

인도 50대(大) 기업 창업주의 출신 카스트 연구: 재산, 시가총액, 스타트업 가치에 따른 기업별 분석

오화석

배재대학교 글로벌교육부 부교수

A Study on the Caste of Top 50 Indian Companies' Founders: Analyzing from the Viewpoint of their Wealth, Market Capitalization and the Start-ups' Values

Hwa-Seok Oh^a

^aDepartment of Global Education, Paichai University, Daejeon, Korea

Received 31 August 2021, Revised 16 September 2021, Accepted 21 September 2021

Abstract

Purpose & methodology - This study is to answer the following three questions, analyzing data on Top 50 Indian Billionaires, Top 50 Indian companies and Top 50 Indian start-ups. The first is whether or not traditional merchant caste like Vaisya's ability of creating wealth declined as some studies argue. The second is whether non-merchant caste like Brahmin, Kshatriya, OBC, Dalit, emerged as an India's new business elite. The third is whether the results of top 50 Indian companies and top 50 start-ups' analyses have similarities with that of top 50 Indian Billionaires analysis.

Findings - The result is firstly, the ability of creating wealth of businessmen from the merchant caste was still overwhelming. Secondly, the big businessmen' rising from non-merchant castes as a new business elite was extremely rare. Thirdly, according to the analysis of top 50 Indian start-ups, the percentage of Vaisya has significantly declined while the the percentage of upper castes like Brahmin has noticeably increased. Fourthly, no evidence was found that businessmen from the lower castes like OBC or Dalit were increasing the expanding business influence.

Research implications - The Studies mean that in big-sized Indian companies, the power of traditional merchant caste remains the same as before and is even reinforcing, while in small start-ups, Vaisya's power is considerably decreasing, and the upper castes like Brahmin who are highly educated are noticeably increasing.

Keywords: Caste&Entrepreneurs, Indian Top 50 Billionaires, Indian Top 50 Companies, Merchant Caste, Top 50 Start-ups

JEL Classifications: L26, O53, P20

^a First Author, E-mail: hwaseokoh@naver.com

I. 서론

인도는 1947년 영국으로부터의 독립 이후 1991년 전방위적 경제개방을 하기 이전까지 40여년 동안 사회주의적 통제체제를 유지했다. ‘정치는 민주주의, 경제는 사회주의’라는 독특한 혼합체제를 유지한 것이다. 경제 차원에서 사회주의적 통제체제는 독립 당시 심각했던 인도 사회의 불평등을 시정하기 위한 것으로, 초대총리였던 자와할랄 네루(Jawaharlal Nehru)를 비롯한 이후 권력 지배층의 일반적인 철학과 정책이었다. 이에 따라 국가의 부를 창출하는 기업인은 사적 이익을 챙기려 하는 이기주의적 집단으로 매도됐고 그 역할은 대폭 축소되었다. 정부가 기업의 설립과 확장, 신제품 개발, 기업이전 등 기업활동의 세세한 사항까지도 간섭하는 극도의 통제, 규제정책이 일반화되었다(Das, 2002, 11).

인도 정부의 심한 규제에 의해 부를 창출하는 기업의 활동은 크게 위축되었고, 인도는 만성 재정적자와 무역적자 등에 시달리다가 1991년초 외화(外貨) 부족으로 인한 심각한 외채위기를 경험한다. 기업 대신 ‘국가(혹은 정부)가 나서서 국민들의 경제적 불평등을 해소한다’는 인도 정부의 사회주의적 실험이 소련 등 동구권 사회주의 국가들의 붕괴와 비슷한 시기에 실패로 끝난 것이다.

결국 인도는 과거 규제와 허가 위주의 폐쇄적 통제경제를 반성한 후 1991년 하반기부터 규제개혁과 경제의 대외개방에 적극 나선다. 이에 따라 인도 기업인의 자율성과 활동영역은 크게 넓어졌고 기업인(혹은 기업)들은 ‘물 만난 고기’처럼 마음 놓고 기업가정신을 발휘할 수 있게 된다. 그 결과 인도는 이후 30년간 연평균 7-8%의 높은 경제성장을 실현하게 되고, 2021년 4월 현재 구매력평가에 따른 실질 국내총생산(GDP)은 세계경제 랭킹 3위, 명목 GDP로는 세계랭킹 6위의 경제강국으로 부상했다(IMF, 2021).

고대로부터 인도에서는 상인카스트인 바이샤(Vaisya)가 비즈니스를 주도하였다. 카스트제도(Caste System)는 인도 힌두교도 사회의 세습적인 신분제도로, 기원전 10세기경 인도에 침입한 아리아인과 부족 제도가 나뉘면서 시행되었다. 브라만(Brahmin: 사제·성직자), 크샤트리아(Kshatriya: 귀족·무사), 바이샤(Vaisya: 상인·지주농민), 수드라(Sudra: 소작농·청소부·하인)의 네 가지로 분류된다. 이 네 가지 계급에도 포함되지 못한 사람들이 아웃카스트(Outcaste)인 불가촉천민(不可觸賤民, untouchables)으로, 이들은 인도에서 달리트(Dalit: ‘항거하는 사람들’이란 의미)로 불린다.

바이샤는 카스트제도 하에서 상인계급으로 전통적으로 교역과 금융업에 종사하다가 19세기 중후반부터 제조업에 관심을 보인 후, 20세기 초반에 이르러 제조업에 본격 진출하기 시작했다. 이후 20세기 중반부터는 바이샤가 인도 산업화의 중추 세력으로 부상했다(Timberg, 1978, 196-198).

Mahta (1961, 352)의 연구에 따르면, 1951년 인도인이 경영하는 237개의 대표기업 중에서 상인카스트 바이샤의 소유는 158개로 66.6%에 달했다. 이후 Hazari (1966, 17-25)의 연구에선 1951년-1958년 바이샤가 소유한 기업이 15개로 인도 상위 총 20대 기업 중 75%에 이를 정도로 독립 이후 인도 비즈니스에서 바이샤의 위상은 절대적이었다.

이같은 바이샤의 위상은 1990년초 인도경제의 대외개방 이후 변화가 있을까? 대외개방은 인도경제를 크게 바꾸어놓았다. 기업 규제가 대폭 완화되었고, 자본시장개방으로 벤처캐피탈 사모펀드 엔젤펀드 등 누구나 좋은 아이디어와 기회가 있으면 자본에 접근할 수 있게 되었다. 즉, 자본과 인적네트워크 등을 소유한 기존 상인카스트 바이샤뿐만 아니라 컴퓨터에 능한 신진 전문가그룹들이 새로 비즈니스에 진출할 수 있는 터전이 마련됐다. 비즈니스가 더이상 상인카스트에 국한되지 않는 새로운 시대가 도래한 것이다. 이런 과정에서 신흥 업종과 신흥 기업인들이 출현하게 되고, 기존 상인카스트 바이샤는 신흥 기업인들로부터 상당한 도전을 받게 된다. 이에 따라 인도에서 기존 상인카스트 바이샤의 우월적 비즈니스 위상이 인도경제의 문호개방 후에도 지속되는 지에 대한 관심이 고조되었다.

이와 관련, Damodaran (2008a), Jodhka (2010) 등은 1991년 이후 인도의 대외개방이 가속화한 것을 계기로 카스트에 관계없이 비즈니스에 뛰어드는 인도인들이 증가하면서 바이샤 출신 갑부 기업인들의 비율은 감소하고, 비(非)상인카스트인 브라만, 크샤트리아, 수드라(이하 OBC¹⁾), 불가촉천민(이하 달리트) 출신 갑부 기업인들의 비율은 급격히 늘어났다고 주장했다. 즉, 빠른 경제성장에 따라 경제적으로 성공할 기회가 대폭 커지면서 기존기업가세력과 신흥기업가세력 간 치열한 경쟁이 전개되었을 것으로 미루어

1) 기타후진계급(Other Backward Classes)의 약자로 인도 인구의 약 52%를 차지하는, 주로 수드라를 일컫는 용어이다.

집착된다.

본 연구는 미국 경제잡지 포브스(Forbes)의 2004년부터 2021년까지 18년간 인도의 50대(大) 갑부(억만장자) 자료를 바탕으로 첫째, 일부 연구가 주장하듯이 전통적 인도 상인카스트 바이샤 출신들의 부의 창출 능력과 영향력이 오늘날 쇠퇴했는가, 둘째, 비(非)상인카스트 출신 기업인들이 최근 인도의 새로운 비즈니스세력으로 부상했는가, 셋째, 인도의 시가총액(2021년 7월 27일 기준) 상위 50대 기업통계와 2021년 기업가치 상위 인도의 50대 스타트업 기업 데이터를 활용하여 인도경제를 이끄는 주체 세력의 위상변화에 관하여 분석, 상호 비교하고자 한다. 즉, 시가총액과 스타트업 기업가치 기준 <인도 50대 기업> 분석결과는 개인 소유재산 기준 <인도 50대 갑부> 분석결과와 상호 유사성이 있는지를 논증한다.

여기서 나온 결과를 바탕으로 오늘날 세계 6위 경제로 급부상한 인도경제를 이끄는 비즈니스 엘리트들이 누구인지, 과연 전통적 비즈니스 엘리트세력인 바이샤 출신들이 여전히 지배적 영향력을 행사하고 있는지, 아니면 브라만 등 비상인카스트 출신들이 새로운 비즈니스 엘리트세력으로 떠올랐는지, 또 신생기업인 대표 스타트업 기업들을 이끄는 카스트 주도 세력은 누구인지, 최근 급속한 인도경제 성장의 과실이 상인카스트에만 국한되지 않고 비상인카스트에게도 돌아가고 있는지 등 인도의 비즈니스계에 대한 인식을 한층 높일 수 있을 것이다.

그럴 경우 오늘날 세계경제 강국으로 도약한 인도의 경제와 재계(財界), 특히 카스트를 배경으로 한 인도 사회의 독특한 비즈니스 환경과 특성에 대한 학문적·사회적·비즈니스적 지식을 확대함은 물론, ‘지피지기백전백승(知彼知己百戰百勝)’이란 속담도 있듯이 향후 우리 기업(인)들이 인도의 기업(혹은 기업인)들과 사업, 교류 협력하는 데 크게 도움이 될 수 있을 것이다.

II. 선행연구 및 연구방법

1. 이론적 배경

인도의 카스트와 기업인과의 관계에 대한 연구는 매우 중요하다. 잘 알려져 있는 것처럼, 카스트는 사회계층화제도로 직업이나 노동에 따라 나눈 것이다. Srinivas (1962, 34-45)는 당초 카스트제도 하에서는 계층간 유동성이 적지 않았다고 주장했으나, 실질적으로 이런 유동성을 가속시킨 것은 1947년 인도가 영국에서 독립한 이후 민주주의를 채택하고 부터이다. 민주주의는 다수결이 중요한 체제로서 하층카스트가 전인구의 70%를 넘는 상황에서 정치인들이 하층카스트를 차별하는 행태를 보일 수는 없기 때문이다 (Varshney, 2000). 그 결과 인도의 최하층인 달리트와 OBC들이 대통령, 대법원장, 하원의장, 국회의원, 장관, 주 총리가 되는 ‘정치적 혁명’이 이루어졌다. 그리고 이에 관한 연구는 넘치도록 많이 이루어졌다. 반면 카스트와 관련한 이런 혁명이 경제 분야에서도 이루어졌는지, 특히 카스트와 기업(혹은 기업인)과의 관계에 어떤 변화가 있는지에 대한 연구는 그 중요성에도 불구하고 매우 적다.

그런 차원에서 본 연구는 오늘날 경제 강국으로 부상한 인도에서 각 카스트 출신 기업인간 부의 흐름과 경제적 파위는 어떠한지, 카스트와 기업경영 사이에는 어떤 연관성 혹은 상관관계가 있는지, 과거 인도의 비즈니스 엘리트 계층인 상인카스트 바이샤들의 부의 창출 능력과 경제적 지배력이 요즘에도 지속되는지, 아니면 비상인카스트 출신들이 신흥 비즈니스 세력으로 부상해 경제적 파위와 영향력을 넓히고 있는지에 관해 논증한다. 특히 국내에서는 인도 기업에 관한 연구풍토가 매우 척박하다는 측면에서 인도 기업(기업인)과 카스트와의 관계 연구는 중요성이 매우 높다고 할 수 있을 것이다.

카스트와 기업경영과의 관련성에 대한 많지 않은 연구 중에서 주요 연구로는 Damodaran (2008a,b), Thorat, Kundu and Sadana (2010), Gandhi and Walton (2012), Munshi (2019), Iyer, Khanna and Varshney (2013), Jodhka (2010) 등을 꼽을 수 있다.

Gandhi and Walton (2012)은 <포브스>가 2012년 발표한 46명의 인도 억만장자 기업인을 표본으로 해 분석한 후, 1990년대 초반 인도 시장이 개방되면서 비상인카스트 출신 기업인들의 부의 창출 비중이 크게 증가했다고 주장했다. 구체적으로 2012년 46명의 인도 억만장자 가운데 비상인카스트 출신은 8명으로 이전에 비해 상당히 많이 늘어났다고 밝혔다.

Iyer, Khanna and Varshney (2013)는 OBC의 인도 내 비즈니스 영향력이 크게 증가했다고 분석했다. 이 연구는 2005년 OBC의 기업 소유권 비율이 40%대로 인도의 경제개방 이후 기업경영과 부의 창출 측면에서 OBC들의 영향력이 상당히 의미있는 진전을 이룩했다고 평가했다.

Jodhka (2010)는 사례연구를 통해 OBC뿐만 아니라 인도 내 최하층 계급인 달리트 백만장자(millionaire)의 숫자도 급속히 증가했다고 논증했다. 이 연구에 따르면, 달리트 기업들의 성장은 인도가 경제 문호를 서서히 개방하기 시작한 1980년대를 기점으로 시작돼 전격적인 개방이 이루어진 1990년대 초반 이후에 가속화되었다.

Damodaran (2008a)은 21세기 들어서도 인도 바이샤 출신 기업인들의 인도 비즈니스에서 차지하는 비중이 여전히 높다고 분석했지만, 비상인카스트 출신 기업인들의 비즈니스 영향력이 점점 더 증가하는 추세에 있다고 주장했다. 이 연구는 2005년 인도의 전체 기업 가운데 달리트 출신 기업인이 소유한 기업의 비중이 9.8%에 달했다고 밝혔다.

특히 Damodaran (2008b)은 최근 인도 기업인이 되는 과정을 3가지로 제시했다. 첫째, 작은 사업에서 큰 기업으로 변신한 사례(Shop to Factory)이다. 이는 전통적 바이샤 계층이 기업화해 비즈니스를 크게 늘린 경우이다. 둘째, 월급쟁이에서 기업을 일군 사례(Office to Factory)이다. 이들은 주로 과거 국가 행정직이나 화이트칼라 사무직을 했던 브라만 등 상층계층에서 기업인이 되는 경우이다. 셋째, 전통적으로 농업에 종사한 계층에 속하는 수드라(OBC)에 속한 사람들이 기업인이 된 경우(Field to Factory)이다. Damodaran (2008b)은 이 가운데 둘째와 셋째 사례에 주목해 이들의 부상이 눈에 띈다고 주장했다.

Munshi (2019)도 카스트에 따른 차별철폐가 교육, 정치, 직업선택이란 측면에선 독립 이후 상당한 진전이 이루어졌다고 평가하면서 이는 1950년 제정된 카스트 차별을 금지한 차별금지법(Affirmative Action) 효과의 영향인 것으로 추정된다고 분석했다. 그는 또 과거 구미 선진국에서도 친족 공동체간 네트워크가 매우 중요한 역할을 했으나 경제가 발전하고 글로벌화가 진전되면서 이런 경향은 매우 감소했다며 최근 인도에서도 상인카스트간 네트워크 경제가 줄어드는 긍정적 현상이 발생하고 있다고 주장했다.

이에 비해 Thorat, Kundu and Sadana (2010)는 연구와 조사, 인터뷰를 통해 인도 사회에 차별과 배제 등 여러 형태의 사회적 장벽이 여전히 강하게 존재한다며 이와 같은 장벽으로 인해 하위 카스트들이 기업의 경영자가 되거나 큰 재산을 축적하기는 매우 어렵다고 분석했다.

전반적으로 다수 연구가 하위카스트가 신흥비즈니스 세력으로 부상하고 있다고 주장한 반면 Thorat, Kundu and Sadana (2010)는 인도사회에 존재하는 차별의 장벽으로 인해 하위카스트의 비즈니스 진출 성공이 어렵다고 진단했다.

본 연구는 이처럼 엇갈린 선행연구 결과 중 어떤 주장이 맞는지 검증하기 위해 다양한 인도 기업(기업인) 통계자료를 활용해 분석, 사실확인(fact finding)을 하고자 한다. 따라서 이 연구는 가설을 설정한 후 이를 통계분석으로 검증하는 일반적 연구와는 차이가 있다. 그러나 이 연구는 가설검증이 아닌 실제로 사실을 확인한다는 차원에서 학문적, 현실적으로 큰 의미가 있다고 할 수 있다.

2. 연구방법 및 데이터

연구방법과 관련, 본 연구는 개인의 부(富)를 중심으로 한 인도 50대(大) 갑부통계, 시가총액과 기업가치에 근거한 50대 기업통계, 50대 스타트업 기업 통계분석을 동시에 수행한다. 인도에서는 기업인 개인(혹은 가족)이 가진 재산은 그 기업의 주식가치, 경영활동과 밀접한 관련이 있다. 그런 점에서 갑부 분석은 개별 기업과 기업인들의 위상을 분석하는 데 일정 정도 적합성이 있다. 그러나 개인 재산에 의한 갑부 분석은 갑부명단에 오른 숫자와 재산액만으로 그 기업과 기업인의 위상을 판단하기에 한계가 없지 않다.

이런 한계를 보완하고자 시가총액 기준 기업분석을 추가 병행한다. 시가총액은 그 기업(혹은 기업인)의 가치를 시장이 평가하는 것으로 그 기업(기업인)의 비즈니스 영향력을 객관적으로 평가하는 대표적 지표 중 하나이다. 그런데 이들 분석은 인도의 거대 50대 기업(기업인)을 대상으로 한 것이기에 이보다 규모가 작은 신흥기업의 최근 흐름은 보여주지 못하는 한계가 있다. 그래서 신흥기업의 대표적인 스타트업 유니콘(Unicorn) 기업들을 기업가치를 기준으로 인도 상위 50대 기업을 선정해 분석한다.

본 연구는 재산 기준 갑부 분석과 시가총액 기준 기업분석, 기업가치 기준 스타트업 기업분석을 동시에

시도해 보다 정확한 연구결과를 얻고자 한다. 기업 시가총액 기준 인도 대기업 자료와 인도 스타트업 기업 통계를 활용해 인도 카스트와 기업인의 관계, 기업인의 위상변화를 분석하는 연구는 본 연구가 최초로 보인다. 게다가 기업인 표본 숫자도 연 1000명에 달할 만큼 매우 많다.

본 연구방법의 핵심은 이처럼 연 1000명에 달하는 인도 주요 기업인 카스트를 일일이 확인하는 지난(持難)한 작업이다. 인도인들의 카스트는 성(姓)을 갖고 구분하는데 유명한 몇몇 기업인들의 카스트는 구글(Google) 인터넷 검색을 통해 어떤 카스트에 속하는지, 만약 상인카스트라면 어느 상인공동체(business community)²⁾에 속하는지 어렵지 않게 확인할 수 있다. 예를 들어 인도 최대의 기업은 타타그룹(Tata Group)인데, 타타라는 성을 가진 사람은 파르시(Parsi)상인 출신이고, 암바니(Ambani)라는 성을 가진 인도 최대 갑부 기업인 Mukesh Ambani는 구자라티(Gujarati)상인, 미탈(Mittal)이라는 성을 가진 세계 최대 철강회사 회장 Lashmi Mittal은 마르와리(Marwari)상인 출신임을 쉽게 알 수 있다.

그러나 흔하지 않은 많은 성들은 그의 출신 지방과 카스트를 구글 검색과 여러 관련 문서 확인 등을 통한 복잡한 과정을 거쳐 확인해야 한다. 특히 최근 갑자기 부상한 갑부 기업인이나 스타트업 기업가들 중엔 낯선 성들이 많아 카스트와 상인공동체 확인이 불가능한 사람들도 있다. 본 논문의 주제가 인도 기업인들의 출신 카스트 연구이므로 이 과정이 본 연구의 핵심 과제라고 할 수 있다.

연구의 진행은, 먼저 제III장 제1절에서는 2021년 2월 Forbes India에 실린 〈인도 50대 갑부〉 통계를 활용하여 카스트별로 부의 정도를 분류해 분석할 것이다. 이런 분석을 통해 최근 비상인카스트 출신 기업인들이 인도 비즈니스계에서 두각을 나타내고 있다는 연구들에 비추어 〈인도 50대 갑부〉에 어떤 기업인이, 어느 카스트 출신이 많이 포함되었는지 카스트별로 분석한다.

제III장 제2절에서는 2004년부터 2021년까지 18년간의 〈인도 50대 갑부〉 시계열 데이터를 카스트별, 연도별로 분석할 것이다. 그다음에는 18년간의 분석대상 기간을 전반기(2004년-2009년), 중반기(2010년-2015년), 하반기(2016년-2021년)로 나누어 카스트별 분석을 시도할 것이다. 이처럼 전반기, 중반기, 하반기로 나누어 분석하는 이유는 통합분석을 할 경우 최근 18년간의 변화추세를 명확히 파악할 수가 없기 때문이다.

제IV장에서는 주석의 시가총액 기준 〈인도 50대 기업〉과 기업가치 기준 〈인도 50대 스타트업 기업〉을 바탕으로 이들의 소유주(혹은 창업주)³⁾를 카스트별로 분석해 제III장에서의 분석결과를 검증한다. 또한 제IV장에서 시가총액과 기업가치로 분석한 결과와 제III장의 재산기준 갑부 분석결과를 비교 분석해 유사성과 차이점을 밝힐 것이다. 즉, ▲일부 연구가 주장하듯이, 오늘날 전통적 비즈니스 엘리트인 상인카스트 바이샤 출신들의 부의 창출 능력이 쇠퇴했는지 ▲브라만 등 비상인카스트 출신들이 신흥 비즈니스 엘리트로 부상했는지 ▲시가총액과 스타트업 기업가치 기준 〈인도 50대 기업〉 통계를 활용하여 인도경제를 이끄는 주체 세력의 위상변화에 관하여 분석한 후 이 분석결과가 개인 재산 기준 〈인도 50대 갑부〉 분석결과와 상호 유사성이 있는지 등을 논증할 것이다.

앞서도 언급했지만, 데이터와 관련해 본 연구는 세 개의 통계를 활용한다. 첫째, 인도 억만장자(billionaires) 통계는 포브스 인디아(www.forbesindia.com)를 활용한다. 이 데이터는 각국 억만장자 소유재산의 주시가격을 매년 2월 8일 기준 환율로 환산한 후, 여기에 이들이 소유한 기업, 예술품, 부동산 등의 비(非)주식가격 가치를 더한 것이다. 이 데이터는 일관된 방법론으로 장기간 추산돼 온 통계이어서 신뢰성을 인정받고 있다.

본 연구 분석에 사용하는 포브스 데이터는 2004년부터 2021년까지 18년간의 인도 50대 억만장자

2) 인도의 상인카스트에는 다양한 세부 상인공동체(business community)가 있다. 대표적인 것으로는 구자라티(Gujarati)상인, 마르와리(Marwari)상인, 펀자비(Punjabi)상인, 신디(Sindi)상인, 파르시(Parsi)상인, 체티아르(Chettiar)상인 등이 있는데, 이는 출신지역이나 종교, 언어, 세부 카스트 등에 따라 불리는 이름이다. 구자라티, 마르와리, 펀자비, 신디상인 등은 출신지역 명칭을 딴 것이고, '조로 아스터교를 믿는 페르시아인'을 의미하는 파르시는 종교와 지역, 체티아르는 세부 카스트인 자티(jati)에 따라 분류한 것이다. 이처럼 종교나 자티, 출신지역 등이 뒤섞인 용어이어서 혼용하는데 논란의 여지가 없지 않다. 그러나 Mahta (1961), Hazari (1966), Taknet (1986), Nayar (2014) 등 다수의 연구자들이 통상 이 분류를 사용하고 있으므로 본 연구도 이 분류를 따른다.

3) 기업 소유주를 위주로 분석을 하되 예외적인 경우 창업주를 포함한다. 그 이유는 인도인이 기업을 창업해 외국기업에 파는 경우가 종종 있기 때문이다. 예를 들어 인도 최대의 스타트업 기업인 플립카트(Flipkart.com)의 창업주는 바이샤 출신인 사친 반살(Sachin Bansal)과 비니 반살(Binny Bansal)이다. 그러나 이들은 이를 후에 미국의 월마트(Walmart)에 매각해 이 회사의 현재 소유주는 월마트이다. 이런 경우 창업주인 사친 반살과 비니 반살을 명단에 포함해야 타당하다.

통계이다. 분석 기간과 범위를 2004-2021년 〈50대 갑부〉로 정한 이유는 샘플 분석 기간이 인도로서 경제개방 후 가장 역동적인 경제성장 시기인 데다, 50대 갑부에 집중함으로써 인도 절대(絶對) 부의 흐름과 개인 갑부 기업인들의 등락, 카스트와의 관계 등을 보다 압축적으로 보여줄 수 있기 때문이다.

두 번째 분석 자료는 주식 시가총액에 의한 〈인도 50대 기업〉 통계이다. 50대 기업의 시가총액은 인도국립증권거래소(National Stock Exchange of India, NSE)에서 2021년 7월 27일 거래된 금액을 종가(終價)기준으로 환산한 것이다. 동 자료는 증권거래소(www.Nseindia.com)에서 확보가 가능하다. 세 번째 분석자료인 기업가치에 따른 〈인도 50대 스타트업 기업〉 데이터는 벤처기업과 벤처캐피탈 등을 연구하는 인도의 저명한 컨설팅회사 벤처인텔리전스(Venture Intelligence)가 평가한 유니콘(Unicorn) 자료를 활용한다. 이는 이 회사 홈페이지(www.Unicorn Startups in India | Venture Intelligence)에서 어렵지 않게 확보할 수 있다.

Ⅲ. 〈인도 50대 갑부〉 기업인 구성(構成) 분석

이 장에서는 최근 들어 인도에서 비(非)상인카스트 비즈니스 엘리트들의 영향력이 확대되고 있다는 연구 혹은 주장들과 관련해 〈인도 50대 갑부〉 기업인들을 출신 카스트별로 분석했다. 먼저, 가장 최근인 2021년 포브스의 〈인도 50대 갑부〉 기업인을, 다음에는 2004년부터 2021년까지 18년간 〈인도 50대 갑부〉에 어느 카스트 출신 기업인들이 집중적으로 포함(rank)되었는지 분석한다.

1. 〈2021년 인도 50대 갑부〉 카스트별 분석

먼저 2021년 포브스의 〈인도 50대 갑부〉 기업인 분석이다. 이는 제IV장에서 이루어지는 시가총액과 기업가치 기준 분석이 2021년의 통계를 바탕으로 하기에 이와 비슷한 시점으로 비교하기 위해 〈2021년 인도 50대 갑부〉 기업인 통계만 따로 분리해 분석하는 것이다.

선행연구에서 살펴보았듯이 Damodaran (2008a), Gandhi and Walton (2012), Iyer, Khanna and Varshney (2013), Jodhka (2010) 등은 21세기 들어 상인카스트 바이샤의 비즈니스적 위상이 하락하는 반면 브라만, 크샤트리아, OBC, 달리트 등 비상인카스트 출신 기업인들의 경제적 위상이 높아지고 있다고 주장했다. 따라서 여기에서는 〈2021년 인도 50대 갑부〉 가운데 각 카스트에 속한 갑부 기업인의 숫자를 분석해 이들의 부의 창출능력 혹은 영향력을 파악하고자 한다.

앞서 설명했듯이, 갑부 기업인들의 카스트 확인방법과 관련해 인도인들의 카스트는 성(姓)을 갖고 구분하는데 유명 기업인들의 카스트는 구글 인터넷 검색과 관련 문서들을 통해 어떤 카스트에 속하는지, 어느 상인공동체에 속하는지 확인할 수 있다. 물론 낯선 성은 매우 복잡하고 지난(持難)한 과정을 거친다. 이에 따른 분석결과는 〈Table 1〉에 나와 있다.

〈Table 1〉은 2021년 인도 50대 갑부의 카스트별 구성을 보여주고 있다. 동 표에서 확인할 수 있듯이, 〈2021년 인도 50대 갑부〉 가운데 바이샤는 44명(88%)으로 절대 다수로 나타났다. 브라만이 4명으로 8%였고, 크샤트리아와 OBC는 각 1명씩으로 2%에 불과했다. 〈2021년 인도 50대 갑부〉 중 달리트 출신 기업인은 단 1명도 없었다. 다시 말해 갑부 기업인 분석에서 상인카스트 바이샤 출신의 〈인도 50대 갑부〉 점유율은 절대적인 반면, 여타 비상인카스트 출신 기업인의 활약상은 매우 미미했다.

Table 1. 2021년 인도 50대 갑부 카스트별 구성 분석결과 (단위: 명)

연도	출신	브라만	크샤트리아	바이샤	OBC	달리트	기타	총 계
2021년		4	1	44	1	0	0	50

자료: 1. Forbes India (2021)를 바탕으로 분석

2. 갑부 기업인들의 카스트는 이들의 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석 분류

이런 분석결과는 최근 비상인카스트 출신 기업인들이 급증했다는 Damodaran (2008a) 등 위 선형연구들의 분석결과와 상이하다. 이들 연구에 따르면 1990년대초 경제개방 이후 많은 인도인들이 비즈니스에 대거 참여하면서 바이샤 출신 갑부 기업인들의 비율이 상대적으로 감소하고 비상인카스트 출신들의 비중은 증가하였다고 주장하였다. 하지만, 동 분석결과는 위와 같은 연구결과와는 크게 다르게 나타났다. 적어도 <2021년 인도 50대 갑부> 분석에서는 상인카스트 바이샤의 비중이 압도적이었다.

Table 2. 2021년 인도 50대 갑부 재산 및 출신 카스트 분석결과

순위	이름	재산 (억달러)	소유 기업	출신 카스트
1	Mukesh Ambani	845	Reliance Industries	구자라티
2	Gautam Adani & family	505	Adani Ports & SEZ	구자라티
3	Shiv Nadar	235	HCL Technologies	OBC
4	Radhakishan Damani	165	Avenue Supermarts	마르와리
5	Uday Kotak	159	Kotak Mahindra Bank	구자라티
6	Lakshmi Mittal	149	ArcelorMittal	마르와리
7	Kumar Birla	128	Aditya Birla Group	마르와리
8	Cyrus Poonawalla	127	Serum Institute of India	파르시
9	Dilip Shanghvi	109	Sun Pharmaceutical	구자라티
10	Sunil Mittal & family	105	Bharti Airtel	마르와리
11	Savitri Jindal & family	97	O.P. Jindal Group	마르와리
12	Benu Gopal Bangur	87	Shree Cement	마르와리
13	Azim Premji	86	Wipro	구자라티
14	Kuldip & Gurbachan Dhingra	84	Berger Paints India	편자비
15	Kushal Pal Singh	83	DLF	코샤트리아
16	Bajaj brothers	70	Bajaj Group	마르와리
17	Murali Divi & family	68	Divi's Laboratories	카마
18	Gopikishan Damani	65	Avenue Supermarts	마르와리
19	Rahul Bajaj	63	Bajaj Group	마르와리
20	Ashwin Dani & family	63	Asian Paints	구자라티
21	Hasmukh Chudgar	54	Intas Pharmaceuticals	구자라티
22	Kapil & Rahul Bhatia	53	InterGlobe Aviation	편자비
23	Mahendra Choksi	51	Asian Paints	구자라티
24	Vikram Lal & family	50	Eicher Motors	브라만
25	Pankaj Patel	50	Cadila Healthcare	구자라티
26	M.A. Yusuff Ali	48	LuLu Group International	말라얄리
27	Abhay Vakil & family	46	Asian Paints	구자라티
28	R. Jhunjhunwala	43	Rare Enterprises	마르와리
29	Pawan Munjal & family	43	Hero MotoCorp	편자비
30	Vinod & Anil Rai Gupta	40	Havells India	편자비
31	Kiran Mazumdar-Shaw	40	Biocon	벵골리
32	Ajay Piramal	40	Piramal Enterprises	마르와리
33	Karsanbhai Patel	38	Nirma	구자라티
34	Nusli Wadia	38	Britannia Industries	파르시
35	Anil Agarwal & family	36	Vedanta Resources	마르와리
36	Shyam & Hari Bhartia	35	Jubilant Bhartia Group	마르와리
37	N. R. Narayana Murthy	35	Infosys Technologies	브라만
38	Leena Tewari	35	USV	브라만
39	S. Gopalakrishnan	33	Infosys	브라만
40	Ravi Jaipuria	33	RJ Corp	마르와리
41	P.V. Ramprasad Reddy	30	Aurobindo Pharma	카마
42	Sanjeev Bikhchandani	29	Info Edge	신디
43	Samir Mehta	29	Torrent Group	구자라티
44	Sudhir Mehta	29	Torrent Group	구자라티
45	Chandru Raheja	29	K. Raheja Corp	신디
46	Vivek Chand Burman	28	Dabur	편자비
47	Micky Jagtiani	28	Landmark Group	신디
48	Rajendra Agarwal	26	Macleods Pharmals	마르와리
49	Banwari Lal Bawri	26	Macleods Pharmals	마르와리
50	Girdhari Lal Bawri	26	Macleods Pharmals	마르와리

자료: 1. Forbes India (2021)를 바탕으로 분석

2. 갑부 기업인들의 개별 상인공동체는 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석, 분류

〈2021년 인도 50대 갑부〉 기업인에 한정할 때 비상인카스트 출신 기업인의 존재는 매우 미미했는데, 이는 인도 사회에 차별과 배제 등 여러 형태의 사회적 장벽이 존재한다며 경제적 차별로 인해 하위 카스트들이 기업의 경영자가 되거나 큰 재산을 축적하기는 매우 어렵다고 분석한 Thorat, Kundu and Sadana (2010)의 주장이 일면 타당성이 있음을 동 결과가 시사하고 있다. 이러한 결과는 바이샤가 소유한 기업이 상위 20대 기업그룹 가운데 16개(80%)로 갈수록 상인카스트의 비중이 더 높아지고 있다는 Nayar (2014, 221)의 연구결과와 유사했다.

상인카스트 바이샤의 인도 대표기업(기업인) 점유율은 1951년 66.6%(Mahta, 1961, 352), 1951년-1958년 75%(Hazari, 1966, 17-25), 2010년 80%(Nayar, 2014)에 이어 2021년 위 분석에서는 88%로 시간이 갈수록 높아졌다. 상인카스트의 인도 비즈니스 영향력과 위상이 하락하는 것이 아니라 오히려 강화되고 있는 것이다. 이는 최근 선행연구와는 전혀 상반되는 결과를 보여준다.

이런 결과들이 과연 2004년부터 2021년까지 18년간의 시계열 자료 분석, 기업 시가총액을 기준으로 한 〈인도 50대 기업〉분석, 기업가치를 기준으로 한 〈인도 스타트업 50대 기업〉 분석결과에서도 유지될지 다음 절과 제IV장에서 분석, 검증하도록 한다.

2. 〈2004-2021년 인도 50대 갑부〉 카스트별 분석

이 절에서는 분석기간을 확대하여 2004년부터 2021년까지 18년간 〈인도 50대 갑부〉 기업인들을 카스트별로 분석했다. 구체적으로, 샘플기간인 18년간 포브스의 인도 50대 억만장자 갑부 기업인에 어느 카스트 출신 기업인들이 많이 포함되었는지 분석했다.

분석결과, 18년간의 샘플기간 동안 〈인도 50대 갑부〉에 포함된 연 900명의 갑부 기업인 중 상인카스트 바이샤 출신은 730명(81.1%)으로 압도적 다수를 차지했다. 반면 브라만 출신 억만장자는 80명(8.9%), 크샤트리아 32명(3.6%), OBC 37명(4.1%)에 그쳤다. 〈50대 갑부〉에 포함된 달리트 출신 기업인은 단 한 명도 없었다. 비록 2021년 갑부 분석의 상인카스트 비율(88%)에는 못미치지만 18년간의 샘플기간 동안에도 바이샤는 81.1%의 압도적 비율로 〈인도 50대 갑부〉 기업인을 장악했다. 50위 이후의 결과는 알 수 없지만, 적어도 상위 50대 갑부 기업인까지는 인도에서 비상인카스트 출신이 전통 상인카스트 출신 기업인들에 비해 여전히 맥을 못추고 있다.

Table 3. 인도 카스트별 50대 갑부 기업인 분석결과 (2004-2021) (단위: 명)

출신	연도	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	총 계
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	
브라만	9	8	8	6	5	5	6	5	1	4	3	4	2	3	2	2	3	4	80
크샤트리아	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2	1	1	32
바이샤	37	36	36	39	39	40	40	41	45	41	42	40	41	41	42	43	43	44	730
OBC	1	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	37
달리트	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
기타	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	0	19

자료: 1. Forbes India (2004-2021)를 바탕으로 분석
 2. 갑부 기업인들의 개별 상인공동체는 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석

주목할 사항은 이번 18년간 〈인도 50대 갑부〉 분석에서 상인카스트 바이샤 출신 기업인이 차지하는 비중이 시간이 갈수록 강화되는 경향을 나타냈다는 점이다. 이 비중은 18년간의 조사대상 기간 중 전반기(2004년-2009년) 227명(75.7%)에서 중반기(2010년-2015년) 249명(83%), 하반기(2016년-2021년) 254

명(84.7%) 등으로 중후반기에 들어서면서 그 비중이 더욱 높아지고 있다. 이는 〈인도 50대 갑부〉에서 바이샤 출신 기업인이 인도경제에서 차지하는 위상이 21세기 들어서도 시간이 갈수록 강화되면 강화되었지 결코 추락하지 않고 있음을 잘 보여준다. 2008년 글로벌금융위기를 거쳤음에도 불구하고 바이샤 출신 기업인들의 상대적 부의 창출과 유지능력은 오히려 강화되었음을 나타낸다. Damodaran (2008a) 등의 주장처럼 경제 개방 이후 비즈니스에 참여하는 인도인들의 숫자가 크게 증가하면서 바이샤 출신 억만장자 기업인들의 비율이 상대적으로 감소할 것으로 기대됐으나 그 결과는 정반대로 나타난 것이다.

비상인카스트 갑부 기업인들의 분석결과는 어떠한지 살펴보자. 시간이 지날수록 바이샤 출신 기업인의 비중은 증가했으나 최상위 계급 브라만 출신 기업인은 급격히 감소했고, 크샤트리야와 OBC 출신 갑부 기업인의 숫자는 소폭 증가 혹은 감소 추세를 나타냈다. 구체적으로 브라만 출신 〈50대 갑부〉 기업인은 전체 분석기간 중 전반기 41명(13.7%)에서 중반기 23명(7.7%), 하반기 16명(5.3%)으로 지속적으로 감소했다. 크샤트리야 출신 기업인은 전반기 10명(3.3%)에서 중반기 9명(3.0%)으로 줄어들었다가 하반기에는 13명(4.3%)으로 약간 증가했다. OBC 출신 기업인은 전반기에 15명(5.0%)에서 중반기 12명(4.0%), 하반기에 10명(3.3%)으로 감소했다.

〈인도 50대 갑부〉에 포함된 달리트 출신 기업인은 18년간의 샘플기간 동안 단 한 명도 없었다. Damodaran (2008a, 11)에 따르면, 2005년 인도의 전체 기업 가운데 달리트 출신 기업인이 소유한 기업의 비중이 9.8%였다. 그런데도 달리트 출신들은 분석기간 동안 〈인도 50대 갑부〉의 기업인 명단에 올리지 못했다. 그 이유는 달리트들이 소유한 기업 규모가 작은 경향(Jodhka, 2010, 43)이 있기 때문으로 보인다. 아직까지는 달리트 기업인들이 축적한 재산이 50대 거대 갑부에 진입할 만큼 많지 않기 때문으로 추정된다. 제IV장에서 이뤄지는, 기업 규모가 이보다 작고 신생기업인 최근 스타트업 기업들의 분석에서는 어떤 결과가 나올지 귀추가 주목된다.

위 분석결과에서 〈인도 50대 갑부〉 기업인에 포함된 바이샤의 점유율이 압도적인 이유는 전통적으로 비즈니스를 전문으로 해온 상인공동체로서 자본력과 인적네트워크가 뛰어나고 친시장적이며 비즈니스에 능숙한 상인카스트 바이샤들이 개방화되고 경쟁적인 신시장, 위기상황에서도 다른 카스트 출신들보다 기업경영과 부의 창출에 강한 경쟁력을 갖고 있기 때문으로 풀이된다. 그 정확한 요인에 대해선 추후 보다 심도 깊은 연구가 필요할 것으로 사료된다.

IV. 인도의 〈50대 기업〉 및 〈50대 스타트업 기업〉 구성분석

1. 시가총액 기준 〈인도 50대 기업〉 분석

이 절에서는 제III장에서 얻은 분석결과를 검증 및 비교하기 위해 각 기업 주식의 시가총액을 기준으로 〈인도 50대 기업〉을 선정해 이들 기업 소유주(혹은 창업주)의 카스트별로 분석한다. 여기서 얻은 분석결과를 바탕으로 제III장에서 나온 결과와 비교 분석한다.

시가총액 기준 인도의 상위 50대 기업과 기업형태(공기업, 사기업, 다국적기업 등), 사기업일 경우 창업주의 카스트를 분석해 분류한 내용이 〈Table 4〉에 나와 있다.

Table 4. 시가총액 기준 인도 50대 기업 및 소유주의 출신 카스트 분석결과

순위	기업 명	주당 주식가격 (루피)	시가총액 (천만 루피)	창업주 출신 카스트, 기업 구분
1	Reliance Industries	2,045.00	1,318,022.92	구자라티
2	TCS	3,174.00	1,174,078.91	파르시
3	HDFC Bank	1,441.85	796,869.99	공기업
4	Infosys	1,601.15	681,943.52	브라만
5	HUL	2,344.95	550,966.83	다국적기업

6	ICICI Bank	675.45	467,811.70	공기업
7	HDFC	2,437.35	440,125.27	공기업
8	SBI	427.5	381,527.14	공기업
9	Bajaj Finance	6,236.30	376,419.54	마르와리
10	Kotak Mahindra	1,701.10	337,272.98	구자라티
11	Wipro	585.4	320,754.70	구자라티
12	Bharti Airtel	537.45	295,169.01	마르와리
13	Asian Paints	3,029.95	290,632.13	구자라티
14	HCL Tech	988.15	268,150.82	OBC
15	ITC	208.15	256,208.59	공기업
16	Avenue Supermarts	3,493.65	226,309.80	마르와리
17	Larsen	1,605.45	225,502.30	다국적기업
18	Axis Bank	733	224,697.89	기관 공동창업
19	Bajaj Finserve	13,767.05	219,085.31	마르와리
20	UltraTechCement	7,573.45	218,612.09	마르와리
21	Maruti Suzuki	7,170.40	216,603.49	다국적기업
22	Nestle	18,360.00	177,019.25	다국적기업
23	JSW Steel	704.7	170,341.52	마르와리
24	Sun Pharma	684	164,114.51	구자라티
25	Adani Enterprise	1,384.60	152,279.70	구자라티
26	Titan Company	1,714.35	152,197.62	파르시
27	Tata Steel	1,312.00	147,795.45	파르시
28	Adani Green Energy	923	144,358.52	구자라티
29	ONGC	114.65	144,232.90	공기업
30	Hind Zinc	322.25	136,160.90	마르와리
31	Adani Ports	664.5	135,674.40	구자라티
32	HDFC Life	665.5	134,573.44	공기업
33	Divis Labs	4,843.70	128,585.02	카마
34	Power Grid Corp	232.75	121,765.25	공기업
35	Pidilite Ind	2,294.25	116,583.09	구자라티
36	NTPC	118.3	114,711.56	공기업
37	Bajaj Auto	3,819.70	110,529.52	마르와리
38	SBI Life Insurance	1,092.30	109,245.89	공기업
39	Zomato	136.8	107,322.06	크샤트리아
40	Tech Mahindra	1,107.25	107,305.60	편자비
41	Dabur India	591.95	104,647.98	편자비
42	Shree Cements	27,996.15	101,012.20	마르와리
43	Godrej Consumer	987.15	100,940.37	파르시
44	Grasim	1,520.65	100,070.61	마르와리
45	Adani Trans	904.05	99,428.33	구자라티
46	Adani Total Gas	895	98,433.00	구자라티
47	Vedanta	264.75	98,412.78	마르와리
48	BPCL	453.1	98,288.84	공기업
49	IOC	103.6	97,530.69	공기업
50	Tata Motors	289.5	96,122.91	파르시

자료: 1. 2021년 7월 27일 인도국립증권거래소(NSE)에서 거래된 해당 주식 종가(終價)

2. 인도 50대 기업 창업주의 출신 카스트는 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석

본 절에서는 최근 들어 인도에서 비상인카스트 출신 비즈니스 엘리트들의 영향력이 확대되고 있다는 연구(혹은 주장)들과 관련해 시가총액 기준 인도 상위 50대 기업들을 카스트별로 분석했다. 구체적으로 인도의 상위 50대 기업에 어느 카스트 출신 기업이 많이 랭크되었는지 분석했다.

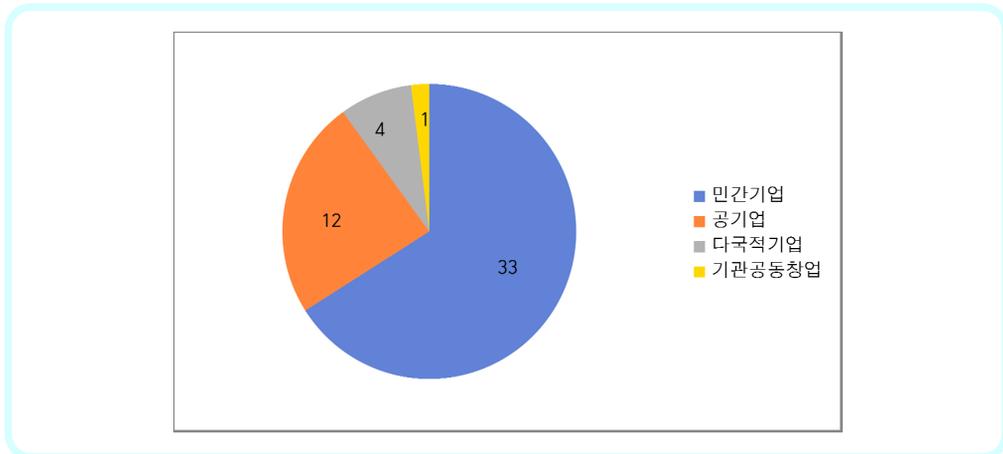
오늘날 인도에서 신흥 비즈니스 엘리트인 비상인카스트 출신 기업인들의 위상이 강화되고 있다는 여러 연구와 주장들에 비추어, 본 연구에서도 <인도 50대 기업> 내에 포함된 이들 비상인카스트 출신 기업들의 비중이 꽤 높을 것으로 기대됐다. 그러나 분석결과는 제III장에서의 갑부 기업인 분석처럼 기존 바이샤 출신 기업인들의 비중이 압도적이었다.

<Table 4>에 따르면, 인도 제1의 시가총액 기업은 인도 최대의 갑부 기업인인 Mukesh Ambani 회장이 소유한 Reliance Industries이고, 2위는 인도 최대 Tata그룹의 자회사인 정보기술(IT) 업체 TCS (Tata Consultancy Services)이다. 이어 금융 공기업인 HDFC은행이 3위, 유명한 IT기업 Infosys가 4위, 인도 최대의 소비재기업 힌두스탄유니레버(HUL)가 5위 등의 순이다. 시가총액 1위인 릴라이언스의 시가총액은 13.18조루피로 약 1,769.1억달러(한화 204.6조원)이고, 2위 TCS의 시가총액은 11.74조루피로 1,575.8억달러(한화 182.2조원)에 달한다. 이들 인도 기업의 시가총액은 같은 날(2021년 7월 27일) 국내 최대 시가총액 기업 삼성전자(468.3조원)보다 적고, 2위인 SK하이닉스(82.6조원)보다 많다. 인도 기업들의 규모를 짐작할 수 있다.

인도의 시가총액 50대 기업 중에서 공기업은 12개, 다국적기업 4개, 기관들의 공동창업 기업이 1개, 그리고 나머지 33개는 민간기업이었다.

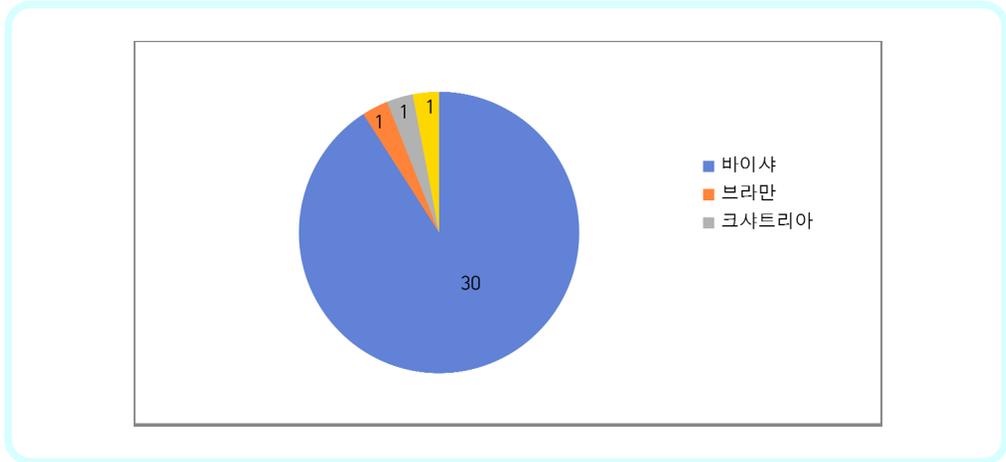
이들 33개의 민간기업을 대상으로 소유주(혹은 창업주)의 카스트를 분석한 결과, 바이샤 출신 기업이 30개로 압도적이었다. 점유율은 90.9%였다. 이는 제III장 제1절에서 분석한 <2021년 인도 50대 갑부> 가운데 바이샤의 비율(88%)과 거의 유사했다.

Fig. 1. 인도 시가총액 50대 기업 구성 분석결과 (단위: 개)



자료: 2021년 7월 27일 인도증권거래소(NSE)에서 거래된 해당 주식 증가를 기준으로 저자가 분석

Fig. 2. 인도의 시가총액 33대 민간기업 카스트구성 분석결과 (단위: 개)



자료: 2021년 7월 27일 인도증권거래소(NSE)에서 거래된 해당 주식 증가를 기준으로 저자가 분석

이외에 브라만 출신이 창업해 경영하는 기업이 인포시스 1개, 크샤트리아 출신 기업인이 세운 기업은 음식배달앱 업체인 Zomato 1개, OBC로 불리는 수드라 출신이 창업하고 경영하는 기업은 유수의 IT업체인 HCL 1개뿐이었다. 맨 하층계급인 달리트가 세운 기업은 인도의 시가총액 50대 기업에는 단 1개도 없었다.

33개 민간기업 가운데 30개(90.9%)를 창업하고 경영하는 인도의 상인계급 바이샤, 시가총액을 기준으로 분석하던 재산의 크기로 분석하던 인도 대기업계에서 전통 바이샤 출신들의 부의 창출 능력과 비즈니스 영향력은 거의 절대적이었다. 1990년대초 문호개방 이후 인도경제 상황이 크게 변화하였지만 바이샤의 비즈니스 영향력은 오히려 강화되었다고 판단된다.

이번에는 <인도 50대 기업>에 든 민간기업 그룹별로 시가총액을 분석해 보았다. 그 결과 1위는 예상대로 인도 최대의 민간기업인 타타그룹이었다. 인도 50대 기업에 속한 타타그룹의 자회사는 TCS, Titan, Tata Steel, Tata Motors 등 4개로 이들의 시가총액 합은 15조7,019억루피였다. 2위인 릴라이언스그룹(13조1,802억루피)보다 약 2조루피 정도가 더 많았다. 50대 기업 안에 든 인도의 총 시가총액 3위 기업그룹은 바자즈(Bajaj) 그룹으로 바자즈파이낸스, 바자즈핀서브, 바자즈오토 등 세 기업의 시가총액 합은 7조603억루피였다. 그러나 위 그룹 규모는 시가총액 기준 <인도 50대 기업> 안에 든 것만을 합한 것으로 50대 기업 안에 들지 않은 그룹 산하의 모든 기업을 합한 실제 기업그룹의 시가총액 순위는 다를 수 있다.

여기서 눈에 띄는 사항은, 카스트상 최상위 카스트인 브라만 기업이 갑부 분석에선 4명이었으나 시가총액 분석에서는 1명으로 줄어들었다는 사실이다. 이는 소유재산 측면에서 브라만 출신 기업인은 <인도 50대 갑부>에 4명이 들 정도였으나, 기업 규모(시가총액) 측면에서는 50대 기업에 드는 큰 기업이 단 1개에 불과할 정도로 개별 브라만 기업의 규모는 크지 않았다는 사실을 의미한다. 그리고 시가총액 분석이 든 갑부 분석이든 <인도 50대 기업>이나 <인도 50대 갑부> 기업인에 포함된 달리트는 단 1명도 없었다.

2. 기업가치 기준 <인도 50대 스타트업 기업> 분석

이 절에서는 기업가치를 기준으로 인도의 상위 50대 스타트업 기업을 소유주(혹은 창업주)의 출신 카스트별로 분류해 분석했다. 그 분석결과는 <Table 5>와 같다. 스타트업 기업의 창업주는 여러 명인 경우가 많았다. 많은 경우에는 동업 창업자가 6명이나 됐다. 동업하는 창업자도 거의 친족이 아닌 남남이였

다. 이는 대부분 친족이 함께 창업하고 경영하는 전통 상인카스트의 기업사례와 달랐다. 신용거래가 불확실했던 시대에 번성했던 과거 상인카스트들은 믿고 맡길 수 있는 신용이 중요했기에 대부분 가족을 위시한 친족들 위주로 사업했다. 그러나 오늘날 신용도가 높은 시대에 사업하는 스타트업 기업인들은 경영스타일 차원에서도 기존 바이샤와 상당히 다른 새로운 면모를 보여주고 있다.

인도 50대 스타트업 기업의 기업명, 업종, 기업가치, 유니콘 진입연도에 대한 사항과 이들 기업의 소유주와 이들의 출신 카스트를 분석한 내용이 <Table 6>에 나와 있다. 이에 따르면 인도 최대의 스타트업 기업은 2012년 유니콘에 진입한 이커머스(e-commerce) 기업 Flipkart이다. Flipkart의 기업가치는 376억 달러(약 41조3600억원)이고 창업주는 마르와리상인 가문 출신의 Sachin Bansal과 Binny Bansal이다. 이들은 성이 같지만 친족은 아니다. 기업가치 기준 인도 스타트업 기업 2위는 인터넷 교육시스템을 제공하는 BYJU'S로 바이샤와 브라만 출신이 공동으로 설립했고, 기업가치는 165억 달러에 달했다. 3위는 핀테크 결제 위주의 PayTM으로 2015년 유니콘에 진입했는데, 이 기업은 브라만 출신이 창업했다. 인도 50대 스타트업 기업의 랭킹 50위는 Droom으로 바이샤 출신 기업인이 세웠는데, 2021년 유니콘에 진입한 이 기업의 가치는 12억 달러(1조3200억원)였다.

Table 5. 인도 50대 스타트업 기업 분석결과

순위	기업명	업종	기업가치 (억달러)	유니콘 진입연도	소유주(혹은 창업주)	출신
1	Flipkart*	이커머스	376	2012	Sachin Bansal Binny Bansal	바이샤 바이샤
2	BYJU'S	에듀테크	165	2018	Byju Raveendran Divya Gokulnath	바이샤 브라만
3	PayTM	핀테크 결제	160	2015	Vijay Shekhar Sharma	브라만
4	OYO Rooms	호텔 예약	96	2018	Ritesh Agarwal	바이샤
5	Ola Cabs	택시예약	67	2015	Bhavish Aggarwal Ankit Bhati	바이샤
6	Postman	사스(SaaS) 테스트	56	2020	Abhinav Asthana Abhijit Kane Ankit Sobti	브라만 미상(未詳) 바이샤
7	PhonePe	핀테크 결제	55	2020	Sameer Nigam Rahul Chari	브라만 브라만
8	Swiggy	푸드테크	55	2018	Nandan Reddy Sriharsha Majety Rahul Jaimini Phani Kishan Deepinder Goyal	바이샤 바이샤 미상 OBC 바이샤
9	Zomato*	푸드테크	54	2015	Pankaj Chaddah Gunjan Patidar Gaurav Gupta Mohit Gupta Akriti Chopra	바이샤 OBC 바이샤 바이샤 바이샤
10	Dream11	게임	50	2019	Harsh Jain Bhavit Sheth	바이샤 바이샤
11	BrowserStack	사스(SaaS) 테스트	40	2021	Ritesh Arora Nakul Aggarwal	바이샤 바이샤
12	PharmEasy	온라인 약국	40	2021	Dhaval Shah Dharmil Sheth	바이샤 바이샤
13	Digit	핀테크 보험	35	2021	Kamesh Goyal	바이샤
14	Freshworks	사스(SaaS), CRM	35	2018	Girish Mathrubootham Shan Krishnasamy	브라만 브라만
15	Unacademy	에듀테크	34	2020	Gaurav Munjal	바이샤
16	Eruditus	에듀테크	32	2021	Ashwin Damera Chaitanya Kalipatnapu	미상(SC?) 미상
17	Udaan	B2B 이커머스	31	2018	Sujeet Kumar Amod Malviya Vaibhav Gupta	브라만 브라만 바이샤
18	Dailyhunt	컨텐츠 뉴스	30	2020	Virendra Gupta	브라만

19	RazorPay	핀테크, 결제	30	2020	Umang Bedi Harshil Mathur Shashank Kumar	크샤트리야 브라만 브라만
20	Pine Labs	핀테크, 결제	30	2020	Lokvir Kapoor Rajul Garg Tarun Upaday Sahil Barua Mohit Tandon	바이샤 바이샤 브라만 브라만
21	Delhivery	물류서비스	30	2019	Bhavesh Manglani Suraj Saharan Kapil Bharati	바이샤 바이샤 미상(SC?) 브라만
22	PayTM Mall	이커머스	30	2018	Vijay Shekhar Sharma	브라만
23	BharatPe	핀테크, 결제	28	2021	Ashneer Grover Shashvat Nakrani	바이샤 바이샤
24	ShareChat	소셜미디어	28	2021	Ankush Sachdeva Bhanu Pratap Singh Farid Ahsan	브라만 크샤트리야 이슬람
25	Icertis	사스(SaaS) 계약관리	28	2019	Samir Bodas Monish Darda	스페인계 헝가리계
26	Infra.Market	B2B 이커머스	25	2021	Souvik Sengupta Peyush Bansal	브라만 바이샤
27	Lenskart	이커머스, 안경류	25	2019	Amit Chaudhary Sumeet Kapahi Yashish Dahiya	브라만 바이샤 바이샤
28	PolicyBazaar	핀테크 보험	24	2018	Alok Bansal Avaneesh Nirjar	바이샤 바이샤
29	Snapdeal*	이커머스	24	2014	Kunal Bahl Rohit Bansal	바이샤 바이샤
30	CRED	핀테크, 결제	22	2021	Kunal Shah	바이샤
31	Urban Company	핸디맨 서비스	21	2021	Abhiraj Singh Bhal Raghav Chandra Varun Khaitan	바이샤 브라만 바이샤
32	Meesho	소셜커머스	21	2021	Vidit Aatrey Sanjeev Barnwal	미상 바이샤
33	Druva S/W	사스 데이터 관리	20	2019	Jaspreet Singh Hari Menon	크샤트리야 크샤트리야
34	BigBasket	이커머스, 식료품류	20	2019	V.S. Sudhakar Vipul Parekh Abhinayss Choudhari	미상(SC?) 바이샤 브라만
35	Nykaa	이커머스, 화장품류	18	2020	V.S. Ramesh Falguni Nayar	미상 바이샤
36	FirstCry	이커머스, 유아용 제품	17	2021	Supam Maheshwari Amitava Saha Prashant Jadhav	바이샤 바이샤 크샤트리야
37	BillDesk	핀테크, B2B 결제	16	2018	Sanket Hattimattur M.N. Srinivasu Ajay Kaushal	미상 브라만 브라만
38	OfBusiness	비은행 금융	15	2021	Karthik Ganapathy Ruchi Kalra Asish Mohapatra	바이샤 바이샤 브라만
39	Zenoti	살롱 & 스파 관리	15	2020	Sudheer Koneru	바이샤
40	Quikr*	안내 광고 시장	15	2015	Pranay Chulet	미상
41	Mu Sigma	애널리틱스(분석)	15	2013	Dhiraj Rajaram	크샤트리야
42	Zeta	핀테크, 인터넷 뱅킹	14	2021	Bhavin Turakhia Ramki Gaddipati	바이샤 바이샤
43	ChargeBee	사스, 구독료 지불	14	2021	Krish Subramanian	브라만
44	Gupshup	일상 대화	14	2021	Beerud Sheth	바이샤
45	Five Star Finance	비은행 금융회사	14	2021	V.K. Ranganathan	브라만
46	Hike*	소셜 미디어	14	2016	Kavin Bharti Mittal	바이샤
47	Innovaccer	사스(SaaS), 데이터 분석	13	2021	Abhinav Shashank, Kanav Hasija Sandeep Gupta	브라만 바이샤 바이샤
48	upGrad	에듀테크, 고등 교육	12	2021	Ronnie Screwvala Mayank Kumar	바이샤 브라만

49	MindTickle	사스, 인력 교육	12	2021	Phalgun Kompalli Ravijot Chugh Deepak Diwakar	미상 바이샤 미상(SC?)
50	Droom	중고차 시장	12	2021	Sandeep Aggarwal	바이샤

자료: 1. 2021년 7월 벤처 컨설팅 회사 Venture Intelligence가 기업가치 기준으로 평가
 2. 스타트업 창업주의 카스트는 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석, 분류

2021년 50대 스타트업 기업 분석결과는 앞선 소유재산 기준 분석이나 시가총액 기준 분석결과와 상당한 차이를 보여준다. 첫째, 총 106명의 소유주(혹은 창업주) 중에서 바이샤 출신이 54명으로 절반(50.1%)에 불과(?)했다. 바이샤의 비율은 소유재산을 기준으로 한 2021년 <인도 50대 갑부> 기업인 분석에서는 88%였고, 같은 해 시가총액 기준 <인도 50대 기업> 분석에서는 90.9%였다. 소유재산 기준과 시가총액 기준 등 인도의 거대규모 기업에서는 기존 상인카스트의 비율이 매우 높았지만 그 보다 규모가 작은 신생 유니콘 기업에서는 바이샤의 비중이 급격히 준 것이다. 둘째, 반면 브라만 출신 창업주가 28명(26.4%)으로 2위를 차지했고, 그다음은 크샤트리아 6명(5.7%)으로 상층 카스트 출신 기업인이 급격히 부상했다. 이는 2021년 <인도 50대 갑부> 기업인 분석에서의 브라만 비율(8%)과 크샤트리아 비율(2%)보다 현격히 높고, 2021년 <인도 50대 기업> 분석에서의 브라만과 크샤트리아 출신 비율 각각 1%에 비해선 압도적으로 높다. 즉, 주로 고학력의 인터넷과 테크놀로지 전문가가 중심이 되는 스타트업 기업 창업주들은 상층 카스트가 새로운 비즈니스 세력으로 강력히 부상하고 있는 것이다. 셋째, 이에 비해 하층카스트인 OBC 출신 창업주는 2명으로 1.9%, 달리트 출신 창업주는 아무도 없었다. 이는 2021년 <인도 50대 갑부> 분석이나 <인도 50대 기업> 분석에서의 비율과 큰 차이가 없었다. OBC나 달리트 등 하층 카스트는 기존 거대 50대 기업에서는 물론 신생 스타트업 유망 기업에서도 존재감이 없는 것이다. 넷째, 이번 <인도 50대 스타트업 기업> 분석에서는 정확한 카스트를 확인하기 어려운 카스트 미상(未詳) 기업인이 13명으로 다수가 나왔다. 그만큼 신생기업 분석에서는 기존 거대기업 분석에서는 볼 수 없던 새로운 성씨를 가진 창업주가 속출했다는 말이다. 그런데 이들 카스트 미상 기업인 중에는 달리트 계층에서 많이 사용하지만 타(他)카스트에서도 동시에 사용하는 성씨가 대여섯 개나 되었다. 이들은 달리트 출신이 유력해보이지만, 그렇게 단정하려면 이들에 대한 언론 등의 출신 확인 정보가 더 필요했다. 그래서 일단 카스트 미상으로 분류했으나 추후 이들에 대한 출신 정보가 확인되면 달리트로 분류될 수 있다. 이는 OBC의 경우에도 마찬가지다. 몇몇 성씨가 OBC로 보이지만 다른 카스트에서도 사용하는 이들이 적지 않아 일단은 미상으로 분류했다. 만약 이들 미상 스타트업 기업인들의 카스트가 추후 확인되면 하층카스트의 비율은 보다 높아질 수 있다는 점을 참고로 부연한다.

Table 6. 인도 50대 스타트업 기업 소유주의 카스트별 분석결과 (단위: 명)

브라만	크샤트리아	바이샤	OBC	달리트	외국계	미상
28	6	54	2	0	3	13

자료: 1. 2021년 7월 벤처 컨설팅 회사 Venture Intelligence가 기업가치 기준으로 평가
 2. 스타트업 창업주의 카스트는 출신지와 가문을 근거로 저자가 분석, 분류

3. 분석결과 정리

1) 소유재산 기준 인도 50대 갑부 기업인 분석

첫째, 2021년 <인도 50대 갑부> 기업인 분석결과인 <Table 1>에서 확인할 수 있듯이, <2021년 인도 50대 갑부> 가운데 바이샤는 44명(88%)으로 절대 다수였다. 브라만이 4명으로 8%였고, 크샤트리아와 OBC는 각 1명씩으로 2%에 불과했으며 달리트 출신 기업인은 단 1명도 없었다. 이런 분석결과는 최근

비상인카스트 출신 기업인들이 급증했다는 Damodaran (2008a) 등 선행연구들의 분석결과와 상이하다. 적어도 <2021년 인도 50대 갑부> 기업분석에서는 상인카스트 바이샤의 비중이 압도적이었다.

둘째, 분석기간을 2004년부터 2021년까지 18년간으로 확대하여 <인도 50대 갑부> 기업인들을 카스트별로 분석한 결과, 이 기간 동안 <인도 50대 갑부>에 포함된 연 900명의 갑부 기업인 중 상인카스트 바이샤 출신은 730명(81.1%)으로 압도적 다수를 차지했다. 반면 브라만 출신 억만장자는 80명(8.9%), 크샤트리아 32명(3.6%), OBC 37명(4.1%)에 그쳤고, 달리트 출신 기업인은 단 한 명도 없었다. 비록 2021년 갑부 분석의 상인카스트 비율(88%)에는 못미치지만 18년간의 샘플기간 동안에도 바이샤는 81.1%의 압도적 비율로 <인도 50대 갑부> 기업인을 장악했다.

주목할 점은 18년간 <인도 50대 갑부> 분석에서 상인카스트 바이샤 출신 기업인이 차지하는 비중이 시간이 갈수록 강화되는 경향을 나타냈다는 사실이다. 이 비중은 전반기(2004년-2009년) 227명(75.7%)에서 중반기(2010년-2015년) 249명(83%), 하반기(2016년-2021년) 254명(84.7%) 등으로 중후반기에 들어서면서 그 비중이 더욱 높아졌다. 이는 <인도 50대 갑부>에서 바이샤 출신 기업인이 인도경제에서 차지하는 위상이 21세기 들어서도 시간이 갈수록 강화되고 있음을 잘 보여준다. 이에 비해 비상인카스트 계급인 브라만 출신 기업인은 급격히 감소했고, 크샤트리아와 OBC 출신 갑부 기업인의 숫자는 소폭 증가 혹은 감소 추세를 나타냈다. 달리트 출신 기업인은 18년간의 샘플기간 동안 단 한 명도 없었다.

2) 시가총액 기준 인도 50대 기업 분석

여기선 각 기업 주식의 시가총액을 기준으로 <인도 50대 기업>을 선정해 이들 기업 소유주(혹은 창업주)의 카스트별로 분석해 이를 제III장에서 얻은 결과와 비교 분석하고자 했다. 분석결과는 제III장에서의 갑부 기업인 분석처럼 기존 바이샤 출신 기업인들의 비중이 압도적이었다. 인도 50대 기업안에 든 33개의 민간기업을 대상으로 소유주의 카스트를 분석한 결과, 바이샤 출신 기업이 30개로 절대다수이었다. 점유율은 90.9%로 <2021년 인도 50대 갑부> 기업인 분석에서 얻은 바이샤의 비율(88%)과 거의 유사했다. 비상인카스트 비중은 브라만 출신이 창업해 경영하는 기업이 1개, 크샤트리아 출신 기업인이 세운 기업 1개, OBC 출신이 창업하고 경영하는 기업도 단 1개뿐이었고, 달리트가 세운 기업은 이 분석에서도 전혀 없었다.

33개 민간기업 가운데 30개(90.9%)를 창업하고 경영하는 인도의 상인계급 바이샤, 시가총액을 기준으로 분석하던 소유재산의 크기로 분석하던 인도 비즈니스계에서 전통 바이샤 출신들의 부의 창출 능력과 비즈니스 영향력은 거의 절대적이었다. 전통 상인카스트 바이샤의 비즈니스 영향력은 1990년대 초 문호개방 이후 인도경제 상황이 크게 변화하였음에도 오히려 강화된 것으로 나타났다.

3) 기업가치 기준 인도 50대 스타트업 기업 분석

이에 비해 2021년 인도의 50대 스타트업 기업 분석결과는 앞선 소유재산 기준 분석이나 시가총액 기준 분석결과와 상당한 차이를 보여주었다. 첫째, 상인카스트 출신 기업인 비중이 총 106명의 창업주(혹은 소유주) 중에서 54명으로 절반(50.1%)에 불과했다. 소유재산 기준과 시가총액 기준 등 인도의 거대규모 기업분석에서는 기존 상인카스트의 비율이 매우 높았지만, 그보다 규모가 작은 신생기업 유니콘 기업에서는 바이샤의 비중이 급격히 감소했다. 둘째, 반면 브라만 출신 창업주가 28명(26.4%)으로 2위를 차지했고, 그다음은 크샤트리아 6명(5.7%)으로 상층카스트 출신 기업인이 급격히 부상했다. 즉, 주로 고학력의 인터넷과 테크놀로지 전문가가 중심이 되는 스타트업 기업의 창업주들은 상층카스트가 새로운 비즈니스세력으로 강력히 부상하고 있는 것으로 판단된다. 셋째, 이에 비해 하층카스트인 OBC 출신 창업주는 2명으로 1.9%, 달리트 출신 창업주는 아무도 없었다. 이는 2021년 <인도 50대 갑부> 분석이나 <인도 50대 기업> 분석에서의 비율과 큰 차이가 없었다. 넷째, <인도 50대 스타트업 기업> 분석에서는 정확한 카스트를 확인하기 어려운 카스트 미상(未詳) 기업인이 13명으로 다수가 나왔다. 그만큼 신생기업 분석에서는 기존 거대기업 분석에서는 볼 수 없던 새로운 성씨를 가진 창업주가 속출한 것이다.

V. 결론

Damodaran (2008), Gandhi and Walton (2012), Iyer, Khanna and Varshney (2013), Jodhka (2010) 등은 21세기 들어 상인카스트 바이샤의 비즈니스적 위상이 하락하는 반면 브라만, 크샤트리아, OBC, 달리트 등 비상인카스트 출신 기업인들의 경제적 위상이 높아지고 있다고 주장했다. 이를 검증하기 위해 본 연구는 ▲소유재산 기준 <인도 50대 갑부> 기업 ▲시가총액 기준 <인도 50대 기업> ▲기업가치 기준 <인도 50대 스타트업 기업> 통계를 바탕으로 이들 연구가 주장하듯이 ▲전통적 비즈니스 엘리트인 상인카스트 바이샤 출신들의 부의 창출 능력과 비즈니스 영향력이 오늘날 쇠퇴했는지 ▲브라만 등 비상인카스트 출신 기업인들이 신흥 비즈니스 엘리트로 부상했는지 ▲시가총액과 스타트업 기업가치 기준 <인도 50대 기업> 분석결과는 소유재산 기준 <인도 50대 갑부> 분석결과와 상호 유사성이 있는지 등을 분석하고 검증했다.

먼저, 소유재산 기준 <인도 50대 갑부> 기업인 분석과 시가총액 기준 <인도 50대 기업> 분석결과는 다음과 같다. 즉, 대기업을 위주로 한 분석에서는 인도 상인카스트의 영향력은 줄어든 것이 아니라 시간이 갈수록 오히려 증가했고, 브라만과 크샤트리아 등 상층카스트 출신 기업인의 영향력은 감소했으며, OBC나 달리트 등 하층카스트의 비즈니스 영향력 증가도 기대와 달리 시간이 갈수록 감소를 나타냈다.

<인도 50대 갑부> 기업인 분석에서 바이샤 출신 기업인이 차지하는 비중은 전반기(2004년-2009년) 227명(75.7%)에서 중반기(2010년-2015년) 249명(83%), 하반기(2016년-2021년) 254명(84.7%)으로 점점 높아졌다. 특히 과거 연구를 포함할 때, 바이샤의 인도 대표기업(기업인) 점유율은 1951년 66.6%(Mahta, 1961, 352), 1951년-1958년 75%(Hazari, 1966, 17-25), 2010년 80%(Nayar, 2014)에 이어 이번 분석에서는 88%로 시간이 갈수록 높아졌다. 상인카스트 바이샤의 인도 비즈니스 영향력과 위상이 하락하는 것이 아니라 오히려 강화되고 있음을 본 연구에서 확인했다.

이는 인도 사회에 차별과 배제 등 여러 형태의 사회적 장벽이 존재한다며 경제적 차별로 인해 하위 카스트들이 기업의 경영자가 되거나 큰 재산을 축적하기는 매우 어렵다고 분석한 Thorat, Kundu and Sadana (2010)의 주장이 일면 타당성이 있음을 시사한다. 이러한 결과는 바이샤가 소유한 기업이 상위 20대 기업그룹 가운데 16개(80%)로 갈수록 상인카스트의 비중이 더 높아지고 있다는 Nayar (2014)의 연구결과와 유사했다.

그 이유는 전통적으로 비즈니스를 가업(家業)으로 해온, 모험적이고 시장에 친숙하며 비즈니스 경험과 능력이 뛰어난 상인카스트 출신 기업인들이 개방화되고 경쟁적인 시장에서도 비상인카스트 출신 기업인들보다 기업경영과 부의 창출에 있어 뛰어난 경쟁력을 갖고 있기 때문으로 추정된다. 이에 대해선 보다 심층적인 추가연구가 필요할 것으로 사료된다.

그러나 신생기업을 대상으로 기업가치에 바탕한 <인도 50대 스타트업 기업> 분석은 상당히 다른 결과를 보여주었다. 즉, 대기업 위주의 소유재산 기준 <인도 50대 갑부> 기업분석이나 시가총액에 바탕한 <인도 50대 기업> 분석결과와 달리 규모가 그보다 작은 신흥기업에서는 인도 50대 스타트업 기업인 중 상인카스트 출신의 비중은 50.1%로 분명히 줄어들었고, 이에 비해 브라만과 크샤트리아 등 상위카스트 출신 기업인의 점유율은 32.1%(34명)로 그 영향력이 눈에 띄게 대폭 증가했다. OBC나 달리트 등 하위카스트의 점유율은 1.9%(2명)에 불과해 이들 하위카스트의 비즈니스 영향력은 여전히 최저 수준이었다. 적어도 브라만 등 상위카스트에서는 신생기업인으로 부상하는 추세가 분명한 반면 하위카스트에선 별 변화 움직임이 보이지 않았다.

Damodaran (2008a, 11)에 따르면, 2005년 인도의 전체 기업 가운데 달리트 출신 기업인이 소유한 기업의 비중이 9.8%였다. 그러나 본 연구에서 달리트 출신들은 분석기간 동안 <인도 50대 기업> 분석의 어떤 기업인 명단에도 올리지 못했다. 그 이유는 달리트들이 소유한 기업 규모가 작은 경향(Jodhka, 2010, 43)이 있기 때문으로 보인다. 아직까지는 달리트 기업인들이 축적한 재산이 50대 거대 갑부에 진입할 만큼 많지 않기 때문으로 추정된다.

본 연구의 학술적 기여를 요약, 정리하면 다음과 같다. 첫째, 포브스의 18년간 <인도 50대 갑부>와 2021년 시가총액 기준 <인도 50대 기업> 등 대기업 분석을 통하여 1990년대초 개방 이후 경제발전예 따라 비상인카스트 기업인들이 부상해 전통적 인도 기업인들의 위상에 변화가 있다는 주장에 대해서 검증

하였으나, 오히려 기존 상인카스트 출신들의 위상이 더 강화되고 있다는 사실을 확인하였다.

둘째, 그러나 기업가치 기준 <인도 50대 스타트업 기업> 분석에서는 바이샤의 비중이 대폭 약화하고 브라만 등 상위카스트의 약진이 두드러졌다는 사실을 확인했다. 이는 비록 기업 규모가 큰 대기업에서는 전통비즈니스 세력인 상인카스트의 위세가 여전히 강하고 오히려 강화되는 추세이지만, 이보다 규모가 작은 신생기업인 스타트업 기업들에선 바이샤의 영향력이 크게 줄고 고학력의 브라만 등 상위카스트 출신들의 진출이 눈에 띄게 늘고 있다는 사실을 의미한다. Munshi (2019)는 과거 구미 선진국에서 친족 공동체간 네트워크가 매우 중요한 역할을 했으나 경제발전과 글로벌화에 따라 이런 경향은 매우 감소했다고 주장했는데, 본 연구의 최근 인도 스타트업 기업 분석결과는 이런 현상, 즉 상인카스트간 네트워크 경제가 줄어드는 현상이 이 인도에서도 발생하고 있음을 시사한다. 인도 체계에서 커다란 변화가 일고 있는 것이다.

셋째, OBC나 달리트 등 인도의 하위카스트에서 부의 창출이나 비즈니스 영향력을 확대하고 있다는 증거는 발견하지 못했다. 인도경제의 전방위적 대외개방과 개혁으로 인한 경제적 성공 기회의 확대에도 불구하고 하위카스트 출신들은 이런 절호의 기회를 잡지 못하고 있는 상황으로 보인다. 다만, 미상으로 분류된 스타트업 기업인들의 출신 카스트 정보가 언론 등의 추적보도를 통해 자세하게 알려질 경우 그 비중은 Damodaran (2008a)의 분석대로 대폭 증가할 가능성도 있다.

넷째, 본 연구는 기업 시가총액 기준 인도 대기업과 기업가치 기준 스타트업 기업 자료를 활용해 카스트와 인도 기업인의 관계와 변화를 분석한 최초의 연구라는 점이다. 특히 스타트업 기업 통계를 바탕으로 최근 인도 신생기업 창업주들의 출신 카스트를 분석한 연구는 인도의 기업인 생태계를 이해하는데 큰 도움이 될 것이라고 믿는다.

다섯째, 국내의 인도 기업 혹은 기업인에 대한 연구는 매우 희소하다. 게다가 카스트와 인도의 기업(인)을 함께 연구한 논문은 거의 전무하다. 이런 상황에서의 본 연구는 카스트를 배경으로 한 인도 체계의 독특한 비즈니스 환경과 특성에 대한 이해를 넓힘으로써 연구 미답(未踏)의 이 분야 국내 인도 지역학에 대한 지평을 넓힘은 물론, 인도에 투자진출하거나 인도기업과 사업하는 한국의 기업인들에게 큰 도움이 될 수 있을 것이다. ‘지피지기면 백전백승(知彼知己百戰百勝)’이기 때문이다.

그러나 본 연구의 이러한 여러 학술적 기여에도 불구하고, 상인카스트와 비상인카스트 출신 기업인간의 변화, 상인카스트 내의 변화를 출신 카스트 기업인의 구성 변화 및 빈도수 변화 등에 의존한다는 한계가 없지 않다. 앞으로 이론적 모델과 통계적 기법 등을 활용한 다른 추가적 분석방법이 필요할 수도 있을 것으로 사료된다.

References

- 오화석(2016), 『마르와리 상인』, 매일경제신문사.
- Damodaran, Harish (2008a), *India's New Capitalists: Caste, Business and Industry in a Modern Nation*. New Delhi: Palgrave Macmillan.
- Damodaran, Harish (2008b), "Baniyas and Beyond: The Dynamics of Caste and Big Business in Modern India," *CASI Working Paper Series*, no. 08-04.
- Das, Gurcharan (2002), *India Unbound*, New Delhi: Penguin Books.
- Deshpande, Ashwini and Sharma, Smriti (2013), "Entrepreneurship or Survival? Caste and Gender of Small Business in India," *Economic and Political Weekly* Vol. 48, no. 28 (July 13, 2013), 38-49.
- Forbes India (2004-2021), "India Rich List," *List of the World's Billionaires*, <http://www.forbesindia.com/lists/india-rich-list-2019/1731/all> (2021/06/24일 접속)
- Gandhi, Aditi and Michael Walton (2012), "Where Do India's Billionaires Get Their Wealth?," *Economic & Political Weekly*, vol. xlvii no 40, 10-19.
- Goenka, Harsh (2012), "Marwari businesses at crossroads," *The Times of India*, 2012/11/15. 12.
- Hazari, R. K. (1966), *The Structure of the Corporate Private Sector: A Survey of Concentration, Ownership and Control*, London: Asia Publishing.

- IMF (2021), "World Economic Outlook Database, April 2021," *IMF.org.International Monetary Fund*, April 2021, Retrieved 8 May 2021.
- Iyer, Lakshmi Ramachandran, Tarun Khanna, and Ashutosh Varshney (2013), "Caste and Entrepreneurship in India," *Economic & Political Weekly*, vol. xlviii no. 6. 52-60.
- Jodhka, Surinder S. (2010), "Dalits in Business: Self-Employed Scheduled Castes in Northwest India," *Economic & Political Weekly*, 45, November 2010.
- Mahta, M. M. (1961), *Structure of Indian Industrialists*, 2nd ed. Bombay: Popular Book Depot.
- Munshi, Kaivan (2019), "Caste and the Indian Economy," *Journal of Economic Literature* Vol. 57. no. 4, 781-834.
- National Stock Exchange of India (2021), "Top 100 Companies in India by Market Capitalization," <https://www.moneycontrol.com/top-companies-in-india> (2021/07/27일 접속)
- Nayar, Baldev Raj (2014), *Globalization and India's Economic Integration*, Washington D.C.: Georgetown University Press.
- Srinivas, M.N. (1962), *Caste in Modern India and Other Essays*, Asia Publishing House, Bombay.
- Thorat, Sukhadeo, Debolina Kundu, Nidhi Sadana (2010), "Caste and Ownership of Private Enterprises," in Sukhadeo Thorat and Katherine Newman(ed.), *Blocked by Caste: Economic Discrimination in Modern India*, New Delhi: Oxford University Press.
- Timberg, Thomas A. (1978), *The Marwaris, from Traders to Industrialists*, New Delhi: Vikas.
- Varshney, Ashutosh (2000): "Is India Becoming More Democratic?" *The Journal of Asian Studies*, Vol 59, no 1, 3-25.