



인도네시아 비즈니스의 특색·법률·환경 및 주의사항
**제품 따라 구매력 달라…
한국식 조급함이 일 그르쳐**

포스트 차이나(Post China) 또는 포스트 브릭스(Post BRICs)라는 호평과 기대를 받았던 인도네시아가 2013년 들어 재정적자와 경상수지 적자가 동시에 임하는 '쌍둥이 적자'로 힘겨워하고 있다. 그동안 장밋빛 전망에 기대 인도네시아 투자의 속도를 높여가던 글로벌 기업들이 글로벌 투자은행의 인도네시아 경제전망 보고서를 앞 다퉈 구해보며 인도네시아 진출 또는 후속 투자의 속도를 조절하고 있는 것으로 보인다. 필자는 이 시점에서 인도네시아 비즈니스에 있어 우리기업들이 인지하고 있어야 할 인도네시아의 경제·투자·법제도 환경에 대해 몇 가지 나누고자 한다.

글 권용숙 변호사(법무법인 지평지성 인도네시아 사무소)

Indonesia



1 자카르타 그랜드인도네시아몰에서 현지인들이 자동차를 둘러보고 있다.
2 자카르타 현지인이 자주 찾는 스망기들에서 쇼핑 나온 여성들이 물건을 고르고 있다.
3 인도네시아 루피화.

4 CJ제일제당의 인도네시아 파수루안 바이오공장 직원들이 파이팅을 외치고 있다.
5 인도네시아 무역항의 밀가루포대 하역작업.
6 인도네시아 신발 제조업체 PT UFU

인도네시아 비즈니스 환경을 이해하기 위해 먼저 인도네시아 사회의 특색을 살펴보면 첫째, 약 400년에 이르는 식민지배의 경험으로 인한 자국민 보호 정책과 외국인에 대한 경계의식을 들 수 있다.

둘째, 경제권의 70% 이상을 장악하고 있는 화교들의 경제 패권을 들 수 있다. 화교를 상대할 경우 통상적인 인도네시아인과는 다른 차원에서 접근해야 하며, 관료집단은 100% 인도네시아 토속민족으로 구성되어 있으므로 상대가 누구인지에 따라 접근방법이 달라질 수 있을 것이다.

셋째, 1차 산업 중심의 경제구조도 자원부국 인도네시아의 특징이다. 자원보호주의 경향은 날로 강화되고 있는 반면, 제조업 기타 첨단업종에 대해서는 자체 기반이 취약하므로 투자유치에 적극적이다. 그러나, 양질의 노동력 부족, 부실한 인프라 등은 제조업 등의 적극적인 투자결정을 저해하고 있다.

넷째, 1998년 인도네시아 폭동으로 인한 사회 경제 전반의 변화를 들 수 있다. 폭동 이후 인도네시아 정부는 빈곤층으로 대표되는 민중들을 자극하는 경제개혁정책을 강하게 실행하지 못하고 있고, 자카르타 시내 및 외국인 투자기업이 밀집한 공장지역에는 노동자들의 시위가 빈번한데, 이는 결국 기업들의 노무관리상 어려움으로 이어지고 있다.

다섯째는 극심한 빈부격차다. 알려진 바에 의하면, 인구 2억 5,000만 명 중 실질적인 구매력을 가진 인구는 10% 내외에 불과하며, 따라서 세계 4위의 인구대국이라는 외형에 현혹되어서는 안 될 것이다. 실제로 구매로 이어지는 중산층이 늘어날 가능성이 있는지를 평가해 보아야 하는데, 극심한 빈부격차가 이미 고착화되어 있는 상황에서 사회계층 이동가능성은 그리 높지 않아 보인다.

여섯째, 문화적으로 낮은 교육열과 낮은 성취욕도 유념할 요소이다. 따라서 양질의 노동력을 구하기 어려우며, 성취욕이나 출세, 승진에 대한 생각보다는 단순 급여비교로 쉽게 이직을 하는 경우가 많아 장기적인 노무관리 프로그램을 구축하기가 쉽지 않다. 혹은 더운 나라의 전형적인 특징상 서민층으로부터 근면성이나 시간 엄수 등은 기대하기 어렵다고 한다.

마지막으로 부정부패, 공무원의 복지부동 및 법적 불확실성을 들 수 있을 것이다.

한 나라의 역사, 문화나 사회를 이해하기 위해 노력하다 보면, 자연히 현지화도 달성할 수 있고, 이를 토대로 성공적인 시장 진입과 안정적인 정착을 도모할 수도 있을 것이다. 다만 위에서 설명한 인도네시아의 7가지 특색은 모두 서로 연결되어 있는 것으로 보이며, 인도네시아 진출을 위해서는 인도네시아의 사회적 특성과 비즈니스 환경에 대한 사전 연구도 필수적이라고 생각한다.

이제 경영적인 관점 및 법적인 면에서 필자가 한국 기업에 대해 아쉬운 부분 몇 가지를 다음과 같이 간략하게 정리해 보려고 한다.

실질 구매력을 가진 인구는 적어

기업인들이 투자 여부를 결정함에 있어 비즈니스적 관점에서 주목하는 요소 중 하나는 인도네시아의 발전가능성, 내수시장의 성장 가능성 등으로 보여진다. 특히, 인도네시아 내수시장을 타겟으로 진출하고자 하는 유통업, 모바일 콘텐츠 사업, 레스토랑 기타 서비스업의 주요 관심사항은 인도네시아 내수시장의 성장가능성일 것이다. 위에서 간단하게 언급한 바와 같이, 실질 구매력을 가진 인구가 과연 전체 인구의 몇 % 정도 될 것이며, 앞으로 10년 이

내에 중산층이 얼마나 빨리 증가할 수 있을지에 대해 각종 컨설팅 업체를 통해 사전에 면밀한 검토가 필요해 보인다. 실질 구매력 인구 산정 시에도 대상 품목이 자동차, 휴대폰 등 고가품인지, 아니면 1~2달러에 구매할 수 있는 스마트폰 어플리케이션 사업인지 등에 따라 달리 평가해 보아야 할 것이다. 이런 면에서 롯데마트 등 한국 대형마트 업체가 인도네시아 유통 시장에 안착한는지 여부는 주목할 부분이라 생각된다.

법적 불확실성이 높아 사전 법률적 검토 필수

투자의사 결정시의 조급성 내지 단기성과 지향적인 경향도 한국 기업의 문제로 자주 지적된다. 이웃 일본의 경우와 쉽게 대조되기도 한다. 더구나 인도네시아 사람들은 매우 느긋하므로, 한국인들의 급한 성격과 조화를 이루기가 쉽지 않다. 비즈니스 협상에 있어서도 한국인들은 조급한 접근으로 인해 인도네시아 파트너측과 불편한 관계로 발전하고, 내용에 있어서도 오히려 손해를 보는 경우가 발생한다. 신중한 의사결정이 가장 아쉬운 부분은 법률적인 조사 부분이다. 수백억 원에 달하는 투자를 결정하면서 인도네시아 회사법에 대한 지식, 회사의 이사회 및 주주총회간의 역학관계, 안정적인 회사 운영을 위해 충분한 지분이 주식 과반이면 충분한지와 같은 기본적 정보를 가지고 있지 않은 상태에서 투자를 실행한 경우도 보았다. 인도네시아와 같이 법적 불확실성이 높은 나라일수록 역설적으로 사전 법률 검토가 필수적이며, 이를 토대로 불확실한 법 제도에 대응할 수 있어야 하는데, 조급한 의사결정으로 투자진행단계에서 다양한 난관에 봉착하는 경우를 종종 접하게 된다.

투자계약 미이행 시 구제방법 마련해야

순수하게 법률적인 면에서 투자계약 체결 시 유의할 부분을 간단하게 2가지 정도를 들 수 있다. 첫째, 로컬 파트너와의 주주간 계약 등을 체결함에 있어 사전에 철저한 법률검토를 받아야 한다. 소매업 분야에 원칙적으로 외국인투자가 금지되어 있으며, 타 분야에 일부 허용된다고 하더라도, 로컬 파트너의 경우 일단 투자가 유치된 후에는 한국 측 파트너의 요구에 제대로 응하지 않는 경우를 자주 본다. 이러한 로컬 파트너의 비협조는 세계 어디에서도 발생할 수 있겠지만, 특히 인도네시아의 경우 소송 등 법적 구제장치가 제대로 작동하지 않으므로 초기 계약서 작성 때부터 신경을 써야 한다는 점은 아무리 강조해도 지나치지 않다.

둘째, 투자계약 체결 시 분쟁해결기관 및 준거법에 대한 부분이다. 인도네시아는 법원을 통한 분쟁해결 속도 및 공정성 면에서 세계 최하위 수준의 사법시스템을 가지고 있다. 따라서, 인도네시아에 와서 법원을 통해 원하는 바를 관철한다는 것은 쉽지 않다. 권할 수 있는 대안은 '인도네시아 또는 싱가포르 상사중재원의 중재에 의한다'라는 중재조항을 계약서에 삽입한다면, 일부 해결될 수 있을 것이다. 준거법 부분에 있어서는 편의적으로 한국법을 준거법으로 정하는 경우가 있으나, 부동산, 회사운영 등 인도네시아 자국 관련법에 따를 것이 강제된 경우에는 계약서상으로 한국법을 준거법으로 하더라도 실질적인 의미가 없다. 따라서, 계약 체결 시 관련 전문가의 조언을 반드시 받아야 한다. ㉠