SEMINAR PROCEEDINGS · 세미나 자료집

BRICS+

신흥시장과 양산 경제·문화 발전 전략 세미나

신흥시장 수출 다변화 · 지역 중소기업 보호
글로벌 통상 거점화 · 첨단산업 체질 개선

2026. 11. 6. FRI

13:30 – 16:30
양산문화예술회관 소강당

주관 좋은양산포럼 INDIA CENTRE 인디아센터

후원 양산시

CONTENTS

목차

행사 개요 및 일정 3

환영사 4
나동연 양산시장

개회사 5
이재영 양산인도국제영화제 조직위원장

축사 6
박일배 양산시의회 의장

축사 7
박창현 양산상공회의소 회장

축사 8
권오경 부산외국어대학교 총장

발제 1 브릭스의 부상과 중소도시들의 성장 전략 10
김석환 한국외국어대학교 초빙교수 · 한국유라시아연구소장

발제 2 BRICS+ 확대와 지역발전 대응방안 18
박영식 전 주방글라데시·네팔 대사 / 남아시아협력연합 겸임대사

발제 3 거대시장 글로벌사우스 시장 진출 전략 29
김봉훈 인제대학교 글로벌사업본부장

PROGRAM

행사 개요 및 일정

행사명	BRICS+ 신흥시장과 양산 경제·문화 발전 전략 세미나
주제	지정학적 재편 시대, 양산 제조업의 답은 BRICS+ 신흥시장에 있다
일시	2026년 11월 6일(금) 13:30 ~ 16:30
장소	양산문화예술회관 소강당
주최·주관	좋은양산포럼 · 인디아센터 | 후원 양산시

13:30–14:00	**등록**	참가자 등록 및 자료집 배포
14:00–14:02	**사회**	박영희 인디아센터 사무국장
14:02–14:05	**개회사**	이재영 양산인도국제영화제 조직위원장
14:05–14:08	**축사**	권오경 부산외국어대학교 총장
14:08–14:20	**사진촬영**	단체사진 촬영
세미나 · 좌장 이재영 전 대외경제정책연구원장		
14:20–14:40	**발제 1**	브릭스의 부상과 중소도시들의 성장 전략 김석환 한국외대 초빙교수 · 한국유라시아연구소장
14:40–15:00	**발제 2**	BRICS+ 확대와 지역발전 대응방안 박영식 전 주방글라데시·네팔 대사 / 남아시아협력연합 겸임대사
15:00–15:20	**발제 3**	거대시장 글로벌사우스 시장 진출 전략 김봉훈 인제대학교 글로벌사업본부장
15:20–15:40	**휴식**	장내 정돈 및 커피 브레이크
15:40–16:30	**종합토론**	토론 및 질의응답 (좌장 이재영) 한홍열 한양대학교 명예교수 신정학 양산상공회의소 사무국장 이순철 인디아센터 이사장 · 부산외대 교수
16:30	**폐회**	폐회 및 정리

WELCOME ADDRESS

환영사

나동연 양산시장



반갑습니다. 양산시장 나동연입니다. 양산 인도국제영화제와 연계하여 열리는 이번 세미나의 개최를 진심으로 축하드립니다. 뜻깊은 행사를 준비해 주신 좋은양산포럼과 인디아센터 관계자 여러분, 그리고 발제와 토론을 맡아 주신 전문가 여러분께 감사드립니다.

영화는 한 나라의 일상과 가치관, 사회의 변화를 생생하게 보여줍니다. 이번 영화제가 시민 여러분께 인도 영화의 다채로운 매력을 전하고, 인도의 오늘을 보다 가까이 이해하는 기회가 되기를 바랍니다.

이번 세미나는 영화제에서 시작된 관심을 바탕으로 인도를 비롯한 BRICS+ 국가들의 변화와 가능성을 함께 살펴보는 자리입니다. 영화 속 삶과 사회에 대한 이해를 넓히는 한편, 이들 국가의 성장이 우리 지역에 어떤 기회로 이어질 수 있을지 폭넓은 의견이 오가기를 기대합니다.

제조업을 기반으로 성장해 온 양산에도 이러한 변화는 새로운 기회가 될 수 있습니다. 영화를 통해 넓어진 관심과 이해가 경제 · 산업 분야의 협력 가능성을 살펴보는 데에도 도움이 되기를 바라며, 오늘의 논의가 지역의 미래를 위한 의미 있는 밑거름이 되기를 기대합니다.

이번 영화제와 세미나가 시민 여러분의 관심과 참여 속에 뜻깊게 진행되기를 바라며, 두 행사의 성공적인 개최를 기원합니다. 감사합니다.

OPENING ADDRESS

개회사

이재영 양산인도국제영화제 조직위원장



반갑습니다.

무엇보다 먼저 양산인도국제영화제와 함께 세계 경제의 흐름을 짚는 BRICS+ 경제안보 세미나를 개최하게 되어 매우 기쁘게 생각하며 오늘 세미나에 참석하기 위해 귀한 걸음 해 주신 여러분을 진심으로 환영합니다.

또한 이번 행사에 후원해 주신 나동연 양산시장님과 세미나에 특별한 관심을 기울여주신 박일배 양산시의회 의장님, 박창현 양산상공회의소 회장님, 권오경 부산외국어대학교 총장님께 머리숙여 감사드립니다.

영화제와 세미나를 통해 경제와 문화를 한데 묶어 양산을 세계와 잇는 무대를 만들어 보자는 것, 이것이 저희들이 이번 행사를 기획하며 품은 생각이었습니다.

저는 한때 대외경제정책연구원 원장으로 대한민국의 대외경제 정책과 전략을 개발하면서, 세계 신흥시장과의 협력방안에 대해서도 많은 고민을 해 왔습니다. 그 길 위에서 늘 마음에 둔 질문은 하나였습니다. '이 경험을 어떻게 고향 양산에 돌려줄 것인가?'가 그것입니다. 오늘 이 자리가 그 질문에 대한 저의 첫 번째 대답입니다.

급변하는 국제질서 속에서 이제 경제가 곧 안보입니다. 먼 바다의 해협 하나가 막히면 양산 공장의 원가가 흔들립니다. 인도를 비롯한 BRICS+ 시장으로 판로와 공급망을 넓히는 일은 양산 기업의 생존 전략입니다.

그래서 오늘 학계와 외교, 산업 현장의 전문가들을 양산으로 모셨습니다. 김석환 소장님, 박영식 대사님, 김봉훈 본부장님, 한홍열 교수님, 신정학 사무국장님, 이순철 이사장님께 깊이 감사드립니다.

끝으로 오늘의 세미나가 일회성 행사로 끝나지 않고, 양산이 해마다 세계를 만나는 자리로 성장할 수 있기를 고대합니다. 저도 끝까지 힘을 보태겠습니다. 감사합니다.

CONGRATULATORY ADDRESS

축사

박일배 양산시의회 의장



존경하는 양산시민 여러분, 그리고 기업인 여러분, 반갑습니다.
양산시의회 의장 박일배입니다. ‘BRICS+ 신흥시장과 양산 경제·문화 발전 전략 세미나’의 개최를 양산시의회를 대표해 진심으로 축하드립니다.

함께해 주신 나동연 양산시장님, 권오경 부산외국어대학교 총장님, 박창현 양산상공회의소 회장님, 그리고 뜻깊은 자리를 마련해 주신 이재영 조직위원장님과 좋은양산포럼, 인디아센터 관계자 여러분께 감사드립니다.

저는 여섯 번 시민 여러분의 선택을 받아 시의회에서 일해 오며, 덕계와 평산을 비롯한 웅상 지역 주민과 기업인들의 이야기를 가까이에서 들어 왔습니다. 공장을 지켜 온 기업인들의 고민은 늘 같았습니다. 일감을 어디서 찾을 것인가, 오르는 원가를 어떻게 버틸 것인가 하는 것이었습니다.

지금 세계는 보호무역과 공급망 재편으로 크게 요동치고 있습니다. 양산 기업의 내일은 이제 양산 밖, 세계 시장의 흐름 속에서 결정됩니다. 인도를 비롯한 BRICS+ 신흥시장에서 새로운 길을 찾는 오늘 세미나가 더욱 반가운 이유입니다.

좋은 정책은 현장의 목소리에서 시작됩니다. 양산시의회는 오늘 나온 제안들이 조례와 예산으로 이어질 수 있도록 꼼꼼히 살피겠습니다. 원자재 수급 안정과 수출 기업 지원처럼 지역 기업에 꼭 필요한 제도는 집행부와 머리를 맞대고 함께 만들어 가겠습니다.

오늘 저녁 막을 올리는 양산인도국제영화제의 개막도 함께 축하드리며, 오늘의 논의가 양산이 세계로 나아가는 든든한 디딤돌이 되기를 바랍니다. 감사합니다.

CONGRATULATORY ADDRESS

축사

박창현 양산상공회의소 회장



반갑습니다. 양산상공회의소 회장 박창현입니다.

오늘 우리 양산 제조업의 새로운 돌파구를 모색하는 「BRICS+ 신흥시장과 양산 발전 전략 세미나」 개최를 지역 경제계를 대표하여 진심으로 축하드립니다.

특히, 뜻 깊은 행사를 마련해 주신 이재영 조직위원장님과 주한인도대사관 관계자 여러분, 권오경 부산외국어대학교 총장님, 그리고, 행사 준비를 위해 수고해 주신 좋은양산포럼과 인디아센터 관계자 여러분의 노고에 감사드립니다.

지금 우리 기업들은 전 세계적인 지정학적 구조 재편과 글로벌 공급망 변화라는 거대한 파고 속에 처해있습니다. 관세와 보호무역은 일상이 되었고, 자원을 가진 나라들은 원자재를 전략 무기로 쓰기 시작했으며, 탄소 규제와 같은 새로운 무역 장벽도 높아지고 있습니다.

이제, 지역 기업의 경쟁력은 양산 안이 아니라 세계 정세 속에서 결정되는 시대로 흘러가고 있고, 그 한가운데에서 인도를 비롯한 BRICS+와 글로벌 사우스가 새로운 성장 무대로 떠오르고 있습니다. 브릭스의 부상과 중소도시의 성장 전략, BRICS+ 확대에 따른 지역의 대응, 글로벌 사우스 시장 진출 전략까지 오늘 세미나의 주제가 양산 기업들이 지금 가장 알아야 할 질문들이고 오늘 세미나가 중요한 이유입니다.

글로벌 경제 영토 확장과 산업 체질 개선이야말로 우리 양산의 주력 산업인 자동차부품, 기계, 고무·플라스틱 기업들에게 다시 없는 기회이자 새로운 길을 여는 도약의 발판이 되는 만큼 양산상공회의소에서도 오늘의 논의가 기업의 산업 현장까지 잘 닿도록 양산시를 비롯한 기업 지원 유관기관과 함께 발 맞춰 나가겠다는 약속을 드립니다.

오늘 저녁 성대한 막을 올리는 양산인도국제영화제도 진심으로 축하드리며, 오늘 행사를 계기로 양산 경제의 큰 변화와 도약을 이끄는 출발점이 되기를 바랍니다. 감사합니다.

CONGRATULATORY ADDRESS

축사

권오경 부산외국어대학교 총장



안녕하십니까. 부산외국어대학교 총장 권오경입니다. ‘BRICS+ 신흥시장과 양산 경제·문화 발전 전략 세미나’의 개최를 진심으로 축하드립니다. 함께해 주신 양산상공회의소 박창현 회장님, 그리고 뜻깊은 자리를 마련해 주신 이재영 조직위원장님과 좋은양산포럼, 인디아센터 관계자 여러분, 내빈 여러분께 감사드립니다.

저는 지난 10월 부산외국어대학교 제12대 총장으로 취임하며, AI 시대에 사람과 세계를 잇는 ‘글로벌 공존 특화대학’을 만들겠다고 약속드렸습니다. 오늘 세미나의 주제는 바로 그 약속과 맞닿아 있습니다.

시장은 언어와 문화에서 열립니다. 저는 오랫동안 한국어 교육과 다문화 사회를 연구하며, 서로의 말과 삶을 이해할 때 비로소 신뢰가 생기고 거래도 이어진다는 것을 배웠습니다. 인도를 비롯한 BRICS+ 국가들은 언어도, 제도도, 문화도 다양합니다. 이 시장에 다가가려면 기술과 가격만큼이나 그 사회를 깊이 아는 사람이 필요합니다. 오늘 저녁 인도국제영화제가 함께 열리는 것이 더욱 반가운 이유입니다.

부산외국어대학교는 인도어를 비롯한 여러 특수외국어와 지역 전문 교육을 통해 신흥시장을 이해하는 인재를 길러 왔습니다. 우리 대학에 자리한 인디아센터도 한국과 인도를 잇는 교류의 창구가 되고 있습니다. 앞으로 대학의 언어·지역 전문 인재와 연구 역량이 양산 기업의 해외 진출에 실질적인 힘이 되도록 지역 기업, 지자체와의 협력을 넓혀 가겠습니다.

오늘의 논의가 양산과 부울경이 세계와 함께 성장하는 출발점이 되기를 바랍니다. 다시 한번 축하드립니다. 감사합니다.

PRESENTATIONS

발표자료

발제 1	브릭스의 부상과 중소도시들의 성장 전략	김석환
발제 2	BRICS+ 확대와 지역발전 대응방안	박영식
발제 3	거대시장 글로벌사우스 시장 진출 전략	김봉훈

2026-11-06
양산 브릭스(BRICS) 세미나

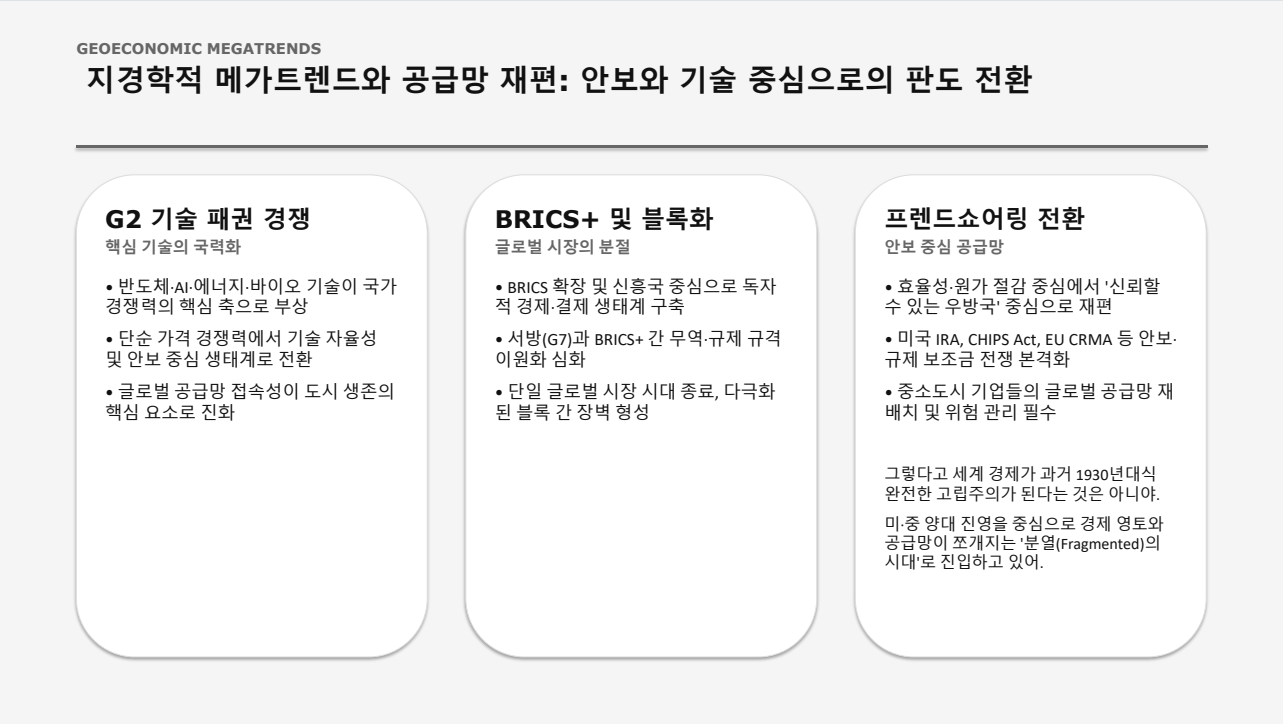
브릭스(BRICS)의 부상과 글로벌 중소도시 성장 전략

역사적 도시연합의 교훈, 글로벌 문화 이벤트 효용성 및 지경학적 듀얼트랙 실행 모델

김석환

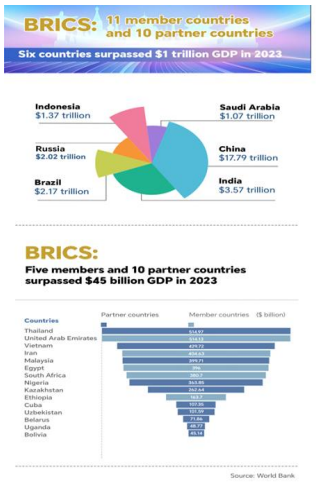
한국유라시아연구소장

대외경제정책연구원(KIEP) 자문위원



BRCS+ 경제권의 핵심

-상호간 교차 투자 및 교역
-중국의 부상과 G2 경쟁 속 블럭화의 내용을 '어떻게 해석할 것인가? ' 의 문제

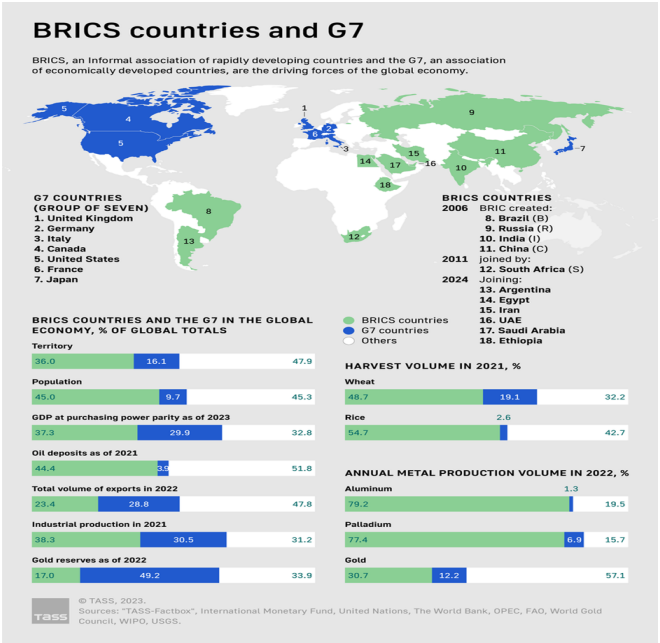


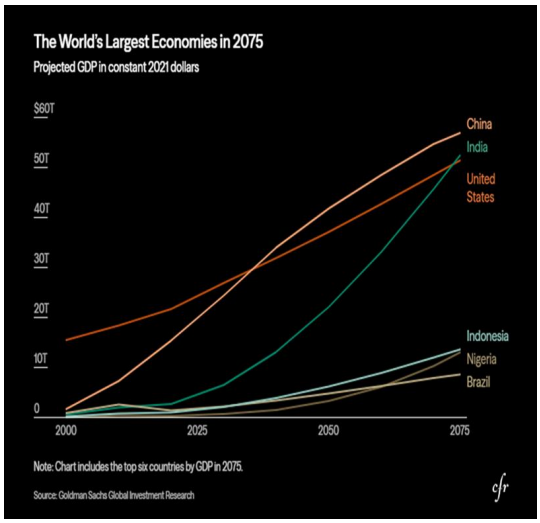




https://www.chosun.com/economy/weeklybiz/2026/01/15/ZC6ZNMHQS5HFXKFUPV6WKT67HM/

세계를 양분하는 G7 경제권과 BRICS+ 경제권 /하지만 미래 시장은 신흥국에 있어





G2, G7, G20, BRICS, BRICS+ 가 경쟁하는 시대→ 도시들은 어떻게 경쟁하고 생존 전략을 짜야 하나?

새로운 환경의 도래를 명확하게 인식해야 한다.

→본질은 지경학(Geo-economics) 시대의 경쟁은 '도시 경쟁'이라는 점을 이해해야 한다.

"과거에는 국경과 군사력이 힘을 결정.

이제는 경제·기술·데이터·인재가 '힘의 주축'.

-이를 흡수하고 양성하는 곳이 바로 도시

→경쟁력 있는 도시·도시권의 존재 유무가 국가 경쟁력으로 작용

→인재 → 도시권 집중

→ 공급망 → 도시 접속성 중심

도시와 연관한 지경학/지정학 시대의 메가 트렌드

인구 및 인재 전쟁

->출산율 감소 → 세계적 인재 쟁탈전

* 도시의 경쟁력 = 글로벌 인재를 얼마나 끌어올 수 있는가

* 이민 정책, 교육·연구 생태계의 중요성 증가

도시 경쟁이 왜 중요한가

- 오늘날 반도체나 AI 같은 첨단 기술 경쟁은 국가 간의 패권 다툼인 동시에, 실제로는 특정 도시와 글로벌 메가 클러스터(Mega-cluster) 간의 치열한 경쟁.
- 국가가 관세, 보조금, 거시 정책 같은 울타리를 친다면, 그 안에서 인재와 자본, 기업을 실제로 끌어당기고 기술을 혁신하는 주체는 '도시'
- **-첨단 기술의 핵심은 인재. 최고의 AI 엔지니어와 반도체 석학들은 단순히 '미국'이나 '한국'이라는 국가를 보고 움직이기보다, 본인의 삶의 질, 네트워킹, 커리어가 보장되는 특정 도시 환경을 선택.**
- • AI의 중심지: 미국의 샌프란시스코(실리콘밸리), 영국의 런던, 캐나다의 토론토 등은 세계적인 AI 연구소와 빅테크, 벤처캐피털(VC)이 밀집된 대표적인 도시들.
- -도시라는 고밀도 공간 안에서 대학, 스타트업, 대기업이 매일 교류하며 지식을 전파하는 '집적 효과(Agglomeration Effect)'는 국가 단위가 아닌 도시 단위에서만 일어나.
- * 반도체 공급망의 '도시/지역 클러스터' 경쟁
- -반도체는 초정밀 공정과 천문학적인 물류 공급망이 필요, 국가 전체에 흩어지기보다 특정 도시나 지역을 중심으로 초거대 클러스터를 형성.
- • **대만 신주(Hsinchu):** TSMC를 중심으로 한 신주 과학단지는 대만을 넘어, 전 세계 반도체 생산의 심장부 역할을 하는 '도시 클러스터'의 대표적 예.
- • **미국 오스틴 / 피닉스**: 미국의 반도체 자국 생산 정책(Chips Act) 역시 실제로는 텍사스주 오스틴(삼성전자 등), 애리조나주 피닉스(TSMC, 인텔 등) 같은 특정 거점 도시들 간의 유치 경쟁 .

도시 경쟁이 왜 중요한가

- * 규제와 테스트 베드로서의 도시 역할
- **-AI나 자율주행, 드론 같은 신기술은 법적·제도적 규제에 민감. 이때 국가 차원의 법 개정은 시간이 오래 걸리지만, 도시 단위의 자치 법률이나 특구 지정을 통해 기술 혁신의 속도가 결정돼.**
- • 예를 들어, 자율주행 로보택시의 상용화는 미국 전역이 아닌 샌프란시스코, 피닉스, 오스틴 같은 특정 도시들의 전폭적인 도로 개방과 규제 완화 덕분에 먼저 가능.
- -중국의 선전(Shenzhen) 역시 드론과 모빌리티 기술의 거대한 '도시 실험장' 역할을 하며 관련 기술을 선도.
- -국가가 룰을 만든다면, 플레이어들이 모여 뛰는 경기장은 결국 '도시'.

글로벌 메가트렌드 -로컬 도시의 역설(Local paradox)이 발생하는 이유
-산업은 세계 1등, 도시는 왜 쇠퇴하나?

성장하는 산업(세계 1위 기업 보유), 쇠퇴하는 도시(삶의 질&인구)

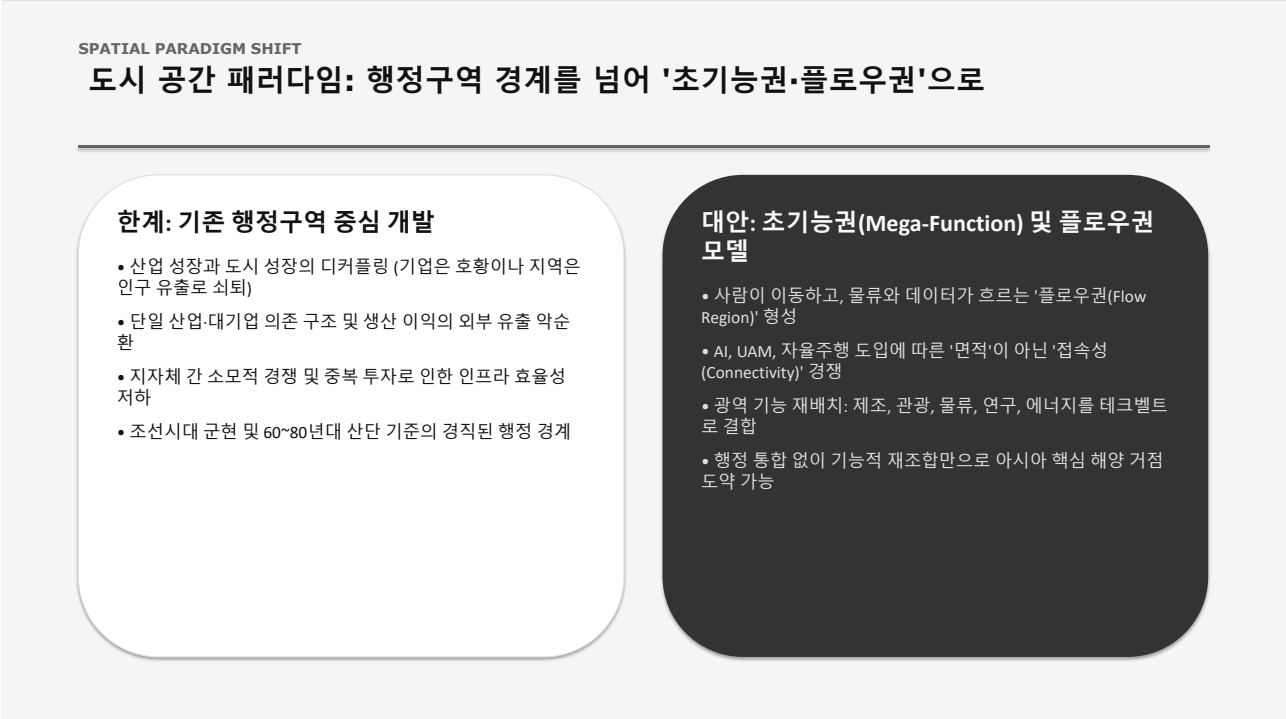
-거제, 포항, 울산, 광양 등
-각각 조선, 철강, 화학에서 세계 1위.
-하지만 인구는 감소하고 삶의 질은 하락.

구조적 누수 현상
-대기업 본사의 수도권 집중, 하청 중심의 산업 구조, 산업 이익의 지역 환류 붕괴

원주민의 이탈

-글로벌 인재 유입대신 외국인 임금 노동자 중심 경제,
내국인 청년층 유출

기업 유치만으로 도시가 부흥하던 시대는 끝났다. 20세기형 '행정구역' 중심 사고를 벗어나야.



세계 도시권 재편 – 행정이 아닌 기능으로 묶인다

사례:

- 실리콘밸리(26개 도시= 1 기능권) → 기능: 테크·벤처
- 대만구(**粵港澳大湾区**(월·홍·오 대만구 Greater Bay Area)→ 기능: 제조·금융·물류
- 템스 게이트웨이(Thames Gateway) → 기능: 도시재생·물류
- 도쿄 메트로폴리탄 → 기능: 통근·경제 네트워크(3개 현 → 하나의 90분 도시권)
- 루르(Ruhr) 지역 → 기능: 탈산업화 → 문화·기술 전환
- 이들 모두의 공통점은
- 행정 경계를 넘어서 기능 단위로 도시를 재조직했다는 것.



GLOBAL EVENT STRATEGY

글로벌 문화 이벤트·축제의 효용성: 물리적 한계를 극복하는 연계 전략

소프트파워 & 브랜딩 구축
베네치아 영화제 / 오르후스 문화수도/깐느 영화제 등

- 중소도시의 지리적 한계를 넘어 세계적 인지도 및 글로벌 프리미엄 확보
- 도시 고유의 문화적 유산과 예술 생태계를 글로벌 브랜드로 승화

글로벌 자본·인재 직접 연결
스위스 바젤 아트페어 / 탈린 디지털위크

- 중앙정부를 거치지 않고 글로벌 자본, 투자자, 고능력 인재를 직접 유입
- MICE 연계 산업 활성화를 통해 사계절 고부가가치 서비스 일자리 창출

지역 공동체 결속 및 자생력
미국 콜퀏(Colquitt) / 넬슨빌(Nelsonville)

- 지역 고유 스토리·예술 중심 축제로 시민들의 자긍심 및 공동체 결속 증대
- 쇠퇴한 원도심 상가 재생 및 지속가능한 상권 활성화 촉진

지자체 연계 외교 및 초국적 네트워크 도약

- 글로벌 이벤트 플랫폼을 활용해 해외 교류 도시 및 기업과 직접 협정 체결
- 중앙 통제형 외교 한계를 극복하고 도시 차원의 글로벌 자율 외교권 확보

MODERN STRATEGIES

현대 글로벌 중소도시 4대 핵심 성장 전략: 대도시 차별화 모델

1. 특화 역량 앵커링 (Niche)
스위스 바젤 / 에스토니아 탈린

- 다국적 제약(바젤), NATO 사이버방위센터(탈린) 유치
- 금융·바이오·디지털 등 글로벌 고부가가치 틈새시장 공략

2. 인간 중심 스마트시티
덴마크 오르후스 등

- 주거 가성비, 출퇴근 시간 단축, '15분 도시' 등 삶의 질 극대화
- IT 코딩 아카데미를 통한 지역 인재 재교육 및 청년 유입

3. 글로벌 도시 네트워크
유로시티즈 / 발틱도시연합(UBC)

- 초국적 도시 동맹 가입으로 정보·자원 공동 활용
- ICT 기반의 다국적 중소기업 거래비용 절감 및 글로벌화 지원

4. 스마트 축소 (Shrinking Smartly)
OECD 선진 도시 전환 전략

- 무리한 인구 유치 대신 도시 밀도 효율화 및 질적 성장 도모
- 인구 감소를 인정하고 정주 환경 및 환경적 지속가능성 확보

ACTION PLAN

실행 과제: 강소기업 듀얼트랙 전략과 지방 도시의 글로벌화

강소기업의 듀얼트랙(Dual-Track) 전략

▪ **서방 블록 (G7/EU)**
- 하이엔드/고스펙 규격 준수
- 미국/유럽 내 SPV 우회 법인 설계
- 탈중국 원산지 규정(CRMA/IRA) 준수

▪ **BRICS+ 블록 (신흥국)**
- 현지 맞춤형 가성비 라인업
- 로컬 파트너 합작 법인(JV) 및 방화벽
- 위안화/현지 통화 결제 체계 구축

과거의 단순한 성장 공식에서 벗어나 분열된 질서 속 수혜 분야와 위험 분야를 재판단해야

글로벌 협력 네트워크 구축 및 연결성 확장

- 중소도시가 지닌 물리적 한계를 극복하기 위해 대외적인 개방성과 네트워크 강화.
- 글로벌 도시 동맹(Urban Networks): 유로시티즈(Eurocities)나 발틱도시연합(UBC) 같은 국제 도시 네트워크에 적극적으로 참여하여 우수 사례를 공유하고 자원을 공동 활용.
- 글로벌 인재 및 자본 유입 유도: 포용적이고 다양성이 존중되는 문화를 가꾸어 전 세계의 기술 인재와 투자 흐름에 도시를 노출시켜.
- 디지털 전환을 통해 지리적 한계를 깨뜨리고 다국적 중소기업(SMEs)의 지식 습득과 거래 비용 절감을 지원.

도시는 면적보다 접속성으로 승부->크기보다 연결성, 행정보다 기능, 위치보다 흐름이 미래를 결정한다

BRICS+ 확대와 지역발전대응방안

2026. 11. 6. (금)
박영식 전 주네팔 및 방글라데시 대사

발표 순서

1. BRICs 발전 과정
2. 남아시아 진출 방안 모색
3. 남아시아 진출 사례 : 방글라데시

1. BRICs 발전 과정

▶ **91 년 구소련 멸망 이후 형성된 미국 주도 체제에 대한 대응**

O 2001 년 골드만삭스의 짐 오닐이 네 나라의 성장 잠재력을 묶어 사용
- 초기 성격 국가 간 공식 기구가 아닌 투자 용어

O 2006 년 외교장관 회담 , 2009 년 첫 정상회의 (러시아) 이후 2010 년에 남아공이 가입한 후 BRICs 로 정착

O 회원국이 확대 (이집트 · 에티오피아 · 이란 · 아랍에미리트 · 인도네시아가 합류) 되어 11 개국 체제로 형성
- 사우디도 거의 가입 문턱에 와있고 외부 국가까지 참여하는 BRICS 플러스도 형성

1. BRICs 발전 과정

▶ **BRICs 출범의 의의와 최근 동향**

O 글로벌 사우스의 대표성이 증대 . 다만 회원국 간 정치 체제와 경제 구조가 달라 G-7 처럼 블록으로 움직이기 어려움

O 신개발은행과 1 천억 달러 규모의 예비자금 마련 제도를 운영하며 개발 금융 협력을 강화 ☞ 전통적인 서방 주도의 국제 금융 질서에 대응

O 달러를 완전히 대체하는 단일 통화보다는 회원국끼리 자국 통화로 무역을 결제하는 방안 추진 ☞ 이는 미국 달러 의존도를 낮추려는 의도

1. BRICs 발전 과정

▶ **BRICs 신개발은행 (New Development Bank) 출범**

O 2014.7 월 브라질 제 6 차 정상회의에서 1,000 억불 규모의 신개발은행과 1,000 억 달러 이상의 예비 통화 풀 (외환 위기에 대응) 조성 문서에 서명

O 중국은 410 억 달러를 , 브라질 , 인도 및 러시아는 180 억불 공여 약속

- 세계 최대 외환 보유고를 보유하고 최대 지원국인 중국이 중요한 역할 담당

O 2024 년까지 96 개 사업에 대해 320 억불 이상을 승인

☞ NDB 의 경우 1) 자체 사업 개발 및 운영 능력 부족 , 2) 불투명성과 뇌물 , 3) 특정국가 집중

1. BRICs 발전 과정

▶ **BRICs 의 확장**

O 약 60 개의 그룹 내 기구와 네트워크를 구축

- BRICS 비즈니스 협의회 , BRICS 싱크탱크 협의회 , BRICS 학술 포럼 등

O 최근 이집트 , 에티오피아 , 이란 , 아랍에미리트 및 인도네시아 가입

- 이번 확장이 서방 주도의 세계 질서에 도전하고 경쟁하기 위해 글로벌 사우스 국가들을 사용하여 경쟁적인 다극화된 세계 질서를 구축하려는 계획의 일환이라고 홍보
- 알제리 , 벨라루스 , 볼리비아 , 쿠바 , 카자흐스탄 , 말레이시아 , 나이지리아 , 태국 , 튀르키예 , 우간다 , 우즈베키스탄 , 베트남 등 12 개국이 " 파트너 국가 " 로 참여하도록 초청

1. BRICs 발전 과정

▶ BRICs 의 세계적 비중

O GDP: 구매력 (PPP, Purchasing Power Parity) 기준 전세계 GDP 에서 BRICS 5 개국이 차지하는 비중은 '23 년 기준 31.5% 로 G7 국가의 29.9% 를 추월

O 인구 : 이미 세계 인구의 46% 차지

O 자원 : 2022 년 기준 BRICS Plus 10 개국은 전세계 원유 생산량의 43.2%, 천연가스 생산량의 34.5% 차지하며 글로벌 에너지 시장에서 가격 결정력을 행사할 수 있을 정도

- 미국 주도의 '핵심광물파트너십' (MSP : Mineral Security Partnership) 에 대응하여 핵심 광물에 대한 수출제한 조치를 확대할 경우 니켈, 리튬, 코발트, 희토류 등 첨단 산업과 녹색 전환에 필수적인 핵심 광물에 대한 글로벌 영향력도 행사할 것이라는 전망

1. BRICs 발전 과정

▶ BRICS 세력 확대와 탈달러화 추진 배경

O 회원국 확장과 영향력 증대 : 기존 5 개국 외에 인도네시아, 이란, UAE 등 자원 · 인구 강국들의 합류로 글로벌 에너지 · 원자재 시장에서의 지배력이 한층 강화

O 금융 제재 회피 및 위험 분산 : 미국의 SWIFT 망 배제 등 금융 제재의 위험을 회피

O 역내 무역 결제 효율화 : 달러를 거치지 않고 자국 통화로 직접 결제함으로써 환전 수수료를 절감하고 미국 통화정책 변동성에 따른 충격을 완화

O 원자재 기반 가치 보장 검토 : 금 (Gold) 이나 원유, 희토류 등 실물 자산에 연동된 형태의 결제 체계를 구상하여 가치 안정성을 확보

1. BRICs 발전 과정

▶ BRICs 결제 시스템 (Pay) 도입

O 2015 년부터 SWIFT 시스템의 대안 (제재 회피) 이 될 결제 시스템 개발

- 핵심 목표는 전통적인 금융 인프라 , 특히 미국 달러와 서방 금융기관에 대한 의존을 줄이는 것이고 BRICs 국가 내에서 통합된 디지털 결제 플랫폼을 만드는 것 (2023 년 BRICs 경제 내에서 약 3 조 2500 억불에 달하며 , 2032 년에 39 조불로 확대될 전망)

O 중국 또한 SWIFT 의 대안인 국경 간 위안화 지급 시스템 (CIPS) 을 시작

O 러시아는 2022.2 월 우크라이나 전쟁이후 SWIFT 사용 중단으로 어려움

- 방글라데시는 러시아 원전 도입 차관에 대한 원금 및 이자에 어려움을 겪으면서 CIPS 사용 검토

1. BRICs 발전 과정

▶ BRICS 통화가 달러를 당장 대체하기 힘든 이유

O 다양해진 회원국 간의 정치·경제적 이해관계 대립 : 인도와 중국 간의 국경·지정학적 갈등 , 회원국 간 경제 규모와 통화정책의 격차로 인해 유로화 (Euro) 수준의 중앙은행 (ECB) 통합이나 단일 통화 합의가 극도로 어려움

O 유동성 및 자본시장 개방성 부족 : 달러가 기득권을 유지하는 핵심은 미국의 개방된 자본시장, 강력한 법치, 무제한에 가까운 유동성, 주요 **BRICS** 국가의 통화는 자본 통제와 금융 시장의 투명성 부족

O 기존 **SWIFT** 망 및 달러 외환보유고의 지배력 : 전 세계 외환보유고의 절반 이상 , 무역 결제의 대다수가 여전히 달러로 이루어지고 있어 이를 단기간에 대체하는 것은 불가능

1. BRICs 발전 과정

▶ **BRICs 잠재적 통화 및 BRICS Bridge**

O 미국 달러 주도 시스템에서 새로운 통화 (currency) 의 창설보다는 대신 거래를 위한 수단 창설

O BRICS 브리지는 BRICS PAY 와의 통합으로 , 각국의 중앙은행 디지털 화폐 (CBDC) 를 사용하여 국경 간 거래 및 결제를 지원

O UNIT(Currency) 으로 알려진 결제수단은 40% 의 실물 금과 60% 의 4 개국 통화로 구성 - 높은 금의 비중으로 인해 결제 수단의 안정성 도모

1. BRICs 발전 과정

▶ **탈달러화 추진의 결론 : 단일통화 X, 자국 통화 결제망 확대**

O 단기간 내에 BRICS 통화가 달러를 완벽히 대체하기는 현실적으로 어려움
- 97 년 아시아 외환위기 당시 일본의 AMU(아시아통화) 추진에 미국의 강한 반대로 무산

O 20 년에 걸친 BRICS 의 확장과 탈달러화 시도는 계속될 전망
- 이는 달러 일극 체제에서 벗어나 자국 통화 결제 비율을 늘리고 디지털 화폐 (CBDC) 및 대체 결제시스템을 구축하는 '세계 금융 시스템의 다극화 ' 를 가속화

O 향후 달러의 절대적 지위는 점차 약화되어 지역별 블록화된 결제 체제와의 병존 가능성

1. BRICs 발전 과정 - 결론

O BRICs 가 미국 주도 질서를 대체하는가 ? No

- 중국과 인도 간의 국경 분쟁과 전략적 경쟁 지속 , 인도는 미국과 협력하는 것으로 보이나 (Quads) 일관되게 자신의 이익에 따라 행동하는 전략적 독립성 (strategic Independence) 유지

O BRICs 에 사우디가 가입하게 되면 세계금융질서에서 큰 변화 예상

- 미국은 73 년 금에 대한 태환 정지를 선언하고 1 차 Oil Shock 이후 사우디와 모든 원유 거래를 달러로 하는 Patro-Dollar 운영에 합의 (1974 년), 이후 달러는 기축 통화로서 역할 증대
- 미국 - 이란 전쟁 과정에서 사우디는 미국에 안보를 전부 의존할 수 없다는 현실을 인식하여 우크라이나와의 전쟁으로 제재 중인 러시아 (SWIFT Code 사용 정지) 과 중국과의 협력을 강화 중

O 중국의 AI 오픈 소스 구역 구축은 미국과의 AI 주도권 경쟁 본격화

- 중국이 세계인공지능협력기구 (WAICO) 참여를 제안하고 AI 기술과 개방과 공유 확대를 강조

2. 남아시아 진출 방안 모색

▶ 남아시아 지역정세

O 인구 과다 * 에 따른 국가적 부담 vs 젊은 노동력 (인구 평균 30 세 이하)

* 인도 : 15 억 , 파키스탄 2.4 억 , 방글라데시 1.8 억 , 네팔 3 천만 등 및 과다한 해외인력 수출

O 지속적인 경제성장과 중산층 규모 확대 (방글라데시 , 2030 년 세계 9 위)

* 인도 2027 년에 미국 , 중국 , 독일에 이어 제 4 위 경제대국 , 방글라데시 (세계 35 위 경제 규모)

O 모든 국가에서 정치적 불안 * 이 발생하나 나라가 망할 정도의 불안은 아님 .

* 인도 (유권자 등록 문제), 파키스탄 (군 통치체제), 방글라 및 네팔 (2004~25 년 시위로 정권 교체)

2. 남아시아 진출 방안 모색

▶ 남아시아 경제적 지역통합과 한국과의 관계

○ 2006 년 남아시아 자유무역협정 (SAFTA)* 출범에도 불구 역내 교역은 5% 이하

* 민감 품목이 너무 많고 정치적 상황에 따라 이행하지 않은 경우가 많음 .

○ 최근 한류 붐에 힘입어 화장품을 중심으로 한국 제품에 대한 선호 증가

* 인도 동북부 , 부탄 , 네팔 산악지대에 몽골 인종이 거주하여 이들부터 한국문화 및 제품 선호 확산

○ 인도와 2010 년 CEPA 타결과 방글라데시와의 CEPA 원칙적 타결

* 인도와의 FTA 가 시장개방의 제한과 엄격한 원산지 요건 (부가가치 및 세번변경 기준의 결합) 에도 불구 일본 등에 비해 시장선점 효과를 누렸고 현재는 CEPA 의 upgrade 문제에 관해 논의 중

2. 남아시아 진출 방안 모색

▶ 남아시아 기업 환경

○ 군과 관료를 중심으로 하는 정부기관의 광범위한 부패 구조

* 방글라데시의 정치권 (BNP vs Iwami League) 의 부패 심화 , 관료 (차관) 는 자녀 유학으로 자금 필요

○ 기업들도 정부와의 유착으로 기업을 운영하려는 태도

* 따라 기업인의 부패도 심하고 거래에 따라 재판하는 사법부도 신뢰하지 못하는 상황

○ 이러한 부패되고 불투명한 상황이 오히려 외국 업체에게 기회 제공

* 방글라데시 진출 기업들은 위 상황에서도 여전히 돈을 벌고 있다고 지적

2. 남아시아 진출 방안 모색

▶ 남아시아 진출 구체 방안

- O 남아시아 기업의 자본과 우리 중소기업의 기술 결합 투자
  * 네팔 및 방글라데시 대사 경험을 통해 현지 기업인을 잘 찾으면 성공할 수 있는 가능성 증대
- O 단독 투자보다는 현지 기업과의 합작이 필요한 상황
  * 수출가공공단은 단독 투자가 좋고, 신뢰할 만한 현지 기업을 찾는 어려움 상존
- O 인프라 사업의 경우 자본 확보 문제가 상존, 일본과의 공동 진출 * 필요
  * 일본 JICA 자금이 남아시아에 많이 투입되고 있는데 1) tied Loans 이 아니고 2) 참여 기업의 이윤을 어느 정도 보장해 주고, 3) 건설 등 분야에서 노동력의 고령화 문제 대두 * 다카공항 건설

3. 남아시아 진출 사례 : 인도

- O 중앙정부와 지방정부의 권한 중복 및 갈등
  * 2005 년경 POSCO 의 오릿사 투자가 1) 철광석 합의 지연과 2) 토지보상금 문제로 무산
- O 지역적으로 첸나이를 중심으로 한 남부 및 남동부 지역에 투자가 집중
- O 인프라 사업의 경우 자본 확보 문제가 큼
  * 인도가 G-7 국가로만 융자를 받으려고 하고, AIIB/BRICs NDB 로부터 투자 자금 확보 시도, 그러나 이들 기구의 자금 운용 능력이 떨어지고 투명성이 낮아 높은 뇌물을 요구하는 경향

☞ 인도 투자의 성공 여부는 뚜렷한 목표와 인내심에 달려 있음.

3. 남아시아 진출 사례 : 방글라데시

▶ **특수한 경제 구조**

- O 경제 정책 수립 및 집행에 있어 무엇보다 강한 정치권의 영향
- O 사회 광범위한 부패 구조 : 특히 외국투자기업에게 중요한 관세청의 비리가 심각
- O 높은 금융권의 부실자산 (NPLs 30% 예상) 과 낮은 세수 (GDP 대비 8% 이하 , 보통 12~15%) 및 수입품에 대한 높은 관세 (국내 기업의 세수 저항으로 수입품 관세 부과로 세수 창출)
- O 정부지출에 있어 높은 에너지 보조금과 1 천만명이 높은 노동력의 해외 진출 , 우수한 인력의 해외 유출도 심각한 문제

3. 남아시아 진출 사례 : 방글라데시

- O 1979 대우㈜ 및 Desh Corporation 의 협력으로 방글라데시 RMG 산업 발전의 기초 마련
  * 영원무역 , 80 년대 부터 치타공 진출 , KEPZ 설립운영 (7 만명 , 약 13 억불의 수출)
- O 최근 현지 업체와의 합작으로 가전 및 자동차 분야로 확대
  * 직접 투자하기에는 시장 규모가 충분하지 않은 반면 , 수입 관세가 높아 수입을 통해 경쟁하기 어려운 구조 , 현지 기업이 생각보다 많은 자금 보유
- O 1973 년 이후 한국 기업의 방글라데시 인프라 건설에 참여
  * 144 개 기업이 88.2 억불에 해당되는 257 개 사업에 참여 (2025.4 월 현재)

☞ 다카공항 제 3 터미널 , 마타바리 수력 발전소의 한일 양국 기업간의 협력을 바탕으로 MRT 등 다양한 분야에서의 공동 협력 기대

Partnership with Local Companies









Samsung Electronics
Bangladesh(2009)
Fair Electronics & Transcom

- TV (2013)
- Washing machine (2016)
- Refrigerator (2017)
- Smart phone (2018)
- Service Center (2016)

LG Butterfly
Bangladesh(1995)

- TV
- Washing machine
- Refrigerator
- Air Conditioner
- Microwave oven

Hyundai Motors
Fair Technology partnership

- Inaugurated the assembly plant in Gazipur Hi-Tech Park
- Started manufacturing (Dec. 2022)
- Opened 3S Center (Sep. 2021)

KIA Motors (1996)

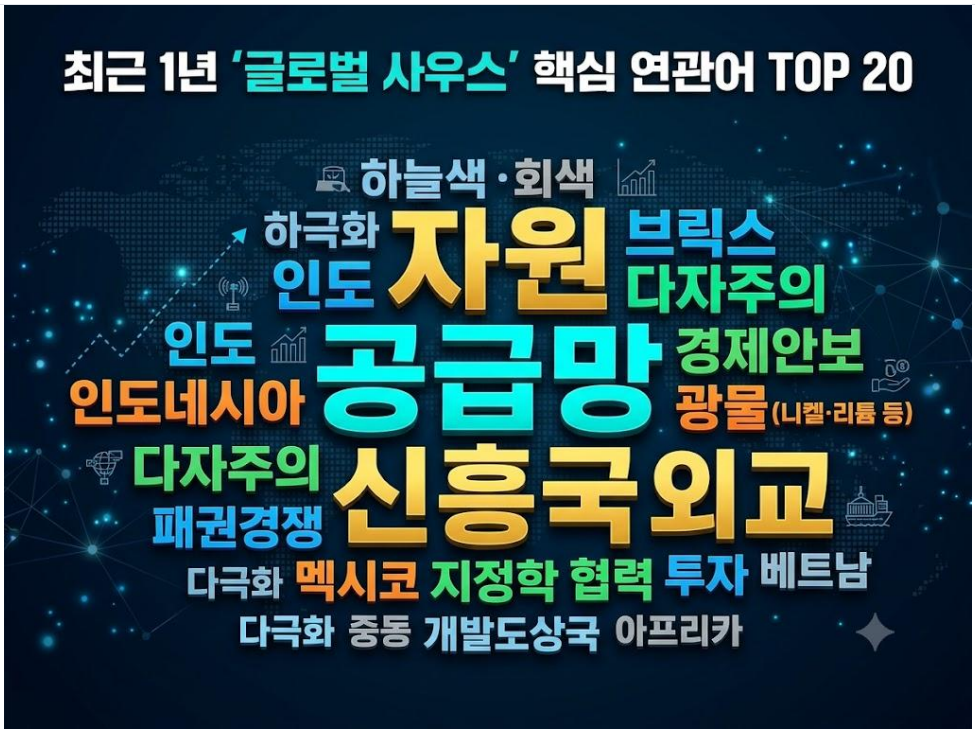
- MOU with Meghna Automobiles (2023)
- Initiate automobile technical training in Bangladesh
- Starting manufacturing SUV cars soon

감사합니다



국내 기업의 차세대 성장 엔진: 글로벌 사우스(Global South) 시장 진출 전략

김 봉훈(gatorsecon@gmail.com)
인제대학교 산학협력단 글로벌사업 본부





글로벌 경제일보
GLOBAL ECONOMIC DAILY
2026년 10월 29일 목요일 | 제12435호 | 오늘의 날씨 | 기온 2.8% | 가근역 2보 1150원

신냉전 속 캐스팅보트 된 글로벌 사우스… 자원·공급망 재편 주도

인도·인니·중동 등 실리 외교로 몸값 급등… K-제조업 신흥시장 진출 가속

이정훈 기자

대 개 별인 글로벌 사우스 와 보내일 무렵에서 각국 정상들이 신흥국 중심의 새로운 경제 연대와 공급망 다변화 방안을 논의하고 있다.

미·중 갈등 틈새 공략

미·중 장동 틈새 글로벌 사우스 와 보내일 무렵에서 각국 정상들이 신흥국 중심의 새로운 경제 연대와 공급망 다변화 방안을 논의하고 있다.

공급망 주도권 확보

인도·인니·중동 등 실리 외교로 몸값 급등… K-제조업 신흥시장 진출 가속

Global South Partner Forum 2026

Global South & Critical Minerals

INDIA
INDONESIA
MIDDLE EAST
South-South trade
Traditional corridors
리튬 (Lithium)
니켈 (Nickel)
코발트 (Cobalt)
희토류 (Rare)

K-제조업 현지 진출

글로벌 비즈니스 포럼 | 기업 광고

정치·경제적 성격과 글로벌 위상 변화

지정학·지경학적 성격

선진 민주주의·고소득 국가군(글로벌 노스)에 대비되는 개념. 북반구에 위치한 인도, 베트남, 맥시코 등도 발전 단계와 역사적 비동맹 경로에 따라 포함.

비동맹 실리 외교 (Strategic Autonomy)

미·중 갈등이나 신냉전 블록에 무조건 편입되지 않고, 자국의 경제적 실리와 인프라 투자를 극대화하는 등거리 실리 외교를 핵심 노선으로 채택.

경제적 위상 변화

전 세계 인구의 약 80% 이상을 차지하며, 구매력평가(PPP) 기준 글로벌 GDP 비중에서 G7 합계를 추월하는 등 거대 소비 시장이자 제조업 배후지로 급부상.

80%+

전 세계 인구 점유율

글로벌 최대 잠재 소비 시장 형성

PPP > G7

구매력평가 기준 경제 규모

선진 7개국 합계를 상회하는 성장 동력

미·중 패권 경쟁과 글로벌 공급망 재편

차이나 플러스 원(China+1) 본격화

미국의 대중 기술 통제와 관세 장벽이 심화되며 다국적 기업들이 단일 중국 생산 의존도를 분산시키는 프렌드쇼어링 추진.

핵심 커넥터(Connector) 국가의 수혜

인도, 베트남, 인도네시아, 멕시코 등이 중간재 가공, IT·가전, 자동차 조립의 대체 기지로 낙점받아 글로벌 설비투자가 집중.

글로벌 생산 거점의 다변화

단순 저임금 조립을 넘어 지역 완결형 공급망 허브로 도약하며 글로벌 제조업 지형의 중심축으로 이동.



에너지 전환과 핵심 광물 자원 무기화

친환경 전환과 핵심 광물 패권

전기차(EV), 2차전지 배터리, 재생에너지 확산으로 광물 공급망 주도권이 광산 보유국인 글로벌 사우스로 급속 이동.

자원 민족주의(Resource Nationalism) 확산

원자재 단순 수출을 금지하고 자국 내 정련·가공을 의무화: 인도네시아(니켈), 남미(리튬), 아프리카(코발트), 중동(희토류·에너지 자본).

선진국 파트너십의 필수 조건화

글로벌 사우스와의 전략적 제휴 없이는 선진국의 미래 첨단 모빌리티 및 에너지 산업 유지가 불가능한 구조 고착화.



인구 구조의 역전과 데모그래픽 보너스

글로벌 노스 (선진국)

고령화와 생산인구 절벽

인구 동향: 한국, 일본, 유럽, 중국 등의 심각한 저출산 및 초고령 사회 진입.

구조적 한계: 생산연령인구의 급격한 감소로 국내 제조업 기반 위축 및 복지 비용 급증.

소비 위축: 내수 시장 성숙 및 정체로 해외 신흥 시장 의존도 심화.

생산 인프라 및 노동 공급의 구조적 제약

글로벌 사우스 (신흥국)

청년 인구 기반의 폭발적 활력

젊은 노동력: 평균 연령 20~30대의 풍부하고 역동적인 노동 인구 보유.

인도의 상징성: 세계 1위 인구국(평균 연령 약 28세)으로 글로벌 인재 공급 기지화.

중산층 확대: 소득 수준 향상에 따른 자동차·가전·디지털 소비 폭증.

생산 노동력과 거대 내수 소비의 동시 견인

한국 수출 구조의 높은 편중도 해소 시급성

69.1%

한국 상위 10대 수출국 비중

미국·중국 등 주요국 무역 의존도 한계 노출

4.0%

교역 분절화 시 국내 GDP 감소 전망

IMF 추산 프렌드쇼어링 심화에 따른 타격치

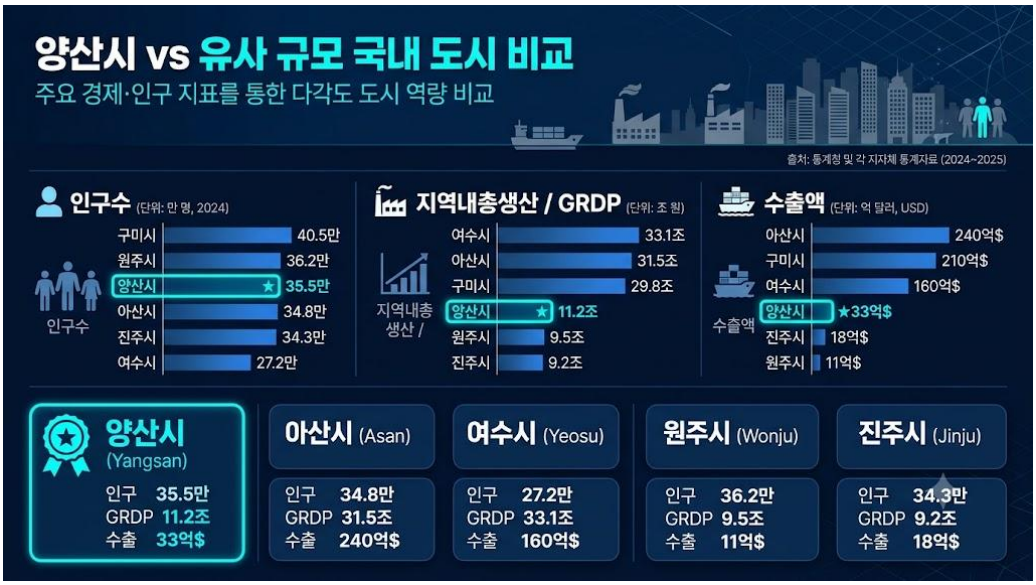
기존 진출 방식 vs 글로벌 사우스 특화 모델

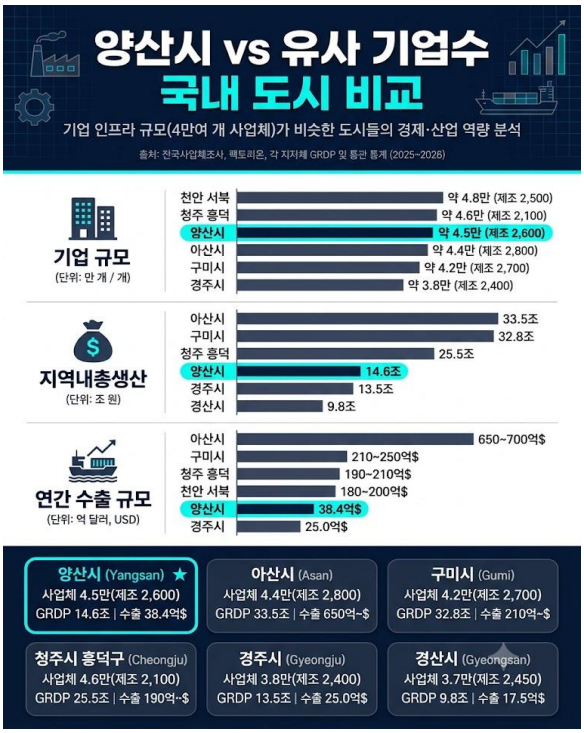
기존 선진국·중국형 접근

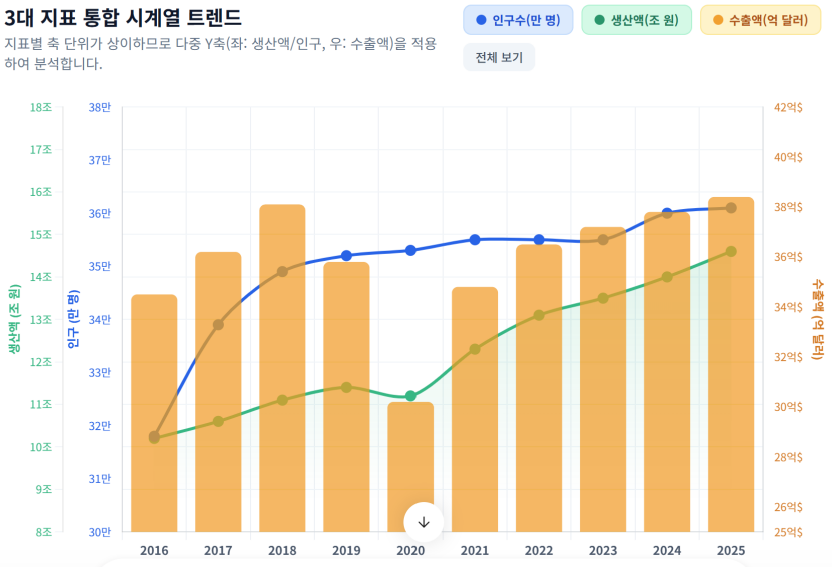
- ✕ 단순 저임금 노동력 활용 제조 공장 운영
- ✕ 본사 주도 의사결정과 일방적 기술 이전 배제
- ✕ 완성품 단순 직수출 위주의 거래 구조

글로벌 사우스 상생 모델

- ✓ 현지 산업 육성과 연계된 인재 육성·동반 성장
- ✓ 현지 파트너사 지분 공유 및 합작 법인 활성화
- ✓ 디지털 인프라 및 친환경 기술 패키지형 솔루션 제공




양산시 vs 유사 기업수
국내 도시 비교
기업 인프라 규모(4만여 개 사업체)가 비슷한 도시들의 경제·산업 역량 분석
출처: 전국사업체조사, 팩토리온, 각 지자체 GRDP 및 통관 통계 (2025~2026)
기업 규모
(단위: 만 개 / 개)
천안 서북 약 4.8만 (제조 2,500)
청주 흥덕 약 4.6만 (제조 2,100)
양산시 약 4.5만 (제조 2,600)
아산시 약 4.4만 (제조 2,800)
구미시 약 4.2만 (제조 2,700)
경주시 약 3.8만 (제조 2,400)
지역내총생산
(단위: 조 원)
아산시 33.5조
구미시 32.8조
청주 흥덕 25.5조
양산시 14.6조
경주시 13.5조
경산시 9.8조
연간 수출 규모
(단위: 억 달러, USD)
아산시 650~700억$
구미시 210~250억$
청주 흥덕 190~210억$
천안 서북 180~200억$
양산시 38.4억$
경주시 25.0억$
양산시 (Yangsan) ★
사업체 4.5만(제조 2,600)
GRDP 14.6조 | 수출 38.4억$
아산시 (Asan)
사업체 4.4만(제조 2,800)
GRDP 33.5조 | 수출 650억~$
구미시 (Gumi)
사업체 4.2만(제조 2,700)
GRDP 32.8조 | 수출 210억~$
청주시 흥덕구 (Cheongju)
사업체 4.6만(제조 2,100)
GRDP 25.5조 | 수출 190억~$
경주시 (Gyeongju)
사업체 3.8만(제조 2,400)
GRDP 13.5조 | 수출 25.0억$
경산시 (Gyeongsan)
사업체 3.7만(제조 2,450)
GRDP 9.8조 | 수출 17.5억$


3대 지표 통합 시계열 트렌드
지표별 축 단위가 상이하므로 다중 Y축(좌: 생산액/인구, 우: 수출액)을 적용하여 분석합니다.
인구수(만 명)
생산액(조 원)
수출액(억 달러)
전체 보기
생산액 (조 원)
인구 (만 명)
수출액 (억 달러)
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025

거시 산업 구조

지역 경제를 견인하는 제조업 집적도

3,650+
제조업 사업체 수
부울경 최대 부품·가공 클러스터

55%
시 전체 부가가치 비중
지역 GRDP 및 고용 핵심 축

68%
상위 5대 업종 집중도
자동차·기계·금속·화학 고밀도 연결

출처: 통계청 전국사업체조사 및 양산시 산업통계연보 기준

산업 대분류 비교

양산시 사업체 대분류 구성비



사업체 수는 서비스·도소매가 많으나, **종사자 수와 총생산액은 제조업이 전체의 절반 이상**을 점유

제조업 심층 분석

제조업 5대 주력 세부 업종 비중

26%
금속가공제품
정밀절삭 및 구조재 제조

18%
고무 및 플라스틱
타이어 및 합성수지 가공

15%
자동차 부품
차체 및 샤시 모듈 조립

13%
기계 및 장비
자동화 설비 및 유압기기

9%
화학 및 식료품
음료 가공 및 정밀화학

양산시 자동차 부품 수출 상위 5대 품목 총괄

순위	품목명 (통관 분류)	주요 해당 제품 및 구성품	주요 수출 요인 및 특징 요약
1위	**자동차용 타이어 및 튜브** HS 4011 / MTI 2261	승용차·소형트럭용 래디얼 타이어, 고성능(UHPT) 타이어	넥센타이어 본사 및 핵심 생산라인 소재. 양산시 전체 자동차 관련 수출액 중 가장 압도적인 단일 품목 1위로 북미·유럽 시장 수출 비중 높음.
2위	**차체 및 프레임 부품** HS 8708.29 (판금·프레스물)	도어 프레임, 범퍼 빔, 필러, 새시 구조물, 보강 패널	현대차·기아 및 글로벌 완성차의 북미·유럽·인도 현지 생산 공장(CKD/KD) 공급용 프레스·용접 부품 수출 강세.
3위	**조향 및 현가장치** HS 8708.80 / 8708.94	조향 너클, 컨트롤 암, 스티어링 기어 박스, 링크류	산막·유산산단 중심의 정밀 기계·단조 가공 기업들이 생산하며, 북미 및 아시아 조립 공장 납품 물량 꾸준히 유지.
4위	**제동장치 부품** HS 8708.30 (브레이크 시스템)	브레이크 디스크, 캘리퍼 부품, 브레이크 호스 및 패드	주물·절삭 가공 기반 기구물 및 유압·고무 호스류 중심의 대미(對美)·대EU 애프터마켓(A/S) 및 완성차 직납 수출.
5위	**동력전달 및 전장 배선** HS 8708.50 / 8708.99 / 8544	드라이브 샤프트, 액슬 부품, 와이어링 하네스, 전동화 부품	내연기관 구동축 중심에서 최근 친환경차(하이브리드·전기차) 감속기 부품 및 전장 케이블 부품으로 전환되며 수출 비중 확대.

자동차용 타이어 및 튜브 (HS 4011 / MTI 2261)



주요 해당 제품 및 생산 구성

승용차 및 소형트럭용 래디얼 타이어, 고성능 초고성능(UHPT) 타이어 라인업 집적.

압도적인 단일 품목 수출 기여

넥센타이어 본사 및 핵심 생산라인 소재. 양산시 전체 자동차 관련 수출액 중 가장 압도적인 비중(단일 품목 기준 1위) 기록.

주요 수출 시장

북미 및 유럽 시장 신차용(OE) 및 교체용(RE) 타이어 수출 비중 집중.

차체 프레임 구조재 & 조향·현가장치

수출 2위 · HS 8708.29

차체 및 프레임 부품 (판금·프레스물)

주요 해당 제품

도어 프레임, 범퍼 빔, 필러, 섀시 구조물, 보강 패널

수출 요인 및 배경

현대차·기아 및 글로벌 완성차의 북미·유럽·인도 현지 생산 공장(CKD/KD) 공급용 대형 프레스·용접 조립 부품 수출 강세 유지.

수출 3위 · HS 8708.80 / 8708.94

조향 및 현가장치 (스티어링·서스펜션)

주요 해당 제품

조향 너클, 컨트롤 암, 스티어링 기어 박스, 링크류

수출 요인 및 배경

산막·유산산단 중심의 정밀 기계·단조 가공 기업들이 집적 생산하며, 북미 및 아시아 주요 조립 공장 납품 물량 꾸준히 유지.

제동장치 부품 & 동력전달·전장 배선류

수출 4위 · HS 8708.30

제동장치 부품 (브레이크 시스템)

주요 해당 제품

브레이크 디스크, 캘리퍼 부품, 브레이크 호스 및 패드

수출 요인 및 배경

주물·절삭 가공 기반의 브레이크 기구물 및 유압·고무 호스류 중심의 대미(對美)·대EU 애프터마켓(A/S) 및 완성차 직납 수출.

수출 5위 · HS 8708.50 / 8708.99 / 8544

동력전달장치 및 전장 배선류

주요 해당 제품

드라이브 샤프트, 액슬 부품, 와이어링 하네스, 전동화 부품

수출 요인 및 배경

내연기관 구동축 중심에서 최근 친환경차(하이브리드·전기차) 감속기 부품 및 전장 케이블 부품으로 전환되며 수출 비중 확대.

인도 (India) : 자동차 부품 최대 성장 거점 & 현지 JV

타깃 품목

조향·제동 섀시 부품, 차체 프레스물, 정밀 금형, 타이어(RE 교체 시장)

시장 배경

현대차·기아 인도 공장 캐파 확장(탈레가온 공장 본격 가동 등), 글로벌 완성차의 인도 생산 기지화 및 'Make in India' 정책 강화.

세부 진출 전략

수출: 현지 1차 협력사 대상 고정밀 가공품(너클, 암, 캘리퍼) 및 금형 직공급.

투자: 관세 장벽 회피 및 현지 조달율(PMP) 대응을 위해 첸나이·푸네 클러스터 내 현지 중견 제조사와 합작 법인(JV) 또는 기술 제휴.



베트남·인도네시아 (ASEAN) : 완성차 허브 & 플랜트 인프라

인도네시아 (전기차·인프라 거점)

배관·밸브 플랜트 벤더 등록

시장 배경: 아세안 전기차·배터리 허브 부상(현대차 완성차 공장 가동) 및 신수도(누산타라) 건설 등 대규모 인프라·정유 플랜트 발주.

실행 과제: 페르타미나(Pertamina) 등 국영 에너지 기업의 정유·가스 플랜트 및 인프라 프로젝트 벤더 등록(Vendor Registration) 추진.

타깃 품목: 배관 피팅(HS 7307), 산업용 밸브, 철강 구조물

베트남 (제조·가공 밸류체인 집적)

금형·파스너 기술 지원 센터 운영

시장 배경: 한국 제조업 최대 생산기지이자 글로벌 전자기기·가전·자동차 부품의 밸류체인 고밀도 집적.

실행 과제: 하노이·호찌민 인근 완성품 제조 클러스터 대상 단납기 AS 및 금형 유지보수(Tech Center) 거점 선점.

타깃 품목: 정밀 금형, 산업용 파스너, 와이어링 하네스

사우디아라비아·UAE (중동 GCC) : 에너지 플랜트 블루오션



타깃 품목

초고압 배관 피팅, 특수 밸브(초저온/내식성), 플랜트용 스터드 볼트·파스너

시장 배경

사우디 '비전 2030' 네옴시티(NEOM), 자푸라 가스전 개발 및 아람코(Aramco) 중심의 자국 내 산업화 정책(IKTVA) 의무화.

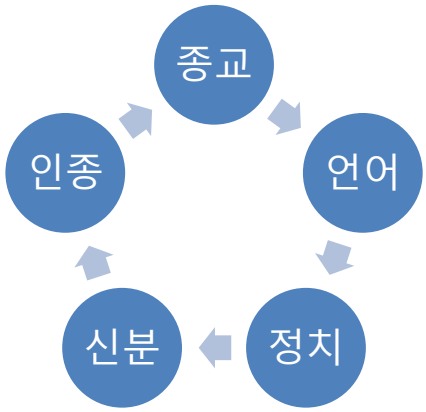
현지화 대응 전략 (IKTVA)

완제품 단순 직수출 탈피, 현지 가공·조립·검사 라인을 현지 파트너사와 공동 투자(Co-investment) 형태로 구축.

인증 및 수주

ASME, API 등 필수 인증 기반 양산 중소기업 컨소시엄 구성으로 해외 EPC사 직접 입찰 추진.

인도 시장의 거대 기회와 진입 장벽 구조



현대차그룹 생산 캐파 확대

기존 첸나이 1·2공장 및 푸네 신공장(구 GM 탈레가온) 본격 가동으로 연 100만 대 생산 체제 돌입.

인도 정부의 제조업 육성 정책

'Make in India' 및 생산연계인센티브(PLI)를 통한 자국 내 조달 규제 및 완성차 공급망 현지화 압박.

수출 vs 투자 투트랙 분리 필수

높은 완성 부품 관세(15~20%), PMP(단계적 국산화 계획), 엄격한 BIS 품질 인증에 맞춤형 대응 체계 구축.

양산시 주요 품목별 진출 형태 및 핵심 전략

품목군	진출 형태	타깃 고객 및 거점	핵심 실행 전략
새시·조향·제동 부품 너클, 암, 캘리퍼 부품	**직접투자** (JV / 그린필드)	첸나이 및 푸네 클러스터	현대차·기아 및 마힌드라·타타 1차사 직납. 물류비·관세 절감 및 현지 조달율 규제 충족을 위한 조립·가공 라인 구축.
차체·프레스 판금물	**직접투자** (합작투자 권장)	푸네(탈레가온), 첸나이 스리페룸부두르	부피 대비 물류비가 높아 직수출 비효율적. 현지 2차 프레스/용접 가공사와 지분 합작(JV) 형태로 진입.
정밀 금형 & 부품 사출·프레스 금형	**직수출 +** 현지 AS 거점	델리-NCR(구루그람), 푸네, 첸나이	신차 양산용 고정밀 금형은 양산 본사 제조·수출. 현지에는 설계 수정 및 단납기 유지보수 전담 테크니컬 센터 투자.
자동차용 타이어 넥센타이어 등	**직수출** (유통망 확대)	인도 주요 대도시 (델리, 뭄바이 등)	상용/승용차 교체용(RE) 프리미엄 시장 타깃. 대형 타이어 유통망 및 정비 체인과의 독점 디스트리뷰터 계약 체결.
배관 피팅 & 파스너 플랜지, 고장력 볼트	**프로젝트** 직수출	구자라트, 마하라슈트라 인프라	ONGC, Reliance 정유 플랜트 및 고속철 인프라 EPC향 직납. IBR(보일러 규정) 및 BIS 사전 인증 획득 필수.

섀시·조향·제동 부품 & 차체 프레스물 진출 전략

직접투자 (JV / 그린필드)

자동차 섀시·조향·제동 부품

너클, 컨트롤암, 캘리퍼 부품 등 정밀 단조·가공물

타깃 고객: 현대차·기아 및 마힌드라, 타타자동차 1차 협력사 대상 현지 직납

거점 산단: 타밀나두주 첸나이 및 마하라슈트라주 푸네 클러스터

실행 요인: 물류비 및 15~20% 고율 관세 절감, 인도 현지 조달율(PMP) 규제 충족을 위한 가공·조립 라인 구축

직접투자 (합작투자 권장)

차체·프레스 판금물

도어 프레임, 필러, 범퍼 빔, 섀시 구조물

입지 선택: 푸네 탈레가온 산단 인근, 첸나이 스리페룸부두르 산단

물류 한계 극복: 부피 대비 운송비 과다로 한국 직수출 비효율적

실행 방식: 현지 2차 프레스/용접 가공사와 지분 합작(JV) 형태로 부지 매입 및 인허가 리스크 최소화

금형·타이어·플랜트 기자재 직수출 전략

수출 + AS 센터

정밀 금형 & 부품

신차종 양산용 고정밀 금형은 양산 본사에서 직접 제조·수출.

델리·푸네·첸나이에 설계 수정 및 단납기 보수 전담 '금형 테크니컬 센터' 소규모 구축.

유통망 확대

자동차용 타이어

인도 상용 및 승용차 교체용(RE) 프리미엄 시장 타깃.

델리, 뭄바이 등 주요 대도시 대형 타이어 유통망 및 정비 체인과의 독점 디스트리뷰터 계약 체결.

프로젝트 직수출

배관 피팅 & 파스너

ONGC, Reliance 정유 플랜트 및 고속철 인프라 프로젝트 EPC향 직납.

IBR(인도 보일러 규정) 및 BIS 사전 인증 획득을 통한 통관 지연 사전 차단.

공간적 입지 전략

인도 2대 핵심 산업 권역별 특화 배치

마하라슈트라주 푸네-탈레가온 축

입지 장점: 현대차 신규 핵심 생산기지(구 GM 탈레가온 공장 재구축) 및 타타, 폭스바겐, 바자지 오토 클러스터 집중.

전략: 차체 프레스물 및 새시 모듈 제조사의 신규 투자 1순위 지역 (신공장 공급망 조기 선점).

타밀나두주 첸나이 축 ('인도의 디트로이트')

입지 장점: 현대차 1·2공장, 다임러, 르노-닛산 밀집 및 첸나이항을 통한 해상 물류 우수.

전략: 타이어 및 부품의 중동·유럽 수출을 겸하는 물류·생산 복합 거점 역할.

추진 일정 계획

인도 시장 3단계 단계별 실행 로드맵

1단계 : 단기 (0~1년)

직수출 및 규제 인프라 돌파

- **BIS 강제 인증** 및 자동차 부품 인증(ARAI/iCAT) 선제 진행
- 신차 양산용 고정밀 금형 및 새시 단조 부품 직수출 레퍼런스 확보

인증 리스크 사전 해소

2단계 : 중기 (1~3년)

합작투자(JV) 파트너십

- 토지 매입 지연·노무 리스크 방지를 위해 **현지 중견 가공사와 JV(51:49)** 체결
- 양산: 정밀 가공설비 + 품질기술 / 현지: 부지 + 인허가 + 완성차 영업 분담

리스크 헤지형 합작 체제

3단계 : 장기 (3년 이후)

글로벌 우회 수출 기지화

- 완성차의 인도 거점 수출(아프리카, 중동, 멕시코 등 30여 개국)에 동반 공급
- 인도 법인을 글로벌 사우스 전초기지로 활용한 수출 다변화

글로벌 공급망 확장

인도 및 글로벌 사우스 공급망 공략을 위한 핵심 포지셔닝 과제

과제 01

'인도 현지 1차사(Motherson 등)'와의 파트너십 구축

현지 Tier 1 선점 → 현대차 및 토종 OEM

현대차 인도 공장뿐 아니라 마힌드라·타타 등 현지 토종 OEM 공급망으로 확장하려면 인도 내 유력 Tier 1과의 연결 통로를 선점해야 합니다.

공급망 판로 확장 채널

과제 02

BIS 및 ARAI 인증을 통한 기술 장벽 선점

공동 컨소시엄 → 비관세 장벽 우회

인도의 수입 규제(BIS 품질인증)를 양산 기업들이 공동 컨소시엄 형태로 조기 돌파해 비관세 장벽을 우회해야 합니다.

규제 돌파 및 인증 대응

과제 03

금형·단조의 단납기 테크센터 현지화

본사 설계 지원 + 현지 조립·AS 거점

금속가공 및 금형 품목은 설계는 양산 본사에서 수행하되, 현지 조립 및 긴급 유지보수(AS)를 수행하는 소규모 현지 거점을 결합할 때 공급망 지배력이 극대화됩니다.

하이브리드 거점 운영

과제의 성공은 맞춤형 개별 컨설팅이 매우 중요.

감사합니다

Q&A 및 자유 토론

김봉훈(gatorsecon@gmail.com)

NOTES

메모