[in&人]  
  
  
  
  
  
  
  
최철곤 HD현대건설기계 사장이 인도법인에서 현지 임직원들과 타운홀미팅을 하고 있다. /사진제공=HD현대건설기계최철곤 HD현대건설기계 사장이 취임 후 처음으로 인도법인 직원들과 직접 소통하는 자리를 가졌다. 인도는 인구, 경제 성장률 등을 기반으로 '포스트 차이나'로 불리는 지역이다. 19일 업계에 따르면 최 사장은 최근 인도법인을 방문해 현지 임직원들과 타운홀 미팅을 개최했다. 최 사장이 2021년 말 대표이사로 취임한 후 해외에서 처음 가진 타운홀 미팅이다. HD현대건설기계 관계자는 "직원들과 직접 소통하고 회사의 비전을 공유하기 위해 만들어진 자리"라고 했다. 이는 인도가 업계에서 중요한 시장으로 급부상하고 있는 영향이다. 미국 시장조사기관인 그랜드뷰리서치에 따르면 인도 건설기계 시장 규모는 2022년 66억6000만달러(약 8조9643억원)에서 2030년 132억1000만달러(17조7806억원)가 될 것으로 전망된다. 현재 인도는 나렌드라 모디 총리 주도로 철도, 도로 등 인프라 분야에 100조 루피(1611조원)를 투자하는 '가티 샤크티' 프로젝트를 가동하고 있다. 그만큼 건설기계 일감이 많다.HD현대건설기계는 2007년 인도 시장에 진출했다. 현재는 인도 굴착기 시장에서 점유율 17.4%로 2위다. 상위 10위권에 이름을 올린 유일한 한국기업이다. 시장 1위인 티타·히타치(인도·일본 합작법인)와의 점유율 격차도 3.4%포인트에 불과하다. 2019년 16.3%포인트였던 양사의 점유율 격차가 크게 좁혀졌다. HD현대건설기계가 현지 부품 조달률을 최대 75%까지 끌어올린 게 제품 경쟁력을 높인 주 요인이다. 현지 조달을 통해 물류비 부담을 낮추고 조달 시간을 단축했다. 용접·조립 공정에 자동화 설비를 도입하고, 조립 라인에 대차를 투입하는 등 생산 및 물류 과정도 혁신했다. 생산 효율성을 높여 가격 경쟁력을 높인 것이다. 제품 판매 후 관리를 강화하는 식으로 차별화한 서비스를 제공하기도 했다. 인도시장의 존재감은 HD현대건설기계 내에서도 점차 커지고 있다. HD현대건설기계 글로벌 판매 가운데 인도 비중은 2023년 18%로, 2022년보다 3%포인트 올랐다. 올해 1분기 HD현대건설기계의 전체 매출(9791억원)은 전년동기 대비 3.8% 줄었다. 반면 인도는 매출(1454억원)이 17% 늘었다. 미국, 유럽 등 선진시장에서의 부진을 인도가 보완한 것이다. 특히 HD현대건설기계는 올 1분기 인도에서 실적을 계획보다 55% 초과 달성했다고 한다. 최 사장도 이날 자리에서 인도법인의 노고를 치하하고, 인도시장의 중요성과 인도법인의 역할을 강조했다. 최 사장은 "글로벌 정치적 불확실성이 확대되고 중국기업과 경쟁이 심화되는 상황에서, 인도법인이 건설기계 3사의 시너지 전략에 기여할 수 있도록 만반의 준비를 해야 한다"고 당부했다. 이어 "지속적인 성장을 위해 글로벌 선진회사 수준으로 '영업이익률 10%'를 초과 달성할 수 있도록 혁신 활동에 임해달라"고 했다.