

분석- 인도 전력산업 시장 현황 및 전망

‘ ’

인구 11억 명의 무한한 시장 ‘인도’. 특히 인도는 IT 분야에서 세계 최고의 강국으로 부상하고 있다. 거기에 인도는 10여 년 간 연평균 GDP 성장률 6%대의 고도성장을 이룩하는 등 중국에 이어 경제 강국으로의 탈바꿈을 꿈꾸고 있다.

이처럼 매력적인 시장을 기업들은 놓칠 리가 없다. 이미 세계 유수의 기업들은 꿈틀대는 인도 시장을 주목해 왔다. 인도에 법인을 설립, 현지의 값싼 노동력을 이용해 가격 경쟁력을 갖추고 시장을 공략하고 있는가 하면, 인도 시장에 맞는 저가 상품을 적극 개발, 공급함으로써 시장 점유율을 높이고 있다.

국내 기업의 경우 자동차와 가전 제품의 경우 비교적 성공적으로 정착한 사례로 꼽히고 있다. 현대자동차, LG전자, 삼성전자 등은 인도 현지에서 호평을 받을 정도로 경쟁력을 확보한 상태다. 하지만 전력 시장에서 만큼은 아직까지 뚜렷한 성과를 얻어내지 못하고 있다. 가장 큰 이유는 평균 30% 이상에 달하는 관세율을 극복하지 못하고 있기 때문이다. 그리고 인도 수출의 경우 말처럼 쉽지는 않은 상황이다. 인도의 경우 영국의 지배를 받던 국가라 아직까지 ABB, 시멘스 등 유럽 업체의 강세가 뚜렷해 타 지역 국가 업체들의 인지도가 높지 않은 상황이다.

무엇보다 “대금이 들어와야 거래가 성사됐다”라고 말을 할 정도로 대금 인수에 어려움을 겪는 사례가 부지기수고, 계약 파기도 허다해 계약에 들인 노력만큼 성공률이 높지 않은 것도 국내 전력 관련 업체의 진출 부진의 한 이유다.

그렇다고 인도 시장을 그냥 놓치기에는 너무 아깝다. 이에 국내 업체의 경우 매력적인 시장을 놓치지 않으려 계속해서 인도 시장 진출을 추진하고 있다. 인도 전력시장 현황을 소개하고, 수출을 위한 국내 업체의 노력 및 수출시 유의해야 할 사항을 종합적으로 정리해왔다.

성장 가능 조건은 다 갖춰

◆ 경제 상황 전반 = 인도의 경제는 중국에 이어 세계에서 가장 빠르게 성장하고 있다. 인도 시장은 과거 10여 년간 GDP 6% 이상의 고도성장을 이어왔다. 특히

2003~2004년 인도의 경제성장률은 8.5%에 달했다.

외화보유고만 해도 2005년 2월 말 현재 8900억 달러에 달한다. 특히 IT 분야에 있어서는 세계 최강국으로 발돋움하고 있다. 종합적으로 인도는 △연간 6%대의 높은 경제 성장률 △ 높은 외화 보유액 △ 낮은 인플레이션 및 저금리 △



< > 15kV, 11kV , .

정치적 안정 △ 환율 안정 △ 인구 11억의 방대한 시장  
 △ 풍부하고 값싼 노동력 △ 엔지니어링 및 과학분야의  
 교육받은 고급인력 △ 풍부한 천연자원 등 성장을 예  
 약해 놓을 수밖에 없는 외형적 조건을 다 갖추고 있다  
 고 해도 과언이 아니다. 여기에 최근 성장세가 다소 둔  
 화되고 특히 중국과의 격차가 벌어짐에 따라 인도는  
 제2세대 개혁을 추진 중에 있다. 아울러 중국이 WTO  
 가입 이후 인도 시장을 적극 공략하면서, 인도는 중국  
 의 진출에 위협을 느끼고 국가 안보상의 이유로 중국  
 투자에 제동을 가하기 시작하면서 타 국가의 진출이  
 더욱 용이해지고 있는 실정이다.



< > . 400kV, 220kV, 132kV, 33kV .

인도의 산업정책을 살펴보면 우선 △원자력 · 에너  
 지 · 철도 운송 등 공공분야로 지정된 산업 △주류 ·  
 담배 · 전자우주항공 · 방산품 · 산업용화학 · 유해화학물  
 질 · 의약품 등 산업허가가 필수적인 산업 △영세제조업 △  
 제한된 산업 지역에 대한 사업 등 4개 분야를 제외한 품목  
 에 대해서는 별도의 산업허가를 필요로 하지 않고, 상공부  
 산업지원국에 IEM(Industrial Entrepreneur Memoranda)을  
 제출해 영업신고증을 얻어야 한다. 특히 여기에 인도는 전  
 세계적으로도 해외직접투자(FDI) 유치에 가장 유력한 국가  
 로 손꼽히고 있을 만큼 과감하게 투자를 유치하는 등 개방  
 에도 적극적이다. 인도정부는 국방, 철도 수송, 원자력 에너  
 지와 같이 전략적으로 중요한 몇 가지 분야를 제외한 모든  
 분야에서 외국인직접투자를 장려하기 위해 FDI(Foreign  
 Direct Investment)를 자유롭게 허가해주고 투자원금과 이  
 율을 자유롭게 송금할 수 있도록 허용하고 있는데 중앙은  
 행인 인도준비은행에 신고만하면 되는 자동승인과 중앙정  
 부의 승인을 받아야 하는 두 가지 제도가 있다.

**전력기자체 시장 무궁무진**

◆ 초기 성장 단계인 전력시장 = 인도 현지를 돌아다니  
 다 보면 두 가지 모습을 동시에 볼 수 있다. 참으로 '못사는

나라' 라는 점과 정말 '발전가능성이 큰 나라' 라는 점 두 가  
 지다. 일부 지역의 경우 부를 축적한 사람들이 도시를 이루  
 고 사는 경우도 있기는 하지만, 극히 일부에 불과하다. 시골  
 길을 가다 보면 피복도 씌워지지 않은 전선들이 전주에 걸  
 려 있다. 자칫 건들기만 해도 감전사로 이어질 수 있다. 아  
 울러 아직도 전기가 들어오지 않는 마을이 허다하다. 한마  
 디로 전력산업은 열악하다고 밖에 표현할 수 없을 정도다.

그런데 다른 일면을 보면 발전 가능성을 엿볼 수 있다.  
 인도 뭍바이를 예로 들면 땅을 파고, 건물을 짓고, 도로를  
 넓히고 모든 도시가 공사 중이라고 해도 과언이 아니다. 이  
 는 곧 발전 가능성을 의미한다.

사실 인도의 전력시장은 발전하는 속도를 제대로 맞추  
 지 못하고 있다. 인도는 지난 1947년 독립 당시 발전용량  
 1300MW에서 2001년말 현재 약 9만MW로 확대해 왔으  
 나, 아직도 평상시 8.3%, 피크타임시 11.3%의 전력부족  
 현상이 빈번하게 발생하고 있다.

전기산업진흥회가 분석한 자료에 따르면 이는 발전투자  
 가 전통적으로 수력 · 화력 발전소 건설에만 치중되고,  
 송 · 배전 투자가 제대로 이뤄지지 않은데 따른 것이다.

이상적인 발전 투자형태는 발전 · 송전 · 배전의 투자비

율이 50:25:25 인데, 인도의 경우 송전·배전분야의 투자 비율이 합쳐도 25~28%에 불과해 송·배전 분야의 시설부족이 매우 심각한 상황이다.

그렇다고 발전 분야의 투자가 풍족한 것도 아니다. 제8차 경제개발 5개년 계획기간(92~97) 중 4만8000MW의 추가 발전용량이 필요했으나, 1만8000MW의 증설에 그쳤다. 제9차 계획기간(97~02) 중에도 전력부족 타개를 위해 5만MW의 발전용량 증설이 계획됐으나 목표치를 채우지 못했다.

11억 명에 달하는 인구에, 매년 급증하는 GDP 성장률, 그리고 현재 형편없는 전력시설 등 모든 면에서 향후 전력 시장의 확충이 시급한 실정이다.

이에 인도 정부는 수요전력 충족을 위해 2012년까지 10년 이내에 10만MW 추가전력 공급 전략을 추진 중에 있다.

특히 이 목표 달성을 위해 전력분야 개혁 작업과 함께 '신전력법'을 제정해 추진하고 있다.

인도 정부는 지난 1991년 이후 민간전력공급사업(IPP) 도입 등 전력부문 개혁을 추진해 왔으나 포괄적인 입법도대 미비로 단편적인 조치에 그침으로서 주전력청의 재정파탄, IPP 사업실패 등 전력분야 개혁작업이 중단되는 등 위기에 처해 있었다. 이러한 위기를 극복하고자 마련된 것이 '신전력법'이다. '신전력법'에 따르면 전력정책 및 전력요

금정책을 중앙정부가 직접 수립하고, 자가발전 허용 등 발전분야의 민간참여 확대 및 송·배전분야 민간참여 허용을 통한 경쟁원리 도입으로 전력부문에 대한 민간투자를 활성화했다.

또 발전비용에 상응한 전력공급요금 보전 및 송·배전 시 전기요금 징수체계를 강화해 도전 등 전기 불법사용에 대한 법적 근거도 마련됐다. 향후 이러한 개혁작업이 현실화 될 경우 발전분야 투자 전망이 매우 클 것으로 전문가들은 내다보고 있다.

한편 지역간 송·배전 시설 부족 해소를 위해 'National Grid' 설치를 추진 중이다. 잉여전력의 지역간 전환을 통해 2012년까지 3만MW의 잉여전력을 여타지역으로 송전가능토록 약 166억 달러 규모의 송전시설 투자계획을 수립한 상태다.

특히 전기산업진흥회는 인도가 송·배전분야의 개혁 추진시 송·배전 관련 국내 업체의 현지 투자 참여가능성에 대한 적극적인 검토가 필요하다고 지적하고 있다. 무엇보다 10만MW의 추가적 발전용량 증설목표 달성을 위해서는 전력부문의 개혁 추진과 함께 약 1200~1600억 달러의 투자가 필요함에 따라 외국인 투자자의 전력부문 투자를 적극 요청 중에 있고, 인도 정부가 한국의 전력사업 참여를 적극 희망하고 있어 미리미리 준비를 할 필요가 있다는 지적이다.

이처럼 인도 전력시장의 향후 성장 가능성은 매우 크다. 그리고 이러한 시장을 선점하기 위한 세계 각국 업체의 움직임도 이미 시작된 상태다.

특히 지난달 18일부터 22일까지 5일 동안 '인도 ELECRAMA 2006' 전시회가 인도 뭄바이 전시관에서 성대히 치러진바 있는데, 이번 전시회에 26개국에서 1100여개 업체가 대거 참여한 것만 보더라도 시장을 선점하려는 움직임이 매우 치열하게 진행되고 있음을 단적으로 보여준다. 국내에서도 전기산업진흥회 주관으로 13개 업체가 참여



< > . 'ELECRAMA 2006' 가

했다.

국내 업체들도 매력적인 시장을 놓치지 않으려 계속해서 인도 시장을 '노크' 하고 있다. 인도의 경우 영국의 지배를 받던 국가라 아직까지 ABB, 시멘스 등 유럽 업계의 강세가 뚜렷하다. 따라서 인도 시장 진출이 말처럼 쉽지만은 않은 상황이다.

현재 인도에서 가장 풍부한 인프라 건설분야에서 국내 업계의 진출은 부진한 편이다. 전력 분야 역시 그동안 인도 정부 정책의 혼돈으로 진출이 소강상태를 보이고 있다. 그렇다고 인도 시장을 그냥 놓치기에는 너무 아깝다. 이에 국내 업계의 경우 매력적인 시장을 놓치지 않으려 계속해서 인도 시장 진출을 추진하고 있다. 특히 국가적 차원에서의 적극적인 관심과 업계의 진출 노력이 동시에 이뤄져야 한다는 지적이다.

**저가제품으로 우선 승부걸어야**

◆ 수출·투자시 유의 사항 = 국내 업체들이 인도 수출에 있어 가장 큰 어려움을 겪는 것은 바로 '관세'다. 대부분의 소비재, 중간재, 자본재까지도 25% 이상의 고관세 규제를 받고 있어 대인도 직수출의 경로가 막혀 있다.

전력기자재 역시 30~40%에 달하는 관세가 붙어 인도 현지 업체에서 생산하고 있는 제품과 경쟁하기에는 무리가 따른다.

다국적 기업들의 경우에는 이미 현지에 공장을 세워, 제품을 생산해 내어서 가격 경쟁력을 맞춰나가고 있다. 그러나 국내 전력기자재 업계의 경우 아직까지 현지 법인을 설립하기까지는 위험 수위가 너무 높아 실현되지 않고 있다.

양국 정부간에 관세율 인하를 위한 노력이 진행되고 있지만, 언제 타결될지는 미지수. 따라서 일단은 인도 시장이 아직 초기단계인 만큼 저가 제품을 중심으로 인도 시장을



< > 18 ' ELECRAMA 2006 ' 1100

공략해야 한다는 지적이다.

이렇게 시장에서 'KOREA'의 이미지를 심어 준 후 향후 시장이 성숙했을 때, 즉 우리나라가 강점을 갖고 있는 첨단 제품이 적용될 수준이 됐을 때 수출에 있어 더욱 유리한 입장을 유지할 수 있다는 지적이다. 이는 인도 시장 진출이 하루아침에 이뤄지는 것이 아니라는 점을 의미한다. 초기부터 계속해서 문을 두드릴 때 결국 향후 거대한 시장이 국내 업체에 문을 열게 될 것이란 지적이다.

만약 수출 계약이 성사됐을 시에는 대금 결제에 대한 부분을 명확히 할 필요가 있다.

“인도 수출이요? 중국보다 10배는 더 어려워요. 계약이 됐다고 그게 다가 아니거든요. 인도와의 계약 성사는 대금이 들어오는 날 성사가 된다고 보면 될 거예요.”

이는 인도에 수출을 했던 업계 관계자의 말이다. 그만큼 돈을 받는 게 어렵다는 의미다. 따라서 일단 계약에 있어서 업체들은 대금결제에 가장 유념해야 한다. 이외에도 관리들의 부정부패, 지지부진한 경제개혁조치, 기간시설 부족에 따른 운반비 과다 등도 염두 해 뒤야할 사항이다.

< >