

전자업계의 대소련 영업전략



장 질 준
삼성전자(주) 종합기획실

1. 서 론

'85년 고르바초프 집권 이후 글라노스트 (개방)와 페레스트로이카(개혁) 정책의 일환으로 합작기업법을 제정, 개인영업의 일부 허용('87), 협동조합법, 대외경제 활동 촉진법을 제정('89) 하였고 금년 들어 신 경제법을 도입하여 시장 경제 도입에 박차를 가하고 있다. 한편 한국과의 관계에 있어서는 1904년 이후의 단절을 깨고 전격적인 한·소 정상회담의 개최 등으로 소련은 그야말로 1917년의 볼셰키혁명 이상의 대변혁의 시기에 있다고 하겠다. 이와 관련 일련의 개혁조치는 주지하는대로 소비재 부족으로 인한 국민의 불만을 더 이상 방치할 수 없었던 한계상황에서 이루어진 것으로 보아야하며, 따라서 이제는 필수품화된 가전제품의 충분한 공급과 미래 국가발전의 기초가 되는 컴퓨터 및 통신산업의 현대화가 소련에 최우선의 과제가 될 수 밖에 없을 것이다.

한국 전자업계의 지금까지의 수출은 미미한 수준에 머물고 있으나('90년 예상 약 2억불로 추정) 소련측의 지대한 관심으로 여러형태의 상담이 이루어지고 있어 향후 급속한 신장이 예상

된다.

하지만 소련의 만성적인 경화부족으로 인한 대금지불 지연과 상관습의 차이 및 상호이해 부족으로 인한 영업 Risk도 상존하고 있어 본고에서는 전자업계의 대소 영업전략과 상담시 주의할 사항 및 Risk 회피 전략을 구체적으로 살펴 보고자 한다.

2. 일반 영업환경

소련의 대외 무역정책은 수출확대 및 수출구조 개선, 경화 부채 감소를 기본 목표로 하여 '87년 1월부터 대외무역공단(Foreign Trade Organization 이하 F.T.O.)이 대외 무역권을 21개省, 廳 및 68개 기업으로 분산, 확대하였다.

그러나 최근 소련의 수출 주종품목인 원유의 국제가격 하락 및 국민불만 해소를 위한 소비재 수입 증가로 경화부족 현상이 심화되고, 비공식적으로는 F. T. O. 들이 수출대금을 국외에 보유하면서 자신들이 필요한 물자를 자체 조달하는데 사용하고 있어 경화 부족현상을 부채질하고 있다는 지적도 있다.

재정적자의 축소노력으로 과감한 군수산업의

민수용 전환으로 첨단기술의 상업화를 추진하고는 있으나, 재정적자 폭은 오히려 확대(국민총생산 14% 수준) 되고 있으며, 시장 경제도입을 위한 법률규정의 노력에도 불구하고, 막강한 관료체제의 간섭, 방해(특히 부패) 및 상인들의 매점, 매석으로 필수품 품귀현상은 여전하여 일반시민의 불만이 고조되어 급기야는 지난 Mayday에는 크레믈린 광장에서 시민들의 데모로 표현 되기도 하였다.

현지貨인 루블貨의 환율은 크게 3 가지로 대별되며 공식환율인 US 1 = Rb 0.6과 여행자 환율인 US 1 = Rb 15-20수준이며 이외에 '89년 말부터는 외화가 필요한 국영기업체에 한하여 硬貨에 대한 경매(Auction) 참여를 허락하였고, '90. 4. 5 경매에서는 US 1 = Rb 23에 거래되었다.

향후, 외화경매의 참여의 범위를 점차 넓힐 예정이며('91년초 부터는 Co-Op 및 J/V도 참여 가능시 됨), 궁극적으로는 완전 태환성을 부여할 예정이지만, 이는 상업은행의 도입 이후에나 가능할 것으로 보여 2,000년 이후에나 실현될 것으로 보인다.

소련정부는 그동안 인플레이션은 자본주의 국가에만 존재하고 모든 물가가 중앙계획 경제에 의해 정해지는 사회주의 국가에는 있을 수 없다고 주장해 왔으나, 최근 소련 경제신문이 '88년 인플레가 8.4%에 달했다고 보도함으로써 인플레가 상존하고 있음을 인정하기에 이르렀다. ('90년의 경우 인플레가 20% 될 가능성 시사)

3. 전자산업현황

가. 생산 및 판매동향

소련의 전자제품 생산은 일부 수량실적과 금액실적으로 구분되어 일목요연하게 볼 수는 없으나, 주요제품의 동향은 표 1 과 같다.

컴퓨터 산업은 소련내 80개 공장에 40만명 종사하고 있다고 알려져 있으나 공장의 위치, 생산량, 생산기종은 철저한 보안을 유지하고 있어 알 수 없다.

그러나, 컴퓨터 생산시 가장 문제가 되고 있

(표 1) '87년 가전산업

(단위: 백만불)

구 분	가정용전기제품	민생용전자제품	가 전 합 계
생 산	1,731	223	1,954
수 입	4	48	52
수 출	277	322	599
내 수	1,459	224	1,683

(표 2) 주요제품별 생산현황('87기준)

(단위: 천대)

품목	CTV	B/W	라디오	스 테 오	세탁기	냉장고	전 기 청소기
생산	9,100	4,500	8,143	1,407	5,779	5,984	4,447

- 註) 1. CTV 보급율: 47.9%('90 예상)
('85년 소련이 일본으로부터 수입한 CTV : 35,810대)
2. B/W 보급율: 50.5%('90 예상)
('85년 수요 432만대에서 '90년에는 288만대로 하락 예상)
3. VTR : '89년 수요는 27만 4,000대로 추정, '90년부터는 한국으로 부터의 기술도입 등으로 생산량이 증가되어 40만대 수준이 될 것이며, '92년에는 약 100만대 수준이 될 것으로 예상됨.

는 것은 고밀도 집적회로(High-Density IC) 생산능력이 없는 것이며, 생산된 제품도 고질적인 품질문제로 제작된 컴퓨터의 30%는 설치와 동시에 고장이 난다고 한다. 또 생산업체간의 경쟁결여, 소비자로부터의 Feedback 부족 등으로 Custermer Service는 전무하여 애프터 서비스도 큰 문제로 지적되고 있다.

그 이외의 문제점으로는 프린터용 종이, 에어컨 시설 등이 조악하여 고가의 컴퓨터가 작동이 잘 안되는가 하면 데이터 전송설비가 매우 취약한 상태이다. '87년 16Bit PC를 IBM과 APPLE 호환기종으로 생산개시 하였으나, 역시 품질 문제로 고전중인 것으로 알려지고 있다.

통신산업의 경우는 도시와 농촌간 전화 보급률이 많은 격차를 보이고 있으며 '87년 전화보급이 천명당 92대 였으나, 농촌지역은 29대에 불과한 실정이며, 향후 소련은 '95년까지 광범위한 통신망 개발 및 현대화 계획을 수립 '95년까지 44백만 회선의 Digital化, 2000년에는 보급률 80% 수준까지 향상시킬 의욕적인 계획을 수립해 놓고 있다. 이와 같이 낮은 보급률로 인하여 Fax는 거의 전무한 실정이며, 해외교신은

주로 Telex를 활용하고 있다.

나. 전자산업 관련 주요기관

행정부의 최고책임자인 리슈코프 수상 산하에 37개 쥬이 있으며, 이중 전자관련 쥬은 다음과 같다.

1. 전기기계공업성(Ministry of Electrical Engineering and Instrument Making Industry) 전기관련 제품(예, 콤퓨레샤, 마그네트론) 및 전기계측기 생산담당

2. 라디오성(Ministry of Radio Industry) 가전, 컴퓨터, 방위산업이 3대 기능이며 통신제품과 Radar 생산도 관장하고 있음.

3. 전자성(Ministry of the Electronic Industry) 전자부품(예, 반도체, CPT, PC 및 주변기기) 위주이나 가전제품도 생산

4. 일반기계공업성(Ministry of General Machine Building Ind) 주요 관장품목으로는 냉장고, 세탁기, 가전소품 등임.

5. 통신성(Ministry of Communications) 통신관련사업(예, ISDN, 전화기, Teletext) 주관

상기 쥬 이외에도 항공공업성, 원자력 공업성, 국방공업성 등에서도 전자관련 사업을 추진하고 있으며, 특히 대외무역의 경우에는 22개의 F.T.O.와 11개의 자회사를 거느리고 있는 대외경제협력 관계성(Ministry of Foreign Economic Relation)에서 Perject에 대한 심사승인, 예산배정 등 대외무역을 관장하고 있다.

또한 비정부조직 중, 소련상공회의소의 중요성을 빼놓을 수 없다. 특히 외국과의 교역, 경제과학, 기술 증진도모를 위한 대표단 파견 및 국내의 전시회를 주관하며 약 5,000개의 소련 공단과도 긴밀한 협력관계를 유지하고 있을 뿐만 아니라 해외사무소(한국포함 12개 사무소)도 운용하고 있으며, 외국기업의 소련진출시 사무실 임대, 아파트 제공, 필요한 제반용역 제공 등을 하고 있다.

4. 영업전략

소련과의 영업형태는 단순교역 이외에 구상무역(Counter Trade), 기술판매, 투자재판매 등으로 이루어지고 있다. 따라서 여기서는 모든 거래의 기초가 되는 상담과 상관습, 구상무역, 기술판매, 투자재판매 등으로 구분하여 구체적인 전략을 기술코자 한다.

가. 상담과 상관습

1) 계약협상 준비

상담전에 상담의 최고책임자를 상대방에게 알려 주어야 하며, 대표자는 실질적인 권한을 갖은 자 이어야 함. 또한 참고로 상대측은 서방측에 정통하여, 전문성을 갖춘 사람이며, 상담시일의 연기도 빈번하게 발생하고 있다.

2) 소련의 상담전력에 대한 대응

소련측 상담팀은 말을 적게하고 후에 증거제시를 위해 필기를 많이 하는 편으로 온건주의자와 강건주의자가 같이 참여하여 결국 협상을 강건쪽으로 유도하고 있음에 유의해야 하며 갑작스러운 태도 변화에 대응하기 위해 상담내용을 의정서 형식으로 확인해 뒤야 한다.

3) 할인가격 제의하는 방법

소련측에서는 계약의 성립에 필요한 여러단계에서 할인을 요구하기 때문에 할인가격의 차를 전체가격의 5~10%로 제시하여 협상을 유도하되 최종단계에서 추가적인 가격할인을 위해 책임자가 직접 출장을 가는 것이 협상에 유리하다.

나. 구상무역(Counter Trade)

소련은 외환사정이 여의치 아니하여 구상무역을 원하는 경우가 많이 있으므로 협상전에 구상무역거래 여부에 대한 결정을 미리 내려야 한다.

1) 구상무역 제의를 회피시

협상전에 구상무역 거래를 앓겠다는 의사를 처음부터 분명히 하고 그 약속을 서면 확인하기 전까지는 최종가격을 제시치 말아야 한다. 이 경우 거래상품이 내수용 인지 아니면 재수출용 인지, 5개년 계획에 포함되어 있는지 여부, 경쟁

기업의 동태 등에 따라 구상무역 요구의 압력이 상이하게 나타나므로 사전에 가능성 여부를 파악하여야 한다.

2) 구상무역 거래시

① 대응구매 상품의 활용 가능성

대응구매 상품들은 대개 시장성이 낮은 재래식이며 불필요한 상품들로 손실을 축소키 위해 다수의 F. T. O.로부터 상품을 구매할 수 있도록 구매가능 품목을 먼저 제시할 것.

② 계약서 작성

구상무역의 계약서는 각 계약서가 독립적인 법적 효력을 갖도록 수출계약서, 쌍방의 구상무역계약서, 대응구매 계약서로 구분하여 작성하여야 한다. 왜냐하면 거래를 하나의 계약서로 작성하여 대응구매 상품의 시장성이 없을 경우 모든 계약이 파기되는 위험을 줄이기 위함. 또한 단기간의 계약이행 요구를 받아 들이지 않도록 하고 물품이 예정대로 도착하지 않을 경우 금후의 대응구매에 대한 의무면제 규정을 삽입하는 것이 유리하다.

③ 구상무역의 제3자 개입

대응구매 물품을 직접 사용할 목적으로 구매할지라도 품질이 기대 이상으로 낮을 경우 다른 경로를 통해서 재 판매할 수 있도록 대응구매 물품은 제3자에게 매도할 수 있다는 내용을 계약서에 명기한다.

④ Escrow계정(Escrow Account)에 의한 구상무역

상품인도 과정에서 문제가 발생할 경우 소련에서는 Escrow계정의 자금을 동결하는 경우가 있으므로 협상시 Escrow계정을 서방은행에 개설하여야 한다고 주장하고, 입금된 거래대금은 반드시 구상무역 상품의 수입을 위해서만 사용된다는 내용을 신용장에 명기한다.

⑤ Buy-Back거래에 의한 구상무역

수입설비재로부터 생산된 제품을 당사에서 직접 활용할 것인가 아니면 제3자에게 판매할 것인가를 결정하여야 하며 양호한 품질의 제품을 구입하기 위해서 동제품 생산공장에 출입할 수 있다는 조건을 삽입하는 것이 유리하다.

다. 기술판매

과거 소련의 대서방 기술도입은 엄격히 통제되어 왔으나 최근 소련은 자기금융 및 자기책임 정책 채택을 배경으로 자유로워지고 있으며 의회획득을 위한 협력의 차원에서 소규모 투자를 중심으로 시작하는 것이 안전하다.

1) COCOM규정과 기술도망에 대한 대응

최근 소련은 COCOM에 금지되고 있는 첨단기술을 제3국으로부터 수입하여 동서간의 기술편차를 해소하는데 노력하고 있으므로 라이선스 계약에는 반드시 비밀누설방지 및 이의 위반시 무거운 위약금 부과 규정을 삽입하여야 한다.

2) 라이선스 거래에서 경영상의 비밀보호

소련의 기술자들은 그들이 원하는 기술을 얻기 위해 많은 질문을 하는데 구체적인 답변 보다는 서류에 의해 정식으로 문의할 때까지 지연시키고 협상전에 비밀유지에 대한 보증금을 요구하고, 협정된 비밀유지 조항을 위반할 경우를 대비하여 손해배상 금액을 정해둬야 한다.

3) 소련 라이선스 취득자에 대한 수출제한

소련의 라이선스 취득자가 판매할 제품을 COMECON 제국에서 수입하여 COMECON국가로 재수출하는 것을 금지시켜야 하며, 저렴한 라이선스 제품이 서구시장에 침투하는 경우 로얄티 지급을 요구함으로써 가격경쟁력을 상쇄시켜야 한다.

4) 일시불 지급(Luxp-Sum)과 로얄티 지급

대부분의 경우 기술대금의 지급을 로얄티 형식 보다는 총액으로 일시 지급하던 방법을 선호하고 있으며 일시지급 협정은 라이선스 취득자에게도 중앙경계가 채택하기에 적합한 방식이므로 첫째, 협상하기가 쉽고, 둘째, 생산스케줄의 지연과 상관없이 지급 받을 수 있으며, 셋째, 회계감사에서 야기되는 관료적 장애물이 없다는 장점을 가지고 있다.

5) 기타 주의사항

제공할 상품 또는 공정의 라이선스 범위를 구체적으로 정해두어야 하며, 판매하는 기술이 제3자의 특허권을 침해하는지의 여부를 알수 없다는 문구를 삽입하는 것이 안전하다.

라. 투자재 판매

1) 계약서 작성

투자재 판매의 계약은 일반적으로 장기간이 소요되며, 소련측은 표준 계약서를 요구하나 이와 같은 의도를 좌절시키는 것이 바람직하다. 계약이 법률에 위배되는가의 여부를 최종적으로 파트너에게서 받아두는 것이 유리하며, 소련측에서의 시험생산을 지연시키는 경우가 많기 때문에 시험생산에 의한 검사로부터 최후의 인도 시점까지의 기간을 정해둬야 한다.

2) 소련 기술자에 대한 훈련교육

투자재 수입시 그들의 기술자를 쌍방 기업에서 훈련 시켜줄 것을 요구하는 수가 있으며, 이것을 매우 중시하므로 사전에 이에 대한 비용처리 및 기밀에 관한 보안조치를 해둘 필요가 있다.

3) 기술지원 댓가

소련내에 체류하는 당사의 기술자에 대한 봉급지급에 있어 현지 화폐 지급비중을 확대하려는 의도를 저지해야 한다.

4) 중재조항의 삽입

중재지 및 중재에 관한 법률의 적용 근거를 정하여야 하며, 중재의 경우 스웨덴, 프랑스는 바이어에게 유리하고 서독은 공급자에게 유리함. 동구의 F.T.O. 들은 스톡홀름, 파리, 비엔나, 헬싱키 등을 중재지로 선호하고 있다.

5) 설비재 판매시 보증

계약서에 소련 바이어에 의한 인도 지연으로부터 서방 공급자는 책임이 면제 된다고 하는 조항을 삽입하고, 설비재 작업년수, 설비재에 투입되는 원료의 저질 여부, 설비보증의 유효기간 등을 명확히 해야 한다.

5. 투자전략

가. 투자환경

소련은 세계 제1의 자원보유국으로 장기적 원자재 확보가 가능하고, 수출다변화 정책의 일환으로서의 거대한 신시장이며, 무역구조상 상호보완적인 교역 가능성, 향후 EC 및 동구시장의 진출을 위한 교두보라는 장점을 갖고 있다.

반면에 합작기업 활동에 대한 제반법규의 미비, 과실송금의 제한, 열악한 Infra, 자체 판매 조직의 결여로 인한 판로확보 문제, 낮은 노동생산성, 국가에 지불하는 사회보장비, 연금 등에 따른 인건비용의 부담, 원자재 조달의 어려움 등의 단점을 갖고 있다.

1) 외자정책

'87년 합작기업법을 개정·공포하여 투자유치를 시작 했으며, 현재 소련내 합작 기업수는 지난해 말까지 1,274개사가 성립되었으며, 전체 투자규모는 33억 루블(55억 달러)로 이 중 외국자본은 42%에 해당되는 14억 루블(약 23억 달러)이다. 여기서는 투자정책의 기초인 '88년 개정된 합작기업 주요내용을 다음과 같이 알아보도록 하겠다.

- 외국인 투자지분 제한 완전 철폐(49%에서 100%까지 허용)
- 외국인 경영책임자 가능
- 직원의 고용 및 해고권 부여
- 법인소득세는 30%이나 최초 이윤발생후부터 부과
- 극동지역 합작기업에 대해서는 최초 이윤 발생 3년후부터 부과하며, 소비재, 의약품, 기타 고도기술장비 생산합작 기업에 대해서는 면세 또는 경감
- 합작기업 생산에 필요한 설비 및 원자재 수입시 수입관세 면제 또는 경감

2) 노동환경

'89년 10월 소연방 최고회의는 노동자들에게 태업할 권리를 부여하는 동시에 에너지, 운송, 식품, 연료공급과 관련된 기간산업에 대해서는 엄격히 규제하는 노동쟁의법을 통과하였다. 노동시간은 식사시간 제외하고 1일 8시간, 주 5일 근무를 하며 연차휴가는 16일 기준 유급휴가를 주고 있다. 또한 공업부분 월평균 임금은 221-9루블('87)이며, 전체 임금 상승률은 3.2%('88), 생산성 증가율은 공업부문이 4.7%('88)로 나타나고 있다. 한편 남자 60세, 여자 55세를 기준으로 고령화가 되어 연금생활로 들어가는데 노동력이 절대 부족하여 연금생활자를 재 고용하고 있는 실정이다.

3) 생활환경

국민성은 대체적으로 순박하고 선량한 편이나 최근 정치적 무관심과 정신적 권태의 풍조가 만연하고 있는 실정임. 문맹률은 0.2%이며, 방송시설은 국도가 광대하여 라디오의 보급에 주력하고 있으며 71종의 소련 민족어, 64개의 외국어로 방송하고 있다.

4) 사무실 운영

모스크바에서 인가 받은 외국기관에 대한 지원 Service 제공 기관으로 '87년 설립된 UPDK가 있으며 현재 외국의 언론외교, 상업단체를 포함 1,300의 Customers를 지원하고 있다. 200평방 미터의 보통사무실에 2명의 서방 종업원 고용시 임대료, 임금, 통신, 현지인 급료, 기타 비용을 포함하여(여행경비 제외) 연간 50만~60만 달러 소요되며, 사무실의 임대료는 평당 43~55달러 수준이다.

5) Country Risk

일반공사체 연구소, Frost And Sullivan, Institutional Investor 등의 주요 평가기관의 종합평점은 B(70-84)로 위험도가 보통상태이며, 정치적인 상황변화들이 사업에 결정적으로 영향을 주지 않는 것으로 파악됨.

나. 대소 투자전략

대소 투자는 보통의 독자적인 투자보다는 합작투자가 일반적이므로 여기서는 합작투자를 중심으로 다루어야 한다.

1) 투자에서의 목표

과도한 사업계획 보다는 수익성에 따른 현실적인 가이드 라인을 설정하고 계약시 주요통화의 비율 및 가격 등을 고려하여 철저한 수출전략을 수립해야 한다.

또한 소련의 절대임금은 싸지만 고질적인 결근, 음주 등의 문제는 물론, 사회보장 기금 등의 지급 등으로 노동비용 절감을 위한 투자는 피해야 한다. 참고로 많은 서방기업들은 구상 무역이 복잡하고 비용이 많이 드는 결점에도 불구하고 합작투자 보다 오히려 구상무역이 위험이 적다고 판단하고 있으며 재구입 혹은 공동 생산을 선호하고 있다.

2) 투자 상담을 위한 준비

현지 사정에 해박한 현지 주재원을 상담초기부터 참가 시키며, 경영관련 Know-How를 목적으로 합작투자회사의 최고 경영자를 소련인으로 요구하는 경우 이를 피해야 한다.

3) 합작투자의 기본형태 및 합작생산

합작생산의 경우 품질, 유통, 생산량 등을 고려하여야 하며 생산된 제품의 하자에 대한 책임의 한계를 분명히 하고 특히 서방제국에 판매될 소비재는 제품하자의 책임한계를 보다 분명히 해야 한다.

4) 합작투자 의향서 및 협정체결

L/I(Letter of Intent)는 쌍방 당사자가 합작투자를 할 의향이 있음을 나타내는 증서로 법적 구속력을 갖고 있지 아니하며, 소련측은 상대방이 수익성만을 지나치게 추구하는 것을 경계하고 있으므로 수익성 원칙에만 합의하는 것이 바람직함. 또한 협정서의 내용은 소련정부에 일단 등록이 되면 변경하기 어려우므로 일반적인 것만 기술해야 한다.

5) 합작투자 기업의 무역

계약서상에 합작투자 기업의 수출에 대한 권리를 명문화 하고, F.T.O.를 합작기업의 대리인으로 또는 합작기업의 소 주주로 규정하면 F.T.O.의 Know-How와 인력을 이용할 수 있다.

6) 합작투자의 경영

의사결정 방법을 구체적으로 정하고, 일상적인 의사결정은 현지인 최고경영자에게 부여한다 하더라도 재투자, 기술개발 등 중요한 의사결정은 주주총회에서 만장일치로 통과하도록 해야 한다.

7) 합작투자의 회계규정

소련에서는 동서합작의 경우 국내 기업에 적용되는 회계규정과 절차를 따르도록 엄격히 규정하고 있으며, 어떤 종류의 기금에 적립하여야 하는지 확인해 봐야 한다.

6. 결 론

상기에서 살펴본 바와 같이 방대한 영토와 2억 8,000만의 인구를 가진 가능성이 무한한 나

라이면서도 아직 우리에게는 너무나 생소한 사회시스템과 상관습, 언어 장벽 등 해결해야 될 문제도 산적되어 있는 양면성을 갖은 나라라고 할 수 있다.

따라서, 소련에의 접근의 시발은 소련에 대한 이해의 폭을 넓히는 것이 최우선적이며, 나아가 소련에 정통한 지식을 가진 Agent를 모색

하거나, 한국의 실정을 잘 아는 교포를 적극 활용하여 처음 대하는 상대방에 헛점을 보이지 않도록 하는 것이 매우 중요하다고 하겠다. 급변하고 있는 공산주의자의 중주국 소련의 시장경제 도입이 더 빠른 속도로 진행되기를 바라며, 아울러 양국간의 국교 정상화가 조만간 이루어지기를 바란다.

컴퓨터 약어해설

JCL : Job Control Language(작업제어언어)

컴퓨터의 오퍼레이팅 시스템에 어떠한 지시를 내리는 특수 언어.

JEIDA : Japanese Electronic Industrial Development Association(제이다 : 일본전자공업진흥협회)

일본의 컴퓨터 메이커나 기계 메이커들로 구성된 단체. JIS의 원안의 작성이나 일본 JEIDA 규격의 기본안 등을 작성한다.

JIS : Japanese Industrial Standards(일본공업 표준규격)

일본의 공업표준화법에 기준하여 정해지는 국가규격. 컴퓨터 부문에 관계되는 것으로는 ① 정보처리 용어(JIS C 6230), ② 프로그램 언어(FORTRAN...JIS C 6201, COBOL...JIS C 6205, 기본 BASIC...JIS C 6207, ALGOL(수준 7000, 6000, 5000, 4000, 3000)...JIS C 6210~6214, ALGOL 입출력관계(수준 70, 60, 50, 40, 30)...JIS C 6215~6219, ③ 정보교환용 부호 : 종이테이프 및 자기테이프상의 표현(JIS C 6220~6222) 등이 있다.

JISA : Japan Information Service industry

Association(일본정보서비스산업협회)

JISC : Japanese Industrial Standard Committee(일본공업표준조사회의)

JIT : Just In Time(무재고 시스템)

JM : Jump on Minus

마이너스이면 점프하라는 명령.

JOHNIAC : JOHN Integrator And Calculator (조니액)

최초의 내부기억방식 계산기, 프린스턴대학에서 만들어진 것으로, 내부기억방식을 제창한 노이만(John von Neumann)의 이름을 따서 명명되었다.

JOLDOR : Jipdec On-Line DOcument Retrieval(졸다)

일본 정보처리개발센터가 개발한 온라인에 의한 문헌검색시스템.

JOSS : Johniac Open Shop System(조스)

1964년 미국의 소프트웨어 회사인 랜드사가 조니액(JOHNIAC)을 사용하여 개발한 시분할용 과학기술계산언어.

JP : Jump on Positive

양수이면 점프하라는 명령어.