

## 1. 요약

- 인도 경제는 최근 3년간 평균 8.1%의 지속적 성장을 유지함에 따라 인도 경제가 본격적인 고도성장 궤도에 진입했다. 향후 10년간 7~8%의 지속적인 성장률을 보일 경우 인도의 GDP는 지금의 두 배의 규모가 될 것이다.
- 인도정부는 지난 2004년 이래 GDP를 5%에서 8%로 끌어올리기 위해 여러 산업 분야에 대한 5개년 발전 계획을 수차례 발표해 왔다. 이는 전에 없던 비율로 건설 장비에 대한 수요를 만들고 있다.
- 인도의 건설 장비산업은 기술력이 국제적인 기준에 못 미치는 실정으로 대부분의 시장 수요를 외국으로부터 수입하여 충당하고 있다. 특히 저렴한 중국산 기계와 선진 외국 기계의 수입으로 인도 시장은 더욱 경쟁이 치열해 지고 있다.
- 건설장비에 대한 임대 시장도 날로 확대되어 2010년까지 7천만 미화달러에 이를 것이다. 따라서 현재의 5%성장률을 훨씬 넘어선 15%의 성장률을 기록할 것으로 전망한다.
- 현재 정부는 인도 전역의 산업 기반 구축을 위한 다양한 프로젝트를 실행하고 있다. 건설 시장에 투자되는 금액이 3200억 미화달러 규모로 앞으로 10년간 건설 장비의 엄청난 수요가 창출될 것으로 예상된다.

## 1. 거시 경제 분석

### □ 주요 경제 지표

- 인도 경제는 최근 3년간 평균 8.1%의 지속적 성장을 유지함에 따라 인도 경제가 본격적인 고도성장 궤도에 진입 하였다는 평가를 받고 있다. 거시경제 지표도 전반적인 호조를 보이는 가운데, 2006/07년도 GDP규모는 US\$8,913억 달러에 달하여 8.9%의 성장을 기록했다.
- 정부의 2006~2007년 재정적자는 전년도 GDP의 4.1%에서 보다 낮아진 3.8%가 예상되고, 세수확보도 점차 증가하고 있다. 경상수지는 2006/07년(4~9월)기간 중에는 116억 미화달러 적자를 보여 적자규모는 불안정한 오일가 및 수입 수요증가로 더욱 늘어날 것으로 예상된다.
- 인도 루피화는 2007년 1월 1불당 44.23루피를 기록한 이래 더욱 강세를 보여 6월 현재 1달러 당 40루피로 지난 5년간 환율 비교 시 강세를 보였다. 이는 외국기업의 지속적 투자 및 해외거주 인도인의 국내투자, 수출증가 등 외환의 대규모 유입에 기인된 것으로 분석된다.

[주요 경제 지표]

구분	단위	2003~2004년	2004~2005년	2005~2006년	2006~2007년
GDP	억불	5,477	6,915	7,433	8,913
1인당 GDP	불	516	610	543	-
경제성장률	%	8.5	7.5	8.4	8.9
물가상승률	%	3.5	4.2	4.0	5.43
실업률	%	7.32	7.87	9.87	8.90
이자률	%	10.25	10.25	10.25	-
수출	억불	647	792	1,006	1)795.9
수입	억불	802	1,071	1,402	1)1,156
무역수지	억불	-155	-278	-396	1)-360
경상수지	억불	140.8	-54	-106.1	2)-116
재정적자	%	-4.6	-4.2	-4.0	-3.8
외채현황	억불	1,130	1,415	1,511	2)1,762
연평균환율	US\$1	46.00	45.30	46.25	44.23
산업구조	농업 및 어업(19.2%), 광업(2.0%), 제조업(15.6%) 전기 및 에너지(2.2%), 건설(6.7%), 통신(14%) 금융 및 부동산(13.5%), 무역·호텔·교통(26.7%)				

주: 인도 회계연도는 4월 1일부터 다음해 3월 31일까지임.

- 2006/07 회계연도 (4~11월)

- 2006/07 회계연도 (4~9월)

자료원: Ministry of Industry, Reserve Bank in India

□ 산업 구조

- 인도의 산업구조는 농업 중심에서 광공업, 특히 서비스업 중심의 선진적인 구조로 빠르게 변화하고 있다. 농업 부문의 비중이 점차 감소하고 경제성장의 진폭도 완화되는 추세이다. 인도의 산업부문별 성장률을 살펴보면, 농업부문의 성장률 진폭이 너무 커서 인도 경제의 안정적 성장에 장애요인으로 작용한다. 반면 제조업과 서비스업부문은 1990년대 이후 6~8%대의 안정적 성장경로를 보여주고 있다.
- 한편 2005/06년도 인도는 농업생산이 1.3%로 저조한 증가율을 보였다. 또한 8.4%에 높은 GDP 성장률을 보임으로써 인도 경제에서 농가소득과 산업생산과의 연관성이 낮아지고 있다. 최근 1970년도 46.3%의 과도한 농업부문 의존도가 19.2%로 줄었다. 제조업과 서비스업의 비중이 증가하면서 인도는 근본적인 산업구조 재편을 경험하고 있다.
- 제조업부문은 지난 30여 년 동안 자동차, 철강 및 비철금속, 석유산업 등에서 성장세를 지속하여, 전체산업에서 차지하는 비중은 기간 중 15.6%로 늘어났다. 건설, 금융, 통신, 소프트웨어, 도·소매업 등을 중심으로 한 서비스업 분야는 1970년도 38.3%에서 2006년도 60.9%로 급격하게 팽창함으로써 제조업보다는 서비스업 부문이 경제성장의

동력으로 작용하고 있다. 현재 인도의 산업별 GDP 구성비중은 농업부문 19.2%, 광공업부문 9.9% (제조업부문 15.6%), 서비스 부문 60.9%이다.

□ **교역동향**

- 인도의 2005/06 회계연도 수출은 1,006억 미화달러로 전년 792억 미화달러 대비 27.0%, 수입은 1,115억 미화달러 대비 30.9% 증가하였다.
- 수입이 수출보다 크게 증가함에 따라 무역수지 적자도 크게 늘어 2004/05 회계연도 278억불에서 2005~2006년 회계연도 396억불을 기록했다.
- 교역규모는 매년 큰 폭으로 성장하고 있는데 2003/04년 24%, 2004/05년 27%, 2005/06년 26% 성장한데 이어 2006/07년에도 30% 이상 증가될 것으로 전망된다.

**[인도의 연도별 교역현황]**

단위: 억불

구분	2002~2003년	2003~2004년	2004~2005년	2005~2006년	2006~2007년 (4~10월)
교역액	1,141	1,449	1,863	2,408	1,952
수출	527	647	792	1,006	796
수입	614	802	1,071	1,402	1,156
무역수지	△87	△155	△279	△396	△360

자료원: 인도 상공부

□ **대한 교역동향**

- 우리나라의 대인도 교역은 2002년까지는 완만한 증가세를 보였으나 2003년부터 급속히 증가하기 시작하여 2006년에는 수출이 전년대비 20.3%, 수입이 전년대비 72.4%나 증가하였다. 양국의 교역량 역시 2003년부터 2006년까지 4년간 연평균 37% 증가하여 현재 우리나라에게 있어 인도는 세계 10위의 수출대상국이고 18위의 수입대상국이다.

**[최근 5년간 교역추이]**

단위: 천불, %

연도	수출액	수출 증가율	수입액	수입 증가율	총 교역량	교역량 증가율	무역수지
2002년	1,384,137	-1.7	1,248,907	13	2,633,044	4,762	135,230
2003년	2,852,952	106.1	1,232,745	-1.3	4,085,697	55.170	1,620,207
2004년	3,631,978	27.3	1,849,982	50.1	5,481,960	34.174	1,781,995
2005년	4,597,837	26.6	2,112,076	14.2	6,709,913	22.400	2,485,761
2006년	5,532,797	20.3	3,640,789	72.4	9,173,586	36.717	1,892,008

자료원: 무역협회

## 2. 시장개요

### □ 건설중장비 시장동향 및 전망

- 인도의 건설산업은 크게 산업 기반(56%), 산업 분야(36%), 주거 분야(5%) 그리고 상업 분야(5%)로 크게 나뉘어 진다.
- 인도 건설중장비 기업들은 외국기업과의 합작 투자를 통해 기술력을 발전시켰다. 효율적인 에프터 서비스를 통하여 건설 중장비 산업을 초기 단계에서 한 단계 끌어 올렸다. 인도 전 산업 분야에 걸쳐 인프라를 구축하려는 정부의 노력과 글로벌화는 인도의 건설 장비산업의 발전을 가속화 시키고 있다.
- 건설중장비의 대부분은, 산업 기반 발전계획을 위한 건설 산업 분야에서 주로 사용되고 있다. 국가도로국(National Highway Authority of India)의 IT 산업, 도로 건설프로젝트와 공항, 전력, 핵기술, 수많은 터널과 하이델 전력(Hydel Power) 프로젝트등 전반적인 분야의 인프라 건설 시행시 큰 수요가 생긴다.

### □ 건설중장비 수요가 예상되는 주요 건설 프로젝트

- 국가 도로국(NHAI)에 의해 추진되는 남북 도로계획, 오릿사에 포스코와 미탈에 의해 추진되는 대형 철강(스틸) 프로젝트와 항만이나 도로, 공항들을 세우는 프로젝트에 다양한 건설 기계의(Excavator, Backhoe Loader, Vibrator compactor, Wheel Loader, Bulldozer, Motor grader 등) 수요가 예상된다.
- 통신, 오일이나 가스 개발을 위한 장비와 광산개발에 쓰이는 장비 또한 많은 수요가 예상된다. 가장 많은 수요가 예상되는 장비는 철도 계획, 공항, 빌딩을 세우는 도시화 계획에서 사용되는 크레인이나 포크리프트 등이다.
- 관개시설을 개선시키기 위한 주정부의 계획, 금속과 미네랄 제품수출을 위한 광산 개발, 새로운 전력을 위한 수력, 열 발전소 계획 등이 건설 장비의 수요를 증가시키는 요인이다.

[2007~2015년에 걸쳐 추진예정인 프로젝트]

분야	프로젝트에 투자되는 금액(US\$, Billion)
도로	40
철로	25~30
공항	10
항구	20~30
발전소	100
비도시화 계획	40~50
총 투자 금액	320

자료원: 주정부계획 위원회 (Member Secretary, Planning commission)

[2004~2007년 인프라 투자부분에 소요된 건설 중장비 규모]

분야	총 투자액 (Rs Billion)	건설부품 (Rs Billion)	건설장비부품 (건설비용의 %)	건설장비부품 (Rs Billion)
도로	1735	1735	22	382
전력	1717	926	23	208
부두	170	85	20	17
배관	1090	654	20	131
공항	135	57	8	5
파이프라인	400	160	8	13
도시 기반	430	258	5	13
철도	324	136	7	10
SEZs	116	52	8	4
수도	69	24	21	5
버스 터미널	9	6	8	0
총액(Rs 10억)	6,195	4,093		787
총액(\$ 10억)	141	93	100	18

자료원: KPMG Report

□ 수출입 현황

- 인도의 2005/06년 건설중장비 수입규모는 566백만 미화달러로 전년대비 89% 증가를 보였다. 2006/07(4~9월) 회계연도 수입규모도 전년 동기대비 17% 증가를 기록하였으며 주요수입 국가는 독일, 중국, 미국, 일본, 한국으로 나타났다.
- 2005~2006년 수출규모는 62백만 미화달러로 전년도대비 12% 감소를 보였으며, 주요 수출 국가는 이란, 시리아, 두바이 등이다.

[인도 건설중장비 수입실적]

단위: US\$, 백만

HS Code	Commodity	2003~ 2004년	2004~ 2005년	2005~ 2006년	2006~ 2007년 (4~9월)
8426	DERRICKS:CRNS,INCL CABLE CRNS; MOBLLFNG FAMS, STRDLCRRS & WRKS TRCKS FTD WTH A CRB	60.78	122.98	235.04	113.82
8427	FORK-LIFT TRUCKS:OTHER WORKS TRUCKS FITTEDWITH LIFTING OR HANDLING EQUIPMENT	6.92	7.57	21.50	18.55
8428	OTHR LRTNG, HNDLNG, LOADNG/UNLOADNG MCHNRY (E.G.LIFTS,EXCALATORS,CON	52.79	60.09	123.22	210.17

	VEYRS,TELF RICS)				
8429	SLF-PRPLD BULLDOZERS,ANGLEDZERS, GRADERS LEVLRS,SCRPRS,MCHNCL SHOVLS,EXCVTRS,SHOVL LOADERS,TAMPING MACHINES & ROAD ROLLERS	76.45	108.58	186.37	119.80
	TOTAL	196.94	299.22	566.13	462.34

자료원: EXIM data bank, Ministry of Commerce

[인도 건설중장비 수출실적]

단위: US\$, 백만

HS Code	Commodity	2003~ 2004년	2004~ 2005년	2005~ 2006년	2006~ 2007년 (4~9월)
8426	DERRICKS:CRNS,INCL CABLE CRNS: MOBLLFNG FAMS, STRDLCRRS & WRKS TRCKS FTD WTH A CRB	6.49	32.13	21.63	6.28
8427	FORK-LIFT TRUCKS;OTHER WORKS TRUCKS FITTEDWITH LIFTING OR HANDLING EQUIPMENT	2.53	2.70	4.70	2.94
8428	OTHR LRTNG, HNDLNG, LOADNG/UNLOADNG MCHNRY (E.G.LIFTS,EXCALATORS,CON VEYRS,TELF RICS)	9.04	18.05	17.60	15.92
8429	SLF-PRPLD BULLDOZERS,ANGLEDZERS, GRADERS LEVLRS,SCRPRS,MCHNCL SHOVLS,EXCVTRS,SHOVL LOADERS,TAMPING MACHINES & ROAD ROLLERS	11.42	18.15	17.93	6.80
	TOTAL	29.48	71.03	61.86	31.94

자료원: EXIM data bank, Ministry of Commerce

### 3. 경쟁동향 분석

#### □ 경쟁업체별 동향

##### ○ Bharath Earth Mover Limited

- BEML 사는 인도에서 ISO 9001-2000 인증을 받은 아시아 내에서 어스무버(Earth Mover) 장비 제조분야에 2위 업체이다. 지난 40년간 다양한 분야에서, 광산, 석탄, 철강, 시멘트, 전력, 댐, 관개시설, 도로, 철도 등의 다양한 분야에 사용 되는 장비를 생산해왔다.
- Backhoe Loader, 중간 사이즈의 Excavator와 Wheel Loader 또는 폭파 장치가 부착된 유압 브레이크 건설과 광산 개발에 사용되는 모든 범위의 기계를 생산하고 있다. 또한 Shaft Sinker과 같은 광산 개발을 위해 쓰이는 최첨단 기계 등의 생산과 마케팅을 글로벌 기업들과의 기술적인 협력을 하고 있다.
- 2006년 연간 매출액은 560백만 미화달러, 인도시장 점유율은 14%이다. BEML은 4개의 대륙에 광산 장비와 건설 중장비로 글로벌 시장에 이미 들어갔으며, Fork Lift, Rear Dumper, Wheel Loader, Backhoe Loader 등의 장비를 33개 이상의 국가에 수출 하고 있다.

##### ○ Caterpillar India Pvt Ltd (CIPL)

- 캐터필러 인디아는 71백만 미화달러에 달하던 힌두수탄 모토의 건설 부서를 인수하면서 시작된 기업으로 광산 장비와 건설 장비를 생산한다. 첸나이에서 50km 떨어진 띠르뿌르에 제조 공장을 가지고 있다. 주요 공급품목은 덤퍼와 최첨단 Backhoe Loader, Crawler tractor와 유압 Excavator로 다양한 범주의 세계적 수준의 건설 장비들을 생산하고 있다. 인도시장 점유율은 8%이다.

##### ○ Escorts Construction Equipment Ltd.

- Escorts Construction Equipment는 건설과 건축 자재 장비를 제조하는 선두 그룹으로 연간 매출액이 900백만 미화달러에 달하고, 인도 시장점유율은 5%이다. 인도에서 가장 큰 멀티 프로덕트 엔지니어링 그룹을 갖고, Pick-and-carry crane, 토양 압축기(Soil compactor)와 포크리프트, 유압 RT slew crane, Truck loader 와 타워 크레인 등을 생산한다.

##### ○ L&T (Larsen&Toubro) - Komatsu

- 인도 라센 토브로와 일본 코마수의 협력 기업으로 유압 굴착기를 주로 생산하고 있으며, 대부분의 장비를 코마수로부터 수입해서 인도시장에 공급하고 있다. 2006년 L&T의 매출액은 약 344백만 미화달러로 지속적인 품질개발을 통해 Excavator의 새로운 모델들을 소개하고 있다. 인도시장 점유율은 10%이다.

##### ○ Telcon

- 텔콘은 집과 산업분야의 프로젝트, 광산, 도로, 관개시설, 댐, 전력분야와 같은 건물의 기반사업 분야의 Backhoe Loader와 Mini and Midi-Excavator, 크레인, Grader, Excavator, Wheeled loader, Rigid hauler, Hydraulic breaker, Demolition attachment

등의 장비를 생산하고 있으며, 연간 매출액은 약 300백만 미화달러로 인도시장 점유율은 12% 이다.

○ Action Construction Equipment

- ACE는 타워 크레인과 Move hydraulic crane, Telescopic handler, Aerial access platform과 Backhoe Loader등의 장비를 생산하는 업체로 미래의 마켓리더로서의 가능성을 가진 기업이다.
- 2006년 기업 매출액은 45백만 미화달러로 2007년도 전년도 매출액에 75%이상 증가한 78백만 미화달러로 추정된다. ACE는 인도 내에 37개의 딜러를 두고 있으며, 새로운 제품을 계속적으로 추가함으로써 딜러쉽을 계속적으로 늘리려는 계획을 갖고 있다. 인도시장 점유율은 3%이다.

○ JCB India Ltd

- 건축과 건설 장비생산의 선두 그룹으로 연간 10,000유닛을 판매함으로써 인도에서 1위의 판매 실적을 기록했다. 쉽지 않은 인도의 환경에 적합한 Skid steer loader나 Tracked excavator, Loading shovels, Backhoe loader 등의 기계를 생산하고 있다. 인도 시장 점유율은 16%이다.

○ Gujarat Apollo

- Gujarat Apollo는 도로 건설에 필요한 중장비들을 전문적으로 생산하고 있는 업체이다. 생산되는 기계는 두 분야로 나뉘어 지는데, Paver-finishers Comprising (Ap-550, Ap-1000, WM-6, HES and RM-6), 아스팔트 기계 (Asphalt plants; DM-45, DM-50, DM-60, ANP-1500, ANP-2000 and ANP-2500)등이 있다. 2006년도 연간 매출액은 약 US\$25 백만으로 시장점유율은 2% 미만이다.

**[연도별 주요 경쟁 업체별 매출실적]**

단위: US\$, 백만

회사명	2003~2004년	2004~2005년	2005~2006년
JCB India	148.9	266.7	355.55
Telcon	124.4	207.7	288.9
GMMCO	133.3	173.31	224.4
L&T Komatsu	133.3	148.87	186
Volvo CE	0	148.87	186
Schwing Stetter	33.3	40	73.3
Escort Construction	19.8	37.77	66.7
Universal Construction	0.00	0	38.9
Greaves	11.22	20.1	26.9

자료원: Construction World



### III. 마케팅 참고사항

#### 1. 제품 트렌드

- 오늘날 중장비 산업의 가장 큰 도전은 소비자들의 요구를 만족시키는 것이다. 고객의 요구가 빠르게 바뀌고 있어서 소비자들의 요구에 맞는 경쟁적이고, 생산력 있는 장비를 만드는 것이 중요하다. 기술력을 갖추고 있는 장비를 고객들에게 제공함으로써 고객들로 하여금 긍정적인 반응을 불러일으킬 수 있는 기계를 생산해야 하는 것이 중요하다.
- 인도 시장을 타깃으로 정하고자 할 때에는 국제적인 기준과 맞아야 한다. 많은 글로벌 기업들이 인도에 진출하면서 경쟁과 차별화 된 제품(Unique Selling Points)에 집중하며 인도시장을 이해하기 위한 전략을 구상 중이다.
- 인도에서 제품을 생산하고 있는 다국적 기업들은 다양한 분야에서 사용할 수 있는 월드 클래스 기계를 생산하기 위한 설비를 갖추는데 투자를 해왔고, 인도의 조건에 맞는 견고하고 신뢰 할 수 있는 제품을 만들어 왔다. 따라서 한국 기업들은 전략적으로 하이드릭 시스템(Hydraulic System)에 집중을 하며, 인도의 사정에 맞는 구조적인 디자인을 해야 한다.
- 추가의 전략적 조치로는 필터를 추가적으로 기계에 달거나 인도 조건에 맞는 부가적인 장치를 제품에 다는 것이다. 예를 들어 오일이나 연료에서 나올 수 있는 오염 수치를 낮출 수 있고, 먼지를 제거하기 위해 필터를 추가로 장착하는 것은 실용적인 옵션이 될 수 있다.

#### 2. 가격트렌드

- 건설중장비 가격은 같은 종류라도 공급업체별 마다 다르다. 특히 유명업체의 경우 일반적으로 30%이상 가격이 높다.
- 최근의 인도 가격 트렌드는 다기능 보다는 일반적인 기능으로 한 낮은 가격대의 건설중장비 수요가 크게 증가하고 있으며, 특히 중고제품의 수요가 크게 증가하고 있다.

#### [HYDRAULLIC EXCAVATOR 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Price
BEML	INDIA	9.5 Cu.m	38
BEMLI	INDIA	6.1 Cu.m	17
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	70 Ton	55
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	110 Ton	80
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	200 Ton	102
LUGGONG	CHINA	20 Ton	89

MACHINERY			
VOLVO	SWEDEN	EC 460	278

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

[MOTOR GRADER 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Prices
LUGGONG MACHINERY	CHINA	418	95
VOLVO	SWEDEN	MODEL G930	95

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

[LOADER 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Prices
LUGGONG MACHINERY	CHINA	3 Ton	47
LUGGONG MACHINERY	CHINA	5 Ton	93
LUGGONG MACHINERY	CHINA	8 Ton	300

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

[BULL DOZER 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Prices
BEML	INDIA	410 HP	7777
BEML	INDIA	320 HP	6111

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

[MOBILE TOWER CRANE 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Prices
ACE	INDIA	MTC 2418	33
ACE	INDIA	MTC 3625	53

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

[FRICTION CRANES 시장가격]

단위: US\$ 천

Company	Country	Description	Prices
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	TATA 320	124
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	TSC 75	178
TELCON (HITACHI)	INDIA & JAPAN(JV)	TSC 280	278

자료원: 각 기업별 홈페이지 및 문의

### 3. 주요 유통망

- 인도에서 건설 장비가 유통이 되는 4가지 경우가 있다. 우선 인도회사의 경우 제품이 만들어 질 경우 그들이 가지고 있는 지역 오피스에서 소비자에게 판매가 되며, 이런 경우는 고가의 제품에 해당이 된다. 저렴한 기계의 경우에는 회사가 가지고 있는 지역 오피스가 아닌 딜러에 의해 소비자들에게 전달된다.
- 인도에 생산 공장을 가지고 있지 않은 외국회사의 경우 모든 유통은 National Distributer를 통해 이루어진다. 두산의 Excavator인 경우도 이 National Distributer인 DOZCO를 통해 제품이 소비자에게 전달되고 있다.
- 세 번째는 조인트벤처인 경우인데 이 경우 제품은 달러를 통해서 유통이 된다. 또한 인도에 공장을 가지고 있는 외국 회사의 경우는 인도의 대표적인 2개의 달러를 통해 유통이 되는데, 바로 GMMCO와 TIL이며, 모든 지역에 오피스를 가지고 있다.

### 4. 매체별 광고비

- 인도에서 가장 많이 이용되고 있는 방법은 잡지를 이용하는 것인데, 인도의 가장 유명한 건설 잡지로는 'Construction World' 와 'Infrastructure Today'가 있다. 이들 잡지는 인도 및 해외 건설중장비 및 건축관련 산업에 대한 정보를 제공한다.
- 인도 시장진출을 희망하는 외국기업들과 딜러들이 주로 광고를 하고 있으며, 동 잡지들은 인도전역을 대상으로 구독층을 확보하고 있다. 광고비는 사이즈 및 페이지에 따라 200~1800미화달러로 다양하다. 광고회사 연락처는 다음과 같다.
- 광고회사명: ASAPP MEDIA PVT.LTD.,
  - 주소: A-303, Navbharat Estates, Zakaria Bunder road, Sewri(west), Mumbai
  - 전화: 91-22-2419-3000
  - 팩스: 91-22-2417-5734
  - E-mail: subscribe@constructionupdate.com
  - Web-site: www.constructionupdate.com

## IV. 수출시 참고사항

### 1.수출 요건

- 인도는 91년부터 경제 자유화를 추진하면서 그동안의 국영무역체제에서 탈피하고 2001년부터 수량규제도 철폐하여 완전한 자유무역을 실시하고 있다. 이에 따라 수입 면허를

갖고 있는 기업의 경우 건설중장비 관련 기계류를 수입할 수 있다.

- 아직까지 통관 절차가 복잡하고 불필요한 서류 작성문제, 제품이나 자재를 운반하고 운송하는데 드는 지역 관세, 행정상의 복잡한 시스템으로 인한 지연 등이 인도 수출에 어려움을 겪는 요인들이다.
- 수입물품에 관세는 기본관세 12.5%, 상계관세(Counter Vailing Duty: CVD) 16%, 부과관세(Additional Duty) 4%, 기타교육세 등 총 36.7%이다. 수입관세 산정기준은 CIF 가격으로 하고 있다.

## 2. 상거래 관행

- 인도와는 외상거래를 하지 말라는 것이 불문율처럼 되어 있다. 이는 많은 수출업체들이 인도와 거래를 하면서 미수금 애로를 겪는 경험이 있기 때문이다. 그러나 인도 자체 상거래는 3개월간 무담보 신용거래가 일반적이다. 신용거래가 판촉을 촉진하고 경제를 성장시킨 요인들 중에 하나이다.
- 인도인들 간에는 외상대금을 갚지 않으면 그 지역사회에서 생존할 수 없기 때문에 특별한 일이 아닌 경우, 미수금으로 어려움을 겪는 일은 드물다. 그러나 인도인들이 외국인을 대상으로 한 거래는 국내거래와는 다른 개념을 가지고 있다. 외국인들이 외상대금을 회수하는 방법은 법에 의존하는 수밖에 없으나, 인도의 민사법으로 판결내기 위해서는 최소 10년 이상이 걸린다. 또한 법원판결이 나더라도 회사명을 바꾸면 되기 때문에 외국인으로부터 또 다른 이익을 기대하지 않는 한 외상대금을 갚으려고 하지 않는 것이다.
- 바이어의 가격을 수용하여 발주를 할 경우 발주금액의 30%를 받고, 나머지 70%는 신용장 거래로 추진하는 것이 바람직하다. 선금을 받는 이유는 인도 업체들이 조금이라도 낮은 가격을 제시하는 수출업체가 있을 시 발주처를 옮길 수가 있고 신용장의 경우에도 조건변경 등을 요청하면서 해지할 수 있기 때문이다. 이와 같이 인도와의 거래는 조심을 하지 않으면 큰 손해를 볼 수 있다는 것을 명심해야 한다.