방송통신정책연구 14-진흥-027

인도 내 SW상생협력센터 전략적 운영 방안 연구

A study of Strategic Management Plan for Korea-India SW Cooperation Center

궁한경/조미리애

2014. 12.

연구기관 : 소프트웨어정책연구소, ㈜브이티더블유

미래창조과학부

이 보고서는 2014년도 미래창조과학부 방송통신발전기금 방송통신 정책연구사업의 연구결과로서 보고서 내용은 연구자의 견해이며, 미래창조과학부의 공식입장과 다를 수 있습니다.

제　　출　　문

미래창조과학부 장관 귀하

본 보고서를 『**인도 내 SW상생협력센터 전략적 운영방안 연구**』의 연구 결과보고서로 제출합니다.

2014년 12월

연구기관 : SW정책연구소, 브이티더블유
총괄책임자 : 궁한경
참여연구원: 이현승
조미리애
박해란
박혜지
신민섭

목 차

요약문 ········· i

제 1장 서론 ········· 2

제 1절 연구개요 ········· 2

1. 연구배경 및 필요성 ········· 2

2. 연구 추진 목적 ········· 2

3. 연구범위 및 방법 ········· 3

제 2장 인도 SW산업 환경분석 ········· 5

제 1절 인도 SW산업 환경분석 ········· 6

1. 개요 ········· 6

2. 사회・문화적 환경 ········· 7

3. 정치・경제적 환경 ········· 10

제 2절 인도 SW산업 구조분석 ········· 23

1. 개요 ········· 23

2. SW시장 규모 ········· 24

3. SW시장 수출입 동향 ········· 26

4. SW시장 기술동향 ········· 29

5. SW 시장 성장 동인 ········· 32

6. SW산업 내 글로벌 경쟁환경 ········· 38

제 3절 벤치마킹 사례 분석 ········· 43

1. 개요 ········· 43

2. 시장 진입 사례 분석 ········· 44

3. 상생협력 사례 분석 ········· 49

제 4절 인도시장 접근방안 도출 ········· 60

제 3장 국내 SW산업 현황분석 ······ 65
제 1절 국내 SW기업 인력수급 현황 ······ 66
1. 개요 ······ 66
2. 국내 SW인력 수급현황 ······ 67
3. 국내 SW기업의 GDC현황 ······ 71
제 2절 국내기업 인도진출 현황 ······ 74
1. 개요 ······ 74
2. 한-인도 경제교류 현황 ······ 75
3. 국내 SW기업 인도진출 현황 ······ 84
제 3절 인도진출 지원정책 현황 분석 ······ 90
1. 개요 ······ 90
2. 한-인도 SW수출지원 사업현황 ······ 91
3. 인도현지 SW기술 교류사업 ······ 92
4. 현지 마케팅지원 및 시장조사 사업 ······ 94
제 4절 정부의 지원정책 수립방향 ······ 96

제 4장 목표모델 수립 ······ 98
제 1절 목표모델 수립 ······ 99
1. 비전 수립 ······ 99
2. 과제 우선순위 평가 ······ 108

제 5장 이행계획 수립 ······ 109
제 1절 단기 추진 과제 상세화 ······ 110
1. 글로벌 SW인력 육성 프로그램 운영 ······ 110
2. 신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원 ······ 117
제 2절 중장기 추진 과제 상세화 ······ 122

1. SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축 ······ 122
2. 한-인도 기술-인력 매칭 체계구축 ······ 128
제 3절 SW상생협력센터 운영(안) ······ 134
1. SW상생협력센터 추진 로드맵 ······ 134
2. 신규 추가 업무 및 추가 인력 ······ 135
3. 소요예산 산정 ······ 136
4. 기대효과 ······ 138

참고문헌 ······ 139

표 목차

[표 1-1] 연구 수행 방법의 목적 및 내용 ···· 4

[표 2-1] 인도 일반 개황 ···· 7

[표 2-2] 구매력평가(PPP)기준 BRICs GDP ···· 10

[표 2-3] 인도 연 평균 IT 수출액 (단위: 백만 달러) ···· 11

[표 2-4] 인도 주요경제 지표 10~13 (신정부 집권이전) ···· 12

[표 2-5] “모디노믹스” 주요정책 ···· 13

[표 2-6] CSR 의무화 대상 요건 및 세부 내용 ···· 17

[표 2-7] 인도 정부가 인정하는 CSR 활동 ···· 17

[표 2-8] 인도의 산업 구조 (단위: %) ···· 20

[표 2-9] 각 주 별/거점 도시 별 특화 산업 ···· 21

[표 2-10] 각 주 별/거점 도시 별 현황 및 산업 정책 ···· 22

[표 2-11] 인도 IT 분야별 시장 규모 (‘13년) ···· 25

[표 2-12] IT 인프라 구축에 관한 주요정책 현황 ···· 32

[표 2-13] 주요 국가별 CMMI 인증 취득 현황(2011. 12 누적기준) ···· 33

[표 2-14] 인도 공과대학 IIT(Indian Institute of Technology) ···· 34

[표 2-15] 인도 IT기업의 산학협동 프로그램 ···· 35

[표 2-16] 인도 software engineer 평균 연급여 ···· 36

[표 2-17] 인도인이 일하고 싶은 기업 글로벌 기업 TOP 25 ···· 36

[표 2-18] 인도 SW 기업 BIG 3 현황 ···· 38

[표 2-19] 인도IT기업의 다국적 기업 제휴 현황 ···· 39

[표 2-20] 인도 내 정보통신기술 R&D 센터 본부를 설립한 다국적 기업 분포도 ···· 39

[표 2-21] 지역별 글로벌 기업 진출 현황 ···· 40

[표 2-22] 방갈로르 일반 현황 ···· 40

[표 2-23] 방갈로르 소재 주요 기업 현황 (비영리 및 비상장 기업 제외) ···· 42

[표 2-24] HAYWEI 기업 현황 ···· 44

[표 2-25] HAYWEI 시장 진출 성공 요인 ······ 44
[표 2-26] WiderThan India 기업 현황 ······ 45
[표 2-27] WiderThan India 시장 진출 성공 요인 ······ 45
[표 2-28] 글로벌 기업의 인도현지 CSR 실행사례 ······ 46
[표 2-29] 인도 진출 대기업들의 CSR 활동 사례 ······ 46
[표 2-30] Apple 기업 현황 ······ 47
[표 2-31] Apple 시장 진출 성공 요인 ······ 47
[표 2-32] NTT DoCoMo 기업 현황 ······ 48
[표 2-33] NTT DoCoMo 시장 진출 성공 요인 ······ 48
[표 2-34] 대-중소 기업간 상생사례 분석 유형 별 대상 목록 ······ 49
[표 2-35] 해외 공동 마케팅 – 롯데마트 해외 동반진출 프로그램 지원 내용 ······ 49
[표 2-36] 프로그램 공동수주 – 삼성 SDS 주요 지원 내역 ······ 51
[표 2-37] 해외 동반 투자 진출 – 현대자동차 주요 지원 내역 ······ 53
[표 2-38] KOTRA – IT 컨소시엄 연도별 추진 실적 ······ 55
[표 2-39] KORTA – IT컨소시엄 세부운영 내용 ······ 56
[표 2-40] KORTA – IT컨소시엄 연계 사업 ······ 57
[표 2-41] KORTA – IT컨소시엄 연도별 주요 운영성과 ······ 57
[표 2-42] 중소기업청 – 수출 컨소시엄 참가 기업 사례 ······ 59
[표 2-43] 중소기업청 – 수출 컨소시엄 선정 및 지원 규모 ······ 59
[표 3-1] 국내 소프트웨어 인력 현황 ······ 67
[표 3-2] 기업 규모별 국내 SW 기업 수 현황 ······ 67
[표 3-3] 국내 SW산업의 주요 문제점 ······ 70
[표 3-4] 국내 대기업 GCD 현황 ······ 71
[표 3-5] 베트남 진출 주요 SW 기업 ······ 72
[표 3-6] 한-인도 정상회담 경제분야 주요성과 내역 ······ 75
[표 3-7] 최근 10년간 한-인도 교역 추이 ······ 77

[표 3-8] 한국 소프트웨어 지역별 수출 추이 79
[표 3-9] 한국과 인도 간의 IT 수출입 변화 추이 80
[표 3-10] 한국 소프트웨어의 국별 수출실적(2013년) 80
[표 3-11] 각국의 대인도 FDI 규모 81
[표 3-12] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 진출 수요 분석 기관 및 DATA명 86
[표 3-13] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 진출 관심유형 87
[표 3-14] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 관련 추진활동 내역 87
[표 3-15] ICT-SW 중소기업 수출지원센터 상담 내역 88
[표 3-16] 국내 중소SW기업의 인도진출 현황 및 계획 89
[표 3-17] 주요 SW 수출지원 정부기관 사업 중 인도 타겟 사업 내역 91
[표 3-18] 한-인도 과학기술협력센터 주요 사업 내역 92
[표 3-19] 한-인도 SW 협력센터 주요 사업 내역 93
[표 3-20] KOTRA 인도 무역관 운영현황 94
[표 3-21] KOTRA 인도 무역관별 주요 지원분야 내역 94
[표 5-1] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 개요 110
[표 5-2] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 수행주체 및 역할 111
[표 5-3] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 연도별 운영(안) 112
[표 5-4] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 수행일정 113
[표 5-5] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 신설업무 114
[표 5-6] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 연도별 소요예산 114
[표 5-7] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 성과지표 115
[표 5-8] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 추가협의 사항 116
[표 5-9] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 개요 117
[표 5-10] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 수행주체 및 역할 118
[표 5-11] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 연도별 운영(안) 119
[표 5-12] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 수행일정 119

[표 5-13] ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원’ 사업 신설업무 ······ 120
[표 5-14] ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원’ 사업 연도별 소요예산 ······ 120
[표 5-15] ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원’ 사업 성과지표 ······ 121
[표 5-16] ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원’ 사업 추가협의 사항 ······ 121
[표 5-17] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 개요 ······ 122
[표 5-18] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행주체 및 역할 ······ 122
[표 5-19] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 연도별 운영(안) ······ 123
[표 5-20] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행일정 ······ 124
[표 5-21] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 신설업무 ······ 125
[표 5-22] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 연도별 소요예산 ······ 125
[표 5-23] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 성과지표 ······ 126
[표 5-24] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 추가협의 사항 ······ 127
[표 5-25] ‘한-인도 기술-인력 매칭 체계구축’ 사업 개요 ······ 128
[표 5-26] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행주체 및 역할 ······ 128
[표 5-27] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 연도별 운영(안) ······ 130
[표 5-28] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행일정 ······ 130
[표 5-29] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 신설업무 ······ 131
[표 5-30] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 연도별 예산 ······ 131
[표 5-31] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 성과지표 ······ 132
[표 5-32] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 추가협의 사항 ······ 133
[표 5-33] SW상생협력센터 연도별 추진 로드맵 ······ 134
[표 5-34] SW상생협력센터 신규 추가 업무 및 추가 인력 ······ 135
[표 5-35] SW상생협력센터 연도별 총 소요예산 ······ 136
[표 5-36] SW상생협력센터 과제별 소요예산 ······ 137
[표 5-37] SW상생협력센터 추가인건비 소요예산 ······ 137

그림 목차

[그림 1-1] 연구 접근 approach ··· 3
[그림 2-1] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework ··· 6
[그림 2-2] 인도와 중국, 한국의 인구 피라미드(성별, 연령별, 2010년과 2050년) ··· 8
[그림 2-3] CSR 추구 기업의 장기적 기업가치와 CSR 보고서 연도별 발간 건수 ··· 19
[그림 2-4] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework ··· 23
[그림 2-5] 인도 IT 시장 성장 추이 (단위: 10억 달러) ··· 24
[그림 2-6] 인도 IT 수출액 성장 추이 (단위: 억만 달러) ··· 26
[그림 2-7] 인도 스마트폰 시장 성장률('13년 1분기, 단위:%) ··· 28
[그림 2-8] 인도 주요 IT 기업의 시장 점유율('12년 기준) ··· 38
[그림 2-9] 벤치마킹 사례 분석 framework ··· 43
[그림 3-1] 국내 SW시장 현황 분석 framework ··· 66
[그림 3-2] SW 직업 인력의 규모별 분포(2012년 하반기) ··· 68
[그림 3-3] 2012년 기준 SW 직업 인력의 규모별 미충원인원 및 미충원율 ··· 69
[그림 3-4] ICT 직업 미충원인원의 직능수준별 분포 ··· 70
[그림 3-5] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework ··· 74
[그림 3-6] 한국의 대인도 FDI 건수 및 금액 ··· 82
[그림 3-7] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework ··· 90
[그림 3-8] KOTRA 방갈로르 무역관과 SW상생협력센터간 거리 ··· 95
[그림 4-1] 비전수립 접근 절차 ··· 99
[그림 4-2] SW상생협력센터 비전 frame work ··· 100
[그림 4-3] SW상생협력센터 비전 요건 정의 ··· 101
[그림 4-4] SW상생협력센터 비전 key word 도출과정 ··· 102
[그림 4-5] SW상생협력센터 비전 정의 ··· 103
[그림 4-6] SW상생협력센터 미션 및 목표 정의 ··· 104
[그림 4-7] SW상생협력센터 비전 정의 ··· 105

[그림 4-8] SW상생협력센터 과제 정의 ······ 106
[그림 4-9] SW상생협력센터 비전체계도 ······ 107
[그림 4-10] 과제별 우선순위 평가 ······ 108
[그림 5-1] ‘글로벌 SW 인력 육성 프로그램’ 사업 체계도 ······ 112
[그림 5-2] ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원’ 사업 체계도 ······ 118
[그림 5-3] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 체계도 ······ 123
[그림 5-4] ‘한-인도 기술-인력 매칭 체계구축’ 사업 체계도 ······ 129
[그림 5-5] ‘한-인도 기술-인력 매칭 체계구축’ 사업 운영흐름도 ······ 129

요 약 문

1. 제 목

인도 내 SW상생협력센터 전략적 운영 방안 연구

2. 연구 목적 및 필요성

인도는 IT산업 매출 중 59.5%의 비중을 SW산업이 차지하고 5년간 SW수출액이 평균 30%이상으로 고성장중인 인도 SW산업은 '14년 현재, 전 세계 SW시장의 10%를 차지하며 미국, 일본에 이어 SW 산업 규모 3위에 위치하고 있다.

이러한 고속성장의 기반에는 매년 12 만 명씩 배출되는 IT 전문 인력과 글로벌 IT기업들의 R&D센터 허브로서 축적된 고도의 기술력을 들 수 있다.

이와 같이 글로벌 SW 시장의 신흥 강자로 극 부상하고 있는 인도와의 교류활성화를 위해 정부는 '10년 1월 한-인도 포괄적 경제동반자 협정 (Comprehensive Economic Partnership Agreement, 이하 CEPA)을 체결하여 IT부문의 협력을 강화하고자 하였다.

이에 따라, '10년 MOU 체결을 통해 IT 부분에서 양국 간 협력기반을 마련하였으며, 정부간 IT/SW 분야 JWC 개최, 한-인도 SW기업 협의회 구성 등 추진을 통한 정부 · 민간 SW 협력을 확대하고, 최근에는 국내 중소 SW기업의 인도 내 SW 개발 프로젝트 지원을 수행하였다.

그러나 대부분 분절적인 일회성 사업에 그쳐 기업의 실질적인 체감도는 낮아, 해당 지원정책의 가시적 성과는 미흡하였다.

최근 '14년 1월 박근혜 대통령의 인도 순방을 계기로 인도 뱅갈로에 한-인도 SW 상생협력센터가 개소됨으로 인하여, 다시 새로운 한-인도 지원체계 수행의 물꼬가 트이게 되었다.

이에 본 연구에서는 정부의 대인도 진출 지원정책 수행의 전문성을 향상시키고 지원정책에 대한 계속성과 효율성을 확보하고자 한다.

3. 연구의 구성 및 범위

본 연구는 환경과 현황분석 및 목표모델 수립, 이행계획 수립이라는 3단계 운영방안 도출 방법론을 활용하여 한-인도 SW상생협력센터의 전략적인 운영 방안 수립을 진행하였다.

본 연구보고서는 총 5장으로 구성 되어있다.

1장은 해당 연구에 대한 전반적인 서론이 담긴 장으로, 본 연구가 진행된 근본적인 배경 및 필요성과 본 연구의 궁극적인 추진 목적과 범위 및 방법에 대해 기술하여, 해당 연구의 당위성 및 보고서에 대한 이해를 돕고자 하였다.

2장은 인도 내 SW산업의 환경 및 현황에 관한 장으로, 인도 SW산업의 환경적 흐름과 인도 SW산업의 구조적 현황, 인도 내 기 진출에 성공 혹은 실패한 기업들에 대한 벤치마킹 분석에 대해 기술함으로써, 국내 SW 기업들이 인도시장 진출 시 접근방안에 대하여 도출하였다.

3장은 국내 SW산업의 환경 및 현황에 관한 장으로, 국내 SW기업의 인력수급 현황과 국내 기업의 인도진출 현황, 그리고 기 시행되었던 인도 진출 지원사업에 대한 성과를 기술함으로써, 정부가 향후 지향해야할 지원 정책적 수립방향성을 도출하였다

4장은 한-인도 SW상생협력센터의 비젼과 목표모델을 수립한 장으로, 한-인도 SW상생협력센터의 비젼의 타당성과 앞으로 진행되어야 할 과제 흐름을 제시하였다.

5장은 한-인도 SW상생협력센터의 향후 이행계획에 관한 장으로, 센터의 중점과제별 세부 추진 과제를 도출하고, 각 과제별 산정된 소요 예산, 각 과제에 따른 기대효과를 기술함으로써, 한-인도 SW상생협력센터의 거시적인 운영로드맵을 제시하였다.

본 연구의 기본골격을 형성할 수 있는 문헌조사부터 보다 다양한 인도관련 의견을 청취하기 위한 유관기관 및 유관인에 대한 심층인터뷰를 진행하였으며, 해당 SW상생협력센터의 운영방향 및 운영사업의 타당성을 검토하기 위한 자문회의를 진행하였다.

또한 보다 정확한 현지 현황에 대한 파악 및 관련 기관들의 다양한 의견을 청취하기 위하여, SW상생협력센터가 위치한 방갈로를 직접 방문하는 방문조사를 실시하였다.

4. 연구 내용 및 결과

인도시장은 '14년 현재 친기업 성향의 모디정부가 집권 하였으며, SOC · 제조 · IT 산업을 집중 육성하는 경제성장정책을 추진 중이며, 외국인 투자 활성화를 촉구하고 있어 국내 IT기업의 진출에 호재로 작용하고 있다.

또한, 전체 인구 12억 2,0000만 명의 65.5% ('13년)가 소비 및 생산의 주요 연령대인 15-64세로 측정되어 높은 소비력을 보유하고 있는 매력적인 시장이다.

그러나 오랜 식민지 생활로 인한 LOOK WEST 문화가 팽배하여, 아시아 국가에 대한 선입견 및 아시아권 브랜드의 낮은 인지도로 인해 국내기업의 인도시장 진출에 난항이 예상된다.

최근 인도 SW산업의 동향으로는 기술적 변화 측면과 이에 따른 시장 변화 측면을 언급했다.

첫째, 기술적 변화측면으로는 인도 내 최신 ICT기술을 적용하여 새로운 고부가가치를 제공할 수 있는 SMAC시장의 성장이 가속화되고 있다.

모바일 대중화를 기반으로 성장하고 있는 SMAC은 IT산업 수익의 5~10%를 차지하고 있으며, 기존의 사업서비스에서 어떻게 SMAC 서비스로 전환해 나갈 것인지가 IT 기업들의 중요 과제이다.

둘째, 또 다른 기술적 변화의 측면으로는 인도 빅데이터 시장이 '14년 1억5310만 달러에 도달할 것으로 예측되어 인도 IT시장 내 빅테이터가 새로운 흐름으로써 대두되고 있다

셋째, 시장변화측면으로는 인도 시장의 위상변화를 들 수 있다.

인도 시장은 현재 세계의 백오피스(Back office)에서 지식 서비스 허브(Hub)로 전환 중에 있으며, BPO에서 BPM으로의 사업영역 고도화를 추진하고, 지식 프로세스 아웃소싱이 대두되고 있다.

위와 같은 인도 SW산업 환경 및 현황분석을 통해 해당 연구는 인도시장에 대한 전략적 접근 방향은 다음과 같이 요약될 수 있다.

1) 시장 내 대한민국 국가 브랜딩, 국내SW기업 기술력 검증 필요

2) 신정부 중점육성 분야를 중심으로 대 · 중 · 소 협력체계 진출 강화

3) 최신 ICT 기술 습득 및 인력 교류 체계 구축을 통한 글로벌화 유도

한편, 국내 SW사업의 현황 및 환경적 이슈들을 살펴보면 다음과 같다.

첫째. ‘17년까지 SW인력이 약 8만 명 정도 부족할 전망이며, 특히 중소기업 구인난이 심각하게 대두되는 실정이다.

대기업의 경우에는 경쟁력 있는 고급 SW개발 인력에 대한 부족이 심화되고 있으나, 중소기업의 경우에는 전반적인 SW 개발인력 수급 자체가 절대적으로 부족한 상태로 나타났다.

둘째, 이러한 인력수급 문제를 타결하기 위하여 GDC로 돌파구를 모색하였으나, 저가 인력 수급 외에 별다른 기대효과를 획득하지 못하였다.

대기업의 경우에는 원활한 자금적 지원과 안정적인 운영프로세스를 바탕으로, 중국, 베트남, 인도 등으로 다양한 지역에 GDC센터를 설립, 단순 인력 활용을 넘어 시장 공략을 위한 전초 기지로 활용 등의 비교적 폭 넓은 활용도를 보이고 있다.

반면, 중소기업의 경우에는 중국, 베트남 등 인건비 중심의 지역선택으로 저가 인력만이 수급이 되어 고부가가치 창출이 어려워 제한적인 활용도를 보이고 있다.

셋째, 인도시장에 대한 기업 규모별 성과차이가 존재하고 있다.

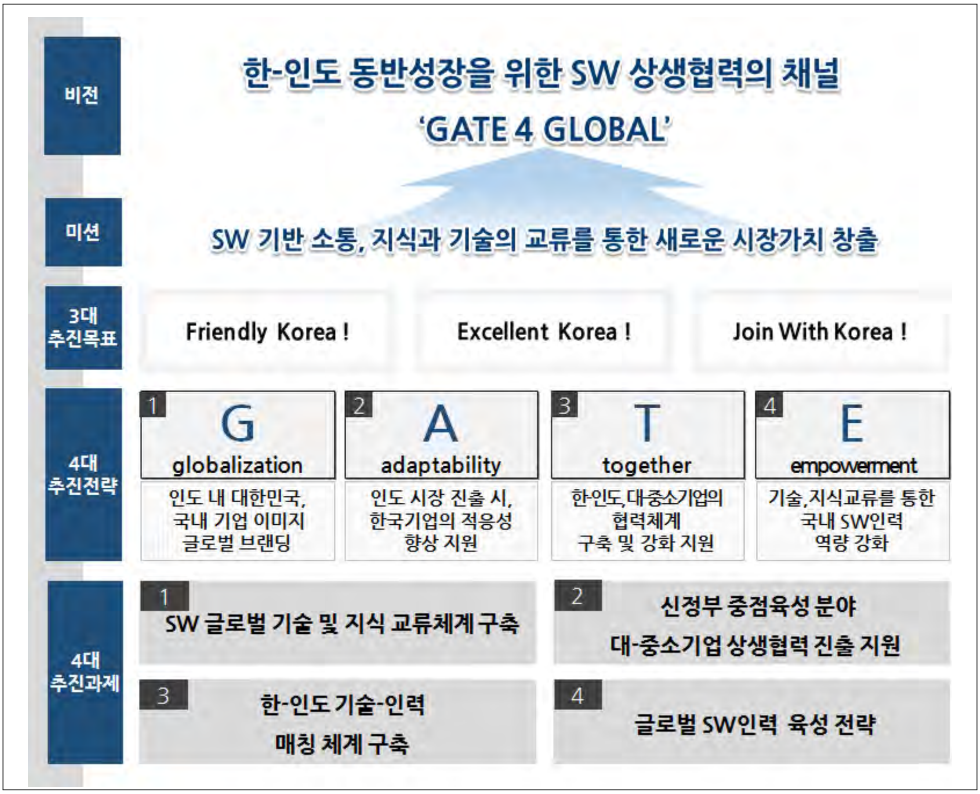
‘14년 현재 삼성전자, LG전자, LG CNS, SK, 하이닉스 등의 대기업들이 인도시장으로의 전략적 진출을 진행하고 있으나, 인력과 자본이 충분치 않은 국내 SW 중소기업은 문화적 장벽, 네트워크 부재 등으로 인도와의 교류가 미흡하고 진출에 많은 어려움을 호소하고 있다.

위와 같은 국내 SW산업 환경 및 현황분석을 통해 본 연구는 국내 지원정책에 대한 방향성을 다음과 같이 제시하고자 한다.

1) 유럽시장 등 제3시장 진출을 위한 글로벌 시장 진출 전초기지 마련

2)인도 우수 기술 및 인력 교류를 통한 SW 글로벌 경쟁력 확보

한・인도 양국 SW산업의 환경 및 현황분석을 통해 도출된 현황적 이슈와 시사점 및 방향성을 바탕으로 다음과 같은 한-인도 SW 상생협력센터의 비전 체계도를 도출하였다.



한-인도 SW상생협력센터는 한-인도 동반성장을 위한 SW 상생협력의 채널 'GATE 4 GLOBAL' 비전아래 'SW기반 소통, 지식과 기술의 교류를 통한 새로운 시장가치 창출'이라는 미션을 기반으로 'Friendly Korea', 'Excellent Korea', 'Join With Korea'라는 추진목표를 가진다.

이를 기반으로 'Globalization', 'Adaptability', 'Together', 'Empower – ment' 이란 4대 추진전략 이하 4대 추진과제가 도출되었다.

1) SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축

- 인도 내 우수 SW개발인력들이 국내 중소SW기업에서 근무를 할 수 있도록 지원하는 프로그램

2) 신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원

- 인도 모디정부의 중점육성 분야 사업에 대해 진출하는 기업들을 대상, 시장진출 시 가치사슬을 분배 관점에 근거한 국내 기업 간 컨소시엄 형태의 진출 프로그램

3) 한-인도 기술-인력 매칭 체계 구축

- 한-인도의 기술·인력 간의 자발적 교류가 가능한 온라인 기술 소싱 플랫폼을 구축

4) 글로벌 SW인력 육성

- 고용부 프로그램과의 연계를 통해 인도 SW기업들을 통한 국내 SW인력 교육 훈련

5. 정책적 활용 내용

본 연구는 한-인도 SW상생협력센터 체계적이고 전략적인 운영방안을 제시하고, 그에 대한 세부 추진과제를 구체적으로 제시함으로써, 실무적으로 바로 적용이 가능할 것으로 판단된다.

6. 기대효과

첫째, 인도 시장 내, 대-중소기업 간의 상생 협력형태 동반 진출을 지원하여 정부, 대기업, 중소기업 삼자간의 상생 협력 체계 구축에 기여한다.

둘째, 효율적이고 활발한 기술·인력 교류를 통하여 한-인도 SW분야의 동반성장에 기여한다.

셋째, 한-인도 소통의 창고로써 활용되어, 한-인도 양국 간의 이해관계 증진에 기여한다.

SUMMARY

1. Title

A Study of Strategic Management Plan for Korea-India SW Cooperation Center

2. Objective and Importance of Research

The proportion of SW industry in India accounted for 59.5% of the IT industry, and showed strong annual growth in exports, more than 30% average in last 5 years, and this year 2014, India has occupied more than 10% of the world SW market and is ranked on 3rd. in SW industrial scale as following the United States and Japan.

The reason of this rapid growth may be caused by the technology of accumulated R & D center, as the hub of IT professionals and global IT companies emitted 12 million annually.

Thus, Korean government signed Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) with Indian government in the IT sector at January 2010 for the purpose of activating exchanges and strengthen relationship with India as an emerging leader in the global SW market pole.

As the meeting result, the MOU was established for 10 year's cooperation between the two countries based on the IT part through, holding the Intergovernmental IT / SW field JWC, and holding Korean-Indian Business Council constitution for promoting cooperation and expanding the private SW sector. In recent years, India was conducted in SW development projects supported by Korean Medium and small SW companies.

However, due to the discrete and segmented policy and one-off project approach, the satisfaction of participating company was very low, and the tangible results was not sufficient so far.

On the occasion of Korean President Guen-Hye, Park' s Indian tour in January 2014, It could be a great chance to open a Korea-India SW Cooperation Center in Bangalore for promoting cooperation and expanding the relationship between two countries in SW sectors.

With this situation, The goal of this study is to improve the professionalism of Korean government agency' s expertise to perform advanced Korea-India SW Coopeation center's operation for ensuring continued support and efficiency to support domestic SMB business as well as Large business.

3. Contents and Scope of the Research

This study has been conducted three-steps, those are the Environmental Analysis, establishing target model and implementation methodologies which derived Planning - Strategic Management was carried out to establish the Indian SW Cooperation Center.

The research report is organized five chapters as following;

The first chapter provides a general introduction to the research, and technology for the ultimate driving purpose and the scope and method of the present research is conducted and the fundamental background and necessity of this study, a better understanding of the rationale and the report of the researchers was.

Chapter 2 provides the environment and the status of the SW industry in India, the Indian SW industry's environmental flows and structural SW industry into India, India by describing the benchmarking analysis of successful or failed businesses within the group entry, domestic SW companies are derived for the Indian market at the time approaches.

Chapter 3 provides the environment and the status of domestic SW industry, domestic SW companies into the workforce and the expansion into the Indian domestic firms, and group by describing the performance of the Indian advance support project was implemented, the government need to support future-oriented establish a policy derived directional.

Chapter 4 provides Korea- India SW Cooperation center' s Vision and target model, which established with a vision and goals of the SW model Partnership Center, suggested the feasibility and challenges to be carried for future.

Chapter 5 provides future implementation plan of Korea-India SW Cooperation Center, deriving initiatives focused task-specific details of the center, take the estimated budget for each task, by describing the expected effect of each task and proposed a macroscopic operational roadmap of Korea-India SW Cooperation partnership Center.

This study has been conducted from the literature review that can form the basic framework of this study, and conducted in-depth interviews with the relevant agencies and relevant guidance related to listen to a variety of opinions, and progress the SW Partnership Center of the Advisory Council to review the adequacy of the operating direction and operating the business.

In addition, in order to listen to various opinions of related agencies in local sites, Senior research members have been done a research tour as to visit university, government office and Global Indian company as well as Korean Large company located in bangalore directly.

4. Research Results

Modi's government was chosen as the Indian prime minister in year of 2014. Indian government are focused on their policy to promote their manufacturers, SOC and the IT industry area, It was treated as a good chance for foreign investment to activate the expansion of their domestic IT companies.

In addition, India is an attractive market that has high spending power with the entire population of 1.2 billion, which 65.5% 2,0000 million ('13 years) is measured vertically, the main age group of 15-64 consumption and production.

However, the long colonial and LOOK WEST culture are widespread and due to low awareness of Asian brands and prejudice of Asian countries, To enter the Indian market is not easy for Korean SMB company.

Recent trends of the SW industry in India had been mentioned in this research report as the technical aspects and the consequent changes in terms of market changes.

First, as aspect of technological changes by applying the latest ICT technologies in India, the growth of SMAC market that can offer new high-value has been accelerated. SMAC is based on the growing popularity of mobile accounts for 5-10% of the IT industry revenue and to go out in the existing business services to transition to SMAC services is an important challenge for IT organizations.

Second, another side of technological changes are expected, big data market reached $ 153.1 million 2014 years, and Big Data has been a big mutator of IT market in India and has been emerging as a new trend.

Third, Changes in the market may be mentioned in this report as changing the ranking of the Indian SW market.

Indian market is in transition to a knowledge-services hub (Hub) from the current back office of the world (Back office), promoting the advancement of business areas to BPM in the BPO, knowledge process outsourcing is emerging.

The suggested strategic approach of Korean domestic SMB company could be summarized as followings;

1) Branding the Korean country market and examine the proven technology through the Korean market.

2) As strengthened on the Modi government' s focused area and foster cooperation of small and Large company.

3) Induced by globalization with latest build ICT skill's acquisition and personnel exchange system.

On the other hand, the status and environmental issues of Korean domestic SW project are as follows.

First, SW and manpower shortage is expected to approximately 8 million people in year of 2017, the situation that emerged, particularly SME' s enterprise are even worse seriously. While large companies have a shortage of manpower at competitive deepening Advanced SW development, SW

development for the SME, the overall workforce itself was absolutely lacking state.

Second, it was seeking a breakthrough to utilize GDC to untangle these workforce issues, it did not obtain the expected effects except to get just low-cost workforce. For larger companies, the fund assistance based on the smooth and reliable operation process, China, Vietnam, India established the GDC centers in various regions, including relatively broad utilization of such used as an outpost for the market beyond the simple workforce is showing. In the other hand, the case of SMEs that China and Vietnam are the only areas with low labor demand and supply of labor cost center selection is showing the difficulty limiting utilization of high-value creation.

Third, the performance differences by firm size and presence in the Indian market themselves.

Year of 2014, Samsung Electronics, LG Electronics, LG CNS, SK, large companies, such as Hynix, are conducting a strategic entry into the Indian market, but domestic SMEs whose labor and capital are not enough, is appealing to a lot of trouble and lack of markets due to SW cultural barriers, such as India and the network element the shortage.

This study through domestic SW industry environment and usage analysis above we propose the direction of domestic support policies as follows:

1) Establish an outpost global market for third markets such as Europe.

2) SW global competitiveness through superior technology and personnel exchanges in India.

Korea-India both country derived through environmental and Analysis of bilateral issues and the SW industry on the basis of the following suggestions and directional one-vision system in India were derived SW Partnership Center.

Korea-India SW Cooperation Center has goals and missions under the vision of 'GATE 4 GLOBAL' which based on the mission of 'SW-based communications, the new market value creation through the exchange of knowledge and skills' Friendly Korea ',' Excellent Korea ',' Join With Korea 'has the goal of promotion.

Based on this, 'Globalization', 'Adaptability', 'Together', 'Empower ment' is a 4 Strategies for more than four initiatives were derived.

1) Build a global technology and knowledge exchange system SW

- Matching Excellent internship programs in Indian university and domestic small SW Cooperation program

2) Support on new government focusing sectors with inducing cooperation of Large and SME Partnership

- Targeting SME company aimed at Indian Modi government focus SW sectors, Concentrate to support those company whose market are based upon the value chain perspective on the distribution of domestic inter-company consortium expansion program

3) Korean-Indian Technology and SW Manpower matching system

- Establish an online sourcing platform which could be voluntarily participated for exchanging technical knowledge as well as available SW manpower.

4) Global SW manpower training

- Establish an Employment Training Program for Korean domestic SW company's worker through the cooperation of Indian SW company.

5. Policy Suggestions for Practical Use

This study, by providing a systematic and strategic and operational plans, initiatives for Korea-India SW Cooperation Center, is expected to be immediately applicable in practice.

6. Expectations

First, in the Indian market, large-firm accompanied by supporting mutual cooperation between SME's and Government, contributes to building mutually beneficial cooperations among those participants..

Second, through effective and active technology and human resources exchanges, it contribute to shared growth of SW areas both of Korea and India.

Third, utilized as a storehouse of Korea-India communication and contributed to promote understanding of Korea-India bilateral relationship.

제 1 장 서 론

Ⅰ 연구개요

1. 연구 배경 및 필요성

○ 인도 SW 인력 및 기술력에 대한 교류 필요

- 인도 IT산업 매출 중 SW산업이 차지하는 비중이 59.5%일 정도로, SW산업은 인도 IT산업의 중심을 차지함
- 또한 지난 5년간 인도의 SW수출액은 평균 50%일 정도로 고성장률을 기록 중이며, 세계 SW시장의 글로벌 R&D센터로써의 역할을 수행 중임
- 인도는 매년 12만 명의 IT인력이 배출되는 등 SW인력이 매우 풍부한 기술 강국임

○ 인도 시장 활용에 대한 정부차원의 적극적 지원 필요

- 국내 SW 중소기업은 문화적 장벽 및 네트워크 부재로 인해 인도 인력 및 기술력에 대한 활용도는 미미한 상태임
- 이러한 중소기업 대비 삼성전자 등 국내 대기업은 비교적 인도시장에 안정적으로 정착하여 우수 SW인력 및 서남아 지역의 진출 거점으로 인도시장을 활용 중 임

2. 연구 추진 목적

○ 인도 내 SW상생협력센터 필요성 도출

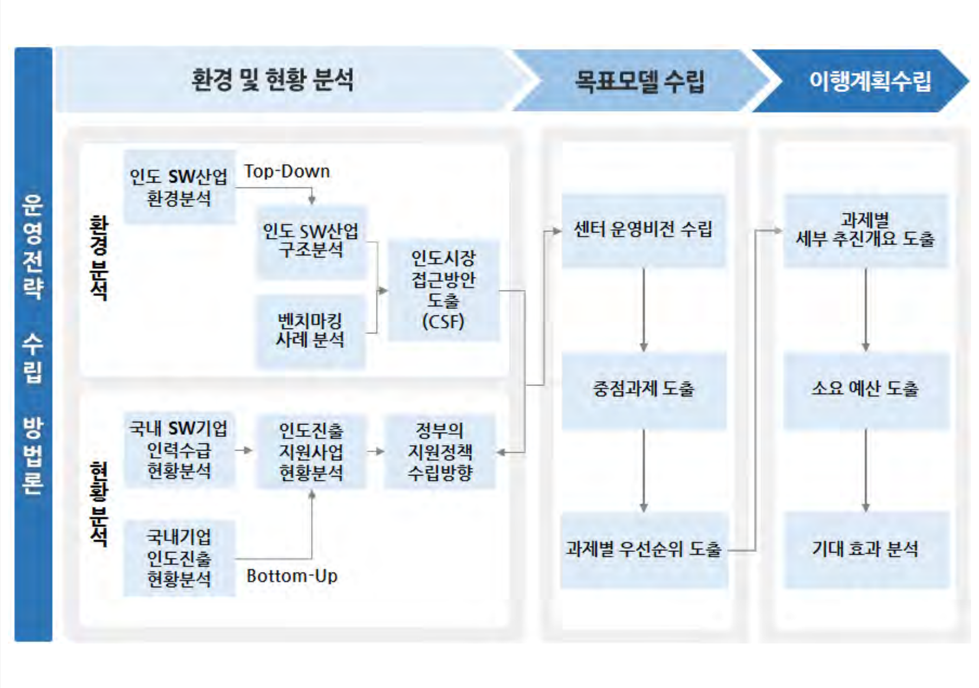
- 인도 SW산업 현황 및 시장, 한국기업과의 협력가능성 등

○ SW상생협력센터 비전, 목표, 역할, 중점과제 등을 도출

- 중점과제별로는 상세지원계획, 연도별 소요예산, 과제 성과지표 개발, 추진일정 등

○ SW상생협력센터 기대효과 분석

3. 연구범위 및 방법



[그림 1-1] 연구 접근 approach

○ 인도 및 한국 내 SW 산업관련 환경과 현황을 분석한 뒤, 이를 통해 인도 시장 접근 방안 및 정부의 지원정책 수립방향을 도출함

- 인도 SW산업 환경 및 인도 SW산업 구조, 국내외 벤치마킹 사례라는 세가지 관점의 인도 내 환경 분석을 통해서 국내 SW기업의 인도 시장 접근 방안을 도출함

- 국내 SW기업 인력수급 현황 및 국내 기업의 인도진출 현황, 인도진출 지원사업 현황이라는 세 가지 관점의 국내 현황 분석을 통해서 정부의 향인도 지원정책 수립방향을 도출함

○ 앞서 도출 된 인도시장 접근방안과 정부의 지원정책 수립을 바탕으로 SW상생협력센터의 운영비젼을 수립하고 이에 따른 중점과제를 도출하고 과제별 우선순위를 도출함

○ 도출된 중점과제별 세부 추진 개요 및 소요예산을 도출하고 기대효과를 분석함

○ 해당 연구는 해당 인도 내 SW상생협력센터의 필요성 및 전략적인 운영안을 도출하기 위하여, 다양한 관점으로 연구를 수행함

- 본 연구의 기본골격을 형성할 수 있는 문헌조사부터 보다 다양한 인도관련 의견을 청취하기 위한 유관기관 및 유관인에 대한 심층인터뷰를 진행하였으며, 해당 SW상생협력센터의 운영방향 및 운영사업의 타당성을 검토하기 위한 자문회의를 진행함
- 또한 보다 정확한 현지 현황에 대한 파악 및 관련 기관들의 다양한 의견을 청취하기 위하여, SW상생협력센터가 위치한 방갈로를 직접 방문하는 방문조사를 실시함

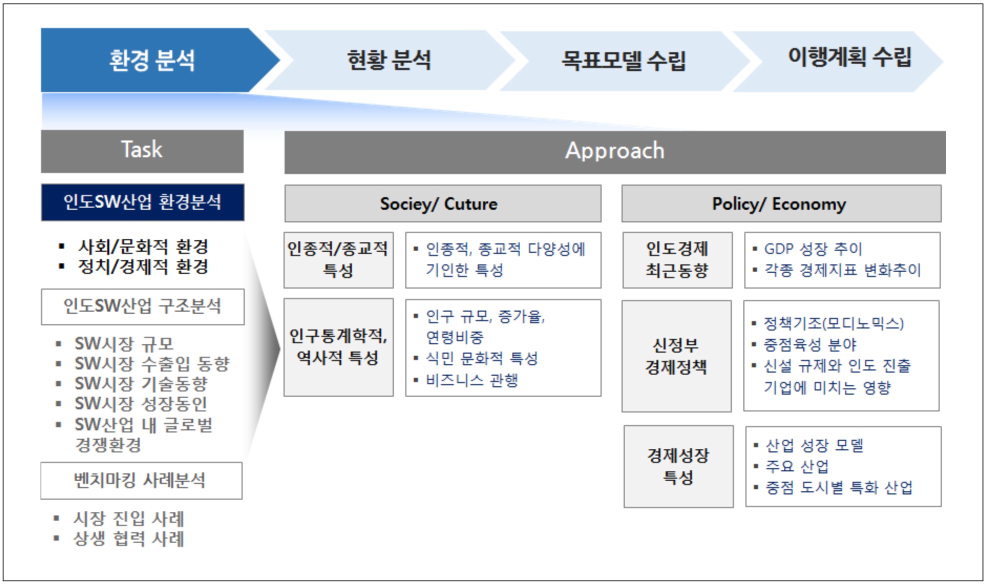
[표 1-1] 연구 수행 방법의 목적 및 내용

연구 수행 방법	수행 목적	수행 내용
문헌 조사	- 한국 및 인도 SW산업 환경 및 현황 분석 - 정책적 지원 현황 분석 - 선진사례 분석 - 인도 내 국내 SW기업 진출현황 분석	- 관련 논문 참고 - 정부 발행 보고서 참고 - 해외 시장관련 정보 참고 - 인도 관련 뉴스 참고
인터뷰	- 인도 SW상생협력센터 운영방안 관련 의견 청취 - 인도 내 현황관련 의견 청취 - 인도 진출 시 애로사항 청취	- 향인도 전문가 인터뷰 - 인도 기 진출 SW기업 인터뷰 - 수출지원관련 정부 유관기관 인터뷰 - 인도 SW인력 인터뷰
자문회의	- 인도 SW 상생협력센터 운영방향 논의 - 인도 SW 상생협력센터 운영(안) 타당성 검토	- 월 1회 이상의 자문회의 개최
방문조사	- 인도 현지 시장 조사 - 인도 내 국내 SW기업 의견 청취 - 인도 내 글로벌 SW기업 의견 청취 - 인도 SW 상생협력센터 운영방향 논의 - 인도 SW 상생협력센터 운영(안) 타당성 검토	- SW상생협력센터 방문 - 방갈로 내 글로벌 SW기업 방문 - 방갈로 내 국내 SW기업 방문 - 방갈로 내 공과대학 방문 - 한-인도 관련 전문가 인터뷰 - 인도 SW인력 인터뷰

제 2 장 인도 SW산업 환경 분석

Ⅰ 인도 SW산업 환경 분석

1. 개요



[그림 2-1] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework

○ 국내 SW기업의 효율적인 인도 시장 진출을 위한 국내 SW기업의 인도 시장 접근방향을 도출하기 위해 인도 SW산업 환경 분석을 진행함

○ 인도 SW산업 환경 분석은 인도의 사회·문화적 환경 및 정치·경제적 환경 두 가지 측면으로 구성됨

- 사회·문화적 환경은 인종적·종교적 특성 및 인구 통계학적·역사적 특성 측면을 중점적으로 분석함

- 정치·경제적 환경은 인도경제의 최근 동향 및 인도 신정부의 경제정책, 인도 경제성장 특성 측면을 중점적으로 분석함

2. 사회 · 문화적 환경

2.1 인종적, 종교적 특성

□ 다양한 인종과 종교가 혼합되어 존재하는 인도

○ 다양성을 포용하는 가운데 수천 년에 걸친 전통에 대한 자부심을 가지고 국가적·사회적 조화와 정체성을 유지

[표 2-1] 인도 일반 개황

구분	내용
국명	인도(India)
위치	서남아시아(동경 68.7-97.25도, 북위8.4-37.6도)
면적	3,287,590㎢(한반도의 15배, 남한 면적의 33배)
기후	열대 몬순, 온대 기후, 고산 기후(북부) 등 다양
수도	뉴델리(New Delhi)
인구	12억 2000만 명('13년 추산)
주요도시	New Delhi(1675만 명), Mumbai(1383만 명), Kolkata(514만 명), Chennai(462만 명), Bangalore(544만 명), Hyderabad(407만)등
민족	인도 아리안족(72%), 드라비다족(25%), 몽골족 및 기타(3 %)
언어	힌디어, 영어 외 21개의 공용어
종교	힌두교(80.5%), 회교(13.4%), 기독교(2.3%), 시크교(1.9%), 불교(0.8%), 자이나교(0.4%)
건국(독립)일	1947. 8. 15(영국으로부터 독립)
정부형태	내각책임제
총리(실권자)	o 국가 원수(대통령): 프라납 무커지(Shri Pranab Mukherjee) o 취임일 2012.7.25(5 년 임기)
	o 총리: 나렌드라 모디(Narendra Modi) o 취임일 2014.5.26 (5 년 임기) o 소속 정당: 인도국민당(Bharatiya Janata Party) o 2014년 4월 16대 총선에서 인도국민당이 승리함에 따라 10년 만에 정권 교체

* 출처: Census of India, Ministry of Home Affairs, CIA World Fact book, KOTRA 보고서 인용

○ 종교와 카스트 제도의 영향력이 여전히 잔존

- 힌두교, 불교, 자이나교, 시크교 등 4개 종교의 발생지이며 이슬람교, 기독교, 배화교, 유태교 등 다양한 외래종교가 공존

- 무슬림 교도일 경우, 기도 시간을 맞추기 위해 회의를 잠시 중단하기도 하는 등 비즈니스에 미치는 영향력이 큼

- 카스트 제도는 현행법상 금지되고, 근대화 및 교육의 영향으로 점차 약화되고 있으나 아직도 농촌 지역에서는 여전히 사실상 통용되고 있는 실정

2.2 인구 통계학적, 역사적 특성

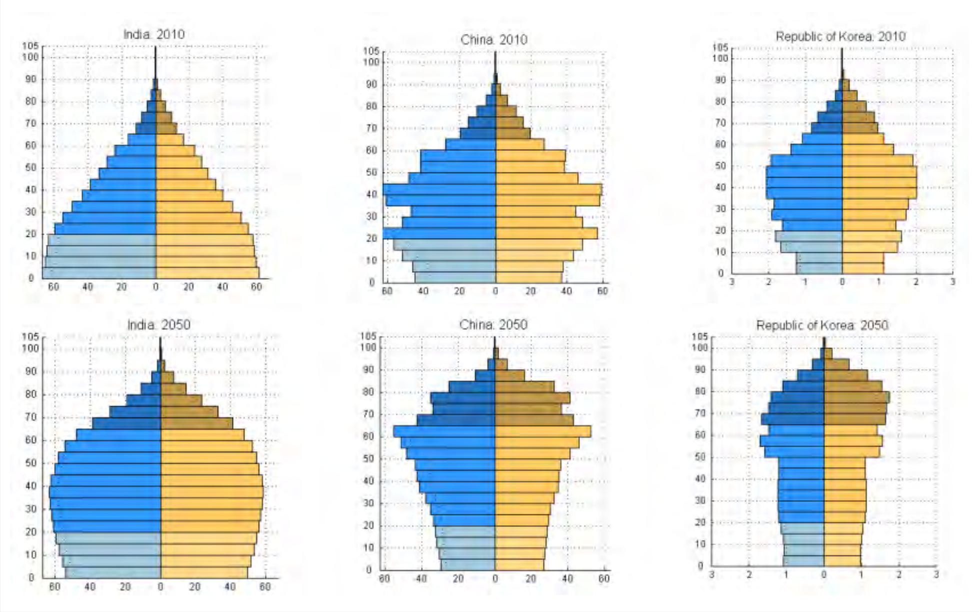
□ 인구 12억 2000만 명의 성장하는 젊은 나라 인도

○ 높은 인구 증가율, 중국 다음으로 큰 소비시장으로 부상 전망

- 인도의 인구는 현재 12억 2000만 명으로 '25년 내에 중국을 앞질러 '50년에는 16억5000만 명에 달할 것으로 예측됨1)

- 특히 소비와 생산의 주요 연령대인 15~64세 비중이 전체 인구의 65.5%('13년)2)로 높은 소비 잠재력을 보여줌

○ 인도 인구 피라미드는 중간층이 두터운 '이상적인 종형'



[그림 2-2] 인도와 중국, 한국의 인구 피라미드(성별, 연령별, 2010년과 2050년)

* 출처: UN Population Database

1) 코트라 Golbal window 해외시장정보, '젊은 인도인, 소비 지도를 바꾼다', 뉴델리무역관 의견 종합
2) CIA(Central intelligence Agency)World Fact Book 2013을 인용한 코트라 Global window, 국가정보 인도를 재인용

□ 유럽 식민 지배에 기인한 Look West 문화

○ 유럽제품에 대한 맹목적 신뢰, 아시아 제품에 대한 낮은 선호도

- 인도는 18세기부터 19세기까지 영국의 지배를 받아왔으며, 20세기 독립 이후에도 여전히 영연방 회원국가로서 영국과 돈독한 관계를 유지하고 있음
- 따라서, 유럽식 문화와 사고방식은 인도 사회에 자연스럽게 형성되었으며, 지리적으로는 아시아에 속하나 문화적으로는 유럽에 더 가깝다고 볼 수 있음
- 이러한 문화적 특성에 따라 유럽제품에 대한 신뢰는 높은 반면 아시아 제품에 대한 선호도는 낮은 것으로 나타남

□ 신뢰기반의 비즈니스가 어려운 시장

○ Under Table Money 관행, 의사결정 지연 등에 의한 사업일정 차질 빈번[3)]

- 더딘 의사 결정이 일상화되어 있어 신속한 업무처리를 위한 로비, 뒷돈 거래 관행이 만연해 있음
- 따라서, 사업 cooking에서 착수까지 최소 3~5년의 긴 기간이 소요되어 투자에는 충분한 검토 필요한 상황이며, 이에 따라 중소기업뿐만 아니라, 대기업 또한 인도 진출에 있어 철저한 준비가 필요함
- ‘14년 신정부 출범 이후 부정부패의 척결을 통해 기업환경을 개선하고자 하나, 보수 세력과의 힘겨루기로 정책 추진이 쉽지 않은 상황임

---

3) 코트라, ICT SW 수출지원센터, 내부 자료

3. 정치 · 경제적 환경

3.1 인도경제 최근동향

□ '13년 GDP 성장률 약 5%대 유지

○ 세계 주요 신흥국과 비교했을 때 여전히 높은 GDP 성장률

- '91년부터 자유화 정책을 채택하여 경제개혁 및 대외개방 정책을 추진함
- 2000년대 이후로 10년간 연 평균 GDP 성장률 약 8%에 비해 '13년 성장률은 다소 낮으나, '14년 예상 세계 경제 성장률인 2.8%에 비해 2.5배 높은 수치

○ 인도의 GDP는 브라질과 러시아를 합한 것과 맞먹는 규모

- 인도의 구매력평가(PPP)기준 GDP는 4조 7,108억 달러로 전 세계 GDP의 약 5.7%를 차지해 브라질(2.9%)과 러시아(3.0%)를 합한 것과 맞먹는 규모

[표 2-2] 구매력평가(PPP)기준 BRICs GDP

(단위: 억 달러, %)

		2000	2009	2010	2011	2012	2013	2017
브라질	금액	12,344	20,065	21,865	22,942	23,659	24,922	31,457
	비중	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.8
러시아	금액	11,209	21,169	22,374	23,834	25,117	26,425	32,964
	비중	2.6	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
인도	금액	15,715	36,314	40,514	44,206	47,108	50,587	70,415
	비중	3.7	5.2	5.4	5.6	5.7	5.8	6.4
중국	금액	30,149	90,495	101,284	112,998	123,826	135,805	201,981
	비중	7.1	12.9	13.6	14.3	15.0	15.6	18.3
BRICs 합계	금액	69,416	168,043	186,037	203,979	219,709	237,740	336,817
	비중	16.4	24.0	24.9	25.8	26.5	27.4	30.5

＊주: 2012년 이후는 전망치
＊출처: IMF WEO, October 2012

○ OECD는 '25년까지 인도와 중국의 GDP가 G7의 규모에 버금갈 것이며 2060년에는 인도가 세계 GDP의 18%를 차지하는 거대 경제가 될 것이라고 전망

○ 인도의 실질 GDP 성장을 견인하는 정보통신기술(ICT) 분야

- 2000년대('00년~'10년) 인도의 정보통신기술(ICT) 서비스업 수출 금액 연평균 증가율은 28%를 기록하며 인도 경제의 성장세를 뒷받침함[4]

※ '08년에서 '13년 연 평균 수출액 성장률은 13.1%. (세계 ICT 수익 성장률 약 2%)

4) 유신익, 최진호. HMC투자증권, '인도의 경제 현황과 2013년 전망', Macro Story, (2013.01.30.)

[표 2-3] 인도 연 평균 IT 수출액 (단위: 백만 달러)

SW 구분	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IT services	22.2	25.8	27.3	33.5	39.9	43.9
BPM	9.9	11.7	12.4	14.1	15.9	17.8
Software products and engg. services	8.8	10	10.4	11.4	13.0	14.1

* 출처: Nasscom, Aranca Research; Note: E stands for Estimate

○ 탄탄한 내수시장 기반의 급격한 경제 부양

- 도시를 중심으로 중산층과 부유층이 급속도로 확대되고 이들 계층의 소득과 소비지출이 빠르게 증가, 이러한 추세는 농촌 지역까지 확대되어 인도 내수 경제를 부양하고 있음
- 인도는 대외 무역 의존도가 약 30%로 낮고 무역 대상 국가들도 아시아, 중남미, 중동지역 등으로 다양하게 구성되어 있어 선진국 경기가 부진하더라도 안정적인 성장세가 이어질 것으로 판단됨

□ "신정부의 경제 부흥정책" 에 따른 경제지표 호조세

○ 친(親)기업 반부패 정책 '모디노믹스' 공약

- '14년 5월 16일, 나렌드라 모디가 이끄는 야당 인도 국민당(BJP)이 여당인 통일진보연합(UPA)를 상대로 62.1%의 의석을 얻으며 10년 만에 정권 교체
- 인도 국민당으로의 10년만의 정권 교체는 인도 국민들의 경제 회복에 대한 열망이 높음을 보여줌
- 신임총리 모디는 주 총리 재임 당시 도로 및 발전시설을 확충해 구자라트 주의 전력난을 해결했으며 과감한 규제 완화로 인도의 '타타 자동차' 와 다국적 기업 '포드, GM' 의 공장을 유치하며 일자리를 창출하였음[5)]

※ 구자라트 주의 실질 성장률은 연평균 10.1%로 인도 전체 성장률 7.7%를 상회

- 모디가 이끄는 신정부의 향후 정책 방향은 산업 전반에서 기업의 편의를 도모하여 경제 성장을 견인하는 쪽으로 향할 것으로 예상되며 이는 인도 진출을 희망하는 국내 기업들에게 긍정적인 신호로 전망됨

5) 코트라 Global Market Report, '인도 신정부 경제정책 방향 전망과 시사점(2014.5월)'을 요약 및 발췌,

○ 기업 및 투자자들의 기대감으로 각 종 경제지표 호조세

- 작은 정부와 자유로운 경제활동 장려로 요약되는 모디노믹스에 대한 기업 및 투자자들의 기대감이 경제 지표에 반영됨
- 센섹스 지수가 14년에 5.69% 가량 올랐으며, 루피화 역시 '14년 1분기 2.6%의 상승해 '12년 말 이래 가장 높은 수치를 기록함6)
- 글로벌 경제위기 이후 해외 직접투자 금액의 유출 증가와 무역 수지 적자로 인한 만성적 재정적자 등 부정적 경제지표가 점차 개선되고 있음

[표 2-4] 인도 주요경제 지표 10~13 (신정부 집권이전)

지표	단위	2010-11	2011-12	2012-13
경제성장률	%	8.4	6.2	5.0
1인당 GDP	US$	1,344	1,450	1,428
명목 GDP	US$	1조 3974 억	1조 6064 억	1조 8194 억
정부부채/GDP	%	-	50.5	51.9
소비자물가 상승률	%	10.7	8.9	9.2
종합주가지수	P	200,509,09	15,454,92	19,426,71
실업률	%	10.7	9.8	9.9
수출실적	US$	2,229 억	3,071 억	2,973 억
수입실적	US$	3,508 억	4,651 억	4,904 억
무역수지	US$	-1,279 억	-1,580 억	-1,931 억
외국인투자금액(당해 년)	US$	21,007	34,621	22,789
총 외채	US$	3,057 억	3,455 억	3,763 억
외환보유고	US$	3,048 억	2,944 억	2,926 억
이자율	%	6.00	9.50	8.50
환율	US$	45.57	47.9	54.45

* 출처: KOTRA 국가 정보, 2013.9 확인기준정보임, 인도 회계연도 기준(금년 4월부터 다음 해 3월까지)

6) 코트라 Global Market Report, '인도 신정부 경제정책 방향 전망과 시사점(2014.5월)'을 요약 및 발췌

3.2 인도 신정부의 경제정책

□ "모디노믹스 "기업하기 좋은 나라 인도

○ (모디노믹스) SOC 및 IT 인프라 확충과 외국인 투자 유치 등을 통해 경제 성장과 고용 창출을 이끌려는 모디정부의 경제정책

- Morgan Stanley는 모디노믹스로 인해 인도 경제가 향후 3년 간 연평균 6.5% 성장할 것으로 전망

○ (중점 육성 산업) SOC, IT, 건설업 및 제조업

[표 2-5] "모디노믹스" 주요정책

정책 항목	세부 정책
SOC	▪ 세계적인 수준의 항만 건설 및 핵심 항만과 주요 도시 간 교통 인프라 구축 해안지방과 각 주를 연결하는 고속도로 건설계획을 촉진 ▪ 델리-뭄바이-첸나이-콜카타를 연결하는 고속철도 프로젝트(총 연장 약 6,000 km) 개시 ▪ 전국의 도로 개량 및 신규 건설을 통해 날씨에 상관없이 통행 가능한 교통 시스템 구축 기존 공항의 현대화 및 국내 항공교통 활성화를 위한 지역 공항 건설 육・해・공 통합 대중교통 시스템 및 국가통합물류시스템 출범 ▪ 가정 및 산업시설에 원활한 천연가스 공급 시스템 구축, 각 지역에 소규모 수력발전소 건설 식수 문제 해결을 위해 수처리 시스템 보급 및 해수 담수화 설비 건설, 각 가정에 수도 시공 ▪ 인도 전역의 석탄 자원 탐색 및 생산량 확대, 석유 및 가스 자원 탐사 가속
IT	▪ 인도 전역에 초고속 인터넷망 설치 및 도시 공공장소와 상업시설에 와이파이 설치 ▪ Open Source 및 Open Standard 소프트웨어 산업의 육성 ▪ 준도시권 및 농촌 지역 IT 업종의 고용 창출 ▪ 전국 기초교육기관에 E-Learning 및 E-Book 등 전자교육기자재 보급 ▪ 모바일 및 인터넷 뱅킹 시스템의 전면적인 보급
도시개발	▪ 최신 SOC 및 IT 기술을 접목하여 위성도시 형태의 스마트 시티 100개 건설 ▪ 기존 도시의 수도 및 쓰레기 처리 등 기본 인프라에 대한 재개발 ▪ 도시 대중교통 시스템의 통합
제조업 육성	▪ 섬유, 신발, 전자부품 생산 등 노동집약적 제조업의 전략적 육성 ▪ R&D 예산 증액을 통해 경쟁력을 갖춘 산업에 대한 인센티브 지급 ▪ 기업대출 촉진을 위한 대출금리 합리화
외국인 직접투자 확대	▪ 사회기반시설 등 자본 및 인적 자원 투자가 필요한 분야에 외국인 투자를 적극 허용 ▪ 외국인 직접 투자(FDI) 적극 유치 (단, 중・소규모 자영업 및 중소기업 업종은 보호한다는 방침)
조세제도 개편 국가경영 투명화	▪ 세제 간소화 및 합리화 (복잡한 소득세・소비세 등의 철폐, 상품서비스세 도입, R&D 세제 혜택) ▪ 국가경영 정부의 투명성 강화(전자정부), 전 사회의 행정 연계성 강화

* 출처: 인도 국민당 정책 홍보자료를 대외경제정책 연구소가 인용

☐ SOC 부문

○ 물류인프라 확충 및 전력공급의 안정화

- 낙후된 항구와 도로 서비스 때문에 수출입에 어려움이 있고 제품이 파손, 전력 공급 부족에 따른 정전으로 생산라인이 중단되어 불량품이 증가함

- 이에 따라 신정부는 세계적인 수준의 항만 건설, 핵심 항만과 주요 도시 및 주(州)를 연결하는 고속도로와 고속철도 건설, 국내 항공교통 활성화, 국가 차원의 교통 및 물류 시스템 통합 등을 추진할 계획

- 가정 및 산업시설에 원활하게 전력, 가스, 물 등을 공급하기 위한 인프라 측면 확대

※ 인도의 1인당 전력 사용량은 641.3 kWh로 전세계 평균 2,980.9 kWh의 21.5%에 불과

☐ IT 부문

○ 네트워크 보급 확대, 금융거래 및 교육 등에 IT기술 적용

- 인터넷 및 모바일 네트워크 보급 확대와 모바일 및 인터넷 뱅킹 시스템의 전면적인 보급을 계획

※ 인도의 휴대전화 보급률은 70% 수준까지 상승했으나 BRICS나 ASEAN 국가 중 최하위 수준이며, 인터넷 보급률은 12.6%에 불과

- Open Source 및 Open Standard 소프트웨어 산업을 육성하고, 준도시권 및 농촌 지역 IT 업종의 고용 창출을 통해 실업문제를 해소할 계획

- 전국 기초교육기관에 E-Learning 및 E-Book 등 전자교육기자재 보급

☐ 도시개발 부문

○ 급격한 도시화로 인한 도시 문제 증대

- 도시인구의 급증으로 교통난, 에너지 부족, 주택부족, 공해발생 등 심각한 이슈가 제기되고 있으며, 각 종 연구를 통해 도시문제의 심각성이 드러남

※ 인도는 2050년경 도시 거주 인구 비중이 전체 인구의 50%를 넘어설 것으로 예상 (Pipe Research, '13년[7])

7) 코트라, Global window 해외시장정보, '인도 미래도시, 스마트시티가 답이다!', 뭄바이 무역관 의견 종합

○ IT를 활용한 100 여개의 스마트 시티 건설 계획

- 도시문제 해결을 위해 수도공급, 신호등 통제, 하수처리 시설 등을 IT기술을 적용하여 효과적으로 운영하는 스마트시티 구축 추진
- 스마트시티는 하나의 도시를 중심으로 주변 도시를 연결하는 교통망이 잘 발전한 것이 특징으로 이를 위해 도로 재정비, 기차, 메트로, 모노레일, 공항 등의 교통수단 건설기회가 발생하여 추가적인 일자리 창출이 기대됨
- 쾌적한 주거시설과 기업 친화적인 환경, 교통발달은 많은 외국 기업을 스마트시티로 유치하는데 이점으로 작용할 것
- 현재 인도는 스마트시티 건설을 위해 해외 투자자들을 유치 중이기 때문에 한국기업의 인도 시장 진출에 기회가 될 것으로 전망

□ 제조업 부문

○ 늘어나는 인구에 노동집약적 제조업 육성이 필수

- 젊은 층 인구가 많은 인도는 노동 가능 인구(15~64세)의 비중이 ‘10년 64.3%에서 ‘20년 67.0%, ‘30년 68.8%로 계속 증가할 것으로 예상 8)

  ※ '20년에는 9억2천만 개, 2030년에는 10억 2천만 개의 일자리 수요 예상
- 이에 따라 현재 인도의 주력 산업인 소프트웨어산업과 더불어 대규모 고용을 창출할 수 있는 제조업을 육성하여 일자리를 창출한다는 방침

○ 도시화에 따른 주택과 내구재 수요 급증에 대한 대응

- 도시 인구 증가와 함께 소비성향이 높은 젊은 인구의 급증으로 주택과 인프라, 소비재와 내구재 수요가 증가함
- 이러한 수요를 국내에서 충당하지 못할 경우 물가가 상승하고, 수입으로 인한 무역적자 폭도 확대 될 수밖에 없음

○ 제조업 육성 정책에 따른 향후 전망

- 인도정부는 세계 수준의 산업 특구를 설립하고 복잡한 행정 절차를 간소화하는 등 각종 규제를 철폐해 글로벌 제조업 허브로 도약하고자 함
- 한국기업의 경우 인도 진출 시 경쟁력이 있는 자동차, 가전, 기계 및 인프라 관련 발전, 송배전, 도로, 항만 등 분야에 집중할 필요

8) 이대우, 포스코경영연구소, ‘인도 제조업 본격 성장 가능한가’, Chindia journal(2011.03) 요약 및 발췌

□ 외국인 투자유치 부문

○ 개방 정책으로 외국인 직접투자를 더욱 확대할 방침

- 투자 유치를 위해 해외 투자 진흥 부서(FIPBs : Foreign Investment Promotion Boards)의 기능이 강화, 투자 친화적인 환경이 조성될 것으로 보임

- 특히 건설, 철도 분야의 FDI는 새 정부의 주된 관심사가 될 예정으로 FDI가 늘어날수록 인도 경제 성장에 긍정적인 영향을 줄 것으로 기대함

○ 외국인직접투자에 따른 인센티브 확대

- 인프라 건설 재원 부족에 따라 인프라 건설에 투자하는 외국인 직접투자에 대해 많은 세제혜택을 부여함

- 도로, 철도 항만 등 인프라 건설사업, 발전, 송배전 등 발전사업, 경제특구, 산업공단 개발사업 등에 10년 간 소득세를 면제하고 있음

- 인도 정부는 경제특구(SEZ), 100% 수출기업(EOU), 전자하드웨어기술단지(EHTP), 소프트웨어기술단지(STP)에 입주한 기업들에 대해서도 많은 세제혜택을 부여함[9]

□ 조세제도 개편 및 국가경영 투명화 부문

○ 상품서비스세(GST) 도입으로 납세자 편익 추구

- 현재 인도의 과세구조는 중앙 정부는 생산단계의 재화와 용역, 주정부는 재화의 판매에 대해서만 세금을 부과할 수 있어 납세자의 혼란이 가중됨에 따라 GST로 간접세를 통합하고 조세제도를 개혁하기 위해 헌법 개정 추진 중

※ GST(Goods and Services Tax): 재화와 용역의 공급에 대해 통합하여 부과하는 세금

○ 복잡한 행정 절차 개선을 통한 국가행정의 투명성 확보

- 기존 대형 프로젝트의 경우 중앙정부와 주정부간의 행정창구가 달라 의사 결정이 느리고 개발승인이 투명하지 않은 문제가 발생하는 경우가 많았음

※ '08년도와 비교해 '13년 제조업 분야 신규프로젝트 수가 70% 감소[10]

- 기존의 복잡한 행정절차를 단순화하고 친기업적인 시스템을 구축하여, 대형 인프라 환경 개선을 위한 해외투자 유치를 촉진하고자 추진

---

9) 이준호·최성호, '한국기업의 블루오션, 인도시장 진출전략, 음식료 및 정보통신 산업을 중심으로', 뉴브리지연구 06-06, 중소기업연구원(2012)를 참고 및 발췌함

10) 코트라 Global Market Report, '인도 신정부 경제정책 방향 전망과 시사점(2014.5월)'을 요약 및 발췌

□ CSR 의무화 시행

○ 총 매출2000억, 순자산 1000억, 순이익 10억 이상의 "모든 기업" 의무적용

- '14년 4월부터 CSR 의무화가 시행, 법 규정이 적용되는 대상 기업은 아래 3가지 요건 중 1개 이상의 항목에 해당되는 모든 기업이며 해외 법인의 자산 및 규모 조건과는 무관함

※ 외국회사의 지점, 현장 사무소 형태의 회사도 포함되며 인도에 진출한 모든 외국 기업들도 해당되며 한국 기업들도 의무화에 대한 대비가 필요함

[표 2-6] CSR 의무화 대상 요건 및 세부 내용

구분	세부 내용
대상요건	▪ 해당 회계연도 기준, 총매출 100억 루피(약 2000억 원) 이상, ▪ 순자산 50억 루피(약 1000억 원) 이상 ▪ 순이익 5000만 루피(약 10억 원) 이상인 모든 기업 ▪ (3가지 중 1가지 이상 충족 시 적용 대상)
시행 방법	▪ 직전 회계연도 3개년의 평균 순이익의 2% 이상을 CSR활동에 집행해야 하며, 2% 이상 집행하지 못했을 경우 사유를 명기해야 함 ▪ 사내에 CSR위원회를 설치하여 3명 이상의 이사를 선임해야 하며 그 중 최소 1명 이상은 사외이사로 구성 ▪ CSR위원회는 CSR활동의 내용과 예산을 배정받아 CSR 활동을 모니터링 ▪ 이사회는 위원회의 CSR 계획을 검토 및 승인한 후 웹사이트와 연간 보고서를 통해 공개하며 활동 내용을 매년 4월 30일까지 인도 기업부에 보고해야 함
불이행 시 벌칙	▪ 의무사항을 이행하지 않은 경우 해당 기업은 5만~250만 루피(약 5000만 원) 사이의 벌금형에 처해질 수 있으며 책임자는 3년 이하의 징역이나 5만~50만루피(약 1000만 원)의 벌금형에 처해질 수 있음
기타	▪ 순이익 제외 항목: 해외에서 발생한 이익, 다른 인도회사로부터 수령한 배당금액 ▪ 연속 3개년 회계연도 동안 상기 기준에 부합하지 않는 경우 미적용 ▪ 의무화 기업으로 선정되면 해당 기간 동안 적자일 경우에도 보고의무는 필수

* 출처: 코트라 Global window 해외시장정보, '인도, 세계 최초로 기업의 CSR 의무화 추진', 요약 및 발췌

[표 2-7] 인도 정부가 인정하는 CSR 활동

① 기아와 빈곤 퇴치 활동 ② 교육 관련 활동 ③ 양성평등 도모 및 여성역량강화 관련활동 ④ 유아 사망률 감소 및 모성건강 개선활동 ⑤ AIDS, 말라리아 및 기타 질병퇴치를 위한 활동 ⑥ 환경지속성 개선을 위한 활동 ⑦ 직업교육과 취업지원 ⑧ 사회적 기업 관련 프로젝트 ⑨ 인도 총리관할 구제 기금이나 주정부 혹은 중앙정부가 사회배려계층 구제를 위해 설립한 기금에 기부하는 활동 ⑩ 기타 CSR 활동

○ CSR[11]이 주목받는 이유

- 글로벌화의 진전 및 기업의 사회적 영향이 커지면서 기업의 사회적 책임에 대한 이해 관계자들의 요구가 증가
- 재무적 성과(주주) 뿐만 아니라, 품질 및 가격(고객), 기업윤리(협력업체, NGO), 직원복지(직원), 투명한 커뮤니케이션(미디어), 사회적 책임활동(지역사회) 등 다양한 요인이 기업 신뢰와 장기적 생존에 영향

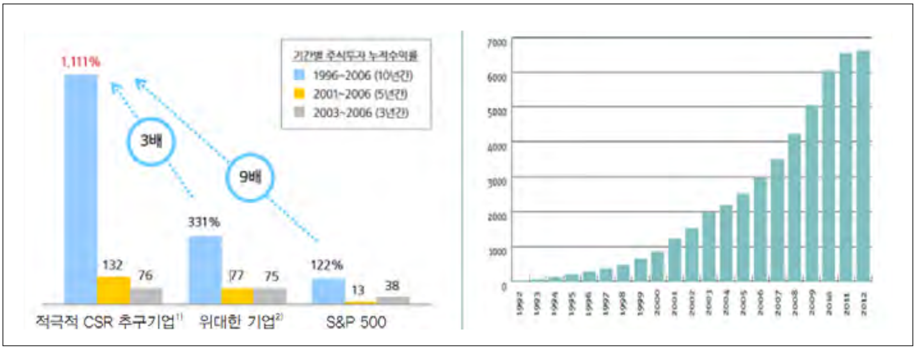
※ 미국 소비자의 80%가 기업의 CSR활동이 구매에 영향을 준다고 응답(Forrester Reserch, 2011)

- 인도 정부는 재정적자로 하루에 2달러 이하로 생활하는 절대 빈곤층에 대한 부양 정책을 펼치기 어려워지자 기업들의 사회적 책임을 강조하며, 부양의무의 일부를 기업에 이전

○ CSR 시행에 따른 잠재적 소비층 선점 기대효과

- '13년 인도의 빈곤층 (하루 수입 2$ 기준)은 전체 인구의 70%에 이르지만 2025년까지 지금의 절반으로 줄어들 것으로 예상됨[12]
- 또한 전체 인구의 5%에 불과했던 중류층 이상 비율은 41%에 이르러 시장에 약 10억 명의 잠재 고객 발생할 전망
- 이것은 CSR 활동을 통해 처음 해당 브랜드를 접한 빈곤층 소비자가 향후 충성도 높은 고객으로 발전할 가능성이 있음을 의미함
- 지역사회 소외계층의 미디어 매체 보급률이 낮아 이들과 대면할 수 있는 CSR 활동은 기업 이미지 제고 및 시장진입을 위한 투자로 고려됨
- 실제로 기업의 CSR활동은 기업에 대한 호감도 및 고객의 신뢰도 제고를 통해 장기적 기업 성과에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타남
- 적극적 CSR을 추구하는 글로벌 기업의 장기(10년) 주가 수익률은 시장 평균(S&P500)의 9배에 달함

11) CSR(Corporate social responsibility): 기업 활동 시 발생한 이익을 노동자를 비롯한 지역 사회에 환원함으로서 사회 전체의 이익을 동시에 추구하는 의사 결정 및 활동
12) 코트라 Global Market Report, '인도의 CSR 정책과 시사점(2013. 3. 27)'를 참고 및 발췌



[그림 2-3] CSR 추구 기업의 장기적 기업가치와 CSR 보고서 연도별 발간 건수

* 출처: (좌) KB 금융지주경영연구소(2012), (우) Corporate Register.com

○ 인도 진출 국내 기업 중 CSR 시행 의무 기업

- 주요 대기업 외에는 많지 않을 것으로 예상되나, 순이익 기준이 낮은 편이어서 향후 적용대상이 될 가능성에 대비해야 함

- KOTRA에 따르면 인도에 진출한 한국 기업은 ‘14년 4월 기준, 713개(현지 법인, 지점, 지사 포함)이며, 그 중 CSR 시행 의무 기업은 약 30~40개로 추산됨

3.3. 인도 경제 성장특성

□ 후기 산업 사회 모델인 서비스 산업 주도로 경제 성장

○ 개발도상국의 경제발전단계인 공업화 단계 생략, 서비스업 비중 50%육박

- 초기 경제발전 단계부터 3차 산업인 IT서비스 및 금융서비스 등 서비스 비중이 높은 특이한 산업구조 형태로 발전해 왔음

※ 대부분의 국가는 경제가 발전됨에 따라 산업구조가 1차 산업에서 3차 산업으로 성장동력이 변화되는 과정을 보이는 게 일반적

[표 2-8] 인도의 산업 구조 (단위: %)

회계연도	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12
1차 산업	16.4	15.7	14.6	14.4	17.3
2차 산업	28.8	28.1	28.1	27.9	26.5
3차 산업	54.8	56.2	57.3	57.7	56.3

* 출처: 인도중앙은행(RBI), 인도통계청, 상공부, 재무부, 인도경제모니터링센터(CMIE)

- '90년도 약 30%를 차지하던 농업 및 어업 비중은 꾸준히 줄어들고 있으며 서비스업 비중은 50%를 넘어 계속해서 확대될 전망[13)]

- 금융업을 포함한 각종 서비스업(18.7%)이 가장 비중이 높으며, 뒤이어 건설(11.12%), 컴퓨터 SW/HW(6%), 통신(6.3%)이 일부를 차지함[14)]

□ IT산업 역량을 제조·인프라 산업 발전에 활용

○ 인프라 구축 및 에너지 개발 분야에서 IT 기술력을 활용

- 인도는 거대한 인구로 인해 일자리와 인프라 수요가 많아 제조업 육성이 주요 현안이 되고 있음

- 제조업 및 여러 제반 산업을 육성하기 위해서는 인프라와 안정적인 전력 생산이 중요하나 인도는 인프라와 에너지 수급 부분이 미약함

- 이를 해결하기 위해 전국적인 도시개발 프로젝트인 '자와할랄 네루 도시재개발 미션'이 추진 중이며 축적된 데이터를 통해 최소한의 자원으로 최대의 도시 운영효과를 내는 첨단 IT 기술이 적용될 예정

- 인도 송배전분야 에너지 손실은 평균 30% 달해 세계 최고 수준이며 전력난 해결을 위해 IT기술을 융합한 스마트그리드 구축 사업이 추진 중임

※ 스마트 그리드 : 기존의 전력망에 IT를 접목해 전력 공급자와 소비자가양방향으로 실시간 정보를 교환해 에너지 효율을 최적화하는 차세대 지능형 전력망을 일컬음

13) 인도통계청, HMC투자증권
14) 코트라 Global window, 국가정보, '인도, 외국인 투자 동향'을 요약 및 발췌함

□ 주 별로 독자적인 경제개발 및 산업화정책을 추진

○ 각 주정부가 지원하는 주별 특화산업의 이점 활용 필요

- 인도의 각 주정부는 특정 산업을 지원하는 경우가 많아 현지 투자 시 원부자재 및 숙련 인력 확보, 제품 공급처 확보 등 의 이점을 얻을 수 있음

[표 2-9] 각 주 별/거점 도시 별 특화 산업

주 명	도시명	특화 산업
마하라슈트라	뭄바이	금융, 의약품, 자동차, 화학
타밀나두	첸나이	자동차, IT, 석유화학
카르나타카	방갈로르	IT, 우주항공, 의류
안드라프라데시	하이데라바드	IT, BT, 보석류
구자라트	아메다바드	의약품, 석유화학, 섬유
웨스트벵갈	콜카타	IT, 피혁, 섬유, 전기.전자
펀잡	루디아나	섬유, IteS, 기계공구
하리야나	구르가온	자동차, 전기. 전자. IT(수도 델리와 인접)
유타르프라데시	노이다	전기. 전자, 자동차, IT
자르칸트	보카르	철강, 광산업
델리	뉴델리	중소제조 및 무역
차티스가르	라이푸르	보석, 알미늄, 철강, 시멘트
아쌈	구와하트	합판, 석유화학, 섬유, 비료, 시멘트, 천연가스, 고무, 차
마니푸르	임팔	수공예 산업

* 출처: 코트라 Global window 국가정보 인도, 투자입지여건

○ 산업개발 영역이 주요 도시에서 인근 지역으로 확대 추세

- 전통적인 주요 도시를 중심으로 산업개발이 이루어졌으나 최근 각 주의 거점을 연결하는 인프라 사업의 추진으로 산업개발영역이 확대되는 추세

○ 각 주 별 폭넓은 경제권을 바탕으로 공업화가 이루어지고 있음

- 수도 델리를 중심으로 한 북부지역, 뭄바이 중심의 중부지역, 첸나이와 방갈로르 및 하이데라바드를 중심으로 하는 남부지역으로 구분됨

- 북부상권은 전기전자 부품, 자동차부품 및 각종 IT 하드웨어 제품의 수출과 투자가 유망한 지역이며 수도권과 서부지역은 주민들의 소득수준이 높으며 종합적인 공업지대임

- 동부 지역은 정체된 중화학 공업지대이며 남부 지역은 농업지대이나 최근 공업화가 진전되고 있음

[표 2-10] 각 주 별/거점 도시 별 현황 및 산업 정책

경제 권역	경제 권역별 산업 정책
델리 - 델리 NCR	▪ 인도의 수도로서 인프라와 다른 지역과의 연계성이 좋음 ▪ 델리 NCR은 인도 최대, 세계 두 번째로 큰 집적도시로, 총면적은 4만3016㎢, 인구는 4500만 명에 달하며 델리를 포함해 19개 지구로 구성됨 ▪ 이 지역의 FY 2011/12 GDP는 약 1290억 달러로 이는 인도 전체 GDP의 7.5%에 해당하는 수치임 ▪ 연방행정 및 정치외교의 중심 지역으로 인도 중앙정부와의 업무관계가 중요한 사업들의 우선 진출 대상지
마하라슈트라 - 뭄바이	▪ 육상과 해상 및 항공 교통망의 발달과 투자친화 정책을 통해 지속적으로 외국인직접투자 선호가 높으며 인도 총 국민 소득의 15%를 차지함 ▪ 중소기업발전법령을 발표하여 사업절차 간소화 및 제조업/서비스 분야에서의 중소기업의 발전을 모색함 ▪ IT/ITES 에 많은 인센티브를 부여하며 3개의 IT 복합산업단지를 조성하여 약 6,500개의 일자리를 창출하고자 함
타밀나두 - 첸나이	▪ 현대자동차를 비롯하여 포드, 르노-니산-마힌드라(합작), 아쇽 레일랜드 등 여러 자동차 업체들의 생산 공장이 위치함 ▪ 잘 정비된 철도 네트워크를 기반으로 첸나이 주변의 디루발루르 및 칸치뿌람에 새로운 제조업 단지가 건설될 예정
카르나타카 - 방갈로르	▪ TI, IBM, 오라클과 같은 대다수 글로벌 IT 기업이 진출했으며 삼성과 LG의 소프트웨어개발센터도 위치함 ▪ 인도의 IT 대기업인 위프로, 인포시스, TCS 등도 이곳에서 활동하고 있어 아시아의 실리콘 밸리로 불림 ▪ 친 기업정책을 사용하여 절차의 간소화, 빠른 승인, 에스코트 서비스 등을 통해 투자자 유치를 위해 노력함 ▪ 신 산업정책(New Industrial Policy: 2009~2014)에서 우호적 기업 환경을 위해 산업성장 도모, 지역발전 불균형 해소, 고용창출, 제조 산업 육성을 목표로 정함

＊출처: : 코트라 Global window 국가정보 인도, 투자입지여건을 요약 및 발췌

II 인도 SW산업 구조분석

1. 개요

[그림 2-4] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework

○ 국내 SW기업들이 효율적으로 인도 시장에 진출하기 위한 국내 SW 기업의 인도시장 접근전략을 도출하고자 인도 SW산업 구조분석을 진행함

○ 인도 SW산업 구조는 인도 SW시장 규모 및 SW수출입 동향, SW시장 기술 동향, SW시장 성장 동인, SW산업 내 글로벌 경쟁환경의 다섯 가지 측면을 중점적으로 분석함

- SW시장 규모는 인도 SW시장 규모 및 성장 추이, 세계 SW시장 대비 인도 시장 비중, SW산업 품목별 규모 측면들을 중점적으로 분석함

- SW시장 수출입 동향은 인도 SW수출시장 규모 및 성장 추이, 성장 요인 측면을 중점적으로 분석함

- SW시장 기술동향은 최근 대두 기술 및 SW중점 비즈니스/시장대응전략의 변화 측면을 중점적으로 분석함

- SW시장 성장동인은 정부 주도의 전략적 육성정책 및 인도 SW산업의 강점 측면을 중점적으로 분석함

- SW산업 내 글로벌 경쟁환경은 인도 내 주요 IT기업 현황, 글로벌 IT 기업 진출 및 R&D 거점화 현황 등의 측면을 중점적으로 분석함

2. SW시장 규모

□ 인도 SW 산업, 전 세계 SW 시장의 10% 차지

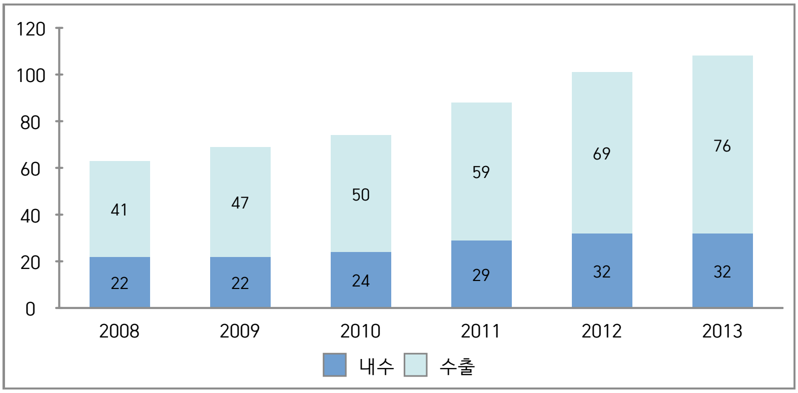
○ '13년 인도 SW산업 규모는 약 $1,080억에 달할 전망이며, 이는 전년 대비('12년 $1,010억) 7.5% 성장한 수치임

○ 전 세계 SW시장의 10%를 차지하며 미국, 일본에 이어 SW 산업 규모로 3위에 위치함

○ 인도 IT산업은 세계 경기 불황에도 불구하고 연 평균 13.3% 성장

- 인도 IT 산업의 성장률은 '13년까지 연 평균 13.3%로 세계 IT 산업 평균 성장률 2%의 6배를 상회하는 높은 성장세를 보임[15)]

- IT 산업의 GDP 대비 비중은 '98년도 1.2%에서 '13년 8%로 약 7배 상승하며 인도 경제에서 IT 산업이 가지는 위상을 보여줌



[그림 2-5] 인도 IT 시장 성장 추이 (단위: 10억 달러)

* 출처: Nasscom, Aranca Research

15) 코트라 Global window, 해외시장정보 '저성장에 빠진 인도 IT산업, 대응방안은 무엇인가?', 첸나이 무역관 종합

- 빠른 인터넷 보급, IT-BPM 사업 확대, 이동통신 시장 성장세, 전자상거래 활성화 등에 힘 입어 향후 11～14% 성장 전망

□ SW 산업 품목별 규모

○ IT-BPM 분야는 인도 IT산업의 가장 주요한 부분이며, 연평균 9.5%씩 성장하여 ‘20년 $3,000억 달러의 규모로 확대될 것으로 예상됨

[표 2-11] 인도 IT 분야별 시장 규모 (‘13년)

	IT services	BPM	SW products & engineering services	HW
시장규모(10억달러)	56.3	20.9	17.9	13.3
수출비중	78%	85%	79%	-

* 출처: Nasscom, Aranca Research

□ 인도로 유입되는 해외직접투자의 10%는 SW 산업이 차지

○ 인도 SW산업은 Fortune 500대 기업 중 400여 개 기업을 고객으로 확보하고 있으며, 인도로 유입되는 해외직접투자의 10% 이상이 SW 산업에 유입되고 있음[16)]

○ 또한 SW산업 개방을 통해 인도 SW업체들의 글로벌화가 촉진되어, 인도 전역 약 200개의 도시에 세계 52개 국 이상 400개 IT R&D센터가 세워져있으며 인도 SW의 기술력을 널리고 알리고 있음

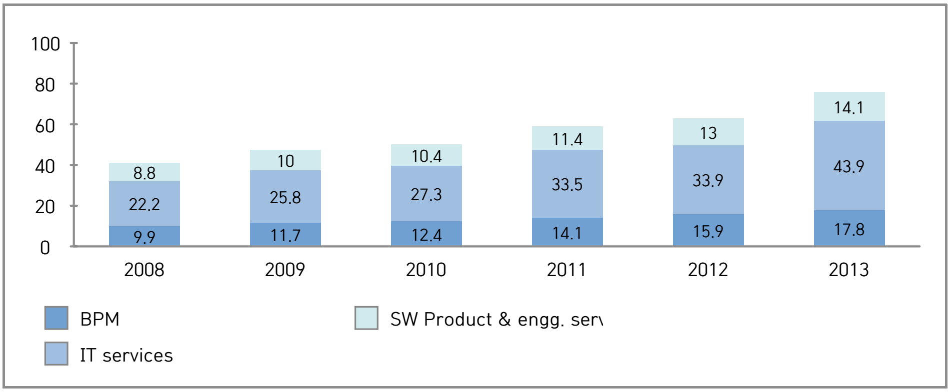
16) 김정환, ‘인도 SW산업 현황 및 경쟁력 분석’, 『IT ISSUE』, 정보통신산업진흥원

3. SW시장 수출입 동향

□ 인도 SW 수출시장 전망

○ ‘14년 인도 IT수출은 전년 대비 13 ~ 15%의 성장 전망

- IT산업의 GDP 비중은 8%이지만 인도 전체 수출량 중 25%, 그 중 IT Services는 전체 IT 수출의 57.9%를 차지(하드웨어 제외)
- 인도 IT-BPM(하드웨어 제외)의 총수출은 ‘13년에 약 760억 달러에 도달했으며, 글로벌 경제침체에도 불구하고 ‘08~‘13년 기간 동안 매년 평균 13.1% 씩 상승함
- ‘12년 IT-BPM(Business Process Management) 산업 글로벌 점유율 52%를 기록하며 세계 1위 달성
- 이러한 수출 성장세는 세계 경기의 회복과 맞물려 소셜・모바일・분석・클라우드로 대변되는 SMAC 기술의 성장에 기인



[그림 2-6] 인도 IT 수출액 성장 추이 (단위: 억만 달러)

＊출처: Nasscom

○ 미국과 유럽에 80% 수출, 2020년 매출의 25% BRICs로 추정

- 최근 신흥국으로 수출이 늘어나고 있지만 인도 SW 수출의 대부분은 미국, 유럽 시장이 80% 이상을 차지함
- NASSCOM과 컨설팅 회사 맥킨지는 2020년에는 인도 아웃소싱 업체들의 IT 및 비즈니스 서비스 매출의 25%가 BRICs(브라질・러시아・인도・중국)에서 나올 것으로 추정함

- 인도 IT 업계의 아시아·태평양 지역 매출은 ‘04년과 ‘08년 사이에 연평균 42.1% 성장했으나 미국에서의 매출은 연 28.7% 늘었음

※ 미국시장이 인도 IT 업계 매출(수출 기준)의 60%를 차지하지만, 매출 성장 속도는 신흥국이 훨씬 빠름

- 이에 인도 IT 업계에서는 장기적인 관점에서 회사의 매출 기반 가운데 미국의 비중을 점차적으로 줄이고 중동·아시아·남미의 비중을 높여 미국 및 유럽에 대한 의존도를 줄여나간다는 방침을 세움

□ 인도 IT 수입 시장, 10년 간 8배 이상 성장

○ IT 산업에 친숙한 젊은 소비자층 증가로 IT 산업 수요 확대

- 모바일 스마트 기기가 젊은 층의 상징으로 인식되면서, SW 서비스 부분의 수요도 점차 확대되고 있음
- 인도의 전 세계 IT 수입 규모는 ‘01년 49억 달러에서 ‘11년 404 억 달러로 연 평균 23%의 성장을 보이며 꾸준히 확대[17)]

□ 통신 및 인터넷 보급률 증가가 IT 수입의 증가로 이어져

○ 인도의 통신 발전과 함께 스마트 폰 보급률이 높아짐

- ‘01년 기준으로 5%의 점유율을 보였던 통신기기가 인도 내 휴대폰 사용자 증가에 따라 ‘11년에는 28%를 차지하며 수입 주력 품목으로 부상하였고 반도체의 비중도 1.6% 소폭 확대[18)]

※ 기술력 있는 인도 제조 로컬 기업의 부재로 인도에서 생산되는 휴대폰의 85%에 대항되는 부품을 전량 수입에 의존하고 있음[19)]

○ 인도, ‘14년 세계 2위의 스마트폰 시장으로 부상할 전망

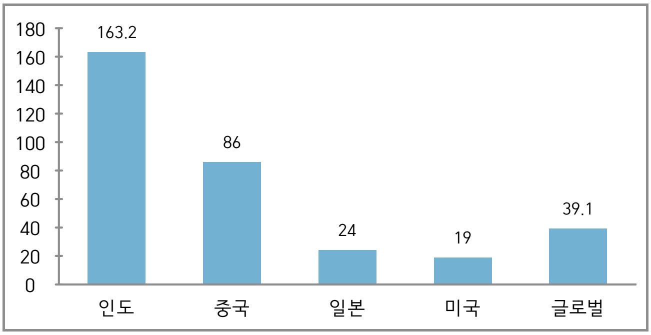
- ‘13년 기준 인도의 모바일 기기 사용자는 8억6000만 명이며, 이중 스마트폰 사용자는 전체의 약 8%인 7000만 명이며 기존 피처폰 사용자들이 스마트폰으로 기기를 변경하는 추세에 있음

※ 월 소득 12만 루피(210만 원) 이상의 소득구성원들의 약 90% 이상이 스마트폰을 소유

- ‘13년 1분기 인도에서 팔린 스마트폰은 ‘12년 1분기(380만 대)보다 163.2% 늘어났으며, 이는 세계 스마트폰시장 연간 성장률 39.1%의 4배임

---

17) 정보통신산업진흥원, IT Report, ‘월간 이슈: 인도 시장 특징 및 IT 수입시장 현황’ 요약 및 발췌
18) 코트라 Global window, 해외시장정보 ‘인도, 모바일 커머스에 주목하라’, 첸나이 무역관 의견 종합 및 요약
19) 수출입은행 해외경제연구소, 2012. 11.



[그림 2-7] 인도 스마트폰 시장 성장률('13년 1분기, 단위:%)

＊출처: Strategy Analyt ics(SA)

- 중국(86%), 일본(24%), 미국(19%) 등 주요 국가의 연간 스마트폰시장 성장률보다 월등히 높은 수치를 기록하고 있음

○ 카카오톡과 라인 등 국내 SNS기업의 인도 시장 개척 활성화 전망

- What's app을 필두로 한 SNS가 인기를 끌고 있으며, 일본에서 성공을 거둔 카카오톡과 라인 등도 인도 시장에 진출하며 SW서비스의 인도 IT 시장 개척은 더욱 활성화될 것으로 전망됨

○ 모바일 뱅킹 및 쇼핑 등 인터넷서비스 수요 증가

- BusinessStandard의 조사에 따르면 '13년 인도 모바일인터넷 사용자 중 2800만 명은 3G를 사용하며 '15년에 9600만 명으로 증가 할 것으로 예측됨

- 인도 인터넷&모바일협회의 보고서에 따르면 '13년 인도 모바일 커머스 전체 시장규모는 3000억 루피(한화 5조1000억 원)로 전년 대비 15%의 성장률을 보였으며 '16년에는 4800억 루피(8조3000억 원)로 성장할 전망

- 인도 정부는 도시와 농촌 간의 정보 불균형을 줄이기 위해 정부 차원에서 모바일기기 보급 장려책을 펼치고 있으며, 이러한 움직임에 따라 모바일 결제 및 쇼핑 서비스를 제공하는 업체들의 진출이 늘어나고 있음

4. SW시장 기술동향

□ 최신 ICT 기술을 적용한 새로운 고부가가치, SMAC시장의 성장

○ SMAC, 인도 IT서비스 부문에 고부가가치 창출 기여

- 인도의 IT서비스 부문은 전체 SW산업의 52%를 차지하고 있으며, SMAC을 주력으로 해외 프로젝트를 수주하고 있음

※ SMAC : 소셜(social), 모바일(Mobile), 분석(Analytics), 클라우드(Cloud)를 가리키는 것으로 현재 IT산업 수익의 5~10%를 차지하고 있음

- SMAC 서비스는 인도 IT 서비스 부문의 고부가가치를 창출하는 데 핵심적인 부분이며 기존의 사업서비스에서 어떻게 SMAC 서비스로 전환해 나갈 것인지가 IT 기업들의 중요 과제로 떠오름

○ 모바일 대중화에 따른 SMAC 시장의 성장 가속화 전망

- 인도의 휴대전화 보급률이 70% 수준까지 상승하면서 인도의 모바일 환경이 대중화됨에 따라 정보(데이터)가 폭발적으로 증가, 각 기업들의 기업 전략 수립을 위해 필요한 정보만을 빠르게 분석해야 할 필요성이 증대됨

- 특히, 더욱 광범위하고 다양한 정보의 접근과 생성을 가능하게 하는 스마트폰 보급률의 증가는 위와 같은 기업의 니즈에 부합하여 SMAC 시장의 성장을 더욱 가속화 시킬 것으로 전망됨

□ 빅데이터, 인도 IT 시장의 새로운 흐름

○ 인도 빅데이터 시장은 '14년 1억 5310만 달러에 도달할 것으로 전망

- IT 컨설팅 전문업체 IDC에 따르면 세계 빅데이터 시장은 '10년 32억 달러에서 '15년 169억 달러로 성장할 것으로 예상되며, 인도 빅데이터 시장은 '14년 1억5310만 달러에 도달할 것

○ 세계 디지털 데이터 중 인도가 차지하는 비중은 점차 확대됨

- 인도 디지털 데이터 양은 2012~20년에 매년 50%씩 증가해 127엑사바이트(EX)에서 2.9제타바이트(ZB)로 증가할 것이며, 세계 디지털 데이터 중 인도가 차지하는 비중이 4%에서 7%로 확대될 것

- 인도에서 생산되는 데이터 중 0.5% 이하만의 분석 및 활용되고 있기에 빅데이터 분석을 통한 사업 기회가 많을 것으로 보임

○ 인도 주요 기업들의 빅데이터 시장 진출

- 인도 CIO 현황조사(State of the Indian CIO Survey)에 따르면 56%의 인도 IT 기업들은 빅데이터 프로젝트 도입을 계획하고 있거나 이미 진행 중이라고 응답함

※ 이 중 40%는 계획단계이며, 나머지 16%는 도입 진행 중

- 인도 주요 IT 기업 TCS, Infosys, Wipro, HCL Tech는 이미 빅데이터 전문 기업들과 제휴를 맺고 빅데이터 시장에 진출함

□ 세계의 백오피스(Back office)에서 지식 서비스 허브(Hub)로 전환

○ BPO에서 BPM으로 사업영역 고도화 추진

- 인도 SW산업계는 2020년까지 IT 분야의 매출을 50~55% 확대하고 BPO[20]에서 한 단계 도약한 BPM으로 심화된 서비스 제공을 추진하고자 함[21]

- IT-BPO 분야에서 중국, 필리핀, 멕시코, 브라질 등 후발주자의 추격으로 서비스의 질적 향상을 통한 인도 기업들의 차별화 노력이 진행되고 있음

- BPM[22] 서비스를 통해 고객 업종 별 기업 분석을 통한 철저한 맞춤형 서비스를 제공하는 체질 개선을 추진하고 있음

○ 새로운 형태의 글로벌 아웃소싱인 지식 프로세스 아웃소싱(knowledge process outsourcing, KPO)이 대두되고 있음

- KPO는 특수 분야의 전문성을 요하는 지식 집약적 프로세스나 고급 프로세스의 해외 아웃소싱 서비스임

- KPO의 종류로는 연구개발(R&D), 보험계약, 위험평가, 재무분석, 데이터마이닝(data mining), 투자연구, 통계분석, 세무, 공학, 설계, 애니메이션, 그래픽 시뮬레이션, 의료서비스, 임상실험, 법률서비스 등이 있음

- 고객 맞춤형 서비스를 제공하는 BPM에서 한 차원 더 나아간 KPO는 전문인력을 활용하여, 전문적인 분석과 기술, 정보에 근거한 판단, 의사결정 능력이 필요한 프로세스를 수행함

---

20) BPO(Business Process Outsourcing) : 콜센터, 재무 및 회계, 인사관리 등 기업의 특정 업무처리를 관련 전문기업에 위임하는 것
21) 코트라 Global window, 해외시장정보 '불황 속에서도 빛을 잃지 않은 인도 IT산업', 첸나이 무역관 의견 발췌 및 요약
22) BPM(Business Process Management) : 고객사의 이윤 극대화를 위해 철저한 고객사의 업종별 기업 분석 등 최적화된 맞춤 서비스를 제공하는 것

○ 선진국들의 고령화로 인해 비즈니스 아웃소싱은 더욱 확대될 것

- 2020년에 이르면 인도의 평균연령은 29세인 반면, 서유럽은 평균연령이 45세, 일본은 48세로 선진국들의 고령화로 인한 비즈니스 아웃소싱은 더욱 가속화될 것으로 보임

○ 인도의 IT 인건비 상승으로 저임금 고숙련 노동의 장점이 점차 희석됨에 따라, 지식서비스로의 서비스 포트폴리오 확장이 불가피해짐

- 인도 IT 산업의 주요 성장요인이었던 저임금 고숙련 노동의 장점이 인건비 상승으로 사라지게 되자 인도 기업들은 체코, 말레이시아, 중국 등과 같은 후발 국가들과의 저가경쟁에 부담을 느끼게 됨
- 기존의 가치 사슬에서 고부가가치를 창출할 수 있는 지식서비스로의 도약이 불가피하게 되었으며, 단순히 BPO에서 KPO로의 대체가 아닌 지식역량 강화를 통한 서비스 포트폴리오의 확장으로 이해할 수 있음

5. SW 시장 성장 동인

□ 인도 정부 주도의 전략적 육성정책

○ IT 산업을 위한 경제특구(Special Economic Zone) 정책

- 방갈로르 지역을 IT 경제특구(SEZ)로 선정('05년), 해외 투자자들에게 도로・철도・통신망 등 기초기반시설 지원, 주 정부는 전력・하수・폐수 처리시설 지원 등의 혜택을 주고 있음[23]
- IT기업과 IT-BPO기업이 하나의 산업 클러스터를 형성해 시너지 효과를 내고 있으며 뭄바이, 하이데라바드주, 구자라트주 등으로 클러스터를 확산

○ 1980년대부터 추진된 SW중심의 IT산업 육성 정책

- 1980년대 중반부터 시행된 IT 산업 육성 정책에 따라 SW 테크놀로지 파크(STPI)를 조성하여 SW 부문을 집중 육성함

  ※ STPI(Software Technology parks of India): 인도 SW의 수출 증대 및 촉진을 위해 1991년에 설립된 인도의 대표적인 벤처밸리, 인도 주요 지역들의 종합적인 네트워크 형성[24]

- '98년부터 정보기술 및 SW 발전을 위한 국가 대책반을 기반으로 하여 정부주도로 IT 산업에 대한 정책을 펼침

○ 이외에 NeGP, NPTT, NPIT, NPE, NPT, NCSP 등이 주요한 IT 정책으로 추진되고 있으며, IT 인프라 구축이 진행되고 있음

[표 2-12] IT 인프라 구축에 관한 주요정책 현황

정책구분	주요 내용
NeGP-전자정부 실현 계획 (National e-Governmance Plan)	▪ 인도 국민의 정보 격차 해소를 위한 목적 ▪ 전자정부 실현을 위해 정부 기록 및 정보의 디지털화, 주 정부 업무의 온라인화, 시민업무의 온라인화를 추구함
NPIT-국가정보기술 정책 (National Policy on Information Technology)	▪ 정보통신기술을 교육, 건강, 농촌 개발 및 금융 서비스 등 사회 핵심 부분에 적극 활용함
NPE-전자산업 육성 정책 (National Telecom Policy)	▪ 세계적으로 경쟁력 있는 전자시스템 설계 및 제조 산업을 조성하기 위해 추진
NTP-국가통신 정책 (National Telecom Policy)	▪ 저렴하고 안전한 통신 및 브로드밴드 서비스를 실현하여 공공의 이익을 극대화하고자 함
NCSP-국가사이버보안 정책 (National Cyber Security Policy)	▪ 사이버 보안 강화 및 전자 상거래에 대한 신뢰 구축을 위해 복구 및 보안 강화

23) 코트라 Global window, 해외시장정보 '타타 컨설팅의 성공사례를 통해 살펴본 인도 IT-BPO산업'
24) 정보통신산업진흥원, IT Report, '월간 이슈: 인도 시장 특징 및 IT 수입시장 현황' 요약 및 발췌

□ Global Standard에 강한 인도 SW기업

○ 인도의 대표 기업인 위프로, 인포시스, TCS(타타컨설팅서비스)는 국제적으로 인정받은 기술력을 바탕으로 세계 시장에 진출

- 위프로는 IT 기업의 기술력 판단척도로 불리는 PCMM 부문에서 세계 최초로 레벨 5를 획득했으며, CMM 부문에서는 IT 기업 최초로 레벨 5를 획득함

※ PCMM은 인적자원관리체계 수준진단, CMM은 IT 서비스 업체의 서비스 수준을 판단하는 국제적인 SW 품질 인증 국제기준, 레벨 5가 최고 등급

- 위프로와 인포시스는 '02년, TCS는 '04년에 각각 CMMI 인증 레벨 5를 획득하며 국제적인 기술경쟁력을 갖추게 됨

※ CMMI는 SW 품질 평가와 프로세스 성숙도 및 프로젝트 수행 능력 등을 종합적으로 평가하는 국제 공인평가인증임

○ 인도 기업은 미국·중국과 함께 전체 CMMI 인증 건수의 절반을 차지하고 있으며, 그 중 레벨 5는 세계 1위를 유지

[표 2-13] 주요 국가별 CMMI 인증 취득 현황(2011. 12 누적기준)

#	국가	CMMI 능력성숙도 등급 누계						누적
		N/A	level 1	level 2	level 3	level 4	level 5	
1	중국	8	0	71	1686	56	45	1866
2	미국	89	10	470	636	5	68	1278
3	인도	9	1	15	366	4	123	518
4	스페인	12	1	125	74	2	8	222
5	일본	23	7	43	97	8	9	187
6	한국	5	0	58	74	12	9	158

* 출처: CMU/SEI

□ SW기술력을 뒷받침하는 방대한 기술 인력풀

○ 한국의 약 10배의 SW산업 인력 규모

- 인도의 SW산업 인력 규모는 약 300만 명으로 한국 약 29만 6천 명[25]의 10배이며 간접고용효과는 950만 명에 달할 것으로 추산됨

- 세계 개발자 인구 통계(Evans Data)에 따르면 인도 SW 개발자는 '13년 275만 명에서 '17년 말에는 미국('13년 360만 명→'17년 말 450만 명)을 제치고 520 만 명에 이를 것으로 예상[26]

※ 인도보다 인구가 많은 중국은 190 만 명, 러시아는 130 만 명에 이를 전망

25) 정보통신정책연구원, 'SW 직업 인력 고용 동향' 제 25권 6호 통권 551호, 고용노동부, 2013. 1 통계,
26) 정보통신산업진흥원, IT Report, '월간 이슈: 인도 시장 특징 및 IT 수입시장 현황'

○ 기술 역량별 전문 인력의 급속한 증가

- 또한 '09년 인도 IT-BPO 분야에 고용된 전문가 수는 총 223.7만 명으로 '03년 이래 연평균 22.3% 씩 증가하고 있음[27)]
- 한국 SW산업협회가 한국 SW기업을 대상으로 '14년 설문조사 한 결과 40%의 기업이 개발인력이 부족하다고 답했으며, 50%가 신입 개발자의 수준이 퇴보했다는 답변을 한 것과 매우 대조되는 것을 알 수 있음

○ IT관련 인력, 매년 12만 명 이상 증가

- 인도공과대학 IIT(Indian Institute of Technology)를 비롯한 230여개의 종합대학 내 2,100여 개의 컴퓨터 관련 학과와 각종 교육기관을 통해 매년 12만 명 이상이 배출됨
- 그 중 4~5만 명이 해외로 진출할 정도로 기술력을 인정받으며 SW 전문 기술 인력은 약 50만 명이 넘고 이 중 과반수가 경력 5년 이상의 숙련 인력으로 구성됨

[표 2-14] 인도 공과대학 IIT(Indian Institute of Technology)

o 미국의 MIT와 UC 버클리대에 이어 세계 공과 대학 랭킹 3위를 차지하는 교육기관으로 인도 정부가 국가 경쟁력 강화를 위해 대학 운영비의 70%를 들여 운영하고 있음 - 지역별로 7개의 대학으로 구성되어 있으며, 매년 약 30만 명이 지원하여 3 ~ 5천명만이 입학할 정도로 졸업 후 진로가 보장되는 교육기관 - IBM 엔지니어의 28%, NASA 직원의 32%, 실리콘밸리 창업자의 15%, 미국 의사의 12%가 IIT 졸업생으로 구성됨[28)] - 이러한 IIT의 우수인력을 유치하기 위해 기업 간 경쟁이 치열하며 현지 인력을 활용하기 위하여 900개 이상의 Multi National Company R&D Center가 운영 중에 있음 - IIT는 카스트 제도로 신분 계층이 규정되어 있는 인도에서 상위 계층으로 도약할 수 있는 기회로 인식되기 때문에 IT 전문 인력에 대한 우수 인재들의 열망을 꺾이지 않을 것으로 보임

○ 민간 및 기업 주도의 소프트웨어 전문 인력 육성

- NIIT(NUST Institution of Technology)는 인도 최초의 IT 사설 교육기관이며 전자상거래, 인터넷 자바 등 교육으로 유명함

※ NIIT는 세계 각국에 1000개 이상의 센터를 보유하며 한국과 중국에도 진출했으며, 이를 통한 한-인도 IT전문 인력 교류도 매우 활발함

27) 송영관 외. 2012. 글로벌 환경에서의 한국 사업 서비스 발전 방안: IT 서비스를 중심으로. 연구보고서 09-08호. 대외경제정책연구원
28) 이인열, "정부 불간섭이 IIT를 세계적 공대로 키웠다", 사설, 『조선일보』, 2006. 10. 13

- 대부분의 기업들이 자체적으로 인력 양성 교육센터를 보유하고 있으며, 이를 통해 직원들의 전문성을 강화하고 직원 능력 개발 교육을 시행함

- 기업들은 대학과 연계하여 산학협동프로그램을 만들어 지원함으로써 기업이 실질적으로 필요로 하는 전문 인력을 양성하고 있음

[표 2-15] 인도 IT기업의 산학협동 프로그램

기업	주요 내용
타타컨설턴시서비스	▪ 방갈로르에 있는 ISc(India Institute of Sciencec)에 Tata 연구관을 설립하여 산학협동 프로그램을 시행하고 있음
인포시스	▪ 매해 약 2억 달러를 인재 양성 프로그램에 사용하고 있으며, 산학협력 프로그램인 캠퍼스 연결(Campus Connect) 프로그램을 운영함 ※ 캠퍼스연결 프로그램: 60개의 대학과 연계하여 기업 및 산업 수요 공학자들을 공급하기 위한 산학협력프로그램
위프로	▪ 학생들의 핵심 취직 능력 기술을 향상시키는 새로운 학습 모델을 소개하는 Mission 10X 프로그램 실시

□ 인도 SW 경쟁력의 원천, SW인력의 특성

○ 세계 제1의 영어 구사능력

- 인도는 비영어권 국가 중에서 세계 제1의 영어구사능력을 보유하고 있어 외국 다국적기업의 선호도가 높음

- SW 수출의 대부분을 차지하는 IT-BPO의 경우 외주 기업과의 피드백이 매우 중요하기 때문에 영어구사능력의 보유는 결정적인 요인으로 작용함

- 미국의 500대 기업 중 300개 이상 기업이 BPO를 활용하고 있는 것을 감안할 때 인도의 우수한 영어구사능력은 지속적인 경쟁력 요소임

○ 미국과 유럽, 주요 선진국 대비 저렴한 인건비

- 인도 IT사업 종사자의 급여가 수년간 지속적으로 상승했음에도 인도는 여전히 선진국 및 경쟁국에 비해 인건비 경쟁력을 보유함

- 해외 아웃소싱 분야 저임금 노동력의 28%를 인도가 맡고 있으며, 미국의 IT 개발, 콜센터, R&D 등의 서비스를 인도 IT 아웃소싱을 통해 연간 30~50% 비용을 절감하고 있음[29)]

29) 송영관 외. 2012. 글로벌 환경에서의 한국 사업 서비스 발전 방안: IT 서비스를 중심으로. 연구보고서 09-08호. 대외경제정책연구원

[표 2-16] 인도 software engineer 평균 연급여

회사 경력	연 봉	
	인도 금액	한국 환산 금액
10-19년	INR 489,559 - 2,426,171	8,714,150 - 43,185,843 원
5-9년	INR 447,539 - 1,072,805	7,966,194 - 19,095,929 원
1-4년	INR 321,904 - 750,387	5,729,891 - 13,356,888 원
1년 미만	INR 276,950 - 320,470	4,929,710 - 5,704,366 원

* 출처: NAUKRIHUB.COM 급여정보 (환율 : 1INR = 17.8원 (2014.11.3))

○ 자기개발과 다양한 직무경험을 할 수 있는 글로벌 기업 선호

- 인도인이 일하고 싶은 글로벌 기업에 대한 조사결과, 구글이 1위를 차지
- 조사 결과, 인도인들은 보수도 중요하지만 직무에 더 큰 관심이 있으며 회사 업무를 통해 지속적인 자기개발 기회가 부여되는 회사를 선호
- 따라서 인도의 우수한 IT 인력을 사로잡기 위해서는 자기 개발 시스템을 잘 갖추고 다양한 직무 경험 기회를 주는 것이 필요함

[표 2-17] 인도인이 일하고 싶은 기업 글로벌 기업 TOP 25

순위	기업명(산업부문/점수)	순위	기업명(산업부문/점수)
1	Google(소프트웨어, IT/100)	14	Bharti Airtel(통신/42.57)
2	Acccenture(소프트웨어, IT/99.50)	15	SBI(벤처기업 투자/38.90)
3	TCS(소프트웨어, IT/82.14)	16	ONGC(인도석유공사/37.68)
4	Infosys (소프트웨어, IT/69.50)	17	Axis Bank(은행/35.61)
5	L &T(엔지니어링/65.82)	18	M &M(자동차/33.14)
6	BHEL(전력설비 제조/61.24)	19	Indian Railways (인도 철도/32.45)
7	IBM(소프트웨어, IT/61.05)	20	ACC(시멘트 생산/32.42)
8	Tata Motors (자동차/56.61)	21	HDFC Bank(은행/31.91)
9	Wipro(소프트웨어, IT/ 54.20)	22	HCL Tech(소프트웨어, IT/31.07)
10	HUL(생활용품/48.54)	23	DMRC(델리 지하철공사/30.79)
11	Micros oft(소프트웨어, IT/47.66)	24	Abbott labs (의료 제약/30.33)
12	Tata Steel(철강제조/45.45)	25	Vodafone(통신/27.57)
13	ABB(전기 엔지니어링/43.25)		

* 출처: Business today를 인용한 코트라 해외시장정보, ‘인도인이 일하고 싶은 기업 TOP 25’ 재인용

○ 해외로 유출되는 우수 SW인력 유치 경쟁 치열

- 과거 인도 우수 인력들이 실리콘밸리나 해외로 유출되는 문제점이 발생함
- 또한 인도 IT 산업 중심지인 방갈로르에 IBM, TI, 에릭슨, 지멘스, 엑센추어 등의 글로벌 기업이 밀집하여 많은 수가 고용됨
- 그러나 현재 인도 IT 기업 중 타타컨설턴시서비스(TCS), 인포시스(Infosys), 위프로(wipro) 등이 글로벌 기업과의 경쟁에서 경쟁력을 갖추고 임금 인상 정책을 사용하며 우수 인력 유치에 열을 올림
- 위프로, 인포시스 등은 고급인력을 추천하는 사원에게 채용 확정시, 일정액의 인센티브를 지급하는 우수인력 추천 제도를 시행함[30)]

30) 코트라 Global window, 해외시장정보 '인도, 일자리 넘쳐나는 데 고급인력 부족하다', 뉴델리무역관 의견 발췌

6. SW산업 내 글로벌 경쟁환경

□ 인도 주요 IT 기업 현황

○ 타타컨설턴시서비스, 위프로, 인포시스가 시장을 주도

- 상기 3개 회사가 인도 SW시장을 주도하고 있으며, 인도 내수 시장보다는 서비스 수출 비중이 높은 편

[표 2-18] 인도 SW 기업 BIG 3 현황

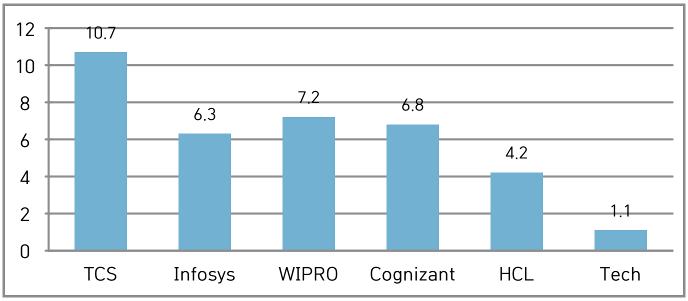
기업	주요 사항
타타 컨설팅 서비스(TCS)	▪ 1968년에 설립됐으며, 인도 다국적 대기업인 Tata 그룹의 IT 서비스 자회사 ▪ SW 개발서비스, IT 컨설팅, BPO 서비스를 제공
인포시스(Infosys)	▪ 1981년에 설립됐으며 IT 인프라 서비스, BPO, 고객 SW 개발 및 유지 보수, 리엔지니어링, 애플리케이션 서비스, 시스템 통합, 비즈니스 및 기술 컨설팅 등으로 사업 영역을 확대
위프로(Wipro)	▪ 1945년에 설립됐으며, 글로벌 매출 7조원 규모의 인도 IT 서비스 기업으로 세계 50개 국가에 BPO·IT서비스·인프라 구축 서비스를 제공함

* 출처: 정보통신산업진흥원, '인도시장 특징 및 IT 수입 시장 현황', 월간이슈

- TSC의 '14년도 1분기 영업이익은 전년 대비 51% 상승했으며, 예상 매출 증가폭은 14~15%에 달하고, 매출 2위 Infosys의 경우에도 '14년도 매출액은 7~9% 늘어날 것으로 보이며, Wipro 또한 2~4%의 성장세가 전망됨

○ 상위 6개 기업이 인도 ICT 수익의 30%이상 차지

- 상위 6개 기업이 인도 ICT 수익의 36%를 차지할 정도로 인도 ICT 시장은 주요 기업에 집중되어 있음



[그림 2-8] 인도 주요 IT 기업의 시장 점유율('12년 기준)

* 출처: Bloomberg, Aranca Research

- 인도 기업 중 타타컨설턴시서비스(TCS)가 시장의 선두주자이며, 인도 ICT 전체 수익의 약 10%를 차지함

○ 인도 IT 기업들과 글로벌 기업들의 제휴

- 인도 IT 기업들은 글로벌 IT 기업과의 전략적 제휴 및 협업으로 기술개발 및 구현에 필요한 비용을 절감, 기술력을 보완하여 글로벌 경쟁력을 갖춤

[표 2-19] 인도IT기업의 다국적 기업 제휴 현황

기업	주요 제휴 기업
타타 컨설팅 서비스(TCS)	Icatel-Luncent, Cisco, EMC, Google, HDS, HP, IBM, Microsoft, NetApp, Oracle, RIM, SAP, Xerox 등
인포시스(Infosys)	Microsoft, Oracle, SAP, IBM, Siemens, Hitachi, HP, Xerox 등
위프로(Wipro)	Oracle, Cisco, Dell Boomi, EMC, Fujitsu, Google, NetApp, HP, Intec, IBM, Microsoft 등

* 출처: 각사 홈페이지 취합, 정보통신산업진흥원 월간이슈

- 인도 IT기업들은 글로벌 고객을 대상으로 SW제품 패키지와 시스템 관리, 컨설팅 서비스, SI(System Integration), 칩 설계, ITES(IT Enables Service) 등의 IT 서비스를 제공

□ 글로벌 IT 기업 인도 진출 현황

○ 인도 내 대규모 R&D 센터 건립

- 다국적 기업들은 인도 내 대규모 R&D 센터를 건립, 영어가 가능한 고급 인력을 활용하여 인도를 아시아의 실리콘밸리화 하고 있음

- 미국이 가장 많은 연구개발 센터를 구축하고 있으며 IBM, TI, 에릭슨, 오라클, 지멘스, 엑센추어 등의 글로벌 기업들이 밀집

[표 2-20] 인도 내 정보통신기술 R&D 센터 본부를 설립한 다국적 기업 분포도

국가	비중	국가	비중	국가	비중
미국	72.5	네덜란드	1.2	캐나다	0.6
독일	3.8	스웨덴	1.2	중국	0.6
영국	3.8	스위스	1.2	핀란드	0.6
프랑스	3.8	오스트리아	0.6	싱가포르	0.6
한국	3.8	이스라엘	0.6	대만	0.6
일본	3.1	브라질	0.6	터키	0.6

* 출처: Ilavarasan, NIPA

○ 지역별 글로벌 기업 진출현황

- 지역 특성상 방갈로르에 가장 많은 IT기업들이 진출했으며, 구체적으로 HP, Hewitt, Huawei, Motorola, Yahoo, Intel, IBM, Dell, Cisco, Oracle 등이 있음

[표 2-21] 지역별 글로벌 기업 진출 현황

지역	주요 기업
방갈로르	AOL, Borland, Capital One, Deutsche Bank, HP, Hewitt, Honeywell, Huawei, Infineon, LG, Motorola, Novell, Philips, Samsung, Sap, Siemens, Sun, Microsystems, Texas Instruments, Volvo, Yahoo, Intel, IBM, Dell, Cisco, Oracle
뭄바이	Accenture, CA, Citigroup, eBay, Emerson, JP Morgan, KPMG, Lucent, Technologies, Red Hat, Verizon
하이데라바드	Deloitte, GE, Google, HSBC, Microsoft
첸나이	Alcatel, NEC, Philips, Hyundai Motors
콜카타	PwC
뉴델리 인근	IBM, VeriSign, Alcatel, Canon, Fidelity, Flextronics, GE, KPMG, McKinsey, Microsoft, Oracle, Alstom, VeriSign, PwC, HP, LG, Samsung, Yahoo, Google, Barclays Bank

* 출처: Nasscom, 2012

□ 방갈로르, 글로벌 기업의 R&D 중심지

○ 방갈로르 일반 현황

[표 2-22] 방갈로르 일반 현황

도시명	방갈로르 (구: Bangalore → 현: Bengaluru)
위치	인도 남서부의 해발 1,000m에 위치함 (카나르타카 주 수도)
면적	1,276㎢ (방갈로르)
기후	연 평균 기온 25℃로써 우기와 건기가 나뉜 열대성 기후
인구	9,621,000명(2011년, 인도센서스)
주요도시	방갈로르, 망갈로르, 마이소르, 벨라리
언어	영어, 카나다, 힌디
종교	힌두(79,4%), 무슬림(13.4%), 기독교(5.8%), 자인교(1.1%)
국민총생산	70,890 달러(2012년)

* 출처: KOTRA, 방갈로르 개황 자료

○ 전 세계 IT 기업의 80%가 방갈로르에 진출

- HP, Intel, IBM, Infosys, Wipro와 같은 글로벌 기업들을 포함한 IT 기업의 80%(2160개)가 입주 해 있으며, 세계에서 4번째로 큰 IT 클러스터를 형성함

○ 글로벌 아웃소싱의 중심지로 부상

- 방갈로르 내 집중된 IT 전문 인력을 활용해, 많은 기업들이 소프트웨어 개발비용 절감을 위한 프로그램 제작 아웃소싱 및 센터를 운영하고 있음
- 인도 전체의 총 전자시장 수출률에서 33%가 방갈로르에서 이뤄짐

○ 다른 남부 지방 도시와 다른, 쾌적한 자연 환경

- 40℃가 넘는 남부지방의 다른 도시와 달리, 방갈로르는 고원에 위치하여 연평균 25℃의 서늘한 날씨를 유지하고 있음
- 기온이 온화할 뿐만 아니라 녹지 비율이 40%에 달해 가로수와 공원 등 자연녹지 공간이 도처에 산재해 쾌적한 주거・근무 환경을 제공함

○ 텍사스 인스트루먼트를 시작으로 한 R&D 거점화

- ‘85년 텍사스 인스트루먼트의 R&D 센터가 방갈로르에 생기며, 원거리 IT 서비스 산업의 시작을 이끎
- 이를 기점으로 모토롤라 등 외국 기업이 줄지어 진출했으며, ‘86년 인도를 SW강국으로 육성하겠다는 정부의 IT 드라이브 정책으로 더욱 발전함
- ‘91년 정보통신부의 인도소프트웨어기술단지(STPI)로 최초 선정된 이후 IT 거점도시로 육성됨
- 선진국 기업의 IT 서비스 대상국가로 발돋움하는 기회를 갖게 되었으며, 정부의 세제 지원과 우수 인력의 육성과 공급으로 인도에 대한 다국적 기업의 진출 증가 및 아웃소싱은 더욱 확대됨

○ ICT 기업과 NASSCOM을 중심으로 산업에 특화된 전문 인력 양성

- Infosys, TCS, Wipro 등 IT 서비스 전문 기업들은 자체적으로 전문 인력 양성 프로그램을 통해 인력 양성
- 인도의 소프트웨어산업협회인 NASSCOM은 자체 시험인 NAC_Test, NAC-Tech 등을 통해 ICT 전문 인력을 지원함

○ 글로벌 기업이 한 곳에 모여, 연구 · 개발 · 판매가 원스톱으로 진행

- Infosys와 Wipro는 방갈로르에서 시작하여, 본사를 두고 있으며 방갈로르에는 80%가 넘는 외국기업과 다국적기업들이 입주해 있음
- 방갈로르 대학, 인도과학원(IISC), 인도정보기술대학(IIIT), 인도컴퓨터SW기술원(ICPSI), 인도경영대학원(IIM), 국립항공학연구실험실 등과 같은 대학 및 연구소가 입지해 강력한 산・학・연 네트워크를 형성함

- 기업과 교육기관이 밀집함에 따라 '집중의 경제학' 으로 연구 · 개발 · 판매가 원스톱으로 이뤄지고 있으며, 이는 계속해서 IT 기업들이 방갈로르로 향하게 만드는 원동력

○ IT를 비롯한 첨단 산업의 발달로 인한 산업간 시너지

- 방갈로르에는 IT를 비롯해 우주항공, 바이오・보건, 첨단 섬유 산업 등이 발전하고 있으며, 해당 산업에 IT 기술이 활용되고 기술력이 집적됨
- 또한 1960년대 이후 방갈로르에 국방・항공 관련 연구소를 비롯한 선도적인 공공기관이 위치함에 따라, 풍부한 양질의 공공 인프라가 구축되고 고급 인력이 지속적으로 유입되어 산업 간 연계를 통한 시너지가 가능함

○ IT, 생명공학, 방산, 로비 산업군 유력기업이 고루 분포

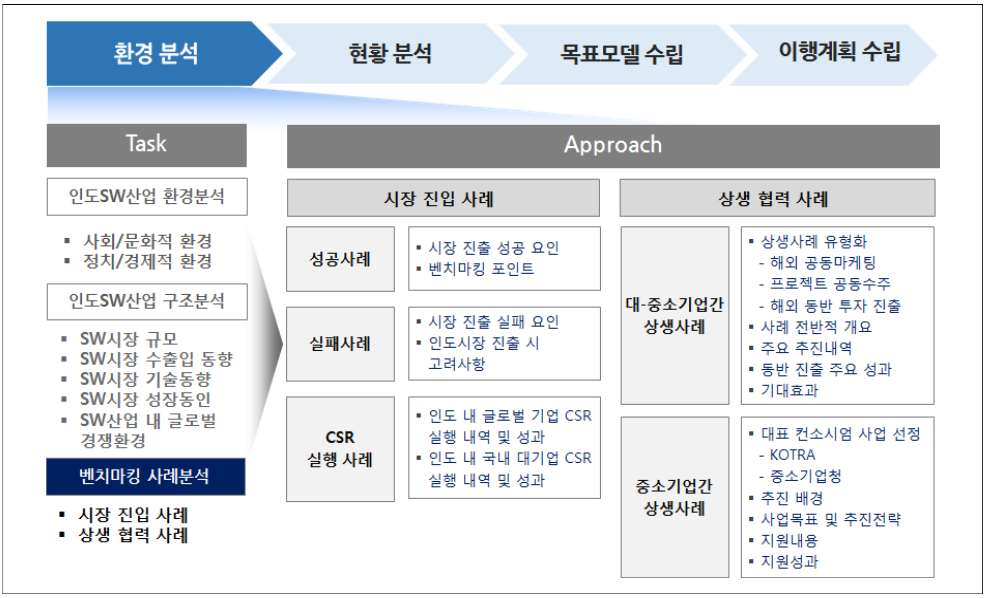
[표 2-23] 방갈로르 소재 주요 기업 현황 (비영리 및 비상장 기업 제외)

산업	기업명	주요산업	매출액	설립년도	직원수
IT	CGI Group Inc(캐나다)	IT, Business Process Service	$104억	1976년	72,000
	Infosys (인도)	IT 산업	$71억	1981년	153,761
	Trigent Inc. (미국)	소프트웨어 서비스	N/A	1995년	550
	Wipro (인도)	컴퓨터 관련 서비스 및 장비	$74억	1945년	140,000
	ITC Infotech (인도)	IT 관련 서비스	N/A	N/A	N/A
	Accenture Pvt. Ltd.(미국)	IT & ITES	$279억	1950년	257,000
	CISCO (미국)	IT	$80억	2000년	N/A
	Dell Ltd (미국)	IT 하드웨어 제조산업	$621억	N/A	N/A
	SAP (미국)	IT 산업	142.3억유로	1996년	4,835
	Junipe Networks(미국)	IT 산업	$45억	1996년	9,400
	Broadcom (미국)	유무선 통신망용 반도체 산업	$21억	1991년	11,200(전세계)
	EMC2 (미국)	소프트웨어 및 통신관련 IT	$38억	1979년	53,500(전세계)
	사이프레스 (미국)	반도체 개발 및 생산 관련 IT	$10억	1982년	3,500
	타타 컨설턴시(인도)	IT	$102억	1968년	240,000
	시놉시스 (미국)	EDA, IP 관련 IT 산업	$16억	1986년	6,800
	카리토르 (인도)	IT	N/A	N/A	N/A
BT	바이오콘 (인도)	생명제약	Rs.65억	1978년	3,000
	알레간 (미국)	제약개발산업	$45억	1952년	450
	메드트로릭 (미국)	의료기술산업	N/A	1979년	38,000(전세계)
방위	아식스 (인도)	국방용 Automotive와 Heavy Engineering 산업	Rs.100천만	2006년	700명
	에어텍 (인도)	Real-Time Embedded Safety Critical system	N/A	1998년	N/A
	스튜텍 (프랑스)	Technical Publication	N/A	2006년	N/A
	알시오 (인도)	High tech Product	N/A	1999년	1,500
	EADS (미국)	공군관련 방위산업품	123억 유로	2000년	133,000(전세계)
그 외	보시 (독일)	자동차 부품 및 관련 산업	Rs.800억	1951년	302,519
	화웨이 (중국)	Telecom communication	$32,396	N/A	6,200
	다이볼드 (미국)	안전장비관련 산업	$29억	1859년	15,000(전세계)
	만탄 (인도)	유통관련 산업	N/A	N/A	N/A
	포스 (인도)	다용도 자동차산업	Rs.208.5억	1985년	N/A

* 출처: KOTRA, 방갈로르 개황 자료

Ⅲ 벤치마킹 사례 분석

1. 개요



[그림 2-9] 벤치마킹 사례 분석 framework

○ 국내 SW기업의 인도시장 진출시의 핵심성공요소를 도출하기 위해 벤치마킹 사례에 대한 분석을 진행함

○ 벤치마킹 사례분석은 시장 진입 사례 및 상생협력 사례로 각각 구성됨

- 시장 진입 사례는 인도시장에 기 진출한 국내외 기업들의 사례를 바탕으로 시장 진출 성공/실패요인 도출 5측면을 중점적으로 분석함

- 상생 협력 사례는 기업간의 두가지 협력 유형인 대-중소기업 기업 간 사례, 중소기업 간 사례 측면을 중심으로 분석함

2. 시장 진입 사례 분석

2.1 성공 사례 분석

□ HUAWEI 성공 사례

○ 기업 현황

[표 2-24] HAYWEI 기업 현황

구분	내용
설립	1988년에 설립되어 광둥 성에 본사를 설립함
주요서비스	네트워크 장비 및 솔루션 제공
인도진출	1999년에 인도에 진출하였으며 2001년 인도에 대규모 R&D 센터를 설립하며 본격적인 인도 내 사업을 시작함

- 중국 내·외로 15개의 R&D 센터를 보유하고 있으며 설립 후 단기간에 글로벌 이동통신 장비 산업 분야에서 '에릭슨' 에 이어 두 번째 규모의 회사로 성장
- 총 고용인원은 4,400여명으로 '13년 기준 매출액 394억 달러로 '09년에 비해 약 3배 증가했으며, 영업이익 34억 7천만 달러, 순이익 37억 2천만 달러

○ 시장 진출 성공 요인

[표 2-25] HAYWEI 시장 진출 성공 요인

성공요인	내용
가격경쟁력	현지 내의 타 제품에 비해 저가 전략을 펼쳐 시장을 급속하게 잠식
수출인프라	인도 정부와의 소스 코드 공유를 합의하는 등 협상을 거쳐 첸나이에 5억 위안을 투자하여 공장을 설립
CSR실시	제품 공정과정에서의 이산화탄소 배출 최소화, E-Hope 프로그램을 통하여 시스템 교육 및 컴퓨터 보급, 학교 등에 인터넷 네트워크를 제공하는 전략 추친

○ Benchmarking Point

- 시장에 대한 사전 분석을 통하여 현지 시장에 적합한 전략을 펼침
- 인도의 정책(CSR 의무화)에 맞춘 수출 전략을 펼침으로써 현지 내에서 기업의 신뢰도 및 브랜드 가치를 향상시킴

□ WiderThan India 성공 사례

○ 기업 현황

[표 2-26] WiderThan India 기업 현황

구분	내용
설립	'00년 6월 국내에'SK Telecom'의 자회사'WiderThan'설립
주요서비스	무선인터넷 콘텐츠 및 솔루션 서비스 제공
인도진출	'04년 6월 인도의 이동통신 사업자인'Bharti Televentures'와 계약을 통해 인도 진출
현재	'06년 9월 미국의'리얼네트웍스'에 매각

- '04년 8월 인도 현지에 사무실 설치, '05년 12월 'WiderThan India' 설립

○ 시장 진출 성공 요인

[표 2-27] WiderThan India 시장 진출 성공 요인

성공요인	내용
글로벌 네트워크역량	인도 현지 내의 최대 이동통신 사업자인'Bharti Televentures'와의 계약을 통하여 시장 진출과 동시에 100만 명에 이르는 가입자 보유
시장대응성	인도 Mobile시장의 지속적 성장 여력에 주목하여, 신상품 개발을 통한 사업 영역 확대와 인도 내 타 사업자에 서비스 공급을 통한 영역 확대
제품 현지화 전략	음성응답 방식으로 운영되는 통화 연결음을 인도가 다민족 국가인 점을 주목하여 다양한 언어를 포함한 연결음 제작
	유명 연예인의 보이스 클립 삽입을 통하여 현지 고객의 만족도 증가
전문인력보유	한국, 필리핀 등의 ASP multi management를 통한 노하우 보유
시장전략	현지 기업보다 앞선 기술력을 바탕으로 시장 선점
서비스역량	지속적인 음질 관리를 통한 콘텐츠의 품질 향상
초기투자비용	인도 전역에 네트워크 인프라가 구축된 H/W 통신사업자와 현지의 S/W 개발 협력업체와의 협업을 통하여 초기 투자비용을 최소화함

○ Benchmarking Point

- 현지에 인프라가 구축된 역량 있는 협력업체 선정을 통하여 신속한 시장 진출 및 확장을 도모함
- 현지 시장에 맞는 제품, 서비스 개발 및 변화하는 시장에 따른 신속한 대응을 실시함

□ CSR 활동을 통한 시장 진출 성공 사례

○ 기업의 브랜드 경쟁력 강화와 국가 이미지 제고 효과

- 외국 기업의 경우 교육 및 직업훈련, 의료 지원뿐만 아니라 자사 제품과 연계된 CSR 활동을 통해 기업의 브랜드 인지도를 올려 이윤을 증대함
- 국경분쟁으로 인해 인도인들의 중국에 대한 인식은 좋지 않은 편이었으나 화웨이의 CSR 활동을 통해 인도인들의 거부감이 완화됐다는 평가를 받음

[표 2-28] 글로벌 기업의 인도현지 CSR 실행사례

SAP India	인터넷 솔루션 개발업체인 SAP India는 비영리단체인 Hope Foundation과 파트너십을 맺고 뱅갈로에 'SAP Labs Center of Hope'를 세워 극빈아동들에게 의식주는 물론 의료와 교육 등을 제공하며 델리의 Naviyoti Foundation와 협력해'School Ke Baad School' 프로젝트를 진행
화웨이	o 화웨이는 세계 선두 정보통신기술 (ICT) 솔루션 제공업체로 경제, 사회의 성장 및 환경보호를 강조하며 사업을 운영해왔으며 기업의 지속가능한 성장 및 3P(people, planet, profit)에 부응하기 위해 아래의 프로그램 운영 - 기업 내 LCA(Lifecycle Assessment)기관을 설립해 자체적으로 제품의 이산화탄소 배출량 측정 - E-Hope 프로그램을 통해 소외된 아동을 대상으로 최신 기술, 정보 및 컴퓨터시스템 교육 실시하여 700여대의 컴퓨터를 보급하고 250개 학교에 인터넷네트워크 제공 - 현장 교육 및 리더십 프로그램 등을 통해 인도 제조업체와 지속적 관계 유지 - 중국과 인도 사이의 문화 이해도를 높이고 교류를 증진하기 위해 Maitree 장학 프로그램으로 중국 교육 과정에 입문한 인도 대학생 및 대학원생에게 매해 10,000 USD의 장학금 수여
UTKAL Project 사례	1992년 보크사이트 개발을 위해 인도와 외국 기업 2개사가 합작한 UTKAL Project의 경우, 이주 주민들과 NGO의 반대로 인해 사업 지연이 계속되었으나 지역민과 대화하고 CSR 활동을 적극 추진한 결과 사업 추진에 성공함

- 국내 대기업 현대자동차, 삼성전자, LG전자 등의 CSR 활동을 통해 한국에 대해 무관심하고 모르던 인도인들이 한국에 대한 우호적 인식을 갖게 됨

[표 2-29] 인도 진출 대기업들의 CSR 활동 사례

현대자동차	현대자동차의 경우 CSR 전담재단인 현대모터재단(Hyundai Motor India Foundation)을 설립하여 자동차 1대 매출 시마다 100루피씩 재단에 기부하고, 공장 주변 마을들의 생활시설을 개선하는 '모델 빌리지'프로그램 등을 통해 첸나이 지역민들에게 좋은 평가를 받고 있음
삼성전자	인도 정부가 운영하는 학교 100곳에 노트북을 비치한 '스마트 교실'을 꾸며 학생들이 인터넷을 통해 각종 정보를 쉽게 습득할 수 있도록 하는 "Samsung Smart School" 사업 전개
LG전자	현지의 열악한 의료여건을 감안하여 현지 공장 근처에서 지역 주민들이 저렴한 가격으로 이용 가능한 헬스케어센터를 운영 중이며 소속 의사들과 함께 지역 주민들에게 의료 서비스를 제공

* 출처: 한국무역협회, 국제무역연구원 'Trade Brief' No.31. (2014. 4. 25)

2.2 실패 사례 분석

□ Apple의 실패 사례

○ 기업 현황

[표 2-30] Apple 기업 현황

구분	내용
설립	'76년 4월 미국에서 애플 컴퓨터라는 기업명으로 시작하여 '07년 Apple로 변경
주요서비스	IT-Telecom 서비스 및 iOS 플랫폼 및 각종 SW 서비스 제공
인도진출	'08년 8월 인도의 휴대폰 판매업체 에어텔과 협업하여, 인도 시장에 iPhone 3G 출시

- 진출 후 1년 간 인도 내 스마트폰 보급이 2천만대가 이루어 진 것에 반해 iPhone의 판매량은 약 1,1000 대에 그침
- '13년 기준 매출액 1,709억 달러, 영업이익 490억 달러, 순이익 370억 달러 기록

○ 시장 진출 실패 요인

[표 2-31] Apple 시장 진출 성공 요인

실패요인	내용
사전 시장분석 부재	Apple의 직영점에서만 판매하는 영업 및 유통망의 허점, 비효율적인 광고 전략, 복잡한 인도 소매업 환경에 대한 경험 부족
	인도에서의 휴대폰 판매는 휴대통신서비스 업체의 보조금 제공에 의존하고 있으나 iPhone의 경우 높은 가격으로 인하여 보조금 제공이 불가
현지 인프라 분석 부재	당시 인도에는 3G 통신망이 설치되지 않아 미국처럼 사용이 불가하며, 인도 현지인들의 데이터 기기에 대한 인식이 부족
현지 고객의 수요 분석 부재	인도 내 파트너들은 iPhone을 대량 구매할 동기가 부재하며, 노키아 등의 저렴한 제품을 선호
협력사 간 의사소통 부재	협력사인 에어텔의 경우 Apple과의 계약 자체로 자사 브랜드의 가치 향상 효과만을 기대하며, Apple의 제품 판매량에는 관심을 갖지 않음

□ NTT DoCoMo의 실패 사례

○ 기업 현황

[표 2-32] NTT DoCoMo 기업 현황

구분	내용
설립	NTT는 '85년 국영화된 일본 전신전화공사로, '91년 통신사업부 설립 후 '92년 NTT DoCoMo라는 이름의 이동통신사를 설립함
주요서비스	이동통신 서비스 및 네트워크, 콘텐츠 판매 서비스 제공
인도진출	'08년 인도 내 복합그룹인 'Tata Group'과의 27억 달러 합작 투자를 통해 인도 통신 서비스 시장에 진출
현재	'14년 저조한 실적 및 경쟁으로 인하여 인도 서비스 종료

○ 시장 진출 실패 요인

[표 2-33] NTT DoCoMo 시장 진출 성공 요인

실패요인	내용
협력사의 역량부족	합작 투자 파트너인 Tata Teleservices가 DoCoMo의 제시 성과기준을 충족하지 못함
협력사 간 의사소통 부재	협력사 간에 성과 및 관련 이슈, 합작투자계획의 세부사항 등을 공유하지 않아 진출 과정에 있어 많은 애로사항 발생과 시간 지연이 발생함
시장불일치	DoCoMo의 강점인 콘텐츠 플랫폼 및 기술 솔루션을 인도에서 제대로 활용하지 못함
현지인력과의 갈등	DoCoMo의 GSM(Global System for Mobile Telecommunication)이 아닌 CDMA(Code Division Multiple Access) 기술 사업에 초점이 맞춰져 DoCoMo의 중간 관리자들이 기존 회사경영에서 소외되며, 일본 지분참여 파트너와 현지 관리자의 갈등이 발생함

3. 상생협력 사례 분석

3.1 대-중소 기업간 상생 사례 분석

□ 분석 유형 및 대상

[표 2-34] 대-중소 기업간 상생사례 분석 유형 별 대상 목록

사례 유형	해외 공동마케팅	프로젝트 공동수주	해외 동반 투자 진출
기업 명	롯데마트	삼성 SDS	현대 자동차
	한국전력	LG CNS	

□ 해외 공동 마케팅

1) 롯데마트

○ 사례 개요

- 4개국에 254개의 매장을 운영 중(‘14년 7월 기준)
- 해외 시장 진출을 통해 ‘18년에는 해외 1,000호 출점을 목표로 함
- 글로벌 판매망을 토대로 국내 우수협력사의 해외 동반진출을 지원, 글로벌 강소기업을 육성하여, 글로벌 유통분야에서의 기업 네트워크 경쟁력을 확충하고자 함

○ 주요 추진내역

- (전담부서 신설) 해외 동반진출 지원 전담 부서 운영 및 동반 성장 사이트 개설하여, 우수협력사 동반진출 지원 시스템을 구축함
- 동반성장헌장 및 5대 실행전략을 발표하여 동반진출 지원에 대한 CEO 및 전사적 의지를 확고히 함

[표 2-35] 해외 공동 마케팅 - 롯데마트 해외 동반진출 프로그램 지원 내용

롯데마트 해외점포	o 정기적 한국 상품 특별전 개최 o 한국 상품 전용 매장 K-HIT PLAZA를 개설해 중소 협력사의 제품을 판매함
글로벌 소싱사무소	o 국가별 법률 자문 o 판촉/마케팅 업무 지원 o 현지 상품화를 위한 멘토링
롯데마트 국내 본사	o 동반진출 신청접수/진행 o 동반진출 상품박람회 개최 및 현지 바이어 상담

	o 수출입 통관 업무 지원 o 현지화 상품 공동 개발
자금 지원	o 롯데마트 패밀리론, 동반성장상생펀드, 다모아론, 선급금의 4가지 종류의 자금지원이 운영되고 있음
교육 및 인력 지원	o 협력사 전 임직원을 대상으로 롯데 동반성장 아카데미를 운영하여, 다양한 주제의 역량 향상 교육과정을 운영함 o 협력사의 요청이 있을 시, 분야별 전문 인력 파견을 지원함

* 출처: 롯데마트 동장성장 소통 사이트

○ 동반 진출 주요 성과

- '12년부터 중소기업청과 중소기업진흥공단과 연계해 'K-HIT PLAZA'를 인도네시아 자카르타, 중국 베이징 등에 개설해 240여개 중소 협력사의 해외시장 판로개척을 도움
- 글로벌 동반성장 파트너로 선정된 칫솔 판매회사 '듀아드'의 경우 롯데마트와 거래를 시작한 '01년 매출이 7,000만원에 불과했으나 롯데마트와의 공동마케팅을 통해 '13년 매출액 60억을 달성함

○ 기대효과

- '14년에도 추가로 올해에도 200여개의 중소 협력사가 해외시장에 진출 할 수 있도록 돕고자 하며, 동반 성장 확대를 통해 중소 협력사가 강소기업으로 성장하기를 기대함

2) 한국전력

○ 사례 개요

- 한전 및 발전 6개사와 KOTRA가 공동으로 300여 협력사의 해외진출을 위해 공동협력사업 추진
- (주요 추진사업) Global Electric PowerTech 및 지역별 수출 로드쇼 운영
- (주요 성과) '14년 독일 하노버 산업박람회 공동 홍보관 운영을 통해 약 5084만 불의 수출계약 협상을 진행했으며, 해외 바이어 336개사 추가 발굴

○ 주요 지원 내역

- KEPCO Brand 활용 해외마케팅 동반진출
- 수출시험사업 및 수출개량비 지원 사업
- 해외입찰정보 수집 제공

○ 주요 성공 사례

- 에너테크, 동서발전과 하이브리드 저장장치 공동기술 개발 및 동반 마케팅 추진을 통한 성약 창출 (對 K2 Group :스페인, 1천만 유로)
- 인텍에프에이, 한전과 태양광 전원 시스템 R&D 및 동반 마케팅 추진을 통한 성약 창출 (對 ZURC :스페인, 1천만 유로)
- BNF Technology, 남동발전과 동반 마케팅 추진을 통한 전력 설비 (SWCC : 사우디 담수화 공사, 남동발전, BNF Tech.) 기술교류 체결 등

○ 기대 효과

- 공기업의 브랜드 파워 및 공동 개발로 중소기업의 제품 인지도 향상
- 해외시장 공동 진출 추진으로 성과 창출 기회 확대

□ 프로젝트 공동 수주

1) 삼성 SDS

○ 사례 개요

- 조달청, 외교통상부, 정보통신산업진흥원(NIPA)와 삼성SDS간의 공동협력을 통해 '09년 코스타리카 전자조달을 사업비 938만불(113억)에 성공적으로 개척
- 전자조달 사업이 성공적으로 개척됨에 따라 국내 중소업체들이 해외에 진출할 수 있는 기반을 마련함
- (참가 중소기업) 한국정보인증(인증, 전자서명), 클립소프트(렉스퍼트, 리포팅툴), 소프트아이텍(입찰/계약/대금지불 모듈개발), 오픈탑(카탈로그정보 모듈 개발) 등

○ 주요 지원

[표 2-36] 프로그램 공동수주 - 삼성 SDS 주요 지원 내역

프로젝트 수주를 위한 마케팅 및 컨설팅
o 조달청, NIPA, 삼성 SDS 공동으로 해외 마케팅을 지원 o 삼성 SDS는 초기 시장 개척 및 마케팅/홍보 활동 o 중소 협력사는 마케팅/홍보 부담 없이 시장 확보(기술개발 전념)
사업 추진 타당성 컨설팅 지원
o 조달청 전자조달 시스템인 나라장터 개발 및 운영에 참여한 업체에 대해 업무 KNOW-HOW 공유

○ 주요 성과

- 코스타리카 전자조달 시스템 구축을 통해 한국정부의 전자정부 우수성을 홍보함으로써 다양한 분야의 한국 중소기업 솔루션을 수출할 수 있는 기반 조성

- 코스타리카 구축사업의 성공으로 이후 몽골 전자조달(48억), 에콰도르 전자통관(88억) 사업에 추가 진출의 발판을 마련

○ 기대 효과

- 코스타리카 주변의 중남미 국가들이 전자정부 분야에서 코스타리카를 벤치마킹하고 있어, 주변국으로의 수출 확산이 가능함(연간 500억 규모)

2) LG CNS

○ 사례 개요

- '11년 7월 15일, LG CNS는 콜롬비아 수도 보고타 시의 AFC(대중교통요금자동징수, Automatic Fare Collection) 및 BMS(버스운행관리시스템, Bus Management System) 구축과 운영을 담당할 사업자로 선정됨

- 이는 서울시 교통카드시스템 성공구축사례와 KOTRA의 지속적인 사업 지원에 따른 결과이며, 국내 기업의 IT 분야 해외수주사상 역대 2위, ITS 분야 최대의 실적으로 평가됨

※ ITS: Intelligent Transportation System의 약자로 지능형교통관리 시스템을 일컬음

- 총사업규모는 15년간의 운영까지 포함하여 IT서비스 분야에서만 3억불(US 달러, 한화 약 3,000억 원)에 이름

○ 주요 지원 내역

- KOTRA는 한국지능형교통협회, 국내 ITS 기업과 공동으로 민・관 ITS 수출 지원단을 3차례('09. 2, 10월, '10년 11월) 콜롬비아에 파견하고 ITS 수출 로드쇼를 개최하는 등 한국형 ITS의 우수성을 지속적으로 홍보

- 또한 사업 수주를 위하여 KOTRA 및 ITS 관련 기업과 공동으로 2차례에('09. 6, 9월) 걸쳐 콜롬비아 국가기획처·교통부 실장과 보고타시 교통국장 등을 초청하고 도로공사와 서울시 교통정보센터 등의 견학을 추진

○ 주요 성과

- 버스와 역사용 단말기, 게이트 및 충전기 등 국산 장비 업체와 컨소시엄을 구성하여 동반 진출함으로써 국내 IT 전문 업체의 수출 물꼬를 틈

- 과거 서울시가 BRT(버스전용차로) 등 대중교통체계를 벤치마킹한 도시인 보고타에 '04년 서울시 新교통카드시스템 개통 이후 7년 만에 교통 시스템을 역수출함으로써 대한민국 교통IT 역량을 전 세계에 알린 계기가 됨

○ 기대 효과

- 국제입찰경쟁을 통한 수주라는 점에서 획기적인 성공사례이며, 보고타의 구축 사례를 벤치마킹하고자 하는 중남미와 기타 국가사업에 향후 파급 효과가 클 것으로 기대함

□ 해외 동반 투자 진출

1) 현대자동차

○ 현대자동차 사례 개요

- '13년 기준 현대·기아차의 해외공장에는 중국 121사, 인도 42사, 미국 30사 등 총 7개국에 239개의 협력사가 동반 진출해 있으며, 2차 협력사를 더하면 599사에 달함

○ 주요 지원 내역

[표 2-37] 해외 동반 투자 진출 - 현대자동차 주요 지원 내역

초기 수주 물량	동반진출 초기에 협력업체들에 수주 물량을 보장해주고, 적정수준의 단가를 보장해서 협력업체들이 해외시장에서 안정적으로 정착하게 함
금융 지원	협력업체들의 금형개발비를 조기에 상각하여 재무 부담을 덜고, 협력업체와 공동으로 비용절감을 위해 노력함
비영업 애로사항 지원	공장 설립 인허가에 필요한 절차와 해외 정부 관계자와의 만남 주선, 언어와 문화 등 비영업 관련 문제를 해소하는데 도움을 줌
현지 정착 지원	법률적 자문이나 부지 매입 등을 지원함

○ 주요 성과

- (완성차) 동반진출을 통한 경쟁력 있는 부품 조달은 한국 완성차의 현지 시장 점유율 확대로 연결됨

※중국 시장 점유율은 '07년 6.6% → '08년 8.1%, → '10년 9.3% → '14년 10.2%로 증가함 (현대·기아자동차)

- (중소 부품 기업) 현대·기아자동차의 경우, 다른 글로벌 완성차 업체와 달리 해외 진출 시 국내 부품 업체와 적극적인 동반 진출 모색(평균 15년의 장기 계약 체결)

○ 기대 효과

- 한국 완성차의 안정적인 품질 수준 유지
- 장기적인 공급계약 체결로 한국 중소기업의 해외진출에 대한 리스크를 최소화할 수 있음
- 중소협력사는 현지에서의 성공적인 정착을 통해 타 완성차로의 부품 공급 확대 기회를 얻을 수 있음

※만도 - 중국 기서기차와 전략적 제휴, 강소성 현대모비스 - 미국 GM에 브레이크 수출

3.2 중소기업간 상생 사례 분석

□ KOTRA, IT 컨소시엄 지원사업

○ 추진배경

- 개별 중소 IT기업은 글로벌 영업망 부재로 해외진출을 위한 현지 거점 마련이 어렵고, 브랜드 인지도도 낮아 수출과 진출에 애로

※중소 IT기업은 해외 진출 시 '글로벌 시장 및 고객관련 정보부족'(37.3%) '낮은 브랜드 파워'(33.3%), '해외 판매 네트워크 부재'(27.3%) 등이 주된 애로사항 (중소기업중앙회, '10.7)

- IT제품은 단품보다는 패키지 또는 시스템 단위로 구축되고, 현지시장에 적합한 기술, UI, A/S, 기술지원 등 지속적인 사업개발이 필요하나 단품 위주의 일회성 수출 추진으로 후속사업 발굴이 어려움

- 또한 IT제품의 주요 고객인 기관 소비자들의 패키지제품 수요를 충족시키기 위해서는 정부와 민간부문의 전략적 공동 진출 협력이 필요

※IT기업, 연구소, SI기업, 장비기업 등 공동으로 참여하는 전략 추진

- 이에 따라, 중소기업간 Value chain을 나누어 각자 특화된 부분을 맡음으로써 개별기업의 부족한 역량을 극복한 컨소시엄의 진출을 지원, 시너지를 최대화

○ 사업목표 및 추진전략

- 글로벌 경쟁력을 보유한 IT 컨소시엄의 해외진출 확대

- 주요 IT 품목별/지역별 글로벌 네트워크 구축과 해외진출 마케팅 지원 강화

- 현지 IT 민간전문가 활용을 통한 해외 진출 지원 및 코트라 해외 인프라 활용을 통해 지원 효과 확대

[표 2-38] KOTRA - IT 컨소시엄 연도별 추진 실적

내용	2011	2012	2013
컨소시엄 수	6개	9개	8개
참가 기업 수	84개	84개	70개
총 계약액(천달러)	7,851	18,903	2,215

* 출처: 코트라 IT사업단

○ IT 컨소시엄 지원내용

- IT 컨소시엄은 1년 단위로 사업이 운영되며, 컨소시엄 별로 제안서를 제출하고 심사를 통해 사업 대상으로 7~8개의 컨소시엄이 선정됨

※유기적 협력구조 : 컨소시엄사 – 코트라 본사(서울) – 무역관 – 현지 전문가

- 유망 IT품목별/지역별 컨소시엄을 구성, 해외 전략시장 진출 지원, 주로 현지 전문가 활동비와 현지 마케팅 비용지원

○ IT 컨소시엄 세부운영 내용

[표 2-39] KORTA – IT컨소시엄 세부운영 내용

구분	절차	내용	비고
국내	글로벌 경쟁력을 보유한 IT 품목별 컨소시엄 선정	① IT 품목별 컨소시엄 제안서 접수 - IT 유관기관 및 기업을 대상으로 컨소시엄 참가 신청서 접수 ② IT 품목별 컨소시엄 제안서 평가·선정 - 외부 심사위원회를 구성하여 제출서류 검토 및 발표 평가를 통해 선정	o 평가 기준: - 현지무역관의 시장성평가(15) - 컨소시엄 경쟁력분석(55) - 사업수행의 적정성(30)
해외	현지 IT민간전문가 활용을 통한 해외 진출 지원	① 시장조사 및 시장동향 정보 제공 - 타깃 시장 및 고객관련 정보 제공 ② 해외진출을 위한 현지 거점 역할 - 해외 판매 네트워크 지원 (유통채널 발굴, 네트워킹) ③ 단품 이외 패키지 또는 시스템 단위 진출 기회 제공	o 현지 전문가 : 해당 컨소시엄 분야에 전문성을 보유한 현지 기업, 에이전트 및 개인 등 다양하게 정의 가능
	현지 전문가의 발굴 및 채용	① 현지 전문가(전문가) 발굴 - 선정된 컨소시엄이 현지 전문가 추천 또는 현지 무역관을 통해 발굴 ② 현지 전문가 채용 - 현지 전문가의 해당 분야 경력, 비즈니스 레퍼런스 및 평판, 컨소시엄의 의견을 고려하여 무역관을 통해 계약 체결	o 주요 마케팅: - 해외 : 컨소시엄 소개자료 작성, 미디어 홍보, 기업설명회, 전문 세미나 o 로드쇼, 전시회, 관계자 회의, 기타 등 - 국내 : 타깃바이어 초청 상담회 및 컨소시엄 구성기업 방문, 기타 등
	현지 전문가의 사업관리	① 연간 수행계획 작성 - 컨소시엄이 지원을 필요로 하는 서비스에 대해서 현지 전문가와 컨소시엄 간 상호 협의를 통해 연간 수행계획 및 예산계획 수립 (해당 무역관은 관련 사업·예산 계획을 검토·승인) ② 사업 추진 및 예산 교부 - 현지 전문가는 확정된 연간 마케팅 계획에 따라 사업을 추진하되, 예산 계획을 무역관에 보고하고, 집행은 무역관이 수행함	
	현지 전문가 평가 및 조치	컨소시엄과 무역관이 각각 현지전문가의 업무 수행에 대한 부분을 평가함	향후 사업운영에 반영함

* 출처: 코트라 IT사업단

○ IT 컨소시엄의 해외진출 지원 효과를 극대화하기 위해, 유망 기업에 대해 해외 IT지원센터 및 수출인큐베이터와의 연계도 추진하고 있음

- 코트라는 해당 컨소시엄에서 현지 진출이 유망한 기업에 대해서는 해외 IT지원센터 및 BI(Business Incubator) 입주 지원을 통해 해외진출을 가속화하여 성과도출 제고

[표 2-40] KORTA - IT컨소시엄 연계 사업

해외 IT 지원센터	IT중심지인 실리콘밸리, 북경, 도쿄에 중소 IT기업의 초기 정착을 지원하기 위해 입주시설 및 마케팅 활동 지원
수출 인큐베이터	해외시장 개척을 위해 현지 진출하는 중소기업의 조기 정착과 수출자생력 배양을 위하여 해외 주요 교역거점에서 마케팅, 법률, 세무·회계 자문과 사무 공간 제공(11개국 17개소 운영, '14. 3 기준)

○ IT 컨소시엄 연도별 주요 운영성과

- (인도 컨소시엄) '11년 부산정보산업진흥원을 대표기업으로 하여, 조선·항만 IT융합 컨소시엄의 구성되어 인도 뭄바이에 진출했고, 52만 3천불의 계약 성과를 올림

- 사업 진행 3년 간 총 24개의 컨소시엄이 사업에 참여했으며, 해당 사업으로 해외진출의 경험을 얻는 교두보의 역할을 한 것으로 평가됨

[표 2-41] KORTA - IT컨소시엄 연도별 주요 운영성과

구분	2011년	2012년	2013년
진출국가	러시아 모스크바	중국 광저우	대만 타이페이
품목	IT 융합 의료기기	디스플레이 장비 및 부품	Smart-Health
계약(천달러)	2,500	16,352	905
대표기관명	유라스텍	한국디스플레이산업협회	성남산업진흥재단
참가기업수	6개	17개	15개

* 출처: 코트라 IT사업단

□ 중소기업청 무역촉진단 사업, 수출 컨소시엄

○ 사업 개요

- 중소기업 글로벌 전략 품목 육성을 위해 글로벌 전략 품목 생산업체로 구성된 수출컨소시엄을 구성하여 공동 해외시장 개척활동 지원

○ 컨소시엄 구성

- 글로벌 전략 품목별 특성에 따라 최소 10개사 이상, 최대 30개사 이하의 전략품목 생산기업으로 구성되며, 품목별 특성에 따라 유사성이 높은 관련 품목 생산기업도 참여 가능

- 참여기업은 수출컨소시엄의 해외시장 개척활동 비용을 균등하게 부담

○ 수출 컨소시엄 운영

- (지원대상) 중소기업 글로벌 전략품목 생산, 수출 중소기업

- (사전준비) 시장조사, 현지바이어 및 유통망 발굴, 사전홍보 등

- (사후관리) 바이어 초청, 관리, 수출계약 협상 등 사후관리

○ 수출 컨소시엄 지원

- 수출 컨소시엄 참여기업의 일부(5개사 이상) 또는 전체가 공동으로 참가하는 해외시장 개척활동 소요비용의 일부 지원

- 수출 컨소시엄 별 보조금은 수출컨소시엄 구성·운영계획을 토대로 총 소요비용의 70%까지 지원 (지원한도 1.5억 원)

○ 수출 컨소시엄 성과 및 향후 계획

- '13년부터 시행되어 수출 컨소시엄 사업으로 많은 결과물이 누적되지는 않았으나, 참가 업체들로부터 사업에 대한 만족도가 높음

- '14년부터 수출 컨소시엄은 28건을 통해 400개사를 지원하고, 기존의 52개 전략품목으로 참여업종을 제한을 폐지하여, 제조 및 서비스 등 전 분야의 특성에 맞는 마케팅을 추진하기로 함

[표 2-42] 중소기업청 – 수출 컨소시엄 참가 기업 사례

※ 수출 컨소시엄 참가 기업 사례 건설장비 제조업체인 A사는 국내 건설경기 침체로 인한 경영애로를 해외시장 개척으로 타개하고자 했으나 바이어 발굴에 어려움을 겪었으나 수출컨소시엄 사업을 통해 미국 시장을 개척하기 시작해 B사와 93만달러의 계약을 눈앞에 두고 있음 이에 대해 B사 대표는 “외국어를 할 수 있는 직원도 없어 참 막막했었는데, 컨소시엄 사업을 진행해 보고 나니 자신감이 생겼다”는 의견을 전했음

* 출처: 이창호, 전시회·수출컨소시엄…해외로 나가는 중기, 중기이코노미, 2014.02.10.

[표 2-43] 중소기업청 - 수출 컨소시엄 선정 및 지원 규모

단계	보조금의 집행항목	비율	한도	비고
사전 준비 단계 (예산의 20% 이내)	표적 시장 조사 (사적 답사 포함)	100%	-	주관단체 1인(항공료, 출장비) ※ 공무원(5급) 기준, 조사결과는 포탈사이트 게재필수
	해외마케팅, 홍보	70%	-	
	외국어공동홍보물제작	70%	-	
	해외시장 개척 컨설팅	70%	-	
	바이어 초청비용 (사후관리 단계 준용)	인정 비율	-	전년도 연계 바이어 초청 또는 사전바이어 초청 필요성에 한함
현지 활동 단계 (예산의 60% 이내)	전시, 상담장 장치	100%	-	해외 상담 활동 기간에 한함
	차량 임차		-	〃
	현지바이어 발굴, 매칭		-	〃
	상담, 통역		-	〃
	물품운송료		-	전시, 상담물품에 한함
	전시, 상담소모품 구입		-	컴퓨터, 전화기 등 자산취득용 제외
	현지마케팅 홍보		-	on-off line 해외홍보, 광고
사후 관리 단계 (예산의 25% 이내)	초청 바이어 항공료	70%	-	economy class 왕복 1명 기준
	초청 바이어 국내 활동비	-	15만/일	국내상담활동기간에 한함 ※ 주관단체가 직접 집행하는 경우 입증자료 제출 시 인정
	상담장, 차량 임차	70%	-	실비 기준
	바이어 신용조사비		-	공인기관 모두 인정
	수출전문가 컨설팅비		-	필요성 입증시 인정
	통역비		0	통역은 통번역센터를 활용 (수출실적 200만불 이상 기업인 경우 민간 전문가 활용비용 지원)
구성운영단계	주관단체 항공료, 출장비	100%	-	공무원(5급) 출장기준(1인, 1회)
	간담회비(국내/국외)	5만/업체	-	컨소시엄 구성·운영회의 포함
	통신비	100%	-	현지 파견기간에 한함
	기타 운영비	100%	-	입증 자료 제출(승인범위내 인정)

※ 주관단체 운영비(구성운영 단계)는 1000만원 한도로 제한

* 출처: 중소기업 해외전시포탈

V 인도시장 접근방안 도출

□ 사회·문화적 특성을 고려한 접근 필요

○ 인종·종교의 다양성에 기인한 비즈니스 관행 적응 필요

- 카스트 제도는 철폐됐지만 사회 관행으로 남아있어 기업 내 엄격한 위계 문화로 반영돼 있으므로 회의는 가능하면 의사결정자와 진행하는 것이 효율적

- 광범위하고 특별한 인도인만의 문화적 부분이 존재하기 때문에 장기적인 안목으로 인도 전문가를 양성할 수 있는 노력 필요

○ 국내 SW제품에 대한 낮은 브랜드 인지도 및 신뢰도 제고 방안 확보 필요

- 유럽의 오랜 식민지 생활로 기인한 look west 사상으로 아시아권 국가 제품에 대한 낮은 브랜드 인지도 및 신뢰도가 시장 진입 장애 중 가장 큰 요인

- 따라서, 인도 시장 내 브랜드 파워가 있는 기업과 파트너십을 맺거나 기술제휴 등을 통한 신뢰도 제고 방안 모색 필요

□ 지속적·체계적·전략적인 CSR 실행계획 수립 필요

○ 적극적인 CSR 활동은 인도시장 진출의 핵심 성공전략으로 작용

- 기업의 CSR 활동은 현지정부 및 유관기관과의 우호적인 태도를 이끌어 낼 수 있으며, 이는 향후 보다 원활한 사업추진을 가능케 하므로, 지속적이고 체계적인 CSR 활동을 구상하는 것이 필요

○ CSR 활동을 통해 인도진출 국내 기업 간 상생 생태계 구축

- 인도시장에 기 진출한 국내 기업이 진출을 희망하는 기업의 제품을 CSR을 통해 인도시장에 소개하는 경우, 중소기업의 안정적인 판로 확보 및 대기업의 제품 품질 상승 등의 긍정적인 효과를 기대할 수 있음

□ 신정부 중점육성 분야 SOC, 건설, 교육산업의 SW틈새시장 공략

○ (SOC) 항만, 교통, 공항, 물류 분야 중장기적 접근 필요

- 항만과 교통 효율화, 공항 현대화, 국가 통합물류시스템 구축 등 신정부의 SOC 구축 계획은 정보화 기반이 필수적으로 수반되며, 해당 사업에 소요되는 기간과 예산규모 또한 길고 클 것으로 전망됨

- 이에 따라 중장기적 관점에서 해당 분야의 SW 틈새시장을 공략을 위한 국내 기업의 단계적, 전략적 접근 필요

○ (건설) 스마트 시티 건설에 따른 건설 구조공학 SW, U-CITY 사업 진출 유망

- 인도 전역 100개의 스마트 시티 건설 계획에 따라 인도시장에 대한 국내 IT기업들의 사업 기회는 계속해서 증가할 예정
- 이에 따라 전자정부와 국내 및 해외 U- CITY 건설사업 참여 경험이 있는 국내 IT서비스 기업들의 적극적인 참여와 전략적 접근이 필요

○ (교육) 참신한 e-learning SW 또는 교육용 웹서비스 기업 진출 유망

- 현재 인도 교육 현장에서의 IT활용률은 매우 저조한 실정으로 유망한 SW 서비스의 시장 선점 효과를 기대할 수 있음

□ **산업별 특성에 맞는 중점도시 활용 필요**

○ 진출대상 제품의 산업이 특화된 도시를 거점지로 선정

- IT산업의 경우 첸나이, 방갈로, 하이데라바드, 콜카타, 노이다 등을 대도시를 중심으로 발달 하였는데, 해당 도시의 타 중점지원 산업과 시너지 효과를 거둘 수 있는 방향으로 거점지 선정 필요

○ 도시별 지원정책의 선행 분석을 통한 단계적 진출 필요

- 주별로 독자적인 경제개발 및 산업화 정책을 추진하고 있으므로, 해당 지원 정책에 부합하는 단계별 진출 전략 수립 필요

□ **SMAC 등 기술 트랜드에 부합하는 비즈니스 모델 설계 필요**

○ (Mobile) 스마트폰 보급률의 급증에 따라 모바일 SW시장 공략 필요

- 급격하게 성장 중인 인도의 스마트폰 시장은 국내 모바일 SW기술 개발 기업에 많은 사업기회를 제공할 것으로 기대됨

○ (SNS) 국내 벤처, SNS기반의 창의적 모바일 서비스로 인도 진출 권장

- 인도의 폭발적인 인구증가율과 급증하는 스마트폰 보급률은 바이럴 마케팅을 효과적으로 활용할 수 있는 훌륭한 테스트 베드를 제공

○ (Big data) 초기시장 선점이 가능한 빅데이터 서비스 발굴 필요

- 인도의 빅데이터 시장은 다른 선진국에 비해 진입 초기단계에 불과하지만, IT 강국이기 때문에 빠른 시일 내 활성화 될 것으로 전망됨

□ 인도 SW인력 활용전략 필요

○ 고급 SW인력을 저렴하게 소싱하는 목적으로 접근

- 인도 SW엔지니어 인건비 단가의 상승으로 개발비용을 낮추기 위해 인도 SW시장을 활용하는 것은 크게 현실성이 없음

○ 우수한 SW개발인력을 안정적으로 수급하기 위한 중계자 존재 필수

- 낮은 한국기업 인지도로 인한 우수인력 구인난 및 정확한 등급의 인력 소싱을 위해, 현지인력에 대한 이해도가 높은 중계자가 필요

○ 현지인인 중간관리자를 통한 인력관리

- 명확한 개발 지시 필요 등, 한국의 SW개발인력과는 많은 이질성을 가지고 있는 인도 SW개발인력에 대한 효율적 활용을 위해 필요

□ 인도 SW시장 활용전략 필요

○ 국내기업의 SW기술역량 강화 목적의 기술교류

- 인도 정부 및 IT 기업들의 소프트웨어 인력 육성 방안을 벤치마킹 하고, 정부와 유관기관의 긴밀한 협조를 통한 선진 IT 기술 습득방안 모색 필요

○ 인도 현지 시장을 글로벌 R&D 센터로써의 활용

- 인도의 주요 IT 기업들은 글로벌 기업들과의 제휴로 기술 경쟁력을 더욱 높이고 있음

- 국내 IT 기업들도 인도 현지에서의 제휴를 통해 세계 시장에서 통용될 수 있는 SW 경쟁력 확보 필요

○ 글로벌 진출을 위한 전진 기지로서 활용

- 국내 SW기업들이 단독으로 북미·EU에 진출하기에는 어려움이 있기 때문에 인도 기업들과의 전략적 제휴나 협력 관계를 통해 우회 진출이 가능함

- 한국이 상대적으로 강점을 보이는 무선통신기기 및 통신 서비스 부문과의 인도의 SW 및 IT 부문의 협력 시너지 창출이 가능함

□ **효율적이고 안정적인 인도 시장 진출전략 필요**

○ 해당시장의 특성을 파악하여 이에 맞는 제품 및 서비스 현지화 과정 및 전략 수립 필수

- WiderThan India의 경우, 다민족으로 이뤄진 인도 인구구성적 특성을 반영한 ‘다언어 지원’ 이란 현지화 전략을 통해 인도시장에서 성공적인 성과를 거둠
- 무조건적인 해외 진출이 아닌 현지인 직원 혹은 현지 문화에 익숙한 사람을 통하여 해당 시장에 대한 기본적인 특성을 파악하고 자사의 서비스를 검증 받는 프로세스가 선행되어야 함

○ 해외 진출 시 해당 국가의 기업 관련 정책 동향을 살피고, 이와 관련하여 발생할 수 있는 사업상의 제약에 대한 先 제거방안 수립 필요

- HUAWEI는 인도 정부의 CSR 의무화 Drive를 준수하여, 이후 생길 수 있는 사업 제약을 극복하면서 이를 브랜드 이미지 강화 및 인식 개선에 활용함
- 자사의 제품 판매 및 서비스 제공에 관련한 법적 이슈 파악 및 자사에 도움이 될 수 있는 해당 국가의 지원정책 파악이 필요함

○ 무조건적인 협력사 선정이 아닌, 양사 간 충분한 파악을 통해 상생이 가능한 협력사 선정 필요

- NTT DoCoMo와 Tata Teleservices는 협력 관계를 맺기 전, 서로 시너지를 낼 수 있는 부분 등에 대한 공유가 적었으며, 이 때문에 협력이 진행되는 과정에서 많은 애로사항이 생김
- Apple과 에어켈은 협력관계였지만, 에어텔은 Apple의 브랜드에 대한 이점만을 취하려고 했기 때문에 Apple이 현지에서 실행해야 할 현지화 된 판매 및 마케팅 전략에 대해 능동적인 역할을 하지 않음
- 따라서 협력사를 선정하기 전, 서로의 역량과 이해관계를 충분히 파악한 후, 빨대효과가 아닌, 서로 상생할 수 있는 방안을 찾아야 함

○ 대기업 진출・운영 노하우 및 현지 인프라 활용하는 중소기업들의 진출 전략 필요

- 중소기업의 취약한 브랜드 이미지 및 현지 마케팅 역량 등을 보완하기 위한 방안으로 해당 시장에 先 진입해 있는 대기업 혹은 진출을 준비 중인 대기업들과의 동반진출 측면의 접근이 필요함
- 무조건적인 요구가 아닌 국내 중소기업의 고품질 SW를 활용함에 있어서 나타나는 긍정적인 측면을 대기업에 강조하여 제시할 수 있는 전략적 접근이 필요함

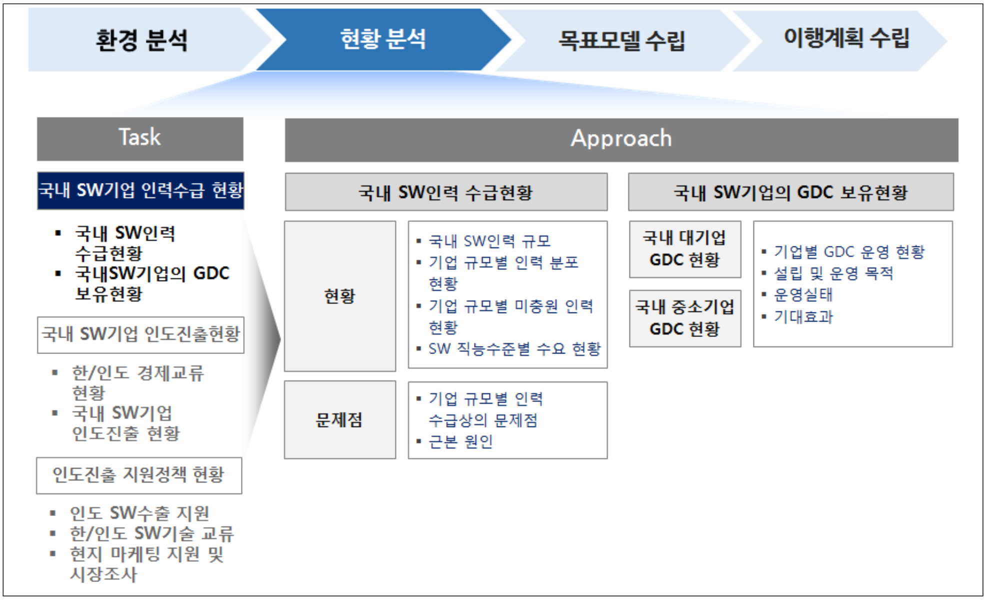
○ 효율적 동반진출을 위한 가치사슬 공유・보완할 수 있는 관점의 중소기업 협력관계 구축 필요

- 각각의 경쟁력이 낮은 중소기업들의 경우, 타 중소기업과의 컨소시엄을 통해 보다 경쟁력 있는 해외진출이 가능함
- 효과적인 해외진출을 위해 중소기업 각각의 역량을 최대한으로 발휘할 수 있도록, 중복 없는 밸류체인의 협력업체 선정이 필요함

제 3 장 국내 SW산업 현황분석

Ⅰ 국내 SW기업 인력수급 현황

1. 개요



[그림 3-1] 국내 SW시장 현황 분석 framework

○ 안정적인 한-인도 협력을 지원 할 수 있도록 위해 설립된 SW상생협력센터의 필요성 도출을 위해 국내 SW시장 현황을 분석함

○ 국내 SW시장 현황분석은 국내 SW시장 동향 및 SW인력 수급현황, GDC 현황 각각 세 가지 측면에서 구성됨

- 국내 SW시장 동향은 국내 SW시장 규모 및 수출액 추이, ICT 수출 증가률 측면을 중점적으로 분석함

- 국내 SW인력 수급현황은 국내 SW인력 공급률 및 대-중소기업의 인력 수급 현황 측면을 중점적으로 분석함

- 국내 SW기업의 GDC현황은 기업규모를 기준으로 대기업과 중소기업의 GDC활용현황과 그 효과측면을 중점적으로 분석함

2. 국내 SW인력 수급현황

□ 정보통신산업 인력 증가율 대비 낮은 SW인력 공급률

○ 정보통신산업 전체의 '10년 대비 '12년의 증감율은 5.1%의 증가치를 보였으나, SW인력에 대한 증감율은 단 3.1%가 측정되어, 전체 인력들의 공급량 대비 SW인력들의 공급량이 저조하다는 것을 확인할 수 있음

○ 또한 SW인력의 비율은 '12년 기준 정보통신산업인력 82만 7천 명의 약 18%인 15만 명에 불과함

[표 3-1] 국내 소프트웨어 인력 현황

구분		2010	2011	2012	증감율(10-12)
정보통신산업전체		749,125	803,883	827,031	5.1%
	정보통신서비스	143,073	152,174	156,551	4.6%
	정보통신기기	465,272	510,707	520,911	5.8%
	소프트웨어	**140,780**	**141,002**	**149,569**	**3.1%**

* 출처: KEA (2013. 9)

○ 대다수 중소기업으로 이뤄진 영세한 산업구조

- '11년 기준, 활동하고 있는 총 6,785개의 SW기업 중 매출액 300억 이상이 3.3%인 반면, 10억 이하는 50.5%에 이름

※ 많게는 5차 하청에 이르는 하도급 구조의 지속은 국내 SW 업계 전반의 풍토가 창의성 보다는 저임금 단순노동에 의존하고 있다는 사실을 반증함

[표 3-2] 기업 규모별 국내 SW 기업 수 현황

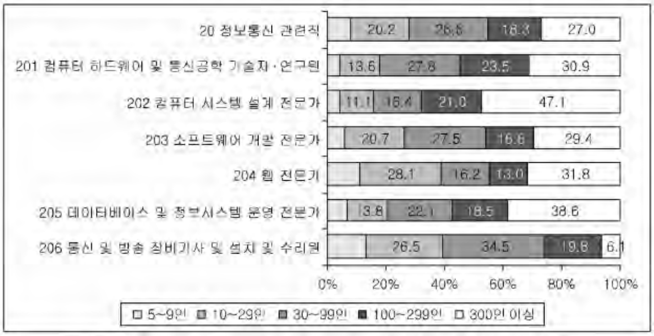
매출액 규모	2007	2008	2009	2010	2011(p)
5,000억 초과	6	11	12	15	14
300억 초과	152	170	173	205	210
100억 초과	308	335	322	372	380
50억 초과	473	513	496	548	563
10억 초과	1,871	2,052	2,043	2,112	2,175
10억 이하	2,282	2,977	3,368	3,363	3,443
계	5,092	6,058	6,41,	6,625	6,785

※ 매출액은 SW를 포함한 기업 전체 매출, 임베디드 SW 제외

* 출처: 정보통신산업진흥원 (2013)

○ SW 산업 인력(15만 명) 대비 57.9% 수준인 약 98,400여 명이 중소기업에 종사하고 있음 (11년 기준)[31]

- 전체 ICT 분야의 중소기업 종사자 비중은 49.8%로, 이는 대기업 중심의 ICT 제조업과 비교한 SW 산업의 영세성을 반증함
- 직종별로는 대기업 비중이 높은 하드웨어 및 SI 관련 직종보다 SW 및 웹 전문가 직종에서 중소 규모 사업체 종사자 비중이 높게 나타남



[그림 3-2] SW 직업 인력의 규모별 분포(2012년 하반기)

* 출처: 이경남 “SW 직업 인력 고용 동향”, 《방송통신정책》 제25권 6호 (2013.4)

- SW인력의 증가율 또한 정보통신산업 전체 평균인 5.1%에 못 미치는 3.1%로, 증가하고 있는 SW 인력에 대한 수요를 충족시키기에는 역부족

□ SW 산업의 고급 SW개발 인력 부족 심화

○ ‘17년까지 SW인력은 8만 명이 부족할 전망이나, 영세한 시장구조와 열악한 개발자 처우로 인해 국내 SW 산업의 핵심 인력 부족은 계속해서 심화될 것으로 보임

※ 절대적인 개발자의 수가 부족한 것이 아니라 국제적인 수준에서 경쟁할 수 있는 핵심 개발 인력이 부족하다고 보는 것이 업계의 의견이며, 현재에도 정부가 지원하는 수많은 SW 교육기관에서 저임금 비숙련 개발자가 수급되고 있음

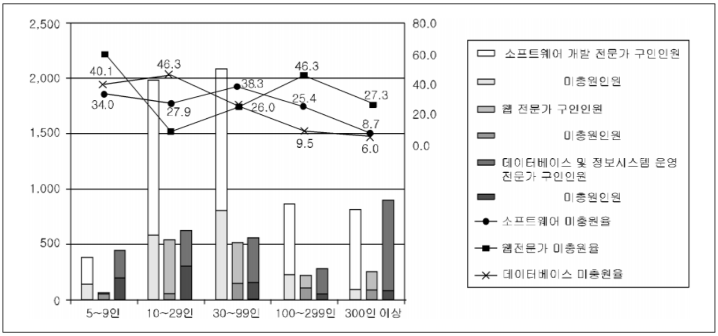
○ 일반적으로 SW 개발자들은 근무시간과 열악한 상황에 놓여 있는 것으로 인식되고 있으며, 이로 인해 SW 산업으로 진출하는 고급인력이 더욱 부족한 상황임

---

31) 나성현, 정보통신정책연구원, “SW 인력 양성을 위한 정책 제언”, 2013. 12. 27.

- SW 분야 전반에 걸친 구인난이 존재, 특히 중소업체의 인력난, 고급인력의 부족이 심각하게 나타나고 있음

- ‘12년 기준, 인력수요가 많은 SW 개발 전문가의 경우 10 ~ 100인 미만 사업체의 구인 인원 중 1/3이 충원되지 못하는 것으로 조사됨



[그림 3-3] 2012년 기준 SW 직업 인력의 규모별 미충원인원 및 미충원율

(단위: 명, %)

* 출처: 이경남 (2013), 원자료는 고용노동부

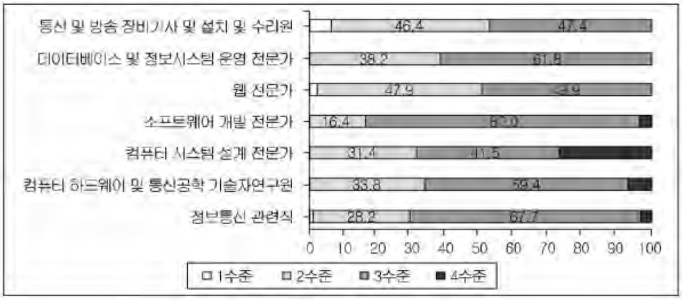
- 데이터베이스 및 정보시스템 운영 전문가의 경우에도 100인 미만 사업체의 미 충원률은 37.8%에 달함

- 웹 전문가의 경우 100인 이상 사업체에서도 미 충원율이 높게 나타나고 있어 기술 불일치 등에 따른 미스매치가 심화

○ 직능수준별로 볼 때, ICT 전분야에 걸쳐 고급인력, 또는 경력직 채용에 어려움이 존재, 특히 소프트웨어 개발 전문가의 경우 전체 미충원 인원 중 3수준의 비중이 80.0%에 이르는 것으로 나타남[32)]

- 전 직종의 직능수준별 미충원의 사유는 2수준의 경우 근로조건에 대한 구직자의 기대치가 높기 때문으로, 3수준의 경우 사업체가 요구하는 학력, 경력을 갖춘 지원자가 없기 때문

32) 나성현, 정보통신정책연구원, ‘SW 인력 양성을 위한 정책 제언’, 2013. 12. 27.



[그림 3-4] ICT 직업 미충원인원의 직능수준별 분포

* 출처: 나성현, 'ICT 산업 고용실태 현황 및 ICT 일자리 창출대책' (2013)

※ 고용노동부, 2수준은 2년 미만의 현장 경력 또는 국가기술자격법상의 기능사, 산업기사 수준 또는 전문대 및 대졸 이하, 3수준은 2~10년 미만의 현장경력 또는 국가기술자격법상의 기사 수준 또는 대졸/석사 수준, 4수준은 10년 이상의 현장경력 또는 국가기술자격법상의 기술사 수준 또는 박사 수준으로 정의

□ 중소기업의 SW 인력구인난 심화

○ 중소기업의 인력난이 심화되는 데는 SW 인력시장의 시장의 수요와 공급의 불일치 그리고 개발자들의 선호와 관련이 있음

[표 3-3] 국내 SW산업의 주요 문제점

구분	주요 내용
SW 수요	▪ SW에 대한 낮은 지불의사
SW 공급	▪ 하도급 구조로 인한 공급과잉문제 ▪ 기술탈취와 창업환경 부실
SW 개발자	▪ 대기업 선호, 중소기업의 경우 잦은 이직/퇴출(업종전환) ▪ 우수인력의 낮은 선호도

* 출처: 정보통신정책연구소, 'SW 인력 양성을 위한 정책 제언' (2013. 12)

- SW에 대한 지불의사가 전반적으로 낮으며, 하도급 구조로 인해 SW 시장이 경쟁적으로 구성되어 있어, 구매자가 시장에 일정한 지배력 갖게 됨

- SW 개발자의 대기업 선호가 뚜렷하며, 중소기업의 경우 잦은 이직에 따른 구인난 존재

  ※ '14년 한국경제신문과 한국소프드웨어산업협회가 국내 SW관련 기업 137개 대상으로 설문조사한 결과 (해당 데이터는 소기업 40개 대상 비율), 종업원 50명 미만의 40개 소기업 중 40%가 SW인력에 대해 필요수준 대비 50%가 부족하다고 응답

- 때문에 SW 시장의 하도급 구조로 인한 불공정 행위를 규제하고, 초급 인력의 공급이 아닌, 질적으로 높은 SW 인력 pool을 구성해 전체적인 SW 시장 역량 강화가 필요함

3. 국내 SW기업의 GDC 현황

□ 국내 대기업 GDC 현황

○ 중국을 기점으로 한 GDC 센터 설립 및 운영

※ 삼성 SDS - 시안, LG CNS – 베이징 및 선양, SK C&C – 베이징 및 선양

○ 단순 인력 활용을 넘은 시장 공략을 위한 전초 기지의 역할로써 활용

[표 3-4] 국내 대기업 GCD 현황

기업명	운영 현황	운영의 기대 효과
삼성 SDS	▪ '13년 9월, 글로벌IT개발센터로 중국 시안에 개소 ▪ 중국인 SW개발 인력 100여명을 현지 채용하고 향후 규모를 늘려갈 계획에 있음 ▪ 본사 지원업무보다는 신흥 시장 공략을 위한 전초 기지의 역할을 수행함	▪ 인건비가 저렴하고 수준 높은 SW 개발 인력을 통해 글로벌 사업 개발 원가 경쟁력 확보 가능 ▪ 해외 사업을 성공적으로 수행하기 위한 IT 개발 역량 현지화 역량을 확보할 수 있음 ▪ 중국 IT센터 외에 추가적으로 인도에도 센터를 개소하여, 국내, 중국, 인도 개발인력 3각 체제를 구축해 해외시장 공략을 기대함
LG CNS	▪ '08년 9월 중국 베이징에 통합IT센터를 개소한 후 '09년 3월 선양글로벌센터 추가 개소 ▪ 현재 각각 400명과 200명이 근무 중 ▪ '08년 12월 LG CNS 글로벌 법인을 인도 방갈로르에 설립하여, 300명의 인원이 상주함 ▪ 전 세계에 한국 센터를 포함한 4개의 GDC(Global Delicery Center)를 운영 (중국2, 인도1) ▪ 고객사를 대상으로 시스템 개발, 유지보수, 테스트 등의 서비스에 제품 연구/개발, 인력 파견, BPO, 인프라 운영 및 유지보수의 부가 서비스까지 함께 제공함	▪ '12년 LG CNS의 해외사업 매출 비중은 15%이나 이를 '20년 50%로 증가시키고자 함 ▪ LG CNS는 중국법인(베이징) 산하에 별도의 영업법인(텐진)을 운용하고 있으며, 랑차오LG(Langchao LG, 샨동) 등의 조인트 벤처를 통해 철저하게 현지화 전략을 실행하고자 함 ▪ 향후 인도법인을 글로벌 경영의 전략 센터로 활용하여 인도에서의 사업을 기반으로 12시간 시차가 나는 미주지역 공략을 위한 전략을 다각도로 세우고자 함
SK C&C	▪ '07년 설립된 중국 베이징 법인을 중심으로 총 3개 법인이 운영되고 있으며, 그 중 선양법인이 GDC역할 수행 ▪ GDC를 통해 Application Development, QA, Test, RIM의 서비스를 제공함 ▪ 중국, 인도, 미국의 주요 거점을 중심으로 동남아, 중동, CIS, 유럽 등으로 점진적인 지역 확대를 추진	▪ SK C&C는 법인 및 GDC를 통해 중국 현지기업과의 전략적 협력 및 기술 협력을 강화해 중국 IT 서비스 시장을 키워나갈 계획 ▪ 또한 전자정부, u-City 관련 사업 등 국내외의 성공적인 프로젝트 우수사례를 바탕으로 중국 현지 사업화를 이루어 국내 솔루션 업체의 해외 진출을 지원하고자 함

□ 국내 중소기업 GDC 현황

○ 중소기업 해외 GDC 현황

- 중소기업은 대기업과 달리 비용 상의 문제로 SW 개발만을 목적으로 하는 대규모 GDC를 운영하고 있는 경우가 적음

- 해외 인력을 통해 지사와 법인을 운영하더라도 그 기능이 판매와 유통, 현지 파트너와의 소통에 머무르고 있음

- 해외 법인과 지사를 통해 SW 수출의 현지화 이슈를 해결하며, 해외 시장 개척 안정기에 접어든 기업들을 시작으로 아시아 지역으로의 ODC 활용이 늘어나고 있음

○ 저렴한 인건비와 비용대비 높은 품질로 인해 중소 SW기업들의 베트남 인력 활용 및 ODC 개설이 활성화

- 국내에서 고급 개발 인력을 구하지 못한 SW 기업들은 베트남 인력을 활용하여 신규서비스 개발이나 제품 업그레이드를 병행하고 있음

- 영림원소프트랩, 앤드와이즈, 토마토시스템 등 국내 SW 기업들이 베트남 현지에서 개발 인력을 채용해 연구개발(R&D)을 진행 중

[표 3-5] 베트남 진출 주요 SW 기업

기업명	진출 시기	인원 및 목표
영림원소프트랩	2006년	20명, 전사자원관리 솔루션 개발 및 유지 보수
앤드와이즈	2013년	4명, 신규 서비스 개발
토마토시스템	진행 중	미정, 기존 제품 업그레이드
액츠원	2011년	20명, 제품 개발 및 인력 아웃소싱

* 출처: 디지털 타임즈, 중소SW기업 '베트남 개발자 모시기' (2013.12)

○ 중소 SW 기업들은 베트남 인력을 활용한 ODC에 만족을 보이고 있으며 이러한 움직임은 계속해서 확대될 것으로 보임

- 액츠원은 자사의 부족한 인력을 베트남에서 수급하는 것과 동시에 국내 다른 SW 업체들에 인력수급 서비스를 지원하는 형태의 ODC를 '10년도 말에 설립함

- 실제로 베트남 서열 3위 이내의 대학인 호치민 공대, 하노이 공대의 졸업생들이 아웃소싱 인력으로 상당수 활동하고 있으며, 저렴한 인건비이지만 우수한 인력을 바탕으로 품질이 보장되어 많은 중소 SW기업들이 매력을 느끼고 있음

○ 중화권 시장에 대한 현지 적응력을 기를 수 있다는 점에서 중소 SW 기업들이 중국에 R&D센터를 개설하여 현지 인력을 활용

- 의료 정보화 기업인 인피니트테크놀로지는 ‘08년도 초 중국 항저우에 ‘항저우R&D센터(HRC)’를 설립하여, 중국향 방사선과 정보 시스템 연구개발과 비중화권 국가에서도 사용할 수 있는 제품개발을 추진하고 있음
- 기업용 검색 솔루션 전문기업 와이즈넛은 중국 상하이에 현지 인력으로 이루어진 중국 연구개발센터 설립을 통해 기반기술의 글로벌화를 추진하고자 함
- 본사는 자사 비전에 맞는 전략수립과 기술기획을 담당하고, 중국에서는 본사의 전략에 따라 언어에 관계없는 공통모듈과 요소기술 개발에 주력하고 있음
- 중소기업들은 중국 R&D센터를 통해 손쉽게 우수인력을 확보하고, 연구개발 대상을 기반기술(국내)과 요소기술(중국)으로 분담해 미래기술 개발에 소홀하기 쉬운 중소기업의 한계를 극복하고자 함

Ⅲ 국내기업 인도진출 현황

1. 개요

[그림 3-5] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework

○ 인도 시장 진출을 희망하는 국내 SW기업들을 효율적으로 지원하기 위한 인도 진출 지원정책의 수립방향을 도출하기 위해 한-인도 IT교류 및 지원 현황 분석을 진행함

○ 국내 SW기업의 인도시장 진출과 정부 지원 정책 현황 분석은 한-인도 경제교류 현황 및 국내 SW기업 인도진출 현황, 정부의 인도진출 현황 각각 세 가지 측면에서 구성됨

- 한-인도 경제교류 현황은 한-인도 경제협력(CEPA)체결에 따른 영향과 한-인도 무역투자 동향 측면을 중점적으로 분석함

- 국내 SW기업의 인도진출 현황은 인도시장에 기 진출된 대기업 및 중소기업들의 진출현황 측면을 중점적으로 분석함

- 정부의 인도진출 지원사업 현황은 우리정부의 한-인도 SW수출지원 사업 내역 및 결과 측면을 중점적으로 분석함

2. 한-인도 경제교류 현황

2.1 한-인도 경제 협력(CEPA) 체결

□ CEPA(포괄적경제동반자협정) 개요

○ ‘06년 한-인도 정상회담에서 양국 간 기존 경제협력관계를 긴밀한 동반자 관계로 발전시키기 위한 제도적 기본틀로써 추진되었음

○ CEPA는 상품 교역, 서비스 교역, 투자, 경제 협력 등 경제 관계 전반을 포괄하는 내용을 강조하기 위해 채택된 용어이며, 실질적으로 FTA와 동일한 성격이며 ‘10년 1월 1일 정식 발효됨

□ 한-인도 CEPA(포괄적경제동반자협정) 개정 논의 본격화

○ 한-인도 CEPA 발효 이후 양국 간 무역량은 ‘09년 122억 달러에서 ‘10년 171억 달러로 약 40%가 증가했지만, 실효성이 낮은 실정

- 일본-인도 CEPA의 관세철폐율은 90%이며(한국 70%[33]), 상품 자유화율 또한 75%로 현저히 낮아 우리 기업이 일본 기업에 비해 상당히 불리한 상황

[표 3-6] 한-인도 정상회담 경제분야 주요성과 내역

한-인도 정상회담 경제분야 성과	
교역, 투자환경 개선	포괄적 경제동반자 협정(CEPA) 개선
	해운소득 원천지국 면세 확대 등 조세조약 개정
	한국전용공단 조성
	항공편 증편 등 위한 항공협정 조속 개정
	기업 상설 협의체 신설
인프라 분야 진출 확대	공여한도 2억달러 설정 등 금융협력 강화
	정기적 협의체제 구축 통한 원자력 분야 협력 증진
	전력, 도로, 철도 등 건설에 우리기업 참여
기업 애로사항 해결	포스코 제철소 건설
	외환, 신한, 기업은행 등 금융기관 진출 검토
	한국기업들에 대한 수입규제 완화 요청
과학기술, ICT협력	미래부-인도 과기청, 산학연 공동연구 MOU 체결
	양국 과학기술 인력 및 연구기관간 교류 활성화
	한-인도 ICT정책협의회 신설

* 출처: 머니투데이, ‘한-인도, CEPA·이중과세방지협정 개정 합의’. (2014. 6)

33) 코트라 Global window 해외시장정보 코트라 첸나이 국내 의견 발췌 및 요약

○ 한-인도 정상회담에서 CEPA 개정안 합의가 이루어졌으며, 이중과세 방지협정 및 교역, 투자, ICT, 인프라 등 경제 분야에서 협력관계 강화가 논의 됨

□ 인프라, 제조업, 석유화학, IT 등 분야에 진출확대 예상

○ 외국인투자 개방의 주요 수혜분야인 인프라, 제조업, 석유화학, IT 등을 중심으로 우리기업의 진출확대가 가능할 것으로 판단됨

- 한-인도의 IT 기업이 협력을 통해 제3시장에 진출할 수 있는 방안에 대해 논의했으며 대형공동연구를 위해 1000만 달러의 기금 조성에 합의함

2.2 한-인도 무역투자 동향

□ 한-인도 수출입 현황

○ '13년 11월 기준 한국에 있어 인도는 수출 9위, 수입 22위 대상국가

- '13년 1월-9월 기준으로 주요 수출 대상국은 미국, UAE, 싱가포르, 홍콩, 사우디아라비아, 중국, 영국, 네덜란드, 독일, 일본 순
- 주요 수입대상국은 중국, UAE, 사우디아라비아, 스위스, 미국, 이라크, 쿠웨이트, 베네수엘라, 인도네시아, 카타르 순

[표 3-7] 최근 10년간 한-인도 교역 추이

(단위: 천 달러, %)

연도	수출액	수출 증가율	수입액	수입 증가율	총 교역량	교역량 증가율	무역수지
2003	2,852,952	106.1	1,232,745	-1.3	4,085,697	55.2	1,620,207
2004	3,631,978	27.3	1,849,982	50.1	5,481,960	34.2	1,781,995
2005	4,597,837	26.6	2,112,076	14.2	6,709,913	22.4	2,485,761
2006	5,532,797	20.3	3,640,789	72.4	9,173,586	36.7	1,892,008
2007	6,600,039	19.3	4,624,421	27.0	11,224,460	22.4	1,975,618
2008	8,977,063	36.0	6,581,241	42.3	15,558,304	38.6	2,395,822
2009	8,013,290	-10.7	4,141,622	-37.1	12,154,912	-21.9	3,871,669
2010	11,434,596	42.7	5,674,456	37.0	17,109,052	40.8	5,760,140
2011	12,654,078	10.7	7,893,573	39.1	20,547,651	20.1	4,760,505
2012	11,922,037	-5.8	6,920,826	-12.3	18,842,863	-8.3	5,001,210
2013	7,661,593	-4.6	4,285,162	-3.9	11,946,755	-36.6	3,376,431

* 출처: 한국무역협회(www.kita.net), (2013년은 1-11월까지 누계액)

○ 글로벌 경제의 영향에 따라 인도와의 교역량은 민감한 변화를 보임

- 인도와의 교역은 완만한 증가세를 보이다가 ‘03년부터 ‘08년 글로벌 경제 위기까지 무역수지와 교역량 모두 빠르게 증가함

- ‘02년부터 ‘12년까지 10년간 연평균 對인도 수출증가율은 24%로 對세계 수출 증가율인 12.9%를 크게 상회

- 최근 ‘12년, ‘13년 루피화 약세와 경제 위기로 교역량이 다소 감소했지만, 인도 신정부의 경제 정책과 한-인도 CEPA(포괄적경제동반자협정) 개정안의 영향으로 중・장기적으로 교역이 증가할 것으로 예상됨

□ 한-인도 주요 수출입 품목

○ 한국의 대인도 주요 수출 품목은 자동차부품, 철강판, 합성수지, 석유화학합성원료 등 제조 생산물임[34)]

- 상위 10개 품목 대부분 제조업으로 구성되어 있으며, 총 수출액에서 차지하는 비중은 55.7%에 달함

- 스마트폰과 자동차의 수출이 강세를 이어가고 있으며 한-인도 CEPA 발효에 따라 점차 관세 수혜폭이 커질 예정이어서 중・장기적으로 자동차 부품의 대인도 수출은 호조세를 보일 것으로 전망

○ 수입 품목으로는 석유제품, 식물성물질, 합금철 선철 및 고철, 알루미늄 등이며 특히 식물성물질의 비중이 높음

- 주요 수입제품은 기초원자재 쪽에 집중되어 있으며 이는 자원 및 원자재 확보 차원에서 인도의 중요성이 커지고 있음을 의미함

34) 코트라 국가정보 인도, ‘한국과의 교역 동향 및 특징>무역’ 종합

□ 한-인도 IT 수출입 동향

○ 지역별로 보면 '12년 기준 아시아태평양 지역으로의 수출이 57.7%를 차지하여 지역적으로 크게 편중

[표 3-8] 한국 소프트웨어 지역별 수출 추이

(단위: 백만달러, %)

구분	2008년		2009년		2010년		2011년		2012년	
	수출액	비중	수출액	비중	수출액	비중	수출액	비중	수출액	비중
아시아 태평양	531.9	57.7	546.1	53.4	524.3	39.2	676.4	44.5	1,423.9	57.7
북미	181.2	19.7	202.6	19.8	313.4	23.4	374.1	24.6	300.3	12.2
서유럽	161.6	17.5	27.3	2.7	141.5	10.6	233.4	14.7	212.2	8.6
동유럽	18.1	2.0	147.2	14.4	138.7	10.4	22.3	1.5	178.0	7.2
중남미	10.2	1.1	38.8	3.8	112.3	8.4	106.9	7.0	156.1	6.3
중동/아프리카	9.0	1.0	28.7	2.8	77.5	5.8	99.0	6.5	175.5	7.1
기타	10.1	1.1	33.0	3.2	30.6	2.3	16.4	1.1	19.8	0.8
합계	1921,9	100	1,023.6	100.0	1,338.4	100.0	1,518.5	100.0	2,465.8	100.0

* 출처 : ITSTAT(www.tistat.go.kr)

- 한국소프트웨어산업협회(KOSA)에서 '14년 1월 진행한 국내 주요 소프트웨어 수출 기업을 대상으로 한 조사에서도 일본(55.5%)을 비롯하여 필리핀(5.8%), 중국(5.1%) 등 아시아 지역으로의 수출 비중이 높음

○ 한국과 인도 간 IT 교역량의 변화를 보면 '08년 이후 지속적으로 증가하다가 '12년 이후 하락했으나, CEPA 개정안 논의와 함께 수출이 증가세로 돌아설 것으로 전망됨

○ 한국과 인도 간의 교역에서 한국은 연속 흑자를 유지하고 있는 반면, 인도는 적자기조를 유지하는 불균형 무역 상태이며, 이러한 현상은 IT 분야에서도 나타남

[표 3-9] 한국과 인도 간의 IT 수출입 변화 추이

(단위: 백만달러)

	2008	2009	2010	2011	2012	(2013.6)
수출액	214,910	297,990	431,260	418,310	307,660	78,860
수입액	24,411	8,044	6,420	5,165	7,871	3,640

* 출처: 한국무역협회(www.kita.net)

○ 수출 증가 전망에도 불구하고, 한국 SW 국별 수출실적 중 인도에 대한 수출 비중은 1.1%로 매우 낮음

[표 3-10] 한국 소프트웨어의 국별 수출실적(2013년)

(단위: 천달러, %)

순위	대상국가	수출액	비중	순위	대상국가	수출액	비중
1	일본	15,723	55.5	9	인도	304	1.1
2	미국	5,180	18.3	10	독일	194	0.7
3	필리핀	1,650	5.8	11	영국	180	0.6
4	중국	1,444	5.1	12	베트남	155	0.5
5	러시아	1,290	4.5	13	말레이시아	115	0.4
6	인도네시아	972	3.4	14	핀란드	83	0.3
7	대만	480	1.7	15	카타르	80	0.3
8	태국	431	1.5	16	캐나다	61	0.2
합계						28,342	100.0

※ 국내 소프트웨어 수출기업 23개사를 대상으로 조사함(2014.1)

* 출처 : 한국소프트웨어산업협회(KOSA)

○ 한국은 미래창조과학부 신설 이후 창조경제의 중심축으로 ICT산업을 고려하고 있으며, 인도 또한 IT-ITeS의 글로벌 허브 및 목적지로 부상하겠다는 정책 목표로 인해 양국 간 협력의 여지가 충분함

- '14년 1월에 진행된 한-인도 정상회담에서 양국 간 '전략적동반자관계'에 대한 합의로 SW산업 간 협력을 강화 논의로 수출실적에 긍정적 영향이 있을 것

□ 한국의 대 인도 FDI는 전체 FDI의 0.6%에 불과

○ 한국은 '14년 4월 통계 기준, 2000년 4월 이후 누계기준 인도의 제 13위 투자국으로 대인도 외국인 직접투자에서 약 0.65%를 차지함

- 모리셔스(37.3%), 싱가포르(10.7%), 영국(9.5%), 일본(7.3%) 등이 주요 투자국

○ 1990년 중반 이후 인도에 대규모 투자를 진행하면서 4위를 차지한 적도 있으나 그 이후 부진한 상황인 반면, 일본은 지속적으로 투자 규모를 늘이고 있음

- 일본은 인도에 연간 12억 달러이상의 공적개발원조(ODA)를 공여하는 최대 원조국으로서 인도와 정부차원에서 우호적인 관계를 유지하고 있으며 이는 민간 투자에도 영향을 미치고 있음

※ 인도는 G-7 이외의 국가로부터 ODA를 받지 않겠다고 선언하여 한국은 ODA 공여 불가

[표 3-11] 각국의 대인도 FDI 규모

(단위: 백만달러)

순위	국가	금액	비중(%)
1	모리셔스	76,292.10	37.3
2	싱가포르	21,951.86	10.7
3	영국	19,431.69	9.5
4	일본	14,919.53	7.3
5	미국	11,625.93	5.7
6	네덜란드	10,024.99	4.9
7	키프러스	7,185.17	3.5
8	독일	6,018.47	2.9
9	프랑스	3,729.87	1.8
10	UAE	2,595.39	1.3
13	대한민국	1,281.14	0.6
총계		204,658.20	100.0

* 출처: 인도상공부

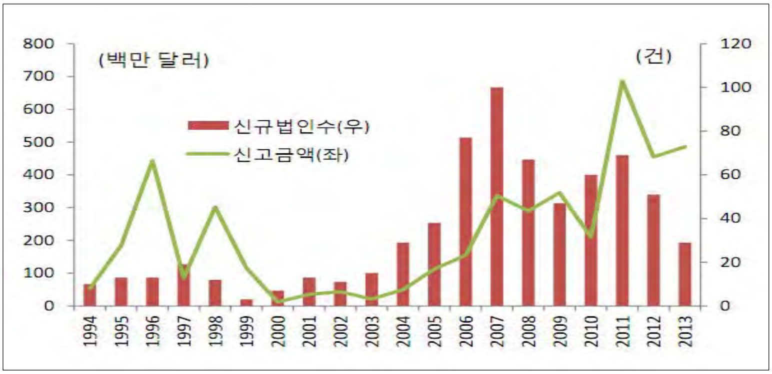
□ 인도 경제가 성장하며 한국의 대인도 투자도 함께 증가함

○ 한국의 對인도 투자누적액을 업종별로 보면 제조업에 약 85%가 집중되어 있으며, 도매 및 소매업이 7%로 2위를 차지함

- 금융 및 보험업은 1.7%로 3위이며, 기타 6.5% 안에 각종 서비스업 포함

○ 해외투자통계 기준으로 현재까지 대인도 투자액은 신고금액 기준 44억 4천만 달러이며 지점 및 지사를 포함한 신규 법인수는 총 704개에 달함

- '05년 인도 경제가 본격적으로 성장하면서 한국의 대 인도 투자가 증가 중이며, 포스코(4.3억 달러) 및 삼성전자(4,600만 달러), 미래에셋증권(4,500만 달러), 두산중공업(3,800만 달러), 현대모비스(3,500만 달러) 등이 주요 투자 기업



[그림 3-6] 한국의 대인도 FDI 건수 및 금액

* 출처: 한국수출입은행 해외투자통계

- 인도의 대한국 투자금액은 2000-12년 기간 중 약 4.7억 달러이며, 주요 사례로는 '04년 타타 자동차가 대우쌍용차를 5,300만 달러에 인수한 건과 '10년 마힌드라 & 마힌드라 자동차가 쌍용차를 3.7억 달러에 인수한 건이 있음

□ 중소기업 위주의 인도 시장 진출

○ 인도에 투자하는 기업은 총 투자 건수의 약 3%

- 한국수출입은행 신고기준으로 '13년도 한국 기업의 대인도 투자는 총 163건, 5억 4,100만 달러(투자금액기준)로 한국 전체 해외투자건수 5,519 건의 약 3%의 비중

- 투자금액 기준으로는 전체 112억 5,200만 달러의 4.8%에 불과한 수준이며 '14년 3월까지의 투자실적은 총 38건, 1억 2,500만 달러(투자금액기준)를 기록 중에 있음[35]

○ 중소기업이 대기업보다 2배 이상 더 많이 진출

- 대인도 투자 업종 중 제조업은 전체 투자금액의 59.7%로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 중소기업이 대기업보다 두 배 이상 진출하였음

- 그러나 진출건수에 비해 투자금액 비중이 현재는 대기업이 54.3%의 비중을 차지하고 있으나, 중소기업의 진출이 더욱 가속화 되어 대기업 위주의 투자 구조에서 변화가 있을 것으로 예상됨

35) 코트라 Global Window, 국가정보 인도, '한국기업 투자동향' 중 요약 및 발췌

3. 국내 SW기업 인도진출 현황

3.1 대기업 진출 현황

□ 삼성전자

○ 삼성전자는 인도 전역에 델리, 첸나이를 비롯한 5군데에 R&D센터와 생산시설, 세일즈 오피스를 두고 있음

- 그 중 방갈로르의 R&D 센터에는 약 5,300명이 근무하고 있으며, 주로 스마트폰, SOC, 안드로이드 보안, OS 업그레이드, SW 현지화, 모바일 플랫폼, 선행연구개발 등 분야의 연구개발을 진행 중에 있음
- 삼성전자는 인도 인력을 표준규격을 요구하는 프로토콜의 개발 등과 같은 분야에 활용하고 있으며, 향후 채용 규모를 늘릴 계획

□ LG전자

○ LG전자 또한 방갈로르에 R&D 센터를 운영하며, 휴대전화와 TV 임베디드 SW 연구에 집중하고 있음

- 인도 LG 인력의 대부분은 휴대전화 SW 개발로 스마트폰, 피쳐폰, 휴대 전화 기반기술 및 응용기술 개발, 그리고 실험 및 인증에 투입됨
- 약 1,151명('13년, 8월)의 개발인력이 LG 방갈로르 R&D 센터에 근무 중이며, 현지 인력을 통한 각종 시스템 개발에 대한 성과가 크고, 비용절감 효과가 큰 것으로 나타남

□ SK C&C

○ SK C&C는 인도 이동통신사와의 전략적 제휴를 추진하고 IT업체들과 네트워킹을 강화하고 있으며, SK계열사의 인도 진출 교두보 역할을 수행

- '07년 11월 인도 델리 근처 신도시 노이다 지역에 인도 법인 설립
- 인도 최대의 이동통신사인 바티에어텔과 함께 제공중인 뮤직 서치 서비스(에어텔 송캐처)를 확대해 사업기회를 확보하고 다양한 텔레콤 VAS(Value Added Service, 부가서비스) 모델의 확보를 추진

- 현재는 메트라이프 인도 법인의 모바일 영업 지원 시스템 구축 사업을 추진 중에 있으며 모바일 영업지원 시스템의 영역을 넓히고 있음

- SK C&C의 모바일 엔터프라이즈 APP 플랫폼 '넥스코어 모바일'을 기반으로 금융업을 넘어 다양한 업종의 모바일 비즈니스 혁신을 이끄는 '프리미엄 IT 서비스'를 시도

□ 포스코 ICT

○ 포스코 ICT는 인도에서의 성공적인 전자정부 사업 진출을 토대로 중동지역과 아프리카 지역으로의 사업 확대를 계획

- '05년 인도 현지에서 철강제품을 제조하기 위해 진출했으며, 이후 포스코 ICT와 포스코 경제연구소 등이 뒤따라 인도에 지사를 설립

- 직원수 약 2500명 (본사 포항 및 지사 성남, 광양, 베이징, 인도 델리 포함)

- 우수한 SW 인력과 급속히 증가하는 mobile 사용자 증가로 인해 기존 인터넷 기반의 전자정부 구축과 M-gov의 수요가 증가할 것이며, 이에 따라 협력 가능성이 매우 높을 것으로 평가

- 포스코가 추진 중에 있는 인도 오디샤 주 일관제철소 건설 프로젝트와 함께 포스코 패밀리의 이점을 살려 인도 시장에서 신규 사업 기회 모색 중

3.2 중소기업 진출 현황

□ 분석대상 데이터

[표 3-12] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 진출 수요 분석 기관 및 DATA명

협조기관	분석 DATA
한국SW산업협회(KOSA)	중소 SW기업 수요조사
KOTRA	ICT-SW 중소기업 수출지원센터 상담
SW산업협회	2014년 국내 SW기업 상반기 수출실적 조사

□ 한국 SW산업협회 수요조사

○ 조사 개요

- (대상) 한국SW산업협회(KOSA) 인도진출협의체 회원사 중 SW상생협력센터 현지실사(14.05.20~21) 참여 10개 기업

※ 미래창조과학부의 요청으로 한・인도 SW민관 사절단 구성

- (조사 내용) 인도 진출 현황 또는 진출 계획, 진출 시 애로사항, SW상생협력센터 및 정부에 대한 요구사항 등

☞ 이하 내용은 조사결과를 협회로부터 제공받아 본 보고서의 요구사항에 맞게 편집함

○ 회원사 진출 현황 및 인도시장 활용계획

- 한국SW산업협회 산하 인도 진출 협의체 회원사 총 10개의 기업 중 7 개 기업이 인도시장에 진출 및 인도인력 활용을 위한 활동을 추진 또는 추진 예정

- 단기적으로 인도인력 활용을 통한 연구개발을 추진하고, 장기적으로 인도시장을 발판으로 글로벌 시장으로 진출하려는 계획 수립 중

○ 인도시장 진출유형

- 대상기업 중 6개 기업은 인도 IT인력을 활용한 국내사업 추진에 관심을 보이며, 9개 기업은 인도시장 자체를 수출 마켓으로 바라봄

- 인도 시장 자체에 관심을 보이는 기업의 경우, 진출을 계획하거나 인도 IT인력을 활용하여 인도를 글로벌 시장을 진출하는 교두보로 활용하고자 함

[표 3-13] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 진출 관심유형

인도시장 관심유형	
인도시장에 진출	9
인도 IT인력 활용하여 글로벌 시장 진출	9
인도 IT인력 활용하여 국내사업 추진(OUT SOURCING)	6

* 응답 기업 중복 허용

○ 인도 관련 추진활동 조사

- 대상 기업 중 대부분 인도 진출을 고려하고 있으나, 인도의 실제 비즈니스 경험은 절반 밖에 되지 않으며, 소수의 기업만이 인도에서 매출이 발생

[표 3-14] 국내 중소 SW기업의 인도 시장 관련 추진활동 내역

인도 관련 추진활동 조사	
인도 법인 설립	1
인도 비즈니스 경험	5
ODC / IT 인력 활용 경험 여부	6
인도에서의 매출 발생	3
인도 진출 고려	7

* 응답 기업 중복 허용

□ KOTRA, ICT-SW 중소기업 수출 지원센터 상담내역

○ (센터 주요기능) KOTRA의 ICT-SW 중소기업 수출지원센터는 ICT업체들을 대상으로 수출 관련 애로사항에 대한 자문 및 지원을 수행

- 해당 센터의 상담 통계를 통해 간접적인 現 국내 ICT업체들의 인도 시장 관심도 파악이 가능함

○ 국내 기업의 인도시장에 대한 낮은 관심

- ‘13년 아시아 전체에 대한 128건의 상담건수 대비 인도에 관한 상담건수는 5건으로 약 3.9%, ‘14년의 경우에는 보다 저조한 6건 약 2,6%로 나타나 인도 시장에 대한 국내 기업들의 낮은 관심도 확인이 가능함

○ 그 중 SW기업의 인도시장에 대한 관심이 가장 낮아

- '13년부터 '14년 동안 인도 관련 11건의 상담 중, SW 기업의 상담은 4건으로 2건인 SI보다는 높으나, 5건인 HW 기업의 상담건수보다는 적은 수치를 기록함

[표 3-15] ICT-SW 중소기업 수출지원센터 상담 내역

연도	아시아 진출 상담 건수	인도 관련 상담 건수	아시아 대비 인도상담 비율	상담업체 명	분야
2013년	128건	5건	3.9%	시OO	SI
				트OOO	S/W
				대OOOO	H/W
				LOOOO	SI
				KOOOOO	S/W
2014년	225건	6건	2.6%	KOOOO	H/W
				엑OOOO	S/W
				인OOOOOOO	S/W
				SOOO	H/W
				알OOO	H/W
				HOOOOOO	H/W

□ SW산업협회 , 2014년 상반기 수출실적 조사 결과

○ SW기업의 저조한 인도시장 수출 실적

- SW산업협회가 주관하는 2014년 상반기 수출실적 조사에서는 25개 SW업체 중 단 2개의 업체만이 인도 수출에 성공하여 실적을 보유한 것으로 파악됨

□ 주요 국내 중소 SW기업의 인도진출 현황 및 계획

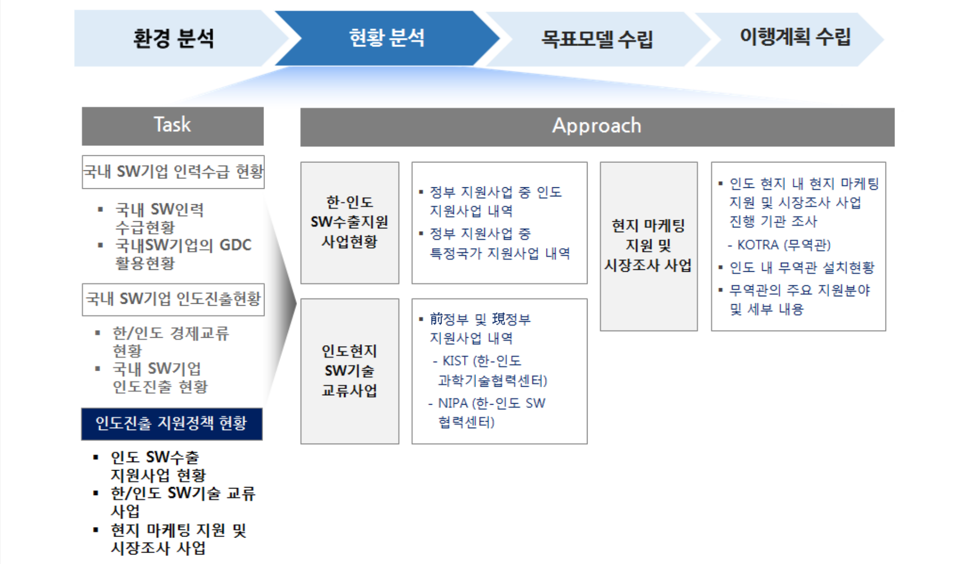
[표 3-16] 국내 중소SW기업의 인도진출 현황 및 계획

기업명	기업 개요	인도 진출현황 및 진출계획
Access Mobile	o (관심분야) 컬러링, 레터링, 메시지 등의 B2B형 모바일 서비스 o '13년 기준 종업원 수 17명, 매출액 59억 6천만원, 영업이익 2억 5천만원, 순이익 1400만원 기록 o 동남아 지역의 각종 이동통신사들과의 협업을 통하여 시장 확장 중	o '06년 인도 현지에 Access Mobile India 설립을 통해 인도 진출 o SW산업협회 인도진출협의체 회장사로 활동 중 o 인도에 진출하고자 하는 국내 중소SW기업들에게 진출 노하우를 전수하는 역할을 함
Fx Gear	o 컴퓨터 그래픽 소프트웨어 개발 및 판매, 3D 그래픽 기술 R&D 업체 o (관심분야) 애니메이션 3D SW 솔루션, 동영상 특수처리 o (주력상품) Qualoth, Flux, Ez-cloth, Fx-hair	o '08년 이후 기존 미국 고객의 하청업체인 인도 기업을 고객으로 확보하고 있으며, 2013년에 현지 리셀러를 선정하여 영업을 진행 o 현지 파트너를 통하여 공동사업 및 B2C 마케팅 예정
토털소프트뱅크	o 해운 물류터미널 운영을 위한 컴퓨터 시스템 소프트웨어 서비스 및 컨설팅 지원 o (관심분야) 해운, 항만 물류 운영 o (주력상품) 터미널 운영시스템, 선적계획시스템	o '11년 APM Pipvav Terminal, Mundra Port에서 영업활동 o '12년 NIPA에서 ODC 사업을 통해 Wipro에 용역 아웃소싱 o '14년 JCL을 통하여 DIGI PORT 영업 활동 진행
웰데이터시스템	o 클라우드 서비스, SI사업, 솔루션 제공 업체 o (관심분야) 클라우드시스템 서비스 o (주력상품) KT ucloud, IBM SoftLayer Cloud	o '13년 8월부터 인도 ODC를 시작, 뭄바이 사무실 오픈 예정 o 클라우드 서비스 영문 사이트 운영
아이코스	o 웹서비스 솔루션 전문업체, DB, DP 구축, SI 등 소프트웨어 개발 업체 o (관심분야) 소셜미디어플랫폼 o (주력상품) 스토리태그	o NIPA와 함께 인도 해외개발센터(ODC) 사업에 참여함 o 인도 Christ University 내에 세팅되고 있는 ISTM 과정을 추진 중 o 인도 현지 법인을 설립하여 소셜미디어 플랫폼의 글로벌 서비스 추진
JCL International	o 프로젝트 및 건설 관리 서비스 지원 o (관심분야) 인도진출 컨설팅	o 국내 중공업 및 조선기자재의 인도 수출 및 국내외 인도시장 진출 지원 컨설팅 수행 o 현재는 인도 LT-SL社 건설엔지니어링 독점파트너로서 국내시장에 소개하는 등 사업영역을 확장
국내	o 디지털 미디어 컨텐츠 판매 및 소셜 바이럴 마케팅, 미디어 컨설팅 제공 o (관심분야) 미디어플랫폼 o (주력상품) 트랜드온에어	o 인도 SW사절단 지원 사업 참여 o 소규모 인도 IT 서비스 회사와 현재 준비 중인 서비스의 개발 관련 아웃소싱 계약을 체결하여 개발 진행

* 출처: 한국SW산업협회 인도 진출 협의체 회원사 동정 자료

III 인도진출 지원정책 현황 분석

1. 개요



[그림 3-7] 국내 SW기업의 인도 진출과 정부 지원정책 현황 분석 framework

○ 인도 시장 진출을 희망하는 국내 SW기업들을 효율적으로 지원하기 위한 인도진출 지원정책의 수립방향을 도출하기 위해 한-인도 IT교류 및 지원 현황 분석을 진행함

○ 국내 SW기업의 인도시장 진출과 정부 지원 정책 현황 분석은 한-인도 경제교류 현황 및 국내 SW기업 인도진출 현황, 정부의 인도진출 현황 각각 세 가지 측면에서 구성됨

- 한-인도 경제교류 현황은 한-인도 경제협력(CEPA)체결에 따른 영향과 한-인도 무역투자 동향 측면을 중점적으로 분석함

- 국내 SW기업의 인도진출 현황은 인도시장에 기 진출된 대기업 및 중소기업들의 진출현황 측면을 중점적으로 분석함

- 정부의 인도진출 지원사업 현황은 우리정부의 한-인도 SW수출지원 사업 내역 및 결과 측면을 중점적으로 분석함

2. 한·인도 SW수출지원 사업현황

○ 인도 진출 지원 정부사업은 희박한 수준

- 14년, 8월 기준 정부가 지원 중인 103개의 SW수출지원 사업의 내역을 분석한 결과, 특정 국가를 타겟하여 지원하는 10개의 사업 중, 인도 진출을 지원하는 사업은 0개인 것으로 나타남

- 이는 최근 한-인도 SW무역을 전략적으로 증대시키고자 하는 정책기조와 반하는 결과이며, 국내 기업의 인도시장에 대한 관심이 매우 저조한 원인으로 추론됨

[표 3-17] 주요 SW 수출지원 정부기관 사업 중 인도 타겟 사업 내역

주요 SW 수출지원 정부기관	해외국가 타겟 사업	인도 타겟 사업
NIPA	2	0
KOTRA	0	0
KISA	0	0
KCA	0	0
중소기업청	1	0
중소기업진흥공단	2	0
창업진흥원	3	0
중소기업중앙회	0	0
콘텐츠진흥원	2	0
총 사업 개수	10	0

○ 대인도 SW 정부지원 사업의 분절적·한시적 수행

- 한편, 지난 13년도에 종료한 NIPA의 ODC 활용지원 사업을 포함, 이하에서 설명하는 인도현지 SW기술 교류 사업의 경우에도 사업의 연속성 보장 없이 분절적, 한시적으로 운영되어 온 것으로 조사됨

3. 인도현지 SW기술 교류사업

□ KIST, 한-인도 과학기술협력센터('10~)

○ 사업개요

- (설립주체) 기초기술연구회와 KIST가 공동 설립
- (정식명칭) 한-인도 과학기술협력센터
- (기간) '10년 1월 개소
- (설립장소) 인도 벵갈로르의 IISc Campus 내 SID Building 2층
- (설립계기) '08년 2월 압둘칼람 前인도 대통령 KIST 방원 당시, 양국의 교류 협력을 제안, 이에 인도현지에서 양국 간의 교두보 기능 수행 목적
- (설립목적) 인도의 고급인력 및 기초기술력 등 풍부한 과학 기술 잠재력 활용을 통한 원천기술 협력 연구 및 기술개발을 본격으로 이행하기 위함
- (주요임무) 한-인도 협력 연구사업 지원 및 우리나라 우수기술의 인도현지 사업화 거점을 확보하고, 인도 우수 학생 및 과학자 유치를 지원함

○ 사업내용

[표 3-18] 한-인도 과학기술협력센터 주요 사업 내역

주요 사업 명	세부 사업 내역
과학기술조사 사업	- 인도 과학자 자문을 위촉하고 인도 철강기술 수준 등 조사 - 태양전지 과제, 수자원 확보과제 수행 과정에서 인도 과학자 자문을 위촉 및 관련기술 조사
인력 교류 사업	- 국내 중소기업 S/W 기술연수: 예산규모 지경부와 협력하게 추진 - 방한을 원하는 인도 과학자에게 개방된 인력교류 프로그램을 설명하고 인적 네트워크를 구축
국내 IT연수생 인도 내 교육지원 사업	- Wipro에 위탁한 IT 연수생 68명 연수 지원 (2010.1~2010. 9)

□ NIPA, 한-인도 SW 협력센터 (‘11~ ‘13)

○ 사업개요

- (설립주체) 지식경제부(現 미래창조과학부)와 NIPA 공동 설립
- (기간) ‘11년 11월 개소, ‘12년도 12월 사업 종료
- (설립장소) 인도 벵갈로르의 Wipro campus
- (설립계기) ‘10년도 1월 前 이명박 대통령의 인도 순방시, 인도 정보통신 기술부와 한국 지식경제부사이의 MOU를 체결
- (설립목적) 한-인도 SW협력센터를 설치하여 인도의 저렴하고 기술력이 높은 SW 인력을 한국의 중소기업이 활용하여, 국내의 지속적인 SW인력난 해소 및 글로벌 시장에 진출 지원
- (지원내용) NIPA ODC는 Offshore Development Center로서 풍부하고 높은 기술력의 인도 SW 인력을 국내 SW 기업과 연결시켜주는 역할을 함

○ 사업내용

[표 3-19] 한-인도 SW 협력센터 주요 사업 내역

기준	내역
사업건수	- 총 3건으로 Wipro와 1건, Aseema와 2건 진행
사례	- TSB(Total Soft Bank)의 항만관제를 위한 3D뷰어 기술 활용 사례
세부내용	- 약 6만 8천불 정도의 사업으로 3D 뷰어 기술을 다룰 수 있는 엔지니어가 부족해 ODC 중계로 Wipro 기술 인력을 활용했고, TSB는 인도의 SW 기술력을 습득과 비용절감의 효과를 얻음

4. 현지 마케팅 지원 및 시장조사 사업

□ KOTRA, 무역관 운영

○ 무역관 설치현황

- 인도 현지 총 4개의 무역관 설치 · 운영 중으로 방갈로르 무역관과 뭄바이 무역관이 IT 산업을 주력 산업으로 지원 중임

[표 3-20] KOTRA 인도 무역관 운영현황

무역관 명	설치	인원	비고
방갈로르 무역관	2013	o 총 인원: 8명 o 현지인: 3명	o 위치: 삼성 연구소와 약 12km 인접 o 주력 산업: IT산업
뉴델리 무역관	2006	o 총 인원: 30명 o 현지인: 17명	o 인도의 수도인 만큼 해외 진출 기업의 지사화 업무를 돕는 직원이 6명에 달함 o 수출인큐베이터 전담팀 존재
첸나이 무역관	2003	o 총 인원: 9명 o 현지인: 3명	o 주력 산업: 제조업 (인력의 경우에도 엔지니어 위주)
뭄바이 무역관	2005	o 총 인원: 21명 o 현지인: 9명	o 주력 산업: IT 및 제조업

○ 무역관 기능

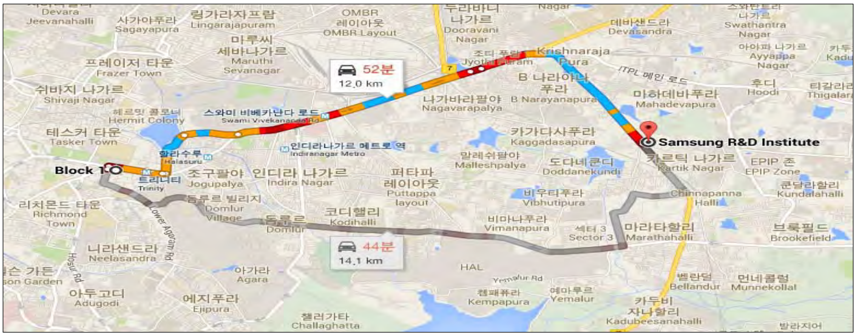
- 인도 현지 4개의 무역관은 시장 개척 및 시장조사관련 지원을 주로 수행하고 있으며 각각의 무역관별로 그 사업의 범위는 최소 2개에서 최대 5개까지로 서로 상이함
- 특히 IT산업을 중점적으로 지원하고 있는 두 개의 무역관 중, 뭄바이 무역관은 지사화사업 및 투자진출 지원, 투자유치 사업 등 5개의 사업을 진행하고 있는 반면, 방갈로르 무역관은 시장개척사업 및 조사사업에만 특화되어 진행 중임

[표 3-21] KOTRA 인도 무역관별 주요 지원분야 내역

무역관 명	지원분야	세부내용
방갈로르 무역관	시장개척사업	중소기업 해외세일즈 출장지원
		현지에서의 해외 바이어와 만남 주선
		방한 구매단 유치 및 개별 바이어 방한 유치
	조사사업	수출 유망 상품 및 산업별 시장동향 조사
		수출 직결정보 수집 및 거래알선
		해외시장 조사대행
뉴델리 무역관	시장개척사업	중소기업 해외세일즈 출장지원
		현지에서의 해외 바이어와 만남 주선
		방한 구매단 유치 및 개별 바이어 방한 유치
	조사사업	수출 유망 상품 및 산업별 시장동향 조사

		수출 직결정보 수집 및 거래알선
		해외시장 조사대행
	지사회사업 추진	무역관을 지사로 활용하도록 장소 제공
첸나이 무역관	시장개척사업	중소기업 해외세일즈 출장지원
		현지에서의 해외 바이어와 만남 주선
		방한 구매단 유치 및 개별 바이어 방한 유치
	조사사업	수출 유망 상품 및 산업별 시장동향 조사
		수출 직결정보 수집 및 거래알선
		해외시장 조사대행
	지사회사업 추진	무역관을 지사로 활용하도록 장소 제공
뭄바이 무역관	시장개척사업	중소기업 해외세일즈 출장지원
		현지에서의 해외 바이어와 만남 주선
		방한 구매단 유치 및 개별 바이어 방한 유치
	조사사업	수출 유망 상품 및 산업별 시장동향 조사
		수출 직결정보 수집 및 거래알선
		해외시장 조사대행
	지사회사업 추진	무역관을 지사로 활용하도록 장소 제공
	투자진출 지원사업	- 고문 컨설턴트를 통해 경영 애로사항 해소 및 상시 상담체재 운영 - 노동문제 등 현안 및 현지 법규 설명회 - 내수시장 개척 및 판로 구축 지원 - 신규법인 설립, 프로젝트 참가 및 M&A 등 지원 - 현지 지재권 침해 구제 및 예방 활동 - 투자관련 자료 발간 등
	투자유치사업	- 주요 투자가 밀착지원 관리 및 방한사절단 파견 - 지자체 및 경제특구 현지 IR 개최 - 국내 주요 프로젝트 및 매물 정보 홍보

- 방갈로르 무역관은 SW상생협력센터가 위치한 삼성전자 인도연구소와 지리적으로 인접해 있어, 유기적 협력이 가능할 것으로 기대됨



[그림 3-8] KOTRA 방갈로르 무역관과 SW상생협력센터간 거리

V 정부의 지원정책 수립방향

☐ 고급 SW인력 안정적 확보를 통한 중소SW기업 구인난 해결 필요

○ 고급 SW인력에 대한 중소기업의 인력 구인난을 해소하기 위하여 해외의 우수인력 수급방안 수립

○ 해당 고급 인력들에 대한 안정적인 수급체계 및 체계적인 검증체계 구축 및 지원

○ 국내 중소기업이 요구하는 SW인력에 관한 체계적인 탐색

☐ CEPA 개정합의에 따른 활용 극대화 방안 필요

○ 한-인도 CEPA의 혜택을 온전히 누릴 수 있도록, 정부 차원의 관세 철폐 스케줄, 투자 및 인력이동 등에 대한 적극적 홍보 및 교육 필요

○ 경제 이외의 다양한 분야에서 한-인도 협력을 강화하는 계기로 삼아 장기적 협력 관계 구축 필요

- 한-인도 CEPA를 통해 강화될 양국의 경제관계를 바탕으로 정치, 문화, 외교, 안보, 환경 등 다양한 분야에서 협력 체제를 강화

○ 한-인도 정상회담에서 과학기술, ICT협력이 논의됨에 따라 국내 IT 기업의 인도 진출 기회가 확대될 것

☐ 인도 신정부 성립과 CEPA 개정에 따른 교역량 증대에 대한 대응 필요

○ 한-인도 교역 중 IT분야에 대한 관심도 상승

- 창조경제의 중심축으로 ICT산업을 고려하는 한국과 IT-ITeS의 글로벌 허브로 성장하고자 하는 인도의 정책 목표가 일치함

○ 투자 환경 개선에 따라 새로운 사업 기회 발생

- CEPA를 통해 인도 투자 환경이 개선됨에 따라 인도 내수 시장 공략, 인도 현지 생산기지 구축 및 투자를 바탕으로 한 제3국 수출 확대 등 새로운 사업 기회를 국내 기업이 활용토록 지원해야함

□ **국내 SW기업의 인도 진출 및 투자 현황 및 변화에 대한 대응 필요**

○ (대기업) 인도를 R&D기지화 하여, 유럽 시장의 교두보로 활용

- 인도의 기술 인력을 이용하여 연구개발을 진행하고 있으며, 인도 내수 시장뿐만 아니라 새로운 시장을 창출하는 준비단계로 고려함

○ (중소기업) 투자 비중은 50%에 그치지만, 진출건수가 2배에 이르며 장기적으로 대기업 위주의 투자 구조에서 변화가 예상됨

- IT분야에서의 인도의 높은 위상에도 불구하고, 국내 SW기업의 인도에 대한 관심은 매우 낮은 것으로 확인됨
- 국내 SW기업들이 설사 인도 시장에 관심이 있다고 하더라도, 인도 시장에 대한 경험 및 시장에 대한 이해도가 전무하기 때문에 생긴 현상
- 진출 건수가 많은 중소 SW 기업들을 지원해서 투자 비중을 넓히고 실적을 보유할 수 있도록 하는 활동 필요

□ **지속가능한 전문적, 유기적인 인도진출 지원정책의 수립 필요**

○ 기존의 분절적이고 방향성이 명확하지 않았던 국가차원의 대인도 지원을 벗어나 명확한 방향성을 가지고 지속적으로 지원

○ 국내 기업의 경쟁우위 시장 선정 및 SW기업 특성에 맞는 시장 진입 전략의 체계적 수립 및 단계적 실행지원

○ 인도 현지에 무역관을 운영 중인 코트라 등 정부 유관기관과의 밸류체인 분배 등 유기적 협업을 통한 효과적인 지원체계 수립

□ **수혜 기업입장을 고려한 실질적인 지원정책 수립 필요**

○ 수혜 기업의 요구사항에 최대한 입각하여 실제적인 도움이 될 수 있도록 하는 지원정책 수립이 필요

○ 수혜 기업의 인도 진출 현황 및 계획에 부합하는 구체적이고 즉각적인 지원체계 수립

제 4 장 목표모델 수립

Ⅰ	목표모델 수립

1. 비전 수립

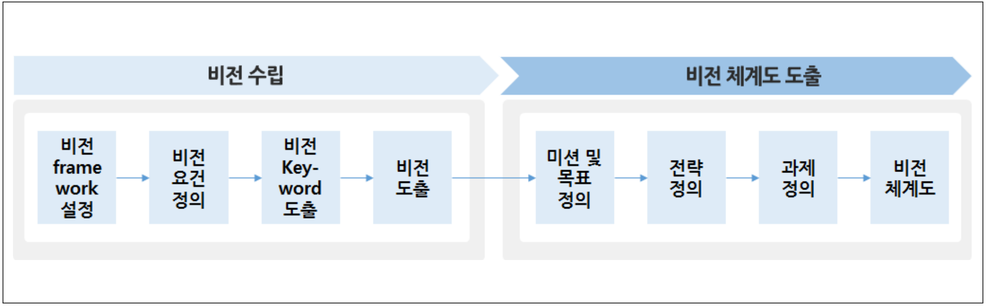
1.1 개요

□ 목적

○ 비전 및 목표수립 단계의 목적은 SW상생협력센터의 궁극적인 운영 지향점을 제시하고, 이를 달성하기 위해 요구되는 추진과제들을 정의하고자 하는 것임

- 기존 존재하지 않던 SW상생협력센터의 미래상인 비전을 정의하고, 이를 통해 궁극적으로 달성해야할 목표를 수립함
- 이를 지향점(TOP Down 관점)으로 2장 및 3장의 한-인도 환경 및 현황분석을 통해 파악된 기업의 인도 시장 접근 방향 및 정부의 지원정책 방향(Bottom up 관점)을 반영하여 SW상생협력센터의 추진 과제들을 도출하고자 함

□ 접근 절차



[그림 4-1] 비전수립 접근 절차

○ 비전 수립

- 안정적인 비전 수행을 위해 추가로 도출되어야 할 요소들을 확정하여 비전 수립 FRAME WORK을 수립함

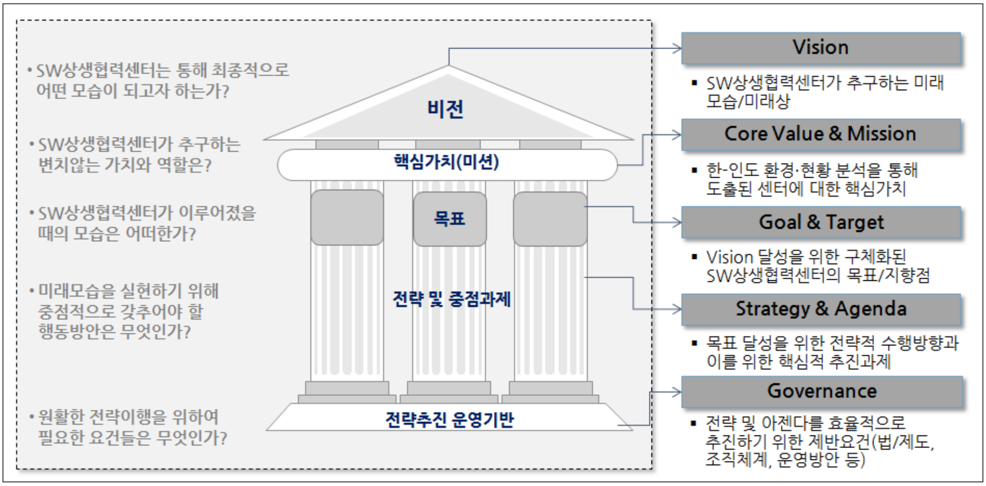
- 앞서 선행되었던 환경·현황분석단계의 주안점 및 비전수립의 중요 검토 사항을 통해 SW상생협력센터의 비전요건을 도출함
- 2장 및 3장 분석영역에서의 주요 시사점을 바탕으로 본 사업의 quick revision을 도출하고, 이를 바탕으로 핵심 key word를 최종 도출함
- 비전 요건 및 핵심 key word를 바탕으로 SW상생협력센터의 최종 비전을 수립함

○ 비전 체계도 도출

- 수립된 비전을 달성하기 위해 필요한 SW상생협력센터의 핵심가치가 포함된 미션 및 이에 따른 추진목표들을 정의함
- 앞서 선 정의된 추진목표 하의 전략적 추진전략 (AGENDA)를 정의함
- 추진전략를 바탕으로 기 도출된 인도 시장 접근 방향 및 정부의 지원정책 방향을 반영하여 SW상생협력센터의 추진 과제를 도출함
- 비전과 미션, 목표등이 삽입되어 있는 SW상생협력센터의 비전 체계도를 최종 도출함

1.2 비전체계도 도출

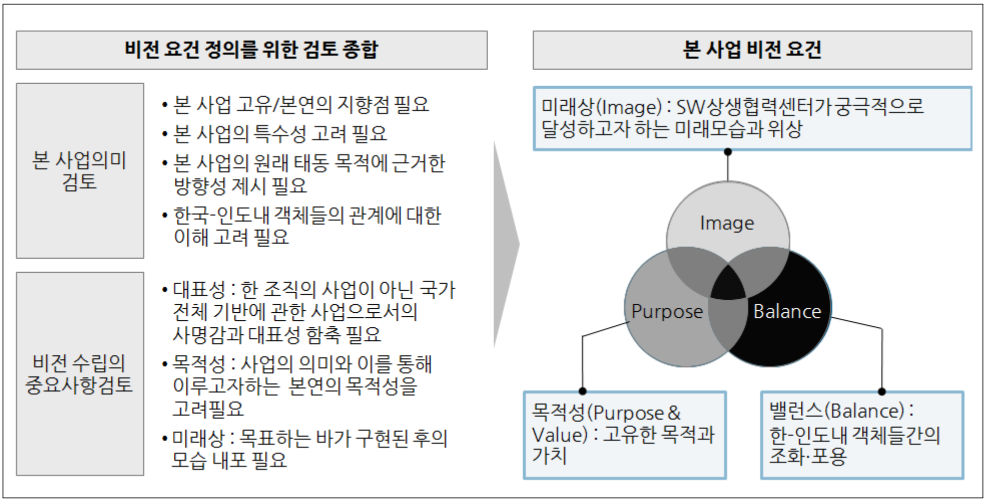
□ SW상생협력센터의 비전 frame work



[그림 4-2] SW상생협력센터 비전 frame work

○ SW상생협력센터의 비전수립을 위해서는 가장 궁극적 미래상인 비전부터, 핵심가치인 미션, 목표, 전략/아젠다 및 추진.운영기반이 종합적으로 정의되어야 함

□ SW상생협력센터의 비전 요건 정의



[그림 4-3] SW상생협력센터 비전 요건 정의

○ SW상생협력센터와 관련된 본질적인 요구사항 및 필수 고려사항과 통상적으로 비전 수립에 있어서 중요한 고려사항이란 두 가지 관점을 통해 본 사업의 비전수립의 요건을 도출함

○ SW상생협력센터의 의미가 담긴 비전 요건

- 현 센터의 고유하고도 본연적인 지향점 및 목적이 고려되어야 함
- 인도 방갈로루 내 위치했다는 지리적 특수성이 고려되어야 함
- 현 센터의 태동된 근본 원인 및 목적에 근거한 방향성이 고려되어야 함
- 한국과 인도 내의 세 객체(정부, 기업, 국민)들의 이해관계적 현황이 고려되어야 함

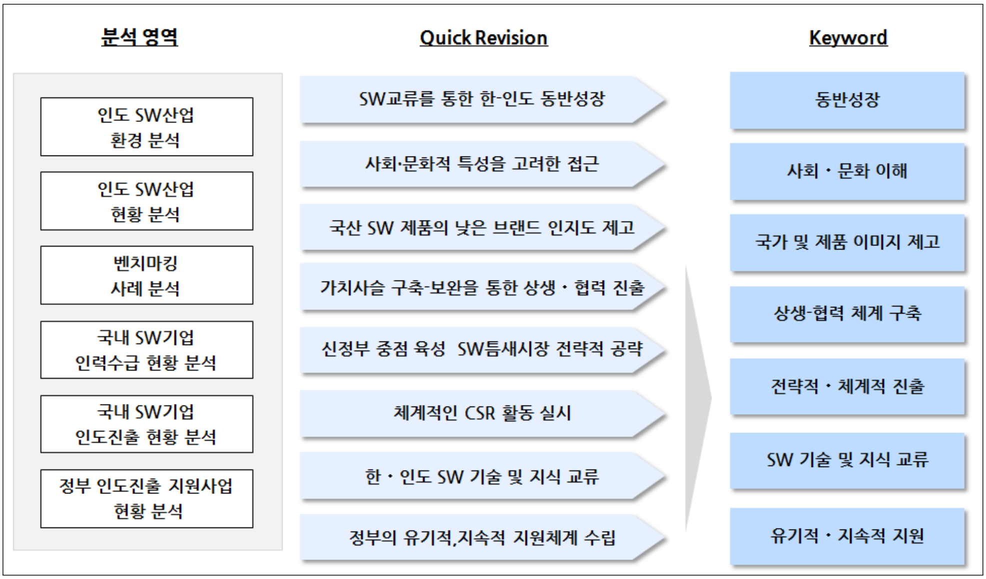
○ 비전수립의 중요요소가 담긴 비전 요건

- (대표성) 한 조직의 사업이 아닌 한-인도 양국에 관한 사업이란 사명감과 대표성이 고려되어야 함
- (목적성) 사업이 추구하는 의미와 이를 통해 달성하고자 하는 본연의 목정성이 고려되어야 함
- (미래상) 사업이 진행되어 목표하는 바가 구현된 후에 보여 질 수 있도록 미래지향적 관점이 고려되어야 함

○ SW상생협력센터의 비전 요건 도출

- (미래상) 미래지향적 관점에 SW상생협력센터가 궁극적으로 달성하고자 하는 미래 모습과 위상을 포함
- (목적성) SW상생협력센터가 태초에 수립되게 된 고유한 목적과 가치를 포함
- (밸런스) 한-인도내 객체들 간의 조화와 포옹을 추구하는 관점을 포함

□ SW상생협력센터의 비전 key word 도출



[그림 4-4] SW상생협력센터 비전 key word 도출과정

○ 비전 구성을 하는 문구 수립을 위해 운영방향성을 재검토하고 이에 내포되어 있는 핵심적 문구와 단어를 도출함

- 3가지의 비전요건을 바탕으로 앞서 기 분석된 6개의 영역의 시사점에 대한 Quick Revision을 진행함

※ Quick Revision이란, 앞서 언급된 내용을 빠르게 해당 관점에 맞추어 재도출하는 것을 의미함

- SW상생협력센터 운영과 관련된 8개의 Quick Revision을 도출하였으며, 이에 따라 7개의 중요 핵심 KEY WORD를 도출함

□ SW상생협력센터의 비전 도출

[그림 4-5] SW상생협력센터 비전 정의

○ 미래상과 목적성, 밸런스라는 세 가지 관점에 도출된 비전 key word를 조합하여 SW상생협력센터의 비전(안)들을 도출하고 최종적으로 이를 포괄할 수 있는 상위개념의 비전을 정의함

○ SW상생협력센터의 비전은 'GATE for India'로 이는 한-인도 동반성장을 위한 SW상생협력의 채널이라는 함축적 의미를 내포하고 있음

○ 또한 SW 기반의 사회·경제·문화적 소통의 통로로서의 역할과 SW 지식과 기술의 교류의 통로, 소통과 교류를 통한 새로운 SW 시장가치 창출이라는 세부적인 의미를 포괄하고 있음

□ SW상생협력센터의 미션 및 목표 정의

❑ SW상생협력센터의 미션 (Mission)

한-인도 동반성장을 위한 SW 상생협력의 채널

• SW상생협력센터는 한-인도 동반성장을 위해 상생 및 협력이란 키워드를 바탕으로 SW 기반의 소통, SW 지식과 기술의 교류, 이를 통한 한-인도간 새로운 시장가치의 창출 토대를 구축함

❑ SW상생협력센터의 목표

① Friendly Korea !	② Excellent Korea !	③ Join With Korea !
• **SW기반의 원활한 경제, 사회, 문화적 교류 지원**을 통해 양국간 익숙하고 친근한 이미지 정착, **국산 SW 브랜드 이미지 제고**	• **경쟁력** 있는 **국산 SW 제품의 전략적, 체계적 진출 지원**을 통해 국내기업의 **인도시장** 안정적인 정착 및 점진적 확장의 **교두보 확보**	• **SW 기술 및 지식의 지속적, 유기적 교류 지원**을 통해 양국간 SW 부문 **글로벌 시장 경쟁력 제고** 및 **새로운 시장 가치 창출**

[그림 4-6] SW상생협력센터 미션 및 목표 정의

○ SW상생협력센터는 한-인도 동반성장을 위한 SW 상생협력의 채널로써의 역할을 수행함

- SW상생협력센터는 해당 미션아래, 한-인도 동반성장을 위해 상생 및 협력이란 키워드를 바탕으로 소통과 교류, 창출의 토대를 구축하고자 함

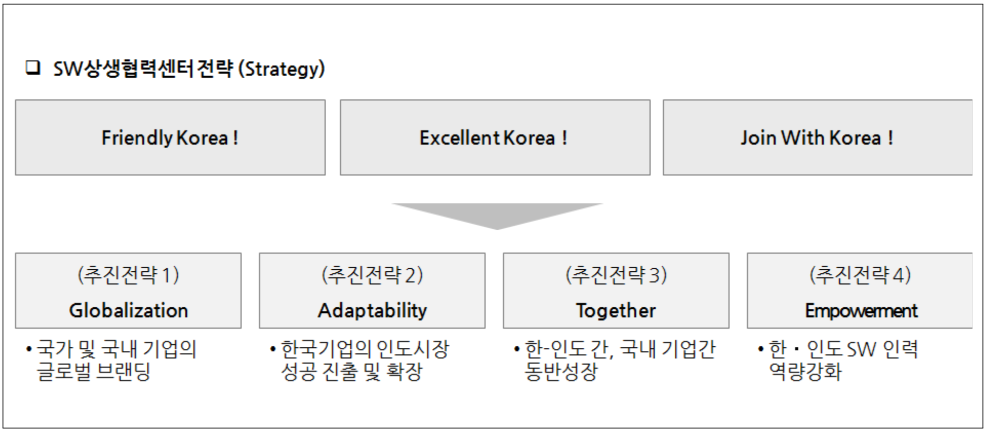
○ SW상생협력센터는 Friendly Korea, Excellent Korea, Join With Korea 라는 3대 목표를 가짐

- (Friendly Korea) 경제·사회·문화 세가지의 분야에서 한-인도 간의 SW 기반의 활발한 교류를 지원함, 이를 통해 양국 간의 인숙하고 친근한 이미지를 정착시켜 국산 SW브랜드 이미지 제고란 목표를 달성하고자 함

- (Excellent Korea) 국산 SW제품의 향인도 진출을 위한 전략적이고 체계적인 지원을 수행함, 이를 통해 인도시장 내 국내 기업의 안정적 정착 및 점진적 확장이란 목표를 달성하고자 함

- (Join With Korea) SW 기술 및 지식의 교류를 지원함, 이를 통해 글로벌 내 한-인도 양국의 SW 경쟁력을 제고시키고 새로운 시장 가치 창출이란 목표를 달성하고자 함

□ SW상생협력센터의 전략 정의



[그림 4-7] SW상생협력센터 비전 정의

○ SW상생협력센터가 Friendly Korea, Excellent Korea, Join With Korea 라는 3대 목표를 달성하기 위한 4대 전략은 'Globalization', 'Adaptability', 'Together', 'Empowerment' 로 도출됨

1. Globalization

- 세계화란 키워드를 바탕으로 인도 내 국가 및 국내 기업의 글로벌 브랜딩 측면의 전략을 수행함

2. Adaptability

- 적응성이란 키워드를 바탕으로 한국 SW기업의 성공적인 정착 및 확장 측면의 전략을 수행함

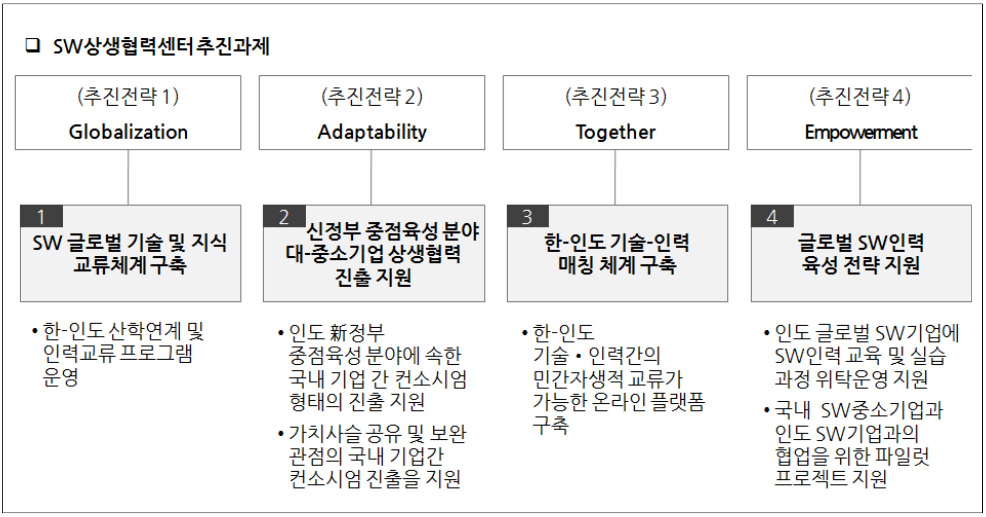
3. Together

- 함께라는 키워드를 바탕으로 한-인도 양국 간과 국내 대-중소기업 간의 동반성장 측면의 전략을 수행함

4. Empowerment

- 역량강화라는 키워드를 바탕으로 한-인도 SW교류를 통한 SW인력들의 역량강화 측면의 전략을 수행함

□ SW상생협력센터의 과제 정의



[그림 4-8] SW상생협력센터 과제 정의

○ 4대 전략 하에서 SW상생협력센터가 추진해야할 4개의 과제를 도출함

1. SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축

- 인도 내 SW개발기술자들을 대상으로 국내 중소SW기업에서 일정기간동안 근무를 할 수 있는 프로그램을 진행함

2. 신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원

- 인도 모디정부의 중점육성 분야 사업에 대해 진출하는 기업들을 대상으로, 시장진출 시의 가치사슬을 공유하고 보완할 수 있는 관점에 근거한 국내 기업간 컨소시엄 형태의 진출 프로그램을 진행함

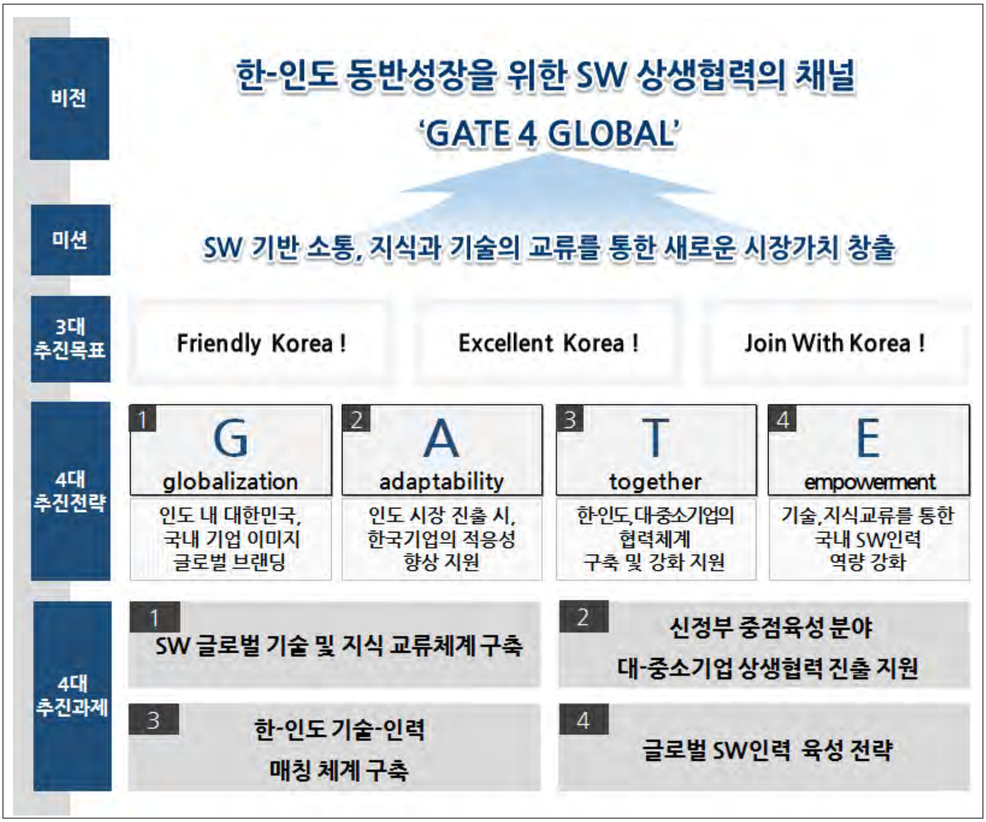
3. 한-인도 기술-인력 매칭 체계 구축

- 한-인도의 기술•인력간의 자발적 교류가 가능한 온라인 기술소싱 플랫폼을 구축하여 운영함

4. 글로벌 SW인력 육성 전략 지원

- 고용부 프로그램과의 연계를 통해 인도 SW기업들을 통한 국내 SW인력 교육 훈련 프로그램을 진행함

□ SW상생협력센터의 비전체계도

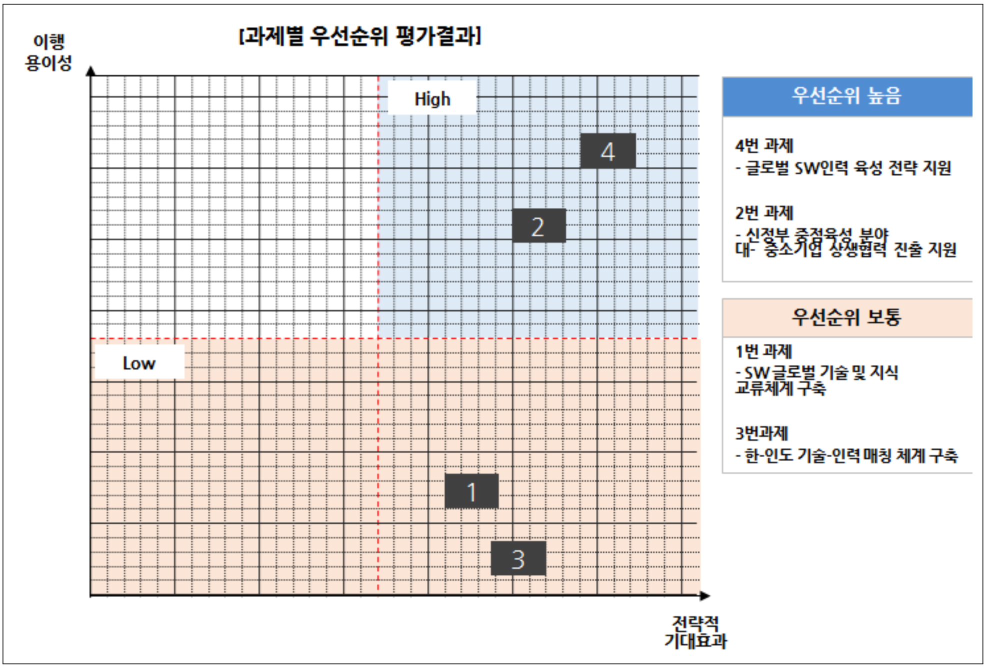


[그림 4-9] SW상생협력센터 비전체계도

○ SW상생협력센터는 한-인도 동방성장을 위한 SW 상생협력의 채널 'GATE 4 GLOBAL'라는 비전아래 'SW기반 소통, 지식과 기술의 교류를 통한 새로운 시장가치 창출'이라는 미션을 기반으로 'Friendly Korea', 'Excellent Korea', 'Join With Korea'라는 3대 목표를 가짐

○ 이를 기반으로 'Globalization', 'Adaptability', 'Together', 'Empower-ment' 이란 4대 추진전략 이하 4대 추진과제가 도출됨

2. 과제 우선순위 평가



[그림 4-10] 과제별 우선순위 평가

○ 4개의 과제를 ‘이행용의성’과 ‘전략적 기대효과’ 두가지 기준으로 각각 분석하여 과제별 우선순위 평가를 진행함

- ‘이행용의성’은 ‘추진용의성’ 측면과 ‘구현가능성’ 측면을 중점적으로 평가함

- ‘전략적 기대효과’는 ‘도입시급성’ 측면과 ‘대민만족도’ 측면, ‘정책효율성’ 측면을 중점적으로 평가함

○ 과제별 우선순위 분석을 통해, 4번 ‘글로벌 SW인력 육성 전략 지원’ 과제가 제일 우선순위로 평가됨

- 전략적 기대효과가 높으며, 이행용의성 또한 뛰어나 우선순위가 높은 과제로는 4번과제와 2번과제가 도출됨

- 전략적 기대효과는 비교적 높으나, 이행용의성이 낮은 우선순위가 보통은 과제로는 1번과제와 3번과제가 도출됨

제 5 장 이행계획 수립

Ⅰ 단기 추진 과제 상세화

1. 글로벌 SW인력 육성 프로그램 운영

□ 개요

○ 과제정의

- 인도 SW인력의 효율적 활용을 목적으로 5년간 교육훈련 및 활용을 단계적으로 실행하는 프로그램
- 해당 프로그램은 이론 및 실습을 지원하는 6주짜리 단기 교육프로그램과 그 후 실질적인 회사 내 프로젝트를 지원하는 장기 파일럿 프로그램으로 구분되어 진행됨
- 총 5년의 수행기간 중, 초기 3년간은 인도 SW기업을 통한 위탁운형형으로 진행이 되다, 4개년부터는 SW상생협력센터가 직접 수행하는 자체운영형으로 전환되어 운영됨

○ 추진목표

- 인도 IT기업의 글로벌 역량 습득을 통한 국내 SW인력의 질적 역량 제고
- 국내 SW중소기업이 글로벌 SW인력들을 활용할 수 있는 역량 제고
- 인도 SW기업과의 협업을 통한 국내 SW제품의 글로벌스탠다드 확보

○ 과제 내용

[표 5-1] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 개요

구분	상세 내용	
지원 사업명	- 글로벌 SW 인력 육성 프로그램	
세부 사업명	- 교육실습 프로그램	- 파일럿 프로젝트 프로그램
지원 대상	- 인도 진출 희망 SW 기업 - 인도 SW인력 활용 희망 기업 - 글로벌 SW제품 생산 희망 기업	
지원 기간	- 교육훈련 6주 - (BASIC course 2주 , ADVANCE course 4주)	- 최대 6개월 (프로젝트 별로 상이함)
지원 형태	- 교육비 및 체류비 정액 보조	- 프로젝트 매칭 비용 보조
실행 장소	- 인도 내 IT회사	- 인도 방갈로르

- 해당 인력 육성 프로그램은 교육실습 프로그램과 파일럿 프로젝트 프로그램으로 나뉘어 진행됨
- 교육실습 프로그램은 고용노동부와의 연계를 통해 인도 SW기업들을 통한 국내 SW인력 교육 훈련 프로그램이며, 해당 프로그램 안에 두 가지의 코스가 연속적으로 운영됨
- BASIC course의 경우, 인도 SW 인력에 대한 이해도 향상을 주 목적으로 하는 2주짜리 단기 교육이며, ADVANCE course의 경우, 인도 SW인력에 대한 실질적인 활용 방법 및 프로젝트 관리 방법 학습을 주 목적으로 하는 4주짜리 실습 교육임

※ 인도 인력 활용 방안 및 프로젝트 관리 방법에 대한 교육을 이수하고 싶은 국내 SW기업의 인력 중, 중간관리자급 이상을 대상으로 함

- 파일럿 프로그램은 교육을 받은 해당 중소 SW기업들이 실제로 인도 SW 인력을 활용하여 사업과 관련된 단기 프로젝트를 수행할 수 있도록 중소 SW기업과 인도 SW기업간의 매칭을 지원하는 프로그램임

□ 상세 지원 계획

○ 수행주체 및 역할

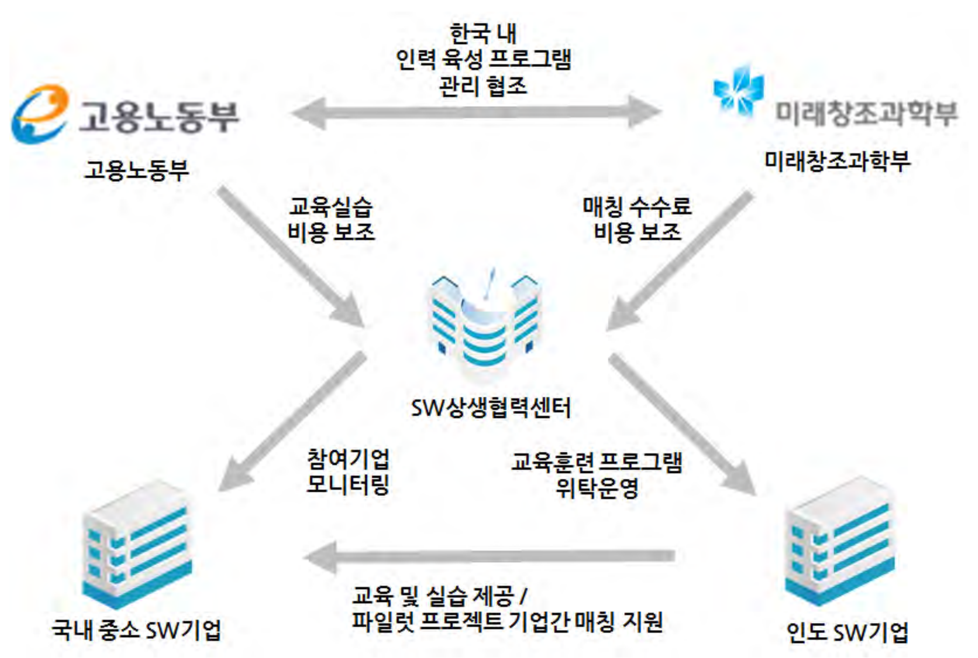
[표 5-2] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 수행주체 및 역할

수행주체	역할
SW상생협력센터	- 프로그램 기획 및 준비 - 인도 내 SW기업과 프로그램 관련 MOU 체결 - 인도 내 프로그램 관리 - 프로젝트 진행상황 모니터링
인도 SW기업	- 프로그램 위탁 운영 - 파일럿 프로젝트를 위한 기업매칭
미래창조과학부	- 한국 내 프로그램 관리 및 홍보 - 프로그램 비용 보조 (파일럿 프로그램에 한정) - 프로그램 참가자 접수 및 선정 - 고용노동부와의 프로그램관련 협의 및 조율 진행
고용노동부	- 프로그램 비용 보조 (교육 프로그램에 한정)

※ 해당 프로그램 중, 교육실습 프로그램는 고용노동부에게, 파일럿 프로그램의 경우 미래부 예산으로 진행함

※ 파일럿 프로젝트를 위한 기업매칭 역할의 경우, 자체운영형으로 전환시에는 SW상생협력센터의 인력이 대행함

○ 체계도



[그림 5-1] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 체계도

□ 실행 계획

○ 연도별 운영(안)

[표 5-3] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 연도별 운영(안)

구분	위탁운영형			자체운영형	
	1차 년도	2차 년도	3차 년도	4차 년도	5차 년도
실행연도	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
운영개요	시범사업	수정 보완 후 안정화 진행	자체운영으로 전환 준비	자체운영형 도입	수정 보완 후 안정화 진행
운영횟수	연 1회	연 1회	연 1회	연 1회	연 1회
운영목표	10개 기업	20개 기업	30개 기업	40개 기업	50개 기업

○ 수행일정

[표 5-4] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 수행일정

이행과제		연도별 일정										
		'14	2015		2016		2017		2018		2019	
		4Q	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H
기획단계												
	프로그램 구체화	■										
	전담 인력 및 예산 배정		■									
	부처간 협의 및 실시 준비		■									
	자체운영 전환 구체화						■					
	전담 인력 및 예산 배정							■				
실행단계												
	(위탁) 1차년도 프로그램		■	■								
	(위탁) 2차년도 프로그램				■	■						
	(위탁) 3차년도 프로그램						■	■				
	(자체) 4차년도 프로그램								■	■		
	(자체) 5차년도 프로그램										■	■
검토단계												
	모니터링		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	피드백 접수 및 수정사항 확인			■		■		■		■		■
	수정사항 반영			■		■		■		■		■

○ 신설업무

- 해당 프로그램을 시행하기 위해서는 기획 및 운영, 관리 분야의 세부 8개 업무들이 신설되어야 하며, 이를 위해 해당 업무를 담당할 인력들이 추가로 필요함
- 위탁운영형에서 자체운영형으로 전환되는 2018년부터는 인도 SW기업이 위탁진행했던 기업간 매칭업무를 수행한 전담인력이 필요함

[표 5-5] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 신설업무

추가 업무분야	업무 상세내역
기획	해당 프로그램 기획 업무 담당
	운영 성과 반영 프로그램 수정
운영	해당 프로그램 운영 총괄
	유관부처 및 인도 내 SW기관과의 협의
	프로그램 모니터링 및 피드백 모집
	(자체운영전환) 한-인도 SW 기업간 프로젝트 매칭
관리	교육생 관리
	SW기관 관리
	진척상황 관리

○ 사업 총 소요예산

- 프로그램 총 소요예산 : 2,400,000,000 원 (이십사억원 정)

[표 5-6] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 연도별 소요예산

사업별	소요예산				
	내역	연도별	지원기업	기업당 지원금액	금액
위탁 운영형	교육·실습 및 프로젝트 매칭 비용	2015	10개	2,000 만원	20,000 만원
		2016	20개	2,000 만원	40,000 만원
		2017	30개	2,000 만원	60,000 만원
자체 운영형	교육·실습 및 전담중계 인력 비용	2018	40개	1,000 만원	40,000 만원
			1인	15,000 만원	15,000 만원

			(내부중계 인력인건비)		
		2019	50개	1,000 만원	50,000 만원
			1인 (내부중계 인력인건비)	15,000 만원	15,000 만원
총합					**240,000 만원**

※ 현 사업 전담 인력에 대한 인건비 및 운영비는 SW상생협력센터에 포함됨으로 개별로 산정하지 않음

※ 교육실습 프로그램에서 한 기업당 교육생은 1명으로, 지원금액은 일인당 1,000만원에 책정되었으나, 추후 선정된 교육기관과의 협상결과에 따라 변동될 수 있음 (교육비, 체류비, 항공비 포함)

※ 또한 프로젝트 매칭 1건당 비용과 매칭 전담인력 인건비는 인도 글로벌 SW기업들의 견적가격 및 유관 관계자들과의 협의를 근거로 책정되었으나, 추후 변동될 수 있음

○ 성과지표

[표 5-7] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 성과지표

성과지표	성과측정 대상	내용	세부 내용
프로그램 만족도	**프로그램 참여인력**	- 해당 프로그램에 참여했던 SW개발인력 및 기업들을 대상으로 4가지 측면에 대한 설문조사를 실시함 - 역량강화 측면, 만족도 측면, 활용도 측면, 효율성 측면	- 4가지 측면에 각각 25점의 점수를 부과함
	프로그램 참여기업		
이수증명서 발급 정도	**프로그램 참여인력**	- 전체 교육이수생 중 이수증명서(certification)을 발급받은 교육생 비중을 계산함	- (이수증명서 획득 교육생) / (전체 교육생수)

※ 이수증명서 : 교육 프로그램에 참여했던 교육생들 중 해당교육을 성실히 이행한 교육생들을 대상으로 이수증명서 (certification)을 발급함, 본 성실성은 자체 시험과 출석율을 통해서 판정됨

□ 기대효과

○ 정성적 효과

- 인도 SW인력들을 활용하는 방법에 대한 교육을 통해, 글로벌 SW인력을 활용한 성공적인 프로젝트 관리에 기여
- 글로벌화에 성공한 인도 SW기업과의 단기 프로젝트 경험을 통해, 국내 SW기업의 글로벌 스탠다드 확립에 기여

□ 고려 및 전제사항

○ 유관 수행기관과의 추진업무관련 추가적 협의가 필요함

[표 5-8] '글로벌 SW 인력 육성 프로그램' 사업 추가협의 사항

유관기관 명	유관부처 명	협의 내용
미래창조과학부	소프트웨어 정책관실	- 한국 내 프로그램 관리 및 홍보 업무 수행 - 고용노동부와의 교육훈련 프로그램관련 협의 및 조율 진행 업무 수행
고용노동부	인적자원개발과	- 인적자원개발과에서 진행중인 사업과의 연계 검토

※ 현재 고용노동부의 인적자원개발과에서 진행중인 사업 중, 해당 프로그램과 관련성이 높아 연계가 가능한 사업으로는 '중소기업 직업훈련컨소시엄 지원'과 '중소기업 핵심직무능력향상 지원사업'이 존재함

※ 고용노동부의 협력이 불가능할 경우, 현재 고용노동부의 업무를 미래창조과학부의 소프트웨어 정책관실에서 대행함, 이때의 비용 역시 미래창조과학부에서 보조함 (현재 미래창조과학부에서 고용보험기금의 '근로자직업능력개발지원금'을 통해 교육비용을 지원하는 사업과의 연계가 추가적으로 추진되어야 함)

○ 인도 내 IT회사와의 협력 교육 사업인만큼 역량이 높은 회사 선정이 선행되어야 하며, 원활환 의사소통과 협조가 필요함

○ 운영 4년차에 위탁운영형에서 자체운영형으로 전환됨에 따라, 이를 수행할 역량있는 전담인력을 구인하는 것이 중요함

2. 신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원

□ 개요

○ 과제 정의

- 인도 모디정부 중점육성 분야에 속한 국내 기업 간 컨소시엄 형태의 진출을 지원하는 프로그램
- 시장진출 시의 가치사슬을 공유하고 보완할 수 있는 관점에 근거한 대-중소기업의 상생협력을 지원하는 프로그램

○ 추진목표

- 대-중소기업 컨소시엄 사업을 통한 진출 효율성 달성
- 인도 신정부 정책에 맞는 정보화 프로젝트 발굴 및 관련 사업기획 컨설팅을 통한 진출의 안정성 및 효율성 확보
- 중소기업에 대한 대기업의 진출 노하우 및 브랜드 이미지 교류를 통해 상생 생태계 구축
- 한정된 분야에 대한 적극적 진출지원을 통한 진출 안전성 및 효율성 달성

○ 과제 내용

[표 5-9] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 개요

구분	상세 내용
지원 사업명	- 대-중소기업 상생협력 진출 지원 사업
지원 대상	- 인도 시장 진출 희망 대-중소기업 - 기 인도 시장 진출 대기업 & 인도 시장 진출 희망 중소기업
대상 기업 후보군 발굴방안	- KOTRA ICT 수출지원센터 상담 기업목록과 SW산업협회 인도진출협의체에 속해 있는 기업들을 기업 POOL로 활용
지원 분야	- 건설 - 교육 - 제조 (모바일)
지원 기간	- 1년
지원 형태	- 비용 정액 보조 (컨소시엄 비용 보조)
실행 장소	- 한국 & 인도

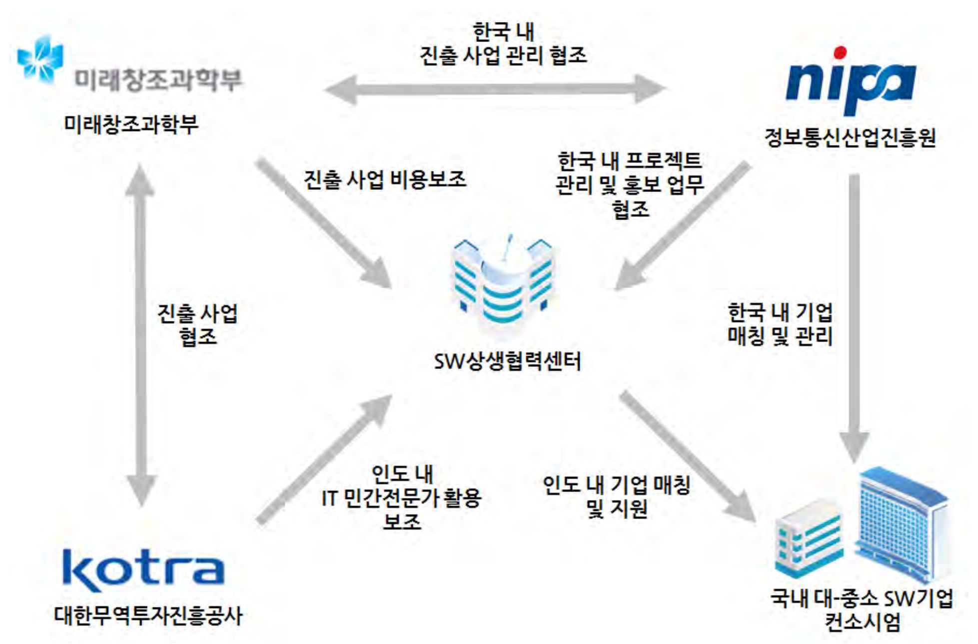
□ 상세 지원 계획

○ 수행주체 및 역할

[표 5-10] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 수행주체 및 역할

수행주체	역할
SW상생협력센터	- 상생협력 진출 지원 사업 전반적 운영 및 관리 - 모디 정부의 정보화 프로젝트(스마트 씨티, 스마트 그리드 등) 발굴 및 정보화 컨설팅 부분에 대한 지원과 관리 - 인도 내 상생협력 진출 컨소시엄 기업 매칭 및 관리 - 인도 내 유관기관과의 협의
정보통신산업진흥원	- 한국 내 상생협력 진출 컨소시엄 기업 매칭 및 관리 - 한국 내 해당사업 홍보
미래창조과학부	- 상생협력 진출 지원 사업 비용 보조 - KOTRA와의 협의
대한무역투자진흥공사	- 현지 IT 민간전문가 활용 보조

○ 체계도



[그림 5-2] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 체계도

□ 실행 계획

○ 연도별 운영(안)

[표 5-11] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 연도별 운영(안)

구분	1차년도 진출지원	2차년도 진출지원	정보화 프로젝트 발굴 및 정보화 컨설팅
실행연도	2016년	2017년	2015년 - 2017년
운영개요	시범운영	수정 보완 후 점진적 확대	지속적 운영
운영목표	5개 컨소시엄	10개 컨소시엄	매년 5건이상 진행

○ 수행일정

[표 5-12] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 수행일정

이행과제		연도별 일정											
		2015				2016				2017			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
기획단계													
	진출지원 사업 구체화												
	전담 인력 및 예산 배정												
	부처간 협의 및 실시준비												
	홍보 및 컨소시엄 기업 선정												
실행단계													
	1차년도 진출 사업												
	2차년도 진출사업												
	정보화프로젝트 발굴사업												
검토단계													
	모니터링												
	피드백 접수 및 수정사항 확인												
	수정사항 반영												

○ 신설업무

- 해당 프로그램을 시행하기 위해서는 기획 및 운영, 관리 분야의 세부 7개 업무들이 신설되어야 하며, 이를 담당할 수 있는 추가 인력들이 확보되어야 함

[표 5-13] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 신설업무

추가 업무분야	업무 상세내역
기획	해당 프로그램 기획 업무 담당
	운영 성과 반영 프로그램 수정
운영	해당 프로그램 운영 총괄
	유관부처 협의
	프로그램 모니터링 및 피드백 반영
관리	진출 프로그램 참여 기업 관리
	진척상황 관리

○ 연도별 소요예산

- 연도별 총 소요예산 : 1,200,000,000원 (십이억원 정)

[표 5-14] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 연도별 소요예산

세부기능	내역	연도별	소요예산		
			지원 컨소시엄 개수	컨소시엄 당 지원금액	금액
컨소시엄 구성 기업 보조	컨소시엄 수 * 컨소시엄 당 지원 최대 금액	2016년	5개	5,000만원	25,000 만원
		2017년	10개	5,000만원	50,000 만원
프로젝트 발굴 및 컨설팅	연도별 정액 예산 집행	2015년	-	-	15,000 만원
		2016년	-	-	15,000 만원
		2017년	-	-	15,000 만원
총합					120,000 만원

※ 현 사업 전담 인력에 대한 인건비 및 운영비는 SW상생협력센터에 포함됨으로 개별로 산정하지 않음

※ 프로젝트 발굴 및 컨설팅에 관한 집행예산은 해당 분야 관련 전문가들의 자문을 통해 산정된 금액으로, 변동이 가능함

○ 성과지표

[표 5-15] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 성과지표

성과지표	성과측정 대상	내용	세부 내용
참여 만족도	진출지원사업 참여 기업	- 해당 사업에 참여했던 SW기업들을 대상으로 4가지 측면에 대한 설문조사를 실시함 - 역량강화 측면, 만족도 측면, 활용도 측면, 효율성 측면	- 4가지 측면에 각각 25점의 점수를 부과함
정량적 성과측면	진출지원사업 참여 기업	- 해당 컨소시엄社가 인도 현지내에서 달성한 계약 및 성과	- 정량적 수치 표시
	프로젝트 발굴 갯수	- 컨설팅 사업을 통해서 발굴된 정보화 프로젝트 갯수	- 정략적 수시 표시

□ 기대효과

○ 정성적 효과

- 직접 발굴하고 기획하고 타겟하여, 인도 진출가능성이 높은 분야를 지원함으로서, 국가적 지원체계의 효율성 극대화에 기여
- 대기업의 노하우와 중소기업의 역량 교류가 가능한 대-중소기업 컨소시엄 사업지원을 통해 정부와 대기업, 중소기업 삼자간의 범국가적 상생협력체계 형성에 기여

□ 고려 및 전제사항

○ 유관 수행기관과의 추진업무관련 추가적 협의가 필요함

[표 5-16] '신정부 중점육성 분야 대-중소기업 진출 지원' 사업 추가협의 사항

유관기관 명	유관부처 명	협의 내용
정보통신산업진흥원	글로벌 협력팀	- 한국 내 상생협력 진출 컨소시엄 기업 매칭 및 관리 업무 수행 - 한국 내 해당사업 홍보
대한무역투자진흥공사	IT사업단	- 현지 IT 민간전문가 활용 보조 지원

※ 대한무역투자진흥공사의 'IT산업 글로벌 지원체계 구축사업'에서 지원 중인, 현지 IT 민간전문가를 활용하여 컨소시엄 사업을 진행중인 기업들의 진출 전반에 대한 지원을 진행함

Ⅱ	중장기 추진 과제 상세화

Ⅱ 중장기 추진 과제 상세화

1. SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축

□ 개요

○ 과제 정의

- 인도 내 SW개발기술자들을 대상으로 국내 중소SW기업에서 일정기간동안 근무를 할 수 있는 프로그램

○ 추진목표

- 인도 내 우수 SW개발인력을 활용한 국내 중소 SW기업의 역량제고
- 국내 중소 SW기업에서의 근무 경험을 통한 친 한국적인 인도 SW인력 양성
- 국내 중소 SW기업 내 인력들과 인도 SW개발인력들과의 교류 체계를 통해 한-인도 인력교류의 인프라 조성

○ 과제 내용

[표 5-17] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 개요

구분	상세 내용
지원 사업명	- 한국 내 인도 SW개발인력 근로지원 프로그램
지원 대상	- 인도 진출 또는 해외사업을 계획 중인 국내 SW 중소기업 - 글로벌 SW인력을 활용하고 싶은 국내 SW 중소기업
지원 기간	- 시범운영기간(1년차)에는 1년간 지원 - 확대운영기간(2년차)에는 2년간 지원
지원 형태	- 인건비부분 정액 보조
실행 장소	- 한국 내 국내 SW 중소기업 사업장

□ 상세 지원 계획

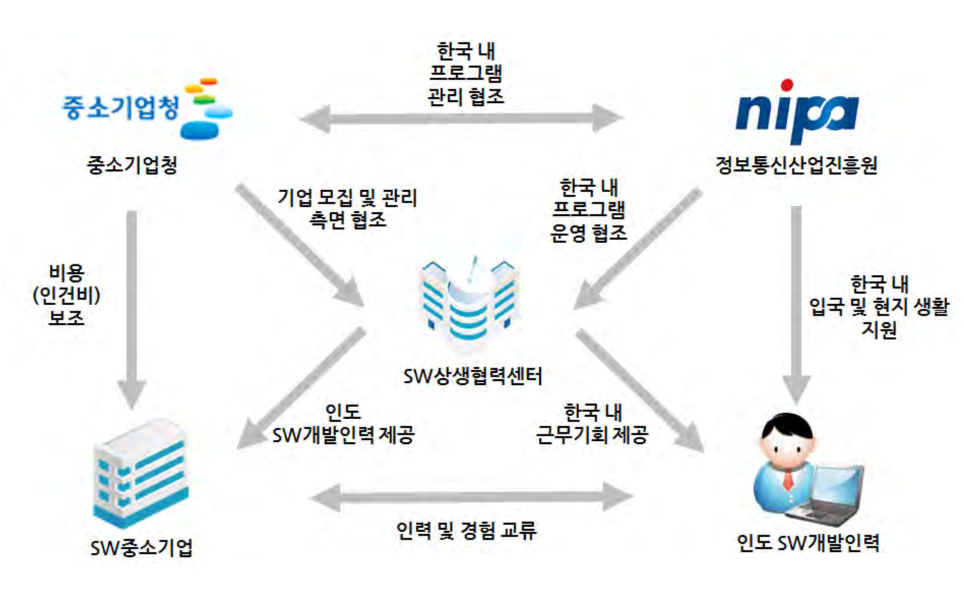
○ 수행주체 및 역할

[표 5-18] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행주체 및 역할

수행주체	역할
SW상생협력센터	- 인도 내 해당 프로그램 홍보 - 인도 내 프로그램 참여 SW개발인력 모집 - 프로그램 전반적 운영 및 관리

	- 프로그램 참여 인력 선정 및 오리엔테이션 진행 - 인도 내 SW개발인력 관리
정보통신산업진흥원	- 한국 내 SW개발인력 관리 - 한국 내 SW 중소기업 관리 - 프로그램 참여 SW개발인력과 SW중소기업 간의 인력 매칭
중소기업청	- 프로그램 참여 국내 SW중소기업 홍보 및 모집 - 프로그램 비용 지원

○ 체계도



[그림 5-3] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 체계도

□ 실행 계획

○ 연도별 운영(안)

[표 5-19] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 연도별 운영(안)

구분	1차년도	2차년도	3차년도
실행연도	2017년	2018년	2019년
운영개요	시범운영	수정 보완 후 점진적 확대	프로그램 안정화
운영목표	인도인력 10명	인도인력 30명	2차년도와 동일

※ 시범운영기인 1차년도에는 10명의 인력이 국내 SW중소기업에서 1년간만 근무를 하지만, 확대운영기인 2차년도에는 30명의 인력이 국내 SW중소기업에서 2년간 연속근무를 함으로, 3차년도의 운영목표 상의 인도인력은 따로 존재하지 않음

○ 수행일정

[표 5-20] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 수행일정

이행과제	연도별 일정											
	2017				2018				2019			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
기획단계												
프로그램 구체화	■											
전담 인력 및 예산 배정	■											
부처간 협의 및 실시 준비	■	■										
실행단계												
1차년도 프로그램			■	■								
2차년도 프로그램					■	■	■	■				
3차년도 프로그램									■	■	■	■
검토단계												
모니터링			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
피드백 접수 및 수정사항 확인				■			■				■	
수정사항 반영				■	■			■				■

○ 신설업무

- 해당 프로그램을 시행하기 위해서는 기획 및 운영, 관리 분야의 세부 7개 업무들이 신설되어야 하며, 이를 담당할 수 있는 추가 인력들이 확보되어야 함

[표 5-21] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 신설업무

추가 업무분야	업무 상세내역
기획	해당 프로그램 기획 업무 담당
	운영 성과 반영 프로그램 수정
운영	해당 프로그램 운영 총괄
	유관부처 및 인도 내 정부기관과의 협의
	프로그램 모니터링 및 피드백 모집
관리	프로그램 참여학생 관리
	진척상황 관리

○ 연도별 소요예산

- 연도별 총 소요예산 : 288,000,000원 (이억 팔천팔백만원 정)

[표 5-22] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 연도별 소요예산

연도별	소요예산					
	예산명	내역	지원인원	인당 한달 지원금액	지원 개월 수	금액
2017년	인건비 보조	지원인원 * 인당 지원금액	10명	80만원	6	4,800 만원
2018년			20명	80만원	6	9,600 만원
2019년			30명	80만원	6	14,400 만원
총합						28,800 만원

※ 현 사업 전담 인력에 대한 인건비 및 운영비는 SW상생협력센터에 포함됨으로 개별로 산정하지 않음

※ SW개발인력 1인당 지원금액은 최소 60만원에서 최대 80만원이나, 현재 소요예산내역에서는 인당 80만원으로 고정하여 계산됨

○ 성과지표

[표 5-23] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 성과지표

성과지표	성과측정 대상	내용	세부 내용
프로그램 만족도	**프로그램 참여인력**	- 프로그램을 이수한 인도 SW개발인력들을 대상으로 4가지 측면에 대한 설문조사를 실시함 - 선발과정 측면, 근무생활 측면, 한국 기업 인지도 변화 측면, 한국 인지도 변화 측면	- 4가지 측면에 각각 25점의 점수를 부과함
프로그램 활용도	**프로그램 이용기업**	- 프로그램을 진행했던 국내 중소 SW기업들을 대상으로 2가지 측면에 대한 설문조사를 실시함 - 역량강화 측면, 만족도 측면	- 2가지 측면에 각각 50점의 점수를 부과함
취업 연계도	**프로그램 참여인력**	- 해당 프로그램을 통해 국내 중소 SW기업에 취업의사를 밝힌 인도SW개발인력 수 비율	- (취업인력 수)/(참여 인력 수)

□ 기대효과

○ 정성적 효과

- 인도 내 우수 SW개발인력을 활용한 프로그램 지원을 통해 국내 중소기업 역량제고에 기여
- 국내 중소 SW기업들에게는 필요 인력 및 인도 개발자와 협력할 수 있는 기회를, 인도 SW개발인력들에게는 한국 SW 기업에서의 실무경험 제공함으로써 한-인도 상생관계 증진에 기여

□ 고려 및 전제사항

○ 유관 수행기관과의 추진업무관련 추가적 협의가 필요함

[표 5-24] ‘SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축’ 사업 추가협의 사항

유관기관 명	유관부처 명	협의 내용
정보통신산업진흥원	글로벌 협력팀	- 한국 내 인도 SW개발인력 관리 업무 수행 - 프로그램 참여 SW개발인력과 SW중소기업 간의 인력 매칭 업무 수행
중소기업청	인력개발과	- 프로그램 참여 국내 SW중소기업 모집 - 외국인 전문인력채용 지원사업의 일환으로서 비용적 지원

※ 중소기업청의 ‘외국인 전문인력채용 지원사업’과의 협력이 불가능할 경우, 현재 중소기업청의 업무를 미래창조과학부의 소프트웨어 정책관실에서 대행함, 이때의 비용 역시 미래창조과학부에서 보조

○ 공공기관과의 협업사업의 일환으로 역할과 업무의 명확한 규정이 선행되어야 함

○ 인도 내 SW개발인력을 한국에 초청하여 장기간에 걸쳐 진행되는 사업인 만큼 인도 정부 및 인도 SW개발인력과의 원활환 의사소통이 필요함

○ 프로그램 신청자에 대한 명확한 선별기준 및 관리방안 수립이 필요함

2. 한-인도 기술-인력 매칭 체계구축

□ 개요

○ 과제 정의

- 한-인도의 기술•인력간의 자발적 교류가 가능한 온라인 기술소싱 플랫폼을 구축하여 운영함

○ 추진목표

- 온라인 기술소싱 플랫폼 운영을 통한 한-인도 자발적 교류체계 수립
- 기술・인력 교류를 통한 한-인도 SW분야 동반성장

○ 과제 내용

[표 5-25] '한-인도 기술-인력 매칭 체계구축' 사업 개요

구분	상세 내용
지원 사업명	- 한-인도 기술-인력 매칭 플랫폼 구축 사업
지원 대상	- 인도 시장 진출 희망 중소기업
지원 기간	- 상시 지원
지원 형태	- 온라인 플랫폼 구축 (컨소시엄 비용 보조)
실행 장소	- 온라인

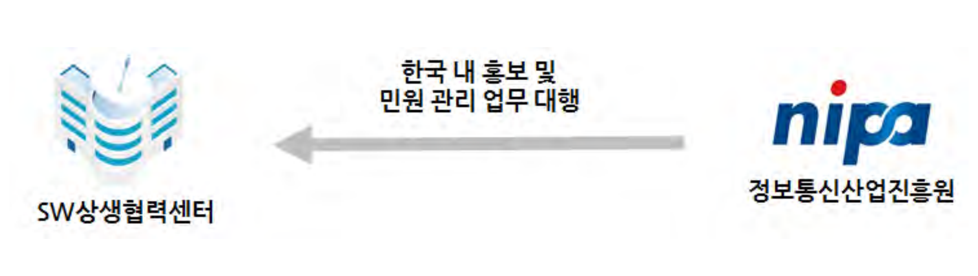
□ 상세 지원 계획

○ 수행주체 및 역할

[표 5-26] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 수행주체 및 역할

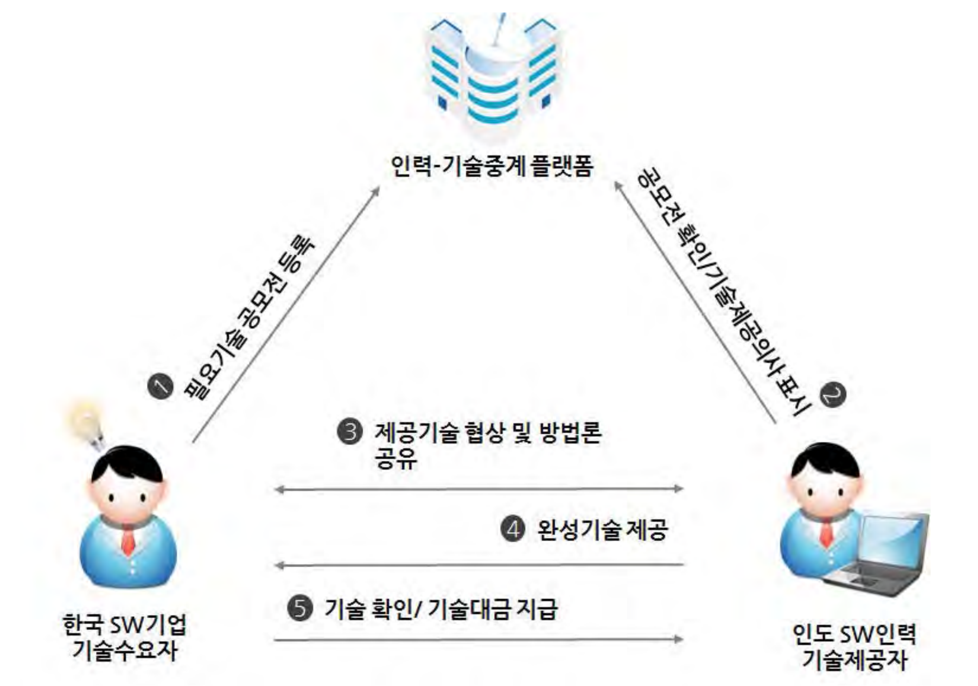
수행주체	역할
SW상생협력센터	- 온라인 플랫폼 구축 - 온라인 플랫폼 운영 및 관리 - 인도 내 온라인 플랫폼 홍보 (체계적 SW개발인력 관리) - 인도 내 온라인 플랫폼 관련 민원 접수
정보통신산업진흥원	- 한국 내 온라인 플랫폼 홍보 (체계적 SW기업 POOL 운영) - 한국 내 온라인 플랫폼 관련 민원 접수

○ 체계도



[그림 5-4] ‘한-인도 기술-인력 매칭 체계구축’ 사업 체계도

○ 운영흐름도



[그림 5-5] ‘한-인도 기술-인력 매칭 체계구축’ 사업 운영흐름도

□ 실행 계획

○ 연도별 운영(안)

[표 5-27] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 연도별 운영(안)

구분	준비	1차년도 운영	2차년도 운영	3차년도 운영	4차년도 운영
실행연도	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
운영개요	기반 구축	확대	고도화	운영 안정화	운영 안정화
운영목표	시스템 구축 시작	2016년 시스템 오픈	기술-인력 교류 50건	기술-인력 교류 100건	기술-인력 교류 200건

※ 1차 년도 (기반 구축) : 인도 대상으로 구축

※ 2차 년도 (확대) : 중국, 베트남 확대 구축, 일부기능 고도화

※ 3차 년도 (고도화) : 미국, 유럽 등 선진국으로 확대 구축, 기능 고도화

○ 수행일정

[표 5-28] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 수행일정

이행과제	연도별 일정									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H
기획단계										
사업 구체화	■									
예산 배정	■									
분석 설계		■								
구축		■		■		■				
테스트		■		■		■				
실행단계										
1차년도 운영			■	■						
2차년도 운영					■	■				
3차년도 운영							■	■		
4차년도 운영									■	■
검토단계										
모니터링			■	■	■	■	■	■	■	■
피드백 접수 및 수정사항 확인				■		■		■		■
수정사항 반영				■		■		■		■

○ 신설업무

- 해당 사업을 시행하기 위해서는 기획 및 운영 분야의 세부 2개 업무들이 신설되어야 하며, 이를 위해 담당할 수 있는 추가 인력들이 확보되어야 함

[표 5-29] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 신설업무

추가 업무분야	업무 상세내역
기획	해당 사업 기획 업무 담당
운영	해당 프로그램 운영 총괄

※ 온라인 플랫폼 구축에 대한 예산 및 투입 M/M에 대한 산정은 사업의 구체화단계에서 계산됨

○ 연도별 소요예산

- 연도별 총 소요예산 : 1,520,000,000원 (십오억 이천만원 정)

[표 5-30] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 연도별 예산

단계	구분	세부	비용	M	M+1	M+2	M+3	M+4	M+5	M+6
1차 년도 (기반 구축)	컨설팅 (ISP)	프로젝트 총괄(PM)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		분석, 설계	10M/M	2	2	2	2	1	1	
		프로세스 정립 및 DB표준화	8M/M	2	2	2	2			
		번역(1개국) 등 기타	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		(SUM)	(3억5천)32M/M							
	개발	개발 총괄(PL)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		개발 및 운영	15M/M		3	3	3	3	2	1
		개발환경 구축	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		디자인 인력	4M/M	0.5	1	1	1	0.5		
		(SUM)	(3억3천)33M/M							
	합계		6억 8천							
2차 년도 (확대)	개발	프로젝트 총괄(PM)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		개발 기획인력 인건비(PL)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		개발 및 운영인력 인건비	18M/M	2	4	4	3	3	2	1
		번역(2개국) 등 기타	8M/M		2	2	1	1	1	1
		디자인 인력	2M/M					1	1	
		(SUM)	42M/M							
	합계		4억 2천							
3차	개발	프로젝트 총괄(PM)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1

년도 (고도화)		개발 기획인력 인건비(PL)	7M/M	1	1	1	1	1	1	1
		개발 및 운영인력 인건비	18M/M	2	4	4	3	3	2	1
		번역(2개국) 등 기타	8M/M		2	2	1	1	1	1
		디자인 인력	2M/M					1	1	
		(SUM)	42M/M							
	합계		4억 2천							
	총계		15억 2천							

※ 해당 플랫폼 구축에 있어 예산산정 참조모델은 유사한 성격을 가진 '나라일터 포털'이며, 컨설팅 결과값에 따라서 HW 및 SW 기반 환경은 변동이 가능함으로, 본 연구에서는 이를 따로 산정하지 않음

※ 또한 4차 년도와 5년도의 운영비 및 기타 사무실 운영비 등의 간접비는 금액 산정에서 제외함

○ 성과지표

[표 5-31] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 성과지표

성과지표	성과측정 대상	내용	세부 내용
온라인 플랫폼 만족도	온라인 플랫폼 이용자	- 해당 온라인 플랫폼을 이용한 이용자들을 대상으로 3가지 측면에 대한 설문조사를 실시함 - 만족도 측면, 활용도 측면, 효율성 측면	- 3가지 측면에 각각 33점의 점수를 부과함
정량적 성과측면	한국 내 온라인 플랫폼 이용 기업	- 해당 기업이 온라인 플랫폼을 통해 기술-인력교류를 달성한 건수대비 목표건수	- 정량적 수치 표시

□ 기대효과

○ 정성적 효과

- 온라인 기술소싱 플랫폼의 한-인도 자발적 교류체계 수립을 통한 거래비용 감소에 기여
- 효율적이고 활발한 기술・인력 교류를 통한 한-인도 SW분야의 동반성장에 기여

□ 고려 및 전제사항

○ 해당 사업은 시스템 구축이 주가 되는 만큼 이에 대한 자세한 예산 및 효과는 추후 실질적인 시스템 구축사업 준비과정에서 도출해야 함

○ 유관 수행기관과의 추진업무관련 추가적 협의가 필요함

[표 5-32] 'SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축' 사업 추가협의 사항

유관기관 명	유관부처 명	협의 내용
정보통신산업진흥원	글로벌 협력팀	- 한국 내 온라인 플랫폼 홍보 - 한국 내 온라인 플랫폼 관련 민원 접수

Ⅲ SW상생협력센터 운영(안)

1. SW상생협력센터 추진 로드맵

[표 5-33] SW상생협력센터 연도별 추진 로드맵

<table>
<tr><th colspan="2" rowspan="3">추진과제</th><th colspan="5">연도별 일정</th></tr>
<tr><th>1차 년도</th><th>2차 년도</th><th>3차 년도</th><th>4차 년도</th><th>5차 년도</th></tr>
<tr><th>2015년</th><th>2016년</th><th>2017년</th><th>2018년</th><th>2019년</th></tr>
<tr><td rowspan="3">단기 과제</td><td>글로벌 SW인력 육성 프로그램 운영</td><td>위탁운영 1차</td><td>위탁운영 2차</td><td>자체운영 1차</td><td>자체운영 2차</td><td>자체운영 3차</td></tr>
<tr><td rowspan="2">신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원</td><td>사업 준비</td><td>시범 운영</td><td>운영 안정화</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="3">정보화 프로젝트 발굴 컨설팅 진행</td></tr>
<tr><td rowspan="2">중기 과제</td><td>SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축</td><td></td><td></td><td>시범 운영</td><td>수정 보완</td><td>운영 안정화</td></tr>
<tr><td>한-인도 기술-인력 매칭 체계구축</td><td>시스템 구축</td><td>확대</td><td>고도화</td><td>운영 안정화</td><td>운영 안정화</td></tr>
</table>

※ 단기 과제인 ‘신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원’사업의 경우, 사업의 특성 상 기업 컨소시엄 모집으로 인해 타 사업에 대비 장기간의 준비기간이 필요하여 사업 준비기간을 운영일정에 명시함

2. 신규 추가 업무 및 추가 인력

[표 5-34] SW상생협력센터 신규 추가 업무 및 추가 인력

추가 업무분야	업무 상세내역	업무 수행기간	담당 인원수
기획	해당 프로그램 기획 업무 담당	3개월	0.4명
	운영 성과 반영 프로그램 수정	3개월	0.3명
운영	해당 프로그램 운영 총괄	12개월	0.4명
	유관부처 협의	3개월	0.3명
	프로그램 모니터링 및 피드백 모집	6개월	0.3명
	한-인도 SW 기업 간 프로젝트 매칭	**6개월**	**1명**
관리	프로젝트 참여 학생 & 기업 관리	3개월	0.3명
	진척상황 관리	3개월	0.3명

○ 이와 같이 기획, 운영, 관리에 있어 해당 업무들이 추가됨으로 인해, 현재 상주운영 인력인 1명 외에 신규 추가인력 보강이 필요할 것으로 판단됨

○ 또한 운영 3년차인 2017년의 경우, 기존의 단기사업 외에도 중기사업이 시행됨에 따라 추가적인 인력보강이 더 필요할 것으로 판단됨

○ ‘글로벌 SW인력 육성 프로그램 운영’ 사업의 경우, 위탁운영에서 자체운영으로 전환되는 2017년부터 국내 기업과 인도 기업을 연결해 주는 중계자 역할을 수행할 인력에 대한 충원이 필요하며, 이에 대한 인건비는 해당 사업 내에 포함됨

3. 소요예산 산정

3.1 SW상생협력센터 총 소요예산

○ 총 소요예산 : 5,422,827,200원 (약 오십사억 이천 이백팔만원 정)

[표 5-35] SW상생협력센터 연도별 총 소요예산

(단위: 원)

예산 구분	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	합계
사업운영비 예산	1,030,000,000	1,220,000,000	1,718,000,000	646,000,000	794,000,000	**5,408,000,000**
추가 인건비 예산	1,853,400	1,853,400	3,706,800	3,706,800	3,706,800	**14,827,200**
연도별 소계	**1,031,853,400**	**1,221,853,400**	**1,721,706,800**	**649,706,800**	**797,706,800**	**5,422,827,200**

※ 인건비의 경우, 안전행전부에서 1월 8일 고시한 2014년도 공무원 월지급액의 7급 5호봉을 기준으로 산정함

3.2 과제별 소요예산

○ 과제 소요예산 : 5,408,000,000원 (오십사억 팔백만원 정)

[표 5-36] SW상생협력센터 과제별 소요예산

(단위: 원)

추진과제	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	합계
글로벌 SW인력 육성 프로그램 운영	200,000,000	400,000,000	600,000,000	550,000,000	650,000,000	2,400,000,000
신정부 중점육성 분야 대-중소기업 상생협력 진출 지원	150,000,000	400,000,000	650,000,000	-	-	1,200,000,000
SW 글로벌 기술 및 지식 교류체계 구축	-	-	48,000,000	96,000,000	144,000,000	288,000,000
한-인도 기술-인력 매칭 체계구축	680,000,000	420,000,000	420,000,000	-	-	1,520,000,000
연도별 소계	1,030,000,000	1,220,000,000	1,718,000,000	646,000,000	794,000,000	5,408,000,000

※ 중기과제인 '한-인도 기술-인력 매칭 체계구축'과제의 경우, 시스템 구축 및 유지보수에 관한 예산 산정은 본 연구과제에서는 별도로 진행하지 않음

3.3 추가 인건비 소요예산

○ 인건비 소요예산 : 11,120,406원 (약 천 백십이만원 정)

[표 5-37] SW상생협력센터 추가인건비 소요예산

(단위: 원)

예산 구분		2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	합계
추가 인건비 예산	추가 인력	1인	1인	2인	2인	2인	11,120,400
	금액	1,853,400	1,853,400	3,706,800	3,706,800	3,706,800	
연도별 소계		1,853,401	1,853,401	3,706,802	3,706,802	3,706,802	11,120,406

4. 기대효과

4.1 정성적 기대효과

○ 인도 시장 내, 대-중소기업 간의 상생 협력형태 동반 진출을 지원하여 정부, 대기업, 중소기업 삼자간의 상생 협력 체계 구축에 기여

○ 효율적이고 활발한 기술·인력 교류를 통한 한-인도 SW분야의 동반 성장에 기여

○ 한-인도 소통의 창고로, 한-인도 양국 간의 이해관계 증진에 기여

참 고 문 헌

국내 문헌

[1] KOTRA (2013), 인도의 CSR 정책과 시사점, Global Market Report 13-025

[2] 국제무역연구원 (2014), BRICs INSIDE-모디노믹스와 CSR, 한국무역협회

[3] 국제무역연구원 (2014), Trade brief-인도의 CSR의무화 시행과 우리기업의 대응, 한국무역협회

[4] 정보통신산업진흥원 (2012), 중소기업 글로벌 경쟁력 강화를 위한 ODC 활용절차

[5] 정보통신산업진흥원 (2014), SW서비스관련 정부 지원사업 및 제도, 미래창조과학부

[6] 최계영 (2014), 정보통신 진흥 및 융합 활성화 전략, 정보통신정책연구원

[7] 미래창조과학부 (2013), 정보통신산업의 진흥에 관한 2013 연차보고서

[8] 유신익, 최진호 (2013), 인도의 경제 현황와 2013년 전망, HMC 투자증권

[9] 최윤정, 박민준, 김정현 (2007), 인도의 주요산업 K O T R A - K I E P 산업연구 07-007, KOTRA

[10] 성한경 외 3명 (2013), 한-인도 CEPA확대를 통한 산업협력방안연구 : ICT 산업 중심으로-전략지역 심층연구 13-07 , KIEP

[11] 염명배 (2009), 아시아의 실리콘밸리 방갈로르

[12] 정보통신산업진흥원 (2012), 인도 IT정책 추진 동향

[13] 이근외 (2009), 인도와 한국의 IT 서비스산업 기술경쟁력 국제비교연구, 과학기술정책연구원

[14] 중소기업청 (2014), 2014년 중소기업 인력지원 시행계획

[15] 정보통신산업진흥원 (2013), 월간이슈-인도 시장 특징 및 IT 수입시장 현황

[16] 이경남 (2013), SW 직업 인력 고용 동향, 정보통신정책연구원

[17] 미래창조과학부, 정보통신산업진흥원, KOSA (2013), 국내 SW기업 해외 진출 성공 사례집

[18] 동반진출지원센터 (2011), 대-중소기업 해외 동반진출 확대방안 연구

[19] 유지은, 정제호 (2009), 스마트폰 시대의 소프트웨어 해외 진출 전략 연구, 정보통신산업진흥원

[20] 미래창조과학부, 정보통신산업진흥원 (2012), 소프트웨어산업 연간보고서

[21] 정부언 (2012), 국내 SW 정책 현황과 시사점, 정보통신정책연구원

[22] 지은희 (2013), 우리나라 소프트웨어 산업 현황 및 문제점, 정보통신산업진흥원

[23] 오동현 외 5명 (2011), 한국 소프트웨어 산업의 경쟁력 제고방안, 삼성경제연구소

해외 문헌

[1] PWC INDIA (2013), Handbook on Corporate Social Responsibility in India

[2] IBEF (2013), IT&ITes industry in india

[3] IDC (2014), india ICT market 2014 top predictions

[4] IDC (2012), india IT services 2012 analysis and 2013-2017 forecast

[5] GARTNER (2014), market share: IT services 2013

[6] GARTNER (2013), Hype Cycle for ICT in India 2013

저 자 소 개

궁 한 경

- 성균관대학교 전자학과 졸업
- 뉴저지 공대 전산학과 석사
- 현 SW정책연구소 초빙연구원

이 현 승

- 서울대 컴퓨터공학과 학사
- 아주대 법학전문대학원 졸업
- 현 SW정책연구소 선임연구원

조 미 리 애

- 숙명여자대학교 수학과 졸업
- 현 브이티더블유 대표

박 해 란

- 숙명여자대학교 법학과 졸업
- 현 브이티더블유 수석 컨설턴트

박 혜 지

- 경희대학교 경영학과 졸업
- 현 브이티더블유 컨설턴트

방송통신정책연구 14-진흥-027

인도 내 SW상생협력센터 전략적 운영방안 연구

2014년 12월 일 인쇄

2014년 12월 일 발행

발행인 미래창조과학부 장관

발행처 미래창조과학부

경기도 과천시 관문로 47 정부과천청사

TEL: 02-2110-2824

Homepage: www.msip.go.kr