

IIT

INSTITUTE FOR
INTERNATIONAL
TRADE

Trade Focus

Vol.14 No.26

인도 수출 애로 및 시사점

- 2014년 對인도 수출실적 1만 달러 이상 기업 대상 설문결과 -

2015년 7월

송승이 연구위원



한국무역협회
국제무역연구원



목차

[요 약]

I. 연구 배경	1
II. 설문조사 개요	4
III. 對인도 수출 기업 애로사항	5
IV. 對인도 수출기업이 필요로 하는 지원서비스	12
V. 결론 및 시사점	15

보고서 내용 문의처
송 송 이 연구위원

(☎ 02-6000-6585, songiee@kita.net)

2015년 인도의 경제성장률이 중국을 앞지를 것이라고 전망되는 가운데 우리나라의 對인도 수출은 최근 줄어들고 있다. 2015년 1~5월 중 對인도 수출은 전년 동기대비 1.9% 감소한 50.9억 달러를 기록했다. 이에 인도수출기업들을 대상으로 애로사항을 조사하고 필요한 정책 및 서비스를 발굴하기 위해 2014년 對인도 수출실적 1만 달러 이상인 기업들을 대상으로 설문조사를 시행했다.

설문조사 결과 응답자 191명 중 60.3%가 수출시 느끼는 어려움이 여타 개도국에 비해 더 많다고 응답했다. 그 중 가장 큰 어려움은 제품 단가에 대한 압박으로 경쟁국 제품에 비해 우리 수출품의 가격이 훨씬 높았다. 중국, 인도산 등에 비해 30~50% 이상 가격 차이가 나기도 하고, 일-인도 CEPA에 비해 불리하게 양허가 된 합성고무, 합성수지 등은 일본산에 비해 10% 정도 가격 차이가 났다.

관세 등 각종 세금관련 문제 역시 업체들에겐 큰 어려움이었다. 관세 이외에 교육세, 특별추가세, 도심통과세 등 다양한 세금이 붙어 가치 총액의 30% 이상이 세금으로 부과되는 경우도 있었다. 또한 한-인도 CEPA의 원산지 증명서 발급시 원가공개에 대한 부담과 더불어 과중한 서류 준비로 시간이 지연되어 포기한 기업들도 있었다. 품질인증인 BIS 인증의 강제시행으로 관련 비용 지출이 상당했으며 인증 획득에도 시간이 많이 소요되었다. 주별로 다른 복잡한 인허가 규정 때문에 장기간 동안 허가를 받지 못하는 경우도 있었으며, 특수한 결제 조건을 요구하고 결제일을 연장하거나 약속을 파기하는 경우도 있었다. 입찰 공고를 낸 정부기관도 약속을 파기하거나 입찰을 취소, 또는 지연하는 경우도 있어 예측이 불가능했다.

수출기업이 희망하는 서비스로는 인도시장에 관한 신속하고도 구체적인 상세 정보와 함께 인도 바이어 명단 및 정보, 신용조사 확인, 인도 현지경험이 풍부한 전문가의 실무상담 및 자문 등으로 나타났다.

정부는 기업들의 효과적인 한-인도 CEPA 활용을 위해 내년 6월로 예정된 한-인도 CEPA 개정 협상을 가능한 한 신속히 시작하도록 추진해야 하고 이를 위해 기업의견을 충실히 수용해야 할 것이다. 또한 우리 협회를 비롯한 유관기관에서는 인도시장에 관한 정확하고도 구체적인 상세 정보 제공과 더불어 인도 시장 전문가 양성과 풍부한 경험으로 실질적인 상담을 할 수 있는 컨설턴트 확보에 더욱 힘을 기울여야 할 것이다.

본 문

I. 연구 배경

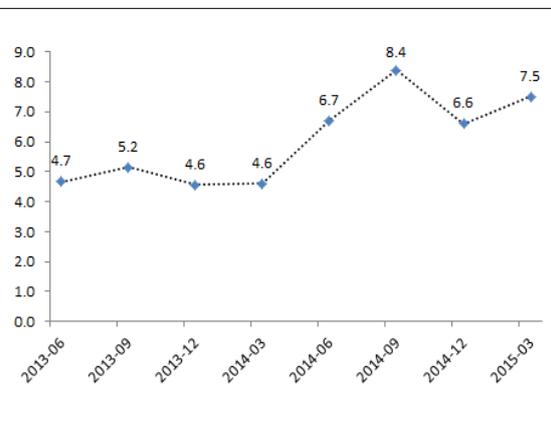
- 최근 인도 경제는 2014년 5월 모디 정부 출범 이후 경제를 살리기 위한 ‘모디노믹스’의 시행으로 성장률이 높아지고 있으며 올해 중국의 성장률을 앞지를 것으로 전망됨
- 2015년 1~3월중 7.5% 성장을 달성했으며 2014-15 회계연도 성장률은 7.3%를 기록
- IMF는 지난 4월 2015년 인도(7.5%)가 중국(6.8%)을 앞지를 것으로 전망
- 다만, 1월말 GDP 집계방식과 회계연도 기준이 변경되면서 자동적으로 상승한 부분이 있으므로 무조건적인 낙관보다는 균형된 시각으로 모니터링 하는 것이 필요

<인도의 분야별 경제성장률>

(단위 : %)

구 분	'12-'13	'13-'14	'14-'15
농림수산업	1.2	3.7	0.2
광업	-0.2	5.4	2.4
제조업	6.2	5.3	7.1
전기·가스·수리	4.0	4.8	9.6
건설	-4.3	2.5	4.8
유통·여행·통신	9.6	11.1	10.7
금융·부동산·사업서비스	8.8	7.9	11.5
사회·개인서비스	4.7	7.9	7.2
총 GDP 성장률	5.1	6.9	7.3

<인도의 분기별 경제성장률>



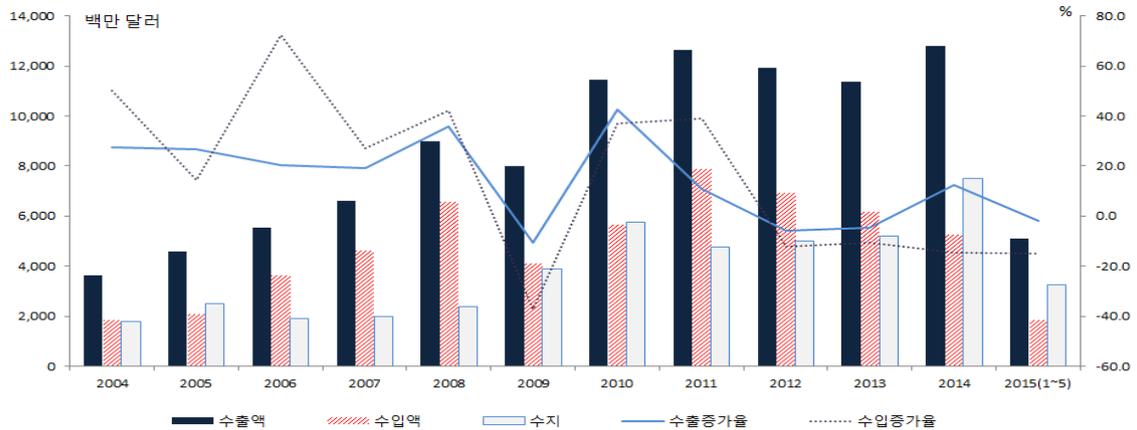
주 : 2011-12 가격 기준
 자료 : CEIC, 인도재정부

- 한편, 2015년 1~5월중 對인도 수출은 50.9억 달러로 전년 동기 대비 1.9% 감소하였으며 수입은 18.5억 달러로 15.1% 감소
- 수입 감소폭이 수출 감소폭보다 큰 가운데 무역수지 흑자는 32.4억 달러를 기록

□ 한-인도 CEPA가 발효된 2010년 수출입이 모두 크게 증가했으나, 이후 점차 증가폭이 줄어들다가 2012년부터 수출입이 감소했으며 특히 수입이 크게 감소

○ 2014년 수출은 12.4% 증가한 128억 달러를 기록한 반면 수입은 14.7% 감소한 53억 달러로 무역수지는 75억 달러의 흑자를 기록

<우리나라의 對인도 무역 동향>

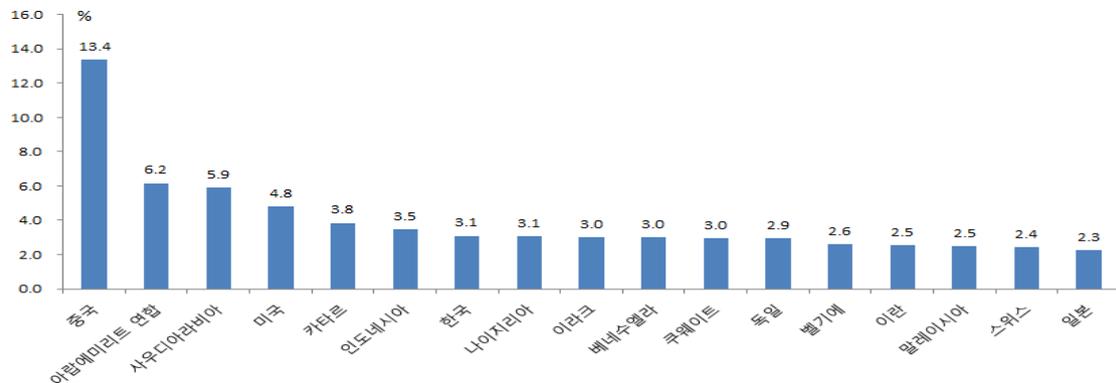


자료 : KITA.net

□ 2014년 인도 시장에서 우리의 점유율은 3.1%로 7위였으며 일본(2.3%)을 상회

○ 중국이 13.4%로 1위를 차지하고 있으며, 아랍에미리트, 사우디아라비아, 미국, 카타르, 인도네시아 등이 뒤를 이음

<인도 수입시장에서 각국의 점유율>



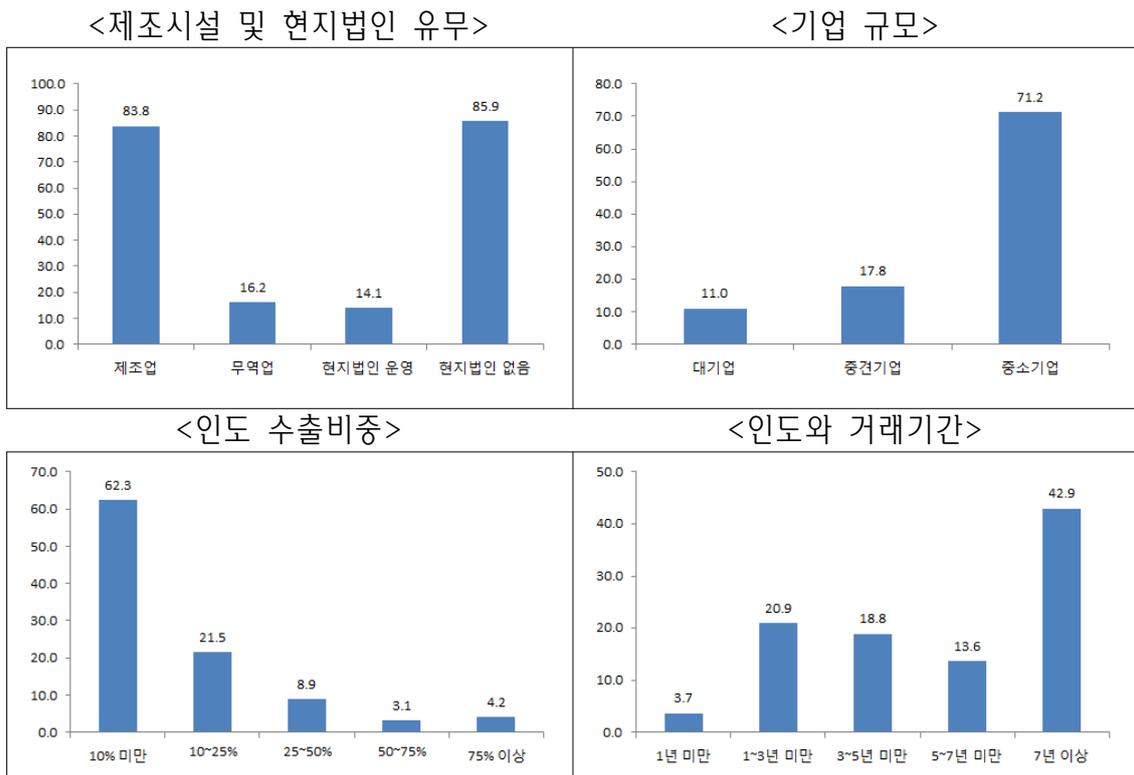
주 : 2014년 자료로 계산
 자료 : 인도 상공부

- 인도 시장의 성장에 대한 세계의 기대가 큰 가운데 지난 5월 모디 총리의 방한 이후 우리 기업들의 인도에 대한 관심이 높아지고 있는 반면 우리나라의 對인도 수출이 감소하여 對인도 수출기업들의 애로사항을 파악하고 필요한 정책 및 서비스를 제안하고자 함
- 실제로 우리 기업들이 인도 시장에서 느끼는 어려움에 대해 사례를 수집하여 공유함으로써 기업들의 예측가능성 확보
- 우리 기업들의 인도 시장 진출에 필요한 정부 차원의 과제 발굴 및 제안
- 기업들에게 실질적으로 도움이 되는 서비스를 발굴하여 강화

II. 설문조사 개요

설문 대상 : 2014년 對인도 수출 1만 달러 이상인 기업 3,390개

응답 기업 : 191개



조사기간 : 2015. 6. 8~19(2주간)

방법 : 온라인 설문 및 전화 인터뷰

설문내용

- 여타 개도국에 비해 수출 시 느끼는 어려움의 정도 및 애로 사항
- 인도 시장의 성장가능성 전망 및 사업확대 계획
- 정부 및 유관기관으로부터 제공받고 싶은 서비스

Ⅲ. 對인도 수출 기업 애로사항

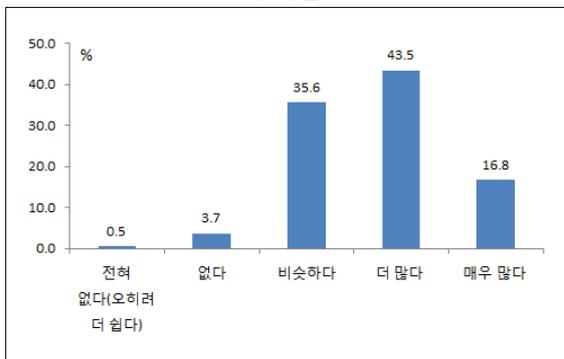
□ 對인도 수출 기업을 대상으로 설문조사한 결과 응답자 중 60.3%가 수출시 느끼는 어려움이 여타 개도국에 비해 더 많다고 응답

- 더 어려움이 많다는 응답이 43.5%, 매우 많다는 응답은 16.8%로 나타남
- 여타 개도국에 비해 인도 수출 시 느끼는 어려움이 없다는 응답자는 전체의 4.2%에 불과. 비슷하다는 응답은 35.6%

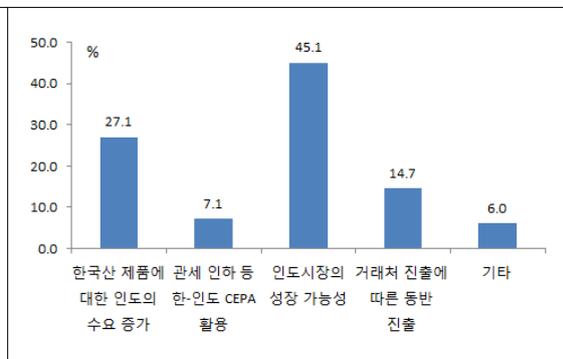
□ 인도 시장 진출 이유에 대해서는 시장의 성장가능성을 보고 진출했다는 응답이 45.1%로 가장 높게 나타남

- 한국산 제품에 대한 인도의 수요 증가가 27.1%로 2위를 차지했으며 거래처 진출에 따른 동반진출이 14.7%를 기록
- 관세인하 등 한-인도 포괄적경제동반자협정(CEPA) 활용은 7.1%에 불과
- 인도 수출기업들에게 한-인도 CEPA가 큰 영향을 미치지 않고 있는 것으로 판단됨

<여타 개도국 대비 인도 수출 시 어려움>



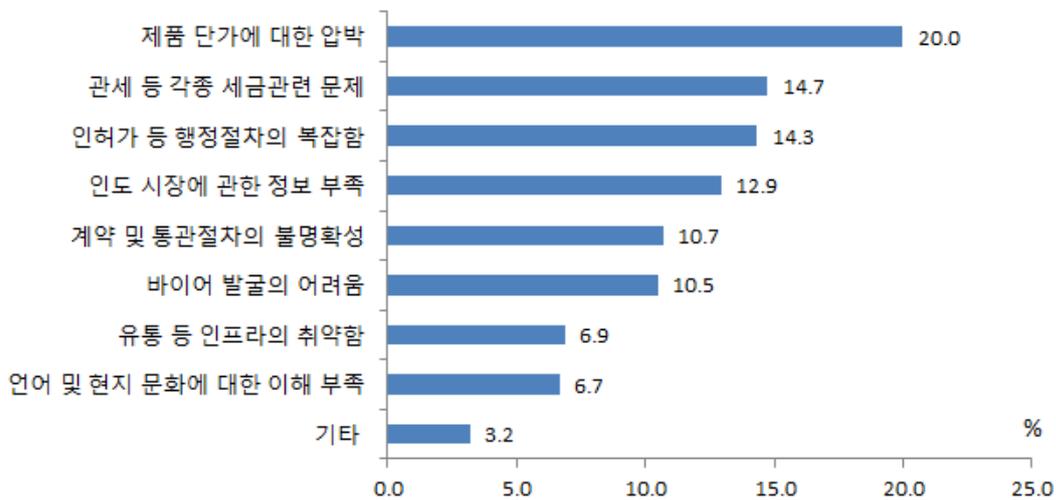
<인도 시장 진출 이유>



□ 인도 시장 진출 시 가장 어려운 점은 제품 단가에 대한 압박이 20.0%로 가장 높았으며 관세 등 각종 세금관련 문제 14.7%, 인허가 등 행정절차의 복잡함이 14.3%로 뒤를 이음

- 인도 시장에 대한 정보 부족, 계약 및 통관절차의 불명확성, 바이어 발굴의 어려움과 유통 등 인프라의 취약함도 애로로 지적됨. 이외에도 CEPA 양허 개선 필요성과 CEPA 원산지 증명서 발급 애로 등에 대한 어려움도 토로함

<인도 시장 진출 시 어려운 점>



주 : 다중응답 질문으로 총 응답 수 495개

① 제품 단가에 대한 압박

- 세라믹 코팅기술이 적용된 섬유기계 부품을 수출하는 S사는 알리바바를 통해 인도 바이어를 만나 2014년 거래를 시작했으나 가격 차이로 인해 2015년 1월에 주문이 중단됨
 - 기술에서 월등히 앞서지만 개당 가격이 우리 제품은 3.6달러인 반면 중국산은 2달러에 불과하고 인도네시아산과 터키산 역시 가격이 저렴함
- 변압기 안에 들어가는 전기절연유(특수윤활유)를 취급하는 M사는 인도산과 가격이 톤당 150~200달러 이상 차이가 나 어려움을 겪고 있음

- 전기절연유는 보통 교환주기가 10~15년이지만 변압기 관리가 미흡하거나 습한 지역일 경우 산화되지 않도록 연 1회 점검이 필요함. 중국에서도 동 제품을 생산하나 자국 내 수요가 많아 수출여력이 적어 우리 기업은 인도에서는 인도산과 경쟁 중임

② 관세 등 각종 세금관련 문제

- 한-인도 CEPA 상에서 일부 품목은 양허가 제외되어 일-인도 CEPA에 비해 높은 관세 적용으로 경쟁에서 뒤쳐지고 있음
 - 에틸렌 프로필렌 비공액 디엔고무(EPDM, HS 400270.9000)를 수출하는 P사는 동 품목이 한-인도 CEPA 상에서 양허제외 품목으로 분류되어 수출 시 10%의 관세를 적용받고 있음. 일본(0%)에 비해 가격경쟁력이 떨어져 일본산에 비해 약 50% 정도 물량이 감소
 - * P사는 인도와 중국을 주요 수요처로 상정하고 생산시설을 증설하였으나 한-중 FTA에서도 동 품목은 7.5%의 관세를 15년간 장기간에 걸쳐 철폐하므로 대중 수출 증가도 어려울 것으로 사료됨. 유럽과 미국으로 수출을 고려중이나 선진국은 평가기준이 더욱 까다롭기 때문에 어려울 것으로 판단됨
 - 합성수지를 수출하는 I사는 한-인도 CEPA에서 양허제외된 HS 392010(에틸렌 중합체), HS 392020(프로필렌 중합체) 수출 시 10% 관세를 적용 받고 있음
 - * 베트남산 중합체는 0%이므로 이미 베트남산, 인도네시아산과의 가격경쟁에서 뒤쳐지고 있으며 일본산 역시 즉시철폐 품목으로 0%임
- 인도 현지법인에 절삭공구를 수출하는 Y사는 CIF 1만 달러 규모 수출 시 기본관세, 상계관세, 교육세, 고등교육세, 특별추가세, 도심통과세 등 6가지 이상의 세금이 붙어 총 3,014달러의 세금을 납부
 - 제품 가치총액의 약 30%가 관세 및 세금으로 납부되므로 부담이 매우 큼

<인도로 제품 수출 시 부과되는 관련 세금 사례>

1. Assesed Value	CIF Value 의 1% 가산	10,100.0
2. Basic Custom Duty	AV의 10%	1,010.0
3. Countervailing Duty	(AV+BCD)*12%	1,333.2
4. Customs Education Cess	(BCD+CVD)*2%	46.9
5. Customs 2nd & Higher Education Cess	(BCD+CVD)*1%	23.4
6. Special Additional Duty	(1+2+3+4+5)*4%	500.5
총 지불금액	(1만 달러 수출 시 3,014달러 납부)	3,014.0

자료 : 철삭공구 수출기업 Y사

- 인도에 현지법인을 설립해 자동화 기계와 부품을 수출하는 D사는 관세 및 세금이 제품 가격의 25~30%에 달함
 - 한-인도 CEPA의 관세인하 혜택을 누리려면 원산지증명서를 발급받아야 하나, 원가 공개와 함께 과중한 서류를 제출해야 하므로 대응하지 못하고 있음

③ 한-인도 CEPA 원산지증명서 발급의 어려움

- 한-인도 CEPA에서는 개별기준을 가진 955개 품목을 제외하고는 모두 공통적으로 HS 6단위의 세번변경기준과 역내산 부가가치 35%의 기준을 동시에 만족시켜야 함. 여기에 부품까지 세부 품목을 전부 기재하여 원가를 공개해야 하는 부담이 큼
 - LED 조명기기를 수출하는 G사는 원료 1톤 중에 5g, 10g에 불과한 소재까지 모두 원가 계산을 해야 하므로 매우 복잡하고 시간도 오래 걸림
 - 기계를 수출하는 M사는 거래처의 요청으로 원산지증명서를 발급하려 했으나 너무 까다롭고 복잡하여 포기함
 - 한-인도 CEPA 상에 관세가 철폐된 자동화기계를 수출하는 S사 역시 CEPA 혜택을 받기 위한 제출 서류가 너무 많고 복잡해 포기함
- 한편, 발급기관에서 까다롭게 서류 표기를 요청하거나 추가 서류를 요구하는 경우도 많음

- 농기계를 수출하는 K사는 관련부품 500개 중 100여개만 기입해도 발급받고 있음. 증명서 발급담당자에게 제출하는 서류에 생소한 부품 이름을 기재하면 더 빨리 발급되고, 익숙한 부품을 기재하면 계속 추가서류를 요청하여 시간이 지연됨
- 잉크를 수출하는 C사는 증명서 발급 담당자의 교체 이후 이전에는 요구하지 않았던 중량표기 및 신용장(Letter of Credit)상의 품목명과의 일치 등 추가기재 또는 수정보완 요청으로 시간이 지연된 경우가 빈번함

④ 인허가 등 행정절차의 복잡함

- 품질인증인 BIS(Bureau of Indian Standards) 인증의 강제 시행으로 관련비용 지출이 큰 데다 제품에 대한 인증 규정이 자주 바뀌고 해당 항목도 매우 많음
 - 인도 당국은 건축재료, 금속, 전기전자 제품, 자동차 부품 등 100여 개 품목에 대하여 품질, 안전, 신뢰성 확보를 위해 BIS 강제인증제도를 시행 중이며 BIS 인증이 필요한 품목을 갑자기 발표하기도 함
 - 2012년 9월 중 전자제품 및 IT 상품(TV, 노트북, 컴퓨터, 프린터, 태블릿 등)에 대해 6개월 이후인 2013년 3월부터 BIS 인증 제품만 인도 판매를 허용하겠다고 발표
 - 프린터를 수출하는 V사는 현지법인이 없어 BIS 인증을 위해 대리인을 반드시 고용해야 하며 수출제품 규격 8가지에 대해 각각 별도 인증을 받아야 해 부담이 크다고 호소
 - * 대리인 고용 및 등록비용 3,500달러, 규격 당 테스트 비용 3,500달러를 포함해 1개 모델 당 포함 7,000달러 소요
 - 1개 규격 인증에 1년 넘게 걸렸으며 2년에 한 번씩 갱신해야 하는데 2년이 채 되기도 전에 규격이 바뀌어 다시 인증을 받아야 했음. 또한 테스트 기관 3곳 중 2곳이 업무 정지를 당해 1곳에서만 시험할 수 있어 병목현상이 심함

- 금년 8월까지 인도에 수출하는 글로벌 기업들은 인증등록을 완료해야 하나 불가능해 보이며, 인도 당국은 마감시한이 임박해서야 등록연장을 발표하므로 예측이 불가능함
- 중소기업청에서 시행하는 해외인증 지원서비스는 기업당 1개 제품의 1개 모델에 한해 인증비용의 50~70%를 지원하므로 실제로는 큰 도움이 되지 않고 있음
- 또한, 주별로 인허가 규정이 달라 매우 복잡하며 1개의 제품을 각 주별로 별도 허가를 받아야 하므로 많은 시간이 소요됨
- 2013년 5월에 진출한 H사는 인도 현지기업과 제휴하여 소주를 유통 중이나 각 주별로 허가 획득에 상당한 시간이 소요되었음. 타밀나두 주 정부에서는 제도를 변경하지 않아 2년이 지나도록 브랜드 등록 허가를 받지 못하고 있음
 - * H사는 현재 뭄바이, 고아, 마하라슈트라, 아쌈, 카르나타카 주 등에서 허가를 받아 소주 원액을 수출하여 현지에서 병입생산하여 유통하고 있음

⑤ 특수한 결제조건 요구, 결제일 연장 및 약속 파기

- 인도에서는 결제 약속을 지키지 않고 미루거나 국제거래 표준과는 다른 형식의 신용장을 요구하는 경우가 종종 있어 대금결제까지 상당한 시간이 소요되는 어려움이 있음
- 기지국용 안테나를 수출하고 있는 B사는 인도의 대기업과 거래하고 있으나 통상적으로 L/C 개설 후 선적을 하는 것과 달리 선적 후에 L/C를 개설하겠다고 하여 6개월이 걸려서 대금을 회수한 적이 있음
 - * 인도 기업은 선적증명을 담보로 해외은행으로부터 용자를 받으려고 B사에게 요청한 것이었으며 국내 은행에서는 이러한 개념의 L/C가 없으나 외국계은행에서 보증신용장(Standby L/C)과 같은 방법이 있다고 알려주어 주거래은행에 설명하고 진행
- 정보통신기기를 수출하는 T사는 바이어 주문으로 선적 완료 후에도 결제를 하지 않아 재고로 남았던 적이 있으며 결제일이 항상 늦어 어려움

⑥ 인도 정부기관의 약속 파기로 예측 불가

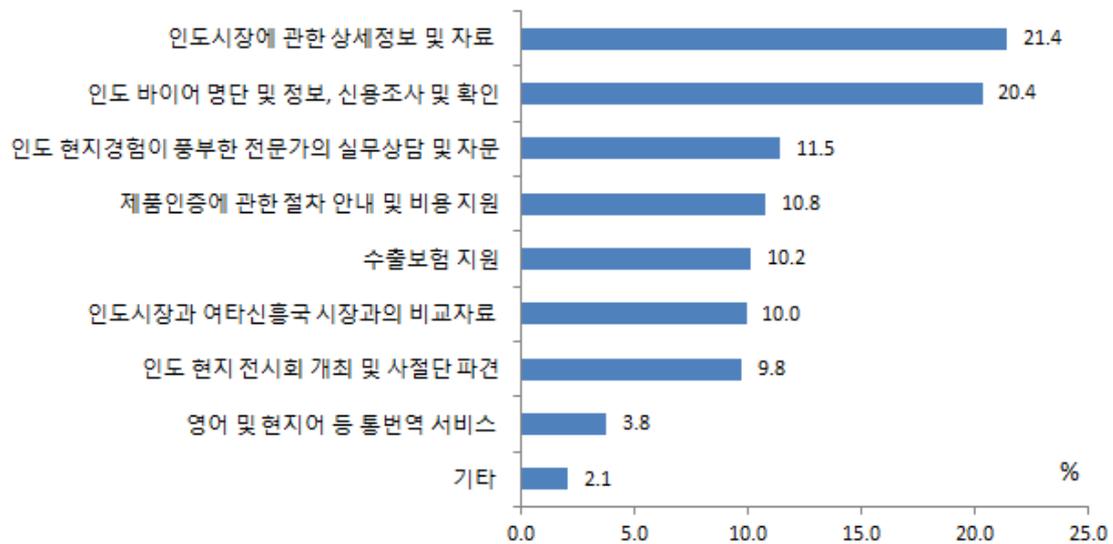
- 입찰공고를 내는 인도 정부기관에서 입찰 공고 후 별다른 사유 없이 취소하거나 연기하는 사례가 있어 공정하고 투명한 처리를 요청하는 것이 필요함
 - 배전자동화 단말기를 생산·수출하는 E사는 인도 전력청의 입찰에서 가격이 가장 낮았는데도 불구하고 수주하지 못해 입찰보증금에 대한 은행수수료 및 해외 출장비용 등의 손실을 입음
 - 입찰공고가 갑자기 취소되거나 연기되는 사례도 빈번히 발생하여 예측 불가

IV. 수출기업이 필요로 하는 지원서비스

- 인도 시장 진출을 위해 우리 정부 및 유관기관에서 가장 받고 싶은 지원은 인도 시장에 관한 상세정보 및 자료가 21.4%로 가장 높았음. 인도 바이어 명단 및 정보, 신용조사 및 확인(20.4%)이 그 뒤를 이음
- 또한 현지경험이 풍부한 전문가의 실무상담 및 자문(11.5%), 제품 인증에 관한 절차 안내 및 비용 지원(10.8%), 수출보험 지원(10.2%) 등이 필요한 것으로 나타남

<인도 시장 진출 시 필요한 서비스>

(단위 : %)



주 : 다중응답 질문으로 총 응답 수 471개

- 개별 인터뷰 결과 수출기업들은 아래와 같은 서비스에 대해 필요성을 피력함

① 인도 시장에 관한 상세정보 및 자료

- 인도의 행정절차 및 법규가 자주 바뀌어 업무에 혼선을 빚는 경우가 많으므로 신속한 업데이트와 정확한 정보 제공이 필요함
 - 개별 컨설팅을 통해 추진할 경우 비용이 많이 소요됨

- 인도 시장 현황 파악 및 시장 진입시기 결정을 위해 인도의 HS 코드별 수출입 실적 통계가 좀 더 빨리 제공되기를 희망함
 - * 현재로서는 KITA.net을 통해 한국무역통계는 1개월 전, 인도무역통계는 3개월 전의 통계 조회 가능
- 인도 시장 상세 정보 외에 인도 현지 주재원 생활에 대한 실질적인 정보(부동산, 주재원 밀집 거주지역 및 위험지역, 현지 어린이집 및 학교 등 운영 사례, 병원 정보 등)와 더불어 인도 비즈니스 문화 및 에티켓, 제도 등에 대한 자료가 필요함
 - * 현재 KOTRA 글로벌연수원의 주재원사관학교(5일, 30시간) 및 KITA 인도주재원 과정(3일, 21시간)에 위와 같은 내용이 포함됨
- 인도의 각 주별 상세 정보와 동향을 파악할 수 있는 구체적인 데이터와 함께 인도 수출 및 투자진출 시 겪는 애로사항 등을 정리한 자료 필요
- 바이어 연락 방법과 현지 유통업체들이 주로 이용하는 온라인 플랫폼 등 인도 시장 판로 개척을 위한 AtoZ와 같은 상세한 매뉴얼이 필요함

② 바이어 발굴을 위한 전시회 참가 및 사절단 파견

- 인터뷰 결과 인도 수출 기업들은 인도에 현지법인을 세운 대기업 또는 동반진출한 모기업에게 수출하는 경우가 많음. 인도 현지기업에게 수출하는 경우는 해외 전시회 개최 시 인도 바이어가 내방하거나 검색하여 직접 연락한 경우들이 있었음
- 거점 도시 발굴과 함께 거점 도시에 대한 시장 개척단 파견 및 현지 전시회 참가가 필요함
 - 다만, 여러 다양한 품목을 아우르는 사절단이나 전시회 보다는 도로교통, 기계 공구 등 전문분야에 국한하는 것이 필요
- 현지 전시회 정보를 최대한 신속하고 정확하게 업데이트해 소개할 필요가 있음

③ 현지경험이 풍부한 전문가의 실무상담 및 자문

- 현재 우리 협회를 포함한 무역진흥기관에서는 해외시장 경험이 풍부한 전문가들을 자문역으로 기용하여 수출기업들을 위한 1대1 상담을 하고 있으나 인도 시장의 경우 전문가가 부족함
 - * 우리 협회 무역현장자문(Trade SOS) 37명 중 인도 지역 전문가는 2명
- 유관기관에서는 인도 무역 관련 컨설팅 업체들을 확보하여 연결하는 것도 고려 가능

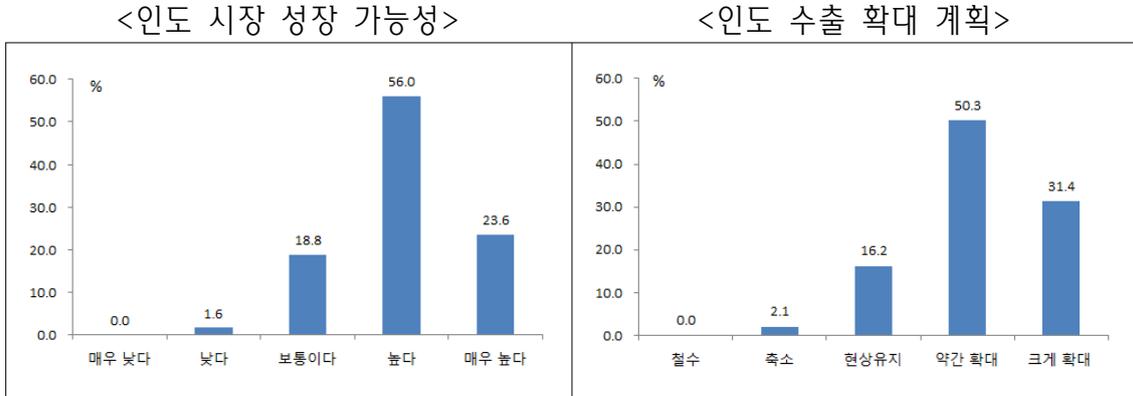
④ 제품인증 관련 안내 및 비용, 수출보험 등 자금지원

- 제품인증을 위한 절차가 복잡하므로 인증에 관한 컨설팅 및 절차 안내, 인증비용 지원을 확대하는 것이 필요함
 - * 중소기업청에서 시행중인 해외규격인증 획득 지원사업은 해외 241개 인증에 대해 수출능력으로 구분하여 매출 30억 원 초과 기업에겐 획득 비용의 50%, 30억원 미만 기업에겐 70% 까지 지원
 - * 연간 5회(씩수월, 10월 마감) 지원 기업을 모집하며 한 기업당 2개 규격까지 인증 지원이 가능하고 다음 회기에 재지원 가능
- 인도 수출 시 결제 대금 회수가 지연되거나 안 되는 경우도 있으므로 수출보험 지원이 필요하며 중소기업의 경우 단체보험도 유용하게 쓰일 것임
 - * 한국무역보험공사의 단체보험은 전문인력과 위험관리 경험이 부족한 중소·중견기업이 소속 경제단체나 지자체를 통해 일괄 보험계약을 체결해 경제단체와 지자체가 보험계약자가 되고 중소기업이 피보험자가 됨. 보험료는 가입단체가 전액 부담하고 보험이용 절차는 무역보험공사와 지원단체가 공동처리하며 수출기업은 단체를 통해 가입신청서만 제출하면 됨
 - * 한국무역보험공사는 2013년 3월부터 2015년 5월 말까지 53개 단체의 9,338개 중소기업에 총 13조 9,000억 원의 단체보험을 지원(헤럴드경제, 2015. 6. 30)

V. 결론 및 시사점

- 인도의 경제성장률이 중국을 앞지를 것으로 전망되는 가운데 우리나라의 對인도 수출이 줄어들고 있으므로 對인도 수출기업들의 애로사항을 점검하고 정부 및 유관기관이 유기적으로 협력하여 기업을 지원하는 방안 모색이 필요함
 - IMF는 지난 4월 2015년 인도(7.5%)가 중국(6.8%)을 앞지를 것으로 전망
 - 2015년 1~5월중 對인도 수출은 50.9억 달러로 1.9% 감소하였으며 수입은 18.5억 달러로 15.1% 감소
- 인도 시장에 대해 응답자의 60.3%가 수출 시 느끼는 어려움이 여타 개도국에 비해 더 많다고 응답
 - 애로사항으로는 제품 단가에 대한 압박, 관세 등 각종 세금관련 문제, 인허가 등 행정절차의 복잡함과 인도시장에 관한 정보 부족, 계약 및 통관절차의 불명확성 등을 꼽음
 - 또한 한-인도 CEPA 원산지증명서 발급의 어려움과 특수한 결제조건 제시 및 약속 파기 등의 어려움을 호소함
- 인도 시장의 어려움에도 불구하고 對인도 수출기업들은 인도 시장의 성장 가능성을 긍정적으로 전망하고 있으며 사업을 더욱 확대할 계획임
 - 응답자 중 79.6%가 향후 인도 시장의 성장가능성이 높다고 응답함
 - 향후 인도 수출 또는 현지 사업을 더욱 확대할 것이라는 응답은 전체의 81.7%를 차지

- 인도 수출 또는 사업을 축소하겠다는 응답이 2.1%, 현상유지를 하겠다는 응답은 16.2%에 그침



- 세계은행에 따르면 인도 시장의 사업환경은 189개국 중 142위에 불과하여 아직까지 어려움이 많은 시장이나 어려울수록 우리 기업들의 진출을 지원하여 선점할 수 있도록 해야 할 것임
- 기업들이 한-인도 CEPA를 활용하여 인도 시장에 진출할 수 있도록 2016년 6월 이전에 개시하기로 한 한-인도 CEPA 개정 협상을 시급히 추진하는 것이 필요함
 - 합성고무, 합성수지 등 양허제외된 품목들이 양허에 포함되도록 노력해야 할 것임
 - 또한 기업 입장에서 원산지증명서 발급이 보다 수월하도록 원산지 결정기준 및 증명서 발급에 관한 부분 역시 개선이 필요함
- 인도에 수출하는 국내기업들이 신뢰할 수 있을 만한 인도 시장 동향에 관한 상세하고 구체적인 자료 제공과 인도 현지 기업들에 관한 업데이트된 정보 제공이 필요함
- 자주 바뀌는 각종 법규 및 행정 절차에 관한 정보를 포함하여 29개 각 주별 시장 동향 및 인증절차에 관한 안내 등이 필요

인도 수출기업들을 위한 직접적인 자금지원 확대 역시 필요함

- 바이어의 결제가 늦어지거나 국제적으로 통용되지 않는 특수한 결제조건을 요청하는 경우를 대비하여 수출보험 지원을 확대하는 것이 필요
- BIS 인증 등 인증절차에 소요되는 시간과 비용을 감안하여 인증비용 지원 확대가 필요

인도의 주요 거점도시로 시장개척단 파견 및 분야별 전시회 참가 필요

- 전시회는 모든 품목을 포괄하는 종합전시회 보다는 기계, 도로교통, 신재생에너지 등 특수 분야에 초점을 맞춘 경우가 더 효과적으로 판단됨

인도시장 전문가 양성 및 현지경험이 풍부한 전문가 및 컨설턴트의 확보 필요

- 인도시장 전문가가 아직 부족한 상황이므로 무역아카데미 등 교육기관을 통해 전문가 양성에 주력
- 인도 수출 및 진출 관련 컨설턴트들을 확보하여 수출 기업 및 관심 기업들에게 실용적이고 구체적인 상담을 충분히 제공

〈참고자료〉

(기사)

헤럴드경제, “수출 미회수 불안 ‘무보 단체보험’이 해답” 2015. 6. 30

(사이트)

인도 재정부 <http://finmin.nic.in>

인도 상공부 <http://commerce.nic.in/>

한국무역협회 <http://www.kita.net>

중소기업청 <http://www.smba.go.kr>

(기타)

일 · 인도 CEPA 협정문, 『COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT BETWEEN JAPAN AND THE REPUBLIC OF INDIA』, 2011.2.

한 · 인도 CEPA 협정문, 『대한민국과 인도공화국 간의 포괄적경제동반자협정』, 2009.8.

인도 수출 애로 및 시사점

– 2014년 對인도 수출실적 1만 달러 이상
기업 대상 설문결과 –
Trade Focus Vol.14 No.26

발행인 | 김인호

편집인 | 김극수

발행처 | 한국무역협회 국제무역연구원

발행일 | 2015년 7월 15일

인쇄처 | (주)보성인쇄기획

등록일자 | 1960년 5월 26일

등록번호 | 2-97호