

한국 기업의 인도 진출 방안

유 하 상*

Strategies of the into the India of the Korean Firms

Ha-Sang You

목 차

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| I. 서론 | IV. 인도 진출의 제약 요소와 대응 전략 |
| II. 인도 경제의 발전 과정 및 전망 | V. 결론 |
| III. 인도의 투자 환경 분석 | |

Key Words: India, Foreign Direct investment. FDI

Abstract

The Representatives of Korea & India hold The Sixth negotiation for conclusion of Korean-India CEPA(Comprehensive Economic Partnership Agreement) at IFANS(Institute of Foreign Affairs & National Security) in Seoul at April 4, 2007. The latest, India is paid attention by the citizen of the world as the leading country that it lead the 21C's world economic with the China, India is called one of the BRICs and Chindia countries.

Now, the concern of the citizen of world inclines huge potential energy of India. It is that time, we must change our concern from Chinas to India slowly. This paper put emphasis the point that we have to move switch over the focus of our study from to India, now.

▷논문접수 : 2007.11.27 ▷심사완료 : 2007.12.10 ▷게재확정 : 2007.12.15

* 원광대학교 통상학부 강사, hsui9690@hanmail.net, 010-6644-9557

I. 서론

2007. 4. 2. 한·미 FTA가 타결됨으로써 우리나라는 2004년과 2006년에 발효된 한·칠레 FTA, 한·싱가포르 FTA 및 한·EFTA FTA에 이어 4 개의 FTA를 체결한 국가가 되었다. 최근 들어 이처럼 우리나라의 FTA 체결이 연이어 이루어지고 있는 것은 그동안 우리 정부가 추진해온 전방위적이고 동시다발적인 FTA 추진 전략이 성과를 거두고 있으며, 우리나라가 이제 본격적으로 FTA 시대에 동참하고 있다는 것을 의미하는 것이기도 하다.

한·미 FTA 체결에 따라 잃을 것과 얻을 것에 관련된 논쟁이 뜨겁게 진행되고 있는 가운데 다른 한편에서는 또 하나의 FTA 체결을 위한 협상이 조용하게 진행되고 있다. 2007년 4월 3일부터 6일까지 서울 외교안보연구원에서 2007년도 말까지 타결을 목표로 하고 있는 한·인도 포괄적 경제 동반자 협정(CEPA, Comprehensive Economic Partnership Agreement) 체결을 위한 제6차 협상이 개최된 것이다. 그동안 온통 한·미 FTA에 쏠려 있었던 우리의 관심을 이제는 서서히 한·인도 CEPA로 돌려야할 시점에 온 것이다. 더욱이 우리 경제의 대중 의존도가 급속히 높아지면서 노출된 이른바 차이나 리스크(china risk)를 완화시키기 위한 대안으로서도 인도의 중요성을 간과할 수 없는 상황이다.

그동안 세계인들로부터 그다지 큰 관심을 받지 못해 왔던 인도가 수년전에는 21세기 세계 경제를 이끌어 가는 역할을 담당하게 될 BRICs 4개국 중의 한 나라로 주목되더니 이제는 중국과 함께 Chindia를 이루고 있는 두 국가 중의 하나로 초점이 모아지고 있다.

세계인들의 인도에 대한 관심은 인도가 가지고 있는 거대한 경제 잠재력으로부터 출발하고 있다. 본 연구는 인도가 가지고 있는 그 거대한 잠재력의 실체를 살펴보고 또한 우리 기업의 인도 진출 전략을 모색해 봄으로써 그동안 주로 중국에 모여져 있는 우리의 연구의 초점을 이제는 서서히 인도로 바꾸어 나가기 시작할 필요가 있다는 점을 제시하는데 그 주된 목적을 두고 있다.

II. 인도 경제의 발전 과정 및 전망

1. 인도 경제의 발전 과정

1) 개혁·개방 이전의 인도 경제

인도는 28만 km²(한반도의 15배, 남한의 33배)나 되는 세계 7위의 넓은 국토를 가지고 있다. <표 1>과 같이 인구는 기준 10억 8천만 명(세계 2위)으로 세계 인구 6명 중 1명이 인도인이며, 우리나라 총인구의 약 1/3 정도(1,600만 명) 만큼씩이 매년마다 늘어나고 있다. 인도는 이처럼 방대한 토지와 거대한 인구를 가지고 있는 지구상의 손꼽히는 대국이며 여기에 인도의 무한한 잠재력이 숨어있다.

<표 1> 인도의 주요 경제 지표

구분	단위	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
경상 GDP	억불	4,524	4,785	5,089	5,949	6,588	8,000
무역액	억불	951	952	1,141	1,419	1,863	2,451
외환보유고	억불	379	459	677	989	1,266	1,662(06.10월)
인구	백만명		1,019	1,037	1,055	1,073	1,080

주 : 연도는 4.1~익년 3.31 사이의 인도정부 회계연도에 따름.
 자료 : 인도중앙은행(RBI), 재무부·상공부·통계부 등

1947년 240년 동안의 영국의 식민 통치 시대를 청산하고 독립한 인도는 거대한 내수 시장을 기반으로 구소련의 사회주의 경제 개발 모형을 도입하여 정부 주도의 자급자족형 경제 개발(네루식 경제 개발 모델)을 추진하였다.

이 모델은 국영 기업을 통한 중화학 산업의 육성, 유치산업의 보호, 수입 대체 그리고 경제를 포함한 사회 전반의 발전을 그 목표로 하였다. 다른 사회주의 경제 국가들에서와 마찬가지로 시행 초기(1950~60년대)의 인도의 사회주의형 경제 발전 모델은 성공적이었다. 식량 자급을 달성하였으며, 기초 공업과 중화학 공업에서 부분적인 산업화에 성공하였고 또한 대규모의 숙련 노동력을 포함하여 많은 과학·기술 인력을 육성할 수 있었다.

그러나 네루형 경제 개발 모델은 이후 1980년에 부분적으로 개방과 개혁을 추진하였으나 폐쇄적인 사회주의형 경제 개발 모델 자체가 갖는 한계를 드러내기 시작하였다. 그 중에서도 가장 큰 문제점으로 드러난 것은 인도 정부가 폐쇄적인 사회주의식 경제 모델을 운용하기 위해 과도한 규제를 도입함으로써 인도를 이른바 “규제의 천국”으로 만들고 말았다는 점이다. 그 주요 내용을 살펴보면 다음과 같다.¹⁾

먼저 영세 기업을 보호 한다는 명분으로 대기업의 진출을 금지시키고, 대부분의 중화학 산업을 국영기업으로 운영하는 등, 생산 품목, 생산 시설 규모, 생산 지역 등에 대한 허가 절차를 엄격하게 규제함으로써 해당 산업 부문 발전의 저해, 생산성 저하, 보조금 지급의 증가 그리고 인도 전역을 각종 관료 부패의 온상지로 만들었다. 또한 외국인 지분 한도를 규정하는 외환관리법을 도입하여 외국인 투자를 저해하였으며, 또한 엄격한 노동법의 적용에 따른 경직적인 노동 환경의 조성으로 비즈니스 환경을 악화시켰다. 결국 네루식 경제 개발 모델은 더 이상의 경제 성장을 유인해내지 못하였으며, 오히려 실업의 증가, 빈부의 격차 등의 경제 전반의 실패로 이어졌다.

여기에 더하여 1990년 발발한 걸프 전쟁과 구소련 사회주의 체제의 붕괴는 인도의 국제 수지를 더욱 악화시켰고, 구소련과의 루피화 태환 정책의 유지를 불가능하게 함으로써 인도는 결국 1991년 금융 위기를 맞이하게 되었다.

1) 국민경제자문회의(2006). pp.1-5

2) 개혁·개방 이후의 인도 경제

금융 위기의 뼈아픈 경험은 인도로 하여금 기존의 사회주의식 계획 경제 체제를 포기하고 시장 경제 원리를 근간으로 하는 혁신적인 개혁·개방 정책을 채택하도록 하였다. 인도 정부는 1991년 신산업 정책(New Industry Policy)을 근간으로 각종 규제의 철폐, 공기업의 민영화, 보조금의 삭감 등을 통한 자유 시장 원칙을 도입함으로써 외국인 유치를 적극적으로 추진하였다. 수출입 분야에서도 종전의 포지티브 승인 제도에서 네거티브 승인 제도로 개편하였으며, 일부 산업을 제외한 대부분의 산업에 대한 외국인 직접 투자를 개방하였다. 인도의 경제 개발 정책을 개혁·개방 전후로 나누어 보면 <표 2>와 같이 정리할 수 있다.

<표 2> 인도 경제의 개혁 전후 주요 정책 변화

구 분	개혁 전(1991년 이전)	개혁 후(1991년 이후)
경제성장 모델	<ul style="list-style-type: none"> ○ 내부 지향 자급자족 모델 (네루식 사회주의 경제 개발) - 유치산업 보호정책 - 수입 대체 정책 - 중화학 산업 진흥정책 - 경제, 사회 전반적인 발전 도모 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 외부지향 시장 경제 모델 - 친시장형 - 대외 개방 - 공공 분야의 민영화 - 농업 성장 의존 탈피
투자 및 무역	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선별적 무역 자유화 (Positive System) ○ 수입 허가제 ○ 외환 관리제 ○ 영세 업종 보호 엄격 적용 ○ 농업 부문 보호 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 포괄적 무역 자유화 (Negative System) ○ 자동 승인제 및 허가제 ○ 영세 업종 축소:100만 달러로 기준 상향
교역 장벽	<ul style="list-style-type: none"> ○ 높은 관세율과 비관세 장벽 	<ul style="list-style-type: none"> ○점진적 관세율 인하
산업 정책	<ul style="list-style-type: none"> ○ 산업개발법 :생산 품목 및 생산 규모, 장소 등 규제 ○산업 허가제 ○대기업 투자 제한 	<ul style="list-style-type: none"> ○산업 허가제 폐지(일부 품목 제외) ○대기업 투자 제한 축소 ○법인세율 인하
노동	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경직적 노동법 적용 - 100명 이상 고용업체 해고 제한 - 여성 노동자 근로 조건 제한 - 복수 노동조합 인정 	<ul style="list-style-type: none"> ○노동법 개정 추진
정부	<ul style="list-style-type: none"> ○강력한 중앙 정부 규제 	<ul style="list-style-type: none"> ○중앙 정부 개입 최소화

자료 : 국민경제자문회의(2006). p.5

2. 인도 경제의 향후 전망

1) 인도 경제의 미래에 대한 평가

인도의 신산업 경제 정책에 의한 시장 경제로의 전환은 인도 시장을 급속하게 성장시키는 중요한 전기를 마련해 주었다. 1951~74년 3.6%, 1981~91년 5.4%의 저조하던 GDP 성장률이 개혁 이후 14년 동안(1992-2005) 연평균 6.3%라는 높은 성장률을 기록한 것이다. 특히 <표 3>과 같이 2003년부터 3년간 경제 성장률이 평균 8.1%로 더욱 급격하게 상승하는 추세를 보임으로써 인도 경제가 고성장 시대에 접어들었음을 시사해 주고 있다.

<표 3> 인도의 연도별 경제 성장률

(단위 :%)

년 도	2002~03	2003~04	2004~05	2005~06	2006~07
성장률	3.8	8.5	7.5	9.0	9.2

자료 : Economic Survey &CSO

이에 힘입어 2005년 기준으로 인도의 GDP는 8,000억 달러로 세계 10위, 외환 보유고 1,662억 달러(2006년 10월말 기준)로 세계 6위를 차지하고 있다. 이밖에도 무역 자유화 조치에 따른 무역액의 증가, 재정 적자의 감소, 물가의 안정 등을 달성하였으며, 빈부의 격차도 크게 줄이는 성과를 거두었다. 외국인 직접 투자액 유입 규모를 보면, 1992년 2억 3,300억 달러 수준에서 매년 1.9% 증가하여 2000년에는 17억 500만 달러를 기록하였으며, <표 4>와 같이 2004년에는 54억 7,400만 달러, 2005년에는 66억 9,800억 달러를 기록하여 최근 들어 인도에 대한 외국인 투자가 급증하고 있음을 보여주고 있다.

<표 4> 인도의 외국인 직접 투자 유입액

단위 : 백만 달러, %

년 도	1990-2000*	2002	2003	2004	2005
FDI 유입액	1,705	5,627	4,585	5,474	6,698
증가율	1.9	-	3.4	3.1	3.5

주 : *는 1990-2000 기간의 외국 직접 누적액, 동기간의 증가율은 연평균 증가율임

자료 : UNCTAD database

이러한 경제 성장으로 인해 <표 5>와 같이 2005년 현재 실질 구매력 평가 기준(PPP)으로 2.9조 달러로 미국, 중국, 일본 다음으로 세계 4위를 점하고 있다.1)

<표 5> 인도경제의 세계 비중과 순위(2005년 기준)

구 분	PPP GDP	
	비중(%)	순위
미 국	20.3	1
중 국	14.1	2
일 본	6.5	3
인 도	6.3	4
한 국	1.7	13

자료 : World Bank, "World Development Indicators Database," 2006

골드만 삭스(Goldman Sachs)는 「BRICs 경제에 관한 보고서」²⁾에서 인도가 경제 성장률 면에서 2012년 중국을 추월하고 향후 30-50년간 세계 최고의 경제 성장을 지속할 잠재력이 있으며, 2050년에 GDP 27조 달러로 세계 3위의 경제 규모에 도달할 것으로 발표한다. 이어 2005년 보고서에서는 인도 경제가 2015년에 현재 중국 수준의 GDP 규모에 이르게 되고, 2015년 이후 5~6%라는 세계 1위의 경제 성장을 지속하여 2020년 GDP 2조 1천억 달러가 되며, 2032년에는 일본을 앞질러 중국과 미국 다음의 3위의 경제 대국이 될 것이라고 그 전망을 앞당기고 있다.

또한 미국 국가정보위원회(NIC)는 2004년 12월 발표한 「2020년 프로젝트 보고서」에서 “21세기에 중국과 인도의 등장은 19세기 독일의 등장이나 20세기 초의 강력한 미국의 등장과 유사하여, 과거 2세기 독일과 미국이 그랬던 것처럼 세계 경제 질서를 극적으로 변화시킬 것”이라고 평가함으로써 21세기는 중국과 인도가 주도하는 아시아의 세기가 될 것으로 전망하고 있다. 이밖에 도이치뱅크는 인도가 2020년까지 말레이시아 5.4%, 중국 5.2%, 미국 3.1%보다 높은 5.5%의 급속한 경제 성장을 지속할 것으로 전망하고 있으며, EIU와 Global Insight 역시 인도가 5.5% 이상의 경제 성장을 지속하여 BRICs 국가 중 중국 다음으로 빠른 경제 성장을 할 것으로 예상하고 있다. 인도 정부도 2020년까지의 경제 성장 목표를 8.5%~9.0%로 세워 놓고 있다.

2) 인도의 성장 잠재력과 한·인도 경제 교류의 전망

한국과 인도의 교류에 관한 역사는 삼국유사에까지 거슬러 올라갈 수 있지만, 실질적인 교류는 한국 전쟁 때부터 시작되어 1973부터 본격적으로 진행되었다고 할 수 있다. 최근의 한·인도 교역 실적을 보면, 2005년 기준으로 수출이 46.0억 달러, 수입이 총 67.1억 달

1) 미국은 9.7조 달러, 중국 5조 달러, 일본 3,2조 달러이다.

2) Goldman Sachs(2003)

러로 인도는 한국의 11위 수출국, 26위 수입국으로 16위 교역 상대국이며, 한국은 인도의 14위 수출국, 7위 수입국으로 10위 교역 상대국이다.

우리 기업의 대 인도 투자는 1990년대 후반 대우자동차, 현대자동차, LG전자, 삼성전자 등 우리 대기업이 인도에 처음 진출한 시기에 집중적으로 이루어졌으며, TV, 냉장고, 마이크로웨이브 오븐, 에어컨 등 대부분의 가전제품에서 시장 점유율 1, 2위를 다투고 있다. 이후 이들 기업의 증설 투자 및 협력 업체의 진출, 롯데제과, LG화학, POSCO 등 다른 대기업의 투자를 중심으로 꾸준히 증가하고 있다. 현재까지 우리 기업의 대인도 투자는 대기업과 이들 협력 업체가 대부분이고 중소기업은 소수이나, 최근 들어 중소기업의 인도 투자에 대한 관심이 높아지고 있다. 특히 POSCO는 150억 달러의 투자 계획을 발표하였는데, 이 투자가 이행되면 한국은 인도의 최대 투자국으로 부상하게 될 것이다.³⁾⁴⁾

인도 기업의 대 한국 투자는 도·소매업, 음식·숙박업 등 소규모 사업에 국한되어 오다가 2004년 초 TATA 자동차의 대우상용차 군산공장 인수가 실현되었다. 최근에는 TCL, 사트얌 등 많은 인도 소프트웨어 업체들이 한국에 진출하여 소프트웨어 프로세스 컨설팅, 개발 용역 등 IT 지원 사업을 하고 있다. 현재 협상이 진행되고 있는 양국간 CEPA가 타결될 경우 양국간 교역과 투자는 비약적으로 증가할 것으로 전망된다.

현재 높은 수준의 자유무역협정이라 할 수 있는 한인도 경제동반자협정(Comprehensive Economic Partnership Agreement, CEPA) 체결을 위한 협상을 2007년을 기한으로 하여 추진함으로써 인도시장 선점을 위해 인도에 진출하려는 우리 기업들의 관심이 높아지고 있다.

3) 한국 기업의 인도 진출 현황

대외경제정책연구원이 최근에 인도에 진출한 한국 기업을 대상으로 설문조사한 결과⁵⁾를 중심으로 한국 기업의 인도 진출 현황을 살펴보기로 한다. 한국 기업의 대인도 투자는 <표 6>과 같이 2006년 3월말 현재 인가기준 총 191건 8억 6,681만 달러가 이루어 졌다. 이는 우리나라 총 해외 투자 건수의 0.6%, 금액으로는 1.5%에 불과한 수준이지만, 인도는 2005년 5월말 기준 한국의 9번째 투자국이다. 또한 최근 대인도 투자가 급증하고 있어 그 비중이 높아질 전망이다.

이 중 제조업이 141건 7억 5천만 달러로 대인도 전체 투자에서 건수로는 73.8%, 금액으

3) 주동주, 이석기(2004). p.39

4) 현대자동차는 인도 소형 자동차 시장에서 이미 30만대 이상의 판매고를 올리면서 시장점유율 2위를 차지하고 있다. LG전자의 경우 2004년 기준 시장점유율이 세탁기 30.8%, 전자레인지 40.9%, 에어컨 35%, 모니터 32%, 단말기 55% 등 각 제품별 인도시장 내 시장점유율 1위, 2004년 14억 달러 매출 및 수출 8천만 달러, 2005년 각각 27% 및 60% 증가 예상 등 삼성전자와 함께 이 분야를 독주하고 있다.

5) 이순철, 정재완, 최윤정, 오민아, 「인도 진출 한국 기업의 경영 실태와 현지와 전략 연구」, 대외경제정책연구원, 2006. 12 pp.69-79

로는 84.6%의 압도적인 비중을 차지하고 있다. 이는 우리 기업의 대인도 진출이 대부분 제조업 중심으로 이루어지고 있음을 보여주는 것이며, 그 이유는 대인도 투자가 아직 초기 단계로 현대자동차, LG전자, 삼성전자 등의 대기업과 그 협력업체 중심으로 이루어졌기 때문인 것으로 풀이된다. 여타 업종의 대인도 투자는 거의 미미한 수준이다.

<표 6> 업종별 대인도 직접 현황(2006년 3월 말 기준 누적치)

(단위 : 백만 달러, 건)

업종	총계	농어업	광업	제조업	건설업	도·소매업	운수·창고업	통신업	숙박·음식업	서비스업	부동산업	
신고건수	건수	224	2	1	157	10	15	4	2	5	27	1
	비율	1,00.0	0.9	0.4	70.1	4.5	6.7	1.8	0.9	2.2	12.1	0.4
신고금액	금액	1,528	1	1	1330	6	131	6	0	1	51	0
	비율	1,00.0	0.1	0.0	87.0	0.4	8.6	0.4	0.0	0.0	3.4	0.1
건수	건수	191	2	0	141	9	11	2	2	4	20	0
	비율	1,00.0	1.0	0.0	73.8	4.7	5.8	1.0	1.0	2.1	10.5	0.0
금액	금액	867	1	0	750	3	108	0	0	0	24	0
	비율	1,00.0	0.1	0.0	86.6	0.3	12.4	0.0	0.0	0.0	2.8	0.0

자료 : 한국수출입은행, <http://www.koreaexim.go.kr>

기업 규모별로 보면 대기업 중심으로 이루어져 있다. 2006년 3월 현재 대인도 투자는 삼성, LG, 현대 등의 대기업이 50건, 8억 720만 달러로 건수의 26.2%, 금액으로는 91%를 차지하고 있다. 이에 반해 중소기업은 총 107건 7,134만 달러를 투자하여 건수로는 56%를 차지하고 있지만, 금액으로는 8% 수준으로 미미하다. 인도 시장의 거대한 잠재력에도 불구하고 이처럼 우리 중소기업의 인도 진출이 저조한 것은 무엇보다도 인도 시장에 대한 정보의 부족으로 인해 인도 시장에 대한 자신감의 결여가 크게 작용하고 있다고 추정된다.

인도 진출 한국 기업들은 현지에서 상품을 생산한 후 94.5%를 현지에서 판매하고, 나머지는 제3국으로 4.3%, 한국으로 1.2%를 수출하는 것으로 나타났다. 매입 측면에서 보면 현지 공장의 원자재를 주로 현지에서 조달한다가 49.2%, 한국이나 제3국으로부터 조달이 50.8%로 나타났다. 즉 인도에 진출한 한국 기업들은 현지 시장의 판매 확대를 목적으로 한국으로부터 원자재를 수입하여 값싼 현지 노동력을 이용하는 형태라고 할 수 있다. 다시 말해 한국 기업의 대인도 투자의 주요 동기는 인도의 거대 시장을 선점하기 위한 것이라는 점을 시사해 주고 있다.⁶⁾

또한 설문 조사에 의한 우리나라 기업들의 최근 3년간 성과의 변화를 보면, 매출액은

6) Gupta, Bharti(2006)

증가 지속이 84% 평년 수준 10.0%, 감소 기조 6%로 나타나 매출은 증가 추세에 있는 것으로 나타났으며, 순이익도 흑자 지속 65.2%, 흑자 반전 23.9%, 적자 기조 10.9%로 나타나 우리나라 기업들의 인도 내 경영 성과는 매우 만족스러운 것으로 해석된다.

다음으로 대인도 진출시 필요한 정보를 어디에서 입수하느냐에 관한 질문에서 기 진출 업체(44.6%), 아는 사람과 인도 현지 기관(7.5%), 한국측 지원기관 6.0%였다. 이처럼 주 정보 입수처가 지원기관은 6%에 불과하다는 것은 지원기관들의 정보 제공 역할이 제대로 발휘되지 못하고 있다는 것을 의미한다.

Ⅲ. 인도의 투자 환경 분석

1. 인도의 사회적 환경

인도의 투자 환경을 파악하기 위해서는 여러 각도에서의 다양한 분석이 필요할 것이다. 그러나 본고에서는 인도 경제의 성장 동인으로 지적되고 있는 요소들을 사회적 환경과 제도적 환경으로 구분하여 살펴보기로 한다. 먼저 인도의 사회적 환경을 살펴보면 다음과 같다.

첫째로 인도는 질적으로 우수한 저임금의 노동력을 풍부하게 보유하고 있다. 인도는 4억 명의 근로 가능 인구(노동력)를 가지고 있다. World Bank는 인도의 인구는 꾸준히 증가하여 2050년경 세계 최대가 될 것으로 전망하고 있다. 이는 세계 최대의 노동 집약 산업 공급 기지로 성장할 가능성을 제공한다는 점에서 중요한 의미를 지니며, 동시에 소비 기반을 확충시킴으로써 경제 성장의 중요한 원동력으로 작용할 수 있다는 것을 의미한다.7) 현재 인도 제조업체의 임금 수준은 중국의 25% 정도 수준으로 저렴하게 평가되고 있다.8)

다음으로는 인도의 거대한 소비시장 규모이다. 인도에는 소득 계층 혹은 소득 수준을 가늠해 볼 수 있는 의미 있는 자료나 통계가 거의 없다. 다만 정부의 지원으로 운영되는 인도국가연구소(NCAER, National Council of Applied Economic Research)에서 조사한 자료가 가장 유용하게 인용되고 있다.

NCAER는 연간 소득 수준 \$2,000~4,400인 가정을 소득 상승층(Aspirers)으로 별도 분류하고 그 인구 규모가 약 2억 2,000만 명이며, 이들을 중산층의 소비 수준보다는 적으나 고가품인 모터사이클, 냉장고, 컬러TV 등의 제품 구매력을 가진 신흥 소비층으로 보고 있다. 한편 연간 소득이 \$4,400~21,800 이르는 중산층(Middle-class) 가정은 약 5,600만 명인 것으로 추정했으며, 이들은 작년 신규 승용차 판매량 80만대 중에 약 60%를 구매한 것으로 파

7) UN 통계에 따르면 2010년에는 근로 가능 인구가 6억 9천만 명에 달할 것이며, 현재 평균 연령이 26세란 점을 고려할 때 젊은 국가의 지속세가 앞으로도 20~30년은 계속될 것으로 보고 있다.

8) Mukherji, Joydeep(2006).

약하고 있다. 이 두 부류의 소비층을 단순히 합해도 약 2억 7,600만으로 미국 인구와 비슷한 소비 시장 규모를 가지고 있다는 계산이 나온다.⁹⁾

또한 NCAER는 인도의 중산층과 소득 상승층은 현재 인도의 새로운 경제 변화를 주도하고 있으며, 이들의 인구 규모가 2010년에는 5억 명에 이를 것으로 보고 있는데, 특히 매년 7%대의 경제 성장이 향후 6년 동안 지속된다면 이 두 소비층은 인도 경제를 1조 달러 규모로 성장시키는 주도층이 될 것으로 전망하고 있다.

끝으로 인도 정부는 전력, 도로, 항만, 항공 등의 인프라 부족을 개선하기 위해 건설 사업을 확대해 나가고 있는데, 최근 인도의 재정 적자폭이 감소해 나감에 따라 상당한 수준의 투자를 계획하고 있다. 특히 ADB 등 국제 금융 기관들이 인도의 인프라 투자를 위해 향후 5년간 90억 달러를 투자할 계획으로 있으며, 또한 인도 정부는 현재의 경제 성장 속도를 유지하기 위해서는 향후 5년간 약 1,500억 달러의 투자가 이루어져야 한다는 점을 인식하고, 인프라 부문에 대한 민간 투자를 유치하기 위해 다각적인 노력을 추진하고 있다. 이러한 인도 정부의 노력이 성과를 거둘 경우 열악했던 인프라 환경은 상당히 개선될 것으로 전망된다. 인도 정부는 고속 도로 부문에 2012년까지 382억 달러, 공항 2010년까지 88억 달러, 항만 2012년까지 11억 달러의 투자가 필요한 것으로 보고 있으며 2005년 11월 현재 국가 고속 도로 건설 계획 추진 상황은 <표 8>과 같다.

<표 7> 국가고속도로건설계획 추진현황

(2005.11 현재, 단위 : km)

구 분	총길이	4차선 완공	공사 진행중	발주예정	완공 예정
NHDP I 단계 (황금의 4각고속도로)	5,846	5,097	749	-	2006.12
NHDP II 단계 (남·북 / 동·서 고속도로)	7,300	788 (87.2%)	3,962	2,441	2008.12
NH III단계	4,015	-	926	3,089	2009.12
합 계	17,161	5,885(34.3%)	5,637	5,530	2007.12

자료 : 인도 도로교통부 자료

9) 그밖에 인도에서의 유효 수요 인구를 11억이라는 인구 중에서 하루 1달러를 벌지 못하는 극빈층이 전체 인구의 30%이며, 소득수준이 낮아 구매계층으로 등장하지 못한 나머지 30%를 제외한 줄잡아 4억 4,000만 정도로 보는 견해도 있다. Business Standard(2006년 2월 17일자)

2. 인도의 제도적 환경

1991년 신경제정책의 시행 이후 인도 정부의 경제 정책이 크게 변화하고 있다. 인도 정부는 지속적인 경제 성장과 고용 확대 등을 위해서는 제조업의 육성이 무엇보다도 중요하다는 점을 인식하고 낙후된 제조업을 육성하기 위한 정부의 지원을 확대하고 있다. 그러나 인도의 제조업이 일정 수준에 달할 때까지 상당 기간 동안은 필연적으로 각종 공산품, 원자재 및 소재, 자본재 등은 수입에 크게 의존하지 않을 수 없을 것이므로 필연적으로 대외 교역이 증대할 것으로 보인다.¹⁰⁾ 이와 같은 제조업 육성 정책은 한국 기업으로 하여금 인도 진출 기회를 확대하여 주는 것이다.

또한 인도 정부는 외국인 직접 투자를 유인하기 위한 정책을 꾸준히 추진하고 있다.¹¹⁾ 그 주요 내용을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 외국인 투자 규제의 완화이다. 1991년 신경제 정책 도입을 계기로 외국인 투자 정책 방향이 전환되어 특수한 경우를 제외하고는 100% 지분 투자가 가능하게 되었다. 소기업 고유 업종 부문도 외국인 기업이 최고 24%의 지분을 소유할 수 있게 되었고, 또한 수출 지향 기업과 전력, 전자, 소프트웨어 등에는 100% 외국인 투자가 가능하다.

외국인 투자에 대한 승인은 중앙은행인 RI(Reserve Bank of India)에 신고만 하면 되는 자동 승인과 외국인투자촉진위원회(FIPB, Foreign Investment Promotion Board)에 의한 정부 승인의 두 종류가 있는데 일반 제조업에 대한 외국인 투자는 원칙적으로 자동 승인 대상이며, 예외적으로 정부의 승인을 받아야 되는 부문은 다음과 같다.

정부 승인을 요하는 외국인 투자로서는 우선 산업 허가(Industrial Licensing)를 사전에 취득해야 하는 투자가 있다. 여기에는 주류, 담배, 전자 우주 항공, 방위 산업 설비, 산업용 화학·유해 화학 물질 등 강제 허가 업종과 506개의 소기업 고유 업종(대기업과 외국인 투자 지분이 24% 이하로 제한되며 50% 이상의 수출 의무가 부과됨), 그리고 도시 계획에 따른 제한 지역에 공장 설치를 희망하는 경우가 그것이다.

그밖에 외국인 투자자가 이미 기술, 금융, 상표 분야에 협력선을 가지고 있는 경우, 거주자로부터 비거주자로의 주식 이전을 수반하는 경우와 산업 정책상 별도의 제한이 있는 경우에도 정부의 승인을 얻어야 한다. 이상과 같은 일반 제조업 외에는 각 산업별로 투자 지분 제한 등의 조건을 충족해야 한다.¹²⁾

둘째는 조세 제도의 개편이다. 1991년 경제 개방 이래 법인세율을 하향 조정해 왔다. 2005년 3월부터는 국내 기업에게는 33%(30%+surcharge 10%)의 법인세율이 적용되는데 비해 외국 기업에게는 41%(40%+surcharge 2.5%)가 적용되고 있다. 여기서 국내 기업이란 순수한 의미의 인도 기업은 물론 외국인 투자 기업이지만 인도 회사법에 의해 설치된 기

10) 이미 인도는 원자재 수입이 800억 달러, 자본재 수입 300억 달러 수준에 이르고 있다.

11) 특히 우리나라와 일본으로부터의 투자를 유치하기 위해 인도 상공부에 한국과 일본 데스크를 만든 점을 주목할 필요가 있다.

12) 외교통상부(2006). p.307

업도 포함된다. 외국인 기업에는 지사 또는 지점(제조 활동 이외의 영업 활동 가능), 프로젝트 사무소(특별한 프로젝트의 수행을 위해 한시적으로 설립되는 사무소를 말하며 우리 기업 중에서는 건설 회사들이 이런 형태로 많이 진출하고 있음), 연락사무소(정보 수집 및 업무 연락 이외의 영업 활동 금지) 등 세 종류가 있다.

IV. 인도 진출의 제약 요소와 대응 전략

1. 인도 진출의 제약 요소

1) 사회 구조적 제약 요소

신경제개혁 조치 이후 인도 정부의 꾸준한 투자 환경 개선 노력에도 불구하고 아직도 인도의 그다지 좋은 평가를 받지 못하고 있다. 인도에서 사업에 성공하면 세계 어느 나라에서도 성공할 수 있다고 하는 말이 있을 정도로 인도의 투자 환경은 열악한 상태이다. 본고에서는 인도 진출의 제약 요소를 사회 구조적 제약 요소와 법·제도적 제약 요소로 구분하여 살펴보기로 한다.

맨 먼저 인도 진출의 제약 요소로 꼽고 있는 것은 열악한 사회 간접 자본(SOC)이다. 전력 부족과 낮은 품질로 60% 이상 기업이 자가 발전기를 가동하고 있으며, 이에 따라 기업의 전력비용 부담은 말레이시아에 비해 74%, 중국에 비해 39% 높은 수준이다.¹³⁾ 또한 인도의 경제 중심지를 연결하는 고속도로가 아직 완공되지 못하고 있으며, 4차선 고속도로는 3,000km에 달하나 트럭과 버스의 평균시속은 30~40km에 불과하다. 기타 철도·항만·공항 등의 인프라등도 열악하다. 이의 개선을 위해 방대한 재원이 필요하나 지속적인 재정적자로 투자 부진이 지속되고 있는 상황이다.

두 번째로는 노동 시장의 경직성이다. 40여개 이상의 복잡한 노동관련법에 의하여 노동에 대한 규제가 시행되고 있다. 예를 들면 100이상 고용업체는 폐업이나 해고 시에도 주 정부 허가는 물론 노동조합과 사전 협의를 거쳐야 하며, 직장 내 근로자 직무, 지위, 작업장 변경 시에도 근로자의 동의가 필요하다.¹⁴⁾ 현 인도정부는 노동법 개정 작업을 추진하고 있으나, 노조 및 좌파계열 정당들의 강경한 반대로 순조롭게 진척되지 못하고 있다.

인도는 전통적으로 노조가 강성이면서 사내 복수 노조를 허용하는 나라이다. 따라서 많은 기업들이 노조문제로 인해 어려움을 겪고 있다. 특히 일본기업들이 노조문제로 인해 인도투자에 실패한 사례가 많다. 뿐만 아니라 비록 인도는 IT 분야를 중심으로 풍부한 고

13) 전력 생산 용량은 약 10만 MW로서 2006년 현재 10% 이상이 부족하며 피크타임에는 13% 이상이 모자라는 실정이다. 인도 정부는 2012년까지 30만 MW까지 증설할 계획이나 지난 7년간 전력 생산 증가율이 연평균 5%에 불과하여 향후 전망은 불투명하다.

14) 2005년도 WEF의 경쟁력 보고서에 따르면 고용 및 해고 정책에 있어 인도는 전체 117개국 중 최하위 수준인 111위(중국은 26위)로 나타나고 있다.

급 인력을 보유하고 있으나 아직도 제조업 분야에서 기술 인력이 부족하고, 그 수준도 낮다. 특히 전반적인 교육 수준이 낮아 향후 인력 수급의 어려움이 존재한다.

2) 법·제도적 제약 요소

법·제도적 제약 요소로 지적되고 있는 중에서 가장 심각한 것은 관료주의와 규제이다. 과거 허가 왕국(Licence Raj)라는 칭호를 얻을 정도로 관의 간섭이 심했던 것에 비해서는 많이 나아졌지만, 아직도 각종 인·허가 취득에 장기간¹⁵⁾이 소요되어 원활한 생산 및 영업활동을 저해하는 사례가 많다. 또한 통관, 세무, 환경 등 행정 절차가 자의적이어서 기업의 부담을 초래하고 부패를 유발하고 있다. 중국보다도 심각한 사회지도층의 부패와 인도사회 전체의 고질적 비능률 문제는 인도 정치가 안고 있는 중요 문제점의 하나로 지적되고 있다.

또한 인도는 과도한 수입 규제 제도를 가지고 있다. 인도 정부는 수입 제한 품목의 수량규제 완전 해제 조치 이후, 수입 급증에 대처하고 국내 산업을 보호하기 위하여 반덤핑관세 부과, 세이프가드 등의 수입 규제 조치를 적극 활용하여 왔다.

1992년부터 2005년 3월까지 13년간 179건의 반덤핑조사를 실시하였는데, 이는 미국, EU에 이어 세 번째로 큰 규모이다. 179건의 반덤핑 조사 결과, 142건의 반덤핑관세가 부과되었다. 1992년 이후 2006. 2.15까지 한국 제품에 대한 반덤핑 조사는 총 31건이 개시되어 현재 15건이 반덤핑관세 부과 중이고, 1건이 조사 중이다.

이밖에도 인도는 외국인과 외국기업의 부동산 취득 및 사용을 제한하고 있으며, 1991년 시작된 시장개방정책에 따라 대부분 산업의 외국인 투자가 개방되어 있으나, 산업정책상 업종별로 많은 제한이 남아 있으며, 일반 제조업 외에는 외국인 투자 지분 제한 등의 조건을 충족해야 한다. 또한 최근 외환 통제가 점차 완화되고 있긴 하지만 아직까지도 과실송금 및 자금 차입의 경우 인도중앙은행(RBI)의 사전 승인을 얻어야 하고, 동 승인 조건이 까다로워 많은 시일이 소요되고 있다. 뿐만 아니라 외국기업에게 상대적으로 높은 법인세율을 적용하고 있으며, 만성적 재정적자 타개책의 일환으로 부정기적으로 대대적인 세무사찰을 실시하여, 과징금을 부과하고 있는데 과거 수년분에 대해 소급적용하기도 한다.

끝으로 인도는 판사의 부족으로 재판절차가 장기간 소요되고 있어 투자 회사가 법원의 판결을 통해 문제를 해결해야 할 경우 통상 5~10년 이상 시간이 걸리며, 특히 노사간의 분쟁에서는 노동자에게 유리하게 판결하는 경향이 많다는 점도 지적할 수 있다.

대외경제정책연구원에 인도에 진출한 우리 기업을 대상으로 한 설문 조사¹⁶⁾에서 우리 기업들이 인도에 법인 및 공장 설립 단계에서 가장 많은 어려움을 느꼈던 것은 인도의 특

15) 2005년 세계은행 조사에서 사업 착수 소요 일수는 중국의 2.2배(인도/중국, 81일/41일), 부동산 등기 소요일은 2.1배, 계약 이행 소요 일수는 1.8배, 사업 청산 소요 일수는 4배(인도/중국, 10년/2.4년)로 나타났다.

16) 이순철 외 3(2006)

유하고 복잡한 행정 체계(45.8%), 투자 허가 기관 및 파트너의 잦은 태도 변화(18.8%), 공장부지 선정 및 시공의 어려움(14.6%), 협력처 물색 및 선정 갈등(5.2%), 언어 의사소통(4.2%) 등의 순으로 나타났다. 그리고 운영 단계에서의 애로 사항으로는 인프라 시설 부족(32.0%), 원부자재 조달(19.4%), 고용 및 인사관리(12.6%), 판매 대금 회수 곤란(7.8%) 현지 금융 조달(6.8%), 내수시장 진출 곤란(3.9%) 한국 기업간 경쟁 및 당국의 간섭(1.9%)으로 나타났다. 이와 같은 통계는 앞서 말한 인도 진출의 제약 요소의 내용과 일맥상통하는 바가 있어 시사하는 바가 크다 할 수 있다.

2. 인도 시장 진출 전략

인도 시장은 중국 진출에 어느 정도의 한계를 느끼고 있는 우리 기업에게 새로운 활로를 제공할 수 있다. 이미 진출한 몇몇 우리 대기업들이 인도 시장에서 큰 성공을 거두고 있다. 그러나 인도 시장을 우리 경제 성장의 발판으로 삼기 위해서는 더 많은 기업, 특히 중소기업들의 대거 인도 진출이 필요하다. 그러나 앞에서 살펴 본 바와 같이 인도의 투자 환경은 인도 경제의 거대한 잠재력에도 불구하고 많은 장애 요인을 안고 있다. 따라서 성공적인 인도 진출을 철저한 연구와 준비가 필요할 것이다. 여기에서는 인도 진출 전략을 정부차원의 전략과 기업 차원의 전략으로 구분하여 제시하기로 한다.

1) 정부 차원의 대응 전략

인도는 이제 막 개화를 시작하고 있는 시장이다. 따라서 아직 인도 투자와 관련된 경험적 사례나 자료의 축적이 부족한 상태이다. 따라서 현재 인도 진출을 계획하고 있는 우리 기업들은 주로 기존에 진출해 있는 기업을 통해서 인도에 관한 정보를 얻고 있는 실정이다. 그러나 민간 차원에서는 체계적이고 정확하며 또한 고급의 정보를 획득하는데 한계가 있다. 실제로 인도는 현재 더 많은 외자 유치를 위해 상당히 많은 정보를 공개하고 있으나 우리 기업들이 이 모든 정보를 과장된 것이거나 거짓 정보인가에 대해서 판단하는 것은 매우 어렵다.

따라서 인도 시장 진출을 위한 정보의 축적과 이를 체계적으로 분석하여 인도 진출을 계획하는 기업들에게 제공할 수 있는 인도 전담 전문 기구의 설립이 필요하다. 이 기구에서는 인도 지역 정보, 투자 정보, 문화 정보, 가격, 유통, 판매, 상관습, 제도, 법체계, 인력, 기술 등 모든 것을 망라할 수 있어야 함으로써 우리 기업들이 원스톱으로 지원 받을 수 있도록 구성되어야 한다.

다음으로는 인도에 대한 명확한 분석과 이해가 가능한 전문가 육성이다. 인도 경제가 우리 경제 성장에 기여할 정도로 성숙하기 위해서는 앞으로 4-5년 정도의 기간이 더 소요될 것으로 전문가들은 예측하고 있다. 인도가 세계 시장에서 그 모습을 크게 드러내어 우

리 기업들이 대거 인도 진출에 참여할 것을 대비하여 지금부터 준비해 나가야 한다.

단기적으로는 인도 전문 우수 인력 확보 및 교류 확대¹⁷⁾ 등을 위한 지원, 인도인 입국에 대한 비자 범위 및 기간 확대 연장 그리고 인도 학생들의 한국에서의 단기 연수 장학금 제도 도입을 고려할 필요가 있으며, 장기적으로는 대학에서의 인도 관련 학과의 설립을 검토할 필요가 있다.

세 번째로는 인도 진출 지원의 확대이다. 먼저 인도 내 한국 중소기업 전용 공단 설립을 검토할 필요가 있다. 인도 경제는 아직도 인프라가 부족하고 우리 중소기업들이 쉽게 입주할 수 있는 부지 확보가 곤란하며, 공장부지 매입에 따른 각종 복잡한 절차에 대응하기가 어려워 대개 많은 시간을 요구하게 된다. 설령 공장 부지를 확보하고 승인을 얻었다 라도 그에 필요한 인프라 시설에 많은 비용이 요구된다. 특히 전력과 수도 등에서 곤란을 겪는 수가 많다. 따라서 우리 기업들이 좀 더 쉽게 입주할 수 있는 공간을 제공한다면 시간과 비용을 절감할 수 있을 것이다. 또한 주변 기업들이 우리 기업들로 구성되어 있을 경우 각종 정보 등 시너지 효과가 발생할 것이다. 일본이 일본 기업들이 쉽게 인도에 진입하도록 지원하기 위하여 일본인 정착촌을 구상하고 있다는 점은 시사하는 바가 크다.

그리고 한국수출은행을 통한 인도 진출 금융의 확대를 통해 중소기업의 인도 진출을 지원할 필요가 있다. 그리고 인도는 아직 많은 투자 위험이 많아 중소기업들로서는 인도 진출을 쉽게 결정하기 어렵다. 수출보험공사를 활용하여 이들 중소기업의 인도 진출을 촉진시켜 나갈 필요가 있다.

끝으로 한·인도 CEPA를 조속히 추진해야 한다. 인도가 현재 몇 개의 FTA를 체결하고 있지만, 우리의 주된 경쟁국인 일본과 중국에 비해서는 우리의 FTA 추진 속도가 훨씬 빠른 상태에 있다.¹⁸⁾ FTA 체결로 인도의 높은 관세율이 철폐된다면 경쟁국에 대한 경쟁력을 확보함으로써 인도 시장의 선점효과를 기대할 수 있을 것이다.

2) 기업 차원의 대응 전략

인도 진출을 계획하고 있는 기업은 다음과 같은 차원에서 충분한 검토를 해야 한다. 먼저 인도 시장의 진출 방식을 어떻게 할 것인가의 문제이다. 인도에 대한 투자는 인도 국내 소비 시장에서의 진출, 제3국 수출을 위한 생산 기지로서의 진출, 원부자재 등을 현지 조달

17) 가령 2006년 2월 한인도 정상 회담시 칼람 대통령이 제안한 양국간 새로운 협력 가능 분야로 "World Knowledge Platform" 및 "e-business network" 구축 추진을 신중히 검토할 필요가 있다. 한국, 일본 및 아시아 각국이 각자의 핵심 능력을 결합해 지식 상품(knowledge products)을 공동으로 개발, 생산, 판매하는 제도적 협력 관계를 구축하자는 것이다. 즉, 각국 연구 개발 기관, 대학, 기업체들을 연결하는 광역 브로드 밴드 네트워크를 구축하여 선택된 분야의 연구 개발을 수행한다는 것이며, 그 추진 분야로는 에너지, NT, BT, IT 등이 제안되었다

18) 인도와 중국은 현재 FTA 관련 공동 연구 단계에 있으며, 인도와 중국은 이제 막 FTA 협상을 추진하고 있다. 이에 비해 우리와 인도는 2007년 말까지 FTA 체결을 완결하는 것을 목표로 협상을 진행 중에 있다.

하여 생산한 제품을 자국으로의 buy-back하는 방식의 진출의 세 가지로 분류할 수 있다. 최근 인도가 주목의 대상이 되고 있는 것은 해외 수출 기지나 원부자재 조달 기지로서가 아니라 무한한 잠재력을 가진 시장으로서의 가능성 때문이다. 따라서 초기 진출은 직접수출방식으로 시작하여 점차 현지 직접 투자의 방식으로 확대시켜 나가는 것이 필요할 것으로 보인다. 특히 중소기업의 경우에는 단독 투자 진출보다는 대기업을 중심으로 한 클러스터를 형성하여 원부자재 및 부품 조달에 대한 어려움을 해결하는 형태를 먼저 검토해야 할 것이다.

다음으로는 인도에 진출하는 이유가 내수 시장 추구에 있기 때문에 현지화가 중요한 과제이다. 즉 내수 시장에서 소비자의 수요 및 니즈에 부응해야만 인도에서 성공할 수 있다. 먼저 인도에 진출하려는 기업은 확고한 기업 및 브랜드 이미지를 갖추어야 한다. 인도는 브랜드에 대한 선호도가 높고 상품의 질에 대한 욕구가 강한 국가이다. 브랜드는 진짜 외국산 여부를 가리는 중요한 기준이 되고 있으며, 최근에는 중산층의 증가로 품질 중시 경향이 늘어나고 있는데 질에 대한 평가는 주로 브랜드의 인지도에 의해 이루어지고 있다. 이는 60-70년대의 한국 시장에서의 상황을 되돌아본다면 쉽게 이해가 될 수 있을 것이다. 유통망은 8대 도시를 집중공략의 대상으로 하되 중상류층만으로는 한계가 있을 것이므로 지방 대도시 상권 확보를 위해 유통 네트워크를 강화해 나가야 한다. 먼저 자신의 유통망을 가지고 있는 현지 기업과의 제휴하여 경험 축적을 축적해 나가면서 점진적인 자신의 유통망을 구축해 나가는 방안을 검토할 필요가 있다.

인도 진출 기업의 성패 여하는 현지화의 정도에 달려있다. 예를 들어 인도에서 똑같이 열악한 인프라 및 규제 또는 복잡한 행정 절차가 존재함에도 불구하고 우리 기업인 LG 전자나 삼성전자는 인도 백색 가전 시장에서 시장 점유율 1.2위를 다투고 있는 반면, Thompson, Phillips, Whirlpool 등은 고전을 면치 못하고 있다. 특히 일본 기업들인 우리 기업보다 진출역사가 깊은데도 불구하고 아직도 정착을 하지 못하고 있는 것은 일본 기업들은 우리 기업보다 현지에 적응할 수 있는 역량이 부족하고 현지인의 수요, 문화 및 제도 등을 제대로 파악 및 반영하지 못하였기 때문, 즉 적절한 현지화 전략을 추진하지 않았기 때문으로 평가되고 있다.¹⁹⁾

셋째로는 진출 거점의 선정에 신중을 기해야 한다는 것이다. 인도는 25개의 주로 구성되어 있는 매우 세분화된 시장이다. 주에 따라서 상품거래에 가해지는 다양한 유형의 관세, 비관세 장벽들이 상이하고, 세율에도 많은 차이가 있으며, 이에 따라 상품 가격에도 차이가 발행한다. 또한 인도는 연방제로 지방정부의 권한이 매우 크므로 진출지역 관할 지방정부와의 정책적 사항 등에 대한 사전 정치작업도 진출시 검토해야 할 필수 조건중의 하나이다. 특히 투자 대상 지역 선정과 관련하여 주정부의 재정 건전도, 외국 투자에 대한 호의적 정책 등을 고려하여 결정하는 것이 바람직할 것이며, 경제 특구의 이용을 적극 고려할 필요가 있다.

19) 日本綜合研究所(2005)

넷째, 투자방식의 선정 문제이다. 대인도 투자 진출시 가능한 한 단독투자를 하는 것이 바람직할 것이다. 부득이 합작 진출을 해야 한다면 파트너회사의 재무 구조를 면밀히 점검할 필요가 있으며, 나아가 파트너와의 원만한 파트너십을 유지하는데 주의해야 한다. 합작투자를 할 경우 의사결정 지연 및 분쟁이 발생할 수 있는 바, 좋은 파트너의 선정, 운영과정에서의 상호불신을 해소할 수 있는 메커니즘의 마련, 분쟁에 대비 합작투자 종결과정의 문서화²⁰⁾ 등을 철저히 대비해야 합작 사업이 성공할 수 있다. 특히 인도인들은 겉으로는 친절하지만 문명적 우월성에 대한 자부심 등으로 쉽게 마음을 열지 않는 경향이 강하므로 세심한 노력과 배려가 필요하다. 합작투자를 한 경우에는 향후 사업 여건의 변화로 단독투자로 전환하려면 인도 파트너로부터 “의의가 없다”는 동의서를 얻어야 하는데 동의서 획득에 어려움이 따르고 비용이 소요된다는 점도 유의해야 한다.

다섯째는 노사 문제와 관료주의의 극복이다. 하층민들은 손재주는 뛰어나지만 창의성이 부족하고 마무리에 철저하지 못하다. 따라서 효과적인 관리 감독이 요청된다. 또한 태업이나 파업이 비교적 자주 일어난다. 이의 방지를 위해 근로자들에 대한 복지 및 인센티브에 신경을 쓰며, 사업체 주변 마을과의 친선을 위해 양로원 지원, 친선 운동경기 개최, 기부금 확대 등의 전략을 구사할 필요가 있다. 관료주의를 극복하기 위해서는 주요 인사들과의 친밀관계를 맺는 것이 중요하다. 관계(관시)가 중국처럼 절대적으로 강조되지는 않지만 무시할 수 없는 위력을 가진다.

마지막으로 인도는 장기적 관점에서 진출해야 한다는 것이다. 중국이나 베트남과 달리 통합성 보다는 다양성과 복합성이 두드러진 사회이다. 따라서 변화의 속도 역시 상대적으로 느릴 수밖에 없다는 점을 고려하여야 한다.

V. 결론

인도는 흔히 잠자는 숲 속의 미녀 또는 머리는 21세기에 있고 꼬리는 19세기에 둔 거대한 용에 비유된다. 영국의 이코노미스트(Economist, May 4, 1991)지는 인도 정부의 계획통제 경제 정책의 실행이 인도를 “우리 안의 호랑이”로 전락시켰다고 묘사한바 있다. 그러나 1991년의 경제 개혁 조치 이후 인도 경제가 정상 궤도에 들어서면서 인도를 보는 시각이 달라지기 시작하였다. 이제 인도를 중국과 함께 가장 유망한 시장으로 꼽는데 주저하지 않고 있다.

인도가 이제 막 일어나기 시작했다. 인도는 더 이상 잠자는 미녀가 아니며, 우리 안에 갇힌 호랑이도 아니다. 소비와 생산에서 중국을 능가하는 인도의 시대가 도래 할 것이 예고되고 있다. 세계의 공장 및 소비 시장으로서의 중국의 잠재력이 이미 어느 정도 확인되었다는 측면에서 이제 관심을 인도로 돌릴 수밖에 없다. 우리 기업들도 그동안 다양성과

20) 인도는 문서가 매우 중시되는 사회이다. 한국인은 영어에 약하기 때문에 투자계약이나 각종 인허가 과정에서 서류의 작성 및 검토에 더욱 신경을 써야 한다.

복합성을 이유로 인도에 대해 가졌던 막연한 불안감을 떨쳐 버리고 적극적으로 다가서야 할 것이다. 인도와의 FTA 시대가 임박하였다는 점에서도 특히 그러하다.

열악한 투자환경은 우리 기업만이 아닌 모든 기업에 똑같이 적용되고 있기 때문에 투자환경만을 현지 진출한 기업의 실패 또는 진출 장애 요인으로 지적하기엔 부족하다. 오히려 철저한 경영 현지화를 통해서 열악한 기업 투자 환경을 극복해 나가려는 자세가 더 중요하다고 할 수 있다

인도 진출에서 성공하기 위해서는 반드시 그 나라의 문화, 경제 구조, 수출 상품 및 경쟁력 구조, 상호 보완성, 외국인 투자에 관한 정책, 소비 성향 등 인도에 관한 보다 광범위하고 심도 깊은 연구가 필요하다. 특히 인도의 문화를 정확하게 이해하지 않으면 안 된다. 왜냐하면 한 나라의 문화란 오랜 역사성을 가지고 있는 것이기 때문에 어떤 문화가 다른 문화에 비해 열등하다거나 우수하다는 평가를 할 수 없기 때문이며, 또한 이방인들의 단기적인 노력으로 수정될 수 없는 것이기 때문이다. 인도에 진출하려는 우리 기업들은 문화의 우열을 논하기에 앞서 문화의 다양성을 인정하고 우리식이 아닌 인도식의 경영을 계획하여야 한다. 로마에 가서는 로마의 법을 따라야 하기 때문이다. 중국 진출 초기에 우리 기업들이 중국 문화를 이해하지 못하여 큰 어려움과 실패를 거듭하였다는 사실을 교훈으로 삼아야 할 것이다. 본고는 우리 기업의 인도 진출 전략을 제시하고 있지만, 아직 인도와의 경제 교류의 초기 단계로서 충분한 자료를 검토하지 못하고 있다는 한계가 있다.

그러나 그동안 우리 기업의 주된 투자 대상국이었던 중국과 동남아 지역이 이제 포화상태가 되어 더 이상의 기대를 갖기가 점차 어려워지고 있다는 점을 고려할 때, 향후 연구의 초점은 무한한 가능성을 가지고 있는 거대한 인도 시장으로 돌려져야 할 것이다. 이 논문이 좀더 심화된 인도 시장 연구의 도화선이 되어지기를 기대한다.

참고문헌

1. 국민경제자문회의, 「인도의 부상과 우리의 대응방안」, 2006. 12
2. 김성국 외, 「여성 관리자의 경력선택과 문제점-경력계획 접근법을 중심으로」, 『인사·조직연구』, 제6권 제2호, 1998, pp.161-194.
3. 외교통상부, 「외국의 통상환경」, 2006. 12
4. 이순철, 정재완, 최윤정, 오민아, 「인도 진출 한국기업의 경영실태와 현지화 전략 연구」, 대외경제정책연구원, 2006.12.
5. 조한식, 「부산지역 벤처기업의 해외투자 결정요인에 관한 연구」, 『한국항만경제학회지』, 제21권 제2호, 한국항만경제학회, 2005.6
6. 주동주, 이석기, 「인도경제의 부상과 한·인도 산업협력 방안」, 산업연구원, 2004. 5
7. 최석범, 「한국의 동북아 물류중심로드맵 투자우선순위와 개선방안」, 『한국항만경제학회지』 제20권 제2호, 한국항만경제학회, 2004. 12
8. 日本綜合研究所, 「平成16年度アジア産業基盤強化等事業」: 『日印經濟關係深化のための分野別研究調査』, 2005.2
9. Baruch, Y., "Integrated Career Systems for the 2000s," International Journal of Manpower,

Vol.20, No.7, 1999, pp.432-457.

10. Goldman Sachs. "Dreaming with BRICs: the Pathe to 20250," Global Economics Paper No.99. Goldman Sachs, 2003
11. Gupta, Bharti, "Inward and Outward Foreign Direct Investment to India: Motivations by East Asian Multinational Enterprises," M. A. thesis. Seoul National University. 2006
12. Mukherji, Joydeep. "Economic Growth and India's Future," Center for the Advanced Study of India, University of Pennsylvania, 2006.
13. 한국무역협회, <http://db.kita.net>
14. 한국수출입은행, <http://www.koreaexim.go.kr>

<요 약>

한국 기업의 인도 진출 방안

유 하 상

본 연구에서는 먼저 인도 경제의 발전 과정 및 전망에서는 광대한 토지와 인구를 가지고 있어 중국에 버금가는 경제 잠재력에도 불구하고 아직은 각종 법제도적 규제와 사회문화적 한계로 잠재력을 발휘하지 못하고 있다. 그러나 1991년 New Industry Policy 이후 각종 규제를 철폐하는 등 외국인 직접 투자를 개방하고 있다. 이에 따라 골드만삭스는 인도 경제는 2012년 중국을 추월하고, 2032년에는 일본을 앞질러 중국, 미국에 이어 3위의 경제 대국이 될 것으로 전망하고 있다.

한편 한국은 현재 인도가 16위의 교역 상대국에 머물러 있으나, 1990년대 후반 이후 대우, 현대 자동차와 엘지, 삼성전자 등의 대기업을 선두로 하여 인도 진출을 가속화 하고 있어 인도와의 경제교역 비중이 높아질 전망으로 있다.

제3장에서는 인도의 투자 환경을 좀 더 구체적인 진출 사례를 중심으로 분석하였으며, 이를 토대로 하여 제4장에서는 한국 기업이 인도 진출시 극복하여야 할 제약 요소와 그 대응 전략을 도출하였다.

먼저 정부차원의 대응 전략으로는 인도 진출과 관련된 시장 정보와 지원을 체계적으로 담당할 전문기구의 설립 필요성과 인도에 대한 정확한 분석을 할 수 있는 전문가의 육성을 지적하였다. 이어서 우리나라도 일본인 정착촌과 같은 인도내 중소기업 전용 공단의 설립을 검토할 필요가 있으며, 현재 추진 중에 있는 한·인 CEPA를 조속히 타결시켜야 한다는 점을 주장하였다.

기업차원에서는 초기에는 직접수출 방식으로 진출하였다가 점차 직접투자 방식으로 전환해 나가야 하며, 단독 진출 투자보다는 대기업을 중심으로 한 클러스트형 진출 방식을 제시하였다. 그리고 철저한 현지화를 위해 현지인의 소비 성향이나 문화 등을 철저히 이해하는 것이 중요한 성공요소이며, 지역별로 투자 환경이 다르므로 입지 선정에 신중을 기할 것을 지적하였다.

중국에 대한 현지 투자에 한계를 느끼고 있는 우리에게 인도는 또 하나의 기회를 제공해주고 있다. 그러나 아직은 많은 투자 제약 요소가 존재한다. 따라서 인도 진출시에는 정확한 정보 분석과 신중한 접근이 요구된다. 본 논문이 인도 진출을 계획하고 있는 기업에게 도움이 되기를 기대한다.

□ 주제어 : 인도, 해외직접투자, 진출전략