지식경제부 Ministry of Knowledge Economy	**보도자료**	http://www.mke.go.kr
'10년 12월 9일(목) 조간부터 보도하여 주시기 바랍니다.		
자료문의 : 해외투자과 이영훈 과장, 성락환 사무관(2110-5379)		

우수한 기술, 합법·투명경영으로 현지화 전략 펴라

- 2010 해외투자 성공 촉진대회 개최 -

□ 지식경제부(장관:최경환)가 주최하고 KOTRA(해외진출지원센터)가 주관하는 "**2010 해외투자 성공 촉진대회***"가 '10.12.8(수), KOTRA 국제회의장에서 김경식 지식경제부 무역투자실장, 조환익 KOTRA 사장, 공공기관·단체, 기업인 등 300여명이 참석한 가운데 개최됨

* 해외투자 진출 및 현지화에 성공하여 지속적인 성장과 국가 및 기업의 이미지 제고에 기여한 기업인 등을 격려하고 향후 해외진출을 원하는 기업의 성공을 다지는 행사로 올해로 3회째임

□ 이날 1부 행사에서는 "**해외투자 유공자 표창 및 사례공모전 당선작에 대한 시상**"과 "**해외투자 우수 사례 발표회**"가 열림

○ **해외투자 유공자 표창**에서는 "**피티 세림 인도네시아**" 강주석 대표이사 등 어려움을 극복하고 성공적인 해외투자를 이루어 낸 **중소기업인 7명**이 지식경제부장관 표창을 받았으며

○ '**해외투자 사례 공모전**' 시상에서는 최우수상에 당선된 "**기화밸브 유한공사**" 등 **8개 기업**에게 지식경제부 장관상 및 KOTRA 사장상과 부상이 수여됨

* 해외투자 성공·실패 사례 공모전 시상 내역 : 최우수상(1) : 지식경제부 장관상(상금 300만원), 우수상(2) : 지식경제부 장관상(상금 각 150만원), 장려상(5) : KOTRA 사장상(상금 각 80만원)

□ 김경식 무역투자실장은 **축사**에서 글로벌 경쟁이 치열한 가운데 해외시장 개척을 위한 **생산기지 구축**이나 **필수자원 확보** 등을 위한 **해외투자의 중요성을 강조**하고

○ 특히 해외투자 관련 **정보나 인력·자금 등이 부족한 중소기업**의 성공적 해외투자를 돕기 위해 **정부차원의 투자환경 기반조성을 지속 추진**해 나갈 것임을 밝힘

□ 특히 이날 발표된 **"중소기업의 해외투자 우수 사례"**는 참석 기업인 간 많은 공감과 해외투자를 목표로 하는 기업에게 성공을 다짐하는 기회의 장이 될 것으로 기대함

○ 사례공모전에서 **최우수상**을 받은 **'기화밸브유한공사'**는 **장기적인 안목**으로 **현지의 법을 잘 준수하는 합법·투명 경영**이 성공의 지름길임을 제시

○ **우수상**을 받은 **'성보자야'**는 해외투자의 성공은 **우수한 기술, 조직관리의 현지화 및 끊임없는 시장다변화 등이 필요**함을 제시

□ 한편, 이날 오후 2부 행사로 개최된 **'해외투자 유관기관 워크숍'**에서는 **'한국기업의 글로벌시장 투자 전략'**(연세대 박영렬 교수), **''FTA 투자관련 규정의 이해 및 우리기업의 활용'**(산업연구원 고준성 박사) 등을 주제로 우리기업의 **성공적 해외투자 방안이 논의**되었고

○ 또한 해외진출 지원 **유관기관 간 상호 공조**를 통해 **협력 네트워킹을 강화**하는 자리가 되었다는 평가

<붙임 1> 2010 해외투자 성공 촉진대회 행사 개요
<붙임 2> 2010 해외투자 유공자 현황
<붙임 3> 2010 해외투자 사례공모전 당선작 현황
<붙임 4> 2020 해외투자 사례공모전 우수 사례

<붙임 1>

"2010 해외투자 성공 촉진 대회" 행사 개요

□ 1부(오전) : 해외투자 유공자 표창 및 우수사례 발표회

시 간		내 용	비 고
09:00 ~ 09:30	30'	등 록	KOTRA 국제회의장
09:30 ~ 09:35	5'	개회사	KOTRA 사장
09:35 ~ 09:40	5'	축 사	무역투자실장
09:40 ~ 09:45	5'	해외투자 유공자 시상	무역투자실장
09:45 ~ 09:50	5'	투자사례 공모전 당선자 시상	KOTRA 사장
09:50 ~ 11:40	110'	우수 사례 발표	- 기화밸브유한공사(최우수) - 성보자야(우수) - 세림인도네시아(장려)
11:40 ~ 12:00	20′	질의응답 (Q&A)	-

□ 2부(오후) : 해외투자 유관기관 워크숍

	시간		내 용	비 고
세션 Ⅰ	14:00~14:30	30'	등 록	KOTRA 국제회의장
	14:30~14:35	5'	개회사	정보컨설팅 본부장
	14:35~14:45	10'	2011년 정부의 해외투자 정책 방향	해외투자과장
	14:45~15:00	15'	KOTRA 해외투자 지원 전략 및 주요 지원 사업	해외투자지원단장
	15:00~15:10	10'	Q&A	참석자
	15:15~15:50	35'	상호 교류의 시간 (Hall 다과)	참석자
세션 Ⅱ	15:50~16:20	30'	한국기업의 글로벌시장 투자 전략	연세대 경영대학 (박영렬 교수)
	16:20~16:50	30'	우리나라의 기 타결 FTA 투자관련 규정 이해 및 해외진출 기업의 활용 방안	산업연구원 (고준성 박사)
	16:50~17:30	40'	공공기관 해외진출 사례	
			- ODA 활용한 공공기관 해외진출 (중국, 몽골, 우즈벡 중심)	한국지역난방공사 (유철종 차장)
			- 공기업 SOC 진출 사례 (터키 도로)	한국도로공사 (노한성 팀장)
	17:30~17:50	20'	**토론의 장** 접수된 질의 및 건의사항에 대한 토론 및 의견 수렴	해외정보컨설팅팀 김문연 팀장(진행)

<붙임 2>

2010 해외투자 유공자 현황

구분	소 속	성 명	직위	주 요 공 적
해외 진출 기업 (7명)	피티 세림 인도네시아 (인도네시아) * 자동차 등 부속물	강주석	대표 이사	·친화적 근무환경 및 자율적 경영으로 현지기업 지속 성장에 기여 ·창립이래 노사간 무분규 전통 유지 * 매출 : '08년 22백만불→09년 25백만불 * 제3국 수출 : '10년 전년대비 144% 증가 예상
	대륙 헝가리 (헝가리) * 고무화학	김인태	법인장	·제조라인 설치, 관련 납품 승인 획득, 가공 설비 도입 직접 수행 등 현지 조기 정상화 * 매출 : '07년 10천 유로→'09년 491천유로
	삼화콘덴서 공업 (중국) * 콘덴서 제조	이수휘	법인장	·중국 전력시장 매출 확대('06 이후 5배 신장) ·중국전력연구원과의 MOU로 제품기술 향상 ·부품 판매망 확충(삼성, LG→중국 로컬 기업) * 매출 : '07년 62억원 → '09년 107억원
	풍산 마이크로텍 (필리핀) * 반도체 부속물	김영수	법인장	·클락경제특구 내 지자체 및 지역사회의 공헌을 통한 한국기업의 브랜드 제고 * 현지 2년 연속 수상 * 매출 : '08년 19백만불 → '09년 26백만불
	락앤락 (인도) * 가정용품	정재원	법인장	·다양한 시장개척을 통한 마케팅 확대 기여 - 법인장 부임('09.6)후 전년대비 338%신장 - 신규시장 개척(뭄바이지사→델리지사 설립) * 매출 '09년 0.71백만불 → '10년 3.5백만불(예상)
	광주태성전자 유한공사 (중국) * LCD 부품	권정현	법인장	·기존 로컬 업체 지배 시장의 절반이상 점유 등 현지법인 초고속 성장에 기여 * 매출 : '09.4(14천달러/월)→'10.7(150만달러/월) ·광저우 개발구 한국투자회사 모임 활성화
	상해 크린랩 (중국) * 생활용품	황경하	법인장	·현지법인의 꾸준한 매출액 신장에 기여 * '07년 60억원 → '08년 80억원 → '09년 100억원 * 중국 대형매장 시장점유율 30%
지원 기관 (3명)	KOTRA	김관묵	차장	·인니 진출기업 투자애로상담 연 300회 ·인니투자뉴스 등을 통한 신속한 정보제공
	수출입 은행	김유신	책임 조사역	·해외투자통계의 적기제공 및 분석 다양화 ·해외투자연구회 운영 및 유관기관 협조체계 구축
	한국토지 주택공사	권용걸	과장	·공기업 해외진출협의회 활성화 ·공기업간 해외진출 협력사업모델 개발

<붙임 3>

2010 해외투자 성공·실패사례 당선작 현황

구분	수상기업 * 실패사례	진출국	투자업종	특징
최우수	기화밸브 유한공사	중국	제조업 (밸브)	○ 현지법 준수를 통한 전임자의 실패 극복 - 단기적 편리와 타협보다 **장기적 안목**의 현지 제도·규정 준수를 통한 **투명한 경영**이 중요
우수	성보자야	인도네시아	제조업 (의류)	○ 해외투자 성공 관건은 **현지화** 여부에 달려 있음(**현지화 전략** 필요) - 현지종업원과의 신뢰관계 유지 등 ○ 기타 지속적 **시장다변화**를 통한 성과 도출
	M사*	필리핀/인도네시아	서비스업 (정보통신 서비스)	○ **합작파트너와의 갈등** 및 동남아 외환위기시 **환리스크 관리 부족**으로 인한 실패 사례
장려	인천국제 공항공사	이라크	서비스업 (공항설비 운영)	○ 우수한 공항평가에 기반한 해외사업 진출 ○ 불안한 지역(이라크 아르빌)임에도 본사 차원의 적극적 지원 사례
	세림 인도네시아	인도네시아	제조업 (신발·자동차 등 부속물)	○ **현지 거래기업과의 신뢰**를 바탕으로 한 거래 중요(상대기업이 어려울 때도 거래 유지) ○ 진출지역에 대한 **언어공부**와 **문화적 이해** 등 **철저한 사전준비** 제언
	M-BIZ Global	영국 등	서비스업 (모바일S/W 솔류션)	○ **다양한 지사 설립 경험**을 바탕으로 진출국별 비용 및 인력수준 비교 정리 ○ 소프트웨어 개발회사의 해외진출 사례 제시
	E사*	중국	서비스 (행사대행 및 광고)	○ 중국의 **이스포츠(온라인 게임)산업정책 변화**로 인한 수요 감소, 용역대금 미회수, 인력의 경쟁사 이직 등 인력수급 어려움으로 사업 철수한 사례 * 시장 불확실성에 따른 철저한 분석 및 대비 필요
	그린오션 코퍼레이션	말레이시아	농업 (팜오일 원료생산)	○ **우수한 기술력**과 **철저한 사전준비**로 해외진출에 성공

<붙임 4>

성공·실패사례 공모전 당선작 우수 사례

1. 기화밸브유한공사(대표 황성욱) : 중국 심양, 특수밸브 제조업 진출

□ 사례의 특징

○ **사전 준비 없이** 섣불리 중국에 진출했다가 **1차 실패**한 후, 철저한 준비, 특수한 제조 기술력, 현지 법·제도를 잘 준수하는 **합법·투명 경영**으로 괄목한 만한 사업성과를 거둔 사례

□ 주요 경영성과

○ **종자돈 $10만 불**로 출발, 8년간 15차례에 걸쳐 **수익금 재투자**를 지속하여 자본금 $523만 불, 자산 200억 원 달성

○ 현재 3년 연속 **150억 원 이상의 매출액**과 **년 평균 20억 원 이상**의 과실송금을 달성하고 경영 전반에 걸쳐 안정적인 기반을 구축

○ 생산 기술과 제품의 품질 면에서도 꾸준히 성장, **특수한 제조 기술을 인정**받아 심양시로부터 "고신기술" 기업으로 선정

□ 사례에서 배우는 해외투자 기업의 성공 조건

○ 쉽게 돈을 벌려고 **편리와 타협***하는 것 보다 현지의 제도와 규정을 잘 준수하는 **합법·투명경영**만이 종국적으로 경영비용을 절감

* (예시) : 의료보험이나 국민연금 같은 사회보험가입 회피, 근로기준법의 기초도 갖추지 않은 채 막노동형태로 노무관리 방치 등

○ 초창기 투명하지 않은 기업경영은 나중에 일정 성장 시점에서 **과거의 부실 관리로 인한 문제**가 큰 어려움을 촉발시킴

* 잘 안될 때 조용하던 기관(세무서, 해관, 안전국, 환경국, 위생국, 노동국, 등 감독기관)이, 잘 될 때 수시로 조사를 나오거나 문제를 제기함

○ 중국 법률이 정한 **의무와 권리를 인정하고 원칙대로 실행**하면 장기적으로 회사에 불리한 부분보다 **유리한 이익이 더 많게 됨**

2. 성보자야(대표 이진수) : 인도네시아, 의류제조업 진출

□ (**사례의 특징**) : 자신의 경험에 비추어 현지진출기업의 성공 요건은 아주 특별함이 아닌 **기본적이고 평범한 요소에서 시작**됨을 제시

□ **사례에서 배우는 해외투자 기업가 정신 및 성공 요소**

○ 현지에서 몸을 묻을 의지와 **영구정착**을 하려는 **각오**

○ **현지화 정책**의 출발은 **현지 종업원들과 끝까지 함께 하겠다는 믿음**을 주는 것

○ OEM 방식으로 제품을 공급하더라도 **축적된 기술 등을 정리하고 추가 개발**을 하여 역으로 브랜드를 제시할 수 있는 준비 필요

○ 현지에서 산업화가 진행되면서 인건비는 계속 오르게 되므로 생산성 제고를 위한 **설비투자를 단계적으로 진행**하여야 함

○ 급변하는 세계시장에 대응하기 위해서는 **끊임없는 시장다변화** 필요(이는 외환리스크에 자연스럽게 대응하는 방법이기도 함)

3. M 社(정보통신 서비스) : 인도네시아 진출, 실패사례

□ (**사례의 특징**) 인도네시아에서 **현지 합작 파트너(중국인 2세)**와 **경영상 갈등**으로 **사업을 철수**한 사례

□ **갈등의 내용**

○ (**배경**) **해외 합작사업의 기본**은 **철저한 현지화**와 **문화 관습의 이해,** 특히 인도네시아 같은 경우는 **종교적 관습**이 제일 중요

○ (**갈등1**) **인도네시아인을 모집·채용**하였으나, 합작 파트너(중국인 2세, 전무이사)가 사전 협의 없이 **중국계 사람으로 변경**

○ (**갈등2**) 자본과 기술이 우수한 'S전자'가 당사에 투자를 제의해 와, **사업 성공의 좋은 기회**였으나 사업파트너가 **끝까지 반대**

○ (**사업철수**) 신뢰도가 낮은 **중국인들과의 합작 경영**은 회사가 발전할 경우 더 큰 분쟁에 휩싸일 것이라 판단, 사업 철수