

기획조사 05-039

아시아 商去來 10國 10色

2005.8

**kotra 해외조사팀**

# 목 차

[요약].....	i
<b>I. 상거래 일반 체크 포인트.....</b>	<b>1</b>
1. 문화적 금기사항.....	1
2. 비즈니스 에티켓.....	11
3. 수입관행.....	19
4. 거래/상담시 유의사항.....	28
5. 바이어와 교신 방법.....	46
<b>II. 바이어 신용 체크 포인트.....</b>	<b>50</b>
1. 바이어 신용정보 제공 기관.....	50
2. 미결제대금 회수 방법.....	55
<b>III. 피해야할 바이어/거래/사기 유형 체크 포인트.....</b>	<b>62</b>

## 요약

### I. 상거래 일반 체크 포인트

#### 1. 문화적 금기사항

힌두, 이슬람, 불교 등 종교적 특성 사전 숙지 필수

- 힌두교도가 많은 인도는 소고기 금식 및 왼손 사용 주의
- 회교국인 인니, 말련, 방글라데시, 파키스탄은 돼지고기 금식 및 왼손사용 주의
- 불교국인 태국, 스리랑카, 캄보디아, 미얀마의 경우 머리 만지는 것 주의

종교, 정치 화제는 언급 주의

- 회교국가에서 종교 화제는 바람직하지 않음
- 태국의 경우 국왕 모독시 구속사유 성립

#### 2. 비즈니스 에티켓

상담 약속시간 준수와 이해

- 싱가포르 및 태국을 제외하면 약속시간 관념이 미흡하나 이에 대한 이해가 사업상 유리

서구형 매너와 문화적 전통에 대한 인식

- 식민지, 종교/문화적 전통 및 인종별 상술의 총화가 아시아 비즈니스의 에티켓임을 인식 필요

### 3. 수입관행

- 가격 중심시장으로 소량오더가 관례
  - 빈부 격차에 따라 가격이 중요한 마케팅 변수이며, 소량 오더가 관행이므로 이에 대한 신속한 대응 필요
- 대금 결제 조건은 L/C와 T/T가 바람직
  - D/A, D/P의 경우 최후엔 대금결제 중지 경향이 많음

### 4. 거래/상담시 유의사항

- Under Value(Invoicing) 만연
  - 고율의 관세 회피 및 L/C 개설 수수료 납부를 지양하기 위해 언더밸류 요구가 많으며, 차액은 T/T 결제의 방법 요구
- 느린 업무처리 및 거래 성사 장기간 소요 염두
  - 상담후 최종 거래성사까지 지루한 가격인하 요구가 지속되며, 의사결정이 느리므로 충분한 시간을 갖고 상담함이 유리
- 독점 에이전트는 신중히 접근
  - 독점 에이전트를 원하는 많은 바이어를 만날 수 있으나 자금력, 유통능력, 에이전트의 법적 구속력 등에 대한 세심한 검토 필요

### 5. 바이어와 교신 방법

- 팩스 교신 우선에서 점차 E-mail 사용 증가
  - 인터넷 보급에 따라 E-mail 사용이 증가하고 있으나 팩스는

아직도 전통적 의사교환 수단

- 샘플, 카타로그 등 송부시 사전 연락 필요
- 샘플 및 카타로그 송부시 DHL 등 활용이 분실 등 위험을 줄일 수 있으나 관세가 부과되는 경우가 있으므로 반드시 바이어와 사전 연락 필요

## II. 바이어 신용 체크 포인트

### 1. 바이어 신용정보 제공 기관

- 투명성 결여에 따른 제공 정보의 신뢰도 저하
- 미얀마, 방글라데시, 파키스탄의 경우 바이어 신용정보를 제공하는 기관이 없으며, 기타 국가의 경우도 싱가포르를 제외하면 제공 가능 업체수가 적고 신뢰도도 낮은 편

### 2. 미결제대금 회수 방법

- 미얀마, 파키스탄의 경우 법적 장치가 없으며, 중재기관을 통해 회수 노력은 가능하나 실효성은 미미

## III. 피해야할 바이어/거래/사기 유형 체크 포인트

- T/T와 L/C에서 D/P, D/A로 조건 변경 후 대금결제 중단
- 점차적으로 외상거래(D/P, D/A) 비율을 높여가다 마지막 거

래에서 완전히 대금지불 중지

불법 체류 유형의 다양화

- 거래 제의후 상품검사를 위한 한국 방문의 집요한 요구 혹은 각종 전시회 참가를 빙자 불법체류 목적 입국후 도주

합작투자 유도 및 광업/토지 개발권 사기 주의

- 자국의 주가 조작을 위한 합작투자 제의후 결렬시킴
- 광업/토지개발권 제공 오퍼후 투자자금 사기

유력인사 소개 등 접근은 우선 경계 필요

- 유력인사 소개를 미끼로 먼저 접근하고 사업 제안서 제출 요구등 거래를 진척시키다 결렬시키고 수수료 사기 주의

**※ 아시아 상거래 체크 포인트 Top 10**

**1. 문화적 금기 사항에 익숙해지자**

아시아 국가는 다양한 인종만큼이나 종교, 문화적 관습이 고유하다. 거대 시장인 인도는 힌두국가로 소고기를 먹지 않는다. 회교국인 인니, 말련, 방글라데시, 파키스탄은 돼지고기를 먹지 않고, 불교국인 태국, 스리랑카, 캄보디아, 미얀마에서는 머리만지는 것을 극히 주의해야 한다. 문화 관습적 요소외에도 태국에서 국왕을 모독하는 발언은 현지법에 의해 구속사유가 된다.

**2. 약속시간에 늦는다고 바이어 구박 말고 외모로 바이어를 판단하지 말자**

약속시간 준수 개념이 희박한 바이어가 많다. 오히려 약속 시간에 늦게 왔다고 컴플레인하는 한국비즈니스맨이 이상하게 보일 수도 있다. 서구형 비즈니스에 익숙한 중견수출업체라면 이제는 동남아 바이어에게도 익숙해져야 한다. 또한 외모로 바이어를 판단해서는 안 된다. 늦게 나타난 허름

한 옷차림의 바이어에게 실컷 화를 내고 호텔을 나서는데 그가 “벤츠 600” 을 타고 가는 장면을 목격할 수도 있기 때문이다.

### **3. 느린 업무처리, 끊임없는 가격인하 요구에 철저히 대비하자**

업무 처리가 느리다. 의사결정 시간도 오래 걸리고 분명히 No라는 표현도 없으면서 상담이 지루하게 진행된다. 심지어 계약 후에도 끊임없이 가격인하 요구는 진행된다. 그래서 수출가격 마지노선 공개는 최후에 해야 한다.

### **4. 소량 오더에 익숙해 지자**

몇 번의 해외출장과 지루한 가격협상 끝에 얻어낸게 겨우 3천불짜리 오더라고 실망하지 말자. 아시아는 가격시장이다. 이미 중국 상품에 익숙해진 바이어는 품질만 좋다고 선뜻 한국 상품을 시장 테스트도 없이 대량 주문할 바이어는 많지 않다. 적은 오더에도 신속하고 정확히 대응해야 향후 대량오더로 이어질 수 있다.

### **5. 대금 결제는 T/T와 L/C만을 고수하자**

거래가 어느 정도 진행되는 바이어가 신용거래 비율을 높이자고 주문하기 시작한다. 처음 L/C로 진행하다가도 30%만 외상거래(D/P, D/A)하자고 집요하게 요구하기 시작한다. 이때부터 조심해야 한다. 언제 대금지불 지연 혹은 중지로 이어질 지 모르기 때문이다. Under Value(Under Invoicing) 요구는 공통적 요구사항이나, 차액에 대한 결제방법을 반드시 짚고 넘어가자.

### **6. 에이전트 선정은 신중, 또 신중하자**

상품이 경쟁력이 있어 보이면 에이전트 달라고 하는 바이어가 많다. 그러나 바이어의 유통력, 자금력, 에이전트계약의 법적 구속력 등은 신중히 검토되어야 향후 문제를 최소화 할 수 있다. 능력 없는 바이어와 독점 대리점계약을 체결하여 몇 년동안 시장진입이 묶여 있을 수도 있기 때문이다. 관행상 싱가포르의 바이어들은 인근 국가로의 재수출을 염두하므로 에이전트권한이 싱가포르내에만 국한되지 않는다.

#### **7. 대금지불 지연 및 증지를 구제할 실질적 법적장치가 취약하다.**

각국 별로 상사중재원이 있기는 하나 실효성은 미미하다고 인지해야 한다. 법적 소송은 비용과 시간문제로 한국의 중소기업이 대응하기는 불리한 점이 많다.

#### **8. 불법채류 유형에 사전대비 하자**

교역상품에 대한 전문성도 없으면서 대량의 오더를 주문하겠다고 호언하며 수출전 품질 검사 명목으로 직원 방문을 집요하게 요구한다면 일단 주의하자. 전시회 참가 혹은 참관을 위해 도움을 요청한다면 이것도 일단 경계할 필요가 있다.

#### **9. 합작투자 유도 및 광업/토지 개발권 등 부동산 사기도 주의 하자**

자국의 주가 조작을 위한 합작투자 제의 혹은 광업/토지개발권을 제공하겠다는 투자유치 사기에도 철저히 대비가 필요하다. 갑자기 해외에서 합작투자 제안서를 들고 찾아온 바이어의 유혹을 쉽게 뿌리치지 못하는 한국 수출업체가 최근 부쩍 증가하고 있다.

#### **10. 정부 고위관계자, 유력인사 알선 제의는 신중하자**

일부 국가의 경우 정부고위관계자의 도움은 분명 도움이 될 수 있으나 대가 없는 거래는 없다. 특히 후진국이며 시장개방이 통제된 국가에서의 사업 착수시 주의가 필요하다.

# I. 상거래 일반 체크 포인트

## 1. 문화적 금기사항

### <싱가포르>

사회 공중질서가 엄격히 지켜지고 있고 사소한 행위라 할지라도 공중질서를 어기는 행위(금연장소에서의 흡연, 휴지를 버리는 행위, 침 뱉는 행위, 꽃을 꺾는 행위)나 법질서를 기만하는 행위(주차권 변조, 입국시 술/담배를 소지하고서도 없다고 부인)에 대한 처벌이 중하므로 공중질서와 법질서에 대한 준수意識이 요망된다.

세관, 경찰, 기타 정부 민원부서와의 접촉시 사례금, 뇌물 등 반대급부 제공은 절대 금기사항임을 유의해야 한다.

### <말련>

말레이시아는 인구구성이 말레이계(61.4%), 중국계(23.7%), 인도계(7.0%)등 다인종으로 구성된 국가인 관계로 민족이나 종교에 따라 생활습관이 다양하다.

이슬람교도들은 돼지고기, 돼지고기가 함유되어 있는 일체의 식품을 식용할 수 없으며 음주 및 도박 또한 금지되어 있다. 흡연의 경우는 다르다. 개인 취향에 따라 흡연을 즐기는 이슬람 교도들을 많이 볼 수 있다.

사물 또는 지역 등을 가리킬 때는 엄지손가락을 사용하는 것이 좋다. 외국인들에 대해 배타적인 감정이 거의 없기 때문에 문화관습에 따른 실수에 대해 관대한 편이긴 하나 현지의 일반적인 관습을 존중해주는 것이 좋다.

일반적으로 회교도들은 왼손을 좌욕 등 왼손은 청결하지 못한 일을 처리할 때 사용하는 것으로 생각하기 때문에 선물 또는 서류, 명함 등을 건네줄 때 왼손을 사용하면 안 된다.

주요 도시를 조금만 벗어나도(도시내에서도 볼 수 있지만) 현지인들이 식사

시 수저, 젓가락을 쓰지않고 오른손을 사용해 식사하는 모습을 자주 볼 수 있다. 식사 전후 손을 깨끗이 씻기 때문에 불결하다는 생각을 전혀 하지 않기 때문에 이상한 눈초리로 쳐다보는 것은 좋지 않다.

이슬람 교도들은 특히, 하루에 4-5회 이상 정기적으로 예배를 한다. 일반적으로 이슬람 교도들을 고용하고 있는 회사는 기도실을 별도 설치한 경우가 많으며, 고속도로 휴게소, 공항대기실 등 공공건물에도 기도실은 필수적으로 설치되어 있다. 기도 전에 몸을 깨끗히 하기 위해 팔, 다리 등을 화장실, 세면장소에서 씻는 모습을 흔히 볼 수 있다.

특히, 여성회교도들의 피부노출은 금지되어 있어 미인선발대회 등에 참여할 수 없도록 되어 있다. '97년도 Miss Malaysia 선발대회에 참가했던 3명의 여성 회교도가 동 대회 참가 이후 구속된 사례가 있다.

## <태국>

특별한 문화적 금기사항은 없으나 머리를 만지면 영혼이 달아난다는 고대 미신에 따라 머리를 만지는 것을 꺼려하고 있다. 고의건 아니건 상대방의 머리를 건드리게 되었다면, 즉시 사과를 해야 한다. 또한 왕조에 대한 존경심이 높으므로 국왕이나 왕족에 대한 불손한 언행은 삼가는 것이 좋으며, 특히 태국 헌법에 의해 국왕에 대한 비난을 금지하고 있으므로 국왕에 대한 공개적인 모독은 구속사유가 된다. 참고로 극장 또는 공공장소에서 태국 국가가 연주될 경우 우리나라와 같이 일어서서 경의를 표하는 것이 좋다.

태국인들은 공공연한 장소에서 하찮은 입씨름을 좋아하지 않는다는 것도 기억해 둘 필요가 있다. 태국인들은 그런 행동을 가장 몰상식한 행동이라고 생각하고 있기 때문이다. 공공장소에서 남녀 간 애정표현은 바람직하지 않다. 태국은 불교국가로 일상생활에 불교가 아주 밀착되어 있으며, 불교행사 기간 중에는 금주를 하고 일반 주점에서도 주류를 팔지 않으므로 술에 취한 행동을 할 경우 현지인과의 마찰 가능성이 있다. 모든 불상은 크든 작든 지, 오래된 것이든 새것이든 신성한 것이다. 따라서 누구든지 사진을 찍기 위해 불상에 올라간다거나 불경스러운 행동을 해선 안 된다.

발로 사람이나 물건을 가리키는 행동은 무례한 것으로 여겨진다. 필요 이상

으로 상대방을 오래 쳐다보는 것도 무례한 행동으로 여겨진다. 때로는 싸움을 거는 행동으로 받아들여질 수도 있다. 태국인 집에 들어갈 때는 신발을 벗어야 한다.

태국 사람들은 서로 인사를 할 때 악수를 하는 것이 아니라, 기도하는 자세와 같이 양 손바닥을 합창한 자세로 목례를 한다. "WAI"라는 말로 인사를 하며 일반적으로 손아래 사람이 위사람에게 먼저 하고 손윗사람은 같은 자세로 이에 응답한다. 태국에서는 '성'으로 타인을 호칭하는 대신 "KHUN:(MR. 혹은 MS. / MRS.)"의 뜻을 앞에 넣어 이름을 부르므로 본인의 이름으로 불리었을 때 상대방을 무례하다고 생각할 필요는 없다.

## <인니>

인도네시아는 300여 종족으로 이루어진 다민족 국가이다. 전체인구의 절반 가량은 자바(Jawa)인이고 기타 북 수마트라의 아체(Ache)인, 중부 수마트라의 바타(Batak)인, 서부 자와의 순다(Sunda)인, 슬라웨시의 토라자(Toraja)인, 발리섬의 발리(Bali)인 등이 주요 종족 들이다. 그리고 전체 인구의 약 5%(1천만명)에 이르는 중국계 인니인들도 인니 사회에서 중요한 위치를 차지하고 있다. 인니인들은 종족의식이 상당히 강한편이며, 특히 주류인 자바인들은 타종족에 비해 약간의 우월감을 가지고 있다. 중국인들은 경제적으로 우위에 있는 사람들이 많이 있으나, 수카르노 대통령시절에 실패한 공산혁명으로 인해 수하르토 집권 30여년 동안 박해를 받아 중국 말이나 글을 사용할 수 없었으며, 중국식 이름도 사용할 수 없었다. 이와같은 이유로 인니사람들은 중국계를 폄하하는 경향이 있다. 인니의 종족에 대해 해박한 지식이 있다면 활동하는데 큰 도움이 되겠지만, 그렇지 않은 경우 가급적 종족에 대한 언급을 하지 않는 편이 좋다.

인니는 종교의 자유가 인정되어 있지만 이슬람교가 전체의 87%를 차지하고 있으며, 기독교가 7%, 천주교가 3%, 힌두교가 2%를 차지하고 있고, 불교도 일부 있다. 수하르토 대통령 시절엔 반드시 5개 종교 가운데 하나를 가지고 있어야지 무종교는 인정이 되지 않았다. 종교가 없는 것은 곧 공산주의자로 간주되었다. 지금도 이와 같은 인식이 남아있어 종교가 없다고 하면 이상한 눈으로 쳐다본다.

종교의 자유가 인정되어 있지만 이슬람이 대다수이다 보니 이슬람 문화가 지배적이다. 이슬람교도들에게는 코란에 따라 먹을 수 있는 식품(할랄/Halal)과 먹을 수 없는 식품(하람/Haram)이 있다 Haram의 대표적인 것이 돼지고기와 알콜 음료이다. 도박 또한 이슬람교도들에게는 금지되어 있다. 이슬람교도들은 왼손을 좌욕 등 청결하지 못한 일을 처리할 때 사용하는 것으로 생각하기 때문에 악수를 하거나 물건을 건네줄 때는 반드시 오른 손을 사용해야 한다. 그리고 머리는 영혼이 드나드는 곳이라고 생각하고 있어 어린이이라도 머리를 만지는 것을 싫어한다.

또한 이슬람교도들은 하루에 5회씩 기도를 하는데, 대부분의 공공장소에는 기도실이 마련되어 있으며, 공장, 사무실 등에도 기도실을 마련해주고 있다. 현지직원들을 급히 찾을 때 기도하고 있으면 짜증이 나는 수도 있지만 이는 법으로도 보장된 종교생활이기 때문에 인정을 해주어야 한다.

중동 이슬람 국가들은 금요일이 휴일이나, 인도네시아는 이슬람교도가 많지만 서양과 같이 일요일 휴무제를 실시하고 있다. 그러나 이슬람인들은 금요일 예배(보통 11:30-13:00)는 반드시 보기 때문에(기독교 신자들의 일요일 예배처럼) 금요일 오전 11시 이후의 미팅 약속은 하지 않는 것이 좋다.

## <캄보디아>

특별한 문화적인 금기사항은 없으나 전통적인 소승 불교 국가이므로 사찰을 방문 할 때 복장을 단정히 하고 최대한의 경의를 표해야한다.

캄보디아인들은 불교에 대한 믿음이 대단하기 때문에 사찰에서는 반바지 차림이 안되며 사찰 경내에 들어서면 모자를 벗어야하고 사찰내부에 들어 갈 때는 반드시 신발을 벗어야 한다.

특히 부처상 앞에 앉을 때는 발을 부처 앞에 향하게 앉으면 안되며 부처상이나 사람에 대한 손가락질은 금기시 된다.

화를 내거나 소리를 지르는 것은 무례하다고 여기므로 어렵더라도 화를 누그러뜨리고 차분한 어조로 잘못 된 점을 설명해 주어야한다.

또한 기대했던 대로 일이 진행이 잘 안될 때는 캄보디아에 고급 인력이 매우 부족하다는 점을 항상 염두해 두어야 할 것 임. 지식층의 대다수는 폴포트집권 시절인 '75년부터 '79년 사이에 사살되거나 해외로 도피했기 때문에 우리에게는 상식적인 일도 제대로 처리 되지 못하는 경우도 빈번함.)

어떠한 이유든 어린이 머리를 두드리는 행동을 삼가 해야 하며, 손바닥을 하늘로 향하게 하면서 손가락으로 부르는 제스처는 성적인 의미를 내포하기 때문에 삼가야한다.

### <방글라데시>

방글라데시는 국민의 90%가 이슬람교를 믿고 있는 회교국으로서 비즈니스 접촉시 여성과 종교, 음식 등에 대해 조심스런 접근이 필요하다.

먼저 여성에 대해서는 매우 보수적이므로 유심히 바라보거나 말을 거는 것을 삼가하고 특히 슬리퍼나 샌달을 신고 다니기 때문에 타인과 발을 부치는 것을 조심해야 하며, 남의 발을 밟았거나 부딪쳤을 때는 먼저 사과를 하는 것이 좋다.

여성들의 경우 허리 위 부분은 일부 노출이 가능하나 허리부터 발까지는 가리고 생활하며 더운 날씨로 양말을 신지 않고 샌들을 주로 신어 발가락은 보인다. 중동국가처럼 얼굴 전체를 가리지는 않으나 여성이 반바지를 입는 경우는 거의 없다. 여성은 외부의 어떤 것으로부터 보호되어야 하는 존재로 인식되고 있기 때문에 인사할 때도 여성이 먼저 악수를 청하지 않을 경우 악수를 하지 않는 것이 관례이다. 다만, 최근 들어 인도 메스미디어의 영향으로 여자들의 옷이 조금 더 화려하고 노출되는 부분(허리, 팔, 목 등)이 점점 많아지고 있다.

대부분이 수저를 사용하지 않고 오른 손으로 식사를 하기 때문에 현지인과 접촉시 가급적 왼손은 사용하지 않는 것이 좋다.(왼손으로 물컵 잡는 것은 무방하나 머리를 쓰다듬는 것은 유의하고 어떤 것을 전달할 때도 되도록이면 오른손 사용)

또한 하루에 5차례 예배시간이 매일 신문에 고시되며, 황성기 또는 종 등을

통해 예배시간을 알리는데, 기도전에 손 등을 씻고 자리를 깔아 성지가 있는 서쪽을 향해 예배를 보는데, 일부 관공서나 기업들은 예배장소를 따로 마련해 두기도 한다.

일반적으로 술·담배는 선물로 이용하지 않고 있으며, 혹시 술을 선물로 준비하였을 경우 사전에 양해를 구하고 무방하다고 하면 괜찮으나, 그렇지 않을 경우 주지 않는 것이 좋다. 비즈니스계에서는 사무용품이나 기념품 등이 선물로 많이 이용되고 있다.

한국기업이나 한국에서 근무한 방글라데시 근로자들이 많아 사업상 한국말을 하는 방글라데시인을 구할 수도 있으나 이들은 한국인의 특성을 잘 알고 있으므로 약점이 잡히지 않도록 조심할 필요가 있다.

### <베트남>

베트남인 들은 자존심이 강하다. 오랜 세월 동안 끊임없이 자행되어 온 외침을 물리친 역사에 대한 민족적 자부심 또한 대단하다. 따라서 그들의 역사와 전통을 칭찬하는 대신 수입이나 생활비 문제 등 가난한 이들의 자존심을 건드리는 질문이나 이념, 정치 등에 관한 이야기는 하지 않도록 한다. 특히, 베트남 전쟁에 대해서는 언급하지 않는 것이 좋다.

베트남의 경우, 더운 날씨로 인해 오후 업무에 소홀한 경우가 적지 않다. 따라서 베트남업체 방문일정은 가능한 오전 시간으로 하고 오후 방문의 경우, 점심 식사와 낮잠 시간을 고려한 오후 2시 이후가 무난하다.

베트남 사람들은 약속시간에 대개 10-20분 늦을 때가 있다. 따라서 약속시간에 조금 늦게 나오더라도 느긋하게 기다리는 마음의 여유가 필요하다. 최근 베트남의 오토바이 수요 증가로 인한 교통체증이 상당히 심한 편이다. 특히 출근시간(오전 7-8시) 및 퇴근시간(오후 4-6시)의 도로는 쏟아져 나온 오토바이로 혼잡하기 때문에 이 시간대에 이동할 경우 약 20-30분 일찍 서두르는 것이 좋다.

### <미얀마>

미얀마는 135개 종족으로 구성된 다민족 국가로써 버마족이 70%, 샨족, 몬족, 카렌족 등 미얀마 소수민족과 중국계, 인도계 등 다양한 기타종족이 나머지 30%를 구성하고 있으며, 종교 역시 불교가 90%로 절대다수를 차지하는 가운데 이슬람교, 기독교, 힌두교 등 다양한 종교가 혼재하고 있다. 따라서 문화 역시 다양한 종족과 종교간 문화가 뒤섞인 가운데 이웃한 인도의 영향을 가장 많이 받은 편이다.

미얀마에서 명함이나 선물을 건넬 때는 오른손을 사용해야 한다. 왼손은 불결하다고 생각하며 화장실 용무를 볼 때를 빼고는 모두 오른손을 사용한다. 아울러 외국인과 함께 식사할 경우나 외부에서는 수저나 포크 등을 사용하지만 집에서 자신들끼리 식사할 경우에는 아직도 많은 사람들이 오른손으로 그냥 음식을 먹는다.

미얀마인을 식사에 초대할 경우, 메뉴선정에 신경을 써야 한다. 대부분의 미얀마인이 쇠고기를 먹지 않으며, 일부는 돼지고기 역시 먹지 않는다. 따라서 가장 문안한 메뉴는 닭고기와 생선으로 구성된 요리이다.

미얀마 기업인에게 명함은 중요하지만 꼭 필요한 것은 아니다. 일정규모 이상의 업체는 사무직이나 영업직 직원 대부분이 명함을 소유하고 있지만 소규모 업체의 경우 사장을 제외하고는 명함이 없는 경우도 많다. 이는 공무원의 경우도 마찬가지이며, 일정직급 이상의 공무원들은 명함을 소지하지만 하위직 공무원들은 명함이 없는 경우가 대부분이다. 따라서 상대방이 명함을 건네지 않을 때 재차 명함을 달라고 요구하는 것은 결례가 된다.

미얀마에서 여성의 사회활동은 다른 동남아 국가와 마찬가지로 활발한 편이지만, 여성의 행동에 대해서는 보수적인 시각이 압도적이다. 따라서 술을 마시는 여성을 찾아보기 어려우며, 담배를 피우는 여성은 더더욱 찾기 어렵다. 술과 담배를 한다면 직업을 의심해볼 수 있으며, 여성에게 술을 권하는 것도 이런 사회 분위기상 결례가 된다. 여성과 인사를 할 때도 여성이 먼저 악수를 청하지 않는 경우에는 목례를 하는 것이 적절하다.

미얀마는 과도기적 군사 정부체제로써 민주화, 인권, 마약문제 등으로 인해 미국을 비롯한 서방세계의 경제 제재조치를 받고 있으며, 체재유지를 위해 극도의 정보통제를 실시하고 있다. 따라서 아웅산 수지 여사 등 정치에 대

한 이야기를 꺼내는 것은 금물이다.

미얀마인들의 공식복 장 및 평상 복장은 남녀 모두 론지(미얀마 전통 의상으로 발목까지 내려오는 치마의 일종)에 슬리퍼(엄지발가락을 별도로 끼워 넣는 한국 개념의 신발 굽 없는 쪼리)이며, 미얀마 남성이 한국 개념의 치마를 입는 것 역시 미얀마 고유문화로 이해해야 한다. 한편 정부 관계자 중에는 현역군인들이 상당수 포진하고 있으며, 이들은 사무실에서 늘 군복을 입고 이를 자랑스럽게 생각하고 있기 때문에 이들과의 대화 주제로 한국의 민주화 과정을 이야기하는 것은 좋지 않다.

## <인도>

현재 인도의 종교 인구 구성 분포는 힌두(약 83%), 이슬람(11%), 불교, 기독교(각1% 내외) 외에 경제적으로 큰 영향력을 가지고 있는 시크교(약 600만), 자이나교 등 복잡한 종교적 구성을 가지고 있고, 각 교도별 비즈니스 마인드 및 관행도 상이하므로 이에 대한 사전 지식 확보가 비즈니스를 원활히 끌어 나가는 데 큰 도움을 주는 경우가 많다.

일반적으로 인도에서 왼손은 용변 등 지저분한 일을 처리하는 데 사용되므로 왼손으로 음식에 손대거나 가게의 물건을 만져서는 안 되며 다른 사람에게 무언가를 건네 줄 때도 반드시 오른손을 사용하는 것이 바람직하다.

인도 사람에게 인사할 때는 기도하는 사람처럼 손을 모으고 고개를 약간 숙이며 '나마스테'라고 하고 상대방에서 손을 내밀 때만 악수하도록 한다. '나마스테'는 인사이기도 하지만 존경의 표시이기도 하고 산스크리트어로 '당신 앞에 절합니다' 라는 뜻이 있다. 손을 모으면서 절을 하며 '나마스테' 하는 것이 더 존경을 나타내는 것이고, 가장 존경을 나타내는 것은 땅에 무릎을 꿇고 상대방의 발을 만지고 나서 그 손으로 눈과 이마에 갖다 대는 것이다. 기념식 때 연장자와 인사하거나 헤어질 때 혹은 더 높은 사람에게 이렇게 하는데 외국인의 경우는 그렇게까지 할 필요는 없다.

꽃다발(화환)을 주는 것은 존경보다는 환영의 표시이다. 보통 꽃다발을 빨리 벗어 버리는데 목둘레의 끈적하고 젖은 꽃이 싫기도 하고 벌레가 머리에 붙기도 하기 때문이나 꽃다발을 던져 버리거나 아이들 외에 다른 사람에게

주어서는 안된다.

모자 쓴 모습으로도 그 사람의 출신 지역 및 성분을 알 수 있는데 예를 들어 색깔 있고 짙은 터어번을 두른 사람은 시크교도이며, 좀 더 험렁하고 밝은 색깔의 터어번을 두른 사람은 인도 서북부 지역의 라자스탄 사람이다. 작고 둥근 하얀 모자를 쓴 사람은 이슬람교도이며, 네루 수상이 쓰던 사각모 비슷한 모자를 쓴 사람은 국민의회(Congress) 당원을 나타낸다.

다른 사람에 대한 태도와 행동은 나이, 지위, 직업에 따라 다른 경향이 있다. 예를 들어 힌두교에서는 말을 하는데 두 가지 형태가 있는데 공손한 어투와 친한 사람, 아이들, 하인들, 낮은 계층의 사람들에게 말할 때 사용하는 친근한 어투가 그것이다.

성명에서 나타나는 카스트 내 신분, 나이, 대학 학위 그리고 직업 순위가 지위를 결정하는 요소로 박사, 석사 같은 학위와 직함이 명함에는 꼭 들어간다. 정부부처 국장이상 고관의 경우도 국장이라는 호칭보다는 ‘닥터’라는 호칭을 좋아한다.

방문할 때 선물을 준비해 가지고 가는 일은 그리 흔하지는 않으나, 선물을 준비해도 무방하다. 선물은 도자기, 크리스탈, 향수, 위스키, 코냑 등 외제품을 선호한다. 가정 및 사업처 방문시 선호되는 한국산 선물은 시계 등 소형 전자제품이다 (한국 전통식품의 경우 이들의 취향에 맞지 않는 경우가 많으나 인삼제품의 경우 중상층 이상의 사람은 한국산 인삼에 대한 국제적 지명도를 알고 있어 선물로 유망하다). 또한 고급 위스키도 일반적으로 선호되는 선물이다.

선물을 받자마자 열어 보는 것은 예의가 아니다. 선물 포장에 흰색, 검정색은 피하고 녹색, 빨간색, 노란색으로 하는 것이 좋다. 초대를 받았을 경우에는 초콜렛, 꽃 등의 작은 선물을 준비한다. 이슬람교도들에게 개나 개가 들어있는 사진, 그림 등을 선물하면 안 된다. 또한 힌두교도들은 소고기는 물론 낙농제품도 먹지 않는다. 대부분의 가죽제품도 선물로서는 부적절하다.

천천히 머리를 한 번 흔드는 것은 "yes"를 의미하고 빠르고 부정적인 몸짓

은 "no" 를 뜻하다. 인도인에게서 직접적으로 "no"라는 말을 듣기는 그리 흔치 않다. 예의상 상대방의 의사에 반하는 표현을 하지 않기 때문이다. "No problem"이라는 말은 "알아 들었다"라는 의미일 뿐, 앞으로의 상황에서 전혀 문제가 없음을 뜻하는 것은 아니다.

인도인의 전통 의상을 함부로 입어 본다든지, 신발이 상대방의 몸에 닿는 일은 피해야 한다. 카스트 제도는 법률상으로 이미 폐지되었지만, 아직도 사회 생활의 전반을 지배하고 있다. 특히 결혼을 할 때 계급이 다른 카스트 간의 결혼은 아주 이례적인 것이다. 그러나 대도시를 중심으로 과거의 카스트 등급보다는 '교육과 돈' 이 새로운 카스트가 되어 가고 있다. 혹자는 이제 인도의 카스트는 '돈과 교육' 이라고 잘라 말한다.

### <파키스탄>

파키스탄인들의 약 95%가 회교도들로서 종교에 관한 인사말이나 농담은 가급적 피하는 것이 바람직하며, 많지 않으나 여성과 상담시 악수를 먼저 신청하는 것은 실례다.

상담시 정장이 바람직하나 현지 기후여건을 감안, 여름철에는 와이셔츠 (긴팔)에 노타이 차림도 정장으로 인정된다. 그러나 현지 비즈니스맨들은 반팔 셔츠는 거의 입지 않는다. 그리고 사적인 자리라도 반바지를 입는 것은 바람직하지 않다.

파키스탄인 들은 약속할 때 가끔 '인살라' 라는 말을 쓰면서 오른손을 자기의 왼편 가슴 부분에 갖다대는 경향이 있는데, '인살라' 라는 말은 좋게 해석하면 최선을 다하겠다는 의미로, 나쁘게 해석하면 혹시라도 약속을 지키지 못할지도 모르니(알라신의 뜻이므로) 이해해 달라는 두가지 의미이며, 무슬림인 대부분의 파키스탄 비즈니스맨들이 특별한 의미없이 사용하는 경우가 많고 왼편 가슴에 자기의 오른 손을 갖다 대는 것은 상대에 대한 신의의 표시이다.

회교가 국교이기는 하나 사우디 등 중동국가에 비해서는 상당히 개방되어 있고 특히 외국인들에게는 비교적 관대한 편이다. 회교도의 대부분이 그렇듯이 돼지고기를 먹지 않고, 공공 장소에서는 술을 마시지 않기 때문에 특

히 한국에 초청시 유의할 필요가 있다.

## 2. 비즈니스 에티켓

### <싱가포르>

세일즈 출장 등의 경우 공급자가 바이어를 방문, 상담하는 것이 일반적인 관례이다. 상담을 위해서는 사전에 약속 시간을 정해야 하며, 상식적인 에티켓이겠으나 현지인들의 시간관념이 철저하므로 약속 시간 엄수는 필수적이다.

오랫동안 영국의 지배를 받아온 영향으로 국민의 의식구조가 서구화되어 있고 여성 인구의 취업 비율이 높은 등 사회생활에 남녀의 구별이 뚜렷하게 나타나지 않는다. 또한 젊은 세대의 경우 장유유서 개념이 희박한 편이므로 나이가 젊다거나 여성이라는 이유로 상대방을 가볍게 보는 것은 바람직하지 않다.

선물을 주고받는 관행이 보편화되어 있지 않고 특히 공무원들의 경우 선물을 받는 것을 꺼리는 경향이 있으므로 반드시 선물을 준비할 필요가 없으며 주더라도 과도한 것 보다는 간단한 기념품 등이 바람직하다.

### <말련>

비즈니스 상담시 처음부터 거래관련 얘기를 꺼내 놓는 것보다는 상대방의 관심을 끌만한 얘기부터 시작하는 것이 좋다. 예를 들어 날씨, 취미 활동 등과 관련된 얘기로 풀어나가는 것이 좋다.

처음 말레이시아를 방문하는 경우, 상담전 시내상가, 백화점 등을 미리 둘러보는 것이 좋다. 현지인들의 기호, 유행상품 등을 둘러보고 난 후 상담을 시작하면 한결 자연스럽게 대화를 이끌어 나갈 수 있다.

민감한 사안에 대한 얘기는 꺼내지 않는 것이 좋다. 특히, 정치에 관련된 내용이나 국가를 비방하는 얘기 등을 하지 않도록 한다.

선물을 증정하고자 할 경우, 사전에 상대방의 종교가 무엇인지를 반드시 미리 알아 둘 필요가 있다. 화교들은 여자 사진이 나온 달력 등도 선호하지 않지만, 회교도인 말레이인들에게 이런 류의 선물을 제공하는 것은 큰 결례다.

점심 또는 저녁 식사에 초대하는 경우도 사전에 종교가 무엇인지를 확인하고, 결례를 범하는 일이 없도록 해야 한다. 현지인들에게 닭고기는 대표적인 가격 통제 품목의 하나로 되어 있을 만큼 거의 모든 요리에 빠짐없이 들어간다. 닭고기 요리는 회교도들에게 제공할 수 있는 제일 무난한 요리 중의 하나다.

말레이시아인들은 일반적으로 여러 가지 칭호를 이름 앞에 붙이는 것을 좋아한다. 이 중 하나가 작위를 나타내는 칭호로 Dato, Datuk, Tan Sri 등이 이름 앞에 들어가 있으면 부를 때 붙여주는 것이 좋다. 또 다른 하나는 학위이다. 박사 학위를 소지하고 있는 사람의 경우 약칭인 Dr.을 이름 앞에, 작위가 있다면 작위와 함께 붙이고 있다.

## <태국>

태국인의 성격은 동남아 특유의 여유로움에 시간 개념이 다소 희박한 것으로 알려져 있으나 비즈니스에서는 정확한 일 처리를 중요시하고 있음을 유념하여야 한다. 특히 상담 시간은 철저히 지키는 것이 예의로 알고 있으며, 교통 혼잡 등으로 상담 시간에 도착하지 못할 경우 사전에 연락을 하여 양해를 구하고 있다. 따라서 국내 업체가 상담 시간을 지키지 못할 경우를 대비하여 상담 장소 연락처 또는 태국 업체의 핸드폰 번호를 입수하는 것이 바람직하다. 또한 상담 약속은 상담일 최소 1주일 전에 서면으로 요청하는 것이 일반화되어 있다.

한편, 국내 업체는 태국 업체와의 상담에 있어서 곧바로 물량 및 가격협상에 들어가는 경향이 있으나 태국에서의 비즈니스는 기후, 관광명소 또는 양국 간 경제 동향 등 부드러운 화제로 시작하는 것이 좋다. 특히 상담 시작부터 국내 업체는 거래선, 수입 가격, 수입 물량 등 태국 업체의 내부기밀을 요구하는 질문을 하여 한국 업체와의 상담이 어렵다는 불평이 종종 입수되고 있으므로 상담 시 상담 품목에 대한 특성, 품질 및 가격 등을 상세히

제시한 후 태국 업체의 답변을 기다리는 태도가 요구된다.

태국 내에서 비즈니스를 하다 보면 태국인뿐만 아니라 중국인, 인도인, 일본인 등 다양한 민족과 만나게 된다. 이러한 각 민족의 비즈니스 특성과 거래 시 유의할 사항은 아래와 같다.

#### 가. 태국 비즈니스맨의 특성

대체적으로 체면을 중시하고 서류보다는 말(신용)로 거래하려는 경향이 있다. 서류상으로 완벽히 해 놓지 않은 채 신용으로 거래하다가 IMF 이후 대금회수를 하지 못하는 사례가 많았다. 상위 계층일수록 해외유학을 한 경우가 많다. 이들은 비교적 합리적이고, "Yes" "No"를 분명히 하는 경향이다. 회사의 의사결정 라인이 많아, 특히 실무자들과 상담할 경우에는 즉시 결정이 이루어지지 않는다. 사장이나 의사 결정권자와 직접 담판하는 것이 유리할 경우가 많이 있다. 관공서와 거래 특히 입찰 참가 시 어려움이 많다. 특정 프로젝트가 발주되면 여기저기서 이익을 챙기려는 사람이 많이 나타나 대처가 곤란할 경우가 있다. 특히 현 태국 정권은 다수 정당 연합으로 구성되어 있기 때문에 이권이 복잡하게 얽혀있는 경우가 많아 한군데만 만족시킨다고 해서 해결되지 않는 경우가 많다. 아무리 품질과 가격이 좋아 최저가에 응찰을 했더라도 갑자기 결정이 바뀌는 경우도 있으며 내부적으로는 저가의 상품을 내정해 놓고도 입찰참가 외국업체로부터 돈을 챙기려는 경우도 있다. 이러한 위험을 피하기 위해선 유력한 입찰 에이전트를 확보하는 게 최선의 방법이다.

#### 나. 중국계 비즈니스 맨의 특성

태국에는 태국 재계의 80%를 13%에 불과한 중국계가 차지할 정도로 화교의 비중이 높아 중국계 비즈니스맨과 거래를 할 경우가 많이 있다. 이들 중국계는 원래 무역업, 은행업, 금상등에 주로 종사했으나 최근에는 부동산업이나 제조업등 다양한 분야로 범위를 넓히고 있다. 일반적으로 태국으로 이민하여 태국인화가 된 중국인들은 주로 중국 남동부의 "조주" 사람들이 대부분이다. 이들은 다른 지역 중국인들과는 달리 신의가 없다고 평가되며 과시욕이 많아 벤츠 차와 같이 최고급만을 선호하는 경향이 있다.

#### 다. 인도계 비즈니스맨의 특성

태국에는 10만이 넘는 인도계 태국인이 있다. 이들은 1900년대 초에 이주해와 태국에서 국적을 취득해 태국 국민으로 살고 있으며 주로 섬유업계에 종사하고 있다. 태국의 섬유분야는 인도인에 의해 지배되고 있다고 해도 과언이 아니다. 비교적 신뢰하기 어려우며, 조그마한 손해라도 보지 않으려 하기 때문에 마켓 클레임에 걸릴 가능성이 높다. 인도인의 사업 영역을 보호하려고 하며, 이를 위해서는 담합도 불사한다. 우리 나라 업체가 비즈니스를 지속적으로 추진하려 해도 손해를 본다고 생각되면 안면 몰수하고 돌아서는 경우도 있다. 이것 저것 세세한 것을 많이 따지며 처음에는 "No"라고 하지 않고 "No problem"이라고 하며 무조건 긍정하는 경향이 있다.

#### 라. 일본계 비즈니스맨의 특성

일본은 태국의 제1 투자국으로서 약 1,200 여개 일본 회사가 태국에 있다. 일본은 주로 화학, 금속, 기계, 가전, 자동차 등 태국의 제조업에 투자를 많이 하였다. 일본인 뭉치기를 잘하며 서로 돕는 차원에서 일본인끼리 거래하는 경향이 있다. 전자산업 분야에는 특히 일본계 투자진출 업체가 많은데 구매결정은 대체로 일본에 있는 본사의 승인을 받아야 하는 수가 많아 현지 진출업체를 상대로는 비즈니스 성사가 어렵다. 다만 IMF 이후에는 분위기가 바뀌어 품질과 가격이 좋으면 자체 구매경비 절감차원에서 본사를 설득하여 주장을 관철하는 경향도 생기고 있다. 샘플 요구, 각종 서류 요구 등 매사를 꼼꼼하게 하기 때문에 처음에 거래를 트기가 어려우나 일단 성사가 되면 쉽게 거래선을 바꾸지 않는다. (심지어는 거래성사에 1년이 걸리는 경우도 있음) 대체적으로 영어를 잘하지 못하는 사람이 많으며 이에 따라 의사소통상의 문제로 일본계 업체와 거래를 하려는 경향이 있는 것도 무시할 수 없다

#### 마. 대만계 비즈니스맨의 특성

대만계 업체들은 전자나 PC (거의 100%) 산업에 주로 종사하고 있다. 이들은 일반적인 중국계와는 달리 수년간 거래관계를 쌓았다 하더라도 가격이 조금이라도 좋으면 "과감히" 거래선을 바꾸는 경향이 있다. 이러한 점은 한편으로 태국에서는 비교적 생소한 우리나라 업체에게 기회를 주는 유리한

점이 될 수도 있다.

## <인니>

인니인들은 의복에 크게 구애를 받지 않는다. 날씨 탓도 있겠지만 통상 서양과 같은 정장 차림은 공식적인 행사에서만 착용하며, 공식적인 행사라도 바틱(Batik)이라고 하는 인니의 전통 남방 셔츠는 허용이 된다. 바틱은 원래 인니의 귀족들이 입던 전통 의상이며 수공예품이었기 때문에 가격이 비쌌으나 지금은 기계로 대량생산도 하여 일반 시민들도 많이 입고 있다. 인니에서 개최된 APEC 정상회담에 각국 원수들이 똑같이 입고 사진을 찍어 언론에도 보도된 바 있는 셔츠가 바틱이다.

또한 와이셔츠에 넥타이를 착용해도 상의는 입지 않는 수가 많으며, 노타이 차림이 일반적이다. 다. 아마 날씨 탓인 것 같다. 인니인들은 대체로 체격이 왜소하고 피부는 햇볕에 그을린 검은 색으로 정장을 안하면 그저 시장 잡상인처럼 보이는 경우가 많다. 따라서 겉모습만 보고 바이어를 판단하면 오해를 하는 일이 많으니 주의해야 한다. 한 국내 세일즈맨은 바이어의 겉모습만 보고 박대를 했다가, 이 바이어가 벤츠 600을 타고 가는걸 보고 놀란 일도 있었다.

인니인들은 기본적으로 'terima dulu kasih'(인니어로, take and give의 뜻)의 의식을 가지고 있다. 즉 먼저 받고 준다는 뜻이다. 인니어로 고맙다는 뜻이 트리마 까시(Terima Kasih)이다. 따라서 방문시 간단한 선물이라도 준비하는 것이 좋다. 그리고 될 수 있으면 자주 접촉하여 얼굴을 익히게 하고, 때로는 집을 방문하거나 가족들과 함께 식사를 하는 것도 상대 파트너에게 호감을 주는 방법이다.

또 우리 기업인들이 만나는 인니의 고급 공무원, 대기업 사장이나 간부들은 자부심이 강한 경우가 많으므로 겸손하게 예의를 갖추는 것이 필요하다. 인니가 한국보다 못 산다고 하여 인니인들을 깔보는 듯한 태도를 취하는 한국인들이 종종 있는데, 자신이 상대하는 인니인들은 자신보다 한참 위의 상류사회 사람이란걸 알아야 한다. 특히 최근의 테러 사태와 관련 이슬람에 대해 반감을 가진 사람들이 많이 있는데, 인니인들은 이슬람에 대한 자부심이 강하고 독실한 신자들도 많으니 이슬람을 폄하하는 발언은 절대 금물이

다. 또한 이슬람인들을 초대해서 식사를 할 경우 자신은 이슬람인이 아니라도 알코올 음료나 돼지고기 요리등 상대방이 싫어하는 음식은 피해야 한다.

상대방을 존중하고, 인정해주는 자세가 비즈니스에서도 에티켓의 기본이다.

### <캄보디아>

캄보디아 거래선을 만날 때 가급적 전통적인 인사법으로 답례하여 준다면 부드러운 분위기를 이끌어 낼 수 있을 것이다. 전통적인 인사법은 불교식으로 양손을 합장하여 가슴쪽으로당겨모은채로머리를숙이는방식임.)

현재는 서구 문물의 영향으로 남성 사이에서는 악수가 점차 보편화되고 있으나 그래도 전통적인 합장 인사를 하면 아주 좋아하며 대부분의 여성들은 전통적인 인사 방법을 여전히 사용하고 있다.

한국산 담배나 인삼차에 대한 관심이 많아 초대를 받거나 사무실로 방문할 경우 소량을 준비하여 가는 것도 좋은 인상을 심어줄 수 있는 방법이다.

시간관념이 다소 부족한 편이므로 조금은 인내심을 갖고 대할 필요가 있으며 식사 초대시 가끔씩 야생동물 요리가 나오는 경우가 있는데 조금은 시식을 해 보든지 아니면 정중하게 사양해도 무방하다.

### <방글라데시>

방글라데시의 경우 영국 식민지 영향으로 인해 Mr.라는 존칭을 매우 자연스럽게 사용하고 있다. 직장 내에서 상사는 하위자의 이름을 부르는 반면, 하위자는 상사에게 존칭을 사용하는 것이 일반적이지만 상사도 하위자에게 존칭을 사용하기도 한다. 다만, 청소, 심부름 등을 하는 하위직에 대해서는 모두 반말로 대하고 있는데, 손님의 경우 직접 이들을 호칭하는 경우가 드물지만 필요시 부드럽게 이름을 불러주는 것이 좋다.

대부분 현 방글라데시의 정치를 혹평하지만 사업상 연줄을 가지기를 원하고 있으며, 정치이야기가 나올 경우 상담이 오래걸리거나 다혈질의 바이어들은 흥분하기 쉬우므로 피하거나 간단하게 넘어가는 것이 좋다.

거래제의를 받으면 대부분이 할인을 요구하기 때문에 1-2차례의 할인을 감안하여 오퍼를 하는 것이 좋으며, 가격인하는 첫거래 이며 특별한 경우라는 것을 반드시 주지시키고 마지못해 하는 것이라는 인상을 주는 것이 좋다.

방글라데시인의 90%가 이슬람교를 믿기 때문에 음식을 권유해서 거절할 경우 계속적으로 종용하지 않는 것이 좋으며, 상대방이 원하는 식당으로 가는 것이 좋다. 참고로 이슬람교에서는 돼지고기를 먹지 않으며, 닭고기가 주종인데, 소나 양(또는 염소)의 경우 신에게 희생되는 동물로서 할랄(Halal)은 먹어도 되는 음식, 하람(Haram)은 먹어서는 안되는 음식으로 구분하고 있음에 주의해야 한다.

### <베트남>

베트남인과의 거래를 하려면 공식적인 절차 이외에도 상대방과의 개별 접촉을 통해 비공식적인 사적 관계를 형성해 두는 것도 중요하다. 실제로 우리나라의 모 기계 제조업체는 현지의 공장들을 부지런히 찾아 다니면서 고장나 멈춰있는 기계를 직접 수리해 주기도 하고 기술적 조언도 아끼지 않는 등 인간적인 유대관계를 높이는데 주력하여 안정적인 거래선을 확보하기도 하였다.

이 밖에도 현지인맥을 잘 활용하면 거래시 수시로 발생하는 문제점이나 애로사항을 해결하는데 시간과 노력을 절약할 수 있다. 중요한 계약이나 협상건이라면 일단 대규모 사절단을 파견하도록 한다. 사실상 몇몇 소수만의 발언권 및 의사결정권이 있는 상황이라해도 대규모 사절단이 파견되면 자신들을 매우 중요하게 여기고 있다고 생각하는 경향이 있기 때문이다.

유교문화권의 베트남민족은 정이 많은 민족이다. 인맥을 통해 많은 일을 해결할 수 있는 점도 바로 한국인과 비슷한 정서를 지녔기 때문이다. 그래서 자신의 마음을 선물로 표현하는 경우가 많다. 업체방문, 바이어 상담시 작은 기념품 등을 준비하는 것은 정감 있는 분위기 조성을 위한 좋은 촉진제가 될 수 있다.

### <미얀마>

미얀마 기업은 특정분야에 특화되지 못하고 가능성이 있는 어떤 분야의 제품이라도 취급하려는 경향이 있어 상담시 이것저것 물어보는 경우가 많은데 아는 범위 내에서 진솔하게 답변해주는 것이 필요하다. 어떠한 경우에도 'I am Sorry'라는 표현을 사용하지 않을 정도로 자존심이 강한 민족으로 이들의 자존심을 건드리는 행위는 반드시 피해야 한다.

15-30분 정도 약속시간에 늦는 것은 기본이며, 상대방(외국인)이 이정도 늦는 것에 대해서도 이해를 하는 편이다. 미얀마인의 기본복장이 론지와 슬리퍼이기 때문에 비즈니스 상담시에도 하의는 론지를, 상의는 넥타이 없이 와이셔츠를 입는 편이며, 신발은 슬리퍼를 신는다. 이들의 옷차림에 대해서 문화적 상대성을 인정하고 상대방의 문화를 존중해주는 마음가짐이 필요하다.

미얀마 정부관리는 일반인에 비해 큰 자부심을 갖고 있으며, 상대방으로부터 존경 및 대접을 받고 싶어한다.(이는 직위가 올라갈수록 정도를 더해간다.) 따라서 이들을 만날 경우에는 옷차림, 대화기법 등에서 상대방에 대한 존경심을 표현하는 것이 가장 중요하며, 한국전통식품(인삼차, 인삼엑기스 등)이나 전통소품(인형, 탈 등)을 선물로 준비하면 좋다.

## <인도>

현재 인도 경제계를 지배하는 계층은 크게 2-3개 계층으로 나뉠 수 있는데 중서부 Rajasthan주 출신의 Marwari상인과 북부 Punjab주 출신의 Sikh교, 옛 이란 지역에서 이주, 현재 뭄바이 지역에서 경제적 기반을 확고히 구축한 Parsi 등이 라고 할 수 있다.

Marwari상인의 경우 강한 유대감과 상호 연대로 인도 업계 및 유통계를 지배하고 있어 인도 내 원활한 사업, 특히 유통부문 사업을 위해서는 이들의 협조가 없이는 불가능하다는 평가도 있다. Sikh, Jain교도의 경우 적은 인구에도 불구하고 교리상 및 근면성으로 인도 북부지방(델리 위주) 상권을 좌우하고 있다. 따라서 대인도 수출 및 진출시 접촉하게 되어 있는 대부분이 이들이라고 할 수 있으므로 이들의 종교 등을 사전에 파악할 경우 비즈니스 진행 및 상담시 원활한 진행을 유도하는데 큰 도움이 될 수 있다.

인도인들은 말이 많은 편이다. 또한 상대방도 자신과 대화를 많이하기를 바라고 있다. 인도인들은 직접적으로 상대방의 제안을 거절하지 않기 때문에, 거절 의사를 파악하려면 신경을 많이 써야 한다. 서두르거나 조급해 하지 말아야 하며 인내심을 가지고 접근해야 한다.

특히 대외 비즈니스를 하는 인도인들의 경우 문화적, 인종적으로 자부심이 대단한 경우가 많으며 카스트제도 신분상 상류층에 속해 있는 경우가 많다. 제 3세계 비동맹 맹주로서의 자부심도 크다. 따라서 카스트, 빈부격차 등 부정적 측면에 대해 강조하는 것은 삼가 하는 것이 좋다.

인도의 비즈니스 상담을 할 때 시간약속은 엄격하지는 않다. 일반적으로 약속시간에 약간 늦는 것은 별로 신경쓰지 않는다. 오히려 인도 업체가 시간에 늦는 경우를 자주 경험하게 되지만, 시간에 정확히 맞추는 것이 결코 나쁠수는 없다.

복장은 정장을 엄격히 요구하지는 않는다. 인도의 비즈니스 맨은 물론이고 정부의 고관들조차 노타이 차림의 평상복으로 상담하는 것을 전혀 개의치 않는다. 이것은 아마도 더운 날씨와 무관하지 않겠지만, 그래도 정장 차림이 깔끔하고 상대방에게 좋은 인상을 줄 것이다.

인도인에게 있어 가족과 개인의 생활에 대해서 서로 이야기 하는 것은 매우 일반적이며, 심지어 가족에 대해서 자주 물어보는 것을 우호의 표시로 해석하기도 한다. 인도인들은 직접적으로 반대표 시를 잘 하지 않는다. 드러내 놓고 반대의사를 표시하는 것은 적대적이고 공격적인 것으로 해석될 것이다. 다만 지위나 나이 차이가 많이 날 경우 허용될 수 있다.

### <파키스탄>

파키스탄 바이어들은 오늘 보낸 인콰이어리에 대해 다음날 회신을 기대하는 습성이 있다. 따라서 원활한 거래추진을 위해서는 인콰이어리에 대한 신속한 회신이 필요하다. 시간을 요하는 사항에 대해서는 가능한 조속한 기간내에 회신하겠다는 내용을 알려주는 것이 필요하다.

## 3. 수입관행

## <싱가포르>

싱가포르 바이어들은 철저한 비즈니스 마인드가 갖추어져 있어, 상담 내용이 처음부터 구체적이고 속도가 빠른 편이며, 거래를 소량 오더부터 시작하는 경향이 강하여 Big Buyer라고 하더라도 처음부터 대량 오더는 하지 않고 점차 주문량을 늘려 나가곤 한다.

가격조건은 FOB 및 CIF 방식 모두 사용 가능하며 큰 오더인 경우 FOB 조건을 선호하고 보통의 경우는 FOB, CIF 방식 모두 사용한다.

결제방식으로는 소량 주문시에는 T/T방식도 많이 사용하나 통상적으로는 L/C로 거래를 추진한다. L/C는 싱가포르내 은행에서 발행한 것이 바람직하고 주변국 L/C는 검토가 필요하다.

## <말련>

일반적인 결제방식은 은행을 통한 L/C 또는 T/T 등을 통해 많이 이루어지나 거래의 결제자금이 필요한 품목에 대해서는 D/A, D/P 결제방식 또한 요구를 많이 한다. D/A, D/P 결제를 수용할 경우, 오랜 거래를 통해 바이어에 대한 신뢰가 두터운 경우를 제외하고 신중하게 대처할 필요가 있다.

말련 소비시장의 대표적인 특성은 유명브랜드에 대한 선호도가 높다는 점이다. 외환 전 말련의 고도경제성장에 따른 국민소득의 향상으로('97년 US\$4,300) 중고급 브랜드에 대한 소비가 증가추세를 나타내 이를 겨냥한 수입이 많이 이루어졌다.

그러나 '97년 외환위기이후 말련 현지화의 가치하락에 따른 수입단가 상승으로 바이어들의 최대 구매결정요인으로 가격을 꼽고 있다. 외환위기 이후 선진국산 대체품으로서 대만, 홍콩산에 대한 수입선 전환이 많이 이루어지고 있다. 최근 달러화의 지속적인 하락에 따른 링깃화의 가치하락으로 유로화나 엔화에 비해 가치하락이 더 커서 수입에 영향을 주고 있다.

한국산의 경우 현지 바이어들 사이에서 가격이 대만산 혹은 중국산보다 다소 비싸나 품질수준 혹은 내구성 등을 감안하면 오히려 경제적이며 특히,

품질은 현지 기술수준으로도 수용할 수 있어 선진국산 대체상품으로 수요가 증가되고 있다.

한편, 말련의 경우 무역활동에 대한 제한이 거의 없어 중소 무역업체도 직접수입을 추진, 입찰 및 프로젝트 또는 일부 대형 바이어의 오더를 제외하면 대부분 1회 오더물량이 소규모이나, 일반적으로 일단 구매선을 결정하고 나면 수출업자의 신용상태가 변하지 않는 한 지속적인 구매관계를 유지하고 있는 점을 감안, 소량오더에 대한 적극적인 대응노력이 필요하다.

### <태국>

태국의 무역거래는 신용장을 기반으로 하고 있으나 샘플 또는 소량거래 시에는 T/T에 의한 현금거래방식도 자주 이용된다. 최초 거래 시에는 거래 성약까지 기일이 다소 소요되는 경향을 보이고 있으나 일단 거래가 성립되어 신용이 확인되면 D/P 또는 D/A 등 외상거래도 이루어지고 있다.

외환위기를 겪은 이후, 거래금액의 30%는 T/T로 나머지 잔금은 신용장 인수 후 30일부터 90일까지의 거래가 통용되고 있다. 또한 태국의 일반 소비재 상품의 관세율이 30% 수준으로 높아 관세절감을 위하여 바이어가 Under Value를 요청하는 경우가 종종 있다. Under Value시 수입상은 Under Value한 금액만큼 현금으로 지불하고 나머지는 신용장 거래를 요구하고 있다.

Under Value거래 관행이 있다. 관세율이 낮아지고는 있으나, 아직까지 소비재의 관세율은 평균 20%내외에 달하고 있어, 일부 수입상을 중심으로 Under Value를 요구하는 경향이 강하다.

과거 공급실적이거나, 국제규격에 대한 믿음이 크다. 태국의 표준품질인증(TISI)시에도 CE, ISO마크 등을 받았을 경우, 품질검사가 면제되는 등 국제규격에 대한 신뢰성이 매우 높고, 이러한 마크가 있을 경우, 수입업자들로부터 품질신뢰를 받는 데 유리하다.

서류보다는 말로 하려는 경향이 강하며, 독점 Agent를 요구하는 경향도 강하다. 태국 바이어들은 제품이 괜찮다고 판단할 경우 처음 상담시부터 독점 Agent를 요구하는 경향이 강하다. 가급적 바이어의 요청을 거절하되, 불가

피할 경우 바이어의 영업능력 등을 사전에 철저히 검토하고, 특정기간 동안 최소 구입보장 수량 등을 합의한 후 계약 체결하는 것이 유리하다.

태국내 조인트벤처 및 투자요청 경향이 짙다. 자동차 부품 등 일부 품목의 경우, 시장성이 있다고 판단되면, 한국기업으로 하여금 태국에 투자를 요청하는 사례가 많다.

## <인니>

인도네시아는 일반적으로 가격 시장이다. 인구의 대부분이 저소득층이기 때문에 가격이 수입을 결정하는 가장 중요한 요인이 되고 있다. 그렇지만 부유층도 숫적으로 만만치가 않다. 인구의 약 10%를 중산층 이상으로 볼 때 2천만명이 넘는다. 이들의 연간 소득은 구매력 기준으로 1만 5천불 이상이 되는 것으로 추정되고 있다. 또 경제발전에 따라 중산층의 규모도 점차적으로 늘어가고 있는 것으로 나타나고 있다.

저소득층들은 값 싼 인니산이나 중국산을 소비하고, 부유층들은 유럽, 미국, 일본제들을 구매한다. 중산층들은 중국산을 쓰기에는 자존심이 상하고, 선진국산은 너무 가격이 비싸고 하여 새로운 가격대의 상품을 찾게 되는데, 한국상품들이 이 틈새를 파고 들고 있다. 한국의 중저가 화장품이 인니에서 인기를 끌고 있는 것도 이런 이유에서이다. 인니 시장에 진출할 때는 중국산을 취급하는 바이어 보다는 선진국산을 취급하는 바이어들을 접촉하는 것이 좋다. 중국산 수입 바이어는 가격을 중국산에 맞추려고 하기 때문이다.

대부분의 개도국 소비자들이 비슷하지만 인니 소비자들도 유명 브랜드에 대한 선호도가 높은 편이다. 따라서 브랜드 홍보를 강화하는 노력이 필요하며, 한류 드라마를 적극 활용하는 것도 한 방법이다.

인니는 외환거래가 자유화 되어있어 수입 대금 결제에는 전혀 제한이 없다. 큰 거래에는 L/C를 사용하지만 전통적으로는 T/T를 선호 한다. 지금도 소액의 거래에는 T/T가 많이 사용된다. 이 경우 대금 지급 시점이 문제가 되는데, 일부는 계약시, 잔금은 선적시 지급하는 것이 일반적이지만 거래가 진행되다 보면 신용거래를 요구하는 일이 많아 주의를 요한다.

구매시즌은 품목마다 차이가 있겠지만 통상 가장 큰 구매시즌은 라마단 금식기간이 끝나는 르바란 휴일이다. 이 때는 우리나라의 추석명절처럼 선물을 사 가지고 고향을 찾아가는 인구의 대 이동이 이루어진다. 중국 화교들은 구정, 외국인들이나 기독교 인들은 크리스마스, 연말, 연시도 큰 구매시즌이다.

### <캄보디아>

캄보디아는 시장 규모가 협소한 관계로 소량 수입이 일반적이며, 바이어들의 자금 여력도 충분치 못하여 일반적으로 90-120일연불 L/C지불 조건과 인보이스상의 언더 밸류를 요구하고 있다.

재고직물, 중고 의류 등의 경우에는 선적시 3.0%를 현찰로 지불하고 상품인수 후 잔금을 완불하는 방법이 통용되고 있는데 시장 상황에 따른 또는 고의에 의한 클레임 발생의 원인이 되기도 한다.

즉, 샘플과 다른 제품이 선적되었다는 등의 이유를 내세워 대폭적인 가격인하를 요구하게 되는데 가능한 바이어 입회하 선적 등의 방법으로 부당한 클레임 제기 가능성을 사전에 봉쇄하는 것이 바람직하다.

또한 캄보디아 수입상의 다수는 화교들인데 보통 실제 수입가능 물량의 120-130%에 대해 인콰이어리를 내고 수출업체의 반응을 보면서 다른 공급선을 모색하는 경향이 있으므로 인콰이어리 물량보다 적게 오퍼함으로써 어려운 공급이라는 인상을 심어줄 필요도 있다.

수입이 활발히 이루어지는 시기는 대체적으로 11월-4월의 건기 시즌이며, 5월-10월의 우기에는 제반 수요가 침체된다. 소비자들의 구매 시즌은 2월-4월의 결혼 시즌으로 4월의 크메르 구정과 겹쳐 소비가 최고도에 달하며, 우기에 속하기는 하나 9월의 크메르 추석 및 건기가 시작되는 10월말 물 축제 기간에도 각종 생필품 위주의 수요가 집중된다.

### <방글라데시>

방글라데시는 외화부족으로 일반적으로 T/T, D/A, D/P에 의한 수입은 매우 예외적(외국에 거주하는 방글라데시인과 수출가공공단내 사업주 등)으로 허용하고 있으며, 대부분의 수입은 소액(1천불 미만)이라도 L/C를 개설해야 가능하다.

수출용 의류 등에 소요되는 섬유부자재 등 수출용 원자재를 수입할 경우 120일 유산스(Usance) L/C가 많이 이용되지만 일반 상품의 경우 일부 수입상들이 90일 또는 150일도 요구하기도 하지만 L/C at sight(일람불)가 가장 일반적이다.

방글라데시의 경우 L/C 대금의 20%만 납부하면 신용으로 L/C개설이 가능하며, 은행별로 다르나 L/C 개설 수수료는 L/C대금의 0.6% 정도이고, 90일을 넘길 경우 0.2-3%를 추가로 부담하기도 하지만 은행의 심사와 승인에 의해 L/C가 개설되므로 은행과의 신용이 적은 기업들은 L/C개설에 3-6개월이 소요되기도 한다.

특히 세금회피 및 은행용자 확대를 위한 UNDER-INVOCING이나 OVER-INVOCING 거래를 요구하는 경우가 많으며 소비재의 경우는 소량 주문이 대부분이다. 특히 Under-Invoicing 거래를 할 시에는 선적전 반드시 Under-Invoice된 금액을 받고 물건을 선적하여야 하는데 Under-Invoice된 금액을 직접 전달하기 위해 방한할 테니 초청장을 보내달라고 하는 바이어는 불법취업 목적의 방한여부인지를 확인하는 것이 좋다.

시장 협소 및 정보 부족으로 수입상이 많지 않고 대부분의 실수요자들이 indenter를 이용하여 수입하고 있는데 이들은 일종의 commission agent의 역할을 하며 소개비조로 3-5%를 요구한다. 이들은 추후 인덴터 없이 실수요자와 직거래를 하더라도 찾아와 수수료를 요구하는 경우도 있다.

방글라데시 바이어와는 장기적인 관계를 맺기가 쉽지 않는데 가격이 저렴하거나 보다 많은 커미션을 주는 업체가 있을 경우 쉽게 파트너를 바꾸기도 하며, 1개 업체가 여러 가지 제품이나 외국업체를 취급하는 경우가 많다.

방글라데시의 최대산업인 섬유봉제산업의 시발점이 한국이며, 방글라데시 제조업분야에 가장 많은 투자를 한 나라가 우리나라이며, 아울러 산업연수

생 등으로 한국에서 근무하고 돌아온 방글라데시 근로자들이 한국에 대해 매우 좋은 인상을 가지고 있어 한국은 일본과 같이 아시아를 대표하는 선진국으로 여기고 있으므로 가격도 중요하지만 품질이 높음을 바이어들에게 적극 인식시켜야 한다.

### <베트남>

Under Value 요구 빈번 - 수입관세 부담 가중이 원인- 차액금의 지불방법 확인 필요 (현지은행에서의 T/T 송금 가능 여부 등)

### <미얀마>

미얀마는 고질적인 외환부족문제로 인해 정부차원에서 극도의 수입억제정책을 펴고 있다. 따라서 수출실적이 있는 업체만이 수입가능하며, 수입허가서 신청에서부터 실제 L/C 오픈까지 상당한 시간이 소요된다.

미얀마는 통상 국가신인도가 매우 떨어지는 나라로 인식되어 우리나라에서는 수출보험도 들기 어려운 실정이다. 그러나 미얀마에서 정상무역을 위한 외환취급은행은 정부가 운영하는 단 두 개 은행에 불과한데 이들은 MFTB (Myanmar Foreign Trade Bank)와 MICB (Myanmar Investment Commercial Bank)이다. 이들 은행에서 L/C를 발급받기 전에 수입대금의 100%를 예치하고 외환잔고증명을 상무부에 제시해야만 I/L(수입허가)를 받고 L/C를 개설할 수 있으며, 승인된 외화는 다른 용도로는 전용이 불가하기 때문에 L/C 신뢰도는 매우 높다.

은행에 수입대금을 100% 선예치하는 금융부담, 시장환율보다 10-15% 가량 높은 Export Earning 구매부담 및 자사 외환흐름의 노출을 꺼려 많은 업체들이 관행적으로 수입대금의 일부만을 정부에 공식 신고하는 언더밸류가 일반화되어 있다. Export Earning이란 수출대금을 의미하며, 미얀마에서는 수출실적이 있어야지만 수입이 가능하기 때문에 수출실적이 없는 업체의 경우, 다른 업체의 Export Earning을 구입(계좌이체)해서 수입활동을 하고 있다.

미얀마 정부는 수입시 L/C거래만을 인정하며, T/T 거래는 허용하지 않는다. 그러나 실제로는 언더벨류가 성행하고 있어 차액은 T/T, 혼디(환치기) 또는 인편에 직접 전달하는 경향이 높다. 아울러 미얀마정부는 수입허가서 인보이스 금액을 기준으로 하지 않고 기존에 발급했던 수입허가서에 기록된 동종품목의 가격을 기준으로 적정가격을 산출하기 때문에 수입업자 입장에서 보다 많은 시간과 노력이 소요된다.

한편 미얀마 정부의 수출입관련제도는 사전공지 없이 수시로 바뀌기 때문에 미얀마 수출입업체뿐만 아니라 이들과 거래를 하는 외국 수출입업체 또한 갑자기 바뀐 제도로 인해 곤란을 겪는 경우가 발생한다. 실제로 2002년부터 미얀마정부는 특별한 이유를 언급하지 않은 채 외국계 무역회사의 신규영업허가 및 갱신을 중단하고, 수출입 허가서 발급을 중단하여 수많은 외국계 무역회사가 자체 이름으로 수출입 활동을 하지 못하고 있다.

## <인도>

인도인의 상술에서 유래되는 측면이지만 일부 예외를 제외하고 대인도 수출마진율은 여타 국에 비해 매우 적다는 것이 한국 및 서구 기업의 일반적 평가이다. 이것은 인도 자체가 가격에 매우 민감한 대표적인 ‘가격시장’이라는 점에 원인이 있겠지만, 인도인들의 상술과 협상 과정에서 단 한푼이라도 가격을 낮추려는 집요함도 원인일 것이다.

대부분의 인도 바이어의 경우 장기적 거래를 통한 거래의 안정성 및 상호신뢰성 측면보다는 단기적 이익 확대를 추구하는 경향이 강하다. 따라서 오래된 거래선 보다 일시 양호한 거래조건을 제시하는 신규 공급선이 있을 경우, 이를 손쉽게 바꾸는 경향이 매우 강하다. 이런 점에서 일본의 비즈니스 관행과 정단대로 잘 대비된다고 말하는 사람도 많다.

이러한 점이 우리나라 및 여타 서구계 기업이 인도내 사업이 여타국보다 어렵다고 하는 주요인의 하나로 지적되고 있다. 수출대금 미결제 사고 및 합작 파트너간 상호분쟁 비율도 상대적으로 높은 것으로 평가되고 있다. 특히 D/A, D/P조건의 거래는 대금지체, 미지급으로 연결되는 확률이 매우 높은 점 필히 주의 요망되는 사항이다.

이에 따라 일반적으로 인도시장은 여타 시장 여건이 나쁠 때 물량을 소화하는 시장으로서의 성격이 강했던 것으로 평가된다. 이러한 시장 요인 및 수송비 등의 요인으로 일부 특수한 요인을 가진 물품을 제외하고는 대인도 수출 우리나라 물품의 경우 대중국 수출에 비해 채산성이 매우 떨어지는 것으로 알려져 있다.

그러나 인도에 진출한 삼성, LG, 현대자동차가 인도시장에서 일군 성공신화와 향상된 한국 국가 이미지를 바탕으로 중소기업도 인도시장을 접근할 필요가 있다. 인도하면 재고처리시장 또는 중고제품 시장 정도로 떠올리는 사람들이 아직도 있으나 이러한 인식을 바꿀 필요가 있다.

인도기업들이 제조하는데 필요한 기계, 부품, 소재 등이 우리의 주력 상품이었으나 소비재 제품 수출에도 주력할 때가 된 것이다. 인도의 많은 바이어들이 한국산 소비재 제품을 찾고 있다. 문구, 완구, 주방용품, 생활용품, 미용용품, 소형 가전제품 등 중소기업형 상품도 인도시장을 적극 두드릴 필요가 있다.

인도 기업의 수입시 언더 밸류도 아직까지 널리 이용되고 있다. 인도는 지금까지 매년 수입관세율을 5%씩 인하해 왔으나 아직도 관세율이 높아 수입품의 가격을 인하함으로써 수입 부담을 줄이는 경우를 흔히 볼 수 있다. 즉 일정 비율의 금액을 다른 형태로 지급하고 차액만 수입액으로 신고함으로써 관세부담을 줄이는 것이다. 언더 밸류의 범위는 품목에 따라 상이하나 최대 40%까지도 이루어지고 있는 것으로 알려지고 있다.

또한 신용을 제공하는 것은 최대한 자제하는 것이 좋다. 처음 소액이라는 이유로 조금씩 신용을 제공하게 되면 일정시간 이후에 신용 때문에 바이어에게 계속 끌려다니는 결과를 초래한다는 점을 염두에 두어야 한다. 따라서 회사의 방침등을 명분으로 신용은 최대한 자제하는 것이 사고를 사전에 예방하는 방법이다.

또한 넓은 국토와 정보화의 미성숙으로 최종 소비자의 직수입보다는 딜러나 에이전트를 통한 수입 비중이 여타 국에 비해 매우 높은 특징을 가지고 있다.

## <파키스탄>

파키스탄의 수입업자들은 자국의 높은 관세, 소득세 등의 회피 및 가격경쟁력 확보(수입원가 절감)를 위해 언더 벨류(Under value)를 요청하는 것이 관행으로 되어 있다. 언더벨류는 거의 대부분의 수입업자 및 품목에 걸쳐 이루어지고 있는데, 특히 중고의류의 경우 많게는 90%까지 요청하는 경우가 있다.

대금결제는 L/C At Sight 베이스가 기본이며, 언더 벨류분에 해당하는 금액은 통상 현금 혹은 T/T로 지불하고 있다. T/T 송금은 주로 싱가포르 혹은 두바이에 있는 외환구조를 통해 이루어 진다.

파키스탄은 일반적으로 다품종 소량주문 시장이고 가격이 경쟁력의 관건이 되는 시장이므로 이들의 가격협상은 매우 집요하고 그 협상의 테크닉이 아주 좋은 편이다.

대부분의 파키스탄 바이어들은 본계약 혹은 본거래 전에 시험 오더를 통해 시장반응(가격, 품질 등)을 점검한다. 따라서 거래 초기에 주문량이 적다고 하더라도 크게 실망할 필요는 없다.

특히 의약품 혹은 의료용품의 경우 한꺼번에 대량 주문하지 않고 계약후 정기적으로 일정 분량씩 선적을 요구하고 수입대금을 지불하는 방식을 선호하고 있다.

파키스탄 바이어들은 특히 기계류(섬유기계, 공작기계, 건설중장비 등)의 경우 중고제품 수입에 관심이 많다. 이는 파키스탄 시장이 품질보다는 가격에 민감한 시장이고, 가격이 신품의 30% 수준으로 저렴하고 부담이 적고, 또한 노동력이 풍부하여 중고기계류의 운영, 유지에 큰 부담이 없기 때문이다.

## 4. 거래/상담시 유의사항

### <싱가포르>

부정부패에 대한 엄중한 처벌, 법질서의 엄격한 적용 등의 사회분위기가 반영되어 현지 기업인들의 거래상 신뢰도는 비교적 높은 편이다. 이에 따라 싱가포르 기업인들은 거래하는 상대기업에 대해서도 계약준수 등 신뢰성을 요구하고 있으며, 특히 중국계 상사들은 비즈니스와 관련, 인간관계를 중요시하므로 사소한 인콰이어리 라도 정성을 다해 신뢰 관계를 돈독히 구축하는 것이 바람직하다.

상담시 현지 바이어들은 제품 품질이 우수하고 경쟁력이 있다고 판단되면, 독점 에이전트권을 요구하는 경우가 많다. 현지 바이어들은 보통 싱가포르는 물론 인근 국가로의 재수출 등을 병행하므로 독점권은 싱가포르에만 국한되지 않는다. 독점 에이전트권을 요청받을 경우 조건이 좋다고 선뜻 받아들이기 보다는 동 업체의 신뢰성과 유통능력 등을 여러 측면에서 일정 기간 검토해 보는 등 신중한 태도를 견지하는 것이 바람직하다. 계약전 시험적으로 거래를 해보는 것이 좋다.

싱가포르 바이어들의 가격협상 태도는 매우 직설적이며 집요하다. 제품의 가격결정구조에 대해 잘 인식하고 있으며 원가 정도로 터무니없게 느껴질 정도의 가격을 제시하기도 한다는 점에 유의할 필요가 있다. 바이어들의 이러한 요구에 지나치게 화를 내는 것은 바람직하지 않으며 논리적으로 잘 대응해야 한다. 또한 자신의 제품에 대해서는 시장동향을 상당히 파악하고 있는 바, 상담시 자세히 모르는 사항을 아는체 하는 경우 신뢰성이 떨어질 수 있다는 점에 유의한다.

바이어 사무실 방문 상담의 경우 사무실의 규모가 적다거나 위치가 구석진 곳에 있다는 등의 이유로 바이어를 가볍게 보는 것은 바람직하지 않다. 사무실의 규모나 시설이 떨어지더라도 상당한 물량을 취급하는 알찬 바이어들이 있으므로 겉만 보고 판단하기는 어렵다. 또한 바이어들의 옷차림새가 초라하더라도 외모로 판단하면 안된다

### <말련>

말레이시아 바이어와 거래할 시 반드시 유의해야 할 사항은 제반 거래활동 과정을 서면으로 처리하고, 이의 기록을 보관해 둘 필요가 있다. 말레이시

아는 영국으로부터 오랜 통치를 받아 제반 제도 및 관행이 영국식으로 이루어져있기 때문에 모든 처리가 서면에 의해 이루어진다.

따라서 계약서 작성시, 특히 격식, 문구 하나하나에 신경을 써야 한다. 거래를 처음 진행코자 하는 경우에는 더욱 그렇다. 레터 형식만 보고도 어느 정도의 회사라는 선입견을 갖는 경우가 많다.

문서송수신시 문서번호(Reference No)를 반드시 확인해 둘 필요가 있다. 향후 문제발생시, 주고받은 문서는 중요한 문제해결의 단서가 된다.

클레임을 제기하는 레터를 접수했다면, 이에 대해 서면으로 적절히 대응을 해야 한다. 이에 대한 회신이 없을시 바이어에게 유리한 입장에서 해석하는 경우가 많다. 과거 결제방식을 D/A로 계약한 이후 바이어가 레터를 통해 클레임을 제기했으나 이에 대해 수출업자의 대응이 미진, 대금미결제 건으로 이어진 바도 있다.

비즈니스 관련 대화시 상권의 대부분을 장악하고 있는 중국계와의 친근감 표시로 중국어 구사가 가능할 경우, 중국어 대화가 영어보다 유리하다.

말레이시아 비즈니스맨들과 상담을 위해 가장 필수적인 준비사항 중 하나는 명함이다. 특히, 명함상의 지위는 의사결정력, 비즈니스 경험 등에 대한 지표로 인식, 비즈니스 거래를 위한 신뢰도와 연결지어 생각하고 있기 때문에 고위 지위가 새겨진 명함을 준비하는 것이 좋다.

말레이시아에서 사장에 대한 영문명칭에 있어 President라는 명칭은 거의 사용하지 않으며 보통 Managing Director로 명기한다. Director 또는 General Manager 정도의 지위를 갖고 있으면 어느 정도 의사결정이 가능하다고 여기고 있다. 또한, 상담시 Technical Spec이 수록되어 있는 카타로그를 준비하는 것이 좋으며 샘플을 충분히 준비하는 것이 좋다. 샘플제시가 불가능한 아이템의 경우 제품에 대한 특성, 우수성 등에 대해 상세히 설명할 수 있어야 하며 해외에 수출하고 있는 경우 수출관련 증빙서류를 제시하는 것도 제품에 대한 신뢰성을 높이는 역할을 한다.

상담시 적극적인 자세를 유지하는 것도 중요하다. 현지바이어들의 경우 상

답에 임할 때, 자신들이 요구하는 조건에 대해 즉석에서 답변을 듣기를 원하고 있으나 즉석에서 답변불가능한 사항에 대해서는 약속한 기일 내에 후속조치가 이어지기를 기대한다. 따라서 상담시 약속한 사항에 대해서는 사소한 내용이라도 기록을 통해 반드시 답신을 해주는 노력이 필요하다.

기타, 무역업자의 경우 관례적으로 독점 에이전트를 요구하는 경우가 많으며 현지 합작투자 요구 또한 많다. 이에 대해 업체에 대한 충분한 정보 및 합작투자 여력이 없다면 상담시 확답을 주는 것은 피하는 것이 좋다. 사후 충분한 교신 또는 거래를 통해 확신이 설 경우 이러한 요구에 대응해도 늦지는 않다.

정부기관이나 공공기관 종사자들과 면담이나 접견시 명함을 주지않는 경우도 허다함으로 당황할 이유가 없으며 이들은 비즈니스 목적이 아닌 한 명함을 주기를 꺼려하기 때문이다.

05년부터 가축 농수산물 관련 질병 치료 수의약품이나 화약품, 영양보충형 사료 등이 모두 별도 의약품 검사연구소로부터 유통허가를 받아야 하며 일반 화장품도 금년부터 유통허가를 받아야 함. 끝.

## <태국>

태국 수입상들은 품목별로 자기 영역을 구축하여 상호 이익을 보호하는 체제도 갖추고 있다. 따라서 태국 수입상들은 국내업체가 에이전트를 선정하였음에도 불구하고 여타 에이전트를 물색하는 것을 국제상거래 예의에 어긋나는 것으로 간주하고 있다. 이는 국내업체와 수입상간에 독점 에이전트쉽 계약이 없다 해도 마찬가지이며, 이러한 태국의 무역관행은 중국의 영향을 받았기 때문인 것으로 풀이된다.

따라서 태국에서의 에이전트 계약체결은 시장진출에 중요한 요인이 되는 만큼 거래선에 대한 능력 및 신용을 파악하고 체결하는 것이 바람직하며, 일단 계약을 체결하면 특별한 하자가 없는 한 계약관계를 지속적으로 유지하는 것이 좋다. 에이전트 계약체결 후 추가 에이전트 발굴 또는 계약을 체결할 경우 태국 수입업자간 상호 정보교환에 따라 이전 에이전트도 거래관계를 단절하는 사례가 있다.

태국인은 흥정문화에 익숙해 있어 가격협상에 뛰어나다는 것을 업무에 두면 좋으며, 태국시장 진출은 현지 시장구조를 잘 알고 있고 신용과 경험 있는 현지 에이전트를 찾는 것이 무엇보다 중요하다. 광고 선전은 비용이 많이 들며 그다지 효과가 크지 않다.

태국업체와의 가격상담은 지루할 정도로 계속된다는 것을 유념하여야 한다. 상담현장에서 가격협의를 하고도 추가 협상을 요구하는 것이 많은 실정이다. 이는 태국인들이 금전에 대한 집착에서 비롯된다고 비난받기도 하지만 가격설정에 대한 이해가 부족하였기 때문에 발생할 수도 있음을 감안하여 가격 재협상 요구에 응할 필요가 있다. 실제로 태국업체는 가격 협의 후, 보다 저렴한 제품을 발견할 경우도 있음을 참고하여야 한다. 국내업체는 태국업체의 집요한 가격인하 요구에 거래를 포기하는 경우가 있으나 포기보다는 가격설정에 대한 자세한 설명을 통하여 설득하는 것이 바람직하다.

상담시부터 최초 거래 성약시까지 많은 시간이 소요된다. 이는 의사결정과정의 복잡성과, 다수의 태국기업들이 완제품보다는 중간재를 생산하는 경우가 많아 원재료의 품질 확인 등에 장기간 소요되기 때문으로 풀이된다. 특히 실무자들과의 상담시에는 태국기업 내부의 의사결정과정이 복잡하여 많은 시간이 소요된다.

태국인들은 인사할 때 악수대신 기도하는 자세인 합장을 하므로 합장을 할 경우 친근감을 줄 수 있으며, 이러한 태국식 인사는 상담을 부드럽게 이끌 수 있다. 숙지할 태국어로는 사왓디 캅 (안녕하세요), 캅쿤 캅 (감사합니다)이 있다. 또한 태국인들은 건강에 관심이 많으므로 상담시 흡연하는 것을 삼가기 바라며, 선물로는 건강에 최고로 알려진 인삼차가 적당하다.

바이어에 대해 추궁하는 듯 하는 태도는 지양해야 한다. 바이어가 약속시간에 늦었거나, 한국 업체에 대해 다소 불성실한 모습을 보일 경우에도 화가 난 듯 하는 모습을 보이는 것은 바람직하지 않다. 태국 문화 특성상, 이러한 태도는 바이어로 하여금 자존심을 상하게 할 수 있으며, 이로 인해 비즈니스 거래가 중단되는 사례가 종종 발생하고 있다.

웃차림이나 첫인상으로 바이어를 평가하려는 경향 지양해야 한다. 상담종료 직후 바이어가 시야에서 사라지기 전에 웃거나 옆 사람과 대화를 나누는 한

국기업이 상당히 많은 데, 바이어의 오해를 살 수 있으므로 주의할 필요가 있다. 태국의 일인당 국민소득이 우리나라의 1/5수준이지만, 많은 바이어들이 태국 내 고소득 계층임을 감안하면 이들의 구매력은 매우 높은 편이므로, 상담시 주의할 필요가 있다.

모든 걸 단기간에 결정하려는 자세는 지양해야 한다. 태국 비즈니스 특성상 단기간에 계약여부를 결정하는 것은 용이하지 않으므로, 충분한 여유를 갖고 상담에 임하는 것이 바람직하다.

첫 상담 시, 태국 바이어들은 상담제품에 대하여 시장성이 불확실하더라도 적극적인 듯 하는 태도를 보일 때도 있으며, 때로는 웃으면서 다소 모호한 태도를 보이기도 한다. 이 경우, 우리기업이 한국으로 귀국 후 연락을 취하더라도 회신을 하지 않는 경우가 많다.

## <인니>

인니에서 비즈니스를 하는 데는 인맥이 중요한 역할을 한다. 인간 관계를 중요시 하는 측면도 있으나, 한편으로는 부정 부패와도 관련이 있다. 정부나 정치계의 실력자와 연계가 되어있어야 사업이 쉽게 풀리는 경우도 많다. 특히 40년 가까이 장기집권한 수하르토 대통령 때 대통령 측근이 이권에 많이 개입하면서 인맥에 의한 비즈니스가 심화되었다. 그러나 누구누구 실력자와 아는 사이라면서 접근하여 사기를 치는 경우도 허다하므로 주의를 요한다.

그러나 정말로 인니에서는 인간관계가 중요하며, 특히 비즈니스계의 주류를 이루고 있는 화교상인들과는 돈독한 인간관계가 매우 중요하다. 오랫동안 거래를 하고 있는 사이면 웬만한일로 거래선을 바꾸지 않는다. 또 이를 위해서는 스킨쉽이 필요하여 서신이나 전화로만 상담하기보다는 주기적으로 방문하여 얼굴을 맞대는 것이 좋다.

그리고 당장의 현실적인 이익보다는 장기적인 관점에서 사업을 추진하는 것이 좋다. 인도네시아 사람들은 빠른 결정을 잘 하지 않는 편이다. 너무 조급하면 바이어에게 끌려가거나 일을 그르치기가 쉽다. 느긋하게 시간을 가지고 비즈니스에 임하는 것이 필요하다. 또한 인니인들은 'No' 라는 말을

잘 하지 않는다. 상대방과 대립하거나 반목하는 것을 싫어하는 성격 탓도 있을 것이다. 따라서 상대방의 태도에서 긍정과 부정을 느껴야지 말만 믿고 있다가는 낭패를 당하는 일이 많다. 현지에 세일즈 출장을 왔을 때는 적극성을 보였던 바이어가 사후에 별로 반응이 신통치 않고, 사후 연락하면 즉답을 피하곤 하는 일이 많은데, 너무 조급해 하지 말고, 지나친 기대도 하지 말고 냉정하게 대응하는 것이 좋다.

중국계 화교상인들의 경우 특히 상대방을 조바심나게 하는일이 많다. 이 것만 해결해주면 거래하겠다고 하고 하여 들어주면 아무 대답이 없다가 이쪽에서 재촉하면 다시 다른 요구를 하고, 하여 우리측을 지치고 손들게 만드는 일이 많다. 중국인들은 협상을 잘하니 항상 협상을 염두에 두고 오파를 하고 무리한 요구를 다 들어주지 말고 조금씩 들어주면서 느긋하게 기다리는 것이 바람직하다.

인니인들은 거래를 시작하면서 독점 에이전트를 달라고 하는 경우가 많다. 그러나 믿을 수 없는 경우가 대부분이므로 1-2년 거래 관계를 보아가면서 독점권을 주겠다고 정중히 거절하는 것이 좋다. 그러나 가급적 물건은 여기저기 뿌리지 않는 것이 좋다. 금방 시장에서 소문이 나기 때문에 오히려 부정적인 결과를 초래하기 쉬우므로 바이어를 1-2군데 정도만 정하여 물건을 파는 것이 좋다.

인니인들은 300여년간 언어에 능통한 화란인들의 지배를 받은 탓인지 언어에 대한 능력과 관심이 높은편이다. 영어도 비교적 쉽게 배우며 비즈니스맨들은 대다수가 영어를 구사할 줄 안다. 영어든 인니어든 언어를 잘 구사하여야 인니인들의 인정을 받기 쉽다.

인니의 모든 절차는 비서진으로부터 시작한다. 대부분의 경영진들이 개인비서를 두고 있으며 행정절차나 서류진행 상태가 비서의 손에 달려있어 비서를 잘 사귀어 두면 일하기가 편해지는 일이 많다.

인니인들은 시간관념이 약한 편이다. 특히 자카르타 시내의 경우 교통혼잡이 워낙 심해 10분 거리가 1시간 이상 걸리는 경우도 흔하다. 따라서 상대방이 시간 약속을 잘 지키지 못하는 것을 이해해 주어야 한다. 또 내가 시간 약속을 정해 찾아가는 경우에는 교통 혼잡을 고려, 충분한 시간적 여유를 두고 가는 것이 좋다.

특히 중국 화교상들은 네고를 많이 하려 들기 때문에 가격, 지불조건 등에서 융통성을 가지고 사전에 여러 가지 대응 방안을 가지고 있는 것이 좋다. 또 무리한 요구를 많이 하므로 인내심을 가지고 찬찬히 조금씩 풀어나가는 것이 좋다. 그리고 편지나 E-mail 보다는 직접 대면하고 대화를 하는 것을 좋아하므로 현지 출장을 하거나 한국으로 초청하여 상담하는 것도 추진해 볼 필요가 있다.

오랫동안 서양의 영향을 받은 탓인지 준비가 비교적 철저한 편이고 또 상대방에게 요구도 한다. 상담을 하거나 프레젠테이션을 할 경우 사전에 충분한 준비를 하여야 한다. 확실한 사업계획서가 없으면 미팅 자체를 거부하는 경영진들도 많다. 시장개척단 행사에 참가하는 바이어 중에서도 상담자료를 사전에 서면으로 준비해와 하나씩 하나씩 질문하고 체크하여 우리 세일즈맨을 진땀나게 하는 경우가 있으니, 사전 준비를 철저히 해야 한다.

#### <캄보디아>

L/C 거래 보다는 T/T거래가 일반적이다. 금융 시스템이 제대로 정착되지 아니해 일반소비자는 물론 기업들조차 은행에 대한 신뢰도가 상당히 낮은 편이며, L/C 개설비용이 워낙 많이 들어 수출입 결제방식으로 T/T 거래를 선호 한다.

소량 다품종 오더가 보편적이다. 인구 13.4백만 명에 불과한 시장규모 특성상 단일 품목의 대량오더는 기대하기 어렵다. 대 한국 수입상들 대부분이 여러 가지 품목을 섞어 1컨테이너에 채워 수입하는 경향이 강하다. 이 때문에 일부 수입업체들은 특정품목을 한국으로부터 수입하면서 해당 수출업체에 여타품목 아웃소싱을 요청하는 사례가 있으며, 지속적인 거래관계 유지를 위해서는 이에 적극적으로 대응함이 바람직 하다.

현지시장에 아직 소개되지 않거나 제대로 홍보되지 않은 제품의 경우 수출업체에 대해 판촉활동 비용 분담을 요구하는 사례가 빈번하다. 판촉활동 비용은 한국과 비교하여 그다지 많은 금액이 소요되지 않는다는 점에서 일정한 수입상의 요구를 수용하여 중장기적인 관점에서의 시장기반 구축이 바람직하다.

캄보디아 시장은 이제 서서히 성숙되어가고 있는 단계로서 특정 품목을 전문적으로 수입하는 수입업체들조차 최근 모델의 제품에 대한 이해에 한계를 보이고 있는 실정이다. 특히, 캄보디아의 수입상들은 상담품목에 대한 정확한 이해를 하지 못한 경우 상담 후 후속조치를 포기해 버리는 경향이 강함을 염두에 두고 상담 시 실제 샘플을 가지고 구체적으로 이해를 시키는 것이 거래 성약으로 이어질 가능성이 높다.

캄보디아 시장에 처음 소개되는 제품의 경우 수입상으로 하여금 시장 테스트를 위해 여분의 샘플을 제공함이 바람직하다. 대부분의 수입상들이 여분의 샘플 요청시 무료 제공 보다는 정당한 가격을 지불하고 있음을 염두에 두고 캄보디아 방문 시에는 가능한 많은 샘플을 지참하고 방문하는 것이 효율적이다.

샘플과 함께 제품에 대한 상세한 설명을 담고있는 카다로그 등 관련자료를 충분히 지참하여 수입상의 자료제공 요청에 적극적으로 대응할 필요가 있다.

캄보디아는 1인당 국민소득이 300불 정도에 불과한 세계 최빈국이라는 경제 여건에 비추어 품질보다는 가격위주로 시장이 형성되어 있다. 따라서 이에 따라 고가의 첨단기술 제품 보다는 품질은 다소 뒤떨어지더라도 가격조건이 좋은 제품을 구매하는 경향이 강한 편이며, 가격수준이 중국, 태국 및 베트남 등과 비교하여 너무 많은 차이가 날 경우 상담 자체를 포기하는 경향이 있다.

### <방글라데시>

수출용 의류 제조를 위한 봉제 원부자재 등 수입시 Master L/C를 담보로 70% 한도 내에서 Back to Back L/C를 개설하는 경우가 많은데 이때 수입자는 원부자재를 무관세로 수입할 수 있는 반면 Master L/C의 Nego가 이루어진 후에야 그에 들어간 원부자재 수입대금 지급이 가능한 이른바 이행조건 (Realization Clause)이 붙은 BACK TO BACK L/C를 개설하는 경우가 있으므로 유의해야 한다.

이러한 L/C는 수입업체가 수입원부자재로 의류 완제품을 제조하였으나 품질

상의 하자, 적기 선적 실패 등으로 MAIN BUYER의 주문이 취소될 경우 Back to Back L/C를 받고 수출한 업체는 수출대금의 회수가 어렵게 된다.

방글라데시 은행, 특히 국영은행(Sonali, Rupali, Agrani, Janata 등 4개)의 신용도가 낮아 하자가 없는 경우에도 고의적으로 신용장 대금 지급을 회피 또는 지연하는 사례가 한번씩 발생하여 우리 나라 기업들이 피해를 보는 경우도 있다. 따라서 방글라데시와 거래시 제삼국 은행이 보증하는 Confirmed L/C 및 수출보험에 들어두는 것이 현명하다.

최근 불법 인력송출을 목적으로 국내 수출업체 등에게 팩스를 보내 마치 물품을 수입할 것처럼 관심을 보인 다음 품질검사 등을 위해 1 - 4명이 방한하려고 하니 초청장을 보내달라고 하여 초청장을 받은 후, 입국하여 잠적하는 경우도 있다.

또한 방글라데시로부터 거래제의를 받아 T/T 송금이 되지 않아 선금 지불을 위해 방한코자하니 초청장을 보내달라고 할 경우에도 사전에 무역관 등을 통해 신용조사를 한 이후 나이 많은 사장 위주로 초청장을 발급하는 것이 좋다.

역사적으로 오랫동안 외국의 지배를 받아 남을 믿지 않는 습성이 있으며, 설령 오랫동안 인간관계를 맺어 왔다 할지라도 이해관계가 대두되면 태도가 돌변하는 경우도 있 거래에 주의가 요망된다.

대체로 방글라데시 비즈니스맨의 신용도는 그리 높지 않으며, 영국의 영향을 받아 서류가 많고, 관청의 행정처리의 지연 및 이면적인 금전 요구가 많아 거래를 성사시키는데 많은 시간이 걸리는 경우가 많으므로 조급한 마음보다는 여유를 가지고 상담하는 것이 좋다.

방글라데시는 세수증대, 수입절차 간소 및 외화도피방지, 그리고 부패방지 등을 위하여 2000년 2월 15일부터 선적전 검사제도를 시행하고 있으며, 한국의 경우 Bureau of Veritas Korea가 검사기관으로 지정되어 있는데, 방글라데시 세관에서는 수시로 관보를 통해 선적전 검사 제외품목을 고시하고 있으므로 수출시 아래연락처를 통해 해당품목의 선적전 검사 수검필요여부를 확인해야 하는데, 일반적으로 수출용원부자재는 선적전 검사를 받지 않

는다. 수수료는 수입자가 총 수입대금의 1%를 부담한다.

\*Bureau Veritas Korea 연락처\*

주소 : 서울특별시 강남구 역삼동 823, 풍림빌딩 901호

전화: (02)565-8320팩스 : (02)552-4063

방글라데시에 일단 선적이 된 물건은 한국 등으로 재반출(일명 쉽백)하기가 매우 어려우므로 확실한 결제조건하에서만 거래를 하는 것이 좋다. 통관되지 않고 치타공항만에 있는 컨테이너의 경우에도 재수출로 간주되어 재반출이 어려우 결국 경매 처분되는 경우도 있으므로 유의하여야 한다.

주재국의 수출입등 상거래는 일종의 무역대리점인 인덴터(Indentor)를 통하여 이루어지는 경우가 많은데 이들은 거래를 성사시키고 커미션을 받는 수출입 대행업체이며 수수료는 통상 3-5%다. 이들 인덴터는 고유분야의 수요자를 많이 확보하고 있기 때문에 유력한 인덴터 확보도 중요하다. 실수요자가 관련 분야 인덴터에게 주문을 하면 인덴터가 공급업자를 물색하여 거래를 성사시키는 방식으로, 가격조정 등 거의 모든 일이 인덴터에 의해 이루어 지기도 한다.

방글라데시는 전체적인 시장 규모가 작고 수입상들도 충분한 자금력을 바탕으로 시장을 지배하고 있는 경우가 드문데다가 바이어들이 장기적인 관점에서 거래관계를 발전시킨다는 생각보다는 당장의 현실적인 이익을 챙기려는 경향을 보이는 경우가 많다.

오랫 동안 거래 관계를 유지해왔다 해도 조금만 가격이 좋은 거래선이 나타나면 쉽게 거래선을 바꾸는 경향이 있다.

통상 영어가 사용되나 호감을 주기위해서는 현지어로 인사말 "앗살라 몰라 이쿰"(안녕하십니까에 해당), 헤어질 때는 감사하다는 뜻인 "돈 노밧"이 무난하다.

우리 나라와는 비자 면제협정이 체결되어 있으나 기본적으로 동 협정은 관광 또는 단순한 친지방문 등에만 해당되며 비즈니스 목적 입국자에게는 적용되지 않는다. 최근 한국에서 방글라데시 방문을 위해 비자를 신청하면 인

터뷰 등을 요구하는 경우가 많으므로 최소 출국10일 이전에 비자를 신청하는 것이 좋다.

\* 주한 방글라데시 대사관 주소 : 서울시 용산구 한남1 동 35-5

- 전화 : 796-4056/7, -팩스 : 790-5313

- 제출서류 : 여권 및 신청서

방글라데시의 경우 높은 관세 이외에도 특소세(0-350%), 부가세(15%), 사전소득세(3%), 개발부담금(4%), 사전거래부가세(1.5%) 등 수입시 부담금이 높은 편이며, 수출업체들은 원부자재 수입시 이러한 관세를 납부하지 않는 경우가 많으므로 거래시 유의해야 한다.

섬유산업의 경우 봉제위주로 발전되어 많은 섬유 원부자재를 수입에 의존해야 하기 때문에 그나마 많은 선진제품들이 소개되어 있으나, 여타 산업의 경우 본격적인 투자가 이루어지지 않아 방글라데시 및 중국의 저급제품과 선진국의 고급제품이 혼용되어 있는 반면, 중급제품은 찾아보기 쉽지 않다.

최근 품질이 조악함에도 불구하고 방글라데시 및 중국산 전기.전자제품이 1년 보증 및 A/S 등을 내세워 시장점유율을 확대하고 있는데 1년만 지나면 대부분 고장이 나기 때문에 소비자들은 사고나서 후회하는 경우가 많으므로 단순 수출보다는 제품보증 및 A/S지원이 가능하게끔 진출할 경우 수출확대가 가능할 것으로 보인다.

선적된 물품의 재반출(일명 첩백 또는 백척, shipback or backship)이 매우 복잡하고 어렵게 되어 있어 사실상 불가능하며, 항구에 있는 컨테이너도 별다른 조치가 없을 경우 하역후 45일이면 자동경매로 넘어가기 때문에 대금결제 등에 유의해야 한다.

### <베트남>

베트남 국영은행 및 외국은행은 안전, Joint Stock Bank는 다소 불안함- 국영은행 : Vietcom Bank, Incom Bank, Bank for Agricultural, Bank for Investment & Development- 한국내 Nego 은행에서의 Confirm 요구 여부 확인 필요 (은행측의 인수거절 여부)

베트남 기업인과의 상담에는 느긋한 자세로 임하는 것이 필수적이다. 베트남 기업의 70~80% 정도가 국영기업이기 때문에 개인 기업과는 달리 의사결정에 상당한 기간이 소요된다는 점을 이해해야 한다. 신속한 업무진행과 의사결정을 바라는 한국 기업들은 이 때문에 조급해 하게 되고 서두르는 나머지 상담의 주도권을 빼앗기는 경우가 있다.

베트남 바이어들과 계약을 하면 그 계약내용이 완전히 이행되기 전까지는 안심할 수 없다. 이미 합의가 충분히 이루어진 내용에 대해서도 느닷없이 합의사항을 취소하겠다는 일방적인 요구를 해 오는 경우가 가끔 발생하기 때문이다. 그러나 이런 경우, 당황하거나 흥분하지 말고 차근차근 상대방에게 그 내용은 취소될 수 없음을, 혹은 너무 많은 내용이 변경될 수 없음을 설명해 나가는 여유를 가져야 한다. 또한 비즈니스 상담을 하다 보면 예상보다 시간이 많이 걸려서 미처 얘기를 다 끝내지 못하고 다음 기회로 미루게 되는 경우가 많다. 길고 힘든 협상으로 다소 피곤하더라도 대충 끝내지 말고 그 자리에서 합의된 사항, 다음 회의날짜, 장소, 안건 등을 다시 한번 점검하는 노력이 필요하다.

베트남 여성의 경제활동 참여가 활발하며, 상담시 여성에 대한 예절이 매우 중시된다.

보통 FOB조건보다는 CIF조건을 요구하며, 현금거래를 선호한다. 실제 거래금액보다 축소된 계약서를 통해 관세를 회피하며, 나머지 금액에 대해서는 환거래를 통해 송금하는 경우가 많다.

상담시 다른 업체와 비교하며 장기 거래에 대해 많이 언급하지만, 실제로는 가격에 대해 할인해달라는 것으로 이해하는 것이 좋으며, 충분히 의견을 들어준 후에 가격 흥정을 하는 것이 유리하다. 보통 5회 면담내용을 10회 이상 면담해야 한다고 생각하는 것이 편하다.

첫 거래에 큰 금액의 거래를 하지 않으며, 할 수 있어도 여러 번에 나누어 거래하는 경향이 있다.

<미얀마>

미얀마 수입업자와 계약을 성공적으로 마쳤다 하더라도 안심을 하기에는 이르다. 왜냐하면 미얀마정부의 극도의 수입억제정책으로 인해 도처에 암초가 도사리고 있고 미얀마의 특수한 상황을 이해하지 못한다면 시간적 여유를 갖지 못하고 조바심이 생겨 성공적인 거래가 이루어지기 어렵기 때문이다.

먼저 수출실적이 있어야 수입이 가능하다는 전제조건으로 인해 전문수입상의 경우, 시장환율보다 10-15% 비싸게 거래되는 Export Earning을 구입해야 한다. 또한 일부품목의 경우, 상무부(Ministry of Commerce) 차원이 아니라 보다 상급기관인 무역협의회(Trade Council)의 승인을 얻어야 수입이 가능한 품목도 있다. 따라서 한국 수출업체가 이해할 수 없을 정도로 시간이 지연되는 경우가 있으나 인내심을 갖고 기다릴 필요가 있다.

미얀마정부는 수입시 L/C 거래만을 인정하고 있으며, L/C 개설에 필요한 대금 100%를 은행에 먼저 예치시켜야 하기 때문에 결제조건에 따른 특별한 유의사항은 없다. 다만 미얀마 L/C의 경우, 한국에서 선적 후 바로 네고가 어렵다는 단점이 있다.

성공적인 상담 후 한국으로 돌아가서 아무리 연락을 해도 회신이 없는 경우가 발생한다. 이는 미얀마의 열악한 전기사정 및 통신사정 때문에 전화, 팩스, E-mail이 자주 고장나기 때문이다. 따라서 인내심을 갖고 지속적으로 연락을 취할 필요가 있으며, 회신이 없다는 사실을 가지고 바이어가 관심이 없다고 서둘러 결정하지 말아야 한다. 하지만 계속되는 연락에도 회신이 없다면 이때는 포기해야 한다. 왜냐하면 관심이 없더라도 'No'라고 말하는데 익숙하지 않기 때문이다. 따라서 미얀마와의 거래시에는 미얀마의 열악한 전기사정, 통신사정을 고려할 필요가 있다.

정부와의 거래는 대부분 입찰을 통해 이루어지며 입찰을 따냈다 하더라도 정부가 돈이 없어서 실제 수입이 지연되는 경우도 많기 때문에 계약시 대금 결제 시기에 대한 확인을 받아두어야 하며 수시로 결제문제를 거론하여 결제가 지연되는 일이 발생하지 않도록 조치해야 한다. 아울러 정부행정이 투명하지 못하고 정부인사와의 인간적인 유대관계를 통해 거래가 성사되는 경우가 많기 때문에 이들과 긴밀한 관계를 구축하는 것이 필요하다. 조금

과장한다면 가격이나 품질조건보다는 정부인사와의 유대관계가 미얀마 정부 관련사업의 성패를 좌우한다고 볼 수도 있다.

미얀마인들은 대체로 빠르고 급한 일처리에 부담감을 느끼며 싫은 기색을 표현하는 것에 서투른 편이다. 따라서 'No' 라고 표현하는 것에 익숙하지 않으며, 이는 '빨리빨리'를 외치는 한국인들에게 인내심을 요구하며, 경우에 따라서는 오해를 불러일으키기도 한다.

미얀마와 한국 산업발달 수준의 큰 격차로 인해 카타로그만으로는 한국의 첨단제품을 미얀마 바이어에게 이해시키는데 어려움이 있을 수 있기 때문에 품목에 대한 정확하고 자세한 정보를 상담시 충분히 제공해주어야 한다. 그리고 미얀마바이어는 상담시 CIF YANGON 기준 가격표를 요청하기 때문에 이에 대해서도 미리 준비를 해두어야 한다.

미얀마 여성의 사회활동이 왕성한 관계로 비즈니스 상담시 여성들이 대화 상대방으로 나올 경우도 상당수 있으며 이들과 처음 대면시에는 악수보다는 가벼운 목례를 하는 것이 좋다. 다만 여성이 먼저 악수를 청할 경우 이에 응하면 된다. 기업인, 특히 공기업 관계자 또는 정부인사와 상담시에는 정치 이야기는 반드시 피해야 한다. 미얀마 군부의 엄격한 사회통제로 인해 아웅산 수지 여사를 비롯한 정치에 대해 이야기를 꺼내는 것은 터부시되고 있기 때문이다.

밝고 부드러운 상담분위기를 연출하기 위해서는 한국 TV 드라마 '가을동화' 주인공 은서(송혜교), 준서(송승헌), 태석(원빈) 이야기를 꺼내면 좋다. 미얀마는 현재 한국 TV드라마로 촉발된 한류열풍이 사회전체를 휩쓸고 있으며, TV를 볼 수 있는 여건의 미얀마 국민 전체가 한국 TV드라마를 시청한다고 해도 과장이 아니다. 특히 '가을동화'는 한류를 촉발시킨 TV드라마 원조로써 미얀마 국민 모두가 이들 주인공의 이름을 잘 알고 있다. 아울러 미얀마에서는 축구가 가장 인기있는 스포츠 종목으로 한-일 월드컵, 영국 프로축구 프리미어리그 등을 주제로 이야기를 꺼내면서 상담을 진행하면 보다 효과적인 결과를 도출할 수 있다.

미얀마는 고질적인 외환부족문제로 인해 엄격한 수입제한정책을 실시하고 있다. 수출실적이 있는 업체만이 수입활동이 가능하며, 수출실적이 없는

전문수입상의 경우, 수출업체의 Export Earning을 구입해서 수입활동이 가능하다. 건별로 수입허가 심사를 하며, 수입허가서 신청에서 승인까지 통상적으로 1개월이 소요된다. 품목에 따라서는 상무부(Ministry of Commerce)보다 상위 기구인 무역협의회(Trade Council)의 승인을 받아야 수입이 가능하며 이 경우에는 수입허가를 얻는데 보다 많은 시간이 소요된다.

미얀마정부는 수입결제방식으로 L/C 거래만을 허용한다. 다만 언더밸류가 일반화되어 있어 차액은 T/T, 혼디(환치기) 또는 인편으로 전달하게 된다.

## <인도>

결제조건에 특히 유의해야 한다. 첫 거래의 경우 예외 없이 At-Sight L/C가 필수적이다. L/C 조건으로 수년 간 협조적인 관계가 지속되다가도 D/A 등 결제조건 변경 후 대금 송금 지연, 중단 등의 사례가 매우 많으므로 이 점에 특히 유의해야 한다. 인도 은행의 경우 대부분이 국영, 또는 주정부 소유, 운영하는 은행이거나 최근 증가하고 있는 (RBI-인도 중앙은행-의 사전심사, 허가절차를 득한 후 설립) 인도 민간은행, 또는 외국계 은행으로 중남미 등에서 볼 수 있는 유명은행 형태는 없다.

인도내 시장 개척을 위한 Agent 선정도 특별한 경우를 제외하고는 전지역을 커버하는 독점권 부여는 매우 신중해야 한다. 재전매 가능성에 유의해야 하기 때문이다. 인도는 국토가 매우 넓은데다 유통 기반이 취약하기 때문에 상권이 동서남북의 거점 도시를 중심으로 나뉘어져 있다고 볼 수 있다. 또한 에이전트의 역량을 확인할때까지는 특정지역 예컨대 뉴델리를 중심으로 한 북부지역등으로 영역을 제한하고 일정기간이후 성과를 보아가면서 대상 지역을 확대해 주는 것이 바람직하다.

많은 수출기업 등이 인콰이어리 상호회신 및 출장 상담 후 바로 거래로 이루어질 것 같은 느낌이 들었으나 그것이 최종 거래로 연결되지 못해 애를 태우는 경우가 많다. 느긋한 마음으로 기다린다는 자세가 제일 중요하며 이것이 상호 협상력에서 자신에게 조금이라도 유리한 결과를 도출해 낼 수 있는 지름길이다.

인도 업체는 처음 관심을 보인 이후 정작 거래계약 단계까지 이를때까지 세계 각국을 대상으로 가격, 품질 등을 확인한다고 보면 된다. 따라서 1차적인 관심과 협의로 곧 계약이 될 것으로 속단하는 것은 곤란하다.

인도 비즈니스맨이 가지고 있는 사업 관행과 한국인이 가지고 있는 일반적인 사업관행의 괴리에서 발생하는 문제에 특히 유의해야 한다. 인도 바이어들을 직접 상담한 후 바로 거래에 연결될 것 같은 느낌이 들어도 실제 오더 및 대금결제까지 많은 시간과 노력이 소요된다. 따라서 느긋한 마음으로 임해야 한다. 특히 정부 부처나 공기업과 거래시 이러한 점 필히 유념하고 접근해야 한다.

업무가 지연될 수 있다는 것을 항상 염두에 두고 시간계획을 여유있게 잡아야 한다. 특히 정부 공무원과 업무를 할 때는 더욱 그러하다. 인도 정부기관은 느린 업무처리로 악명 높으며 의사소통은 일종의 도전이라고 할 수 있다. 인내심을 가져야 하며 데드라인을 항상 여유있게 잡는 것이 무리가 없다.

인도는 대표적인 가격시장이라는 것을 항상 염두에 두어야 한다. 품질만을 강조해서는 성고하기 어려우며, 가능하다면 제품의 기능을 옵션으로 두어 약간 줄이는 한이 있더라도 가격에 융통성을 줄 수 있는 것이 좋다.

가격협상은 최소한 몇 차례를 각오해야 한다. 오늘 가격협상이 끝났다고 생각한 경우도 다음날 다시 가격 인하를 요구해오는 경우가 허다하다는 것을 염두에 두고 가격 마지노선은 마지막까지 오픈하지 않는 것이 좋다.

대금결제는 처음부터 L/C나 T/T로 해야 한다. 대금 결제에서 신용을 제공하는 형태는 나중에 애로를 자처하는 것으로 연결될 가능성이 높다. 이는 특히 거래 규모가 클수록 그러하다.

일정규모 이상의 거래는 선적시 바이어로 하여금 선적전에 제품을 검사하도록 하는 것이 좋다. 단순히 샘플로만 합의하고 선적한 경우 나중에 제품의 불량이나 하자를 이유로 제품 도착후 제품 수령을 거절하는 사례를 가끔 볼 수 있다.

계약서를 꼼꼼히 검토하는 것은 기본이다. 제품 검사에 대해서도 검사기관을 특정한 경우 검사에 소요되는 기간이나 비용을 미리 확인하여 비용에 반영하여야 한다. 의외로 까다로운 조건과 많은 비용이 수반되는 경우가 있기

때문이다.

제품의 성능등에 대해서는 그 기준을 명확히 해야 하며, 애매한 표현은 화를 자초하거나 제품 수령을 거절하는 빌미를 제공하게 된다. 농산물 선별기계의 성능을 99% 선별력을 갖는다고 했다가 나중에 실제 제품을 가동하여 실사해보고 98%밖에 되지 않는다 이유로 높은 가격 인하를 요구하여 제값을 못받은 사례를 볼 수 있다

### <파키스탄>

대부분의 후진국 바이어들이 그렇듯이 파키스탄 바이어들도 상담시 처음부터 독점 에이전트를 하겠다고 제의하는 경우가 많으며, 자신의 분야가 아니더라도 물건을 보면 일단 자신이 할수 있다고 하고, 더 나아가 합작투자를 제의하기도 한다. 이러한 제의에 대해서는 즉답할 필요는 없으며, 특히 에이전트쉽의 경우 매우 신중하게 고려해야 할것이다.

파키스탄 비즈니스맨들은 대개가 소위 “인덴터” 라부르는 커미션 베이스의 수입업자로 시작하여 점차 전문화 되고 특정품목의 수입상으로 성장하므로, 상담시 수입상이 일단 뭐든지 해보겠다고 덤비는 경우는 아직 돈이 없고 자기의 특정한 전문분야가 없는 경우로 보아야 한다. 따라서 에이전트쉽을 줄때도 이러한 전문성이 가장 먼저 확인되어야 한다.

파키스탄 바이어들은 약간 과장하는 경향이 많고 가격협상에서도 엄청난 가격인하를 요구하는 경향이 있고, 협상이 완료된후에도 또한번 약간의 가격의 인하를 요청하는 경우가 있다. 따라서 이와 같은 습성을 사전 인지하여 협상에 임하는 것이 필요하다.

최근에 빈발하고 있는 일로는 한국에의 불법체류를 목적으로 위장 수입업자들이 거래를 제의해 오는 경우가 있으므로 주의해야 한다. 이들은 주로 파키스탄 제2의 도시인 라호르, 그 인근 페이슬라바드, 씨알코트 등에 위치하면서 한국업체와 교신한 후 한국을 직접 방문하여 기계 등의 현물을 보고 계약하겠다는 제의를 하고 한국 방문을 위한 초청장 및 공항 도착시 입국이 될 수 있도록 해달라는 요구를 하는 것이 보통이다. 이들의 특징은 1-2회 교신후 바로 수십만불 상당의 기계류를 사겠노라고 하는 등 조금만 주의깊

게 살펴보면 금방 알수있는 경우가 대부분이다.

일부 한국 업체들이 파키스탄 은행 발행 신용장에 대한 서방은행의 보증을 요구하는 사례가 있는데, 파키스탄은 여타 후진국에 비해 신용장 사고가 적기 때문에 특별한 경우를 제외하고는 2-3%의 수수료가 수반되는 보증을 요구하지 않은 것이 상호간 거래 확대를 위해 바람직 할 것이다.

## 5. 바이어와 교신 방법

### <싱가포르>

E-mail 혹은 팩스 모두 사용가능하다.

### <말련>

아직도 FAX를 많이 사용한다. 젊은 비즈니스맨들 사이에서 E-mail 사용이 많이 늘어나고는 있으나, 인터넷 사정이 안좋기 때문에 보급이 많지 않은 편이다. 또 나이가 든 바이어들은 E-mail 주소가 아예 없거나, E-mail 주소가 있어도 열어보지 않거나 비서가 관리하는 경우가 많다.

샘플을 보내는 경우 상대방과 발송 방법을 명확히 하는 것이 좋다. 말레이시아는 샘플을 우체국 우편(EMS)으로 보내면 관세 징수를 위해 우체국에서 보관하고 있는 경우가 많다. 우체국으로부터 통지가 늦기 때문에 통상적인 기간 내 도착하지 않을 경우 특사 우편번호를 이용하여 우체국에 조회를 해 보면 대개 공항 우체국 세관에 보관되어 있다. 따라서 중요하고 신속한 샘플을 보내야 할 경우 DHL 등의 특사우편 서비스를 이용하는 것이 좋기 때문에 샘플 특성에 따라 바이어와 사전 협의하여 발송 방법과 비용부담 등에 대해 미리 결정하는 것이 필요하다.

어떤 경우든지 교신은 신속히 해야 한다. 바이어들의 가장 큰 불만사항중의 하나가 한국 기업들은 회신이 늦다는 것이다. 말련 바이어들도 결정이 빠른 것은 아니나, 일단 요청 받은 것에 대해서는 가급적 빠른 시간내에 회신을 해주는 것이 좋다.

## <태국>

일반적으로 대부분의 태국 바이어는 e-mail, fax, 전화, 서신 등으로 교신하며, 영어를 쓴다. e-mail의 경우, 이용하기는 편리하나 바이어가 주기적으로 확인하지 않거나, 확인하더라도 회신할 확률이 낮다. 팩스를 이용할 경우에는 누가 수신할 지 불명확하므로 주요 정보는 보내지 않는 것이 좋다. e-mail이나 팩스와 함께 직접 통화를 하는 것이 가장 바람직하다.

## <인니>

아직도 FAX를 많이 사용한다. 젊은 비즈니스맨들 사이에서 E-mail 사용이 많이 늘어나고 있는 있으나, 인터넷 사정이 안좋기 때문에 보급이 많지 않은 편이다. 또 나이가 든 바이어들은 E-mail 주소가 아예 없거나, E-mail 주소가 있어도 열어보지 않는 경우가 많다.

샘플을 보내는 경우 상대방과 발송 방법을 상의하는 것이 좋다. 송료는 누구 부담인지, 일반 우편인지, 특사 우편인지 등을 명확히 해야한다. 인니는 샘플을 찾을 때 샘플에 따라 관세를 내는 경우도 있고, 또 우체국 수수료를 내야 하는데, 보내는 편에서는 이런 관계를 잘 모르니 바이어가 요구하는 방법으로 보내는 것이 좋다.

어떤 경우든지 교신은 신속히 해야 한다. 바이어들의 가장 큰 불만사항중의 하나가 한국 기업들은 회신이 늦다는 것이다. 인니 바이어들도 결정이 빠른 것은 아니나, 일단 요청 받은 것에 대해서는 가급적 빠른 시간내에 회신을 해주는 것이 좋다.

## <캄보디아>

캄보디아는 유선통신 기반이 워낙 열악해 유선전화 및 팩스 송수신에 상당한 어려움이 있음.

유선통신 기반이 취약하기 때문에 무선통신의 발전속도가 상당히 빠른 편이며, 대부분의 비즈니스맨들은 최소한 2개 이상의 핸드폰을 보유하고 있을

정도임.

인터넷 기반이 빠른 속도로 구축되고 있어 서신왕래 및 자료교환은 E-mail 을 이용하는 편이 빠르고 안전한 교신방법임.

### <방글라데시>

방글라데시의 경우 아직까지 인터넷 인프라가 열악하여 속도가 느린 반면 가격은 매우 비싼 편이다. 갈수록 많은 비즈니스맨들이 E-mail로 교신하고 있으며, 일부 업체에서는 메신저를 활용하기도 한다.

소규모업체의 경우 팩스를 주로 이용하며, 1대의 팩스를 여러업체와 공동으로 사용하기도 한다. 가난한 사람들은 유선전화를 이용할 때마다 돈을 지급하는 전화대여점을 이용하기도 한다. 유선전화부족으로 신생업체들은 핸드폰을 주로 사용하기도 한다.

하지만 수입을 할 정도의 바이어라면 E-mail과 핸드폰은 기본적으로 가지고 있으며 큰 업체라도 홈페이지를 운영하고 있는 업체는 몇 되지 않는다.

방글라데시의 바이어와 교신할 경우 E-mail, 유선, 핸드폰, 팩스 등 다양한 방법으로 교신하여 상대가 수입을 할만한 업체인지 확인하는 것도 한 방법이 될 수 있다.

### <베트남>

- 전화통화, E-mail, 팩스 및 면담의 방법인 있는데 베트남 바이어 대부분이 영어에 약하여 영어를 통한 의사소통에 애로 사항이 있다.
- 큰 규모의 수출계약인 경우 직접 베트남에 방문하여 통역을 대동하여 협상하는 것이 바람직하다. 한국내 Nego 은행에서의 Confirm 요구 여부의 확인도 필요하다. (은행측의 인수 거절 여부)

### <미얀마>

미얀마의 전기 및 통신사정은 매우 열악하다. 따라서 정확한 전화, 팩스번호, E-mail 주소를 받았다 하더라도 제대로 연락이 되지 않는 경우가 허다하다. 팩스의 경우, 전화팩스 겸용이 대부분이며 따라서 팩스번호로 전화를 해서 상대방이 응답을 하면 팩스로 전환시켜달라고 얘기하고 팩스를 보내면 된다. 팩스로의 전환은 '팩스 푸인바(팩스 열어주세요)' 또는 '팩스 뵈친데(팩스 보낼게요)'라고 표현하면 된다.

미얀마 기업인은 E-mail 교신을 가장 선호하는 편이다. 전기 및 통신사정 때문에 문제가 생기더라도 복구되는대로 바로 E-mail을 체크할 수 있기 때문이다. 따라서 바이어와의 교신방법으로는 E-mail이 가장 좋으며, 팩스를 겸해서 사용하면 더욱 좋다.

### <인도>

인도에서 가장 일상적인 교신방법은 팩스, 전화와 함께 E-mail이 활용되고 있다. 인도에서 비즈니스를 하는 사람은 대부분 영어에 능통하지만 익숙하지 않은 발음 때문에 처음 접하는 사람은 애로를 겪기 일쑤이다. 이런 점에서 E-mail이 가장 일반적인 교신방법이 되고 있다.

다만 인도는 아직 인터넷 속도가 매우 느려 그림이나 동영상 파일은 제대로 전달되지 못하는 경우가 많다. 따라서 용량이 큰 파일등을 송부할 때는 기본적인 내용만 메일로 전달하고 실제 전달물은 팩스나 우편을 이용하는 것이 좋다.

또한 제품 샘플을 송부할 경우 관세를 부과하는 사례가 많다는 점에서 일정 금액 이상의 샘플을 송부할 경우 바이어와 협의하고, 인보이스등을 첨부하여 보내는 것이 상대방의 부담을 줄여줄 수 있다. 또한 카타로그의 경우에도 관세를 부과한다는 점도 알아두어야 한다.

샘플이나 문서등은 반드시 DHL 등 민간 운송업체를 이용하고 우체국은 이용하지 않는 것이 좋다. 우체국(EMS)을 이용할 경우 인도내에서의 행정절차 지연등으로 제품 전달이 자주 지연되는 경우가 많은 것으로 알려지고 있다.

### <파키스탄>

종전까지 파키스탄 바이어들과의 교신은 팩스를 통해 이루어졌으나 현재는 대부분의 바이어들이 E-mail을 통해 교신하고 있다.

## II. 바이어 신용 체크 포인트

### 1. 바이어 신용정보 제공 기관

#### <싱가포르>

싱가포르 중소기업협회(ASME/Association of Small and Medium Enterprises)와 신용정보제공 업체인 ICD&B(Infocredit D&B Singapore)에 의해 설립 추진중에 있는 싱가포르 중소기업만을 위한 신용정보제공기관(SME Credit Bureau)이 올해 9월부터 가동될 예정이다.

SME Credit Bureau는 온라인 플랫폼 형태로서 운영이 되고, 동 Bureau에 회원으로 가입되어 있는 경우에 한해서 신용정보를 제공받을 수 있게 되는데, 신용정보 조회 범위는 상호주의 원칙에 기초하여 회원 자신이 공개하는 정보범위 내에서 타회원에게 대한 조회가능 정보범위가 결정된다.

연간 회원가입비는 S\$ 380이며, 기초 조사보고서는 S\$ 9, 심층 조사보고서는 S\$ 20 수준으로 가격이 책정될 예정이다.

SME Credit Bureau의 운영이 본격화되기 전까지는 기존에 ICD&B(Infocredit D&B Singapore), Crimson Logic 등에서 제공해 온 기업신용정보 제공 서비스를 이용할 수 있는데, 단순히 파산경력 조회부터 기업형태, 재무상태, 주주내역, 신용등급 등 조사보고서에 포함되는 조사항목수 및 그 내역에 따라 지불금액은 S\$ 9 ~ S\$ 230 까지 다양하다.

#### <말련>

현지 신용조회가능 기관은 BASIS, INFO DATABASE 등 두곳이 있으나 일반 재무재표, 회사현황 등은 BASIS를 통해 파악이 가능하며 정보내용은 모두 동일

하다. 정보 내용은 현지 기업등록청에서 그대로 다운받아 서비스 한다. 개별 주문자가 직접 기업 등록청에 주문해도 동일한 정보를 입수할 수 있다.

INFO DATABASE는 BASIS 보다는 고급정보, 주문정보를 제공하고 있으며, 일반 재무재표나 회사상황이 아닌 특수한 맞춤형 정보를 제공한다. BASIS는 요청 기업당 미화 17불 수준이며 INFO DATABASE는 가격이 희망 정보에 따라 다르나 보통 미화 35-몇천불 정도된다.

### <태국>

태국 바이어의 신용도는 Business Online Public사에서 제공하는 신용정보 조회 서비스(유료)를 이용하면 된다. 이용방법은 [www.bol.co.th](http://www.bol.co.th)에 접속하여 회원 가입 후, 원하는 서비스를 선택하면 된다. 동 서비스는 태국 업체뿐만 아니라 214개국 9000만 개 이상 되는 업체의 신용 정보 등을 제공하고 있다. 기업주, 주소, 연락처 등의 기초정보와 재무/회계 정보에서부터 대금 결제 관련 정보를 제공하고 있으며, 태국 기업의 경우 0.8유닛 당 2400บาท(약 60 불)의 수수료가 부과 된다.

### <인니>

신용조사기관을 통하여 기업의 신용상태를 확인할 수 있으나, 기업들의 투명성이 떨어지기 때문에 신용조사를 통하여 얻은 정보를 전적으로 신뢰하기 어려운 경우가 많다. 인도네시아 기업들은 매출, 자산, 이윤과 같은 재무상태가 외부에 공개되는 것을 꺼리기 때문에 조사기관에 부정확한 정보를 제공하는 경우가 많기 때문이다.

#### ○ PT CISI RAYA UTAMA (CIC Consulting Group)

- Add : Jl. Raden Saleh No. 46 PO. Box 213 JAT Jakarta 10330, Indonesia
- Tel : 62-21-314-7433
- Fax : 62-21-310-1505
- e-mail : [cisi-cic@cic.net.id](mailto:cisi-cic@cic.net.id)
- Website : [www.cic.co.id](http://www.cic.co.id)

- C.P : Mr. S. Sanusi (General Manager, Company Profile Division)
- 가격 : 자카르타 시내 US\$125, 자카르타 이외지역 US\$130 - US\$940

○ PT DATA CONSULTING INC.

- Add : Maya Indah Bld. II, Jl. Krama Raya No. 5-L Jakarat 10450, Indonesia
- Tel : 62-21-390-4711
- Fax : 62-21-390-1878
- e-mail : [datacon@idola.net.id](mailto:datacon@idola.net.id)
- Website : [www.datacon.co.id](http://www.datacon.co.id)
- C.P : Mr. Ir. Sulaeman Krisnandhi
- 가격 : 조사기간에 따라서 US\$110 - US\$150

○ PT PEFINDO CREDIT RATING INDONESIA

- Add : Atrium Mulia 8<sup>th</sup> Floor, Suite 809-810 Jl. HR. Rasuna Said Kav. B10-11, Jakarta 12920, Indonesia
- Tel : 62-21-521-0077
- Fax : 62-21-521-0078
- e-mail : [severino@pefindo.co.id](mailto:severino@pefindo.co.id)
- Website : [www.pefindo.com](http://www.pefindo.com)
- C.P : Mr. Severino Budipratama (Manager, Information Division)
- 가격 : US\$75 - US\$125
- 기타 : 대기업의 부채관련 정보에 한정

<캄보디아>

캄보디아는 금융기관의 발전정도가 여타국과 비교하여 상당히 낮은 수준이며, 금융기관에 대한 이용도가 낮아 금융기관을 이용한 신용조회는 거의 기대하기 어려운 실정이다. 이 같은 사정 때문에 현지기업의 신용상태를 전문적으로 취급하는 신용조회기관도 전무하며, 유일한 조회방법은 무역관을 통해 직접 조사하는 것이다.

<방글라데시>

방글라데시에는 아직까지 개인 및 업체의 신용도를 알 수 있는 방법이 없다. 즉 신용평가기관이 없으며, 은행간에 전산망이 서로 연결되지 않아 은행간에도 개인 및 업체에 대한 중복 대출이 종종 발생되고 있다.

1개 업체가 여러 은행을 통해 거래하고 있는 경우 최소 2-3개 은행을 통해 해당 바이어의 신용을 조사하는 것이 좋으며, 은행에서는 고객정보를 고객의 동의 없이 유출하지 않음에 유의해야 한다.

이에 따라 다카 무역관에서는 바이어의 사무실을 직접 방문하여 주위를 탐문함은 물론, 각종 무역관련서류(무역업등록증, 사업자등록증, 각종 회원 등)와 참고할만한 자료를 확인하고 최종적으로 거래은행을 통해 바이어의 신용상태도 확인하고 있으므로 바이어 신용에 대해 초기단계의 정보는 무역관을 통해 입수가 가능하다.

비록 방글라데시에서 유명한 대기업이라 할 지라도 실제 거래전에 해당업체의 의도를 정확하게 파악할 필요가 있는데, 이는 구비서류 및 정보확보를 위해 단순히 몇몇 한국업체를 접촉하거나 한국 업체의 오피를 참고용으로만 사용할 수도 있기 때문이다.

### <베트남>

바이어 신용정보는 베트남 중앙은행(SBV: State Bank of Vietnam) 산하의 신용정보센터(CIC: Credit Information Center)를 통해 얻을 수 있으나 모든 베트남회사의 정보가 있는 것은 아니다.

#### ○ CIC (Credit Information Center)

- Add : 45, Ly Thuong Kiet St., Hanoi, Vietnam
- Tel : (84.4) 936 0157
- Fax : (84.4) 936 2992
- E-mail : [xlтт@creditinfo.org.vn](mailto:xlтт@creditinfo.org.vn)
- URL : [www.creditinfo.org.vn](http://www.creditinfo.org.vn)
- C.P. : Ms. Le Thi Thu Nga ([thunga@creditinfo.org.vn](mailto:thunga@creditinfo.org.vn)) / Ms. Hong

- 조회가능정보 : 법적정보, 재정정보, 경영정보
- 가격 : VND 300,000 (약 US\$19)

### <미얀마>

미얀마에는 신용 조회가능 현지 기관이 없다.

### <인도>

처음 거래하는 기업의 신용도를 조회하는 것은 매우 중요한 일이다. 그러나 일정 규모 이상의 기업을 제외하고 실제 신용도를 파악하기란 여간 어려운 일이 아니다. 또한 제3자를 통해 신용조회를 한 경우라 하더라도 조사 결과를 100% 신뢰할 수 있는지 여부도 불투명하다. 특히 인도는 지역이 광활한 데다 상공회의소등에 등록되지 않은 업체가 매우 많아 신용도를 평가하기가 여간 어려운 일이 아니다.

이러한 상황에서 무역관의 경우 인도 업체에 대한 일반적인 신용조회 방법은 다음 몇 가지 방법을 종합하는 형태이다.

- 해당지역의 상공회의소 또는 해당업종의 협회 및 업종단체에 문의해 본다
- 우선 해당기업과 동종 업종의 기업이나 수요업체에 문의해 본다.

특히 해당제품의 수요업체를 찾아보는 것이 효과적인 경우가 많다

- 웹사이트를 갖고 있는 경우 웹사이트 상의 정보를 기초로 관련기업에 확인해 본다.
- 해당기업에 자사의 존재를 확인해 줄 수 있는 기관이나 단체를 물어 보고, 이를 확인해 본다

인도에서 신용조사 전문업체를 활용하는 것이 일차적으로 유력한 방법이며, 해당 업체의 내역은 아래와 같다. 그러나 인도의 중소기업에 대해 실제 조사를 의뢰해 보면 약 50-60%만이 조사되고 나머지 업체는 조사하기 어려운 것으로 나타나고 있다.

○ 회사명 : MIRA INFORM PRIVATE LIMITED

- 주소 : 1-A, Ground Floor, Neelambuj, Shankar Lane, Kandivli (West),  
Mumbai-400 067, INDIA
- Tel : 91-22-28081714, 28079467
- Fax : 91-22-2807-4108, 9691
- E-Mail : [infomira@vsnl.com](mailto:infomira@vsnl.com), [infomira@bol.net.in](mailto:infomira@bol.net.in)
- Website: <http://www.mirainform.com>

### <파키스탄>

파키스탄에는 현재 바이어의 신용도에 대한 정보를 제공하고 있는 기관 혹은 업체가 없다. 따라서 현재로서는 현지에 진출해 있는 KOTRA 카라치 무역관을 통해 일반적인 수준의 정보를 입수하는 것이 그나마 도움이 될 것이다.

KOTRA 카라치 무역관의 경우 국내업체로부터 신용조사 의뢰를 받으면  
 - 상공회의소 등록여부 확인(일반적으로 등록되어 있으면 규모가 있음)  
 - 업체 직접 방문 및 사무실, 집기류, 종업원수 체크 및 관계자 면담  
 - 조사대상 업체를 알고 있는 인사 물색 및 필요한 정보 문의 등을 통해 일반적인 정보를 입수하고 있는 실정이며 은행 신용도 등에 대한 정보는 입수하지 못하고 있다.

## 2. 미결제대금 회수 관행

### <싱가포르>

비즈니스 분쟁 발생시에는 기본적으로 법원을 통한 해결이 가능하나 이외의 해결 방법으로는 하기 기관에서의 ‘중재’ 방법이 동원될 수 있다.

#### □ THE SMALL CLAIMS TRIBUNALS

- 홈페이지 : [www.smallclaims.gov.sg](http://www.smallclaims.gov.sg)
- 주 소 : Level 1 Subordinate Courts, 1 Havelock Square, Singapore  
059724

- 전 화 : + 65 6435 5937
- 팩 스 : + 65 6435 5994, + 65 6536 4478

□ SINGAPORE INTERNATIONAL ARBITRATION CENTRE

- 홈페이지 : [www.siac.org.sg](http://www.siac.org.sg)
- 주 소 : 3 St. Andrew's Road, City Hall, Singapore 178958
- 전 화 : + 65 6334 1277
- 팩 스 : + 65 6334 2942, + 65 6883 0823

□ SINGAPORE MEDIATION CENTRE

- 홈페이지 : [www.mediation.com.sg](http://www.mediation.com.sg)
- 주 소 : 1 Supreme Court Lane, Level 4, Singapore 178879
- 전 화 : + 65 6332 4366
- 팩 스 : + 65 6333 5085

□ DISPUTE MANAGER

- 홈페이지 : [www.disputemanager.com.sg](http://www.disputemanager.com.sg)
- 주 소 : 3 St. Andrew's Road, Level 3 City Hall, Singapore 178958
- 전 화 : + 65 6332 4006
- 팩 스 : + 65 6334 4940

<말련>

미결제 대금회수는 일반 사립 대금회수 에이전트는 수백개사에 달하며 상기 신용조사기관인 BASIS가 한국의 수출보험공사의 협약을 체결 상호 미결제 대금과 채권추심 등에 대한 상호 업무협조 시스템을 구축하고 있다.

<태국>

태국 상사 중재원을 이용하여 미결제 대금을 회수 할 수 있다. 과거 비공식적인 방법으로 상사문제를 해결해 오다가 1987년 상사중재법이 최초로 마련되었고, 1990년에 법무부 산하 상사중재원이 설립되었다. 관련법은 국제상거래법(UNCITRAL:United Nations Commission on International Trade Law) 모델을 기반으로 하여 2002년 개정된 바 있다.

관련 웹사이트 : [www.iccthailand.or.th](http://www.iccthailand.or.th)

### <인니>

우리나라의 상사중재원 같은 기관이 있지만, 미결제 대금을 회수하기 위해서는 현지의 채권 추심기관을 이용하거나 변호사에 의뢰하여 소송을 제기해야 한다. 소송에서 이긴다 해도 강제집행을 하기 위해서는 또 다른 강제집행을 위한 소송에 들어가야 하며, 여기에서 이겨도 살고 있는 주택 등은 강제집행을 못하도록 되어있어 채권 회수가 쉽지는 않은 실정이다. 또 바이어가 항소를 한다든지 하면 시간이 무한정 소요되며, 또한 인니 사법부의 부패가 심해 공정한 판결을 기대할 수 없는 경우도 많다. 따라서 법적으로 미결제대금을 회수하는 것은 대단히 어렵다고 할 수 있다.

Indonesian National Board of Arbitration (BANI)

Add. : Wahana Graha 2<sup>nd</sup> Fl., Jl. Mampang Prapatan No. 2, Jakarta 12760

Tel : 62-21-7940542

Fax : 62-21-7940543

C.P : MS. Rima, Mr. Ismu

한편, 우리나라 수출보험 공사의 신용사업팀에서는 해외 채권 회수 지원 업무를 하고 있다. 외국 채권추심기관과의 업무협조를 통해 일정 수수료를 받고 채권 회수를 지원해주는 제도가 있는데, 특히 인니에는 수출보험공사 중재원이 파견나와 있어 보다 신속한 현지 조치를 취할 수가 있으니, 동 제도를 이용하는 것이 가장 좋은 방법이라 하겠다.

### <캄보디아>

캄보디아는 아직까지 상거래 관련법이 제대로 정비되지 않은 상태이며, 채권자와 채무자간 분쟁 발생시 법적으로 해결할 수 있는 방법이 제한적인 실정이다.

WTO 가입을 계기로 상사중재법 등 관련법을 입법할 움직임을 보이고 있으나, 관련 전문가들이 크게 부족하여 미국 등 외국의 전문가를 활용하여 초안을 작성하고 있는 단계이기 때문에 상사중재법 등이 제대로 정착되기에는 상당한 시일이 소요될 전망이다.

이에 따라 미결제 대금 회수를 위해 법에 호소하는 방법은 실효성이 의문시되기 때문에 당사간 합의를 통한 해결이 최선책이라고 할 수 있다.

#### <방글라데시>

방글라데시의 경우 L/C개설에 의한 수입만 가능하며, 정식으로 수출하였다 라도 L/C상의 사소한 하자를 이유로 은행에서 대금지급을 하지 않거나 디스카운트를 요구하기도 하므로 이때는 무역관, L/C 통지(네고)은행 등을 통해 적극적으로 대금회수 노력을 하여야 한다.

일부 바이어들은 수출자와의 언쟁이 있을 경우 법원을 통해 은행에 지급정지명령을 통보하는 경우도 있는데, 비록방글라데시 변호인을 고용하여 맞고소하더라도 대금회수에 오랜 기간(보통 2-3년)이 소요되므로 이러한 분쟁에 휘말리지 않도록 조심해야 한다.

일부 업체들의 경우 바이어의 말만 믿고L/C 개설전에 선적을 하여 결국 대금을 회수하지 못함은 물론 선적물품의 재반출도 하지 못하는 사례도 있으며, 잘못된 제품을 선적하였을 경우 방글라데시 내에서는 전혀 다른 용도로 사용할 수 없어 폐기처분해야 하는 경우도 있으므로 선적전 각별한 유의가 필요하다.

최근 방글라데시 외환사정악화로 일부 은행에서는 대금결제를 미루는 경우가 종종 발생하고 있으므로 정상적으로 수출하였을 경우 대금지급이 되고 있지 않는 경우 통지은행을 통하여 적극적인 대금회수노력을 해야한다.

방글라데시의 경우 우리나라 상사중재원과 같은 전문 중재원은 없으며, 우리나라의 상공회의소에 해당하는 FBCCI(Federation of Bangladesh Chamber of Commerce & Industry)를 통하여 중재가 가능한데, 무역관련 중재뿐만 아니라 경제관련 중재도 가능하다.

- Bangladesh Council of Arbitration(FBCCI내 기구)
- Address : Federation Bhaban 60 Motijheel C/A, Dhaka
- Tel. : (880-2)956-0589, 956-0102/3
- Fax. : (880-2)717-6030
- 담당자 : Mr. Tahirul Islam(Officer of Law and Membership)
- email : [fbcci@bol-online.com](mailto:fbcci@bol-online.com)
- 홈페이지 : [www.fbcci-bd.org](http://www.fbcci-bd.org)
- 가격은 건별로 다르다고 함.

#### <베트남>

기본적으로 계약서에 분쟁발생시 중재하는 기관이 지정되어 있으면, 그 기관을 통해 해결될 수 있다. 그렇지 않은 경우 아래 두가지 방법을 통한 미결제 대금 회수가 가능하다.

##### ○ 법정 소송

- 각 지방정부의 경제법원이 분쟁을 해결할 권한을 가지고 있음.
- 현지 업체가 위치한 지방정부의 경제법원에 소송 제기

##### ○ 상사중재원 (VIAC: Vietnam International Arbitration Center)

- \_\_\_\_\_ - Add : 9, Dao Duy Anh St., Hanoi, Vietnam
- \_\_\_\_\_ - Tel : (84.4) 574 4001
- \_\_\_\_\_ - Fax : (84.4) 574 3001
- \_\_\_\_\_ - E-mail : [viac-vcci@hn.vnn.vn](mailto:viac-vcci@hn.vnn.vn)
- \_\_\_\_\_ - URL : [www.viac.org.vn](http://www.viac.org.vn)
- \_\_\_\_\_ - C.P. : Mr. Nguyen Minh Chi, President
- \_\_\_\_\_ Mr. Tran Huu Huynh, Vice President & General Secretary

실질적인 분쟁해결은 상사중재원을 통한 것보다 법정 소송을 통한 건수가 더 많다. 이는 상사중재원의 결정을 분쟁 당사자가 거부하면 마땅한 구속력이 없기 때문이다. 그러나, 2003년 7월 1일에 중재법(Ordinance on Arbitration)이 발효된 이후 법적 구속력이 강화되었으며, 중재기관의 결정을 거부하는 경우 중재기관은 법집행기관에 도움을 요청할 수 있다.

### <미얀마>

미얀마정부는 수입시 원칙적으로 L/C 거래만을 인정한다. 따라서 L/C거래로 인한 사고위험은 없으며, 다만 언더벨류로 인한 잔액결제를 T/T, 혼디(환치기), 인편을 통해 전달하게 되는데 이 경우 문제발생 소지가 있다. 그러나 한국수출업체가 수출대금을 모두 수령한 후 선적을 회피하는 경우가 생겨 미얀마 바이어가 피해를 입는 경우는 자주 발생하는 편이지만 반대로 한국 수출업체가 물건 선적후 돈을 받지 못해 생기는 피해는 거의 없다. 발생가능성이 거의 없지만 미결제대금이 생길 경우, 이를 해결해줄 수 있는 법적구제장치는 현재로써는 미얀마에 없는 상태이다.

### <인도>

인도로 수출대금이 미결제되는 경우 회수하기가 마땅치 않다. 일차적으로 중재에 의한 경우 인도의 중재기관은 인도중앙상공회의소(FICCI)내에 설치되어 있다. 해당 중재기구의 내역은 아래와 같다.

- 기관명 : ICA(The Indian Council of Arbitration), 인도중앙상공회의소 내에 설치
- 전화 : 91-11-2373-8760~70
- 팩스 : 91-11-2332-0714
- E-mail : ica@nda.vsnl.net.in, [ica@touchtelindia.net](mailto:ica@touchtelindia.net)

중재조항이 없는 경우 소송에 따르게 되지만, 실제 소송에 소요되는 시간과 비용을 고려하면 실익이 적다고 보아야 할 것이다.

무역관이 국내업체의 요청으로 수출대금 회수에 나선 경우도 있으나, 성공

한 사례는 몇건에 불과할 정도로 어려운 상황이다. 또한 대금 미결제와 관련 해당업체를 접촉해 보면 단순히 대금을 미결제하고 있는 사례보다는 이런 저런 이유로 수출업체와 분쟁상태인 경우가 있어 사실관계를 파악하고 대금을 회수하기가 매우 어려운 상황이다. 결국 처음부터 바이어의 신용도에 대한 조사를 철저히 하고, 분쟁이 발생할 소지를 없애는 것이 최선이라고 할 수 있다.

## <파키스탄>

외국 업체가 파키스탄 업체에 물품을 수출하고 대금을 받지 못한 경우 이를 회수할 수 있는 법적구제 장치는 없다. 따라서 문제가 발생하였을 경우 당사자간 대화를 통한 해결을 추진하면서, 한국주재 파키스탄 대사관 및 파키스탄 주재 한국대사관에 문제 해결을 위한 협조를 요청하여 바이어에 압박을 가하는 것이 필요하다.

한편, 파키스탄 수출업체에 대한 클레임은 공식적으로 파키스탄 정부의 수출진흥청(Export Promotion Bureau: EPB)에 제기할수 있는데, 파키스탄 수출진흥청은 클레임 접수시 수출업체를 접촉하여 중재 노력을 시도하지만, 활성화되지 않고 있다.

### <파키스탄 수출업체에 대한 클레임 제기>

- Export Promotion Bureau(EPB), Government of Pakistan
- Add : 5th Floor, Block A, Finance & Trade Center,  
Shahrah-e-Faisal, Karachi 75200, Pakistan
- Tel : (92-21) 920-6487/90, (92-21) 111-444-111
- Fax : (92-21) 920-6461, 920-6497
- E-Mail : [ali.kalhor@epb.gov.pk](mailto:ali.kalhor@epb.gov.pk)
- Http:// [www.epb.gov.pk](http://www.epb.gov.pk)
- Contact : Mr. Ali Nawaz Kalhor  
Director of Trade Dispute Directorate

### Ⅲ. 피해야할 바이어/거래/사기 유형 체크 포인트

#### <싱가포르>

시장이 완전 경쟁 상태이고 한국을 비롯한 전세계 주요국에 있는 공급업체들이 시장개척을 위하여 현지 바이어들에게 수시로 접촉함에 따라 가격 및 시장 동향에 대해서는 현지 바이어들이 상당한 수준의 정보를 보유하고 있어, 가격인하 협상 능력이 상당하며 일부 바이어들은 가격인하 협상에 집요한 경우가 있다.

또한, 중계무역을 위해서 일부 바이어들이 단순히 한국산 제품의 가격수준이 어느 정도인지 알아보기 위해 한국의 수출업체를 접촉하기도 한다는 점을 참고할 필요가 있다.

지금까지 크게 보고되는 무역사기는 없었으나 몇가지 사례로는 대금결제 지연, 조인트벤처 협약 불이행, 하수공사 하도급 계약 불이행 등이 있다.

#### <말련>

현지 일부기업의 전형적인 사기 방법은 한국업체와 공동투자나 기술협력을 제의하는 척 하면서 한국을 몇차례 방문하고 기술 연수를 요청하나 실은 관련 기술이나 디자인을 몰래 훔치고 몇 달 후 한국 파트너를 빼버린채 자기 현지인들끼리 별도 회사를 설립하는 사례이다.

- 아울러 현지 상장회사 일부도 자사 주식뺏튀기를 위해 한국 업체를 합작 투자로 유인,주식가격 조작 한 후 투자합의서 백지화 시키는 사례도 많음. 심지어 일부 업체의 경우,구매계약서를 체결한 후 제작에 들어가 수천개의 유닛을 선적대기했다가 취소 되는 사례도 있음.
- 또한,합작투자시 토지나 건물을 제공하겠다고 하는 경우도 많으나 은행이나 관련 기관을 통해 면밀히 조사할 필요가 있음.

#### <태국>

국제 비즈니스에 있어 전문성이 결여되어 있는 바이어, 재정 및 재고(Inventory)에 문제가 있는 바이어, 협상 중에 사업의 이점을 충분히 검토하지도 않은 채, 지나치게 좋은 신용기간이나 조건을 제시하는 등의 사업 전반에 대한 비전이 없는 바이어는 피해야 한다. 주소, 전화번호, 담당자 등이 불명확 하거나, 전문 카달로그나 기업 홍보물 등을 준비하지 않은 바이어도 피하는 것이 좋다. 제품 생산원가와 관련해서 간접비(Overhead Cost)를 고려하지 않고, 추상적인 가격을 요구하는 바이어도 피해야 한다.

### <인니>

중소기업의 거래는 T/T 거래가 많은데, 대금 지급과 관련하여 물건을 받고 대금을 안 보내는 경우가 종종 발생한다. 처음 거래에서는 대금을 잘 지급하다가 차츰 외상을 요구하면서 대금을 떼어먹는 경우가 있는데, 그리 많은 편은 바이어의 신용상태를 중간중간 파악하면서 거래하면 큰 문제는 없다.

프로젝트 거래의 경우 현지의 유력 인사를 잘 안다든지, 프로젝트 허가를 사전에 받았다고 하거나 하면서 우리 기업에 접근하여 사기를 치는 경우가 종종 있다. 때로는 정부문서를 위조하여 사기를 치는 경우도 있으니 현지 유력 인사를 미끼로 접근하는 경우는 일단 조심을 하고 해당 바이어에 대한 신용 조사를 해 보는 것이 좋다.

또 최근 들어 광업권 등을 가지고 사기를 치는 경우도 많이 생기고 있다. 지난해 한국에서 발전용 석탄 수요가 증가하면서 인니산 석탄 수입을 희망하는 에이전트들이 많아짐에 따라, 인니 브로커들이 석탄을 공급해주겠다고 하니, 광업권을 가지고 있으니 공동 개발하자느니 하며 우리 기업들에 접근하는 일이 많이 생겼다. 광산 개발 같은 이권 사업은 특히 세심한 주의를 기울여야 하며, 또한 인니에서 석탄을 안정적으로 공급해 줄 수 있는 광업회사는 몇 개 안되고 이미 장기 공급계약을 맺고 있어 신규 공급이 쉽지 않은 경우가 많으므로 조심을 해야 한다.

### <캄보디아>

대부분의 캄보디아 수입업체들은 국제거래 경험이 그다지 많지 않기 때문에 전문적인 사기 사례는 거의 발생치 않고 있다. 단지 수출입 거래에 발생하는 사소한 클레임은 발생하는 사례가 있으나, 거래자체를 무효화하는 대형 클레임은 별로 발생치 않는다.

특히, 캄보디아 수입상들은 민족 고유의 온순한 성격을 보이면서 남에게 해를 끼치는 일을 터부시하고 있으며, 일단 당사자간 신뢰가 구축되면 수입시 수입대금을 선지급하는 사례도 있다.

### <방글라데시>

방글라데시와의 교역시 불법인력수출을 목적으로 비즈니스를 가장한 바이어로서 바이어가 해당물품에 대해 얼마나 많이 알고 있는지, 또한 정상적인 사무실을 가지고 수출입경험이 있는지, 은행과의 관계는 정상적인지 등에 대해 사전 조사가 필요하다.

세금회피를 위해 언더밸류를 요구하는 바이어가 품질검사 및 선금지급 등을 목적으로 방한하려 하는 경우 불법인력은 아닌지 확인을 할 필요가 있다.

매우 갑작스런 요청이나 계약이 급하게 성사되는 경우도 일단 의심을 해야 하는데, 바이어가 서두를수록 수출업체에서는 냉정하게 서류상 완벽을 기하면서 시간을 가지고 바이어의 진의여부를 확인하는 것이 좋다.

방글라데시 입찰을 권유하는 바이어도 많은데, 방글라데시 입찰시 유의사항을 꼼꼼히 챙김은 물론, 물품인도조건, 결제 및 대금지급방법, 각종 세금 등을 꼼꼼하게 챙기는 것도 중요하다.

선적일이 다가 오는데 L/C가 개설되지 않을 경우 수출업체들은 애가타게 되는데, 바이어가 L/C가 개설되었다거나 곧 개설된다는 말을 하더라도 직접 L/C 개설을 확인한 이후 선적을 하도록 해야하며, 그렇지 않을 경우 대금회수가 어려울 수 있다.

한국에 있는 방글라데시인들이 이야기하는 것만 믿고 무작정 시장조사 출장을 나오는 경우도 있는데, 대부분 해당분야의 비전문가로서 실제 시장여건

을 잘 모르는 경우가 많으므로 출장전 무역관 등을 통해 시장조사를 하여 어느정도 시장상황을 파악한 후 현지확인을 위한 출장을 실시하는 것이 바람직하다.

### <베트남>

여러 업체에서 견적을 받아 가격을 비교하며, 서로 경쟁하도록 유도하여 최저의 가격을 받는 경우가 많다. 특히, 여러 업체에 연락하여 거래의사를 밝힌 후 견적을 받고 타업체에 대해 비교하는 내용을 보낸다. 따라서 한국기업들간 경쟁이 심화되어 원가가 공개되는 경우가 종종 발생하기도 한다.

물품 수령후 수량 부족에 대해 클레임을 제기하여 추가로 소량의 제품에 대해 무상으로 받는 경우가 많다. 예를 들어 자동차부품의 경우에 한국에서 한 컨테이너를 만들어 수입하는 경우가 많다. 바이어가 직접 수량 카운팅까지 함에도 불구하고 베트남 도착후 수량 부족에 대해 클레임을 제기한다. 보통 소량에 대해 언급하며, 이런 경우 한국업체에서는 직접 확인했음에도 불구하고 추가로 발송하거나 이후 거래를 위해 할인하는 경우가 많다.

T/T 거래시 선금(약 30%)후 물건을 받는 경우가 많으며, 물건 카운팅 후에 잔금(70%)을 보내기로 하는데, 보통 약속보다 1주일에서 10일정도 늦어지는 경우가 많다.

베트남 바이어의 경우 계약서에 크게 구매되지 않으므로, 계약서에 대한 것은 거래의사와 가격에 대해 동의하는 것으로 이해하는 것이 편하다. 강제적 의미를 그다지 크게 받지 않기 때문에 큰 금액의 경우에는 L/C 거래를 하는 것이 바람직하다.

### <미얀마>

미얀마 바이어와 거래시 나타나는 정형화된 사기유형은 없다. 다만 생소한 미얀마업체가 한국기업 공장에 방문, 생산제품을 보고 구입의사를 결정하고 싶다면 한국방문에 필요한 초청장 및 체재보증서류를 요청하는 경우가 있는데 이는 한국 체류비자를 취득할 목적으로 접근하는 것이기 때문에 유의할

필요가 있다.

한편 미얀마 고위정부인사 및 군부 관계자와의 친밀한 관계를 강조하면서 미얀마로의 투자진출을 권유하는 미얀마에서 활동중인 한국기업인이 일부 있으며, 이들의 투자진출 권유에 대해서는 KOTRA, 대사관 등에 연락해서 사실관계를 철저히 따져보고 냉철하게 판단할 필요가 있다.

## <인도>

대다수 업체들은 인도와의 거래에서 신용거래는 하지 않는 것이 바람직하다고 입을 모은다. D/A 거래는 물론 D/P 거래도 의외로 곤혹을 치르는 경우가 많은 것으로 알려지고 있다. D/P 거래의 경우 사기에 가까운 유형으로는 바이어가 화물이 도착하면 화물을 수수료를 지급하고 하역시킨후 트집을 잡으면서 고의로 통관을 하지 않고 장기간 화물을 체화시키는 것이다. 이렇게 되면 장기간 체화료가 발생할 뿐만 아니라 세관은 화물을 반송시키거나 공매 처분하게 되므로, 이를 이용하여 바이어는 화물의 저가 인수를 요구하게 되어 손해를 입는 경우가 있다.

또한 인도와의 신용거래에서 자주 발생하는 사례는 일정기간후 일부의 신용거래를 요구하면서 점차 신용금액을 늘려가는 수법이다. 처음에는 현금거래(T/T거래)후 6개월이나 1년 정도가 지난뒤 기존 거래를 통한 신용 축적과 자금 회전을 핑계로 결제대금의 약 10-20%를 D/A로 전환해 줄 것을 요구하고, 이후 점차 신용의 범위를 넓혀 나중에 큰 금액이 미결제로 연결되는 경우이다. 우리나라 봉제기계 수출업체의 경우 이러한 형태로 미결제액이 60만불에 이른 사례가 있다.

기계류 등에 대한 에이전트 계약에 있어서는 최초 수입 기계에 대한 특별할인 요구등도 흔한 사례이다. 기계류는 고가인데다 현지에서 해당제품에 대한 인지도 없다는 이유로 처음 수입하는 기계를 샘플등의 목적으로 사용한다는 이유로 정상가격보다 50% 이상 할인된 가격으로 제공해 줄 것을 요구하는 것이다. 그러나 실제 수입이후에는 전혀 사업의 진척이 없이 최고 기계만 헐값에 수출한 꼴이 되는 경우이다.

그 외에 한국으로의 위장입국을 위해 바이어로 가장하는 사례도 자주 볼 수 있다. 실제 수출입과는 무관하게 밀입국을 위해 초청장 송부를 요구하거나,

국내에서 개최되는 전시회에 출품을 가장하는 경우이다. 수입 상담을 위해 초청장을 요구하는 경우에는 해당업체에 대한 정확한 정보 파악이 필수적이다. 또한 전시회 출품을 빙자한 위장입국의 경우 실제 전시회 당국에 200-300만원의 참가비를 내고, 이를 근거로 바이어로 위장하여 4-5명이 입국을 시도하는 경우를 자주 볼 수 있어 주의를 요한다.

### <파키스탄>

파키스탄 바이어들은 주로 L/C at sight 거래를 기본으로 하기 때문에 외상 거래는 절대 수용해서는 안된다. 파키스탄 바이어들의 경우 꼭 수입해야할 경우 외상이 아니고도 수입을 한다.

한국에의 불법체류를 목적으로 위장 수입업자들이 거래를 제의해 오는 경우가 있으므로 주의해야 한다. 이들은 주로 파키스탄 제2의 도시인 라호르, 그 인근 페이슬라바드, 씨알코트 등에 위치하면서 한국업체와 교신한 후 한국을 직접 방문하여 기계 등의 현물을 보고 계약하겠다는 제의를 하고 한국 방문을 위한 초청장 및 공항 도착시 입국이 될 수 있도록 해달라는 요구를 하는 것이 보통이다.

이들의 특징은 1-2회 교신후 바로 수십만불 상당의 기계류를 사겠노라고 하는 등 조금만 주의 깊게 살펴보면 금방 알수있는 경우가 대부분이다.

작성자

■ 싱가포르 무역관	오태영차장
■ 쿠알라룸푸르 무역관	황의태차장
■ 방콕 무역관	이성훈과장
■ 자카르타 무역관	김현철과장
■ 프놈펜 무역관	왕동원관장
■ 다카 무역관	권경무차장
■ 호치민 무역관	안유석과장
■ 마닐라 무역관	황현규차장
■ 양곤 무역관	김준규과장
■ 뉴델리 무역관	김승호차장
■ 콜롬보 무역관	최동석관장
■ 카라치 무역관	서재석관장
■ 해외조사팀	김용성 선임연구원

## 아시아 商去來 10國 10色

발행인 : 흥기화

발행처 : KOTRA

인쇄처 : 학림사 02)752-0463

발행일 : 2005년 8월

주소 : 서울시 서초구 염곡동 300-9

(우 137-749)

전화 : 02)3460-7114(대표)

홈페이지 : [www.kotra.or.kr](http://www.kotra.or.kr)

Copyright © 2005 by kotra. All rights reserved.

이 책의 저작권은 kotra에 있습니다.

저작권법에 의하여 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로  
무단전재와 무단복제를 금합니다.