

---

# 2015년 인도 진출전략 보고서

---

2015.2.17

**kotra**  
서남아지역본부

# 목 차

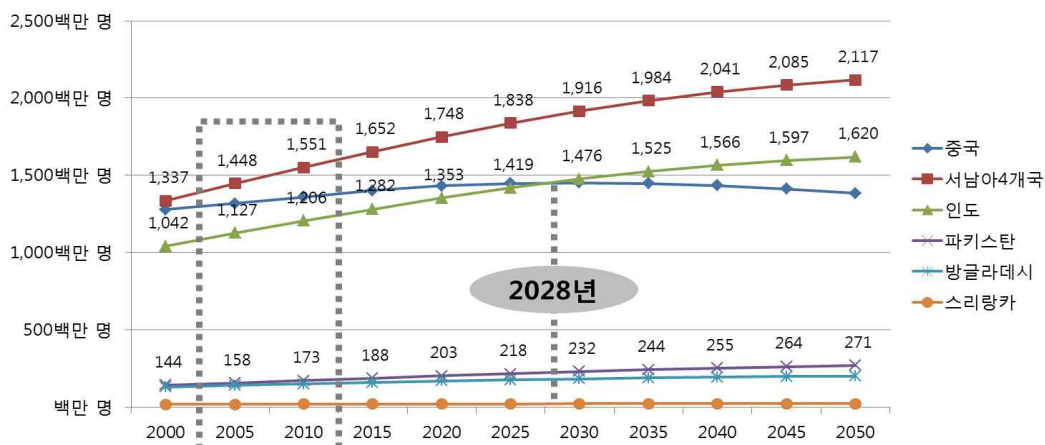
|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| I. 인도시장 및 경쟁동향 분석 .....              | 3  |
| 1. 인도시장 개황 .....                     | 3  |
| 2. 인도시장 권역별 세분화 및 경쟁 동향 .....        | 15 |
| II. 인도시장 진출전략 .....                  | 33 |
| 1. 개요 .....                          | 33 |
| 2. 진출전략 세부내용 .....                   | 34 |
| 3. 분야별 추진전략 .....                    | 41 |
| III. 2015년 KOTRA 인도지역 무역관 사업전략 ..... | 53 |
| 1. 추진목표 및 전략 .....                   | 53 |
| 2. 단기 및 중장기 사업전략 .....               | 54 |
| 3. 2015 주요 사업 계획 .....               | 73 |

## 1. 인도시장 개황

### 1-1. 시장특성 및 전략적 가치

- 35세 이하 젊은층 중심의 12억 인구를 토대로 세계 최대 소비시장으로 부각
  - '15년 인도 인구는 12억명에서 '28년에는 중국을 제치고 거대 소비시장을 갖춘 세계 최대 인구대국으로 등극
  - 맥킨지에 의하면 인도의 12억 인구 가운데 8억명이 35세 이하로 하류층의 비율은 '25년까지 절반 이하로 줄어든 것이며, 중류층 이상(중류층, 중상류층, 상류층)의 인구수는 5억 8천3백만 명으로 그 비율이 41%에 달할 것으로 전망
  - '05-'10년 기간동안 나라별 연평균 인구 증가율은 인도가 1.35%로 중국(0.62%)보다 두 배 이상 빠르게 성장
    - \* 동기간 연평균 인구 증가율: 파키스탄 1.84%, 방글라데시 1.09%, 스리랑카 0.79%

#### < 인도와 중국의 인구성장 추이 비교 >



\* 자료: UN World Population Prospects: The 2012 Revision

- 인도의 '15년 생산가능인구는 8억 5천만 명에서 '50년 10억 1천만 명으로 꾸준히 증가할 전망
- '15년을 기점으로 중국의 생산가능인구는 감소하는데 반해, 인도를 비롯한 서남아 4

개국의 생산가능인구는 '50년까지 지속적으로 늘어나 젊은층 중심의 시장 형성 기대

\* 생산가능인구 : 생산가능연령인 15-64세에 해당하는 인구

### 〈 서남아 4개국과 중국의 생산가능인구수 비교 〉

(단위 : 백만명)

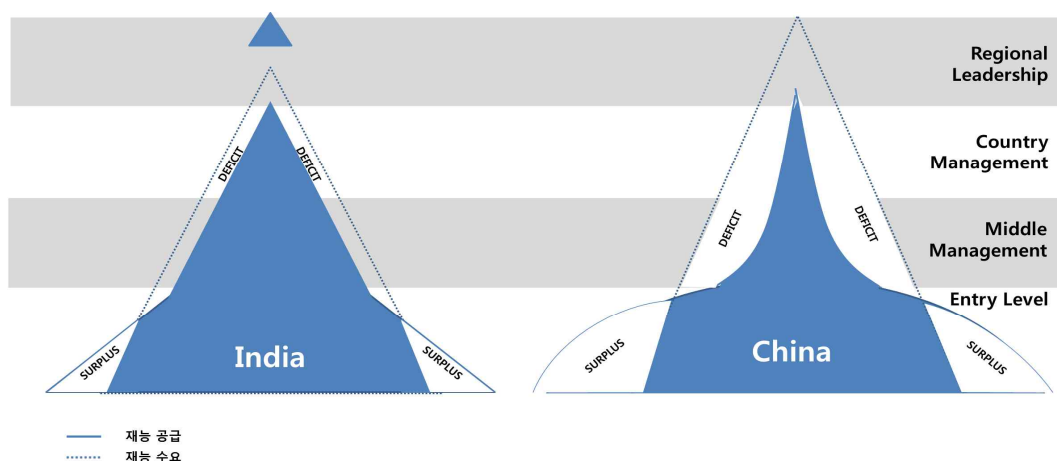
|      | 중국            | 인도            | 파키스탄        | 방글라데시       | 스리랑카         |
|------|---------------|---------------|-------------|-------------|--------------|
| 2015 | 1,015 (72.4%) | 849 (66.2%)   | 118 (62.8%) | 106 (66.2%) | 14.2 (65.9%) |
| 2020 | 1,004 (70.1%) | 908 (67.1%)   | 130 (64.1%) | 116 (68.2%) | 14.6 (65.3%) |
| 2025 | 1,002 (69.2%) | 959 (67.6%)   | 143 (65.6%) | 123 (69.2%) | 14.8 (64.9%) |
| 2030 | 988 (68.0%)   | 1,005 (68.1%) | 155 (66.7%) | 129 (69.6%) | 15.1 (64.7%) |
| 2035 | 951 (65.7%)   | 1,042 (68.3%) | 166 (67.9%) | 133 (69.5%) | 15.1 (64.1%) |
| 2040 | 909 (63.4%)   | 1,072 (68.4%) | 175 (68.8%) | 135 (69.2%) | 15.1 (63.5%) |
| 2045 | 885 (62.6%)   | 1,090 (68.3%) | 183 (69.3%) | 136 (68.1%) | 14.9 (62.3%) |
| 2050 | 849 (61.3%)   | 1,098 (68.3%) | 188 (69.2%) | 134 (66.5%) | 14.6 (61.2%) |

자료 : UN World Population Prospects: The 2012 Revision

#### □ 신흥시장 중 인도는 분야별 핵심인재와 풍부한 인적자원 확보 환경이 우수

- 인도의 풍부한 인적자원은 경제성장의 핵심 견인차 역할을 하고 있으며, IT 및 서비스업 발전에 고급인재가 지속적으로 기여할 전망
- 영어구사능력과 핵심역량을 고려, 고급인재들은 초급사원, 중간간부, 법인장급, 권역별 최고경영자급 등 모든 분야에 걸쳐 중국보다 우월
- 글로벌 기업들이 인도시장 진입시 다양한 수준별로 전문인력 인재확보 용이
  - \* (예시) 시티아 나델라(마이크로소프트 CEO), 인디라 누이(펩시콜라 CEO), 산타누 나라옌(어도비 시스템즈 CEO), 카메시 나가라진(모건스탠리 부회장), 니틴 노리아(하버드대학교 경영대학원 학장) 등 다수

### 〈 인도와 중국 인재 시장 〉

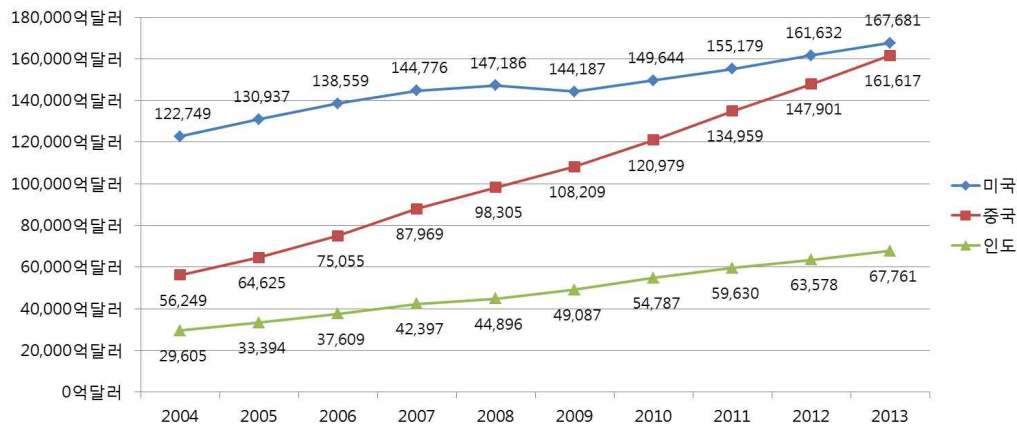


자료: Harvard Business Review, Winning the Race for Talent in Emerging Market(2008)

□ 인도, 구매력평가 기준(PPP) 일본을 제치고 세계 3위의 경제대국으로 부상

- 인도의 구매력 평가(PPP) 기준 GDP는 미국, 중국에 이은 세계 3위를 기록
  - IMF에 의하면, 인도는 '11년 기준 4조 4천6백억 달러를 달성하면서, 종전 세계3위를 차지하고 있던 일본(4조 4천4백억 달러)을 제치고 3위에 등극
  - 세계은행이 발표한 보고서에서도 인도가 구매력 평가 기준 GDP로 세계 3위임을 입증

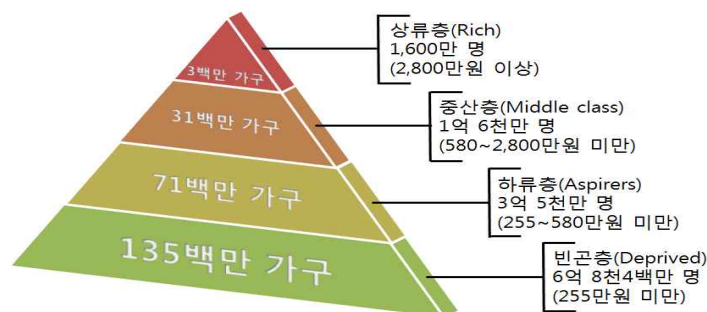
### 〈 상위3개국 구매력평가(PPP) 기준 GDP 〉



자료: World Bank (2013)

- 인도는 비약적으로 팽창하는 내수시장과 함께 늘어나는 중산층 소비자로 인해 인도의 소비재시장은 급속히 확대되는 중
  - \* 인도 휴대폰 가입자 수 : ('10) 5억84백만 명 → ('13) 9억98백만 명 (인도휴대전화사업자 협회(COAI))
  - \* 인도내 차량 수 : ('03) 6,700만 대 → ('12) 15,900만 대로 증가, 10년 간 연평균증가율 10% (인도통계청)
- 인도의 중산층 이상 인구는 1억 6천만 명의 거대 내수 시장으로 이는 영국, 독일, 네덜란드 인구를 모두 합친 규모와 동일
  - 인도 진출 글로벌기업들의 상류층 타겟으로 한 사업모델과 중산층을 타겟으로 한 사업모델 차별화 성공시 거대 소비시장 선점 및 매출확대 가능

### 〈 인도 연평균 소득 피라미드 〉



자료: The Wealth Report, Open Magazine (March 2011)

□ 인도는 인프라 개선, 도시화 개발, 제조 허브화 정책 적극 추진

- 모디 신정부 출범이후 외국인투자 유치, 각종 프로젝트 확대, 제조업 육성 등에 초점을 맞춘 신예산안 및 산업 육성정책을 발표하며 강도 높은 추진력으로 경제 살리기에 총력
- 100개 스마트시티 건설, 도로, 관개, 도시 개발, 수처리 등 인프라 프로젝트 추진
- 방위산업 및 보험업 분야에 외국인직접투자 한도 26%→49%로 확대
- 'Make in India' 제조업 육성 캠페인으로 경제·산업 혁신

〈 모디 신정부의 국정과제 〉

| 구분                                    | 내용                                                                                                               |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 경제 살리기                                | 작은 정부, 재정지출 축소, 공기업 지분매각, 조세행정 투명화                                                                               |
| 인프라 개선                                | (도로) 고속도로 건설 사업 2.5배 확대<br>(철도) FDI 한도 상향조정 검토<br>(스마트 시티) 최첨단 기술 적용 스마트 시티, 100여개 건설                            |
| 보건·교육·수자원 개선                          | 적정수준의 기능인력 배양 / 갠지스강을 화물운송의 요충지로 활용, 수질개선 및 개발 추진                                                                |
| 정책 안정성 및 일관성 유지                       | 과거 세금 추징 행태를 '테러리즘'이라 규정 및 조세구조 개선, 합리적이고 과학적인 징세                                                                |
| 방산, 보험, 연금                            | 방산·보험(26%→49%), 연금(0%→49%)로 외국인투자지분 확대                                                                           |
| Make in India 캠페인<br>(경제산업 혁신 및 규제철폐) | 제조업 비중을 현재 국내총생산(GDP) 대비 15%에서 '22년까지 25%로 끌어올리는 것이 목표<br>자동차·화학·정보통신기술(IT) 등 성장 잠재력이 높은 25개 분야를 선정하고 분야별 육성책 마련 |

□ 인도시장의 거대경제권을 앞세워 FTA 허브로 성장 가능

- 인도는 ASEAN, 한국 등과 총 12개의 FTA 기체결하였고 11개의 FTA 체결 협상 중이며, 현재 추가적으로 12개의 FTA 체결을 검토 중
- 특히 16개국이 추진 중인 역내포괄적경제동반자협정(RCEP)에 포함되어 FTA 확대에 적극적 동참
- \* RCEP(Regional Comprehensive Economic Partnership): 아세안 10개국과 한국, 중국, 일본, 호주, 뉴질랜드, 인도 등 총 16개국의 관세장벽 철폐를 목표로 하는 역내 포괄적 경제동반자협정으로 '15년 협상타결 목표로 진행중

## 〈 인도 FTA 현황 〉

| 구분           | 내용                                                                                                      |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 인도 FTA 기체결국  | SAFTA(South Asian Free Trade Agreement), ASEAN, MERCOSUR, 부탄, 네팔, 말레이시아, 스리랑카, 싱가포르, 아프가니스탄, 일본, 칠레, 한국 |
| 인도 FTA 협상진행국 | BIMST-EC, EFTA, EU, GCC, SACU, 모리셔스, 이스라엘, 인도네시아, 캐나다, 태국, 호주                                           |
| 인도 FTA 체결검토국 | IBSA, 남아프리카공화국, 뉴질랜드, 대만, 러시아, 스위스, 우루과이, 이란, 이집트, 중국, 터키, 파키스탄                                         |

자료: 한국무역협회 FTA무역종합지원센터

## 1-2. ‘15년 주요 이슈 및 트렌드

- 최근 중국, 일본, 미국 3대 강국과 정상회담 개최 등 글로벌 무대에서 **Game Changer**로 부상하며 긍정적 경제 파급효과 기대
  - 인도와 중국 양국정상은 무역 불균형 감소를 위해 인도에 향후 5년간 200억 달러를 투자하는 5개년 교역 및 경제개발 계획 합의(시진핑 주석 방인 ‘14.9.18)
    - 초고속 열차 연구 협력, 기차역 재개발, 인도 내 철도 대학교 건립 등 철도 인프라에 관해 양국 간 긴밀한 협력에 관한 조약 체결
    - 평화적 목적 하 각국의 영토 개발, 뭄바이-상하이 도시 자매결연, 마하라쉬트라(푸네)에 대규모 산업단지 건설 등 향후 인도의 경제 성장과 관련된 조약 체결
  - 일본 정상은 인도에 320억 달러 투자 계획 발표 (모디 총리 방일 ‘14.8.31~9.1)
    - 일본은 재원 지원을 통해 인도 인프라 시장에 진출할 계획으로 구자라트, 마하라쉬트라에 산업도시와 우타르프라데시, 마다야 프라데시에 산업단지 구축 합의
    - 인프라 뿐만 아니라 안보 및 국방 분야에서도 전략적 파트너십을 확대하였으며 에너지·천연자원 분야에서도 협력 강화
  - 미국 대통령은 인도 성장을 돕고 양국의 무역 활성화를 위해 인도에 향후 40억 달러의 투자 및 차관 약속 (오바마 대통령 방인 ‘15.1.25~1.27)
    - 미국 대외원조기관인 무역개발처(USTDA)는 인도 신재생에너지 분야에 20억 달러 투자 계획
    - 해외민간투자공사(OPIC)는 인도 농촌지역 중소기업 지원을 위해 10억 달러 차관, 미수출입은행은 자국 상품의 인도 수출 지원을 위해 10억 달러 지원 계획

□ 외국인 투자유치 강화, 인프라 프로젝트 활성화, 제조업 육성에 총력

- 모디 총리는 취임이후 강대국들과 잇따라 정상회담을 갖고 외국인 투자를 적극 유치하여 일본 320억 달러, 중국 200억 달러, 미국 20억 달러 투자유치 성공
- '14년에는 100개 스마트시티 건설, 도로, 관개, 도시 개발, 수처리 등 인프라 프로젝트 부양을 위해 인프라 부문 예산을 전년 대비 24% 증액
  - 방위산업 및 보험업 분야 외국인 직접투자 한도를 기존 26%에서 49%로 확대하며, 방산분야에 370억 달러의 예산 배정
- 모디 신정부는 각종 규제 완화, 외국인 투자유치 강화, 제조업 비중을 25%까지 끌어올리기 위한 경제산업 혁신정책 추진을 위해 'Make in India' 캠페인 발표('14.9.25 발표)
  - 제조업 비중을 현재 국내총생산(GDP)의 15%에서 25%로 높이고, 성장 잠재력이 높은 제조업종으로 자동차 및 부품, 식품가공, 제약, 섬유 의류, 전기전자, 항공, 화학, 바이오 등 25개 산업을 선정

□ 모디 정권의 2단계 주요 개혁조치, 친기업 정책을 지속 추진할 것으로 예상

- '15년에 예상되는 개혁 조치들은 토지인수 규제 완화, 보험업 FDI 지분제한 상향조정, 상품서비스세(GST) 도입, 멀티브랜드 유통업 개방, 국영기업 민영화, 노동법 완화, 공기업 민영화 등 법안 통과 추진할 예정
- 아울러 2월 말 산업계 기대에 좀 더 부응하는 '개혁적인' 예산안을 발표할 것으로 예상

□ '국가 디지털 사업(National Digital Initiative)'을 발표로 혁신 가속화('14년 8월 발표)

- 1조1300만 루피(190억 달러)를 투자해 25만 곳에 달하는 마을 곳곳에 광대역 통신과 범용 모바일 액세스(Universal Mobile Access)를 제공하고, 온라인 정부 서비스를 확대해 모든 기본 서비스를 온라인으로 제공한다는 계획
- 모바일 인터넷, 클라우드 컴퓨팅, 전문가 시스템 등 다양한 디지털 기술의 발전과 비용 급락으로 향후 10년 내 인도에서도 광범위한 디지털 기술을 이용할 수 있게 될 것으로 전망
  - 맥킨지에 따르면, 디지털 기술은 교육, 식량 배급, 의료 서비스의 제공 방법을 변화시켜 연간 세입이 '25년까지 최소 5500만 달러에서 최대 1조 달러까지

증가하고, 이러한 세입 증대는 인도 전반에 걸쳐 혜택이 미칠 것으로 예상

#### □ 한·중·일 철강제품 수입 규제 강화에 대비, 고급재 생산에 총력 요망

- 인도 철강업계는 인도철강협회 설립을 통해 수입재 방어 노력을 강화
  - CEPA 체결 이후 한국과 일본산 철강제품 수입이 쉬워졌고, 중국산 수입재 까지 범람하며 자국 시장 점령
  - '15년에는 한국산 1.250%, 일본산에 1.668%의 관세가 부과되고, '17년부터는 양국산 모두 무관세로 수입
- 아울러 자국 시장을 지키기 위해 상대적으로 취약했던 고급재 분야에 대한 역량도 강화하면서 외국산 철강제품의 인도 수출은 갈수록 어려워질 전망
  - 인도 국영철강인 SAIL은 2025년에 5000만t까지, JSW스틸은 4000만t까지 설비 증설 추진하고 있으며 고급재 시장에 대한 대응도 강화
  - 타타스틸(Tata Steel)과 민간 최대 철강사로 부상하고 있는 JSW스틸이 일본 철강사와 제휴하면서 고급재생산 역량을 높여가고 있는 상황

### 1-3. 역내 거시경제 동향 및 전망

#### □ 경제활동인구 증가, 탄탄한 내수시장 등 지속적 경제성장

- 세계경제 저성장 환경에서도 인도는 '14년 5.6%대의 경제성장률 시현 중이며, '17년까지 연 6-7% 이상의 고도성장 지속 전망

#### 〈 GDP 성장률 전망 〉

\* e: 추정치, f: 예측치

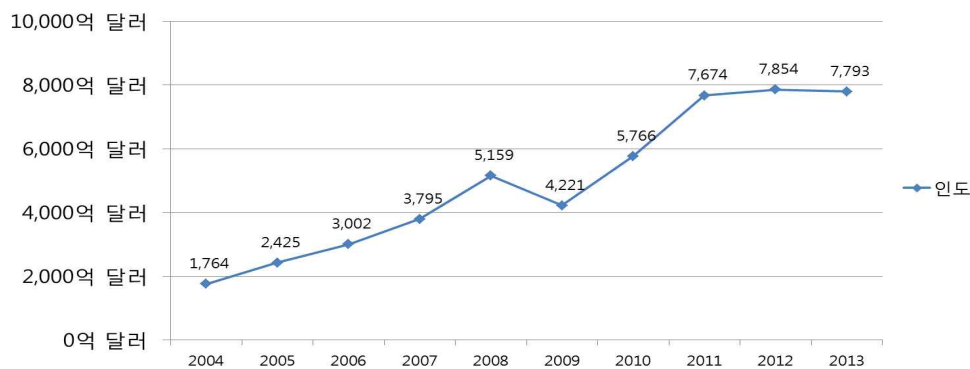
|         | 2012년 | 2013년 | 2014년(e) | 2015년(f) | 2016년(f) | 2017년(f) |
|---------|-------|-------|----------|----------|----------|----------|
| 세계 평균   | 2.4%  | 2.5%  | 2.6%     | 3.0%     | 3.3%     | 3.2%     |
| 서남아시아   | 5.0%  | 4.9%  | 5.5%     | 6.1%     | 6.6%     | 6.8%     |
| - 인도    | 4.7%  | 5.0%  | 5.6%     | 6.4%     | 7.0%     | 7.0%     |
| - 파키스탄  | 3.5%  | 4.4%  | 5.4%     | 4.6%     | 4.8%     | 4.9%     |
| - 방글라데시 | 6.5%  | 6.0%  | 6.1%     | 6.2%     | 6.5%     | 7.0%     |
| - 스리랑카  | 6.3%  | 7.3%  | 7.8%     | 7.5%     | 6.8%     | 6.5%     |

자료 : World Bank (2015. 1)

□ 인도 교역규모 지난 10년간 연평균 증가율 17.9%

- 교역 규모(WTO 기준) : 1,764억달러('04) → 4,221억달러('09) → 7,793억달러('13)
- 14년(1~7월 IMF 기준) 교역 규모 : 4,509억달러
- '13년 품목별 교역량 (WTO 기준)
- 수출 : 연료 및 광물(30.6%), 농산물(18.0%), 기계류 및 운송장비(17.7%), 화학제품(15.1%), 섬유제품(7.2%), 의류(6.5%), 철강(4.9%) 순
- 수입 : 연료 및 운송장비(57.3%), 기계류 및 운송장비(20.6%), 화학제품(12.1%), 농산물(6.6%), 철강(2.3%), 섬유제품(1.0%), 의류(0.1%) 순

〈 인도 교역규모 (2004~2013) 〉



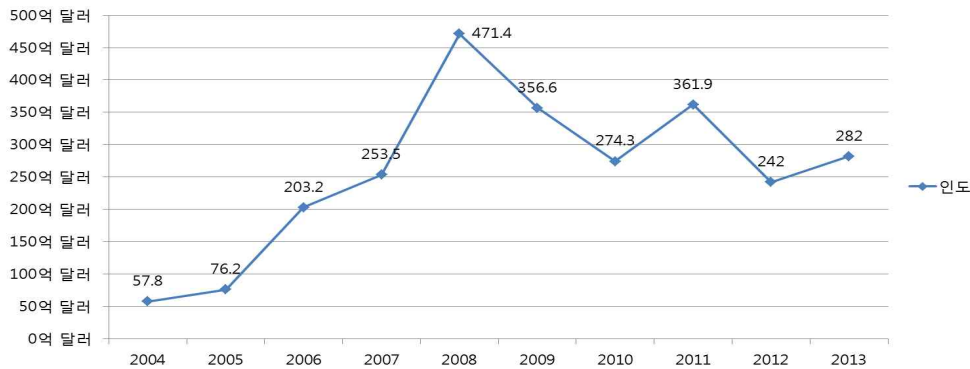
자료 : WTO

□ 외국인 투자액은 지난 10년간 연평균 증가율 19.3%

- 對인도 외국인 투자액 규모(UNCTAD 기준) : 57.8억달러('04) → 356억달러('09) → 282억달러('13)
- 주요 투자국(인도 상공부 FY'13 기준) : 싱가포르(60억 달러), 모리셔스(49억 달러), 영국(32억 달러), 네덜란드(22억달러), 일본(17억 달러), 독일(10억달러), 미국(8억 달러) 순
- 주요 분야(인도 상공부 FY'13 기준) : 서비스업(22억 달러), 자동차산업(15억), 통신업(13억), 의약(13억), 건설업(12억), 컴퓨터 SW·HW(11억), 전력(10억), 화학(9억) 순

1) FY(회계연도)은 해당년도 4월 1일부터 익년 3월 31일에 해당하는 기간임.

### < 인도 FDI 유입액 (2004 ~ 2013) >



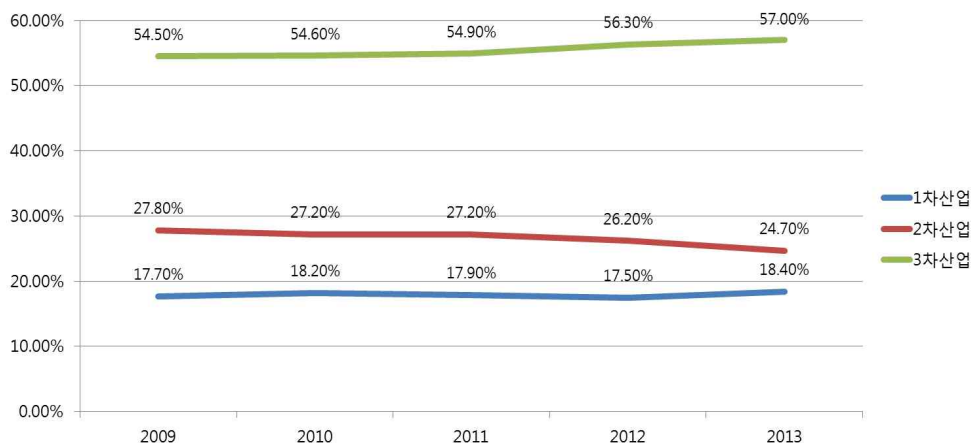
자료 : UNCTAD

## 1-4. 역내 산업 동향

### □ 경제성장의 최대이슈인 서비스 산업과 제조업 간 격차 여전히 존재

- 최근 5년간 2차 산업은 27.8%에서 24.7%로 감소하는 추세인 반면, 3차 산업은 54.5%에서 57%로 증가하는 추세
- 고금리에서 비롯된 내수수요 감소, 정부 및 주정부의 의사결정 속도저하 및 각종 규제가 제조업 부진의 원인으로 작용
- \* 인도 국민당(BJP)은 3년 내 연 8%의 제조업 성장을 달성하기 위해 사업 규제철폐, 산업단지 확장, 신규투자 유치에 총력

### < 최근 5년간 인도 산업 동향 (GDP 기여분) >



자료: ADB

### < 산업별 실질 GDP 성장률 >

(단위: %)

| 산업 구분                 | FY'10 | FY'11 | FY'12 | FY'13 | FY'14(4-9월) |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| 농수산업                  | 7.9   | 3.6   | 1.4   | 4.7   | 3.5         |
| 광업                    | 4.9   | -0.6  | -2.2  | -1.4  | 2.0         |
| 제조업                   | 9.7   | 2.7   | 1.1   | -0.7  | 1.8         |
| 전기, 가스, 상수도 공급        | 5.2   | 6.5   | 2.3   | 5.9   | 9.5         |
| 건설업                   | 10.2  | 5.6   | 1.1   | 1.6   | 4.7         |
| 무역, 호텔, 교통, 창고업, 통신   | 12.3  | 7.0   | 5.1   | 3.0   | 3.3         |
| 금융, 보험, 부동산, 비즈니스 서비스 | 10.1  | 11.7  | 10.9  | 12.9  | 10.0        |
| 지역사회 서비스, 사회 및 개인 서비스 | 4.3   | 6.0   | 5.3   | 5.6   | 9.4         |

자료 : 인도 통계청

□ **(서비스)** 서비스업 부문은 산업 태동기부터 민간중심의 사업추진이 허용되어 정부의 인허가 제도로 자율적인 발전에 한계가 있던 제조업과 달리 여전히 성장세

○ 단, 서비스 분야의 성장 추세는 FY'05-09동안 10%를 웃도는 성장률을 기록하였으나, FY'12년 기준 8% 대로 하락

\* 서비스업의 대표적인 성장산업은 세계적인 수준의 IT 소프트웨어 및 서비스, 생명공학 등

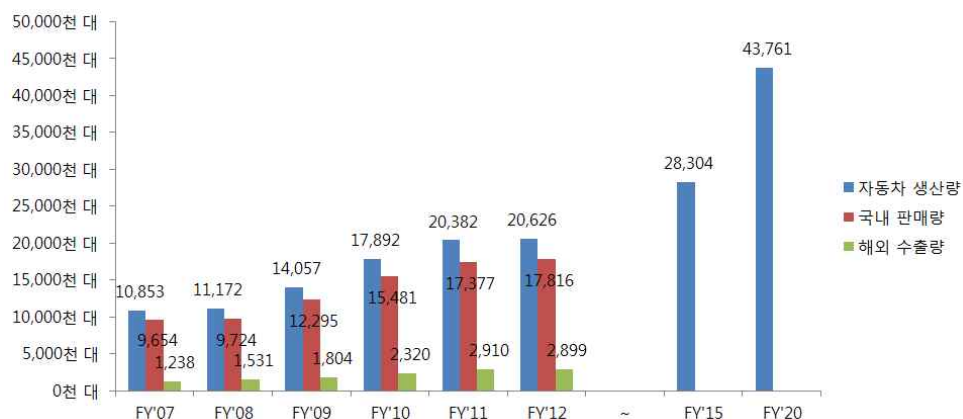
□ **(제조업)** 제조업 분야는 자동차 및 기계의 수요가 점차 증가하여 금속부문의 성장을 견인할 것으로 전망

○ 인도 자동차 생산량은 연평균 13.7%(FY'07-12)의 성장률을 기록하였으며 제조업 육성정책으로 성장이 계속될 것으로 기대

\* FY'07-'12 자동차 생산량, 국내 판매량, 해외 수출량은 모두 두 배 가까이 증가

\* 인도 자동차시장은 세계 자동차 판매의 5% 이상을 차지하여 '16년 시장규모 세계 3위 전망

### < 인도 자동차 생산 및 판매 추이 및 전망 >



자료 : SIAM, ACMA

## 1-5. 한국과의 경제교류 동향

- 對 인도 수출은 최근 6년간 연평균 9.79% 증가, 수입은 같은 기간 4.95% 증가
- '14년 기준, 수출은 전년 114억달러에서 12.4% 증가, 수입은 62억달러 대비 14.6% 감소
  - \* 수출 : 80억달러('09) → 128억달러('14) / 수입 : 41억달러('09) → 53억달러('14)
  - \* 수출품 : 자동차부품, 철강, 플라스틱 / 수입품 : 석유제품, 유기화합물, 의류
  - \* 유망분야 : 자동차, 자동차부품, 전자제품, 의약품, 의료기기, 철강, 전력, 건설 등 인프라 관련 제품

### 〈 한-인도 교역 현황 〉

단위: US\$ 백만

| 구분 | '09    | '10    | '11    | '12    | '13    | '14    |
|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 수출 | 8,013  | 11,435 | 12,654 | 11,922 | 11,376 | 12,785 |
| 수입 | 4,142  | 5,674  | 7,894  | 6,921  | 6,180  | 5,275  |
| 합계 | 12,155 | 17,109 | 20,548 | 18,843 | 17,556 | 18,060 |
| 수지 | 3,871  | 5,761  | 4,760  | 5,001  | 5,196  | 7,510  |

자료 : 관세청 무역통계

- 對 인도 투자('83.1~'14.9 누계)는 35.3억불 규모, 총 1,875건으로 우리나라 전체 해외 투자금액 2,704억불의 1.3% 차지
- 對 서남아지역내 국별로는 인도(35.3억불), 방글라데시(2.6억불), 스리랑카(1.7억불), 파키스탄(1.3억불) 순
  - 對 인도 투자 업종별로는 제조업(86.4%), 도매 및 소매업(5.9%), 전기·가스·증기 및 수도사업(1.8%), 금융·보험(1.3%), 건설업(1.2%), 기술서비스업(1.1%) 순
  - 對 인도 해외직접투자는 대기업 투자가 85%로 대부분을 차지하고, 중소기업은 14% 차지

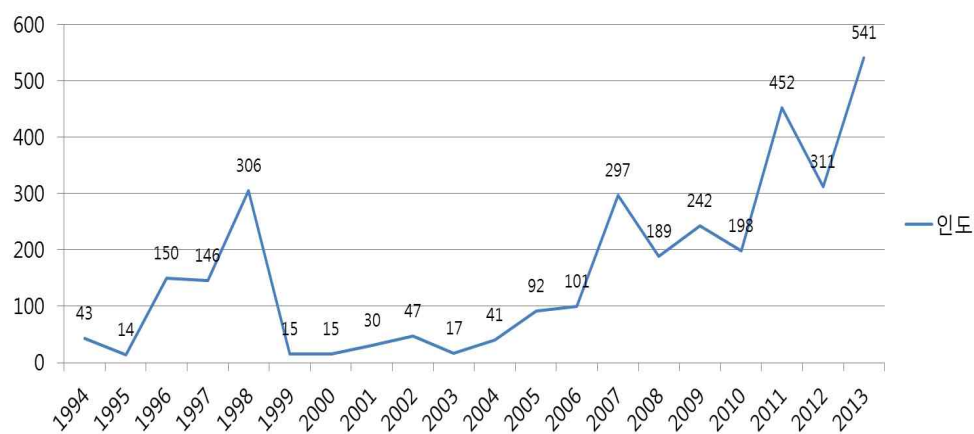
### 〈 투자금액 기준 투자자별 비율 〉

| 서남아   | 대기업   | 중소기업  | 개인기업 |
|-------|-------|-------|------|
| 인도    | 85.4% | 13.5% | 1.1% |
| 파키스탄  | 75.1% | 23.5% | 1.4% |
| 방글라데시 | 57.0% | 37.6% | 5.4% |
| 스리랑카  | 29.3% | 65.6% | 5.1% |

자료 : 수출입은행

# < 對 인도 투자액 (1994~2013) >

단위: US\$ 백만



자료 : 수출입은행

## 2. 인도시장 권역별 세분화 및 경쟁 동향

### 2-1. 구분된 권역별 시장분석

#### □ 인도 권역별 특성

- 권역·주별로 산업화의 정도, 노동력의 수급 및 노사문화, 부존자원 현황 등 격차 상이
- FY'12 권역별 1인당 평균 국민소득(GNI)은 서부가 133,827루피로 가장 부유하고, 동부가 46,203루피로 가장 낮으며, FY'04-12동안 1인당 GNI 증가율은 동부가 13.3%로 가장 낮고 남부가 14.7%로 가장 높음

〈 FY'12년 인도 권역별 평균 1인당 GNI 현황 및 FY'04-'12 간 증가율 〉

(단위 : 루피(Rs), %)



(자료 : Reserve Bank of India)

〈 인도 4대 권역 지도 〉

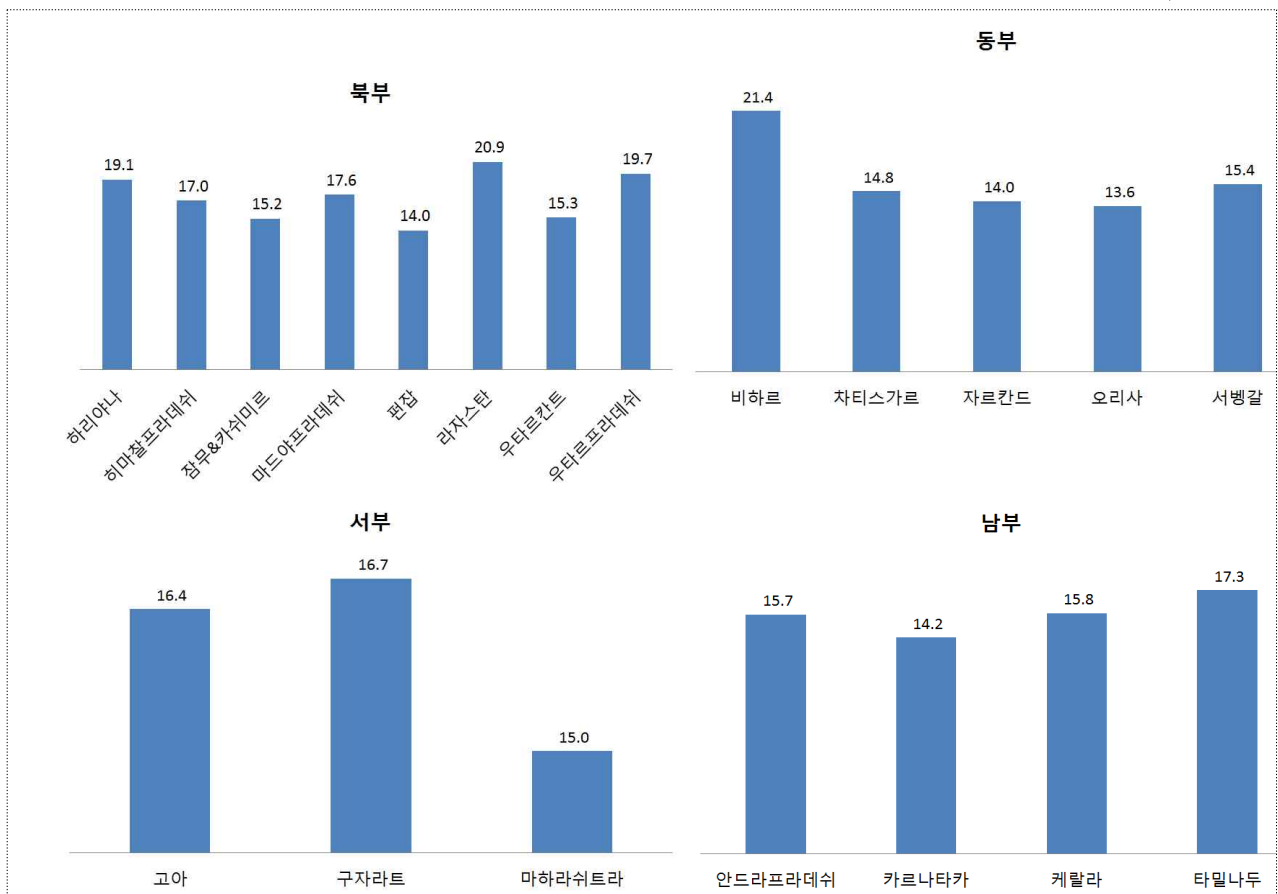


- ☞ 역사 및 문화적 차이, 지역의 정체성 및 행정적 구분, 지역경제 및 사회개발 격차, 경제구조 및 투자환경의 차이 등의 요소를 고려하여 인도를 4개의 권역(북부, 남부, 동부, 서부)으로 구분
- ☞ 인도 정부의 권역 위원회에서 제시한 5개 권역을 기본 골격으로 하되, 중부 권역 중 지역적·문화적으로 북부 지역과 유사한 우타르프라데쉬와 마드야프라데쉬를 북부 권역에 포함시키고 차티스가르는 지역적 성격을 고려, 동부권역에 포함
  - \* 북부 : 하리아나, 우타르프라데쉬, 라자스탄, 펀잡, 우타라칸드, 잠무 & 카쉬미르, 히마찰프라데쉬, 마드야프라데쉬
  - \* 남부 : 타밀나두, 카르나타카, 케랄라, 안드라프라데쉬
  - \* 동부 : 서벵갈, 자르칸드, 오리사, 차티스가르, 비하르
  - \* 서부 : 마하라슈트라, 구자라트, 고아

- (인도 동부) 1인당 GNI와 증가율이 각각 46,203루피, 13.3%로 인도에서 경제가 가장 낙후된 지역이며, 1 평방 km 당 3,003명에 해당하는 높은 인구집중으로 빈곤층이 32.6%로 매우 많음
- (인도 서부) 1인당 GNI가 133,827루피, 권역 평균 소득은 6조 605억 루피로 가장 활발한 경제권임. 또한 마하라쉬트라 지역은 1인당 소득이 10만 루피를 웃돌고 있음
- (인도 남부) 4개 권역 중 가장 높은 1인당 GNI 증가율 14.7%로 국민소득이 가장 빠른 지역임
- (인도 북부) 강력한 산업화 정책과 정부의 재정적 지원이 집중된 수도권을 중심으로 가장 높은 인구증가율 37%를 보이고 있으며, 4개 권역 중에서 가장 높은 경제성장률(17.2%)을 기록하고 있음

#### < 인도 권역별 주별 연평균 경제성장률(FY'07-11) >

(단위 : %)



(자료 : Reserve Bank of India)

### 〈 인도 권역별 평균 총생산(FY'07-11) 〉

(단위 : 10억 루피, %)

| 권역 | FY'11 | FY'10 | FY'09 | FY'08 | FY'07 | 경제성장률 |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 북부 | 2,740 | 2,362 | 2,007 | 1,712 | 1,450 | 17.2  |
| 동부 | 2,554 | 2,213 | 1,849 | 1,635 | 1,413 | 15.9  |
| 서부 | 6,157 | 5,330 | 4,387 | 3,824 | 3,446 | 15.6  |
| 남부 | 5,241 | 4,590 | 3,815 | 3,353 | 2,904 | 15.9  |

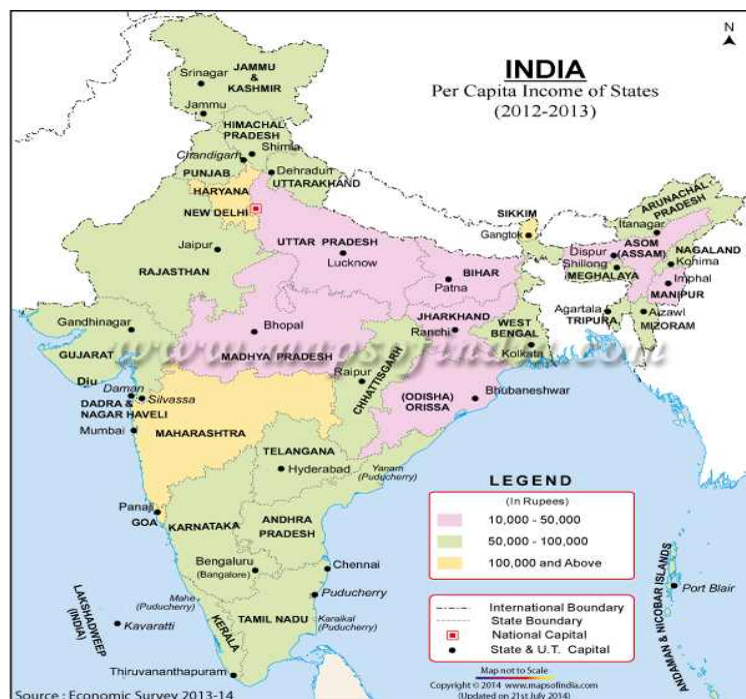
(자료 : Reserve Bank of India)

### 〈 인도 권역별 인구 동향 〉

|    | 인구('01, 명)  | 인구('11, 명)  | 인구 증가율(%) | 1평방 킬로미터 당 인구밀도('11, 명) |
|----|-------------|-------------|-----------|-------------------------|
| 북부 | 353,267,644 | 423,379,601 | 0.37      | 2,824                   |
| 동부 | 247,758,998 | 295,606,165 | 0.26      | 3,003                   |
| 서부 | 148,897,312 | 174,214,323 | 0.15      | 1,067                   |
| 남부 | 223,307,622 | 251,322,872 | 0.22      | 2,041                   |

(자료 : 인도 통계청)

### 〈 인도 1인당 소득 분포 현황 〉



(자료 : Maps of India)

### 〈 인도 권역별 빈곤층 이하 인구 비중 〉

(단위 : %)

| 권역 | 주       | FY'04 | FY'11 | 비중<br>(인구 가중치 적용) |
|----|---------|-------|-------|-------------------|
| 북부 | 하리아나    | 24.1  | 11.2  | 26.9              |
|    | 히마찰프라데쉬 | 22.9  | 8.1   |                   |
|    | 잠무&카쉬미르 | 13.2  | 10.4  |                   |
|    | 마드야프라데쉬 | 48.6  | 31.7  |                   |
|    | 편잡      | 20.9  | 8.3   |                   |
|    | 라자스탄    | 34.4  | 14.7  |                   |
|    | 우타르프라데쉬 | 32.7  | 11.7  |                   |
|    | 우타르칸드   | 40.9  | 29.4  |                   |
| 동부 | 비하르     | 54.4  | 33.7  | 32.6              |
|    | 차티스가르   | 49.4  | 39.9  |                   |
|    | 자르칸드    | 45.3  | 37    |                   |
|    | 오리사     | 57.2  | 32.6  |                   |
|    | 서벵갈     | 34.3  | 20    |                   |
| 서부 | 고아      | 25    | 5.1   | 18.6              |
|    | 구자라트    | 31.8  | 16.6  |                   |
|    | 마하라쉬트라  | 38.1  | 17.4  |                   |
| 남부 | 안드라프라데쉬 | 29.9  | 9.2   | 15.9              |
|    | 카르나타카   | 33.4  | 20.9  |                   |
|    | 케랄라     | 19.7  | 7.1   |                   |
|    | 타밀나두    | 28.9  | 11.3  |                   |

(자료: Planning Commission, Government of India)

#### ○ 인도 권역별 인력(노동자) 분포

- 남부권역은 인도 전체 공장 수의 38.2%, 노동자 수의 36%를 점유하고 있어, 인도에서 가장 많은 공장과 노동자 수를 보유
- 다음으로 북부권역은 23.8%와 25.2%로 서부권역은 23.5%와 23.2%를 보유한 반면, 동부권역은 공장 수가 인도 전체의 8.9%, 노동자 수는 10.9%에 불과

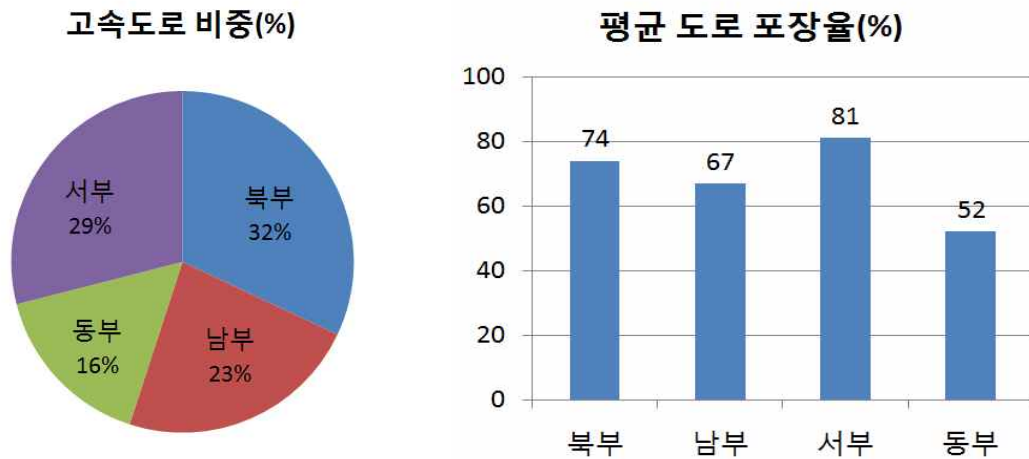
### 〈 인도 권역별 평균 산업 지표 〉

|            | 북부      | 서부      | 남부      | 동부      |
|------------|---------|---------|---------|---------|
| 공장 수(개)    | 6,469   | 17,007  | 20,799  | 3,868   |
| 노동자 수(명)   | 328,271 | 808,498 | 935,736 | 228,287 |
| 평균 임금(Rs.) | 289,770 | 934,203 | 807,802 | 246,747 |
| 식자율(%)     | 74      | 83      | 79      | 71      |

(자료 : Reserve Bank of India)

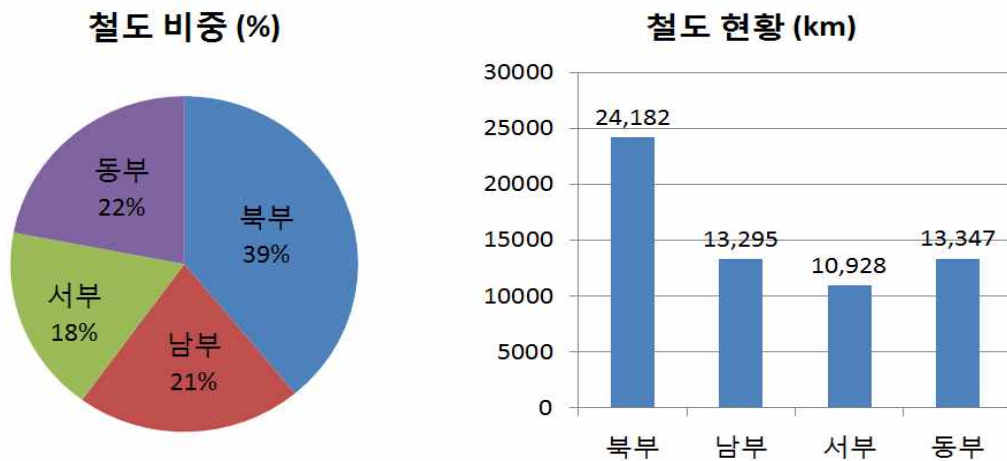
○ 인도 권역별 인프라 현황

- 고속도로는 북부가 32%, 서부가 29%, 남부가 23%, 동부가 16%의 비중을 차지하고 있으며, 평균 도로포장율은 서부가 81%로 가장 높고 동부가 52%로 가장 낮음



(자료 : MINISTRY OF STATISTICS AND PROGRAMME IMPLEMENTATION GOVERNMENT OF INDIA)

- 철도는 북부가 39%(24,182km), 동부가 22%(13,347km), 남부가 21% (13,295km), 서부가 18%(10,928km) 비중을 차지



(자료: MINISTRY OF STATISTICS AND PROGRAMME IMPLEMENTATION GOVERNMENT OF INDIA)

- 공항 수는 북부가 34개로 가장 많고, 하루 평균 비행 수와 화물 운송량은 남부가 각각 1,312건과 2,160톤으로 가장 많음

### 〈 인도 권역별 항공 인프라 현황 〉

|    | 공항 수 | 하루 평균 비행 수 | 하루 평균 화물 운송량(ton) |
|----|------|------------|-------------------|
| 북부 | 34   | 303        | 80                |
| 동부 | 18   | 416        | 376               |
| 서부 | 19   | 1,030      | 1,996             |
| 남부 | 24   | 1,312      | 2,160             |

(자료: MINISTRY OF STATISTICS AND PROGRAMME IMPLEMENTATION GOVERNMENT OF INDIA)

- 남부는 수력발전(11,337GWh)과 신재생에너지 발전(11,568GWh), 서부는 화력발전(28,164GWh)에서 강세를 보이고 있고, 1인당 전력 소비량은 수도권이 포함된 북부(9,010kwh)에서 가장 높게 나타남.

### 〈 인도 권역별 발전 현황 〉

|    | 수력발전 용량<br>(GW) | 화력발전 용량<br>(GW) | 신재생에너지<br>발전 용량(GW) | 총발전용량<br>(GW) |
|----|-----------------|-----------------|---------------------|---------------|
| 북부 | 10,831          | 11,210          | 4,844               | 36,804        |
| 동부 | 3,288           | 14,296          | 619                 | 18,206        |
| 서부 | 4,103           | 28,164          | 7,158               | 39,427        |
| 남부 | 11,337          | 18,478          | 11,568              | 41,388        |

(자료: MINISTRY OF STATISTICS AND PROGRAMME IMPLEMENTATION GOVERNMENT OF INDIA)

### 〈 인도 권역별 자원보유 현황 〉

| 구분 | 매장 및 생산 수준                              | 주요 보유 광물                             |
|----|-----------------------------------------|--------------------------------------|
| 북부 | 라자스탄 외에는 매우 부족                          | 아연, 대리석, 은, 에메랄드, 석회석, 백운석, 도자기용 흙 등 |
| 동부 | 인도 최대 자원 보유 및 채굴지역, 풍부한 산림과 수자원         | 철광, 석탄, 구리, 고령토, 망간, 보크사이트, 우라늄 등    |
| 서부 | 일부자원 매우 풍부, 산림자원                        | 소다회, 소금, 시멘트, 필라멘트, 망간, 석탄, 철광석 등    |
| 남부 | 인도 두 번째 자원 매장, 풍부한 산림 자원, 다양한 광산산업 추진 중 | 금, 동, 석면, 석탄, 석유 및 천연가스, 석영, 철광석 등   |

(자료: 각 주의 홈페이지)

#### ○ 인도 권역별 정책 환경

- 동부 : 장기적인 공산당 집권과 지역민의 토지 수용에 대한 반발이 강하여 인프라 등의 대규모 사업들을 적극 추진하는데 많은 애로요인 존재
- \* 인도 내에서 외국인투자유입(FDI) 비중 3.8%, 경제특수지구(SEZ) 5%

- 서부 : 대부분 중앙정부와 경제정책을 친밀하게 공조하면서 산업화를 추진
  - \* 마하라쉬트라 : 인도 내에서 가장 많은 경제특수지구(SEZ, 130개)가 있음
- 남부 : 주 정부들의 적극적인 산업화 및 지원정책을 통해, 인도에서 가장 많은 SEZ를 신청하고 승인을 받는 권역(45.3%)으로 자리매김
- 북부 : 파키스탄과 갈등이 여전히 존재하고, 정치적 영향력이 미치지 못하는 곳이 많아 정책의 실현 가능성이 상대적으로 낮은 지역
  - \* 편잡, 우타르프라데쉬 : 시크교 활동이 활발하고 정치적 영향력이 강하기 때문에 중앙정부의 정치적 이슈에 민감하여 중앙정부와 주정부와의 정치적 관계에 유의할 필요

### 〈 인도 권역별 FDI 유입량 및 비중 〉

(단위 : US\$ 백만, %)

| 권역 | FDI 유입량(FY'13) | 권역별 비중 |
|----|----------------|--------|
| 북부 | 6396.2         | 39.8   |
| 동부 | 603.9          | 3.8    |
| 서부 | 4975.6         | 31     |
| 남부 | 4077.8         | 25.4   |

(자료: Special Economic Zones in India, Ministry of Commerce & Industry, India Gov)

### 〈 인도 권역별 경제특수지구(SEZ) 현황 〉

| 권역 | 구 분     | 정식 허가 SEZ | 권역별 비중(%) |
|----|---------|-----------|-----------|
| 북부 | 하리아나    | 62        | 22.1      |
|    | 마드야프라데쉬 | 29        |           |
|    | 편잡      | 10        |           |
|    | 라자스탄    | 10        |           |
|    | 우타르프라데쉬 | 54        |           |
|    | 우타라칸트   | 1         |           |
| 동부 | 차티스가르   | 4         | 5         |
|    | 자르칸드    | 2         |           |
|    | 오리사     | 13        |           |
|    | 서벵갈     | 19        |           |
| 서부 | 고아      | 10        | 27.6      |
|    | 구자라트    | 67        |           |
|    | 마하라쉬트라  | 130       |           |
| 남부 | 안드라프라데쉬 | 74        | 45.3      |
|    | 카르나타카   | 98        |           |
|    | 케랄라     | 57        |           |
|    | 타밀나두    | 111       |           |

(자료: Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry, India Gov)

## □ 인도 권역별 투자매력도 종합 평가

| 구분      | 인도 북부                                     | 인도 서부                                            | 인도 남부                                                  | 인도 동부                                  |
|---------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| 경제구조·정책 | 인구밀도와 도시화율이 높음, 진보적인 소비문화                 | 소득·소비 수준 및 도시화율이 높음                              | 소득 수준 양호, 소비 수준 보수적                                    | 소득·소비 수준이 가장 낮음                        |
| 부존 자원   | 대부분 지역에 광물자원 부족                           | 주별 수력발전 시설 격차가 큼. 일부 광물 자원 풍부                    | 풍부한 수력·광물 자원 및 산림 자원                                   | 인도 최대 수준 지하자원 보유, 풍부한 삼림과 수자원          |
| 인프라     | 도로 및 통신 사정은 상대적으로 양호, 전력은 여전히 부족          | 우수한 인력 풍부함, IT 대학 집중, 인도 최대 해운 물동량을 가진 뭄바이 항구 위치 | IT 허브 위치, 거대 자동차 클러스터 구축, 아세안 각국으로 진출하는데 유리한 첸나이 항구 위치 | 저렴한 인력이 풍부함, 인도에서 가장 낮은 수준의 인프라        |
| 법·제도    | 식품가공분야·BT 및 제약 부문 클러스터 조성에 적극적, 외국인 투자 유치 | FDI에 우호적, 주류반입 금지, 부지확보를 둘러싼 주민들과의 마찰 존재         | 종교 분쟁, 테러위험이 높음, 이슬람 문화가 지배적, 강성 노조                    | 광물 및 지하자원 개발에 대한 외국인 투자 100% 허용, 강성 노조 |

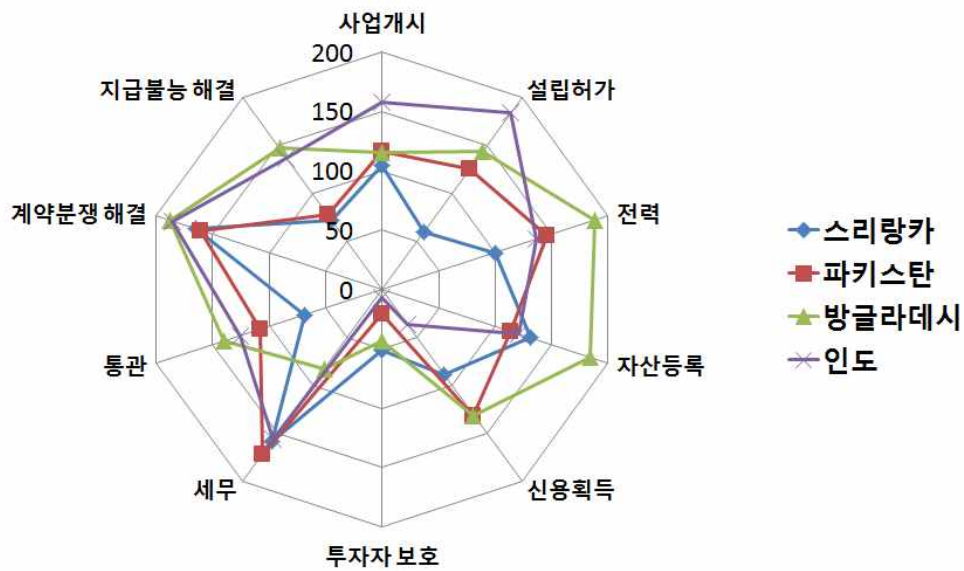
## □ 인도 투자매력도 종합 평가

| 구 분   | Doing Business<br>(2015년 189개국) | 글로벌 경쟁력 지수<br>(2014년 144개국) |
|-------|---------------------------------|-----------------------------|
| 인도    | 142                             | 71                          |
| 파키스탄  | 128                             | 129                         |
| 방글라데시 | 173                             | 109                         |
| 스리랑카  | 99                              | 73                          |

(자료 : World Bank, Doing Business 2015; World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2014-2015)

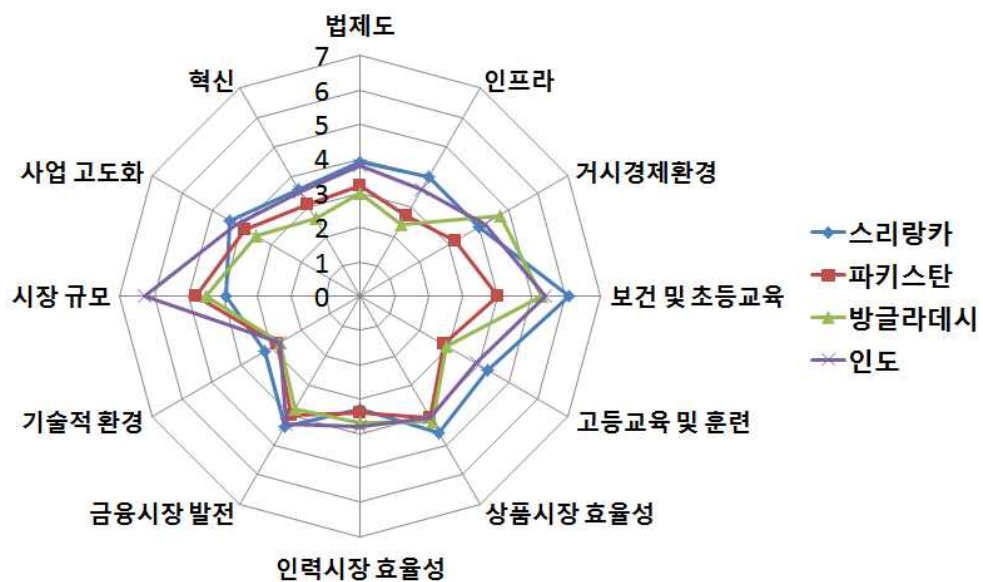
- '15년 세계은행의 Doing Business 보고서에 따르면, 인도는 189개국 중 142위를 차지하며 14년 134위보다 8단계나 추락하며 서남아지역에서 방글라데시 다음으로 최하위 기록

\* 인도내 설립허가와 사업개시 부문은 189개국 중 각각 184위, 158위 기록하는 등 여전히 사업수행시 다수의 허가취득 필요 및 행정절차가 복잡



(자료 : World Bank, Doing Business, 2015)

- 세계경제포럼(WEF)의 Global Competitiveness 보고서에 따르면 글로벌경쟁력 종합결과, 인도(71위)와 스리랑카(73위)가 향후 성장 가능성이 높은 것으로 분석
- \* 특히 인도는 서남아지역 중 시장규모와 인력시장 효율성 부분에서 각각 1위를 차지하며 종합결과에서 1위를 기록



(자료 : World Economic Forum(2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015)

## 2-2. 권역별 수입시장 분석

### □ 인도 수입 현황

- '13년 기준 10대 수입대상국 중 6개국이 중동 등 산유국으로, 인도의 원자재 대외 수입 의존도를 나타내며, 중국은 매년 인도 수입시장 점유율 1위를 기록하며 인도 내 영향력을 빠르게 넓혀가고 있는 점이 특징

#### < 최근 5개년 주요 국가별 수입 현황 >

(단위 : US\$ 백만, %)

| 순위 | 2010년 |        | 2011년 |        | 2012년 |        |
|----|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
|    | 국가    | 금액     | 국가    | 금액     | 국가    | 금액     |
| 1  | 중국    | 41,167 | 중국    | 50,637 | 중국    | 59,016 |
| 2  | UAE   | 25,553 | 스위스   | 28,329 | 사우디   | 40,074 |
| 3  | 사우디   | 20,262 | UAE   | 25,992 | UAE   | 38,312 |
| 4  | 스위스   | 18,670 | 사우디   | 21,622 | 스위스   | 35,524 |
| 5  | 미국    | 17,336 | 미국    | 19,314 | 미국    | 27,767 |
| 6  | 호주    | 11,289 | 독일    | 14,957 | 한국    | 17,531 |
| 7  | 독일    | 11,191 | 호주    | 13,577 | 이라크   | 17,279 |
| 8  | 이란    | 10,886 | 한국    | 12,553 | 독일    | 17,120 |
| 9  | 나이지리아 | 10,286 | 인도네시아 | 11,725 | 호주    | 16,216 |
| 10 | 한국    | 9,600  | 쿠웨이트  | 11,577 | 이란    | 15,637 |

| 순위 | 2013년 |        | 2014년(1-7월) |        |
|----|-------|--------|-------------|--------|
|    | 국가    | 금액     | 국가          | 금액     |
| 1  | 중국    | 51,889 | 중국          | 36,037 |
| 2  | 사우디   | 29,975 | 사우디         | 18,634 |
| 3  | UAE   | 29,646 | UAE         | 17,005 |
| 4  | 스위스   | 23,662 | 미국          | 13,451 |
| 5  | 이라크   | 20,766 | 카타르         | 11,486 |
| 6  | 미국    | 19,222 | 인도네시아       | 9,724  |
| 7  | 쿠웨이트  | 17,562 | 스위스         | 8,944  |
| 8  | 인도네시아 | 14,881 | 한국          | 8,833  |
| 9  | 나이지리아 | 14,718 | 이라크         | 8,805  |
| 10 | 베네수엘라 | 12,966 | 독일          | 8,380  |
| 11 | 독일    | 12,942 | 베네수엘라       | 8,311  |
| 12 | 한국    | 12,518 | 벨기에         | 8,213  |

(자료 : KITA)

- 한국의 경우, '13년에는 대인도 수출이 7.7% 감소하였으며, 이는 인도의 루피화 절하로 인한 구매력 축소 때문인 것으로 분석
- 전년도에 이어 '12-13년도에도 원유 및 석유제품 수입은 전체 수입 중 34.47%로 가장 큰 비중을 차지하며 국제 원유가격 상승으로 인한 수입액 증대로 무역수지 악화요인으로 작용

## 〈 주요 품목별 수입 현황( '13년 HS코드 두 자리 기준) 〉

(단위 : US\$ 백만, %)

| HS코드 | 품목                                  | 금액      | 증가율   | 비중    |
|------|-------------------------------------|---------|-------|-------|
| 27   | 광물성 연료·광물유 등                        | 172,729 | 0.5   | 39.1% |
| 71   | 천연진주·양식진주·귀석 등                      | 65,763  | -10.2 | 14.9% |
| 84   | 원자로·보일러·기계류                         | 30,711  | -32.5 | 7.0%  |
| 85   | 전기기기과 그 부분품                         | 28,657  | 6.2   | 6.5%  |
| 29   | 유기화학품                               | 15,890  | -32.4 | 3.6%  |
| 72   | 철강                                  | 9,823   | -44.2 | 2.2%  |
| 15   | 동물성·식물성 지방과 기름                      | 9,519   | -0.7  | 2.2%  |
| 39   | 플라스틱과 그 제품                          | 9,197   | -24.5 | 2.1%  |
| 26   | 광·슬래그·회                             | 8,178   | 14.8  | 1.9%  |
| 89   | 산박과 수상 구조물                          | 6,472   | -0.9  | 1.5%  |
| 90   | 광학기기·사진용 기기 등                       | 6,359   | -22.6 | 1.4%  |
| 99   | Commodities not elsewhere specified | 5,625   | 0.0   | 1.3%  |
| 31   | 비료                                  | 5,595   | -48.2 | 1.3%  |
| 28   | 무기화학품, 귀금속·희토류금속·방사성원소 등            | 4,758   | -28.7 | 1.1%  |
| 87   | 철도용이나 궤도용 외의 차량과 그 부분품              | 4,407   | -27.8 | 1.0%  |
| 38   | 각종 화학공업 생산품                         | 3,646   | -22.5 | 0.8%  |
| 73   | 철강의 제품                              | 3,633   | -32.9 | 0.8%  |

(자료 : KITA)

## 2-3. 경쟁국 글로벌 기업들의 동향 및 해당지역 진출전략

### □ 인도 내 글로벌기업 진출 현황

| 투자 업종          | 외 국 기 업                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 자동차 및 엔지니어링 제품 | AEG, C-Ittoh, Exide, Fiat, General Tyre, Hino, Honda, Lucas, Nissan, Mitsui, Singer, Suzuki, Toyota, Yamaha                                                                                                                                                                                                                 |
| 화학 및 의약품       | BASF, Bayer, Beecham, Berger, Boots, British oxyhen, Ciba Geogy, Cynamid, Dow Chemical Pacific, Dupont Far East, Engro, GSK, Hercules, Hoechst, ICI, Johnson & Johnson, Johnoon & Nicholson, Merck & Co, N.V.Upjohn, Parke Davis Pfizer, Reckitt & Benkezier, Roche, Rhone Poulenc, Samyang, Sandoz, Smith Kline & Beecham, |
| 전기 및 전자        | GEC, Gestetner, IBM, Johnson&Phillips, Mitsubishi, NCR, Philips, Siemens, AEG                                                                                                                                                                                                                                               |
| 교통 및 통신        | Alcatel, Cable & Wireless, DHL, Ericsson, Fedex                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 오일 및 가스        | Caltex, Castrol, Gulf, Lasmo, Shell, Union Texas, Parco, Byco                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 식품, 포장 및 소비재   | Associated Biscuits, BAT, Brooke Bond, Carhill, Coca Cola, Colgate, Eastman-Kodak, Gillette, Knorr, Nestle, Pepsicola, Philips Morris, Proctor & Gamble, Tetra-Pak, Unilever                                                                                                                                                |
| 호텔             | Holiday Inn, Marriott, Sheraton, Pearl Continental, Ramada, Serena                                                                                                                                                                                                                                                          |

(자료 : Board of investment)

○ Tata-Tesco (영국)

- 세계적 유통기업 테스코는 '13년 Tata 그룹과 합작, Tesco Express를 모델로 한 편의점 형식의 매장을 오픈해 4,500억달러 규모의 인도 소매유통 시장에 진입
- 테스코는 1억 달러를 투자해 2012년 9월 멀티브랜드 소매시장 외국인직접투자가 제한적으로 허용된 이후 최초로 인도 시장에 진출
- 스타바자르(Star Bazar), 스타데일리(Star Daily)라는 이름으로 운영 중인 매장의 지난 해 순이익으로 약 78억 루피 달성

○ 보다폰, Vodafone (영국)

- 세계적인 이동통신사인 보다폰은 2007년 인도 4위의 이동통신사인 허치슨 에사르의 주식 67%를 135억 달러(약 15조원)에 인수
  - \* 최대의 인도기업 인수사례로 최대의 단일 투자 사례
- 인도 기업 인수 이후 '12년까지 인도 시장에서 91억 달러(약 10조원)의 금액을 투자하였으며, 이러한 대규모 투자에 힘입어 조만간 Vodafone India의 수익이 영국 보다폰을 넘어설 것으로 전망
- '13년 인도정부가 통신부문의 외국인 투자 한도를 100%로 완화함에 따라, 보다폰 그룹은 인도 보다폰 인디아의 지분 100% 확보를 위한 사업확대 추진중

○ 다이킨, Daikin (일본)

- 에어컨 사이즈를 30% 줄인 고효율 소형에어 컨을 개발 및 출시하여 선풍적인 반응을 이끌어고품질 고효율의 브랜드 이미지 구축에 성공
- 님라나 일본기업전용공단에 입주하여, 부품 수입 의존 구도에서 탈피하여 현지산으로 사업모델 변화
- 딜러 및 판매 직원을 위한 교육시설을 구축, 전문적인 판매 영업 교육을 통한 전문 세일즈맨 양성에도 주력

○ 하이얼, Haier (중국)

- '13년 150.3억 루피(약 2.48억 달러)의 매출 기록하며 현재 북인도에 신규 공장 건설 중
- 인도 소비자들의 저렴한 가격 선호 경향을 이용하여 다른 경쟁사들에 비해 3.5% 저렴한 가격을 책정
- '보급형 고급'브랜드 이미지를 형성하기 위해 브랜드 스토어 및 프리미엄 모델(양문형 냉장고, 와인 셀러 등) 런칭을 통해 젊은 층 공략

## □ 인도 시장 내 주요 경쟁국

### ○ 한중일 3국의 對인도 공략 패턴

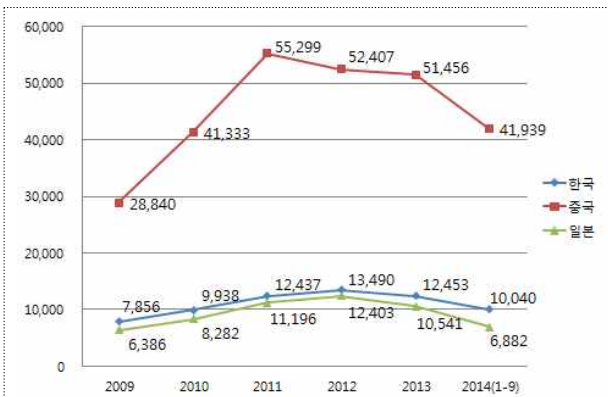
| 투자국 | 기본 패턴   | 내 용                                                                       | 진출 기업 |
|-----|---------|---------------------------------------------------------------------------|-------|
| 일본  | 투자 > 수출 | · 중국 대비 가격 경쟁력 확보 실패<br>· 막강 자본력을 통한 규모의 경제<br>· 기술력을 강점으로 철저한 현지화        | 1,209 |
| 중국  | 투자 < 수출 | · 정치·외교 문제로 인한 反中감정<br>· 수출만으로도 충분한 가격 경쟁력<br>· 인도의 수입규제 심화로 직접 투자로 선회 조짐 | 120   |
| 한국  | 혼합 전략   | · 중국에 가격, 일본에는 기술이 밀려 샌드위치 형국<br>· 초기 진출 선점효과 희석 중                        | 443   |

(자료: KOTRA 자체자료('14.1월), 주인도 일본대사관('15.1월), 주인도 중국대사관('12년)

### ○ 수입시장에서 한중일 경합도

- (수입시장) '14년 1-9월 기준, 중국은 부동의 1위를 차지하며 12.2%의 비중을 보인데 반해 일본은 2.0%, 한국은 2.9%를 기록
  - \* '14년 1-9월 한국은 100억 달러로 인도의 대외수입 국가 중 11위를 기록(전년 동기 대비 5.77% 증가)
  - \* '13년 한국은 125억 달러로 인도의 대외수입 국가 중 13위를 기록(전년대비 7.69% 감소)
  - \* 주요 수입품목은 전자기기(TV, VTR), 보일러, 기계류, 철강, 유기화합물 등
- (경합분석) '13년 수출 주요 25대 품목 중 중국 20개 품목, 일본이 2개 품목이 1위를 차지했으나 한국은 3개 품목에서만 1위를 차지

〈對인도 한·중·일수출추이(백만달러)〉



〈한·중·일 1위 품목 변화(HS2 단위)〉



### 〈 일본기업의 인도 진출 전략 〉

- 최고경영진이 진출을 결정, M&A 및 합작투자를 적극 활용
- 현지화 제고 및 다국적 기업들과 협력을 통해 글로벌 소싱 체인에 편입
- 시장조사와 법률 자문을 전문 컨설턴트에게 의뢰
- 인도 현지전담인력을 본사와의 연락책으로 배치
- 인도기업과 파트너십에 있어 신뢰를 가장 중요한 요소로 여김

### 〈 중국기업의 인도 진출 전략 〉

- **차이나 인사이드**를 통한 현지 제조업투자 확대
  - \* 차이나 인사이드 : 중국기업이 첨단기술을 갖추면서 소재·부품 시장을 잠식하는 현상
- 중국정부 주도로 인도 5개주에 전용공단 구축 노력
  - \* 중국전용공단 : Gujarat, Maharashtra, Andhra Pradesh, Uttar Pradesh, Karnataka
- 인도 경제특구지역(SEZ)에 투자관심 증대 (중국현지서 투자설명회 개최)
- 인도 인프라(고속도로, 철도, 발전기자재 등)분야에 활발한 진출
- **품목다변화**로 통신장비, 전력기자재 등 자본집약적 품목으로 진출 중

### 〈 글로벌기업의 인도 진출 전략 〉

- **GE: 신흥국 사용자를 위한 혁신제품 개발**
  - Health Imagination 프로그램의 일환으로 GE는 신흥국에서 저렴한 가격으로 의료기기를 제공하기 위해 타기업과 파트너십으로 해결함. 인도에는 조산아들을 위한 인큐베이터의 부족으로 유아사망률이 매우 높음. 이같은 문제를 해결하기 위해 GE의 R&D 엔지니어들과 몇 개월간 새로운 인큐베이터를 개 당 \$2000달러에 개발함. 이는 인도내 병원과 클리닉에는 여전히 너무나 비싼 가격이었어서 GE는 Embrace사와 파트너십을 통해 수중에서도 데워질 수 있는 패드가 부착된 침낭형태로 6시간 동안 아기들을 따뜻하게 해줄 수 있는 200달러 가격의 인큐베이터를 개발하였으며, 인도 내 제품 유통 분야도 협업
- **Novartis: 상품 개발역량 및 비용절감 혁신노력으로 진입**
  - Novartis사는 인도의 빈곤층이 의료보험 접근성을 높이기 위해 11개의 핵심 의약품의 지정, 단가 낮추기에 총력하여 시골 빌리지에도 공급할 수 있는 공급망 체계를 갖추고 진입. 이후 의사와 약사들을 교육시키고 사회적 CSR도 병행. 현재 4천2백만명의 환자에게 공급하고 있으며, 33,000개의 빌리지에 서비스를 제공하는 등 타 경쟁사와 차별화된 역량을 보유하고 있음.
  - 이를 이행하기위해 Novartis사는 Arogya Parivar 벤처기업을 설비, 자체 경영방식을 도입, 31개월만에 이익 창출에 성공

## 2-4. 우리기업 진출 동향

### □ 한국기업의 對인도 투자 및 진출현황

- 기존 대기업 위주에서 중소기업 진출 늘어
- '13년 우리기업의 대인도 투자는 총 163건, 5억 4,100만 달러로 우리나라 전체 해외투자건수 5,519건의 약 3%, 투자금액 기준으로 전체 112억 5,200만 달러의 4.8%에 불과한 수준
- 제조업이 전체 투자금액의 59.7%를 차지하고 있어 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 중소기업이 대기업보다 두 배 이상 진출하였으나 투자금액 비중은 대기업이 54.3%로 높은 비중을 차지
- 인도가 서비스업 위주(53%)이고 FDI도 상당부분이 서비스업에 투입되는 것과는 상반되는 점이 특징

#### 〈 한국기업 對인도 진출 현황 〉

| 지역      | 기업 수 | 주요 기업                                                  |
|---------|------|--------------------------------------------------------|
| 델리 인근   | 166  | LG, 삼성전자, 현대자동차, 두산중공업, 쌍용건설, 삼성물산, P○SC○, 수출입은행, 신한은행 |
| 첸나이     | 165  | 현대자동차, 롯데제과, 삼성전자, 한진해운, 두산 중공업, 롯데건설                  |
| 뭄바이, 푸네 | 82   | 현대중공업, 신한은행, LG전자 뽀네 공장, CJ-STAR                       |
| 벵갈루루    | 28   | LG(소프트웨어, CNS), 삼성 연구소, 삼성전기, 두산 인프라코어, SK, 하이닉스       |
| 오리사     | 1    | P○SC○                                                  |
| 기타 지역   | 4    | LG 화학, 한전기공, 대웅제약                                      |
| 계       | 443  |                                                        |

(자료: KOTRA 자체자료)

### □ 성공사례와 시사점 (기업측면)

#### 혁신제품으로 인도 시장 진입한 S사 (인도)

제약 진단 시약류의 국내 시장은 규모가 작은 반면에 해외시장은 규모가 커서 창업 당시부터 해외 마케팅에 주력했음. 각종 국제 전시회를 통하여 많은 해외국 딜러 망을 구축했고,

인도의 경우 판매단가가 낮은 반면에 관세와 운송비가 높아서 현지에 공장을 설립함. SD제약의 주력 제품은 값비싼 검사장비 없이 혈액 한 방울로 HIV, 말라리아, 간염 등의 질병 감염 여부를 15-20분 안에 간편하고 정확하게 검사할 수 있는 신속 진단 키트임.

인도 현행 법규에 따른 진단용 시약 품목별 허가를 받기위해 인도 현지인 컨설턴트 2명을 고용하여, 제품 인허가를 담당시킴. 지사장과 생산 책임자를 제외한 핵심인력은 헤드헌터에서 현지 스카우트하여 영업조직을 구성했음. 지방 대리점에는 인도 현지 영업 책임자를 고용함. 인도 전역에서 연 평균 50-60여 차례의 제품 설명회를 개최하면서 공공 및 민간 부문의 고객들을 직접접촉, 인도 내 권위 있는 병원 및 임상기관에 임상평가를 의뢰하여 품질의 우수성을 검증 받고, 영업활동 및 고객 지원, 불만 처리 등을 직접 수행하여 고객신뢰를 쌓음.

현재 인도에서 가장 만연한 질병인 말라리아 관련 진단키트는 연간 약 2천만 개가 생산, 판매되어, 95% 이상의 인도제약 시장률을 차지하고 있음. 2009년 외국 업체 최초로 그 동안 현지 업체들이 독점하던 인도 중앙정부의 150만 HIV진단 테스터 입찰을 수주했음.

### **삼성전자의 ‘프리미엄 전략’ 및 인도시장 진입 (인도)**

인도 진출 초기에 컬러 TV 생산 능력을 연간 40만 대 규모로 시작했으나 점차 60만 대 수준으로 늘어나갔고, 1998년 12월에는 연간 3만 대 규모의 전자레인지 생산 공장 세움. 인도 소비자들의 문화와 특색을 고려해 인도 내 2개의 제품 연구개발(R&D)센터를 각 노이다와 벵갈루루에 설립하고, 2000-12년 USD 57million의 거액을 투자함.

삼성전자는 인도시장 공략시 프리미엄 제품을 통한 고가전략으로 브라운관 TV나 단문형 냉장고 등 저부가가치 상품 라인을 없애거나 줄였음. 2000년대 중반부터는 목표시장을 다양화 하여 중저가 시장에도 적극 진출함. 마케팅과 현지제품 연구개발 등에 투자하며 휴대폰 시장과 LCD/LED 등 고급 TV 시장을 공략함. 15%가량의 전력 부족으로 수시로 정전이 발생하는 인도에서 안정기를 장착한 에어컨을 출시함. 삼성 세탁기에 인도 전통 옷을 즐겨 입는 취향을 고려해 ‘사리’ 세탁기능을 따로 개발해 추가했음. 냉장고 또한 절전형으로 바꾸고, 채소를 많이 먹는 인도인들을 위해 채소보관 공간을 늘려 출시하는 등 현지화에 총력.

2000년대 초반 매달 100만 대도 안 되었던 인도 휴대전화 판매량이 1000만 대 이상으로 급증하면서, 인도시장에서 삼성전자의 위치도 성장했음. 또한 인도 스마트폰 시장에서 삼성은 한두 개의 모델밖에 없었지만, 10개 이상의 모델을 한 번에 출시하면서 시장을 대폭 키우는 전략을 도입함. 게다가 현지 특성에 맞는 상품, 태양에너지를 이용한 휴대전화나 예배 기능을 가미하는 등 종교적 의미가 있는 휴대전화를 출시하여 시장을 공략.

인도 휴대폰 시장 1위를 차지하는 노키아와 비교, 삼성전자의 ASP(평균판매단가)가 노키아보다 30%가량 높으며, 프리미엄 시장에서는 훨씬 큰 경쟁력을 가지고 있음. 삼성은 인도 스마트폰 시장에서 50% 이상의 시장점유율을 차지하고 있음.

### **현지화 전략으로 인도인이 가장 사랑하는 기업으로 우뚝 선 LG전자 (인도)**

LG전자는 1997년 적극적이고 과감한 투자와 함께 인도 푸네에 진출. 당시 대부분 한국 기업들은 합작 형태로 인도에 진출했지만, LG전자는 대규모 투자계획과 부품 현지화 등으로 인도 정부를 설득해 단독 진출 허가를 받아냄. 또한 대부분의 제품을 인도 현지에서 생산·판매했고, 인도 성향 파악을 위해 제품 연구개발(R&D)센터를 현지에 설립함.

끊임없는 조사와 연구개발을 통하여, 현지에 맞는 채식주의자 인도인들을 위한 사이즈를

줄인 작은 냉동고, 지역별 현지어, 힌디어로 사용법이 입력된 세탁기를 출시함. 2013년 기준 인도 전자시장에서 LG전자 인도법인은 주요 생상품목에서 1-5위 수준을 기록함.

유통망이 발달하지 않은 인도에서 제품을 팔기 위해, 직접 시골 구석구석까지 발로 뛰며 전국적으로 직영판매망을 구축했음. 제품과 직원, 경영 현지화 등 철저한 현지화 전략으로 LG전자는 대부분의 직원을 인도인으로 채용했으며, 현지인에게 믿고 맡기는 경영의 현지화를 실현함. 빠른 시간 안에 인도 가전시장을 장악한 LG전자는 마케팅 등 직접적인 매출 확대보다는 직원들의 근무환경 개선과 이에 따른 생산성 향상, 고객 서비스 향상 등에 심혈을 기울임. LG전자 인도법인은 ‘인도에서 가장 근무하고 싶은 회사’, ‘최우수 경영 기업’, ‘가장 존경할 만한 기업’ 등에서 항상 높은 순위에 선정됨.

그 결과, 1997년 불과 3000만 달러의 자본금을 투입해 설립한 LG전자 인도법인의 매출은 2010년 36달러를 달성, 현재 인도 가전제품에서 1위를 유지하고 있음.

### **철저한 시장조사로 소형차 시장 공략에 성공한 현대자동차 (인도)**

당시 인도의 적극적인 대외개방 추진, 높은 연평균 경제 성장률, 서남아시아와 중동지역 수출거점 위치, 저임노동력 및 높은 영어 구사력과 같은 잠재력을 보고, 현대차는 1996년 인도에 진출함. 기존에 진출해 있던 해외기업들과 합작사간의 잦은 다툼과, 합작법인의 최대 단점인 느린 사업진행속도를 고려, 수출을 전제로 첸나이 부지를 매입해 독자법인을 설립함.

총 43개의 한국 협력업체들을 함께 인도로 진출, 현대차는 경쟁업체들에 비해 신차 물량에 있어 매년 우위를 점할 수 있었고, 높은 생산력을 자랑함. 현대차는 매년 2개 모델의 신차를 발표하며 가격은 낮추고 사양은 높이는 소형차를 생산하는 전략을 이행.

상트로는 자상고(노면으로부터 차체 밑바닥까지의 높이)와 차 천장이 높은 톨보이(Tallboy) 스타일을 택해 터번을 쓰는 인도인들도 편리하게 운전할 수 있도록 했고, 경쟁사 스즈키의 ‘마루티 800’보다 차체 크기나 디자인 면에서 우수하다는 평을 받음. 후속작인 i10모델 역시 인도시장 소형차 최초로 조수석 에어백을 적용한 점과 유로스타일을 표방한 고급스러운 디자인으로 사랑받음.

현대자동차는 해치백 부문에서 인기가 높은 i20, 준중형차 부문에서 Accent(베르나), Verna, 엘란트라(아반떼)와 소나타 트랜스폼 등 54개 차종을 생산하고 있으며, 인도 전역에 걸쳐 260개의 딜러 망을 갖추고 있음. 또한, 지역사회를 위한 사회공헌 활동도 펼치고 있으며, 내수시장에서 한 대씩 판매될 때 마다 100루피씩 적립해서 인도 대학 장학금, 교통 교육시설, 마을 개선 등 사업에 연간 8억 원 정도를 기부함. 2014년 3월, 전년 동기 대비 3.38%증가한 35,003대를 판매했음.

### **인도 인프라시장에 품질로 정면 승부한 S산업 (인도)**

S산업은 배관지지물(Pipe Hanger & Support) 및 공장제작배관(Shop Fabricated Pipings) 전문생산 기업으로 경상남도 진주시에 위치함. 매출의 90% 이상을 해외 사업에서 올리고 있음.

구자라트 문드라 경제특구에 위치한 타타그룹의 4000MW 화력발전소 건설 발주처인 타타파워는 S산업에 공정 참여를 권함. 이를 계기로 S산업은 대기업에 의존하지 않고, 자력으로 인도 인프라시장에 진출함. 7천만 달러에 달하는 세계 최대 규모의 화력발전소 건설 프로젝트를 성공적으로 수행한 S산업은 주관사로부터 다른 프로젝트도 연달아 수주 받음. 또한 문드라 현장에서 입증된 기술력과 시공 현장 운영능력으로 인도 국영 화력발전공사(NTPC)로부

터 합작기업 설립과 릴라이언스의 공사 참여를 제의받음. 이 외에 S산업은 지멘스, 토시바와 같은 글로벌 기업의 배관주 공급자로 인정받고 있음.

2009년 7월 인도 뭄바이에 현지 법인을 설립함. 인도 발전시장 조사 및 영업 업무를 확대하기 위해, 현장 작업자를 포함하여 총 60여명에 이르는 본사 직원을 파견하고, 우수한 품질 및 서비스를 고객에게 제공함. S산업은 민간 기업이나 공공 발주처에 대한 대응력을 높이기 위해서 인도 전력 인프라시장에서 보다 안정적인 성장을 계획하고 있음.

### **과감한 투자와 빠른 결정으로 진입한 K사 (인도)**

K사는 유기농 바이오농약을 생산하는 기업으로 이 분야에서 국내 1위로 연간 매출 80억 원 이상, 매년 30% 이상 성장하는 기술 기반의 기업임. K사의 대표는 직접 견본을 들고 인도 전문가의 사전 도움을 받아 확보한 데이터에 근거하여 거점 구석구석을 다니며 마케팅에 앞장섰음. 2009년 실험실 테스트를 거치고 그해 8만 5천 달러어치의 농장테스트용 주문을 받았고, 이듬해에는 백만 달러에 가까운 규모로 수출액이 증가함. 매출 총액의 60%인 5만 달러를 바로 마케팅에 재투자 결정.

인도의 수출 주문은 다른 농산물 수출국으로도 확산되어 시장 확대의 발판이 됨. K사는 수출 농산물 재배에 유기농업을 적용하고 있는 다른 국가에 대해서도 조사하고, 마케팅 지역을 넓히고 있음. 인도 남부 티루푸르 지역에서 유기농 살충제 시장선점을 목표하고 있음.

### **교육서비스 산업에 진출한 E사 (인도)**

E사는 세부 시장조사 결과, IIT에 입학하기 위한 사교육시장 규모가 크다는 것을 간파, 한국 교육서비스 모델과 콘텐츠가 인도 교육서비스 시장에서 경쟁력이 있다고 판단, '11년 5월 코타(라자스탄주)에 첫 이투스아카데미를 설립함. 코타는 IIT와 의과대학 시험 준비학원이 밀집된 입시학원 비즈니스의 핵심 거점이기 때문에, 이곳의 산업은 물론 인구 구성에서도 입시를 위해 온 유학생이 큰 비중을 차지함.

인도 입시학원은 수학, 물리, 화학 3개 과목을 함께 편성한 종합학원 체제를 갖고 있는 반면, 이투스아카데미는 학생 당사자가 각자 필요한 과목을 선택할 수 있도록 단과학원 체제를 앞세움. 2011년 57명에 불과했던 수강생은 그 해 연말에 2천 명을 돌파했음. 인도 공과대학에 한정된 AIEEE(IIT와 다른 공과대학 입시통합) 응시생은 약 800여 만 명으로, 우리나라 수능입시 시장의 15배 이룸. E사는 하이데라바드에도 오프라인 학원진출을 고려하고, E-learning서비스도 병행할 예정

## II

## 인도시장 진출전략

### 1. 개요

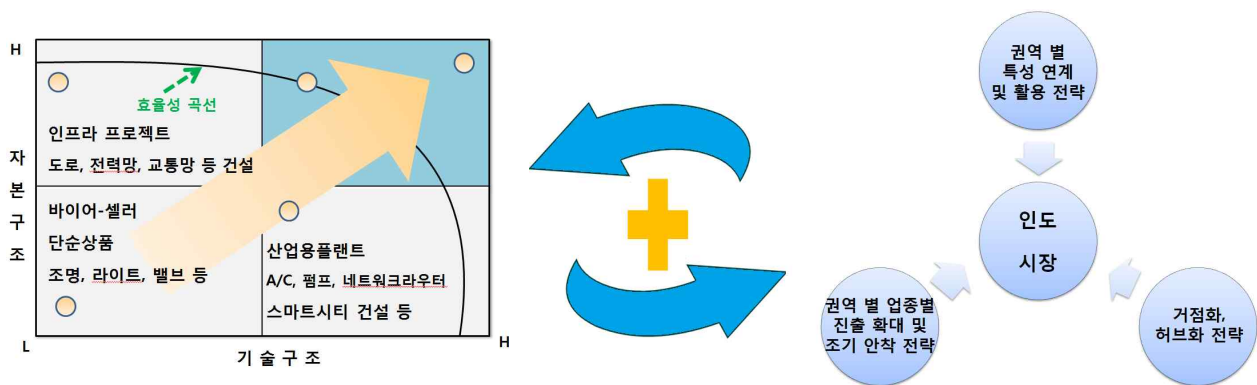
#### □ 추진 배경

- 인도시장은 다양한 문화적 스펙트럼을 나타내는 가운데 경제적 스펙트럼도 매우 넓어 **획일화된 진출 전략으로는 실패할 가능성 높음**
- 통합적인 기업전략 및 마케팅 전략 수립을 위해 **상품 및 서비스 제공 사업 모델(How) 고도화와 권역별 진출모델(Where) 프레임워크 제공 필요**

#### □ 주요 내용

- 포트폴리오 효율성 곡선을 활용한 사업모델 고도화 전략(How)과 권역별 진출전략(Where)을 통합적으로 고려하여 기존 방식을 효율적으로 개선
  - (사업모델 고도화) 기업의 가치제공 역량과 비즈니스 기회 측면에서 자본 구조와 기술력 구조로 구분, 기존의 비효율적인 사업모델을 차별화
  - (권역별 진출전략) 권역별 소득 및 소비성향, 진출목적과 타겟을 고려한 연계 및 활용 전략 모색

#### < 인도시장 진출전략 개념도 >



- ☞ **포트폴리오 효율성 곡선을 활용한 사업모델 고도화 전략**
  - 내용 : 기술 및 자본 구조를 고려한 사업 모델 분석으로 효율적인 사업 모델로 고도화

- ☞ **권역별 진출전략**
  - 내용 : ① 권역별 특성연계 및 활용 전략, ② 권역별 업종별 진출 확대 및 조기 안착 전략, ③ 거점화, 허브화 전략

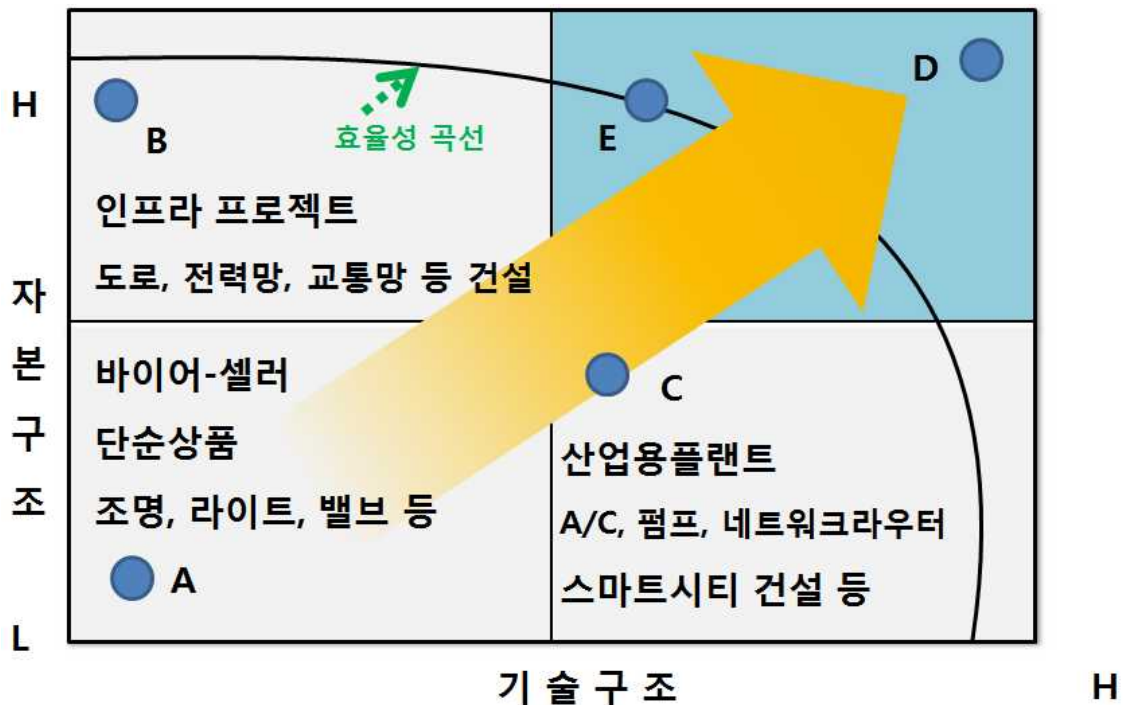
## □ 기대 효과

- 인도 진출 기업을 대상으로 기업전략 및 마케팅전략 수립시 유용한 프레임워크 제공으로 우리기업들의 전략적 선택 유도 및 시장에서 성공하는데 기여
- 개별 기업의 이익창출 및 진출지역 사회의 효율성 동반 증대
- 기업들이 기존 사업모델과 진출 전략을 차별화하여 시장점유율과 바이어들의 고객만족도 제고

## 2. 진출전략 세부내용

### □ (사업모델 고도화) 기술구조와 자본구조를 고려한 분석으로 신사업모델 구축

< 사업모델 포트폴리오 효율성 곡선 >



- 기업의 자본구조와 기술력 구조를 각각 축으로하여 사분면으로 구분하고, 사업모델 효율성 곡선을 분석하여 기존 모델 고도화 방향 제시
- A : 복잡하지 않은 자본 및 기술 구조를 지닌 간단한 Buyer-Seller 모델로 대부분의 기업들이 조명, 밸브, 파이프 등과 같은 일반적인 상품을 판매하면서 치열한 경쟁에 직면

- **B** : 기술 구조는 어렵지 않지만 대규모의 자본과 복잡한 자본구조가 요구되는 분야로, 도로 · 전력망 · 교통망 건설 등 대규모 인프라 프로젝트 등이 해당
- **C** : 자본구조 자체는 복잡하지 않지만 스마트 시티 건설에 사용되는 에어컨, 산업용 플랜트 펌프시스템 및 네트워크 망 설치 등 높은 수준의 기술구조 요구
- **D** : 기업이 기존의 사업모델을 고도화하여 이익 창출 및 사회적 효용성도 증가하는 위치를 위미하며, 이러한 혁신단계에서만 차별화 및 경쟁력 제고 가능
- **사업모델 포트폴리오 효율성 곡선** : E가 위치하고 있는 곡선은 기술구조 고도화 혹은 타 분야와의 협력, 신모델 제시 등으로 D로 최대한 위치해야 하는 기준선

#### 【사업모델 고도화 사례】

- 인도 Sarvajal사([www.sarvajal.com](http://www.sarvajal.com))

☞ 1사분면의 단순한 물판매 사업모델에서 4사분면의 혁신모델로 고도화



- ▶ 인도의 모든 질병발병 원인의 75% 이상이 모두 수질오염에 따른 결과이며, 인구 8명당 1명은 수질 좋은 물에 접근이 여전히 곤란한 상태
- ▶ Sarvajal사는 빈곤층에게 깨끗한 물을 공급하기 위해 2008년 설립, 현재 시골에서 7만명 빈곤층에게 물을 공급하며, 빠르게 성장하는 혁신기업으로 인정받고 있음
- ▶ 빌리지 규모에 따라 진출모델을 차별화하여 큰 빌리지에는 수질정화 플랜트 사업을 하고 있으며, 작은 빌리지에서는 ATM 기계를 설치하고 중앙 서버와 물공급량 상태를 실시간으로 클라우딩 방식으로 통신
- ▶ 선불 스마크카드 지불방식 채택으로, 가격은 10리터에 6센트 수준으로 경쟁사 대비 가장 저렴한 수준
- ▶ 14년 9월 현재, 150개 프랜차이즈가 6개 주에서 2억 리터의 물을 공급하였으며, 질병 예방에도 기여하는 혁신적인 사업모델로 인도에서 가장 빠르게 성장중

□ (권역별 진출전략) 인도시장 권역별 진출전략

|                            |                                                                                                                          |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ① 권역별 특성 연계 및 활용 전략        | ①-1. 인도 권역별 특성 연계 및 활용전략<br>(고소득 저성장, 보수적/진보적 소비 문화)<br>①-2. 진출목적 및 목표시장에 따른 권역 차별화 전략<br>- 내수/수출 목적<br>- 진출형태 및 사업특성 고려 |
| ② 권역별 업종별 진출 확대 및 조기 안착 전략 | 진출지역·업종 확대<br>- 대기업 : 권역별 동시 확대<br>- 중소기업 : 점-선-면 전략                                                                     |
| ③ 거점화·허브화 전략               | 남아시아, 아세안 부상을 고려한 거점 및 허브화 진출<br>- 인도 동부 ⇒ 방글라데시, 미얀마, 중국<br>남부 ⇒ 스리랑카, 아세안<br>북부 ⇒ 파키스탄, 네팔<br>서부 ⇒ 중동, 유럽, 아프리카        |

① 권역별 특성 연계 및 활용 전략

①-1 인도 권역별 특성 연계 및 활용전략

- 인도는 권역별 경제성장 정도가 매우 상이하며 소비문화의 차이도 크므로, 권역별 경제성장 속도를 파악하고 이를 고려한 진출 전략 구사 필요

| 단기                                      | 중장기                                    |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| 1순위                                     | 3순위                                    |
| 인도 서부<br>- 구자라트, 마하라슈트라(मुंबई), 고아      | 인도 북부<br>- 하리아나, 델리 및 수도권              |
| 2순위                                     | 4순위                                    |
| 인도 남부<br>- 카르나타카(बंगलूरु), 타밀나두(தென்னா) | 인도 동부<br>- 서벵갈(কলকাতা), 오리사(ଭୁବନେଶ୍ୱର) |

- (인도) 서부 : FY'12년 평균 1인당 GDP 119,606루피를 기록하며 가장 높은 수준으로 지속 증가세임. '11년 기준 인구는 1억74백만명이며, 이 중 빈곤층은 17.01%인 29백만명임. 인구 대비 경제활동 참가인구 비율이 1.39%로 가장 높았으며, 고성장과 맞벌이 가구 증가로 소비문화가 진보적
- 남부 : FY'12년 1인당 평균 GDP 75,860루피를 기록, 서부권역에 이어 높은 생산 수준을 보이고 있으며, 2억51백만명의 인구 중 39.75%인 1억명이 빈곤층임
- 북부 : FY'12년 1인당 평균 GDP 63,575루피를 기록하며 4개 권역 중 세 번

째 수준의 경제규모를 보였으며, 정부 재정지원 집중으로 FY'12년 17.2%의 경제성장률을 기록하며 4개 권역 중 가장 빠른 성장속도 기록. 4개 권역 중 가장 많은 4억23백만명의 인구가 있으며 21.09%인 89백만명이 빈곤층

- 동부 : 서벵갈의 공산당계 정당의 장기 집권과 오리사, 자르칸트 등의 종교 분쟁과 전체 인구의 78%를 차지하는 2억30백만명의 많은 빈곤 인구나 FY'12 1인당 국내총생산(GDP) 40,440루피로 가장 낙후되었으나, 2억95백만명의 많은 인구나 지속적인 성장을 기록하고 있어 장기적 시각의 진출은 긍정적

〈 FY'12 인도 권역별 1인당 GDP 〉

| 권역 | 주         | 1인당 GDP(Rs.) | 평균(Rs.) |
|----|-----------|--------------|---------|
| 북부 | 하리아나      | 109,064      | 63,575  |
|    | 히마찰프라데쉬   | 74,694       |         |
|    | 잠무 & 카쉬미르 | 44,533       |         |
|    | 마드야프라데쉬   | 37,994       |         |
|    | 편잡        | 78,594       |         |
|    | 라자스탄      | 53,735       |         |
|    | 우타르프라데쉬   | 30,051       |         |
|    | 우타르칸드     | 79,940       |         |
| 동부 | 비하르       | 22,691       | 40,440  |
|    | 차티스가르     | 46,743       |         |
|    | 자르칸드      | 35,652       |         |
|    | 오리사       | 41,896       |         |
|    | 서벵갈       | 55,222       |         |
| 서부 | 고아        | 167,838      | 119,606 |
|    | 구자라트      | 89,668       |         |
|    | 마하라쉬트라    | 101,314      |         |
|    | 안드라프라데쉬   | 68,970       |         |
| 남부 | 카르나타카     | 69,051       | 75,860  |
|    | 케랄라       | 80,924       |         |
|    | 타밀나두      | 84,496       |         |

(자료원 : Reserve Bank of India)

【권역별 특성 연계 및 활용전략 사례, 일본 Hitachi, 권역별 계열사 진출】

- 인도 델리에 첫 진출한 뒤 뭄바이, 벵갈루루, 첸나이에 지점을 개소하여 전국 판매망을 구축. 이후 계열사들을 각 권역의 거점 지역에 단계적으로 설립 확대
- 서비스가 잘 되지 않을 것으로 예상되는 지역은 인도 기업들과 협력하여 서비스 제공
- 모기업의 자회사가 먼저 권역별 주요 거점도시에 시장환경을 철저히 조사한 후 진입하고, 진출에 성공한 자회사가 다른 계열사들의 진입을 지원하는 전략 구사
- 이는 인도의 권역별 특성을 활용하여 이에 부합하는 전략 수립을 가능하게 하는 한편 진입비용이 높은 인도시장 진출에 따른 제반비용 절약 효과

## ①-2 진출 목적 및 목표시장에 따른 권역 차별화 전략

| 진출목적 및<br>목표시장 | 진출형태              | 사업특성            | 우선검토권역                |
|----------------|-------------------|-----------------|-----------------------|
| 내수             | 판매법인 및<br>현지 에이전트 | 높은 소득 및 소비성향 중요 | 서부권역 (구자라트)           |
|                | 생산 및<br>판매법인      | 소비환경에 민감        |                       |
|                |                   | 생산환경에 민감        | 남부권역<br>(타밀나두, 카르카타카) |
| 수출·<br>생산거점    | 생산 및 수출           | 아시아 수출비중이 높음    | 남동부 항구도시 (첸나이 등)      |
|                |                   | 중동, 유럽 수출비중이 높음 | 서부 항구도시 (뭄바이 등)       |

- 내수 시장 목적 : 현지파트너 영업력, 관할 가능한 권역 및 분야 고려

\* 판매법인 또는 현지 에이전트 활용 :

(인도 서부) 높은 소득 수준과 가장 적은 빈곤층으로 높은 수준의 삶을 영위하는 인구가 많으며 진보적인 소비문화를 나타냄

\* 생산 및 판매법인 활용 :

(인도 남부) 생산비용이 서부에 비해 저렴하고 상대적으로 저렴한 임금, 안정된 노사관계

\* 인도 남부는 평균임금 807,802루피를 기록, 서부(934,203루피)에 비해 저렴

\* 인도 동부, 북부 : 임금이 저렴하나 노사관계·정치 환경이 불안

- 수출/생산거점 목적

(인도 남동부) 아시아 수출비중이 높은 경우 물류비용 절감을 위해 첸나이와 같은 남동부 항구도시 우선진출 검토

(인도 서부) 중동 및 유럽 수출비중이 높은 경우 물류비용 절감을 위해 뭄바이와 같은 서부 항구도시 우선진출 검토

## ② 권역별·업종별 진출 확대 및 조기 안착 전략

○ (인도) 대기업과 중소기업 전략 차별화

\* 인도 진출 한국 기업 중 대기업 비중 29.9%, 중소기업 비중 49.7%인 반면, 파키스탄, 스리랑카, 방글라데시 3국 진출 대기업 비중 18.0%, 중소기업 비중 62.1%

| 기업규모 | 권역별 진출확대 전략                                                                                                                                                                   |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 대기업  | <b>권역별, 거점별 동시 확대 전략</b><br>· 권역별 거점도시에 우선 진출<br>· 서부지역 진출 적극 추진                                                                                                              |
| 중소기업 | <b>점진적 확대전략(점·선·면 전략)</b><br>· 우선진출 권역 선정, 권역 내 진출 확대<br>· 조기인착 후 차 순위 권역 선점 및 진출<br>· 경제특구(SEZ) 입주 적극 활용<br><b>인도 및 해외 기업과의 협력</b><br>· 해당 권역 해당 분야에서 충분한 역량을 가지고 있는 기업과의 협력 |

- (대기업) 현지 경험과 기업역량이 풍부하고 자금 여력이 상대적으로 큰 대기업의 경우 권역별 주요 거점도시에 우선 진입 후, 이를 기반으로 타 권역 진출확대 동시 추구
  - \* 조기 안착이 쉬운 대기업 우선 업종 진출 후 협력 업종 및 지원 업종 등 중소기업 진출
- (중소기업) 최우선 권역, 거점 주 및 도시에 우선 진출한 후 조기안착을 달성하고, 이를 중심으로 권역 내 확대 도모
  - \* 해당 분야의 역량을 가지고 있는 기업과의 협력을 통해 서로의 부족한 부분 보완

#### 【대기업·중소기업 차별화 전략 사례】

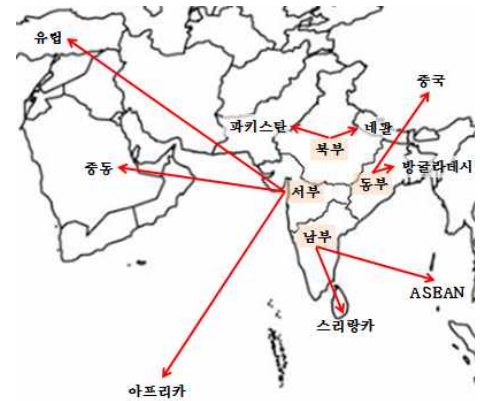
\* 인도 진출 한국 기업 중 대기업 비중 29.9%, 중소기업 비중 49.7%

- 현대자동차, 첸나이 안착 후 관련 중소기업 진출 증가
  - ▶ 제조업 및 수출 여건이 양호했던 첸나이에 현대자동차가 먼저 진출하고, 뒤이어 현대자동차 협력업체 진출
  - ▶ 현대자동차 안착 이후 이들 기업들을 지원할 수 있는 물류, 보험, 회계, 컨설팅, 요식업 등 다양한 서비스업체들과 함께 새로운 업종인 가전 및 제과 업종 등도 진출하여 안정적인 클러스터 형태 형성
- 한국의 S, H사 2개 중소기업, 스위스 I사와의 협력을 통한 시너지 효과 창출
  - ▶ 수도계량기를 생산하는 S사와 입찰, 마케팅을 담당하는 스위스 I사의 협력으로 첸나이, 뉴델리, 벵갈루루, 푸네 등 인도 주요 4개 도시 수도계량기 공급 프로젝트에 공동으로 참여하여 납품업체 선정 성공
  - ▶ 전력 플랜트를 생산하는 H사, 입찰 및 마케팅을 담당하는 스위스 I사와의 협력으로 인도 발전소 프로젝트에 납품 예정
  - ▶ S사와 H사, I사 모두 중소기업으로 서로의 부족한 점을 보완할 수 있는 파트너와의 협력을 통해 대규모 프로젝트 입찰 성공

### ③ 거점화 및 허브화 전략

- 동부 : 방글라데시, 미얀마, 중국 등을 겨냥한 거점화 진출 기지
- 서부 : 중동, 아프리카, 유럽 진출 고려시 유리
- 남부 : 스리랑카, 태국, 인도네시아 등 ASEAN 국가 진출 유리
- 북부 : 육상교통 수단을 이용하여 파키스탄, 네팔에 쉽게 접근 가능

<인도 거점화 및 허브화>



#### 【거점화·허브화 사례】

- JCB, 인도를 글로벌 전초기지로 이용
- ▶ 스코틀랜드 중장비업체인 JCB는 인도 내 건설장비산업 시장 점유율 1위를 기록하고 있으며, 'JCB'라는 브랜드 네임은 인도 건설장비업계 자체의 상징
- ▶ JCB는 인도를 글로벌 제품 서비스 전초기지로 삼아 저렴한 노동력을 통한 글로벌 비용 우위를 획득하는 동시에 대규모 엔지니어링 R&D 센터를 설립하여 글로벌 시장으로 수출중
- 만도, Anand와 손잡고 인도를 넘어 세계로
- ▶ 자동차부품사인 만도는 인도 시장 공략을 위해 현지 기업인 Anand와 협력, 74 대 26의 비율로 MIS의 신주발행 인수계약 체결
- ▶ 모터 구동 전자제어 조향장치를 생산하는 MIS는 인도 내에서 1080억의 매출을 올린 바 있으며, 만도와 Anand그룹은 1997년부터 합작사인 MIL을 운영하여 탄탄한 신뢰 관계 구축
- ▶ Anand그룹과의 협력을 통해 성공적인 인도 시장 안착과 동시에 인도를 미국, 일본, 유럽 ABS 브레이크시장 진출의 생산기지화에 성공

### 3. 분야별 추진전략

#### 3-1. 상품/서비스(지식서비스)교역

□ 제품 및 사업특성에 따른 우선진출 검토지역

| 제품 및 사업특성                                                          | 우선진출 검토지역                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>노동집약적 산업</b><br>저렴한 임금과 풍부한 노동력 보유, 노사관계 및 관련 정책이 유연한 지역 입지가 유리 |                                                                                                                                     |
| 제조업                                                                | <b>(인도 남부)</b> 상대적으로 저렴한 임금, 안정된 노사관계<br>* 인도 남부는 평균임금 807,802루피를 기록, 서부(934,203루피)에 비해 저렴<br>* 인도 동부, 북부 : 임금이 저렴하나 노사관계·정치 환경이 불안 |
| <b>기술집약적 산업</b><br>연관 산업이 발달하고 관련 기술인력 확보가 용이한 지역에 위치하는 것이 유리      |                                                                                                                                     |
| 석유화학산업                                                             | <b>(인도 서부)</b> 구자라트의 칸들라 등을 중심으로 해당산업 발달                                                                                            |
| 기계/영화산업                                                            | <b>(인도 서부)</b> 마하라슈트라 푸네, 뭄바이 '발리우드' 중심 발달<br>* 발리우드, 연간 1,000여 편의 영화 제작<br>* '11년 순이익 30억 달러를 돌파, '16년 45억 달러로 증가 전망               |
| IT, BT, BPO                                                        | <b>(인도 남부)</b> 카르나타카의 벵갈루루를 중심으로 IT 산업, 안드라프라데쉬의 하이데라바드를 중심으로 IT, BT 산업 발달                                                          |
| <b>자본집약적 산업</b><br>시장 동향을 빠르게 파악할 수 있도록 연관 산업이 발달한 곳에 입지하는 것이 유리   |                                                                                                                                     |
| 금융                                                                 | <b>(인도 서부)</b> 마하라슈트라 뭄바이를 중심으로 금융기관 본사와 외국계 금융회사 대부분이 위치, 뭄바이 증권거래소 소재지                                                            |
| <b>자원집약적 산업</b><br>자원집약적 산업군은 해당 자원을 풍부하게 보유한 지역에 입지하는 것이 유리       |                                                                                                                                     |
| 채광/제련                                                              | <b>(인도 동부)</b> 크로마이드, 니켈, 코발트, 보크사이트, 티탄 등의 매장량이 풍부하며 제철소 등 관련 기업 대부분이 위치<br>* 오리사, 자르칸드는 철광석 및 석탄 등 원자재 확보 유리                      |

□ 유망산업 및 중점산업

| 권역 |    | 유망산업 및 중점산업                                                               |
|----|----|---------------------------------------------------------------------------|
| 인도 | 동부 | (광물 및 금속가공, 채광업) 풍부한 지하자원<br>(섬유산업, 비료산업) 과거부터 전통적 강세<br>(바이오산업) 최근 집중 육성 |
|    | 서부 | (석유화학, 금융업, 기계 및 수송장비, 제지, 영화산업) 전통적 강세<br>(IT 산업) 최근 전략적 육성 산업           |
|    | 남부 | (자동차, IT/BT 산업) 외국계 자동차 및 IT, BT 회사의 대거 진출<br>및 주 정부 전략 육성 산업             |
|    | 북부 | (내구 소비재/일반 소비재 산업) 많은 인구로 전통적 강세<br>(농업) 넓은 농토를 보유하여 상대적으로 발달             |

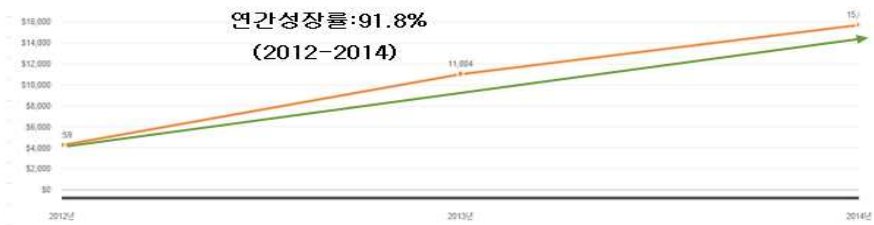
□ 유망수출품목

○ 유망수출품목 도출 방법

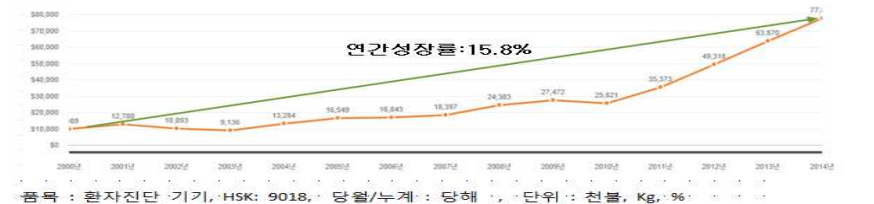
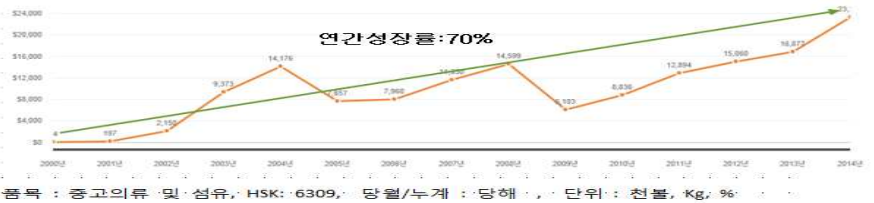
- (1단계) World Trade Atlas에서 한국의 對인도의 2012-2014년 수출 현황을 증감률이 높은 순서대로 HS CODE 2단위로 조회한 후, 그 중 전년대비 증감률이 가장 큰 품목을 HS CODE 4단위로 정렬하여 100개 품목을 선정
- (2단계) 선정된 품목을 기준으로 한국무역협회에서 2000-2014년 HS CODE 4자리로 조회하여 14년 간 연평균 성장률이 두 자릿 수 이상인 품목을 최종 18개 선정 (\* 정렬기준 : 수치, 내림차순, 금액(천불 단위), 수출 증감률(%))

○ 인도 유망수출품목 (HS CODE 2~6자리 도출)

| 분류        | 상품명/품목                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 섬유 및 섬유기계 | <p>섬유 기계 및 보조기계 (8444, 8445, 8446, 8447, 8448), 방직용 섬유 제품(5911)</p>  <p>연간성장률: 13.4%</p> <p>품목: 섬유기계 및 보조기계, HSK: 8448, 당월/누계: 당해, 단위: 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 섬유산업은 전체 공업생산의 약 14%에 달하는 성장 잠재력이 큰 산업</li> <li>- 인도 섬유기계 생산업체들의 기술이 부족하여 고기술 제품 수요가 꾸준히 증가할 전망</li> </ul> |

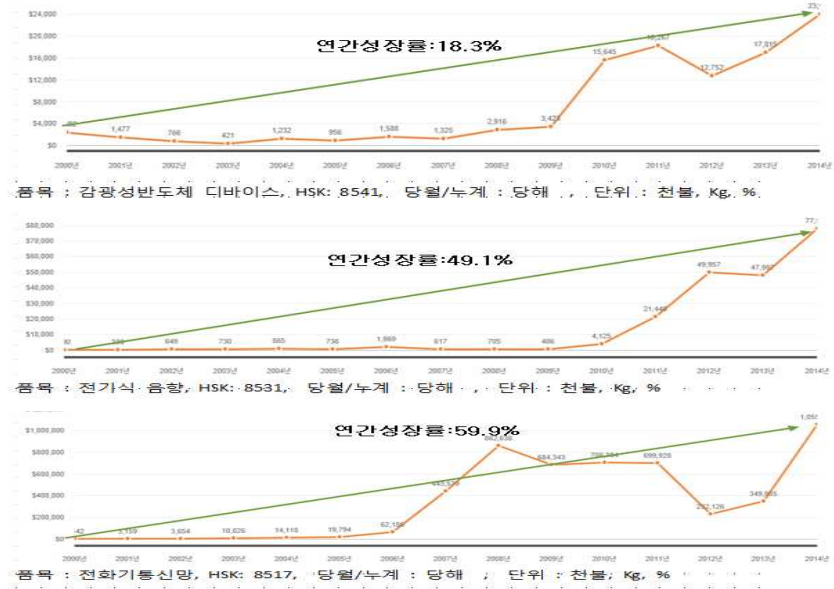
|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 리튬이온전지 | <p>리튬이온전지(850760)</p>  <p>연간성장률:91.8%<br/>(2012~2014)</p> <p>품목 : 리튬이온전지, HSK: 850760, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도내 Li-ion배터리 제조 회사가 없으며, 주로 중국, 대만, 한국 등에서 리튬이온전지를 수입하고 있음</li> <li>- 전기 제품, 휴대폰, 컴퓨터, 전기 자동차, 의학분야 등 다양한 분야에서 수요가 증가할 전망</li> </ul> |
| 정수기 필터 | <p>정수기 필터(8421)</p>  <p>연간성장률:26.3%</p> <p>품목 : 정수기 필터, HSK: 8421, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도 내에는 2억2000만 가구가 있으며, 이 중 5%인 1000만 가구만이 가정용 정수기를 이용하며 2015년도에 12.7%까지 상승될 전망임</li> </ul>                                                              |
| 포장기계   | <p>포장기계(842230)</p>  <p>연간성장률:26.3%</p> <p>품목 : 정수기 필터, HSK: 8421, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 소비재의 급격한 성장으로 포장재 수요 증가로 포장산업이 매년 22%~25% 까지 성장함에 따라 포장기계 수요 역시 늘어날 전망</li> </ul>                                                                       |
| 블랙박스   | <p>차량용 블랙박스(8543)</p>  <p>연간성장률:26.3%</p> <p>품목 : 정수기 필터, HSK: 8421, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 중산층의 증가로 고급 자동차 시장의 수요가 늘어남에 따라 블랙박스가 내장된 자동차 품목의 수요도 늘어날 것으로 예상</li> </ul>                                                                           |
| 태양광 발전 | 태양광 발전 장비 및 부품(8541)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |  <p>연간성장률:18.3%</p> <p>품목 : 태양광 발전 장비, HSK: 8541, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도 정부, 증가하는 전력 수요와 전력 부족의 해결책으로 태양광 에너지 산업확대를 위해 관세를 낮추어 태양광 패널의 가격을 하락시키고 효율성 제고 지속 추진</li> </ul>                                                                                                                           |
| 화재경보기     |  <p>연간성장률:16.2%</p> <p>품목 : 화재경보기, HSK: 853110, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도 내 주요 도시의 병원, 공항, 쇼핑몰 중 40%만이 화재경보기를 설치하고 있어 앞으로 시장이 더욱 커질 전망</li> <li>- 인도의 도난·화재경보기 수입은 2013년 기준 2530만 달러로 전년대비 18.35% 상승했으며, 특히, 대중국 수입은 전년 대비 8.2%의 약소한 성장을 보인 반면, 대한민국 수입은 50.98%의 높은 성장을 보이며 대인도 수출국 2위를 기록</li> </ul> |
| 철강        |  <p>연간성장률:23.6%</p> <p>품목 : 철강, HSK: 72, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>철이나 비합금(7208)</p>  <p>연간성장률:27.8%</p> <p>품목 : 철이나 비합금, HSK: 7208, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p>                                                                                                   |
| 건설장비      |  <p>연간성장률:25.5%</p> <p>품목 : 금속용 건설장비, HSK: 8457, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 염화비닐(PVC) |  <p>연간성장률:35.7%</p> <p>품목 : 염화비닐, HSK: 3904, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 수요에 비해 생산량이 부족한 편이며, 매년 사용되는 PVC의 43%를 수입</li> <li>- 인도는 지난 2년 동안 750-1000 KTA의 PVC를 수입했으며, 전체 소비에서 수입이 차지하는 비중은 추후 5년동안 50%를 넘을 것으로 예상</li> </ul>                                                                              |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>화장품</p>       | <p>기초 및 메이크업 제품(3304)</p>  <p>연간성장률:39.9%</p> <p>품목 : 화장품 제품, HSK: 3304, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 현재 인도 화장품 시장 규모는 9억 5천만 달러로 '11-'13년 15-20% 증가율을 보이며 2020년까지 20억 6천8백만 달러로 확대될 전망</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>의료용기기</p>     | <p>내과용, 치과용, 수의과용 환자 진단 기기(9018)</p>  <p>연간성장률:15.8%</p> <p>품목 : 환자진단 기기, HSK: 9018, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>환자 진단 및 모니터링 기기(901819)</p>  <p>연간성장률:13.5%</p> <p>품목 : 환자진단 및 모니터링 기기, HSK: 901819, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p> <p>○ 시장전망</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2012년 기준 인도 의료기기 시장은 전년대비 39.9% 상승한 23억 7,300만달러에 달하였으며, 2022년까지 100억 달러에 이를 것으로 전망</li> </ul> |
| <p>섬유</p>        | <p>중고의류 및 섬유제품(6309)</p>  <p>연간성장률:70%</p> <p>품목 : 중고의류 및 섬유, HSK: 6309, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <p>알루미늄과 그제품</p> | <p>알루미늄 판 시트(7606)</p>  <p>연간성장률:19.8%</p> <p>품목 : 알루미늄 판시트, HSK:7606, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>기계류</p>       | <p>기계류:individual funtion(8479)</p>  <p>연간성장률:18.9%</p> <p>품목 : 기계류, HSK: 8479, 당월/누계 : 당해 , 단위 : 천불, Kg, %</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

전기식 음향이나 시각 신호용기기(8531), 전화기통신망(8517)

전기기기와  
부품



램프 조명기구(9405)

조명

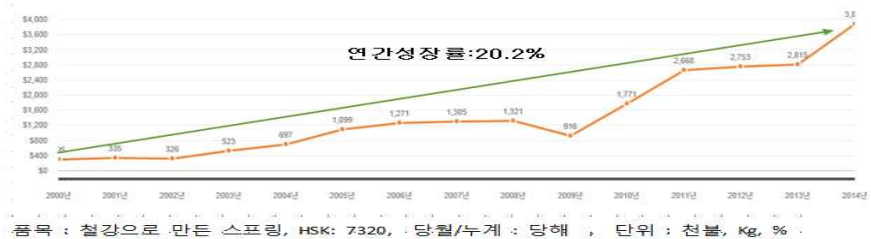
○ 시장전망

- 인도램프제조협회(ELCOMA)에 의하면, 인도의 2012년 조명산업 시장규모는 15억 5,000만 달러에 달하였으며, 도시화 및 각종 건설이 진행됨에 따라 조명기구에 대한 수요가 전국적으로 빠르게 증가하는 추세
- 인도 LED조명시장은 '13년 기준 1억4300만달러 규모로 세계 4%의 시장을 차지
- 인도 LED 시장의 가장 큰 소비자는 인프라 프로젝트와 관련 있는 정부기관으로 상공업분야, 자동차분야, 광고 및 기타 서비스 등에서 주로 이용되는 추세
- 도로 및 공항 건설 등과 같은 인프라 개발추진으로 LED 조명등에서 특히 가로등의 수요가 폭발적으로 증가될 것으로 기대



철강으로 만든 스프링(7320)

자동차 부품



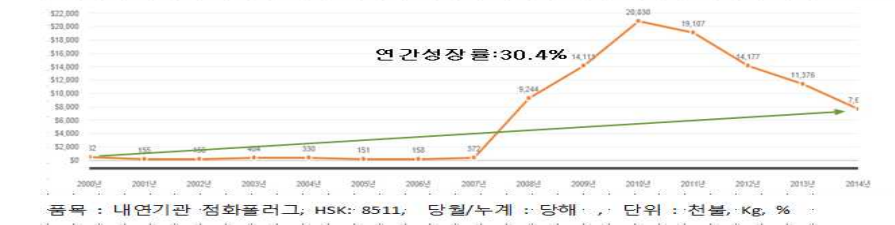
## 엔진부품(8409)



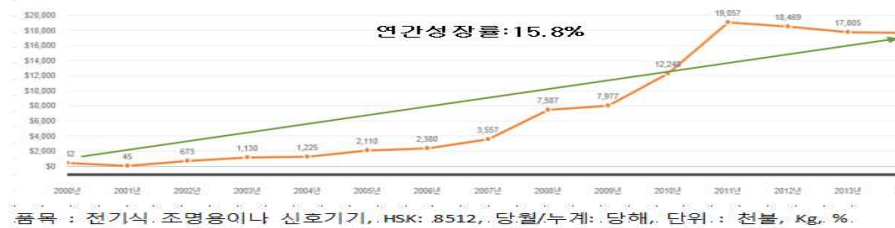
## 내연기관 펌프(8413)



## 내연기관점화플러그(8511)



## 전기식 조명이나 신호기기(8512)



## 부분품과 부속품(8708)



### ○ 시장전망

- 인도는 세계 2위 이륜차 생산국으로 '13년 기준 1500만 대를 생산하고 있으며, 세계 4위의 상용차 생산국으로 83만 대를 생산
- '10년 기준 인도 승용차시장 규모는 글로벌 승용차시장의 4%를 차지하였으며, 2020년에는 8%까지 증가할 것으로 전망
- 인도 자동차부품 시장규모는 '12년 기준 435억달러로 '11년 대비 15.7% 증가한 수준이며, 인도 자동차 부품시장 판매는 연평균 13.7%의 높은 성장률을 유지. 자동차 부품시장 규모는 '21년까지 1130억달러를 달성할 것으로 전망

## 3-2. 투자진출/투자유치

### □ 외국인투자유치 정책 동향

- 인도정부는 지속된 경기침체국면 전환을 위해 '13년 7월 FDI에 대한 규제를 대폭 완화한 바 있으며, '14년 5월에 출범한 모디 신정부 역시 규제완화에 역점
- 인도 정부는 통신, 자산재건회사, 부동산 재건축회사의 FDI 한도를 100% 까지 허용하며 투자한도 확대
  - 보험, 석유정제, 전력거래, 보험 분야의 승인방식 49% 한도까지 자동승인 방식으로 변경
  - '14년 7월 국방, 철도, 보험을 비롯한 다수의 산업분야 FDI 한도 확대
- FY'13 기준, FDI 유입액은 전년대비 4% 증가한 8,462백만 달러를 기록하며 증가 추세

< 인도정부의 FDI 규제 완화 내용 >

| 분야                   | 투자한도    | 승인방식                                     |
|----------------------|---------|------------------------------------------|
| 통신                   | 100%    | ~49% : 자동승인<br>49~100% : FIPB 승인필요(2013) |
| 단일 브랜드 소매업           | 100%    | ~49% : 자동승인<br>49~100% : FIPB 승인필요(2013) |
| 보험                   | 26%→49% | ~49% : 자동승인(2013)                        |
| 국방                   | 26%→49% | 2014                                     |
| 자산재건회사               | 100%    | ~49% : 자동승인<br>49~100% : FIPB 승인필요(2013) |
| 철도                   | 100%    | 2014                                     |
| 신용정보회사               | 49%→74% | ~74% : 자동승인(2013)                        |
| 운송서비스                | 100%    | ~100% : 자동승인(2014)                       |
| 전력거래                 | 49%     | ~49% : 자동승인(2014)                        |
| 석유정제, 천연가스           | 49%     | ~49% : 자동승인(2013)                        |
| 부동산재건축회사             | 100%    | ~49% : 자동승인<br>49~100% : FIPB 승인필요(2014) |
| 차 농업<br>(차 플랜테이션 포함) | 100%    | ~100% : FIPB 승인필요(2014)                  |
| 상품거래                 | 49%     | ~49% : 자동승인(2014)                        |
| 보안업계 인프라회사           | 49%     | ~49% : 자동승인(2014)                        |

## □ 진출 유망 프로젝트

### ○ (인도) 라자스탄 길룻 한국산업전용공단

- 한국산업전용공단은 뉴델리 서남단 120KM 지점에 위치하고 있으며, 250 에이커 (1백만m<sup>2</sup>) 규모
- 공단 조성 및 운영은 라자스탄주산업개발투자공사(RIICO)가 담당하며 토지 가격 : Rs.2,500루피/m<sup>2</sup> 이나 규모에 따라 최대 35%까지 인하 가능
- \* 수도권 인근 공단에 비해 1/4-1/10 수준이며, 인근 공단에 비해서도 절반 수준
- \* 인근 공단은 입찰에 의해 분양, 한국전용공단은 기준가격으로 선착순 분양

## 3-3. 건설 · 플랜트

### □ 건설·플랜트 사업 전략

- (건설플랜트) 인프라 수요 증가, 정부의 인프라 투자 확대 정책 등으로 향후 5년간 인프라 시장규모는 연평균 6% 이상 성장하여 2018년 999억 달러를 기록할 전망
- 모디 정부는 제12차 개발계획에서 제11차 계획기간 대비 약 2배 이상 증가한 1조 달러의 인프라 투자 계획을 발표, GDP 대비 인프라 투자 비율은 9.1% 까지 확대될 전망
- (발전 플랜트) 송배전 시설의 노후화 개선과 연계, 전력 산업 진출 고려
- 전력산업의 경우 발전소 건설에 대한 민간 부문의 진출은 활발하게 이루어지고 있으나,
- 송배전 시설의 노후화 개선 분야의 투자는 상대적으로 저조하므로 송배전 기자재 공급 혹은 건설에도 관심을 가지는 것이 바람직
- \* 통신, 전력부문 민간투자 비중 각각 79.6%, 42.7%에 달하여 민간이 개발 주도
- 정부발주 사업의 경우 자국 산업 보호정책에 따라 입찰자격을 현지 기업, 현지기업과의 합작회사(JV), 현지 공장 보유업체 등으로 제한하는 경우가 있으므로 경쟁력 있는 현지기업 발굴, 파트너십 결성이 요구됨
- (도로 건설) 토지수용과 관련된 위험 최소화를 위한 사전 대응

- 도로사업에 민관합작 방식으로 참여하는 경우 지역주민, 환경단체와의 갈등으로 사업지연 위험이 높은 만큼 사전에 충분한 검토를 통해 관련 위험 최소화 노력
- (통신) 독과점 시장구조를 이해한 진출방안 모색
  - 외국계 대형 민간기업 중심의 독과점 시장구조로 진입장벽이 높으므로 기존 진출 기업의 사업 참여, 통신장비 공급 등의 진출방안 유리
  - 인도 정부의 통신장비 관세 인상 등 수출여건 악화에 대응하기 위해 현지 생산 확대와 같은 가격경쟁력 강화 노력 필요

### 3-4. 자원협력

#### □ 인도 자원협력 현황 및 전략

- (Green Energy Highway) 인도 정부는 '13년 12월 이란, 미얀마, 방글라데시, 중앙아시아 등과 가스 소비국인 인도, 중국, 파키스탄 등을 잇는 15,000km길이의 Green Energy Highway 가스파이프라인 건설을 제안
  - 인도는 방글라데시, 미얀마 등 가스자원이 풍부한 인도 동쪽 이웃국가들과의 가스교역을 활발히 추진 중이며,
  - 상기 프로젝트는 현재 진행 중인 TAPI(Turkmenistan-Afghanistan -Pakistan-India)파이프라인 프로젝트의 연장선 격
  - '14년 8월 인도 동부 자그디시푸르-폴푸르-할디아 구간에 Green Energy Highway프로젝트의 파이프라인 건설을 시작했으나 인접국 합의는 미진
- (예멘 태양광 발전 시설) '14년 5월 인도 BHEL(Bharat Heavy Electricals)사 예멘 전력에너지부와 태양광 발전 시설 건설에 대한 양해각서 체결
  - BHEL은 현재 400MW 규모 제2 Marib 가스터빈 발전소를 건설 중

#### □ 인도 자원협력 전략

- 인도 정부는 가스 수입원 확보와 동시에 태양광, 풍력에너지 등 대체 에너지 사업에 심혈을 기울이고 있어 해당 분야 진출 유망

- 인도 발전원의 중추를 이루고 있는 석탄은 인도 국내에 다량으로 매장되어 있으나, 인도 기획위원회는 국내 매장량이 40~50년만 공급 가능할 것으로 평가
- 인도는 태양광 잠재력이 매우 높은 국가이며 국가적으로 태양광 산업을 적극 육성할 의지를 보이므로 한국의 산업역량을 활용하여 인도의 태양광 산업 협력 가능
- 풍력 부문 타워의 경우 인도는 높은 국제 경쟁력을 보유하고 있으므로 향후 국내 해상풍력 사업 추진 및 해외 진출 시 인도 기업과의 협력 고려

### 3-5. ODA 등

#### □ 인도 ODA 현황

〈서남아 각국 ODA 현황〉

(단위 : US\$ 천)

|       | 2009      | 2010      | 2011      | 2012      |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 인도    | 2,705,430 | 3,002,510 | 3,228,250 | 1,691,180 |
| 파키스탄  | 2,981,860 | 3,171,240 | 3,507,540 | 2,041,870 |
| 방글라데시 | 1,339,250 | 1,511,880 | 1,490,020 | 2,190,730 |
| 스리랑카  | 785,530   | 628,920   | 607,520   | 496,640   |

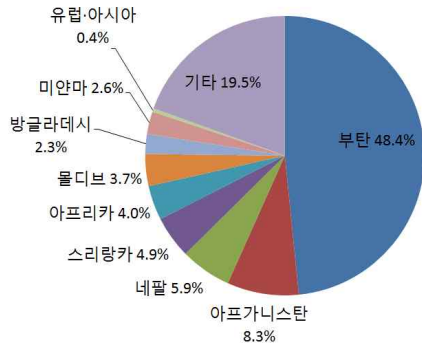
(자료원 : World Bank)

#### □ 인도 ODA 현황

- 인도 주요 ODA지원국은 '11-12기준 일본(15억 8000만달러), 국제개발협회(18억 8800만달러), 독일(5억 7100만 달러), 영국(5억 3300만 달러), 글로벌 펀드(1억 6900만 달러) 등
  - 주요 지원 분야는 경제인프라 및 서비스(58.0%), 기타 사회부문(18.4%), 제조업(10.6%)
- **(일본 지원현황)** 대인도 ODA 최대 지원국가로, 일본은 ODA의 11%를 인도에 지원하고 있으며 '12년 일본 전체 ODA 63.5억달러 중 7억 달러 인도 지원
  - 일본은 ODA를 활용하여, 일본기업의 인도 진출 지원 및 기진출 일본기업의 인프라 환경개선에 역점
  - 인프라 정비를 통해 기진출 일본기업의 사업환경 개선하고자 하며 '08~12년까지 인도 지원 엔차관의 97%가 도로·철도건설, 상하수도 등 인프라 정비에 투입

- (인도의 ODA 지원) FY'01-12 누계기준으로 인도는 서남아시아 국가에 2,475억 루피 규모의 ODA를 역지원

〈 인도의 ODA 지원 현황 [FY'01-12] 〉



〈 인도의 ODA 수혜국별 지원금액 현황 [FY'01-12] 〉

(단위 : 백만 루피(Rs.))

|        | 01-'04 | 04-'07 | 07-'10 | 10-'13 | 합계      |
|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 부탄     | 7,265  | 12,130 | 28,021 | 72,450 | 119,866 |
| 아프가니스탄 | N/A    | N/A    | 8,959  | 11,675 | 20,634  |
| 몰디브    | 118    | 224    | 5,271  | 3,488  | 9,101   |
| 네팔     | 1,203  | 3,422  | 3,611  | 6,290  | 14,526  |
| 스리랑카   | 2,033  | 2,389  | 2,001  | 5,627  | 12,050  |
| 아프리카   | 873    | 1,878  | 2,708  | 4,487  | 9,946   |
| 미얀마    | 823    | 1,922  | 1,008  | 2,664  | 6,417   |
| 유럽·아시아 | N/A    | N/A    | 73     | 880    | 953     |
| 방글라데시  | 904    | 1,003  | 737    | 3,079  | 5,723   |
| 기타     | 9,869  | 18,797 | 9,262  | 10,348 | 48,276  |

(자료: Ministry of External Affairs, Government of India)

### III

## 2015년 KOTRA 인도지역 무역관 사업전략

### 1. 추진목표 및 전략

- ◇ 『무역 2조달러 달성 및 글로벌 비즈니스 플랫폼 제공』과 『서남아 본부 중장기 목표』 달성을 위해 ① 4대 전략, ② 11개 추진과제를 선정하고 본부간 협업, 부가가치 창출형 사업발굴 및 차별화된 마케팅사업을 추진

#### 공사비전

대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

#### 중장기 목표

(2015~2024)

- ◆ [중소기업진출] 2,015개 인도진출 중소기업 수
- ◆ [교역·투자] 1,105억달러로 확대
- ◆ 중소·중견기업의 인도진출 플랫폼 역할 수행

#### 전략

인도 진출  
마케팅 플랫폼 차별화

중점산업분야 및  
미래신산업 공략

밸류 창출형  
동반진출 생태계 구현

인도 Connectivity  
연계사업 주도

#### 전략 과제

- ▶ ◇ 인도 진출 투자기업 대상으로 원스톱 서비스 플랫폼 제공
- ▶ ◇ 현지투자진출 지원을 위한 한국산업전용공단 조성·확대
- ▶ ◇ 한-인도 비즈니스 포럼 연례화로 인도 진출 기회 및 정보전파
- ▶ ◇ 인도 프로젝트수주협의회 발족 및 서비스 제공
- ▶ ◇ 인도 권역별 진출공략 및 거점기반 확대
- ▶ ◇ 미래성장산업 대상으로 시범 프로젝트 발굴 및 KSP 연계
- ▶ ◇ 글로벌 파트너링 융복합사업 개발 및 확대
- ▶ ◇ 주재원 사관학교 교육 프로그램 제공 및 지역전문가 양성
- ▶ ◇ 인도 진출 리스크 관리 컨설팅 제공
- ▶ ◇ 인도와 동남아 Connectivity 연계 시범사업 추진
- ▶ ◇ 인도와 중동·아프리카 Connectivity 연계 시범사업 추진

## 2. 단기 및 중장기 사업전략

### 가 인도 진출 마케팅 플랫폼 차별화

- ◆ 인도 진출 투자기업 대상으로 원스톱 서비스 플랫폼 제공
- ◆ 현지투자진출 지원을 위한 한국산업전용공단 조성 및 확대
- ◆ 한-인도 비즈니스 포럼 연례화로 인도 진출 기회 및 정보전파

#### ① 인도 진출 투자기업 대상으로 원스톱 서비스 플랫폼 제공

##### □ 추진배경

###### ○ 세계 산업축 및 제조업 벨트는 인도양으로 이동 중

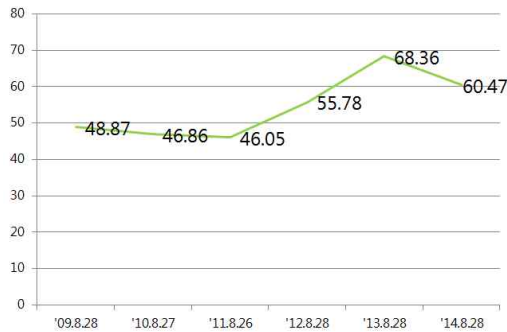
- 세계 제조업은 중국, 베트남 등 태평양지역에서 낮은 인건비, 거대 소비시장 등의 이유로 서남아 벵골만(인도양과 동남중국해 연결 지역)에 대한 관심 증대



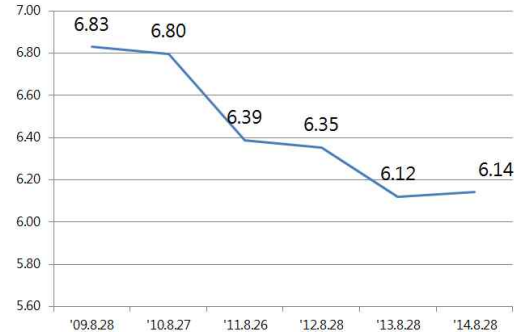
###### ○ 인도 지역은 생산단가에서 가격경쟁력 확보

- 지속 평가 절상되고 있는 위안화와 달리 인도 루피화는 평가 절하되어 달러당 58~62선에서 박스권을 형성할 것으로 예측
- 중국의 제조경쟁력은 지난 5년간 두배로 오른 임금급등과 구인난으로 이미 인도 대비 가격경쟁력을 상실 (인도 평균임금 US\$ 150달러)
- \* 중국기업의 늘어나는 부채는 중국내 제조업 가격경쟁력 하락 심화

<달러대비 루피화 변동추이>



<달러대비 위안화 변동추이>



자료 : Reserve Bank of India

○ 인도 경제권의 지속 확대에 따라 타 해외지역에 이미 진출한 해외투자 기업들의 서남아 진출 지원 필요

- \* 글로벌기업은 구매력 기준 세계 3위의 거대 내수시장을 겨냥하면서 해외수출을 전담할 글로벌 생산기지로 서남아 지역에 대한 전략 재정비 중
- \* 인도 지역으로 진출, 복귀 희망하는 기업대상으로 차별화된 지원전략 필요

## □ 추진방향

○ 신규 또는 P턴 서남아행 해외진출 기업에 대한 맞춤형 원스톱 지원 플랫폼 구축

- 『정보제공 → 네트워킹 → 컨설팅 → 사업연계』 등 모듈식 지원체계 수립

- \* 한국 타지역 해외진출 기업들의 수요를 발굴, 해외투자진출기업(U턴 기업지원 모델) 지원사업과 연계
- \* ‘인도행 P턴기업 지원센터(본사)’, ‘인도행 P턴기업 지원데스크(인도내 4개 무역관)’ 통해 맞춤형 모델 수립 및 원스톱 컨설팅 지원

◆ 사업분야 :

- 정보제공 : 투자환경 정보 제공, 한국산업전용공단 정보제공
- 네트워킹 : 비즈니스 포럼, 설명회
- 컨설팅 : 산업전략 컨설팅, 법률 및 회계 상담, 공장 및 법인설립 지원 등 신규 및 P턴 진출 전과정
- 사업 연계 : 투자사절단 및 설명회, 산업별 상담회

- 글로벌 역량평가를 통한 성장단계별 맞춤형 지원서비스 고도화

- \* 『GCL Test 진단 → 유선 및 현장 컨설팅 → 성장 단계별 지원서비스 추천(유관기관 서비스 포함) → 사업 참가 및 사후관리』에 이르는 맞춤형 서비스 고도화
- \* 서남아 GCL Test 고객 목표: 100개사('14)→200개사('16)→300개사('17)→350개사('18)

◆ 중소기업 수출 희망 성장사다리별 맞춤형 서비스 제공 체계

| 1단계         | 2단계 : 기업유형별 맞춤 컨설팅 지원                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                              | 3단계                                                                                                      |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 글로벌<br>역량진단 | 창업, 내수기업                                                                                                                                                                              | 수출초보, 확대기업                                                                                                                                                                              | 중견, 글로벌<br>강소기업                                                                                                                                                              | 사후관리                                                                                                     |
|             | 유형별 주요 목표                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                              |                                                                                                          |
|             | 수출기반구축                                                                                                                                                                                | 역량확보, 시장개척                                                                                                                                                                              | 장기적 선도기업 육성                                                                                                                                                                  |                                                                                                          |
|             | <ul style="list-style-type: none"><li>- 시장, 산업, 수출 등<br/>관련 정보제공</li><li>- 경영자의 글로벌화<br/>입문 지원</li><li>- 해외산업시찰단, 서남아<br/>지역 CEO 연수 과정<br/>등 맞춤형 프로그램 개발</li><li>- 인큐베이팅 지원</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 산업별 특성 및 기술<br/>역량에 따라 타겟지역,<br/>유통채널, 마케팅 방법<br/>등 ‘수출 컨설팅’</li><li>- 전시회, 사절단, 현지<br/>Agent와 파트너십, 해외<br/>지사역할 대행, 투자<br/>진출 마케팅 지원</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 현지진출, 기술이전,<br/>합작투자, 사회공헌<br/>등 맞춤형지원<br/>(월드챔프, 글로벌파트너링 등)</li><li>- 기술경쟁력 강화 및<br/>현지 마케팅채널 확보를<br/>위해 해외기업의 M&amp;A 지원</li></ul> |                                                                                                          |
|             |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"><li>- 기업별 전담<br/>인력 지정<br/>(1차상담 이후<br/>3회이상 유선<br/>상담/현장방문)</li></ul> |

◆ KOTRA의 기업역량별 맞춤형 해외마케팅 사업

| 지원               | 조보                                  | 유망                                                | 선도                                                       | 중견                                       |
|------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 역량<br>단계별<br>맞춤형 | 수출첫걸음<br>700개사<br>이동 코트라<br>온라인 마케팅 | Pre<br>지사화<br>2,400개사<br>공동<br>250개<br>BI<br>250개 | 글로벌<br>선도기업<br>산업별 선도<br>수탁·서비스·외국<br>분야별 선도<br>공동조달·FTA | 월드<br>챔프<br>150개사<br>글로벌<br>전문기업<br>50개사 |
| 운영               | 해외시장조사<br>해외출장지원                    | 무역사절단                                             | 전시회<br>국내 해외                                             | 수출상담회<br>국내 해외                           |
| 인프라              | BuyKorea.org                        | CRM                                               | 온오프라인<br>지원시스템                                           | 산업별 글로벌<br>Mapping<br>산업별 DB             |

○ '서남아본부 단독지원' 및 '현지진출 유관기관간 협업' 등 지원모델 다양화

- 서남아지역내 민간 및 공공기관간 협업 활성화 선도적 역할 수행

< 경영자원 확보에 따른 컨설팅 협업유형 >

| KOTRA 단독 지원 <<<                                                                                                                                                                                                               | >>> 유관기관과 현장지원                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ (GCL 활용) 직접수출 역량이 부족한 기업의 수출기업화를 위해 글로벌 역량진단 활용 및 현장 컨설팅 연계</li> <li>- (수출첫걸음 사업) 전문위원 멘토링으로 수출 상담부터 계약까지 전단계 밀착지원</li> <li>- 서남아지역 신규 수출창출 목표 '14년 50개사에서 '15년 100개사로 확대</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 전문무역상사, 현지 진출 유관기관과 공동으로 서남아 지역에 필요한 서비스 제공</li> <li>* 바이어 신용정보(무보) : 바이어 신용정보 제공</li> <li>* FTA활용(무협) : FTA 지역내 관세 정보 및 활용 노하우 전수</li> <li>* 수출입은행, 보험공사 : 서남아 진출 및 프로젝트 파인낸싱 관련 금융지원</li> <li>* ODA 및 EDCF(기재부, ADB) : 신흥국 ODA 및 EDCF 지원 프로젝트 진출 기회 발굴</li> </ul> |

## ② 현지투자진출 지원을 위한 한국산업전용공단 조성 및 확대

### □ 추진배경

- 한국기업의 인도 투자진출 확대를 위해 가장 큰 애로사항인 적격 부지 확보 문제 해결 추진

- 최근 인도 시장에서 급속히 확대되고 있는 일본의 투자진출 대응 필요

#### ◆ 일본전용공단 현황

- 님나라일본전용공단(450에이커) 가동중 (현재 42개 일본기업 입주)
- 평균부지단가가 평당 10만원 수준으로(99년간 대여) 델리인근 80~150만원 수준 보다 월등히 낮은 가격
- 2개 지역 조성중 (길룻, 구자라트주)

- 중국은 중국전용공단 2개소 설립에 총 70억달러 투자 계획 ('14. 9월 정상회담)

#### ◆ 구자라트, 마하라쉬트라 주정부와 MOU 체결

- 푸네 중국전용공단은 자동차산업에 집중, 약 10만 명 고용창출효과 기대 전망
- 구자라트주 중국전용공단은 전략기자재 분야에 집중 전망
- 이밖에 타밀나두주에 섬유 및 가공식품분야 중국전용공단 조성 검토중

### □ 추진방향

- 한국산업전용공단(라자스탄주 길룻) 성공적 조성 총력 및 조기성과 구현

- 계획 : 라자스탄주정부에서 한국산업전용공단 부지 할당 및 조성후 KOTRA에서 입주기업 선별 및 부지 배정 추진

\* 투자유치 사절단 연계 : 길룻 전용공단 입주업체 유치를 위한 IR 개최

\* '15년 라자스탄주 주총리 인솔, 주투자유치사절단 방한 추진

#### 【세부 추진계획】

##### ① 홍보, 신청 접수 및 수요조사 병행 실시

- 대상 : 인도 진출기업, 진출 희망기업, 중국등 제3국 P턴 기업 대상 수요조사, 경쟁국 협력기업 등

② 최초 입주 계약 체결

- 한-인도 비즈니스협력포럼('14.11월) 연계, 최초입주 확정 한국기업과 RIICO간 계약체결 및 입주식 개최
- 라자스탄주 투자유치 사절단 유치 ('15년)

③ 애로 및 인허가지원

- 단일창구를 통한 애로 지원
- 한국투자기업지원센터를 통한 공장설립 및 인허가 지원

○ 한국산업전용공단 조성 성공모델 수립 및 서남아지역 확대

- 라자스탄주 길롯 지역의 공단을 기폭제로 인도 산업별 클러스터 내 입주하는 특화된 전문 한국산업전용공단을 권역별로 조성
  - \* 구자라트주 인프라개발공사(GIDC)와 한국산업전용공단 조성 검토중
- 입주 기업들의 수요조사를 통해 일부는 한국산업전용공단, 일부는 산업별클러스터공단 입주 형태로 운영가능한 모델 수립
  - \* 현지시장 특성에 맞춘 시장 세분화/차별화 전략 구사
- 환경변화에 맞춘 동태적인 권역별 시장 세분화 전략 수립 고도화
  - \* 권역별 산업 정보, 유통채널, 진출전략 등 사전조사 및 기업대상으로 안내

【예시】

IT공단 - 첸나이

- 첸나이-벵갈루루회랑 인근지역
- 인도 IT기업과 공동 R&D 가능 지역

식품가공 및 농기계 - 편잡주

- 인도 최대 농산물 생산지역
- 인도 전체 쌀생산 11%, 밀생산 18%

자동차 부품 - 마하라슈트라

- 푸네지역 자동차 클러스터 위치

섬유, 화학 - 구자라트

- 외국기업 최다 보유 주

○ 해외투자진출 · 프로젝트 발굴/수주지원 사업 고도화

- (진출단계) 현지진출, 정착 컨설팅, 애로해소 통한 시행착오 최소화
  - \* 법인설립 지원목표: ('15)10 → ('16)15 → ('17)20→('18)25
- (확장단계) 진출기업 경영애로해소, 내수시장개척 마케팅 지원
  - \* 세무, 법무, 노무, IP 관련 애로해소 및 내수, 제3국 시장 마케팅 지원
- (P턴단계) 기 해외진출 기업이 서남아지역으로 이전 검토중인 기업에 대한 P턴 지원
  - \* P턴 희망기업 발굴 및 컨설팅, 유치설명회 개최 등

### ③ 한-인도 비즈니스 포럼 연례화로 인도 진출 기회 및 정보전파

#### □ 추진배경

- 세계 3대 성장 경제 시장인 인도의 변화 흐름과 경쟁국의 발빠른 움직임에 대응하고 우리기업의 인도 시장 진출기회 확대
  - 인도 모디 신정부는 개혁정책을 통해 인도 경제 도약을 추진

#### □ 추진방향

- 인도 진출 관심기업인에게 비즈니스 기회 및 정보교류의 장을 제공하기 위한 한-인도 서울 비즈니스 포럼을 국가대표 프리미엄급 포럼으로 육성
  - 인도 내 인프라, 제조, 온라인 비즈니스 분야의 대표기업 최고경영층을 연사로 초청하여 비즈니스 기회 및 정보교류 설명회 개최
    - \* 유력 발주기업의 총 책임자 연사로 초청 및 상담회 초청
  - 인도 지역 무역관별 해외프로젝트 발주 정보수집, 현지 네트워크 구축, 프로젝트 정보 사실 확인 역할 등 비즈니스 기회 창출 플랫폼 역할
    - \* 인도 내 추진 가능성 높은 프로젝트 발주에 대비 선제적 정보수집
- 국내 주요 언론사와 공동주관, 한-인도 비즈니스 협력포럼 개최
  - 한국 경제언론사와 공동으로 기업을 대상으로 비즈니스 확대 위한 포럼 개최
- 인도 권역별, 산업별 유망지도 작성 및 제공
  - 서남아지역 무역관 참여, 해외마케팅과 연계한 심층 컨설팅조사 수행
  - 맞춤형 컨설팅(시장조사, 기업전략수립)에 마케팅 실무지원까지 연계하는 부가가치 창출형 『조사 + 마케팅』 융합 보고서 제공

#### 【활용】

- ◆ 산업별 유망 클러스터 지역 분석, 권역별 유력기업 타겟팅 진출 가이드 제공
- ◆ (조사후속) 한국산업전용공단 투자유치 겸 권역별 투자유망지역 설명회 개최

## 나 중점산업분야 및 미래신산업 공략

- ◆ 인도 프로젝트수주협의회 발족 및 서비스 제공
- ◆ 인도 권역별 진출공략 및 거점기반 확대
- ◆ 미래성장산업 대상으로 시범 프로젝트 발굴 및 KSP 연계

### ① 인도 프로젝트수주협의회 발족 및 서비스 제공

#### □ 추진배경

- 인도는 2012년부터 5개년 개발기간 중 인프라 분야에 1조달러 투자
- 인도내 프로젝트 발주시 PPP 방식 사업발주 선호
  - 도로, 항공, 메트로, 도시화 개발 등 발주규모가 큰 프로젝트 사업주는 금융동원 능력을 확보한 시공사 선호
  - 인도정부는 1조달러의 인프라분야 투자 중 50%를 PPP 방식으로 조달
    - \* PPP(Public private partnership) : 정부가 민간, 특히 외국자본을 이용한 개발방식
    - \* 외국인의 단독투자 허용과 법인세 면세혜택 등을 통한 PPP 방식 장려

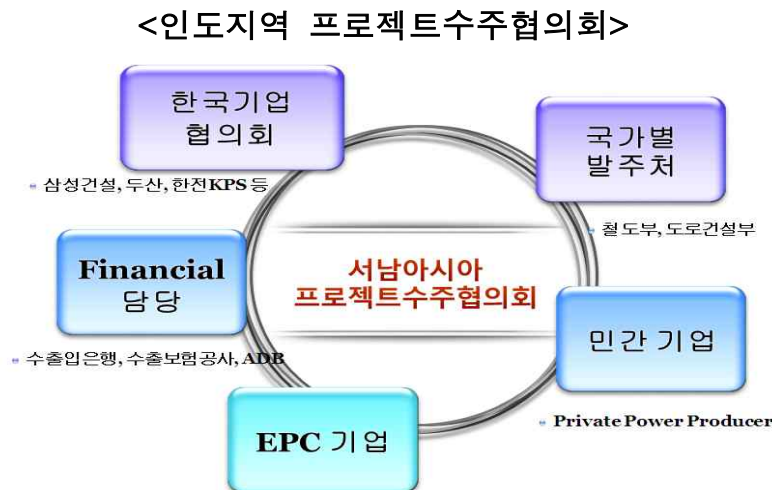
◆ 인도 정부는 외국인의 100% 단독투자 허용(별도의 사전승인 달러필요), 보조금 지급(사업비의 최대 40%), 10년간 법인세 면세, 양허기간 보장(최장 30년), 일부 건설설비의 수입관세 면세 등의 인센티브를 제공하여 민관협력방식(PPP)의 도로사업 추진을 장려

#### □ 추진방향

- 인도내 건설플랜트, 인프라, ODA, EDCF 등 프로젝트 발굴 및 수주 확대 프로젝트 발굴 및 수주지원기능 고도화

- 수출입은행과 프로젝트 수주관련 ①EPC 업체, ②공기업, ③정부기관(발주처), ④민간기업을 대상으로 서남아지역본부 산하에 『프로젝트수주협의회』 발족 및 상시 운영 추진

- \* (서남아본부) 인도내 인프라 프로젝트 정보교류 및 수주지원 총괄
- \* (무역관) MDB 및 정부 등 프로젝트 발주처와 네트워킹 강화



- 프로젝트수주협의회는 개발권을 획득한 IPP(Independent Power Producer) 대상으로 사업 초기단계부터 전방위 영업활동 수행
  - \* 수출입은행의 인도 인프라 건설시장 11억달러의 금융 지원 활용
- 프로젝트 발굴 및 수주역량 강화 및 MDB 등 핵심기관 및 발주처와 공고한 네트워크 구축
  - 수주지원 활동 강화 및 비즈니스포럼 정례화 통한 주재국내 프로젝트 발굴
  - 글로벌 프로젝트 플라자, MDB 프로젝트 플라자 등 발주처 초청 내실화
  - 인도 진출 한국 종합상사 및 건설사와 정보교류 세미나 개최, 네트워킹 행사 참여 등 유관기관과의 프로젝트 수주 협력 강화

◆ 유관기관 진출현황

- 한국철도시설공단은 케랄라주 고속철도 구축관련 기술고문 제공
- 기업은행은 2012년 11월 뉴델리에 사무소를 개설하고 인도 로컬은행인 ICICI와 제휴 협정을 통해 프로젝트 파이낸싱 검토
- 한전KPS, 한국남부발전 등은 수출입은행, 두산중공업 등과 인도 발전 설비 건설 및 운영에 대한 프로젝트 수주 추진 중

## ② 인도 권역별 진출공략 및 거점기반 확대

### □ 추진배경

- 인도는 다양한 문화적 스펙트럼을 나타내는 가운데 경제적 스펙트럼도 매우 넓어 **획일화된 진출 전략으로는 실패할 가능성 농후**
- 지방자치 권한이 강하고, 주별 법·제도 상이로 **권역별 진출공략 차별화가 중요**
  - 인도는 헌법상 공식 언어만 18개, 29개 주마다 다른 문화를 보유

<인도의 다양성 : 인도 vs. EU>

|                                                                                                                             |                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                           |                                          |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 29개 주</li> <li>■ 22개 공식 언어</li> <li>■ 12억 인구</li> <li>■ 주별 맞춤형 진출 전략 필요</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 27개 국</li> <li>■ 23개 공식 언어</li> <li>■ 5억 인구</li> <li>■ 국가별 맞춤형 진출 전략 필요</li> </ul> |

### □ 추진방향

- 권역별 특성을 반영한 사업 추진
  - 소비성향을 고려한 접근(고성장/저성장), 진출방식에 따른 접근(프로젝트/제조업투자), 인접국과 연계한 시장진출 추진
    - \* (북부) 대정부관련 사업, 소비재 유통 중심 ⇒ 파키스탄, 네팔 연계
    - \* (동부) 낙후된 인프라 개발 ⇒ 방글라데시, 미얀마 협력사업 발굴
    - \* (남부) 자동차부품, 섬유 등 특화산업 ⇒ 스리랑카, 아세안 협업
      - 의료바이오, 항공, IT (벵갈루루)
    - \* (서부) 금융, 문화(발리우드), 자동차부품, 화학 ⇒ 중동, 아프리카 협업

○ 권역별 진출전략 수립 (동서남북 권역별, 주별) 및 진출 지원

- (1단계) 진출지역에서 전통적으로 경쟁우위를 지닌 산업 파악  
⇒ 각 주별 환경을 이용해 육성 중인 다양한 전략적 산업 이용
- (2단계) 제품 및 사업 특성을 고려한 권역별 진출지역 선정
  - \* 권역주별로 산업화의 정도, 노동력의 수급 및 노사문화, 부존자원 현황 등의 상당한 격차
- (3단계) 진출목적 및 목표시장, 진출형태 등을 고려한 권역별 진출
  - \* 한국전용공단 개발
  - \* 인큐베이터, A/S 및 물류센터, 보세창고
  - \* 인도 주정부 국내 지자체 협력
  - \* 교육 및 인력교류 협력 강화 등

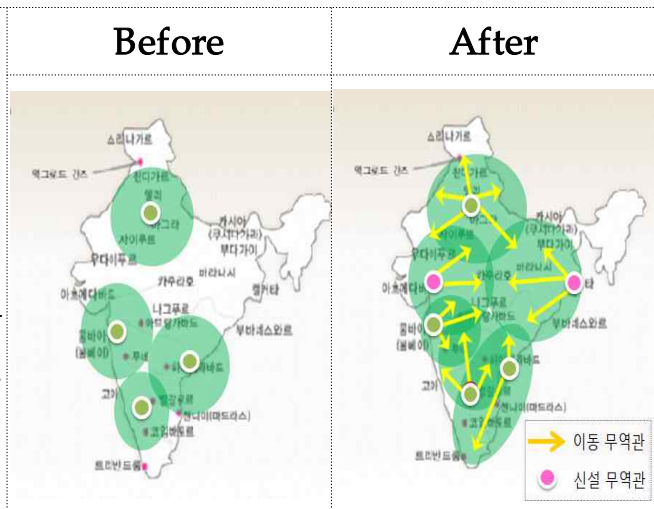
○ 액세스/허브 포인트 구축을 통한 거점도시 활성화

■ 액세스 포인트(Access Point)

- 기존 인도 4개 무역관을 중심으로 주변 거점도시 진출지원을 위하여 이동 무역관(Access point) 운영

■ 허브 포인트(Hub Point)

- 구자라트주 및 북동부지역에 신규 무역관(Hub point) 설치를 통한 급성장하고 있는 전략 거점 도시 진출기반 조성 및 인도 전지역 전담기능 확보



### ③ 미래성장산업 대상으로 시범 프로젝트 발굴 및 KSP 연계

#### □ 추진배경

- 인도 모디 총리 집권이후 식품분야 안전화 이슈가 중점 부각되고 있는 상황
  - 인도 식품유통부 국장급 관계자와 농산물 장기보관 기술분야에 한국기업의 진출방안 가능성 타진한 결과, 식품분야 기술이 15년까지 300억달러로 성장할 것으로 예상
- 의료바이오 산업규모가 2025년까지 500억 달러로 급성장 전망
  - '14년 기준, 의료 바이오 제약시장은 118억 달러, 의료기기시장은 27억 달러 규모
    - \* 인도 의료기기시장은 미국(25%), 일본(11%), 독일(8%) 등 의료기기 강국이 점유
  - 가격경쟁력과 품질을 갖춘 한국 의료기기 기업의 인도시장 진출 필요

#### □ 추진방향

- 인도 곡물저장창고, 냉동식품운반 시스템 분야에 한국기업의 시장 진출방안 수립
  - 한-인도 비즈니스 협력포럼 개최시 관련 기업인 초청 타진
  - 한-인도 정부 관계자간 면담 기회 및 관련분야 기업 방문 타진
    - \* 우리정부와 장관급 면담추진 및 협력 가능한 정책 벤치마킹 기회 제공
    - \* 인도 장관의 관심사항인 신기술 분야 관련 기업 방문 통한 인도 곡물저장창고 시범 프로젝트 추진 가능성 검토
  - 우리정부의 KSP사업과 연계방안 및 협력사업에 대해 구체적 모델 수립
  - 관련 적정기술 수출기업-창업자 연계 프로그램 시범 추진
- 의료기기 분야 복합기술협력 및 수출확대 지원
  - 의료기기 유망 전시회에 한국관 참가로 전시마케팅 플랫폼 제공
    - \* 인도 최대 바이오·의료기기 전시회인 Medical Fair에 한국관 참가 추진
  - '병원 수출' 프로젝트 발굴
    - \* 유망 병원프로젝트 발주처 초청 상담회 운영 추진

## 다 벨류 창출형 동반진출 생태계 구현

- ◆ 글로벌 파트너링 융복합사업 개발 및 확대
- ◆ 주재원 사관학교 교육 프로그램 제공 및 지역전문가 양성
- ◆ 인도 진출 리스크 관리 컨설팅 제공

### ① 글로벌 파트너링 융복합사업 개발 및 확대

#### □ 추진배경

- 인도 정부는 자국 제조업의 글로벌 공급망 편입을 위해 관세제도 개선, 물류인프라 개선을 추진하고 있으나, 세계시장 공급망 편입에는 한계
  - 전체 공급망중에서 부족한 부분(Missing Parts)를 한국의 모듈화 능력과 접목하여 한-인도 기업의 동반성장 도모
    - \* 글로벌 Top 10 자동차제조사들은 이미 인도 내 생산공장을 가동중

#### □ 추진방향

- 한국의 모듈화 기술력과 인도 현지기업의 생산거점을 활용 **일본계 OEM을 공동 공략** (동반성장 윈윈 전략)
  - 한국기업의 인도진출 확대 + 인도기업의 기술력 및 품질향상
    - \* 인도기업 단독으로 일본 OEM 공급은 어렵고, 현지거점이 부족한 한국기업은 인도기업과 전략적 제휴 가능
- **한-인도 파트너링 플라자 개최 (2015년 상반기 뉴델리/뭄바이)**
  - 사업내용 : 글로벌 OEM 및 인도계 1차 벤더와 상담회 및 모듈 제품 전시
  - 규모 : 자동차부품 국내 중소·중견기업 20개사 내외
    - \* 뉴델리 : Maruti Suzuki, Honda 인도법인 및 인도계 1차벤더
    - \* 뭄바이 : Mahindra Motors, Tata Motors, Fiat India 및 인도계 1차벤더
- 모듈화 상담회 방식의 한-인도 파트너링 플라자 사업모델을 **타산업으로 확대 적용**
  - 유망분야 : 자동차, 의료기기, 농기계, 공작기계, 건설중장비 등

## ② 주재원 사관학교 교육 프로그램 제공으로 지역전문가 양성

### □ 추진배경

- 인도는 정책의 불확실성과 불합리성이 높아 정책 및 규제 리스크에 대한 **상시적 대비가 필요**
  - 중앙정부와 지방정부간 정책의 차이, 비효율적인 행정시스템, 외국기업에 대한 차별, 조세제도 등에 대해 사전 대비
    - \* 메트라이프 등 보험사와 월마트 등의 유통업체가 인도시장에 대한 투자 확대를 시도하고 있으나 수년 간 정책 결정이 지연

### □ 추진방향

- 인도진출에 대한 **두려움과 리스크를 줄이고, 인도 진출전 철저한 준비 단계**를 갖추도록 하는 심층교육 프로그램 시행
  - 추진방식 : 글로벌연수원과 서남아본부가 프로그램 공동개발 (이문화 강좌 전문기업 Global Adjustment사와 협업 검토)
    - \* 교육명 : KOTRA 인도 주재원 사관학교
    - \* 연수기간 : (단기) 1주일 과정, (장기) 3주 과정 운영
- 인도 현지진출 기업들의 구체적 노하우 및 성공요소 적용을 위한 **현지 연수 프로그램 개발·확대**
  - 내용 : KOTRA 글로벌연수원과 공동으로 인도시장 전문가 양성 프로그램 운영
    - \* 예시 : 인도 역사 및 사상, 인도에서 비즈니스 성공하기, 소싱 파트너로서의 인도, 산업별 비즈니스 기회, 인도 시장 전망 등 교육 프로그램 제공
    - \* 해외연수 추진 : 뉴델리, 뭄바이, 첸나이, 벵갈루루 등 4개 무역관 협업
  - **(현지 연수)** 인도전문가 육성 교육 차원에서 현지 연수 프로그램 운영으로 한국기업의 인도지역 및 비즈니스 전문가 저변 확대
    - \* 방식 : 해외연수에 참가하는 기업 업종과 사업분야에 따라 모듈개발
    - \* 뉴델리(인프라, 통신, 전자), 뭄바이(금융, 제조, 물류), 첸나이(자동차, 전자, 섬유), 벵갈루루(IT, 항공우주, 지식산업)등 다양화 모듈 개발

- (온라인 과정) 온라인 과정 개발 및 관심 기업인 및 대학생 등 인터넷 공개로 무료화 추진검토
- 『잠재적 지역청년인재 발굴 → 지역전문가 육성 → 중소기업 비즈니스 인력화』 체계 구축
  - 인도지역 기진출한 중소·중견기업의 수요를 반영, 취업 연계형 지역전문과정 개발 및 운영
    - \* (교육내용) 수출지역 및 산업/품목, 지역정보, 현장실무 능력 겸비 교육 포함
    - \* (권역별특화) 인도(북부, 동부, 서부, 남부), 파키스탄, 방글라데시, 스리랑카
    - \* (산업별특화) 자동차, 산업기계, IT, 섬유, 인프라, 유통, 서비스, 의료, 한류 등
  - KOTRA 무역관 등을 통해 국내 및 해외현지에서 수출기업과의 매칭을 통해 4개월간 『교육 및 실무수행 → 현지 취업』 연결

### ③ 인도 진출 리스크 관리 컨설팅 제공

#### □ 추진배경

- 인도 진출 시 필요한 통합지원 체계가 없어 진입장벽 체감이 여전히 높음
  - 시장분석, 법인 설립, 인도 파트너 발굴 등 인도시장에 뿌리를 내려야 하는 인도 진출 초기가 한국기업이 느끼는 가장 어려운 단계

#### <한국기업 애로사항>

- 판매 : 가격경쟁 치열, 파트너 발굴 정보부족, 신규고객 발굴 어려움
- 생산 : 전력난 및 잦은 정전, 열악한 인프라 및 물류 상황
- 채용 : 인도 및 한국 적정 인력 채용 어려움

- 인도 진출 희망 한국기업의 법률, 노무관계, 세법 등 전문분야 및 건설 플랜트 등 프로젝트 수주관련 자문에 대한 수요 증대
  - \* 연평균 한국투자기업지원센터 자문 건 약 180건('12년:180건, '13년:169건)

#### <인도 사업 환경 (World Bank)>

| 구분       | 전체<br>(189개국) | 사업개시 | 설립허가 | 전력  | 자산등록 | 신용획득 | 투자자<br>보호 | 세무          | 통관  | 계약분쟁<br>해결 | 지급불능<br>해결 |
|----------|---------------|------|------|-----|------|------|-----------|-------------|-----|------------|------------|
| 순위       | 142위          | 158  | 184  | 137 | 121  | 36   | 7         | 156         | 126 | 186        | 137        |
| 소요<br>일수 |               | 30   | 162  | 67  | 47   |      |           | 243<br>시간/년 | 16  | 1420       | 4.3년       |

\* 인도는 법인설립에 162일, 세무 해결에 243시간, 통관에 16일이 소요되는 등 사업 환경은 전세계 189개국 중 142위로 하위권

- 복잡한 인허가 절차 등으로 많은 시간 소요
  - 인도는 사업 수행을 위해서 다수의 허가를 취득할 것을 요구하고 있어 행정절차가 복잡
  - 세계은행의 사업환경(Doing Business) 보고서에서 인도의 설립허가와 사업개시 부문은 189개국 중 각각 184위, 158위 기록
    - \* 환경 관련 환경청(MoEF), 환경청 지역 사무소, 주정부 오염통제위원회(SPCB), 주정부 산하 산림청(Department of Forest and Wildlife) 등에서 각각 허가필요

## □ 추진방향

- 한국기업 애로사항에 대해 단계별 전문가 멘토링 풀 체계 가동
  - 변호사, 회계사 및 건설, 투자, 무역, 서비스 등 분야별 전문가로 멘토링 풀을 구성, 인도 진출 희망 한국기업에게 마케팅, 투자, 법률 등 통합 컨설팅
    - \* 사전조사, 공장설립, 생산, 철수 등 투자진출 단계별로 지원하여 중소기업의 인도진출 리스크 완화 추진

### 멘토링풀 구성 및 역할

☞ (구성) 변호사, 회계사 및 건설, 투자, 무역, 서비스 등 분야별 전문가로 구성

| 무역관                                                                                                                          | 전문가(Expert)                                                                                                              | 분야별 기관                                                                                                                              | 유관기관                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>· 투자담당</li> <li>· 조사담당</li> <li>· 마케팅담당</li> <li>· CK담당</li> <li>· 인도소재무역관</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· (로펌) 법무, 노무</li> <li>· (회계법인) 세무, 법인 설립 등</li> <li>· (컨설팅사) 시장성 분석 등</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· (금융) 수은, 기업, 외환, 신한, 농협</li> <li>· (보험) 무보</li> <li>· (업종) 건설, 전력, 등 KOCHAM 분과위</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>· (대사관) 경제담당, 국세관, 상무관 등</li> <li>· (MoU체결기관) CII, FICCI, ICICI Bank 소속 분야별 전문가</li> </ul> |

☞ (운영) 인센티브 지급 및 KOTRA 멘토 인증서 발급, 수행 실적에 따른 표창수여 및 피드백을 통한 멘토링 수준 관리

\* 심층자문으로 별도 자문료 지급이 필요한 경우에는 양자간 별도 계약 체결

☞ (역할) 사안별 해당 전문분야에 대해 멘토링 및 자문 역할

| 유형           | 지원 검토 사항                                                | Mentor                     |
|--------------|---------------------------------------------------------|----------------------------|
| ① 진출 사전조사/확정 | · 시장성분석, 경쟁자분석 등                                        | 무역관, 컨설팅사, 분야별기관(업종), 유관기관 |
| ② 회사 설립      | · 투자유형: 단독/합작 등 설립<br>· 회사유형: 연락사무소/지사/현지법인 등           | 무역관, 로펌, 회계법인              |
| ③ 등록 및 인허가   | · 회사명확정, 정관작성, 회사등록, PAN/TAN 등록<br>· 계좌 개설, ROC등록 등     | 로펌, 회계법인, 컨설팅사             |
| ④ 직원 채용      | · 적정 인력 물색 및 채용 / 고용 계약 체결                              | 무역관, 로펌, 분야별기관(업종)         |
| ⑤ 공장설립       |                                                         | 기 진출기업                     |
| 입지조사/결정      | · 부지: 기 조성 공단/SEZ/단독 구입 등 검토<br>· 사업: 사업형태에 따른 입주 지역 확정 | 무역관, 로펌, 컨설팅사              |
| 부지 계약 체결     | · 계약서 검토 및 체결 / 건설자금 조달 등                               | 로펌, 분야별기관(금융)              |
| 공장 기공        | · 건설업체 물색 및 계약 체결                                       | 컨설팅사, 분야별기관(업종)            |
| 각종 인허가       | · 전력, 상하수도, 환경영향 평가 등                                   | 로펌, 컨설팅사, 분야별기관            |
| ⑥ 영업 활동 수행   | · 매출액 발생에 따른 세무, 법률문제                                   | 로펌, 회계법인                   |
| ⑦ 청산/철수      | · 청산절차, 종업원해고, 청산금환수 등                                  | 무역관, 로펌, 회계법인              |

## 라 인도 Connectivity 연계사업 주도

- ◆ 인도와 동남아 Connectivity 연계 시범사업 추진
- ◆ 인도와 중동·아프리카 Connectivity 연계 시범사업 추진

### ① 인도와 동남아 Connectivity 연계 시범실시

#### □ 추진배경

- 인도 정부는 BIMSTEC(벵골만포괄협력체) 지역에서 방글라데시, 중국, 인도, 미얀마 지역에 인프라 개발을 우선적으로 추진 예정
  - \* BIMSTEC : 방글라데시, 인도, 미얀마, 스리랑카, 태국, 부탄, 네팔
- 인도 인프라 개발 프로젝트에 한국기업들의 참여로 추후 연결되는 인도, 인도, ASEAN 등 새로운 거대 경제권에 주도적 확보 가능
  - (유망산업) 식품가공, 수력발전, 도로, 공항 프로젝트 참가
    - \* 특히, 엔지니어링분야는 인도 기업이 시공을 담당하고 한국기업은 감리, 마스터플랜 등을 담당하는 한-인도 협력사업 추진 가능

#### □ 추진방향

- (서남아-아시아대양주본부 협업) Cross Border Connectivity 포럼 및 상담회
  - 시기/장소 : 2015년 하반기 / 서울
  - 대상 : 산업회랑, 제조, 인프라, 항만 개발 및 연계 프로젝트 관심기업
  - 참여조직 : 서남아지역본부(관련 무역관), 아시아대양주본부(관련 무역관), 관련국 정부 및 발주처, ADB 등
  - 대상사업 : BCIM-EC, BIMSTEC-EC, GMS-EC 등 Connectivity 추진 프로젝트
  - 프로그램 : MOU 및 포럼(오전), 1:1상담회(오후)
  - 추진방식 : 웨스트벵갈산업개발공사(WBIDC, 주산업부 산하기관)와 협업

## ② 인도와 중동·아프리카 Connectivity 연계 시범실시

### □ 추진배경

- 광범위하고 강력한 인교 네트워크 활용을 통한 신흥시장 공략 필요
  - (아프리카) 케냐상권의 80%, 탄자니아의 70%, 우간다의 50%를 인교가 장악하고 있고, 남아프리카공화국에는 128만명의 인교가 거주
  - (중동) 아랍에미리트의 비석유부문 및 일반 비즈니스의 70%를 인교가 장악하고 있고, 두바이는 외국인의 75%가 인도, 파키스탄계 이주민으로 구성
- 인도기업의 아프리카 중점진출 산업·분야 증가세
  - (소비재분야) '13년 3,550억달러 → '25년 7,560억달러
    - \* 급격한 중산층 증가에 따른 소비수요 급격히 증가
  - (IT & ITeS분야) '13년 250~350억달러 → '25년 800~950억달러
    - \* 영어구사 가능 인구 보유로 유럽과 중동의 수요대처가 가능한 Gateway
  - (전력개발) '13년 280억달러 → '25년 480억달러
    - \* 석탄 및 가스기반 전력 플랜트 개발 잠재력 무궁무진
- 중동·아프리카 지역의 전략적 중요성 부각
  - (아프리카) 에너지원 및 천연자원 확보, 신흥 소비시장 확보, 인프라 및 프로젝트 수주대상지로서의 중요성이 대두되고 있고, 시장선점을 위해 경쟁국인 일본·중국을 다각적 루트로 진출 가속화
    - \* 중국 : 패키지딜 중심, 교역규모 2,112억달러, 누적투자액 217억달러, 2,000여개사 진출
    - \* 일본 : ODA중심, 교역규모 296억달러, 누적투자액 68.9달러, 560개사 진출
  - (중동) 포스트 오일시대에 대비한 탈석유화 정책의 파트너 및 재수출의 거점
    - \* 인도의 기술노하우 습득 및 IT, 교육/훈련 분야에서의 협력 희망
    - \* 인도기업, 저렴한 가격으로 GCC로부터 천연자원 수입 및 재가공 후 재수출하는 사업모델 도입

## □ 추진방향

### ○ 인도, 내수시장 공략과 함께 제 3국 수출 생산기지로 발상 전환

#### - 아프리카/중동 투자진출 설명회

- \* 시기/장소 : 2015년 하반기, 서울
- \* 참가대상 : 아프리카/중동 진출 희망 한국기업
- \* 내용 : 아프리카/중동 기 진출 인도기업의 경험 및 조언, 인교 활용방법 등
- \* 참여기관 : 산업부, kotra(아시아,아프리카,중동지역본부), 인도 CII 등

### ○ 프로젝트 시장 공동진출 방안 모색

#### - 아프리카/중동 프로젝트 공동 진출 포럼

- \* 시기/장소 : '14년도 4분기, 케냐(나이로비)
- \* 대상 : 아프리카/중동 진출 관심 한국기업 및 제3국 공동 진출 희망 인도기업
- \* 내용 : 인도를 거점으로 하는 중동·아프리카 공동진출사업 발굴 및 수주지원
- \* 참여기관 : KOTRA(연계 지역본부), EEPCC, CII, 인도 Exim Bank

- \* EEPCC가 주관하는 COMESA(동남아프리카공동시장, '93년 창설, 아프리카 20개 회원국 보유) 사절단에 인도기업 100개사와 한국기업 공동 참여를 통해 아프리카시장 공동사업 기회 모색
- \* '14년 아프리카, '15년 이후 중동, 중앙아시아 등 융·복합 사업개발이 가능한 지역을 대상으로 격년제로 상담회 및 포럼 개최

#### - 인도거점 융·복합 사업 개발

- \* 인도를 진출 거점으로 중동 및 아프리카 시장 진출을 도모하는 정부차원의 민관합동 사업 개발 추진
- \* 아프리카 : 케냐 COMESA세미나 정부사절단 파견('14.4분기)
  - COMESA(동남아프리카공동시장) : '93년 창설, 아프리카 20개 회원국 보유
- \* 중동 : 이라크 복구사업에 인도 건설사와 공동사업 추진
  - 중동 및 아프리카지역에 인도가 확보하고 있는 수출채널을 이용하여 한-인도 양자간 Bridge를 한-인도-중동, 한-인도-아프리카 등 다자간 Bridge로 확장 추진

### 3. 2015 주요 사업 계획 (잠정)

#### 3-1. 대표사업 및 향후 추진일정

| 세부 추진계획                                                        | 추진일정    | 연관부서                  |
|----------------------------------------------------------------|---------|-----------------------|
| <b>□ 인도 진출 마케팅 플랫폼 차별화</b>                                     |         |                       |
| ○ 한국전용공단 성공적 조성 및 입주기업 지원<br>* 20개사 목표 ('14.12.31 기준, 12개사 신청) | '15. 상  | 해외투자지원단<br>글로벌M&A지원센터 |
| ○ 한국 상품전 개최 검토(인도 뭍바이)                                         | '15. 상  | 해외전시팀<br>인도지역 무역관     |
| <b>□ 중점산업분야 및 미래신산업 공략</b>                                     |         |                       |
| ○ Smart City-Metro 프로젝트 포럼 및 상담회                               | '15. 하  | 건설플랜트사업팀              |
| ○ 인도 물·재생에너지 포럼 및 상담회                                          | '15. 상  | 기후변화사업팀               |
| ○ 인도 전력기자재 로드쇼                                                 | '15. 상  | 주력산업팀                 |
| <b>□ 밸류창출형 동반진출 생태계 구현</b>                                     |         |                       |
| ○ 한-인도 글로벌기업 융복합 GP 사업/온라인<br>유통망 융복합 GP 사업                    | '15. 상  | 주력산업팀,<br>글로벌파트너링팀    |
| ○ 인도 동반진출기업 판로지원                                               | '15. 연중 | 글로벌전문기업팀              |
| ○ 인도 내수시장진출 지방상담회                                              | '15. 하  | 지방지원단                 |
| <b>□ 인도 Connectivity 연계사업 주도</b>                               |         |                       |
| ○ 인도 Connectivity 포럼 및 상담회                                     | '15. 하  | 건설플랜트사업팀              |
| ○ 인도 Connectivity 진출 융복합 상담회                                   | '15. 하  | 건설플랜트사업팀              |

## 3-2. 사업 추진내용

### 한국전용공단 구축 사업

#### □ 추진 목적

- 한국기업 인도진출 애로해소 및 인도정부의 외국기업 투자유치정책 추진 부응
- 한-인도 정상회담 공동성명 이행 및 경쟁국의 인도진출 가속화 및 시장선점 대비

#### □ 사업 내용

- 한국전용공단 기업유치 및 개막식 개최 ('15.5월, 라자스탄)
  - 유치현황 : '14.12.31 기준, 12개사 신청(20개사 목표)
  - 연계행사 : 인도 한국 우수상품전, 한-인도 비즈니스 포럼, 인도 Korea Autoparts Plaza와 연계방안 검토

#### □ 장기 과제

- 산업·클러스터별로 특화된 한국산업전용공단 권역별로 조성
  - \* '15년 우선 추진 지역으로 구자라트에 제2의 한국전용공단 조성 추진

#### □ 성과 목표

- 한국기업의 전용공단 입주율 제고 (입주기업 20개사 유치 목표)

#### □ 협업부서/무역관

- 해외투자지원단 : 예산확보
- 인도 무역관(뉴델리, 뭄바이, 첸나이, 벵갈루루) : 인도진출 관심기업대상 홍보

### 인도 한국 우수 상품전

#### □ 추진 내용

- 한국 상품전 개최(잠정)
  - 인도 유망 바이어와 국내기업간 B2B 상담회 병행
- 일시 및 장소 : '15.5월, 뭄바이
- 규모 : 인도시장 관심 국내기업 50개사 초청
- 품목 : 자동차부품, 기계부품, 건설기자재, 소비재 유통망 진출 희망 품목

## 인도 Smart City-Metro 프로젝트 포럼

### □ 추진 목적

- 인도정부 10대 국정우선 개선과제의 하나로 100개 스마트시티 및 메트로 건설 추진 예정인 프로젝트에 우리기업 참가기회 확대
- DMIC를 포함한 산업회랑 노선에 배후 신도시 및 메트로 개발 예정
  - \* 인도, DMIC, BMEC, CBIC, ECEC, AKIC 등 5개 산업회랑 추진 중

| 산업회랑                                                           | 추진현황                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 델리-मुंबай 산업회랑<br>(Delhi Mumbai Industrial Corridor, DMIC)     | - 마하라쉬트라, 구자라트 Logistic Hub PMNC 프로젝트 입찰 예정<br>* 750 에이커 규모 프로젝트, 2014년 8월 발주 예정                                                                         |
| 벵갈루루-मुंबай 경제회랑<br>(Bangalore Mumbai Economic Corridor, BMEC) | - 타당성조사: Egis India(프랑스), CRISIL(인도) 공동 수행 중<br>- 재원: 인도정부 펀딩으로 DMICDC가 계획 및 관리<br>* 영국 정부, 일본 JICA와 유사한 형태의 차관 제공 제외<br>- 발주: 6-8개월 후 마스터플랜 발주 진행, 국제입찰 |
| 첸나이-벵갈루루 산업회랑<br>(Chennai Bangalore Industrial Corridor, CBIC) | - 타당성조사: PWC(미국) 수행 중<br>- 재원: 일본 JICA 펀딩<br>- 발주: 15년초 마스터플랜 발주 진행, 국제입찰이나 제약 예상                                                                        |
| 동해안 경제회랑<br>(East Coast Economic Corridor, ECEC)               | - 재원: 2013년 11월 아시아개발은행(ADB) 펀딩으로 수행 발표<br>- 발주: ADB India를 통해 발주정보 지속 공개 예정, 국제입찰                                                                       |
| 암리트차르-콜카타 산업회랑<br>(Amritsar Kolkata Industrial Corridor, AKIC) | - 재원: 산업회랑은 월드뱅크, 산업단지는 인도 정부<br>- 발주: 15년경 타당성조사 발주 예정, 국제입찰                                                                                            |

### □ 사업 개요

- 포럼명 : 인도 Smart City-Metro 프로젝트 포럼
- 시기/장소 : 2015년 하반기, 서울
- 대상 : 인도 도시개발 프로젝트 진출 관심 한국기업
- 내용 : 인도 스마트시티 추진계획 및 한국기업 참여분야 설명회
- 추진방법 : 인도내 4개 무역관 공동으로 연사 및 발주처 초청 추진
- 참여기관 : 인도 도시개발부, DMICDC 등 산업회랑 추진기관, CII 등 관련 인도 경제인 단체 등

### □ 성과 목표

- 효과적인 인도 진출방안 제공
- 신규 수출 성공사례 창출을 위한 토대 마련
- 한국기업의 전용공단 입주율 제고

### □ 협업부서/무역관

- 본사 : 건설플랜트사업팀
- 무역관 : 뉴델리, मुंबай, 첸나이, 벵갈루루

## 인도 물·재생에너지 포럼 및 상담회

### □ 추진목적 및 배경

- 인도는 적절한 수처리 부재로 하수·폐수 문제가 심각하며 또한 물부족 문제 해결을 위해 담수화 프로젝트 등 다양한 노력을 기울이고 있음. 이에 세계적 수처리, 수관리 기술을 보유하고 있는 한국 기업과의 협력을 기대
- 인도는 세계 최초로 재생에너지부를 설립(1980년)할 정도로 재생에너지분야에 많은 투자를 하고 있으며, 인도가 보유한 신재생에너지 생산능력은 전체 전기생산능력의 12%에 달함.
  - \* 현재 30GW의 재생에너지 생산능력을 보유하고 있으며, 제12차 경제개발계획중 18.5 GW의 생산능력을 추가한다는 계획을 추진

### □ 사업개요

- 내용 : 물산업 관련 인도 기업인 초청 포럼 및 상담회 개최
- 개최시기 : 2015년 2분기
- 장소 : 뉴델리 / 첸나이
- 부대행사 : 인도 물산업 전시회와 연계 프로그램 개발 추진

### □ 성과 목표

- 물·재생에너지 관련 프로젝트 발굴 5건, 프로젝트 상담 1억불

### □ 본사협업부서 및 무역관

- 본사협업부서 : 기후변화사업팀
- 인도내 4개 무역관 : 물산업 관련 인도 기업인 초청

## 인도 전력 기자재 로드쇼

### ☐ 추진 목적

- 인도 전력 기자재 시장 진출
  - 인도 지역 전력 기자재 수출 유망 중소기업 발굴 및 수출지원

### ☐ 사업 개요

- 시기 : 2015년 5월
- 장소 : 뉴델리
- 참가기업 : 한국(10개사), 인도(20개사)
- 주요내용

| 시간            | 내용                 | 비고               |
|---------------|--------------------|------------------|
| 09:00 ~ 10:30 | 인도 전력 기자재 시장 설명회   | 인도 기업 20개사       |
| 10:30 ~ 12:30 | 한국 중소기업 기자재 상품 설명회 | 한국 참가기업 10개사     |
| 12:30 ~ 13:30 | 점심식사               |                  |
| 13:30 ~ 18:00 | 1:1 상담회            | 한국 참가기업 및 인도 바이어 |

### ☐ 성과 목표

- 신규수출 창출기업수(5개사), 수출창출액(50만불), 수입성약바이어수(10개사)

### ☐ 본사협업부서 및 무역관 : 건설플랜트사업팀, 뉴델리

## 한-인도 글로벌기업 융복합 GP 사업

### □ 사업 개요

- 제조산업, 스마트시티, 온라인시장 등 3대 유망분야 대상으로 융합 GP(포럼 및 상담회) 개최
- 행사명 : 2015 한·인도 융합 GP (Rise with India)
  - 일시 : '15. 5월 / 뉴델리
    - \* 1일차 : 동반성장 융합플라자 개막식, 전시상담회, 기타 부대행사
    - \* 2일차 : 한국상품전(뭄바이)과 연계
    - \* 부대행사는 한국전용공단 제막식 및 입주기업 계약 체결식
- 모집분야 : (제조업) 자동차부품, 인프라·에너지, 섬유 등  
(스마트시티) 사물인터넷, 네트워크 장비 등  
(온라인) 헬스케어, 홈키친, 뷰티, 패션 등
- 참가대상
  - (한국) 30개사 : 인도시장 진출 희망 중소·중견 기업
  - (인도) 120개사 : 한국 경제협력 희망 유력기업
  - GP 기업 : (제조업) Honda, (스마트시티) Punj Lloyd Group, (온라인) 스냅딜, 플립카트 등

- 본사협업부서 및 무역관 : 주력산업팀, 글로벌파트너링팀, 뉴델리, 뭄바이, 첸나이, 벵갈루루

## 인도 동반진출기업 판로확대 지원사업

### □ 추진배경

- 170여개사에 달하는 첸나이 동반진출기업들은 최근 극심한 경영환경 악화로 신규 판로 확대가 절실한 상황
- 최근 3년간 루피화 환율이 약세를 거듭하면서, 대부분의 원자재를 달러베이스로 조달하는 동반진출기업들은 **환차손 급증**
  - \* 달러당 루피 환율추세 : 44루피('11년 8월) → 60.6루피('14년 9월)
- 한편 첸나이 인근에는 르노니산, BMW, Ashok Leyland, Toyota, Ford등 **많은 완성차 기업이 진출해** 있으며 대규모 투자를 진행중

### □ 추진목적

- 첸나이 지역 **투자진출기업 판로개척 지원** 및 진출 애로사항에 대한 유기적 대응 시스템 구축
  - 현대차 및 동반진출기업과 협업하여 제품 품질개선 및 **공급선 다변화**를 위한 **마케팅사업**을 추진하고 동반진출기업들의 경영안정화 도모
  - \* 완성차기업별 구매절차 및 노하우 전파, 품질인증, 상담지원 등

### □ 사업개요 (시기 : 연중)

| 일 자 | 일 정                     | 장 소       |
|-----|-------------------------|-----------|
| 3월  | Yamaha Motors 구매정책 설명회  | 첸나이 5성 호텔 |
| 5월  | 동반진출 세미나                | 첸나이 5성 호텔 |
| 7월  | 르노니산·도요타 구매정책 설명회 및 상담회 | 첸나이 5성 호텔 |
| 9월  | 동반진출 세미나                | 첸나이 5성 호텔 |
| 연중  | 글로벌 기업별 상담주선 및 구매정책 전파  | N/A       |

### □ 본사 협업부서 및 무역관

- 본사 : 글로벌 전문기업팀
- 무역관 : 인도내 4개 무역관 (GP 및 Autoparts Plaza등 유사사업 협업)

## 인도 내수시장진출 지방상담회

### □ 추진 배경

- 인도는 12억 인구의 젊은층을 중심으로 신흥 소비시장
  - 인도는 35세 이하가 65%, 파키스탄은 30대 이하가 60%로 젊은층은 새로운 제품에 대한 구매력을 갖춘 거대 소비세력으로 성장

### □ 추진 목적

- 추진목적
  - 지방 기업에게 심적 거리감이 존재하는 인도 바이어를 초청하여 지역기반 중소기업체의 실질적인 인도 시장 진출 지원
  - 인도시장 내 한국제품 인지도 제고를 통한 수출확대 기반 구축
    - \* 인도 바이어의 한국제품에 대한 품질 인식은 높으나 한국 브랜드에 대한 인지도는 매우 미흡한 것으로 파악(해외시장조사 접촉 대상 바이어 50개사)

### □ 사업 개요

- 개최시기 : 2015년 하반기
- 개최지역 : (1일차) 동남권 KOTRA지원단, (2일차) 대경권 KOTRA지원단 상담회
- 참가바이어수 : 20개사 내외
- 사업형태 : 유망업종별 구매계획 바이어 선 발굴, 후매칭 방식, 핀포인트 상담주선

### □ 주요 사업내용

- 성약 유망상품별 사전 구매예상바이어 조사후 국내업체 신청접수
- 바이어별 핀포인트 상담회 개최 (바이어 20여개사, 국내 참가업체 80개사)

### □ 참가바이어 지원사항

- 항공임 50% 지원(1인, U\$600내),
- 숙박 1일(지방상담회 참가시 1박 추가)
- 통역 제공(행사당일 상담장 내)
- 교통편의 제공
- 네트워킹 간담회 1회

□ 기 타

- 성약가능성 높은 소수기업 대상, 집중지속 지원
- 지원카드 유지 및 연간관리 성약지원

□ 성과 목표

- 바이어 선발굴, 후매칭 방식적용을 통한 성약가능성 제고
  - 단기적 수출성약가능성 높은 바이어를 통한 성약목표 50만불 설정
- 핀포인트 상담추진을 위한 사전 바이어 접촉활동 강화
- 수출기업화 잠재기업 발굴가능성 확대

□ 협업부서/무역관

- 본사 : 해당 KOTRA지원단 (국내 참가 희망 기업 모집, 상담회 개최 준비)
- 해외 : 인도지역 무역관 협업 (관할지 내 구매 계획 바이어 유치)

## 인도 Connectivity 포럼 및 상담회

### □ 추진 목적

- 벵골만지역의 전략적 중요성 부각에 따른 프로젝트 진출 기회 제고
  - 지정학적으로 인도의 동방정책, 중국의 대서부개발 및 남진정책, 미국의 신아시아정책이 충돌하는 전략적 요충지
  - 경제적으로도 많은 인구로 거대한 소비시장 형성, 상대적 저개발 국가로 개발 가능성 풍부, 풍부한 천연자원을 보유한 지역
- 인도 등 벵골만 인접 국가와 아세안, 중국과의 철도, 도로 및 해상로 등의 Cross Border Connectivity 구축 기회 다대
  - \* 인도정부, 인도(Impal)-미얀마(Mandalay)구간 579km 도로연결 및 버스운행 추진

### □ 사업 개요

- Cross Border Connectivity 포럼 및 상담회
  - 시기/장소 : 2015년 하반기 / 서울 본사
  - 대상 : 산업회랑, 철도, 항만 개발 및 연계 프로젝트 관심기업
  - 참여조직 : 서남아지역본부(관련 무역관), 아시아지역본부(관련 무역관), 관련국 정부 및 발주처, ADB 등
    - \* 대상사업 : BCIM-EC, BIMSTEC-EC, GMS-EC 등 Connectivity 추진 프로젝트
  - 프로그램 : 포럼(오전), 1:1상담회(오후)
  - 추진방식 : BCIM(방글라데시, 중국, 인도, 미얀마) 경제회랑 인도측 시작지점인 콜카타의 중요성을 감안, 웨스트벵갈산업개발공사(WBIDC, 주산업부 산하기관)와 협업으로 추진

### □ 성과 목표

- 효과적인 인도 진출방안 제공
- 신규 수출 성공사례 창출을 위한 토대 마련

### □ 협업부서/무역관

- 건설플랜트사업팀 : 행사장준비, 국내 참가기업 모집 등 총괄
- 서남아지역본부 : 특화사업 예산반영, 관할무역관 사업 참여유도
- 동남아대양주지역본부 : 관할무역관 사업 참여유도
- 무역관 : 연사섭외 및 초청
  - 뉴델리, 첸나이, 벵갈루루, 양곤, 다카, 싱가포르

\* 자료관련 문의

| 구분       | 담당자 | Tel              | Email              |
|----------|-----|------------------|--------------------|
| 서남아지역본부  | 손호성 | +91-124-462-8500 | sohnhs@kotra.or.kr |
| 본사 신흥시장팀 | 이미경 | 02-3460-7215     | mkleee@kotra.or.kr |