	인도(뉴델리) 통상사무소	작성팀	마케팅지원팀
힘센충남 대한민국의 힘	해외동향보고서	담당자	하 승 창 소 장
		일 시	2023.09.

CEPA Insight

○ G20 회의 계기로 인도, 외교무대에서 실세 자리 굳혀

○ 인도, 매력적이지만 진입장벽이 높은 시장

< 2023년 8월 기준 對 인도 교역현황 >

구분	수출액	전년 동월대비 증감율	수입액	전년 동월대비 증감율	무역수지
전국	11,659,365천불	-10.2%	4,438,906`천불	-34.4%	7,220,459천불
충남	1,393,614천불	-28.4%	195,222천불	-60.2%	1,198,392천불

※ 출처 : 한국무역통계(http://stat.kita.net/)

◥ G20 회의 계기로 인도, 외교무대에서 실세 자리 굳혀

• 지난 10일 인도 뉴델리에서 끝난 주요 20개국(G20) 정상회의에서 의장국을 맡은 인도, 세계 지도국 중 하나로 부상

- 인도 뉴델리에서 9일(현지시간)부터 이틀간 열린 주요20개국(G20) 정상회의가 예상 밖 성과를 거뒀다는 평가. 시진핑 중국 국가주석 불참 등으로 성과를 제대로 내지 못할 것이란 게 지배적 전망이었음에도 공동선언이 도출. 또 회의를 계기로 중국 일대일로(一帶一路:중국-중앙아시아-유럽 육·해상실크로드)사업에 대한 미국의 맞불 성격의 사업 구상도 나옴
- G20의장국 인도로서는 아프리카연합(AU)의 G20가입으로 '글로벌 사우스'(주로 남반구에 위치한 신흥국과 개도국을 통칭) 맹주 자리를 굳히는 효과도 얻게 됨
- 월스리트저널은 세계무대에서 유럽과 미국 영향력의 감소가 빨라지고 있는 가운데 G20정상회의를 계기로 인도가 부상했다고 분석함

※ 출처: 연합뉴스(2023. 09. 10.), 파이넨셜 뉴스(2023. 09. 15)

< 2023.09.09~10일, 인도 델리에서 열린 G20 >

◥인도, 매력적이지만 진입이 쉽지 않은 시장

• 서방기업들의 탈중국 수혜로 인도 외국인직접투자 4배 증가 및 중국대안으로 떠오른 인도시장, 그러나 중국보다 훨씬 복잡하고 난해한 특성을 지님

- 인도 시장의 특성

① 민족・언어: 수백 개의 민족과 언어도 수십 개이며 인도인끼리도 소통이 안 돼 영어를 공용어로 사용. 종교적으로 다원화되어 있고 카스트제도에 따른 신분 차별이 엄격. 세밀하게 분화된 인도와 같은나라를 인구가 14억명이라고 하나의 큰 시장으로 간주하는 것은 엄청난 오류일 수 있음

② 종교특성: 종교도 특유의 투자난관으로 꼽힘. 외국계 철강회사가 인도에 제철소를 설립하기로 정부허가를 받고 부지를 매입하였는데 원주민 부족이 그 땅이 종교성지라고 주장하는 바람에 오랫동안 착공하지 못한 예도 있음. 부지소유자로부터 매입해 법적 소유권을 갖고 있지만, 종교적 분쟁은 정부나 법원도 해결해줄 수 없음

③ 정치적특성: 인도는 연방제로 지방정부권한이 강력하며 지방마다 정책이 다름. 인도에 투자하는 외국기업이 중앙정부의 약속을 믿었지만 지방정부가 약속을 이행하지 않아 곤욕을 치른 사례는 무수히 많음. 또한 인도는 자본주의와 사회주의가 혼합된 양상. 영국의 오랜 식민지배로 자본주의 체제에 익숙하면서도 독립 후 그 반작용으로 사회주의 국가를 지향해 아직도 사회주의적 가치관이 남아있음. 사회주의적 관습은 노사관계에 적용되어 사용자보다 노동자 권익을 우선시하며, 특히 외국인 기업에는 더 까다로워 이를 악용하는 노동자의 부당행위가 횡행함 그 한 예로 현지직원에 의한 기술침탈과 사업침해를 들 수 있음. 인도 생산시설 투자해 부품을 판매하는 우리 중소기업 경우 현지직원이 기술을 익혀 자기회사를 차리고 유사부품을 만들어 거래처를 빼앗아 막대한 피해를 보는 사례 등이 있음

※ **출처: 이투데이(2023.09.11.)**

◥ 인도시장의 특성을 고려한 맞춤형 진출방안 모색 필요

• 과거 중국 경험 교훈삼아 단계적 접근 필요

- 인도 시장은 매력적이지만 섣불리 대대적으로 투자하면 예상하지 못한 난관에 부딪힐 가능성을 염두에 두고 초기투자는 작고 가볍게 시작해 시장을 배우고 익히며 인내심을 갖고 조심스럽게 접근하는 것이 필요.
- 현지직원에 의한 기술침탈과 사업침해를 방지하기 위해 핵심기술 부품은 한국에서 생산해 현지에서 조립하는 방식을 고려할 필요가 있음. 예를 들면 진단기 회사인 에스디바이오센서는 인도에 공장을 설치해 진단기 제품을 생산하지만, 핵심부품은 국내에서 만들어 현지로 보냄
- 과거 중국시장이 열렸을 때 국내SK그룹이나 현대자동차, 롯데그룹 등대기업들도 대대적으로 투자하였으나 참패를 경험한 바 있음. 조급하게 투자하면 중국 진출 실패의 전철을 밟게 되므로 인도시장을 면밀하게 분석하여 맞춤형으로 진출방안을 모색할 필요가 있음. 끝.