KOTRA자료 20-253

위기를 기회로 바꾸는 힘,

코로나19 속 우리기업 해외투자 성공기

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

2020 한국투자기업지원센터 우수사례집

위기를 기회로 바꾸는 힘,

코로나19 속 우리기업 해외투자 성공기

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

코로나19를 기회삼아
시스템 개편, 업무 효율 제고

유니트러스트개발(주)

주요업종	제조업 어린이 완구
진출년도	2019년 8월
진출국가	중국	베이징

중국 베이징무역관 우수사례

애로사항

- 코로나19로 인한 중국 입국제한으로 기업 제품 소개 및 판매를 위한 출장 불가
- 현지 영업활동에 문제 발생

지원내용

- 현지 대리 출장 및 방문상담 지원을 통한 기업 제품 소개
- 현지 인력 양성을 위한 구인, 면접, 교육 등 지원

결과/의의

- 코로나19 위기를 기회 삼아 시스템 개편을 통한 업무 효율 제고

교육용 완구 기업, 중국 현지 진출

유니트러스트개발은 교육용 완구인 IQ-KEY를 제조하는 기업으로 아이들에게 창의적이며 교육적인 제품을 공급한다는 사명감을 품고, 제품 기술에 대한 자체 연구개발을 지속적으로 수행하고 있는 기업이다. 미국, 독일, 홍콩 등의 국가에 제품을 수출하다가 보다 지속적인 성장을 위해 중국, 동남아 등의 지역으로 눈길을 돌리게 되었다. 경쟁이 치열한 중국시장에 진출하기 전, KOTRA 해외무역관의 지사화사업을 통해 현지 시장조사, 거래처 발굴 및 관리, 바이어 상담 등 업무를 지원 받을 수 있다는 사실을 안 유니트러스트개발은 진출 리스크를 줄이기 위해 2018년 11월 베이징무역관의 지사화사업에 가입했다.

중국 어린이 교구시장에 대한 시장조사와 현지 우수업체들을 만나면서 본격적인 중국 진출을 준비하던 유니트러스트개발은 2019년 상반기에 KOTRA 베이징무역관의 도움을 받아 베이징에 현지법인을 설립하였고, 좋은 품질과 가격 경쟁력으로 고객사가 점차 늘면서 중국에도 자리를 잡아가고 있었다.

현지 출장 불가로 인력운영 시스템 개편

유니트러스트개발(주)는 자사의 제품을 미국, 독일, 중국 등 국외에 공급하면서 고객사의 제품 사용 교육을 위해 매번 본사에서 인력을 현지로 파견하여 제품사용 지도를 지원해왔다. 그러다 2020년 1월말부터 시작된 코로나19로 인해 인력의 자유로운 출입국이 어려워지자 고객의 제품 사용지도 요청에 대한 적시 지원이 불가해 업무에 지장이 생겼다. KOTRA 베이징무역관은 기업의 애로사항을 접수하고, 이에 대한 해결방안으로 현지에 교육 직원 2명을 양성하여 중국내 고객사의 수요에 즉각적으로 대응하게 하자는 제안을 했다. 이를 위해 베이징무역관은 유니트러스트개발의 요구에 맞추어 인재 물색과

베이징무역관의 기업 제품교육 지원 장면과
기업 제품 사진

면접, 교육 등의 제반절차를 밀착지원하며, 기업의 제품교육 및 인력운영 시스템 개편을 도왔다. 그 외에도 코로나19로 인한 입국제한으로 생긴 기업의 문제들을 베이징무역관은 제 일처럼 발벗고 나섰다. 2020년 5월, 베이징시 통주구에 위치한 현지 어린이 학원 란차이교육(然彩教育)에서 회사의 제품을 사용할 수 있도록 방문상담을 지원하고, 9월에는 본사를 대신하여 각 교육분야 어린이 및 학부모 500명을 상대로 제품설명회와 제품교육을 지원하기도 하였다.

베이징무역관과의 협업으로 현지 경영 효율화

KOTRA 베이징무역관은 기업이 고객사에게 고품질의 서비스를 제공할 수 있도록 제반 과정과 애로사항 해소를 밀착 지원했다. 베이징무역관과 유니트러스트개발의 노력으로 기업은 현지에 좋은 인재를 채용하였고, 교구 사용지도가 필요할 때마다 한국에서 중국으로 담장자가 출장을 가서 교육을 제공하는 방식에 비해, 비용 절감, 시간 단축 및 고객 만족도 향상 등의 효과를

이룰 수 있게 되었다.

"KOTRA 베이징무역관과의 협업으로 코로나19 속 위기를 기회삼아 현지 경영을 더욱 효율적으로 운영하는 방식으로 탈바꿈하게 되었습니다."

- 유니트러스트개발 담당자

또한, 코로나19로 인한 입국제한으로 중국주재 한국의 책임자가 중국으로 입국하지 못하여 현지의 정상적인 비즈니스에 애로사항이 발생할 때마다, 베이징무역관은 발벗고 나서 기업의 비즈니스를 돕기도 했다.

앞으로 유니트러스트개발은 베이징을 중심으로 징진지 지역의 어린이 교육센터에 점차 입점범위를 넓히여 최종적으로 국제유치원 및 프랜차이즈 어린이 영어학원으로 영업범위를 넓혀 갈 계획이다. 베이징무역관은 기업의 진출확대를 적극적으로 지원할 것이다.

08 Qingdao

입국제한으로 인한 법인설립 대행

(주)파디엠

주요업종	제조업 IoT 호신시스템
진출년도	2020년 3월
진출국가	중국	칭다오

중국 칭다오무역관 우수사례

애로사항

- 코로나19로 인한 중국 내 입국 불가로 법인설립에 문제 발생

지원내용

- 위해시 상무국, 과학기술국과 협의해 영업집조 발급
- 천범기업 인증 신청 지원을 통한 인증 취득
- 대표자의 방중 없이 법인 계좌 개설 지원

결과/의의

- 코로나19 상황 속 법인설립 성공
- 중국 출입국 제한으로 생기는 한국 기업들의 비슷한 문제들을 해결할 프로세스 구축

코로나19로 중국 법인설립에 난항

㈜파디엠은 2018년 설립된 벤처기업으로, 여성의 안심귀가를 위한 IoT 호신시스템을 개발하는 기업이다.

2019년 중국 선전 소재의 바이어에게 약 333만 달러 규모의 초도 수출을 한 후, 중국시장의 성장성을 확인하고 중국 진출 방안을 검토하던 중 '19년 하반기 위해시 정부에서 주최하는 '제1회 한중혁신대회'에 참가하게 되었다.

본 대회는 본선에 진출한 기업들을 대상으로 위해시에서 정부 투자지원금을 제공한다. 본선에 진출한 파디엠은 이를 계기로 위해시에 법인 설립을 결정하고 설립 절차를 진행 중이었다. 그러나 코로나19 방역으로 중국 입국이 불가능해지고 법인 설립 진행에 난항을 겪게 되었다.

KOTRA의 법인설립, 인증 취득 지원

2020년 3월, ㈜파디엠의 지원요청을 접수한 KOTRA 칭다오무역관은 우선 법인 설립(영업집조 발급)을 지원하기 시작했다. 3월 초까지는 한중혁신대회를 주관한 위해과학기술국과 위해과학기술지원협회에서 지원해 주고 있었으나, 지속적으로 전문 대행업체 이용을 요구하며 지원에 적극적이지 않았다. 법인 대표가 한국에 있었고, 코로나19로 인해 중국에 입국할 수 없는 상황에다가 중국 내에 수권 받은 대리인이 없어 설립에 차질을 빚고 있었던 것이다.

칭다오무역관에서는 '20년 3월 5일부터 위해시 상무국, 과학기술국과 협의해 필요서류와 절차를 확인하고, 이를 기업에게 안내했다. 이를 통해 '20년 3월 13일 파디엠의 영업집조가 발급되었다.

위해시에서 과학기술분야 벤처기업으로서 지원 혜택을 누리려면 '천범기업 인증'이라는 정부가 지정한 인증을 취득해야 한다. 해당 인증은 온라인으로

(주)파디엠의 제품 사진

신청하도록 되어 있으나 위해시 정부에서는 신청 방법을 구체적으로 안내하지 않고 전문 대행업체를 이용하도록 지속적으로 유도했다.

칭다오무역관은 위해시 상무국을 통해 해당 업무 과학기술국 담당자를 확인하고 칭다오무역관에서 입력 후 과학기술국 담당자와 확인하는 방식으로 천범기업인증을 신청했다. 과학기술국은 당초 개인 명의로는 인터넷 신청이 안된다고 했으나 칭다오무역관에서 해당 근거를 요구하자 개인 명의의 신청을 허용해주었다. 결국 '20년 4월에 파디엠은 천범기업인증 신청 수리가 완료되었다는 메시지를 받았다. 과학기술국에서 추천한 대리업체를 활용했다면 비용이 약 CNY 18,000 가량 소요될 예정이었으나, 칭다오무역관의 지원을 받음으로써 비용 없이 인증에 완료할 수 있었다.

칭다오무역관과 함께 난관 극복

법인설립 절차 중 가장 큰 난관은 법인계좌의 개설이었다. 영업집조 발급과 천범기업인증은 절차가 복잡해도 법인 대표가 중국에 와야 할 필요는 없었으나

법인계좌 설립은 원칙적으로 법인 대표가 신분증을 소지한 채로 은행을 방문해 계좌개설 신청을 해야 한다. 또한, 이는 중국 은행감독국이 통제하기 때문에 위해시 정부와 협상해도 해결할 수 없었다.

칭다오무역관은 위해우리은행, 칭다오신한은행에 법인대표의 중국 방문 없이 계좌를 개설하는 방법에 대해 문의했다. 칭다오신한은행에서는 한국내 지점에서 본인확인 절차를 거치면 대표의 방문이 없어도 계좌 설립 진행이 가능하다고 답변했다. 그러나 은행감독국의 중국 내 한국 보이스피싱 계좌에 대한 통제가 강화되어 갑작스럽게 계좌설립이 어렵다는 연락을 받았다.

칭다오무역관에서는 위해로 출장을 가 위해우리은행과 논의를 시작했다. 처음에 법인 대표의 방문 없이는 계좌개설 진행이 어렵다고 답변한 위해우리은행은 칭다오무역관과 지속적으로 협상 및 대안 발굴을 한 끝에 대표의 방중 없이도 계좌개설이 가능하다는 답변을 주었다. 칭다오무역관은 위해우리은행에 필요서류를 확인하고, 파디엠과 함께 서류를 준비해 우리은행 계좌설립을 추진했고 '20년 7월 1일 법인계좌 개설을 완료할 수 있었다.

코로나19로 인해 한국기업의 대중 신규투자가 어려운 상황에서 칭다오무역관의 지원을 통해 법인설립에 성공했으며 향후 중국 투자를 생각하는 다른 우리기업들도 지원할 수 있도록 프로세스 및 네트워크를 구축하는 계기가 되었다. 코로나19 방역의 장기화가 예상됨에 따라 향후 유사한 사례도 지속적으로 지원이 가능할 것으로 보인다.

코로나19로 한국기업의 방중이 불가능한 상황에서 KOTRA 현지 무역관의 역할이 빛을 발한 순간이었다. 앞으로 KOTRA 칭다오무역관은 코로나19 상황 속에서 우리기업이 겪는 다양한 애로사항들을 현지에서 해결하기 위해 지속적으로 노력할 것이다.

kotra

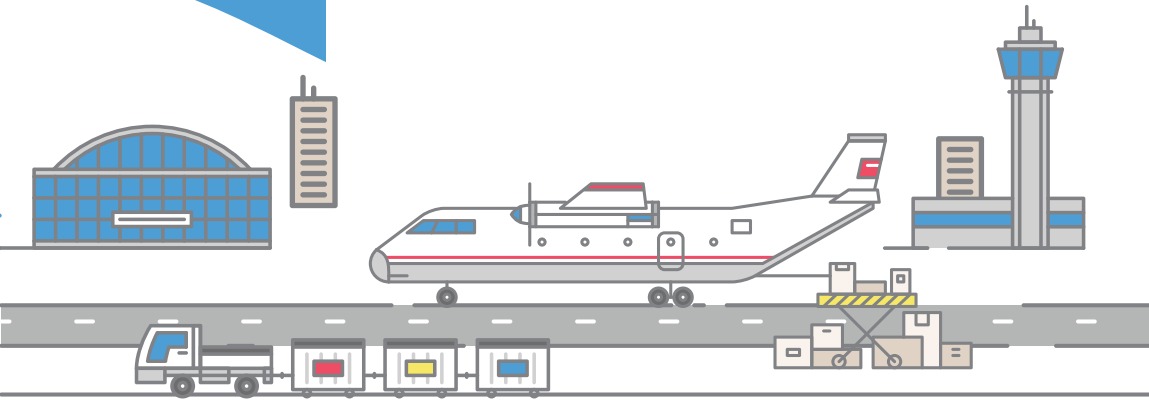
Korea Trade-Investment
Promotion Agency

SESSION

II

코로나19 위기 속 해외진출 성공사례

코로나19로 어려운 글로벌 환경 속 KOTRA와 함께
성공적인 해외투자진출을 이룬 사례 수록



01 Guangzhou

한국기업 해외 진출의 등대

(주)빅토리아프로덕션

주요업종	응용소프트웨어 개발 및 공급업체 교육제품:AR/VR/MR EdTech
진출년도	2018년 7월
진출국가	중국	광저우

중국 광저우무역관 우수사례

목적

- 포스트 코로나 대비 비대면 제품 개발 및 현지경영 안정화

지원내용

- 비대면 교육 제품에 대한 마케팅 지원
- 현지 합자법인의 경영과 관련된 법률, 노무, 세무 자문 제공

결과/의의

- 코로나19 상황 속 KOTRA 지원과 함께 원활한 해외진출 진행 중

한국 내 입지를 굳히고 해외 진출

㈜빅토리아프로덕션은 기존 미국회사에서 개발한 제품의 기술을 이전받아 한국 내 증강현실(AR) 에듀테크 분야에서 최대의 제품 및 콘텐츠를 보유한 단일 회사이다.

제품 라인업을 위해 기업 자체적으로 기술개발을 지속하였고. 16개 국어로 번역되어 영유아들이 현지 언어로 영어를 배울 수 있는 제품을 개발해 수출을 준비하였다.

'16년 4월 KOTRA 해외진출지원사업을 통해 현지 산업 시찰 및 1:1 비즈니스 상담회에 참가하면서 KOTRA와 첫 인연을 맺게 되었다. 이후 꾸준히 KOTRA의 서비스를 활용하면서 중국을 비롯한 동남아시아와 중동, 북아메리카, 유럽 시장 진출 기회를 엿보고 있었다. 중국에서는 2018년 광저우 로컬기업과 손잡고 합자법인을 설립하여 운영 중이다.

코로나19 대응을 위한 비대면 제품 개발과 KOTRA의 지원

2020년 코로나19로 인해 전세계의 사업환경이 급격하게 변하자 빅토리아프로덕션은 비대면 교육으로 제품을 빠르게 업그레이드했다. 특히, AR/VR/MR 소프트웨어 관련 제품을 개발하며 변화된 사업환경을 위해 발빠르게 움직였다. 또한, 중국 내수시장 진출을 위해 KOTRA의 '서비스 해외거점 지원사업'에 참가하며 본격적으로 KOTRA 광저우무역관의 다양한 마케팅 사업의 도움을 받기 시작했다. 서비스해외거점 지원사업은 KOTRA가 현지 시장조사, 파트너 발굴, 전시회, 비즈니스 미팅 등을 1년간 지원하는 사업이다.

이를 위해 광저우무역관은 '20년 상반기 기업의 新SOC 한중협력 ICT 상담회와 하반기 온라인 한국상품 전시회 참가를 지원했다. 또한, 온라인 프로모션

(주)빅토리아프로덕션 제품 사진

준비를 위한 동영상 제작 비용 및 화상상담을 진행한 바이어에게 샘플을 발송하는 비용 등을 지원하기도 했으며, '20년 7월 오프라인 교육 전시회에 대리 참가를 하기도 하였고, 8월 VR/AR 온라인 상담회 및 디지털 붐업 코리아 연계 에듀테크 온라인 특별관 후속 상담회 등도 지원했다.

또한, KOTRA 광저우무역관은 한국투자기업지원센터의 자문 변호사 및 세무회계 전문가의 무료 심층상담을 제공해 경영 애로사항을 해결 할 수 있게 밀착 지원하였다. 중국 현지 컨설팅은 지역별, 전문가별로 차이가 있지만 시간당 적게는 20만원에서 평균 50만원 정도의 컨설팅 비용이 청구된다. 중소기업들이 부담하기에는 적지 않은 금액이다.
광저우무역관은 무료 컨설팅을 통해 중국 로컬기업 존재여부, 설립시간, 등록 자본금, 주소, 주주명, 매출액, 컨택포인트 등 정보를 조사 안내하여 비즈니스 잠재 리스크를 사전에 예방할 수 있는 역할을 하였다.
코로나19 대응과 관련해서도 광저우무역관은 해외 도서 수입절차와 인허가 신청 방법, 비용 등을 조사하여 안내하며 각종 법률, 세무, 노무 등의 이슈에 대한 전문 컨설팅을 제공하고 있다.

KOTRA와 함께 현지진출을 성공적으로 이어가는 중

한국기업 해외 진출에 유익한 현지 투자환경 등 시장 정보 제공과 현지 법인 운영 관련 법무/세무 애로사항에 대한 전문가의 무료상담 제공이 빅토리아프로덕션의 경영비용 부담을 줄이는데 도움이 되었다.

빅토리아프로덕션은 코로나19로 입국이 불가능한 상황에서도 중국을 비롯한 동남아시아 시장과 중동, 북아메리카, 유럽을 대상으로 수출사업에 박차를 가하고 있으며 KOTRA의 지원사업을 통해 중국 베이징의 BOE 산하의 교육기관과 85억원 상담의 수출계약을 체결하였다.

계약 후 1차 제품을 중국현지에 출시했으며, 현재 연락 중인 수출파트너들과 매일 화상미팅을 통해 더 좋은 결과를 위해 노력하고 있다.

KOTRA의 중국시장 길잡이 역할

급변하는 중국 내수시장 특히 해외교육제품의 시장 진입이 쉽지 않은 상황이었으나, KOTRA 광저우무역관의 인적자원과 양질의 바이어 소개 및 관리 등 지원 사업을 적극적으로 활용함으로써 빅토리아프로덕션은 진출 지역에서 안정적으로 자리매김하고 있다.

현지무역관의 중국 법인 경영 관련 정보 제공이 합자법인 경영 리스크 관리에 큰 도움이 되고 있으며, 법규 정책 변화에 따른 법인관리에 유의할 수 있도록 길잡이 역할을 톡톡히 하고 있다.

02 Mexico City

공공시장 진출의 관문을 열다

(주)씨젠

주요업종	제조업 코로나19 진단키트 등 유전자분석 시약 제조, 도매
진출년도	2016년 7월
진출국가	멕시코 | 멕시코시티

멕시코 멕시코시티무역관 우수사례

목적

- 코로나19 방역 대비 진단키트 공급

지원내용

- 멕시코 현지정부와의 면담 주선을 통한 공공분야 코로나19 진단키트 납품 지원
- 진단키트 보건부 등록 및 공공분야 입찰 참가 프로세스 관련 컨설팅 제공
- 32개 연방 지자체 산하 보건부 관계자 등과 비대면 상담 추진

결과/의의

- 멕시코 공공분야 진단키트 시장에 한국기업의 첫 납품 사례
- 우수한 민관 협력으로 K-방역 전파

멕시코 시장 진출

㈜씨젠은 지난 2016년, 중남미 체외진단(IVD) 시장 거점을 목표로 멕시코에 진출했다. 정상외교의 일환으로 KOTRA에서 진행한 '2016 멕시코 비즈니스 파트너십' 행사 때 멕시코 현지에 합작 법인을 설립하였고, 이때 KOTRA와 첫 인연을 맺었다.

㈜씨젠은 4년간, 총 90개의 PCR(분자 진단기기) 장비를 무상으로 설치하여, 장비 선투자를 통해 척박한 멕시코 내 분자진단 시스템 초기 인프라 구축에 기여하였다. 이 외에도 300명 이상의 분자진단 시스템을 사용할 수 있는 전문 의료인 양성 등 멕시코 내 한국의 선진화된 분자진단 기술 전수를 위해 힘썼다.

국내기업 최초 멕시코 민간분야 진단키트 납품

'20년 3월 중순, 코로나19 진단키트의 긴급사용허가 제도가 도입되면서 멕시코시티무역관은 본격적으로 1월부터 질병관리본부에 진단키트 등록을 시도하던 씨젠을 지원하게 되었다.

수시로 업데이트 되는 식약청의 긴급사용 허가제도 절차 내용을 멕시코시티 무역관과 씨젠은 발 빠르게 파악하여 타국가의 회사보다 상대적으로 조기에 제품 등록을 추진할 수 있었다. 특히 멕시코시티무역관에서는 K-방역 프로젝트 내 진단키트 TF를 구성하여 씨젠의 도움을 받아 전문 의료분야에 대한 지식을 습득하였고, 이를 적용하여 등록 절차, 시행령과 프로세스 등에 대한 해석, 제품 등록을 위한 필수사항 등 정보를 제공하고, 적시 대응 할 수 있도록 협업하였다.

멕시코시티무역관에서는 공식 절차 외에도, 주요 정부 관계자들과의 인터뷰를 통해 현지 등록 관행에 필수적인 정보를 파악하여, 씨젠의 제품 등록이 빨리

한-멕 비즈니스 파트너십 행사(2016)와
시정부 면담(2020) 장면

이루어질 수 있도록 의견을 제공하였다. 이런 노력 끝에 1차 선정 목록에 씨젠 제품이 포함될 수 있었으며, 이를 기반으로 민간분야에 국내기업 중 최초로 납품을 할 수 있었다.

멕시코시티무역관, 공공분야 진출의 문을 여는 다리

FTA조건으로 인해, 공공분야는 수의계약으로만 참여할 수 있었으나, 이 또한 기존 이력을 보유하고 있던 글로벌 기업들 또는 현지기업들에게 유리한 상황이었다. 또한, 코로나19 확산 이후 공공 보건 분야 관계자들을 만나기가 매우 어려웠다.

그런 와중에, 멕시코시티 시정부에서 멕시코시티무역관에 면담을 요청하며 코로나19 진단키트 생산기업 관계자를 대동할 것을 요청해왔다. 멕시코시티무역관은 씨젠과의 면담을 주선하였으며, 씨젠은 그토록 만나길 희망하던 정부 관계자를 만날 수 있게 되었다. 비록 미국 진단키트가 기증이 되면서, 3개월간 계속된 협상이 결렬되었지만, 씨젠 입장에서는 현지정부에

깊은 인상을 각인시킬 수 있는 기회가 되었다.

코로나19 펜데믹 상황을 악용하려는 정황도 포착 되었다. 멕시코와 한국의 주요 관계자들을 거론하며, 허위정보를 통해 제품들을 납품하려는 시도들이 있었으며, 진단키트 등록대행을 해주겠다는 에이전트들 또한 난무했다. 멕시코시티무역관은 각종 허위 정보, 사업제안 관련, 위조서류 파악 및 레퍼런스 체크를 제공, 불미스러운 사건으로 이어지는 것을 방지하였다.
이런 상황에서, 멕시코시티무역관은 이전 멕시코 시정부와의 면담 경험을 바탕으로 K-방역 패키지 프로젝트 계획을 수립하여, 멕시코의 32개 연방주 보건부 관계자들을 온라인으로 만나 K-방역과 진단키트를 소개하기로 계획했다.

우수한 제품을 아는 멕시코, 입증된 제품을 찾다

'20년 5월부터 멕시코시티무역관에서는 32개 연방 정부 보건부 구매 담당자 연락처를 파악하고, 화상상담 신청 서한을 보냈다. 그 결과 '20년 6월 말부터 총 25개 주와 화상상담을 가질 수 있었다.

씨젠은 코로나19로 이동이 제한적인 상황에서도 육로로 10시간이 넘는 타주를 방문하여 샘플테스트에 응하였고, 당일 또는 하루 전에 현지 보건부 관계자의 요청에 따라 급하게 화상상담을 진행하기도 했다. 이런 노력의 결과로 5개 주에 총 11만Test(현지 검사가격 기준 약 22백만 USD)의 성약을 이루어냈다. 미국, 유럽, 중국 제품 위주의 공공분야 PCR-RY 진단키트 시장에 우리기업의 첫 납품사례가 된 것이다. 뿐만 아니라, PCR 진단기기 종류에 무관한 범용 2차 진단키트 인증에 대한 소식을 듣고, 대부분의 보건부 관계자들은 해당 인증이 나오면 바로 알려줄 것을 요청하여, 이후 더 많은

주정부에 납품이 예상되고 있다.

"접근하기 어려운 공공분야 시장에 KOTRA 멕시코시티무역관의 노력 덕분에 진출할 수 있게 되었습니다. 감사합니다."

- (주)씨젠 담당자

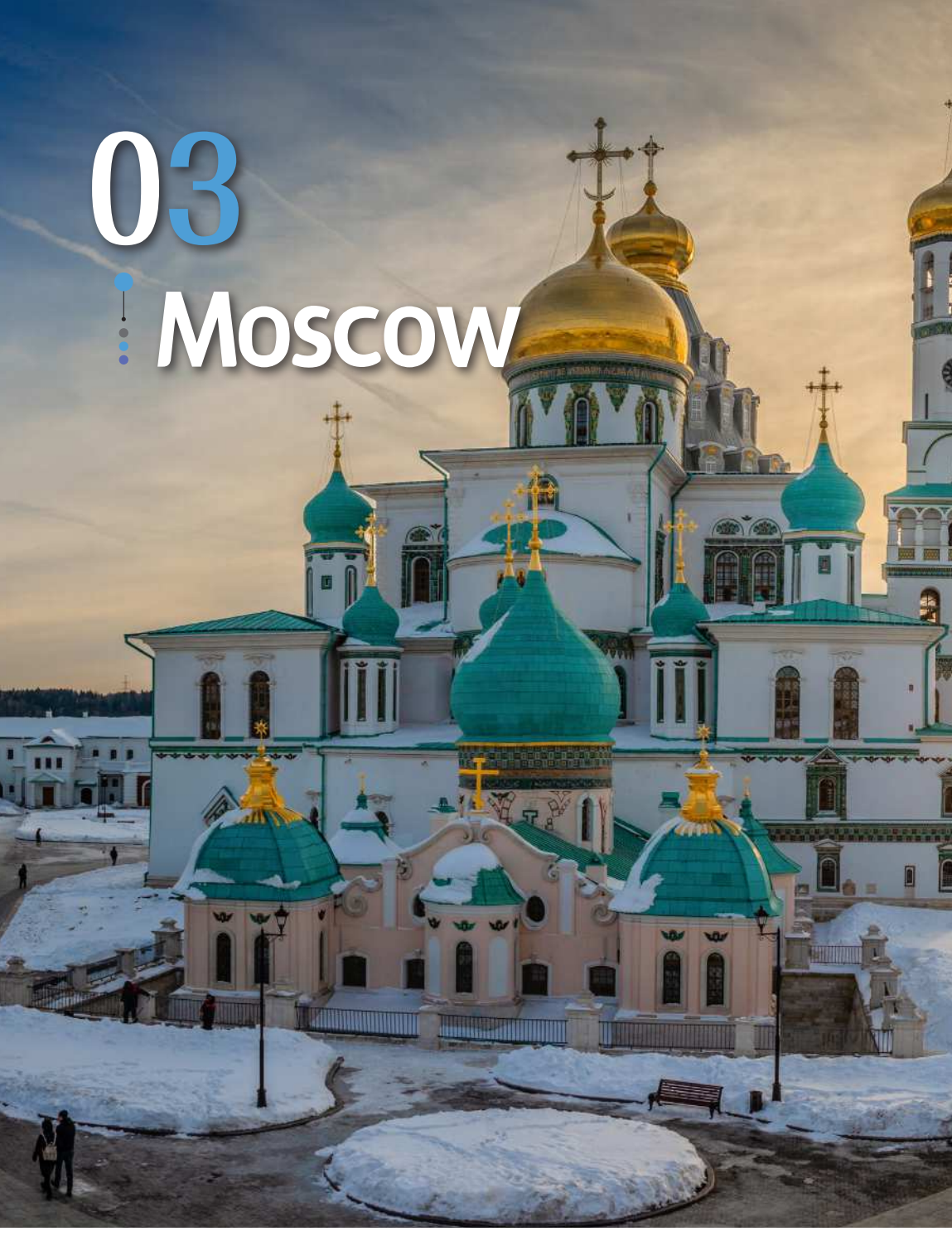
독감과 코로나19를 동시에 검사 가능한 진단키트를 세계최초로 씨젠이 개발하고, 유럽의 인증을 받아 납품하기 시작했다. 해당 뉴스가 멕시코에도 알려지기 시작하면서, 멕시코시티무역관에는 씨젠을 찾는 문의가 이어지고 있다.
32개 지자체 보건부 외에도, 타 공공분야 관계자들도 씨젠을 찾고 있다. 신제품이 현지 인증을 완료하게 되면, 가격과 성능 요인으로 인해, 공공분야 점유율도 상당히 올라갈 것으로 예상된다.

KOTRA 현지 무역관의 역할

멕시코는 2009년 신종플루 이후, 팬데믹 상황에 대한 제도가 충분히 정비되어 있지 않아, 대응 정책에 변화가 많았다. 보건부 공고문 해석의 재확인, 등록 절차에 대한 우리나라 의료시장과는 다른 상관습에 대한 현장 정보 그리고 이에 기반한 전략 수립 등은 현지 법인이 단독으로 확인하기에는 어려운 측면이 있기 때문이다. 이런 상황에서, 멕시코시티무역관이 수시로 제공하는 정보 브리핑 및 컨설팅 제공은 씨젠이 제품등록을 하고, 납품을 하는데 있어서 큰 도움이 되었다.
씨젠의 사례는 우수한 제품을 보유하고 있는 우리기업과 현지 공공기관과의

네트워크를 가진 멕시코시티무역관의 시너지가 만든 우수사례이다. 중남미 국가들은 주로 관(官)에 우호적이며, 한 국가의 공공기관이 소개해주는 국내 기업에 대해서는 상대적으로 신뢰도를 갖고 대하게 된다. 이를 활용해 현지 진출이 필요한 우리기업들이 KOTRA 멕시코시티무역관을 적극 찾아보기를 권한다.

03 Moscow



코로나를 뚫고
러시아 면도기 시장 진출
도루코

주요업종	제조업(면도기)
진출년도	2016년 7월
진출국가	러시아	모스크바

러시아 모스크바무역관 우수사례

목적

- 러시아 및 인근국으로의 영업망 확대
- 소비재 비즈니스

지원내용

- 러시아 시장조사를 위한 출장지원 및 법인설립 지원
- 코로나19 동향, 현지 비즈니스 진출 정보 제공을 통한 경영 정착 지원

결과/의의

- 코로나19에도 불구하고 러시아 진출 성공, 다양한 유통채널 확보와 인근국 교두보 마련
- 코로나19 장기화에 대비한 재고 보유를 통해 고객 만족도 제고, 현지 비즈니스 성공

러시아 현지 매장의 도루코사 제품들과
러시아 파트너와의 미팅 장면

러시아 현지에 법인설립

도루코는 면도기, 주방용 칼, 문구용 칼 등을 제조하는 기업으로 세계 최초 6중날 면도기를 출시하여 세계 140여개국으로 수출을 하고 있는 글로벌 3위 기업이다. 도루코는 오랫동안 러시아로 수출을 진행해 왔다. 그러다 매출이 성장하면서 현지 영업에 대한 필요성을 절감하게 되었고 이를 위해 현지에 법인설립을 준비하게 되었다.

법인설립을 위한 현지 정보 획득을 위해 도루코는 2019년 4월 러시아 출장을 계획하였고 KOTRA 모스크바 무역관의 출장지원사업의 도움을 받게 되었다. 약 5일의 기간동안 현지에 기진출한 한국기업과 법인 설립 자문을 위한 법률 및 회계법인과 미팅을 진행했다.

러시아에서 활발히 사업을 벌이고 있는 다양한 우리나라 기업들을 만나며 러시아 진출과 관련된 다양한 노하우를 들을 수 있었으며, 법률 및 회계 자문을 통해 사전에 법인설립 리스크와 발생 가능한 문제점 등을 검토할 수 있었다. 현지 출장 이후, 본격적인 법인설립을 위한 작업에 착수하였고, 2019년 7월 현지 법인 설립을 완료 하였다.

모스크바무역관의 적극적인 지원과 함께 러시아에서의 성공 노력

법인 설립 이후, 도루코사는 그 동안 수출을 통해 진행했던 업무들을 현지화 시키기 위한 작업들을 시행했다. 현지 거래처들과의 계약 전환, 법인 명의로의 재고 수입, 직원 채용 등 많은 업무들을 진행해야 했는데, 이 과정에서 도루코 러시아 법인은 KOTRA 모스크바무역관의 적극적인 지원을 받았다. 이를 통해 거래처들과의 계약 전환부터 법인 초도 물량 수입, 그리고 핵심 인력 채용 등 필수적인 업무들을 무사히 완수했고, 현지 영업을 위한 준비를 마칠 수 있었다.

법인의 첫 수입물량이 도착한 '20년 5월부터 도루코 러시아법인의 현지 매출이 발생하기 시작했고, 이와 함께 영업 2인, 회계 1인, 물류 1인 등 총 4명의 러시아인 직원과 1명의 주재원이 본격적인 법인 운영을 개시하였다.
코로나19로 인해 진출 직후 판매량이 많이 감소하는 어려움도 맞긴 했으나, 장기적으로는 큰 문제가 되지 않을것이라 생각했다. 이유는 도루코 사 제품의 경우, 가격 대비 성능을 중시하는 러시아인들의 소비성향에 부합하였고, 기존에 러시아 내 판매경험이 있었으며, 든든한 로컬 파트너들을 보유하고 있었기 때문이다. 또한 역량있는 영업사원들을 통해 현지 물량 확보 직후 러시아에서 급성장 중인 신규 소매업체와의 납품계약도 바로 체결할 수 있었다. 그 후로도 계속 소매업체들과의 입점협상을 지속중이며, 성공적인 시장 정착을 위해 노력중이다.
특히, 코로나 19상황에서 고객관리의 중요성이 높아지는 와중에 KOTRA 모스크바 무역관을 통해 전문인력 채용 지원서비스를 활용해 채용을 완료함으로써 큰 도움이 되었다. 코로나19 확산으로 직원채용에 어려움이 예상되었지만 모스크바 무역관의 채용지원서비스를 이용하여 무료로 양질의 이력서들을 받을 수 있었고, 도루코사가 원하는 인재를 채용할 수 있었다.

코로나19 위기속 러시아 시장 진출 성공

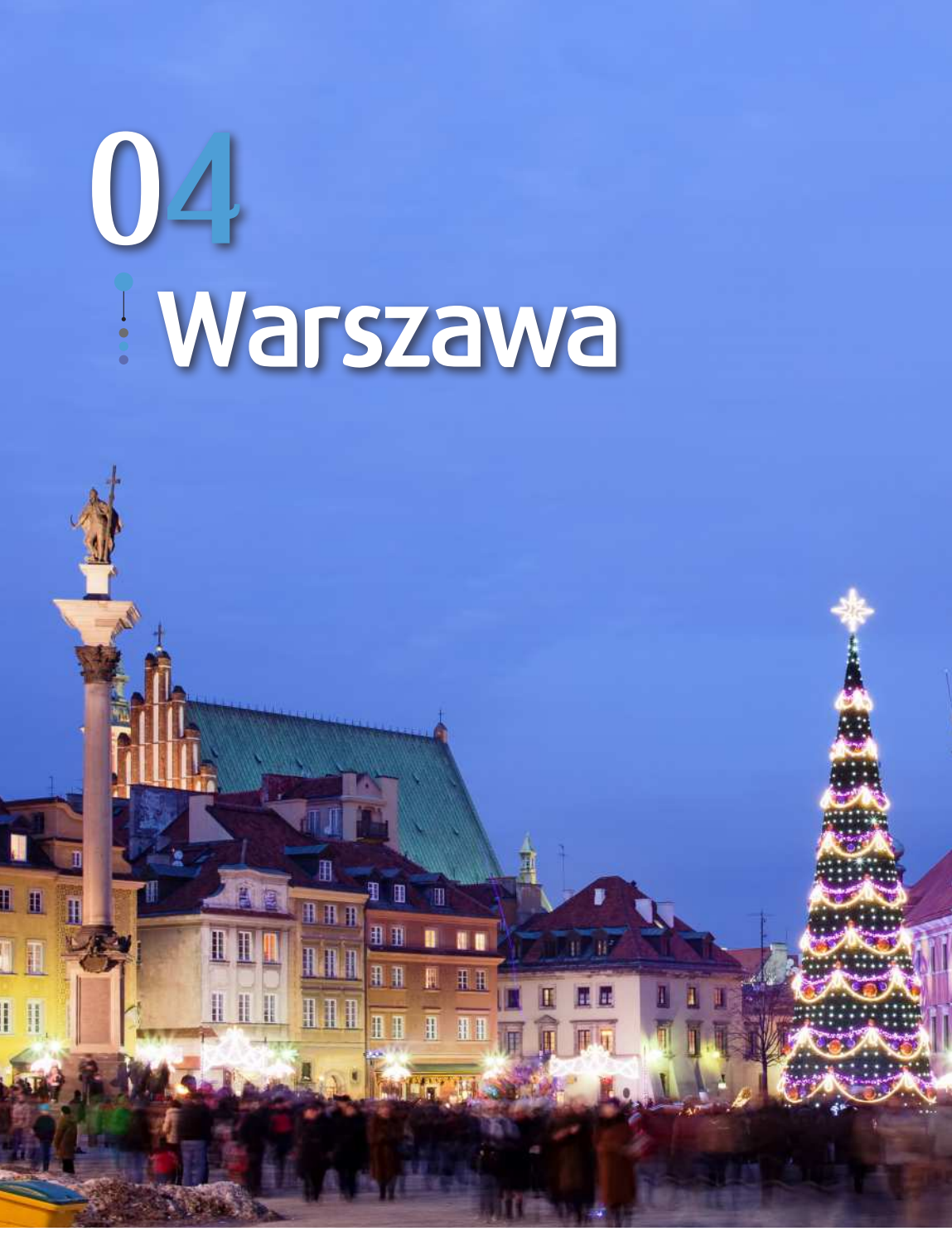
법인 설립의 결과 도루코는 러시아의 넓은 영토와 많은 인구를 포괄하는 다양한 유통채널 확대를 통해 수출물량이 늘어나는 성과를 얻을 수 있었다. 더욱이 수출시장이 러시아에서만 한정되지 않고 주변국들까지 확대가 가능한 장점이 있어 향후에도 지속적으로 수출물량이 증가할 것으로 기대하고 있다. 또한, 도루코사의 제품은 재고확보를 통한 안정적인 공급이 중요한 소비재 비즈니스이기 때문에 법인 설립을 통해 러시아 내에 재고 보유가 가능해짐에 따라 안정적인 수급이 가능해져 고객사들의 만족도를 제고시킬 수 있었다.

러시아는 도루코 사가 전략적으로 중요하게 보고 있는 시장으로, 그 이유는 러시아가 글로벌 면도기 시장에서 차지하는 비중이 크며, 인접국 들로의 판매확대도 매우 용이하기 때문이다. 법인 설립의 결과, 도루코 사는 러시아 고객의 니즈를 파악하고 이를 즉각적으로 반영할 수 있게 되었으며, 적극적인 현지화 전략을 통해 코로나19에도 불구하고 러시아 시장에 성공적으로 진입할 수 있었다.

러시아는 법률 및 세무 제도가 복잡하기 때문에 전문가의 지원이 반드시 필요하다. 특히 코로나19 확진자가 타 국가에 비해 많은 러시아는 코로나19로 인한 정부정책 및 법령등이 시행되고 있어 이에 대한 이해가 필수적이다. 그러므로 현지에 법인 또는 영업사무소 설립 시 반드시 현지 전문가나 정부기관의 도움을 받아 진행하는 것을 추천하며, 코로나19로 인한 동향 및 인재채용 등 어려움이 있을시 현지 KOTRA 무역관을 통해 도움을 받을 필요가 있다.

코로나19로 많은 기업이 어려움에 직면하고 있다. 하지만 세계 각지의 KOTRA 무역관은 코로나19와 싸우는 데에 언제든지 우리기업을 지원할 준비가 되어 있다. KOTRA와 함께 코로나를 뚫고 현지 진출 성공을 기원한다.

04 Warszawa



해외 거점 설립의 든든한 지원군 KOTRA

(주)센트랄(CTR)

주요업종	제조업 자동차 부품 – 조향장치 부품, 트레일러 등
진출년도	2020년 3월
진출국가	폴란드 | 바르샤바

폴란드 바르샤바무역관 우수사례

목적

- 글로벌 공급망 내 자동차부품 거점 확보

지원내용

- 현지 자동차부품 및 자동차 Aftermarket 시장 집중 조사
- 현지 지점 설립과 관련된 유의점, 법률 · 노무 등 지점 운영 관련 자문
- 법원 지점 등록 지원

결과/의의

- 폴란드 내 판매 · 영업 지점 설립 완료
- 폴란드를 거점으로 중동부 유럽에서 발칸 유럽까지 시장 확대의 중장기 사업비전 전략 수립 지원

유럽시장 진출 거점, 폴란드로 결정

㈜센트랄(CTR)은 자동차 조향장치 부품, 변속기, 스티어링 기어 등을 제조하는 회사로 전 세계 고객 확보를 위해 일찍부터 해외로 눈을 돌려 현재 연 매출액이 1조원(본사 및 국내외 관계사 모두 포함)에 육박하는 중견기업이다.

CTR사의 자회사인 NEOCTR사는 자동차 정비 및 유지보수 등을 담당하는 서비스시장(Aftermarket)에 자동차 부속 교체품을 판매하는 회사로 유럽 시장에서는 각국의 유통업체를 통해 내수 판매하고 있다.

폴란드의 경우 중고 자동차 수요가 많아 Aftermarket 시장이 발달했으며,특히 최근 공유자동차 시장 확대에 따라 정품보다 저렴한 공용 부품 수요가 지속적으로 증가하고 있다.

센트랄(CTR)은 향후 폴란드 시장뿐만 아니라 인근 중동부 유럽 국가 및 발칸 유럽으로 시장을 확대하기 위하여 유럽의 중심부에 위치한 폴란드에 판매·영업 지점을 설립하기로 최종 확정하고 KOTRA 바르샤바 무역관과의 협업을 결정했다.

바르샤바 법원의 지점설립 기각 결정과 바르샤바무역관의 노력

바르샤바 무역관은 3개월에 걸쳐 폴란드 자동차 부품 시장 현황 및 자동차 Aftermarket 시장 등을 집중 조사하였다. 이와 더불어 현지 지점 설립 관련 절차 및 회계, 노무, 물류 등의 정보도 함께 제공하였다. 또한, 지점 설립에 앞서 현지 사무실 임대차 계약이 체결되어야 하므로 부동산 에이전트를 통해 사무실 임대 오퍼를 제공하고 한국인 주재원이 거주할 수 있는 바르샤바 소재 아파트 임대 오퍼도 함께 제공하였다.

바르샤바무역관의 이러한 노력과 함께 CTR사는 지점의 법원 등록전 모든 절차를 잘 마무리 짓고 법원 등록만 남겨놓고 있었다.

그러나 지점 설립 서류가 바르샤바 법원에 신청된 후 '20년 1월 말경 갑자기 관할 법원으로부터 내용이 잘못 기재되어 지점설립 등록을 기각한다는 공문을 받게 되었다. 그러나 담당 변호사는 법원의 기각사유에 동의할 수 없으며 지점 설립 신청 서류에 문제가 없다고 주장하였다.
시간은 계속 흐르고 언제 지점 등록이 될 수 있을지 모르는 답답한 상황이었다. 담당 변호사는 법원의 기각결정으로 지점 설립이 쉽게 안 될 것 같으니 지점 설립을 포기하고 법인을 설립하는 것을 제안하였다. 법인을 설립할 경우 지점보다 신청 서류가 많지 않아 훨씬 수월 할 수 있다는 이유에서였다. CTR측은 법인설립으로의 변경 제안에 매우 난감하였다. 특히 지점에서 법인으로 변경하게 되면 CTR 본사에서 주주총의가 다시 열려야 하고 회계 등 여러 복잡한 절차 등이 예상되므로 쉬운 결정이 아니었기 때문이다.

지점의 법원등록이 계속 지연되고 CTR측과 로펌과의 갈등이 계속 빚어지는 상황 속에서 바르샤바무역관은 몇 번의 시도 끝에 법원과의 전화 연락에 성공하였다. 무역관은 법원과의 연락을 통해 지점 신청서 기재 내용 중 어느 부분에 문제가 있어 어떻게 수정을 해야 하는지 등을 정확하게 확인하였다. 결국 담당 변호사는 법원의 의견에 따라 신청서의 내용을 수정하여 다시 제출하였으며 바르샤바 무역관은 법원의 공문 및 변호사의 의견을 한국어로 직접 번역하여 기업이 쉽게 이해할 수 있도록 지원하였다. 또한 법원과의 연락 후 업데이트 된 정보들을 수시로 제공하여 기업이 신뢰와 안도감을 가질 수 있도록 지원하였다.
그러나 수정된 지점 신청서에 담당 판사는 지점 모기업 주소지를 폴란드어로 표기할 것을 요구하며 다시 문제 삼기 시작하였다. 판사의 주소지 표기 관련 지적사항이 터무니없기는 했으나 지점등록 완료가 가장 시급한 문제였기에 변호사는 판사의 요구사항에 따라 즉시 신청서를 수정하여 다시 제출 하였다.
재차 수정된 등록 신청서 제출 후에도 바르샤바무역관은 하루에도 몇 번씩 관할

CTR사의 본사 전경과 주요 생산 제품

법원에 전화하여 CTR 지점의 신속한 법원등록을 간곡하게 요청하였다. 마침내 지점 등록 신청 3개월 반 만인 2020년 3월 10일 지점등록이 완료되었다.

"바르샤바 무역관 도움으로 3월 10일자 CTR의 폴란드 지점 설립이 완료되었습니다. 여러모로 큰 도움을 주신데에 감사를 표합니다."

- (주)센트랄 담당자

코로나19 위기 속 장기대책까지 마련

또한, 3월 중순 폴란드 정부의 코로나19 대응 국경봉쇄 조치가 전격 실시되면서 CTR은 한국인 지점장의 폴란드 입국이 어려워지게 되었다. 이에 바르샤바 무역관은 현지 지점 운영에 가장 시급한 사항인 지점장의 폴란드 거주비자 및 전자서명 발급을 지원하여 운영에 차질이 발생하지 않도록 노력하였다.

CTR 사는 코로나19 사태가 장기화 될 경우 유럽 물류환경 악화로 CTR 한국

본사에서 유럽으로의 제품 수급이 어려워질 수도 있음을 인지하고 현지에 생산 조립 공장 및 물류창고를 직접 운영할 수 있는 방법도 함께 고려중이다. 이에 바르샤바 무역관은 CTR사 주 고객이 소재한 독일 근경 폴란드 북서쪽 슈체친 지역의 경제특구 토지매입 오퍼 심층조사, 지역 투자환경, 임금 정보 등을 제공하여 지원하고 있다.

유럽진출을 꿈꾸는 자동차 기업, 바르샤바무역관의 지원과 함께

폴란드는 유럽에서 6번째로 거대한 내수시장을 보유하고 있을 뿐만 아니라 지리적인 이점, 19%의 낮은 법인세율, 서유럽에 비해 저렴하면서도 풍부한 고등교육 인력 보유 등으로 EU 생산거점으로 각광받고 있다. 이러한 이유로 폴란드에 다수의 자동차 생산 공장 및 판매법인, 전후방 자동차 부품 기업이 진출해 있어 협력 및 진출 기회가 많다.

2008년부터 체코 및 슬로바키아 소재 현대기아차 공장을 지원하기 위해 폴란드 남부 지방으로 자동차 분야 투자가 집중적으로 이어지고 있다. 2016년 LG 화학의 전기자동차 배터리 공장 투자에 따른 자동차 부품관련 협력업체의 동반진출과 시장 확대가 예상되는 중동부 유럽 및 CIS 시장진출을 위한 교두보 마련을 위한 우리기업의 투자 진출 수요가 지속되고 있다.
폴란드 자동차 및 자동차 부품 시장은 매년 성장 추세이며, 자동차 부품관련 OEM시장과 애프터마켓 두 시장 모두에서 시장 전망이 밝다. 외국인 투자 기업으로 Fiat, Volkswagen, GM 등 자동차 조립공장이 진출해 있어 부품 OEM 시장도 규모가 큰 시장이다. 이에 장기적으로 현지 진출업체나 국내 수출업체들도 폴란드 내 OEM 시장 진출을 꾀해보는 것도 좋은 전략이다.

현재 폴란드와 국경을 접하고 있는 체코 북부 도시 오스트라바에 현대 자동차 조립공장이 있으며, 관련하여 폴란드 남부지역에 한국 협력업체들이 많이 진출해 있는 상태로 현지 애프터마켓 시장 진출도 고려해볼 만하다. 특히 1990년 이후 한국 자동차 판매가 꾸준히 증가하고 있어 현지 애프터마켓 시장 진출을 위해서는 기존 유통망을 보유한 유력한 유통업체와의 협력이 가장 효과적인 방법일 것이다.

이처럼 우리 기업들의 대중소 동반 진출 확대를 위해 바르샤바 무역관에서는 전기차 배터리, 자동차 부품 및 물류 등 산업별/지역별 컨소시엄을 구성하여 패키지형 지원 서비스를 지속적으로 확대 및 고도화 해나갈 계획이다.

05 Bangkok

일본차가 장악한 태국에서 전기차 사업을?

(주)피앤이시스템즈

주요업종	제조업 전기차 충전기 및 배터리팩
진출년도	미정
진출국가	태국 | 사라부리

태국 방콕무역관 우수사례

목적

- 자동차 생산거점 진출 및 신성장동력 개발

지원내용

- 현지 에너지사와 합작법인 설립에 필요한 자문 제공
- 전기차 충전기기 기업들과의 화상면담 주선

결과/의의

- 신성장동력인 전기차 배터리 분야 해외진출
- 일본기업이 점령하고 있는 태국시장의 한국기업 성공적 진출

현지 기업과의 MOU로 태국시장에 첫 발을 내딛다

(주)피앤이시스템즈는 2009년부터 "사람과 환경을 위한" 전기자동차 충전인프라 시스템과 전장부품 등 전기자동차 분야에서 끊임없는 기술개발을 통해 고객중심의 전기차 솔루션을 제공하고 있는 기업이다. 현재는 전기차 충전기를 비롯하여 배터리팩 부문으로도 사업영역을 확대해 주요 버스 제조사에 생산/공급하고 있으며, 공급처를 더욱 확대해나갈 예정이다. 2014년 모기업인 피앤이솔루션과 물적분할을 한 이후, 2015년 정상외교사업을 시작으로, 바우처사업, 지사화사업 등을 통해 KOTRA의 적극적인 지원을 받아 해외시장 진출 확대를 꾀하고 있다.

태국 시장의 경우 2020년 2월 4일 태국업체인 VC에너지사와 현지에 전기차용 배터리팩 및 충전기 조립생산라인 구축을 위한 양해각서(MOU)를 교환하면서 인연을 맺기 시작했다. VC에너지는 태국 북동쪽 사라부리(Saraburi)에 위치한 에너지 회사로, 바이오메스·석탄 분야를 주로 다루고, 현재 현지 충전인프라 사업을 추진하고 있는 업체이다. 유럽의 메이저 충전기업체를 비롯하여, 저가의 중국업체들도 문을 두드리고 있으나, 안전과 품질을 고려하여 믿을 수 있는 한국 파트너를 찾고 있었다.

현지 실사와 화상상담까지 든든한 지원군 KOTRA

(주)피앤이시스템즈는 MOU 체결 이후, VC에너지사의 공장부지 공사가 진행되고, 구체적인 합작법인(JV) 협약체결 협상을 진행 하게 되었다. 그러나, 코로나19가 본격화 되면서 해외 출장도 불가능해지고, 현지 사정을 잘 아는 파트너와 대신 현장실사를 부탁할 기관이 필요해졌다. 이에 KOTRA 방콕무역관의 지원을 받아, 현지 합작법인설립시 필요한 사항에 대한 자료와

피앤이시스템즈 본사 전경 및 제품 설명 장면

자문을 받을 수 있었다.

또한, 판로개척 및 시장조사를 위해 2020년 태국 방콕 전기자동차기술 전시회(EV Asia)에 참가할 예정이었으나, 코로나19로 인해 한국관이 취소되면서 참가가 불가능해졌다. 이에 방콕무역관에서는 태국의 주요 전기차 충전기기 관심업체들과의 화상상담을 주선했다.

화상상담회에서 현지 충전기 유통사 및 충전 사업자를 사전에 발굴해 현지 합작법인의 잠재고객을 사전에 확보하고, 다양한 시장상황을 청취할 수 있었다.

화상상담을 통해 태국에서 전기차 충전기를 취급하려는 역량과 의지가 있는 업체를 만날 수 있었고, 태국의 현지 시장 상황을 더욱 잘 파악할 수 있는 계기가 되었다. 현지 합작법인을 통한 생산이 시작되고 나면 현지 전기차 충전기를 취급하는 잠재 고객을 미리 만난 것은 큰 수확이 될 것이라 보고 있다. 쉽지 않은 결단으로 시작된 사업이지만, KOTRA 방콕무역관의 동행으로

의미 있는 발자취를 남길 수 있을 것으로 보여진다.

신성장동력 사업의 성공적인 해외진출

이번 진출은 국내 충전기 업체 중 해외 생산라인을 갖는 최초 사례이자 최근 신성장동력으로 각광받는 BBIG(바이오, 배터리, 인터넷, 게임) 관련 우리 중소기업의 해외진출 사례라는 큰 의미를 지니고 있다. 공장준공이 완료되면 연간 배터리용량 60㎾h급 전기차용 배터리팩 5,000대분과 100㎾급 급속충전기 2,000대를 생산할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 또한 일본 업체들이 장악하고 있는 태국 자동차 시장에서, 몇 안 되는 국내 자동차 업계의 투자진출 사례라는 의미도 있다.

코로나19 이전에는 연간 200만대를 생산할 정도로 태국은 아세안 최대 자동차 생산기지이다. 이를 바탕으로 미래산업 중 하나인 전기차 분야에서도 신흥강자로 떠오르고 있다. 내연기관 차량을 전기차로 개조하는 수요도 많을 것으로 보인다. 앞으로도 아세안의 중심 국가이자 개방적 통상국가인 태국의 다양한 FTA를 활용할 수 있는 중요 거점으로서 역할을 톡톡히 하리라 기대하고 있다.

06 Budapest

KOTRA와 함께
해외진출 순항 중

상아프론테크

주요업종	제조업 기계장비 조립용 플라스틱제품
진출년도	2019년 하반기
진출국가	헝가리 | Szada

헝가리 부다페스트무역관 우수사례

목적

- 글로벌 공급망 내 자동차부품 거점 진출
- 친환경 그린정책 대비 시장 선점

지원내용

- 헝가리 소재 자동차부품 업체 리스트 제공 및 마케팅 지원
- 현지 법인설립 관련 자료 제공, 공장부지 물색 지원, 현지 법규 관련 자문 제공
- 취업 알선 지원을 통한 구인

결과/의의

- 유럽시장으로의 성공적인 진출
- 현지 친환경 정책에 발맞춘 사업 수행 가능

유럽시장의 문을 두드리다

상아프론테크는 전자 및 전기기기 부품 제조 판매업 등의 사업목적을 바탕으로 ㈜상아양행으로 설립되었으며, 현재는 멤브레인, 반도체, 2차전지, LCD 등에 있어 핵심 원천기술을 바탕으로 슈퍼 엔지니어링 플라스틱을 생산하고 있다. 다양한 사업 분야의 제품 생산을 위해 한국 내 5개의 공장과 함께 중국, 말레이시아 그리고 베트남 등지에 5개의 공장을 운영 중이다. 해외 진출 경험은 풍부하지만 유럽 시장은 처음인 관계로 KOTRA 부다페스트 무역관을 찾게 되었다.

상아프론테크는 유럽 시장 진출을 위해 자동차 부품 영업을 시작하고자 했다. 헝가리에는 Mercedes-Benz, Audi, Suzuki 등 여러 완성차 기업의 생산 공장이 위치한 만큼 헝가리를 기점으로 서유럽에 진출할 수 있을 것이라 판단했기 때문이다. 부다페스트무역관은 원활한 영업활동을 위한 DUNS 계정 발급을 안내하였으며 헝가리 투자청(HIPA)을 통해 얻은 티어 1 자동차 부품 기업 리스트를 제공하여 우선순위를 설정하게끔 지원했다. 또한, 자동차 부품 분야의 마케팅도 지원하고 있다. 2020년에는 코로나19로 인해 전시회, 로드쇼 등이 취소되면서 인콰이어리 위주의 온라인 마케팅을 진행 중이나, 상황이 호전되는 대로 전시회 참여 등 활발하게 진행할 예정이다.

부다페스트무역관과 협업하며 헝가리에 진출

이와 동시에 전기차로의 트렌드 변화와 증가하는 글로벌 수요는 상아프론테크에게 기회로 작용했다. 헝가리에 많은 2차 전지 기업들이 진출하는 상황 속에서 현지에 법인을 운영하고, 마케팅을 동시에 진행한다면 훨씬 수월하게 시장 진출을 할 수 있을 것으로 보았다. 2017년 부터 이어진 몇 차례의 자체 시장조사와 함께 2018년 7월 경 부다페스트무역관 방문 그리고 2018년 9월

상아프론테크의 공장전경 및 취급분야

투자진출 지원 사업 참가를 통해 투자진출 전반에 대한 정보를 습득했다. 법인 형태별 정보, 설립 절차, 주의사항 뿐만 아니라 헝가리 주요 경제동향, 노무 및 세금, 법무/회계법인 정보 등을 토대로 법인 설립 결정을 내렸고 2019년 하반기에 정식 설립을 진행했다.

KOTRA 부다페스트무역관은 헝가리 직접투자 현황 및 진출 한국기업 현황, 법인 형태별 특징과 절차, 주의사항, 헝가리 내 법인설립과 관련된 세무, 노무 이슈와 비자 관련 절차까지 투자진출 전반에 대한 자문역할을 수행했다.

이후 상아프론테크는 고객사와 근접한 위치에 있는 매물을 물색하기 시작했고 부다페스트 무역관에서는 이를 위해 부동산 중개업체와 지자체를 통해 확인된 매물 후보지를 전달했으며 그 중 몇 곳의 현장 실사를 지원했다. 그러던 중 현지에 진출했다가 청산하려는 기업이 마침 Szada Industrial Park에 소재하여 고민 끝에 '20년 5월 공장 자체를 인수하게 되었다. 공장 인수 후, 기존과 다른 업종으로 변경해야함에 따라 지자체에 플라스틱 제품 제조 관련 공정의 진행 가능 여부를 확인했으며 또한 인수기업의 공장 관리로 고용된 직원의 노무관리 등 지자체 법규 및 현지 노동법 관련 변호사의 자문을 제공했다.

단숨에 공장 건설 단계까지 해결되자 같이 근무할 인원이 필요했으며 이 과정에서도 부다페스트무역관의 해외취업지원 사업의 도움을 받았다. 월드잡을 통해 공고를 게재하였으며 공교롭게도 공고를 확인하고 문의 차 부다페스트무역관에 연락한 지원자가 적합한 인재로 채용되었다. 또한, 헝가리 현지인 경리직군 채용이 필요하여 무역관의 도움으로 인력 알선 사이트를 통해 직원을 성공적으로 채용하여 활용 중이다.

그린정책의 흐름을 타고 본격 출항 준비 중

성공적인 공장 매입 후 본격적인 제품 양산을 위해 현재 상아프론테크는 밤낮없이 준비 중이다. 2020년 하반기 중 고객사로부터 생산 적합성 여부를 인증 받을 예정이며 한국으로부터 기계를 들여와 '20년 말에는 제품 생산에 돌입할 예정이다. EU의 2050 탄소중립 계획과 각국이 중요시하는 친환경 정책에 발맞춰 2차 전지 기업들이 헝가리에 활발히 진출하는 만큼 전기차 시장은 더욱 성장할 것으로 전망된다. 이 흐름에 맞춰 진출한 상아프론테크 헝가리 법인은 2021년 상반기를 시작으로 고객사 납품과 함께 기존 제품군의 판매 활동으로 매출이 본격적으로 발생할 것으로 예상된다.

상아프론테크의 진출 사례와 같이 해외진출을 시도하고자하는 기업은 단계별로 도움을 얻을 수 있기 때문에 KOTRA 무역관에 주저하지 않고 문의해볼 것을 추천한다. 비록 코로나19로 인해 공장 매물 구입 결정이 일부 지연되고 인력 채용 과정상에서 입국이 늦춰지는 등의 어려움도 있었지만 상아프론테크의 의지와 KOTRA 부다페스트무역관의 도움으로 성공적인 투자진출 사례를 만들었다.

KOTRA 부다페스트 무역관은 헝가리 투자진출을 고려중인 기업에게 정확한 정보를 제공하고자하며 진출 과정상 필요한 지원을 제공하여 우리기업이 최소의 시행착오로 현지에 진출할 수 있도록 지원을 아끼지 않을 계획이다.

07 Sao Paulo

중남미 최대 보건의료 시장 진출 성공

오상헬스케어

주요업종	제조업 혈당측정기, 당화혈색소, 분자진단, 면역진단, 모바일 헬스케어 등
진출년도	-
진출국가	브라질 | 상파울루