



# 저성장 국면의 국내 기업, 인도 시장에서 찾는 새로운 성장 기회

삼일PwC경영연구원 | Issue Brief

April 2026



## PwC India Chairman's Message



# 인도, 지금이 들어갈 때입니다. 다만 ‘인도의 방식’으로



**Sanjeev Kishan**  
PwC India, Chair Person

인도 모디 총리는 2026-27 연방 예산안에 대해 “This budget is the foundation for our journey towards a Viksit Bharat by 2047” 라고 언급하며, 2047년 독립 100주년까지 선진국으로 도약하겠다는 Viksit Bharat 비전을 밝혔습니다.

특히 이번 연방 예산안에는 ₹12.2조(약 1,280억 달러)의 인프라 투자, 반도체·전자부품 제조 인센티브 확대, 데이터센터에 대한 2047년까지의 장기 세제 혜택, IFSC 세제 혜택 20년 연장 등이 포함되어 있습니다. **이번 예산안의 핵심은 단순한 투자 확대가 아니라, 글로벌 기업이 인도에서 장기적으로 사업할 수 있도록 세무 예측가능성과 제도적 안정성을 높인 데 있습니다.**

한국 기업들을 자문하다 보면, 본사에서 큰 방향을 먼저 잡고 오신 뒤에 현지 조건을 확인하시는 경우가 많습니다. 그런데 인도는 **같은 나라 안에서도 주(州)마다 문화, 행정 절차, 인센티브 구조가 놀라울 정도로 다릅니다.**

글로벌 전략을 그대로 적용하기보다는, **인도 현지에서부터 — 그것도 주 단위의 디테일한 특성으로부터 사업 구조를 설계해 나가는 접근이 필요합니다.** 그래서 초기 단계부터 한국의 전문가들과 현지 전문가들이 함께 방향을 잡아가는 것이, 훨씬 효율적인 전략이며, 큰 시행착오를 줄일 수 있습니다.

본 보고서는 인도의 정책 기조와 산업 구조 변화를 바탕으로, **한국 기업에게 의미 있는 12개 유망 산업을 분석하고 각 산업별 진출 전략과 시사점을 제시하고 있습니다.** 아울러 PwC India 현지 파트너들의 실무적 인사이트를 더하여, 한국 기업이 인도 시장에서 실질적인 의사결정에 활용할 수 있는 참고 자료가 되고자 하였습니다.

인도 시장의 기회는 분명합니다. 그 기회를 현실의 성과로 전환하는 과정에서, 본 보고서가 의미 있는 출발점이 되기를 바랍니다.

# 들어가며

최근 글로벌 경제는 산업 질서 전반의 구조적 재편이 동시다발적으로 진행되는 국면에 진입하고 있다. 주요국 간 경쟁 심화, 무역 환경의 불확실성 확대, 지정학적 리스크의 상시화 등은 기업의 생산 및 투자 전략을 근본적으로 변화시키고 있으며, 이에 따라 기업들은 비용 효율 중심의 기존 전략에서 벗어나 공급망 안정성, 리스크 분산, 시장 접근성 등을 종합적으로 고려하는 방향으로 사업 구조를 재편하고 있다.

이러한 변화는 글로벌 생산 네트워크를 특정 국가 중심에서 벗어나 보다 다극화된 구조로 전환시키는 주요 배경으로 작용하고 있다. 이 과정에서 인도는 생산과 소비를 동시에 포괄하는 전략적 거점이자, 글로벌 산업 구조 변화의 핵심 축으로 부상하고 있다.

인도는 높은 경제 성장률과 대규모 내수시장, 그리고 정부 주도의 산업 육성 정책을 기반으로 글로벌 산업 구조 변화와 맞물려 그 중요성이 빠르게 확대되고 있다. 특히 제조업 경쟁력 강화, 인프라 투자 확대, 디지털 경제 확산, 소비 구조 변화 등이 병행되며 경제 전반의 구조적 전환이 진행되고 있다는 점에서, 인도는 생산 기반과 시장 잠재력을 동시에 갖춘 복합적 성장 시장으로 평가되고 있다.

본 보고서는 인도의 경제 구조와 산업 동향, 정책 환경을 종합적으로 검토하고, 이를 바탕으로 국내 기업이 고려할 수 있는 사업 기회와 진출 가능성을 모색하는 데 목적이 있다. 아울러 산업별 특성과 진입 여건의 차이를 반영하여, 인도 시장 내 접근 가능한 영역과 중장기적 검토가 필요한 분야를 구분하고, 이에 따른 고려사항 및 접근 방향을 제시하고자 한다.

본 보고서가 국내 기업의 인도 시장 진출 전략을 검토하고 사업 기회를 모색하는 데 있어 실질적인 참고 자료로 활용되기를 기대한다.

# Contents

<b>1. 글로벌 산업 환경 변화와 인도의 부상</b>	<b>4</b>
1.1 글로벌 산업 환경 변화와 공급망 리스크 확대	5
1.2 글로벌 산업 구조 재편 속 인도의 부상	6
<b>2. 인도 경제 · 산업 구조와 정책 및 시장 환경</b>	<b>8</b>
2.1 인도의 부상과 거시경제 환경	9
2.2 인도 정책 기조 및 시장 변화	12
<b>3. 인도 산업별 진출 기회 및 성장 영역</b>	<b>22</b>
3.1 인도 정책 · 산업 구조 변화에 따른 산업별 진출 기회	23
3.2 정책 연계형 진출 가능 산업	25
3.3 소비 고도화 · 시장 성장 기반 진입 산업	45
<b>4. 국내 기업의 인도 진출 전략 방향과 시사점</b>	<b>56</b>
4.1 인도 시장 진출을 위한 공통 전략 방향	57
4.2 산업별 진출 전략 및 시사점 - 정책 연계형 진출 가능 산업	59
4.3 산업별 진출 전략 및 시사점 - 소비 고도화 · 시장 성장 기반 진입 산업	67

# 01

## 글로벌 산업 환경 변화와 인도의 부상



# 1.1 글로벌 산업 환경 변화와 공급망 리스크 확대

## 글로벌 공급망 재편 속 기업 해외 전략의 구조적 변화가 진행

최근 글로벌 경제는 미·중 패권 경쟁 심화, 보호무역주의 강화, 지정학적 갈등 확대 등 다양한 구조적 변화가 동시다발적으로 진행되고 있다. 특히 코로나19 팬데믹을 시작으로, 러시아-우크라이나 전쟁의 장기화, 트럼프 행정부의 미국 우선주의(America First), 국제 무역 질서의 변화, 중동 지역의 지정학적 리스크 현실화 등은 특정 국가에 생산과 조달 네트워크가 과도하게 집중된 공급망이 지닌 리스크와 한계가 여실히 드러나는 계기로 작용했다. 이에 따라 공급망의 안정성과 회복력을 강화하기 위한 생산·조달 네트워크 다변화의 필요성이 한층 높아지게 되었다.

이 같은 변화는 글로벌 산업 질서와 기업의 해외 시장 진출 및 투자 전략에도 중요한 영향을 미치고 있으며, 기업들은 기존의 비용 절감 중심의 생산 전략에서 벗어나 보다 복합적인 요소를 고려한 사업 전략으로 전환하고 있다. 특히 공급망 안정성 확보, 지정학적 리스크 관리, 그리고 새로운 성장 시장 선점 등이 기업들의 주요 전략적 고려 요인으로 부상하면서 글로벌 공급망의 재편으로 이어지고 있다.

그 결과 기업들은 생산 및 사업 거점을 특정 국가에 집중하기보다 다양한 지역으로 분산하는 전략을 확대하고 있으며, 이러한 흐름은 이른바 'China+1 전략(기업이 생산·공급망을 중국에만 집중하기보다 다른 국가에 추가 생산 거점을 구축해 공급망을 다변화하는 전략)'으로 대표되는 글로벌 공급망 다변화 추세로 나타나고 있다.

이에 따라 중국 중심으로 형성되어 있던 글로벌 제조 네트워크는 동남아시아, 인도, 멕시코 등 다양한 지역으로 확대되고 있다. 이러한 변화는 제조업뿐 아니라 첨단 산업과 서비스 산업을 포함한 산업 전반으로 확산되고 있다. 그 결과 글로벌 생산 네트워크는 특정 국가 중심에서 벗어나 다극화된 형태로 전환되고 있다.

과거에는 생산 비용 절감과 제조 효율성 확보가 해외 진출의 핵심 목적이었다면, 최근에는 생산기지로서의 기능과 함께 소비시장으로서의 성장 잠재력까지 고려하는 투자 전략이 확대되고 있다. 이에 따라 기업들은 생산과 판매를 수행할 수 있는 복합적 전략 거점을 확보하는 방향으로 글로벌 사업 전략을 재조정하고 있으며, 이러한 변화는 신흥국 시장에 대한 관심을 더욱 높이는 요인으로 작용하고 있다.

이러한 글로벌 산업 환경 변화와 공급망 재편 흐름 속에서 일부 신흥국은 새로운 생산 및 시장 거점으로 부각되고 있다. 특히 글로벌 기업들이 생산 네트워크 다변화와 신흥 소비시장 확보를 함께 고려하는 전략을 강화하면서, 이들 국가는 글로벌 산업 구조 변화 속에서 핵심적인 전략 거점으로 부상하고 있다.

# 1.2 글로벌 산업 구조 재편 속 인도의 부상

## 인도, 높은 경제 성장세로 글로벌 기업들의 생산·사업 거점으로 발돋움

인도는 높은 경제 성장률과 대규모 내수시장, 그리고 정부의 적극적인 산업 정책을 바탕으로 글로벌 경제 내 위상이 점차 강화되고 있다. 이를 바탕으로, 최근 글로벌 공급망 재편과 신흥 소비시장 확대 흐름 속에서 생산과 소비를 함께 아우를 수 있는 국가로서 전략적 거점으로 부상하고 있다.

특히 인도는 내수시장 규모와 인구 구조 측면에서 세계 최대 수준의 성장 잠재력을 갖추고 있으며, 젊은 인구 구조와 확대되는 중산층은 향후 소비시장 성장의 핵심 기반이 되고 있다. 이는 기업들로 하여금 생산기지 확보를 넘어 장기적인 시장 전략 차원에서 인도를 주요 투자 대상 국가로 고려하게 만드는 요인이다.

또한 인도 정부는 제조업 경쟁력 강화와 산업 구조 고도화를 목표로 다양한 산업 정책을 추진하고 있다. 대표적으로 Make in India와 생산연계 인센티브(Production Linked Incentive, PLI) 정책을 통해 전자, 자동차, 배터리, 반도체 등 전략 산업 분야에서 글로벌 기업의 생산 및 투자를 적극적으로 유도하고 있으며, 이는 제조 기반 확대와 산업 생태계 형성의 핵심 동력으로 이어지고 있다.

글로벌 공급망 재편 과정에서 현지 생산 거점 확보의 중요성이 커지면서 인도의 산업 정책은 다국적 기업의 생산 거점 다변화 전략과 맞물려 인도를 더욱 중요한 전략적 거점으로 부각시키고 있다.

### Why India? - 인도의 전략적 중요성



자료: 삼일PwC경영연구원



**글로벌 공급망 재편 속 생산  
거점이자 성장 시장으로서  
인도의 전략적 중요성 확대**

또한 디지털 공공 인프라 구축, 모바일 결제 시스템 확산, 전자상거래 시장 확대 등 디지털 경제의 성장은 기업의 시장 접근성과 사업 확장성을 높이는 요소로 작용하며, 인도를 매력적인 투자 대상 국가로 만드는 중요한 요인으로 작용하고 있다.

인도는 디지털 공공 인프라를 기반으로 빠르게 디지털 경제 생태계를 확대하고 있으며, 이는 플랫폼 산업과 전자상거래 시장의 성장뿐 아니라 금융, 물류, 서비스 산업 전반의 구조 변화로 이어지고 있다. 이와 더불어 제조 산업 기반 확대와 디지털 경제 성장이 병행되며 인도는 생산 기반과 소비시장 잠재력을 함께 갖춘 경제 구조로 발전하고 있다

이와 같은 성장 잠재력과 산업 환경 변화를 인식한 글로벌 IT 기업, 전자 제조기업, 자동차 기업 등 주요 다국적 기업들은 인도 내 생산 및 사업 기반을 확대하는 움직임을 보이고 있다. 실제로 전자·스마트폰 제조, 전기차, 반도체 등 전략 산업 분야에서도 글로벌 기업들의 사업 진출이 확대되면서 인도의 산업 생태계 역시 점차 확장되는 모습을 보이고 있다. 이는 인도가 글로벌 산업 네트워크 내에서 점차 핵심적인 역할을 수행하는 국가로 변화하고 있음을 보여준다.

글로벌 산업 환경 변화와 기업의 해외 사업 전략 재편 속에서 인도의 전략적 중요성은 더욱 확대되고 있다. 따라서 인도의 경제 구조와 산업 정책, 시장 환경을 종합적으로 분석하는 것은 글로벌 산업 구조 변화 속에서 향후 국내 기업의 해외 진출 전략을 모색하는 데 중요한 의미를 갖는다.

이에 본 보고서는 글로벌 경제 환경 변화와 기업 해외 진출 전략 재편 흐름을 배경으로 인도 경제의 성장 잠재력과 산업 구조, 주요 정책 환경을 분석하고 이를 토대로 국내 기업의 인도 진출 가능성과 전략적 시사점을 도출하고자 한다. 특히 인도의 산업 구조 변화와 정책적 연계를 중심으로 진출 기회 및 성장 산업과 사업 기회를 살펴보고, 인도 시장 진출 환경을 함께 분석함으로써 국내 기업의 전략 수립에 참고가 될 수 있는 방향을 제시하고자 한다.

# 02

## 인도의 경제 · 산업 구조와 정책 및 시장 환경



## 2.1 인도의 부상과 거시경제 환경

### 2.1.1 GDP 규모 및 성장률 추이

**인도, 세계 5위 경제 규모 및  
연평균 6~7% 수준의  
성장률을 기록 중**

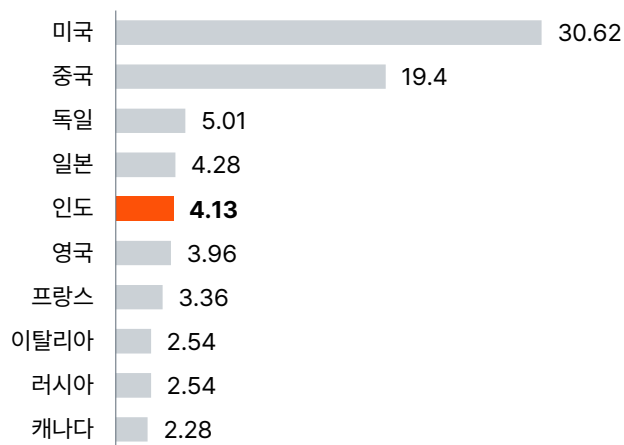
인도 경제는 최근 10여 년간 주요 신흥국 가운데 가장 빠른 성장세를 보이며 글로벌 경제에서 차지하는 비중을 지속적으로 확대하고 있다. 인도의 명목 GDP는 2025년 국제통화기금(IMF) 추산 기준 약 4.13조 달러 수준으로 세계 5위 경제 규모를 기록하며 영국(3.96조 달러)을 넘어섰고, 조만간 일본을 추월(4.28조 달러)해 세계 4위 경제권으로 부상할 가능성이 높다. 이는 글로벌 경제 구조 변화 속에서 인도의 경제적 위상이 빠르게 상승하고 있음을 보여준다.

경제성장률 측면에서도 인도는 주요국 가운데 높은 성장세를 유지하고 있다. 인도 경제는 연평균 6~7% 수준의 성장률을 기록하며 주요 선진국과 신흥국을 상회하는 성장 흐름을 이어가고 있다. 이러한 성장세는 거대한 인구 규모와 빠르게 확대되고 있는 내수시장, 디지털 경제의 급속한 성장, 그리고 정부의 제조업 육성 정책 등이 복합적으로 작용한 결과로 평가된다.

글로벌 공급망 재편 과정에서 인도의 전략적 중요성 또한 지속적으로 확대되고 있다. 불확실성 심화와 지정학적 리스크 확대 속에서 글로벌 기업들은 생산 및 조달 네트워크를 다변화하는 전략을 추진하고 있으며, 이 과정에서 인도는 중국을 대체·보완할 수 있는 주요 생산 및 사업 거점으로 주목받고 있다. 특히 전자·스마트폰 제조, 자동차 및 전기차, 반도체 등 전략 산업 분야에서 글로벌 기업들의 생산 및 사업 진출이 확대되면서 인도의 제조 기반과 산업 생태계 역시 점차 강화되는 모습을 보이고 있다.

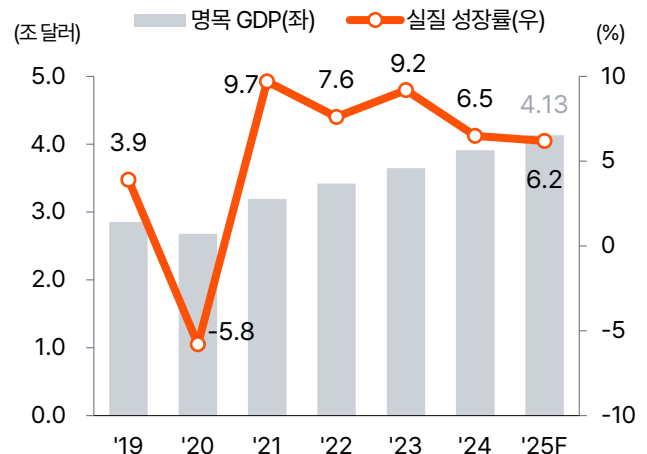
이와 같은 경제 성장세와 산업 구조 변화, 그리고 글로벌 공급망 재편 흐름은 인도 경제의 중장기 성장 기반을 더욱 강화하는 요인으로 작용할 것으로 전망된다. 특히 거대한 내수시장과 산업 정책, 글로벌 기업의 사업 확장 움직임이 결합되면서 인도는 향후 글로벌 경제에서 영향력이 지속적으로 확대되는 핵심 국가로 평가되고 있다.

2025년 전 세계 GDP 규모 상위 국가 (조달러)



자료: IMF  
주석: 2025년 명목 GDP 기준

인도 명목 GDP 및 실질 성장률 추이



자료: IMF

## 2.1.2 인구 구조 및 내수시장

### 인도, 세계 최대 인구 국가로 14.8억 명 이상의 인구 기반 방대한 내수시장 보유

인도는 2026년 기준 약 14.8억 명 이상의 인구를 보유한 세계 최대 인구 국가로, 방대한 인구 규모를 기반으로 한 대형 내수시장을 형성하고 있다. 특히 인도는 노동시장과 소비를 뒷받침할 수 있는 생산가능인구 비중이 높은 인구 구조를 갖고 있다.

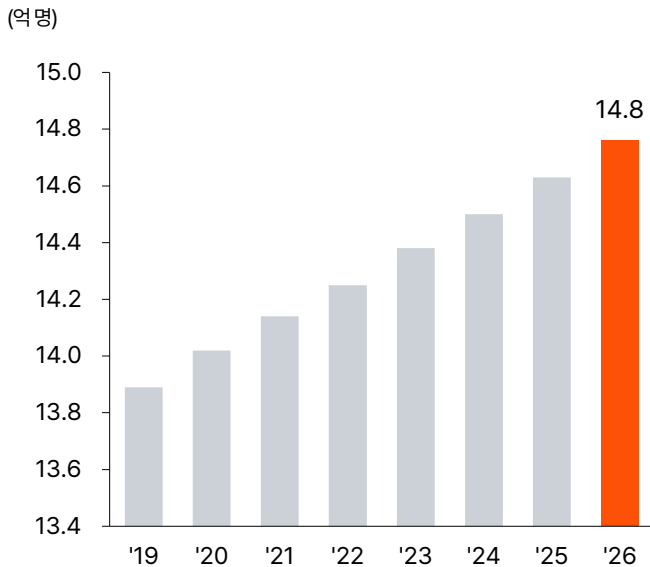
인도의 15~64세 생산가능인구 비중은 약 68%로 전체 인구의 약 3분의 2를 차지하며, 이는 장기간에 걸쳐 노동력 공급 확대와 소비 수요 증가를 뒷받침하는 기반으로 작용한다. 향후에도 생산가능인구는 수십 년간 지속적으로 증가할 것으로 전망된다.

더불어 대규모 인구 기반은 인도의 내수시장 확대를 견인하고 있다. 인도 브랜드 자산 재단 (India Brand Equity Foundation, IBEF)에 따르면, 인도의 민간 소비 규모는 2013년 약 1조 달러에서 2024년 약 2.1조 달러로 7.2%의 연평균 성장률(CAGR)을 기록하며 두 배 이상 확대되었다. 민간 소비는 인도 GDP의 약 56% 이상을 차지하는 핵심 성장 축으로, 같은 기간 미국, 중국 등 주요 경제권의 소비 증가율을 상회하는 빠른 성장세를 기록했다.

인도 경제는 소비 중심의 성장 구조를 보인다. 인도의 최종소비지출은 국내총생산(GDP)의 약 60% 내외를 차지하고 있어 주요 신흥국 가운데서도 비교적 높은 소비 비중을 나타낸다. 이는 대규모 인구 기반과 소득 증가에 따른 소비 확대가 경제 성장의 주요 동력으로 작용하고 있음을 보여준다. 이러한 흐름 속에서 인도는 생산기지뿐 아니라 장기적으로 안정적인 내수 기반을 갖춘 성장 시장으로 평가된다.

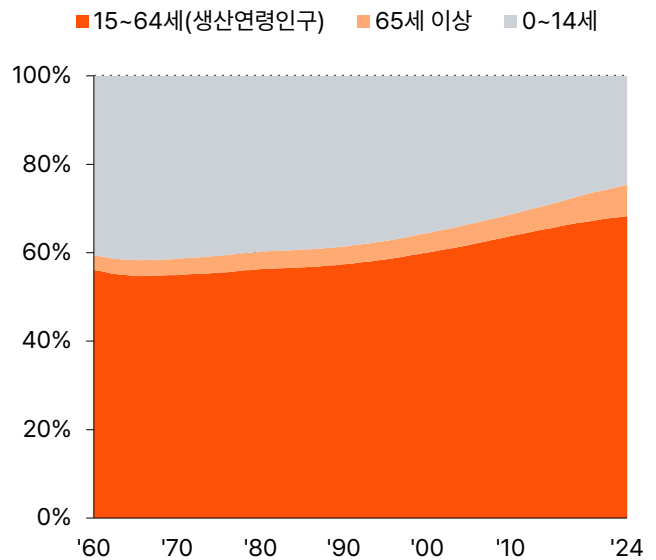
이와 같은 거대한 인구 규모와 생산연령인구 중심의 인구 구조는 인도의 장기적인 경제 성장을 뒷받침하는 핵심 요인으로 평가된다. 특히 인도는 향후 세계 3위 소비시장으로 부상할 가능성이 높은 국가로 평가되고 있으며, 방대한 인구 기반과 소비 확대 흐름은 글로벌 기업들에게 중요한 시장 기회를 제공하고 있다.

### 인도 인구 수 추이



자료: United Nations, Statista, 삼일PwC경영연구원  
주석: 평균 연령은 Median Age를 의미

### 인도 연령 별 인구비율



자료: World Bank, Worldometers, 삼일PwC경영연구원

### 2.1.3 도시화율 및 소득 수준

#### 인도, 빠른 도시화와 함께 중산층 규모 및 소득 수준도 빠르게 확대

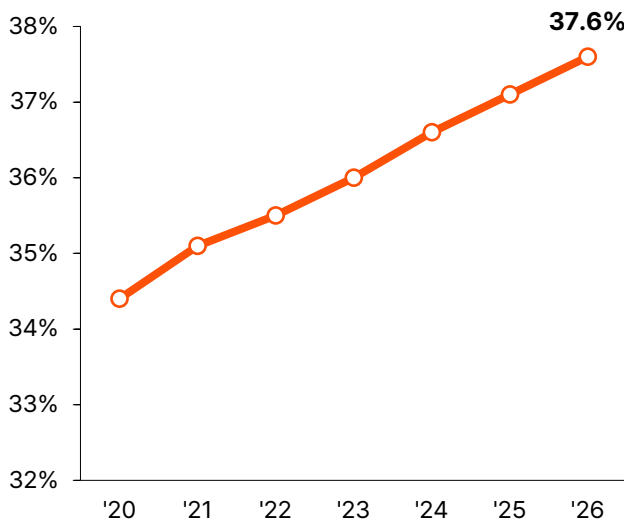
인도는 도시화와 소득 증가가 진행되면서 소비 구조가 빠르게 변화하고 있다. 인도의 도시화율은 2026년 현재 약 37.6% 수준으로 주요 선진국에 비해 낮은 편이지만, 향후 농촌 인구의 도시 이동이 지속되면서 중장기적으로 도시화율이 보다 빠르게 확대될 것으로 전망된다. 도시 지역은 상대적으로 소득 수준이 높고 소비 성향이 강한 인구가 집중되어 있으며, 이러한 도시화 흐름은 소비 중심 경제로의 전환을 이끌고 있다.

도시화의 진전과 함께 인도의 중산층 규모와 소득 수준도 빠르게 확대되고 있다. IMF에 따르면 인도의 1인당 명목 GDP(GDP per capita)는 2026년 약 3,136달러 수준에 도달하고, 2030년에는 4,000달러를 상회할 것으로 전망된다. 또한 연간 1만 달러 이상의 소득을 기록하는 인구는 2024년 약 6천만 명에서 2030년 1.65억 명으로 증가할 것으로 예상된다. 이러한 중산층 확대는 인도 내수시장의 소비 구조 변화로 이어지고 있으며, 자동차, 가전, 전자상거래, 금융 등 다양한 산업 분야에서 소비 수요 확대를 견인하고 있다.

소득 수준 향상과 소비 성향 변화에 따라 재량적 소비 비중이 확대되는 추세이다. 특히 인구의 약 52%를 차지하는 Z세대와 밀레니얼 세대를 중심으로 프리미엄 브랜드, 친환경 제품, 맞춤형 소비 경험에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있다. 이러한 소비 변화는 디지털 상거래 확대, 신용 접근성 증가, 핀테크 기반 금융 서비스 확산으로 이어지며 소비 인프라의 성장을 촉진하고 있다. 이에 따라 인도의 현대적 유통시장(Organized Retail)은 연평균 약 10% 성장하며 2030년 약 2,300억 달러 규모로 확대될 것으로 전망된다.

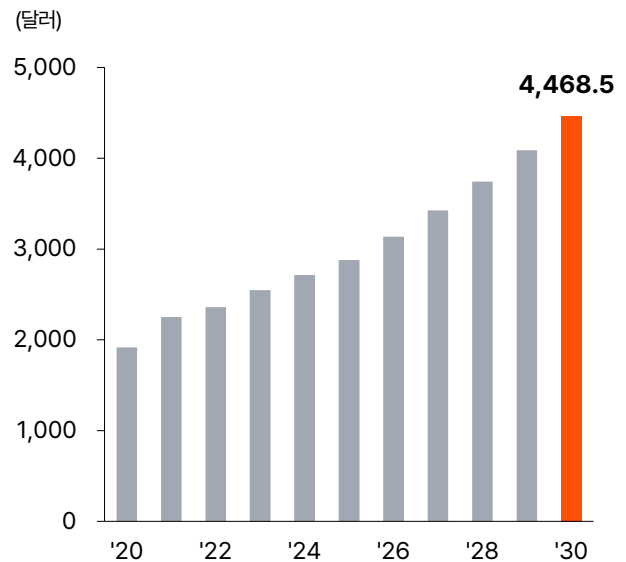
\* 쇼핑몰, 대형마트, 체인형 매장, 전자상거래 등으로 구성된 유통시장을 의미. 재래시장, 길거리 상점, 동네 식료품점 등의 전통적 유통시장(Unorganized Retail)과 구분됨

인도 도시화율 추이



자료: World Bank, Worldometers, 삼일PwC경영연구원

인도 1인당 명목 GDP 전망



자료: IMF, 삼일PwC경영연구원

## 2.2 인도 정책 기조 및 시장 변화

### 2.2.1 인도 연방예산안 2026~2027 정책 기조

**연방예산안, 선진국 경제로의  
도약을 목표로 'Viksit  
Bharat 2047' 비전과  
연계된 중장기 국가 성장 전략  
추진**

인도 연방예산안 2026~2027은 재정 건전성을 유지하는 가운데 중장기 성장 기반을 선제적으로 구축하기 위한 정책적 의지를 반영하고 있다. 이번 예산안의 총지출 규모는 전년 대비 약 7% 이상 증가하였으며, 재정적자는 GDP 대비 약 4.3% 수준으로 관리되는 등 확장적 재정 운용과 재정 건전성 확보를 병행하고 있다. 이는 경기 부양을 위한 재정 확대와 재정 건전성 관리를 균형적으로 고려한 정책적 전략으로 해석된다. 또한 중앙정부 부채비율을 중기적으로 50% 수준까지 낮추겠다는 목표를 제시함으로써 재정 지속가능성을 확보하려는 방향성을 명확히 하고 있다.

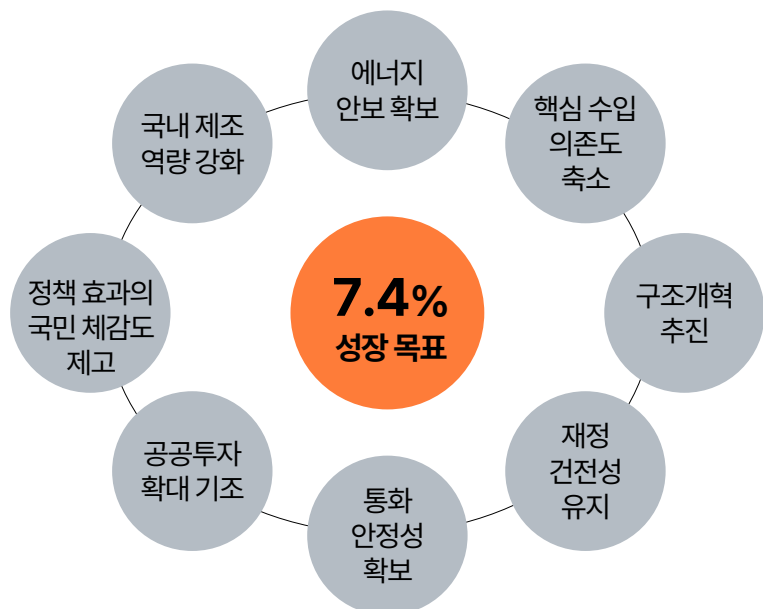
예산안의 가장 큰 특징은 성장의 핵심 축을 인프라 투자 확대와 제조업 육성에 두고 있다는 점이다. 인도 정부는 철도, 도로, 물류, 도시 인프라 등 국가 기반시설에 대한 대규모 투자를 지속적으로 확대하는 한편, 반도체, 전자부품, 바이오 등 전략 제조업 분야에 대한 정책적 지원을 강화하고 있다. 이는 글로벌 공급망 재편 흐름 속에서 인도를 생산 거점이자 투자 허브로 전환하려는 전략적 의도로 볼 수 있다.

이번 예산안은 '빅사이트(Viksit Bharat) 2047' 비전과 긴밀하게 연계되어 있다. 해당 비전은 2047년까지 인도를 선진국 수준의 경제로 도약시키는 것을 목표로 하며, 생산성 향상, 산업 고도화, 인프라 확충, 디지털 경제 성장 등을 종합적으로 추진하는 전략을 담고 있다. 이러한 맥락에서 이번 예산안은 중장기 국가 성장 전략을 실행하기 위한 정책적 기반을 구축하는 단계로 이해할 수 있다.

이번 예산안은 인프라 및 산업 기반 투자 확대를 정책의 핵심으로 두고 있다. 이는 인도 경제가 소비 중심에서 생산 및 투자 중심으로 점진적으로 전환되는 흐름과 맞물려 있으며, 투자 환경 개선을 통한 글로벌 기업 유입을 고려한 정책방향으로 해석된다.

#### 2026~27 인도 연방예산안 개요 및 방향성

총 예산 규모	53.5조 루피 (전년 대비 +7.7%)
성장률 전망	FY26 GDP 7.4%
재정 건전성	재정적자 4.4% → 4.3%
정부부채	GDP 대비 56.1% → 55.6%



자료: Government of India

## ① 인프라 투자 확대: 생산 기반 구축과 산업 입지 재편

**연방예산안을 기반으로  
인프라 투자를 확대하고, 이를  
바탕으로 생산 구조 전환을  
추진 중**

인도는 연방예산안 2026~2027을 통해 공공 인프라 투자를 제조업 중심 성장체계 전환을 위한 핵심 정책 축으로 설정하고 전방위적인 투자 확대를 추진하고 있다. 특히 이번 예산안의 특징은 도로·철도·항만·내륙수로·도시개발 등 개별 인프라를 확충하는 수준을 넘어, 물류망, 산업단지, 도시권 개발을 하나의 경제 운영체계로 통합하려는 접근으로 이해할 수 있다.

구체적으로 철도 및 도로 부문에서는 기존 여객 중심의 교통망을 넘어 화물 중심 물류 인프라 강화가 핵심 정책으로 추진되고 있다. 동부(Dankuni)와 서부(Surat)를 연결하는 신규 화물전용 철도 회랑 구축과 기존 동·서부 화물회랑과의 연계는 원자재 생산지, 제조 거점, 수출 항만을 하나의 축으로 연결하는 역할을 한다. 또한 고속도로 및 간선 도로망 확충은 내륙 지역의 산업 접근성을 개선하여, 물류 이동 시간 단축과 운송 비용 절감이라는 직접적인 생산성 향상 효과를 유도한다.

항만 및 내륙수로 부문은 대량 화물의 저비용 운송 체계 구축과 연안 물류 확대를 중심으로 추진되고 있다. 국영 수로 확대와 연안 화물 운송 활성화를 통해 철도·도로 중심의 물류 체계를 보완하고 있으며, 석탄·광물 등 대량 화물의 내륙 수송 기능 강화를 주요 내용으로 포함하고 있다. 또한 항만과 내륙 수로를 연계한 운송 체계 구축을 통해 생산자-내륙-항만 간 물류 연계를 강화하는 방향으로 추진되고 있다.

이번 예산안에서 특히 주목할 부분은 도시 경제권(City Economic Region, CER)을 중심으로 한 산업 입지 재편 전략이다. 이는 기존의 뭄바이, 델리, 벵갈루루 등 대도시에 집중된 경제 구조에서 벗어나 2·3선 도시를 포함한 광역 경제권 단위로 산업, 물류, 주거 기능을 통합 개발하는 접근 방식이다.

### 2026~27 인도 연방예산안 인프라 투자 확대 관련 주요 내용

핵심 추진사항	주요 내용	정책 목적	산업 구조 변화
물류 네트워크 통합	<ul style="list-style-type: none"> <li>고속도로 확충을 통해 주요 산업거점-항만-내륙지역 간 간선 물류망 강화</li> <li>동부(Dankuni)-서부(Surat)를 연결하는 약 2,000km 규모 신규 화물전용 철도 구축 및 기존 동·서부 화물회랑과 연계</li> <li>국영 수로(National Waterways) 20개를 단계적으로 운영하여 광물·석탄 등 대량 화물의 내륙 수송 기능 강화</li> <li>항만-철도-수로를 연계한 복합운송체계 구축 및 연안 화물 운송 비중 확대 추진</li> </ul>	물류비 절감 및 공급망 병목 해소	도로망 연결성 개선 및 생산-운송-수출이 연결된 통합 물류체계 구축
산업 입지 다핵화	<ul style="list-style-type: none"> <li>City Economic Region(CER)을 중심으로 산업·물류·주거 기능을 통합한 경제권 단위 개발 추진</li> <li>2·3선 도시를 대상으로 도로·철도·도시 인프라 집중 투자</li> <li>기존 대도시(델리·뭄바이 등) 중심 구조에서 벗어나 신흥 산업 거점(예: 푸네, 수라트, 바라나시 등) 육성</li> <li>산업단지, 물류거점, 도시 인프라를 연계하여 기업 입지 가능 지역 확대</li> </ul>	대도시 집중 완화 및 균형 성장	단일 대도시 중심 구조에서 멀티 허브(Multi-hub) 구조로 전환
인프라 금융·투자 촉진	<ul style="list-style-type: none"> <li>Infrastructure Risk Guarantee Fund 도입을 통해 인프라 프로젝트의 금융 리스크 일부를 정부가 보증</li> <li>민간 개발사업자 및 금융기관의 투자 위험을 낮춰 PPP(민관협력) 방식 인프라 투자 확대 유도</li> <li>재정 지출 중심에서 민간 자본을 활용한 인프라 투자 중심으로 전환 추진</li> <li>장기적으로 인프라 프로젝트의 자금조달 안정성 확보</li> </ul>	민간투자 유도 및 인프라 투자 확대	국가 재정 중심의 인프라 투자 구조에서 민간 참여를 확대하는 협력형 투자(PPP) 중심으로 전환

자료: Government of India

CER당 대규모 재정 투입을 통해 산업단지, 교통 인프라, 도시 기반시설을 구축함으로써, 기업 입지 가능 지역을 확대하고 지역 간 성장 격차를 완화를 유도하고 있다.

이와 함께 인도 정부는 인프라 투자 리스크 보증기금(Infrastructure Risk Guarantee Fund) 도입 등을 통해 민간 자본을 활용한 인프라 투자를 강화하고 있다. 이는 대규모 인프라 투자를 정부 재정에만 의존하지 않고, 민관 협력(Public-Private Partnership, PPP) 기반으로 확장하기 위한 장치로, 장기적으로 인프라 투자 지속성과 자원 조달 안정성을 확보하려는 정책적 의도를 반영한다.

### ㉔ 전략산업 육성: 공급망 내재화와 산업 고도화

#### 연방예산안을 통해 공급망 내재화·산업 고도화 동시 달성 추진

인도 정부는 인도 연방예산안 2026~2027을 통해 제조업 정책의 방향을 생산 확대 뿐만 아니라, 공급망 내재화와 산업 고도화를 함께 달성하는 전략으로 전환하고 있다. 이는 글로벌 공급망 재편이 가속화되는 환경 속에서 외부 의존도를 낮추고, 인도를 핵심 생산 거점으로 육성하기 위한 정책적 대응으로 해석된다. 이번 예산안의 핵심은 전략 산업을 중심으로 생산-부품-소재까지 이어지는 밸류체인 전반을 국내에 구축하려는 점에 있다.

특히 반도체, 전자부품, 바이오의약품, 희토류, 화학 등은 첨단 제조업과 직결되는 핵심 산업으로, 공급망 안정성과 기술 경쟁력 확보 측면에서 정책적 우선순위가 높게 설정되어 있다. 대표적으로 India Semiconductor Mission 2.0(ISM 2.0)은 인도 내 반도체 산업을 조립 중심에서 벗어나 설계, 제조, 후공정(Outsourced Semiconductor Assembly and Test, OSAT)까지 포함하는 전주기 생태계 구축을 목표로 한다. 이는 기존의 글로벌 반도체 공급망에서 수행하던 일부 공정 참여 수준을 넘어, 핵심 생산 역량을 자국 내에 확보하려는 시도이며, 장기적으로는 기술 자립과 산업 주도권 확보를 겨냥한 정책이다.

#### 2026~27 인도 연방예산안 인프라 투자 확대 관련 주요 내용

핵심 추진사항	주요 내용	정책 목적	산업 구조 변화
반도체 생태계 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISM 2.0을 통해 장비·소재·설계 역량 및 공급망 강화 추진</li> <li>반도체 전주기 생태계 구축을 위한 연구·훈련 인프라 조성</li> <li>국내 기술(IP) 기반 반도체 역량 확보 방향 제시</li> </ul>	첨단 제조 기반 확보 및 공급망 자립	수입 의존형 → 반도체 생태계 내재화
전자·부품 산업 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMS 예산 확대를 통한 전자부품 제조 기반 강화</li> <li>완제품 중심에서 부품·중간재 생산으로 정책 초점 전환</li> <li>전자산업 공급망의 현지화(Localization) 추진</li> </ul>	전자산업 공급망 내재화	완제품 조립 중심 → 부품 포함 통합 생산 구조
전략 소재·바이오 산업 육성	<ul style="list-style-type: none"> <li>희토류 회랑 조성을 통한 채굴-가공-제조 연계 체계 구축</li> <li>Chemical Parks 조성을 통한 화학 산업 집적화 추진</li> <li>Biopharma SHAKTI를 통한 바이오의약 생산 및 R&amp;D 기반 확대</li> </ul>	공급망 리스크 대응 및 고부가가치 산업 육성	원재료·중간재 수입 의존 → 핵심 소재·바이오 생산 기반 강화
제조업 전반 고도화	<ul style="list-style-type: none"> <li>Legacy 산업 클러스터 업그레이드를 통한 기존 제조 기반 고도화</li> <li>Hi-Tech Tool Rooms 등을 통한 정밀 제조 역량 강화</li> <li>섬유·컨테이너 등 분야 지원을 통한 제조업 저변 확대 및 현대화</li> </ul>	제조 경쟁력 제고 및 산업 저변 확대	노동집약·분절형 구조 → 기술·집적·다변화된 제조

자료: Government of India

전자산업 분야에서는 Electronics Components Manufacturing Scheme(ECMS) 확대가 중요한 변화를 보여준다. 기존 정책이 완제품 중심의 생산 유도에 초점을 맞추었다면, ECMS는 디스플레이, 센서, 모듈 등 중간재 및 핵심 부품 생산을 인도 내로 이전하는 데 초점이 맞춰져 있다. 이는 제조업 경쟁력의 질적 전환을 목표로, 전자산업의 부가가치가 높은 영역을 국내로 흡수하고, 수입 의존도를 낮추려는 정책적 의도로 풀이된다.

이와 함께 바이오의약품, 희토류, 화학, 섬유, 컨테이너 제조 등 다양한 산업에 대한 지원이 병행되고 있다는 점도 특징이다. 특히 희토류와 화학 산업은 반도체, 전자, 배터리 등 첨단 제조업의 기반이 되는 소재 산업으로, 해당 분야의 육성은 공급망 리스크를 사전에 통제하기 위한 전략적 선택으로 볼 수 있다. 또한 컨테이너 제조 지원은 물류 인프라 정책과 결합되어, 생산과 수출을 연결하는 산업 운영체계를 강화하는 역할을 한다.

종합하면 이번 예산안은 개별 산업 육성을 넘어, 소재-부품-완제품으로 이어지는 공급망을 국내에 통합하고, 산업 구조를 고부가가치 중심으로 재편하려는 정책적 시도로 평가할 수 있다. 이러한 흐름은 글로벌 기업의 생산기지 다변화 전략과 맞물리면서, 인도가 조립·가공 중심의 생산 구조를 넘어 핵심 제조 및 조달 거점으로 전환되는 흐름을 가속화할 것으로 보인다.

### ③ 세제·규제 및 투자환경 개선: 투자유치형 제도 개편

#### 연방예산안을 토대로 외국인 투자 유치·기업활동 촉진을 위한 규제 환경 개선 중

인도 정부의 2026~27 예산안에서는 외국인 투자 유치와 기업 활동 촉진을 위한 세제 및 규제 환경 개선이 주요 정책 방향으로 제시된다. 이는 인프라와 제조업 투자 확대를 실질적인 투자로 연결하기 위한 제도적 기반 구축으로 볼 수 있다. 우선 인도 소득세법 개편(Income Tax Act, 2025)을 통해 기존 세제의 단순화와 과세 기준의 명확성 및 예측 가능성 제고를 추진하려는 방향이 제시되었다.

이러한 변화는 현지 법인 설립, 합작투자, 생산 공장 구축, 데이터센터 및 인프라 투자, R&D 센터 설립 등을 추진하는 외국 기업의 세무 불확실성을 완화하고 투자 환경을 개선하려는 정책적 의도로 해석된다. 또한 최소 대체세(Minimum Alternate Tax, MAT) 및 기업 과세 체계와 관련한 일부 조정이 논의되면서 기업의 세 부담 완화와 투자 수익성 제고를 유도하려는 방향이 제시되었다.

기업 세제 측면에서는 세이프 하버(Safe Harbour) 제도의 적용 범위 확대 방향도 함께 제시되었다. 이는 이전가격 산정 및 과세 기준을 사전에 명확히 하려는 정책 방향을 반영한 것으로, 기업의 세무 불확실성 완화에 기여할 것으로 예상된다.

이와 함께 데이터센터 및 클라우드 산업에 대한 세제 인센티브 강화, 인도 정부가 조성한 국제금융 특화 경제특구인 구자라트 국제금융 테크시티(Gujarat International Finance Tec-City, GIFT City)에 대한 세제 혜택 연장 등이 제시되었으며, 외환 규제법(Foreign Exchange Management Act, FEMA) 개편 방향 역시 언급되면서 자본 이동 및 투자 환경의 점진적 개선이 추진될 것으로 예상된다.

## 2.2.2 제조업 육성 정책 기초

### 인도, 서비스업 중심 경제에서 제조업 경쟁력 강화를 통한 산업 다변화 추진

인도 경제는 주요 신흥국 가운데에서도 서비스업 비중이 높은 특징을 보인다. 인도의 서비스업은 GDP의 약 55% 내외를 차지하며 경제 성장의 핵심 축으로 자리 잡고 있다. 인도 서비스 산업의 성장은 IT 서비스, 비즈니스 프로세스 아웃소싱(Business Process Outsourcing), 금융 서비스, 통신, 유통, 관광 등 다양한 분야에서 나타나고 있다. 특히 글로벌 IT 서비스와 아웃소싱 산업에서 경쟁력을 확보하며 세계 주요 기업들의 소프트웨어 개발과 IT 운영 서비스를 지원하는 핵심 거점으로 기능하고 있다.

인도 기업들은 글로벌 기업의 IT 시스템 구축, 데이터 관리, 고객 지원 서비스 등 다양한 영역에서 중요한 역할을 수행하고 있으며, 이러한 경쟁력은 영어 활용 능력을 갖춘 대규모 인력, 높은 IT 기술 역량, 비교적 낮은 인건비 등에 의해 뒷받침되고 있다. 더불어 서비스 산업은 상대적으로 노동 흡수력이 높은 특성을 보이며, 도시 중심의 경제 활동 확대를 견인하고 있다. 이와 같이 인도 경제는 제조업 중심 성장 경로를 거친 여타 신흥국과 달리 서비스 산업이 경제 성장을 선도하는 특징을 보이고 있는데, 이는 인도 경제가 IT 서비스와 아웃소싱 산업 등을 중심으로 성장해 온 결과로 판단된다.

다만, 최근에는 이러한 서비스업 중심 구조를 유지하는 가운데, 제조업 경쟁력 강화를 통한 산업 구조 다변화가 중요한 정책 과제로 부각되고 있다. 현재 인도 제조업의 GDP 비중은 약 16~17% 수준으로 추정되며, 중국·한국·대만 등 제조업 중심 성장의 경로를 거친 아시아 주요 국가들에 비해 상대적으로 낮은 수준에 머물러 있다.

이에 인도 모디 정부는 제조업을 경제 성장과 고용 창출의 핵심 기반으로 인식하고, 집권 이후 다양한 산업 정책을 통해 제조업 경쟁력 강화와 생산 기반 확대를 추진해 왔다. 이 같은 정책 기초는 인도의 산업 구조를 서비스 중심에서 제조업 기반이 보다 강화되는 방향으로 전환하고, 글로벌 공급망 재편 과정에서 인도가 주요 생산국으로 부상하는 것을 목표로 한다. 이러한 제조업 육성 기초는 앞서 살펴본 연방예산안에서도 명확히 드러난다.

### 인도 모디 정부의 주요 제조업 육성 정책

정책	시행 시기	핵심 내용	주요 분야	정책 목적
<b>Make in India</b>	2014	인도를 글로벌 제조 및 투자 거점으로 육성하기 위한 산업 전략으로, 규제 완화와 투자 절차 간소화를 통해 해외 기업의 현지 생산 확대 유도	자동차, 전자, 방산 등 25개 주요 산업	제조업 비중 확대 및 투자 유치
<b>Production Linked Incentive (PLI)</b>	2020	인도 내 생산 확대 기업에 대해 생산 증가분에 연동된 인센티브(약 3~10%) 제공	전자, 자동차, 배터리, 의약품 등 14개 산업	제조 투자 확대 및 글로벌 공급망 참여
<b>Atmanirbhar Bharat</b>	2020	경제 자립과 산업 경쟁력 강화를 위한 국가 전략. 핵심 산업의 국내 생산 확대 및 수입 의존도 축소 추진	전자, 방산, 철강 등 전략 산업	공급망 자립 및 산업 경쟁력 강화
<b>Industrial Corridor 개발</b>	2010년대 초~	산업회랑 및 제조 클러스터 조성, 물류·산업 인프라 구축	제조업 전반	제조 생산 기반 및 산업 인프라 확충
<b>FDI 규제 완화</b>	2014년 이후	제조업 및 전략 산업 분야 외국인 투자 규제 완화	자동차, 전자, 방산 등	해외 투자 확대 및 기술 이전

자료: Government of India

**최근 글로벌 기업들의 생산  
기지 다변화 전략과 맞물려  
인도 내 제조 투자 확대**

이를 위해 인도 정부는 다양한 제조업 육성 정책을 추진하고 있으며, 그 중 대표적인 정책이 '메이크 인 인디아(Make in India)' 전략이다. 2014년 출범한 이 정책은 인도를 글로벌 제조 생산국으로 육성하기 위한 국가 산업 전략으로, 자동차, 전자, 방산, 철도, 화학 등 주요 제조업 분야에서 국내 생산 확대와 해외 기업의 현지 투자를 유도하는 것을 핵심 목표로 한다. 정부는 이를 위해 외국인직접투자(Foreign Direct Investment, FDI) 규제를 완화하고 산업 규제를 정비하는 등 제조업 투자 환경 개선을 추진해 왔다.

또 하나의 핵심 정책은 생산연계 인센티브(PLI) 제도다. PLI 제도는 기업이 인도 내에서 생산 규모를 확대할 경우 생산 실적에 연동된 인센티브를 제공하는 방식으로, 전자제품, 자동차 및 배터리, 의약품, 섬유, 태양광, 철강 등 다양한 제조업 분야에서 시행되고 있다. 이를 통해 글로벌 기업의 현지 생산을 유도하고, 인도를 글로벌 제조 공급망의 핵심 거점으로 육성하려는 정책적 의도가 반영되어 있다.

이와 함께 정부는 제조업 기반 확충을 위해 산업 인프라 구축과 제조 클러스터 조성 정책도 병행하고 있다. 대표적으로 산업 회랑(교통·물류 축을 따라 산업과 도시 기능을 집적한 대규모 산업 개발 구역, Industrial Corridor) 개발, 물류 인프라 확충, 산업단지 조성 등을 통해 제조업 생산 환경을 개선하고 기업의 생산 활동을 지원하고 있다. 이러한 정책은 생산 효율성을 높이고 글로벌 기업의 생산기지 이전을 촉진하기 위한 기반 정책으로 추진되고 있다.

실제로 최근 몇 년간 글로벌 기업들의 생산기지 다변화 전략과 맞물려 인도 내 제조 투자 역시 확대되는 흐름을 보이고 있다. 애플 협력업체를 비롯한 글로벌 전자기업들이 스마트폰 생산을 인도로 이전하거나 확대하고 있으며, 자동차·배터리 산업에서도 다국적 기업들의 투자 유입이 지속되고 있다. 이 같은 흐름은 인도가 글로벌 제조 및 공급망의 핵심 축 가운데 하나로 부상하고 있음을 보여준다.

인도 경제는 현재 서비스 중심 성장에서 제조업과 서비스업이 결합된 보다 균형적인 산업 구조로 점진적으로 전환되는 과정에 있다고 평가할 수 있다. 이러한 변화는 향후 인도의 경제 성장 기반을 확대하고 글로벌 산업 지형에서의 역할을 강화하는 요인으로 작용할 것으로 전망된다.

## 2.2.3 디지털 경제 확대 정책 기초

### 인도의 디지털 공공 인프라 구축 정책, 디지털 전환을 가속화하는 핵심 토대

인도 경제 내에서 디지털 경제는 최근 빠르게 비중이 확대되고 있는 핵심 영역이다. 특히 대규모 인터넷 이용자 기반과 스마트폰 보급 확대, 데이터 이용 비용 하락 등은 디지털 경제 성장을 견인하는 기반으로 작용하고 있다. 이와 함께 인도 정부가 추진해 온 디지털 공공 인프라 구축 정책은 디지털화를 촉진하는 핵심 토대로 기능하고 있다. 대표적으로 디지털 신원 인증 체계인 아다르(Aadhaar), 통합 결제 시스템인 UPI(Unified Payments Interface) 등 India Stack 기반 디지털 공공 인프라는 개인과 기업의 금융 및 온라인 서비스 접근성을 크게 제고하며 디지털 경제 확대의 기반을 형성하고 있다.

이를 기반으로 전자상거래, 핀테크, 플랫폼 서비스 등 디지털 기반 산업이 빠르게 성장하고 있다. 모바일 중심의 서비스 이용 환경이 정착되면서 온라인 유통, 디지털 결제, 차량 공유, 음식 배달, 온라인 교육 등 다양한 플랫폼 서비스가 확산되고 있으며, 중소기업과 개인 사업자 역시 디지털 플랫폼을 통해 시장 접근성을 확대하고 있다. 이에 따라 디지털 경제는 유통, 금융, 서비스 산업 전반으로 확산되고 있다.

이 같은 변화는 인도 경제의 구조적 전환으로 이어지고 있다. 디지털 기술의 확산은 서비스 산업의 고도화를 촉진하는 동시에 기업 운영의 효율성과 생산성을 제고하는 역할을 하고 있으며, 데이터 기반 의사결정과 플랫폼 중심의 거래가 점차 일반화되고 있다. 또한 도시화 확대와 중산층 성장, 내수시장 확대와 맞물리며 디지털 경제는 소비시장과 생산 구조를 변화시키는 핵심 동력으로 작용하고 있다. 이러한 흐름 속에서 인도는 디지털 인프라를 기반으로 서비스 경제의 고도화를 추진하는 한편, 내수 기반 성장 잠재력을 강화하는 방향으로 산업 구조 재편을 추진하고 있다.

### 인도의 디지털 경제 육성 정책 주요 내용

정책	핵심 내용	주요 분야	정책 목적
<b>Digital India</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>공공 서비스의 디지털 전환을 추진하는 국가 디지털 전략</li> <li>광대역 인터넷 확충, 전자정부 서비스 확대, 디지털 문서 및 전자 인증 시스템 도입 등을 통해 행정 서비스의 온라인화 추진</li> </ul>	전자정부 디지털 인프라	디지털 경제 기반 구축 및 공공 서비스 효율성 제고
<b>India Stack</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aadhaar 기반 디지털 ID 인증, e-KYC, 전자서명(e-Sign), 디지털 문서 관리, 디지털 결제 시스템(UPI) 등으로 구성된 공공 디지털 플랫폼</li> <li>정부와 민간 서비스가 연계되는 디지털 공공 인프라 역할 수행</li> </ul>	데이터 인프라	데이터 기반 디지털 서비스 생태계 구축
<b>Aadhaar Digital ID</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 국민에게 부여되는 생체 기반 디지털 신원 시스템으로 지문 및 홍채 정보를 기반으로 개인 인증 수행</li> <li>금융 서비스, 통신 서비스, 정부 복지 프로그램 등 다양한 서비스 이용 시 신원 인증 수단으로 활용</li> </ul>	디지털 ID	금융 포용 확대 및 행정 서비스 접근성 개선
<b>Unified Payments Interface (UPI)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>은행 계좌와 모바일 애플리케이션을 연동해 실시간 계좌 간 송금 및 결제가 가능한 디지털 결제 시스템</li> <li>QR 기반 결제, 개인 간(P2P) 및 상점 결제(P2M)를 지원하며 핀테크 서비스 확대의 핵심 인프라 역할 수행</li> </ul>	디지털 결제, 핀테크	현금 의존도 감소 및 디지털 금융 확산
<b>National Digital Communications Policy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>광대역 통신망 확충과 차세대 통신 인프라 구축을 추진하는 정책</li> <li>5G 도입, 광섬유 네트워크 확대, 전국적 디지털 연결성 개선을 통해 디지털 경제 기반 통신 인프라 강화</li> </ul>	통신, 네트워크 인프라	디지털 경제 활성화를 위한 통신 인프라 확충

자료: Government of India, NPCI, UIDAI, Ministry of Electronics and Information Technology

## 2.2.4 소비 구조 변화와 서비스 산업 고도화

### 도시화 확대와 중산층 성장, 소득 수준 향상에 따라 소비 패턴이 빠르게 변화

인도에서는 최근 도시화 확대와 중산층 성장, 소득 수준 향상에 따라 소비가 점차 고도화되고 있다. 특히 젊은 인구 비중이 높은 인구 구조와 디지털 인프라 확산이 맞물리며 소비 패턴의 변화가 빠르게 진행되고 있다. 모바일 인터넷 보급 확대와 데이터 이용 비용 하락, 온라인 유통 채널 확산은 소비 접근성과 편의성을 크게 개선하며 소비 행태 전반의 변화를 촉진하고 있다.

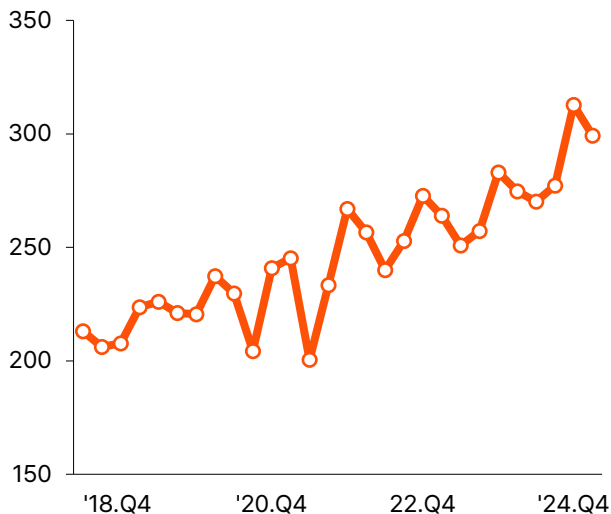
이와 같은 변화에 따라 과거 필수 소비 중심 구조에서 벗어나 프리미엄 제품, 브랜드 소비, 경험 중심 소비로 수요가 이동하고 있으며, 소비의 질적 수준 역시 빠르게 향상되고 있다. 특히 도시 중산층을 중심으로 품질과 브랜드, 라이프스타일을 중시하는 소비 성향이 강화되고 있으며, 전자상거래를 포함한 디지털 유통 채널 확대와 D2C(Direct-to-Consumer) 브랜드 성장은 소비 시장 내 유통 구조 변화의 한 축으로 작용하며 비도시 지역까지 시장 범위를 확장하는 데 기여하고 있다. 이러한 소비 구조 전환은 서비스에 대한 수요 증가로 이어지며 서비스 산업 전반의 성장 기반을 강화하는 방향으로 작용하고 있다.

특히 OTT 플랫폼과 디지털 콘텐츠 소비 증가는 관련 서비스 이용 빈도와 시장 규모를 확대시키며 서비스 산업 전반의 성장을 견인하고 있다. 또한 디지털 유통 채널과 플랫폼 기반 서비스 확산은 소비 접근성을 높이며 프리미엄 소비재를 포함한 소비 시장 확대를 촉진하는 요인으로 작용하고 있다. 이에 따라 인도에서는 소비 고도화와 디지털 기반 유통·서비스 확산이 맞물리며 고부가가치 소비와 서비스 수요가 동반 확대되고 있으며, 중장기적으로 관련 시장 전반의 성장 가능성이 높은 것으로 평가된다.

이러한 변화 속에서 기업들은 가격 중심 경쟁에서 벗어나 소비 경험과 브랜드 가치를 중심으로 한 전략을 강화하고 있으며, 현지의 소비 성향과 생활 환경을 반영한 제품 및 서비스 현지화와 함께 보급형 중심에서 중·고가 제품 비중을 확대하는 방향으로 포트폴리오를 재편하는 등 시장 변화에 대응하고 있다.

### 인도 소비지출 추이

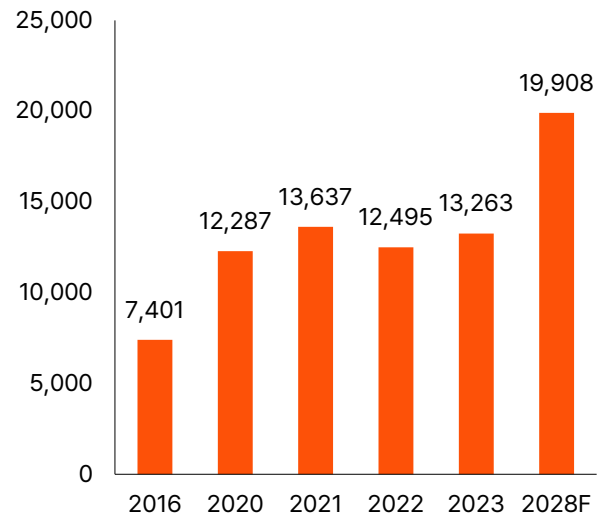
(십억 달러)



자료: Statista, MOSPI; Trading Economics  
주석: 환율은 1루피=0.011 미 달러 적용

### 인도 초고액자산가수 추이

(명)



자료: Statista, Knight Frank  
주석: 초고액자산가 기준은 3,000만 달러 이상의 자산 보유자

## [참고] 인도-EU 자유무역협정(FTA) 최종 타결

인도와 유럽연합(EU)은 2026년 1월 자유무역협정(FTA) 협상을 타결하며 양측 경제 협력 관계를 한 단계 심화시키는 전환점을 마련했다. 본 협정은 세계 5위 경제국인 인도와 2위 경제권인 EU 간 체결된 대규모 통상 협정으로, 약 20억 명의 인구와 전 세계 GDP의 약 25%를 포괄하는 초대형 경제권을 형성한다는 점에서 전략적 의미가 크다.

이번 협정의 핵심은 관세 철폐 및 시장 접근성 확대에 있다. EU는 인도 수출품의 약 99.5%에 대해 관세 인하 또는 철폐를 제공하며, 특히 섬유, 의류, 가죽, 신발, 보석, 화학제품 등 노동집약적 산업에 대해 즉각적인 무관세 혜택이 적용된다. 이는 가격 경쟁력 개선과 함께 인도 기업의 EU 시장 내 점유율 확대를 가능하게 하며, 글로벌 가치사슬(GVC) 내 통합으로 이어질 것으로 보인다. 반대로 인도 역시 EU 수출품의 약 97% 수준에 대해 시장을 개방하며, 고부가가치 기술 제품 수입 확대를 통해 산업 경쟁력 제고와 공급망 다변화를 도모하고 있다.

또한 이번 협정은 상품 교역을 넘어 서비스 및 투자까지 포함하는 구조로 설계되었다. EU는 IT·전문서비스·교육 등 144개 서비스 분야를 개방하고, 인도 인력의 이동성을 확대하는 기반을 마련하였다. 이는 경쟁력이 높은 인도의 디지털·지식 기반 서비스 산업의 대외 확장을 뒷받침하는 요인으로 작용할 것으로 보인다. 더불어 투자보호협정(IPA)\* 및 지리적 표시 협정(GI)\*\* 논의가 병행되면서, 교역 확대를 넘어 투자 안정성과 지식재산 보호까지 포함한 협력 기반이 함께 구축되고 있다.

산업 측면에서는 인도 경제 구조의 고도화와 수출 기반 확장을 동시에 촉진하는 효과가 기대된다. 농산물 및 가공식품, 해산물, 엔지니어링 제품, 화학, 섬유 등 주요 산업에서 EU 시장 접근성이 확대되면서 수출 경쟁력이 강화되고, 이는 고용 창출과 지역경제 활성화로 이어질 가능성이 크다. 특히 농업 및 중소기업 중심 산업은 관세 철폐 효과가 직접적으로 반영되며 소득 증가와 산업 기반 강화에 기여할 것으로 보인다.

아울러 이번 협정은 글로벌 공급망 재편 흐름 속에서 인도의 전략적 위상을 높이는 계기로 작용할 가능성이 크다. EU는 중국 의존도를 완화하고 공급망을 다변화하는 과정에서 인도와의 협력을 확대하고 있으며, 인도 역시 유럽 시장과의 연계를 통해 안정적인 수출 기반과 기술 협력 채널을 확보하고 있다. 이는 양측 관계가 단순 교역을 넘어 전략적 경제 파트너십으로 전환되고 있음을 보여준다.

종합하면, 인도-EU FTA는 관세 인하를 넘어 서비스, 투자, 공급망까지 확장된 협정으로, 인도의 수출 경쟁력 강화와 산업 고도화를 동시에 견인하는 기반으로 작용할 전망이다. 또한 글로벌 경제 불확실성이 확대되는 환경에서 안정적이고 예측 가능한 교역·투자 환경을 제공함으로써, 인도의 글로벌 생산 및 서비스 허브로의 도약을 뒷받침하는 제도적 기반으로 자리 잡을 것으로 보인다.

주석1: \*투자보호협정(IPA, Investment Protection Agreement): 외국 기업이 투자했을 때 그 자산과 권리를 보호해주는 제도적 장치

주석2: \*\*지리적 표시 협정(GI, Geographical Indications Agreement): 특정 지역에서 생산된 상품의 이름과 브랜드를 법적으로 보호하는 제도

## 인도-EU 자유무역협정 주요 내용

구분	내용·합의	주체
시장 접근 (인도 → EU)	인도 수출품 99% 이상에 대해 EU가 관세 인하 또는 철폐 → 인도 기업의 유럽 시장 진출 확대	EU
	섬유·의류·신발·수공예 등 노동집약 산업 무관세 → 인도 중소기업(MSME) 수출 경쟁력 강화	EU
	농산물·가공식품·해산물 등 EU 시장 접근 확대 → 인도 농업·식품 산업 수출 확대	EU
시장 개방 (EU → 인도)	EU 제품의 약 96.6%에 대해 인도가 단계적으로 관세 인하 → 점진적 시장 개방(국내 산업 보호 병행)	인도
	자동차 관세 110% → 10%(쿼터 적용) → EU 자동차 진입 허용 + 기술 도입	인도
	기계·화학·의약품 등 관세 단계적 철폐 → 생산 비용 절감 및 산업 고도화	인도
민감 산업 보호	유제품, 곡물, 육류, 설탕 등은 인도가 시장 개방 대상에서 제외 → 농업·식량안보 보호(EU 제품 수입 제한 유지)	인도
농식품 교역	인도 농산물(차, 커피, 향신료 등)의 EU 수출 확대 → 인도 농가 소득 증가	EU
	EU 농식품(와인, 올리브유 등)의 인도 관세 단계적 인하 → 소비 선택 다양화	인도
서비스 시장 개방	EU가 144개 서비스 분야(IT, 교육 등) 개방 → 인도 서비스 기업 유럽 진출 확대	EU
	인도는 102개 서비스 분야 개방 → EU 기업의 인도 서비스 시장 진출	인도
투자 보호	외국 기업 투자 시 보호 규정 도입 → 투자 안정성 확보	양측
지식재산권(IPR)	특허·상표·디자인 등 보호 강화 → 기술·브랜드 보호	양측
	인도 전통지식(Traditional Knowledge Digital Library) 보호 인정 → 인도 고유 지식 보호	EU
지리적 표시(GI)	양측 지역 특산품 이름 보호 → 브랜드 가치 유지 (예: 삼페인, 다즐링차 등)	양측
공급망 효과	글로벌 공급망 연계 강화 → 기업 생산·조달 네트워크 확대	양측
중소기업 지원	SME 전용 지원 체계 및 정보 제공 → FTA 활용도 제고	양측
환경·지속가능성	환경·노동·기후 관련 협력 포함 → ESG 기반 무역 확대	양측
	EU가 인도에게 약 5억 유로를 지원 → 저탄소 산업 전환 지원	EU
탄소 규제 대응 (CBAM)	탄소 가격, 기술 협력 등 포함 → EU 탄소 규제 대응 지원	양측
인력 이동성	기업 파견, 전문가 이동 허용 → 글로벌 인재 이동 확대	양측
	가족 동반, 유학·취업 연계 허용 → 서비스 교역 활성화	양측
전통의학	인도 전통의학 종사자 EU 진출 가능 → 신규 서비스 시장 창출	EU

자료: PwC Global, 삼일PwC경영연구원 재구성

# 03

## 인도 산업별 진출 기회 및 성장 영역



# 3.1 인도 정책·산업 구조 변화에 따른 산업별 진출 기회

## 산업별로 상이한 조건으로 정책 연계형 산업과 시장 기반 산업 간 진출 경로 및 전략 차별화 필요

인도는 연방예산안 2026~2027을 중심으로 제조업 경쟁력 강화, 인프라 투자 확대, 투자환경 개선을 핵심으로 하는 정책 방향을 제시하고 있으며, 제조업 육성 정책, 디지털 경제 확대, 소비 구조 변화 및 서비스 산업 고도화 전략이 병행 추진되며 산업 전반의 구조적 전환이 진행되고 있다. 이러한 정책 기조는 생산·인프라·디지털·소비 전반을 아우르는 경제 체질 개선을 목표로 하며, 산업 간 성장 경로와 진출 기회에 차별화를 만들어내고 있다.

이와 같은 정책 기조 아래 인도 시장은 산업별로 성장 경로와 진출 조건이 상이하게 나타나고 있다. 다만 산업별로 정책적 지원 수준, 현지 시장 여건, 법률·제도적 제약에 차이가 존재하는 만큼, 한국 기업의 진출 시점과 사업 방식 또한 산업별로 상이하게 나타난다. 특히 제조·인프라 중심 산업은 정책 수요와의 직접적 연계성을 바탕으로 초기 사업 참여가 가능한 반면, 소비 및 디지털 서비스 분야는 일부 영역에서 빠른 성장세가 확인되거나 시장 경쟁, 규제 환경, 현지화 필요성 등을 고려할 때 성과 실현까지 일정 기간이 소요되는 특성을 보인다.

이에 따라 본 보고서에서는 정책 수요와 직접적으로 연계되어 비교적 초기 사업 참여가 가능한 분야를 '① 정책 연계형 진출 가능 산업'으로 구분하였다. 반면 성장 잠재력은 높으나 제조·인프라 산업에 비해 정책 수혜의 직접성은 제한적이며, 현지화, 유통망 확보, 브랜드 구축, 제도 대응 등 시장 안착을 위해 장기적 접근이 요구되는 분야는 '② 소비 고도화·시장 성장 기반 진입 산업'으로 구분하였다.

정책 연계형 진출 가능 산업은 인도 정부의 제조업 육성 및 인프라 투자 정책과 연계되며, 한국 기업이 보유한 기술력과 공급 역량을 바탕으로 참여가 가능한 영역이다. 해당 산업군은 정부 및 기업 주도의 인프라·제조 프로젝트를 중심으로 형성되며, 정책 수요에 기반한 수요가 형성되는 경향을 보인다. 제조 부문에서는 전자, 반도체, 전기차 등 첨단 산업을 중심으로 생산 기반 고도화가 진행되고 있으며, PFI 정책 등을 통해 글로벌 기업 유치와 공급망 내재화를 추진하고 있다. 인프라 부문에서는 항만, 물류, 조선 관련 기반 확충이 병행되며 산업 전반의 연결성과 운영 효율성이 제고되고 있다. 특히 항만 연계 물류체계 고도화, 조선 클러스터 조성, 선박 건조 및 유지·보수 기반 강화 등은 해양산업 경쟁력 제고를 뒷받침하고 있다.



반면 소비 고도화·시장 성장 기반 진입 산업은 서비스 산업 발전 등 구조적 변화에 기반하여 성장하는 영역으로, 시장 잠재력은 크지만 진입 이후 안정적인 성과 창출과 시장 안착까지는 일정 기간이 소요될 수 있는 분야다. 특히 브랜드 경쟁력, 유통채널 확보, 제품 현지화, 제도 및 규제 대응, 현지 파트너십 구축 등 복합적인 요소가 사업 성과를 좌우하며, 시장 경쟁과 불확실성도 상대적으로 높은 편이다. 중산층 확대와 소득 증가에 따른 소비 고도화, 디지털 경제 확대 등 시장 환경 변화는 화장품, 식품 등 프리미엄 소비 시장과 콘텐츠·금융 산업의 성장을 견인하고 있다. 이들 분야는 제조·인프라 산업과 달리 정책의 직접적 지원보다는 시장 확대와 수요 변화에 기반한 성장 경로를 보인다는 점에서 차별화된다.

종합하면 정책 연계형 진출 가능 산업은 정책 수혜와 한국 기업의 기존 경쟁력이 결합되어 초기 사업 참여가 가능한 분야로 평가된다. 반면 소비 고도화 및 시장 성장 기반 산업은 인도 경제의 구조적 변화에 따라 성장 잠재력이 높은 중장기 분야로 구분된다. 이러한 구분은 산업별 진출 시점과 전략의 차이를 반영한 것으로, 향후 한국 기업의 인도 시장 진출 전략 수립에 있어 실질적인 판단 기준으로 활용될 수 있다.

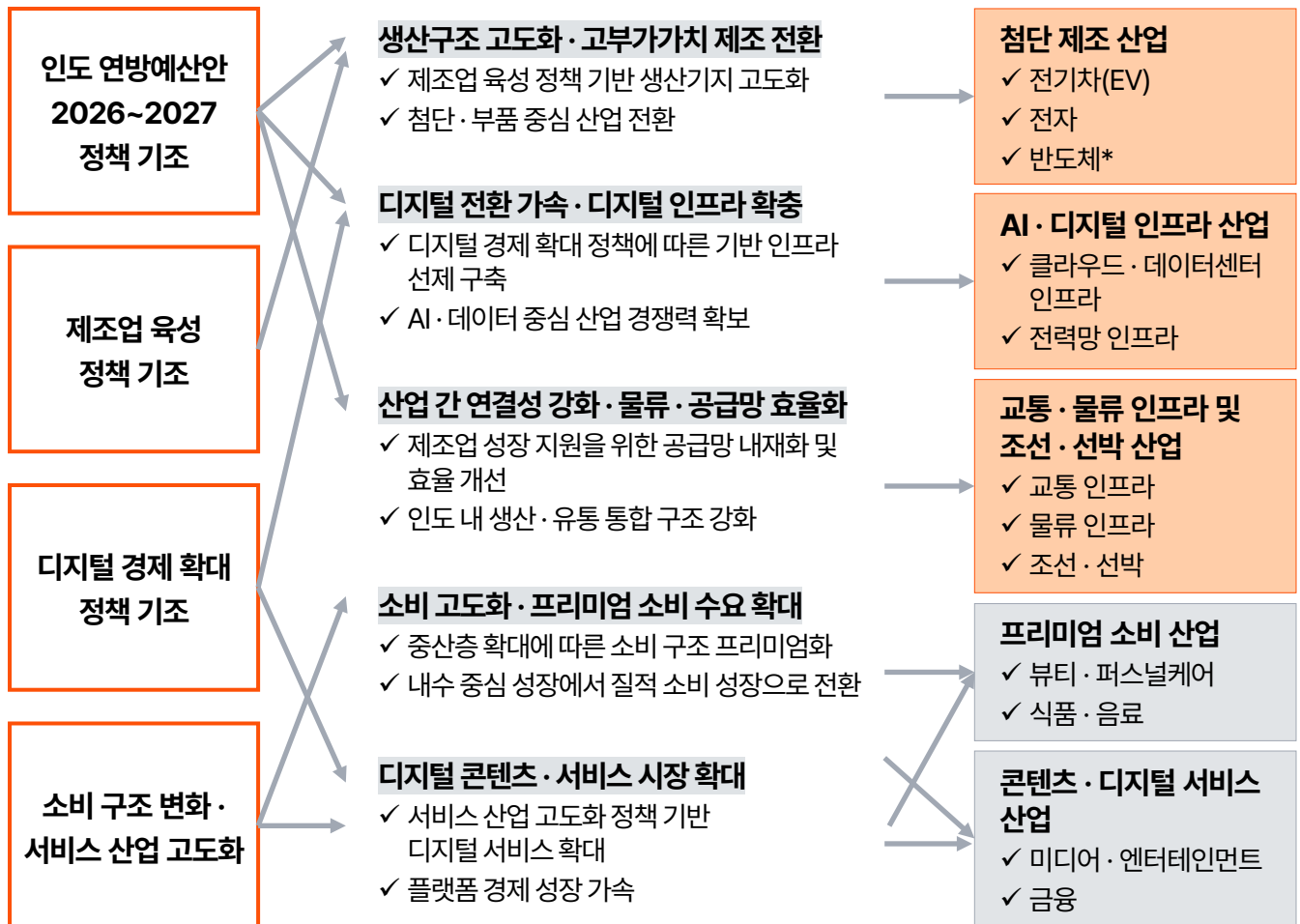
### 인도 정책 연계·시장 성장 기반 진출 기회

- 정책 연계형 진출 가능 산업
- 소비 고도화·시장 성장 기반 진입 산업

#### <정부 정책·산업 기조>

#### <산업 전환 및 파생효과>

#### <정책 연계·시장 성장 기반 산업>



자료: 삼일회계법인, 삼일PwC경영연구원  
 주석: \*반도체 산업은 첨단 제조 투자 관점에서는 단기 진입이 용이하지 않은 분야로 평가되나, 후공정(OSAT), 장비·소재 공급 등 일부 영역에서는 정책 수요와 연계된 단계적 사업 기회가 존재

## 3.2 정책 연계형 진출 가능 산업

### 3.2.1 첨단 제조 산업

#### ㉠ 전기차(Electric Vehicles)

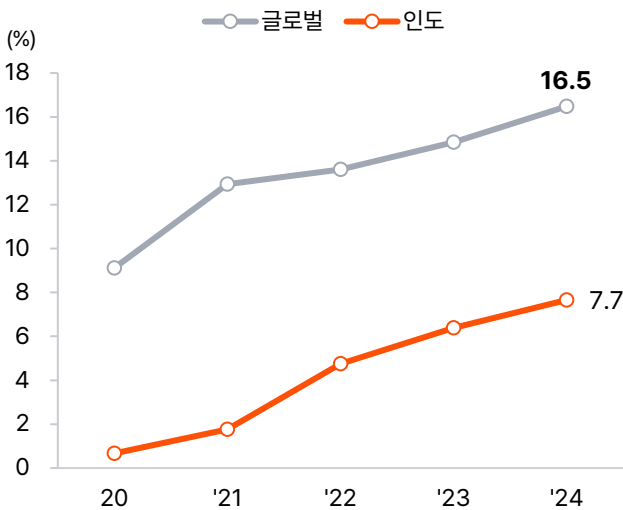
**EV 시장 성장에 따른 핵심  
부품 산업 확대 및 충전 인프라  
· 전력·재생에너지 산업 동반  
성장세**

인도 전기차(EV) 산업은 정책, 수요, 공급망을 기반으로 빠르게 성장하고 있으며, 글로벌 생산 및 소비 시장으로 부상하고 있다. 인도의 전기 승용차(Passenger EV) 판매량은 2024년 기준 약 9만 대 수준으로 집계되며, 2025년에는 약 17.6만 대 수준으로 증가하며 본격적인 성장 국면에 진입한 것으로 평가된다. 인도 정부는 2030년까지 신차 판매 중 전기차 비중을 약 30% 수준으로 확대하는 목표를 제시하고 있으며, 이를 위해 보조금, 금융 지원, 생산 인센티브, 충전 인프라 구축 정책 등을 병행 추진하고 있다. 향후에는 전기차 가격 하락, 충전 인프라 확충, 내연기관 차량 대비 가격 격차 축소를 기반으로 시장 성장이 가속화될 것으로 전망된다.

이와 같은 정책과 수요 확대를 바탕으로 인도 전기차 산업은 자동차 산업을 넘어 연관 산업 전반의 구조적 전환을 견인하고 있다. 전기차 생산 증가에 따라 배터리, 배터리관리시스템(Battery Management System), 전장부품 등 핵심 부품 산업이 빠르게 성장하고 있으며, 충전 인프라와 전력·재생에너지 산업 또한 동반 성장하는 흐름을 보이고 있다. 또한 차량 공유, 전기차 기반 모빌리티 플랫폼, 차량 구독 및 렌탈 서비스 등 다양한 스마트 모빌리티 산업이 등장하면서 전기차 중심의 산업 생태계로 전환되고 있으며, 에너지·모빌리티·디지털 플랫폼이 결합된 융합 산업으로 발전하고 있다.

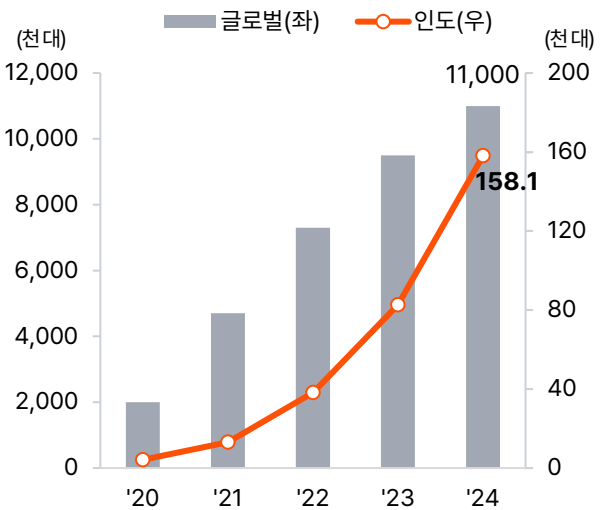
전기차 시장 확대의 중요한 배경에는 정부의 적극적인 정책 지원이 있다. 인도 정부는 친환경 전환과 에너지 안보 강화를 위해 전기차 산업을 전략 산업으로 육성하고 있으며, 전기차 보급과 생산 기반 강화를 함께 추진하는 정책을 전개하고 있다.

글로벌·인도 전기차(EV) 침투율 추이



자료: IEA Global EV Data Explorer for global data, VAHAN Portal for India data, NITI AAYOG

글로벌·인도 전기 4륜차(E-4W) 판매 추이



자료: IEA Global EV Data Explorer for global data, VAHAN Portal for India data, NITI AAYOG

**산업 생태계가 성장하며  
인도는 글로벌 EV 산업에서  
중요한 신흥 시장·생산 거점  
으로 부상**

대표적으로 전기차 보급 확대를 위한 정책은 전기차의 빠른 보급과 제조를 목표로 2015년부터 추진되었던 FAME(Faster Adoption and Manufacturing of Hybrid and Electric Vehicles in India) 정책이 2024년 종료된 이후 PM E-DRIVE(PM Electric Drive Revolution in Innovative Vehicle Enhancement) 등 후속 정책으로 전환되어 추진되고 있다. 또한 자동차 산업 생산연계 인센티브 정책(PLI-Auto)을 통해 완성차 및 부품 산업의 생산 역량을 강화하고, 고성능 배터리(Advanced Chemistry Cell, ACC) PLI 정책을 통해 배터리 공급망 구축을 추진하는 등 정책 간 연계를 바탕으로 산업 전반의 경쟁력을 고도화하고 있다. 이러한 정책 기조는 전기차 생산 확대와 함께 배터리 및 핵심 부품의 내재화를 유도하고, 수입 의존도를 낮추며 자국 중심의 산업 생태계 구축을 지향하는 방향으로 전개되고 있다.

충전 인프라도 빠르게 확대되는 추세다. 인도의 공공 전기차 충전소는 2023년 약 1.19만 개에서 2024년 약 2.52만 개, 2025년 약 2.63만 개 수준으로 증가하며 단기간 내 급증한 것으로 나타난다. 정부는 이러한 증가 흐름을 기반으로 정책 지원과 민간 투자를 병행하여 향후 충전 인프라를 수만 기 규모로 지속 확대해 나갈 계획이다.

이러한 정책적 기반과 시장 성장 가능성에 힘입어 글로벌 완성차 기업들의 투자도 확대되고 있다. 타타(Tata), 마힌드라(Mahindra), 마루티 스즈키(Maruti Suzuki) 등 인도 주요 기업은 전기차 라인업을 강화하고 있으며, 현대차, BYD, 메르세데스-벤츠 등 글로벌 기업들도 전기차 모델 출시 및 생산 확대를 추진하고 있다. 또한 테슬라(Tesla), 빈패스트(VinFast) 등 신규 진입 기업들도 인도 시장 진출을 본격화하며 경쟁 구도가 다변화되고 있다.

이와 같은 투자 확대 흐름 속에서 인도는 소형차 및 SUV 중심의 생산 경쟁력을 기반으로 중동, 아프리카, 남미 등 신흥 시장을 중심으로 자동차 수출을 확대하고 있으며, 전기차 산업 성장과 맞물려 글로벌 생산 거점으로서의 역할을 강화하고 있다. 더불어 전기차 판매 확대와 함께 배터리, 충전 인프라, 모빌리티 서비스 등 관련 산업 생태계가 성장하면서 인도는 글로벌 전기차 산업에서 중요한 신흥 시장이자 생산 거점으로 성장하고 있다.

**인도 전기차(EV) 관련 주요 정책**

구분	정책 목적·기능	주요 지원 방식	정책 효과	핵심 지원 대상
<b>PM E-DRIVE</b> (전기차 보급 및 인프라 확충 정책)	<ul style="list-style-type: none"> <li>전기차 보급 확대</li> <li>충전 인프라 확충</li> <li>전기차 제조 생태계 조성</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>구매자 대상 수요 인센티브 제공</li> <li>공공 충전 인프라 구축 지원 및 전기이륜차·삼륜차·구급차·트럭·버스 보급 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>전기차 구매 부담 완화</li> <li>충전 인프라 확충</li> <li>전동화 확산 촉진</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>소비자</li> <li>상업용 운송사업자</li> <li>공공부문</li> <li>충전 인프라 운영 주체</li> </ul>
<b>PLI-Auto</b> (자동차·부품산업 생산연계 인센티브)	<ul style="list-style-type: none"> <li>첨단 자동차 기술 제품의 국내 생산 확대</li> <li>자동차 산업 경쟁력 강화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>생산연계 인센티브 제공</li> <li>신규 투자 유도</li> <li>일정 수준 이상의 국내 부가가치 요건 충족 제품 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>글로벌·현지 기업 투자 유치</li> <li>국내 생산 확대</li> <li>제조 경쟁력 및 수출 기반 강화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>완성차 제조사(OEM)</li> <li>자동차 부품 기업(Tier-1·2)</li> <li>첨단 자동차 기술 제품 생산 기업</li> </ul>
<b>ACC PLI</b> (고성능 배터리 생산연계 인센티브)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고성능 배터리 산업 육성</li> <li>배터리 공급망 내재화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>대규모 ACC 제조설비 구축 지원</li> <li>장기 인센티브 제공</li> <li>국내 배터리 생산능력 확보 유도</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>수입 의존도 축소</li> <li>배터리 원가 경쟁력 제고</li> <li>기술 자립 기반 강화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>배터리 제조사</li> <li>배터리 소재·장비 기업</li> </ul>

자료: Government of India, NITI AAYOG, 삼일PwC경영연구원

## ② 전자(Electronics)

**스마트폰을 중심으로 전자 제품 소비가 빠르게 증가하며, 전자제품 내수 시장이 빠르게 확대**

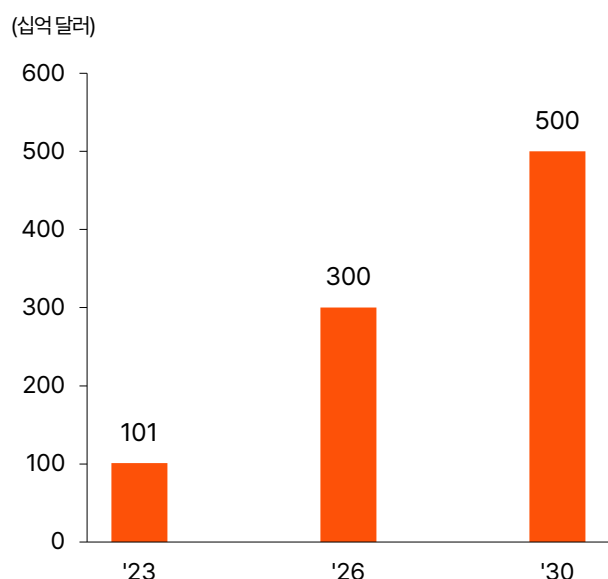
인도 전자 산업은 최근 빠르게 성장하고 있으며, 인도 내 전자 생산 규모는 2017년 480억 달러에서 2023년 1,010억 달러로 확대되었다. 인도 정부는 2030년까지 전자 생산 규모를 5,000억 달러로 확대하는 것을 목표로 하고 있으며, 2025년 기준 전자 산업은 인도 GDP의 약 3.4% 수준을 차지하는 것으로 추정된다.

스마트폰, 노트북·태블릿 등 IT 하드웨어, TV·오디오 등 소비자 전자제품, 산업용 전자기기, 자동차 전장, 전자부품, LED 조명, 전락 전자제품, PCBA, 웨어러블, 통신장비 등 다양한 분야에서 생산 및 시장 규모가 확대되는 추세를 보이고 있다.

인도 전자 산업은 내수 시장 확대와 글로벌 제조기지 역할이 함께 강화되는 특징을 보이고 있다. 스마트폰을 중심으로 전자제품 소비가 빠르게 증가하면서 인도는 전자제품 내수 시장이 빠르게 확대되는 국가로 평가된다. 동시에 글로벌 기업들의 생산기지 이전이 확대되면서 인도는 전자제품 제조 거점으로서의 위상도 높아지고 있다. 스마트폰은 현재 인도 전체 전자 생산의 약 43%를 차지하는 핵심 품목으로, 인도 전자 산업 성장의 가장 중요한 동력으로 작용하고 있다. 또한 인도는 내수 시장 확대에 대응해 스마트폰의 현지 최종 조립·생산 역량을 빠르게 확대해 왔다.

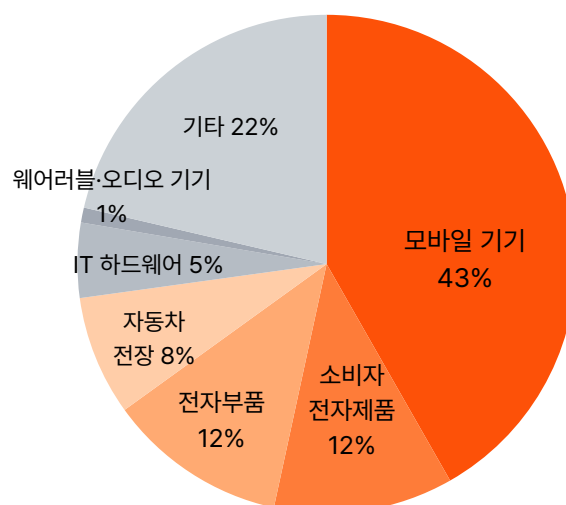
다만 인도 전자 산업은 여전히 수입 의존성이 높으며, 수출 역시 빠르게 확대되고 있으나 글로벌 전자 교역 내 비중은 아직 낮은 수준에 머물러 있다. 인도는 최근 국내 생산을 빠르게 확대해 왔으나, 글로벌 전자 교역에서 차지하는 비중은 아직 1% 미만 수준이며, 향후 정책 지원을 통해 2030년까지 글로벌 전자 수출의 4~5%를 차지하는 것을 목표로 하고 있다.

인도 전자산업생산 규모 전망



자료: Confederation of Indian Industry

인도 전자산업 부문별 생산 비중



자료: NITI Aayog  
주석: 2023년 기준

**인도 전자산업, 글로벌 기업의 현지 생산 및 투자 확대를 통해 산업의 구조적 고도화가 진행**

인도 전자 산업 성장의 주요 배경에는 정부의 제조업 육성 정책이 있다. Make in India와 생산연계 인센티브(PLI) 제도를 통해 글로벌 전자기업의 현지 생산을 유도하면서, 전자부품 및 IT 하드웨어 생산도 점진적으로 확대되고 있다. 특히 PLI for IT Hardware 2.0 등을 통해 서버, 노트북, 태블릿 등 고부가가치 IT 하드웨어의 현지 생산 확대가 추진되고 있다.

이러한 흐름 속에서 인도 전자 산업은 단순 조립 중심에서 벗어나 연구개발(R&D), 설계, 제조 등으로 활동 영역을 점진적으로 확대하며 글로벌 밸류체인(Global Value Chain, GVC) 내 역할을 강화하고 있다. 모바일 기기를 중심으로 생산이 확대되면서 관련 부품 및 후방 산업의 기반도 함께 확충되고 있다. 다만 이러한 변화는 아직 초기 단계에 머물러 있으며, 현재 인도 전자 산업은 여전히 최종 조립 중심의 구조가 강하고 핵심 부품과 설계 역량은 제한적이어서 수입 의존도가 높은 수준이다.

그럼에도 불구하고 내수 시장 확대, 정책 지원, 글로벌 공급망 재편과 맞물리며 인도는 전자제품 생산 및 수출 거점으로서의 역할을 강화하고 있으며, 이에 따라 조립 중심에서 전자부품을 포함한 밸류체인 전반으로 확대되는 흐름이 나타나고 있다.

**인도 전자산업 관련 주요 정책**

구분	핵심 정책	주요 내용
정책 목표	전자산업 고도화	조립 중심에서 고부가가치 제조 중심으로 전환, 생산·수출 확대 및 공급망 경쟁력 강화
핵심 실행 축	PLI	모바일, IT 하드웨어, 통신, 자동차 전장 등 전략 품목 중심 생산실적 연계 인센티브 제공, 현지 생산 확대 및 투자 유치 지원
	SPECS / Phased Manufacturing Programme	전자부품·반도체 설비 투자 지원, 단계적 국산화 및 현지 조달 비중 확대
	Electronics Manufacturing Clusters(EMC)	전자 제조 클러스터 조성 정책으로, 전자기업이 집적될 수 있도록 산업단지, 공용 인프라, 테스트 시설, 툴룸 등 생산 기반을 구축을 지원
	Electronics Development Fund(EDF)	전자산업 발전기금으로, R&D, 스타트업, 혁신기업, 기술 개발 등을 지원해 전자산업의 기술 기반과 생태계를 강화하는 목적의 펀드
정책 지원 수단	OPEX·CAPEX·Hybrid 지원	부품의 기술 난이도에 따라 저복잡도 부품에는 운영비(OPEX), 고복잡도 부품에는 설비투자(CAPEX), 기술집약 부품에는 혼합(Hybrid) 방식의 차등 지원을 제공
	세제·관세·규제·인력 지원	세제·관세 합리화, 인허가 간소화, 기술 인력 양성, 산학 협력 및 기술 이전 촉진

자료: Government of India, NITI AAYOG, 삼일PwC경영연구원

### ㉓ 반도체(Semiconductor)

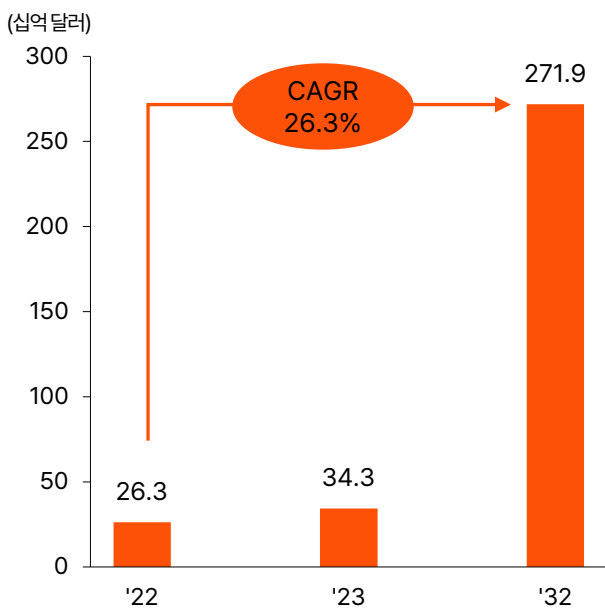
#### 반도체 제조기반 부족에 따른 수입 의존구조 및 내수 수요- 생산역량간 격차 확대

인도 반도체 산업은 제조 기반 측면에서는 아직 초기 단계에 있으나, 시장 수요는 빠르게 확대되고 있다. 인도 반도체 시장 규모는 2024년 약 520억 달러에서 2030년 약 1,000~1,100억 달러 수준으로 확대될 것으로 전망되며, 모바일, IT, 통신, 자동차, 산업용 전자기기 등 주요 전방 산업의 성장에 따라 반도체 수요가 증가하고 있다. 그러나 현재 인도는 반도체 제조 기반이 제한적이어서 대부분의 반도체를 수입에 의존하고 있으며, 급격히 확대되는 내수 수요와 국내 생산 역량 간의 격차가 큰 상황이다.

이러한 수요-공급 간 격차는 인도 반도체 산업의 핵심 특징이자 주요 과제를 보여준다. 인도는 글로벌 전자·디지털 수요 기반을 보유하고 있음에도 불구하고, 반도체 설계, 제조, 소재·부품·장비를 포함한 산업 생태계는 아직 충분히 성숙되지 않은 초기 형성 단계이다. 현재 산업은 레거시 공정 및 후공정을 중심으로 형성되어 있으나, 일부 첨단 패키징 및 특화 공정 분야도 함께 추진되고 있으며, 생산에 필요한 핵심 소재·부품·장비 역시 상당 부분을 해외에 의존하고 있다. 즉, 수요 측면에서는 높은 성장성을 보유하고 있으나, 공급 측면에서는 산업 기반을 구축해나가는 초기 성장 국면에 있다고 평가할 수 있다.

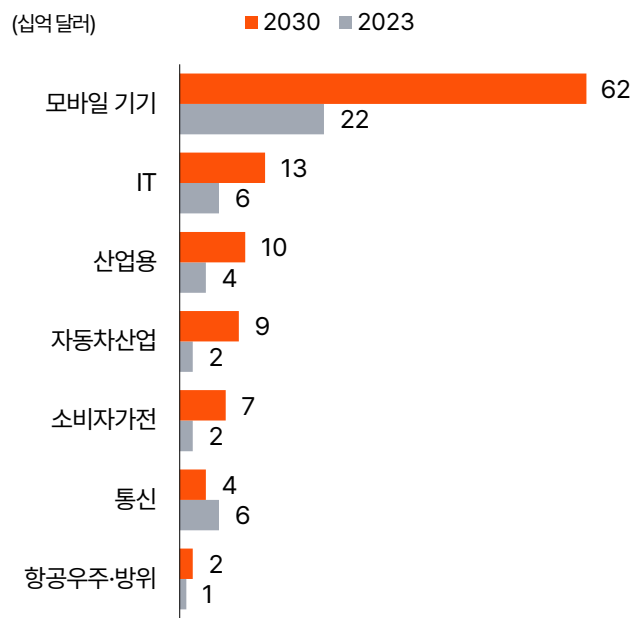
이러한 상황에서 인도 정부는 반도체 산업을 국가 핵심 전략 산업으로 인식하고 적극적인 육성 정책을 추진하고 있다. 대표적으로 Semicon India Programme을 통해 약 84억 달러 규모의 재정을 투입하여 반도체 및 디스플레이 제조 생태계 구축을 추진하고 있으며, 현재까지 총 10개 (칩 2개, 패키징 8개)의 주요 프로젝트가 승인되었다. 해당 프로젝트는 약 178억 달러 규모의 투자로 이어질 것으로 예상되며, CMOS, Silicon Carbide, 메모리 및 첨단 패키징 등 다양한 기술 분야에서 생산 기반 구축이 진행 중이다. 또한 India Semiconductor Mission(ISM)을 중심으로 반도체 설계, 인력 양성, R&D 지원 정책이 병행 추진되면서 산업 생태계 조성이 단계적으로 확대되고 있다.

인도 반도체 시장 규모 전망



자료: IBE, 삼일PwC경영연구원

인도 산업별 반도체 수요 전망



자료: Invest India, 삼일PwC경영연구원

**정책 지원에 힘입어 글로벌· 현지기업의 투자 프로젝트가 진행되며, 생산기반 구축 단계로 전환 중**

정책 지원에 힘입어 글로벌 및 현지 기업의 투자도 점진적으로 확대되고 있다. 미국의 마이크론(Micron), 인도의 타타(Tata) 그룹 등 주요 기업이 참여한 투자 프로젝트가 진행되고 있으며, 다수 프로젝트가 구축 및 단계적 이행 과정에 있다. 이러한 흐름은 인도 반도체 산업이 정책 구상 단계를 넘어 실제 생산 기반 구축 단계로 진입하고 있음을 보여준다. 다만 이러한 변화는 아직 초기 단계에 머물러 있으며, 현재까지는 레거시 공정과 패키징 중심의 구조가 형성되어 있고, 첨단 공정 중심의 경쟁력 확보는 중장기 과제로 남아 있다.

한편 인도 반도체 산업은 소재·부품·장비 공급망 측면에서 글로벌 기업에게 새로운 시장 기회를 제공하고 있다. 반도체 생산 기반이 제한적인 상황에서 산업이 출발하고 있기 때문에 초기 단계에서는 대부분의 핵심 공급망을 해외에 의존할 수밖에 없으며, 이에 따라 한국, 일본, 대만, 네덜란드 등 주요 소재·부품 및 장비에 강점이 있는 국가들의 시장 진입이 확대되고 있으며, 인도 정부가 2030년까지 현지 부가가치 비중 확대를 목표로 하고 있다는 점에서 관련 공급망 진입 기회가 지속적으로 확대될 것으로 보인다. 반도체 산업의 특성상 공급망이 한번 형성되면 장기간 유지되는 경향이 있다는 점에서, 현재 인도 시장은 향후 글로벌 공급망 내 입지를 좌우할 수 있는 초기 진입 시점으로 평가된다.

향후 인도 반도체 산업은 후공정 및 레거시 공정을 중심으로 생산 기반을 구축한 이후 단계적으로 공정 수준과 산업 범위를 확대해 나가는 경로를 보일 것으로 예상된다. 그러나 빠르게 성장하는 내수시장, 정부의 강력한 정책 지원, 글로벌 기업의 초기 투자, 그리고 글로벌 공급망 재편이라는 환경이 결합되고 있다는 점에서, 인도는 장기적으로 글로벌 반도체 공급망 내 중요한 생산 및 수요 거점으로 부상할 가능성이 높다.

**Semicon India Programme 기반 주요 지원 정책**

구분		주요 내용	지원 방식
제조·후공정 분야	Semiconductor Fab	• 반도체 웨이퍼 생산시설 구축을 위한 제조 기반 조성	• 프로젝트 비용(Project Cost)의 최대 50% 재정 지원
	Display Fab	• 디스플레이 생산시설 구축 및 제조 역량 강화	
	Compound Semiconductor/ ATMP/OSAT	• 화합물 반도체, 실리콘 포토닉스, 센서·디스크리트 반도체 및 패키징 생산 기반 구축	• 설비투자(CAPEX)의 최대 50% 재정 지원
설계 분야	C2S(Chips to Startup)	• 대학·연구기관 중심 설계 인력 양성 및 설계 환경 구축 - EDA 기반 설계 환경 제공 - 시제품 제작(Tape-out) 및 PoC 중심 R&D 지원	• 정부 주도 설계 인프라 및 연구개발 지원
	Design Linked Incentive (DLI)	• 스타트업·중소기업 대상 반도체 설계 및 상용화 지원 - 설계 비용 지원(상한 적용) - 매출 연계 인센티브 제공 - 설계 인프라(EDA/IP) 활용 지원	• 설계 비용 최대 50% 지원(상한 적용) • 매출 연계 인센티브(최대 6%, 단계적 감소)

자료: Government of India, 삼일PwC경영연구원

첨단 제조 관련 글로벌·국내 인도 진출 사례

EV

현대차

- 현대차는 인도를 생산·전동화·연구 기능이 결합된 전략 거점으로 육성 중이며, 현대차의 차별성은 현지 맞춤형 SUV·EV 전략과 생산·연구·인프라를 결합한 종합 현지화 모델에 있음
  - GM 푸네공장 인수와 첸나이·기아 아난타푸르 공장을 연계해 연 150만 대 생산체제를 구축했으며, 푸네공장 가동과 툴링센터 설립을 통해 현지 조달 및 원가 경쟁력을 강화 중
- EV 전략 측면에서는 2030년까지 인도 내 EV 5종 출시를 추진하고 있으며, 2025년에는 현지 생산 첫 전기 SUV인 크레타 EV를 출시해 전동화 전환에 속도를 내고 있음
  - 배터리셀 현지화, 배터리팩 조립, 충전 인프라 확대를 병행해 단순 판매를 넘어 EV 생태계 구축까지 추진하는 점이 특징

테슬라 (Tesla)

- 테슬라는 인도를 프리미엄 EV 수요 선점과 충전 생태계 구축의 전략 시장으로 보고, 2025년 7월 Model Y 수입 판매로 인도 시장에 진입한 뒤, 현지 생산보다는 수입 중심의 단계적 진출 전략을 택함
  - 2025년 11월에는 구르가온에 판매·A/S-충전을 결합한 통합 거점을 열어 운영 기반을 확대했고, 2026년 4월에는 뭄바이 쇼핑몰 내 첫 충전소를 개설하는 등 충전 인프라를 일상 생활권으로 확장
- Tesla의 차별성은 현지 생산보다 브랜드·직영 거점·초고속 충전망·OTA 기반 저유지비를 앞세운 프리미엄 직진출 모델에 있음
  - 초기에는 현지 생산 확대보다 수입 판매와 직영 네트워크 확장을 통해 프리미엄 EV 시장 내 입지 구축과 브랜드 인지도 제고에 우선 초점을 두는 전략을 취하고 있음

전자

LG전자

- LG전자는 인도를 글로벌 사우스 전략의 핵심 거점이자 생산·R&D·서비스가 유기적으로 결합된 사업지로 육성 중
  - 이를 위해 'Make for India-Make in India-Make India Global' 기조 아래, 인도 생활환경과 소비문화에 맞춘 현지 맞춤형 제품 전략을 강화
  - 노이다·푸네·스리시티 생산지와 벵갈루루 SW연구소를 연계해 제조부터 연구개발, 판매·서비스까지 통합된 현지 사업 체계를 구축 중
- 2025년 10월 인도법인 상장을 통해 약 1.8조 원을 조달하며 성장 투자 재원을 확보했고, 2026년 1월에는 푸네 공장 증설 투자와 관련해 약 1,150억 원 규모의 인센티브 승인을 받으며 추가 확장 기반도 마련
  - 인도 매출은 4조 원을 상회하고, 인도법인 시가총액은 124.9억 달러로 본사 시가총액을 웃도는 수준까지 확대

폭스콘 (Foxconn)

- 폭스콘은 중국 의존도를 완화하고 Apple 공급망을 다변화하기 위해 인도를 핵심 생산거점으로 육성 중
  - 2025년 5월 인도 법인 Yuzhan Technology India에 15억 달러 투자를 발표한 데 이어, 2025년 하반기에는 추가로 14.9억 달러 규모의 자금 투입 승인을 확보하며 현지 생산 역량 확대 중
- 폭스콘의 인도 시장 확장은 공급망·인력·생활 인프라를 포괄하는 중국식 대규모 제조 생태계를 인도에 이식하려는 장기 확장 전략을 기반으로 추진됨
  - 벵갈루루와 타밀나두를 중심으로 iPhone 조립라인을 확장하는 데 그치지 않고, 주거·의료·교육 기능을 결합한 통합 제조구역형 모델까지 검토하며 생산 생태계 전반의 내재화를 추진 중
  - 2025년 3~5월 인도산 iPhone의 97%가 미국으로 출하될 정도로 인도의 대미 수출 허브 기능이 빠르게 강화되고 있음

반도체

마이크론 (Micron)

- 마이크론은 인도를 글로벌 메모리·스토리지 공급망 확장과 인도 반도체 생태계 선점을 위한 핵심 거점으로 육성 중
- 핵심은 2026년 2월 구자라트 사난드에 인도 최초의 상업용 반도체 조립·테스트 시설을 개소한 것으로, 마이크론과 정부 파트너를 포함해 총 27.5억 달러가 투입됨
  - 해당 공장은 DRAM·NAND 웨이퍼를 완제품으로 전환해 글로벌 시장에 공급하며, 2026년 수천만 개, 2027년 수억 개 칩 생산 확대를 목표로 함
  - 동시에 Dell에 인도산 첫 메모리 모듈을 공급하며 상업 생산을 본격화했고, 인재 양성·친환경 설계·글로벌 고객 연계를 결합해 인도를 후공정 생산거점이자 장기 생태계 거점으로 구축 중

자료: 각 사 홈페이지, 언론 보도, 삼일PwC경영연구원 재구성

### 3.2.2 AI · 디지털 인프라 산업

#### ① 클라우드 · 데이터센터 인프라(Cloud & Data Center Infrastructure)

##### AI 인프라를 생산성 향상과 산업 구조 고도화를 견인하는 국가 성장 기반으로 활용

최근 인도는 인공지능(AI)을 국가 경제 성장의 핵심 동력으로 규정하고, Viksit Bharat 비전 하에서 연 8% 성장 경로 확보를 위한 핵심 수단으로 AI를 적극 활용하고 있다. 이러한 전략적 맥락에서 AI 인프라는 생산성 향상과 산업 구조 고도화를 견인하는 국가 성장 기반 인프라로 인식되고 있다.

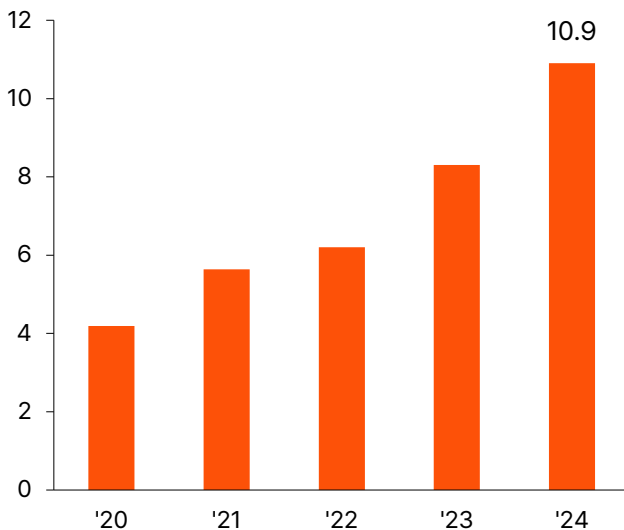
인도 정부는 2024년 IndiaAI Mission을 승인하고 향후 5년간 약 13억 달러를 투자하여 공공 AI 컴퓨팅 인프라 구축, 데이터셋 정비, AI 혁신센터 설립, 스타트업 지원 등을 추진하고 있다. 이는 AI 기술 개발과 산업 활용을 확대하여 인도를 글로벌 AI 기술 허브로 육성하기 위한 전략으로, 데이터 · 컴퓨팅 · 인재를 중심으로 한 국가 차원의 AI 생태계 구축을 목표로 한다. 또한 Digital India 정책을 통해 디지털 공공 인프라를 확장하며 데이터 기반 경제 전환을 가속화하고 있다.

AI 산업은 대규모 연산과 데이터 처리를 필요로 하는 특성상 고성능 컴퓨팅 인프라 및 네트워크 체계와 밀접하게 연계된다. 이에 따라 인도에서는 AI 기술 확산과 함께 이를 뒷받침하는 연산 인프라 산업이 구조적 성장세를 보이고 있다. 특히 AI 시장이 빠르게 확대되면서 모델 학습 및 데이터 처리 수요가 증가하고 있으며, 이는 GPU 기반 고성능 컴퓨팅 수요 확대로 이어지고 있다.

이러한 변화는 AI 수요 증가가 연산 인프라 투자 확대로 이어지는 흐름에서 비롯된다. AI 산업 성장에 따라 데이터 처리 및 연산 수요가 증가하면서 GPU 기반 고성능 컴퓨팅 인프라 수요가 확대되고, 이는 데이터센터 및 클라우드 투자 증가로 이어지고 있다. 이러한 흐름은 서버, 냉각, 네트워크 등 관련 인프라 수요 확대로 연결되고 있다.

인도 공공 클라우드 서비스 매출 규모 추이

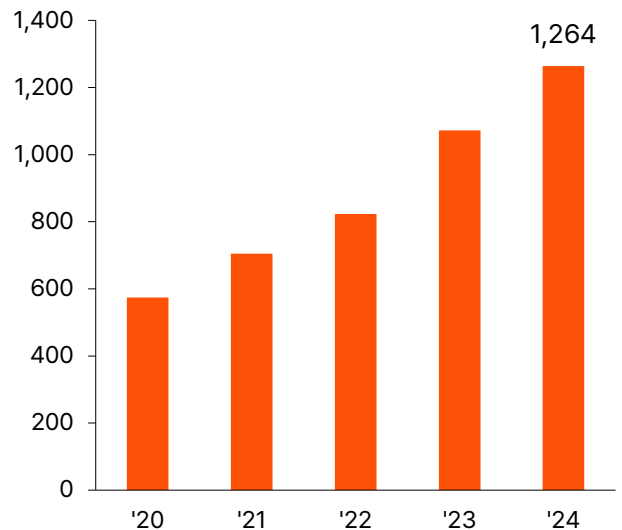
(십억 달러)



자료: Anarock, Statista

인도 데이터센터 시장 규모 추이

(백만 달러)



자료: Anarock, Statista

## AI 성장에 따른 클라우드 및 데이터센터 중심 인프라 확장이 진행

현재 인도의 AI 시장은 2025년 기준 약 70억 달러를 상회하는 수준으로 추정되며, 향후 연평균 25~35%의 높은 성장세가 전망된다. 이러한 AI 수요 확대는 클라우드 기반 서비스 이용 증가로 이어지고 있으며, 이에 따라 인도 공공 클라우드 시장 역시 빠르게 확대되고 있다. 시장조사기관 IDC에 따르면, 인도 공공 클라우드 서비스 시장은 2027년 약 178억 달러 규모에 이를 것으로 전망된다. 이와 같은 연산 수요 증가는 이를 처리하기 위한 물리적 인프라인 데이터센터 투자 확대로 이어지고 있다.

데이터센터 산업은 서버, 냉각, 네트워크 등이 결합된 복합 연산 인프라 산업이다. 이에 서버 냉각 및 열관리 기술, 랙 및 케이블링 등 설비, 데이터센터 인프라 관리(Data Center Infrastructure Management, DCIM) 시스템, GPU 서버 통합 및 클라우드 운영 기술, 보안 및 네트워크 관리 솔루션 등 다양한 분야에서 수요가 확대되고 있다. 특히 AI 연산에 특화된 고성능 데이터센터 구축이 증가하면서 반도체 모듈, 서버 장비, 테스트 장비 등 AI 하드웨어 공급망 전반의 성장으로 연결될 가능성이 높다.

정책 측면에서도 인도 정부는 AI 인프라를 국가 전략 산업으로 규정하고 투자 유치 및 산업 육성을 위한 제도적 기반을 강화하고 있다. India AI Mission을 통해 공공 AI 컴퓨팅 인프라를 확충하는 한편, 데이터센터 관련 인프라-서비스 분야를 중심으로 100% 외국인 직접투자가 자동 승인 방식으로 허용되는 투자 환경이 조성되어 있다. 또한 Maharashtra 등 주요 주정부는 데이터센터 정책을 통해 CAPEX 보조금, 토지 제공, 세제 혜택 등 다양한 인센티브를 제공하고 있으며, 이러한 정책 환경은 글로벌 클라우드 기업과 데이터센터 운영 기업의 투자 확대를 촉진하는 요인으로 작용하고 있다.

실제로 Amazon Web Services(AWS), Microsoft, Google, Oracle 등 글로벌 기업들은 인도 내 데이터센터 및 클라우드 인프라 투자를 확대하는 한편, Reliance, Adani 등 인도 대기업과 협력하여 대규모 인프라 구축을 추진하고 있다. 또한 정부는 글로벌 역량 센터(Global Capability Center) 설립을 적극 지원하여 글로벌 기업의 AI 연구개발 거점을 유치하고 있으며, 이는 인도를 AI 개발 및 활용의 핵심 거점으로 전환시키는 기반이 되고 있다.

이와 함께 인도는 매년 약 100만 명의 공학 인력을 배출하고 약 40만 명 규모의 AI 전문 인력을 보유하는 등, AI 산업 성장에 필요한 인재 기반이 빠르게 확대되고 있다. 여기에 상대적으로 낮은 인프라 구축 비용과 정책적 인센티브가 결합되면서 인도는 글로벌 주요 AI 인프라 거점 중 하나로 부상할 가능성이 높다.

향후 인도의 AI 인프라 산업은 클라우드 서비스 확대와 데이터센터 확충을 중심으로 본격적인 성장 단계에 진입할 것으로 전망된다. AI 시장의 고성장과 클라우드 기반 서비스 수요 증가가 진행되면서 데이터센터 투자 수요는 지속적으로 확대될 것으로 예상되며, 이는 서버, 냉각, 네트워크 등 연산 인프라 밸류체인 전반의 구조적 성장으로 이어질 것으로 전망된다.

인도의 AI 산업 확장은 클라우드와 데이터센터를 중심으로 한 연산 인프라 전반의 확장과 함께 장비 및 플랫폼 산업을 포괄하는 국가 차원의 AI 인프라 생태계 형성으로 이어지고 있으며, 이는 인도를 글로벌 AI 경제의 핵심 축으로 부상시키는 중요한 기반이 될 것으로 평가된다.

## ㉔ 전력망 인프라(Power Grid Infrastructure)

### AI 인프라 확산에 따른 전력 수요 증가 및 전력망 인프라 확충 필요성 확대

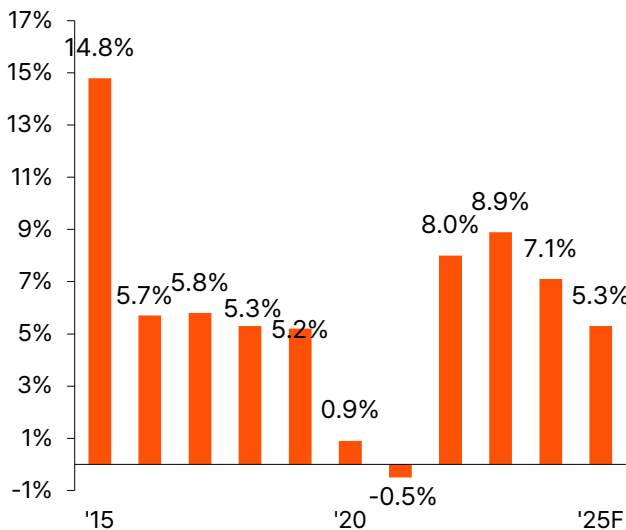
AI 인프라 확산의 물리적 기반은 궁극적으로 전력에 의해 결정된다. 특히 AI 데이터센터는 고성능 연산을 위해 막대한 전력을 지속적으로 소비하는 구조이며, 이에 따라 안정적인 전력 공급 능력은 AI 산업 성장의 필수 조건으로 자리 잡고 있다. 기존에는 반도체와 연산 성능이 AI 경쟁력의 핵심 변수로 인식되었으나, 최근에는 전력망 확보와 공급 안정성 역시 AI 인프라 확장의 핵심 과제로 부상하고 있다.

앞서 살펴본 바와 같이 인도의 데이터센터 산업은 빠르게 성장하고 있으며, 이에 따른 전력 수요 역시 구조적으로 증가하는 추세다. 인도의 데이터센터 용량은 2020년 약 375메가와트(MW)에서 2025년 약 1.5기가와트(GW) 수준으로 확대되었으며, 향후 수 기가와트(GW) 규모로 빠르게 증가할 것으로 전망된다. 이에 따라 데이터센터의 전력 수요 비중도 2024년 약 0.8% 수준에서 2030년에는 약 1.9~3.2% 수준까지 확대될 것으로 예상된다. 이는 AI 인프라 확산이 전력 수요 증가의 중요한 요인으로 작용하고 있음을 보여준다.

이와 함께 전기차 등 다른 전력 집약적 산업의 성장도 진행되면서 인도의 전체 전력 수요는 더욱 빠르게 확대될 가능성이 높다. 즉, AI 데이터센터 확산은 전력 수요 증가의 핵심 축 가운데 하나이며, 여기에 전기차 등 신규 수요가 더해지면서 전력망의 안정성과 공급 능력 확보 필요성은 더욱 커지고 있다. 이러한 흐름은 향후 송전망 확충, 에너지 저장 시스템, 전력 관리 설비 등 전력 인프라 전반의 투자 확대를 촉진하는 요인으로 작용할 것으로 전망된다.

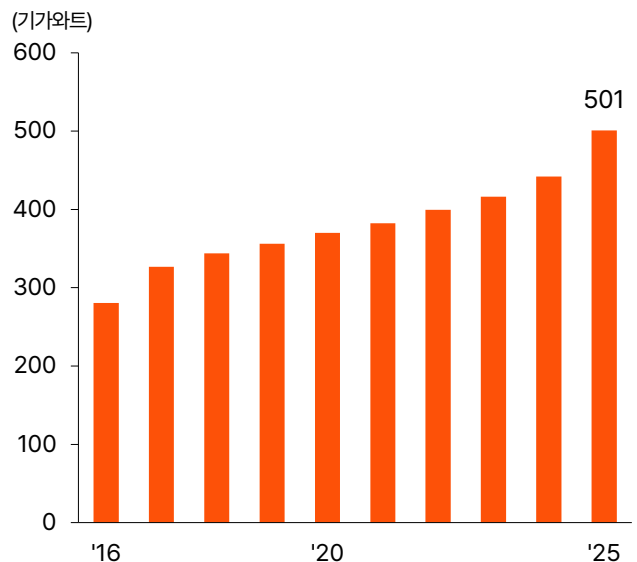
이와 같은 수요 확대에 대응하기 위해 인도 정부는 전력 인프라 확충을 국가 전략 과제로 추진하고 있다. 인도는 Viksit Bharat 비전 하에서 1인당 전력 소비량을 현재 약 1,460kWh 수준에서 2030년까지 2,000kWh 이상으로 확대하는 목표를 제시하고 있으며, 이에 따라 전력 수요 증가에 대응하기 위한 인프라 확충 필요성이 더욱 강조되고 있다. 인도의 총 설치 발전용량은 2025년 기준 약 500GW를 상회하는 수준으로, 향후 증가하는 전력 수요에 대응하기 위해 인도 정부는 송전망 확장과 전력 공급 안정성 강화를 지속적으로 추진하고 있다.

### 인도 전력 생산 증가율 추이



자료: Department for Promotion of Industry and Internal Trade, National Statistical Office (India)

### 인도 총 발전 설비 용량 추이



자료: CEA (India); MOSPI

**AI·데이터센터수요에 따른 전력망 확장 및 에너지·전력 인프라 밸류체인 성장 전망**

인도 정부의 국가 전력망 확장 계획에 따르면, 송전망 규모는 2026년 기준 약 50만 회선 킬로미터(송전선로의 물리적 길이에 설치된 회선 수를 반영한 지표로, 전기가 실제로 흐르는 송전망의 총 연장 규모를 나타냄, Circuit Kilometer)에서 2032년 약 64.8만 회선킬로미터 수준으로 확대될 예정이며, 변전 용량 또한 대폭 증가할 것으로 전망된다.

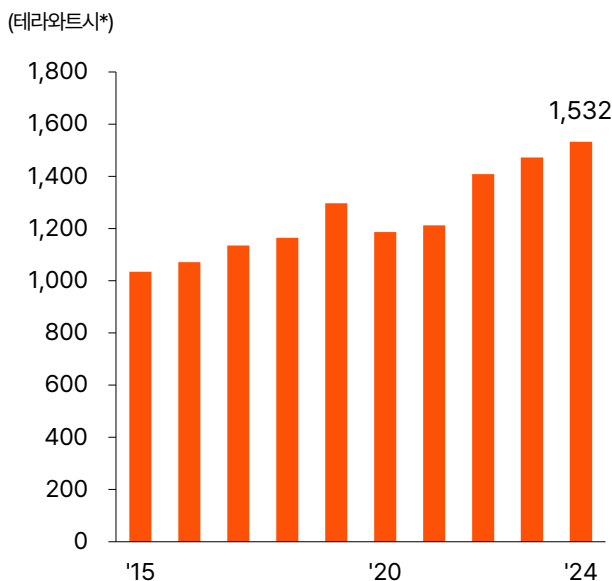
특히 인도는 AI 인프라 확장과 동시에 청정 에너지 기반 전력 시스템 구축을 병행하고 있다는 점에서 차별화된다. 비화석 연료 기반 발전 설비는 이미 전체 발전 용량의 절반 이상을 차지하고 있으며, 재생에너지 확대와 함께 전력 시스템의 지속가능성을 강화하고 있다. 이와 더불어 양수식 에너지저장(Pumped Storage) 및 배터리 에너지저장시스템(Battery Energy Storage System) 등의 확대를 통해 재생에너지의 변동성을 완화하고, 데이터센터 등 고부하 산업에 대한 안정적인 전력 공급 기반 구축이 함께 추진되고 있다.

다만 인도의 전력 산업은 송전망을 중심으로 국영 기업이 주도하는 체계로 운영되고 있어 외국 기업이 전력망 자체에 직접 투자하거나 운영에 참여하는 데에는 일정한 제약이 존재한다. 이에 따라 외국 기업의 사업 기회는 전력망 자체보다는 전력 설비, 에너지 저장 시스템, 전력 관리 및 스마트그리드 등 전력 인프라 밸류체인 전반에서 형성될 것으로 전망된다.

이러한 전력 인프라 수요는 AI 데이터센터 확산과 맞물리며 더욱 확대될 것으로 전망된다. AI 데이터센터는 24시간 안정적인 전력 공급과 재생에너지 변동성 대응이 요구되는 특성을 지니고 있어, 에너지 저장 시스템(ESS)과 전력 관리 기술에 대한 수요 증가로 이어지고 있다. 이에 따라 고효율 UPS, 전력 분배 장치, 데이터센터 전력 관리 시스템 등 관련 전력 설비 시장도 함께 확대될 것으로 예상된다.

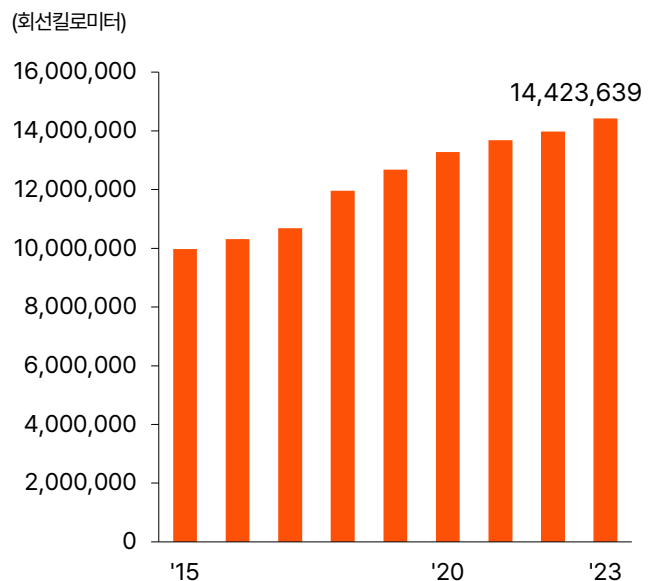
이에 따라 인도의 AI 산업 확산과 데이터센터 구축 확대는 전력 인프라 투자 증가를 촉진하며, 전력 공급 설비, 에너지 저장 시스템, 전력 관리 솔루션 등 전력 인프라 밸류체인 전반의 성장을 견인할 것으로 보인다.

**인도 전력 소비량 추이**



자료: Enerdata, Statista  
 주석: \*Terawatt-hour(TWh)

**인도 송전 및 배전선로 연장 규모**



자료: CEA, Ministry of Power (India)

클라우드·데이터센터

아마존웹 서비스 (AWS)

- 아마존웹서비스는 인도를 AI·클라우드·물류 인프라를 결합한 디지털 성장 거점으로 육성 중
  - 이를 위해 2025년 12월 인도 전 사업 부문에 대해 2030년까지 350억 달러 추가 투자 계획을 발표했고, 같은 달 AWS는 하이데라바드 데이터센터 확장에 70억 달러, 앞서 2025년 1월에는 뭄바이 클라우드 인프라에 83억 달러 투자 계획을 제시
  - AI 기반 디지털화, 중소기업 수출 확대, 데이터센터·물류·결제 인프라 확충을 병행하며 인도를 내수시장과 글로벌 서비스 허브로 활용
- 누적 400억 달러 투자, 1,200만 개 중소기업 디지털화, 200억 달러 규모의 전자상거래 수출, 280만 개 일자리 지원 성과를 제시하고 있으며, 차별성은 커머스·클라우드·AI·물류를 통합한 플랫폼형 확장 전략에 있음

마이크로소프트 (Microsoft)

- 마이크로소프트는 2025년 1월 발표한 30억 달러 투자에 이어, 2025년 12월에는 2026~2029년 175억 달러 추가 투자를 발표하며 클라우드·AI 인프라, 운영, 인력양성 확대를 추진
  - 투자의 핵심은 2026년 중반 가동을 목표로 인도 남부에 추진 중인 대규모 클라우드 데이터센터 권역(하이데라바드 신규 하이퍼스케일 리전) 구축에 있음
  - 더불어 기존 첸나이·하이데라바드·푸네 리전도 함께 확장해 인도 기업과 공공기관이 더 빠르고 안정적으로 AI·클라우드 서비스를 이용할 수 있는 기반을 강화하고 있음
- 마이크로소프트는 정부가 운영하는 디지털 플랫폼(e-Shram, National Career Service 등)에 AI를 적용해 다국어 안내, 일자리 매칭, 이력서 작성, 수요 예측 기능 강화를 추진하고 있음

구글 (Google)

- 구글은 인도를 AI 데이터센터 및 디지털 연결 인프라 확장의 핵심 거점으로 보고, 안드라프라데시주를 중심으로 대규모 투자에 나서고 있음
  - 2025년 10월 약 150억 달러 규모의 투자 계획을 공식화했으며, 이는 데이터센터뿐 아니라 해저케이블, 케이블랜딩스테이션, 광통신망 등을 함께 구축해 인도 내 AI 처리·전송 인프라를 통합적으로 강화하려는 전략으로 해석됨
- 2026년 4월에는 비사카파트남 일대 데이터센터 프로젝트 착공 절차에 들어가며 실행 단계로 전환했으며, 사업의 핵심은 총 1GW 규모의 3개 연계 데이터센터 캠퍼스 조성(2028년 7월 완공 목표)에 있음
  - 기존 뭄바이·델리 클라우드 리전에 더해 인도 동부에 대형 거점을 추가함으로써, 국내 수요와 글로벌 수요를 함께 처리하는 AI 허브로 육성하려는 전략으로 파악됨

전력망 인프라

LS그룹

- LS그룹의 인도 사업은 단일 계열사 중심이 아니라 LS전선을 중심으로 LS일렉트릭 등 계열사의 현지 거점을 연계하는 구조로 전개되고 있음
  - LS전선은 인도 현지 생산기지 구축, 전력케이블 공장 운영, 통신부품 생산능력 확대, 송전 프로젝트용 OPGW 현지 조달 등을 통해 전력·통신 인프라 관련 사업 기반을 확대해 왔으며, LS일렉트릭은 인도 내 영업 거점을 운영하고 있음
- 인도 사업의 운영 방식은 현지 생산, 현지 조달, 현지 파트너 협업, 현지 영업망 구축으로 구성됨
  - LS전선은 현지 파트너와의 협업을 통해 프로젝트 관리와 자재 조달을 수행하고 있으며, LS그룹은 인도 내 판매·영업망 강화를 위한 JV 설립도 추진하고 있음

효성중공업

- 효성중공업은 인도를 아시아 전력시장 공략을 위한 전략 거점으로 설정하고 사업을 전개 중이며, 2015년 마하라슈트라주 푸네에 제조 자회사를 설립하고 2016년 현지에 초고압 차단기·GIS 공장을 구축함
  - 해당 공장은 효성중공업의 첫 해외 차단기 생산기지로서 인도·남아시아·중동 전력 인프라 공급의 핵심 거점으로 운영되고 있음
- 현재 인도 시장에서 초고압 차단기 50% 이상, 800kV 이상 초고압 GIS 90% 이상의 점유율을 확보한 것으로 알려져 있으며, 최근에는 증가하는 현지 전력 인프라 수요에 대응하기 위해 푸네 차단기 공장 증설도 추진하고 있음

자료: 각 사 홈페이지, 언론보도, 삼일PwC경영연구원 재구성

### 3.2.3 교통·물류 인프라 및 조선·선박 산업

#### 인도, 대규모 인프라 투자 기반 교통·물류 통합 인프라 구축 가속화

인도 정부는 회계연도 2026~2027 연방예산안에서 인프라 투자를 경제성장 전략의 핵심 수단으로 설정하고 자본지출을 약 1,280억 달러 규모로 편성하였다. 이는 GDP의 약 3% 수준에 해당하며, 도로·철도·항만 등 교통·물류 네트워크 확충이 주요 투자 분야로 제시되었다. 인도 정부는 특히 National Infrastructure Pipeline(NIP)과 PM Gati Shakti 계획을 통해 전국 단위의 물류 네트워크를 구축하고 있으며, 현재 총 투자규모 약 1.4조 달러의 8,900개 이상의 인프라 프로젝트가 추진 중이다.

이 가운데 상당수가 운송·물류 관련 분야에 집중되어 있으며, 도로·철도·항만을 연계한 다중 물류 체계 구축이 핵심 정책 방향으로 제시되고 있다. 또한 인도 정부는 공공조달 제도 개정을 통해 인도 내 생산 또는 조립 기반을 보유한 외국 기업의 인프라 프로젝트 참여를 허용하는 등 해외 기업의 참여 여건을 일부 확대하였다.

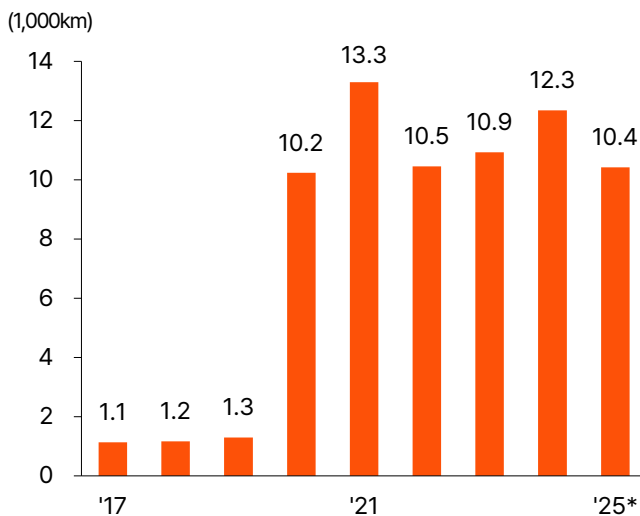
#### ㉠ 교통 인프라(Road Infrastructure)

#### 도시화·제조업 성장 대응을 위해 교통 인프라 확충 및 물류 효율성 제고 추진

인도는 빠른 도시화와 제조업 성장에 대응하기 위해 교통 인프라 확충을 국가 전략 과제로 추진하고 있다. 현재 인도는 약 662만 km 이상의 도로망을 보유한 세계 최대 규모의 도로 네트워크 국가로, 전체 물류의 70% 이상과 여객 운송의 85%가 도로를 통해 이루어지고 있다. 대표적으로 Bharatmala 프로젝트를 통해 약 12,000km 이상의 고속도로 네트워크 구축이 진행 중이며, 2033년까지 약 17,000km 규모의 고속도로망을 추가로 건설하는 대형 계획도 추진되고 있다. 이와 함께 인도 정부는 약 35개의 멀티모달 물류단지를 조성하여 연간 약 7억 톤 이상의 화물 처리 능력을 확보하는 것을 목표로 하고 있다.

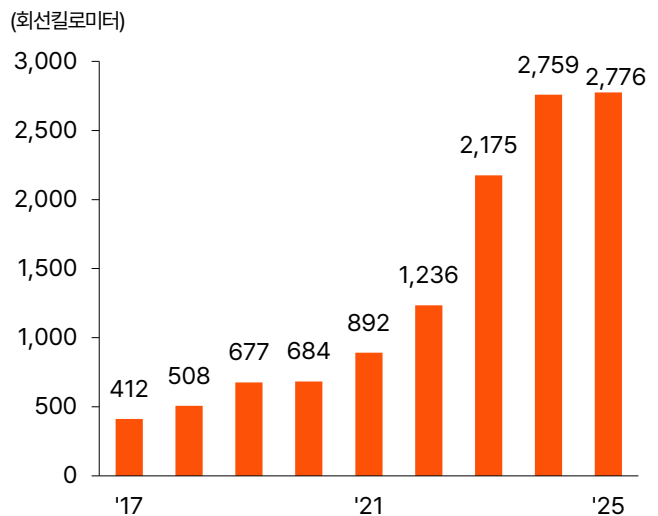
철도 부문에서도 대규모 투자가 병행되고 있다. 동·서부 화물전용철도(Dedicated Freight Corridor)는 장거리 화물 운송 효율을 획기적으로 개선하는 핵심 프로젝트로, 전체 구간의 96% 이상이 이미 운영 단계에 진입하였다. 또한 인도는 2031년까지 약 1,600억 달러 이상을 투자해 철도 현대화, 고속철도 구축, 전철화 확대 등을 추진하고 있다.

인도 고속도로 건설 규모 추이



자료: MoRTH, IBEF  
주석: \*25년은 목표 수치

인도 도로 및 고속도로 개발 예산 추이



자료: CEA, Ministry of Power (India)

**정부 주도의 대규모 인프라 투자와 PPP 모델 확대를 기반으로 교통·물류 인프라 시장의 성장 기반 강화**

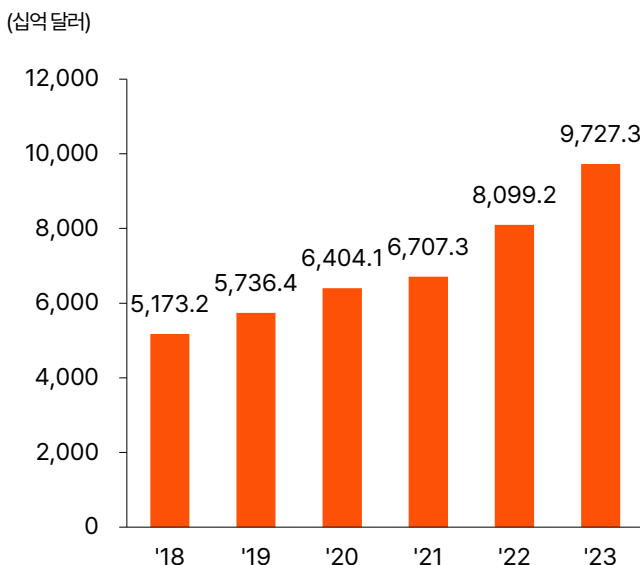
이와 동시에 뭄바이-아마다바드 고속철도, 델리 및 첸나이 공항 현대화 사업 등 항공 인프라도 병행 확충되고 있으며, 교통 인프라 전반에 걸친 투자 확대가 지속되고 있다. 이러한 투자는 제조업 경쟁력 강화와 공급망 효율 개선을 위한 핵심 정책 수단으로 기능하고 있다.

인도 정부는 향후 인프라 프로젝트 발주 규모를 연간 최대 10조 루피 수준까지 확대할 계획이며, 민관협력(PPP) 모델을 적극 활용하여 민간 및 해외 자본 유입을 촉진하고 있다. 현재 도로 분야에서만 약 1,800개 이상의 프로젝트가 추진되고 있으며, 이 중 상당수가 PPP 방식으로 운영되고 있다. 또한 도로·철도 분야에서는 100% 외국인 직접투자(FDI)가 허용되는 등 제도적 개방성이 확대되고 있어 글로벌 기업의 참여 여건이 개선되고 있다. 특히 인도 정부는 스마트 인프라, 친환경 교통, 디지털 물류 시스템 등 고부가가치 분야를 중심으로 글로벌 기업의 참여와 기술 협력을 유도하고 있다.

이러한 흐름 속에서 고급 엔지니어링 장비 및 시스템에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있으며, 철도, 도로·교량, 공항 등 다양한 인프라 분야에서 해외 기업의 진출 기회가 확대되고 있다. 특히 철도 부문에서는 신호 및 통신 시스템, 열차 제어 시스템, 철도 차량 및 전동차 기술에 대한 수요가 증가하고 있으며, 도로 및 교량 분야에서는 터널링 장비, 강구조물, 대형 건설 장비 등 고도화된 기술 기반 장비가 요구되고 있다. 또한 공항 인프라 분야에서는 공항 운영 시스템을 비롯해 공조 및 전력 제어 시스템, 스마트 공항 관리 기술 등 첨단 시스템 중심의 수요가 확대되는 추세다.

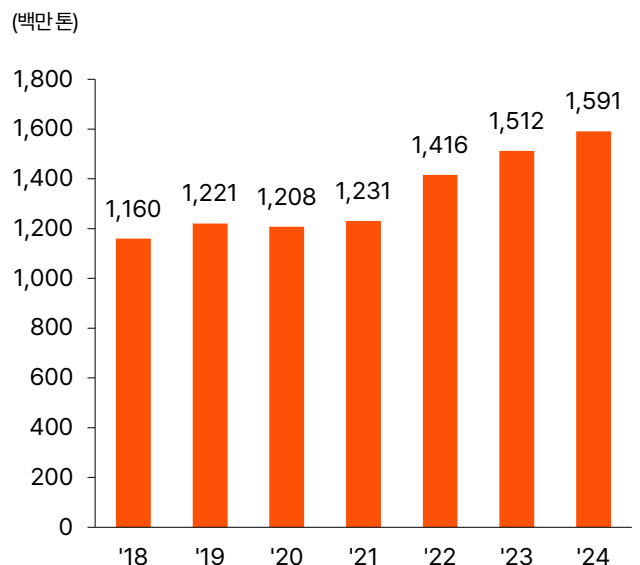
향후 인도는 인구 증가와 도시화의 지속적인 진전에 따라 교통 인프라 수요가 구조적으로 확대될 것으로 예상된다. 특히 제조업 성장과 산업단지 개발이 가속화되면서 물류 효율성 확보의 중요성이 더욱 부각되고 있다. 정부 주도의 대규모 인프라 투자와 PPP 사업 확대는 교통 인프라 시장의 안정적인 성장 기반을 형성할 것으로 보이며, 이는 장기적으로 인도의 생산 및 물류 경쟁력을 강화하는 핵심 요인으로 작용할 전망이다. 인도의 교통·물류 인프라 산업은 향후 해외 기업이 참여할 수 있는 대표적인 전략적 협력 분야로 평가되며, 기술력 기반의 기업일수록 높은 시장 진입 가능성을 확보할 수 있을 것으로 보인다.

**인도 철도 투자 규모**



자료: Crisil, India Brand Equity Foundation, Union Budget (India)

**인도 철도 화물 수송량 추이**



자료: Ministry of Railways (India)

## ② 물류 인프라(Logistics Infrastructure)

### 정책·인프라 및 디지털 기반 물류 산업 구조적 성장 및 공급망 경쟁력 강화 추진

인도의 물류 산업은 제조업 성장과 전자상거래 확대, 수출 경쟁력 제고를 뒷받침하는 핵심 산업으로 빠르게 부상하고 있다. 현재 인도의 물류 비용은 국내총생산(GDP)의 약 13~14% 수준으로 선진국 평균인 8~9%를 상회하고 있으며, 이는 공급망 비효율과 운송 지연을 초래하는 주요 요인으로 작용하고 있다. 이에 따라 인도 정부는 물류비 절감을 국가 경쟁력 강화의 핵심 과제로 설정하고, 물류 시스템 전반의 효율화와 현대화를 추진하고 있다.

이러한 정책 기조 아래 인도 정부는 Vksit Bharat 비전과 국가물류정책(NLP), PM Gati Shakti 등을 통해 도로·철도·항만을 연계한 통합 물류체계 구축을 추진하고 있다. 특히 멀티모달 물류 네트워크 확대, 물류단지 조성, 전용 화물철도 운영 확대, 디지털 물류 플랫폼 도입 등을 통해 물류 인프라의 연결성과 운영 효율을 개선하고 있으며, 중장기적으로 물류 비용을 한 자릿수 수준으로 낮추는 것을 목표로 하고 있다. 이러한 흐름은 창고, 콜드체인, 물류 자동화, 디지털 추적 시스템 등 물류 산업 전반의 고도화를 촉진하는 방향으로 전개되고 있다.

또한 인도는 물류 및 창고 분야에 대한 제도적 개방을 확대하고 있으며, 물류 효율화와 공급망 현대화를 위한 정책 지원도 강화하고 있다. 이에 따라 창고 및 물류센터, 자동화 설비, 물류 관리 시스템, 디지털 플랫폼 등 기술집약적 분야를 중심으로 신규 수요가 확대되는 추세다. 특히 전자상거래 성장과 소비시장 확대에 따라 라스트마일 배송, 통합 공급망 관리, 콜드체인, 실시간 물류 가시성 확보 등 고부가가치 물류 서비스에 대한 수요도 빠르게 증가하고 있다.

인도의 물류 산업은 단순 운송 중심에서 벗어나 자동화·디지털화·고도화된 운영 시스템 중심으로 전환되고 있으며, 이에 따라 스마트 창고, 물류 자동화 장비, 디지털 물류 플랫폼, 운송 최적화 시스템, 공급망 관리 솔루션 등 기술 기반 분야의 중요성이 더욱 커지고 있다. 특히 이러한 영역은 기술 신뢰성과 운영 효율성이 경쟁력의 핵심 요소로 작용한다는 점에서, 관련 기술 역량을 보유한 해외 기업에게도 주목할 만한 분야로 평가된다.

향후 인도는 제조업 육성과 수출 확대를 지속하는 과정에서 물류 경쟁력 제고의 필요성이 더욱 커질 것으로 예상된다. 정부 주도의 정책 지원과 인프라 투자 확대, 디지털 물류 전환은 물류 산업의 구조적 성장을 견인하는 핵심 요인으로 작용할 전망이다. 이러한 점을 고려할 때 인도의 물류 인프라 산업은 중장기적으로 성장성이 높은 분야이며, 스마트 물류 및 공급망 고도화와 관련된 기술·시스템 수요가 지속적으로 확대될 가능성이 큰 시장으로 평가된다.

### 인도 물류 산업 관련 주요 정부 정책 및 프로그램

정책/프로그램	주요 내용
<b>National Logistics Policy(NLP)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022년 발표된 국가 차원의 물류 종합정책으로, 물류 체계의 통합적 운영·효율성 제고가 핵심 목표</li> </ul>
<b>PM Gati Shakti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>국가 통합 인프라·물류 마스터플랜</li> <li>도로·철도·항만·공항 등 교통·물류 인프라를 하나의 네트워크로 연계하는 것이 핵심</li> </ul>
<b>Multi-Modal Logistics Park (MMLP)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bharatmala 계획 하에서 추진되는 대규모 물류 거점 인프라 사업</li> <li>100에이커 이상 부지에 도로·철도·항공 등 복수 운송수단과 연계된 화물 처리 시설 구축</li> </ul>
<b>Dedicated Freight Corridor (DFC)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>고속·대용량 화물 전용 철도망으로, 동부 DFC(Ludhiana-Sonnagar)와 서부 DFC(JNPT-Dadri)가 핵심. 기존 여객 중심 철도망과 분리된 화물 전용 노선을 통해 화물 수송 능력을 높이는 사업</li> </ul>
<b>Unified Logistics Interface Platform(ULIP)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>여러 물류 관련 기관 데이터를 단일 인터페이스에 연계하는 디지털 물류 플랫폼</li> <li>화물 이동, 운송 일정, ETA 등 물류 운영 정보를 디지털 기반으로 연결해주는 역할 수행</li> </ul>

자료: Government of India

### ③ 조선·선박(Shipbuilding & Marine Industry)

#### 항만·물류 중심 산업 기반을 바탕으로 선박 수요 확대와 조선 산업 육성 병행 추진

인도는 최근 항만·해운 중심의 물류 경쟁력 강화와 해상 운송 체계 고도화를 국가 전략으로 설정하고 있으며, 이러한 정책 기조는 인프라 확충을 넘어 해양 산업 전반의 구조적 전환을 수반하는 방향으로 전개되고 있다. 특히 인도 정부는 항만·물류 중심 산업 구조를 기반으로 선박 수요를 확대하고, 이를 바탕으로 조선 산업을 해양 산업 경쟁력 확보의 핵심 축으로 육성하고 있다. 이러한 흐름은 항만 인프라 확충과 물류 효율화가 선박 수요 증가로 이어지고, 이는 다시 조선·선박 산업 성장으로 연결되는 선순환 구조를 형성한다는 점에서 중요한 의미를 갖는다.

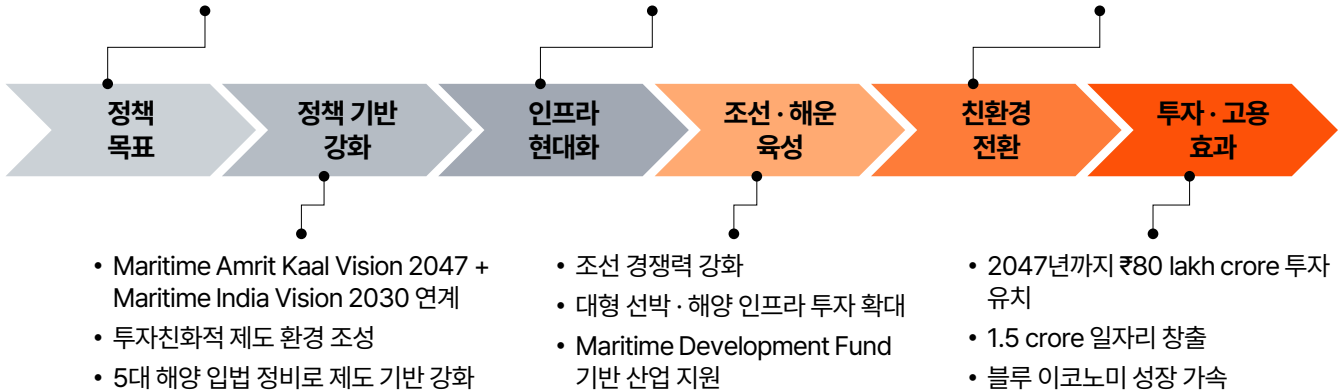
인도는 전체 무역 물동량의 약 95%를 해상 운송에 의존하는 대표적인 해양 물류 국가임에도 불구하고, 자국 선박 보유 비중은 제한적인 수준에 머물러 있다. 이에 따라 해운 운임이 외국 선사로 지급되면서 물류 비용의 상당 부분이 해외로 유출되고 있으며, 이는 물류 비용 증가뿐 아니라 공급망 안정성 측면에서도 리스크 요인으로 작용하고 있다. 이러한 상황에서 인도 정부는 선박 확보 확대와 자국 조선 산업 육성을 병행하는 정책을 추진하고 있으며, 이는 조선 산업의 수요 기반을 형성하는 핵심 요인으로 작용하고 있다.

대표적인 정책 프로그램인 Sagarmala 프로젝트는 항만 현대화, 항만 연계 물류망 구축, 해양 산업 클러스터 조성 등을 통해 해상 물류 효율성을 제고하고 물류 비용을 절감하는 것을 목표로 하는 국가 해양 인프라 전략이다. 해당 프로그램은 항만 중심의 산업 구조 재편을 유도하는 동시에 해운 및 조선 산업 전반의 수요 기반을 확대하는 역할도 수행하고 있다. 이는 항만 중심 물류 확대가 선박 수요로 직접 이어지며 조선·선박 산업 성장의 핵심 기반으로 작용한다.

또한 Maritime Amrit Kaal Vision 2047은 인도를 글로벌 해양 강국으로 도약시키기 위한 장기 비전으로, 조선소 확충, 해양 엔지니어링 산업 육성, 친환경 선박 기술 개발 등을 주요 과제로 제시하고 있다.

#### 인도 Maritime Amrit Kaal Vision 2047 정책 주요 내용

- 2047년 글로벌 해양 강국 도약
- 항만 인프라 대규모 확충
- 녹색 해운 확산
- 조선·해운·항만 글로벌 상위권 진입
- 물류 효율성·항만 처리 역량 제고
- 지속가능 해양산업 전환
- 인도 해양산업 경쟁력 전면 고도화
- 자동화·디지털화 기반 항만 경쟁력 강화
- 친환경 선박·저탄소 운송체계 강화



자료: Ministry of Ports, Shipping and Waterways, 삼일PwC경영연구원

**조선·선박은 정책적 지원·물류 구조 변화·해상 수요 확대가 결합**

이와 함께 Maritime India Vision 2030은 항만·해운·물류 현대화를 중심으로 한 실행 전략으로 기능하고 있으며, 인도 내에서 건조한 선박에 인센티브를 제공하는 금융지원제도인 SBFAS(Shipbuilding Financial Assistance Scheme), Shipbuilding Development Scheme(SbDS), Maritime Development Fund(MDF) 등 재정·금융 지원 정책은 조선 산업의 생산 능력 확대와 산업 기반 고도화를 뒷받침하는 정책적 기반으로 작용하고 있다. 이러한 정책 체계는 장기 비전과 단기 실행 전략이 유기적으로 연계되어 조선 산업의 생산 능력 확대와 산업 기반 고도화를 추진하는 정책적 기반으로 작용하고 있다.

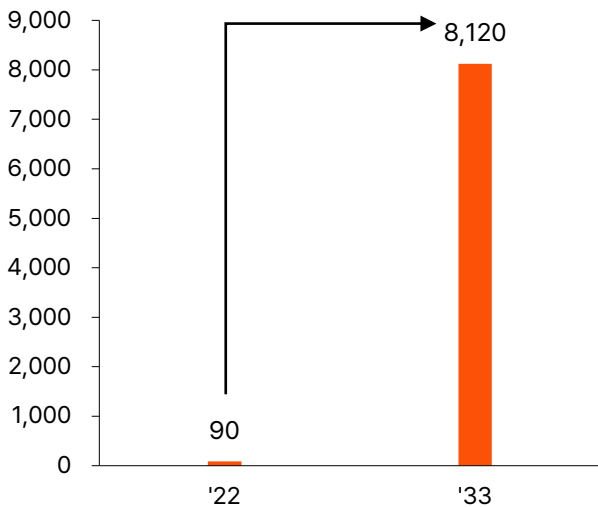
이러한 정책적 지원과 물류 구조 변화가 결합되면서 인도 조선 산업은 정책·물류·수요가 결합된 구조적 성장 국면에 진입하고 있다. 인도는 7,500km 이상의 해안선과 200개 이상의 항만을 기반으로 해양 산업 발전에 유리한 입지 조건을 보유하고 있으며, 항만 물동량 증가와 해운 수요 확대는 선박 발주 증가로 이어지는 선순환 흐름을 보이고 있다. 특히 선단 현대화와 해운 경쟁력 강화를 위한 정책이 병행되면서 중장기적인 선박 수요 확대 흐름이 뚜렷하게 나타나고 있다.

또한 인도는 글로벌 해상 교역의 핵심 축인 인도양 중심에 위치하고 있어, 중동, 아프리카, 동남아시아를 연결하는 해상 물류 허브로서의 전략적 중요성이 지속적으로 확대되고 있다. 케랄라 지역의 Vizhinjam 국제 심해항 가동은 인도 항만의 환적 기능 강화와 경쟁력 제고를 보여주는 사례로, 향후 해운 및 연관 산업의 성장 기반을 강화할 잠재력을 지닌다.

한편 인도 조선 산업은 친환경 선박 및 고부가가치 기술 중심으로의 전환 흐름에도 대응하고 있다. 정부는 항만에서 운항되는 예인선(Tugboat)을 기존 디젤 기반에서 전기·하이브리드 등 친환경 선박으로 전환하기 위해 추진하는 프로그램인 Green Tug Transition Programme을 통해 항만 예선선의 친환경 전환을 추진하고 있으며, 하이브리드 추진과 메탄올·암모니아·수소 등 비화석연료 기반 선박 기술에 대한 정책적 관심과 산업 수요가 확대되고 있다.

**인도 조선시장규모 전망**

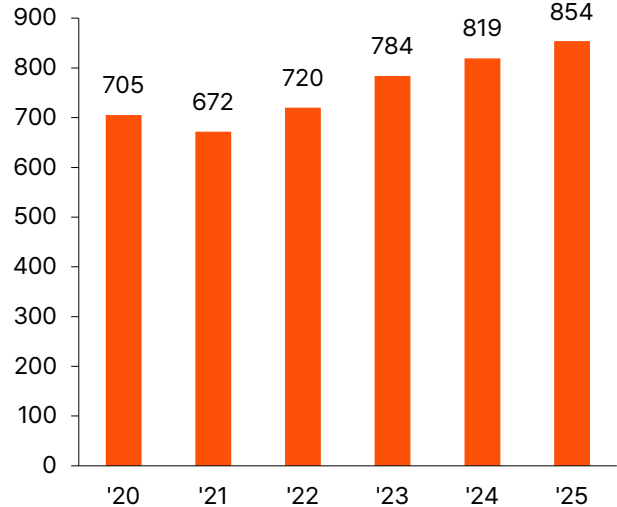
(백만달러)



자료: IBEF

**인도 철도 화물 수송량 추이**

(백만톤)



자료: IBEF, Ministry of Shipping

**구조적 한계에도 불구하고, 조선·선박은 정책 수요 기반 초기 성장 및 확장 국면 진입**

다만 인도 조선 산업은 글로벌 주요 조선국 대비 기술 경쟁력, 생산성, 산업 생태계 측면에서 아직 미흡한 수준이다. 조선소 인프라 부족, 고비용 금융, 핵심 기자재의 해외 의존, 미흡한 산업 클러스터 등은 산업 경쟁력을 제약하는 요인으로 작용하고 있으며, 선박 발주 역시 아직 충분히 성숙되지 않은 단계에 있다.

그럼에도 불구하고 인도 조선 산업은 항만·해운·물류 인프라 확장에 따라 파생되는 수요 기반 산업으로, 정책적으로 창출되는 선박 수요가 산업 성장의 핵심 동인으로 작용하고 있다. 특히 항만 인프라 확충, 해상 물류 확대, 선단 현대화 정책이 추진되면서 조선 산업의 수요 기반이 점진적으로 확대되고 있는 점은 산업 성장의 중요한 기반으로 평가된다.

또한 인도 조선 산업은 완전한 산업 생태계가 구축되지 않은 초기 성장 단계에 있으며, 조선소 인프라, 핵심 기자재 공급망, 금융 지원 체계, 기술 경쟁력 등 다양한 측면에서 보완이 필요한 상황이다. 이는 향후 산업 확장 과정에서 다양한 형태의 산업 참여 기회가 존재함을 시사한다. 특히 친환경 선박, 스마트십 기술, 해양 엔지니어링 등 고부가가치 영역을 중심으로 산업 구조가 재편되고 있다는 점은 중장기적으로 조선 산업 내 역할 확대 가능성을 더욱 높이는 요인으로 작용할 것으로 전망된다.



## 인도 해양·조선 산업 주요 정책 구조 및 핵심 내용

정책 / 제도	정책 성격	주요 내용
<b>Maritime Amrit Kaal Vision 2047 (MAKV 2047)</b>	MIV 2030의 후속·상위 장기비전	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 해양산업의 장기 국가 비전으로, 녹색항만, 지속가능 해운, 스마트 물류, 해양인력·기술, 조선·수리 경쟁력 강화를 포괄하는 상위 로드맵</li> <li>인도를 글로벌 조선·수리 허브로 키우는 방향 제시</li> <li>선박 건조 GRT 400만 톤, 연간 항만 물동량 100억 톤 달성을 장기 목표로 제시</li> </ul>
<b>Maritime India Vision 2030 (MIV 2030)</b>	인도 해양정책의 실질적 실행 청사진	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 해양 부문 10년 중기 실행 로드맵으로, 항만·해운·내수로·조선·수리·해체를 포괄하는 통합 개발 전략</li> <li>150개 이상 세부 이니셔티브 기반 산업별 실행 방향 제시 및 조선·수리·재활용을 핵심 축 설정</li> </ul>
<b>Sagarmala Programme</b>	MAKV 2047의 핵심 실행축	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 대표 항만주도 개발 프로그램으로, MAKV 2047과 연계된 장기 목표 달성 수단</li> <li>항만 현대화, 물류 연결성 강화, 연안경제권 개발 및 연안·내수로 운송 확대를 통해 해상물류 효율화와 조선·해양시장 수요 기반을 확대하는 핵심 정책</li> <li>물류비 절감과 무역경쟁력 제고를 목표로, 대규모 인프라 투자와 연계하여 선박 수요 확대 및 글로벌 조선국 도약을 위한 기반 구축 방향 제시</li> </ul>
<b>Shipbuilding Financial Assistance Scheme (SBFAS)</b>	인도 조선산업 육성의 가장 직접적인 보조금 성격 제도	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 조선소의 가격 경쟁력 확보를 위한 직접 보조금 기반 금융지원 제도로, 선박 건조 시 운영비 차액 보전을 통해 수주 경쟁력 강화를 지원하는 핵심 정책</li> <li>₹24,736 crore 규모(2036년 3월 31일까지 연장)로, 일반선(20%), 특수선(25%), 친환경선(최대 30%)에 대해 차등 보조율을 적용하여 친환경 선박 건조 및 자국 조선산업 육성 유도</li> </ul>
<b>Shipbuilding Development Scheme (SbDS)</b>	SBFAS보다 한 단계 나아간 설비·클러스터·기술 인프라 정책	<ul style="list-style-type: none"> <li>조선소 인프라 확충 및 생산능력 확대를 위한 정책으로, 클러스터 조성, 설비 확장, 기술개발 지원 등을 포함</li> <li>조선능력을 연 4.5million GT 수준으로 확대하고, 신규 조선 클러스터 조성(그린필드), 기존 조선소 확장(브라운필드), 조선 기술센터 설립 및 사업 리스크 완화 지원을 포함</li> </ul>
<b>Maritime Development Fund (MDF)</b>	조선업의 병목인 자금조달 문제를 보완	<ul style="list-style-type: none"> <li>국적선 보유 확대를 통한 무역흑자 기반 마련 및 전략 자산 확보를 목표로 설립</li> <li>초기 자본금은 ₹25,000 crore 규모의 기금으로, 정부가 최대 49%를 출자, 그 외 주요 항만청, 공공기관, 금융기관, 민간이 공동 참여</li> <li>해당 기금은 선박 인수 시 지분·채권투자 방식으로 지원되며, 2030년까지 15조 루피 규모의 민간 투자 유치 목표</li> </ul>
<b>Shipbreaking Credit Note</b>	선박 재활용 인센티브	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 내에서 해체한 선박의 scrap value 기준 40% Credit Note를 발행하고, 이를 인도산 신조선 구매에 활용하도록 하는 선박 재활용 활성화 및 신조선 발주 유도 정책(국내·외 선주 모두 대상)</li> <li>이를 인도산 신조선 구입 시 사용할 수 있도록 하는 제도 추진</li> </ul>

자료: MoPSW, PIB, MIV 2030, MAKV 2047 등 인도 정부 자료 종합, 삼일PwC경영연구원

### 교통 인프라

#### 현대로템

- 현대로템은 인도 시장에서 도시철도 차량 공급을 기반으로 사업을 전개해 왔으며, 최근에는 현지 파트너와의 협력, 현지 생산 연계, 유지보수 결합 방식 등이 함께 나타나고 있음
- 이를 통해 인도 시장에서 기술 제공과 현지 협력을 결합한 도시철도 솔루션 사업자로 사업 범위를 확장 중
  - 2023년 8월 인도 현지 철도차량 제조사 BEML이 수주한 방갈루루 메트로 차량 공급 사업과 연계해, 인도 남부 대도시 방갈루루의 핑크라인 프로젝트에 기술 파트너 형태로 참여하고 있으며, 사업 구조는 현대로템의 기술 파트너십 및 기술이전 기반 역량과 BEML의 인도 현지 생산을 결합한 형태임
  - 2025년 12월에는 GoA4급 무인 전동차 프로토타입이 공개되었으며, GoA4는 운전석이 없는 최고 수준의 자동운전 단계로, 2026년 5월부터 방갈루루 메트로 핑크라인 1차 구간에서 운행될 예정임

#### 국가철도공단

- 국가철도공단의 인도 진출은 사업관리·감리·일반컨설팅 중심의 단계적 시장 진입 방식으로 전개되고 있으며, 현지 기관 협력, 컨소시엄 구성, 기술자문·PM·감리 역량 제공을 통해 레퍼런스를 축적하고 이를 후속사업 확대로 연결하는 방식을 취하고 있음
- 2016년 인도 렉나우 메트로 1단계 일반 컨설턴트 용역을 수주하고, 차량·신호 등 철도시스템 분야와 품질·안전, 시험·시운전 분야의 PM 및 감리를 수행해 2019년 성공적으로 개통을 지원함
- 이후 인도 철도기관 고위 관계자 초청 연수, 국내 철도 현장 견학, 발주기관 네트워크 구축 등을 통해 후속 수주 기반을 넓혔고, 2024년에는 인도 현지 기업 CEG와 컨소시엄을 구성해 뭄바이 6호선 차량기지 및 부대공사 일반 컨설턴트 용역을 수주하며 인도 내 두 번째 사업을 확보함

### 물류 인프라

#### CJ대한통운

- CJ대한통운은 인도를 글로벌 성장의 핵심 축으로 보고, 제조업 육성과 전자상거래 확산에 따라 빠르게 증가하는 물류 수요에 대응하기 위해 2017년 인도 현지 물류업체 다솔로지스틱스의 지분 50%를 인수하며 시장에 진출. 이후 다솔로지스틱스는 CJ다솔로 재편돼 CJ대한통운의 인도 사업 거점 역할을 맡고 있음
  - 전국 장거리 수송망에 CJ대한통운의 계약물류(CL), 자동차, 디지털 운영체계를 접목해 단순 운송 중심 사업을 멀티모달·W&D(보관·창고·운송) 기반의 운영형 물류로 확장
  - 2024 회계연도 기준 CJ다솔은 인도 전역 창고 200여 곳, 고객사 2000여 곳, 연간 1900만 톤 이상 물동량을 처리했으며, AI 기반 운임 예측과 운전자 피로 감시 시스템(DFMS) 도입 등을 통해 운영 효율과 안전관리 체계를 고도화함
- 인도 매출은 2022년 6,811억 원, 2023년 7,083억 원, 2024년 8,250억 원으로 증가 추세를 보이고 있으며, CJ대한통운은 지분율을 56%까지 확대하며 상장과 추가 설비투자도 추진하고 있음

#### 현대글로벌비스

- 현대글로벌비스의 인도 사업은 현대차그룹의 현지 생산 확대를 선제적으로 지원하는 공급망·물류 거점 구축형 진출로 요약되며, 생산거점 주변의 CKD·조달물류 기반을 먼저 확보한 뒤 영업망 확대와 물류 최적화 컨설팅 등을 통해 생산·판매·출하 전 과정을 아우르는 통합 공급망 체계를 구축하고 있음
- 인도 남부 스리페룸부두르와 아난타푸르에 법인을 두고 CKD 유통과 부품 공급 기능을 운영해 왔으며, 2019년에는 델리와 뭄바이에 영업지사를 설립해 남부 중심 구조를 북부·서부까지 확장함
- 이를 바탕으로 완성차 운송, 자동차 부품 운송, 일반화물 운송, 수출입 물류 및 3자물류 영업을 확대해 왔고, 2023년부터 2025년까지 인도 3공장 관련 조달물류, 공동물류센터, 판매물류 및 운송 네트워크 전략에 대한 단계적 검토를 진행하고 있음

### 조선·선박

#### HD현대

- HD현대는 조선 부문 중간지주사인 HD한국조선해양을 통해 인도 국영 조선소와의 협력을 추진하며 인도 시장 진출을 모색하고 있음
- 2025년 HD한국조선해양은 인도 최대 국영 조선소인 코친조선소(CSL)와 조선 분야 포괄적 협력 MOU를 체결했으며, 협약에는 코친조선소에 대한 설계·구매 지원, 생산성 및 품질 향상을 위한 기술 협력, 교육훈련 체계 고도화, 인도 및 해외 시장에서의 선박 수주 기회 모색 등이 포함됨
  - 코친조선소는 인도 정부가 67.91%의 지분을 보유한 인도 최대 조선소로, 최근 5년간 소형 상선 60척과 함정 10척 등 총 70척을 인도한 실적을 보유하고 있음
- 2026년에는 HD현대가 인도 타밀나두주와 신규 조선소 설립 방안을 논의 중인 것으로 알려졌으며, 대규모 투자와 기자재 공급망을 포함한 조선 클러스터 구상이 거론되고 있음

# 3.3 소비 고도화 · 시장 성장 기반 진입 산업

## 3.3.1 프리미엄 소비 산업

**인도 소비시장, 중산층 확대 기반 프리미엄·브랜드 중심 소비 구조로 전환**

인도 소비시장은 최근 빠른 경제성장과 중산층 확대를 배경으로 양적 성장에서 질적 성장 단계로 전환되는 모습을 보이고 있다. 특히 도시 중산층과 고소득 소비층을 중심으로 가격보다는 품질과 브랜드 가치를 중시하는 소비 패턴이 확산되면서 프리미엄 소비시장이 빠르게 확대되는 추세다. 인도의 1인당 소득 증가와 도시화, 디지털 플랫폼 확산 등의 구조적 변화가 결합되면서 기존의 대중 소비 중심 시장에서 프리미엄 제품과 서비스에 대한 수요가 점차 증가하고 있는 것으로 평가된다.

또한 인도 소비시장은 인구 구조 측면에서도 프리미엄 시장 확대에 유리한 조건을 갖추고 있다. 인도는 세계 최대 수준의 젊은 인구 구조를 보유하고 있으며, 디지털 환경에 익숙한 젊은 소비층을 중심으로 글로벌 브랜드와 새로운 소비 트렌드에 대한 수용도가 높다. 온라인 플랫폼과 전자상거래 시장의 빠른 성장 역시 프리미엄 제품의 접근성을 높이며 소비 확산을 가속화하고 있다. 특히 대도시를 중심으로 라이프스타일 소비가 확대되면서 화장품, 식음료, 콘텐츠 등 다양한 분야에서 프리미엄 소비가 증가하는 흐름이 나타나고 있다.

이러한 변화는 인도 시장에서 글로벌 브랜드와 고부가가치 소비재 산업의 성장 가능성을 높이는 요인으로 작용하고 있다. 인도 소비자들은 브랜드 이미지와 품질, 경험 중심 소비를 점차 중요하게 인식하기 시작했으며, 이는 프리미엄 뷰티 제품, 고급 식음료, 엔터테인먼트 콘텐츠 등 라이프스타일 관련 산업 전반에서 새로운 시장 기회를 창출하고 있다. 특히 한류 콘텐츠와 K-브랜드에 대한 인지도 확산 역시 한국 기업에게 유리한 시장 환경을 형성하는 요인으로 평가된다.

### ① 뷰티·퍼스널케어(Beauty & Personal Care)

**뷰티·퍼스널케어, 중산층 확대 기반 프리미엄화 및 고부가가치 소비 구조 전환**

인도 화장품 시장은 경제 성장, 중산층 확대, 가처분소득 증가, 도시화 진전 등을 배경으로 빠르게 성장하고 있으며, 최근에는 단순 생활소비재 중심 시장을 넘어 스킨케어를 중심으로 한 매스티지 및 프리미엄 소비가 확대되는 방향으로 변화하고 있다.

특히 개인 관리와 피부 건강에 대한 관심이 높아지고, 외모 및 자기관리 소비가 일상화되면서 화장품은 인도 내에서 성장성이 높은 소비재 분야 중 하나로 부상하고 있다. IBEF에 따르면 인도 뷰티 & 퍼스널케어 시장은 2024년 약 280억 달러 규모로 평가되며, 2028년에는 340억 달러 수준으로 확대될 전망이다. 이는 연평균 약 10~11%의 성장률로, 시장 외연 측면에서 높은 성장 잠재력을 보여준다.

시장 성장의 질적 변화도 뚜렷하다. 과거에는 저가 제품 중심의 대중시장이 주도적이었으나, 최근에는 중산층 확대와 소득 증가에 힘입어 매스티지(Mass와 Prestige의 합성어로, 대중이 접근할 수 있는 가격대지만, 프리미엄 이미지를 가진 제품을 의미)프리미엄 제품에 대한 수요가 빠르게 늘어나고 있다. 특히 스킨케어와 선크어를 중심으로 효능, 성분 안전성, 브랜드 이미지, 패키징, 온라인 리뷰 등을 함께 고려하는 소비 성향이 강화되면서, 단순 가격 경쟁력보다는 품질과 브랜드 경험을 중시하는 방향으로 소비 구조가 고도화되고 있다. 이 같은 변화는 인도 화장품 시장이 양적 확대를 넘어 고부가가치 소비시장으로 전환되고 있음을 보여준다.

**뷰티 시장은 디지털 유통·프리미엄화 및 K-뷰티 확산을 기반으로 고성장 비시장으로 평가**

유통 구조의 변화도 화장품 시장의 매력을 높이는 요소다. 전통적으로 인도 화장품 시장은 오프라인 중심의 유통 구조를 유지해 왔으나, 최근에는 Amazon, Flipkart, Myntra, Nykaa, Purple 등 주요 이커머스 플랫폼이 빠르게 성장하면서 소비자 접근이 크게 확대되고 있다.

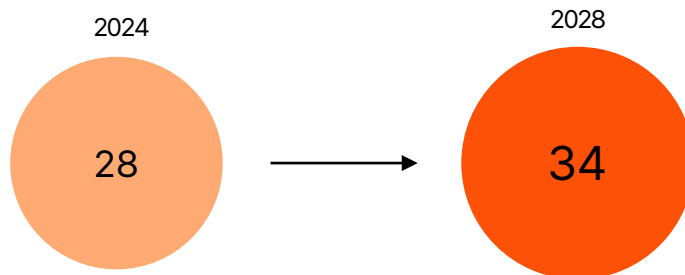
특히 Nykaa와 같은 전문 플랫폼은 온라인과 오프라인을 결합한 옴니채널(Omni-channel)을 강화하며 시장 확장을 주도하고 있고, 소셜미디어와 인플루언서 마케팅의 영향력이 커지면서 화장품 소비 방식도 빠르게 변화하고 있다. 여기에 쿼터머스 확산까지 더해지면서 화장품은 전통 유통과 디지털 유통이 동시에 성장하는 복합형 시장으로 진화하고 있으며, 그 결과 브랜드 노출과 소비자 접근성이 함께 확대되고 있다.

이와 같은 시장 확대와 유통 구조 변화는 해외 브랜드에 대한 노출 확대와 소비자 관심 확산으로도 이어지고 있으며, K-뷰티에 대한 관심 확대도 시장의 주목도를 높이는 요인이다. K-팝과 K-드라마 등 한국 문화 콘텐츠의 확산과 함께 한국식 스킨케어 루틴, 자연 유래 성분, 저자극·고효능 제품에 대한 선호가 커지면서 한국 화장품에 대한 인지도 역시 빠르게 상승하고 있다. KOTRA 자료에 따르면 2024년 기준 인도 내 K-뷰티 시장 규모는 약 4억 달러 수준으로 평가되며, 2030년까지 연평균 25.9%의 높은 성장세로 16억 달러에 이를 것으로 전망된다. 이는 한국 화장품이 인도 시장에서 단순 수입 소비재를 넘어 성장성이 높은 트렌드형 카테고리 인식되고 있음을 시사한다.

인도 화장품 시장은 중산층 확대와 소비 고도화, 프리미엄 및 매스티지 수요 확대, K-뷰티 관심 증가, 온·오프라인 유통 채널의 확장 등이 맞물리며 빠르게 성장하는 분야이다. 특히 대중 소비재 시장을 넘어 브랜드, 기능성, 디지털 유통, 프리미엄 소비가 결합되며 소비 고도화가 진행됨에 따라, 인도 화장품 산업은 향후 성장성과 시장 매력도가 높은 소비 산업으로 평가된다.

**인도 뷰티 & 퍼스널케어 시장 규모 전망**

(십억 달러)



자료: IBEF

**인도 화장품 산업 주요 세그먼트별 특징**

세그먼트	핵심 제품	성장성	특징
스킨케어 (Skin Care)	• 기초 • 기능성 선크어	• 전체 시장 성장의 핵심 축 (성장률 약 +10.5%)	• 프리미엄화·기능성 소비 확대로 안정적 고성장
헤어케어 (Hair Care)	• 샴푸 • 컨디셔너 등	• BPC 시장 내 주요 비중 차지 • 반복 소비 중심	• 시장 규모는 크나 차별화 경쟁은 상대적으로 제한적
구강관리 (Oral Care)	• 치약 • 구강용품	• 필수 소비재 기반 안정적 수요	• 고성장보다는 안정적 성장 중심 세그먼트
향수 (Fragrance)	• 향수 • 바디미스트	• 프리미엄 소비 확대와 연계	• 라이프스타일 소비 증가에 따라 성장 잠재력 존재
색조화장품 (Colour Cosmetics)	• 메이크업 제품	• 가장 높은 성장군(성장률 약 +15.5%)	• 트렌드·콘텐츠 기반 고성장 세그먼트

자료: IBEF, 삼일PwC경영연구원

## ② 식품·음료 (Food & Beverage)

### 식품 시장은 전통적 생식품 중심 구조에서 가공·브랜드 식품 중심으로 전환 중

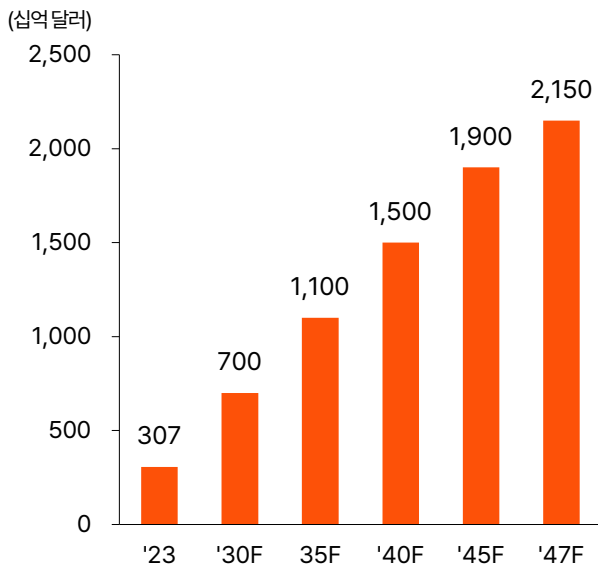
인도 식품·음료 시장은 2023년 기준 약 3,340억 달러 규모로 추정되며, 향후 2030년까지 연평균 10% 이상 성장할 것으로 전망되는 대표적인 고성장 소비시장이다. 약 14억 명에 달하는 인구 규모와 평균 연령 약 28세의 젊은 인구 구조, 도시화 및 중산층 확대는 식품 소비를 확대시키는 핵심 기반으로 작용하고 있다. 특히 인도 식품·음료 시장은 브랜드 식품과 가공식품의 침투율이 낮은 초기 단계로, 소득 증가와 소비 고도화에 따라 빠른 시장 확대가 예상된다.

인도 식품 소비는 전통적인 생식품 중심에서 포장식품과 가공식품 중심으로 전환되는 흐름이 뚜렷하게 나타나고 있다. 현재까지는 브랜드화·표준화되지 않은 전통 유통 구조가 높은 비중을 차지하고 있으나, 도시화와 라이프스타일 변화가 맞물리면서 간편식, 즉석 조리식품, 냉동식품 등 가공식품에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있다. 특히 이러한 가공식품 시장은 향후 식품 산업 성장을 견인하는 핵심 영역으로 부상하고 있으며, 제품군 확대를 넘어 브랜드 중심 소비로의 전환을 촉진하는 주요 동력으로 작용하고 있다.

인도 식품 산업은 아직 브랜드화와 기업 중심 유통이 충분히 자리 잡지 않은 시장이다. 생활용품과 달리 가공식품과 브랜드 식품의 보급률은 여전히 낮으며, 전통적인 식재료 중심에서 브랜드 제품 중심으로 전환되는 흐름이 나타나고 있다. 이는 산업 전반이 초기 단계에서 성장 단계로 이동하는 전환 국면에 있음을 보여주며, 이미 포화된 선진국과 달리 신규 브랜드와 제품의 시장 확대 여지가 매우 크다는 점을 시사한다.

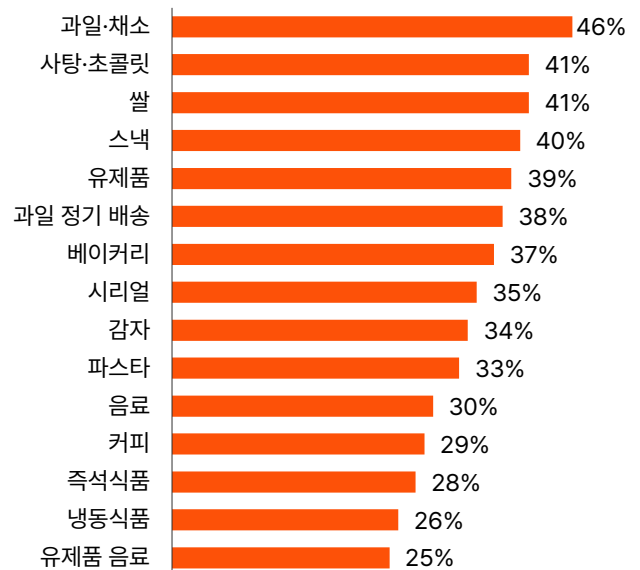
디지털 경제 확산 또한 인도 식품 시장의 성장 구조를 변화시키는 핵심 요인으로 작용하고 있다. 모바일 기반 소비 환경과 디지털 결제 시스템 확산을 바탕으로 전자상거래 및 배달 플랫폼이 빠르게 성장하면서, 식품 유통은 기존 오프라인 중심에서 온라인·플랫폼 중심으로 재편되고 있다.

### 인도 식품가공산업 시장규모 전망



자료: IBEF  
주석: 해당 수치는 식품가공산업에만 한정

### 인도 식품·음료 온라인 구매 관련 설문조사 결과 (2025년 기준)



자료: Statista  
주석: 설문조사: '24년 10월 ~ '25년 9월까지 18~64세의 인도인 3,718명 대상

**디지털유통 및 소비 고도화  
기반 가공·브랜드 식품 중심  
성장 전환**

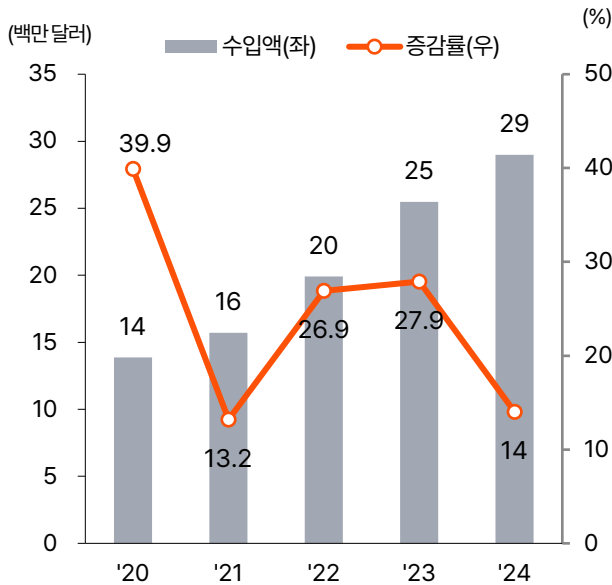
이는 소비자의 제품 접근성을 크게 확대시키는 동시에, 신규 브랜드와 제품이 시장에 진입할 수 있는 경로를 넓히는 역할을 하고 있다. 특히 도시 소비자를 중심으로 편의성, 위생, 건강을 고려한 소비가 확대되면서 간편식, 냉동식품, 건강지향 식품에 대한 수요가 급증하고 있으며, 이러한 변화는 식품 소비의 고도화와 함께 시장 성장을 가속화하고 있다.

이와 함께 글로벌 식문화 확산과 소비자 취향 변화도 시장 성장에 중요한 영향을 미치고 있다. 다양한 해외 음식에 대한 수요가 증가하고 있으며, 특히 한국 음식과 식문화에 대한 관심이 빠르게 확대되고 있다는 점은 주목할 필요가 있다. 최근 인도 내에서 K-푸드에 대한 소비 관심이 급증하고 있으며, 이는 일시적 유행을 넘어 새로운 식문화로 자리 잡아가는 흐름을 보이고 있다. 이러한 변화는 글로벌 식품 브랜드뿐 아니라 한국 식품 기업에게도 새로운 성장 기회를 제공하는 요인으로 작용할 수 있다.

한편 인도 식품·음료 시장은 종교 및 지역별 식문화 차이, 식품 안전 및 라벨링 규정 등 다양한 제도적 요인이 함께 작용하는 시장이다. 인도 식품안전기준청(Food Safety and Standards Authority of India, FSSAI)를 중심으로 한 인증 및 표시 기준이 적용되며, 특히 수입 식품의 경우 관련 규정을 충족해야 한다는 점에서 시장 특성에 대한 이해가 요구된다. 다만 이러한 제도적 요인은 시장 진입을 제한하기보다는 시장 구조와 특성을 형성하는 요인으로 작용하며, 산업 전반의 품질 기준과 신뢰도를 높이는 방향으로 기능하고 있다.

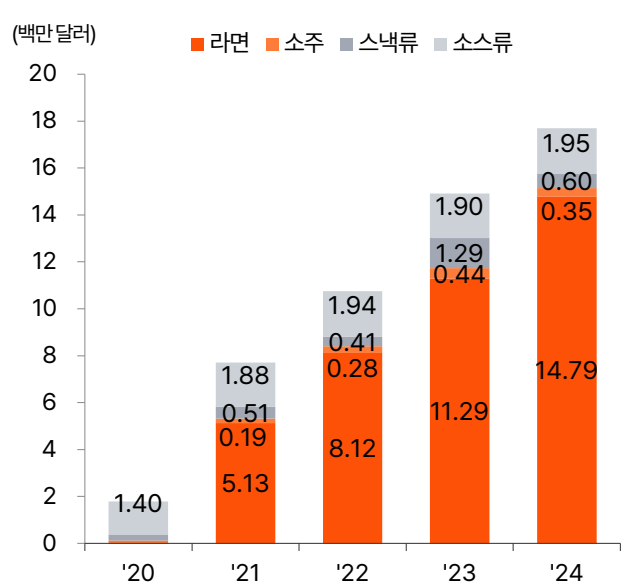
인도 식품·음료 시장은 낮은 브랜드 침투율을 기반으로, 빠른 도시화와 소득 증가, 디지털 유통 확산, 글로벌 식문화 수요 확대가 맞물리며 초기 성장 단계에 있는 소비시장으로 평가된다. 특히 가공식품과 브랜드 식품 중심으로 시장이 빠르게 전환되는 흐름 속에서 향후 산업 전반의 고도화가 본격화될 가능성이 높다. 이러한 구조적 특성은 중장기적으로 높은 성장 잠재력과 시장 매력도를 제공하는 요인으로 작용하며, 인도 식품·음료 산업은 향후 주목할 만한 소비산업으로 평가할 수 있다.

**인도 한국 식품 수입 규모 추이**



자료: 한국무역협회, 언론보도 종합

**인도 주요 품목별 한국 식품 수입 규모 추이**



자료: 한국무역협회, 언론보도 종합

뷰티 · 퍼스널케어

아모레퍼시픽

- 아모레퍼시픽은 인도에서 복수 브랜드 운영, 나이카 중심 유통망 구축, 온·오프라인 채널 확장, 현지 맞춤형 제품 출시를 병행하고 있으며, 라네즈를 중심으로 인도 시장 성장률을 상회하는 성장세를 보이고 있음
- 2013년 인도 법인 설립 이후 이니스프리를 시작으로 라네즈, 에뛰드(2019년), 설화수(2020년), 일리운(2026년) 까지 순차적으로 브랜드를 진출시킴
- 판매 채널은 인도 대표 뷰티 플랫폼인 나이카(Nykaa)를 중심으로 구축됐으며, 최근에는 티라(TIRA), 세포라 인디아 등으로 오프라인 접점을 확대하고 있음
- 라네즈는 나이카와 메이크업 쿠션 공동 개발에 착수했고, 에뛰드는 인도 전용 틴트 라인업, 이니스프리는 현지 수요를 반영한 헤어오일 · BB크림을 출시하는 등 제품 현지화도 병행 중

APR  
(메디큐브)

- 에이피알(APR)은 2026년 인도 현지 1위 뷰티 플랫폼 나이카(Nykaa)와 전략적 파트너십을 체결하고, 대표 뷰티 브랜드 메디큐브(Medicube)를 앞세워 인도 시장에 본격 진출, 기능성 · 더마 기반 스킨케어 수요가 확대되는 인도 프리미엄 뷰티 시장에 초점을 두고 있음
- 메디큐브는 나이카 온라인 플랫폼과 일부 오프라인 매장을 통해 공식 판매를 시작했으며, 콜라겐 · PDRN · 딥비타C · 제로 라인 등 핵심 스킨케어 제품을 중심으로 현지 공략에 나서고 있음
- 특히 콜라겐 젤 크림, PDRN 핑크 콜라겐 겔 마스크, PDRN 핑크 펩타이드 앰플, 콜라겐 나이트 랩핑 마스크 등 4종을 주력 제품으로 제시했고, 상반기 내 오프라인 입점도 확대할 계획

식품 · 음료

롯데웰푸드

- 롯데웰푸드는 인도에서 현지 브랜드 흡수, 단일 법인 체계 정비, 생산기지 확충, 유통망 확대를 동시에 추진하는 방식으로 사업을 확대하고 있음
- 롯데웰푸드의 인도 사업은 현지 브랜드 인수 · 통합과 생산 · 유통망 확장을 결합한 현지화 전략으로 요약되며, 현지 제과업체 패리스와 빙과업체 하브모어의 합병을 완료해 지역 커버리지를 확대함
- 롯데웰푸드는 첸나이 · 하리아나 공장 증설과 푸네 빙과 신공장 준공을 통해 생산능력을 확대했고, 초코파이 · 빼빼로 등 현지화 제품으로 시장 점유율을 높이고 있음
- 빙과 부문에서는 하브모어를 중심으로 인도 전역 약 7만2000개 소매 유통망과 250곳 이상의 플래그십 스토어를 운영하며, 2·3선 도시까지 유통 접점을 넓히고 있음
- 인도 법인 롯데인디아는 2024년 기준 매출 3,261억 원으로 해외 법인 중 가장 큰 규모를 기록

오리온

- 오리온은 2018년 인도 법인을 설립한 뒤 2021년 라자스탄 공장을 준공하며, 기존의 베트남 생산품 수입 · 유통 방식에서 벗어나 현지 생산 기반을 구축
- 인도 시장의 복잡성을 고려해 현지 제조업체와 협력하고 있으며, 오리온은 제품 관리 · 영업 · 마케팅 등 생산을 제외한 전 과정을 맡고 생산은 현지 파트너인 만 벤처스가 담당
- 기존 초코파이 중심에서 스낵으로 제품군을 확대하고, 김치맛 · 불닭맛 등 K-스낵을 투입해 한류와 현지 수요를 결합한 포트폴리오 다변화를 추진 중
- 영업 측면에서는 소비 여력이 높은 북동부 지역과 이커머스 공략을 강화하고, 20루피 가격대 제품 출시 등 가격 · 채널 맞춤형 전략도 병행 중

네슬레  
(Nestlé)

- 네슬레의 인도 시장 접근 방식은 Maggi · KitKat · Munch와 같은 강한 브랜드를 기반으로 농촌 확장, 디지털 채널 강화, 프리미엄화, 생산능력 선제 확충을 결합해 시장 성장에 대응하는 방식으로 볼 수 있으며, 이에 맞춰 생산능력과 유통 접점을 함께 넓히는 방식으로 전개되고 있음
- 농촌 · 준도시 시장 침투, 신제품 출시, 이커머스와 퀵커머스 확장 등의 영향으로 네슬레 인디아는 FY26 3분기 실적(2026년 1월 발표) 기준 매출 5,667억 루피, 순이익 1,018억 루피를 기록했으며, 각각 전년 동기 대비 19%, 46% 증가함
- 네슬레 인디아는 2026년 3월 구자라트 사난드 공장에 225코로어 루피를 투자해 Munch 생산능력을 연 8,300톤 확대하기로 결정했으며, 이는 수요 확대에 대응하는 동시에 인도 제과 시장 내 입지를 강화하려는 조치로 해석됨

### 3.3.2 콘텐츠·디지털 서비스 산업

#### ① 미디어·엔터테인먼트(Media & Entertainment)

##### M&E 산업, 모바일·디지털 기반 진입장벽 완화 및 콘텐츠 시장 확장성 확대

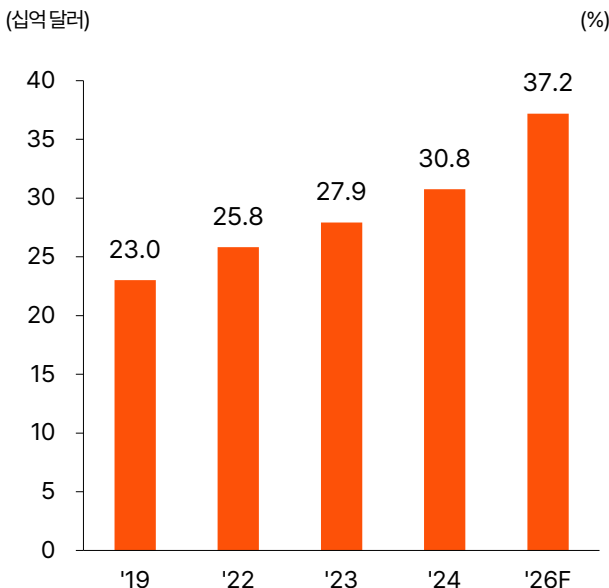
인도의 미디어·엔터테인먼트(M&E) 산업은 최근 10여 년간 전통 매체 중심에서 디지털 플랫폼 중심 구조로 빠르게 전환되며, 소비 고도화와 디지털 경제 확산을 기반으로 성장하는 대표적인 중장기 성장 산업으로 자리 잡고 있다. 특히 스마트폰 기반 콘텐츠 소비 확대, OTT 플랫폼 성장, 온라인 게임 및 디지털 광고 시장 확대는 산업 전반의 구조적 변화를 주도하고 있으며, 콘텐츠 제작·유통 방식의 변화는 글로벌 콘텐츠 기업과 플랫폼 사업자에게 새로운 시장 진입 기회를 제공하는 환경을 형성하고 있다.

시장 규모 또한 지속적으로 확대되고 있다. 인도 M&E 산업은 2024년 약 307.6억 달러 규모로 파악되며, 2026년에는 약 372.0억 달러 수준까지 성장할 것으로 전망된다. 이는 연평균 약 10% 수준의 성장률로 글로벌 평균을 상회하는 수준이며, 디지털 소비 확대를 기반으로 산업이 구조적 성장 단계에 진입하고 있음을 보여준다.

산업 측면에서 가장 중요한 변화는 디지털 미디어가 전통 TV를 제치고 산업 내 최대 부문으로 부상했다는 점이다. 2024년 기준 디지털 미디어는 약 8,020억 루피 규모로 전체 산업의 약 31~32%를 차지하며 가장 큰 비중을 형성하고 있으며, 이는 향후 콘텐츠 산업의 주도권이 모바일 기반 디지털 플랫폼 중심으로 재편되고 있음을 의미한다. 특히 OTT, 숏폼 콘텐츠, 모바일 게임 등 디지털 콘텐츠 영역은 산업 내에서 가장 빠르게 성장하는 핵심 영역으로, 인도 M&E 산업의 주요 성장 엔진으로 기능하고 있다.

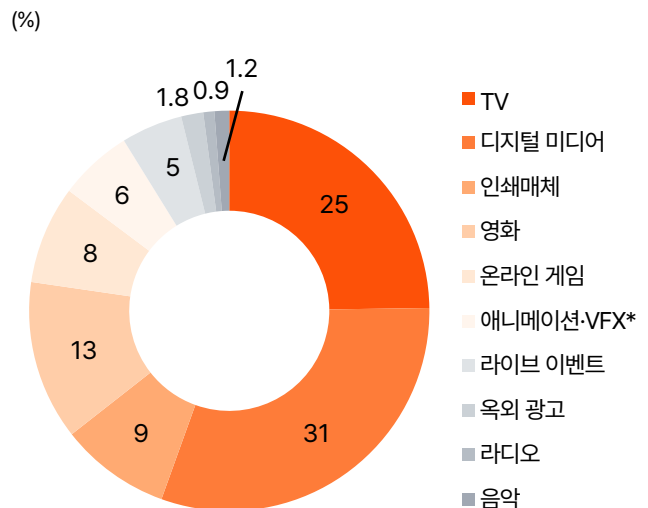
이러한 변화의 배경에는 인도의 독특한 디지털 환경이 자리하고 있다. 5억 대 이상의 스마트폰 보급, 저렴한 데이터 요금, 10억 명에 달하는 인터넷 이용자 기반은 콘텐츠 소비를 폭발적으로 확대시키는 핵심 인프라로 작용하고 있으며, 이는 글로벌 OTT 플랫폼과 콘텐츠 기업이 빠르게 시장을 확장할 수 있는 기반을 제공하고 있다.

인도 미디어·엔터테인먼트 시장 규모 전망



자료: IBEF

인도 미디어·엔터테인먼트 주요 부문별 비중



자료: IBEF  
주석: 2026년도 예측치

**스마트폰 기반 소비 확대와 OTT·게임·디지털 광고 성장에 힘입어 성장 단계에 진입**

특히 모바일 중심 소비 환경은 신규 콘텐츠와 플랫폼이 시장에 진입할 수 있는 장벽을 낮추며, 디지털 콘텐츠 시장 전반의 확장성을 높이는 구조로 이어지고 있다.

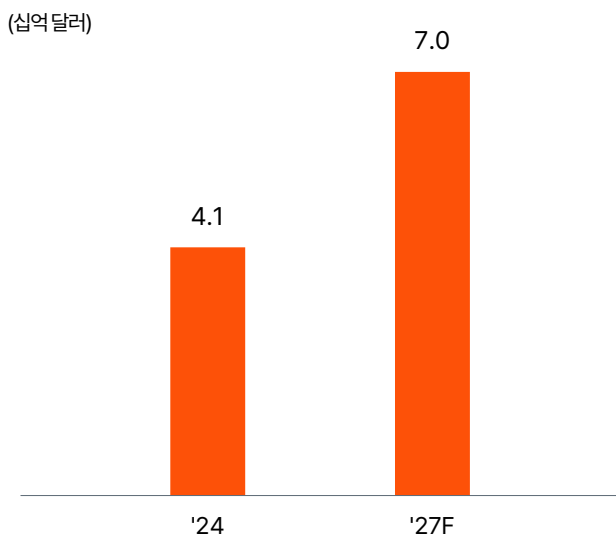
콘텐츠 소비 측면에서도 인도는 세계 최대 수준의 모바일 기반 엔터테인먼트 시장으로 빠르게 성장하고 있다. 인도 소비자는 하루 평균 약 4.95시간을 스마트폰 앱에 소비하고 있으며, 이 중 약 69%가 영화·음악·게임 등 엔터테인먼트 콘텐츠에 집중되어 있다. 온라인 비디오 시청자는 2024년 약 5.51억 명 수준에서 2027년 약 6.25억 명까지 확대될 것으로 전망된다.

한편, 한류 콘텐츠 확산 역시 인도 디지털 콘텐츠 시장 성장의 중요한 요인으로 작용하고 있다. OTT 플랫폼을 중심으로 한국 드라마와 K-팝 콘텐츠 소비가 빠르게 증가하고 있으며, 코로나19 이후 K-드라마 시청량이 폭발적으로 증가하는 등 인도 내 한국 콘텐츠 수요가 빠르게 확대되고 있다. 이러한 흐름은 콘텐츠 소비를 넘어 패션, 화장품, 식품 등 연관 산업으로 확산되며 한국 문화 전반에 대한 소비로 이어지고 있다는 점에서, 한국 기업에게도 중장기적인 시장 기회를 제공하는 요소로 작용할 수 있다.

다만 인도 M&E 산업은 소비 고도화와 디지털 전환에 기반하여 성장하는 산업 특성상, 진입 이후 안정적인 수익 창출과 시장 안착까지 일정 기간이 소요될 수 있다. 브랜드 경쟁력, 콘텐츠 현지화, 유통 구조, 규제 환경 대응, 현지 파트너십 확보 등 다양한 요소가 사업 성과에 영향을 미치며, 글로벌 기업 간 경쟁 또한 치열한 시장이다. 또한 데이터 규제, 콘텐츠 정책, 외국인 투자 환경 등 제도적 변수 역시 산업 성장과 시장 환경에 영향을 미칠 수 있는 요인으로 작용할 수 있다.

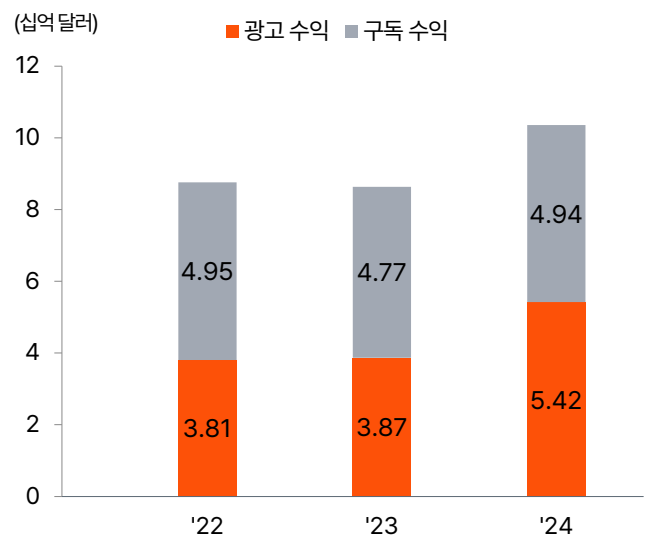
인도 미디어·엔터테인먼트 산업은 디지털 플랫폼 중심으로 빠르게 재편되는 가운데, 대규모 소비 기반과 콘텐츠 수요 확대가 결합된 고성장 시장으로 평가된다. 특히 디지털 미디어를 중심으로 한 산업 확장은 향후 콘텐츠·플랫폼·광고·게임 등 다양한 영역에서 새로운 사업 기회를 창출할 것으로 기대되며, 인도 M&E 산업은 소비 고도화와 디지털화에 기반한 대표적인 중장기 성장 산업으로 주목할 필요가 있다.

**인도 OTT 영상 서비스 시장 규모 전망**



자료: IBEF

**인도 미디어·엔터테인먼트 광고·구독 수익**



자료: IBEF

## ② 금융(Financial Services)

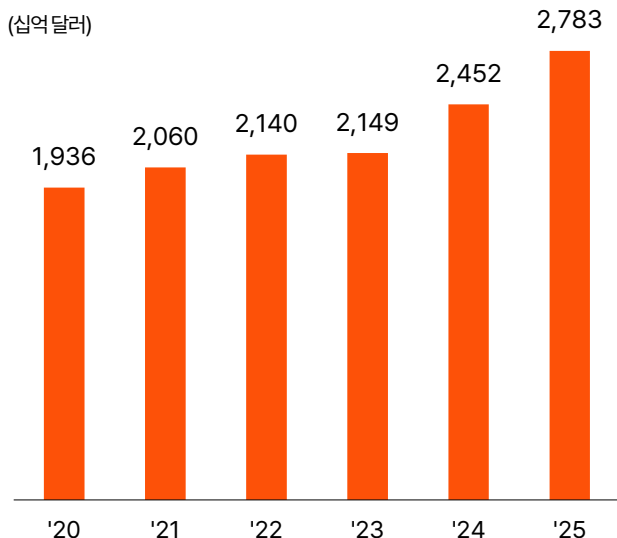
### 인도 금융 산업, 규제 중심 구조에서 외국 자본 참여 확대를 기반으로 점진적 개방으로 전환 중

인도 금융 산업은 인도 중앙은행(Reserve Bank of India, RBI)과 인도 외환관리법(FEMA)을 중심으로 한 강한 규제 체계 하에서 운영되는 산업이다. 은행, 보험, 자본시장 등 주요 금융 분야는 각각 별도의 감독 체계와 인허가 절차가 존재하며, 외국 금융기관의 시장 진입 역시 엄격한 승인 절차와 규제 요건을 충족해야 한다. 이러한 제도적 환경은 금융 산업을 외국 기업 입장에서 상대적으로 진입 장벽이 높은 산업으로 인식하게 하는 요인으로 작용해 왔다. 특히 금융업은 사업 형태, 지분 구조, 자본 요건, 리스크 관리 체계 등 다양한 요소에 대해 감독당국의 승인을 받아야 하는 구조이기 때문에 단기간 내 시장 진입이 쉽지 않은 산업으로 평가된다.

다만 최근 인도 정부와 금융당국은 금융 산업의 경쟁력 제고와 자본 확충을 위해 외국 자본 참여에 대해 점진적으로 유연한 정책 기조를 보이고 있으며, 이는 과거 대비 금융 산업의 개방성이 확대되는 방향으로 전환되고 있음을 시사한다. 대표적으로 보험 산업에서는 외국인 투자 규제가 크게 완화되며 외국 자본의 참여 범위가 확대되고 있다. 기존 74% 수준이었던 외국인 투자 지분 한도는 최근 정책 변화에 따라 최대 100%까지 허용되는 방향으로 제도 개편이 추진되고 있으며, 이는 외국 금융기관이 단독으로 보험사를 설립·운영할 수 있는 환경이 조성되고 있음을 시사한다. 이러한 변화는 인도 보험 시장에 대한 해외 투자 유인을 크게 확대하는 조치로 평가되며, 글로벌 보험사뿐 아니라 자산운용사 및 금융투자기관의 시장 진입 가능성을 높이는 핵심 요인으로 작용하고 있다.

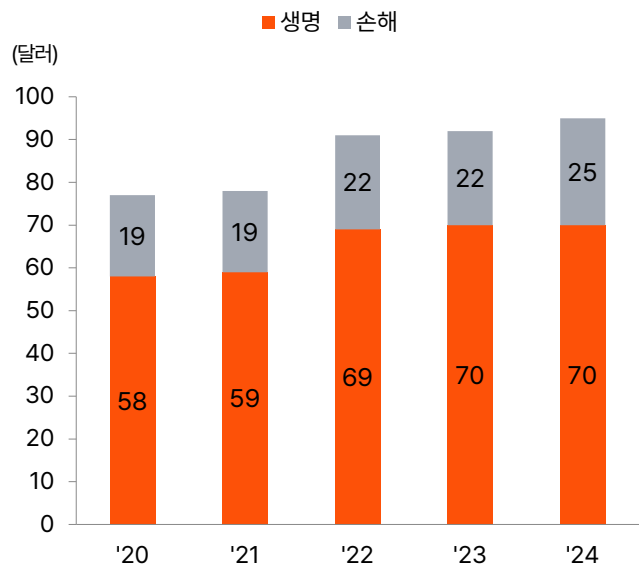
은행 산업에서도 외국 자본 참여에 대한 규제 완화 움직임이 나타나고 있다. 기존에는 단일 외국 투자자의 지분 보유 한도가 엄격히 제한되어 있었으나, 최근 RBI는 해당 한도의 완화를 검토하고 있으며, 개별 승인 방식으로 대규모 지분 인수를 허용하는 사례도 증가하고 있다. 실제로 일본 및 중동계 금융기관을 중심으로 인도 은행 및 금융회사에 대한 지분 투자와 인수합병(M&A)이 빠르게 증가하고 있으며, 이는 인도 금융 시장이 점진적으로 개방 국면에 진입하고 있음을 보여주는 사례로 평가된다.

### 인도 예금 추이



자료: IBEF  
주식: 회계연도 기준

### 인도 1인당 보험료 추이



자료: IBEF  
주식: 회계연도 기준

**글로벌 금융기관의 전략적 투자 확대와 디지털 금융 서비스 확산은 인도 금융 시장의 성장 잠재력을 강화**

특히 글로벌 금융기관이 소수 지분 투자 수준을 넘어 전략적 투자자로 참여하는 흐름이 확대되고 있다는 점에서, 인도 금융 산업의 구조적 변화가 진행 중인 것으로 볼 수 있다.

이와 함께 인도 정부는 국제 금융 허브 육성을 목표로 GIFT City를 중심으로 한 국제금융 서비스센터(International Financial Services Centre, IFSC) 정책을 추진하고 있다. 해당 정책은 외국 금융기관의 인도 금융시장 참여를 확대하기 위한 제도적 기반을 마련하려는 목적에서 도입되었으며, 세제 혜택과 규제 완화 등을 제공하고 있다. 다만 이러한 제도적 인센티브는 모든 해외 금융기관에게 동일한 활용성을 제공하는 것은 아니며, 실제 국내 금융기관 입장에서는 사업 구조 및 시장 접근성 측면에서 활용 사례가 제한적인 상황이다.

그럼에도 불구하고 인도 금융 시장은 중장기적으로 매우 높은 성장 잠재력을 보유한 산업으로 평가된다. 인도 금융 · 보험 · 자산운용을 포함한 금융산업(인도에서는 Banking, Financial Services, and Insurance, BFSI로 지칭)은 지난 20년간 시장 규모가 약 50배 확대되며 빠른 성장세를 보여왔으며, 금융 서비스의 GDP 기여도 역시 지속 상승하고 있다. 또한 디지털 금융 확산을 기반으로 결제, 대출, 자산관리 서비스가 빠르게 확대되고 있으며, UPI 기반 디지털 결제는 월 수백조 원 규모의 거래를 기록하며 금융 서비스의 대중화를 가속화하고 있다. 이와 같은 변화는 금융 서비스 수요의 전 계층 확산을 촉진하며, 향후 금융 시장의 장기적인 성장 기반으로 작용할 것으로 보인다.

**인도 금융산업 주요 지표 및 현황**

구분	주요 지표	수치
자본시장 (Equity Market)	Sensex 지수*	82,381 (2025.9)
	상장기업 수	5,328개 (Bombay Stock Exchange, 2025.2)
	전자식 증권 계좌(Dematerialized Account)	2.1억 계좌 (2025.11)
기업공개 시장 (IPO)	IPO 조달 규모	₹1,60,000 crore (약 180억 달러, 2025)
	IPO 건수	100건 이상 (2025)
뮤추얼펀드 (Mutual Funds)	AUM	₹75,61,000 crore (약 8,640억 달러, 2025.9)
	적립식 투자 방식에 따른 정기적 자금 유입 (Systematic Investment Plan, SIP)	₹26,688 crore/월 (2025.5)
보험 (Insurance)	시장 규모	약 2,500억 달러 (2025 전망)
	생명보험 신규 보험료	₹2,03,668 crore (2025년 1~9월 누적, 신규 계약 기준)
	손해보험 보험료	₹1,65,161 crore (2025년 4~9월 누적, FY26 상반기)
디지털 금융 (Payments)	UPI 거래 규모	₹27,28,000 crore/월 (약 3,110억 달러/월, 2025.10)
	거래 건수	207억 건/월 (2025.10)
신용시장 (Credit)	소매신용 규모	₹82,00,000 crore (약 9,370억 달러, FY25)
	성장률	CAGR 15.1% (FY2019~2025)
사모투자 (Private Capital)	사모대출(Private Credit)	90억 달러 (2025.1H, +53% YoY)
	PE/VC 투자	264억 달러 (2025.1H 누적 기준)
자산관리 (Wealth Management)	초고액자산가(UHNWI)	약 13,600명
	초고액자산가 증가율	+58.4% (2025년 대비 2028년까지의 증가율 전망)
기타 (Etc.)	총저축률	GDP 대비 30.74% (2024)
	외환보유액	6,982억 달러 (2025.9)

자료: IBEF, 삼일PwC경영연구원  
주석: \*인도 대표 대형주 30개로 구성된 지수

**NBFC 중심 금융 생태계  
확장은 외국 금융기관에게  
의미 있는 시장 기회를  
제공하는 구조적 변화**

특히 비은행금융회사(Non-Banking Financial Company, NBFC)는 인도 금융 생태계에서 핵심적인 역할을 수행하는 영역으로, 소비 금융·자동차 금융·중소기업 금융 등 다양한 분야에서 빠르게 성장하고 있다. NBFC는 은행 대비 규제 강도가 상대적으로 낮고 특정 금융 서비스에 특화된 사업 모델 구축이 가능하다는 점에서 외국 금융기관에게 현실적인 시장 진입 경로로 활용되고 있다. 실제로 글로벌 금융기관들은 신규 금융기관 설립보다는 NBFC에 대한 지분 투자 또는 인수 방식을 통해 인도 금융시장에 진입하는 전략을 적극적으로 활용하고 있으며, 이는 향후에도 주요 진입 방식으로 지속될 가능성이 높다.

인도 금융 산업은 여전히 규제 기반 산업이라는 특성을 유지하고 있으나, 최근의 제도 완화와 외국 자본 유입 확대 흐름을 고려할 때 점진적인 개방 단계에 진입한 것으로 평가된다. 특히 보험 산업의 외국인 투자 규제 완화, 은행 산업의 지분 규제 완화 논의, NBFC 중심 금융 생태계 확장 등은 외국 금융기관에게 중장기적으로 의미 있는 시장 진입 기회를 제공하는 구조적 변화로 볼 수 있다.

다만 금융업 특성상 인허가 요건, 지분 규제, 사업 범위, 법인 구조 및 운영 방식에 대한 제약 등 제도적 진입 장벽이 여전히 존재한다는 점에서 단기적인 시장 진입과 성과 창출에는 일정한 제약이 수반된다. 이러한 환경을 고려할 때 인도 금융 산업은 단기 성과보다는 장기적 관점에서 단계적·전략적 진입을 검토할 필요가 있는 시장으로 평가된다.

**인도 금융 규제 완화 및 시장 진입 환경 변화 동향**

구분	규제 변화 방향	주요 내용	시사점
보험	완전 개방 방향	<ul style="list-style-type: none"> <li>인도 정부는 2025~26년 연방예산안을 통해 보험 부문의 외국인투자(FDI) 한도를 기존 74%에서 100%로 상향하는 방안을 제시</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>외국 보험사의 단독 진출 가능성 확대</li> <li>현재는 제도 도입을 위한 추진 단계에 있는 것으로 평가(PIB)</li> </ul>
민간은행 지분 규제	부분 완화 검토	<ul style="list-style-type: none"> <li>RBI가 외국 전략적 투자자의 은행 지분 보유 한도 완화를 검토 중</li> <li>현행 규정상 단일 외국 전략 투자자 지분은 약 15%, 의결권은 26% 제한이 핵심</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>소수 지분 투자에 머물렀던 외국 금융기관의 전략적 투자·경영 참여 여지 확대 가능성</li> <li>현재 아직 검토 단계</li> </ul>
국영·공공부문 은행	제한적 개방 검토	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026년 2월, 인도 정부는 공공부문은행(Public Sector Bank)의 외국인 투자 한도를 20%에서 49%로 상향하는 방안을 협의 중임을 공식적으로 언급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>중장기적으로는 외국 자본의 대형 국영은행 투자 기회 확대 가능성</li> <li>현재는 관련 정책이 협의 및 검토 단계에 있는 것으로 파악</li> </ul>
은행 M&A 승인 기조	감독기관 심사 절차 유연화	<ul style="list-style-type: none"> <li>최근 해외 금융기관의 인도 은행 지분 인수 사례가 증가하는 추세를 보이고 있음</li> <li>인도중앙은행(Reserve Bank of India)이 사안별 예외 적용 및 승인 과정에서 과거 대비 보다 유연한 접근을 보이고 있는 것으로 평가</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>외국 금융기관 입장에서 신규 설립보다는 M&amp;A 또는 지분 인수 방식을 통한 시장 진입 가능성 확대</li> <li>규제당국의 운용상 유연성 확대 신호</li> </ul>
보험 운영 규제	운영 규제 완화	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024년 보험상품 규정 개정을 통해 일부 상품군에 대해 Use and File(상품 출시 후 사후 신고 방식) 제도가 도입되는 등 상품 승인 절차가 유연화됨</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>외국 보험사가 진출한 이후 상품 출시 및 운영 속도를 제고할 수 있는 환경이 조성되고 있는 것으로 평가</li> </ul>

자료: IBEF, RBI, Ministry of Finance, Press Information Bureau(PIB), Reuters, 삼일PwC경영연구원

미디어·엔터테인먼트

크래프톤

- 크래프톤의 인도 사업은 핵심 게임의 흥행 성과를 기반으로 투자, 콘텐츠, e스포츠를 병행 확대하고 있으며, 크리켓 게임, 현지 개발사 협업, 신규 게임 출시 등을 추진하며 사업 포트폴리오 다변화도 추진 중
  - 배틀그라운드 모바일 인디아(Battlegrounds Mobile India, BGMI)는 인도 내 누적 이용자 2억~2억5000만 명 수준의 사용자 기반을 확보했으며, BGMI 기반 인도 현지 e스포츠 대회 시리즈 2025는 4.8억의 누적 조회수를 기록. 이를 기반으로 크래프톤은 인도를 주요 성장 시장으로 설정하고 투자를 확대 중
- 향후 3~4년간 연 5천만 달러 규모의 투자를 계획하고 있으며, 투자 대상도 게임과 e스포츠에 한정하지 않고 핀테크·결제, 디지털 미디어 등으로 넓히고 있음. 최근 몇 년간 현지 기업에 대한 누적 투자액은 2억 달러 수준이며, 2025년 11월 누적 기준 인도 게임 및 관련 산업 투자액은 약 3천억 원으로 파악됨

넷플릭스

- 넷플릭스의 인도 사업은 2016년 인도 시장에 진출한 이후 현지 콘텐츠 투자와 제작 인프라 확충을 병행하며, 인도 오리지널과 현지 정서를 반영한 작품을 확대하는 방식을 취함
- 2018년 Sacred Games를 시작으로 Delhi Crime, Kota Factory 등 인도 기반 콘텐츠를 통해 현지 시청자층을 확보하는 한편, 인도 스토리의 글로벌 유통도 강화. 이후 타미어·텔루구어·말라얄람어·펀자브어 등 지역 언어 콘텐츠까지 넓히며 포트폴리오를 다변화함
- 인도 콘텐츠가 190여 개국으로 확산되며 현지 제작물이 글로벌 소비로 연결되는 구조를 구축했으며, 넷플릭스는 인도에서 현지 오리지널과 지역 언어 콘텐츠를 지속 확대하며 시장 입지를 강화하고 있음

금융

미래에셋증권

- 미래에셋증권은 2017년 인도법인을 설립한 뒤 2022년 온라인 트레이딩 플랫폼 m.Stock을 출시하며 리테일 고객 기반을 확대했음. 이후 디지털 리테일 기반을 먼저 구축한 뒤 현지 증권사 인수를 통해 오프라인 네트워크와 자산관리 기능을 결합하는 방식으로 확장을 추진 중
- m.Stock 출시 이후 2년이 되지 않은 2024년 2월 기준 리테일 고객 계좌 100만 개를 돌파했으며, 동 기간 동안 현지 온라인 증권사 8위, 전체 증권사 16위에 올라섰고, 일일 평균 거래량 214만 건, 고객자산 약 7300억 원, 신용잔고 약 1800억 원을 기록하며 사업 기반을 빠르게 확대
- 2023년 12월에는 현지 증권사 웨어칸 인수 계약을 체결했으며, 2024년 승인 절차를 거쳐 미래에셋웨어칸을 출범시킴. 2025년 말 기준 미래에셋웨어칸은 123개 지점과 320만 명의 고객을 확보해 대면·비대면 채널을 병행하는 영업체계를 구축했으며, 2026년 3월에는 통합 디지털 리서치 플랫폼을 출범시키는 등 브로커리지에서 WM·리서치로 사업 역량 고도화를 추진 중

신한은행

- 신한은행은 1996년 국내 은행 가운데 비교적 이른 시기에 인도에 진출해 2024년 4월 기준 6개 지점을 운영하고 있으며, 기업대출·무역금융·외환 등 법인금융을 기반으로 사업을 전개해 왔음. 또한 현지 파트너와의 제휴를 통해 리테일 고객 접점을 확보하는 방식을 취함
  - 2024년 4월 인도 학자금대출 1위 업체인 크레딜라에 약 1억 8천만 달러를 투자해 약 10% 지분을 확보했으며, 이를 계기로 인도 리테일 대출 부문에서 협업 기반을 마련
  - 현지 업체 및 대출중개 네트워크와의 제휴, 인도 정부의 우선순위 금융 참여 등을 통해 개인금융 기반을 넓혀 왔으며, 2025년 들어 성과가 가시화되며 개인 고객의 90% 이상이 현지인으로 구성됨
- 주택담보대출·자동차대출 등 상품군을 확대하고, 2025년에는 현지 핀테크와의 추가 협력, 양도성예금증서 발행을 통한 현지 자금조달, CRM센터 설립, HNW 대상 자산관리 진출까지 추진하는 등 기업금융 중심의 안정적 기반 위에 제휴형 리테일 확장과 사업 다각화를 추진 중임

HSBC

- HSBC의 인도 사업은 글로벌 네트워크를 활용한 기업금융 기반 위에 자산관리와 리테일 기능을 확장하는 방식으로 전개되고 있음
- 다국적기업과 인도 기업의 해외 M&A, 구조화무역 금융에서 강점을 축적해 왔으며, 최근에는 부유층 및 고액자산가 고객을 겨냥한 자산관리 사업을 핵심 성장축으로 삼고 있음
- 2025년 1월 RBI의 20개 신규 지정 승인으로 추가 시장 확장의 발판을 마련했으며, 신규 지정은 부유층 거점과 제조업 중심 도시 등을 중심으로 배치돼 글로벌 자산관리와 기업금융 수요를 함께 겨냥하고 있음
- HSBC India는 자산 기준 인도 민간은행 8위에 올라 있으며, 대출·여신은 전년 대비 26% 증가(2026년 3월 발표 기준)했고 3년 CAGR도 19.2%를 기록하였으며, 소매대출 포트폴리오도 최근 3년간 연평균 약 20% 성장하는 등 기업금융 경쟁력과 자산관리·리테일 확장을 결합한 성장 모델을 보여주고 있음

# 04

## 국내 기업의 인도 진출 전략 방향과 시사점



## 4.1 인도 시장 진출을 위한 공통 전략 방향

### 인도 시장, 현지 생산 기반 및 공급망 참여 중심 진출 전략 필요

인도 시장은 정책적 개방 기초와 산업 구조 고도화를 기반으로 중장기 성장 잠재력이 높은 시장으로 평가되며, 글로벌 공급망 재편 흐름 속에서 주요 생산 및 소비 거점으로서의 중요성이 지속적으로 확대되고 있다. 다만 산업별 규제 체계, 인허가 요건, 현지화 요구 등 제도적 진입 장벽이 존재하며, 정책 또한 전면적 개방보다는 특정 산업을 중심으로 단계적으로 추진되고 있다는 점에서 진출 전략 수립 시 신중한 접근이 요구된다.

이러한 환경을 고려할 때 인도 시장 진출의 핵심은 단순 수출이 아닌 현지 생산 기반과 공급망 참여 구조를 사전에 설계하는 것이다. 특히 제조업 및 인프라 중심 산업에서는 정부가 생산연계 인센티브(PLI) 등 다양한 정책을 통해 현지 투자를 유도하고 있으며, 대부분의 인센티브는 일정 수준 이상의 투자, 생산 실적, 현지 부가가치 요건을 충족해야 적용 가능하다. 이에 따라 초기 단계부터 현지 생산을 전제로 한 진입 전략을 수립하지 않을 경우 정책 수혜와 가격 경쟁력 확보가 제한될 가능성이 높다.

실행 측면에서는 현지 기업 또는 글로벌 기업과의 협력을 기반으로 한 단계적 진입 전략이 현실적인 접근으로 평가된다. 초기에는 수출 또는 제한적 공급을 통해 시장 진입 가능성을 검토하고, 이후 합작투자(JV) 또는 생산 거점 구축을 통해 현지화 수준을 점진적으로 확대하는 방식이 일반적이다. 특히 이미 인도 내 생산 기반을 보유한 글로벌 기업의 공급망에 편입되는 전략은 초기 투자 리스크를 낮추면서 시장 진입 속도를 높일 수 있는 방안으로 활용 가능하다.

또한 인도 시장은 가격 민감도가 높아 기술 경쟁력뿐 아니라 가격 경쟁력과 현지화 수준이 함께 고려되어야 한다. 이에 따라 원가 경쟁력 확보를 위한 현지 조달 확대, 생산 효율화, 공급망 최적화 전략이 병행되어야 하며, 제품 및 서비스 역시 시장 특성에 맞춘 사양 조정이 요구된다. 특히 일부 산업에서는 고성능·프리미엄 전략보다 중저가·대량 공급 중심의 접근이 보다 현실적인 선택지로 작용할 수 있다.

아울러 인도는 주별로 산업 정책, 인센티브, 인프라 수준이 상이한 특징을 가지고 있어 진출 지역 선정이 사업 성과에 직접적인 영향을 미칠 수 있다. 전자, 자동차, 물류 등 주요 산업은 특정 클러스터를 중심으로 공급망이 형성되어 있으므로, 해당 지역 내 기존 산업 생태계를 활용하는 접근이 필요하다. 동시에 행정 절차, 토지 확보, 전력 및 물류 인프라 등 운영 환경에 대한 사전 검토가 요구된다.

이러한 상황을 고려할 때, 인도 시장 진출 전략은 초기 진입 방식, 투자 시점, 현지화 수준을 단계적으로 설계하는 접근이 요구된다. 이에 따라 기업은 개별 여건과 섹터별 사업 환경, 규제 및 인허가 요건, 파트너십 구조 등을 종합적으로 반영하여 진출 전략을 최적화할 필요가 있다.

## 한국 기업을 위한 인도 시장 핵심 체크포인트



### 현지 생산/ 현지 조달

- **현지화 로드맵 수립:** 인도는 완제품 수입에는 높은 관세를, 부품·소재 수입에는 상대적으로 낮은 관세를 부과하는 역관세구조이자, PLI 인센티브나 정부 조달 참여도 인도 내에서 직접 생산하는 기업에게 우선적으로 혜택을 주는 구조. **현지 생산·조립을 전제로 한 진입 구조 설계와, 현지 조달 비율 확대를 포함한 '중장기 현지화 로드맵 수립' 필요**



### 주(州) 선택 중요성

- **주별 특성 및 현지 정보 파악:** 주별로 인센티브·전력 요금·인허가 기간이 상이하며, 실제 인허가의 처리 속도나 주정부 협의 관행 등은 공개된 자료로는 판단이 어려우므로, 현지 신뢰성 있는 전문가들의 역할이 매우 중요. **초기부터 현지 전문가들의 involvement를 확보하는 것이 필수**



### 현지 파트너/JV 구조에 대한 충분한 고려

- **JV·협력 구조에 대한 고려:** 지분 규제·공공 발주 구조상 JV 구성이 필수인 산업이 있고, 유통망·시장 확대 측면에서 JV 구조가 유리한 산업이 있으므로, **산업 별 현지 특성/조건에 따라 전략적 진출 구조에 대한 면밀한 검토 필요**
- **파트너 리스크 관리:** 인도에서 JV 분쟁 사례는 적지 않으며, 지분 구조·경영권 배분·Exit 조건 등을 진출 전 단계에서 **명확히 구조화** 하는 것이 중요



### 가격 경쟁력 vs 프리미엄

- **가격 전략에 대한 고려:** 인도 시장에 수용 가능한 Pricing 전략이 필요하며, 인도 시장의 경우 품질 및 브랜드 차별성이 체감되면 프리미엄을 수용하므로, **제품 및 서비스의 특성에 대한 '인도 소비자 수용성'을 고려한 Pricing 전략 수립 필요**



### 규제 대응 역량

- **인도 진출 초기부터 현지 규제에 대한 철저한 검토 및 지속적인 모니터링 필요:** 이전가격 세무조사·GST 환급 지연·관세 분류 재해석 등에 대해 **한국의 인도 전문가와 현지 인도 전문가들의 종합적인 검토가 필요**하며, 이러한 규제 환경의 변화를 단순한 '대응' 관점이 아닌, **'현지 비즈니스 전략에의 변화' 관점으로도 바라보는 것이 중요**

## PwC India Partner's Comment



실제로 한국 기업들을 자문하다 보면 자주 마주하게 되는 상황이 있습니다. 본사의 기준으로 주(州)를 선정한 후 현지에서 조건이 전혀 다르다는 것을 뒤늦게 발견하는 경우이며, 현지 생산 전환 시점을 정하지 않고 수출 방식으로 진입했다가 관세·인센티브 수혜에서 구조적으로 불리해지는 경우도 있습니다.

인도 시장의 기회는 분명하지만, 그 기회를 각 기업의 조건에 맞게 구체화하는 과정에서, 본사 기준이 아닌 인도 현지 조건에서 역으로 사업 구조를 설계하는 접근이 필요한 시장입니다.



**Sivam Subramanian**

PwC India, 한국 담당 파트너

## 4.2 산업별 진출 전략 및 시사점

### - 정책 연계형 진출 가능 산업

#### 4.2.1 첨단 제조 산업

##### ㉠ 전기차

###### 정책 연계와 더불어 영역별 차별화된 진입 전략 필요

인도 전기차 산업은 에너지 전환 정책과 제조업 육성 전략이 결합되면서 성장하고 있는 분야로, 정부의 보급 확대 정책과 생산 유도 정책이 병행되어 추진되고 있다. 이에 따라 전기차 시장은 완성차, 부품·배터리, 인프라 등 세부 영역별로 상이한 사업 환경이 형성되고 있으며, 영역별로 접근 방식 또한 구분할 필요가 있다.

완성차 분야의 경우 인도 정부가 현지 생산을 전제로 한 산업 정책을 유지하고 있어 외국 기업은 단독 진출보다는 현지 기업과의 합작 생산이나 현지 생산 기반 구축을 통해 시장에 진입하는 경우가 일반적이다. 다만 인도 전기차 시장은 이륜차 및 삼륜차 중심으로 형성되어 있으며 차량 가격대가 낮고 경쟁이 치열한 특성을 보이고 있어, 완성차 중심의 직접 진출은 수익성 확보 측면에서 제한적으로 접근하는 것이 필요하다.

부품 및 배터리 분야는 상대적으로 진입 가능성이 높은 영역으로, 특히 배터리 셀, 전력전자 부품, 고성능 소재 등 일부 핵심 분야에서 기술 격차가 존재한다. 이에 따라 완성차 업체 또는 Tier1 공급망에 부품을 납품하거나, 배터리 소재·모듈·전력전자 부품 중심으로 공급망에 참여하는 방식이 현실적인 접근으로 나타난다. 다만 가격 경쟁이 강한 시장 특성을 고려할 때 범용 부품보다는 고부가가치 부품 또는 특정 기술 기반 제품 중심으로 접근하는 것이 필요하다.

전기차 인프라 분야에서는 충전 인프라와 전력 연계 설비를 중심으로 시장이 형성되고 있으며, 공공 투자와 민간 참여가 병행되고 있다. 이에 따라 충전기 설비 공급, 전력 설비, 에너지 관리 시스템 등 장비 및 솔루션 중심의 공급 형태로 시장 참여가 가능하다. 특히 인프라 분야는 완성차 대비 현지 생산 요구 수준이 상대적으로 낮은 영역으로, 프로젝트 단위 공급 또는 기술 협력 형태의 접근이 활용될 수 있다.

##### ㉡ 전자

###### 정책·공급망 변화 기반 현지 생산 및 공급망 참여 전략 고려

인도 전자 산업은 정부의 제조업 육성 정책과 글로벌 공급망 재편 흐름이 결합되면서 성장하고 있는 분야로 평가된다. 인도 정부는 전자 제조를 전략 산업으로 지정하고 생산연계 인센티브 (PLI) 정책을 통해 스마트폰, 전자부품, 디스플레이 등 주요 분야의 제조 역량 강화를 추진하고 있다. 이러한 정책은 글로벌 전자기업의 인도 내 생산 확대를 유도하는 동시에 전자 부품 및 소재 산업의 현지 공급망 구축을 촉진하는 방향으로 작용하고 있다.

국내 기업 입장에서는 전자 부품 및 소재 공급망 참여 가능성을 검토할 필요가 있다. 현재 인도는 스마트폰을 중심으로 전자제품 생산이 확대되고 있으나, 디스플레이 및 일부 고부가 전자 소재 분야는 아직 산업 기반이 제한적이다. 이는 관련 기술 경쟁력을 보유한 해외 기업에 일정 수준의 협력 기회를 제공하는 요인으로 평가된다.

또한 인도 정부가 전자 제조 확대를 위해 현지 생산 기반 구축을 지속적으로 유도하고 있다는 점에서, 단순 제품 수출보다는 현지 생산 거점 구축, 현지 기업과의 합작 투자, 또는 글로벌 전자기업의 현지 생산 공급망 참여를 통한 시장 진입 전략이 보다 현실적인 접근으로 평가된다.

아울러 인도 전자 산업은 스마트폰 조립 및 생산을 중심으로 성장하고 있으며, 이를 기반으로 디스플레이 등 관련 산업으로의 확장이 점진적으로 이루어지고 있다. 다만 인도 전자 시장은 가격 경쟁이 치열하고 소비자의 가격 민감도가 높은 특성을 보이고 있어, 비용 경쟁력 확보가 중요한 요소로 작용할 가능성이 높다. 더불어 고부가가치 부품 및 소재 분야에서는 기술 경쟁력을 기반으로 한 차별화 전략이 요구되며, 시장 세그먼트별로 상이한 접근이 필요하다.

### ③ 반도체

#### 첨단 제조제한속 후공정· 장비 중심 단계적 진입 전략 고려

인도 반도체 산업은 정부 주도의 육성 정책이 추진되고 있으나 첨단 파운드리 제조 기반은 아직 형성 초기 단계에 있으며, 이에 따라 첨단 제조 영역은 중장기적 접근이 요구된다. 반면 후공정(OSAT) 및 장비·소재 분야에서는 정책 수요와 연계된 사업 기회가 형성되고 있어, 현재 형성된 산업 구조 내에서 접근 가능한 영역을 중심으로 진입 전략을 검토할 필요가 있다.

후공정 분야는 인도 정부가 패키징 및 테스트 중심의 산업 생태계 구축을 우선적으로 추진하고 있는 영역으로, 관련 설비, 공정 기술, 운영 노하우를 보유한 기업의 참여가 가능한 분야이다. 이에 따라 후공정 관련 장비 공급, 공정 기술 협력, 또는 프로젝트 단위 참여 방식으로 시장 접근이 이루어질 수 있다. 장비 및 소재 분야는 반도체 제조 기반 구축 과정에서 필수적으로 수요가 발생하는 영역으로, 공정 지원 장비 및 패키징 관련 장비, 기초 소재를 중심으로 초기 수요가 형성되고 있다. 글로벌 장비 기업이 이미 진입해 있는 시장 환경을 고려할 때, 특정 공정 또는 후공정 중심 장비에서의 선택적 접근이 가능하다.

설계 분야는 글로벌 반도체 기업의 연구개발 거점이 형성된 영역으로, 설계 서비스, IP 협력, 연구개발 협업 중심의 접근이 가능하다. 이에 따라 인도 반도체 산업은 진출 영역에 따라 접근 방식과 투자 시점을 구분하여 단계적으로 전략을 설계할 필요가 있다.

단기적으로는 후공정 장비 공급, 설계 협력, 프로젝트 단위 기술 참여 등 비교적 진입 장벽이 낮은 영역을 중심으로 시장 접점을 확보하는 접근이 가능하다. 중장기적으로는 인도 내 반도체 투자 프로젝트와 연계한 장비·소재 공급 확대, 현지 기업과의 협력 기반 강화, 나아가 현지 생산 기반 구축까지 단계적으로 검토할 수 있으나, 산업 생태계 형성 수준에 따라 제한적으로 접근할 필요가 있다.



“

인도 제조업은 '완제품의 나라'에서 '공급망의 나라'로 바뀌어가고 있습니다. 자동차·전기차 분야가 대표적입니다. EV 부품 인센티브, 핵심 소재 지원 등 최근 정책들은 완성차 조립을 넘어 공급망 현지화로 무게중심이 옮겨가고 있음을 보여주며, 인도가 제조업 경쟁력의 핵심을 완제품이 아닌 생태계 장악력에서 찾고 있음을 시사합니다.

한국 기업들이 완제품 시장 규모를 보고 들어오시는 경우가 많은데, 지금 인도 정부가 원하는 것은 이 공급망의 빈칸을 채워줄 파트너입니다. 그래서 한국 기업 관계자분들께서 '어떤 완제품을 팔 것인가'보다 '인도 공급망에서 어떤 포지션을 잡을 것인가'를 먼저 고민해 보시는 것도 좋을 것이라고 생각합니다.

**Vinod Kumar**

PwC India, Manufacturing Sector Partner

## 4.2.2 AI · 디지털 인프라 산업

### ① 데이터센터 · 클라우드 인프라

#### 장비·설비 공급 및 기술 협력 중심의 공급망 참여 기회 존재

인도 데이터센터 및 클라우드 인프라 산업은 디지털 경제 성장과 정부의 디지털 정책 추진을 배경으로 확대되고 있는 분야이다. 인도는 대규모 인터넷 사용자 기반과 모바일 중심의 디지털 서비스 이용 증가로 데이터 처리 및 저장 수요가 빠르게 증가하고 있으며, 이에 따라 데이터센터 인프라에 대한 수요도 함께 확대되고 있다. 또한 데이터 현지화 정책에 따라 일부 산업에서 데이터의 국내 저장 요구가 강화되며 데이터센터 투자 확대를 촉진하고 있다.

국내 기업 입장에서는 데이터센터 구축과 관련된 인프라 장비 및 기술 공급 분야를 중심으로 시장 참여 가능성을 검토할 수 있다. 데이터센터 구축에는 서버, 전력 설비, 냉각 시스템, 네트워크 장비, 보안 솔루션 등 다양한 요소가 포함되며, 인도에서도 주요 도시를 중심으로 관련 투자가 진행되고 있다. 이는 전력 설비, 냉각 시스템, 네트워크 장비 등 특정 분야에서 경쟁력을 보유한 기업에 공급망 참여 기회를 제공하는 환경으로 평가된다.

또한 인도 내 일부 주 정부는 데이터센터 유치를 위해 세제 혜택, 전력 지원, 토지 제공 등의 정책을 운영하고 있으며, 글로벌 클라우드 기업과 데이터센터 운영 기업들이 주요 거점을 중심으로 투자를 확대하고 있다. 이에 따라 시장 진입은 단독 사업보다는 기존 사업자와의 협력, 또는 특정 장비·기술 공급 중심으로 이루어지는 사례가 일반적인 것으로 나타난다.

아울러 전자상거래, 핀테크, 디지털 결제, 온라인 콘텐츠 산업 등의 성장에 따라 클라우드 인프라 수요도 함께 증가하고 있다. 다만 클라우드 서비스 분야는 글로벌 사업자의 시장 지배력이 높다는 점을 고려할 때, 신규 진입보다는 인프라, 운영 지원, 보안 및 데이터 관리 등 연관 영역에서의 참여가 보다 현실적인 접근으로 평가된다.

이에 따라 국내 기업은 데이터센터 장비 및 설비 공급, 기술 협력, 일부 프로젝트 단위 참여 등 구체적인 분야를 중심으로 인도 데이터센터 및 클라우드 인프라 산업과의 협력 가능성을 검토할 수 있다.

### ② 전력망 인프라

#### 수요 증가·재생에너지 확대 기반 공급망 참여 검토

인도 전력망 인프라 산업은 경제 성장과 전력 수요 증가, 재생에너지 확대 정책을 배경으로 지속적인 확충이 이루어지고 있는 분야이다. 산업화와 도시화 진전에 따라 전력 수요가 증가하고 있으며, 특히 태양광·풍력 등 재생에너지 비중 확대에 따라 송배전망의 안정성 확보와 운영 효율성 개선 필요성이 확대되고 있다. 이에 따라 송전망 확충, 배전망 현대화, 스마트그리드 도입 등이 주요 정책 과제로 추진되고 있다.

이러한 환경을 고려할 때 국내 기업은 송배전 설비 및 전력 기자재 공급 분야를 중심으로 시장 참여 가능성을 검토할 수 있다. 특히 인도 전력망은 지역 간 인프라 수준의 격차가 크고 노후 설비 비중도 높기 때문에 변압기, 차단기, 전력 케이블, 보호계전 시스템, 에너지 관리 시스템(EMS) 등 교체 및 고도화 수요가 지속적으로 발생하고 있다. 이에 따라 해당 분야에서 기술 경쟁력을 보유한 기업은 프로젝트 단위 납품 또는 프로젝트 공급망 참여 형태의 진출을 검토할 수 있다.

또한 전력망 확충 사업은 공공 투자와 민간 참여가 병행되는 방식으로 추진되고 있으며, EPC 방식(설계·조달·시공을 일괄 수행하는 통합 프로젝트 수행 방식, Engineering, Procurement, and Construction) 및 민관협력(PPP) 형태의 프로젝트가 다수 존재한다. 이에 따라 단독 진출보다는 현지 기업, 글로벌 EPC 사업자와의 협력, 또는 기자재 공급사로서의 참여를 중심으로 시장 접근 전략을 고려할 수 있다. 특히 대형 프로젝트의 경우 주요 설비 납품이나 특정 공정 참여 형태로 진입이 이루어지는 사례가 나타나고 있다.

아울러 재생에너지 확대에 따른 계통 안정성 확보 필요성이 증가하면서 전력망 운영의 디지털화 수요도 확대되고 있다. 이에 따라 스마트그리드, 에너지 저장장치(ESS), 전력 운영 소프트웨어, 계통 안정화 솔루션 등 분야에서도 점진적인 사업 기회가 형성되고 있으며, 관련 기술을 보유한 기업은 파일럿 프로젝트 참여 또는 기술 협력 형태의 진출도 고려해볼 수 있다.

한편 인도 전력망 산업은 공공 중심의 발주 특성으로 인해 프로젝트별로 접근 방식이 달라지는 경향이 있다. 이에 따라 사업 추진 시에는 개별 프로젝트 특성과 발주 방식에 대한 고려가 필요하다.



인도는 지금 디지털 인프라와 전력망을 동시에 짓고 있는, 말 그대로 'AI 인프라 건설의 시대'입니다.

데이터센터만 봐도, 하이퍼스케일러들이 들어오면서 수요는 확실한데 현지 공급 생태계는 아직 따라가지 못하고 있습니다. 전력 설비, 냉각 시스템, 네트워크 장비, 보안 솔루션 — 데이터센터 하나를 만드는 데 필요한 밸류체인 중 한국 기업이 역할을 할 수 있는 부분이 많을 수 있습니다.

전력망도 마찬가지입니다. 송배전 설비 노후화와 재생에너지 확대가 맞물리면서, 변압기부터 에너지 관리 시스템까지 교체·고도화 수요가 계속 나타나고 있습니다.

한국 기업들에게 중요한 것은 거대한 AI 인프라 시장에서 차별화된 기술 포지션을 잡는 것입니다. 질문을 '어디에 납품할까'에서 '이 생태계 안에서 어떤 역할을 맡을까'로 바꿔보시면, 기업들의 전략적 옵션이 훨씬 넓어집니다. 또한 현실적으로 사업성을 실제로 좌우하는 세무 구조에 대해서도 체계적인 검토가 필요하며, 건설 비용에 대한 GST 매입세액공제 여부도 지속적으로 최신 정보를 확인해야 합니다. 즉, 포지셔닝·입지·전력·세무 구조를 먼저 설계하는 것이 올바른 순서입니다.

**Rajnil Mallik**

PwC India, AI & Digital Infrastructure Sector Partner

## 4.2.3 교통·물류 인프라 및 조선·선박 산업

### ① 교통 인프라

#### 프로젝트 기반 장비·시스템 공급 중심 진입 고려

인도 교통 인프라 시장에서 국내 기업은 대형 건설 사업 직접 참여보다는 철도 시스템, 신호·통신 장비, 공항 운영 설비, 교통 관제 시스템 등 장비 및 시스템 공급 중심으로 시장 참여 가능성을 검토할 수 있다. 특히 프로젝트 단위로 발주가 이루어지는 특성을 고려할 때, 특정 공정 또는 기술 영역에 참여하는 방식이 일반적인 진입 형태로 나타난다.

이러한 진입 구조는 인도 교통 인프라 사업이 공공 주도의 대규모 프로젝트 중심으로 추진되는 데에서 기인한다. 인도 정부는 도로, 철도, 항만, 공항 등 주요 인프라 확충을 국가 경제 전략의 핵심 과제로 설정하고 있으며, 국가 인프라 파이프라인(NIP) 등을 통해 교통·물류 인프라 구축을 추진하고 있다. 이에 따라 다양한 프로젝트가 지속적으로 발주되고 있으나, 사업 참여는 발주 방식과 경쟁 입찰 방식에 따라 선별적으로 이루어지는 특징을 보인다.

한편 도시화 확대에 따라 도시철도 및 스마트 교통 인프라 구축이 병행되고 있으며, 지능형 교통 시스템(ITS), 교통 관제 및 운영 시스템 등 디지털 기반 교통 인프라 수요도 증가하고 있다. 이러한 분야는 인프라 건설과 달리 기술 및 시스템 중심의 접근이 가능한 영역으로, 관련 기술을 보유한 기업은 솔루션 공급 또는 프로젝트 참여 형태의 진출을 고려할 수 있다.

또한 물류 효율성 개선을 위한 철도 화물 운송 확대와 항만·내륙 물류 인프라 구축이 함께 추진되면서, 철도 화물 시스템, 물류 자동화 설비, 항만 하역 장비 등에서도 장비 공급 중심의 시장 참여가 이루어지고 있다.

이에 따라 국내 기업은 교통 인프라 전반에 대한 직접 진출보다는 프로젝트 기반 장비 및 시스템 공급, 디지털 교통 인프라 기술 참여, 물류 인프라 관련 설비 공급 등 구체적 분야 중심으로 접근하는 전략이 현실적인 것으로 평가된다.



## ㉔ 물류 인프라

### 효율화 중심 설비·디지털 공급 기반 선택적 진입 필요

인도 물류 인프라 산업은 제조업 확대와 전자상거래 성장에 따라 물류 수요가 빠르게 증가하고 있으나, 지역 간 인프라 격차와 운영 효율성 측면에서는 여전히 한계를 보이고 있다. 특히 물류 이동량 증가에 비해 운송 및 보관 효율이 낮은 구간이 존재하며, 이를 개선하기 위한 물류 거점 확충과 운영 체계 고도화가 병행되고 있다.

이러한 특성으로 인해 인도 물류 인프라는 대형 인프라 개발과 물류 운영 효율 개선이 함께 추진되고 있다. 내륙 컨테이너 기지(Inland Container Depot, ICD), 물류단지, 다양한 운송 수단이 연계된 멀티모달 물류 허브 구축이 확대되는 한편, 물류센터 운영 효율화를 위한 자동화 설비와 관리 시스템 도입도 점진적으로 이루어지고 있다.

물류 인프라 구축 사업은 공공 및 대형 사업자 중심으로 추진되는 경우가 많아, 인프라 개발 자체에 대한 직접 진입보다는 특정 설비 및 기술 공급 중심의 참여가 일반적인 참여 방식으로 평가된다. 대형 건설사 또는 종합 엔지니어링 역량을 보유한 기업의 경우 일부 프로젝트에서 직접 참여도 검토될 수 있다. 단, 발주 구조, 사업자 선정 요건, 현지 파트너십 요구 등과 지역별 인프라 수준 및 프로젝트 여건에 따라 사업 환경이 상이하게 나타날 수 있다.

이러한 환경을 고려할 때 국내 기업은 물류센터 자동화 설비, 컨베이어 및 분류 시스템, 창고 관리 시스템(WMS), 물류 추적 및 공급망 관리 솔루션 등 운영 효율화와 직접적으로 연결되는 영역을 중심으로 시장 참여 가능성을 검토할 수 있다. 또한 항만·철도 연계 물류 확대에 따라 하역 장비, 철도 화물 관련 설비 등에서도 프로젝트 단위 납품 형태의 진출이 이루어질 수 있다. 아울러 전자상거래 확대에 따른 물류 디지털화 수요 증가로 인해 물류 데이터 관리, 배송 추적 시스템, 자동화 기반 운영 기술 등에서도 기술 협력 및 솔루션 공급 중심의 접근이 가능하다.

이에 따라 국내 기업은 물류 인프라 개발 자체보다는 물류 운영 효율화 설비, 디지털 물류 시스템, 운송 연계 장비 등 세부 영역 중심으로 선택적으로 접근하는 전략이 보다 현실적인 것으로 평가된다.

## ㉕ 조선·선박

### 공공 발주 특성 기반 기자재· 기술 공급 중심 진입 고려

인도 정부는 해양 산업 육성과 방산 역량 강화를 위해 조선 산업을 전략 산업으로 육성하고 있으며, Sagarmala Programme 등을 통해 항만 및 연안 물류와 연계된 선박 수요를 확대하고 있다. 이러한 시장은 사업 참여 방식에 따라 크게 ① 해군 및 공공 발주 선박, ② 상선 및 상업용 선박 ③ 항만·연안 운송 및 작업선 등으로 구분할 수 있다.

이 중 해군 함정 및 공공 발주 선박은 현지 조선소 중심으로 사업이 추진되어 직접적인 진입이 제한적인 반면, 항만 지원선, 연안 운송선, 해양 작업선 등 특수 선박 분야는 상대적으로 다양한 사업 참여 방식이 가능한 영역이다.

또한 인도 조선 산업은 대형 상선 건조보다는 중소형 선박 및 특수선 중심으로 발전해 왔으며, 고부가가치 선박 설계 및 핵심 기자재 등 일부 핵심 분야에서는 해외 기술 의존도가 존재한다. 이에 따라 엔진, 추진 시스템, 전장 시스템, 고부가 장비 등 주요 선박 기자재 분야를 중심으로 기술 기반의 공급망 참여 기회가 형성되고 있다.

이러한 상황을 고려할 때 국내 기업은 기자재 공급, 설계 협력, 특정 시스템 납품 등 부분 참여 형태를 중심으로 시장 접근을 검토할 수 있다. 특히 중소형 특수선 분야에서는 프로젝트 단위 협력이나 기술 기반 참여가 이루어질 수 있으며, 항만 및 연안 물류 확대와 연계된 선박 수요도 관련 기회를 제공하는 요소로 작용할 수 있다.

인도 조선 산업은 공공 발주 비중이 높기 때문에 사업 참여는 발주 방식 및 정책 방향에 크게 좌우된다. 이에 따라 시장 접근 시에는 현지 조선소 또는 관련 사업자와의 협력, 공급망 참여 중심의 접근이 일반적인 방식으로 고려될 수 있다.



인도 물류 시장은 물동량은 폭발적으로 느는데, 현장의 운영 효율은 아직 많이 못 따라가고 있습니다. 이젠 곧 디지털 물류 솔루션 시장이 급격히 열린다는 뜻이고, 한국 기업들이 이미 갖고 있는 자동화·WMS 기술력이 그대로 경쟁력이 되는 시장입니다. 다만 주(州)마다 인프라 수준과 관행이 전혀 다르기 때문에, 전국 단위보다 특정 거점부터 레퍼런스를 만들어가는 접근을 권합니다.

조선·해양은 한국 대형 조선사들이 이미 인도 정부와 협상 테이블에 앉아 있는 단계입니다. 주목하실 점은, 조선소가 세워지면 선박 블록·엔진 부품·전장·항만 장비 등 수십 개의 공급망 포지션이 함께 열린다는 것입니다. 한국 중견·중소 기자재 기업들에게는 대형사의 인도 진출이 곧 공급망 진입의 기회로 연결됩니다.

다만 인도 방산·공공 발주는 기술 이전과 현지 제조 비율 요구가 매우 구체적이므로, 협상 초기부터 이 조건들을 사업 구조에 반영해서 설계하는 것이 핵심입니다.

### **Ashish Pandey**

PwC India, Logistics, Infra and Ship building Sector Partner

## 4.3 산업별 진출 전략 및 시사점

### - 소비 고도화·시장 성장 기반 진입 산업

#### 4.3.1 프리미엄 소비 산업

##### ㉠ 뷰티·퍼스널케어

성분 중심 소비 고도화속  
기능성·가성비 중심 진입  
고려

인도 화장품 및 퍼스널케어 시장은 가격 민감도가 유지되는 가운데 성분 안전성, 효능, 브랜드 신뢰도, 온라인 리뷰 등을 함께 고려하는 방향으로 소비 패턴이 고도화되고 있다. 이에 따라 초고가 럭셔리보다는 기능성과 가격 경쟁력을 갖춘 중저가에서 중고가 제품군에서 수요가 형성되고 있다. 또한 자연 유래 성분 기반 제품에 대한 선호가 확대되며 클린뷰티 및 인도 전통 의학·건강 관리 체계인 아유르베다(Ayurveda) 친화적 소비 트렌드와의 접점이 형성되고 있다.

이러한 환경은 한국 화장품의 일부 제품군과 맞닿아 있으며, 저자극 성분 기반 스킨케어, 클렌징, 바디·헤어케어 제품 등은 인도 소비자의 성분 중심 소비 성향과 접점을 형성하고 있다. 특히 병풀, 쌀 추출물, 프로폴리스 등 자연 유래 성분 기반 제품은 차별화 요소로 작용할 가능성이 있다.

시장 측면에서는 K-뷰티에 대한 인지도 확대와 함께 일부 제품군에서 실제 소비로 이어지는 흐름이 나타나고 있으며, 이에 따라 일부 제품군을 중심으로 초기 수요 기반이 형성되는 단계로 볼 수 있다. 유통 구조는 온라인 중심으로 빠르게 재편되고 있으며, 뷰티 전문 플랫폼 니카(Nykaa), 아마존 인디아(Amazon India), 패션·라이프스타일 플랫폼 민트라(Myntra) 등 이커머스 플랫폼과 인플루언서·리뷰 기반 소비 환경은 신규 브랜드 노출 확대에 긍정적으로 작용하고 있다.

제품 전략 측면에서는 스킨케어 중심 접근과 함께 기능성 퍼스널케어 제품을 병행하는 구성이 현실적인 것으로 보인다. 퍼스널케어 제품은 반복 구매가 가능한 특성상 일부 품목에서 안정적인 매출 기반을 형성할 수 있으며, 초기 시장 반응을 바탕으로 카테고리 확장이 가능한 영역이다.

다만 시장 진입 과정에서는 제품 등록, 라벨링 기준, 현지 대리인 지정 등 제도적 요건을 충족해야 하며, 가격 경쟁 및 유통 구조를 고려한 제품 포지셔닝이 필요하다. 이에 따라 초기에는 특정 기능성 제품군 중심으로 시장 반응을 확인한 후 제품군과 유통 채널을 단계적으로 확대하는 접근이 적절한 접근으로 볼 수 있다.

##### ㉡ 식품·음료

가격 민감·식문화 다양성  
기반 카테고리 선택형 진입  
필요

인도 식품·음료 시장은 성장 잠재력이 높은 시장으로 평가되지만, 가격 민감도가 높고 지역별 식문화 차이가 크기 때문에 제품 카테고리 및 가격대에 따라 시장 접근 난이도가 달라지는 특징이 있다. 특히 전통 식문화의 영향이 강한 시장인 만큼, 모든 제품군이 동일하게 확산되기 보다는 일부 카테고리를 중심으로 선택적 수요가 형성되는 경향을 보인다.

이러한 시장 특성을 고려할 때 한국 기업은 냉동식품, 라면·간편식, 건강식 및 발효식품 등 일부 세부 영역을 중심으로 사업 기회를 모색해볼 수 있다. 냉동식품은 콜드체인 인프라가 일부 지역을 중심으로 확충되면서 가정 내 간편 조리 수요 증가와 연결되는 분야이며, 라면 및 즉석식품은 도시 젊은 소비층을 중심으로 편의성 기반 소비가 확대되는 흐름과 맞물려 있다. 또한 건강식 및 발효식품은 천연·기능성 식품 선호와 일정 부분 접점을 형성하는 영역이다.

특히 인도 식품 시장은 비브랜드 또는 전통 유통 비중이 여전히 높아, 도시화 및 소득 증가와 함께 일부 카테고리에서 브랜드 제품 수요가 점진적으로 확대되는 흐름이 나타나고 있다. 이러한 환경은 특정 제품군을 중심으로 시장 반응을 확인하며 단계적으로 확장하는 접근이 가능한 시장으로 이해할 수 있다.

유통 측면에서는 전통 유통망보다는 이커머스, 식품 전문 유통채널, 배달 및 퀵커머스 플랫폼을 활용한 접근이 비교적 현실적인 진입 방식으로 나타난다. 초기에는 수입 유통 파트너를 통한 제품 공급과 함께 온라인 채널 중심의 판매 구조를 구축하는 방식이 활용되고 있으며, 이후 일부 오프라인 채널과 병행 확대되거나 제품군 확대와 유통 채널 다변화로 이어지는 사례가 나타나고 있다.

또한 시장 진입 과정에서는 FSSAI 인증, 성분 기준, 라벨링 요건 등 제도적 절차를 충족해야 하며, 종교 및 식문화 요소를 고려한 제품 설계가 필요하다. 이에 따라 특정 제품군 중심의 진입 이후 소비 반응을 기반으로 제품군을 조정하거나 현지화하는 방식도 고려해볼 수 있다.



인도의 뷰티 시장은 소비자들이 성분·리뷰·효능까지 따지기 시작했기 때문에, 중고가 구간에서 ‘성분 기반 프리미엄’을 확고히 잡는다면, 더 빠르게 성장할 것으로 보입니다.

특히 멀티브랜드 포트폴리오를 가진 한국 뷰티 기업의 경우, 기능성 스킨 케어로 Nykaa 등 온라인 채널에서 먼저 반응을 잡고 카테고리를 넓혀가는 접근이 가능합니다.

식품은 라면·스낵 등 포트폴리오가 넓은 기업일수록, 하나의 히트 카테고리로 유통망과 브랜드 인지도를 확보한 뒤 인접 카테고리 확장하는 경로가 유리합니다. 다만 FSSAI 인증, 종교별 식이 제한, 지역별 맛 선호가 모두 다르기 때문에 제품 설계 단계부터 현지화를 전제로 가야 합니다.

두 산업 모두, 델리·뭄바이 등 인구 1,000만 명 이상의 Tier 1 도시 6개에만 집중하면 시장의 절반 이상을 놓칠 수 있습니다. 이커머스와 퀵커머스의 확산으로 Tier 2 도시의 소비자 접근성이 높아졌고, 글로벌 브랜드 간 경쟁도 아직 치열하지 않습니다. 따라서 유리한 지역을 체계적으로 검토하고 진입 순서를 정하는 것이 필요합니다.

### **Ravi Kapoor**

PwC India, Retail & Consumer Sector Partner

## 4.3.2 콘텐츠 · 디지털 서비스 산업

### ① 미디어 · 엔터테인먼트

#### OTT 플랫폼 기반 콘텐츠 공급 · 협력 중심 진입 고려

인도 미디어 · 엔터테인먼트 시장에서 한국 기업은 독자 플랫폼 진출보다는 OTT 플랫폼과의 콘텐츠 공급 및 협력 방식으로 시장 접근을 모색하는 것이 일반적인 진입 형태로 나타난다. 넷플릭스(Netflix), 아마존 프라임 비디오(Amazon Prime Video), 디즈니+ 핫스타(Disney+ Hotstar), 지오시네마(JioCinema) 등 주요 플랫폼이 이미 시장을 선점하고 있는 상황을 고려할 때, 콘텐츠 유통은 기존 플랫폼을 활용하는 방식이 비교적 현실적인 접근으로 볼 수 있다.

이러한 진입 방식은 인도 콘텐츠 시장이 플랫폼 중심으로 재편되어 있다는 점과 관련이 있다. OTT 서비스 이용이 빠르게 확산되면서 글로벌 및 지역 콘텐츠에 대한 수요가 동시에 증가하고 있으며, 플랫폼 사업자는 다양한 국가의 콘텐츠를 확보하려는 수요를 가지고 있다. 한국 콘텐츠 역시 일부 플랫폼을 통해 유통되며 팬층이 형성되고 있어, 추가적인 콘텐츠 공급 및 라이선싱이 이루어질 수 있는 기반이 형성되고 있다.

또한 인도 시장은 다언어 환경이 형성되어 있어 콘텐츠 현지화 방식이 중요한 요소로 작용한다. 힌디어뿐 아니라 타밀어, 텔루구어 등 주요 지역 언어 기반 시장이 형성되어 있어, 더빙 및 현지화 과정을 거친 콘텐츠는 일부 언어권에서 보다 넓은 소비자층으로 확산될 가능성이 높다. 이에 따라 콘텐츠 공급 시 언어별 버전 제작이나 현지화 협력 방식이 함께 고려되는 경우가 많다. 이와 함께 콘텐츠 공동 제작이나 IP 기반 협력도 일부 영역에서 활용 가능한 방식으로 나타난다.

인도는 제작 인력과 비용 측면에서 활용 가능성이 있는 시장으로, 공동 제작을 통해 현지 유통 채널 접근성을 확보하거나 콘텐츠 기획 단계에서부터 현지 요소를 반영하는 사례가 점진적으로 나타나고 있다.

아울러 K-콘텐츠를 기반으로 한 IP 확장도 부가적인 사업 기회로 연결될 수 있다. K-드라마, K-팝 등 콘텐츠 소비가 확대되면서 관련 상품, 브랜드 협업, 라이선싱 등 부가 사업으로 확장 가능성이 나타나고 있으며, 이는 콘텐츠와 연계된 마케팅 활용 가능성을 보여주는 요소로 볼 수 있다. 한편 게임 및 플랫폼 직접 진출은 규제 환경과 시장 여건을 고려할 때 선택적 접근이 필요한 영역으로 볼 수 있다. 특히 플랫폼 운영이나 수익 구조에 영향을 미치는 규제 요소가 존재하는 만큼, 해당 분야에서는 시장 환경을 고려한 선택적 접근이 요구된다.



드라마·영화 IP를 가진 한국 기업이라면, Netflix, Amazon, JioCinema 모두 K-드라마 라인업을 경쟁적으로 확대하고 있는 지금이, 인도-한국 공동제작, IP 라이선싱, 포맷 판매 까지 확장 경로를 넓힐 가장 경쟁력 있는 시기입니다. 게임 기업에게도 팬덤 기반 수익화 경로가 열리고 있기 때문에, '이용자 규모 확보'의 관점으로 접근하되, 규제 환경(온라인 게임 과세, 주별 규제 차이)을 반드시 사전에 점검해야 합니다.

다만, 콘텐츠 유통 자체만으로는 수익성 확보에 한계가 있을 수 있습니다. 콘텐츠 납품 외에도, 공동제작·IP 라이선싱·현지 리메이크 등 수익 경로를 다층적으로 설계하는 접근이 필요합니다.

#### Abhishek

PwC India, Technology Media & Entertainment and Telecom Sector Partner

## ② 금융

### 규제 환경을 고려한 협력· 투자 중심의 단계적 진입 필요

인도 금융 산업은 빠르게 성장하는 경제 규모와 금융 수요 확대를 배경으로 중장기적인 성장 잠재력을 보유하고 있으나, 강한 규제 체계를 기반으로 운영되는 산업이다. 인도 중앙은행 (Reserve Bank of India)를 중심으로 한 감독 체계와 외환관리법(Foreign Exchange Management Act) 등 제도적 요건은 외국 금융기관의 직접적인 시장 진입을 제한하는 요소로 작용하고 있으며, 시장 역시 현지 금융기관 중심으로 형성되어 있다.

이에 따라 금융 수요 확대에도 불구하고, 외국 금융기관의 사업 기회는 규제 환경 내에서 제한적으로 형성되는 특징을 보인다. 이러한 환경을 고려할 때 국내 금융기관의 인도 시장 진입은 단독 사업 진출보다는 협력 및 투자 중심의 접근이 요구되며, 보험, 자산운용, 비은행 금융회사(Non-Banking Financial Company, NBFC) 등 비교적 개방된 영역을 중심으로 전략을 구체화할 필요가 있다.

보험 산업은 외국인 투자 지분 한도 확대에 따라 참여 여건이 개선된 분야로, 현지 보험사에 대한 지분 투자 또는 합작법인 설립을 통한 진입이 주요 방식으로 나타난다. 이에 따라 초기에는 기존 보험사와의 파트너십을 통해 시장에 진입하고, 이후 규제 범위 내에서 상품 포트폴리오 확대 및 채널 다변화를 단계적으로 추진할 수 있다.

자산운용 분야는 중산층 확대와 금융자산 증가에 따라 투자 수요가 확대되는 영역으로, 현지 운용사와의 협력 또는 합작 운용사 설립을 통한 진입이 가능하다. 특히 현지 투자자 기반 확보가 중요한 시장 특성을 고려할 때, 특정 펀드나 상품 중심으로 시장에 진입한 이후 점진적으로 운용 범위를 확대하는 방식이 활용될 수 있다.

NBFC의 경우, 소비 금융, 자동차 금융, 중소기업 금융 등 특정 금융 영역에 특화된 사업 구조를 가지고 있으며, 은행 대비 규제 진입 부담이 상대적으로 낮다는 점에서 외국 금융기관의 참여가 중점적으로 이루어지는 분야이다. 이에 따라 기존 NBFC에 대한 지분 투자 또는 전략적 제휴를 통해 특정 금융 영역 중심으로 시장에 참여하는 접근이 현실적인 진입 방식으로 볼 수 있다.

전반적으로 인도 금융 시장은 규제 환경 변화의 영향이 큰 산업으로, 정책 및 감독 규정 변화에 따라 외국 금융기관의 참여 범위가 조정되는 특징이 있다. 이에 따라 국내 금융기관은 초기에는 제한된 영역에서 협력 및 투자 중심으로 시장 기반을 구축하고, 이후 제도 환경 변화에 따라 단계적으로 사업 범위를 확대하는 장기적인 전략적 접근이 필요하다.



인도 금융은 '문은 열리고 있지만, 열리는 순서와 폭이 영역마다 전부 다른' 시장입니다. 보험·NBFC·자산운용 등 한국 금융사가 진입 가능한 경로는 넓어지고 있으나, 영역마다 규제 구조와 진입 조건이 상이하야, 자사의 역량과 목표에 맞는 영역을 먼저 선택하는 것이 출발점입니다.

다만 인도 금융은 '규제가 곧 사업 구조이자 운영 모델을 규정하는 시장'으로, 어떤 라이선스를 취득 하느냐에 따라 사업 범위 뿐 아니라 운영 방식 자체가 결정됩니다. 시장 규모를 보는 것이 아니라, 초기 단계부터 규제 구조에 맞춰 사업 모델을 역으로 설계하는 접근이 필요합니다. 이를 효과적으로 대응하는 경우, 인도는 높은 확장성과 낮은 침투율을 동시에 갖춘, 장기 성장 잠재력이 큰 금융시장입니다.

#### Chirag Vasa

PwC India, FS Sector Partner

## Author Contacts

**곽호경** 수석연구위원

삼일PwC경영연구원

[hokyung.kwak@pwc.com](mailto:hokyung.kwak@pwc.com)

## 삼일PwC경영연구원

**최재영** 경영연구원장

[jaeyoung.j.choi@pwc.com](mailto:jaeyoung.j.choi@pwc.com)

## 삼일PwC 인도 비즈니스 센터

삼일PwC 인도 비즈니스 센터는 인도 업무 경험이 풍부한 전문성 있는 파트너들을 중심으로 구성되어 있으며, PwC India와의 긴밀한 네트워크 체계 구축 및 인도 현지에 전담 인력 파견을 통해 국내 기업들의 다양한 인도 관련 회계/세무 자문, 투자 자문, 전략 자문 등을 원스톱으로 제공하고 있습니다.

### 주요 통합 자문 서비스

인도 시장 진출 전략(Location Study, 사업 타당성 검토 등 포함), 인도 M&A·투자·JV설립 자문, 인도 IPO 자문, 인도 투자 인센티브·관세 등 세무대응 전략 자문

## Contacts

### PwC Korea

**유원석** Partner | Leader  
PwC컨설팅, Industry Solution  
won-seok.yoo@pwc.com

**강대호** Partner  
삼일PwC, Deals  
dae-ho.x.kang@pwc.com

**장은영** Director  
삼일PwC, Market Insight  
celia.e.jang@pwc.com

**정민우** Partner  
삼일PwC, Assurance  
min-woo.jung@pwc.com

**조규상** Partner  
PwC컨설팅, Financial Service  
kyu-sang.cho@pwc.com

**이지연** Associate  
삼일PwC, Market Insight  
jiyeon.s.lee@pwc.com

**박인대** Partner  
삼일PwC, Tax  
in-dae.park@pwc.com

**정민호** Managing Director  
삼일PwC, Assurance  
min-ho.jung@pwc.com

### PwC India

**Sivam Subramanian** Partner  
Tax, Korea Business Network

**Chirag Vasa** Partner  
FS

**김규진** Director  
Korea Business Network  
Kyujin.k.kim@pwc.com

**Amitesh Dutta** Partner  
Assurance, Korea Business Network

**Sourabh Dhoot** Partner  
IPO

**Sandeep Ladda** Partner  
Tax

**Rahul Raizada** Partner  
Energy Transition

## One Team with PwC India

PwC India는 인도 8개 도시(델리, 뭄바이, 벵갈루루, 첸나이, 콜카타, 하이데라바드, 푸네, 아마다바드)에 사무실을 두고 있으며, 약 30,000명의 인력을 보유하고 있습니다. 이중 델리에 메인 사무실이 있으며, 아래와 같은 팀으로 구성되어 있습니다.

- Inbound/ Outbound Business
- Korea Business Desk (한국 전담팀)





PwC Korea의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 PwC Korea의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 PwC Korea는 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 PwC Korea 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2604W-RP-055

© 2026 PwC Korea. All rights reserved. PwC refers to the Korea group of member firms and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) for further details.