

2026 서남아 진출전략



Contents

I. 진출 환경



| | |
|---|----|
| 1. 경제 환경 | 04 |
| 2. 정치(정책) 환경 | 09 |
| 가. 정부 현황 | 09 |
| 나. 주요 정책 및 규제 현황 | 10 |
| 3. 주요 이슈 Pick | 14 |
| 가. Why India : 글로벌 공급망의 새로운 심장 | 14 |
| 나. 인도 전략산업 대전환 : 반도체·EV·조선의 질주 | 15 |
| 다. 인도 통상정책 재편 진행 중 | 17 |
| 라. 인도 소비혁명 : 가격에서 가치로 | 18 |
| 마. 데이터센터·자율주행까지, AI 인도 한국 기업의新机회 | 19 |
| 바. 방글라데시 '26년 11월 최빈국(LDC) 졸업에 따른 대비 필요 | 20 |
| 사. 방글라데시 신도시 및 특별경제구역(NSEZ) 개발 추진 | 21 |
| 아. 파키스탄-중국 경제회랑(CPEC) 본격화 및 한국-파키스탄 EPA 협상 개시 | 22 |
| 자. 스리랑카, 투자 유치를 위한 인프라 개발 및 기술 주도형 경제로의 전환 | 23 |

II. 시장 분석



| | |
|------------------------------------|----|
| 1. 시장 현황 | 26 |
| 가. 시장 특징 | 26 |
| 나. 무역 | 32 |
| 다. 산업 | 49 |
| 라. 투자 | 52 |
| 2. 유망 산업 | 59 |
| 가. (인도) 철강 | 59 |
| 나. (인도) 자동차 | 59 |
| 다. (인도) 제약·바이오 | 64 |
| 라. (인도) 전기전자 | 66 |
| 마. (방글라데시) 고성복 RMG(합성섬유 MMF)와 가죽산업 | 67 |
| 바. (파키스탄) 신재생에너지 산업(태양, 풍력, 수력) | 68 |
| 3. 협력 기회 | 70 |
| 가. 프로젝트 | 71 |

III. 진출전략




| | |
|--------------------------------------|-----|
| 1. PEST/SWOT 분석 | 76 |
| 2. 진출전략 | 78 |
| 첨부 1. 수출 유망 품목(상품) | 108 |
| 첨부 2. 수출 유망 품목(서비스) | 125 |
| 첨부 3. '26년도 KOTRA 주요사업(잠정) | 135 |
| 첨부 4. '26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더 | 137 |



I. 진출 환경

| | |
|---------------|----|
| 1. 경제 환경 | 04 |
| 2. 정치(정책) 환경 | 09 |
| 3. 주요 이슈 Pick | 14 |



I 진출 환경



1. 경제 환경

□ 글로벌 공급망의 뉴허브, 인도 중심으로 성장세 지속 예상

- (인도) '14년 이후 7%대 고성장 지속 중이며 '26년에도 6.3%로 성장 전망
 - IMF, 향후 5년간 글로벌 성장 기여도의 16% 이상을 인도가 견인할 것('23년)
 - 제조업 구매관리자지수(PMI)는 꾸준히 57~59선 유지, 제조업 경기 확장 국면 지속
 - 정부 차원의 도로·철도·항만 등 사회간접자본 건설을 공격적으로 추진하여 물류비 절감·공급망 개선 등 중장기적 투자 환경 개선 효과로 연계
 - * 印 도로교통부 장관, "FY 2026에만 810억 달러(7조 루피) 규모의 신규 프로젝트 발주 예정"
 - 산업 발전에 따른 원유 및 원·부자재 수입 확대로 무역수지 적자는 고질적 문제
 - * 인도 무역수지(억 달러) : -2,649(FY 2023) → -2,411(FY 2024) → -2,828(FY 2025) → -674(FY 2026 4~6월)
 - 글로벌 경기 둔화와 원자재 불확실성, 환율 불안정은 리스크
 - * 러시아·이란産 에너지 공급 차질로 제조업 전반의 비용 불확실성이 높아지고 있음
 - * 루피화 가치 하락 지속, '25년 9월 기준 USD 1달러당 INR 88루피까지 하락
- (방글라데시) '26 방글라데시 중앙은행 5.5%, IMF 6.5% GDP 성장을 전망
 - '23년 이후 지속된 GDP 성장률 하락세가 회복세로 전환될 것으로 기대
 - * 최근 10년간 약 6.3% 연평균 성장률 기록 : 7.5%('17년) → 7.9%('18년) → 7.3%('19년) → 5.2%('20년) → 6.8%('21년) → 7.1%('22년) → 5.8%('23년) → 4.2%('24년) → 3.8%('25년)
 - 과도정부의 경제 안정화 최우선 정책기조, 해외 노동자들의 송금액 증가 등으로 외환보유고*는 FY 2026에도 계속 증가 추세일 것으로 전망
 - * FY 2024(약 200억 달러) → FY 2025(약 250억 달러)
 - 의류제조업(RMG)이 전체 방 수출의 약 83%를 차지하고 있으나, 높은 수입 원단 의존도(약 70%), 낮은 부가가치(천연섬유 제품 중심)* 등으로 무역수지 적자 지속
 - * RMG 부가가치 : 인도(60% 이상), 베트남(50% 이상), 방글라데시(약 30% 수준) 추산(방 섬유협회, BGMEA)
- (파키스탄) '26년 파키스탄 경제성장률은 점진적으로 증가하여, '25년 대비 소폭 상승한 3%대의 완만한 경제 회복세를 보일 것으로 전망

- 물가 둔화 및 금리 하락에 따른 지속적인 경제 개선 흐름과 IMF 구제금융 패키지 지원책이 내수 경제를 뒷받침하며 완만한 경제 성장 기대
- 하지만 인더스물조약(IWT)*의 유예 장기화에 따른 물 부족 충격으로 파키스탄 경제를 지탱하는 농업 산업 타격 및 수력발전 제한에 따른 산업 생산 차질 예상

* 인더스물조약(IWT) : 1960년 체결 이래 인도·파키스탄 간 전면전 중에도 유지된 물 배분 조약으로 카슈미르 지역 인더스강의 물 배분을 규정

- (스리랑카) 세계은행, '26년 3.5%라는 완만한 경제 성장을 전망
 - IMF 관리 체제 中, 2024년도 1인당 국민소득 4,516불 달성
 - * '23년 IMF로부터 17번째 구제금융 30억 불을 받고, '26년까지 IMF로부터 내정간섭 받게 됨
 - '24년부터 상당 부분 외채 조정, 인플레이션 통제, 외환보유고 증가, 재정 구조 개혁 등 괄목할 만한 거시경제 성장을 이루어 IMF로부터 권고사항을 성공적으로 이행하고 있다는 평가
 - 전반적으로는 성장 모습을 보이지만 이전의 경제/사회 위기에 따른 '24년 빈곤율 24.5%에 이어 '25년 빈곤율 33.3% 전망

□ 주요 경제지표

| 주요지표 | 단위 | 2019년 | 2020년 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 | 2026년 |
|-------------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------------|--------|
| 인구 | 백만 명 | 1,875 | 1,896 | 1,915 | 1,933 | 1,952 | 1,972 | 1,993 | 2,013 |
| 명목 GDP | 십억 달러 | 3,647 | 3,490 | 4,099 | 4,317 | 4,518 | 4,933 | 5,149 | 5,520 |
| 1인당 명목 GDP | 달러 | 1,945 | 1,841 | 2,140 | 2,233 | 2,314 | 2,501 | 2,584 | 2,742 |
| 실질성장률 | % | 3.9 | -4.7 | 8.8 | 6.9 | 7.8 | 6 | 6.0 | 5.8 |
| 실업률 | % | 7.2 | 10.1 | 8 | 7.6 | 8 | 7.8 | 7.2 | 7.3 |
| 소비자물가상승률 | % | 4.4 | 6.8 | 5.6 | 9.1 | 8.7 | 5.9 | 3.4 | 4.0 |
| 재정수지(GDP대비) | % | -5.0 | -8.5 | -6.4 | -6.3 | -5.6 | -4.8 | -4.4 | -4.0 |
| 총 수출 | 억 달러 | 6,019 | 5,565 | 7,438 | 8,618 | 8,639 | 9,047 | - | - |
| (對韓 수출) | 억 달러 | 64.9 | 56.3 | 90.8 | 102.1 | 77.6 | 75.6 | 63.0 ^{~10월누계} | - |
| 총 수입 | 억 달러 | 7,112 | 6,026 | 8,722 | 10,363 | 9,745 | 10,360 | - | - |
| (對韓 수입) | 억 달러 | 175.5 | 143.2 | 192.1 | 226.9 | 207.7 | 212.6 | 188.0 ^{~10월누계} | - |
| 무역수지 | 억 달러 | -2,235 | -1,555 | -2,757 | -3,757 | -3,144 | -3,621 | -4,051 | -4,240 |
| 경상수지 | 억 달러 | -505 | 272 | -743 | -1,216 | -324 | -310 | -538 | -701 |
| 환율(연평균) | 인도루피 /US\$ | 70.42 | 74.09 | 73.91 | 78.60 | 82.59 | 83.66 | 86.97 | 88 |
| 해외직접투자 | 억 달러 | 132 | 112 | 177 | 159 | 140 | 241 | - | - |
| 외국인직접투자 | 억 달러 | 580 | 699 | 513 | 555 | 345 | 345 | - | - |

자료: EIU(인구, 명목 GDP, 1인당 명목GDP, 실질성장률, 실업률, 소비자물가상승률), 재정수지, 무역수지, 경상수지, 환율), World Bank(총 수출, 총 수입), UNCTAD(해외직접투자, 외국인직접투자), 무역협회(對韓 수출입)/'25년 예상치, '26년 전망치

□ 현지 경제 상황

- (경제 성장) 코로나 팬데믹 이후 6~8%의 견조한 성장세 유지, '26년에는 인도를 제외한 방글라데시, 파키스탄과 스리랑카 성장률 둔화로 5.8%로 다소 감소 전망
 - (인도) '25년 GDP 약 4.19조 달러, '27년 日·英 제치고 4대 경제대국 전망(IMF, '25년 4월)
 - * 인도 실질 GDP 성장률(%) : 7.6('22년) → 9.1('23년) → 6.5('24년) → 6.2(f)('25년) → 6.3(f)('26년)
 - (방글라데시) 최근 10년 연평균 GDP 성장률 약 6.3%, '23년 이후 높은 인플레이션*, 민간투자 부진**, 낮은 외환보유고, 정치적 불안정*** 등으로 3년간 GDP 하락
 - * 인플레이션 변동 추이 : FY 2022(7.5%) → FY 2023(9.02%) → FY 2024(9.7%) → FY 2025(10.03%)
 - * GDP 대비 민간투자 비중(CPD 기준) : FY 2019(23%) → FY 2024(18%)
 - * '24년 8월 전 국민 정권퇴진 운동으로 하시나 전 총리 사임, 유누스 수반 과도정부 출범
 - (파키스탄) 전반적인 안정화와 회복세를 보이고 있으며, 물가 및 금리 인하 등에 따른 거시 환경이 개선되고 있으나, 성장 속도는 낮은 수준 기록 예상
 - * 파키스탄 경제성장률 전망(IMF) : '25년 2.6% → '26년 3.6%
 - (스리랑카) '29년까지 연간 4% 경제 성장 전망, '29년 1인당 GDP \$6,500 달성 목표
 - * 외환보유고 61억 불, '25년 국가부채 이자지급액은 GDP의 9%로, 정부 지출의 41%에 해당
- (소비) '22년과 '23년 9% 수준의 높은 물가 상승률을 기록하였으나 그 후 안정 추세로 '25년 3.4%에 이어 '26년의 경우 4%를 기록할 것으로 전망
 - (인도) 물가 안정 및 5년 만에 금리 인하(2월·4월 각각 △ 0.25%p)에도 소비 확장은 제한
 - '25년 8월 소비자물가(CPI)는 '19년 이후 최저치인 1.55% 기록, 인도중앙은행) 목표치(4±2%)를 밑도는 수준으로 사실상 디플레이션 압력 발생 신호
 - (파키스탄) '25년 인플레이션 하락 및 금리 인하, 소득 개선에 따른 소비심리 회복세를 보이고 있으며, '26년 경기 회복과 고용 확대에 점진적인 소비 개선 예상
 - '25년 점진적인 가계소득 증가, 물가 안정 및 고용 회복 효과로 소비가 회복되며 '26년부터 소비 회복세가 강화될 것으로 예상되나, 대외 여건은 여전히 변수로 작용
 - * 소비자물가상승률(IMF) : '24년 23.4% → '25년^e 5.1% → '26년^p 7.7%
 - * 실업률(IMF) : '24년 8.3% → '25년^e 8.0% → '26년^p 7.5%
 - (스리랑카) '25~'29년 소비자 물가 상승률이 3~4% 전망되며 전력청의 간헐적 전기세 인상과 기후 변화에 따른 농업량 변화는 인플레이션에 영향 가능
- (산업 생산) 다국적기업들의 인도 투자 진출 러시와 방글라데시 봉제업 확대 노력이 서남아 지역 산업 생산을 끌어올릴 것으로 예상
 - (인도) 제조업 선행지표(제조업 PMI)의 견조한 확장세는 신규 주문 증가와 글로벌 공급망 다변화 수요 영향
 - * 제조업 구매관리자지수(PMI) : 2월 56.3 → 4월 58.2 → 6월 57.6 → 8월 59.1

- (방글라데시) 최대 제조업으로 국가 전체 수출의 약 83%(약 482.8억 달러)를 차지하는 천연섬유 중심의 RMG(기성복) 산업에 대해 최근 중국의 RMG 공장 이전 투자가 급증*하고 있음(세계 최대 친환경 인증 의류공장 217개 가동 중)
 - * FY 2024~25, 중국계 기성복·신발(소재 포함) 관련 투자 약 23건 이상
 - * RMG 부가가치 : 인도(60% 이상), 베트남(50% 이상), 방글라데시(약 30% 수준) 추산(방 섬유협회, BGMEA)
- (파키스탄) 에너지 고비용 구조, 공급 불안정 등에 따른 생산비용 증가는 불안 요인이나, 제조업 현대화 노력, 에너지 인프라 개선 정책, CPEC 2단계 산업단지 개발 등을 주요 축으로 점진적인 회복세를 보일 것으로 예상
- (스리랑카) 서비스 부문이 전체 GDP의 60%를 차지, 관광산업이 활기를 띠는 와중에 교통과 물류의 발달이 서비스 수출 증대를 뒷받침
- (대외교역) 서남아는 전통적인 무역적자 지역이나 최근 수년간 수출이 연속적으로 증가하고 있으며 수입은 정체 상태
 - (인도) '25년 총 수출(상품+서비스)은 전년 대비 증가세를 유지했으나 이는 주로 서비스부문 호조 영향, 상품 수출은 전년 수준에 머물러 구조적 제약이 여전
 - '25년 8월 들어서는 글로벌 수요 둔화, 美 관세 충격, 원자재 가격 불안 등으로 총 수출이 전년 대비 6.7% 감소(총 수출액 676억 달러)하며 마이너스로 전환상품 수출은 규제 정책·원자재 리스크에 크게 좌우되며 변동성이 크지만, 서비스 수출은 내수 의존도가 낮고 글로벌 수요와 환율 효과에 힘입어 안정적

인도 최근 3개년 수출입액 및 무역수지

(단위: 백만 달러, %)

| 구분 | '22/'23년 | '23/'24년 | '24/'25년 | '25/'26년('25년 4~6월) |
|---------|------------------|------------------|-----------------|---------------------|
| 수출액(증감) | 451,070(+7.96%) | 437,072(△ 3.10%) | 437,511(+0.08%) | 111,802(+1.59%) |
| 수입액(증감) | 715,970(+17.33%) | 678,214(△ 5.27%) | 721,320(+6.36%) | 179,440(+4.23%) |
| 무역수지 | △ 264,900 | △ 241,143 | △ 282,820 | △ 67,454 |

자료: 인도 상공부

- (방글라데시) '25년 기준, 수출 483억 달러 수준으로 전년 대비 약 5.83% 증가, 수입은 683.5억 달러 수준으로 6.27% 감소, 무역수지 적자 규모 131.6억 달러 수준으로 전년 대비 급감. 방글라데시 정부는 '26 수출 635억 달러 목표(상품 550억, 서비스 85억 달러)* 발표
 - * RMG(기성복) 445억 달러, 가죽류 12.5억 달러, 황마(Jute) 1억 달러 수준
- (파키스탄) 수출, 수입 규모는 '25년에 이어 '26년에도 점진적으로 증가할 것으로 예상되나 수입 증가세가 수출을 앞서면서 무역적자는 확대될 것으로 전망
 - * 수출(IMF/EIU, 억 달러) : '24년 324.4 → '25년 345.8 → '26년 357.1
 - * 수입(IMF/EIU, 억 달러) : '24년 564.9 → '25년 697.4 → '26년 776.3

- (투자 유입) 인도로의 FDI 유입이 집중되고 있는 반면 서남아 타 국가들의 경우 매우 제한적으로 외국인 투자가 이루어지고 있는 상황
 - (인도) 인도 산업무역진흥청에 의하면 '25년 기준 對인도 FDI 유입액은 500억 달러(+13%), 총 FDI는(재투자 포함) 810억 달러(+14%)로 최근 3년 내 최대치 기록

'00년 이후 對인도 누적 투자액(모리셔스, 싱가포르, 케이만제도 제외)

| 국가 | 미국 | 네덜란드 | 일본 | 영국 | UAE | 독일 |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| 금액(달러) | 706억 | 533억 | 443억 | 358억 | 228억 | 151억 |

- (방글라데시) '22년 17.21억 달러 투자 유입을 정점으로 정치·경제적 불확실성 등으로 2년 연속 감소했으나 '25년 반등*하였고 제조업, 전기·가스 및 수도, 정보·통신 업종 위주로 FDI 유입세 집중**
 - * FDI 추세 : '21년(13.28억\$) → '22년(17.21억\$) → '23년(16.10억\$) → '24년(14.68억\$) → '24년(17.12억\$)
 - * '24년 제조업 10.39억 달러, 전기·가스·수도 3.78억 달러, 정보·통신 2.28억 달러
- (파키스탄/스리랑카) IMF 구제금융 지원을 받고 있는 국가들인 만큼 뚜렷한 경제 회복세가 보이지 전까지는 유의미한 외국인투자는 이루어지기 어려운 상황
- (투자 진출) 서남아지역은 매년 100억~200억 불 정도의 해외투자 진출을 하고 있으며 대부분 서남아 최대국인 인도의 해외투자 진출 금액
 - (인도) 우리나라로의 투자의 경우 대우상용차에 투자한 Tata사와 쌍용차에 약 5천억 원을 투자 하였다가 '21년 철수한 Mahindra사 사례가 대표적

2. 정치(정책) 환경

- (인도) 모디 정부의 “Make in India” 정책 기조 지속
- (파.방.스) 파키스탄, 방글라데시, 스리랑카는 신정부 출범 후 경제 성장 정책 추진 예정

가. 정부 현황

□ 모디 총리가 건재한 인도, 파.방.스 3개국은 정국 불안 속 신정부 출범

- (인도) 제18대 하원의원 선거('24년 6월) 결과 인도인민당(BJP) 단독 과반 상실, 여권 연합(NDA)이 전체 의석 54%(293석)를 확보하며 소수 정당·연정으로 3기 모디 정부 출범
 - '14년 집권 이후 여권 연합과 형식상 연정을 이어왔으나, 신정부에서는 소수 정당과 연대가 불가피해 정책 추진 과정에서의 합의·속도 조절 필요성 확대
 - △ 친기업 환경 조성 △ 규제 완화 △ 경제발전 동력 확보라는 모디노믹스 핵심 기조는 지속, 연립정치 환경 속에서도 정책의 연속성과 점진적 개혁 방향은 유지되는 상황
- (방글라데시) 1971년 독립 이후 양당정치 지속, '24년 하시나 독재 정권 퇴진 및 과도정부 출현. '09년 이후 AL 정당의 하시나 전 총리가 15년간 장기 집권했으나, '24년 8월 전 국민 정권퇴진 운동으로 사임. 유누스 과도정부는 '26년 2월경 총선 실시 대국민 발표('25년 8월)와 함께 선관위 차기 총선 관련 로드맵 공개*
 - * 유권자 확인, 약 70개 정당 등록·심사·승인, 선거 현장·관리요원 교육, 필요물자 조달 등
- (파키스탄) 연방제 공화국으로 대통령이 국가원수, 총리가 행정부를 수반하고 있으며, 실질적인 국정·정책·경제 의사결정은 총리와 군부가 공동 개입
 - '24년 총선 이후, 파키스탄 국민당(PML-N)과 파키스탄 인민당(PPP)으로 구성된 연립 정부 형태의 샤리프 신정부가 출범하였으며, 군부와 사법부와의 강한 유대 관계를 바탕으로 정권 운영 중
 - 야당인 파키스탄 정의당(PTI, 전 총리 임란 칸 정당)은 강력한 대중적 지지를 바탕으로 정치적 대립 구도를 보이고 있으며, 양당 간 정책 실행의 불안정성이 높음
- (스리랑카) '24년 집권한 아누라 쿠마라 디사나야케 정부는 IMF가 제시한 경제 개혁 어젠다를 잘 수행하고 있다고 평가 받음
 - 부정부패 및 지배구조 개혁, 내각 각료 축소와 대통령 예우 축소, 전기세 및 연료 가격 재검토, 사법 개혁 등

나. 주요 정책 및 규제 현황

□ (인도) “Make in India” 기조 유지와 더불어 新 전략산업 육성 정책 전개 및 중산층 중심 대규모 감세 정책 활용한 경기 둔화 타개 기조 유지

- 자립 인도(Self-Reliant India) 및 공급망 강화 기조 지속
 - 생산연계인센티브(PLI) 확대 적용, 세제 혜택 부여를 통한 글로벌 기업 현지 생산 유치
 - 투자 승인 절차 간소화 및 규제 완화, 전략산업 중심의 외국인직접투자(FDI) 확대 허용
- 전략산업 분야(△ 반도체 △ 전기차 △ 조선 △ 에너지 등)에서 인도 정부의 적극적 육성 정책과 투자 유치 기조 본격화, 우리 기업 협력·투자 지평 확대

인도 新 전략산업별 주요 육성 정책

| 분야 | 주요 내용 |
|-----|---|
| 반도체 | <ul style="list-style-type: none"> • 100억 달러 규모 대규모 인센티브 패키지 확대 및 글로벌 팹/설계기업 유치 • 설계 생태계 확장을 위한 Design Linked Incentive(DLI) 확대 등 |
| 전기차 | <ul style="list-style-type: none"> • EV·배터리 제조 PLI 본격 집행, 충전 인프라 확충 투자 • '30년 EV 판매 비중 30% 목표 추진 |
| 조선 | <ul style="list-style-type: none"> • 사가르말라(Sagarmala)-Green Tug 프로그램 연계 지원 • 국방·상업용 선박 수요 확대 기반 정책 강화 |
| 에너지 | <ul style="list-style-type: none"> • '70년 탄소중립 목표 달성 위해 재생에너지 비중 확대 • 녹색수소·배터리저장장치(BESS) 등 신에너지 투자 촉진 |

- FY 2026년 연방 예산안 발표('25년 2월 1일), △ 농업 △ 중소기업 △ 투자 △ 수출로 경제 성장·민간 소비 안정화 및 '47년까지 '선진 인도(Viksit Bharat)' 비전 로드맵 구축에 집중
 - 116억 달러(1조 루피) 규모 소득세 감면 통해 중산층 세금 실질적 감소 효과 → 年 소득 1.4만 달러(120만 루피) 미만은 사실상 소득세 면제(남아시아 內 최대 면세 한도)
- 단일부가가치세(GST) 세율 구조 간소화 및 서민·중산층 부담 전면 완화
 - 기존 5%·12%·28%·28%+cess의 세율 체계를 5%·12%·50%로 간소화('25년 9월 22일~)
 - 기본 식품군(우유·로피·빵 등) 면세 및 필수 의약품·의료기기 5% 또는 면세 조정, 교육 필수품(연필·공책 등) 면세 및 저가 의류·신발 저율(5%) 유지 등으로 필수소비재 가격 안정화
 - 폭리 방지(Anti-profiteering) 제도 도입, 세율 인하·ITC(투입세액공제) 확대 이익을 판매가격 인하로 소비자에 환원 의무화 → 미이행 시 이익 환수+18% 이자, 가산세(10%) 부과 등
- (규제) 일회용 플라스틱에 대한 제조, 수입, 유통, 판매 및 사용 제한 법안 시행('22년 7월 1일)
 - 이에 따라 인도 내에서 사용되는 플라스틱 백, 식품 등에 사용되는 스틱류, 음료용 빨대, 포장재 등 상당한 넓은 범위의 규제 시행

□ (방글라데시) SOC 개발, 수출입, 세금, 에너지 등 다양한 경제 정책 추진

- NEC(국가경제위원회), FY 2025~26 ADP 기준 원안(2.78조 Tk) 대비 축소안(2.3조 Tk, 외자비중 8,600억 Tk 수준)으로 확정('25년 5월)
 - 과도정부의 대형 SOC 개발 예산 축소 편성, 해외 원조 축소 기조 반영
 - 10개 부문*에 ADP 52% 예산을 우선 배정, 도로·철도·보건
 - * 이 중 최우선 5개 부문(교통, 전력, 교육, 주거, 보건)에 70%를 배정
 - 에너지 부문 예산은 증가했으나 프로젝트 수는 축소된 상황
- (수출) 2년 내(FY 2025~27) 상품 수출 1,100억 달러 목표
 - 채소, 수공업품 등 신규 유망 품목을 '주력 품목'으로 다변화 예정
 - 비가격경쟁력(생산성, 품질·인증 경쟁력 등) 제고 노력으로 목표 달성 계획
 - LDC(Low Development Country) 졸업으로 무역특혜 단계적 종료(EU, 영국, 캐나다, 일본 등)* 예정, 이를 대비한 개별협정**(한국, 일본 등) 체결 추진
 - * EBA(방-EU, ~'29년), DCTS(방-영국, ~'29년), 캐나다(GPT 적용) 외에는 별도 우대체제 미흡
 - * CEPA(방-한국, 방-일본 협상 진행 중) 등 주요 국가들과 개별 협정 체결 추진 중
- (수입) FY 2025~28 수입정책 명문화 준비 미흡
 - 신규 정책이 아직 신규 고시(관보)되지 않은 상태이며, 기존 수입정책(IPO, Import Policy Order FY 2021~2024)을 참조하는 상황
 - 이로 인해, 임시적으로 기존 수입정책, 방 중앙은행 외환국(FEPD) 세부지침, 국세청(NBR) 관세 관련 관보 SRO를 통해 실무를 임시로 진행
 - * 수입정책은 WTO에도 사전 통보가 되어 있지 않은 상황, 향후 확정 시 WTO 사이트를 통해 확인 가능
- '2041 재생에너지 40%' 비전 재확인, 이에 따른 로드맵 공식 발표
 - 1차('30년 15~20%)*, 2차('40년 30%), 3차('41년 40%) 단계별 목표를 수립하였으며, 온라인 초안을 공개해 각계 전문가 의견 수렴을 진행 중('25년 9월)
 - * '40년 30% 목표 달성을 위해서는 누적 35.7GW(약 352~426억 달러 투자) 필요 추정('25년 8월)
 - 옥상 태양광(루프톱) 의무화 및 국가 루프톱 태양광 프로그램 가동('25년 6월), 추가 전력(태양광, 풍력 중심) 생산설비, 인프라(송배전, ESS 등) 투자 및 지원 확대* 예정
 - * 재생에너지 기업 세금 감면 및 보조금 대출, 재생에너지 부품 수입관세 면제, 부가세 전액 면제('30년 6월까지)
 - 국내 발전 외 역내 전력교역(인도, 네팔, 부탄 등)으로 약 9GW 조달 구상
- 152개 품목에 대한 AIT 2% 신설('25년 7월 1일부)하여 수입 시 2% AIT 선 징수 후 연말 소득세 신고 때 상계(credit) 처리토록 의무화
 - 필수품, 산업재 다수 포함*되어 운전자금 확보 애로, 최종 생산품 원가 상승 등 우려 제기
 - * 쌀, 밀, 식용유 등 필수품과 섬유·봉제(RMG) 관련 원부자재를 제외한 타 산업군 제조 원료 등

- 이와 별도로 부가가치 선납세(Advance Tax)도 제조업자(3% → 2%), 무역·유통업자(5% → 7.5%)로 구분하여 세율 조정
- (규제) 디지털화(BSTI 온라인 신청 포털), QR 기반 진위 확인 등 추진 예정
 - 기존 BSTI 관련 불완전한 정책 마련, 불투명한 실질 적용 여부 등으로 동 제도 구조적 애로 다대*
 - * 절차적 비효율성, 장기간 통관 대기, 해외 BSTI 인증 상호 미인정(이중 인증 필요) 등
 - '수입제품 디지털 인증' 제도 확대 관련, 과도 기간 동안 '조건부 임시인증(Temporary Certificates)'을 통해 산업용 원자재 수입 통관을 지원 예정
 - 업계에서는 'BSTI 인증제도 디지털화' 외에도 추가적인 과제*들을 해결 요청 중
 - * 국제 상호 인정 확대, 시험소·전문인력 확충, 위조 인증 표시 단속 강화, 위험도 검사 단일화 및 온라인화 등

□ (파키스탄) IMF 프로그램 이행을 위한 재정 긴축 및 세제 개혁을 최우선 과제로 설정하고 투자 환경 개선을 위한 제도적 노력, 산업·규제 환경 개선을 위한 노력 지속

* '24년 9월 IMF로부터 70억 달러 규모의 37개월 확대신용공여(EFF) 프로그램 승인, '25년 3월 추가로 13억 달러 규모 기후회복력 및 지속가능성 기금(RSF) 협정 체결

- 세제 개혁, 부가가치세(VAT) 부과 대상 확대 및 에너지·부동산 등 분야 보조금 지원 합리화, 민영화 정책 등을 통해 IMF 조건 이행 노력 중
- 민간투자 확대를 위한 CPEC 2단계 산업단지 추진 및 ICT·제조업·농식품 가공 중심 FDI 유치 확대, 에너지 부문 구조 조정을 통한 전략 요금 현실화 강조
- 민간정부와 군이 공동으로 운영하는 특별투자촉진위원회(SIFC)를 통해 농업·광물·IT·에너지 분야 대규모 투자 프로젝트에 대한 중앙집중적 관리 체계 구축
 - 단기적으로는 대규모 외자 유치에 유리할 수 있으나, 투명성 부족 및 군 개입으로 인해 민간, 서방 투자자에게는 불확실성으로 작용할 가능성 상존

□ (스리랑카) 세제 개편과 규제 완화, 투자 유치 확대를 위한 다양한 인센티브 제공

- 세제 개편 : IMF와의 합의에 따라 세입 증대를 위해 세제 강화
 - 부가가치세 인상(18%), 법인세 인상(30%), 개인소득세 면세 기준(연간 240만 루피) 상향, 감가 상각 공제 확대, 임대차 거래 인지세 인상(2%)
- 외환 보유액이 증가하면서 외환 통제 점진적 완화
 - 개인 및 비즈니스 외환 거래 시 건당 5만 달러까지 T/T 송금 가능
- 투자청(BOI)은 법인세 면제, 기계류 및 건설자재에 대한 관세 면제 제공
 - 투자 중점 유치 분야 : 전기/자동차 부품 제조, IT, 재생에너지, 관광
 - 외국의 기술 이전을 통한 제조업 육성 기대

- 섬유 및 의류 산업의 경우 EU GSP+ 혜택('27년까지 연장)과 영국의 개발 도상국 무역제도(DCTS) 포함으로 유리한 수출 환경 제공. '26년 상반기부터는 Liberalized Rules of Origin 제도 시행으로 어느 나라의 원단이나 재료를 수입해서 영국으로 수출해도 관세 면제 혜택
- 콜롬보 포트 시티 : 특별경제구역으로 지정되었으며 현재 41개 기업이 투자자로 등록, 52%가 마리나 구역에 입주할 예정

3. 주요 이슈 Pick

가. Why India : 글로벌 공급망의 새로운 심장

□ 글로벌 공급망 전략, 「차이나+1」에서 「차이나+인디아」로의 전환

- 코로나19 팬데믹·美-中 갈등 이후 對中 의존도 축소 및 생산 다변화를 위한 차이나+1 전략 확산, 인도·베트남·멕시코 등 중국 외 생산기지 물색 흐름
 - 최근 글로벌 기업들은 “중국 대체” 대신 “중국+인도 병행” 투트랙 행보 가속, 중국의 제조 역량·공급망과 인도의 인구·내수시장·디지털 역량을 동시에 활용
 - * 중국은 여전히 세계 제조업 생산 비중 30% 이상('23년, UNIDO) → 완전 탈중국 불가, 인도는 GDP 성장을 6.5%('24~'25년)이자 14억 인구의 내수시장을 무기로 보완적 파트너 부상
- 美·EU 등 글로벌 기업, 「차이나+인디아」 기능 분담적 병행이 글로벌 표준으로
 - 中은 글로벌 소재·부품 기지, 印은 완제품 생산·신흥시장·제3국 수출 기지로 이원화
 - 印 정부는 점차 FTA(英·EFTA·UAE·호주 등) 네트워크를 공격적으로 확대하는 추세 → 인도 거점화 시 제3국 수출 무관세 혜택 가능, “중국+인도” 병행 모델의 핵심 축
- 印 정부 인센티브(PLI)·세제 혜택 적극 활용, 첨단산업 투자 진출 기회 확대

□ 印 정부의 對중국 견제를 위한 비관세장벽 확대 → 한국 기업에도 간접 타격

- 인도 정부는 중국발 유입 차단 및 의존도를 낮추기 위해 BIS 품질관리명령(QCO), 반덤핑·세이프가드 관세, 수입 라이선스 요건 강화 등을 잇따라 시행
 - 대표적으로 철강·석유화학·섬유·완구·가전 등 중국산 수입이 많은 품목에서 규제 강화, 동일 HS Code를 공유하는 한국산 제품까지 동일한 규제 적용

- (사례) '25년 6월 철강 원자재 BIS 인증 취득 의무화 명령 시행 → 실질적으로는 중국산 저가재 억제가 목적이었으나, 한국산 평판재·특수강도 BIS 미인증 원재료 사용 시 통관 차질 발생
 - * '24년 기준 韓 → 印 철강 수출 규모 : (72류) 25억 2,600만 달러, (73류) 2억 5,300만 달러(KITA)

- 對中 견제라는 정책 목표와 달리, 한국 기업의 對印 수출에도 부담으로 작용
- 빈번히 발생하는 印-中 국경·외교 갈등에도 공급망 연계 불안정성 내재

나. 인도 전략산업 대전환 : 반도체·EV·조선의 질주

□ 친환경 정책·보조금·민간 투자 맞물리며 폭발적 성장세, 인도 전기차(EV) 시장

- 정책 인센티브와 민간 투자가 결합해 촉발된 EV 시장 성장 가속화
 - 인도 정부는 탄소중립·에너지 전환을 위해 친환경 전환을 국정 과제化 → 보조금·세제 혜택 확대, 민간기업도 공격적으로 투자에 뛰어들고 있음
 - * 승용차 EV 판매량 : ('23년) 5.4만 대 → ('24년) 10.1만 대 → ('25년) 11.4만 대(점유율 3%) → ('30년)(e) 86.4만 대(15%)
 - FY 2025년 기준 승용차 판매의 3%(11.4만 대), 이륜차 판매의 약 6%가 전기 모델
 - 업계는 '30년까지 연평균 35% 성장 및 쉐 부문에서 전기차 비중이 급격히 확대 전망
- 배터리·BMS·전장 부품을 중심으로 확산하는 전기차 생태계와 융합 산업의 부상
 - 충전 인프라와 재생에너지 산업이 EV 시장 확대와 함께 병행 성장, 스마트 모빌리티·대여 서비스 등 융합형 산업도 속속 등장
 - 정부 보조금 제도와 생산연계인센티브(PLI)가 촉매제, 시장 진입 장벽을 낮추는 중
- 현대·기아·타타·테슬라 등 글로벌·현지 OEM들의 전용 모델 경쟁 격화
 - 주요 OEM은 전용 EV 모델과 플랫폼 개발에 박차를 가하며 시장 쟁탈전 본격화
 - 현대차·기아는 SUV·소형차 기반 전기차로 점유율 확대를 노리고, 인도 토종 타타·마힌드라 및 글로벌 기업 테슬라도 경쟁에 합류
 - 기술 혁신과 소비자 선택권 확대가 맞물리면서 인도 EV 시장은 글로벌 전기차 산업의 새로운 전장(戰場)으로 자리매김

□ 인도 반도체 산업, 'Make in India'의 마지막 퍼즐

- '30년 1,100억 달러 수요 전망에도 전량 수입 의존하는 인도 반도체 산업의 현실
 - 인도 정부는 반도체 산업을 'Make in India' 전략의 마지막 퍼즐로 규정하고, 10여 개 프로젝트에 대해 최대 75%까지 투자 보조를 승인
 - 모바일, 인터넷, 자동차, 가전 등 전방 산업의 수요 폭증에 대응하고, 고용 효과를 창출하기 위해 반도체를 전략산업으로 선정
 - 미국 마이크론(Micron), 인도 타타(Tata)·무루가파(Murugappa) 그룹 등이 선도 투자에 나섰으며, 구자라트(Gujarat)주를 중심으로 생산 설비를 구축 중
 - * 마이크론과 CG SEMI는 산난(Sanand) 지역에 테스트 라인을 이미 완공하고 시제품 생산에 착수

- 반도체 생태계 공급망 부재 속 글로벌 소재·부품·장비 기업 경쟁 격화
 - 인도는 사상 처음으로 반도체 제조 착수 단계, 생산에 필요한 소재·부품·장비 전반이 미흡한 상황
→ 초기에는 대부분의 소부장 품목 전적 수입 의존
 - 모디 총리, Semicon India(뉴델리, '25년 9월)에 이틀 연속 참석하며 강한 정부 의지 표명
 - 한국, 일본, 미국, 대만, 네덜란드 등 글로벌 소부장 기업들이 대거 참가하며 본격적인 시장 진입 경쟁 전개
- 28나노 이하 레거시 위주의 생산 제품·후공정(OSAT) 중심의 초기 시장
 - 현재 마이크론, 타타, CG SEMI, KAYNES 등이 장납기 장비 등 일부 제품에 대한 발주 이미 착수, 1~2년 내 공급망 구축이 본격화될 것으로 전망
 - 반도체 공정 특성상 한 번 장비나 소재의 공급처가 결정되면 다른 벤더로의 변경이 어렵기 때문에, 지금이 시장 선점을 위한 골든 타임
 - 장기적으로는 소재·부품 기업들의 현지 투자 검토가 필요하며, 조기 진입 여부가 향후 수십 년간 시장 점유율을 좌우할 가능성이 큼

□ 조선 산업, 항만·해운 현대화와 국책 선단 계획이 맞물린 새로운 성장 축

- 사가르말라 등 인프라 확충과 국책 선단 현대화로 조선·해운 산업 육성
 - 인도 정부는 '사가르말라*(Sagarmala)' 등 항만 인프라 확충 프로그램과 국책 선단 현대화 계획을 통해 조선업을 전략적으로 육성
 - * 사가르말라(Sagarmala) : '15년 인도 정부가 시작한 항만 중심 개발 프로그램으로, 항만 현대화·신규 건설·물류 인프라 개선을 통해 물류비 절감과 무역 경쟁력 제고를 목표로 함
 - '40년까지 112척의 유조선 확보를 목표로 약 100억 달러 규모의 투자 계획 발표, Vizhinjam 국제심해항*(케랄라 州) 가동으로 환적 거점 다변화
 - * 인도의 해양 물류체계를 전환시키는 계기로, 싱가포르·콜롬보 환적항을 대체할 거점으로 부상
- 코친조선소-HD현대중공업 협력으로 본격화되는 한-인도 조선 파트너십
 - '25년 7월, 인도 코친조선소(Cochin Shipyard Limited, CSL)와 한국 HD현대중공업 그룹 계열사 HD한국조선해양(KSOE) 전략적 협약(MoU) 체결
 - * 협력 범위 : 신조선 공동 프로젝트 모색, 설계·생산기술 공유, 생산성 향상 및 인력 역량 강화
 - 국영 인도해운공사(SCI)는 8년 만에 선박 도입 재개, 초대형 가스선(VLGC) 2척 구매
 - 인도중앙은행(RBI)은 선박 수입 시 사전지급보증 한도를 500만 달러에서 5천만 달러로 상향, 실제 계약 및 수입 진행의 제도적 장벽 완화

다. 인도 통상정책 재편 진행 중

□ 印 FTA 전략, 단순 관세 감축 효과 → 제도 개선·시장 개방 등 다층적 성격 강화

- 아세안(ASEAN) 국가 등과 주로 체결했던 과거 FTA는 단순 상품 관세 인하 중심에서 투자·공공조달·인력 이동까지 포괄하는 ‘신세대 협정’으로 전환
 - 교역 장벽 철폐를 넘어 투자 유치·기술 협력·시장 제도 개방을 패키지로 추세
 - 제조업 고도화, 첨단산업 육성, GVC 재편에 대응한 자국 중심 거점화 전략과 연계

※ 대표 사례 : 인도-영국 포괄적 경제무역협정(CETA, '25년 7월 타결)

- 인도 對英 수출품 99% 무관세 확보 → 섬유·의류·가죽·귀금속 등 전통적 산업 수혜 확대 및 기계·자동차 부품·IT 서비스 등 고부가가치 산업도 포함
- 英 기업의 印 공공 조달 시장 공식 진입으로 투자 유입 증대, JV·기술 협력 확대 기반 마련
- 전문자격 상호 인정·사회보장제 이중 납부 면제 도입 → 印 엔지니어·의료·회계 인력 진출 용이
- 민감 품목의 보호 조치가 적절히 반영된 균형 협상, 가치사슬 전략 전환

- 보호주의 완화, 글로벌 가치사슬 편입 가속 → 印 통상정책 성숙도 향상 신호
 - 英·EFTA·UAE·호주 등 印 FTA 네트워크 확대, 제3국 수출 거점화 전략에 유리
 - 해외 투자 촉진 기조로 제조업·첨단산업(반도체·배터리·조선 등) 투자 진출 기반 강화
 - 印 생산기지 구축 여부 중요도는 점차 확대, “수출 vs 현지화” 전략 갈림길

□ 한-인도 CEPA 협정, '10년 발효 이후 양국 교역·투자 협력의 제도적 기반

| 관세철폐 | 시장개방 | 원산지기준 |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 印 : 수입액 기준 약 85% (75% 관세 철폐, 10% 관세 인하) • 韓 : 수입액 기준 약 90% (85% 관세 철폐, 5% 관세 인하) | <ul style="list-style-type: none"> • 印 : 자동차 부품, 철강, • 印 : 기계, 화학, 전자제품 등 • 韓 : 일부 철강·화학제품의 • 印 : 원자재 및 중간재 | <ul style="list-style-type: none"> • CTSH+35% RVC(결합 기준) • 특정 품목은 더 엄격한 요건 • 까다로운 원산지 결정 기준, 비교적 낮은 협정 활용도 |

- 우리나라가 신흥 거래 경제권과 타결한 최초의 자유무역협정(FTA)이자 상품·서비스·투자 분야 전반을 포괄하는 넓은 협력 범위의 협정
 - (韓) 자동차·철강·화학·전자 ↔ (印) 섬유·보석류·화학제품 수출 확대 기반 마련
 - 단, 빈번한 印 비관세장벽(BIS 품질관리명령, 통관 규제, 투자 제한 등) 시행으로 활용 제약
 - '16년 이후 11차례 협상 진행, 양국 간 견해차로 협상은 오랜 기간 교착 상태
 - * (韓) 관세 철폐 확대, 서비스·투자 자유화 ↔ (印) 섬유·농산물 수출 확대, 인력 이동 및 기술 협력 강화
- 단순 교역 협정이 아닌 투자·조달·인력 협력의 전략 플랫폼으로 활용할 필요

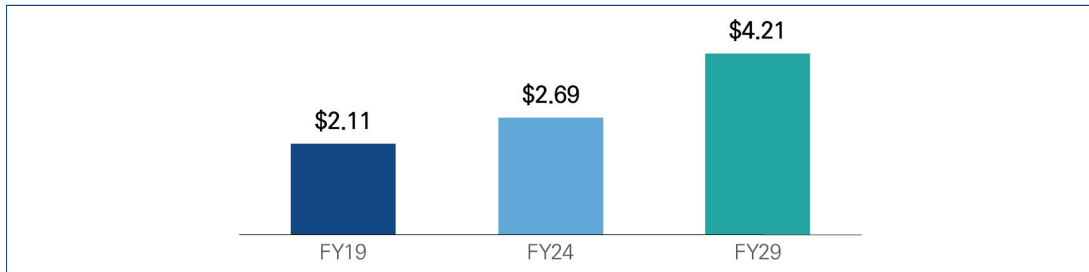
라. 인도 소비혁명 : 가격에서 가치로

□ 가성비 중심에서 출발한 인도 소비시장, 저가 제품·필수품 위주의 소비 구조

- 인도는 저소득층과 농촌 인구 비중이 높아 오랫동안 저가 제품과 필수품 위주의 소비 패턴 유지, 브랜드 보다는 가격 대비 효용이 핵심 기준
 - 글로벌 기업들은 인도 전용 초저가 모델을 출시하여 시장 대응(Nestle의 2루피 패키지 등), 타타(Tata)·고드레지(Godrej) 등 인도 기업들도 저가 브랜드 확대하며 가격 경쟁에 주력
- 최근 1인당 가처분 소득 확대에 따라 자동차에서 생활소비재까지 프리미엄·체험형 제품 수요가 급증하며 가격만이 아닌 다양한 가치를 추구하는 소비자 행태 등장

〈연도별 인도 1인당 가처분소득 증가 추이〉

(단위: 천 달러)



자료: India Brand Equity Foundation(IBEf)

- 소비자층 세대 교체, 프리미엄화·윤리적 소비·디지털 기반 가치 소비로 다변화
 - 소득 증가와 중산층 성장에 따라 고급 제품 수요가 뚜렷하게 확대
 - * (FMCG) Hindustan Unilever는 Dove·Surf Excel 같은 프리미엄 브랜드 판매 증가, ITC는 고급 비누·유기농 라인 강화, (자동차) Maruti Suzuki 소형차 중심에서 프리미엄 SUV 모델 'Grand Vitara' 출시 등
 - 브랜드 가치·사회적 책임 중시 흐름 확대, 윤리적·지속가능한 소비 확산
 - 친환경 선호(재활용 포장, 저탄소 생산), 공정무역, 윤리적 생산 과정 강조 제품 긍정 평가

- The Body Shop India : 동물 실험 반대·친환경 포장 캠페인으로 젊은 소비자층 확보
- FabIndia : 전통 수공예·천연소재 기반으로 지속가능한 브랜드 이미지 강조
- Tata Starbucks : 재사용 컵 장려·친환경 매장 캠페인 시행

- 이커머스과 핀테크 확산으로 디지털 기반 '합리적 프리미엄' 소비 강화
 - 이커머스 확산으로 Flipkart, Amazon India → 전자제품·패션·생활용품 프리미엄 카테고리 성장, Nykaa는 K-뷰티·글로벌 뷰티 브랜드 인기몰이 소비자들은 가격 비교뿐 아니라 리뷰·브랜드 가치·서비스를 종합 고려

마. 데이터센터·자율주행까지, AI 인도 한국 기업의 新기회

□ 현황 및 전망

- (AI 추진 현황) 인도 정부는 '24년 3월 「IndiaAI Mission*」을 승인, 공공 AI 컴퓨팅, 혁신센터, 데이터·지침 정비 등을 5년간 정비하기로 추진
 - '23년 GPAI(글로벌 AI 파트너십) 정상회의 의장국으로 뉴델리 선언** 채택, 데이터센터(DC)·클라우드 인프라 등 AI 기반 확대 주력
 - * 정부 투자 자원 : 미화 12.5억 달러(한화 약 1조 7,5000억 원 수준)
 - * 뉴델리 선언 : 보건·농업 등 글로벌 공공이익 분야에서 AI를 공동 개발·활용하고, 특히 글로벌 사우스 국가들의 요구를 AI 개발 과정에 반영하자는 내용을 담은 선언
- (시장 규모 및 전망) 인도 AI 시장은 연평균 성장률이 25~35% 수준으로 성장할 것으로 기대되며, '27년 170억 달러 기록할 것으로 전망
 - 인도는 AI 스킬 보급 1위('24년), AI 인재 집중도('16→'23) 증가율이 263%로 가장 높게 측정되었으며, '26년 현업 인제는 100만 명에 이를 것으로 전망
 - * 스탠퍼드 AI INDEX, India Skill Report·NASSCOM

□ 관련 분야·산업

- (인프라·플랫폼 기반) AI 활용 위해 하드웨어·연산·네트워크·전력 기반의 산업 유망
 - (클라우드·데이터 밸류체인) 전력 인프라, ESS, 냉각, 랙·케이ابل링, DCIM 보안, GPU 서버통합 등의 세부 수요가 높아질 것으로 기대
 - (AI 컴퓨팅·플랫폼) IndiaAI 공공컴퓨트(34+ GPU), 멀티모달/SLM 등으로 벵갈루루 스타트업과의 협력 기회 증진
 - * 반도체·서비 하드웨어 장비(서버·모듈·테스트 장비) 등의 공급망 다변화 가능성 확대
- (쏘산업 응용) 인프라 위에서 구동되는 산업별 AI 솔루션·서비스 수요 확대 예상
 - (제조업) 자동차/모빌리티에서 자율주행에 대한 연구 확산 및 수요가 급증할 것으로 보이며 라이다/카메라/제어 등의 협업 수요 기대
 - (서비스업) 원격진료, 병원 워크플로우 최적화, 신용평가, 작황·해충 예측 등 인도 내 산적해 있는 산업별 과제들을 해결하기 위한 수단으로 AI 활용 기대

□ 인도 AI 확대 기회 속 우리 기업의 협력 방안

- (현지 R&D 기반 확대) 현지 R&D센터 운영을 통해 글로벌 시장 출시 제품에 적용되는 AI 기술 중점 개발
 - 삼성, HL만도 등 AI 기술 및 자율주행 인식 소프트웨어 중점 연구 진행 중

- (풍부한 AI 엔지니어 활용) 인도는 매년 약 100만 명의 공학 학사 배출, 현재 40만 명 수준의 AI 전문인력을 보유하고 있어 풍부한 인재 풀 확보 가능
- (현지 AI 기술 수요가 있는 유망분야 진출) ① 헬스케어, ② 금융, ③ 교육, ④ 물류, ⑤ 농업 분야에서 AI 도입 효과 및 성장 가능성이 클 것으로 기대
 - ① (헬스케어) 원격의료 및 건강관리·생활습관 개선을 돕는 AI 서비스 성장 유망
 - △ 원격의료 디지털 플랫폼을 통한 접근성 개선, △ 헬스케어 매니지먼트를 통한 의료비용 절감, △ AI 기반 진단을 통한 정확도 개선 가능
 - * (사례) Qure.ai, 방사선과 AI 진단 솔루션으로 분석 시간 최대 58% 절감
 - ② (금융) 인도 디지털 금융 산업 급성장, AI 기술을 활용한 신속한 고객 응대 및 금융사기 피해 예방 필요
 - △ 챗봇 상담 통한 고객 문의 처리 속도 제고, △ AI 기술을 통한 금융사기 방지, △ 고객 신용 평가 자동화 가능
 - * (사례) State Bank of India, 챗봇을 고객 응대 및 유치에 활용
 - ③ (교육) 도시와 지방 간의 학습 격차 다대, 중등교육 포기율이 높아 에듀테크 서비스 유망
 - △ 개인 맞춤형 교육 콘텐츠 개발, △ 학업 성취율 분석 자동화, △ 화상·영상 수업 확대를 통한 접근성 제고 가능
 - * (사례) CLT INDIA, 개인 맞춤형 교육 콘텐츠 개발 및 학업 성취율 분석 등을 통해 입학률 향상
 - ④ (물류) 도로 등의 인프라가 열악하며 교통이 혼잡하여 시를 통한 효율화 필요
 - △ 이동 동선 최적화, △ 실시간 트래킹을 통한 관리 효율 개선으로 물류비용 및 배송시간 절감 기대
 - * (사례) Rivigo, 트래킹 동선 최적화로 연료비 절감 및 배송시간 최소화
 - ⑤ (농업) 농업은 전체 인구 중 42.86%가 종사하는 인도의 주력 산업으로 비용 절감 개선 등 관련 AI 기술 유망
 - △ 기후 및 생산량 예측을 통한 생산작물 종류 선택 및 농작 규모 최적화, △ 해충·질병 예측·방역 등 효율 개선 통한 생산성 제고 필요
 - * (사례) CropIn AI, 실시간 농업 컨설팅으로 생산량 증가 및 작물 품질 개선, Ninjacart AI, 물류 서비스로 생산자-시장 연결 개선, 제품 폐기율 최대 30% 감소

바. 방글라데시 '26년 11월 최빈국(LDC) 졸업에 따른 대비 필요

□ 배경 및 내용

- 방글라데시, UN 총회 결의로 LDC(Low Development Country) 졸업 예정('26년 11월 24일부)
 - LDC 졸업 후 최혜국대우(Most-Favored Nation, MFN) 혜택(무관세, 무쿼터, 일부 규범 유예 등) 단계적 종료 예정*
 - * EBA(방-EU, ~'29년), DCTS(방-영국, ~'29년), 캐나다(GPT 적용) 외에는 별도 우대체제 미흡

- 미국은 對방 GSP(일반특혜관세제도)를 중단, 중국·인도 또한 특혜대우 즉시 축소 가능성이 크기에 방글라데시는 주요 국가들과 양자 협정 체결 추진 노력 필요*

* CEPA(방-한국, 방-일본 협상 진행 중) 등 주요 국가들과 개별 협정 체결 추진 중

□ 우리 기업에 대한 영향

- (섬유·봉제) 기 진출 한국 기업 최대산업인 섬유·봉제(RMG) 제조업의 경우 주로 현지 제조 후 미국·유럽으로 수출 중으로 향후 국가별 관세율 변동 가능성에 대비 필요

* ESG, 노동·환경 관련 SDG 기준 충족 시 상당기간 무·저관세율 유지가능 예상

- (신규 진출 기회) 최혜국대우(MFN) 종로에 따른 방글라데시 자국 경쟁력 강화를 위한 노력 필수, 주요 산업별 외국 기업 투자(FDI), 기술 협력(R&D)* 유치 지원 강화 추진이 전망됨. 이에 우리 한국 기업의 신규 진출 기회 확대 예상

* (RMG) 천연섬유 제조 중심에서 인조섬유(MMF) 제조 기업 유치 강화 전망,

* (제약) 의약품 TRIPS(지적재산권 협정) 유예(~'29년 11월 24일) 요청 중이나 거절 시 '26년 11월 24일부 졸업 예정, 이에 따른 API(핵심원료)확보·R&D개발·특허 정비 필요 등

사. 방글라데시 신도시 및 특별경제구역(NSEZ) 개발 추진

□ 배경 및 내용

- 기존 대도시(다카, 차토그램)의 인구 과밀로 인한 교통 혼잡, 주택 부족을 해소하기 위해 다카권(Purbachal, Jolshiri 등)*, 차토그램(Ananya, Karnaphuli 등)** 권역별 신도시 개발 추진

* Purbachal(초대형 신도시, 30개 섹터 공사 중-일부 완료), Jolshiri(착공-분양 진행 중)

* Ananya(대규모 주거단지, 부지확보/마스터플랜 완료), Karnaphuli(수도 공급 연결 진행 중)

- 산업단지 확대를 통한 국가 산업화 촉진을 노력 중이며, 이 중 'NSEZ(National Special Economic Zone) 특별경제구역*'을 최우선으로 추진 중

* NSEZ 내 수출가공지구(EPZ) 1차 준공 완료 후 일부 공장 가동 시작('25 상반기), 산업단지 및 주거·상업단지는 3단계 마스터플랜에 따라서 순차로 개발될 예정

□ 경제특구(EZ, Economic Zone) 개발을 통한 제조업 육성

- '10년 경제특구법 발효, 전담관청(Bangladesh Economic Zones Authority) 설립
 - 기존 의류산업(국가 수출의 80% 이상 차지)의 총 본산인 수출가공공단(EPZ, Export Processing Zone) 성공에 이은 제조업 활성화 정책의 핵심
 - 우리나라 70년대 국가 주도 공업화, 수출 드라이브, 국산화 정책에 비견됨

※ EPZ와 EZ 비교

- EPZ(수출가공공단)
 - 수출 전용, 세금 등 인센티브
 - 정부 8개 EPZ+Korean EPZ*

* KEPZ : 영원무역, 300만 평

+

- EZ(산업단지)
 - 수출+내수판매도 가능
 - 세금 등 인센티브는 동일
 - 전국 100개 개발 추진(정부+민간)

* NSEZ 특별경제구역 최우선 추진('25년)

□ 우리 기업의 기회 요인

- (프로젝트) 신도시, 산업단지 개발 관련 인프라-ICT 프로젝트 다수 추진 예정*
 - 인프라·에너지(용수 공급, 재생에너지 등), 폐기물 처리, 관제센터(IOC), 스마트 모빌리티 등 신규 인프라-ICT 프로젝트 추진 예정
- (조달 수요) 신도시 개발 관련 우리 기업 공급 가능 제품·서비스 검토 가능
 - 정부 조달 또는 로컬 디벨로퍼·시공사 수요 대응(건축자재, 디지털 거버넌스, 재생에너지 등)

* 건축(전력기자재, 마감재, 엘리베이터 등), 디지털(스마트미터-전기, 가스, 범죄·화재 예방 솔루션 등), 재생 에너지(태양광설비, ESS 등)

아. 파키스탄-중국 경제회랑(CPEC) 본격화 및 한국-파키스탄 EPA 협상 개시

□ 중국-파키스탄 경제회랑(CPEC) 2단계에 진입하며 산업화 및 경제 고도화로 전환, 산업단지, 교통·항만, 에너지·재생에너지, ICT 인프라 개발이 본격 추진 예정

- 대규모 프로젝트 참여, 인프라·에너지 기자재·디지털 솔루션 수요가 증가할 것으로 예상되며 대규모 광산 개발 프로젝트 관련 수요도 증가 예상
- 한국 기업은 프로젝트와 관련된 스마트그리드, 재생에너지, 교통·항만 물류 시스템, 디지털 인프라 분야에서 참여 기회가 생길 것으로 예상
 - 특히 CPEC 2단계는 '중국+다자 협력' 구조로, 삼각협력(한-중-파) 또는 다자개발은행 연계 방식으로 진출 가능
 - 다만, 중국 주도권이 강하므로 우리 기업은 차별화된 기술·서비스(친환경, 스마트 솔루션 등)로 경쟁 우위를 점해야 할 것으로 전망

□ 우리나라와 파키스탄은 경제동반자협정(EPA, Economic Partnership Agreement) 협상을 '25년 1월 개시한 상태로 무역·투자·경제 협력 강화 지향

- 비관세 장벽 제거를 통해 교역이 확대될 것으로 기대, 디지털·정보기술(IT), 자동차 산업과 식품·농산물, 광물, 물류 등 분야의 협력 가능성을 모색 중

자. 스리랑카, 투자 유치를 위한 인프라 개발 및 기술 주도형 경제로의 전환

□ 최우선 과제로 정해진 인프라 프로젝트 재개와 국내 미지급 부채 청산 설정

- 총 지출 4조 5400억 루피로 전년 대비 3,200억 루피 증가('25년 9월 내각 승인)
 - 보건 및 교육부처, 교통 부처(교통/고속도로/항만/민간 항공부) 지출 증가
- 세제 개혁을 통해 공공 부채를 GDP 대비 95% 이하로 낮추고자 함
 - 고소득층을 대상으로 하는 자본 이득세 도입 추진, 자가 소유 및 공실 부동산에 대한 임대 소득세 부과 재개, 해외 기업이 제공하는 디지털 서비스에도 VAT 부과, 주류/담배/게임 산업에 대한 기업세 인상 예상

□ '30년까지 디지털 경제 비중을 GDP의 12%까지 끌어올릴 계획

- 3가지 우선순위 : 디지털 수출 3배 확대, 인재 2배 확충, 글로벌 디지털 순위 25단계 상승 목표
 - IT 서비스에 대한 소득세 면제를 포함한 재정적 인센티브 고려
 - 공공부문의 디지털 전환 가속화(디지털 ID, 개방형 बैं킹 인터페이스, 규제 샌드박스 제공, 서류 없는 시스템으로의 전환 필요)
 - AI 연구 및 디지털 전환을 위한 기관 설립에 예산 확충
 - 20만 개의 새로운 일자리와 1,000개의 스타트업 창출 목표
 - IT/BPO(비즈니스 프로세스 아웃소싱)에 대한 투자를 적극적으로 지원
- 핀테크의 역할
 - 핀테크 도입으로 중소기업과 금융 소외 계층을 위한 금융서비스를 쉽고 투명하게 만들 수 있음


□ 재생에너지 분야 투자 유치 확대 예상

- 스리랑카는 경제 위기 극복 및 에너지 자립을 위해 재생에너지 전환에 속도를 내고 있음
 - '30년까지 전력의 70%를 재생에너지로 충당한다는 목표
 - ('25년 6월) 세계은행은 스리랑카의 청정에너지 전환 지원을 위해 1억 5천만 달러 규모의 프로그램을 승인, 이와 함께 8억 달러 이상의 민간 투자 유치를 기대
 - 재생에너지원을 안정적으로 수용하기 위해 전력망 업그레이드 필요
 - 정부는 전력 가격 인상, 투자 환경 개선 등 민간 부문 투자를 유치하기 위한 정책적 노력을 지속



Ⅱ. 시장 분석

| | |
|----------|----|
| 1. 시장 현황 | 26 |
| 2. 유망 산업 | 59 |
| 3. 협력 기회 | 70 |



II 시장 분석



1. 시장 현황

- 세계 최대 소비시장인 인도를 중심으로 글로벌 공급망 재편 중
- 방글라데시, 파키스탄, 스리랑카 경제는 점차 회복 추세

가. 시장 특징

□ 印 산업구조 전환기 : 제조업은 정체된 가운데 서비스업 확장 추세

- 농업의 GDP 내 비중은 점차 축소 : '21년 15.6% → '25년 14.1% → '26년^F 13.0%
 - 농촌 기반 전통산업은 쇠퇴, 도시화·서비스 수요 확대가 산업구조 재편 견인
 - 농업 고용은 여전히 총 노동력의 40% 내외를 차지하나, GDP 기여도는 빠르게 하락

인도의 산업구조(GDP 중 차지하는 비율)

(단위: %)

| 산업분야 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년(f) | 2026년(f) |
|------|-------|-------|-------|-------|----------|----------|
| 농업 | 15.6 | 15.5 | 14.7 | 14.4 | 14.1 | 13.0 |
| 제조업 | 18.5 | 16.9 | 17.5 | 17.2 | 17.3 | 17.4 |
| 서비스업 | 53.0 | 54.3 | 54.5 | 55.0 | 55.0 | 55.0 |

자료: The Economist Intelligence Unit

- 제조업은 정부 적극 육성에도 정체 국면 : '21년 18.5% → '25년 17.3% → '26년^F 17.4%
 - Make in India, 생산연계인센티브(PLI) 등 대규모 정책에도 불구하고 목표치(25%)와 큰 격차
 - 외국인 투자 유치 확대에도 불구하고 공급망·인프라 제약이 병목 요인으로 작용
- 디지털 전환·AI 응용 확산으로 서비스업 중심 경제구조 강화 : '26년^F 55.0%
 - IT·통신, 핀테크, 스타트업, BPO(비즈니스 프로세스 아웃소싱)가 성장 엔진으로 작동
 - 제조업 일자리 창출 효과의 한계를 보완하지 못하는 점은 장기적 리스크 요인

□ 14억 인구가 견인하는 인도 내수의 구조적 변화 시작

- 印, 약 14억 6,390만 명 세계 최대 인구 대국의 구매력(UN Population Fund, '25년 8월)
 - 1인당 GDP는 여전히 저조하나(2,730달러 수준), 노동 연령층(15~64세)이 총 인구의 절반 이상 차지, 가처분 소득이 빠르게 증가하는 등 소비시장 규모 확대 中
 - 물가 안정 및 정부의 저금리 기조도 가계의 실질 구매력 확대로 연결
 - * '25년 7월 소비자물가지수(CPI)는 '19년 이후 최저치인 1.55%로 하락, 도매물가지수(WPI)도 역성장
 - 소비자동향지수(CCI)는 '25년 들어 95~96 수준 유지, 소비심리 완만한 개선세
- 젊은 소비자층 중심, “가성비”에서 “가치소비”로의 전환 흐름 도입
 - 자동차·전자제품·헬스케어 등 고가 소비재 지출 확대, 소비 포트폴리오 다변화
 - 전기차·스마트 가전·프리미엄 스마트폰 등 신기술 제품 수요가 빠르게 확산하며, 가처분 소득 증가와 할부(EMI)·핀테크 기반 결제 확산이 이를 뒷받침
 - 대도시권(Tier-1)에서는 프리미엄 제품 수요가 급성장하는 반면, 중소도시(Tier-2·3)와 농촌은 기초식품·저가 내구재 중심 수요가 굳건하며 여전히 가격 민감도 다대

□ 인도의 전략적 가치, 세계 최대 소비시장과 글로벌 공급망

- 14억 인구·빠르게 확대되는 중산층이 여는 내수 성장과 지정학적 요충지
 - 지정학적으로 인도양을 통한 글로벌 물류 루트 중심에 위치, 세계 3위 에너지 소비국으로서(IEA) 에너지 안보 및 자원 협력 측면에서 전략적 파트너 역할 수행
- 정부 차원의 전폭적인 산업 육성과 대외 개방이 만들어 내는 신흥 기회
 - 자국 산업 육성(Make in India) 기조와 대외 무역 네트워크 확장 기조의 조화, 인도의 수출입 자유화와 글로벌 가치사슬(GVC) 참여 확대 촉진

□ 인도 수입 인증제도 : 보호제도에서 비관세장벽으로

- 수입 인증제도는 수입 물품의 무분별한 유통을 방지하기 위한 보호 제도, 다만 인도는 이보다 수입 규제 일환인 비관세장벽으로 활용되는 경우도 빈번
 - 대표적으로 인도표준국(BIS) 인증은 철강·화학·건설·전자·소비재 등 가장 광범위한 품목에 대한 인증으로, 매년 필수 인증 대상 지속 확대 中
 - * 필수 인증 품목 총 711건('25년 9월) : 철강(170), 섬유(82), 화학·비료(25), 전기제품(38) 등

인도 주요 수입 인증

| 구분 | BIS | FSSAI | CDSCO |
|------------|--|--|---|
| 인증마크 |  |  |  |
| 대상물품 | 철강·화학 등 | 식품 | 의약품, 의료기기, 화장품 |
| 시행기관 | 인도표준국 (Bureau of Indian Standards) | 인도식품안전표준국 (Food Safety and Standards Authority of India) | 인도 중앙의약품준관리국 (Central Drugs Standard Control Organisation) |
| 소속부처 | Ministry of Consumer Affairs, Food & Public Distribution | Ministry of Health & Family Welfare | Ministry of Health & Family Welfare |
| 소요기간 | <ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전 유형별 소요 기간 1. ISI 등록 : 6개월 이상 2. CRS 등록 : 3개월 이상 | <ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전(라이선스)/ 입항 후(수입승인) 유형별 소요 기간 1. 수입 라이선스 : 2개월 이상 2. 수입 승인(NOC) : 1~8주 (검역유형, 테스트 유형별 상이) | <ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전 유형별 소요 기간 1. 화장품 : 3개월 이상 2. 의약품·의료기기 : 9개월 이상 |
| 주요 구비서류 | 공장 정보, 설비 목록, 제품 설계도, 원재료 및 부품 목록, 대리인 지명 서류 등 | 수출신고필증, 최종 사용 선언서, 제조공정도, 성분분석서, 수출국 위생증명서, HACCP인증서 등 | 자유판매증명서, 제조면허, 제조공정도, 성분분석서, 성분 함량표, 대리인 지명 서류 등 |

자료: KOTRA 뉴델리무역관

- 印, 전 세계적으로 무역구제 조치가 두 번째로 많은 국가, 총 148건 조사·시행 중

인도의 對韓 무역구제 현황('25년 6월)

| 구분 | 덤핑방지관세 | 상계관세 | 세이프가드 관세 | 합계 |
|----|--------|------|----------|----|
| 조사 | 5 | 0 | 2 | 7 |
| 규제 | 16 | 0 | 2 | 18 |

품목별 분류: 화학 11건, 플라스틱/고무 7건, 철강/금속 3건, 기계 1건, 기타 3건

자료: KOTRA

- 특히 최근 철강·화학제품과 같은 對인도 주요 수출 품목에 대한 무역구제 확대 추세
 - * PVC 서스펜션 수지(반덤핑, '25년 8월), 비합금 및 합금강 평판제품(세이프가드, '25년 8월) 등
- 印 세관은 보호무역주의 강화 및 세수 확보 목적과 밀접히 연관된 자의적 품목 분류(Classification) 및 관세 조사(Duty Investigation) 빈번히 실시 중
 - * (예) 우리 기업-印 정부 간 상이한 HS코드 분류, 개별 부품 수입 건을 완전분해수입(CKD)으로 분류함에 따라 고율 관세 적용 및 대규모 관세 추징액 발생 등 애로사항 발생

- 사전에 인도 세관의 공식적인 품목 분류 유권해석을 받아 통관 리스크를 최소화할 수 있는 품목분류 사전심사 제도(CAAR, Customs Authority for Advance Rulings) 등 활용 必

□ 방글라데시, 높은 경제성장률 및 인플레이션

- 최근 10년간 약 6.3% 연평균 GDP 성장률, FY 2023년 이후 지속된 성장률 하락세 FY 2026년 회복세 전환 전망

- 과도정부 경제 안정화 최우선 정책기조, 대외 안정성 개선, 외환보유고 증가 등으로 FY 2026년부터 GDP 성장률 5.5~6.5%을 보이며 회복세로 전환 전망*

* 최근 10년간 약 6.3% 연평균 성장률 기록 : 7.5%('17년) → 7.9%('18년) → 7.3%('19년) → 5.2%('20년) → 6.8%('21년) → 7.1%('22년) → 5.8%('23년) → 4.2%('24년) → 3.8%('25년) → 5.5~6.5%('26년 전망)

* 단, '26년 2월 예정된 총선거 전후 정치·사회적 반응에 따른 변동 가능성이 큰 상황

| 지표(단위) | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 | 2026년* |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 명목 GDP(십억 달러) | 460.20 | 437.42 | 450.12 | 461.61 | 519.12 |
| 1인당 명목 GDP(달러) | 2,688 | 2,529 | 2,593 | 2,690 | 3,082 |
| 실질성장률(%) | 7.1 | 5.8 | 4.2 | 3.8 | 6.5 |
| 실업률(%) | 5.8 | 5.1 | 5.09 | 4.6 | - |

주: 2025년은 추정치, '25년은 전망치

자료: EIU('25년 9월), IMF, 방글라데시 중앙은행

- FY 2023 이후 9% 이상 급격히 상승한 인플레이션율은 '25년 8월 이후 과도정부의 경제 안정화 기조로 FY 2025 하반기부터 하락세로 전환

- '24년 10월경 약 11%대까지 상승 후 하락세 전환, '25년 6월경 8%대까지 낮아짐

* 인플레이션 변동 추이 : FY 2022(7.5%) → FY 2023(9.02%) → FY 2024(9.7%) → FY 2025 상반기 (10.03%)

'25년 월별 인플레이션

(단위: %)

| 구분 | 1월 | 2월 | 3월 | 4월 | 5월 | 6월 | 7월 |
|-----|-------|------|------|------|------|------|------|
| 전체 | 9.94 | 9.32 | 9.35 | 9.17 | 9.05 | 8.48 | 8.55 |
| 식품 | 10.72 | 9.24 | 8.93 | 8.63 | 8.59 | 7.39 | 7.56 |
| 비식품 | 9.32 | 9.38 | 9.70 | 9.61 | 9.42 | 9.37 | 9.38 |

□ 방글라데시의 소비자 구매력 및 소비 성향

- 인구 약 1.75억 명, 중위연령 27세 내외로 ‘젊은 소비자’ 중심으로 시장 급성장
 - 도시화 비중 38~39%로 대도시(다카, 차토그램 등)로의 젊은 층 유입 급증 추세
 - 대도시를 기준으로 소비재(FMCG)·서비스 수요가 크게 늘고 있으나, 아직 소비재 시장 초기 단계로 전반적으로 브랜드 충성도가 낮아 외국 신제품 브랜드 침투 기회가 큰 상황
- 중산 및 부유층(MAC) 확대, 가처분 소득 증가로 프리미엄 소비재 수요 증가
 - FY 2024 기준, 중산 및 부유층(MAC)*은 4천만 명으로 집계되며, FY 2030까지 6천만 명으로 증가할 것으로 전망
 - * MAC(Middle-Income and Affluent Consumers) : 연간 소득 ≥USD 5,000 PPP 가구(보스턴 컨설팅)
 - 소비자 구매력 증가로 인해 식품, 뷰티(스킨케어, 색조 등), 건강기능식품 등 수입산 프리미엄 소비재 시장이 급성장하는 추세
- '24년 전자상거래 약 29.5억 달러 규모, 모바일결제(bKash, QR 등) 이용 증가
 - 물류 및 교통난으로 유통시장의 성장이 지체되고, 모바일* 및 인터넷 보급률 증가에 따라 방글라데시 정부는 전자상거래 플랫폼 활성화 노력 중
 - * 인구 대비 스마트폰 사용자 비중 '22년 50% 달성, '25년 63%에 이를 것으로 전망(GSMA, 2022)

※ [참고] 방글라데시 주요 전자상거래 플랫폼

- Daraz(www.daraz.com.bd)
 - '14년에 설립되어 '18년 중국 알리바바에 인수된 방글라데시 최대 온라인 쇼핑몰
 - '25년 8월 기준, 등록 판매자 수 5만 명 이상, 월간 방문객 수 약 820만 명
 - 전자제품, 가전제품, 주방용품, 식료품, 미용용품, 생활용품 등 생활소비재 위주 판매
- Foodpanda 모바일 앱
 - 소득 증가로 증가하는 외식 수요에 힘입어 방글라데시 최대 음식배달 플랫폼으로 성장
 - '25년 8월 기준, 등록 매장 2만 4천 개사 이상, 월간 방문객 수 약 200만 명

□ 방글라데시 주요 인증 제도

- 방글라데시 BSTI(표준시험인증) 제도
 - 방 BSTI는 강제인증제(CM, Compulsory Certification Marks) 대상 품목에 대해 국가표준(BDS) 적합 확인 후 BSTI 마크를 부여하는 제도
 - * CM 대상 : 식품·농산물, 시멘트·철강·건자재, 전기·전자가전, 가스·석유(LPG), 화학·생활·위생용품, 화장품·퍼스널케어, 포장재·라벨링, 기타 공산품 등
 - 전자신청(e-Application) 포털을 통해 신청 가능하나, 절차 지연, 시험·인증 역량 부족, 해외 인증 상호인정 미흡 등 높은 비관세 장벽으로 애로 다대

• 방글라데시 의료기기 인증제도

- '23년 모든 의료기기는 '마케팅 허가(MA, Marketing Authorization)' 획득 의무화
 - * '23년 '방 Medical Device Rules/Regulations' 제정·시행
- 방사선 기기의 경우 BAERA(원자력규제청)에서 인허가, 수입 시 'Class-E(수입/수출) 라이선스', 장치 설치 및 운영 시 'Class-C 라이선스'를 획득해야 함
 - * CT, MRI, PET-CT, 치료선원 등 방사선 기기에 대한 안전·차폐 기준 확인
- BAEC(원자력위원회)에서 기술 안전 기준을 제시하거나, 심사 시 지원할 수 있음.
- 즉, DGDA의 의료기기 MA(또는 임시 허가), BAERA 인허가(해당 시), BSTI/BDS(라벨·전기안전 등 해당 시) 등이 모두 충족되어야 수입·통관 가능
- 방글라데시 제약 및 화장품 인증제도
- 보건부 산하 DGDA 담당으로 의약품은 CTD(Common Technical Document) 기반 등록·허가가 원칙, 제조공장 GMP, 샘플 시험 등에 대한 수입 허가를 진행
- '23년 화장품(제조, 수입, 유통)도 의약품과 비슷한 프로세스로 가이드라인을 고시하였으나, 실효성 있는 관리가 어려워 한시적으로 등록 유예 중인 상황
 - * '23년 DGDA「Drug & Cosmetics Act」제정, 기존 유통제품에 대해 한시적 유예

□ 파키스탄, 젊고 역동적인 풍부한 인구와 자원을 보유한 잠재 신흥시장

- 인구 약 2억 4천만 명의 세계 5위 인구 대국이며, 국가 평균 연령이 약 22세로 청년층 인구 비중이 전체의 30%를 상회하는 젊고 잠재 소비층이 두터운 시장
 - 농업의 고용 비중이 크고, 인구 증가·도시화 확산에 따른 소비재·서비스 수요가 지속적으로 확대되는 서비스·제조산업 성장 잠재력이 큰 시장
 - 산업 측면에서는 섬유산업이 경제의 중추를 형성하며 수출의 약 60%를 차지하고 있으며 천연가스와 석탄, 구리 등 천연자원이 풍부하고, 에너지·기계·첨단제품에 대한 수입 의존도가 높은 잠재 신흥 시장으로 분류

□ 파키스탄, 식품·화장품·의약품·전자제품 등에 대한 인증 충족 필요

- 인증 절차가 복잡하고 행정 지연이 잦아 외국 기업에게 진입장벽으로 작용하기 때문에, 현지 파트너 활용 및 사전 인증 준비가 필수
 - * PSQCA(Pakistan Standards and Quality Control Authority) : 산업·소비재 전반의 표준과 품질관리 인증
 - * DRAP(Drug Regulatory Authority of Pakistan) : 의약품·의료기기 인증
 - * 할랄(Halal) : 식품·화장품·의약품 대상 필수 필요 인증

□ 스리랑카, 인도양의 관문으로서 해상물류의 허브

- 세계 석유의 70%, 컨테이너 화물의 절반이 지나가는 인도양의 관문에 소재 하므로 오히려 스리랑카에서 인도로의 물류적 접근이 효율적
 - 이러한 지정학적 이점으로 중국은 이미 오래전부터 해상 실크로드의 주요거점항구로서 대거 투자하고 있고, 스리랑카도 아시아 물류 허브로 성장
- * (UNCTAD '24년 4월) 스리랑카 LSCI(Liner Shipping Connectivity Index 선박운항연결성지수) 전 세계 22위, 권역(중동 및 인도양) 내 3위

□ 스리랑카, 식품, 화장품, 의약품/의료기기 수출 전 현지 수입허가 인증 필수

- 사전에 라이선스 획득이 필수인데 절차에 시간이 오래 걸리고 뒷돈을 요구하는 경우가 빈번하여 현지 기업들이 관련 정부와 협상 시 유리할 수 있도록 현지 관세청, 표준원, 의약품규정당국과의 공식 협조 요청 등 진지한 협상 테이블 마련 필요
 - 한국 식품의 경우 현지 수요에 비해 공급량이 모자란 편이며, 신규 진입의 경우 현지 기업이 찾는 방향은 단순 수입 에이전트십이 아닌 JV 형태의 공동 식품 제조 공장 설립 희망

나. 무역

□ 인도 수출입 동향

- 인도는 완만한 회복세, 다만 증가폭이 제한적인 만큼 '수출 경쟁력 강화' 필요
 - '24년 -3.1% 감소 후 '25년 보합세(+0.08%), '26년 +1.46% 증가하며 소폭 반등 예상
 - 글로벌 경기 둔화에도 불구하고 IT·서비스, 일부 고부가 제품 수출이 방어 역할
- 인도 제조업 성장세와 인프라 투자 확대로 수입 증가세 지속, 우리 수출 기회도 확대
 - '24년 -5.27% 감소 이후 '25년 +6.36% 반등, '26년에도 +5.76% 증가세 지속
 - 원유·에너지·보석류·전자 부품 등 필수 수입품 비중 高, 구조적 수입 확대 압력 상존

인도 수출입 규모 동향

(단위: 십억 달러, %)

| | '23/'24년 | | '24/'25년 | | '25/'26년 4~7월 누계 | |
|------|----------|-------|----------|-------|------------------|-------|
| | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 |
| 수출 | 437 | -3.10 | 437 | +0.08 | 149 | +1.46 |
| 수입 | 678 | -5.27 | 721 | +6.36 | 245 | +5.76 |
| 무역수지 | -241 | - | -282 | - | -31 | - |
| 총 교역 | 1,115 | -4.43 | 1,158 | +3.91 | 46 | +4.7 |

자료: 인도 상공부

□ 인도 주요 수출국 및 수출 품목

- '25년 기준 인도의 주요 교역국은 ①미국 ②UAE ③네덜란드 ④중국 순
 - (수출) 최대 수출국은 미국, 수출 상위 25개국이 전체 수출의 약 75%를 차지
 - * 미국이 인도에 50% 상호 관세부과('25년 8월 27일)로 수출 감소가 불가피한 상황
 - (수입) 최대 수입국은 중국, 수입 상위 25개국이 전체 수입의 약 84%를 차지
 - * 네팔 수출입 통계가 인도로 잡히는 경우도 있으나 '25년 시위사태로 감소 전망
- '25년 인도의 주요 수출입 품목은 에너지(정유, 원유, 석탄), 전자제품, 귀금속
 - (5대 수출품) 석유 제품(67,002만 달러), 전자제품(44,050백만 달러), 통신 기기(33,472백만 달러), 귀금속(29,954백만 달러), 의약품(24,577백만 달러)
 - (5대 수입품) 원유(218,240백만 달러), 금(89,026백만 달러), 전자제품(88,644백만 달러) 원자로 (64,347백만 달러), 석유제품(26,590백만 달러)
 - * 석유제품은 인도의 최대 수출품인 반면, 원유는 인도의 최대 수입품

□ 인도 對韓 교역 동향

- 양국 교역은 10대 수출 품목 기준 전반적 감소세나, 이는 단순한 경기 요인보다 인도의 구조적 수입 대체·자립 정책이 강하게 작용한 결과
 - 對인도 수출 전년 대비 약 31% 감소(~'25년 8월), 10대 품목 전반이 두 자릿수 감소 기록
 - 인도의 자립형 산업 정책 강화로 철강·자동차 부품 등 현지 생산·조달 확대
 - BIS(인도표준국) 인증, QCO(품질관리명령) 등 비관세장벽 강화로 철강·화학 품목 타격
- '24년 기준, 인도는 한국의 7대 수출 및 24대 수입국
 - (수출) '24년 對인도 수출은 186억 9천만 달러, 전년 대비 4.2% 증가
 - (수입) '24년 對인도 수입은 64억 3천 1백만 달러, 전년 대비 4.4% 감소
- (수출) 반도체(21.4억), 합성수지(15.0억), 철강류(10억 이상)가 주력 3대 품목군
 - 뒤이어 자동차 부품, 디스플레이, 윤활유 등 성장 연계 품목군의 수출 활발
 - 반도체·화학·디스플레이는 단기 조정에도 불구하고 인도 산업 고도화와 함께 장기적 수요 유지 가능

한국의 對인도 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 1~8월(누계) | | | |
|-------|-----------|--------|------|----------------|-----------|--------|------|
| 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 |
| - | 총 수출 | 18,696 | 369 | - | 총 수출 | 12,809 | - |
| 1 | 집적회로반도체 | 2,686 | -0.8 | 1 | 집적회로반도체 | 2,136 | 1.1 |
| 2 | 합성수지 | 1,732 | -1.0 | 2 | 합성수지 | 1,077 | -1.0 |
| 3 | 윤활유 | 932 | -2.5 | 3 | 윤활유 | 672 | 9.9 |
| 4 | 자동차 부품 | 921 | 1.3 | 4 | 자동차 부품 | 572 | -6.9 |
| 5 | 열연강판 | 840 | -1.1 | 5 | 열연강판 | 491 | -1.4 |
| 6 | 아연도강판 | 560 | 2.0 | 6 | 아연도강판 | 357 | -0.4 |
| 7 | 기타 석유화학제품 | 532 | 2.7 | 7 | 기타 석유화학제품 | 330 | 3.0 |
| 8 | 기초유분 | 447 | -2.1 | 8 | 아연과 및 스크랩 | 298 | 15.3 |
| 9 | 평판디스플레이 | 383 | -5.9 | 9 | 기초유분 | 291 | 10.5 |
| 10 | 냉연강판 | 329 | 0.6 | 10 | 평판디스플레이 | 283 | -3.3 |

자료: 한국무역협회(MTI 4단위)

- (수입) 나프타·의약품·합금철·車부품 등 대부분 품목에서 두 자릿수 감소율 기록
 - 전통적 주력(석유·철강·의약품)은 둔화, 비전통 품목(귀금속·식품류)은 잠재적 기회로 부상하는 양상

한국의 對인도 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 1~8월(누계) | | | |
|-------|------------|-------|-------|----------------|-------------|-------|-------|
| 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 |
| - | 총 수입 | 6,431 | - | - | 총 수입 | 4,322 | 1,166 |
| 1 | 나프타 | 1,430 | 5.8 | 1 | 나프타 | 978 | -3.4 |
| 2 | 알루미늄 및 스크랩 | 613 | 0.7 | 2 | 의약품 | 396 | -4.1 |
| 3 | 의약품 | 565 | -1.2 | 3 | 알루미늄과 및 스크랩 | 373 | 0.7 |
| 4 | 합금철 | 290 | 4.4 | 4 | 연괴및스크랩 | 194 | -5.0 |
| 5 | 연괴및스크랩 | 235 | 2.3 | 5 | 합금철 | 167 | 3.5 |
| 6 | 기타 정밀화학원료 | 228 | -2.6 | 6 | 기타 정밀화학원료 | 149 | -4.8 |
| 7 | 박류 | 194 | 0.9 | 7 | 자동차 부품 | 145 | -0.4 |
| 8 | 자동차 부품 | 188 | -2.1 | 8 | 농약 | 125 | 11.3 |
| 9 | 농약 | 138 | -10.6 | 9 | 기타 금속광물 | 91 | 118.6 |
| 10 | 소금 | 116 | -2.2 | 10 | 박류 | 85 | 1.1 |

자료: 한국무역협회(MTI 4단위)

□ 인도 주요 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 인도 통신시장 진출전략 : 통신부품기업 N사

- 제품의 비교우위(HS Code : 853670, 커넥터)
 - 품질 경쟁력 확보 : 중국산 커넥터 제품 대비 품질과 성능이 우수하며, 샘플 테스트 결과 속도와 정확성이 뛰어나 통신 분야 생산성 제고에 기여
 - 가격 경쟁력 확보 : 초기에는 중국산 대비 가격이 높았으나, 협의 후 품질과 가격 모두에서 우위 확보
- 필수 인증 : 특별히 요구되는 인증 없음
- 성약 소요기간 : '24년 2월 1일~'25년 8월 18일
- 바이어 발굴 경로 : 지사화 사업(첸나이 무역관)
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 통신시장은 경쟁이 치열하고 가격 민감도가 매우 높은 시장임
 - 중국산 저가 커넥터 제품이 가격 경쟁력을 우위로 많이 납품되고 있으며 의존도가 높으나, 품질과 성능 대비 한국 제품이 우수하여 인도 통신시장의 첫 진출 사례로 의미가 있음
 - 인도 내에는 광케이블 및 패치코드 생산업체가 풍부하나, 커넥터 부품은 중국산에 의존도가 높은 상황으로 인도 통신시장을 목표로 관련 제품 우리 기업의 시장 가능성이 있을 것으로 기대



성공 사례로 보는 식품류 진출전략 : 식품기업 H사

- 제품의 비교우위
 - 한국산 전통 밀면(소면, 칼국수)으로 현지 인도 시장에서는 쉽게 구할 수 없는 정통 한식 프리미엄 제품
 - K-컬처 확산과 함께 한국 음식에 대한 수요가 급증하는 가운데 편의성과 품질을 동시에 갖춘 제품으로 인도 소비자 니즈와 부합
 - 기존 인도 내 판매되는 일반 면류 대비 프리미엄 이미지를 형성하고 소매, 전자상거래 등 다양한 판매 채널에서 긍정적 반응을 얻음
- 필수 인증
 - 인도 수입식품 유통을 위한 FSSAI 인증 필요
 - 한국 원산지 표시 및 라벨링 요건 충족 필수
- 성약 소요기간
 - 인도 바이어의 관심 표현('23년) 이후 KOTRA 콜카타 무역관의 지속적인 미팅 및 후속 조치 과정을 거쳐 약 1년 내 성약
 - 첫 선적('24년 5월) 이후 제품이 시장에서 긍정적으로 자리 잡으면서 후속 주문으로 연결됨
- 바이어 발굴 경로
 - KOTRA 콜카타 무역관의 네트워크를 통해 바이어와 연결
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 내 한류 확산과 K-푸드 수요 증가가 실제 수출 성과로 이어지고 있음
 - 인도 시장 진출을 희망하는 한국 식품기업은 FSSAI 인증 및 현지 소비자 기호 맞춤형 제품 개발이 필요



성공 사례로 보는 반도체 진출전략 : 반도체 소부장기업 A사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 국내외 글로벌 반도체 제조사에 제품을 공급한 이력을 바탕으로 초기에 바이어 발굴 노력
- 필수 인증 : BIS 인증 필요
- 성약 소요기간 : 3개월~1년
- 바이어 발굴 경로 : 코트라 암다바드 무역관의 전기전자 공급망 진입 지원 사업('24년), 반도체 공급망 진입 지원 사업('25년 참가)
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 한국의 S사, H사 등과 협업 경험 등 글로벌 제조사에 공급한 레퍼런스 적극 활용
 - 반도체 제조 기술에 대한 경험이 부족한 고객사를 대상으로 양사의 엔지니어 간 교류 및 적극적인 세일즈
 - 코트라 열린무역관을 활용하여 기술지원 인력 상주하여 고객사 대응



성공 사례로 보는 진출전략 : PEM 연료 전지기업 L사(현지 P사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 모듈화된 고효율 전기분해 스택 및 PEM 연료전지 : 다양한 용량에 맞춰 유연하게 확장 가능하며 전기 전도성, 구조 최적화 등을 통한 에너지 효율성 향상
 - 압력 제어 가능한 생산 하이드로젠(PEM) : PEM 전해조는 작은 면적으로도 높은 전류 밀도를 구현할 수 있어 시스템이 더 컴팩트하면서 생산성을 극대화할 수 있음
- 필수 인증 : ISO 9001: 2015, 국제 및 인도 관련 이능(BIS인증, CE, UL, ATEX/IECEX, IEC/ISO 14001)
- 성약 소요기간 : 약 2개월
- 바이어 발굴 경로 : '25년 5월 벵갈루루 환경사절단을 통해 바이어 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 진출을 위한 인증 정보 既 획득, 품질 경쟁력을 갖추는 것이 유효
 - 공신력 있는 바이어 발굴(사절단 등 활용)을 통해 신뢰·계약 성사 속도를 높일 수 있음

□ 인도 주요 경쟁국 동향

인도 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장점유율 추이

(단위: %)

| 국가명 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 1~5월 누계 |
|--------|-------|-------|-------|---------------|
| 중국 | 14.22 | 14.86 | 15.25 | 16.14 |
| 아랍에미리트 | 7.31 | 6.79 | 8.51 | 9.22 |
| 러시아 | 4.72 | 9.04 | 9.20 | 8.54 |
| 한국 | 2.87 | 3.19 | 2.92 | 2.94 |

자료: Global Trade Atlas

□ 인도의 무역규제 및 비관세장벽 강화 동향

- '25년 하반기 對韓 수입규제는 전체 25건(조사 중 7건)으로, 전년 동기 대비 +2건
* (유형별) 반덤핑 21건, 세이프가드 4건(품목별) 화학 11건, 플라스틱·고무 7건, 철강·금속 3건 등
- 印 매년 35~45건 무역규제 조사 개시, 세계 최상위 수준
 - '24년 시행한 반덤핑 조사는 총 43건 * 브라질·미국 각 23건, EU 21건
 - 조사 대상 대부분이 한국의 對인도 주요 수출 품목에 해당
* '24년 개시된 조사 중 한국 포함은 4건(PTA, PVC, 에폭시수지, NBR), 한국산 직간접 영향 사례 다수
- 내수산업 보호 강화로 한국 주력 품목 영향 확대, 다각적 협력 필요
 - 인도는 반덤핑·세이프가드 및 BIS·MIP 병행으로 내수산업 보호 강화
* 특히 BIS 제도는 '25년부터 원자재 단계까지 인증 의무화, 공급망 전체에 부담 전가
 - 한국 기업은 철강·석유화학·전자 등 주력 품목에서 직접적 영향권
 - 무역규제총국(DGTR) 조사 현황 조기 모니터링 및 자료 제출 적극 대응
 - 인도 內 사용자 산업(수요기업)·협회와 연대하여 적극적인 산업계 의견 개진

□ 방글라데시 수출입 동향

- FY 2025 기준, 방글라데시 RMG(기성복) 수출 증가로 전체 수출 전년 대비 5.83% 상승
 - FY 2025 방글라데시 수출액 483억 달러로 추산되며, 이는 전년 456.4억 달러 대비 약 5.83% 증가한 수치
 - RMG(기성복)·가죽 및 신발 수출은 406.2억 달러로 전체 수출의 약 84.1%를 차지
 - 미국, 독일, 영국, 스페인, 프랑스 순으로 수출을 많이 하였으며, 미국·EU 비중이 상당히 큰 편
- FY 2025 총 683.5억 달러를 수입하였으며, 이는 전년도 729.2억 달러 대비 6.27% 감소한 것으로 분석
 - 연료(18.6%), 면화(12.6%), 기계류(6.8%), 전기전자(4.2%), 위주 수입

방글라데시 역외 수출입 규모 동향

(단위: 십억 달러, %)

| | FY 2022~23년 | | FY 2023~24년 | | FY 2024~25년 | |
|------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
| | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 |
| 역외수출 | 50.97 | -2.86% | 45.64 | -10.45% | 48.30 | 5.83% |
| 역외수입 | 78.29 | -12.38% | 72.92 | -6.86% | 68.35 | -6.27% |
| 무역수지 | -27.32 | -25.96% | -27.28 | -0.15% | -13.16 | -51.76% |
| 총 교역 | 129.26 | -8.86% | 118.56 | -8.28% | 123.54 | 4.2% |

자료: 방글라데시 중앙은행(BB), 방 수출진흥국(Export Promotion Bureau)

□ 방글라데시 주요 수출국 및 수출 품목

- (수출국) FY 2025 기준, 방글라데시는 미국, 독일, 스페인, 영국, 프랑스 순으로 수출을 많이 해온 것으로 분석
 - 방 수출진흥청에 따르면 미국(86억 9천 달러), 독일(52억 9천 달러), 스페인(약 17억 달러), 영국(약 15억 달러), 프랑스(약 11억 달러) 순으로 집계
- (수출 품목) FY 2025 기준, RMG(기성복) 제품을 약 405억 9천만 달러 수출하여 총 수출의 약 84%를 차지
 - RMG(기성복)은 니트(편물) 228억 3천만 달러, 우븐(직물) 177억 6천만 달러로 구분됨
 - 이 외 농산물(19억 달러), 가죽(10억 달러), 황마(8억 7,500만 달러) 등이 있음

□ 방글라데시 주요 수입국 및 수입 품목

- (수입국) FY 2025 기준, 방글라데시는 중국, 인도, 싱가포르, 미국, 인도네시아 순으로 수입을 많이 해온 것으로 확인
 - 중국 약 210억 달러(29% 비중), 인도 122억 달러(16% 비중) 상당을 수입
- (수입 품목) FY 2025 기준, 총 수입 683.5억 달러 상당이 기계·전자기기(21%), 광물성 제품(19%), 연료(13%), 화학·의약 원재료(10%), 면화·섬유 원재료(6%) 등으로 수입되고 있음.

□ 방글라데시 對韓 교역 동향

- '24년 한국의 방글라데시와의 교역액은 수출 약 13억 달러, 수입 약 6.8억 달러로 연간 약 19.8억 달러 수준
 - 정치적(대국민 정권반대 운동, 과도정부 출범 등), 경제적(외환보유고 부족, 인플레이션 급증 등) 이유로 교역 규모 지속 하락 추세, '25년부터 반등 전망

한국의 對방글라데시 수출입 추이

| 연도 | 수출액(백만 달러) | 수입액(백만 달러) | 무역수지(백만 달러) |
|---------|------------|------------|-------------|
| '20년 | 1,034 | 393 | 641 |
| '21년 | 1,636 | 552 | 1,084 |
| '22년 | 2,357 | 677 | 1,680 |
| '23년 | 1,626 | 649 | 977 |
| '24년 | 1,301 | 683 | 618 |
| '25년 8월 | 1,081 | 396 | 685 |

자료: 한국무역협회

- '25년 1~8월 누계 기준, 한국의 對방글라데시 주요 수출 품목은 석유제품(경유, 휘발유 등), 합성수지, 건설용 자재, 정밀화학제품, 직물류, 염료 및 농약 등

한국의 對방글라데시 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 8월(누계) | | | |
|-------|-----------|-------|-------|--------------|----------|-------|-------|
| 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 |
| - | 총 수출 | 1,626 | -31.0 | - | 총 수출 | 1,301 | -20.0 |
| 1 | 경유 | 427 | -56.1 | 1 | 경유 | 203 | -52.4 |
| 2 | 휘발유 | 88 | 270.2 | 2 | 휘발유 | 129 | 46.3 |
| 3 | 합성수지 | 125 | -18.6 | 3 | 합성수지 | 122 | -2.7 |
| 4 | 제트유 및 등유 | 68 | 29.4 | 4 | 제트유 및 등유 | 57 | -15.0 |
| 5 | 아연도강판 | 38 | -33.1 | 5 | 아연도강판 | 57 | 50.5 |
| 6 | 열연강판 | 65 | 51.1 | 6 | 기타 의직물 | 42 | 38.6 |
| 7 | 염료 | 35 | -16.9 | 7 | 열연강판 | 43 | -34.4 |
| 8 | 기타 의직물 | 30 | -37.8 | 8 | 염료 | 42 | 19.7 |
| 9 | 기타 석유화학제품 | 29 | 9.3 | 9 | 농약 | 23 | -44.8 |
| 10 | 전선 | 33 | 130.7 | 10 | 편직물 | 27 | 5.8 |

자료: 한국무역협회(KITA)

- 동 기간 주요 수입품은 섬유·가죽제품(의류, 신발 및 가방 등), 생활용품, 운동 레저용품, 기타 섬유제품 등으로 나타남

한국의 對방글라데시 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 8월(누계) | | | |
|-------|----------|-----|-------|--------------|----------|-----|-------|
| 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 |
| - | 총 수입 | 683 | 5.2 | - | 총 수입 | 396 | -6.1 |
| 1 | 작물제외류 | 313 | 13.8 | 1 | 작물제외류 | 186 | -3.3 |
| 2 | 편직제외류 | 297 | 4.4 | 2 | 편직제외류 | 167 | -8.8 |
| 3 | 신발 | 24 | 13.0 | 3 | 신발 | 12 | -16.2 |
| 4 | 의류 액세서리 | 7 | 11.2 | 4 | 가방 | 5 | 59.9 |
| 5 | 취미오락기구 | 6 | -24.5 | 5 | 연초류 | 5 | 502.0 |
| 6 | 가방 | 5 | 19.8 | 6 | 의류 액세서리 | 4 | -3.0 |
| 7 | 기타 섬유제품 | 4 | -12.9 | 7 | 기타 섬유제품 | 2 | -23.1 |
| 8 | 연초류 | 4 | -0.3 | 8 | 취미오락기구 | 2 | -43.2 |
| 9 | 동괴 및 스크랩 | 4 | -73.9 | 9 | 마직물 | 2 | 10.4 |
| 10 | 천연섬유원료 | 2 | -16.5 | 10 | 동괴 및 스크랩 | 1 | -62.5 |

자료: 한국무역협회(KITA)

- 우리나라와 FTA는 체결되어 있지 않으나 '26년 11월 방글라데시가 최빈개도국(LDC, Least Developed Countries) 특혜관세를 졸업할 예정*임에 따라 한국, 미국, 일본 등 주요국과 CEPA (경제동반자협정)과 같은 양자협약 체결을 추진 중
 - 한국-방글라데시 1차 CEPA 협상 완료('25년 8월 25~27일), '25년 12월경 2차 협상 추진 예정
- * '26년 11월 24일부 최빈개도국(LDC, Least Developed Countries) 특혜관세 졸업 예정으로 '07년부터 적용되어 온 최혜국대우(MFN) 상실에 따른 대응 필요

□ 방글라데시 주요 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 방글라데시 진출전략 : K뷰티 OEM H사(현지 V사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 글로벌 경쟁력이 큰 한국 K뷰티 OEM 생태계를 통한 동일 원가 내 고품질 K뷰티 브랜드 제조 가능
- 성약 소요기간 : 약 3개월
- 바이어 발굴 경로 : 무역관 현지 뷰티전시회 내 K뷰티 한국관 개최, 이후 현지 V사 당관 방문
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 최근 방 뷰티시장은 급성장(연평균 9%대) 중이며, 특히 프리미엄 스킨케어의 경우 K뷰티 인지도 급상승 중
 - 이에 따른, 단순 K뷰티 제품 수입·유통에서 벗어나 현지 바이어가 자체 브랜드를 OEM으로 발주코자 하는 수요도 함께 늘고 있는 상황



성공 사례로 보는 방글라데시 진출전략 : 산업용 기계 기업 H사(현지 W사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 한국산 기계 품질에 대한 높은 인지도와 현지 수요에 대한 적시 지원을 통한 성약 성공
- 성약 소요기간 :
- 바이어 발굴 경로 : 무역관 시장환경 파악 및 W사의 생산설비 증축계획 정보 직접 입수
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 현지 가전제품 수요 증가에 따른 금속 가공 및 공작기계 수요 빠르게 상승(연평균 8% 이상 성장), 이에 따른 현지 기업들의 생산라인 증축 계획 다수.
 - H사는 KOTRA와 함께 동 수요에 적극적으로 대응(현지 전시회 참가, 지사화 서비스 가입)하여 한국산 프레스 기계 현지 대기업 최초 수출(약 125만 달러 규모) 성공

□ 방글라데시 수입규제, 비관세장벽 등 진입장벽

- 수입 금지 품목
 - 일부 종교상의 이유나 미풍양속에 위배되는 상품
 - 일부 화학제품(PP bag 등) 및 섬유산업제품 중 현지 생산업체 보호 필요제품
 - 수입 금지 품목은 통상 3년 단위로 공표되고 있는 수입관리정책(IPO, Import Policy Order)에 명시돼 있으며 연간 예산계획에 의해 일부 수정될 수 있음
 - 환경보호 등 특정 정책목표 달성을 위해 수시로 품목이 추가될 수도 있음

□ 파키스탄 수출입 동향

- (수출 규모) '24년 324억 달러(전년 동기 대비 +13%)로 '23년 287억 달러 대비 13% 증가하였으며, 증가세는 '25년 1분기에도 이어진 것으로 나타남
- (수입 규모) '24년 565억 달러(전년 동기 대비 +12.7%), '25년 1분기 누계 기준 7.0%의 증가하며 지속적인 개선세를 기록

파키스탄 역외 수출입 규모 동향

(단위: 십억 달러, %)

| | 2023년 | | 2024년 | | 2025년 3월 누계 | |
|------|--------|-------|--------|------|-------------|-----|
| | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 |
| 역외수출 | 287.1 | -7.3 | 324.4 | 13.0 | 81.3 | 1.9 |
| 역외수입 | 501.1 | -29.2 | 564.9 | 12.7 | 148.9 | 7.0 |
| 무역수지 | -214.0 | - | -240.5 | - | -67.6 | - |
| 총 교역 | 788.2 | -22.5 | 889.2 | 12.8 | 230.2 | 5.1 |

자료: Global Trade Atlas

□ 파키스탄 주요 수출국 및 수출 품목

- (수출국) 파키스탄의 가장 큰 수출 대상국은 미국으로 총 수출액은 56.1억 달러로 전년 동기 대비 12.2% 증가하였으며, 전체 수출의 약 17% 차지
 - 2, 3위인 중국, 영국으로의 수출은 각 23.8억 달러(-13%), 21.4억 달러(8.6%)로 1위인 미국과 큰 차이를 보임
- (수출 품목) 섬유제품인 편물의류·면직물 등과 쌀, 구리가 주요 상위 수출 품목으로 나타났으며, 대부분 상위 품목이 '23년 대비 증가세 기록

□ 파키스탄 주요 수입국 및 수입 품목

- (수입국) 주요 수입 대상국은 중국, 아랍에미리트, 인도네시아, 사우디아라비아, 카타르 순이며, 상위 20개국의 수입 시장 점유율은 83.5%인 것으로 나타남
- (수입 품목) 정제 석유류, 원유, 석유가스 순으로 수입 비중이 높은 것으로 나타났으며 상위 3개 품목이 전체 수입액의 29.8%를 차지
 - 에너지 대의 의존도가 높으며, 상위 20대 품목이 전체 수입의 60.4% 기록

□ 파키스탄 對韓 교역 동향

- (교역) '25년 누계 기준, 한국과 파키스탄의 교역 규모는 전년 동기 대비 15.3% 증가한 10.2억 달러 기록
 - 양국의 교역액은 '21년 최대 규모인 18.7억 달러를 기록한 이후 '22~'23년 큰 폭의 감소세를 보였으나, '24~'25년 교역액이 확대되며 증가세 전환
 - (수출) '25년 8월 누계 기준 전년 동기 대비 24.9% 증가한 8.5억 달러 기록
 - (수입) 수입은 △ 17.2% 감소한 1.7억 달러를 기록
 - (무역수지) 한국의 대파키스탄 무역수지는 최근 10개년 기준 연속 흑자를 기록, '21년 최대 규모인 12.2억 달러 흑자 기록 이후, 지속적으로 6~7억 달러 흑자 기록 중
- 파키스탄 주요 교역 품목
 - (수출) 한국의 對파키스탄 수출은 주로 자동차·자동차 부품, 석유화학·화학제품 및 건설기계 중심으로 구성
 - 상위 10개 품목 중에서는 자동차 및 석유·화학 관련 제품이 대부분을 차지

한국의 對파키스탄 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 8월(누계) | | | |
|-------|-----------|-----|-------|--------------|-----------|-----|------|
| 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 |
| - | 총 수출 | 984 | 7.1 | - | 총 수출 | 848 | 24.9 |
| 1 | 합성수지 | 104 | 7.6 | 1 | 기타 자동차 | 151 | 202 |
| 2 | 윤활유 | 70 | -22.2 | 2 | 자동차 부품 | 131 | 180 |
| 3 | 기타 자동차 | 69 | 228.1 | 3 | 합성수지 | 65 | -8 |
| 4 | 자동차 부품 | 65 | -20.4 | 4 | 윤활유 | 52 | 18 |
| 5 | 염료 | 60 | 12.7 | 5 | 염료 | 44 | 11 |
| 6 | 휘발유 | 54 | 231.2 | 6 | 건설중장비 | 37 | 130 |
| 7 | 농약 | 53 | -12.0 | 7 | 승용차 | 31 | -14 |
| 8 | 승용차 | 51 | -40.2 | 8 | 기타 석유화학제품 | 26 | -17 |
| 9 | 기타 석유화학제품 | 48 | 12.3 | 9 | 화물자동차 | 25 | 67 |
| 10 | 건설중장비 | 28 | 142.0 | 10 | 기타 섬유제품 | 20 | 7 |

자료: 한국무역협회

- (수입) 의류·섬유 제품, 원자재(나프타, 금속류) 중심으로 구성, 수입 1, 2위 품목은 '24년에 이어 나프타, 편직제의류로 나타남

* 상위 수입 품목(백만 달러, 전년비%) : 나프타 52(-3.3), 편직제의류 18(-10.4)

한국의 對파키스탄 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 n월(누계) | | | |
|-------|----------|-----|----------|--------------|----------|-----|-------|
| 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 |
| - | 총 수입 | 298 | 15.6 | - | 총 수입 | 168 | -17.2 |
| 1 | 나프타 | 79 | 66.9 | 1 | 나프타 | 52 | -3.3 |
| 2 | 당류 | 32 | 19,991.0 | 2 | 편직제의류 | 18 | -10.4 |
| 3 | 편직제의류 | 32 | -21.3 | 3 | 기타 비금속광물 | 16 | 12.7 |
| 4 | 기타 비금속광물 | 19 | -5.1 | 4 | 순면직물 | 13 | 35.6 |
| 5 | 순면직물 | 17 | -32.8 | 5 | 직물제의류 | 9 | -21.0 |
| 6 | 직물제의류 | 14 | 22.0 | 6 | 계 | 8 | 26.4 |
| 7 | 주류 | 12 | 12.2 | 7 | 면사 | 7 | -14.7 |
| 8 | 체유종실 | 11 | -6.4 | 8 | 고철 | 6 | 152.4 |
| 9 | 면사 | 11 | -21.3 | 9 | 운동기구 | 5 | -15.4 |
| 10 | 운동기구 | 8 | -3.4 | 10 | 사료 | 3 | 97.1 |

자료: 한국무역협회

• 한국의 파키스탄 수입시장 점유율 동향

- 연간 수입액 약 565억 달러 규모의 파키스탄 수입시장에서 한국은 1.5% 점유
- 점유율 기준 상위 품목은 승용차(HS 8703), 정제 석유류(HS 2710), 건설기계(HS 8429), 합성 염료(HS 3204) 순으로 나타남
- 1위 품목인 자동차의 경우 수입시장 점유율이 '21년 23.1%에서 '24년 15.7%로 크게 하락하였으나, '25년 1분기 기준 다시 반등하며 18.4%를 기록
- 한국 의존도가 20% 이상인 수입 품목은 건설기계(HS 8429), 합성고무(HS 4002), 스티렌수지(HS 3903), 용접기(HS 8515), 냉연강판(HS 7209)인 것으로 나타남

□ 파키스탄 주요 수출 성공 사례



**성공 사례로 보는 파키스탄 자동차 부품 시장 진출전략 : 자동차 부품 기업 S사
(현지 H사에 수출 성약)**

- 제품의 비교우위
 - 고품질 제품과 정밀한 마감, 높은 기술력과 품질 경쟁력을 바탕으로 한 한국 기업 제품의 신뢰도 형성
- 필수 인증 : 필수 인증 요건은 없으나 타국가 수출 경험이 주효(공급자의 신뢰성 제시)
- 성약 소요기간 : '24~'25년(약 2년)
- 바이어 발굴경로 : 지사화 기업 현지 방문 시 바이어 발굴 및 상담 주선, 지속적인 팔로업 수행
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 현지 직접 진출이 어려운 환경하에 지사화 사업과 현지 파트너 발굴을 통해 수출 성과 창출
 - 추가적인 바이어 발굴 및 지속적인 프로젝트 사업 발굴을 통해 수출 기회 모색



성공 사례로 보는 파키스탄 화장품시장 진출전략 : 스킨케어 기업 H사(현지 L사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 한국산 화장품은 이미 파키스탄 내에서 높은 인지도와 인기를 확보하고 있음
 - 한국 스킨케어 제품의 품질 우수성, 혁신적인 제품 제조 방법 및 K-뷰티의 확산
- 필수 인증 : PSQCA(Pakistan Standard and Quality Control Authority) 검사 요구시 품질 기준 충족
- 성약 소요기간 : 2024~2025년(약 2년)
- 바이어 발굴경로 : BuyKorea 온라인 인콰이어를 통해 국내기업 수요 파악 후 바이어 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 현지에서 다양한 K-뷰티 브랜드와 제품에 관심을 보이고 있으며, 이를 활용한 적극적인 시장 진출 및 현지 파트너기업 발굴을 위한 노력 필요



성공 사례로 보는 파키스탄 의약품시장 진출전략 : 의료용품 기업 F사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 한국산 의약품은 높은 품질 기준, 안정성, 국제 인증 확보로 글로벌 신뢰를 받고 있으며, 파키스탄 시장에서도 의료용 제품의 안전성과 효능에서 뚜렷한 비교우위 확보 중
- 필수 인증 : DRAP(Drug Regulatory Authority of Pakistan) 등록절차 필수 및 CE, FDA 인증
- 성약 소요기간 : '24~'25년(약 2년)
- 바이어 발굴경로 : 바이어의 인콰이어리 요청 접수 및 관련 한국 기업 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 적극적인 매칭활동이 성과로 이어진 사례이며, 바이어 맞춤형 한국 의약품 기업 발굴 및 현지 대리점 발굴 및 사업 진행을 통한 파키스탄 DRAP 등록 절차 신속 지원을 통한 성과 창출

□ 파키스탄 주요 경쟁국 동향

- 주요 수입 대상국은 중국, 아랍에미리트, 인도네시아, 사우디아라비아 순이며 이 중 중국은 다른 국가에 비해 압도적인 점유율을 보이는 것으로 나타남
- 파키스탄 시장에서 한국의 주요 경쟁국은 중국, 일본, 터키, UAE 등이며, 중국은 저가 전략과 CPEC를 통한 긴밀한 경제 관계로 압도적 우위를 점하고 있으며, 일본은 자동차와 고급 기계류에서, 터키는 가전제품과 건설자재에서 강세를 보이고 있음
 - 한국 제품은 품질과 가격의 중간 포지션에 있어, 중국보다 높은 품질과 일본보다 합리적인 가격을 강점으로 경쟁 우위 확보 필요

파키스탄 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장 점유율 추이

(단위: %)

| 국가명 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 3월 누계 |
|-----------|-------|-------|-------|-------------|
| 중국(1위) | 23.2 | 23.4 | 28.3 | 30.8 |
| 인도네시아(3위) | 6.9 | 7.0 | 5.9 | 7.7 |
| 일본(8위) | 2.4 | 2.0 | 2.1 | 2.5 |
| 한국(14위) | 1.9 | 1.6 | 1.5 | 1.6 |

자료: Global Trade Atlas

□ 스리랑카 수출입 동향

- (수출 규모) '24년 및 '25년 상반기 동안 전반적인 수출은 성장세를 유지 하고 있으며 특히 서비스 부문의 약진이 두드러짐
 - '24년 총 수출액은 127억 달러로 전년 동기 대비 7.2% 증가, 상품 수출 6%/서비스 수출은 7% 증가

- '25년 1~6월 총 수출액은 약 65억 달러로 전년 동기 대비 5.7% 증가
- (수입 규모) '24년 및 '25년 상반기 동안 수입 역시 증가세를 보이고 있으며 특히 소비재 수입의 증가가 두드러짐
 - '24년 총 수입액은 188억 달러로 전년 동기 대비 12% 증가, '25년 1~6월 총 수입액은 약 97억 달러로 전년 동기 대비 역시 12% 증가
 - 수출이 증가하고 있음에도 불구하고, 소비재 및 투자재를 중심으로 한 수입이 늘어나면서 무역적자가 지속되고 있는 점은 두 해 모두 공통적으로 나타나는 특징
 - 경제 불안정성 완화와 국민들의 구매력 회복을 반영하는 현상

스리랑카 역외 수출입 규모 동향

(단위: 백만 달러, %)

| | 2023년 | | 2024년 | | 2025년 6월 누계 | |
|------|----------|------|----------|-------|-------------|------|
| | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 | 금액 | 증감률 |
| 역외수출 | 11,910.7 | -9.1 | 12,772 | 7.2 | 6,492.1 | 5.7 |
| 역외수입 | 16,811.1 | -8.1 | 18,841.4 | 12.1 | 9,762.2 | 12.4 |
| 무역수지 | -4,900.4 | 5.49 | -6,069.4 | 23.8 | -3,270.1 | 8.1 |
| 총 교역 | 28,721.8 | -8.5 | 31,613.4 | 10.06 | 16,254.3 | 9.6 |

자료: 스리랑카 중앙은행

□ 스리랑카 주요 수출국 및 수출 품목

- 미국은 스리랑카의 최대 수출 대상국이며, 다음으로 유럽 국가들이, 인도도 FTA 체결국으로 중요한 수출 대상국
 - '24년 기준 스리랑카의 주요 수출 국가는 미국(24.2%), 영국(7.5%), 영국(7.3%), 독일(5.2%), 이탈리아(4.9%), 네덜란드(3.3%), 아랍에미리트(2.8%)
- 스리랑카의 주요 수출 품목은 석유와 봉제의류(39.8%), 커피·차(15.3%), 고무와 고무 관련 제품(8.3%)

□ 스리랑카 주요 수입국 및 수입 품목과 對韓 교역 동향

- 주요 수입 국가는 중국(23.3%), 인도(20.3%), 아랍에미리트(7.4%), 싱가포르(6.7%), 말레이시아(3.8%), 러시아(3%), 파키스탄(2.5%)
- 주요 수입 품목은 석유(21.5%), 섬유 원단(14.5%), 기계류(7.9%), 전기 기계(6.2%), 의약품(2.5%), 시리얼(2.5%)
- 스리랑카의 한국 수출이 해마다 성장하면서 한국의 對스리랑카 무역수지 흑자는 감소 추세

한국의 對스리랑카 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 7월(누계) | | | |
|-------|-----------|-----|-------|--------------|-----------|-----|--------|
| 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수출액 | 증감률 |
| - | 총 수출 | 186 | -11.5 | - | 총 수출 | 117 | 9.5 |
| 1 | 합성고무 | 22 | 28.3 | 1 | 합성고무 | 12 | -4.7 |
| 2 | 알루미늄조가공품 | 8 | -34.5 | 2 | 알루미늄조가공품 | 12 | 163 |
| 3 | 아연도강판 | 14 | 26.6 | 3 | 아연도강판 | 11 | 46.2 |
| 4 | 윤활유 | 14 | 6.7 | 4 | 윤활유 | 11 | 10 |
| 5 | 편직물 | 17 | 23 | 5 | 편직물 | 6 | -40.7 |
| 6 | 합성수지 | 11 | 14.6 | 6 | 합성수지 | 6 | -7.8 |
| 7 | 폴리에스터직물 | 8 | -5.9 | 7 | 폴리에스터직물 | 4 | -22.6 |
| 8 | 원동기 | 4 | 27.2 | 8 | 원동기 | 3 | 20.6 |
| 9 | 축전지 | 0 | -4.3 | 9 | 축전지 | 3 | 2191.6 |
| 10 | 기타 석유화학제품 | 8 | 9.9 | 10 | 기타 석유화학제품 | 3 | -36.5 |

자료: 한국무역협회('25년 9월)

한국의 對스리랑카 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 2024년 | | | | 2025년 7월(누계) | | | |
|-------|-----------|-----|-------|--------------|-----------|-----|-------|
| 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 | 순위 | 품목명 | 수입액 | 증감률 |
| - | 총 수입 | 126 | 6.4 | - | 총 수입 | 66 | -20.6 |
| 1 | 편직제의류 | 21 | -29.4 | 1 | 편직제의류 | 11 | -17.5 |
| 2 | 직물제의류 | 17 | 7.4 | 2 | 직물제의류 | 10 | 0.8 |
| 3 | 기타 식물성재료 | 10 | 22.6 | 3 | 기타식물성재료 | 8 | 24.5 |
| 4 | 기타 비금속광물 | 11 | 43.6 | 4 | 기타 비금속광물 | 7 | 18.9 |
| 5 | 의류 액세서리 | 8 | -26.2 | 5 | 의류 액세서리 | 6 | 36.6 |
| 6 | 혁의류 및 기타 | 7 | -16.2 | 6 | 혁의류 및 기타 | 5 | 17.7 |
| 7 | 기타 섬유제품 | 5 | 53.3 | 7 | 기타 섬유제품 | 2 | -32.9 |
| 8 | 차류 | 2 | -8.4 | 8 | 차류 | 1 | -16 |
| 9 | 접속기 및 차단기 | 2 | 47.9 | 9 | 접속기 및 차단기 | 1 | 26.1 |
| 10 | 사료 | 1 | 224.3 | 10 | 사료 | 1 | 51.3 |

자료: 한국무역협회('25년 9월)

□ 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 스리랑카 진출전략 : 한국 기업 B사(현지 G사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 인체 면역 진단 키트 신규 거래선 발굴 사례로 코로나 기간('20~'22년) 동안 스리랑카에서 유통되는 코로나 진단키트의 70%가 한국산이었던 점에 뒤이어 유사 기능 제품을 신규 수출한 사례
- 필수 인증 : 의료기기로 스리랑카 의약품 규정 당국(NMRA)에 생산공장, 샘플, 본 제품 수입 인증 필수
- 성약 소요기간 : 1년
- 바이어 발굴 경로 : 한국 기업 B사가 무역관에 유선 및 이메일로 먼저 상담을 요청하였고, 무역관은 기존에 알고 지내던 스리랑카 대표 의약품/의료기기 수입업체인 G사에 직접 연락해 신규 제품 홍보 및 설명
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 의료기기의 경우 제품별로 사전에 현지 관련 당국에 인증을 받아야 하기 때문에 무역관으로부터 의료기기 등록 및 구매에 대한 인증과 절차 안내 지원을 받는 것이 도움이 됨
 - 의약품/의료기기의 경우 1카테고리당 1개의 에이전트사만 독점 수입사로 지정하여 인증절차에 들어가기 때문에 현지 에이전트사 선정에 신중하기 바람

□ 스리랑카 주요 경쟁국 동향

- 스리랑카 수입시장에서 한국의 점유율은 조금씩 감소하고 있는 추세이나 중국, 일본의 경우 '25년도에만 기존 및 신규 프로젝트 재개 및 추진으로(중국 76개, 일본 11개) 수입 시장 점유율 증가

스리랑카 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장 점유율 추이

(단위: %)

| 국가명 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 6월 누계 |
|-----|-------|-------|-------|-------------|
| 중국 | 20.36 | 18.96 | 23.31 | 23.39 |
| 일본 | 1.54 | 1.16 | 1.37 | 3.39 |
| 한국 | 1.38 | 1.28 | 1.08 | 1.03 |
| 베트남 | 1.47 | 1.16 | 1.28 | 1.33 |

자료: Global Trade Atlas

□ 사전 수입 허가 요건이 필요한 품목과 그 승인기관

- 현재 수입에 대한 직접적인 제한은 사전 수입 라이선스 취득 이외에는 없음
- 또한 외국에서 제조되거나 스리랑카로 수입되는 제품중 사전에 스리랑카 표준원(SLSI)의 인증이 필요한 경우도 있음

| 사전 수입 라이선스가 필요한 제품 | 현지 승인 기관 |
|-------------------------------------|---|
| 의약품/의료기기 | National Medicines Regulatory Authority 각 의약품별로 수입업체를 별도로 등록하며, 해당 의약품의 수입 권한은 등록된 수입업체에게만 부여. 의약품 수입을 용이하게 하기 위해 당국은 5년간 유효한 등록을 부여하고 1년간 유효한 수입허가 발급. |
| 수의약품 | Department of Animal Production and Health 동물생산보건과는 수입업자를 약품별로 별도로 등록하며, 해당 수입업자만이 특정 약품의 수입을 허가. |
| 화학제품 | Ministry of Industries |
| 석유, 광물성 윤활유 | Ministry of Petroleum |
| 농약, 제초제, 석면 원료, 특정 비료, 플라스틱, 고무 스크랩 | Department of Agriculture-Registrar of Pesticide |
| 방사성 화학 물질 | Sri Lanka Atomic Energy Regulatory Council |
| 휴대전화, 통신기기 | Telecommunication Regulatory Authority |
| 냉매가스, 기타 가스 | Central Environment authority |

다. 산업

□ (인도) 서비스 중심에서 제조·디지털 복합경제로 전환 중

- 정부의 'Make in India'·'Atmanirbhar Bharat' 정책이 제조업 비중 확대 견인
 - 회계연도 '25년 기준 제조업 성장률은 약 6~7% 수준, 인프라 투자 확대·디지털화·공급망 이전 효과에 따라 완만한 회복세
 - 산업 생산지수(IIP)는 '25년 1~6월 평균 3~4% 증가, 기계·자동차·전자 중심으로 회복 중이나 석유·화학·금속은 글로벌 수요 둔화로 정체
- 다국적기업들의 인도 진출과 인도 정부 정책지원으로 디지털 산업의 부상
 - AI·IoT·클라우드·데이터센터 투자가 생산성·고용 동반 상승, 디지털 전환 가속
 - 다국적기업의 글로벌역량센터(GCC) 설립 확대, 기술·고용 확산이 2·3선 도시로 이동
 - 인도 정부의 전기차(EV) 생산 및 판매 장려(FAME·PM E-DRIVE 등) 정책이 인프라 확충에 기여, 스킵키(80억 달러)·빈패스트(5억 달러) 등 글로벌 투자가 유입도 한몫
 - * 자동차 산업은 내수 판매 430만 대로 최대치, 전기차 시장은 '25년 544억 → '29년 1,107억 달러로 성장 전망
 - 전자·반도체 산업은 Make in India 및 PLI(생산연계인센티브) 정책으로 세계 2위 모바일폰 제조국 부상, 반도체 시장은 '30년 1,000억 달러 전망

- 글로벌 경기 둔화와 원자재 수급 불안으로 전통 제조업의 조정
 - 철강·석유화학·섬유·비철금속 등 수요 둔화·가격 하락으로 조정 국면 진입
 - 전통 제조업은 단기적으로 수출 의존 구조의 한계 노출, 중장기적으로 고부가·친환경 제조로의 전환이 불가피한 상황

주요 인도 산업별 호조·부진 구도

| 구분 | 주요 산업 | 주요 내용 및 원인 |
|----|---|--|
| 호조 | 정보기술(IT) 전자·반도체 자동차·EV 헬스케어·의료기기 | <ul style="list-style-type: none"> • 공통 호조 요인 : 디지털화, 내수 소비 확대, 공급망 이전 흐름 • 정부 지원 요인 : 생산연계인센티브(PLI), 범정부 인공지능(AI) 미션, 친환경 에너지 투자 확대 등 • 전자·반도체 : 정부 차원의 적극적인 정책 인센티브와 글로벌 공급망 재편에 기반한 가파른 성장세 기록 • 자동차·EV : 내수 확대와 EV 인프라 확충, 생산·수출 동시 성장 • 헬스케어·의료기기 : 디지털·의료관광 성장, AI·3D 프린팅 기술 확산 |
| | 철강 석유화학 섬유 비철금속 | <ul style="list-style-type: none"> • 공통 부진 요인: 글로벌 수요 둔화, 가격 하락, QCO-BIS 인증 등 비관세장벽 강화로 투자 및 수출 모두 위축 • 철강 : 세이프가드 및 품질관리명령(QCO) 시행으로 수입 감소세 • 석유화학 : 중국발 공급 과잉, 원유가 변동성으로 수익성 악화 • 섬유 : 미·EU 시장 수요 위축, 고율 관세 부담으로 수출 부진 • 비철금속 : 국제 경기 둔화 및 원자재 가격 변동으로 제조 마진 축소 |

- 성장의 무게중심이 서비스에서 디지털·첨단 제조 복합경제로 이동
 - 중산층 성장 및 내수 소비 확대로 자동차·가전·헬스케어 중심 소비 수요 급증
 - 디지털 전환 가속, AI·IoT·클라우드·데이터센터 투자가 산업 전반 생산성 제고
 - 제조업 GDP 비중 25%(~'30년) 달성 목표 및 정책 방향성 유지, PLI 2.0·AI 미션·그린 수소 프로그램 중심 산업 고도화 추진

□ (방글라데시) RMG(기성복) 및 가죽·신발 산업 국가 경제 건인

- 방글라데시는 RMG(기성복) 세계 2위 수출국으로, 특히 약 440만 명의 여성 일자리를 창출하며 현지 경제에 큰 기여를 하고 있음.
 - FY 2025, 약 393억 4천만 달러 수출을 기록하였으며, 주로 미국, 영국, EU, 캐나다 등으로 수출하고 있음.
- 전 세계 시장의 3%를 차지하고 있는 가죽·신발 산업은 방글라데시에서 두 번째로 많은 수출 품목으로 최근 급성장하고 있음.
 - FY 2025, 약 12억 달러 수출을 기록하였으며, 이는 전년 대비 45% 성장한 것으로 나타남. 방 정부는 5년 내 50억 달러 수출 목표를 발표한 바 있음

(참고) 최근 방글라데시 RMG, 가죽·신발 산업의 전체 수출 비중 추이

(단위: 백만 USD, %)

| FY 2023년 | | | FY 2024년 | | | FY 2025년 | | |
|--------------|----------|-------|--------------|----------|-------|--------------|----------|-------|
| 산업 | 수출액 | 비중 | 산업 | 수출액 | 비중 | 산업 | 수출액 | 비중 |
| RMG (기성복) | 36,958.2 | 84.8% | RMG (기성복) | 33,239.9 | 85.2% | RMG (기성복) | 39,346.9 | 81.5% |
| 가죽·신발 | 1,306.6 | 3.0% | 가죽·신발 | 1,094.7 | 2.8% | 가죽·신발 | 1,194.6 | 2.5% |

자료: 방 중앙은행(BB), 수출진흥청(EPB)

□ (파키스탄) 섬유, 농업·식품, 에너지, 건설, 통신 등 몇몇 핵심 산업에 집중

- 섬유산업은 GDP의 약 8~9%, 수출의 60%를 책임지는 경제의 중추 역할 수행
 - 파키스탄 경제의 주축인 섬유산업은 전통적 상품에서 고부가가치 제품으로 이동하면서 산업 전반에서 중요한 역할 수행 중
- 농업은 GDP의 약 22~24%를 차지하며, 전체 노동인구의 약 40% 이상을 고용하는 핵심산업으로 식량 자급뿐 아니라 섬유·식품 가공 산업의 원료 공급원 역할
- 통신 및 IT 산업은 가장 빠르게 성장하는 분야로, 모바일 가입자 1억 9천만 명을 넘었으며, '디지털 파키스탄'을 비전으로 디지털 서비스 급성장 중
 - 전자상거래 및 핀테크 부문의 확대와 정부의 정책을 바탕으로 성장세 지속 전망
- 자동차 산업은 현지 조립 생산 중심이며, 일본·한국·중국 브랜드들이 경쟁
 - 최근 파키스탄 자동차 산업을 경기 침체기를 지나 뚜렷한 회복과 성장세를 보이고 있으며, 파키스탄 자동차제조업협회(PAMA) 자료에 따르면 FY 2025 기준 자동차 판매는 전년 대비 43% 급증하여 약 14만 8,023대를 기록
 - * 거시경제 안정, 인플레이션 완화, 금리인하로 인한 소비자 구매 여력 개선
 - 또한 전기차 생산 및 수입에 세제 혜택이 제공되면서 전기차 전환 움직임이 시작되었으며, 현재 중국 전기차 브랜드가 적극 진출 중

□ (스리랑카) 서비스업과 농업 비중이 큰 산업 비중

- '24년 산업별 GDP 비중을 살펴보면 서비스업 57.5%, 산업 25.5%, 농업/임업/어업 8.3%(전년도와 전반적으로 비슷한 비율)
- '24년 산업별 종사자 비중을 살펴보면 서비스업 49.5%, 농업 25.8%, 산업 24.7%로 '23년 대비 변동이 거의 없음
- 상업도시인 콜롬보와 인근 지역인 감파하에 대기업 20%, 중소기업 41%가 있어 이들 지역이 현지 제조업의 중심지 역할을 수행하고, 다음으로 남부 주 Galle, Matara, 중부 주 Kandy, Nuwara Eliya에 제조업이 발달

- '24년 8월 기준, 스리랑카의 중소기업 비중은 75%이며 전체 GDP의 45%, 전체 고용률의 52%를 차지

(참고) 최근 스리랑카 주요 산업의 전체 수출 비중(%) 추이

| 2023년 | | | 2024년 | | | 2025년(1~6월) | | |
|-------|------------|------|-------|------------|------|-------------|------------|------|
| HS | 산업 | 비중 | HS | 산업 | 비중 | HS | 산업 | 비중 |
| 61+62 | 섬유 및 봉제 의류 | 38.2 | 61+62 | 섬유 및 봉제 의류 | 38.8 | 61+62 | 섬유 및 봉제 의류 | 38.9 |
| 09 | 농작물 | 14.2 | 09 | 농작물 | 15.3 | 09 | 농작물 | 14.8 |
| 40 | 고무 및 고무 제품 | 8 | 40 | 고무 및 고무 제품 | 8.3 | 40 | 고무 및 고무 제품 | 7.6 |
| 71 | 보석 및 장신구 | 3.3 | 27 | 광물성 연료 | 3.5 | 20 | 식품 가공 | 2.9 |
| 27 | 광물성 연료 | 3.2 | 85 | 전기전자제품 | 2.5 | 71 | 보석 및 장신구 | 2.8 |

자료: 스리랑카 중앙은행, 무역관 작성

라. 투자

□ (인도) 외국인직접투자(FDI) 810억 달러, 글로벌 공급망 재편 진행 중

- 회계연도 '25년 인도의 FDI 유입액은 810억 달러, 전년 대비 +13.7% 규모
 - '11년 466억 달러 → '25년 810억 달러, 글로벌 경기 둔화에도 장기 상승 경로 유지
 - 반면 △ 고금리 △ 투자심리 위축 △ 지정학적 리스크 등 외부 요인으로 순유입(Net Inflow)은 감소 흐름, 신규 투자활동은 일시적 둔화세 신호
 - 그럼에도 인도는 여전히 △ 탄탄한 내수시장 △ 지속적인 구조개혁 △ 글로벌 충격에 대한 완충력 등을 바탕으로 “글로벌 투자자가 주목하는 시장”으로 평가
- '24년 세계 15위 FDI 유입국으로 한 단계 상승('23년 16위 → '24년 15위, UNCTAD)
 - 그린필드 투자 프로젝트는 총 1,080건으로 세계 4위, 신규 제조·운영시설 설립에 대한 글로벌 투자자 신뢰 입증
 - 印 기업 해외직접투자(FDI Outflow)도 240억 달러로 증가하며 23위 → 18위로 상승, 유입만큼 이나 유출에서도 존재감을 키우는 ‘양방향 투자국’으로 진화 중
- 서비스 부문은 회계연도 '25년 기준 전체 FDI의 약 19% 차지, 1위로 부상
 - 유입액은 전년 66억 달러에서 93억 5천만 달러(+40.8%)로 확대
- 컴퓨터 소프트웨어·하드웨어 부문은 전체 FDI의 약 16%로 2위

- 숙련된 인력, 전자·제조업 대상 PLI(생산연계인센티브, Production Linked Incentive) 등 정책 지원과 글로벌 공급망 다변화가 핵심 요인
- 신재생·비전통에너지(Renewable·Non-conventional Energy) 부문은 약 7% 차지, 정부의 에너지 전환 목표와 해외 그린펀드 유입에 따라 급성장
- 인프라·도시개발 부문은 약 4.4%, 도로·항만·물류·산단 중심으로 안정 유입
- (우리나라의 對인도 투자) 주로 자동차(현대·기아), 전기전자(삼성·LG) 등 대기업·협력사 제조업 위주 진출, '25년 3월까지 누계 총 98.31억 달러 투자
 - 주요 투자 분야는 △ 금속·철강 △ 자동차·부품 △ 전자·소비가전 △ 화학·광물 △ 일반 제조업 등, 주로 수도권(NCR), 첸나이(Chennai), 뭄바이(Mumbai), 푸네(Pune) 등 핵심 산업 허브에 집중

연도별 對인도 투자 진출 현황

(단위: 백만 달러, 건, 개사)

| 구분 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년(1~3월) |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| 투자금액 | 340 | 370 | 721 | 932 | 371 |
| 신고건수 | 245 | 256 | 307 | 372 | 114 |
| 신규법인수 | 56 | 59 | 75 | 113 | 25 |

자료: 한국수출입은행

- (인도의 對한국 투자) '62년부터 '25년 6월까지 총 764건, 7.6억 달러 투자 신고, 이 중 5.9억 달러가 도착, 규모 대비 미흡(제조업·서비스업 중심, 투자신고액 대비 77.6%)
 - 印 → 韓 투자는 제약·금속·산업 소재 중심의 소규모 프로젝트가 다수

연도별 인도의 對한국 투자 현황

(단위: 천 달러, 건, 개사)

| 구분 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 (1~6월) | 누적 (1962~2025.6월) |
|------|-------|--------|-------|-------|-----------------|----------------------|
| 신고금액 | 2,022 | 81,466 | 1,657 | 2,636 | 1,266 | 766,055 |
| 신고건수 | 10 | 17 | 15 | 17 | 9 | 764 |
| 도착금액 | 910 | 485 | 1,426 | 2,107 | 1,151 | 594,398 |
| 업체 수 | 7 | 8 | 12 | 14 | 7 | 444 |

자료: 산업통상자원부

- 정책과 규제의 미로, 불확실성과 강화되는 비관세 장벽 속 투자 리스크
 - 외국인직접투자(FDI) 제한 및 전략산업에 대한 사전 승인제, BIS 인증·품질관리명령(QCO) 등 비관세 장벽 강화는 외국 기업의 초기 진입 난항 요소

- GST(통합간접세) 개편, 주(州) 정부별 상이한 세제 및 인센티브 제도, 불투명한 행정 절차는 진출 기업 입장에서 예측 가능한 경영 환경 저해
- 인프라 병목, 노동·인력 리스크 등 현실 제약 조건도 다대
 - 항만·도로·철도 등 물류 인프라는 빠르게 확충되고 있으나 여전히 글로벌 평균 대비 높은 물류비용 (인도 GDP 대비 13~14%, 선진국 8~9%)이 기업 경쟁력 약화
 - 노사 갈등, 복잡한 노동법, 숙련 인력 부족 문제는 생산 차질 가능성 확대 → IT·엔지니어링 분야는 인재가 풍부하지만 제조업 숙련 인력은 상대적으로 부족

□ (방글라데시) FY 2025 외국인 직접투자(FDI) 반등, 약 17억 달러 순유입

- FY 2022 17.21억 달러 투자 유입을 정점으로 외환보유고 부족, 고금리 정책, 정권교체 등 정치·경제적 불확실성으로 2년 연속 감소했으나 FY 2025 반등*
 - 과도정부 출범 후 정책 안정화, 외환보유고 회복세 등으로 '25년 1분기 순FDI가 BEPZA의 NSEZ EPZ 지역 중심으로 전년 동기 대비 크기 증가
 - * FDI : '21년(13.28억\$) → '22년(17.21억\$) → '23년(16.10억\$) → '24년(14.68억\$) → FY 2024(17.12억\$)
- 제조업, 전기·가스 및 수도, 정보·통신 업종 위주로 FDI 유입세 집중
 - FY 2024 기준, 제조업(RMG, 식음료, 경공업 등) 10.39억 달러, 전기·가스·수도(민자발전 및 송배전 등) 3.78억 달러, 정보·통신(데이터센터, 통신 인프라 등) 2.28억 달러 수준으로 투자된 것으로 집계됨
- 기성복(RMG) 중심의 제조업 외국인 투자 유치
 - 국가 수출의 약 83% 이상을 차지하는 기성복(RMG) 산업에 FY 2025 외국인 직접투자(FDI)가 약 4억 3,578만 달러 규모 발생 추산
- 방 정부, 재생에너지, 화학·제약 부문에 대한 FDI 유치 다변화 강화 노력 예정
 - 전력 부문은 최근 5년간 약 300억 달러의 FDI 유입이 발생하였으며, 방 정부는 '41년까지 재생에너지 비율 40%를 목표로 태양광, 풍력, 폐기물 에너지화 프로젝트 및 관련기업 투자에 대한 세금 감면, 보조금 등 인센티브 강화 예정
 - '24년 제약·화학 분야 약 1억 2,379만 달러 FDI 기록, '26년 11월 LDC 및 TRIPS(지적재산권 협정) 준업을 대비하기 위해 이 부문에서의 외국인 기술 협력 강화 노력 예정
 - 이 외에도 Araihasar 일본계 경제특구(BSEZ) 중심으로 전기·전자통신 부품 관련 외국 제조기업 유치 위한 지원 확대 중
- 한국의 대방글라데시 투자는 1978년 (주)대우에서 방글라데시 정부와 봉제 합작투자를 한 것이 시초로 방글라데시 봉제산업의 모태가 됨
 - 이후 영원무역 합작투자 진출 후 방글라데시는 의류생산기지로 발돋움 시작

- 1980년부터 2025년까지 우리나라의 對방글라데시 누적 투자액은 실행 기준 약 5억 4천 4백만 달러, 총 387개사가 현지 진출한 것으로 나타남
 - 신고 후 진출 취소, 폐업 등을 감안한 실제 진출 기업 수는 100개 내외로 추정

한국의 방글라데시 투자 진출 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 구분 | 2022년 | | 2023년 | | 2024년 | |
|-------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
| | 금액, 건 | 증감률 | 금액, 건 | 증감률 | 금액, 건 | 증감률 |
| 투자금액 | 39 | 255 | 18 | -54 | 36 | 100 |
| 신규 법인 설립 건수 | 11 | -21 | 12 | 9 | 13 | 8 |

주: 신규 법인 설립 건수는 현지법인·지점·지사 모두 포함
 자료: 한국수출입은행

- 우리 기업의 방글라데시 투자는 제조업에 집중(70% 상회)되어 있으며, 제조업 중에서도 기성복(RMG) 제조에 집중
 - 1980년대 중반부터 섬유업종을 중심으로 진출하여 전체 제조업 투자액 대비 기성복 분야 비중은 약 35%이며, 모자 등 기타 섬유제품까지 포함하면 70%에 달함
 - 제조업 이외 주요 투자 업종은 광업, 금융/보험업, 부동산/임대업, 도소매업 등
- 기존 직접투자가 현지 제조 후 제3국 수출을 겨냥해서 이루어졌다면 최근에는 내수시장을 겨냥한 투자도 증가하는 경향을 보임
 - 건설·ENG, 도매 및 소매업(의료기기, 뷰티 등), 정보통신업(SI 서비스 등) 등

□ (파키스탄) 외국인직접투자(FDI) 유입은 지난 몇 년간 연평균 20억 달러 수준으로 제한적이며, 잠재력과 구조적 한계가 공존하는 복합적인 시장

- 정부는 최근 몇 년간 투자 환경 개선을 위해 다양한 개혁을 추진해 왔으며, 특별투자촉진위원회(SIFC, Special Investment Facilitation Council) 설립을 통해 투자 절차 간소화와 제도적 안정성을 강화하고자 조치
 - 이러한 노력으로 최근 투자 유입이 점진적으로 개선되고 있으나, 여전히 주변 경쟁국에 비해서는 낮은 수준에 머물러 있는 것으로 평가
- '25년 회계연도 8개월(7월~2월) 동안 파키스탄이 유치한 외국인직접투자는 약 16억 1,800만 달러로, 전년 동기 대비 41% 증가했으며 이는 긍정적 회복세로 평가

- 최대 투자국은 중국으로, 전체 FDI의 가장 큰 비중을 차지하며, 중국 투자는 전력·에너지, 금융, 석유·가스 부문에 집중
- (중국) 중국은 파키스탄의 최대 투자·원조 파트너국으로 CPEC 1단계(발전소·도로·항망 등 인프라 중심) 완료 후 2단계 사업(산업단지, 제조업, IT, 재생에너지)으로 확장하여 투자 진행 중
- (일본) 중국에 비해 제한적이거나, 꾸준히 증가하는 추세로 자동차 산업(스즈키, 도요타, 혼다), 가전·전자 산업 관련 현지 생산 및 조립 공장 운영 중
 - 제조업 기반, 특히 자동차 산업에 독보적인 위치를 점유하고 있으며 품질·안정성 브랜드 이미지로 현지 소비자 신뢰도가 높음
- 걸프 국가들(UAE, 사우디아라비아, 카타르)의 투자도 증가하고 있으며, 부동산 개발, 에너지, 농업, 금융 부문과 최근 재생에너지와 디지털 인프라에 관심
- 우리 기업의 對파키스탄 투자 진출은 '22년 8.9백만 달러를 기록한 이후 '23년 크게 감소하여 2.2백만 달러로 감소, 이후 '24년 6.2억 달러로 증가하는 등 급격한 변동성을 보임

한국의 對파키스탄 투자 진출 동향

(단위: 백만 달러, %)

| 구분 | 2022년 | | 2023년 | | 2024년 | |
|-------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|
| | 금액, 건 | 증감률 | 금액, 건 | 증감률 | 금액, 건 | 증감률 |
| 투자금액 | 8.9 | 125 | 2.2 | -75 | 6.2 | 181 |
| 신규 법인 설립 건수 | 1 | - | 0 | - | 1 | - |

주: 신규 법인 설립 건수는 현지법인·지점·지사 모두 포함

자료: 한국수출입은행

- 한국의 파키스탄 투자는 중국, 일본, 걸프 국가들에 비해 상대적으로 제한적인 수준이며, 주로 제조업과 인프라 분야를 중심으로 이루어지고 있음
 - 투자 분야로는 자동차 산업이 가장 활발하며, 현지 조립공장을 운영 중이며 전자제품, 식품, 화학 등 분야에 진출 중
 - 최근에는 재생에너지와 IT 및 통신 분야, 건설 및 엔지니어링 분야도 진출 검토

□ (스리랑카) '24년 외국인직접투자(FDI)액은 8.5억 달러, 전년 동기 대비+11.5%

- '24년 스리랑카투자청(Board of Investment of Sri Lanka)으로 들어온 주요 투자 유치 분야는 제조업 (고무와 봉제의류), 인프라, 호텔 서비스업임
- 투자청 산하 이외 전반적인 주요 투자 유치 분야는 통신, 호텔 서비스업, 항구 컨테이너 터미널 프로젝트로의 유입

- 주요 투자국은 싱가포르(14.7%), 인도(14.6%), 중국(13.6%), 네덜란드(9%), 홍콩(7%)으로 총 63개국으로부터 투자를 받았음
- 콜롬보 포트시티 : 스리랑카의 핵심 투자 프로젝트 중 하나로, 중국 40개 기업이 공식 투자자로 등록되었으며, 상당수가 마리나(요트 전용 항구), 호텔 등 관광 및 레저 부문에 투자 계약 체결
- 중국, 인도와 같은 특정 국가에 편중되지 않고 다양한 선진국으로부터 투자를 유치하기 위해 '25년 7월 스리랑카 대통령은 독일에 방문하여 에너지, 물류, 제조업, 관광 및 디지털 전환 분야에 대해 투자자들에게 직접 설명하기도 함

□ 우리 기업 투자 진출 사례



주요 투자 진출 사례 : 자동차 부품기업 D사, 중소형 승용차용 제어 케이블 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 차량용 제어 케이블(가속·파킹 브레이크·도어 오픈·미터 케이블 등), 액추에이터 및 산업용 모터를 제조·판매하는 동사는 이미 모로코, 멕시코, 폴란드 등에 진출한 자동차 부품업체로, 최근 증가되는 인도 내수 수요 대응을 위해 현지 생산기지 구축을 검토 중이었음
- (성공 사례)
 - 진출 기업은 'Make in India' 정책에 따른 고객사의 현지 생산 요구에 신속히 대응하기 위해 법인 설립이 시급했으며, 첸나이 무역관은 초기 컨설팅부터 법인 설립 및 사후 지원까지 전 과정을 지원한 결과, 진출 선언 후 약 2개월 만에 현지 법인 설립에 성공함
- (시사점)
 - 첸나이 무역관은 동사의 성공적인 인도 시장 진출과 사업 확장을 위해 단계별 맞춤형 지원을 제공한 모범 사례임. 또한, 동사가 현지 완성차 및 주요 Tier-1사와의 협력 관계를 구축할 수 있도록 '한-인도 미래자동차 파트너링 플라자' 행사 참여 유도



주요 투자 진출 사례 : 보석가공기업 A사 생산법인 설립

- (기업 정보) 국내 최대 보석 유통사인 A사는 국내외 수요 대응 및 수출 확대를 위해 숙련된 인력이 풍부한 인도 구자라트주에 보석 가공공장을 '25년 8월 완공 후 현지 생산을 본격화함
- (성공 사례)
 - 경영진은 현지 법인 설립 결정 이후 부지 선정, 건설업체 및 파트너 계약 등 실무 절차를 직접 진행하면서, 인도에서 자주 발생하는 행정 지연 요인을 사전에 파악하고 대응함
 - 수출 중심의 생산을 목표로 세제 혜택이 제공되는 SEZ(Special Economic Zone)에 법인을 설립함
 - 현지 파트너에 전적으로 의존하지 않고, 경영진이 정기적으로 현장을 방문해 직접 관리함
- (시사점)
 - 현지 법인 설립에서 가동까지의 기간을 최소화하기 위해서는 초기 단계부터 철저한 일정 관리와 현지 네트워크 구축, 생산방식의 현지화가 필수적임



주요 투자 진출 사례 : 기업 H사, 아이폰 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 아이폰 카메라 모듈 제조 H사
- (성공 사례) 앵커고객(폭스콘) 동행 전략 및 주정부와의 제도적 연계로 인도 진출 성공
 - 2021년부터 폭스콘에 장비를 공급한 경험을 바탕으로, 인도에 현지 법인을 설립함
 - 카르나타카 주정부와 MOU를 체결해 부지·인허가·인센티브 관련 협의 채널을 확보하고, 폭스콘 단지 인근(데바나할리 공항권)에 약 ₹40억 규모의 카메라 검사장비 공장을 추진 중임
 - 인도 법인을 Sales·FA·Manufacturing·Training 기능으로 설계해 설비 설치, 애프터서비스(FAE), 인력훈련 등을 현지에서 직접 수행함으로써 리드타임 단축, 총소유비용(TCO) 절감, 고객 대응력 향상을 달성함
- (시사점) 폭스콘·애플 등 메가 앵커 고객 인근에 위치하며 설치·AS·트레이닝 기능을 통합한 조직 설계가 오더 수주와 유지에 효과적인 성공 사례로 평가됨



주요 투자 진출 사례 : 의료기기 기업 O사, 방글라데시 의료기기 시장 공략을 위한 법인 설립

- 오스템임플란트사는 '11년 본사 직영으로 방글라데시 현지 법인 설립 완료, 임플란트, 디지털 덴티스트리(OneGuide, CBCT), 치과 유닛체어, 교육 플랫폼 등의 사업을 현지에서 진행 중임
- 법인 설립 이후 현지 신규 임플란트 시장 개척·확대 노력, '20년 디지털 장비 선도적 도입하여 '디지털 덴티스트리·교육세미나(구강스캐너 공급을 통한 현지 치과 의사 역량 강화 등) 등을 통해 현지 임플란트 시장 확대와 기술력 강화를 선도적으로 주도하고 있음.
- 현지에 조기 진출한 한국 의료기기 기업으로서 단순 영업·유통만이 아닌, 현지 커뮤니티 구축(임플란트 협회 협력), 학술 교육·세미나 운영, 맞춤형 금융(리스·할부 등) 프로그램 운영을 통해 성공적으로 현지 시장 점유율을 높여가고 있음



한국 종합 상사 I사, 스리랑카 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 한국의 종합 상사(중소기업), 스리랑카 법인 설립 연도 2019년
- (성공 사례)
 - 코로나 기간('20~'22년) 동안 주재국의 코로나 진단키트 수입량의 약 60%를 납품
 - 탄소배출권 및 재생에너지 사업에도 진출, 수출입은행 활용하여 타당성 조사 프로젝트 수행
 - 현지 유력 기업 경영진 가족을 법인 직원으로 채용하여 각종 기자재, 전자제품 수출
 - 태양광 프로젝트 1건에 대한 주재국의 가승인을 획득
 - 주재국의 통신산업에도 관심을 갖고 신규 통신장비 납품
 - 최근에는 화장품 시장도 뚫어보고자 '25년 하반기에 현지 백화점에서 자체 판촉전 시행 예정
- 시사점) 해당 기업은 지사화 사업에 가입하여 무역관과 가깝게 소통하며 주재국의 시장 트렌드 정보를 얻기도 하고 바이어/정부기관과의 소통 시 무역관을 활용할 줄 알고 무역관과 같이 움직이며 상생에 서로 기여함

2. 유망 산업

가. (인도) 철강

□ 세계 2위 규모 철강 생산국, 내수 기반 ‘수요 흡수형’ 성장

- 印 조강(crude steel) 기준 세계 2위 생산국으로 FY 2023년 기준 약 1억 2,532만 톤 생산
 - 이어 FY 2024년 최종재 생산량은 약 1억 3,915만 톤으로 집계, FY 2025년 잠정치 역시 1억 4,531만 톤으로 전년 대비 약 4.4% 증가해 안정적인 증산 흐름
 - 1인당 최종 철강 소비는 97.7kg(FY 2024)으로 글로벌 평균(약 230kg) 대비 여전히 낮은 수준이나, 인프라 투자 확대에 따라 중장기적 소비 잠재력 대폭 확대 전망
 - 타타스틸(Tata Steel), 인도철강공사(SAIL), JSW 등 대형(major) 기업과 중견(main)-2차(secondary) 생산자가 병존하는 다층적 체제, 내수 기반 성장과 수출 대응 병행

□ 인프라·제조업 주도 보장된 성장, 비관세장벽은 상시 변수

- 세계철강협회(WSA) 전망에 따르면 '25년 세계 철강 수요는 소폭 회복세에 들어설 것으로 예상되며, 인도는 인프라 투자와 도시화, 제조업 확대에 기반한 내수 중심 성장이 지속될 전망
- 다만 수입대체정책(Import Substitution)과 고급재 품질 고도화 기조에 따라 일부 고부가 제품군은 선별적 수입 보완이 불가피
- BIS 인증·NOC 요구 강화, 절차 지연 등 비관세장벽은 향후 우리 기업 진출에 주요 리스크로 작용할 가능성 큼

나. (인도) 자동차

□ 인도 자동차 시장 생산/판매/수입 동향

- (생산 동향) 인도 승용차 생산량은 연간 506만 대 규모로 매년 성장세이며, 승용차 수출량은 연간 77만 대 규모로 생산량 증가에 따라 동반 성장세
 - * 연간 승용차 판매량(천 대) : (FY 2023) 4,587 → (FY 2024) 4,901 → (FY 2025) 5,061
 - * 연간 승용차 수출량(천 대) : (FY 2023) 662 → (FY 2024) 672 → (FY 2025) 770

인도 자동차 생산량

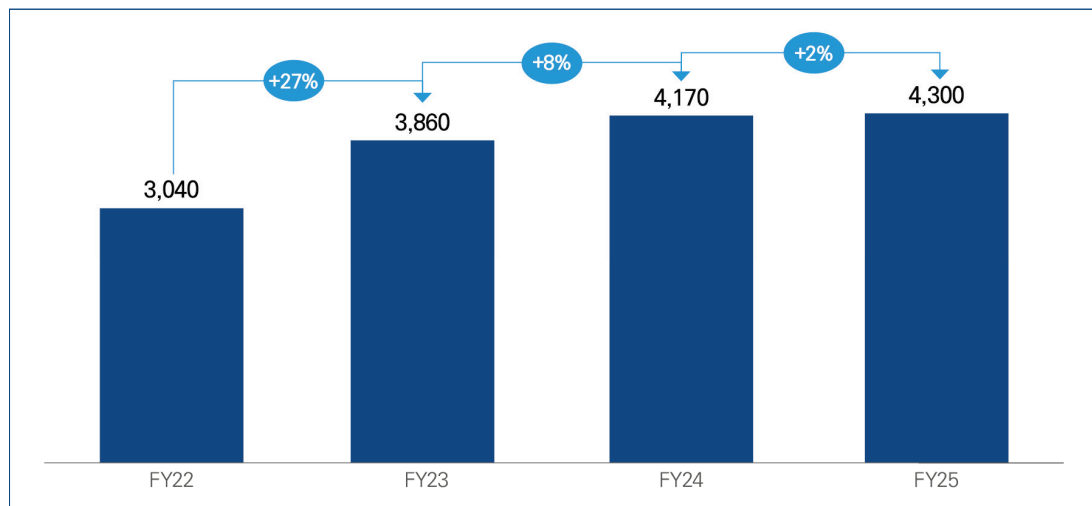
(단위: 대)

| 구분 | 판매량 | | |
|---------|------------|------------|------------|
| 차종 | FY 2023년 | FY 2024년 | FY 2025년 |
| 승용차 | 4,587,116 | 4,901,840 | 5,061,164 |
| 상용차 | 1035626 | 1067504 | 1032645 |
| 3륜차 | 855,696 | 996,159 | 1,050,020 |
| 2륜차 | 19,459,009 | 21,468,527 | 23,883,857 |
| 초소형 4륜차 | 2,897 | 5,006 | 6,488 |
| 합계 | 25,940,344 | 28,439,036 | 31,034,174 |

자료: 인도자동차공업협회 SIAM(Society of Indian Automobile Manufacturers)

- (판매 동향) 인도 승용차 판매시장은 연간 430만 대 규모로 FY 2025에 판매되며, 전년비 약 2% 상승하고 있음

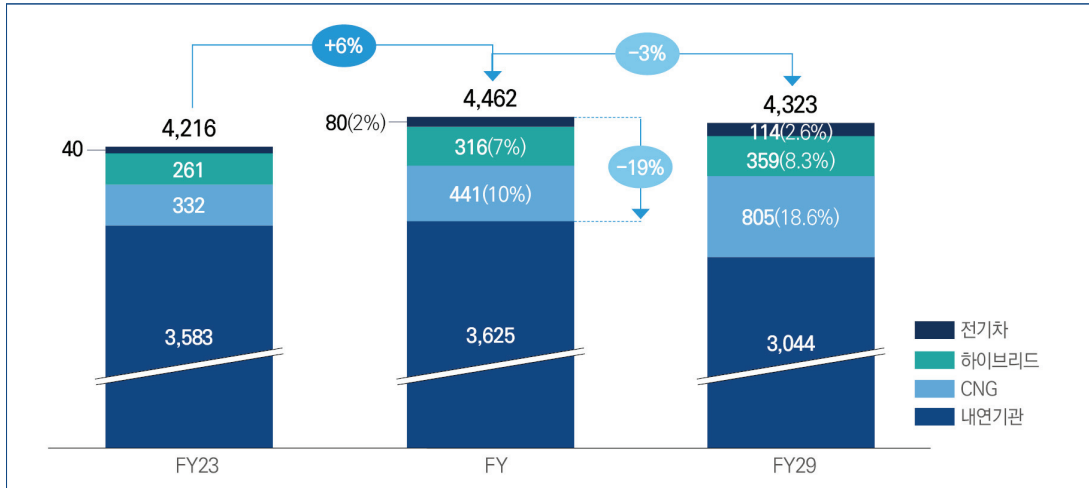
〈인도 승용차 시장 판매 대수(천 대), (FY 2022~FY 2025)〉



자료: SIAM(Society of Indian Automobile Manufacturers)

- FY 2025에 판매된 승용차의 29.6%가 비 내연기관이고, CNG/하이브리드/전기차가 모두 증가하고 있으며, 이 중 전기차는 11.4만 대, 2.6%까지 성장 중

〈인도 승용차 시장 연료별 판매 대수(천 대), (FY 23~FY 25)〉



자료: Vahan(Vehicle Registration System),

자료 출처에 따로 전체 판매 숫자 상이함(SIAM 협회 자체조사, Vahan 공공기관 등록대수 기준)

인도의 對한국 주요 자동차 부품 수입액

| 순위 | 제품 | | 수입액(백만 USD) | | |
|----|-----------------------|--------|-------------|-------|-------|
| | 제품명 | HS코드 | 2022년 | 2023년 | 2024년 |
| 1 | 기어박스 및 부분품 | 870840 | 333.2 | 374.6 | 241.0 |
| 2 | 자동차용 기계 | 847989 | 115.4 | 70.1 | 108.9 |
| 3 | 피스톤 내연기관 부품(불꽃점화식) | 840991 | 73.0 | 98.1 | 79.9 |
| 4 | 자동차용 기타 부분·부속품 | 870829 | 156.6 | 139.0 | 72.0 |
| 5 | 피스톤 내연기관 부품(기타) | 840999 | 71.8 | 61.9 | 52.4 |
| 6 | 클러치 및 부분품 | 870893 | 49.7 | 47.9 | 47.9 |
| 7 | 자동차용 기계 부분품 | 847990 | 33.7 | 25.0 | 40.4 |
| 8 | 제동장치 및 부분품 | 870830 | 40.7 | 40.9 | 36.9 |
| 9 | 부분품 | 851290 | 44.6 | 39.5 | 33.2 |
| 10 | 운전대·스티어링칼럼·운전박스 및 부분품 | 870894 | 27.0 | 25.3 | 19.7 |

자료: S&P Global GTA(Global Trade Atlas)

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 완성차

인도 주요 완성차 기업

| 기업명 | 연간 판매량(대) | 점유율 | 비고 |
|--------------------|-----------|-------|---|
| 마루티 스즈키 | 약 179만 | 41.7% | <ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 구르가온, 마네사르, 구자라트 등 • 생산 : 연간 생산능력 225만 대 • 특징 : 인도 최대 자동차 제조업체, 승용차 점유율 약 42%로 인도 자동차 시장 주도 • 모델 : Alto, Swift, Dzire, Vitara, Brezza, Ertiga 등 |
| 현대차 | 약 60만 | 14.1% | <ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 타밀나두, 탈레가온 등 • 생산 : 연간 생산능력 85만 대 • 특징 : 점유율 기준 인도 2위 승용차 제조사로, Creta, Venue 등 소형 SUV 인기 • 모델 : i20, Creta, Verna, Venue, Tucson 등 • 기타 : '28년까지 6종 전기차 출시 예정 |
| 타타 모터스 | 약 57만 | 13.3% | <ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 사난드, 다르와드, 잠셰드푸르 등 • 생산 : 연간 생산능력 66만 대 • 특징 : 승용차 점유율 3위, 상용차 시장 점유율 1위 • 모델 : Tiago, Tigor, Nexon, Safari 등 • 기타 : 전기차시장 점유율 약 80%로 독보적 1위 |
| 마힌드라 | 46만 | 10.7% | <ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 차칸, 나시크, 자히라바드 등 • 생산 : 연간 생산능력 58만 대 • 특징 : SUV 외 트럭, 버스, 농기계 등 상용차 제조 • 모델 : Bolero, Scorpio, XUV 700 등 • 기타 : '26년까지 86만 대 생산 규모로 확장 예정이며, 이 중 전기차 생산 규모는 20만 대 |
| 기아차 | 26만 | 5.9% | <ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 안드라프라데시, 벵갈루루 등 • 생산 : 연간 생산능력 30만 대 • 특징 : 소형 프리미엄 SUV 셀토스의 대성공, 카렌스, 카니발 등 SUV 위주의 인도사업 전개 • 모델 : Seltos, Sonet, Carens, Carnival 등 • 기타 : '19년 시장 진입 후 단기간 급성장, 현대차의 인도 시장 전문성 활용 |

자료: KOTRA 첸나이무역관 종합

• 부품사

인도 주요 부품사

| 기업명 | 매출 규모(USD) | 주 생산품 | 주 납품처 |
|-----------------------|------------|----------------------------------|---|
| Uno Minda | 39.65억 | • 센서, 제어 케이블, 컨버터, 배터리 관리 시스템 등 | • Honda, Tata, Mahindra, Ashok Leyland 등 |
| Rane Group | 8.22억 | • 조향기어, 서스펜션, 브레이크, 피니언, 엔진부품 등 | • Ashok Leyland, Ford, Hyundai, Mahindra, Toyota |
| Brakes India | 8.01억 | • 디스크/드럼 브레이크, 캘리퍼, 마스터 실린더 등 | • GM, Ford, Toyota, Bosch, Hyundai, Tata Motors |
| Spark Minda | 5.15억 | • 보안 시스템, 스마트키, 텔레매틱스, 계기판, 센서 등 | • Maruti, Mahindra, Tata, Hyundai, Vinfast, Ashok Leyland, Ola Electric 등 |
| ZF CV Control India | 4.21억 | • 브레이크, 서스펜션, 텔레매틱스 등 | • Volvo, Tata, Mahindra, Ashok Leyland |
| Sandhar | 3.48억 | • 연료펌프, 와이퍼, 다이캐스팅, 헬멧, 광전자 부품 등 | • Bosch, Hyundai, Mahindra, Hero, Tata Motors |
| Magna International | 3.26억 | • 외장 시스템, 시트, 조명, 메카트로닉스 등 | • Toyota, Ford, Hyundai, Tesla, Renault, Tata Motors |
| Shriram Pistons | 3.18억 | • 피스톤, 피스톤 링, 엔진 밸브, 주조품 등 | • GM, Ford, Toyota, Hyundai, Maruti |
| Continental | 3.03억 | • ADAS, 센서, 타이어, 시트 커버, 브레이크 | • BMW, Ford, VW, Kia, Tesla, Audi, Honda 등 |
| ZF Friedrichshafen AG | 2.07억 | • 파워트레인, 샤시, ADAS, 에너지 관리 시스템 | • VW, Toyota, GM, Honda, Mercedes-Benz, Nissan |

자료: KOTRA 첸나이무역관 종합

• 유망품목

- (전장 부품) ADAS 시스템(센서, 레이더, 카메라), 텔레매틱스 모듈 등 인도 내 주요 완성차 제조사가 수입에 크게 의존하는 전자 부품, 인포테인먼트 시스템, 운전 보조 시스템 기술 및 관련 부품 수출 유망
- (전기차 부품) EV용 배터리, 모터, BMS 등 인도 완성차 제조사, 전기차용 이차전지 대부분을 수입에 의존, 인도 내 배터리 기술에 대한 관심이 급증하고 있으나 현지 생산 쉽지 않은 상황
- (변속기) 드라이브 변속기 장치는 수입점유율(59%)이 높고 향후 성장 가능성 클 것으로 판단

다. (인도) 제약·바이오

□ 시장 규모 및 전망

- 인도는 미국 외 USFDA 승인 공장 최다 보유국으로 제약·바이오 산업의 수출 주도 성장세가 지속될 것으로 전망
 - 인도 제약·바이오 산업은 '24년 2,257억 달러 규모에서 '30년까지 4,300억 달러 규모로 성장할 것으로 전망(현 제약시장 : 650억 달러, 바이오시장 : 1,657억 달러)

- GLP-1(비만/대사) : 글로벌 GLP-1 시장은 '24년 138억 달러 규모에서 '30년까지 488억 달러 규모로 가파른 성장세를 이어갈 것으로 전망
 - * 글로벌빅파마 특허 만료에 따른 바이오시밀러 제품 출원 및 제네릭 진입 가정
- ADC(항체-약물 접합체) : 글로벌 파이프라인 급증에 맞춰 인도 CDMO의 인도 ADC 생산·
- 충전 확대가 진행되는 중
 - * 피라말의 ADC/주사제 설비투자 증설 등
- mRNA 플랫폼 : 푸네의 Gennova가 국산 mRNA/saRNA 백신을 승인 받아 임상/기술 확장을 진행 중
 - * GEMCOVAC-OM(자가증식형 mRNA) 기반의 모노발렌트 부스터 백신

- 인도는 임상시험·연구개발 인력 인건비가 선진국 대비 최대 40% 낮은 수준으로, 글로벌 제약사들의 인건비 경쟁력 기반 글로벌 임상시험 허브 역할을 수행
 - CRO(Contract Research Organization) 산업이 큰 폭으로 성장함에 따라 데이터 관리, 약리 연구, 임상시험 등 다양한 연구 활발히 진행
 - * Syngene International社は Bristol Myers Squibb(BMS)와 파트너십을 맺고 벵갈루루에 전용 연구센터 설립하고, Amgen, Merck 등 글로벌 빅파마에 합성·분석·임상서비스 제공

□ 수출입 현황

- 인도 전체 제약·바이오 수출액은 279억 달러 수준(FY '23~'24년)이며 미국(약 31%), 영국(2.8%), 남아공(2.6%), 프랑스(2.4%), 브라질(2.3%) 순
 - 세부 품목별로 살펴보면 제형 및 생물의약품이 219억 달러로 전체 수출의 약 78%에 달하며, 원료의약품(48억 달러), 백신(12억 달러)을 수출
 - * Pharmexcil 2024~25 연간 무역 보고서
- 반면, 제약·바이오 수입액(HS 3004 기준)은 12.58억 달러 수준으로 미국(15.8%), 덴마크(13.9%), 스위스(12.4%), 독일(9.9%) 순
 - 이는 고부가가치(GLP-1 계열 펩타이드, 고급항생제 등) 오리지널/특수제형 수요의 영향

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 제약·바이오 5대 핵심 분야를 중심으로 현지 기업들이 글로벌 시장을 겨냥한 파이프라인 확대와 설비 투자를 가속화
 - Dr. Reddy's, Biocon 등 대표 기업들은 특허 만료 대응 제네릭·바이오시밀러 출시, CDMO 증설, 글로벌 라이선스 계약, 차세대 백신 개발 등을 중심으로 지속 성장 중

인도 제약·바이오산업 주요 기업 동향

| 중점분야 | 기업명 | 기업 최신 동향 |
|--------------|---------------------------------|--|
| GLP-1 | Dr. Reddy's Laboratories | <ul style="list-style-type: none"> • 세마글루타이드(웨고비 성분) 등 GLP-1 제네릭 다국가 론칭 준비 • '26년 특허만료 일정에 맞춰 87개국 출시 계획 발표(인도 포함). 인도 내에서는 노보 노디스크와 특허·가처분 분쟁이 진행 중 |
| ADC/주사제 CDMO | Piramal Pharma Solutions | <ul style="list-style-type: none"> • ADC·멸균주사제 개발·충전(필·피니시) 역량 확장 • '25년 6~7월 미국 설비 9천만 달러 증설 착공(ADC·주사제 수요 대응). 인도 거점 포함 글로벌 네트워크 전반 확장 중 |
| 이중항체 | Ichnos Glenmark Innovation(IGI) | <ul style="list-style-type: none"> • BEAT® 기반 이중/삼중 특이 항체 파이프라인(예 : CD38×BCMA×CD3) • '25년 7월 AbbVie와 ISB-2001(삼중 특이) 글로벌 라이선스 계약 체결. 포트폴리오 재편(일부 프로그램 종료)과 함께 ISB-1342(다발골수종) 임상 진행 |
| mRNA | Gennova Biopharmaceuticals | <ul style="list-style-type: none"> • 자가증식형 mRNA(saRNA) 백신/플랫폼 고도화 • GEMCOVAC-OM(오미크론 특이, saRNA)으로 DCGI 긴급 사용 승인 확보 후 임상 데이터(면역원성·안전성) Nature Medicine 게재. 냉장(2~8°C) 보관 가능한 제형 특성으로 확장 연구 중 |
| 항암제 바이오시밀러 | Biocon Biologics | <ul style="list-style-type: none"> • 종양학 중심 바이오시밀러 포트폴리오 확대(미국·EU) • '25년 4월 베바시주맙(Avastin) 바이오시밀러 'Yesafili' 미 FDA 승인. 글로벌 상업화 확대 드라이브 |

자료: IGI, Biocon, Retuers 등 관련 뉴스 정리

- 우리나라 기업은 펩타이드, ADC 링커, 이중 항체 플랫폼 등 기술 이전을 제공하고, 인도 기업은 임상·제조·시장 네트워크를 활용하는 상호 협력 관계 유효

* 특히, 글로벌 상업화 네트워크를 확보하고 있는 인도 기업과의 협력은 향후 글로벌 시장 진입 교두보 역할로서 수행 가능

□ 기회 요인 및 향후 전망

- (향후 전망) GLP-1 계열 비만치료제, ADC, 이중 항체 등 글로벌 수요 확대와 맞물려, 인도 기업들의 공격적 투자 및 글로벌 제약사와의 라이선스 계약 가능성 확대
 - 우리 기업들은 펩타이드·ADC 링커·mRNA 전달기술·바이오시밀러 플랫폼 등 강점을 기반으로 인도 기업과 기술 제휴·공동 임상·위탁생산을 협업하여 비즈니스 확대

라. (인도) 전기전자

□ 개요

- 현지 산업 규모
 - 인도 전기전자 산업은 GDP 기여도 약 3% 이상, 제조업 육성과 내수시장의 급성장에 따라 꾸준히 확대
 - '24년 기준 산업 규모 약 1,550억 달러 이상, '30년까지 세계 5대 전자제품 시장으로 성장 전망
 - * 주요 분야 : 스마트폰, 가전제품, 전력기기, LED, 반도체, 전자부품
- 최근 수출입 동향
 - 전자제품 수입은 연간 800억 달러 이상, 중국·한국·일본·대만이 주요 공급국
 - 수출의 경우 IT 하드웨어, 전자부품, 소비자 전자제품을 중심으로 증가세
 - 한국산 제품(스마트폰, TV, 가전, 반도체)은 품질 우위로 프리미엄 시장에서 강세

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 주요 기업
 - 인도 기업 : Voltas(에어컨), Havells(전기기기), Dixon Technologies(EMS), Micromax(휴대폰)
 - 글로벌 : 삼성전자, LG전자, 샤오미, 오포, 소니, 파나소닉 등
 - 대형 유통망 : Reliance Digital, Croma, Vijay Sales 및 온라인 플랫폼 Amazon, Flipkart
- 최근 동향
 - 'Make in India', 생산연계인센티브(PLI) 정책에 힘입어 글로벌 기업의 현지 생산 확대
 - 스마트폰 현지 생산 비중이 90% 이상으로 상승
 - 반도체 제조 생태계 구축 위해 대규모 투자 유치 추진
- 우리 기업 협업 수요
 - 한국 기업과 인도 로컬 EMS 기업 간 OEM/ODM 협력 가능성
 - 가전·스마트폰의 부품 현지 조달 및 공동 R&D 수요 증가
 - 전력기기·스마트그리드·에너지 효율 관련 기술 협력 수요 확대
 - 특히 프리미엄 가전, 친환경·에너지 절감형 제품에 대한 협업 기회 유망

□ 향후 전망 및 기회 요인

- 전망
 - 인도는 세계에서 가장 빠른 속도로 성장하는 전자제품 시장 중 하나로, '30년까지 산업 규모 약 5,000억 달러 도달 예상
 - 정부의 산업 정책 및 글로벌 기업 투자 확대에 따라 전기전자 제조 생태계 고도화
- 기회 요인
 - 한류 및 K-브랜드 인지도 상승 → 한국산 프리미엄 가전·전자제품 수요 확대
 - 친환경·스마트 전력기기 수요 증가 → 한국 기업의 기술력 강점 발휘 가능
 - 디지털 전환·스마트시티 프로젝트 확산 → ICT 융합형 전자제품 진출 기회 확대

마. (방글라데시) 기성복 RMG(합성섬유 MMF)와 가죽산업

□ 개요

- 방글라데시 기간산업인 RMG 산업 고도화(인조섬유 MMF), 가죽·신발산업 다각화 추세
 - 중국에 이어 세계 2위 수준인 방 RMG(기성복) 산업은 총 GDP의 약 10%, 총 수출의 약 84%를 차지하는 현지 기간산업. 기존 면직물 의류 중심(약 70% 이상)에서 인조섬유(MMF) 비중을 키우며 고도화하는 추세
 - 방 가죽 산업은 약 85만 명의 일자리를 창출, 신발 산업은 국가별 수출액 기준 세계 14위 수준에 이르며, 방 정부는 가죽·신발 산업을 계속 강화해 나갈 예정
- FY 2025 기준, RMG(기성복) 수출 393.4억 달러, 가죽·신발 수출 약 11.4억 달러 수준
 - 전년 대비 RMG(기성복) 약 8.8%, 가죽·신발 약 10%대 수출 규모 증가

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 1978년 (주)대우에서 방 정부와 RMG(기성복) 부문으로 합작투자를 한 것이 시초였으며, 이후 영원무역 합작투자 진출을 통해 방글라데시 봉제 산업이 발달하게 됨
- 최근 기존 천연섬유(직·편물) 위주에서 MMF 합성섬유(ex, 기도산업 등), 신발 액세서리(ex, 자이언트 BD 등) 관련 기업들의 진출로 다변화되고 있음.

방글라데시 신발(엑세서리) 산업 주요 기업 동향

| 기업명 | 기업 최신 동향 |
|---------------------------|--|
| 자이언트 BD (한국기업) | <ul style="list-style-type: none"> 글로벌 스포츠용품 유통기업에 공급되는 운동화, 슬리퍼 등에 필요한 신발 엑세서리(인솔, 아웃솔 등) 제조 '15년 12월 Kumila EPZ(수출가공지역)에 최초 투자·설립, '24년 8월 NSEZ(미라샤라이) 신규 EPZ에도 추가 투자하여 신발 엑세서리 품목 다변화를 통한 밸류체인 확장 중 |

자료: 무역관 자체조사

□ 향후 전망 및 기회 요인

- 방 정부, FY 2026 RMG(기성복) 445억 달러, 가죽류 12.5억 달러 수출 목표 발표
 - FY 2026 수출 635억 달러(상품 550억, 서비스 85억 달러) 목표 달성 위한 지원 강화 예상

바. (파키스탄) 신재생에너지 산업(태양, 풍력, 수력)

□ 개요

- 파키스탄 정부는 재생에너지 정책 목표를 바탕으로 재생에너지 발전 비중을 '20년 약 5%에서 '25년 20%, '30년 30%로 단계적 확대를 추진 중
 - 파키스탄의 재생에너지 산업 중 태양광 에너지 시장 규모는 '25년 2.07GW에서 연평균 46.6% 성장하여 '30년 13.97GW 도달할 것으로 전망, 태양광 설치 용량도 '23년 기준 1,244MW로 '21년 대비 17% 증가한 것으로 나타남
 - 풍력·수력 발전의 경우, 해안 지역의 높은 풍속으로 풍력 발전에 유리한 입지 조건을 보유하고 있으며, 수력 발전은 전통적으로 파키스탄 전력 생산의 중요 부분을 차지하며 추가 개발 잠재력 보유

□ 최근 수출입 동향

- 최근 태양광 패널, 인버터, 에너지저장시스템(ESS), 풍력터빈 등의 재생에너지 관련 설비 수입이 급증하고 있으며, 중국이 최대 공급국이나 품질과 효율 면에서 한국 제품에 대한 수요도 존재

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 파키스탄 민간전력인프라위원회(PPIB)에 따르면 7개의 태양광 프로젝트(총 530MW)가 가동 중이며 국가 전력망에 전력을 공급하고 있는 것으로 파악
- 주요 현지 기업으로는 Zorlu Enerji(풍력 발전), Engro Energy(복합 발전), K-Electric(카라치 전력 공급업체, 재생에너지 투자 확대) 등이 있음
 - 국제 기업들도 적극 진출 중이며, 중국의 Longi, JA Solar, Trina Solar 등이 태양광 패널을 대량 공급 중이며, 터키와 UAE 기업들도 발전소 건설에 참여

- 고질적인 문제인 전력 요금 상승과 정전 문제로 인해 산업체, 상업 시설, 주택에서 민간 주도의 자가 태양광 시스템 설치가 증가하는 추세

□ 우리 기업 협업 수요

- 기술력을 갖춘 한국 기업들은 재생에너지 분야에서 다층적인 협업 기회 발굴 가능
 - 프리미엄 세그먼트를 겨냥한 고효율 태양광 패널과 인버터 공급, 신뢰성을 바탕으로 한 산업용·상업용 대규모 시설에 투입되는 재생에너지 품목 등
- 한국 기업들의 프로젝트 관리 능력, 시공 품질, 안전 관리 역량을 기반으로 한 대규모 태양광·풍력 발전소 건설 프로젝트 및 EPC(설계·조달·시공) 사업
- 스마트 그리드와 에너지 관리 시스템(EMS) 분야 또한 유망한 협력 분야로 전망

3. 협력 기회

□ (인도) 정부 간 협력은 기술·교육·물류·안보로 확장되는 추세

- '25년 韓 KOICA—인 교육훈련연구위원회(NCERT)는 '인도 메카트로닉스 직업교육 강화 프로젝트' 공동 추진 및 교환각서 체결을 통해 기술교육 협력 본격화
 - 인도 보팔(Bhopal) 지역 교육원(RIE)에 첨단 훈련센터 설립, 전역으로 확산 추진
 - 교사 연수, 커리큘럼 현대화, 산학 연계형 교육 인프라 구축을 포함하며, 한국형 직업훈련 모델을 현지화하는 최초의 시범 사례로 평가
- 인도 산업통상진흥청(DPIIT)과 한국교통연구원(KOTI)은 '물류 및 인프라 협력 양해각서' 체결, 스마트 물류·도시교통 인프라 기획 분야 경험 공유
 - 인도 국가물류정책(NLP) 및 국가 다중 모달(Multi-Modal) 프로젝트(PM Gati Shakti)와 연계, 물류비 절감(現 GDP의 약 14% → 8%)을 지원하는 전략적 파트너십으로 주목
 - △ AI 기반 운송 효율화 △ 스마트 창고·디지털 추적 시스템 구축 등+녹색 물류 및 스마트시티 교통 체계 구축 사례 공유, 탄소 중립형 물류 전환을 위한 공동 연구 추진
- '25년 10월 한-인도 양국 해군은 부산에서 첫 양자 해군 합동훈련 실시, 양국 국방 협력이 '대화에서 행동으로' 전환되며 실질적 진전 단계로 진입
 - 인 해군의 INS 사이하드리(Sahyadri) 참여로 통신·기동·구조 등 실전형 작전 공동 수행, 해양 안보·인도적 구호·불법 어업 대응 등 비전통 안보 분야 협력 확대 계기
 - 양국 국방 협력이 단순 구매에서 공동 R&D 및 기술 공동 개발 단계로 진화 중
- 양국 G2G 협력은 단순한 정책 교류 단계를 넘어 산업·인력·기술·안보 전(全) 영역으로 확장 양상, 일관성 및 지속적 커뮤니케이션 채널 확보가 성패 요인
 - CEPA 업그레이드 및 반도체·AI·클린에너지 협력 등 신산업 동맹형 협력이 향후 10년간의 핵심축으로 부상, 단기성과보다 지속가능한 역량 구축으로 전환 추진
 - 전략적 정렬(Strategic Alignment)과 실행력(Execution Power)이 G2G 전략 성공의 핵심

□ (방글라데시) 한국-방글라데시 CEPA(경제동반자협정) 1차 협상 완료('25년 8월 25~27일)

- 한국은 방글라데시의 3위* 투자국이며 주로 RMG(기성복) 산업으로 투자해 음
 - 1978년 (주)대우에서 방글라데시 정부와 봉제 합작투자를 한 것이 시초였으며, 이후 영원무역 합작 투자 진출을 통해 방글라데시 봉제 산업이 발달하게 됨
- * FDI 누적금액 상위 10위 국가 : 영국, 싱가포르, 한국, 중국, 홍콩, 미국, 네덜란드, 말레이시아, 호주, 인도 순(FY 2024, 방 중앙은행 BB보고서 기준)

- '26년 11월 방글라데시가 최빈개도국(LDC, Least Developed Countries) 특혜관세를 졸업할 예정
*임에 따라 한국, 일본, 미국 등 주요국과 CEPA(경제동반자협정)과 같은 양자협약 체결을 추진 중
 - 한국-방글라데시 1차 CEPA 협상 완료('25년 8월 25~27일), '25년 12월경 2차 협상 추진 예정
 - * '26년 11월 24일부 최빈개도국(LDC, Least Developed Countries) 특혜관세 졸업 예정으로 '07년부터 적용되어 온 최혜국대우(MFN) 상실에 따른 대응 필요

□ (파키스탄) 공적개발원조 및 인프라 프로젝트 협력, 기술 협력 및 인력 양성

- 양국은 경제·통상 분야뿐만 아니라 개발 협력, 기술 이전, 인력 교류 등에서도 협력 확대 노력
 - (인프라 개발 협력) 한국수출입은행은 파키스탄의 핵심 인프라 사업에 EDCF 차관을 제공하며 적극적인 개발 협력을 전개 중이며, 고속도로 확장·개선 및 IT 단지 구축 등을 통한 교역 확대 예상
 - (에너지 부문 협력) 한국은 파키스탄 에너지 부문의 최대 투자국 중 하나로, 수력 발전 프로젝트를 협력하여 추진 중
 - (IT 및 디지털) 한국과 파키스탄은 IT 파크 이니셔티브를 통해 이슬라마바드와 카라치에 IT 파크 공동 개발에 참여 중이며, 5,000개 이상의 일자리 창출을 목표로 협력 중
- 한-파키스탄 경제동반자협정(EPA) 체결 시 이후 양국은 IT, 자동차, 식품, 광물, 섬유, 물류 등 광범위한 분야에서 G2G 협력의 교량을 구축하며 시너지를 창출할 것으로 기대

가. 프로젝트

□ (인도) Kalyani 국제공항 건설

| 항목 | 내용 |
|--------|--|
| 사업 주체 | • 인도공항청(AAI, Airports Authority of India)+서벵골(West Bengal) 주정부 |
| 투자 규모 | • 미공개(대규모 인프라 투자 범주) |
| 사업 기간 | • 부지 확보 및 계획 진행 중, '30년 운영 목표 |
| 유형 | • 여객·화물 겸용 그린필드(Greenfield) 신공항 |
| 사업 목적 | • 콜카타(Kolkata) 공항 혼잡 완화 및 지역 물류·교통 허브 구축 |
| 사업 범위 | • 약 1,500에이커 부지 내 터미널·활주로·화물시설·도로망 등 건설 |
| 고용 효과 | • 수천 개 직접·간접 일자리 창출(건설·물류·관광·서비스 등) |
| 주요 특징 | <ul style="list-style-type: none"> • 연간 850만 명 수용 가능 • 스마트 터미널·자동 수하물·스마트 보안 시스템 • 냉장·의약품 등 특수화물 처리시설 포함 • 태양광·빗물 재활용 등 친환경 설계 |
| 인근 인프라 | • AIIMS, IISER-K, 바이오메디컬 연구소, 테크파크 등 인접 |
| 연계 교통망 | • Kalyani Expressway 업그레이드(투자 2,500억 루피, '25년 8월 완공 예정) |
| 현안 | • 약 3,500에이커 규모의 토지 수용 갈등으로 일정 지연 가능성 존재 |

□ (인도) Bagdogra 공항 확장 프로젝트

| 항목 | 내용 |
|----------|---|
| 사업 주체 | • 인도공항청(AAI) / 민항부 산하, 인도 공군 기지 내 민간구역 |
| 투자 규모 | • 약 1억 9,480만 달러 |
| 사업 기간 | • '24년 승인·착공 → '27년 1~3월 완공 예정 |
| 유형 | • 민간 터미널 신설, 군용 기반 내 민간 인프라 확충 |
| 사업 범위 | • 1단계 터미널(70,400㎡)+2단계 50,000㎡ 확장, • 활주로, 유도로, 주차장, 10개 항공기 주기장 |
| 수용능력 | • 시간당 3,000명 / 연간 1,000만 명 여객 처리 가능 |
| 특징 | • 히말라야·칸첸중가 형상화 '그린 빌딩' 설계 • 태양광 등 신재생에너지 활용·자연채광 극대화 |
| 지역 연계 효과 | • 북벵골(North Bengal)·시킴(Sikkim)·두아르스(Dooars)·네팔(Nepal)·부탄(Bhutan) 연결 거점, 관광·무역 활성화 기대 |
| 장점 | • 기존 공항 운영 병행으로 교통 혼란 최소화 |
| 과제 | • 국방부 협의, 토지 확보, 자금 집행 지연 가능성 |

□ (인도) 폐수처리장(ETP, Effluent Treatment Plant) 건설 프로젝트 개요

| 항목 | 내용 |
|-----------|---|
| 공급업체(한국) | • David Aqua(GRP 탱크 제조사) |
| 해외 발주처 | • Hubert Enviro Care Systems Pvt. Ltd.(HECS) |
| 최종구매처 | • Bharat Aluminium Company Ltd(BALCO) |
| 프로젝트 범위 | • GRP 패널 공급 및 GRP 탱크 시공(EPC 계약) |
| 위치 | • Balco Nagar, Korba, 차티스가르(Chhattisgarh) 주 |
| 사업 일정 | • ① 1단계('25년 8월) : 대형 저장 탱크 7개 건설 착수 • ② 2단계('26년 말) : 추가 10개 탱크 건설 예정 |
| 규모 및 재원 | • 총 1,000만 달러(발주처 자체 재원) |
| 시설 개요 | • BALCO 소유 알루미나(Alumina) 공장 내 설치, 설계·설치·시운전 및 유지보수 포함 |
| 무역관 지원 내역 | • 시장 개척 : David Aqua를 BALCO·HECS에 소개, 초기 브리핑 및 신뢰 구축 • 현장 방문 주선 : HECS 관계자 대상 생산시설 방문 및 품질검증 지원 • 입찰(RFP) 대응 : 서류 작성 및 입찰 요건 분석·전략 수립 지원 • 대리점 MOU 체결('25년 2월 25일) : HECS-David Aqua 간 Distributor 계약 체결 주선, 문서 작성 및 체결식 지원 → 현지 영업·A/S 체계 보완 |



성공/실패 사례

- (개요) 한국의 N사는 AI 기반 영상분석 의료기기 솔루션을 보유한 기업으로, 영상 이미지를 통해 신체조직의 정상·비정상 여부를 정밀하게 진단하는 기술력을 갖추고 있으며, '24년 KOTRA 지원사업 참가를 계기로 인도 바이어 및 대리점과 계약을 체결하며 인도 시장에 첫 진출
 - 누적 700만 건 이상의 검사 서비스를 수행한 경험을 바탕으로, 인도 시장 진출을 통해 보다 다양한 임상 데이터를 확보하고 경쟁력 있는 솔루션을 강화할 수 있을 것으로 기대
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - AI 의료기기 분야는 범용 AI 솔루션과의 차별화를 위해 지속적인 알고리즘 개선과 학습데이터 축적이 필수적
 - 또한 인도를 포함한 대부분 국가에서는 의료기기에 대해 별도의 인증 제도(CDSCO 등)를 운영하므로, 수입 및 판매를 위해서는 현지 바이어 및 소비자와 충분한 사전 조사와 협의가 필요

□ (방글라데시) '26년 우리 기업 참여 가능 유망 프로젝트

| 구분 | 프로젝트 명 | 발주처 | 입찰예정 | 내용 |
|------|--------------------------|----------------|----------|---|
| 인프라 | 제2차 파드마대교 프로젝트 | 방글라데시 교량청 | '26년 2분기 | 3.30km 주 교량, 6.90km 연결 도로, 4.80km 하천 정비 공사. 규모 : 7억 3,200만 달러 |
| 인프라 | MRT5호선(남부노선) 프로젝트 | 다카 도시철도 공사 | '26년 4분기 | 17.4km 지하철 노선, 12.8km 지하 구간, 4.6km 고가 구간. 규모 : 48억 5,000만 달러. |
| 인프라 | 다카-치타공 고속도로 확장 프로젝트 | 방글라데시 도로공사 | '26년 2분기 | 10차선(주 6차선+보조 4차선)으로 확장. 규모 : 70억 달러. * ADB, WB, AIIB 재원 |
| 공공조달 | 스마트 계량 에너지 효율 프로젝트 | 티타스 가스공사 | '26년 2분기 | 요금 청구 투명성 개선을 위한 선불 가스 계량기 설치. 규모 : 5억 달러. 관련 한국 기업 : 대성 |
| 공공조달 | Head to Head 통신장비 | 방글라데시 국방조달청 | '26년 1분기 | 통신 장비 조달. 규모 : 800만 달러 |
| ICT | 자동 요금 징수 시스템 (AFCS) | 방 전력 개발위원회 | '26년 3분기 | MRT 5호선(북부 및 남부 노선)용 AFCS 구축. JICA, ADB & EDCF 재원. |
| ICT | 통합 웹 시스템 및 민원 처리 센터 | 티타스 가스 송배전 회사 | '26년 2분기 | 온라인 서비스 개선 및 민원 관리 자동화. ADB 자금 지원 |
| ICT | ICT 지능형 교통 시스템(ITS) | 다카 교통 조정청 | '26년 2분기 | 첨단 센서 및 실시간 모니터링으로 다카의 교통 관리 강화. 월드뱅크 자금 지원 |
| 탄소감축 | 람팔, 바게르하트 350MW 태양광 프로젝트 | 방글라데시 전력개발 위원회 | '26년 1분기 | 태양광 프로젝트를 위한 918.5 에이커 규모 : 5억 달러(PSDF 펀드) |

□ (파키스탄) 기업 차원 협력 유망 프로젝트

- 스팟 가 하류지역 수력발전소 사업(Lower Spat Gah Hydropower Project)
 - 카이버 파크툽와(Khyber Pakhtunkhwa) 코히스탄 지역의 496MW 규모 대형 인프라 구축 사업으로 연간 2,000GWh 청정전력 생산 기대, 2030년 상업운전 개시 목표
 - * 수력발전소 건설 사업으로 PPP 방식, 주정부 지분 26%, 외국인 투자자(한국 DL Energy·한국수력원자력) 10억 달러 이상 투자
 - 한국 기업의 대규모 에너지 인프라 참여 성공 사례로 향후 수력·재생에너지 프로젝트 진출 교두보 역할 기대
- IT Park 이슬라마바드, 카라치(IT Park Islamabad/Karachi)
 - 72만 평방피트 규모의 IT 기업·스타트업·R&D 시설 및 데이터센터 구축 사업
 - EDCF 한국수출입은행 차관 및 한국 기업 시공을 통한 현지 일자리 창출, IT 수출 확대, 현지 디지털 생태계 육성 기대
 - 한국 기업의 IT 인프라 건설 및 소프트웨어·서비스 생태계 동반 진출 가능
- 노우셰라-치트랄 고속도로(N-45) 아카그람-디그 구간 46km 확장·개선 사업
 - 카이버 파크툽와주의 고속도로 구간을 확장하고, 평원 지대와 북부 산악 지역을 연결하는 핵심 간선도로인 N-45의 연결성 강화 및 교통 흐름 개선 사업
 - 한국수출입은행(EXIM Bank)의 차관 지원을 통해 사업이 운영되며, 옹벽 구조물 설치, 사면 안정화, 교량 개선 등 대규모 토목공사를 포함


□ (스리랑카) 콜롬보 Smart City 프로젝트

- Richardson Technologies(Pvt)Limited(RTPL)과 Colombo Municipal Council이 PPP 방식으로 주관하는 프로젝트로 Richardson Technologies사가 한화 약 210억을 총 자본금으로 투자 하였음
- 사업 분야는 LED 램프 설치, 가로등에 대한 전력 공급 인프라 개선, CCTV 설치, 와이파이, RFID 센서 등이며 아직도 많은 부분에서 개발이 필요



Ⅲ. 진출전략

| | |
|-----------------|----|
| 1. PEST/SWOT 분석 | 76 |
| 2. 진출전략 | 78 |



III 진출전략



1. PEST/SWOT 분석

PEST 분석



정치정책(Political)

- (인도) 제조업 중심 성장 정책이 지역 경제 성장 전략의 핵심
- (인도) BIS 인증과 반덤핑 조치 등 비관세장벽 강화로 부담 확대
- (파/방/스) IMF 가이드라인 준수 및 경제 위기 탈출
- (파/방/스) '25~'26년 신정부 출범에 따른 정치 안정 시급



경제(Economic)

- 고성장세를 유지하며 내수 중심의 안정적 성장구조 형성
- 대규모 인프라 투자와 산업단지 조성이 경제 성장 동력으로 부상
- 가격 경쟁력 확보를 위해 다양한 국가들과 FTA 체결 진행 중
- 글로벌 공급망 재편 속에서 서남아가 새로운 제조·수출 허브로 부상



사회문화(Social)

- 중산층 확대와 소득 상승으로 프리미엄 소비문화 확산
- 도시화와 디지털 인프라 확산으로 온라인 소비가 일상화
- 평균 연령이 20대인 젊고 역동적인 노동력 및 소비시장
- 할랄 인증 필요(식품·화장품·의약품) → 진출 기업의 인증·규제 대응 필요



기술(Technological)

- 5G 상용화가 ICT 산업 생태계 재편
- 스마트 제조와 친환경 기술이 산업 경쟁력의 핵심으로 부상
- 스타트업과 R&D 생태계가 개방형 혁신의 중심으로 성장
- 그린테크·신에너지 분야 투자가 미래 성장산업으로 확대

SWOT 분석

강점(Strength)



- 첨단 기술력으로 구축된 글로벌 신뢰
- K-브랜드 파워(화장품, 식품, 전자제품)
- 한국에 대한 우호적 이미지
- 저렴한 인건비 등 양호한 제조업 환경

약점(Weakness)



- 인프라 및 행정 리스크 대응 미비
- 공급망 현지화 미진으로 비용·리스크 상존
- 문화·언어 장벽으로 인한 내부 마찰
- 현지 네트워크 및 정보 접근성 부족

기회(Opportunity)



- 세계 최고 수준의 고성장 내수시장 확대
- 디지털 전환 가속으로 ICT 협력 수요 증대
- 인프라 개발 붐으로 인한 산업 협력 기회 증가
- 한류 확산으로 프리미엄 소비재 시장 급성장

위협(Threat)



- 원자재 의존 및 공급망 취약성
- 보호무역주의 심화 및 빈번한 비관세장벽
- 거시경제 및 환율 변동에 따른 비용 리스크
- 다양한 규제와 잦은 정책 변동성

SO 전략(적극적 공격-역량 확대)

- 'Make in India' 맞춤형 기술 확장 전략
- MDB, ODA, GOB 재원 신규 인프라·ICT 프로젝트 발굴
- 정부 경제개발 정책에 맞는 진출 분야 선택



정부 정책에
부합하는 전략

ST 전략(차별화전략-강점 활용)

- 현지 생산 강화로 관세·정책 리스크 최소화
- 품질 신뢰도 기반의 프리미엄 포지셔닝 유지
- ESG 선도 브랜드로 인도 규제 대응 선점



브랜드 경쟁력
기반의 현지 제조

WO 전략(단계적 시책-기회 포착)

- 공급망 현지화로 수입 의존 리스크 완화
- 현지 신규 수요 신속 파악 및 조기 대응
- 파트너십 강화로 시장 인지도·네트워크 확대



현지화 전략


WT 전략(방어/철수-위협 대응)

- 컴플라이언스 및 리스크 관리 체계 강화
- 다중 생산 거점 확보로 지정학 리스크 대응
- 전략적 현지 파트너십으로 수입의존 완화



리스크 분산
협력 네트워크

2. 진출전략

| 2026년 진출전략 | |
|----------------------------|--|
| 주요 이슈 또는 산업 | KOTRA가 제시하는 진출전략  |
| '세계의 공장' 인도로 이동하는 공급망 중심 | <ul style="list-style-type: none"> • PLI·세제 인센티브를 활용한 현지 조립·부품 생산 거점 구축 • 현지 협력망과 연계한 부품·소재 중심 수직 통합형 공급망 진입 • 인도 생산-제3국 수출' 구조를 활용한 역외가공 허브화 |
| 전략산업 전환기, 기술 혁신 창을 선점하라 | <ul style="list-style-type: none"> • 반도체·전기차·조선·에너지 등 전략산업 중심의 선제 진출 강화 • 소재·부품·장비 중심의 기술 공급형 JV·EPC 모델 확대 • 인도 산업클러스터(구자라트·타밀나두 등) 기반 PLI 연계 진입 |
| 신정부 출범, 인프라·ICT산업 | <ul style="list-style-type: none"> • 파/방/스 신정부 출범에 따른 신정부 정책 방향에 주목 • 경제개발을 위한 대규모 인프라 및 ICT 프로젝트 준비 • 신정부 출범에 따른 국가별 진출전략 마련(의료, 인프라, 통신 등) |
| 중산층의 폭발, K-브랜드가 주도하는 소비 혁신 | <ul style="list-style-type: none"> • 프리미엄 가전·자동차·헬스케어 중심 K-브랜드 시장 확대 • 이커머스·SNS 기반 옴니채널 유통·디지털 마케팅 강화 • 한류 트렌드와 연계한 현지화 및 브랜드 파트너십 구축 |
| 젊은 층을 중심으로 디지털 전환 가속 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지 엔지니어링·R&D 인력과 연계한 공동 개발 체계 구축 • 스마트팩토리·AI·데이터 기반 산업 디지털화 및 기술 생태계 조성 • 산학 및 GCC와 협력한 R&D·인재 양성 플랫폼 구축 |

전략 1

[인도] '세계의 공장' 인도로 이동하는 공급망 중심 활용

□ 현지 동향

- 제조업 르네상스 본격화, 인도 경제 성장의 중심축이 '생산'으로 이동
 - 회계연도 '26년 1분기 실질 GDP 성장률 7.8%(전년 6.5%)로 개선, 제조·건설업이 주도
 - '25년 8월 PMI 59.1 → 9월 59.3으로 17년 만에 최고치 기록, 제조업 확장세 지속
 - CPI 1.54%('25년 10월)로 '19년 이후 최저, 물가 안정이 제조 투자 환경을 뒷받침
 - 인도는 'Make in India 2.0' 아래 수입품 국산화율을 '26년 60%로 상향 목표, 해외 기업에 대한 정책 기조가 단순 수출에서 현지 조달·합작 생산으로 이동 중
- 글로벌 공급망 재편 수혜, FDI 810억 달러 돌파로 '차이나+인디아' 현실화
 - 회계연도 '25년 FDI 유입액 810.4억 달러(+14%), 최근 3년 내 최대치
 - * 미국발 FDI 56.1억 달러(3배 증가), 전자·통신·자동차·에너지 분야 중심
 - 삼성·폭스콘·HCL 등 주요 제조기업의 생산라인 확대, 현지화 전략 병행

주요 글로벌 기업의 對인도 투자 진출 사례

| 기업명 | 주요 내용 |
|--------------|---|
| 애플(Apple) | • 타밀나두(Tamil Nadu)·카르나타카(Karnataka)에 iPhone 15 조립 라인 신설, 5억 달러 규모 투자. 인도 내 생산 비중을 '23년 7%에서 '25년 14%로 확대 목표 |
| 폭스콘(Foxconn) | • 구자라트(Gujarat) 주 다홀레라(Dholera) 산업단지에 칩 패키징 및 반도체 부품 공장 신설, 12억 달러 투자 확정('25년 5월 발표) |
| 테슬라(Tesla) | • 마하라슈트라(Maharashtra) 주 내 전기차 조립 및 배터리팩 생산공장 설립 MOU 체결, 30억 달러 규모 투자 계획('25년 2월 발표) |
| 마이크론(Micron) | • 구자라트(Gujarat) 주 사난드(Sanand)에 반도체 패키징·테스트 플랜트 건설 착수, 1단계 27.5억 달러 투자 진행 중('24년 12월~) |

자료: 현지 언론 보도 종합

- 인프라 대전환, 7조 루피 프로젝트 현실화로 제조 입지 경쟁력 급상승
 - 인도 정부는 회계연도 '26년 연방 예산에서 7조 루피(약 810억 달러) 규모의 도로 및 사회간접자본(SOC) 프로젝트를 승인했으며, '26년 이후에는 연간 10조 루피(약 1,150억 달러) 수준으로 상향 집행할 계획
 - 전체 인프라 예산의 약 35%가 교통·물류 네트워크 확충에 배정, 제조·물류 복합 클러스터(Integrated Industrial & Logistics Parks) 구축 가속화

□ 유망 품목

- (전자·IT하드웨어) 스마트 제조와 현지 조립 중심으로 급성장
 - 인도 정부는 'PLI for Large Scale Electronics Manufacturing'을 통해 5년간 400억 루피 (약 48억 달러)의 인센티브 제공, 현지 조립 라인 설립 지원 중

PLI for Large Scale Electronics Manufacturing(LSEM) 제도 개요

| 구분 | 주요 내용 |
|--------------|--|
| 시행 부처 | • 인도 전자정보기술부(MeitY, Ministry of Electronics & Information Technology) |
| 시행 기간 | • '20년 4월~'28년 3월(총 8년) |
| 예산 규모 | • 4,100억 루피(약 49억 달러)(MeitY Press Release No.17/2025 기준) |
| 지원방식 | <ul style="list-style-type: none"> • 기준년도 대비 연간 제조 매출 증가분의 4~6% 인센티브 지급(5년간) • 현지 부가가치율(VA) 35% 이상 달성 및 승인 산업단지 내 설비 운영 필수 |
| 주요 성과(~'25년) | <ul style="list-style-type: none"> • 신규 고용 약 30만 명 창출 • 전자제품 수출액 60억 → 230억 달러(4배 증가) • 스마트폰 수출이 전자제품 전체의 52% 차지 |
| 정책목표(~'26년) | <ul style="list-style-type: none"> • 전자제품 생산액 3,000억 달러 달성 및 수출 비중 40% 이상 확대 • 부품 현지 조달률 50%로 상향 |

자료: MeitY 'PLI Scheme Guidelines'('20년)', 'PLI Dashboard'('25년 7월)', 'PLI 2.0 for IT Hardware'('24년 12월)' 등

- 삼성·폭스콘·델·애플 등 글로벌 OEM이 생산 거점을 확장(타밀나두, 카르나타카, 노이다 등)하면서 PCB·커넥터·디스플레이·카메라 모듈 등 고부가 부품 현지 조달 수요 급증
 - * '25년 9월 기준 한국의 對인도 반도체 수출 55.5% 증가, 평판디스플레이 4.1% 증가
- 인도 내 완제품 수요는 현지 생산으로 전환되고 있으나, 고사양 핵심부품은 여전히 수입의존도 70% 수준 → “현지 조립+부품 공급”형 진출전략이 유효
- (자동차·EV 부품) 내연기관 → 전동화 전환 속 ‘현지화형 공급망’ 확대
 - 인도 자동차 부품 시장 규모는 회계연도 '25년 700억 달러로, '26년에는 1,000억 달러까지 성장 전망(ACMA, '25년 9월), EV 판매 비중은 '30년까지 30% 달성 목표
 - 현대·기아·마루티스즈키 등 주요 글로벌 완성차 기업들은 현지 조립 비중을 '24년 65%에서 '26년 80%로 상향 예정(SIAM, '25년 8월)
- (산업·공작기계) 인프라 프로젝트 확대에 따른 핵심 장비 수요 급등
 - 인도 공작기계 시장 규모는 '24년 35억 달러 → '30년 62억 달러로 성장 전망, 수입의존도는 여전히 높아 전체 수요의 약 65%*를 외산이 차지
 - * 이 중 일본(24%), 한국(17%), 대만(10%) 순으로 점유(IMTMA, '25년 7월)
 - 인도 내 산업용 로봇 설치 현황은 '23년 5천에서 '25년 8.2천 대(+64%), CAGR 14% 예상

□ 진출전략 : 인도 제조 벨트 내 ‘현지화·수직 통합·역외가공’ 3단 로드맵 추진

- PLI 인센티브·세제 혜택 활용, 주(州)별 거점 중심의 단계적 현지화 추진
 - 타밀나두·구자라트·마하라슈트라 등 주요 주(州)를 중심으로 제조 거점 구조화 가속
 - 초기 조립 → 중기 부품 → 장기 모듈 내재화까지 단계적 현지화 로드맵 설계

주요 주(州)정부별 인센티브 패키지 및 제도

| 주(州) | 주요 내용 | 출처 |
|--------|------------------------------------|-------------|
| 타밀나두 | • 토지임대료 50% 감면(최대 10년)+전력요금 25% 보조 | TIDCO, '25년 |
| 구자라트 | • 신규 투자 기업에 법인세 15% 감면+설비수입관세 면제 | GIDB, '25년 |
| 마하라슈트라 | • 산업용수·물류비 30% 보조, 산업단지 내 토지 우선분양 | MIDC, '25년 |

- 현지 중소기업(MSME)·부품사 협업을 통한 ‘수직 통합형 공급망’ 구축
 - 인도 내 중소기업은 약 6,500만 개, 그중 제조업 기반 기업이 15%(중소기업부, '25년 2월)
 - 인도 중소기업부는 '25년 ‘Vendor Development Programme 2.0’으로 외국계 기업과 현지 중소 부품업체 간 공동 R&D·공급망 연계사업에 대해 투자금 25% 세액공제+설비 투자비 10% 직접 보조금 신설(MSME Ministry Notification, '25년 9월)
 - 한-인도 CEPA 원산지 규정(ROO)에 따라, 인도 내 단순 조립 공정에서 부가가치 35% 이상 달성 시 한국산 부품을 인도 현지 조립품의 원산지 누적에 포함 가능
- FTA 활용 ‘인도 생산-제3국 수출’ 구조를 통한 역외가공 허브화
 - 인도는 총 22개 FTA 네트워크 보유 및 공격적 확대 기초, 현지 생산품을 누적 원산지 규정(Cumulation Rule) 적용해 중동·아프리카·남아시아 등으로 무관세 재수출 가능
 - * 특히 인도-UAE CEPA('22년 발효)로 UAE를 거점으로 중동시장(사우디·카타르·이집트 등) 진출 용이
 - 점진적인 물류·통관 인프라 개선으로 재수출 효율성도 상승, 주요 산업 회랑(DMIC(Western DFC)·Dholera 포트·Jawaharlal Nehru Port 등) 완공으로 내륙 제조지에서 항만까지 평균 리드타임 72시간 → 44시간으로 단축(MoCI Logistics Survey, '25년 7월)

종합 전략 로드맵 요약

| 단계 | 전략 축 | 주요 내용 |
|-----|------|---|
| 1단계 | 현지화 | • PLI·세제감면·전력 보조금 등 인센티브 활용, 조립·부품·모듈 단계적 내재화 |
| 2단계 | 공급망 | • MSME 협력형 JV·기술 제휴로 수직 통합형 공급망 구축 |
| 3단계 | 수출허브 | • CEPA·FTA 네트워크를 활용한 인도 → 중동·아프리카 등 재수출 구조화 |

전략 2

[인도] 전략산업 전환기, 기술 혁신 창을 선점하라

□ 현지 동향

- 반도체·전기차·에너지 등 정부 주도 ‘전략산업 중심 산업 정책 전환기’ 진입
 - 인도 정부는 제조업 고도화와 공급망 자립을 목표로 2020~2030 산업 비전(Industrial Vision 2030)을 ‘전략산업 중심(Strategic Manufacturing)’으로 설정
 - 기술집약형 산업 중심 구조로 산업 정책의 패러다임 전환, 글로벌 공급망 내 ‘중간재 → 핵심 소재·완제품’ 단계로 역할 상향 목표

전략산업(Strategic Manufacturing) 6대 분야

| 분야 | 주요 정책 프로그램 | 세부 추진 내용 |
|--|-----------------------------------|--|
| 반도체 및 전자 (High-tech Electronics) | PLI for Semiconductors & Displays | • Dholera-Tamil Nadu에 Fab 클러스터 조성, '30년까지 소재·장비 자급률 50% 목표 |
| 전기차·배터리 (EV-Advanced Chemistry Cells) | PLI for Auto&ACC Battery Program | • 완성차-부품-셀-충전 인프라 통합 로드맵 구축, '30년 EV 비중 30% 달성 |
| 재생에너지·수소에너지 (Renewable Hydrogen) | National Green Hydrogen Mission | • '30년까지 5Mt 생산 및 수소 인프라 구축, 총 예산 2.4조 루피 |
| 방산 및 항공우주 (Defence Aerospace) | Defence Production Policy 2025 | • 국산 무기 조달 비율 75%, 항공기 부품 100% 현지화 목표 |
| 조선·항만·해양산업 (Shipbuilding Maritime) | Maritime India Vision 2047 | • 조선소 15개 확충, 해양엔지니어링·친환경 선박 기술 중심 혁신 |
| 첨단소재·기계·로봇 (Advanced Materials Machinery) | Capital Goods Policy 2.0 | • R&D 세액공제(150%), 기술센터 설립 시 법인세 15% 감면(DPIIT, '25년 9월 발표) |

자료: DPIIT, NITI Aayog, MeitY, MHI, MNRE, MoPSW 등

- 민관합작 기반 초대형 프로젝트 확대 추세
 - (반도체) 마이크론(Micron, 美) 27.5억 달러, 타워(Tower, 이스라엘) 84억 달러 투자 승인 및 구자라트 ‘India Semiconductor Mission(ISM)’ 산하 Fab Cluster 착공('25년 7월)
 - (전기차) 현대·기아·마힌드라·타타 등 OEM의 신규 공장 및 배터리 셀 제조시설 확충
 - * '25년 상반기 EV 누적 등록 대수 310만 대, 전년 대비 +37%(Vahan Dashboard, '25년 6월)
 - (조선·해양) '24~'28년 동안 신규 선박 965척 발주, '25년 기준 조선 산업 매출은 '20년 대비 2.1배 규모인 72억 달러 달성 전망(MoPSW, “Indian Shipbuilding Outlook”, '25년 7월)
 - (에너지) '30년까지 재생에너지 발전 비중 50% 달성 목표, 1,200억 달러 규모의 신규 설비 투자 진행 중(MNRE, '25년 8월)
 - * 산업별 FDI 증가율('24~'25년) : 반도체 +41%, 자동차 +22%, 재생에너지 +38%, 조선 +19%(DIPP, '25년 8월)

□ 유망 품목

- (반도체·전자소재) 구자라트·타밀나두주 중심으로 '설계-FAB' 생태계 확산
 - 구자라트 돌레라 SIR(특수산업지역)에 India Semiconductor Mission(ISM) 본격 가동
 - * 3개 프로젝트 승인 : Micron·Tata Electronics·Tower / 정부 보조율 최대 50%(MeitY, '25년 8월)
 - 웨이퍼·CMP 패드 등 韓産 핵심 소재 수입 증가세 지속, 반도체 수출 55.5% ↑('25년 9월)
 - 인도 정부는 현지 팹 설립 가속으로 공정 소재·장비 국산화율을 30%('23~'24년)에서 50%('27~'28년)로 상향 목표, 실리콘·웨이퍼 소재, 패키징 장비 분야 등 진입 유망
- (EV·배터리) 인센티브·전동화 로드맵에 따른 부품·소재 내재화 가속
 - PLI 인센티브(for Auto & Components) 예산 3.5조 루피(420억 달러), 보조금 비율 8~13%로 주요 완성차 및 부품사에 인센티브 지급(MHI, '25년 7월)
 - 4대 OEM(현대·기아·타타·마힌드라) 현지 조립 비중 '26년까지 80%로 확대(SIAM, '25년 8월)
 - 배터리셀 제조 관련, 인도 정부는 'ACC Battery Storage Program'('25~'30년)을 통해 총 50GWh 규모 설비에 1,810억 루피(22억 달러) 보조금 지원
- (조선·해양플랜트) 방산·상선·친환경 선박(Green Ship) 중심으로 투자 다변화
 - 인도 해운부(MoPSW)는 「Maritime India Vision 2047」을 통해 2047년까지 조선·항만·해양 플랜트에 82억 달러 규모의 신규 투자계획 발표
 - * '25년 기준 조선 산업 매출 72억 달러(+19%), 국영(CoPT, CSL) 외 민간(Adani Shipyard, L&T) 참여 확대
 - 친환경 선박(Green Ship) 인증제도 도입('25년 6월), 저탄소 연료 추진 기술 협력 수요 증가
- (신재생·그린수소) 에너지 안보와 탄소 중립을 겸한 전략산업 육성
 - 「National Green Hydrogen Mission」('23~'30년) 총 예산 2.4조 루피(290억 달러), '30년까지 그린수소 500만 톤 생산 및 재생에너지 기반 전해조 5GW 구축 목표
 - 태양광은 '30년까지 발전 용량 280GW(현재 190GW)로 확대 목표(MNRE, '25년 7월)
 - 풍력·ESS는 '26년까지 PLI 3,000억 루피 신규 편성(MNRE Draft Budget 2025)

□ 진출전략

- 전략 산업별 PLI·산업단지 연계형 '선제(Early Mover)' 진출 필요
 - 반도체, EV, 재생에너지 등 전략산업은 이미 PLI 승인기업 중심으로 생태계가 형성 중이기 때문에 초기 투자 시점 선점이 시장점유율을 결정
 - 반도체 기업의 구자라트(Dholera), 타밀나두(SIPCOT), 카르나타카(Electronics City) 등 정부 인증 클러스터 입주 시 토지·전력·수입 관세 면제(MeitY, '25년 8월)
 - 에너지·조선 분야 'Green Hydrogen Mission' 및 'Maritime Vision' 등 범정부 프로젝트의 EPC 입찰 참여 확대

입지전략 : 산업별 핵심 주(州) 및 클러스터 집중 진출

| 산업 | 주요 거점 주(州) | 클러스터 명 | 특화 분야 |
|--------|--------------|------------------------|-----------|
| 반도체 | 구자라트 | Dholera SIR, GIFT City | 팜·패키징·소재 |
| EV/배터리 | 타밀나두, 마하라슈트라 | Hosur, Pune Belt | 셀·전장·모터 |
| 조선 | 케랄라, 안드라프라데시 | Cochin, Visakhapatnam | 선체·엔진·플랜트 |
| 수소/에너지 | 라자스탄, 타밀나두 | GH2 Industrial Cluster | 전해조·ESS |

자료: Invest India, "Strategic Clusters Report 2025"

- 한-인도 CEPA 및 FTA 네트워크 활용한 투자-무역 연계형 모델 구축
 - CEPA 개정은 기존 관세 감축 중심에서 “투자·기술 이전·공급망 협력 첩터”를 신설하는 방향으로 확대 논의, 전략산업 투자 보호 및 기술 이전 조항 추가 전망
 - EFTA(유럽자유무역연합)-인도 TEPA('24년 발효)를 통해 회원국의 1천억 달러 투자 약속 확보
→ 韓기업이 2·3차 협력 파트너로 참여하며 공동 프로젝트 협력 기회
 - “투자(CEPA)+수출(TEPA)”을 연계한 투자-무역 연동형 파트너십 모델 구축
- Triple Base Partnership Model : 생산·연구·서비스 통합형 진출 모델
 - 인도 정부는 「National Policy on R&D 2025」을 통해 외국계 기업의 현지 연구·기술센터 설립 촉진을 위한 법인세율 15%, R&D 지출의 150% 세액공제, 기술이전비용(로열티)의 120% 손금 인정 명시(DPIIT, '25년 7월)
 - 기술센터 설립 시에는 설비수입 관세 면제(최대 5년) 및 인도 인력훈련보조금(50%까지)도 병행 지원(MeitY, '25년 8월), 단순 생산라인을 넘어 기술 개발·시험·교육 기능을 현지에 내재화할 수 있는 제도적 기반 제공
 - 단순 조립형에서 벗어나 기술 내재화·현지 인재 확보·지속적 수익 모델 구축 가능

종합 전략 로드맵 요약

| 단계 | 전략 축 | 주요 내용 |
|-----|-------------|------------------------------------|
| 1단계 | Early Mover | • PLI 참여·클러스터 입주 통한 초기 시장 선점 |
| 2단계 | 투자·무역 연계 | •CEPA·EFTA TEPA 활용한 누적 원산지 및 JV 진출 |
| 3단계 | R&D 허브화 | •Triple Base Model(생산+연구+서비스) |

전략 ③

[인도] 인도판 '뉴딜', 대형 인프라 투자로 열리는 B2B 기회

□ 현지 동향

- 인도 정부, 인프라 투자·공공 조달 개방 확대를 통한 성장 견인
 - 인도 정부는 회계연도 '26년 연방 예산에서 인프라 투자 지출을 전년 대비 17.2% 증가한 11.1조 루피(약 1,280억 달러)로 편성, GDP의 3.3% 수준까지 상향
 - 도로·철도·전력·수자원 등 4대 국가 핵심 인프라 부문에 전체 예산의 37% 집중, 동시에 민간 참여 비중을 기존 27% → 35%로 확대(NITI Aayog, PPP Cell, '25년 7월)
 - * 'National Infrastructure Pipeline(NIP)'과 'PM GatiShakti' 연계 하에 약 8,900개 프로젝트(총 1.4조 달러 규모)가 추진 중이며, '25년 9월 기준 약 70%가 실제 착공 단계에 진입
 - 인도 정부는 외국 기업의 공공 조달 참여를 확대하기 위해 정책(Public Procurement 2025 Amendment) 개정, '인도 내 제조 또는 조립 기반(Local Manufacturing Base)을 보유한 외국계 기업'의 조달 입찰 참여를 허용 * 단, 현지 부가가치율이 40% 이상일 경우
- 교통·에너지·스마트시티 중심의 초대형 정부 주도 프로젝트 다수 추진

주요 정부 주도 프로젝트

| 분야 | 주요 내용 |
|---------|---|
| 교통 인프라 | • Bharatmala 도로 개발(1만 2천km), Dedicated Freight Corridor(서부·동부), 고속철도(뭄바이-암다바드), 공항 현대화(델리·첸나이 등) 등 대형 사업 진행 |
| 전력·에너지 | • NTPC·PowerGrid·Adani 등 민간 주도 발전·송전 프로젝트 확대, '25년 기준 총 31GW 신규 발전 프로젝트 발주 |
| 스마트 인프라 | • Smart Cities Mission 2.0('24~'29년) 예산 4.8조 루피, 물관리·교통·에너지 효율화 프로젝트를 중심으로 100개 이상 도시에서 시행 중 |

□ 유망 품목

- (교통·물류 인프라) 도로·철도·항만·공항 중심으로 고급 엔지니어링 수요 급증
 - △ 도로 건설(터널링 장비, 교량 자재) △ 철도(신호·제어·통신시스템) △ 항만(크레인, 하역설비) △ 공항(공조·전력제어) 등 분야에서 고품질·고신뢰 장비의 수요 급증
 - 한국 기업이 강점을 가진 교량 구조재, 스마트 신호 시스템, 공항 운영시스템 등은 인도 내 PPP 프로젝트에 적합
- (에너지·환경 인프라) 탈탄소·분산형 전력망 구축에 따른 신규 수요 확대
 - NTPC, Adani, Tata Power 등 발전사 중심으로 '30년까지 500GW 재생에너지 용량 달성 목표, 태양광 인버터, ESS, 수처리·해수 담수화 설비 수요 확대

- 상하수도·폐수처리 신규 프로젝트 214건(24억 달러 규모) 발주(Ministry of Jal Shakti, '25년 8월)
- (스마트 인프라·디지털 엔지니어링) 도시·산단·공공시설의 디지털 전환 수요 급증
 - Smart City Mission 2.0*에 따라 IoT 기반 교통·조명·에너지 관리 시스템 수요 증가
 - * 예산 규모 4.8조 루피(약 580억 달러), 100개 도시 대상 스마트 교통·에너지 관리·도시 보안 등 개선
 - 도시 교통 데이터 통합 플랫폼, 스마트미터링, CCTV·센서 솔루션 시장은 연평균 14% 성장(MeitY, '25년 7월) 및 시장 규모도 '30년 37억 달러 달성 전망(NITI Aayog, '25년 8월)
 - 한국 기업은 스마트시티 엔지니어링·시스템 통합(SI) 분야에서 경쟁력 확보 가능

인도 인프라 프로젝트별 유망 품목

| 분야 | 주요 프로젝트 | 유망 품목 |
|---------|------------------------------|------------------------|
| 도로·철도 | Bharatmala, DFC | 터널링 장비, 교량 강재, 신호제어시스템 |
| 항만·공항 | Sagarmala, AAI Modernization | 크레인, HVAC, 자동화 제어 |
| 에너지 | NTPC, PowerGrid | 변압기, 케이블, ESS, 인버터 |
| 환경 | Jal Jeevan Mission | 수처리설비, SCADA, AMR |
| 스마트 인프라 | Smart City 2.0 | ITS, IoT, CCTV, GIS |

□ 진출전략

- 민관 협력(PPP)·EPC(설계·조달·시공) 기반의 '프로젝트 진출형 시장 접근' 강화
 - 인도 인프라 프로젝트의 약 35%가 PPP 형태로 추진 중이며(NITI Aayog, '25년 5월), 외국 기업은 EPC 또는 기술 제공형 하위 컨소시엄(Sub-Consortium) 형태 등 참여 가능
 - * 부문별 구성 : 교통(52%), 에너지(32%), 도시·스마트 인프라(16%), (NITI Aayog, '25년 7월)
 - 'Model Concession Agreement 3.0' 개정으로('25년) 외국계 단독 입찰·리스크 분담·환 변동 보호 조항 신설, 프로젝트 재무 안정성과 투자 매력도 대폭 개선
 - 인프라 프로젝트의 70% 이상이 현지 공공·민간 대기업(L&T, Adani, Tata Projects, IRCON, NTPC 등) 중심으로 발주되고 있어(DPIIT, '25년 6월), EPC·설계·ICT·환경 분야의 기술 파트너로 컨소시엄 참여 또한 유효 전략
- 공공 조달 시장(Government e-Marketplace) 진입을 위한 등록 및 제도 활용 확대
 - 인도 산업통상진흥청(DPIIT)은 '24년 6월 외국 기업도 인도 내 법인을 보유할 경우 Government e-Marketplace(GeM) 플랫폼*에 등록할 수 있도록 제도 개정
 - * 정부 공공 조달 시스템(GeM) : 중앙·주정부·공공기관의 모든 구매를 통합한 전자조달 시스템으로, 7만여 개의 발주기관과 5만 건 이상의 일일 입찰이 등록되는 인도 최대 공공 조달 허브
 - GeM 등록 외국 기업은 총 1,100개 사('25년 8월 기준), 이 중 한국 기업은 47개 사(약 4.3%)로 일본·독일에 이어 3위 수준(GeM Vendor Dashboard, '25년 8월)

GeM 등록 절차 및 요건

| 단계 | 내용 | 담당 기관 | 비고 |
|------------------------|-------------------------------------|-------|------------------------------|
| (1) Udyam Registration | 인도 내 법안·지점 등록 (MSME 또는 대기업 분류) | 중소기업부 | 온라인 간소화, 3일 이내 승인 |
| (2) Class-I 공급자 인증 | 현지 부가가치율 40% 이상 제품에 대해 인도산 인증 취득 | DPIIT | 외국 기업도 인정 가능 (‘25년 4월 개정) |
| (3) GeM Vendor 등록 | 플랫폼 내 기업 프로필·제품 등록 후 전자 입찰 참여 | 상공부 | GeM ID 발급 후 입찰 참여 가능 |

자료: GeM Vendor Onboarding Guidelines, '25년 6월

- '25년 관련 제도 개정에 따라 현지 조립·생산 기반을 갖춘 외국 기업은 'Class-I Local Supplier'로 인정, 인도산 제품과 동일한 입찰 자격 및 입찰 수수료 감면·결제 기한 보장·실적 조회 자동 인증 등 우대사항 수혜 가능
- 스마트 인프라·디지털 기술 융합형 EPC(설계·조달·시공) 모델로의 전환
 - 인도 정부는 'Smart Infrastructure Implementation Framework 2.0' 발표('25년 7월), 향후 공공 인프라 프로젝트 전 단계에 사물인터넷(IoT)·빌딩정보모델링(BIM)·감시제어(SCADA) 시스템 적용 의무화(MeitY·NITI Aayog, '25년 7월)
 - 모든 EPC 입찰 시점부터 설계·시공·운영 단계별 디지털 구성요소 비중을 최소 25% 이상 반영토록 규정하는 등 공공 인프라의 디지털 전환(InfraTech) 가속화
 - * 중앙정부는 이를 총괄하기 위해 전자정보부, NITI Aayog 등이 공동 운영하는 'National InfraTech Mission('25~'30년)' 신설, 회계연도 '26년 한 해 예산만 1.2조 루피(약 145억 달러)로 책정
 - 이에 따라 기존의 시공·장비 중심 참여에서 벗어나 △ 지능형 교통 시스템(ITS) △ 스마트 수자원 관리 △ 에너지 모니터링 △ 도시 데이터 통합 플랫폼 등 데이터 기반 디지털 EPC 모델로 진출전략 전환 필요

종합 전략 로드맵 요약

| 단계 | 전략 축 | 주요 내용 |
|-----|------------|------------------------------|
| 1단계 | PPP·EPC 진출 | • 외국계 단독 입찰 허용, 리스크 분담 규정 신설 |
| 2단계 | JV·컨소시엄 | • 현지 제조 기반 외국 기업 입찰 참여 허용 |
| 3단계 | GeM 등록 | • 외국 기업 전자조달 참여 허용 및 간소화 |
| 4단계 | 스마트 EPC | • IoT·BIM 기반 EPC 의무화 추세 |

전략 4

[인도] 중산층의 폭발, K-브랜드가 주도하는 소비 혁신

□ 현지 동향

- 소비심리 회복세, 「물가 안정+소득 개선+고용 회복」이 구매력 확대로 직결
 - '25년 9월 소비자물가지수(CPI)는 3.35%로 전년 동월 대비 안정세 유지, 식료품 물가 상승률은 2.1%에 그치며 실질소득 여건 개선(MOSPI, '25년 10월)
 - 실질 GDP 성장률은 회계연도 '26년 1분기 기준 7.8% 및 2분기 추정치 7.5%, 소비지출(private final consumption expenditure) 증가율이 전체 성장의 54% 차지(MOSPI, '25년 10월)
 - 하반기 축제 시즌 효과로 가전·모바일·패션·식품 분야 등 내수 수요 급증
 - 9~10월은 나브라트리(Navratrī), 디왈리(Diwali), 두르가푸자(Durga Puja) 등 축제에 의한 대규모 소비 시즌이 집중되며, 소비 지출이 전월 대비 +18~25% 증가(Deloitte, '25년 9월)
 - '25년 9월 기준 인도 총 수입은 전년 동월 대비 +11.3%, 특히 평판디스플레이(+20.9%), 컴퓨터(+77.3%), 스마트폰 부품(+24.2%) 등 전자·IT 관련 품목이 내수 소비로 인한 수입 확대를 견인(인도 상공부, '25년 10월)
 - 한류·디지털 유통 확산 및 프리미엄 소비시장 확대가 트렌드 변화 견인
 - '25년 인도 프리미엄 소비시장 규모는 980억 달러(전년 대비 +13%), 도시 중산층의 가처분 소득 증가율이 9.2%로 가장 높았음(Bain & Co., '25년 7월)
 - K-콘텐츠, K-패션, K-뷰티의 영향력 확대와 함께 SNS·OTT·이커머스를 통한 '디지털 감성소비' 확산, 스마트 가전·모바일·뷰티 제품 중심으로 소비패턴 업그레이드
- * '25년 인도 내 한류 팬덤 규모 2,300만 명, 67%가 "韓 제품 구매 경험 있음"(KOFICE, '25년 5월)

□ 유망 품목

- (스마트 가전·프리미엄 IT) '가성비'와 '감성소비'의 이중 시장 확대
 - 인도 가전·IT 시장은 '25년 기준 매출 480억 달러, 연평균 성장률(CAGR) 9.1%로 세계 3위 성장세(Statista, '25년 8월), 특히 축제 시즌(9~11월) 스마트 TV·게이밍 노트북·모니터·프로젝터 등 '고부가·프리미엄형' 제품이 중심 수입 급증
 - * 설문 결과 인도 소비자 중 53% "향후 1년 내 가전 업그레이드 계획 有"(Statista, '25년 8월)
 - 스마트워치·TWS(무선이어폰)·AR 글라스 등 웨어러블 기기 수요 또한 연평균 성장률(CAGR) 16.3%로 꾸준한 성장세 유지(IDC, '25년 8월)
 - 현지 브랜드(Noise, Boat 등)가 저가 시장 점유 중이나, 고급형·ANC 기술은 韓 기업 압도적

- (바이오헬스·웰니스) ‘신뢰 기반 기능성’ 중심의 프리미엄 헬스 소비 확산
 - 인도 건강·위생 소비재 시장 규모 340억 달러 및 CAGR +10.8%, 소비자 40% 이상이 “해외 브랜드 제품 신뢰도가 더 높다” 판단하는 등 인식 변화(NielsenIQ, '25년 6월)
 - 바이오헬스 부문 對인도 한국 수출 역시 '25년 5월 기준 19.6% 확대
 - 코로나19 이후 비타민·프로바이오틱스·콜라겐 등 기능성 원료 제품과 의료기기·홈케어 전자기기 (혈압계, 안마기, 공기정화기 등) 수요 급등
- (K-푸드·음료) 한류 이미지와 프리미엄화가 결합된 고성장 시장
 - '25년 1~9월 對인도 한국 식품류 수출은 라면·음료를 중심으로 급증
 - 인도 가공식품 시장 규모 134억 달러, 연평균 +8.5% 성장 전망(FAO India, '25년 5월)
 - OTT·SNS를 통한 K-푸드 노출 급증, 한국 식품이 젊은 중산층 중심으로 확산

□ 진출전략

- 거시 안정·소비 회복·사전 대응을 활용한 시장 타이밍 전략
 - '25년 9월 기준 CPI 3.35%, WPI 0.88%, 제조업 PMI 58.4로 전반적 안정세
 - 디왈리(10~11월)·홀리(3월) 등 축제 기간 전후로 소비 지출은 평시 대비 18~25% 증가(Deloitte, '25년 9월), 이를 중심으로 신제품 런칭·이벤트·프로모션 등 마케팅 전략 집중
 - 품목군별 필수 인증 및 취득 방법 파악, 사전 대응을 통한 시장 진입 효율화
 - 옴니채널(Omni-channel) 구조 확립 및 프리미엄-가성비 병행 포트폴리오 구축
 - 인도 리테일 시장 규모는 1.2조 달러 육박, 그중 온라인 비중 24%(+18%) 및 오프라인 규모가 76%로 여전히 다대함에 따라 복합 활용 필요(Indian Retailers Association, '25년 8월)
 - SNS·유튜브·인플루언서 중심 마케팅 주효, '25년 디왈리 시즌 SNS 광고 활용 브랜드의 평균 매출 37% 상승(Deloitte, '25년 9월)
 - 인도 상위층(약 20%)의 품질 소비와 중산층(약 60%, 주요 소비층)의 가성비 공존, 대중형^(진입) → 주력형^(미드레인지) → 감성형^(프리미엄) 등 3단 라인업 전략 주효
- * 삼성전자는 '25년 'Neo QLED(프리미엄)'과 'Crystal UHD(중가형)' 라인 동시 출시

종합 전략 로드맵 요약

| 단계 | 전략 축 | 주요 내용 |
|-----|---------|-----------------------------------|
| 1단계 | 시장 진입 | • 소비 회복기 활용 및 축제 시즌 집중 런칭·프로모션 전개 |
| 2단계 | 채널 확장 | • 온·오프라인 병행 옴니채널 구축 및 디지털 마케팅 강화 |
| 3단계 | 브랜드 고도화 | • 프리미엄-가성비 투트랙 포트폴리오 확립 |

전략 5

[인도] 기술과 인재가 만나는 곳, 인도의 디지털 전환 가속

□ 현지 동향

- IT 하드웨어 PLI 2.0*, 2026년까지 이행 단계-설계-테스트 수요 본격화
 - * IT 하드웨어 생산연계인센티브(PLI) : 인도 정부가 '23~'26년 동안 노트북·태블릿·서버 등 IT 하드웨어의 현지 생산 확대를 위해 시행 중인 성과 연동형 인센티브 제도
 - 신청은 마감됐으나 27개 승인기업이 본격 생산 개시, HP·Dixon·Dell 등 현지화율 목표 달성을 위한 조립라인을 신규 가동하며 디지털 엔지니어링 단계 수요 급증
 - 점차 단순 현지 조립을 넘어, 제품 설계·테스트·펌웨어 개발 등 상위 단계 엔지니어링 기능을 인도 내에서 수행하려는 흐름이 뚜렷
- 세계 최대의 기술 인력 공급국 인도, 매년 300만 명 이상 인재 신규 배출
 - 인도에서는 매년 공학·기술 분야 졸업생이 약 260~300만 명, MBA·경영 계열 졸업생은 약 40만 명 이상 배출(AICTE, '24년)
 - IIT·NIT 등 상위 200개 공과대학의 졸업생 다수가 글로벌 IT·제조기업에 취업
 - 인도는 '25년 기준 유니콘(기업가치 10억 달러 이상) 125개 사 보유(Inc42, '25년 10월)
- 글로벌 기업의 GCC(Global Capability Center) 급증 → 기술 인재 수요 흡수
 - 인도에는 '25년 기준 1,700개 이상의 GCC(글로벌 역량센터)가 운영 중이며, 연간 10% 이상 증가하고 있는 추세(Deloitte, '25년)
 - 인도 정부는 'Digital India 2.0' 및 스타트업 정책을 통해 AI·IoT·로봇 등 10대 기술군에 대한 R&D 세액공제와 외국계 기술센터 설립 법인세 감면 등 추진

□ 유망 품목

- 디지털 엔지니어링 서비스, 인도 GCC(Global Capability Center) 급성장
 - 디지털 엔지니어링 서비스(Design·Simulation·R&D Outsourcing) 시장 규모는 약 47억 달러로 전망되며, 연평균 성장률(CAGR) 18.2% 예상(Zinnov, '25년 5월)
 - 인도 내 주요 글로벌 IT·제조기업(Infosys, Wipro, L&T Tech, Tata Elxsi 등)과 공동으로 제품 설계·시뮬레이션·테스트베드 구축 등 협력 가능
 - 자동차·반도체·에너지 분야 한국 기업들의 'Design-in-India' 모델 확대에 적합
- AI·데이터·클라우드, 글로벌 기업의 기술 개발 거점화
 - 인도 AI 시장 규모는 73억 달러로, 연평균 30% 이상 성장 전망(MeitY, '25년 7월)
 - 클라우드 인프라 시장은 178억 달러, SaaS 수출은 270억 달러(NASSCOM, '25년 6월)

- 산업별 기술 도입 확대 추세 본격화, 제조(공정 모니터링·예지보전 시스템 등), 금융(리스크 모델링·챗봇 서비스 등), 의료(영상 진단·디지털 병원 프로젝트 등) 등 다양한 분야에서 적극적인 움직임
- 로봇·자동화·산업 소프트웨어, 제조·물류·에너지에 확산
 - 로봇·자동화 솔루션 시장은 물류·조선·에너지·철도 분야 중심으로 대폭 성장 중, 연평균 성장률 14.8% 전망(India Automation Expo Report, '25년 6월)
 - 우리 기업은 공정제어·CNC 기계·로봇 SW 등 '하드웨어+소프트웨어' 융합기술에서 강점 다대, 적응형 엔지니어링 지원력으로 차별화 가능

□ 진출전략

- 현지 인재 활용형 R&D·기술 협력 모델 구축
 - 인도는 2025년 기준 IT·엔지니어링 인력 540만 명, 평균 연봉 1만 달러 이하, 동일 역량 기준 한국 대비 30~40%의 인건비 수준(NASSCOM, '25년 6월)
 - 단순 생산 거점이 아닌 'R&D+서비스 결합형 센터' 설립 확대가 유망
- 디지털 전환(DX)·AI 기반 공동 프로젝트 진출
 - 인도 정부의 Digital India 2.0 정책에 맞춰 AI·클라우드 기반 프로젝트 확대, AI 제조플랫폼, 스마트 시티 데이터센터 구축 사업 등 참여 가능
 - 인도 엔지니어링 서비스 기업은 조선, 에너지, 자동차 분야 등 협력 확대 의지 다대
 - 인도 내 스타트업 기술 기반(Deep Tech) 기업 비중 12%, 정부 인증 혁신 허브(CoE)는 '25년 기준 48개(Startup India, '25년 7월)
 - 한국 기업은 현지 대학·스타트업과의 공동 PoC(Proof-of-Concept) 및 테스트 베드 구축을 통해 '현지화+기술 협력+채용'의 선순환 구조 수립 가능

종합 전략 로드맵 요약

| 단계 | 전략 축 | 주요 내용 |
|-----|-------|--------------------------------------|
| 1단계 | 생산거점 | • PLI 기반 조립·모듈 생산 |
| 2단계 | 연구거점 | • IIT·IISc·NIT 등 현지 기관과 공동 R&D 센터 설립 |
| 3단계 | 서비스거점 | • 유지보수·원격 기술 지원센터 구축 |

전략 6

[방글라데시] 신 정부 출범 후 대형 인프라·ICT 프로젝트 재개 대응



전략 수립 배경

- '26년 2월, 총선 공식 확정 및 신정부 출범 예정
- 과도정부 경제안정화 우선정책 방향에 따른 재정긴축 기조로 축소·중단된 대형 SOC(인프라) 프로젝트 재개 가능
 - * '25년 ADP(연도별개발계획) 집행을 전년 대비 낮아진 18% 수준으로 운영 중, 신정부 출범 후 확대 가능

□ '26년 2월, 차기총선 공식 확정 및 신정부 출범 예정, 신 성장 동력 확보 필수

- '26년 2월, 총선 공식 확정 및 선거관리위원회 로드맵 발표
 - 유누스 과도정부, 라마단 이전('26년 2월경) 총선 실시 대국민 발표('25년 8월)
 - 선관위 차기 총선 관련 로드맵 공개, '26년 2월 총선 강력추진 발표('25년 9월)
- 신 정부 출범 후 재정긴축 기조 변동 및 대형 인프라·ICT 프로젝트 재개 가능성 다대
 - 방글라데시는 국제원조기관의 지원을 받아 다수의 인프라 프로젝트를 발주해 왔으며, 한국 ODA·EDCF 원조형 프로젝트들에 대한 우리 기업 수주도 지속 확대 전망
- 외국인 투자 유치 및 경제 성장동력 확보를 위한 신규 산업단지(EZ, EPZ), 신도시 개발 추진 필요
 - 산업단지 확대를 통한 외자유치, 국가 산업화 촉진이 필수적이며, 이 중 'NSEZ(National Special Economic Zone) 특별경제구역'을 최우선으로 추진 중
 - 기존 대도시(다카, 차토그램)의 인구 과밀로 인한 교통 혼잡, 주택 부족을 해소하기 위해 다카권(Purbachal, Jolshiri 등), 차토그램(Ananya, Karnaphuli 등) 권역별 신도시 개발 추진 중으로 관련 인프라·ICT 프로젝트 및 조달 수요 증가 예상

□ 신정부 출범 전후 동향 상시 모니터링, 유망 프로젝트 사전 검토·준비 필요

- 신정부 조직개편안, 신규 정책 및 프로젝트 추진 방향 등을 면밀히 모니터링하여 유관 우리 기업 대상 수시 안내·공유 예정, 진출 관심기업 사전 검토 필요
 - 오프라인(인프라·ICT 프로젝트 세미나^(별), ODA협의회^(별), 발주처 방한사업^(한)* 등), 온라인(해외 경제정보드림, 공공데이터포털)을 통해 방 신정부 출범 전후 동향, 유망 프로젝트 정보 상시 공유
 - * GGHK, GPP, MDB Plaza, KODAS, WSCE, ICTE 등 방 발주처(정부인사)·벤더 수시 방한 지원
- 국가별 ODA·EDCF 원조 및 MDB(다자개발은행) 재원 유망 프로젝트 사전 준비
 - 인프라·ICT 관련* 현지 주요 에이전트, 벤더 및 발주처 네트워크 사전 구축 필요
 - * ENG(컨설팅, 설계, 감리 등), 토목·건설시공 및 솔루션 개발·설치·운영 및 공공조달(방산, 기자재 등)

전략 7

[방글라데시] 급성장하는 K-소비재의 현지 시장 적극 진출



전략 수립 배경

- 인구 수 세계 8위 수준(약 1억 7천만 명) 국가 중산층의 구매력 상승에 따른 내수 소비재 시장 성장으로 중·고가 수입제품(식품, 뷰티 및 전자제품 등)에 대한 수요 증가
- OTT 등 스마트폰, 인터넷 보급률 증가에 따른 인도, 중국산 제품 이외 K-소비재 수요 증가
- 오프라인(대형 슈퍼마켓, 편의점 등), 온라인(전자상거래 플랫폼 등) 유통채널 및 택배·물류 인프라 강화로 인해 소비자 수요에 대한 즉각적인 대응 가능

□ 현지 동향

- 중산 및 부유층(MAC) 급증 추세에 따른 소비재 시장 확대
 - FY 2024 기준, 중산 및 부유층(MAC)*은 4천만 명으로 집계되며, FY 2030까지 6천만 명으로 증가할 것으로 전망됨
 - * MAC(Middle-Income and Affluent Consumers) : 연간 소득 \geq USD 5,000 PPP 가구(보스턴 컨설팅)
 - 최근 많은 인구*의 가처분 소득 증가로 인해 식품, 뷰티, 건강기능식품 등 수입산 프리미엄 소비재 시장이 급성장하는 추세
 - * 방글라데시 총 인구 약 1억 7,590 만 명('25년, worldmeters 기준) 중 약 25% MAC 계층 해당
- 모바일* 및 인터넷 보급률 증가*에 따라 OTT(넷플릭스 등), 전자상거래 플랫폼 이용자 급증
 - OTT를 통한 K-팝, 드라마 영향으로 한국식 스킨케어에 대한 도시 청년층 수요 급증
 - 이커머스 플랫폼(Shajgoj, Daraz 등) 이용을 통해 K-소비재 제품 접근성 확대
 - * 인구 대비 스마트폰 사용자 비중 '24년 56% 달성, '25년 내 62%에 이를 것으로 전망(GSMA, '24년)

□ 진출전략 및 유망 품목

- 현지 대형 뷰티 전시회(한국관 운영), 판촉전 및 브랜드 프로모션 지원 강화
 - 주요 로컬 수입·유통사 협업 대형 판촉전, 뷰티 전시회(한국관) 운영 예정
 - K뷰티 완제품 현지 수입·유통 외에도 로컬 수입·유통사 자체 브랜드 OEM* 제작 수요도 집중 지원 예정
 - * 글로벌 경쟁력 있는 한국 스킨케어·색조 OEM을 활용한 솔루션연계 상품 수출 지원
- 핀셋형 유망품목 선정 현지 유통망 입점 및 브랜드 프로모션 지원 강화
 - 뷰티(스킨케어, OEM), 건강식품(면류, 김류, 소스류), 건강기능식품에 대한 유망 품목 선정하여 집중 지원
 - 최근 급성장하는 K-소비재 온·오프라인 유통채널 입점 및 현지 프로모션 마케팅을 통해 현지 소비재 시장 선점지원 강화

전략 8

[방글라데시] LDC 종료에 따른 현지 제약사 R&D 수요 적극 대응



전략 수립 배경

- '26년 11월, 방 LDC(저개발국가) 졸업에 따른 TRIPs(지적재산권 협정) 특허 상실 대비 필요
 - * 방, 의약품 TRIPs(지적재산권 협정) 유예(~'29년 11월 24일) 요청 중이나 최종 거절 시 '26년 11월 24일부 LDC 졸업(특허 상실) 예정, 이에 따른 API(핵심원료) 확보·R&D개발·특허 정비 필요 등
- API 확보·R&D 개발에 대한 한국 기업 기술 협력, 현지 항암제, 바이오 치료제 수요에 적극 대응 가능
 - * 현지 대형 제약사별 개별 API 확보(라이선스 구입, R&D개발 등) 수요 급증 추세
 - * 약 1억 8천만 인구의 점진적 고령화('30년 22.4%), 의료비 지출 증가 등으로 '27년 약 66억 달러 내수시장 전망

□ 방 LDC 졸업 및 TRIPs 특허 상실에 따른 대비 필요

- 방 LDC 졸업(TRIPs 특허 상실)*로 인해 로컬 제약사들의 API(핵심원료) 확보·R&D개발이 필수적인 상황
 - 현지 수요의 98%를 로컬 제조회사가 충당하며 수입산 의약품은 약 2%에 불과하나, 핵심원료(API)는 대부분 수입에 의존 중으로 특허 상실 이후 개별 API 확보 필요
 - *TRIPs(LDC 의약품 특허협정)으로 별도 로열티 지불 없이 제네릭 제약산업 육성이 가능했으나, '26년 11월 24일부 LDC 졸업 시 동 혜택도 소멸될 예정임(방 LDC 졸업 졸업유예 신청 중)
- 약 1억 8천만 인구의 점진적 고령화('25년 17%→'30년 22.4%), 가처분 소득 상승에 따른 의료비 지출 증가 등으로 내수 시장이 성장하여, '27년 약 66억 달러 내수 규모 예상
 - 현지 제도가 어려운 백신, 항암제, 바이오 치료제 수요가 지속적으로 늘고 있음

□ 방 정부 제약산업 지원 강화, 현지 대형 제약사와의 기술 협력을 통한 현지 시장 선점

- 대형 제약사*를 중심으로 개별 API 확보(라이선스 구입, R&D 개발) 및 기존 케미컬 의약품에서 백신, 바이오 의약품 관련 기술 R&D 수요 급증 추세
 - 당관 제약사 방한 지원**, 건별 유망 국내 기업 상담 등을 통해 관련 수요 집중 매칭 지원 예정
 - * 로컬 제약사 순위(시장점유율) : 스쿼어(17%), 인셉타(12%), 벡심코(10%), 레나타(5%), 오소민(5%), 에스카에프(4%), 아리스토(4%), ACI(4%) 등
 - * '25년 GBPP(10월 15~16일, 서울) 약 7개 제약사 방한 지원, '26년 방한 지원 강화 예정
- 방 정부, TRIPs 특허 상실 이후 대응전략 상시 모니터링 및 대응 필요
 - 방 BIDA(투자청), 방 TRIPs 특허 상실 이후 대응전략으로 특허법 개혁*, API연구파크**, 임상 인프라 구축 강화 등 집중 예정
 - * LDC 졸업 전후 방글라데시 내 의약품 등록 유연성 확보를 위해 의약품을 특허보호대상에서 제외('23년 개정)
 - * 방 문시간지(Munshiganji) 내 API파크 조성 중(약 80만㎡규모, '25년 내 기업입주 시작 목표)
 - 백신, 바이오 부문 투자 유치 지원 강화 예정으로 이에 대한 상시 모니터링 필요

전략 9

[방글라데시] 디지털 전환에 따른 사이버보안 관련 수요 선점



전략 수립 배경

- 25년 2월, 방 과도정부 '전자정부 전환' 공식화 및 EDGE(Enhancing Digital Government and Economy)*, 프로젝트(월드뱅크 재원)를 통한 디지털 정부 전환 추진 로드맵 발표
* 6년간 3단계('25~'30년 단계별 2년간)로 추진 예정이며, 사이버보안 태스크포스(N-Cert) 구축 예정
- 중앙은행(BB), '27년 국내 전 금융거래의 75% 디지털화(Cashless Society) 목표 선언('23년)
* '25년 기준 인터넷 이용자 1억 900만 명 수준으로 전 인구의 62% 웹·모바일 인터넷 접근 가능
- 근 10년간 방 중앙은행(BB), 민간은행*, 정부·언론 웹사이트 대상 사이버 범죄 다수 발생
* 방 정부, 그동안 다크 웹을 통해 주요 민감정보(금융, 개인정보 등) 유출 및 피해사례 대부분 인정('25년)

□ 방 정부, 디지털 정부·사회 전환 가속화, 이에 따른 사이버보안 기술 수요 증가

- 방, '국가 디지털 전환 로드맵*' 발표를 통해 디지털 정부·사회 전환 가속화 선언 사이버 보안기술('25년 2월)
 - 6년간('25~'30년) 3단계로 구성하여 추진할 예정이며, 월드뱅크 재원의 EDGE(전자정부 가속화) 프로젝트도 동시 추진하며 국가 디지털 전환 가속화 예정
* 국가 디지털 아키텍처(BNDA) 기반마련, 정부 서비스 디지털화(800개 이상), 국가데이터 공유(NDX) 체계 구축 등
- 모바일 금융(QR페이 등)* 등 디지털화 추진 가속화, 대형 사이버 범죄 다수** 발생
 - 사이버보안 관련 문제 해결을 위해 '사이버보안 전문가 양성*', 사이버보안 프레임워크 개발 등을 추진할 계획이나 기술적·역량 한계로 추진 난항 예상
* 총 13개의 MFS(모바일금융서비스) 중 4개사(bKash, Nagad, Rocket, Upay)만 대중적으로 사용 중
* 최근 10년간 방 중앙은행(BB) SWIFT 해킹(81백만 달러 송금 탈취), 민간은행 ATM 연쇄 인출 사건, 국립 기술감시센터(NTMC) 대규모 자료유출, 정부웹사이트 디도스해킹·개인정보 유출 등 발생

방글라데시 사이버 보안정책 관련 주요 기관

| 기관명 | 기관 소개 |
|---|--|
| National CSA 국가 사이버보안청 | <ul style="list-style-type: none"> • '18년 제정된 '디지털 보안법'에 의해 설립된 정부 기관('23년 11월 7일부) • 사이버보안 관련 정책 수립지원, 사이버 위협에 대한 경보·시정조치를 통한 국가 사이버 보안 보장을 위한 역할 수행(유관 정부·대학 및 기업 협조·조율) |

자료: NCSA 공식홈페이지

□ 현지 사이버보안 이슈 대두 전 ‘K-사이버보안 솔루션’을 통한 이니셔티브 확보

- 양국 간 사이버보안 관련 기술 세미나 개최 및 현지 공공·민간 관련 수요 상시 발굴
 - 진출 유망 한국 유관 기업·협회와 현지 세미나 개최를 통한 ‘K-사이버보안 기술, 정책 및 전문가 교류의 장’ 마련, 민간 부문에서의 이니셔티브 우선 확보 노력
- 개발협력(KSP 정책자문, ODA 등)을 통한 방 사이버보안 산업 내 주도권 확보
 - 방 정부는 ICT국, 방 은행, 재무부 등과 MDB, 주요 개발 협력 파트너들과의 ‘국가 디지털전환 테스트 포스(NDTT)*’ 구성할 예정
 - 한국 개발협력(KSP, EIPP, ODA 등)을 통한 정책자문·인력 양성 지원 제안 및 NDTT 참여 기회 확보를 통해 한국 유관기관·기업의 현지 진출 기회 확대 가능

전략 10

[파키스탄] IMF 개혁 및 CPEC 2.0 연계 인프라·에너지 사업 진출



전략 수립 배경

- IMF 개혁 프로그램의 핵심 과제 중 하나인 만성적 전력 부족 해결, 에너지 부분 개혁 활용
 - * 재생에너지 확대, 송배전망 현대화, 에너지 효율 개선에 대한 수요 증가
 - * IMF 프로그램 이행으로 거시경제가 안정되고 정책 예측 가능성이 높아지며 투자 환경 개선
 - * 한국 정부도 EPA 협상 개시, G2G 협력 강화, EDCF 지원 확대 등을 통해 진출 기회 확대
- CPEC 2.0 본격화에 따른 인프라 중심에서 산업화를 위한 대규모 프로젝트 추진
 - * 철도, 항만, 스마트시티 등 대규모 프로젝트 추진 및 과제에 대한 면밀한 모니터링으로 대비
 - * 중국이 주도적이기는 하나, 우리 기업의 기술력을 바탕으로 사업 검토 필요

□ 현지 동향

- 파키스탄은 현재 재정 건정성 강화, 외환보유고 확충, 에너지 부분 개혁을 핵심 과제로 설정하여 IMF 구제금융 프로그램을 이행 중
 - 수력, 태양광, 풍력 등 신재생에너지 중심으로 에너지 부문 개혁이 진행 중이며, 이러한 배경 하에 재생에너지 확대, 송배전망 현대화, 에너지 효율 개선을 위한 기술과 인프라, 제품, 기술적 노하우 등에 대한 수요 증가
- 중국-파키스탄 경제회랑(CPEC) 2.0 진입에 따른 산업 협력 및 사회 인프라 개발에 중점을 두고 대규모 프로젝트가 진행 중

□ 유망 품목

- (신재생에너지) 신재생에너지 발전 설비 및 EPC(설계·조달·시공) 서비스 분야
 - 파키스탄은 태양광 발전 잠재력이 연간 일조량 기준 세계 상위권으로 현재 신드주와 펀잡주를 중심으로 대규모 태양광 단지 개발 추진 중
 - 수력 발전 및 풍력 발전 부문에서는 한국의 수력/풍력 발전 터빈, 발전기, 제어시스템 기술이 경쟁력을 가질 것으로 예상
- (송배전 인프라 및 솔루션) 파키스탄 송배전 손실률은 20% 이상으로, 노후 송전선 교체, 변전소 현대화, 스마트미터 보급, 스마트그리드 솔루션 필요
 - 한국의 초고압 송전 기술과 디지털 변전소 솔루션, 전력 효율화 기술, 첨단 설비 등은 현지 진출 기회로 작용
- (교통 인프라 및 건설 자재) CPEC 2.0 하에서 도로, 철도, 항만 연계 인프라 확장이 지속될 예정이며 관련 건설 장비와 자재 수요가 증가

□ 진출전략

- EDCF 및 다자개발은행 차관사업 연계 진출 우선 추진
 - 한국 수출입은행의 EDCF 10억 달러 협정은 '26년까지 교통, 에너지, ICT 분야 프로젝트에 배분되며, 한국 기업이 우선 입찰 참여 기회 확보 가능
 - 세계은행, 아시아개발은행 등이 파키스탄 인프라 부문에 자금을 지원하고 있으므로 프로젝트 파이프라인을 모니터링하고 조기 입찰 준비 필요
 - 특히 IMF 프로그램 이행 과정에서 전력 부분 민영화 및 효율화 프로젝트가 가속화될 것으로 예상하므로, 송배전 설비 현대화 사업에도 관심 필요
- CPEC 2.0 특별경제구역(SEZ) 입주 및 중국 기업과의 협력 모델 검토
 - SEZ 산업단지는 소득세 면제, 관세 면제 등 다양항 인센티브를 제공하며 제조업 기반 투자 시 유리할 것으로 예상
 - CPEC은 중국 주도적 프로그램이지만, 중국 개발사 및 EPC 업체와 컨소시엄을 구성하여 신재생에너지 발전소 건설, 송전 인프라 프로젝트 공동 참여 방식 고려 필요
 - 높은 기술력을 요하는 경우 중국의 자금력 및 현지 네트워크와 한국의 기술 우위와 품진 신뢰도를 바탕으로 상호 보완적 협력 구축 가능
- 단계적 진출 전략과 리스크 헤징을 위한 준비 필요
 - 파키스탄의 외환위기, 치안 불안, 정책 불확실성을 고려할 때 초기에는 수출 중심으로 진입하고, 현지 상황이 안정화되면 합작 투자 형태로 확대하는 단계적 접근 필요
 - 현지 파트너 선정 시 정부 연계 국영기업 또는 군 소유 기업과의 협력 우선 검토

전략 11

[파키스탄] K-브랜드 활용 소비재 및 디지털 서비스 시장 공략



전략 수립 배경

- 인구 2억 4,000만 명으로 세계 5위 인구 대국이며, 30세 이하 인구가 전체의 64% 차지
 - * 젊은 인구 구조를 가지고 있는 시장으로, 디지털 기기, SNS, 글로벌 브랜드에 대한 친화도 높음
 - * 한국 대중문화(K-pop, K-food, K-drama)의 확산으로 젊은 층 사이에서 한국 브랜드 선호도 상승
- 파키스탄 정부의 디지털 파키스탄 정책은 전자정부, 디지털 금융 포용, IT 수출 육성을 목표로 설정
 - * 1억 4천만 명의 인터넷 사용자(64%가 30세 미만) 기반 시장, 핀테크 스타트업 육성 지원정책 등 방대한 디지털 잠재력을 기반으로 디지털 경제의 지속적인 성장 예상

□ 현지 동향

- K-브랜드 및 한류는 파키스탄 젊은 세대를 중심으로 빠르게 확산 중이며, 유튜브, Netflix, 소셜미디어를 통해 K-pop과 드라마가 높은 인지도 보유
 - 이는 한국 제품에 대한 관심으로 직결되고 있으며, 특히 K-뷰티는 젊은 여성들 사이에서 트렌드로 자리매김
 - K-Food도 인기를 얻고 있으며, 특히 라면, 김, 떡볶이 등이 온라인과 프리미엄 슈퍼마켓에서 판매되고 있음
 - 한국산은 트렌드, 고품질, 프리미엄이라는 인식을 가지고 있으며, 이는 다른 한국 소비재의 파키스탄 시장 진입 장벽을 낮추는 효과를 내고 있다.
- 파키스탄 디지털 경제는 팬데믹 이후 가속화되어, 모바일 뱅킹 거래가 기존 대비 50% 증가하였고, 디지털 지갑 사용자가 크게 증가하였으며, 전자상거래 시장도 빠르게 성장

□ 유망 품목

- (K-Beauty) 스킨케어, 메이크업, 마스크, BB 크림 같은 한국 특유의 제품군에 대한 현지 수요가 증가하고 있으며, 할랄 인증 시 시장 신뢰도가 크게 향상
 - 한국 화장품 구매 여력이 있는 고객군은 현지 중산층 이상 고객으로, 이를 고려한 제품 포지셔닝 검토 필요
- (K-Food) 한류 드라마 영화의 영향으로 라면, 스낵, 김, 떡볶이 등의 한국 음식이 현지에서도 인지도가 높아졌으며, 즉석식품과 건강식품까지 관심 확대
 - 건강식품류는 품질 및 이미지가 좋아 프리미엄 시장 진출 수요가 있으며, 할랄 인증과 DRAP(파키스탄 식품의약품) 승인이 필요

- (디지털 서비스) 핀테크 플랫폼 기술과 모바일 결제 시스템, 간편 송금 등 한국의 선진 핀테크 기술과 전자상거래 플랫폼 기술과 솔루션 유망

□ 진출전략

- (K-브랜드) 디지털 퍼스트 전략을 통한 빠른 시장 반응 테스트, 초기 투자를 최소화하면서 리스크를 관리하고, 수요 확인 후 오프라인 등으로 확장
 - 한국 브랜드에 관심이 있는 소비자는 파키스탄 젊은 층이며, SNS, 유튜브, 온라인 리뷰를 통해 제품 정보를 습득하므로, 디지털 마케팅 강화 필요
 - 온라인 유통시장 진출을 위해서는 현지 물류 생태계의 구조적 특성을 이해하고 현지 협력업체나 에이전트를 통한 물류·유통망 구축이 필수적
 - * 풀필먼트 파트너 확보, 현지 디스트리뷰터 및 에이전트 발굴 등 필요
 - 현지화와 프리미엄의 균형을 맞춘 타겟 고객 설정 및 시장 접근 전략 필요
 - * 할랄 인증, 현지 언어 라벨, 현지 문화에 맞는 마케팅 메시지 등 필수적인 현지화는 철저히 준비하되, 제품과 브랜드의 '한국' 정체성은 유지
- (디지털 서비스) 직접 투자보다는 파키스탄 핀테크·IT 기업에 기술을 라이선싱하거나 기술 파트너로 참여하는 방식으로 리스크 관리 필요
 - 전략적 투자 및 합작 투자, 합작회사 설립을 통한 현지 시장 지식과 네트워크를 확보하는 방식의 현지 기업과 전략적 제휴를 통해 진출
 - 현지 기업과 정부 대상의 기술 집약적 분야(핀테크 인프라, 전자정부 플랫폼 등) B2B 솔루션 공급에 집중

전략 12

자동차 부품 및 제조업 현지화 전략 강화



전략 수립 배경

- 현대·기아의 성공적인 현지 조립생산으로 한국 자동차 브랜드에 대한 현지 인지도와 선호도 상승
 - * 일본 브랜드 위주 시장에서 한국 프리미엄 이미지를 바탕으로 SUV와 세단 부분에서 빠르게 성장
 - * 현지 생산 비율 및 부품 조달률을 높이려는 산업 정책을 반영한 전략 수립 필요
- 파키스탄 정부는 자동차산업발전정책(Automotive Development Polycy 2022~26)을 통해 부품 현지 생산을 지원하고 있으며, 자동차 판매량도 증가세를 보이고 있음
 - * 한국 제조업체와의 기술 협력을 통한 부품 국산화 프로젝트 증가 전망
- 제조업 전반에서도 노후 설비와 낮은 생산성 개선을 위한 제조업 현대화 기술 및 솔루션 수요 증가

□ 현지 동향

- 한국 브랜드 자동차의 성공적인 현지 진출로 인해 한국 자동차 브랜드 인지도가 높아졌으며, 한국 프리미엄 이미지를 바탕으로 성장 중
- 파키스탄 정부는 자동차 산업 육성을 위해 부품 현지화를 장려하고 있으며, 현지 생산 비율이 높을수록 높은 세계 혜택을 제공하는 등 인센티브 제공
 - 세계에서 노동 인건비가 가장 낮은 국가 중 한 곳으로, 2억 4천만 내수 시장을 기반으로 한 제조 거점으로서의 매력도 높은 시장임
- 섬유·식품 제조업은 공장 스마트화 및 기술 고도화가 시급한 분야
 - 섬유산업은 파키스탄 경제의 중추 산업이나 대부분 저부가가치 제품이며, 노후화 시설에 따른 낮은 생산성·높은 불량률·긴 리드타임 등 비효율성 심각
 - 식품 가공 산업, 낙농산업도 규모가 크지만 전통적 방식 처리로 위생과 품질 관리에 미흡한 부분이 많고, 현대화 설비·기술에 대한 수요가 큼

□ 유망 품목

- (자동차 부품) 엔진·구동계 핵심 부품인 피스톤, 링, 베어링, 클러치, 변속기 부품 등은 기술력이 요구되는 품목으로 현지 생산이 제한적이어서 수요 상존
 - 전장제품과 내외장 부품도 우리나라의 기술 경쟁력을 바탕으로 진출 가능성이 높은 품목이며, 최근 전기차 증가 추세에 따른 전기차 관련 부품의 시장도 증가세를 보이고 있음
- (섬유·식품가공기계) 자동 방직기 등 한국 섬유 기계는 기술과 가격 면에서 경쟁력이 있으며 식품 가공 기계 또한 세척, 선별, 살균, 포장 등 식품 가공 전 과정의 설비가 필요한 분야
 - 하드웨어와 더불어 스마트 팩토리 솔루션도 진출이 유망한 분야

□ 진출전략

- 파키스탄 정부가 추진 중인 경제특구 입주를 우선 고려하여 법인세 면제, 부품·원자재 수입 관세 면제, 원스톱 행정 서비스 등에 대한 혜택을 받고 클러스터 효과를 통한 사업 기반 마련
- 기술력과 신뢰도를 바탕으로 프리미엄 이미지를 구축한 한국 제품 OEM은 안전성과 품질을 중시하는 고소득층 소비자에게 적합
- 이미 진출한 현대·기아와의 긴밀한 협력 관계 구축, 동반 진출을 통해 현지 생산 계획과 소싱 전략에 맞춘 부품 공급 체계를 구축하거나, 현지 파트너와의 합작 투자를 통한 초기 투자 부담 감소 및 현지 규제와 시장 변화에 신속한 대응

전략 13

[스리랑카] 선박 부품 인도양 진출 확대



전략 수립 배경

- 수요 확대, 부품에 대한 높은 해외 의존도, 현지 조립을 통한 재수출하는 현지 특성
 - * 사업 분야 : 보트(소형·중형) 산업
 - * 접근 방향 : 프로젝트 기획 단계부터 우리 기업들의 참가 유도
 - * 타깃 수요 : 신규 제작(부품)+보수유지(부품·A/S서비스)

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 인도양 관문인 섬나라 특성상 보트(소·중형) 수요 계속 확대, 현지 제조 기반 부족으로 부품 대다수를 수입, 현지 조립을 통해 재수출하는 현지 특성 활용

□ 진출전략 및 유망 품목

- 현지 조립생산이 가능한 바이어* 발굴(네트워크 구축), KOTRA사업**과 (정시) 사이버미팅(수시)으로 상시 비즈니스 개발 협력
 - * 민간 최대 선박 제조·보수업체 등
 - * 경기국제보트쇼(3월), 부산국제보트쇼(5월), Global Offshore & Marine Plaza(10월) 등

□ 현지 유망 전시회(Boat & Marine Show Sri Lanka) 활용

- 스리랑카는 인도양의 주요 해양 교차로에 위치한 작은 섬나라로, 여러 종류의 선박 제조와 관련 엔지니어링 서비스가 가능한 수준임
 - 해당 분야에서 약 2,000명의 직접 고용과 10,000명의 간접 고용을 하고 있고, 최근 몇 년 동안 외국 기업들은 수출 시장을 겨냥해 요트, 스피드보트, 카약, 수상 스포츠에 사용되는 조정 보트 생산에 투자
 - 스리랑카에서 한국 선박 엔진 수입 순위는 3위(점유율 21%)로, 단순 엔진 수출을 넘어서 함반토타에서 수출용 선박 공동 제조 프로젝트 설계를 고려해 볼 수 있음
 - 지방 지역에서의 제조에 있어 현지 파트너와 인력 선정에 주의가 필요

전략 14

[스리랑카] 재생에너지(태양광, 풍력) 인도양 진출 확대 사업



시장 여건 및 전략적 가치

- 불안정한 현지 에너지 공급 여건으로, 태양광 등 자체 전력 생산 방안에 대한 수요가 점진적으로 증대. 특히 환경친화적 생산 방식에 대한 선호 증가
 - * 접근 방향 : 프로젝트를 선별 타겟, B2B, B2C, B2G로 맞춤형 접근
 - * 타겟 수요 : 기승인프로젝트(수출)+신규 프로젝트(기획/투자 유치)
- ESG 관점에서 온실가스-탄소 배출 감축 및 재생에너지 관련 프로젝트를(E) 수출입은행 등 협업을 통해 (G), CSR과 연계(S)한 사업으로 수주지원 활동 유망

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 스리랑카·몰디브는 적도에 인접, 연중 태양에너지가 풍부하고 일정하게 유지되어, 대체에너지원으로서의 개발 가능성이 높음
 - * 스리랑카는 향후 10년 내 전국으로 100만 개 이상의 지붕형 태양광 플랜트 개발계획을 집중 추진 중이고, 몰디브는 제한된 면적으로 수상 태양광 발전 수요가 매우 높음
- 미국 재생 가능 에너지 연구소(NREL)는 '20년대 초에 스리랑카와 몰디브를 위성으로 자세히 연구한 결과, 스리랑카의 육상 풍력 잠재력을 약 20,735MW로 추정. 세계은행은 최근 해상 풍력 로드맵을 발표하며, 스리랑카의 해상 풍력 잠재력을 약 56,000MW(56GW)로 평가
 - NREL 보고서에 따르면, 북서부와 중부 지역이 풍력 에너지 개발에 가장 적합하다고 평가

스리랑카 해양 풍력 잠재력

| 지역 | 고정식 발전 잠재 발전량 | | 부유식 발전 잠재 발전량 | | 150m에서 풍력 |
|-----|-----------------|----|-----------------|----|------------------|
| | km ² | GW | km ² | GW | Ms ⁻¹ |
| 북부 | 4,564 | 18 | 3,697 | 15 | 7-9 |
| 서부 | 1,027 | 4 | 624 | 2 | 7-8.5 |
| 남동부 | 1,336 | 5 | 2,947 | 12 | 7-9 |
| 총합 | 6,927 | 27 | 7,628 | 29 | |

자료: 세계은행 '24년 7월 보고

□ 진출전략 및 유망 품목

- (전략) 인도 등 서남아 기진출 업체들을 파일럿 선도업체로 선정, 지원
- (유망분야) 재생에너지 부품·기자재(수출)+프로젝트(투자 유치)

전략 15

[스리랑카] 메디컬 코리아 협력을 통한 비즈니스 기회 확대



시장 여건 및 전략적 가치

- 보건 비상 상황에 대처하는 체계적인 방역 매뉴얼 및 정책 마련 필요
- 한국 의료의 우수성에 대한 국제사회의 인정, 한국 선진 의료 정책 및 매뉴얼 전수 요구에 부응 * 메디컬코리아의 정책과 경험을 국제사회와 공유하기 위한 리더 국가로서의 위상 확립

□ 주요 이슈 및 트렌드

- 체계적인 시스템이 전반적으로 부족한 스리랑카의 특성으로 인해, 한국의 병원 운영 시스템 공유 및 전수 필요
- 전염병 경로 분석, 전염병 발생 후 추적 관리, 가이드라인 정비, 공공의료 시스템 분석, 부처 간 협력 체계 구축 방안, 전염병 대응 인프라 구축 체계 전수 필요
- 코로나 사태 당시 중국의 경우 방역 시스템이 아니라 코로나 관련 물품 구매 및 사태 정비에 대해 500만 달러 긴급 자금 융자 지원을 하면서 스리랑카 사회에 입지를 더욱 굳히게 됨
- 스리랑카는 제약 및 의료기기를 거의 전량 수입해 오고 있고 앞으로도 들여와야 하는 약과 기기의 종류가 많으므로, 우수한 한국 제약/의료 기술에 대한 적극적인 마케팅이 있다면 시장 점유율을 충분히 확대할 수 있음

□ 진출전략 및 유망 품목

- 우리 정부는 우수한 병원의 경영관리 및 운영 방법에 대해 연구한 자료를 스리랑카 외교부, 보건부, 주요 지자체에 전수하여 의약품/의료기기 기업 진출 확대 추진
- 부족한 의약품을 지원하고, 중국에는 개인위생, 헬스케어, 소비재(화장품), 건강보조식품까지 수출 확대로 이어지도록 추진

전략 16

[스리랑카] K-FOOD, K-Beauty 소비재 진출 온·오프라인 확대 지원



시장 여건 및 전략적 가치

- 스리랑카 내 한국 식당 수는 '19년도 약 10개에서 '25년 25개로 코로나 사태 등 어려운 시기에도 오히려 2.5배수 증가(90% 이상 스리랑카인이 사장임)
- '20년 이후 한국 화장품 온라인 공식·비공식 채널 증가 및 '25년에는 오프라인 매장까지 콜롬보 내 3곳, 골 지역에 1곳 개장하였는데 모두 스리랑카 자영업자가 운영한다는 점

□ 주요 이슈 및 트렌드

- K-FOOD의 경우 한국산업인력공단의 해외 근로자 한국 송출 프로그램이 일등 공신으로 한국에서 수년간 노동을 하고 스리랑카로 돌아온 근로자들이 스리랑카 전 지역에 걸쳐 한국 식당을 개업함(대략 25개로 집계)
 - 분포 지역은 콜롬보 시내, 콜롬보 인근(라자기리야 지역), 웨스턴 프로빈스, 중부 내륙 지역, 남부 해안 지역, 중북부(아누라다프라)까지 퍼져 있음
 - 이러한 한국 식당들은 식당 내 작은 공간을 활용하거나 별도의 온·오프라인 한국 식품 수입 판매상을 겸하며 현지에서 인기 있는 제품 3가지를 꼽는다면 라면, 김치, 소주임
- K-Beauty의 경우 한국여성의 좋은 피부(현지에서 유리같이 빛나는 피부라고 함)를 남녀 모두 부러워 하며 비공식 온라인 채널은 주로 개인 페이스북이나 인스타그램 계정을 통해 한국 화장품을 판매하고, 공식 온라인 채널의 경우 스리랑카 NMRA(의약품 규정 당국)에 SKU 하나하나 일일이 등록하고 수입 시 물게 되는 관세를 다 지급하여 합법적으로 광고하며 판매함
 - '25년에는 콜롬보 시내 오프라인 매장 3곳, 남부지방인 골 지역에 매장 1곳('25년 7월)이 신규 오픈 하였음
 - 색조 제품은 한국 여성과 피부색이 다르다는 점을 반드시 고려해야 하며, 현지인들이 주로 찾는 한국 화장품은 스킨케어 제품임
- 주목할 만한 점은 이 두 분야 모두 90% 이상 스리랑카인이 사장이라는 점이며 현지인의 역량에 따라 마케팅·세일즈 결과는 크게 차이가 남

□ 진출전략 및 기업 지원 방향 제시

- 식품 및 화장품 수입의 경우 사전에 라이선스 획득이 필수인데 이 절차가 시간이 오래 걸리고 뒷돈을 요구하는 경우가 빈번하여 현지 기업들이 관련

- 정부와 협상 시 유리할 수 있도록 현지 관세청, 표준원, 의약품규정당국과의 공식 협조 요청 등 진지한 협상 테이블 마련이 필요
 - * 한국 기업에서 바로 수출을 할 수 있는 것이 아니라 현지 에이전트사를 지정하면 현지 기업에서 인증, 통관, 마케팅 세일즈를 다 담당하는 시장임
- 한국 식품의 경우 현지 수요에 비해 공급량이 모자란 편이며, 신규 진입의 경우 현지 기업이 찾는 방향은 단순 수입 에이전트십이 아닌 JV 형태의 공동 식품 제조 공장 설립 희망
- 지사화 사업, 신규 수출·수출 초보 기업 발굴 및 지원을 통해 현지 온라인 유통망 입점을 지원하고 스리랑카 시장에 맞는 한국 중소기업을 무역관에서 정확히 발굴하여 파일럿 형식의 단기 판촉전으로 인식 고취
- 현지 유력 일간지는 중견기업 이상 경영인이 매일 챙겨 보기 때문에 광고 선전 역시 필요함



1. 인도

굴삭기

선정사유

- Mordor Intelligence에 따르면, 인도 건설장비 시장은 '25년 미화 85억 5천만 달러에서 '30년 127억 6천만 달러로 성장할 것으로 전망되며, 연평균 성장률(CAGR)은 8.33%에 달할 것으로 예상됨
- 또한 인프라 개발 붐으로 인해 굴삭기는 높은 수요를 유지하고 있으며, 시공업체들은 비용 효율적 이면서도 다운타임이 최소화된 다목적 장비로 굴삭기를 선호함
- 인도 굴삭기 수입시장에서는 중국(34%)이 최대 공급국이며, 일본(24%), 한국(21%) 순으로 뒤따르고 있음. 한국은 전체 수입시장에서 3위를 차지하고 있어 향후 확대 가능성이 큼

경쟁동향

- 인도 굴삭기 시장은 첨단 기술 적용(GPS 추적, 텔레매틱스, 연비 향상 엔진, 안전 강화 시스템 등)이 빠르게 확산되며 '스마트 건설장비'로의 전환이 뚜렷함
- 20톤급 굴삭기가 전체 시장의 60% 이상을 차지하며, 소형·컴팩트 굴삭기는 도시 및 주거·공공 프로젝트에서 빠르게 수요 증가 중
- Tata Hitachi와 JCB India가 국내 시장을 양분(각각 대형 및 소형 굴삭기 강세) 중이며, Caterpillar, Komatsu, Volvo CE, 현대건설기계 등 글로벌 기업들이 기술력과 브랜드 파워를 기반으로 경쟁 중
- 전기 및 하이브리드 굴삭기에 대한 관심이 증가, 탄소 중립과 친환경 전환이 중요 과제로 떠오르며, 민·관 모두 디젤 대체 장비에 주목함
- 주요 제조사들은 전동화 제품 출시 및 포트폴리오 다변화에 적극적임. JCB 인도는 최초의 전기 미니 굴삭기를, Volvo CE는 50톤급 그리드 연계형 전기 굴삭기를 출시하여 친환경 대규모 건설 및 광산 작업을 겨냥함
- 인도 정부의 대규모 인프라 프로젝트(고속도로 확장, 고속철도, 항만 현대화, 신공항 건설 등)와 도시화·인구 증가가 굴삭기 수요를 견인

진출방안

- (현지화) 인도 정부의 'Make in India' 정책에 맞춰 현지 조립·생산 거점을 확보하면 원가 절감, 가격 경쟁력 확보, 애프터서비스 강화에 유리
- (파트너십 구축) 현지 유통사, 렌탈 업체, 건설사와 전략적 협력관계를 구축해 시장 진입 장벽을 낮추고 신뢰도 확보
- (부가서비스 제공) 금융 옵션, 렌탈·리스 모델, 신속한 애프터서비스를 제공하여 가격에 민감한 인도 시장에서 중소·중견 건설업체의 수요를 흡수

성형사출기계

- 선정사유**
- 인도의 제조업 성장과 산업화 가속화(자동차, 포장, 전자, 소비재, 헬스케어 등)로 인해 사출성형기의 수요가 꾸준히 확대되고 있음
 - Grand View Research에 따르면, 인도 사출성형기 시장은 '23년 약 8억 5,700만 달러에서 '30년 약 13억 1,000만 달러로 성장할 전망이며, '24~'30년 기간 연평균 성장률(CAGR)은 6.3%로 예상됨
 - 특히 자동차 산업이 경량화 플라스틱 및 정밀부품에 대한 수요를 이끌고 있으며, 전기차 부품 확대와 함께 핵심 성장 동력으로 작용 중
 - 수입시장에서는 중국(53%), 일본(21%), 독일(11%)이 주요 공급국이며, 한국은 전체 수입의 약 2.6%를 차지하며 6위에 위치. 한국의 시장점유율은 아직 제한적이거나 성장 여지가 큼
- 경쟁동향**
- 인도 성형사출기계 시장은 자동차, 포장, 소비재 산업을 중심으로 안정적인 성장세를 보이고 있으며, 고정밀·단기간 생산·후처리 최소화·빠른 납기 등 효율성이 강점으로 평가됨
 - Electronica Plastic Machines, Windsor Machines, Ferromatik Milacron India 등 인도 현지 기업은 가격 경쟁력·현지 맞춤형 솔루션·사후 서비스 강점을 바탕으로 경쟁 중이며, 독일·일본·중국 기업들이 첨단 기술·정밀도·효율성을 기반으로 프리미엄 시장 주도
 - 글로벌-현지 기업 간 전략적 제휴가 활발해지며, 기술 이전·제품혁신·시장 확대를 동시에 추진
 - 'Make in India' 정책을 통한 세제 혜택·FDI 확대·기술 협력 촉진으로 현지 생산 역량이 강화되고, 수입 의존도는 점차 감소하는 추세
 - 센서, AI, 자동화 등 스마트 성형사출기계 도입이 증가하고, 로봇과 통합된 생산라인이 확대되며, 신소재 적용을 통해 다양한 산업 영역으로 확장되는 등 기술 혁신 가속화
- 진출방안**
- 국내 기업은 정밀 엔지니어링, 내구성, 혁신 기술력으로 인도의 자동차·전자·소비재 제조업체가 요구하는 고품질 사출성형기 니즈에 적합
 - 인도 내 지속가능성·에너지 절감 기조 확대에 따라, 친환경 기능·에너지 절감 기술을 갖춘 한국산 기계는 경쟁력이 높음
 - 현지 유통사·서비스 업체·산업 파트너와 전략적 협력체계를 구축하여 규제 대응 및 고객 신뢰 확보
 - 애프터서비스 네트워크 강화 및 금융 옵션 제공으로 구매 장벽 완화와 현지 전시회·B2B 상담회, 산업 행사에 적극 참여하여 브랜드 인지도 및 네트워크를 확대

의료기기 및 재료(임플란트, 필러, 리프팅)

- 선정사유**
- 인도 대도시 중산층을 대상으로 치아 및 피부등 미용과 관련된 의료 서비스 수요 증가
- 경쟁동향**
- 임플란트의 경우 스위스의 Straumann, Nobel Biocare 가 프리미엄 제품으로 인정받으며 고가 임플란트 시장 점유. 우리나라 O사도 좋은 품질로 시장 확대. 필러의 경우도 Juvederm, Restylane 등과 우리나라의 여러 브랜드 진입
 - 이다만 여전히 해당 서비스의 시장 침투율은 전체 인구의 1% 미만으로 가성비 있는 제품으로 고객층을 확대 가능하며 추후 보험 적용등 성장 가능 요인
- 진출방안**
- CDSCO 인증 및 현지 치과, 피부과 의사 등 시술 자격자들을 통한 교육 및 마케팅

의약품 원재료

- 선정사유**
- 인도는 세계 최대 제네릭 의약품 공급국이자 글로벌 생산 허브
 - 만성 질환 증가·수출 수요 확대 → 안정적 성장 기반
- 경쟁동향**
- 인도 대형 기업 : Divi's, Dr. Reddy's, Sun Pharma 등 대규모 생산·수출 주도
 - 전문 위탁개발생산기업(CDMO) : Neuland, Jubilant 등 맞춤 합성·고부가 서비스 제공
 - 글로벌 업체 : Lonza, Catalent 등 HPAPI·바이오 원재료(API) 분야 강세
 - 중국 의존도 축소, 미국·유럽 공급선 확대 추세
- 진출방안**
- 고부가·기술집약 분야(바이오 API, HPAPI, 항암제 원료) 집중
 - 현지 CDMO와 파트너십/JV 통해 규제·생산 역량 확보
 - CEPA 활용 → 0% 관세로 가격 경쟁력 확보
 - PLI·Bulk Drug Park 인센티브 활용해 현지 거점 구축

문구용 잉크

- 선정사유**
- 인구·교육시장 확대에 따른 필기구·사무용 잉크 수요 지속
 - 중산층 성장으로 프리미엄·특수 잉크 소비 증가
 - 친환경·리필형 잉크 수요 확대
- 경쟁동향**
- 현지 저가 시장 : Camlin, Flair, Cello 등 로컬 브랜드 강세
 - 글로벌 프리미엄 시장 : Parker, Pilot, Montblanc, Lamy 등 점유
 - 한국 제품은 프리미엄·특수 잉크 분야에서 경쟁 가능

진출방안

- 프리미엄·친환경 세그먼트 집중(만년필 잉크, 친환경 수성잉크 등)
- CEPA 활용으로 관세 절감 → 가격 경쟁력 확보
- 온·오프라인 유통 병행: Amazon India, Flipkart+대형 소매망 공략

기타 베이커리제품

선정사유

- 인도 베이커리 시장은 건강·프리미엄·간편식 중심으로 고성장 중이며, 한국산 베이커리 제품의 수출은 최근 2년간 329% 이상 급증하는 등 경쟁력이 부각되고 있음
- 인도 소비자들은 건강(통곡물·멀티그레인·저칼로리·글루텐프리), 프리미엄(사워도우·프렌치 페이스트리), 간편식(슬라이스, 프리믹스) 제품에 대한 수요가 급증해 한국 제품의 차별화가 용이
- 특히 코코넛, 자가리 등 현지화 재료를 가미한 맞춤형 제품 개발 시 시장 진입 장벽이 낮음

경쟁동향

- 인도 시장은 대형 제조사와 10만 개 넘는 영세 소규모 업체가 공존하며 치열한 가격, 품질 경쟁을 보임
- 주요 대형사는 Britannia, ITC, Parle, Priyagold, Monginis 등이고, 이들은 강력한 유통망과 브랜드 충성도를 확보하고 있음
- 전체 생산의 80%가 소규모 베이커리 업체로 이뤄지며, 프리미엄·혁신 상품 중심의 신생 브랜드 또는 수입 상품은 꾸준히 성장 중

진출방안

- 온라인 플랫폼(Zomato, Swiggy, BigBasket 등)과 대형 마트, 프리미엄 카페 체인 협력을 통한 유통 확대가 필수적
- 현지 소비자 입맛·기호에 맞춘 제품 개발(코코넛, 자가리 등 인도 재료 활용), 건강·프리미엄 콘셉트 강화, 소량 포장 및 DIY 키트 등 현지 트렌드 반영이 필요
- 장기적으로는 인도 현지 생산(공장 설립 또는 OEM)으로 가격경쟁력 제고, FSSAI 인증 및 라벨링 등 현지 규제 철저 준수가 중요

피부세척용 유기계면활성제제품과 조제품 (액체·크림형 피부 세정제, 비누 함유 여부 불문)

- 선정사유**
- 인도 위생 인식의 확산 및 도시화, 생활 수준 향상으로 액체·크림형 피부 세정제 수요가 빠르게 증가하고 있음
 - 프리미엄·천연 성분·항균 기능을 강조한 제품에 대한 도시 중산층과 공공기관 중심의 시장이 확대 중
 - 한국산 제품은 품질, 기능성, 천연 콘셉트에서 강점을 보이며, 최근 2년간 인도 수입액 기준 54% 성장률을 기록하며 높은 유망성을 입증함
- 경쟁동향**
- 인도 업계는 700여 개 기업으로 구성, 상위 50개사가 시장 점유율 90% 이상을 차지하는 과점 구조
 - 주요 기업(Hindustan Unilever Limited, Godrej, ITC, Himalaya 등)은 브랜드력, 전국 유통망, R&D 기반 제품 다변화로 시장을 선도
 - 신규 브랜드, 수입제품은 디지털 유통망(e-commerce) 확대와 프리미엄·기능성 제품군을 중심으로 진입 기회를 얻을 수 있음
- 진출방안**
- 차별화 전략 : 천연 원료, 피부 친화, 항균·저자극·기능성에 중점을 둔 제품 개발 및 현지 소비자 취향(아유르베다·허브 등)을 적극 활용 필요
 - 규제 대응 : BIS 인증, 라벨링, 화장품 등록 등 인도 법규를 사전에 철저히 준비하고 통관 절차도 정교하게 관리해야 함
 - 유통전략 : Amazon India, Nykaa 등 전자상거래 채널에서 인지도 확보, 대도시 슈퍼마켓·약국 대상으로 B2C 공략과 대용량 펌프형 제품으로 B2B(병원·학교·공공기관 등) 납품을 병행하는 맞춤형 접근이 필요

기초화장품

- 선정사유**
- '24년 인도 스킨케어 시장은 약 84억 달러 규모에서 '33년까지 176.9억 달러 규모로 성장할 전망 (연평균 성장률 8.4%)
 - 기초화장품(스킨케어)는 전체의 약 40%를 차지하며, 도시화·중산층 확대·온라인 유통 확산 수요 증가에 따라 지속적인 성장세를 보일 것으로 전망
- 경쟁동향**
- 현지 시장은 HUL(인도유니레버), 로레알, P&G, 로컬 브랜드(Nykaa, Mamaearth 등) 가 주도하며 한국산 화장품(미샤, 이니스프리 등)도 온라인 채널 통해 인지도 확산 중
 - 다만, 가격 민감도가 높아 중저가 브랜드가 강세를 보이는 편
- 진출방안**
- 한국 기업은 온라인 플랫폼(Flipkart, Nykaa, Amazon India)을 중심으로 초기 진출 후 오프라인 H&B스토어(Croma, Lifestyle 등) 확장 전략이 필요
 - 인도 소비자가 선호하는 저가·중가 라인업을 강화하고, 한방·천연 원료 스토리텔링을 접목해 차별화 전략도 유효할 것으로 기대
 - 인도 내 화장품 등록 절차(CDSCO 관리)를 사전 준비하고, 현지 인플루언서를 활용한 SNS 마케팅으로 젊은 층을 중점 공략하는 것이 효과적

기초화장품

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • '24년 인도 EV 시장 규모는 84.9억 달러 규모로 연평균 성장률 40.7%를 기록해 '30년 659억 달러 규모로 성장할 것으로 예상 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지 시장은 타타 모터스(점유율 70% 이상)가 소형 SUV EV로 선도하고 있으며, 마힌드라·현대차 인도법인도 주요 경쟁자로 부상 중 • 중국산 배터리·모듈의 의존도가 여전히 높으나, 정부의 국산화 정책으로 현지 조립 및 배터리 셀 생산 투자도 확대 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국 기업은 배터리(셀·팩) 기술, 전력반도체, 구동 모터, 충전 인프라 분야를 중심으로 진출 기회를 모색 • 완성차의 경우 현지 JV 또는 CKD/SKD 조립 방식을 통해 가격 경쟁력 확보가 필수적이며, 정부 인센티브(PLI·FAME-II) 활용으로 원가 절감 가능 • 전기차 공유 서비스·플릿 시장을 우선 공략해 초기 수요를 선점하고, 장기적으로는 현지 부품업체와의 파트너링을 통해 공급망 내재화를 강화하는 전략이 필요 |

2. 방글라데시

스킨케어 화장품

- 선정사유** • 중산층이 '25년 4천만 명에서 '30년 6천만 명으로 증가할 것으로 전망(BCG), 프리미엄 수입 스킨케어 수요 확대, K-pop과 K-드라마를 통한 한국 화장품의 문화적 매력 확산
- 시장동향** • '24~'25년 시장 규모 약 1억 2,800만 달러, 연평균 성장률 11.2%, 프리미엄 세그먼트의 약 80%가 수입품, 도시 젊은층(18~35세)이 주요 수요층
- 진출방안** • 인도 35%, 중국 25%, EU 15%가 수입 주도, 한국 점유율 4% 수준이나 최근 3년간 높은 성장세, 한국 브랜드는 프리미엄으로 취급되며 중간 이상 가격대(BDT 500~2,500) 시장가 형성
- 경쟁동향** • 기존 바이어 관리와 우수 에이전트 발굴을 통한 신규 수요 창출, 온·오프라인 플랫폼(다라즈·찰달·샤즈고즈) 입점, 에스테틱 채널 진출가능, 할랄 인증 및 공동 포장·JV를 통한 관세 최적화 추진

섬유제품 생산설비

- 선정사유** • 방글라데시 RMG(기성복)은 수출의 83% 이상을 차지하고, 세계 2위 규모 약 3조 원 규모 추산
- 시장동향** • FY 2023 이후 외환위기로 인해 해외 생산설비 도입이 지연되었으나, FY 2025부터 외환 보유고 상황 개선 후 섬유 생산설비 도입 증가 예상
- 진출방안** • 주요 수입 상대국은 독일, 일본, 중국 등
- 경쟁동향** • 대체로 한국산 제품 가성비에 대한 방글라데시 바이어들의 반응이 좋으며, 현지 시장 유력 에이전트와 협력 가능

제약 생산 설비(포장기계 등)

- 선정사유** • 방글라데시 제약산업은 '25년 60억 달러 수준으로 추산되며 제네릭 의약품 생산 제조 기반이 마련된 저개발 국가임
- 시장동향** • 매년 다카에서 개최되는 아시아 제약 엑스포(30개국 참여)에 한국 제약생산 설비기업 10여 개사 참여, 향후 제약 설비 수요 증대 및 외국 기업 투자 확대 예상
- 진출방안** • 독일, 일본 및 중국 생산 설비와 경쟁 필요하나 한국산 제품은 가격 경쟁력 보유하고 중국산 대비 품질 경쟁력 보유
- 경쟁동향** • '26년 LDC 졸업 후 현지 원료의약품(API) 생산 및 R&D, 유통 수요 급증 예상. 이에 따른 가공포장 기계, API 실험실 장비 및 제조설비 유망 예상

가축 사료

- 선정사유** • 방글라데시의 가축 사료 시장은 육류, 우유 등에 대한 수요 증가와 함께 성장 중임. 방 농축산업은 전체 GDP의 13.35%를 차지하며 계속 성장 추세임
- 시장동향** • 시장 규모 약 25억 달러로 연평균 10% 이상 증가 추세, 방글라데시 인구 증가에 따라 가축 사료 시장도 동반 성장 추세임
- 진출방안** • 한국은 매년 20개사 넘게 약 400만 달러 이상 수출 중임. 인도, 브라질, 미국, 인도가 주요 경쟁 국가임
- 경쟁동향** • 로컬기업들 간 경쟁이 심화되는 추세로 고품질 사료 생산을 위한 양질의 원료, 배합 기술 이전 파트너십을 통한 현지 시장 진출 가능

소형 공기청정기 및 스마트 가전제품

- 선정사유** • 방글라데시 대기질 지수가 세계 5위권 수준으로 호흡기 질환 우려가 커지고 있으며 스마트홈 보급 확산과 함께 건강 관련 기술에 대한 지불 의향이 증가하고 있음
- 시장동향** • '24년 시장 규모 4,500만~5,500만 달러로 추정되며 연평균 성장률 18%, 가정 보급률은 5% 미만으로 확대 잠재력이 크고 주로 겨울철에 수요가 집중됨, BDT 15,000~45,000 가격대 제품이 주요 판매 구간임
- 진출방안** • 저가형 시장은 중국 브랜드(샤오미, 디어마)가 주도하고 프리미엄 시장은 일본·유럽 브랜드(샤프, 필립스)가 강세, 한국 브랜드는 HEPA H13 필터와 IoT, 저소음·저전력 기능을 갖춘 미드 프리미엄 구간에서 경쟁 우위를 보이고 있음
- 경쟁동향** • 서비스와 보증센터를 기반으로 한 옴니채널 출시 전략이 필요하며 냉장고·에어컨 등과의 번들 판매, 현지 조립(SKD)을 통한 가격 최적화, 병원·클리닉 등 기관 수요 공략이 효과적임

농기계

- 선정사유** • 현지 정부, 농업 기계화 정책에 따라 농기계 수입시 각종 세금 면제
- 시장동향** • 과거 농기계 수입관세 26.2%에서 10년간 세금을 감면. 'National Agricultural Mechanization Policy 2020'에 따라 중장기적으로 5만 6천 대 농기계 보급을 위해 30~50%의 보조금 지급
- 진출방안** • 미국, 독일, 일본, 중국산 제품이 시장 주도
• 한국산 농기계 수출도 꾸준히 지속
- 경쟁동향** • 정부 입찰을 통한 조달의 비중이 높으므로 입찰 경험 보유 유력 에이전트와의 협력 중요

하수처리 설비(펌프·블로워·스크린·탈수기 등)

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 치타공(Chattogram) 등 대도시 하수처리 인프라 확충 프로젝트가 '25~'26년에 단계적으로 진행·확대되며, 추가 STP 컨설턴트 선임과 공정 설비 수요 증가 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 치타공 WASA의 중앙집중식 하수처리·관거 사업이 예산 증액과 일정 연장으로 계속 추진 중이며 (완료 시점 '25년 6월 연장), 칼루르가트·바칼리아 권역 등 신규 구역 사업이 가동됨. 그외 JICA 환경심사 문서 및 CWASA 보고서에서도 대규모 처리용량(STP) 계획이 확인됨. |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 조달은 다자·양자 ODA와 정부 예산이 혼합된 구조로 진행되며, 유럽·일본·중국계 설비업체들이 주요 경쟁자로 참여하고 있으며, 입찰에서는 성능곡선, 내식성, 에너지 효율(블로워·펌프 kWh/m³), 납품 실적이 핵심 평가 요소로 작용함 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 발주처와 컨설턴트를 동시에 공략해 사전 승인과 기술 자료 등록을 확보하고 단품보다 공정별 패키지 제안을 현지 파트너와 협력해 시운전·교육·유지보수를 포함한 장기 계약 체계를 구축하는 게 필요함 |

라면

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 도시화 진전 및 중산층 증가에 따라 조리가 쉽고 먹기 편리하며 유통기한이 긴 라면의 인기가 높아지는 추세 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 연간 수요는 약 7,000만 달러로 연평균 16% 성장세 전망 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국, 인도네시아, 말레이시아, 태국, 미국 등 수입 제품이 주도하고 있으며 한국 브랜드의 수입시장 점유율 약 60% |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 방글라데시는 이슬람국으로 식품 수출을 위한 할랄 인증이 필수이며 유력 딜러와 협력 필요 |

플라스틱 사출성형기계

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 방글라데시 중산층과 고소득층이 증가하였으며, 특히 가전제품에 대한 수요가 증가하여 Walton 등 현지 대기업의 가전제품 생산량이 증가함 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • Walton 등 현지 대기업들이 가전제품 생산에 뛰어들며 공장 라인을 증축 중이며, 특히 중국 대체 생산기지로 방글라데시가 부각되어 설비 수요 증가함 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 저가형 설비는 중국 위주로 수입되며 고가형 설비는 독일 설비가 인기 있음 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국 제품은 중국 대비 성능이 우수하고, 유럽 대비 가격경쟁력을 갖추었으므로 이를 적극적으로 어필할 필요가 있음 |

헤어 및 바디 샴푸

- 선정사유** • 1억 7천만 이상 인구수, 중산층 소득 증가에 따른 고급 제품에 대한 소비자 선호도 증가로 인해 수입산 헤어 및 바디 샴푸를 포함한 퍼스널 케어 제품에 대한 수요 증가 추세
- 시장동향** • OTT(넷플릭스 등) 등을 통한 K-뷰티 트렌드로 스킨케어뿐 아니라 헤어 및 바디샴푸에 대한 수요로도 확대되는 추세임
- 진출방안** • 태국, 영국, 인도 제품이 한국 제품 대비 더 경쟁력 있는 가격으로 판매되고 있음
- 경쟁동향** • 제품 무게 등으로 인해 원료 벌크 공급 후 현지 패키징(현지 파트너사)을 진행해 볼 수 있음, 또한 현지 프로모션을 통해 브랜드 이미지 제고 필요

자가 모니터링 혈당 측정기

- 선정사유** • 인구 증가, 도시화, 바쁜 일상, 비만, 운동 부족 등으로 당뇨병 환자 급증세
- 시장동향** • 수요 전량을 수입에 의존하고 기본 모델부터 고급 모델까지 다양한 제품들이 있으며 일반적으로 가격 위주의 시장
- 진출방안** • 주요 수입 상대국은 싱가포르, 중국, 미국, 독일, 인도 등
- 경쟁동향** • 현지 주요 전자상거래 플랫폼 입점 및 유력 에이전트와의 협력

소형 의료기기(진단 및 홈케어)

- 선정사유** • 헬스케어 시장 84억 달러 규모로 연평균 12% 성장세, 도시 고령화와 비전염성 질환 확산으로 홈케어와 현장 진단 수요가 확대되고 있음
- 시장동향** • '25년 시장 규모 11억 달러 예상, 수입 의존도 90%에 달하며 혈당계와 혈압계, 네뷸라이저, 휴대용 초음파 기기에 대한 수요가 높음
- 진출방안** • 인도와 중국, 싱가포르 제품이 시장을 주도하고 있으며 가격 경쟁이 심화되는 가운데 고품질과 애프터서비스에 대한 선호가 증가하고 있음
- 경쟁동향** • 대형 병원 체인과 약국 유통업체와 협력해 시장 접근성을 확대하고 제품 보증과 애프터서비스를 포함한 번들 제공이 요구되며 2,000~12,000 Tk 가격대 제품 공략이 필요함
- 경쟁동향** • 현지 주요 전자상거래 플랫폼 입점 및 유력 에이전트와의 협력

합성수지(폴리프로필렌, 폴리스티렌, 폴리에틸렌 등)

- 선정사유**
 - 방글라데시 합성수지 산업은 섬유봉제업 일변도의 방글라데시 수출 다변화에 크게 기여한 몇 안 되는 산업으로 가전제품 시장의 성장과 함께 수요 급증
- 시장동향**
 - 합성수지 시장이 지속 성장 중이며 100% 수입에 의존
- 진출방안**
 - 저가형 첨가물이 들어간 합성수지는 내수시장 제품 생산에 활용되며, 사우디아라비아, 카타르 원료의 시장 점유율이 약 50% 수준
- 경쟁동향**
 - 수출용 합성수지 제품에 사용되는 중고가형 원료 수입 바이어들에게 집중할 필요가 있음

건강기능식품 및 기능성 식품

- 선정사유**
 - 비전염성 질환이 전체 사망 원인의 67%를 차지하며(WHO) 건강에 대한 관심이 높은 중산층 소비자가 증가하면서 비타민, 프로바이오틱스, 기능성 음료 수요가 급증하고 있음
- 시장동향**
 - '24년 시장 규모 약 4억 5천만 달러로 추정되며 연평균 15~17% 성장세, 면역력 강화제와 단백질 파우더, 허브 추출물이 주요 수요 품목이고 수입 의존도가 약 70% 수준임
- 진출방안**
 - 인도 40%, EU 25%, 미국 15%가 시장을 공급하고 있으며 로컬 브랜드로는 Square와 ACI가 있으나 R&D 역량은 제한적, 한국산 홍삼 음료·고려인삼·콜라겐 펩타이드는 틈새시장에서 프리미엄 이미지를 형성하고 있음
- 경쟁동향**
 - 약국 체인과 온라인 건강 플랫폼을 통한 유통 확대가 필요하며 DGDA 승인 확보가 필수, BDT 800~2,500 가격대를 목표로 하고 건강 인플루언서를 활용한 마케팅 전략이 효과적임

진단 키트

- 선정사유**
 - 약 1억 7천만 명 인구에 의해 진단 키트 시장이 유망하며 현재 상당 부분은 해외 원조에 의존하고 있으나 저개발국가(LDC) 혜택 감소로 민간시장 확대가 예상됨
- 시장동향**
 - 인구가 많은 만큼 다양한 진단 키트 수요가 존재하며 현재 상당수는 WHO 등 국제기구 원조를 통해 공급되고 있음, 사립병원에서는 고성능 진단 키트를 취급하고 있으며 점차 확대 추세임
- 진출방안**
 - 중국, 독일이 경쟁하고 있으며, 한국 제품은 가격대비 품질이 우수한 편으로 인식되고 있음
- 경쟁동향**
 - 뎅기와 코로나 등 현지 선호도가 높은 분야를 중심으로 사전 조사와 인증 준비가 필요하며 현지 전시회 참가와 바이어 접촉을 지속적으로 추진하고 '26년 이후 본격적인 시장 진입을 위한 사전 준비가 요구됨

3. 파키스탄

발전설비 및 송배전 장비

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 파키스탄은 IMF 프로그램 이행 및 CPEC 2.0에서 에너지 인프라 확충을 우선 과제로 추진 중 • 재생에너지 비중을 2030년까지 약 58%까지 확대하는 목표를 설정하고 전력부문 현대화 지속 추진 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 중국 기업들이 CPEC 프레임워크 내에서 발전·건설을 주도하고 있으며, 초기 프로젝트 진입을 통해 시장 지배력 확보 • 일본과 독일 기업들은 고효율 성배전 장비 및 스마트그리드 솔루션 분야에 경쟁력 보유 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국수출입은행 EDCF 자금으로 추진되는 대형 인프라 프로젝트 참여 및 중국 주도적이기는 하지만 CPEC 프로젝트 참여로 사업 기회 확보 • 중국 기업과의 직접 경쟁은 피하면서 중국 기업이 상대적으로 약한 고부가가치 기술 분야 공략 |

섬유기계

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 파키스탄 섬유산업은 GDP의 25%, 제조업 고용의 40%를 차지하는 국가 핵심 산업이며 지속적인 성장 중 • 업계의 설비 노후화로 교체 시기가 도래했으며, 업계의 설비 현대화 투자가 본격화될 경우, 한국산 섬유기계는 기술력과 효율성을 바탕으로 현지 수요 대응 가능 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 저가 시장에서 가격경쟁력을 강점으로 한 중국산 제품이 높은 점유율을 보이고 있으며, 유럽·일본 기업들이 초정밀 방직기, 고속 직기 등 고가 시장 점유 • 한국 섬유기계는 중간 포지션으로 추후 이들과의 명확한 차별화 전략이 필요 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지의 수입·유통·AS 수행 가능한 에이전트/협력 기업을 확보하여 시장을 공략하는 전략 필요 • 중국 제품 대비 기술력·부품 공급 안정성 우위를 확보하고, 유럽·일본 대비 가격경쟁력을 가진 포지션 구축 |

자동차 부품

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 파키스탄 자동차 산업은 정부의 자동차개발정책(ADP 2016~2021) 이후 현지 생산 확대와 부품 로컬라이제이션을 적극 추진 • 완성차 조립업체(OEM)들의 부품 수요가 지속 증가하고 있으며, 기아와 현대차 OEM의 현지 조립생산이 본격화되면서 대파키스탄 주요 수출 품목으로 부상 |
|-------------|--|

경쟁동향

- 일본 자동차 및 부품의 시장 지배력이 높으나, 한국·중국 등 다양한 브랜드 차량이 시장에 진입하였고, 한국산 부품에 대한 수요가 존재
- 일본 자동차 브랜드도 제품 경쟁력 제고를 위한 한국 제품 도입 및 기술 협력 수요가 지속적으로 증가

진출방안

- 파키스탄 자동차부품제조협회 회원사와의 협력을 통해 다양한 OEM 공급망에 진입하는 방법 필요
- 높은 수입관세 구조를 감안하여 현지 합작 생산 또는 기술 이전 방식의 로컬라이제이션 전략 추진
- 현지 완성차 OEM 및 자동차 부품 전문수입상 대상 마케팅 강화 및 네트워크 구축 필요

건설기계

선정사유

- 인프라 프로젝트, 도시화 가속과 주거단지 개발 붐으로 건설 중장비 및 철강, 시멘트 등 수요 확대
- 정부의 경기부양을 위한 건설부문 각종 인센티브 확대, 본격화될 경우 수입 증가 예상

경쟁동향

- 중국 기업들이 CPEC 연계프로젝트에서 중장비 공급 및 EPC 계약을 대거 수주하며 시장을 선점
- 기술·가격 경쟁력이 낮아 대규모 정부 프로젝트 진출에는 한계가 있으며, 한국·일본의 우수한 품질과 브랜드 인지도 면에서 일정 부분 포지션 확보

진출방안

- 한국 기업 우선 입찰 대상 프로젝트 발굴로 사업 참여 기회를 확보하고, 현지 대리점/에이전트 협력을 통한 애프터서비스 체계 구축 필요
- 생산설비 현대화 수요에 대응하여 제조장비 수출과 기술 이전 패키지를 함께 검토하되 현지 협업 대상 확보 필요

화장품 및 퍼스널케어 제품

선정사유

- 파키스탄을 포함한 전 세계적으로 피부 관리 및 피부 위생에 대한 관심이 높아지고 있으며, 스킨케어 제품 수요가 증가
- 한국산 제품은 이미 현지에서 높은 인지도를 확보하고 있으며, 소비자들은 새로운 한국 브랜드의 진입에도 긍정적인 반응을 보이고 있음

경쟁동향

- 주요 경쟁자로는 고급 유럽 브랜드와 일부 현지 개발 제품이 있으며, 중국산이나 저품질 제품은 고급 한국 브랜드를 선호하는 소비자층에게 외면

진출방안

- 한국 기업의 파키스탄 퍼스널케어 산업 진출은 이미 확대되는 추세이며, 현지 소비자들도 한국 스킨케어 제품에 높은 만족도를 보이고 있음
- K-콘텐츠 등을 바탕으로 SNS를 중심으로 한 마케팅 채널 강화에 집중하는 것이 효과적일 것

4. 스리랑카

다목적 농기계

- 선정사유**
- 스리랑카에 농기계를 제조 시설은 없음
 - 다목적 농기계에 대한 수요가 늘고 있는데, 정부가 가정 원예를 장려하기 때문
 - 수입 관세 없음
- 시장동향**
- 주로 인도산이 시장의 주를 이룸
 - 가격에 민감한 시장
- 경쟁동향**
- 인도산 다음으로 중국산이 선택되는 이유는 가격이 저렴하기 때문
- 진출방안**
- 농기계를 농업인들이 신용으로 우선 구매하고 수확 후 갚는 식이기 때문에, 농업인들에게 신용을 제공할 수 있는 평판이 좋은 현지 에이전트 선정이 중요
 - 정부 프로젝트를 통해 현지 기업과 외국 기업이 합작으로 들어올 수 있음

건설기계

- 선정사유**
- 대형 건설기계 제조 공정이 스리랑카에 없으며, 개발 프로젝트를 활성화하려고 하므로 신규 건설 장비에 대한 수요가 있음
- 시장동향**
- 중국, 일본, 인도 순으로 수입
 - 일본, 한국산 중고 기계에 대한 수요가 큼
 - 크레인, 굴착기의 경우 새 기계 수입에 대한 수요가 있음(공개 입찰을 통한 구매)
- 경쟁동향**
- 가격 때문에 중국, 인도산 기계를 주로 수입
 - 일본산의 경우 중고의 품질도 새 기계 못지않다는 인식이 큼
- 진출방안**
- 구매 후 애프터서비스가 필요한 품목이므로 현지 에이전트가 반드시 필요
 - 일본산 품질을 원하나 새것의 값은 비싸기 때문에 한국산을 찾고 있음

자동차 부품

- 선정사유**
- 현지에서 자동차에 특별소비세가 붙어 원래의 자동차 가격의 3배에 달하는 세금을 내고 구입해야 하기 때문에 한번 자동차를 사면 20만, 30만 주행거리까지도 부품을 교체하고 자가 수리하며 쓴다는 점
 - 해당 산업에 대해 큰 규모의 OEM 제조가 이루어지고 있지는 않음

시장동향

- 인도, 일본, 중국산이 시장을 독점
- 중국 제조업자가 일본/말레이시아/한국/인도산 자동차 수리에 대한 부품을 제공
- 부품을 다루는 에이전트 수가 많음

경쟁동향

- 가격이 핵심, 그래서 중국산 부품을 사용

진출방안

- 스리랑카는 우핸들을 사용하므로 부품 수출 시 이점을 고려해야 함
- 스리랑카에 있는 한국 브랜드 차주는 한국 브랜드 부품을 구매하기 원하지만 자주 공급량이 떨어지고 가격이 비싸기 때문에 다른 방식으로 부품을 구매하여 사용하고 있다는 점을 고려하기 바람

의료 장비

선정사유

- 코로나 사태 이후로 현지 정부가 의료 시장에 더욱 신경을 씀
- 의료 장비 전량 수입 중(현지 제조 기반 없음)

시장동향

- 중국, 미국, 유럽, 일본산 순위로 수입 중
- 중국이 수입 순위 1위이나 일본, 미국, 유럽산에 대한 신뢰도가 높음
- 국제 기준, 국제 평판을 맞춘 기계 수입

경쟁동향

- 현지 에이전트가 반드시 필요하며 국제 표준과 평판이 매우 중요
- 현지 에이전트의 평판이 세일즈에 크게 영향을 미침

진출방안

- 현지 에이전트와 NMRA 당국으로부터의 수입 인증이 반드시 필요
- 1품목에는 1개의 에이전트만 지정할 수 있음
- 정부가 가장 큰 구매자라는 점을 고려

에너지 저장장치

선정사유

- 스리랑카는 현재 디폴트 상황으로 '22년 초부터 화력 발전을 돌리는 연료 수입할 달러가 부족하여 전국적으로 매일 일정 시간 동안 정전을 겪고 있음
- 스리랑카는 '30년까지 전체 전력 발전의 70%를 재생에너지로 돌리겠다는 목표가 있음
- 그런데 풍력, 태양력의 경우 바람이 불지 않을때와 태양이 없을 때를 대비하여 에너지 저장장치에 따로 저장을 해 두어야 함

시장동향

- 리튬-이온 배터리가 가장 적합함

경쟁동향

- 현재 에너지 저장장치 수입 자체가 많지 않지만(인지도가 적음) 중국으로부터의 수입이 약 80%를 차지함

진출방안

- 에너지 저장장치는 발전소 건설 프로젝트와 함께 진출이 가능하고, 정부 프로젝트를 주로 해온 현지 대기업과의 협업으로 대량 납품도 적합함

선박 엔진

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 스리랑카는 섬나라로 상당 수준의 다양한 선박 제조가 가능함 • 선박 엔진 시장이 예전보다는 감소세에 있지만, 한국 선박 엔진에 대한 신뢰도와 선호도는 여전히 높음 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현재 수입시장의 1, 2, 3위는 노르웨이, 중국, 대한민국임 • 가격에 민감하지만 선박 엔진은 품질도 중요하게 생각함 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지의 브랜드별 시장 점유율은 현대(35%), 두산(25%), YANMAR(18%), ISUZU(15%) |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지에서는 리컨디셔닝 엔진이라고 부르는데 이는 중고 엔진에서 필수 부품만 갈아 성능을 업그레이드 시킨 엔진으로, 많이 선택된다는 점 • 선박 엔진 수입 시장 자체는 줄어들고 있지만 공동 개발 등 견인 측면에서 한국 기업이 시장을 키울 수도 있음 |

섬유 원단(합성 필라멘트사 직물)

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 스리랑카는 EU의 GSP+ 혜택을 '27년까지 연장받았고, '26년부터는 영국의 개발도상국 무역 제도(DCTS)가 스리랑카에 줄 수 있는 특혜 내용이 업그레이드되어 국가 비즈니스 플랫폼 자체가 지속적으로 봉제 의류를 수출할 수 있도록 마련되어 있다는 점 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 스리랑카 봉제 산업은 선진국 글로벌 브랜드에서 오더를 받아 봉제하는데 해당 브랜드가 특정 원단회사를 지정하기도 하지만 아닌 경우도 많고 글로벌 브랜드에서도 끊임없이 새로운, 그리고 발전된 기술의 섬유를 찾고 있는 상황 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 대만, 중국 섬유가 수입시장의 1, 2위를 차지하고 있고 아무래도 EU와 미국 시장에 수출을 하기 때문에 프랑스와 미국 원단이 3, 4위로 선호되고 있음 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 저렴한 가격의 원단을 제공할 수 있는 한국 원단 제조업체는 현지 에이전트를 통해 시장에 진출할 수 있음 • 시장 상황에 익숙해지면 중간 규모의 공장과 직접 거래할 수 있음 |

화학 제품(산업용 원자재 및 농업용)

- 선정사유**
- 스리랑카는 필요한 화학 제품의 80~90%를 수입에 의존하고 있으며, 화학 원료를 수입하여 현지에서 필요한 부분에 넣어 가공함
- 시장동향**
- 수입된 화학제품은 농업에 사용되는 농약, 살충제, 섬유/식품을 가공하기 위한 산업용 원재료로 사용되며, 바이오헬스 산업에서는 실험실 테스트 및 의약품 원재료로 쓰임
- 경쟁동향**
- 수입 동향으로는 중국산과 인도산이 수입 시장의 절반을 차지함
- 진출방안**
- 화학제품은 현지에 단독 에이전트를 두어야 하는데 그 이유는 스리랑카에 도착한 화학 물질로 인해 발생하는 모든 위험은 수입업체가 지기 때문임
 - 수출 전 현지에서 인증 절차를 통과해야 함

산업용 로봇제품(자동화)

- 선정사유**
- 고비용 제조와 공정과정의 비효율성에 대한 현지 연구에 따르면 스리랑카 기업들이 스마트공장 시스템을 도입하면 현재보다 생산량을 최대 85%까지 늘릴 수 있다고 함
 - 또한 스리랑카 정부의 경제적 어려움으로 해마다 수만 명의 스리랑카인들이 국외로 이주하고 있기 때문에 갈수록 숙련된 인력이 부족한 실정
 - 스리랑카의 수출 일등공신인 의류 봉제업의 경우 공장 전체는 아직 자동화되지 못했지만, 앞으로 원단 재단, 원단 선택 및 배치, 원단 검사, 재봉 로봇, 의류 프레스 등 전 공정이 로봇을 통해 이루어질 수 있기 때문에 큰 혜택을 볼 수 있을 것으로 전망
- 시장동향**
- 스리랑카의 소프트웨어 산업은 인공 지능, 머신 러닝, 사물 인터넷 분야에서 다양한 실험을 하고 있음
 - 지능적이고 효율적인 로봇 개발을 포함한 인공지능 부문에 대한 발전 및 인간과 상호작용하는 소셜 로봇을 만들어 일반인의 삶을 더 편리하게 개선하자는 목표도 가지고 있음
- 경쟁동향**
- '18년과 '20년에는 덴마크, 영국, 스위스 등 유럽 국가로부터의 수입이 전체 수입의 40%에 달했지만, 코로나 이후에는 중국과 일본으로부터의 수입이 주를 이루며 '23년의 경우 일본과 중국으로부터의 수입이 전체의 95%를 차지
 - 한국으로부터의 수입 규모는 '21년에 10만 3,000
 - 달러를 수입한 기록을 제외하면, 이 분야에서 한국으로부터의 수입은 아직까지 적은 편
- 진출방안**
- 의류, 차, 고무장갑, 제과 업계는 로봇 제조 도입
 - 을 모색하는 대표적인 산업
 - 정부 PPP(민관협력사업) 사업 기회 : 정부는 로봇공학 센터의 활동을 확대하고 가능한 한 빨리 민간 부문과 함께 이를 확장할 의사가 있다고 함. 한국 기업들은 산업개발청과 함께 로봇공학 센터 협업에 대한 PPP를 제안할 수 있음



1. 인도

퀵서비스 레스토랑(QSR)

선정사유

- 인도는 세계 최대 식품 소비국 중 하나로, 글로벌 QSR 체인에게 오랫동안 매력적인 시장으로 평가됨. 1990년대 중국과 비슷한 시기에 맥도날드, KFC 등 글로벌 대기업들이 진출했으나, 경제 성장 속도 및 현지 길거리 음식·전통 식당의 강세로 중국 대비 성장세는 다소 더딘 편이었음
- 그럼에도 불구하고, 인도의 QSR 시장은 다른 국가 대비 침투율이 여전히 낮아 성장 잠재력이 큰 분야로 평가됨. 다만 치열한 경쟁과 높은 운영비용은 개별 매장의 수익성을 압박할 가능성이 있음
- Mordor Intelligence에 따르면, 인도 QSR 시장은 '24년 미화 254억 6천만 달러에서 '29년 387억 1천만 달러로 성장할 것으로 전망되며, 연평균성장률(CAGR)은 8.74%에 달함. 글로벌 및 현지 기업 모두에 중요한 성장 기회를 제공하고 있음

경쟁동향

- 인도 외식 산업은 빠르게 변모하고 있으며, 가처분소득 증가, 도시화, 편의성과 합리적 가격, 브랜드 경험을 선호하는 젊은 소비자층 확대에 힘입어 QSR과 클라우드 키친이 가장 빠르게 성장하는 부문으로 부상
- 맥도날드, 도미노피자, KFC, 서브웨이 등 글로벌 브랜드는 브랜드 인지도, 표준화된 메뉴, 안정적 공급망을 기반으로 확장세를 지속 중이며, Haldiram's, Wow! Momo, Biryani By Kilo, Chaayos 등 토종 브랜드는 지역별 입맛과 현지화 전략을 강점으로 빠르게 성장
- 클라우드 키친 시장은 Rebel Foods(Faasos, Behrouz Biryani, Oven Story)와 Curefoods가 멀티 브랜드 포트폴리오로 선도, 다수 독립 주방과 기존 외식업체들도 배달 전용 모델 채택 중
- 클라우드 키친은 낮은 초기 투자비와 운영 효율성, 배달 중심 구조로 인해 인기를 얻고 있음. 특히 Swiggy, Zomato 등 플랫폼 기반 배달 시장이 '29년까지 200억 달러를 넘어설 것으로 예상되면서, 많은 창업자와 기존 F&B 기업이 이 모델을 채택 중
- 전반적으로 가격 경쟁, 메뉴 혁신, 프로모션 및 할인, 기술·AI 기반 운영, 충성고객 프로그램 등에 의존도가 높아지고 있으며, 향후에는 지역 맞춤형 메뉴·건강식·디지털 중심의 고객 경험이 차별화 요인이 될 전망

진출방안

- (메뉴 현지화) 채식·매운맛·지역별 입맛을 고려한 메뉴 구성 필요. 동시에 한국 특색 메뉴(치킨, 떡볶이, 비빔밥 등)를 제공하여 글로벌 음식에 대한 인도의 수요를 공략
- (파트너십 구축) 인도 현지 프랜차이즈 운영사, 클라우드 키친 사업자, 배달 플랫폼(Swiggy, Zomato)과 협업을 통해 진입 리스크 최소화 및 시장 확대
- (단계적 확장) 초기에는 메트로 대도시에서 배달 중심 클라우드 키친 모델로 시장에 진입하고, 이후 Tier-2·Tier-3 도시로 확장

카페 프랜차이즈

선정사유

- 인도는 세계 7위 커피 생산국이지만, 1인당 소비량은 0.07kg에 불과해(글로벌 평균 1.3kg 대비 매우 낮음), 시장 침투율은 2024년 기준 3.9%에 불과함. 그러나 '29년에는 6%까지 확대될 것으로 전망되어 미개척 수요가 매우 큰 시장임
- 젊은 도시 중산층의 소비 성향 변화(글로벌 라이프스타일 노출, 가처분소득 증가, 프리미엄 커피 및 카페 경험 선호)가 성장세를 가속화
- 한국 기업들은 커피 브랜드뿐만 아니라 RTD(Ready-to-Drink) 음료, 테마형 카페, 라이프스타일 기반 카페 콘셉트 등 다양한 형태로 시장에 진출할 수 있는 기회를 확보하고 있음

경쟁동향

- 소비 트렌드 변화 : 카페가 단순히 커피를 마시는 공간을 넘어, 사회적 교류·업무 공간으로 자리매김 하며 대도시를 넘어 Tier-II·III 도시까지 확산
- Starbucks, Costa Coffee 등 글로벌 브랜드가 프리미엄 경험과 글로벌 메뉴를 앞세워 메트로 시장을 선도 중이며, Café Coffee Day(CCD), Barista, Third Wave Coffee Roasters 등 현지 브랜드 역시 가격 경쟁력, 현지 취향 반영, 전국적 네트워크를 기반으로 강세를 보임
- 프랜차이즈 기반 소규모 저가 브랜드는 2·3선 도시로 빠르게 확산, 접근성과 가격 경쟁력에서 차별화
- 프리미엄화 : 스페셜티 원두, 수제 블렌드, 해외 카페 체험에 대한 수요가 늘고 있으며, 동시에 건강 지향 메뉴(식물성 우유, 유기농 원재료, 무가당 음료) 도입이 확산
- 디지털 전환 : 모바일 주문·멤버십 앱·디지털 결제가 표준화되었으며, 고객 데이터 기반 맞춤형 서비스 제공이 강화됨. 또한 RTD 커피, 클라우드 카페 모델이 등장해 편의성과 확장성을 높임

진출방안

- 초기에는 델리, 뭄바이, 벵갈루루 등 메트로 대도시 중심으로 진입, 이후 점진적으로 중소도시 확장. 또한 현지 F&B 운영사와의 프랜차이즈 파트너십·합작투자(JV)를 통해 규제 대응, 주요 입지 확보, 유통망 활용
- 프리미엄 커피를 중심으로, 채식·향신료 활용·퓨전 메뉴 등을 보강하여 메뉴 현지화. 동시에 달고나 커피, 한국식 디저트, 베이커리 메뉴 등으로 차별화된 브랜드 정체성 확립
- 단순 카페가 아닌, K-팝·K-드라마 등 한류 요소를 접목한 라이프스타일·웰빙 공간으로 마케팅 하여 젊은 소비자 공략. SNS, 인플루언서 캠페인, 푸드 페스티벌 참여를 통해 브랜드 인지도·충성도 강화

의료 서비스

- 선정사유**
- 인도의 의료 산업은 '16년 이후 매년 22.52% 성장. '22년 기준 시장 규모는 3,720억 달러, '26년 까지 6,100억 달러로 확대될 전망.
 - 원격 의료 부문도 매년 평균 31% 성장해 시장 규모 54억 달러에 달할 것으로 예상
- 경쟁동향**
- 인도는 정부에서 운영하는 공적병원들과 Apollo Hospitals, Fortis Healthcare와 같은 사립 병원이 4:6의 비중으로 시장을 양분
- 진출방안**
- 인도 대형 병원 프랜차이즈와의 파트너십 및 한국으로의 의료관광 서비스

에듀테크

- 선정사유**
- 인구 5억 명(25세 이하), 온라인 학습자 1.9억 명 → 세계 2위 규모
 - 에듀테크 지출 연 25% 성장, '30년 시장 규모 US\$ 290억 전망
 - 인터넷·스마트폰 보급 확산, 교육 문화적 중요성, 정부 지원(디지털 인디아, e-비드야 등)
- 경쟁동향**
- 대형 유니콘 : Byju's, Unacademy, Physics Wallah, UpGrad, Vedantu
 - 글로벌 진출 : Coursera, Udemy, LinkedIn Learning 등
 - 경쟁 포인트 : 가격, 현지화(언어·콘텐츠), 기술 차별화(AI·AR/VR), 신뢰 구축
- 진출방안**
- 현지 에듀테크 기업과 파트너십·화이트라벨 협력
 - B2B 솔루션(LMS, 디지털 교실, ERP) 학교/대학 공급
 - 저가 모바일 학습 앱 : Tier-2·3 도시 공략
 - 한국 강점 분야(코딩, 반도체, AI 등) 중심의 직업·기술 교육 협력
 - 정부 프로그램과 연계해 스마트 교실·Skill India 프로젝트 참여

펫 그루밍 서비스

- 선정사유**
- 반려동물 인구 : '24년 개 3,200만·고양이 240만 → '25년 3,900만 예상
 - 시장 규모 '24년 US\$ 350~400M, 연 20% 성장 전망
 - 펫 휴머니제이션 : 반려동물도 가족처럼 → 위생·웰빙·프리미엄 서비스 수요 증가
- 경쟁동향**
- 현지 비조직 살롱 : 60~70% 비중, 저가 중심
 - 체인/브랜드 : Heads Up For Tails(HUFT), Zigly, Flying Fur(모바일 서비스)
 - 경쟁 포인트 : 위생·표준화·편의성 vs 가격 민감도

진출방안

- K-뷰티 기반 프리미엄 펫 제품(저자극 샴푸, 스킨케어, 파우 크림 등) 공급
- 현지 체인(HUFT, Zigly 등)과 프랜차이즈·B2B 협력
- 그루밍 장비·기술 공급(드라이어, 클리퍼 등) → 중국산 대체 가능성
- 앱·O2O 플랫폼 연계 : 온라인 예약+오프라인 서비스 모델 접목
- “K-Beauty for Pets” 콘셉트 활용 → 밀레니얼·Z세대 반려인 타깃 마케팅

핀테크서비스(UPI)

선정사유

- UPI는 '16년 도입 이후 인도 내 디지털 결제의 핵심 인프라로 급성장했고, FY 2025 거래액 3조 400억 달러, 거래 건수 1,858억 건을 기록해 인도 GDP의 79%에 달하는 규모를 확보
- 낮은 결제 수수료, 은행 플랫폼 통합, 24시간 가용성과 개인정보보호 강화 등의 특징으로 인도 내외에서 디지털 결제 확대를 주도
- UPI 생태계는 핀테크 스타트업, 결제 게이트웨이, 데이터센터, 클라우드 서비스 등 관련 산업에서 거대한 성장 기회를 창출하고 있어 연관 상품 및 서비스 수출 전망이 밝음

경쟁동향

- 인도 결제 플랫폼 시장은 PhonePe(48% 점유), Google Pay(37.4%), Paytm(7.08%) 등 소수 대형 핀테크 기업이 과점 중이며, 신규 진입자는 혁신적 서비스 및 니치 마켓 공략으로 경쟁
- 인도 중앙은행(RBI)과 국립결제공사(NPCI)가 강력한 규제와 보안 기준을 적용해 시장 안정성을 확보하고 있음
- 글로벌 기업들은 인도 내 데이터센터 투자, 사이버보안 솔루션 공급, 해외 결제 연동 등으로 경쟁 및 협력 중이며, 시장은 빠르게 진화하고 있음

진출방안

- 인도 시장 진출 기업은 UPI 플랫폼과 연동 가능한 핀테크 결제 솔루션, PoS 시스템, 보안 및 인증 솔루션 개발에 집중할 필요가 있음
- 인도 개인정보 보호 규제(DPDP Act 등)와 금융 규제(RBI, NPCI 가이드라인)를 철저히 준수하며 현지 관련 인증과 협력을 확보해야 함
- Paytm, PhonePe, Google Pay 등 주요 UPI 앱과 제휴하거나 인도 내 핀테크 스타트업과 협업으로 생태계 진입장벽을 낮추고 인지도를 확보하는 전략이 유리
- 데이터센터, 클라우드, 사이버보안 분야 해외 기업 투자도 크게 기대되므로 관련 인프라 수출 및 서비스 제공 기회도 확대될 것으로 보임

모바일 게임 서비스

- 선정사유**
- '24년 인도 모바일 게임 시장 규모는 31억 달러로 추정되며, '30년 100억 달러에 이를 것으로 전망(연평균 성장률 18% 수준)
 - 특히 Z세대·밀레니얼층이 전체 인구의 65% 이상을 차지해 e스포츠·캐주얼 게임 중심의 뚜렷한 소비 확대
 - 스마트폰 보급률 : 85% 수준, 평균 데이터 요금 세계 최저 수준(GB당 0.1달러)
- 경쟁동향**
- 중국과 동남아 개발사가 캐주얼·MMORPG 장르로 진출했으나, '20년 이후 중국산 앱 다수가 규제·보안 이슈로 퇴출되며 공백 시장이 형성
 - 한국산 게임의 그래픽·스토리텔링 경쟁력이 차별화 포인트
- 진출방안**
- 한국 기업은 현지 퍼블리셔·통신사와 제휴해 인도형 결제시스템(UPI, Paytm)에 연동하고, 저사양 기기 최적화·다언어(힌디어 포함) 번역으로 접근성
 - 대표 기업으로 크래프톤이 모바일 배틀그라운드로 성공적 진출 완료

데이터센터 서비스

- 선정사유**
- 인도 데이터센터(DC) 시장은 '24년 약 0.95GW에서 '26년까지 1.8GW 이상으로 성장할 전망이며, '30년에는 107~218억 달러 규모에 도달할 것으로 예상
- 경쟁동향**
- 글로벌 하이퍼스케일러(AWS, Google, Microsoft)가 뭄바이·하이데라바드 리전에 대규모 투자(예 : AWS 2030년까지 127억 달러)를 진행 중이고, 인도 대기업(Adani, Reliance, Hiranandani)도 합작·신규 DC 건설에 적극적(다만 전력·냉각 비용, 토지 확보 문제 등으로 효율적 인프라 솔루션이 차별 요소)
- 진출방안**
- 한국 기업은 고효율 전력 인프라(ESS, PPA 기반 신재생), 냉각 시스템(액침·리어도어), 보안·DCIM 솔루션을 중심으로 진출 여지 존재.
 - 또한 GPU 서버 리세일·통합, 운영 최적화 서비스 등 CapEx → Opex 전환형 모델을 제시하면 현지 코로케이션·통신사와 협력 기회가 확대 예상

2. 방글라데시

IT 아웃소싱 및 소프트웨어개발

- 선정사유**
 - 방글라데시 정부의 강력한 육성 의지와 높은 성장 잠재력, 그리고 비용 경쟁력을 바탕으로 해외 기업의 기술력을 결합할 경우 높은 시너지가 예상됨
- 시장동향**
 - 방글라데시 IT 서비스 시장은 '25년에서 '29년까지 연평균 11.8%의 성장이 예상되며, IT 아웃소싱이 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 북미와 EU를 넘어 중동, 동남아, 일본 등으로 수출 시장을 다변화하고 있음
- 경쟁동향**
 - 비용 효율성을 앞세운 현지 IT 기업들이 다수 존재하며, 국제적인 IT 아웃소싱 순위에서 21위를 차지할 만큼 경쟁력을 갖추고 있음
- 진출방안**
 - 합작 투자(Joint Venture) : 현지 IT 기업과 합작 법인을 설립하여 현지 시장에 대한 이해도를 높이고, 해외 기업의 고도화된 기술력과 프로젝트 관리 노하우를 결합하는 전략 필요

인프라 엔지니어링 및 컨설팅

- 선정사유**
 - 방글라데시는 'Vision 2041' 달성을 위해 파드마 대교, 다카 메트로 등 대규모 인프라 프로젝트를 지속적으로 추진하고 있음. MDB(다자개발은행), 일본, 중국 및 한국의 ODA 자금을 통한 다수의 인프라 프로젝트를 추진하여 해외 엔지니어링 기업에 기회가 많음
- 시장동향**
 - 방 정부, FY 2025~26 회계연도 서비스 분야 수출 목표를 85억 달러로 설정하는 등 엔지니어링과 같은 고부가가치 서비스 수출에 대한 기대가 큼. 도로, 철도, 항만, 에너지 플랜트, 스마트시티 등 다양한 분야에서 인프라 개발 수요가 꾸준히 발생하고 있음
- 경쟁동향**
 - 일본, 중국 기업들이 ODA 자금을 바탕으로 인프라 시장에 적극적으로 참여 중
- 진출방안**
 - 국제 컨소시엄 구성 : 현지 기업 및 다른 해외 유수 기업과 컨소시엄을 구성하여 대규모 프로젝트 입찰에 참여, 리스크를 분산하고 수주 가능성을 높이는 전략 필요

원료 의약품(API) R&D

- 선정사유**
 - 방글라데시 제약 산업은 30억 달러 이상 규모로 성장했으며, 원료의약품(API) 수입 의존도는 약 80% 수준. '26년 11월 LDC 졸업 후 국내 의약품 가격 인상이 불가피하여, 방 정부는 이에 대한 대응을 위해 API 파크 설립 등 자국산 API R&D를 강화할 전망
- 시장동향**
 - API 수입액은 연간 14억 달러('24년 기준) 수준으로, 특히 주요 바이오 신약인 스테미, 인슐린, 레나티닙, 항생제, 항암제, 항고혈압제의 수요가 증가하는 추세임.

| | |
|-------------|---|
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 방글라데시 정부는 API 산업 육성을 위해 세금 면제와 인센티브를 제공하고 있으며, 글로벌 제약사들이 이미 적극적으로 진출 중 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 제약사는 정부 인센티브를 활용하여 현지 생산거점을 확대하고 있으며, 방글라데시 로컬 제약사도 API 자급 확대를 위해 클러스터 참여를 강화하고 있음. |

환경 및 폐기물 관리 컨설팅

| | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 급격한 도시화와 산업화로 인해 수질 오염, 산업 폐기물 문제가 심각한 사회 문제로 대두되고 있어, 이에 따라 각 중앙·시정부의 환경 규제 강화, 폐기물 처리장 개선 수요가 커질 전망 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 정부는 환경보호법을 기반으로 유해 폐기물 관리 규칙을 구체화하고 있으며, 특히 하수 및 폐기물 처리 플랜트 신설 등 대규모 환경 프로젝트 투자가 급증하고 있음. |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 관련 법규 및 전문인력이 부족하여 시장 자체가 아직 미성숙한 상태이며, 일부 국제기구의 지원을 받는 공공 프로젝트 위주로 시장이 형성되고 있음 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 산업단지 폐기물 재활용 또는 에너지화(WtE) 플랜트와 같은 인프라 사업의 타당성 조사 및 프로젝트 관리(PM) 용역으로 확장하는 전략이 필요 |

물류 및 콜드체인(Logistics & Cold Chain)

| | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • 경제 성장에 따른 전체 물동량 증가와 함께 의약품, 신선식품 시장도 빠르게 확대되고 있으며, 이에 따라 온도에 민감한 제품의 품질 유지를 위한 전문 물류 인프라(콜드체인) 시스템에 대한 수요가 급격히 증가하는 추세 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 정부는 수출 경쟁력 강화를 위해 물류 인프라 현대화 사업을 적극 추진하고 있으며, 특히 제약 및 식품 가공 산업의 성장이 콜드체인 시장 확대를 견인하는 핵심 동력으로 작용 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지 중소 물류 기업들이 다수 활동 중이나, 전국적인 콜드체인 네트워크를 갖춘 대형 업체는 부족한 상황, DHL, Maersk 등 일부 글로벌 물류 기업이 시장에 진출하여 경쟁을 시작하는 초기 단계 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 주요 생산 및 소비 거점에 현대적인 저온 창고 인프라를 먼저 구축하는 것이 중요하며, 이후 창고와 최종 목적지를 잇는 Door-to-Door 냉장 운송이 가능한 통합 플랫폼을 제공하여 시장을 선점하는 전략이 유효 |

3. 파키스탄

할랄식품 프랜차이즈

- 선정사유**
- 파키스탄 식품 산업은 빠른 성장세를 보이며, 글로벌 및 현지 브랜드가 적극적으로 프랜차이즈 확장을 추진 중
 - 한류 확산으로 라면·만두·김치 등 한국 식품이 이미 현지 소비자들에게 친숙하며, 한국 음식에 대한 수요가 점차 확대
 - 특히 할랄 인증을 기반으로 한 한국 음식 레스토랑 진출은, 종교적 요건을 충족하면서도 프리미엄·트렌드 이미지를 강조할 수 있어 고소득층을 중심으로 수요 확보 가능
- 경쟁동향**
- 글로벌 체인 : KFC, 맥도날드, SUBWAY 등 다국적 패스트푸드 브랜드가 이미 주요 도시에서 확고한 입지를 점유
 - 중국계 레스토랑 : 최근 2~3년 사이 다양한 중국 음식점이 인기를 얻으며 경쟁 구도를 다변화. 가격 대비 다양한 메뉴 구성이 강점
 - 현지 브랜드 : OPTP, FriChicks 등 로컬 프랜차이즈가 저가 시장을 기반으로 성장
 - 틈새시장 : 한국식 메뉴는 아직 본격적으로 자리 잡지 못했으나, 소비자들의 관심과 수요는 이미 존재
- 진출방안**
- 차별화 전략 : “할랄 인증 K-푸드”라는 명확한 브랜드 아이덴티티로 시장 진출. 라면, 치킨, 만두, 김치 등 한국 대표 메뉴를 현지 입맛에 맞게 변형 필요
 - 프랜차이즈 모델 : 현지 파트너 기업과 협력하여 매장 운영 및 로컬화 지원
 - SNS·온라인 마케팅 : 젊은 소비층을 겨냥한 인스타그램, TikTok 등 SNS 채널 활용.
 - 배달 플랫폼 연계 : Foodpanda 등 현지 온라인 배달 앱과 제휴하여 초기 고객 기반 확보

의료서비스 기술 이전

- 선정사유**
- 파키스탄 의료기기 및 헬스케어 시장은 증가하는 의료 인프라 개발, 만성 질환 증가, 정부의 의료 서비스 개선 노력으로 빠르게 성장
- 경쟁동향**
- 유럽(독일, 스위스), 미국, 일본 제조사들이 고급 의료기기 시장을 장악하고 있으며, 품질과 신뢰성 측면에서 높은 평가
 - 중국 기업들은 저가 의료기기 시장에서 압도적 점유율을 보이며, 특히 가격 민감도가 높은 중소 병원 및 진료소에 대량 공급 중
- 진출방안**
- 파키스탄 의료기기협회(HDAP) 및 주요 병원들과 전략적 파트너십을 체결하여 한국 의료기기 공급, 병원 운영 노하우 이전, 현지 의료진 교육을 패키지로 제공하는 전략 검토 필요
 - 원격의료(Telemedicine) 플랫폼 구축 및 AI 진단 솔루션 공급으로 차별화된 서비스를 제공
 - 한국의 의료기기 제조·디지털 기술을 활용, 파키스탄 현지 기업·병원과 합작투자(JV) 또는 라이선스 생산 방식으로 진출

IT 서비스

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • IT 산업은 파키스탄 정부가 수출 확대를 위해 전략적으로 육성하는 주요 분야 중 하나 • 파키스탄 IT 기업들은 이미 다수의 글로벌 브랜드와 협력 관계를 구축하고 있으며, 다양한 세그먼트에서 한국 기업과의 협력 가능성 높음 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • IBM, 멘토 그래픽스(Mentor Graphics), 시만텍(Symantec), 테라데이터(Teradata)와 같은 글로벌 기업들은 이미 파키스탄에 진출하여 활동 • 주로 글로벌 컨설팅 서비스, 연구개발(R&D) 센터, 비즈니스 프로세스 아웃소싱(BPO) 분야에 집중 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국 기업은 은행 및 핀테크 솔루션을 위한 소프트웨어 개발, AI 및 블록체인 분야, 게임·애니메이션 개발 분야에서 파키스탄 IT 산업과 협력할 수 있는 기회 보유 • 한국 금융 IT 및 보안 기술을 활용 현지 은행·핀테크 기업과 합작투자(JV) 또는 솔루션 공급 방식 진출 가능하며, 공동 R&D 및 시범 프로젝트 방식 진출 |

엔지니어링·건설 컨설팅 서비스

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> • IMF 개혁에 따른 대규모 인프라 사업과 CPEC 2.0프로젝트 본격화에 따른 고급 엔지니어링 및 건설 컨설팅 서비스 수요 증가 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 중국 기업들이 CPEC 프로젝트와 연계하여 시장은 선점하고 있으며, 컨설팅과 시공을 패키지로 제공하는 구조로 시장 점유율 확대 중 • 한국 기업은 다양한 인프라 프로젝트 경험과 합리적인 가격 경쟁력을 가지고 있으나, 현지 네트워크 부족으로 초기 진입장벽이 높음 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 재생에너지 프로젝트 컨설팅, 대규모 인프라 구축 사업에서 차별화된 전문성을 제공하고, 주택 및 상업단지 개발 설계 및 감리 등의 고부가가치 서비스 분야 선점 전략 필요 |

4. 스리랑카

항만 물류 운송(수출/수입) 서비스

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> 스리랑카는 콜롬보 항구 개발 프로젝트를 진행 중에 있으며 스리랑카를 통해 서남아시아 지역 물류 운송이 용이하다고 적극적으로 홍보하고 있음 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> 현재 항만 운송 서비스산업은 국가 전체 GDP의 2.5%를 차지하고 있고, 이는 약 20억 달러에 해당함 항만 및 항공 운송 물류량이 지속적으로 증가하고 있음 130개 해상 운송 에이전시와 120개 화물 운송업자가 있으며, 500개 이상의 회사가 화물운송 업무를 대행하고 있음 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> Sri Lanka Port Authority가 항만 운송 산업 총괄 외국 기업은 단독으로 일할 수 없고, 반드시 현지 에이전트 필요 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> 항만 분야에 대한 제품 및 서비스 입찰을 국제 공개 입찰이므로 진입장벽은 없으나, 반드시 현지 에이전트와 같이 움직여야 함 |

디지털 전환 서비스

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none"> 스리랑카는 정부 기관, 병원에 디지털 전환이 시급함 |
| 시장동향 | <ul style="list-style-type: none"> 기업은 좀 나은 상황이지만, 정부와 병원은 현재까지도 종이로 업무를 처리함 심지어 간단한 승인 절차에도 일일이 수기로 서명하고 풀로 문서를 봉합하는 식이며, 문서가 필요할 때마다 다시 찾아서 복사하고 서명받고 보관하는 업무처리 방식임 정부는 디지털 정부 수립 계획과 사회 전반에 걸쳐 디지털 전환이 필요하다는 것은 인지하고 있음 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none"> 중국, 유럽, 미국 기업의 ITO, BPO 업무를 스리랑카에서 하는 경우가 꽤 있지만, 정부 부처의 디지털 전환 업무를 프로젝트화하여 진행해 볼 수 있음 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none"> ODA 측면으로 접근해야 할 것인데, 향후 이 투자가 한국 국력과 지속적인 비즈니스 상호 교환에 도움이 되는 연결고리를 생각해야 할 것 |



'26년 서남아 지역 KOTRA 주요 사업

| 구분 | 주요 사업명 | 일시/장소 |
|------------|------------------------------------|------------|
| 수출 기회 다변화 | (인프라) 2026 한-인도 클린 전력(원전) 에너지 위크 | 5월/मुंबई |
| | (ICT) 2026 한-인도 로보링크 사업 | 5월/벵갈루루 |
| | (반도체) 구자라트 반도체 공급망 진입 지원 | 7월/간디나가르 |
| | (소비재) 구자라트-라자스탄 소비재 로드쇼 | 6~10월/암다바드 |
| | (반도체) 2026 세미콘 인디아 한국관 | 9월/뉴델리 |
| | (종합) 2026 대한민국 산업전시회(KoIndex) | 9월/뉴델리 |
| | (에너지) 2026 인도 에너지 전시 컨퍼런스 | 11월/मुंबई |
| | (소비재) Cosmoprof India 2026 한국관 운영 | 12월/मुंबई |
| | (의료) 2026 인도 메디브릿지 사업 | 반기 1회/벵갈루루 |
| | (소비재) 2026 인도 유통망 입점 지원 사업 | 연중/벵갈루루 |
| | (소비재) SEOUL FOOD To-Go in Mumbai | 연중/मुंबई |
| | (소비재) K-Beauty in India | 연중/मुंबई |
| | (종합) 2026 인도 수출가속화 사업 | 연중/벵갈루루 |
| | (종합) 인도 수출 유망기업 바이어 연결지원 사업 | 연중/뉴델리 |
| | (소비재) 2026 K-Goods Festa | 상반기/다카 |
| | (소비재) 2026 Cosmetics Dhaka 한국관 | 하반기/다카 |
| | (소비재) 수출애로기업 현장마케팅 지원 | 연중/다카 |
| | (소비재) 파키스탄 프리미엄 유통망 팝업스토어 | 2분기/카라치 |
| | (ICT) 카라치 IT Park 프로젝트 | 연중/카라치 |
| | (종합) 한-파키스탄 산업협력 콜라보 2026 | 3분기/카라치 |
| | (소비재) 스리랑카 프랜차이즈 시장 진출 사업 | 연중/콜롬보 |
| | (소비재) 스리랑카 유통망 진출 사업 | 연중/콜롬보 |
| | (기계) 섬유 기계 수출 판로 구축 사업 | 8월/콜롬보 |
| 글로벌 GVC 대응 | (전기차) 2025 태국·인도 전기차, 전기차 부품 무역사절단 | 3월/첸나이 |
| | (미래차) 2025 한-인도 미래자동차 파트너링 플라자 | 6월/첸나이 |
| | (인프라) 인프라/신재생 에너지 미래산업 파트너십 | 7월/뉴델리 |
| | (전기/전자) SemiConnect 연계 반도체 수출상담회 | 7월/암다바드 |
| | 2026 한-인도 조선·해양산업 협력 파트너십 | 10월/मुंबई |

| 구분 | 주요 사업명 | 일시/장소 |
|---------------------------------------|------------------------------|-------------|
| 다양한 분야의 투자 진출 촉진 | (자동차) 인도 전기차 특화 무역사절단 | 3분기/첸나이 |
| | (투자) 한-인도 경제협력 포럼 | 연중/뉴델리 |
| 대인도 통상 협력 확대 및 기존 무역투자 기반 활용 | (CSR) 공동 CSR/경제협력 포럼 | 반기 1회/뉴델리 |
| | (현지진출) 인도 정부기관 네트워크 구축 | 연중/뉴델리 |
| | (현지진출) 진출기업 수출 지원, 투자상담 및 자문 | 연중/뉴델리, 첸나이 |
| | (구인구직) 인도 취업지원 및 우수인재 유치 | 연중/뉴델리 |
| | (구인구직) 오프라인 인도 취업자 멘토링 간담회 | 반기 1회/뉴델리 |
| | (FTA) CEPA 활용지원 센터 운영 | 연중/뉴델리 |
| | (M&A) 희망기업 맞춤형 매물 발굴 | 연중/뉴델리 |
| | (CSR) 정부 및 공공기관 협업, 주요 이슈 대응 | 연중/뉴델리 |
| | (공급망) 공급망 거점무역관 수행 | 연중/뉴델리 |
| | (프로젝트) 방글라데시 인프라 프로젝트 로드쇼 | 2분기/다카 |
| | (조달) 공공조달시장 진출 지원 | 연중/다카 |



'26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더



| 주요 정치 일정 | | |
|---|--------|----|
| 주요 행사 | 일시(잠정) | 비고 |
| [방글라데시] 총선 및 신정부 출범 동향 보고 | 2월 중 | |
| [인도] 주(州) 의회 선거(State Assembly Elections) | 5월까지 | |

| 주요 경제·통상 일정 | | |
|---|------------------|--|
| 주요 행사 | 일시(잠정) | 비고 |
| 연방정부 예산안 시행 (Union Budget Implementation) | 2월 1일 | 2026~27 회계연도 예산안은 예년처럼 2월 초 발표 예정이며, '25년 8월 28일 예산 지침서(Budget Circular) 발행으로 준비 개시 |
| 2025년 소득세법 (Income Tax Act 2025) | 4월 1일 | 기존의 '과세연도(Assessment Year)' 및 '직전연도(Previous Year)' 개념을 통합해 '과세연도(Tax Year)'로 일원화 가상자산(Virtual Digital Assets) 정의 신설 등 |
| 인도-카타르 양자무역협정 (India-Qatar Bilateral Trade Agreement) | '26년 중반 | 양국은 '26년 중반까지 자유무역협정 체결을 목표로 하고 있으며, 교역 규모를 280억 달러로 2배 확대하고 에너지·기술·의약·농업·인공지능(AI) 분야 협력을 강화할 예정 |
| 인도-영국 무역협정 (India-UK Trade Agreement) | '26년 중반 발효 예정 | 양자 포괄적경제무역협정(CETA) 형태로, 대부분의 상품 관세를 철폐하고 2030년까지 양국 교역을 1,200억 달러 규모로 확대. 서비스·전문인력 이동·투자 분야도 포함 |
| 스리랑카 IMF 구제금융 프로그램 성과검토 | 2월, 8월 | 성과 검토 후 이를 기반으로 IMF 추가자금 지원 여부 결정 예정 |
| 방글라데시 최빈개발도상국(LDC) 공식 졸업 | 11월 24일 | 그동안 방글라데시가 최빈개발도상국으로서 누려온 각종 혜택이 사라질 예정 |

유망 전시회 캘린더

| 주요 행사 | 일시(잠정) | 비고 |
|---|--------------|----------------------------------|
| 인더스푸드 제조 전시회 (IndusFood Manufacturing 2026) | 1월 6~8일 | 뉴델리 야쇼부미 (Yashobhoomi, IICC) |
| 파마텍 전시회 및 랩텍 전시회 2026 (PharmaTech Expo & LabTech Expo 2026) | 1월 8~10일 | 카르나타카 (Karnataka) |
| 인도국제산업박람회 (India International Industry Expo 2026) | 1월 16~18일 | 케랄라 코치(Kochi) |
| 몰덱스 인디아(MOLDEX India 2026) | 1월 21~25일 | 벵갈루루(BIEC) |
| 첸나이 수처리 전시회 (Southern Region Watertreatment India water Expo) | 1월 22~24일 | 첸나이 (Chennai) |
| 인도 에너지 주간 2026(India Energy Week 2026) | 1월 27~30일 | 고아(Goa) |
| 캠테크 월드 엑스포(ChemTech World Expo 2026) | 2월 3~6일 | 뭄바이(Mumbai, BEC) |
| 인바이로텍 아시아(EnviroTech Asia 2026) | 2월 4~6일 | 뭄바이 |
| ACMA 오토메카니카(Automechanika) | 2월 5~7일 | 뉴델리 |
| 재생에너지·전기차·배터리 엑스포 (Renewable Energy Expo & EV & Battery Expo 2026) | 2월 12~14일 | 첸나이(Chennai) |
| 와프텍 수처리 엑스포 (WAPTAG Water Expo 2026) | 2월 26~28일 | 구자라트 간디나가르 (Gandhinagar) |
| ACREX 인디아(ACREX India 2026) | 3월 12~14일 | 뭄바이(BEC) |
| 자동화 엑스포(Automation Expo 2026) | 3월 12~14일 | 첸나이 |
| 바라트 글로벌 엑스포(Bharat Global Expo 2026) | 3월 12~15일 | 뉴델리 |
| 컨버전스 인디아 엑스포 (Convergence India Expo 2026) | 3월 23~25일 | 뉴델리 바라트 만다팜(Pragati Maidan) |
| 메디칼 2026 의료기기 전시회(Medical 2026, 제46회) | 4월 3~5일 | 하이데라바드(Hyderabad) |
| 다이몰드 인디아(DieMould India 2026) | 4월 21~24일 | 뭄바이(BEC) |
| 라이드아시아 EV(RideAsia EV 2026) | 4월 24~26일 | 뉴델리 프라가티 마이단 (Pragati Maidan) |
| 캠엑스포 인디아(ChemExpo 2026) | 4월 29~30일 | 뭄바이(BEC) |
| 바라트 빌드콘(Bharat Buildcon 2026) | 4월 29일~5월 2일 | 뉴델리 야쇼부미(IICC) |
| 스마트 승강기 및 모빌리티 월드 (Smart Lift & Mobility World 2026) | 5월 2~7일 | 카르나타카(Karnataka) |
| 인도 전자산업 주간(India Electronics Week, IEW) | 5월 15~17일 | 카르나타카(Karnataka) |

| 주요 행사 | 일시(잠정) | 비고 |
|--|--------------|----------------|
| CEI 2026 소비자전자전(Consumer Electronics Expo) | 5월 21~23일 | 뉴델리 프라가티 마이단 |
| 생분해소재 엑스포(Biodegradable Expo) | 6월 4~6일 | 그레이터 노이다(IEC) |
| 인도 화학 엑스포(India Chemical Expo 2026) | 6월 11~13일 | 벵갈루루(BIEC) |
| 에어로마트 인디아(Aeromart India 2026) | 6월 30일~7월 2일 | 하이데라바드 |
| 인도 제약 엑스포(Pharma India Expo 2026) | 7월 7~9일 | 뭄바이(BEC) |
| 자동차 엑스포(Automation Expo 2026) | 7월 22~25일 | 뭄바이(BEC) |
| 암텍스(AMTEX 2026) | 7월 24~27일 | 그레이터 노이다(IEC) |
| 하이플렉스(HIPLEX 2026) | 8월 7~10일 | 하이데라바드(HEC) |
| EV 인디아 엑스포(EV India Expo) | 9월 1~3일 | 그레이터 노이다(IEC) |
| AEDex 2026 | 9월 10~12일 | 뉴델리 야쇼부미(IICC) |
| 메디컬 페어 인디아(Medical Fair India 2026) | 9월 17~19일 | 뭄바이(BEC) |
| 엔지엑스포(EngiExpo 2026, 제19회) | 11월 21~23일 | 푸네(Pune) |
| 인도국제무역박람회 (India International Trade Fair 2026) | 11월 | 뉴델리 프라가티 마이단 |
| 인도 ITME 전시회(India ITME 2026) | 12월 4~9일 | 그레이터 노이다(IEC) |
| 인도제지산업박람회 (Paper Expo South India 2026) | 12월 3~5일 | 첸나이(Chennai) |
| 라이트+LED 엑스포 인디아 (Light+LED Expo India 2026) | 12월 17~19일 | 뉴델리 야쇼부미(IICC) |
| 다카 데일리푸드 및 가공류 전시회 | 5월 7~9일 | 다카 |
| 다카 섬유, 의류 기계 전시회 | 2월 5~8일 | 다카 |
| 다카 플라스틱, 포장, 인쇄 전시회 | 1월 27~31일 | 다카 |
| 다카 원사, 원단 전시회 | 1월 28~31일 | 다카 |
| 다카 의류기술 전시회 | 1월 14~17일 | 다카 |
| 2026 파키스탄 건설 전시회 | 1월 | 카라치 |
| 2026 파키스탄 카라치 정보기술 전시회 | 1월 | 라호어 |
| 2026 파키스탄 카라치 자동차 전시회 | 4월 | 라호어 |
| 2026 파키스탄 전기전자 산업 전시회 | 9월 | 카라치 |
| 2026 파키스탄 건강전시회 | 10월 | 카라치 |
| Construction Expo | 6월 | 건축 자재 |
| INTEX South Asia(INMAC 섬유 기계전) | 8월 | 섬유, 섬유 기계 |
| Medicare-National Healthcare Exhibition | 3월 | 의약품, 의료기기 |

〈작성자〉

| 연번 | 작성자 | 직책 | 소속 | Tel | Email |
|----|-----|----|---------|-------------------|----------------------|
| 1 | 서정혁 | 차장 | 서남아지역본부 | +91-70111-84305 | pascual@kotra.or.kr |
| 2 | 한종원 | 과장 | 뉴델리무역관 | +91-92057-00145 | jw_han@kotra.or.kr |
| 3 | 이성훈 | 차장 | 다카무역관 | +880-22-2660-1470 | niceimp@kotra.or.kr |
| 4 | 황성운 | 관장 | 카라치 무역관 | +92-21-3530-3777 | beglobal@kotra.or.kr |
| 5 | 이경석 | 관장 | 콜롬보무역관 | +94-11-259-7494 | kris@kotra.or.kr |



2026 서남아 진출전략

