

한국의 대인도 수출경쟁력과 애로요인 분석

조충제 대외경제정책연구원 연구조정실장
cjcho@kiep.go.kr

송영철 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
신남방경제실 인도남아시아팀 전문연구원
ycsong@kiep.go.kr

이정미 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
신남방경제실 인도남아시아팀 전문연구원
leejm@kiep.go.kr

윤지현 대외경제정책연구원 세계지역연구센터
신남방경제실 인도남아시아팀 연구원
chyun@kiep.go.kr



1. 연구의 배경 및 목적

- 최근 우리나라의 대인도 수출 정체 및 둔화는 일시적이거나 특정 품목에 국한된 현상이 아닌, 내·외부의 구조적 요인으로 인해 보다 장기화되거나 고착화될 가능성이 높아 우리 정부와 기업은 대인도 수출경쟁력 제고를 위해 새로운 돌파구를 모색해야 할 필요가 있음.
 - 2010년 한·인도 CEPA 체결 이후 우리나라의 대인도 수출은 2011년 126억 달러를 돌파하는 등 자유무역의 효과가 본격적으로 나타나는 듯했으나, 이후 대인도 수출은 물론 수입이 함께 정체하면서 최근까지 양국간 교역 침체가 지속되고 있음.
 - 한편 2017년에는 대인도 수출이 전년대비 29.8% 증가하며 높은 수출증가율을 보였는데, 이는 구조적 인 요인보다는 외부요인이나 기저효과가 크게 작용한 것으로 분석됨.
 - 최근 보호무역주의 확산 및 GVC 약화 등으로 세계 교역이 둔화되고, 인도의 대세계 수입 역시 정체 현상을 보이고 있는 상황에서 대인도 수출 정체가 비단 우리나라만의 문제라고 보기는 어려운 상황
 - 하지만 고성장과 산업구조 및 수입수요 변화, 개혁·개방 등으로 높은 잠재력을 인정받고 있는 인도시장에서 가격경쟁력을 보유한 중국은 물론, 대규모 개발협력사업을 등에 업고 대인도 진출을 확대하고 있는 일본과의 경쟁에서 우리나라가 점차 뒤처지고 있음.
- 본 보고서는 대인도 수출 정체요인을 추정해 우리 기업의 대인도 수출경쟁력 제고를 위한 정책 방향과 과제를 제시하는 데 목적이 있으며 이를 통해 문재인 정부의 새로운 대외정책의 일환인 신남방정책 추진에 기여하고자 함.
 - 2018년 7월 문재인 대통령은 신남방정책의 핵심 파트너 중 하나인 인도 나렌드라 모디(Narendra Modi) 총리와 정상회담에서 양국간 교역 목표를 2030년까지 500억 달러로 새로 설정함.¹⁾
 - 그러나 한·인도 교역은 2011년 200억 달러를 돌파한 이후 정체된 상황으로 양국 정상간 합의한 교역 목표액의 원만한 달성을 위해 양국 교역의 정체현상에 대한 보다 심도 깊은 연구가 필요한 시점임.
 - 이에 본 보고서는 신남방정책의 핵심 파트너 중 하나인 인도와의 협력 가운데 교역, 그리고 교역 중에서도 수출 확대 과제에 우선 초점을 맞춤.

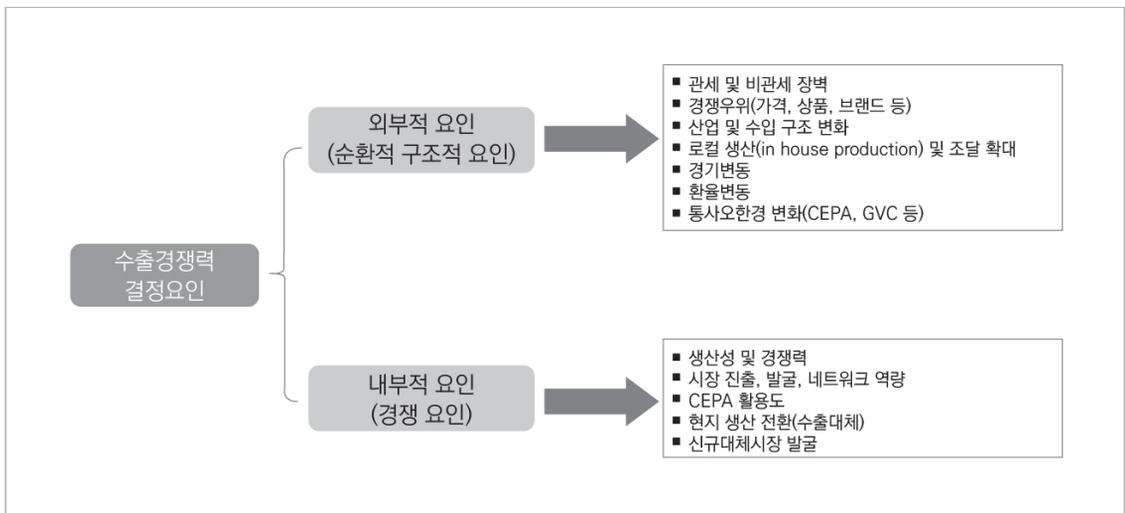
1) 신남방정책의 골자는 인도, 아세안과 신남방정책의 사람·평화·상생의 3P(People, Peace, Prosperity) 공동체 비전을 공유하고 협력하여 우리나라와의 관계를 현재의 미·중·일·러 4강 수준으로 높인다는 것임.

2. 조사 및 분석 결과

1) 우리 기업의 대인도 수출경쟁력 결정 잠재요인

- 우리 기업의 대인도 수출경쟁력 결정 잠재요인은 우리 기업의 입장에서 대인도 수출경쟁력에 영향을 줄 수 있는 내부적 요인(경쟁요인)과 기업들이 통제할 수 없는 외부적 요인(순환적, 또는 구조적 요인)으로 구분할 수 있음.
 - 내부적 요인으로는 기업의 생산성 및 경쟁력, 시장 진출·발굴·네트워크 역량, CEPA 활용도, 현지 생산으로의 전환, 신규대체시장 발굴이 있으며, 외부적 요인으로는 관세 및 비관세 장벽, 경쟁우위, 산업 및 수요 구조 변화, 로컬 생산 및 조달 확대, 경기변동, 환율변동, 통상환경 변화로 분류할 수 있음.
 - 한편 본 연구에서는 선행연구에서 검토된 다양한 요인들을 바탕으로 재구성한 우리 기업의 대인도 수출경쟁력 결정 잠재요인을 기반으로 경쟁력 변화요인을 추정함.
 - 단 이 가운데 경기변동, 환율변동 등의 요인은 방법론의 한계로 인해 제외하고 분석

그림 1. 우리기업의 대인도 수출경쟁력 결정 잠재요인 재구성



자료: 선행연구를 바탕으로 저자 작성.

2) 인도의 수입구조 및 한국의 대인도 수출구조 변화와 특징

- 우리나라의 품목별 대인도 수출 경쟁력이나 애로사항을 분석하기에 앞서 2000년부터 최근까지 인도의 수입구조와 우리나라 대인도 수출구조의 전반적인 변화 추이를 살펴보고, 이를 상호 비교 분석하여 다음과 같은 주요 특징들을 발견함.

- 인도의 수입구조는 모디 정부의 제조업 육성정책이 본격화됨과 동시에 생활수준이 빠른 속도로 향상되면서 산업용 원자재와 연료 중심에서 전자기기를 비롯한 제조업 중심으로 변화하고 있음.
 - 원유, 금 같은 원자재보다는 제조업에 수출경쟁력을 가진 우리나라의 입장에서 인도의 수입시장 점유율을 확대할 수 있는 기회요인으로 작용 가능
 - 그러나 제조업 부문을 중심으로 시장경쟁이 치열해지고 있으며, 그 가운데 특히 중국이 빠른 속도로 시장점유율을 확대하고 있음.
- 산유국과 귀금속 수출국을 제외하면 우리나라는 중국과 미국 다음의 핵심 수입국으로 우리나라의 대인도 수출은 대부분 인도의 수입수요가 높은 품목들을 중심으로 이루어지고 있음.
 - 우리나라의 대인도 주요 수출품목은 인도의 수요가 높은 품목들과 대부분 일치하는데, 그중에서도 전자기기와 철강, 플라스틱 등의 품목들은 수출비중이 높을 뿐만 아니라 연평균 증가율도 우리나라의 대인도 수출 연평균 증가율을 상회함.
 - 그러나 그 증가세가 점차 둔화되고 있으며, 이미 기계류나 자동차부품 등의 품목들에서는 수출이 눈에 띄게 둔화되거나 심지어 감소함.

표 1. 인도의 수입품목과 한국의 대인도 수출 품목비교(2010~17년 누적)

(단위: %)

순위	인도의 수입품목		한국의 대인도 수출품목	
	(HS 코드) 품목명	수입 비중	(HS 코드) 품목명	수출비중
1	(27) 광물성 연료	12.1	(85) 전기기기 및 부분품	17.6
2	(85) 전기기기 및 부분품	11.9	(84) 기계류	13.9
3	(84) 기계류	11.6	(72) 철강	13.4
4	(71) 귀금속	11.4	(87) 자동차부품	9.3
5	(29) 유기화학품	5.5	(39) 플라스틱 및 관련제품	9.1
6	(72) 철강	3.9	(29) 유기화학품	6.9
7	(39) 플라스틱 및 관련 제품	3.6	(27) 광물성연료	5.4
8	(15) 동식물성 유지	3.5	(40) 고무 및 관련제품	2.9
9	(90) 정밀기기	2.4	(71) 귀금속	2.8
10	(31) 비료	2.2	(90) 정밀기기	2.0
이하	(87) 자동차부품	1.7	(31) 비료	0.1
	(40) 고무 및 관련 제품	1.1	(15) 동식물성 유지	0.0

주: HS 코드 2007년 기준. HS710812와 HS270900을 제외하고 계산한 금액임.
 자료: WITS(검색일: 2018. 10. 23) 바탕으로 저자 작성.

- 인도의 수입구조와 우리나라 대인도 수출구조를 비교 분석해보면 다음의 요인들이 우리나라의 대인도 수출 정체에 영향을 미친 것으로 추정할 수 있음.
 - 첫째, 인도의 수입감소를 초래하는 요인으로 추정되는 현지 생산과 비관세장벽의 확대
 - 인도 정부의 현지 생산 요구는 특히 제조업을 중심으로 확대되고 있으며, 2017년 한 해 동안 인도가 시행한 무역보호조치 총 63건 중 18건이 우리나라의 대인도 수출품목에 적용됨.
 - 둘째, 중국의 시장점유율 확대
 - 전자기기, 기계류, 유기화학품 등 인도의 상위 수입품목들은 물론 철강, 플라스틱, 자동차부품 등 우리나라의 인도 시장점유율이 10%를 웃도는 품목들에서도 중국의 시장점유율이 지속적으로 확대되고 있어 우리나라의 수출경쟁력이 약화되고 있음.
 - 셋째, 인도의 수입수요 변화에 대한 우리 기업의 대응 및 수출역량 부족
 - 우리나라의 수출이 인도의 수요를 충분히 따라가지 못하는 품목들은 각종 플라스틱 중합체, 합성고무 제품, 일부 기계류와 전자기기, 자동차부품 등이 있음.
 - 이 가운데 일부는 우리나라의 주력 수출품목임에도 불구하고 최근 수출경쟁력이 떨어져 다른 국가들의 상품으로 대체되고 있음.
 - 여기에는 현지 시장에 대한 우리 기업의 정보부족이나 한·인도 CEPA 활용에서의 어려움, 신규 시장 발굴 등 다양한 요인들이 복합적으로 작용한 것으로 추정됨.

3) 품목별 수출경쟁력 분석: 무역지수를 중심으로

- 앞서 확인한 우리의 대인도 주요 수출품목을 중심으로 HS4단위 기준 세부 품목의 경쟁력 변화요인을 추정함.

① 분석 범위 및 방법

- 2010년에서 2017년 누적 기준 대인도 주요 수출품목 10개(HS 2단위) 가운데 귀금속(HS71)을 제외한 전기기기(HS85), 기계류(HS84), 철강(HS72), 자동차부품(HS87), 플라스틱 및 관련 제품(HS39), 유기화학품(HS29), 고무 및 관련 제품(HS40), 광물유와 이들의 물질(HS27), 정밀기기(HS90) 품목에 대해 분석²⁾
 - 품목 분류는 HS2007 기준이며, 분석기간은 2009년부터 2017년임.
- HS코드 2단위 기준으로 시장별 비교우위지수(MCA)와 수출경합도지수(ESI)를 살펴보았으며, HS4단위 기준으로 한국의 대인도 주요 수출품목에 대해 경쟁력 변화요인을 분석

2) 귀금속의 경우 한·인도 CEPA 협정에 따라 2017년부터 금세공품에 무관세가 적용되고 인도 정부의 통합간접세(GST: Goods and Services Tax) 도입에 따라 상계관세가 폐지되면서 2017년 7~8월 대인도 수출이 급증했으나, 인도 정부의 긴급수입제한조치로 일시적인 증가에 그쳤음.

- 인도의 주요 수입국 가운데 한국과 경쟁관계에 있을 것이라고 고려되는 중국, 일본, 미국, 독일을 주요 비교 대상국으로 분석함.

② 품목별 경쟁력 변화요인

● 한국의 대인도 주요 수출품목의 경쟁력 약화 요인을 분석한 결과 다수는 세계 경쟁력 하락과 연관이 있는 것으로 나타남.

- 한편 세계 경쟁력은 상승하였으나 인도시장에서의 경쟁력이 하락한 품목은 전자기기(HS85), 기계(HS84), 정밀기기(HS90)등의 일부 세부 품목으로, 이러한 품목의 대부분은 중국 요인이 크게 작용한 것으로 분석됨.³⁾
- 인도시장에서 경쟁력이 약화된 플라스틱 품목의 경우, 모두 일·인도 CEPA 양허가 한·인도 CEPA의 양허보다 유리하며, 이는 우리 제품의 경쟁력 하락에 영향을 미친 것으로 분석됨.
- 유기화학(HS29) 및 고무(HS40), 철강(HS72)의 일부 세부 품목의 경우, 인도의 비관세조치가 경쟁력 하락에 일부 영향을 미친 것으로 나타남.
- 현지화의 영향을 받은 품목은 자동차부품(HS8708)이 대표적으로 우리 자동차 기업의 현지 생산

표 2. 한국의 대인도 경쟁력 하락 요인과 대표 품목

요인	주요 품목	HS 4단위 품목
중국과의 경쟁 심화	전자기기(HS85)	TV, 라디오 등 부품(HS8529) 절연전선, 케이블(HS8544) 무선전화기 부품(HS851770)
	기계(HS84)	금속주조용 주형틀(HS8480) 기타 특수목적용 기계부품(HS8479) 진공펌프, 후드(HS8414)
	정밀기기(HS90)	액정디바이스(HS9013) 광섬유와 광섬유 다발(HS9001)
일·인도 CEPA	플라스틱(HS39)	염화비닐의 중합체나 또는 기타 할로겐화 올레핀의 중합체(HS3904) 에틸렌의 중합체(HS3901) 스티렌의 중합체(HS3903) 프로필렌의 중합체 또는 기타 올레핀의 중합체(HS3902) 아크릴의 중합체(HS3906)
비관세조치	철강(HS72)	냉간압연한 철 또는 비합금강의 평판압연제품(HS7209)
	유기화학품(HS29)	폴리카르복시산 및 그들의 무수물(HS2917)
	고무(HS40)	공기타이어(HS4011)
현지화/로컬 조달	자동차부품(HS87)	부분품과 부속품(HS8708)
	철강(HS72)	냉간압연한 철 또는 비합금강의 평판압연제품(HS7209)
	유기화학품(HS29)	폴리카르복시산 및 그들의 무수물(HS2917)
	고무(HS40)	공기타이어(HS4011)

자료: 분석 내용을 바탕으로 저자 작성.

3) 1인당 GDP 2,000달러 미만 수준의 인도시장에서 중국의 가격경쟁력에 밀린 것으로 보임.

확대가 자동차부품의 수출경쟁력 하락으로 나타났으며, 유기화학(HS29) 및 고무(HS40), 철강(HS72) 등 일부 세부 품목 또한 현지 생산 및 조달 확대로 우리 기업의 대인도 수출경쟁력이 하락함.

- 한편 대세계 경쟁력이 약화되었음에도 불구하고 인도시장에서의 경쟁력이 강화된 일부 품목은 한·인도 CEPA 양허품목으로 CEPA 협정 관세 혜택으로 인도시장에서 경쟁력이 강화되었을 것으로 추정됨.

4) 수출 애로요인 분석: 설문 및 현지 조사를 중심으로

- 본 장에서는 우리나라의 대인도 300개 수출기업을 대상으로 실시한 설문조사 결과와 인도 현지 진출 우리 기업들과의 간담회를 통해 확보한 애로사항과 사례를 함께 제시해 우리 기업의 대인도 진출 정체요인을 분석함.

① 설문조사 개요 및 분석 결과

- 우리나라의 대인도 300개 수출기업을 대상으로 '수출 애로요인 설문'을 실시
 - 응답기업의 산업별 분포는 기계 및 정밀기계 26.4%(79개), 자동차부품 15.7%(47개), 화학공업 제품 15.3%(46개), 철강 9.3%(28개), 전자전기 8.3%(25개), 플라스틱 7.7%(23개) 등으로 우리나라의 대인도 품목별 수출구조와 대체로 유사
 - 기업규모의 경우, 고용기준 총 300개 응답기업 중 절반 가량인 152개 기업이 고용인원 50명 미만의 소기업이었으며, 50명 이상~300명 미만 기업이 119개, 나머지는 300명 이상의 중견기업 이상임.
 - 응답기업의 대부분인 270개 업체는 순수 수출만 하는 기업인 것으로 조사되었으며, 나머지 30개 기업은 인도 현지에 직접 생산시설 및 경영 인프라를 구축해 진출(56.7%)했거나, 인도기업과의 합작사 설립(13.3%), 또는 인도 로컬기업 및 인도 진출 한국기업과의 인수합병(16.7%)을 통해 진출한 인도 투자진출기업임.
- 설문조사에 참여한 300개 기업 중 최근 대인도 수출이 정체, 또는 감소되었다고 응답한 기업과 증가했다고 응답한 기업을 그룹화하고 각각 해당 현상에 대한 요인을 기업 내부적 요인과 외부적 요인으로 구분해 분석함.
 - 총 300개 응답기업 중 67.6%에 이르는 203개 기업이 최근 대인도 수출이 감소했거나 정체되었다고 응답함.
 - 대인도 수출이 정체되고 있다고 응답한 비율이 높은 산업의 대부분이 인도의 주력 수입품목이자 우리나라의 대인도 주력 수출품목에 해당

- 설문결과 외부적 요인으로는 인도시장 내 과당경쟁과 우리 기업의 경쟁우위 하락요인이 가장 큰 영향을 미친 것으로 추정됨.
 - 기계, 전기전자, 화학/플라스틱, 철강, 자동차부품/정밀기계 등 대부분 주요 수출품목에서 동일하게 나타남.
 - 우리 기업은 인도시장에서 중국을 가장 큰 경쟁상대로 인식하고 있으며, 일부 품목에서는 인도 로컬기업과의 경쟁에 대한 우려 역시 큰 것으로 조사됨.
- 내부적 요인의 경우 품목별로 다소 차이를 보이긴 하지만 주로 △기업들의 인도 현지 시장 발굴 및 유통판매 네트워크 확보역량이 부족 △기업 자체의 생산성 및 경쟁력 하락 △ 현지화 등으로 인해 대인도 수출이 감소, 정체된 것으로 추정됨.
 - 우리 기업의 저조한 CEPA 활용률과 인식 또한 대인도 수출 감소, 정체에 영향을 미쳤을 가능성이 높은 것으로 분석됨.

② 현지 간담회 개요 및 조사 결과

- 현지 간담회는 대인도 진출 한국기업을 대상으로 델리와 첸나이에서 각각 1회씩 개최
 - 델리 및 첸나이 간담회에는 각각 11개 기업 및 기관이 참석했으며, 이들 기업의 현지 생산 및 수출 품목은 기계류, 철강, 자동차부품, 섬유, 석유화학 등이 주를 이룸.
- 현지 간담회를 통해 확보한 기업들의 대인도 진출 및 수출 애로요인 역시 설문조사 결과와 대체로 유사한 특징을 보임.
 - 인도 진출 한국기업들의 상당 비중이 대인도 수출 정체의 외부적 요인으로 복잡한 통관절차, 비관세장벽, 경쟁심화 등을 지적함.
 - 내부적 요인으로는 현지 시장 발굴 및 유통판매 네트워크 확보역량 한계, 기업 생산성 및 경쟁력 하락, 현지화 등을 지적함.

5) 품목별 대인도 수출 정체요인 종합평가

- 앞의 분석을 바탕으로 추정한 세부 품목별 대인도 수출 감소, 정체의 내·외부 요인을 「부표 세부 품목별 대인도 수출 감소, 정체 요인 매트릭스」와 같이 매트릭스로 구조화해 분석, 평가함.
 - 앞서 분석한 ‘인도 수입구조 및 한국의 대인도 수출구조 변화와 특징’과 ‘품목별 수출경쟁력 분석: 무역지수를 중심으로’는 외부적 요인을 식별하기 위한 주 기준으로 활용했으며, 이 중 분류가 다소 모호하거나 근거가 없는 품목, 또는 분석대상에 포함되지 않은 품목 등은 설문 및 현지 조사를 통해 얻는 정보를 바탕으로 보완

① 기계류(HS84)

- 우리나라의 대인도 수출 주력 기계류 품목의 수출 감소, 정체 요인은 대체로 내부적 요인보다는 중국을 중심으로 한 인도 내 시장경쟁 심화에 가장 큰 영향을 받은 것으로 추정됨.
- 반면 수출 잠재품목의 경우 다양한 요인으로 인도의 산업/수요의 구조적 변화에 적절히 대응하지 못하면서 수출이 감소, 또는 정체된 것으로 분석됨.

② 전자기기(HS85)

- 전자기기품목의 경우 다른 품목에 비해 내, 외부 요인이 보다 복합적으로 작용하는 것으로 분석됨.
 - 예를 들어 주력품목인 HS8501은 기업 내부적으로 경쟁력 저하와 시장 진출역량 부족, 저조한 CEPA 활용도, 현지화 요인이 복합적으로 작용하고 있으며, 외부적으로는 CEPA 양허 제외로 인한 관세부담, 현지 생산 및 조달 확대에 의한 수요 감소 등으로 인해 수출경쟁력이 하락한 것으로 추정됨.

③ 화학(HS29), 플라스틱(HS39)

- 화학류의 경우 대인도 수출 감소, 정체의 내부적 영향으로는 경쟁력 저하 및 역량 부족, 인도를 보완 및 대체할 신규시장 발굴이 영향을 미쳤으며, 외부적으로는 관세 및 비관세 장벽이 큰 영향을 미친 것으로 분석됨.
- 플라스틱류의 경우 내부적으로 경쟁력 저하 및 역량 부족, CEPA 활용도 저조, 신규시장 발굴 등의 요인이 외부적으로는 관세장벽과 인도시장 내 과당경쟁 요인이 대체로 큰 영향을 준 것으로 분석됨.

④ 철강(HS72)/철강제품(HS73)

- 철강 및 철강제품은 비교적 우리나라가 대인도 수출경쟁력을 유지하고 있는 품목이나 일부 품목(HS7209, HS7220)에서 내부적으로 경쟁력 저하 및 시장 확대 역량의 한계를 겪고 있는 가운데 외부적으로 인도의 높은 비관세장벽과 과당경쟁, 그리고 인도 내 현지 생산 및 조달 확대에 의해 수출경쟁력이 하락하고 있는 것으로 추정됨.
 - 특히 설문조사 결과에 따르면 위 품목 중 상당수가 인도의 비관세장벽 영향으로 수출이 감소, 정체되었다고 응답함.

⑤ 자동차부품(HS87), 정밀기계(HS90)

- 자동차부품(HS8708)의 경우 외부적으로는 인도의 높은 관세율, 내부적으로는 현지화 요인이 복합적으로 작용해 최근 대인도 수출이 감소, 정체되는 현상이 나타난 것으로 분석됨.
- 정밀기계품목은 인도 내 과당경쟁으로 기업들이 수출 감소, 정체를 체감하는 것으로 분석

표 3. 품목별 대인도 수출 감소, 정체 요인 분류

품목	구분	요인
기계류(HS84)	외부적	비관세장벽, 과당경쟁, 산업/수요 구조 변화, 현지 생산/조달 확대
	내부적	CEPA 활용도 저조, 기업경쟁력 저하
전자기기(HS85)	외부적	관세장벽, 과당경쟁, 산업/수요 구조 변화, 현지 생산/조달 확대
	내부적	CEPA 활용도 저조, 기업경쟁력 저하, 현지화
화학(HS29), 플라스틱(HS39)	외부적	관세장벽, 과당경쟁, 산업/수요 구조 변화
	내부적	CEPA 활용도 저조, 기업경쟁력 저하, 인도 외 신규시장 발굴
철강(HS72)/철강제품(HS73)	외부적	관세장벽, 비관세장벽, 과당경쟁, 산업/수요 구조 변화, 현지 생산 및 조달 확대
	내부적	CEPA 활용도 저조, 현지화, 인도 외 신규시장 발굴
자동차부품(HS87), 정밀기계(HS90)	외부적	관세장벽, 과당경쟁, 산업/수요 구조 변화
	내부적	현지화, 인도 외 신규시장 발굴

자료: 분석 내용을 바탕으로 저자 재구성

3. 정책 제언

1) 내·외부 요인별 수출경쟁력 제고 방향 및 과제

① 기업 내부 수출역량 강화

● 인도의 산업, 수요구조 변화에 적극 대응

- 우리 기업들은 대인도 수출경쟁력 제고를 위해 ‘메이크인 인디아’, ‘디지털 인디아’ 등 인도의 주요 정책과 산업 및 수요의 구조적 변화를 꾸준히 모니터링하고 이를 통해 발생하는 수입수요에 적극 대응할 필요가 있음.
- 제조업 기반이 취약한 인도는 산업화 과정에서 소요되는 기계류(HS84), 전기전자(HS85)류 중심의 자본재, 또는 중간재에 대한 수입수요가 점차 확대될 것으로 예상되고 있음.
 - 가격 측면에서 중국의 공세에 경쟁우위를 점하기 어려운 만큼, 보다 기술집약적이고 부가가치가 높은 품목을 중심으로 수출품목을 재구성하는 전략이 필요

- 최종재(소비재) 또한 우리나라 제품이 중국 제품을 중심으로 한 가격경쟁에서 우위를 점하기 힘든 만큼, 비교적 높은 기술력과 품질을 요하는 제품 중심으로 인도의 높아진 구매력에 대응할 필요
- 디지털 경제화에 따라 수요가 높아질 것으로 예상되는 각종 통신기기, 사물인터넷, 5G, 모바일 관련 등 고부가가치 중심의 전자기기(HS85) 제품 수요 역시 확대될 것으로 예상되고 있어 관련 품목 수출기회를 적극 모색해볼 필요

● 로컬기업과의 적극적인 파트너십 구축

- 한국기업들은 독자적인 진출보다는 국내 대기업과의 동반진출형태가 대부분으로 이러한 진출형태는 단기적으로 어느 정도 수익을 보장할 수 있지만 협력사와의 계약관계 종료나 조건 변화, 또는 협력사의 시장 철수 등으로 인한 갑작스러운 사업환경 변화가 리스크로 작용할 가능성이 높아 이에 대한 대비가 요구됨.
- 우리 기업들은 안정적이고 독자적인 거래선을 확보하기 위해 인도 현지 로컬기업이나 다국적기업과의 파트너십에 보다 적극적으로 나설 필요
- 인도의 높은 진입장벽을 고려해볼 때 우선 동반진출을 통해 인도 수출시장에 안정적으로 진출한 후 경험과 노하우를 바탕으로 거래범위를 확대하면서 시장과 품목을 다변화하는 전략이 현실적임.

● CEPA 활용도 제고

- CEPA 발효 10년이 되어감에도 불구하고 우리 기업들의 대인도 수출 CEPA 활용률은 다른 FTA의 평균 활용률 이하인 60% 수준으로, 한국 기업들의 CEPA 활용률이 낮은 요인은 주로 자사 수출품목의 CEPA 양허대상 여부를 인지하지 못했기 때문으로 분석됨.
- 대인도 수출경쟁력 제고를 위해 CEPA 활용에 대한 기업들의 보다 적극적인 관심과 활용이 필요
- CEPA 활용지원센터, 코리아플러스와 같은 정부의 지원프로그램을 활용할 필요가 있으며, 여력이 있는 기업의 경우 CEPA를 효과적으로 활용하기 위해서는 이를 전담할 수 있는 인력을 육성하거나 기업 내 시스템을 구축해 자체적인 수출역량을 강화할 필요

② 장기적, 안정적 교역네트워크 구축을 위한 정부간 협력 강화

● 비관세장벽 완화

- 복잡한 서류 준비와 절차, 까다로운 세관심사 등 행정절차와 관련한 어려움과 반덤핑 규제와 같은 비관세장벽이 대인도 수출의 감소, 정체 요인으로 작용하고 있어 이를 해결하기 위한 정부간 협력이 요구됨.

- 중앙정부와 제도적 기술적 장벽 완화를 위한 노력을 지속하는 한편 실질적으로 통관절차를 담당하는 주정부와의 협력 역시 강화할 필요
- 2018년 9월 처음으로 개최된 무역구제 협력회의 정례화를 통해 구체적인 운영방안을 확립하고 상호 비관세장벽 완화와 양국 교역 활성화를 위한 효과적인 대화채널로 적극 발전시킬 필요

● CEPA 개선 협의 지속

- 한·인도 CEPA에는 석유화학(HS29), 자동차부품(HS87), 플라스틱(HS39) 등을 중심으로 여전히 미양허품목이 다수 존재함.
 - CEPA 발효 9년이 지난 2018년 현재 기준, 당시 합의했던 양국간 양허수준은 2017년을 기점으로 모두 스케줄에 따라 관세의 완전 철폐, 또는 부분적 철폐가 이루어진 상태임.
- CEPA 협상 당시 양허대상에서 제외되었던 품목을 중심으로 추가 자유화에 대한 논의가 지속될 필요
 - 특히 최근에는 인도가 자국 내 제조업을 활성화하기 위해 수입관세를 인상한 바 있는데, 이 관세 인상 품목 가운데 한·인도 CEPA 미양허품목이 다수 포함되어 있어 우리 기업의 주요 수출품목의 상당수가 관세장벽에 직접적으로 노출되어 있음.⁴⁾
- CEPA 특혜관세 사후 환급, 원산지증명서 중복요구(매 선적 시), 까다로운 원산지 심사 등 CEPA가 실질적 효과를 발휘할 수 있도록 세부 사안에 대한 정부의 적극적인 협상 또한 필요

● 현지화, GVC를 통한 교역 선순환 환경 구축

- 우리의 대인도 수출경쟁력은 전반적으로 중국과 가격, 또는 일부 품질 측면에서 점차 경쟁열위로 전환되고 있으며, 또한 인도 로컬기업과의 경쟁 역시 심화되고 있어 수출경쟁력 저하는 불가피한 만큼 우리 기업들은 경쟁력 제고를 위해 현지화를 적극 고려할 필요
- 현지화를 통한 수출 선순환 효과로 우리 기업이 대인도 수출 확대에 기여하는 한편 나아가 우리 기업들이 인도를 GVC 거점으로 삼아 제3국 수출의 교두보로 활용한다면 이는 양국 교역 확대의 모멘텀으로 작용할 것임.
 - 특히 인도·아세안 간 FTA가 체결되어 있는 상황에서 우리의 주요 수출 대상국이자 생산거점인 아세안과 이어지는 GVC 네트워크를 전략적으로 활용한다면 교역의 질적, 양적 향상을 도모할 수 있을 것으로 예상됨.

4) 주요 CEPA 미양허 및 부분적 관세 철폐 품목: △ 자동차부품: 392690, 401110, 401693, 700711, 700910, 731875 등 49개
 △ 석유화학: 290532, 290711, 291612, 291732, 390410, 390720, 391793, 391990, 932190, 392329, 400921 등 △ 전기전자: 853710, 854449, 854430, 854411, 854420 등 △ 철강 및 철강제품: HS720421, 721933, 731815 등.

2) 세부 추진방안

- 양적 수출은 물론, 대인도 투자(현지화) 또는 양국 협력사업 등을 통해 교역의 범위와 질적 수준을 제고할 수 있는 수출·투자 선순환 생태계를 시급히 구축할 필요가 있으며, 이에 다음과 같은 방안을 제시함.
 - 우리나라의 대인도 수출 감소, 정체가 일시적이거나 특정 품목에 국한된 현상이 아닌, 내·외부의 구조적 요인으로 인해 보다 장기화되거나 고착화될 가능성이 있는 만큼 우리 기업과 정부는 대인도 수출경쟁력 제고를 위한 새로운 돌파구 모색이 필요

① ‘한·인도 무역 공동 연구·조사’ 추진

- 인도의 고성장과 소득수준 향상, 산업고도화, 소비패턴 변화 등으로 인한 수입수요 변화에 보다 신속하고 효과적으로 대응하기 위해 KIEP와 같은 싱크탱크, 산업통상부, 코트라, 민간협회 및 단체, 학계 등과 인도 측 관련 기관이 참여하는 ‘한·인도 무역 공동 연구·조사’ 추진
 - 과거 비정기적이고 성과가 미진했던 공동연구그룹과 달리 상시적으로 운영될 수 있는 지속가능한 공동연구사업으로 시스템화하여 추진할 필요
 - 프로그램을 항시화하여 지속적으로 협력기회를 관찰하고 안정적인 협력 분위기를 조성하는 한편 품목별 수요 변화 이슈를 넘어, 공동연구의 범위를 양국간 통상이슈, 현지화, 협력사업 발굴 등으로 확대

② 한·인도 ‘비즈니스 매칭프로그램’ 확대

- 지속가능한 인도 로컬기업과 인도 진출 한국기업 간 ‘비즈니스 매칭프로그램’ 개발
 - 매칭프로그램이 활성화될 경우 그동안 인도 내 로컬기업과의 비즈니스를 확대하는 데 어려움을 겪었던 우리 기업의 시장확대에 도움이 될 것으로 예상
 - 인도 로컬기업은 물론, 인도 진출 다국적기업과의 수직연계기회 확대는 인도 내 생산확대를 유발해 한국 모기업이나 협력사 등으로부터의 자본재, 원부자재 조달 확대로 이어지면서 우리나라의 대인도 수출 선순환으로 작용할 수 있으며 인도를 GVC 거점으로 활용하면서 글로벌 아웃소싱시장 진출이 활성화될 수 있을 것임.

③ ‘한·인도 협력기금’ 조성을 통한 협력사업 구체화

- 양국간 원활한 협력사업 추진을 위해 우리 정부는 인도 정부와 상호 출연을 통해 아세안 수준으로 ‘한·인도 협력기금’을 조성
 - 최근 양국간 다양한 경제현안이 산재해 있고, 무엇보다 이를 해결하기 위한 구체적인 사업 추진의 필요성이 높아지고 있음에도 불구하고 이를 위한 협력기금은 전무한 상황

- 우리 측이 협력기금을 주도적으로 조성 및 운영하여 양국 협력사업을 발굴하고 구체화하는 데 활용할 필요가 있음.
- 본 장에서 제시한 △ 양국 무역 공동 연구·조사 추진 △ 비즈니스 매칭 프로그램 확대 △ CEPA 활용도 제고 △ 무역투자 활성화를 위한 공동개발사업 발굴 및 추진 등 대인도 수출경쟁력 제고를 위한 구체적인 사업추진수단으로 활용할 수 있을 것으로 기대

④ 현지화, GVC 활성화를 위한 ‘한국형 제조업 중심 신도시’ 개발

● 우리 기업의 대인도 수출 선순환과 질적 제고를 위한 새로운 돌파구 역할을 할 것으로 기대되는 양국 협력 개발사업인 ‘한국형 제조업중심 신도시’ 추진

- 우리 정부와 기업은 인도시장 내 중국의 영향력이 날이 갈수록 확대되는 가운데 수출경쟁력 제고를 위해서는 현지화가 필수적이라는 인식에 공감하고, 본 사업을 통해 인도와 장기적이고 안정적인 교역 및 투자 관계를 구축하는 정책적 노력이 필요
- 특히 우리의 역량과 인도 측의 관심분야를 고려해 시너지를 높일 수 있는 자동차, 전기전자, 식품가공, 제약 등의 분야를 중심으로 사업을 발굴, 추진할 필요
- 사업 추진은 다양한 신도시를 단기에 성공적으로 개발한 우리의 경험과 양국 정상간 약속한 100억 달러 금융패키지를 바탕으로 기진출 혹은 진출 예정 기업, 공공기관, 정부의 역량을 패키지화한 Team Korea 형태로 참여
- 대규모 사업보다는 적정규모의 사업을 조기에 개발·성공시켜 Team Korea 역량과 이미지를 브랜드화하여 추가 개발에 참여하는 방식으로 전개할 필요 **KIEP**

부표 1. 세부 품목별 대인도 수출 감소, 정체 요인 매트릭스

		내부적 요인				
		경쟁력 저하/ 역량 부족	CEPA 활용도 저조	현지화 (수입대체)	신규시장 발굴(인도 외)	기타(불분명)
외 부 적 요 인	관세장벽 (미양허 등)	HS2905 HS3904 HS3910~20대 HS8501	HS3903 HS8501 HS8544 HS8536	HS7204~23 HS7318 HS8501 HS8544 HS8536 HS8708	HS2905 HS3904 HS3910~20대	HS3901 HS3902 HS3903 HS3906
	비관세장벽	HS2905 HS7220*	HS8479	HS7204~23 HS8501 HS8544	HS2905	HS2903 HS2917 HS2929 HS7204~26
	과당경쟁/ 경쟁열위	HS7304~23 HS8517 HS8529 HS8536 HS8544	HS3910 HS8479 HS8480	HS7304~23	HS3910~20대 HS9031~9032	HS8414 HS8415 HS8462 HS8504/28/29
	산업/수요 구조 변화	HS7209 HS8407 HS8544		HS8708	HS3904	HS1701 HS2704 HS2809 HS2921/41 HS3002 HS4001/4011 HS4707 HS7103 HS8411/26/45/71 HS8473/77 HS8523 HS8714
	현지 생산/ 조달 확대	HS7209 HS7219 HS7220 HS8501	HS3903 HS8479 HS8480		HS7209 HS7219	

주: 1) 철강 중 HS7208, HS7210, HS7225, HS7207, HS7221는 제외(수출경쟁우위품목임).

2) HS3920, HS8536, HS9031, HS9032는 2장, 3장에서 수출경쟁 우위 품목으로 분류되었으나 설문조사 결과 기업들이 수출 감소, 정체를 체감하는 품목으로 조사되어 본 분석에 포함시킴.

3) 내부적 요인은 수출주체인 기업 측 요인, 외부적 요인은 수출대상국인 인도 측 요인임.

자료: 분석 내용을 바탕으로 저자 재구성.