



# 미래 경제대국 인도와의 비즈니스

글 / 변중원 (거성통상 대표, 《기술수출 노하우 및 국제 계약 실전 사례》 저자)

**기** 원전 3000년 전 인더스문명이 시작되고 석가모니에 의해 불교가 창시된 나라 인도. 세계는 지금 인도를 주목하고 있다. BRIC's(브라질, 러시아, 인도, 중국의 영문 첫 글자를 딴 경제 신조어. 풍부한 자원과 인력을 바탕으로 2050년쯤이면 경제대국으로 부상한다는 전망) 가운데 한 나라인 인도는 중국을 대체할 신흥 시장으로 주목받고 있는 것이다.

## 세계 2위 IT산업 수출국

인도의 면적은 남한의 약 33배에 해당되는 3287천평방km이며 인구는 약 10.5억명이다. 이중 구매 가능인구는 1억명에서 3억명 정도이다. 2003년도 GDP는 5240억달러로 세계 12위이며 1인당 GDP는 500달러이고 GDP 성장률은 7.4%, 물가상승률은 4.8%다.

수출은 572억달러, 수입은 700억달러로 무역수지는 적자지만 무역고는 아시아 25개국 9위이다. 철광석과 석탄 등 천연자원과 매우 낮은 임금의 노동력이 풍부하지만 사회 간접자본 및 수출구조는 매우 취약하다. 산업구조는 서비스업이 50%, 농업 25%, 제조업이 25%다. 그중 서비스부분 IT산업 수출은 약 100억달러로 미국에 이어 세계 2위를 차지한다.

인도는 정치와 환율이 안정적인 점, 1000억달러의 외환보유고, 과학 분야를 포함한 고급인력이 풍부하다는 점, 10.5억명 인구의 방대한 시장, 풍부한 자원 등의 장점이 많은 국가이다.

하지만 열악한 인프라, 지지부진한 경제개혁조치, 인도 특유의 관습과 종교 등과 연관된 많은 단점도 있다. 인도가 시장개방을 통해 외국인 투자유치를 본격적으로 시작한 1991년도이다. 그때부터 2003년 6월까지 투자승인액이 770억달러. 그런데 실제 외국인 자본 유입액은 투자승

인액의 44%에 해당하는 338억달러에 불과하다. 그 이유가 앞서 열거한 위의 단점들 외에도 부족한 전력, 중소기업 제한업종 지정 등 구조적으로 취약한 문제들이 겹치기 때문이다.

## IT산업육성 정책이 인도 전체 산업 발전 이끌어

2002년에서 2003년 인도의 소프트웨어 산업규모는 수출 95억달러, 수입 26억달러, 총규모는 121억달러이다. 주요수출국은 북미지역으로 70%가 집중되어 있지만 유럽 및 아시아 지역으로도 확대되는 실정이다. 오는 2008년경이면 소프트웨어 시장규모가 800억달러 정도로 늘어날 것으로 추정하고 있다.

인도 IT산업은 미국식 개발체계와 교육훈련제도를 도입해 세계적인 '소프트웨어 품질보증'을 획득하면서 인도 전체의 산업 발전을 이끌어 가는 원동력이 되고 있다.

축적된 기초과학 지식과, 지리적으로 미국과 정반대에 위치하여 미국의 밤 시간에 작업한 후 미국 출근시간에 자료를 보낼 수 있는 시차, 풍부한 저임금 IT기술 인력 등은 인도정부의 IT산업 육성정책과 맞물려 IT산업을 성장시키고 있다.

현재 인도의 IT를 비롯한 과학기술력의 뛰어난 수준은 국제적으로도 명성을 떨치고 있다. 현재 다국적기업 IBM 엔지니어의 20%, INTEL 엔지니어의 17%, NASA 직원의 32%, 미국 의사의 12%가 인도인이며, 특히 실리콘 밸리 신생기업의 15%를 인도인이 창업하였다는 조사에서도 잘 엿볼 수 있다.

이 강력한 국가정책에 힘입은 인도 소프트웨어와 IT산업의 성장세는 지속될 것이며 광활한 지역 특수성에 힘입어 무선이동통신 사업의 성장도 지속될 것으로 추정되고 있다.

# 인도 투자진출시 유의사항

인도 진출을 희망하는 기업들에게 있어 열악한 사회 인프라, 파트너와의 갈등 등 여러 가지 면에서 어려움이 상존하고 있는 것이 현실이다. 다음은 인도에 투자하여 비즈니스를 하고자 하는 우리 기업들을 위한 유의사항이다.

- 1 빈번한 세무조사로 주재원들이 영업 및 일상생활에까지 지장을 받고 있다.
- 2 거래선 및 합작 파트너와의 갈등이다.
- 3 인도에 관한 통계에 지나치게 의존하지 말아야 한다.
- 4 인도인들은 토착기업에 대한 충성심이 매우 강하므로 기존 경쟁업체를 간과해서는 안된다.
- 5 시장조사를 철저히 하고 초기 투자는 적게 하여야 한다.
- 6 주요사항은 반드시 최고책임자와 협의하고 합의된 사항은 문서로 남겨야 한다.
- 7 거래선에 대한 신용조사를 철저히 해야 한다.
- 8 방대한 인도 내수시장을 겨냥한 투자진출이 영업 호조를 보이고 있다.
- 9 투자관련 자문은 투자컨설턴트 및 공인회계사가 변호사보다 저렴하고 유효하다.
- 10 합작 법인인 경우 이사회 구성에 주의해야 한다.

출처 : 한국무역투자진흥공사 아시아대양주 지역본부 첸나이 자료요약

## 인도와 비즈니스시 유의사항

인도는 민족성, 문화, 관습, 특히 종교 등에서 크게 차이가 있었다. 이러한 차이점을 이해한 후 비즈니스를 진행하는 것이 꼭 필요하다. 인구 10억의 인도라고 하지만 하루 1달러 미만으로 생활하는 국민공중이 3억5000만명에 달하고 있어 일반적인 생각보다도 소비 계층은 훨씬 협소하다.

인도에서 제품은 품질, 가격, 납기가 매우 중요하다. 하지만 그 중 가격을 최우선으로 한다. 어느 시장보다도 가격 지향적인 저가시장의 성격이 강하다. 그래서 협상 후에도 공급원을 중국으로 바꾸거나 국산화하는 경우가 있으므로 비즈니스 시에는 늘 긴장해야 한다.

일반적인 비즈니스 협상에서 유의해야 할 점은 우선, 언어의 차이이다. 대부분 영국식 영어를 사용하고 있어 미국식 영어를 배운 우리와는 때로 용어의 차이를 느낄 수 있다. 인도인들은 대부분 협상의 귀재이기 때문에 말로 대응하는 것은 좋은 방법이 아니다. 그들의 말솜씨는 마치 마술과 같다. 협상 중 'OK', 'Yes'를 쉽게 말하기도 하지만 실행이 안 되는 경우가 자주 있다. 그러므로 주요사항은 반드시 문서로 받아두어야 하며 계약서에는 유효기간을 정해 고의로 이행을 지연하거나 변경하지 못하도록 해야 한다.

인도를 한두 마디로 쉽게 표현하기는 것은 불가능하다. 필자는 약 15년간 인도에서 비즈니스를 해 본 경험에 의하면 인도인들은 대체적으로 매우 근면하고 성실하고 정직하다.

중국의 대체 시장, 중국 다음의 신천지들이라고들 하지만 관습과 문화, 비즈니스의 방법에 차이가 있으므로 인도와 비즈니스를 할 때는 결코 쉽게 접근해서는 안된다. 그러나 철저한 사전 검토와 확실한 준비만 있다면 매우 좋은 비즈니스 기회를 창출할 수 있는 나라이다.



## 이탈리아, 인터넷을 통한 제품 구매 및 정보 수집 늘어

이탈리아에서도 컴퓨터를 통한 인터넷 상거래시장의 활성화되고 있다. 이탈리아정보통신협회의 조사에 따르면, 이탈리아 총인구 5770만 명 중 약 1050만명이 인터넷상에서 제품의 정보를 얻은 후, 이중 약 80%에 해당하는 사람들이 이 정보를 바탕으로 실제 가게에서 제품을 구입한다고 한다. 2003년 인터넷 시장규모는 57억유로였으며, 2004년에는 109억유로로 90%의 성장을 보일 것이 전망되고 있다.

이 중 82%의 네티즌들은 당장의 구매를 위해서기도 하지만 향후 예상되는 구매를 위한 정보를 수집하기 위해 인터넷 자료를 검색하는 것으로 조사됐다. 32%는 사이트를 통해 직접 제품을 구입하는 것으로 조사됐다.

정보출처 : www.kotra.or.kr

## 중국, IT분야 일본 앞질러... 세계 2위

중국이 IT(정보기술)분야에서 일본을 제치고 미국에 이어 세계 2대 IT제품 생산국으로 부상했다고 홍콩 언론들이 6월 19일 보도했다. 홍콩 언론들은 이날 중국 신식산업부(정보통신부) 발표를 인용해 지난해 중국의 IT제품 판매가 금액 기준으로 1조8800억위엔(元)으로 일본의 1900억달러(1조5천700억위엔)를 처음으로 앞질렀다고 전했다.

신식산업부 경제운영국 천웨이 부국장은 "1조8800억위엔에 달하는 IT분야 제품들의 판매 수입은 전체 산업 총판매 금액의 12%나 차지한다"면서 "전자산업과 정보산업은 이제 중국 최대의 기간산업으로 자리를 잡았다"고 말했다.

자료출처 : 해외벤처넷

## 북미 반도체장비 BB율 1.11로 하락

6월 북미지역 반도체 장비업계의 수주·출하비율(BB율) 잠정치가 1.11로 조사돼 전월의 1.13에서 하락했다.

국제반도체장비재료협회(SEMI)는 5월 북미 반도체장비업계의 3개월 평균 수주액 잠정치는 15억7680만달러로 전월의 확정치인 15억8160만달러에서 소폭 줄었으며 작년 동월에 비해서는 118% 급증했다고 밝혔다. 또 5월 출하액은 14억2000만달러로 전월보다 3000만달러 증가에 그쳤으나 작년 동월에 비해서는 77% 증가했다고 덧붙였다. 이에 따라 5월 수주·출하비율은 1.11을 기록해 지난해 10월 이후 8개월 연속 기준선인 1.0을 웃돌았다. 이 비율이 기준선인 1.0 이상일 경우 수주량이 출하량보다 많다는 것으로 향후 반도체 장비업이 호전될 것임을 시사한다.

자료출처 : 해외벤처넷