

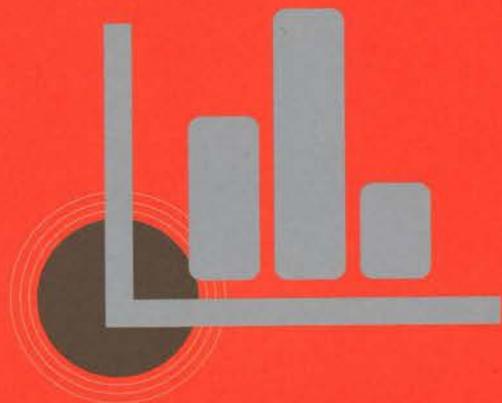
Kotra

GLOBAL
PARTNERING



kotra 본 자료는 대한무역투자진흥공사의 소장 자료를
국립중앙도서관이 전자책으로 구축한 것입니다.
대한무역투자진흥공사





글로벌기업 '밸류체인' 진입을 위한

Expressway



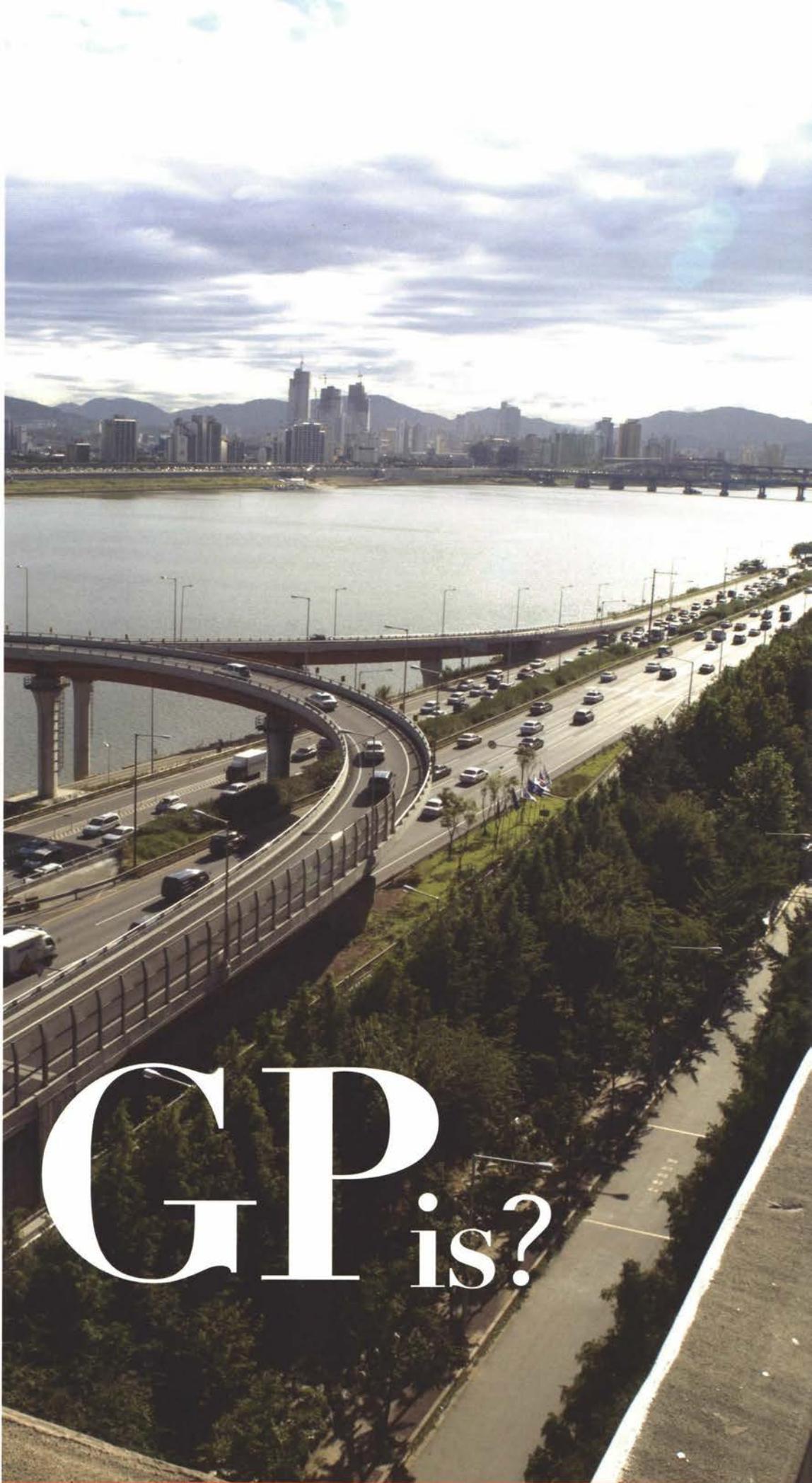
글로벌파트너링 사업은 중소기업을 위해 넓은 길을 열어주는 일이라고 할 수 있습니다. 글로벌 기업의 밸류 체인(Value Chain)에 우리 중소·중견기업이 진입할 수 있도록 구매조달, 기술개발, 인적자원, 기업인프라 등의 KOTRA GP(Global Partnering) 플랫폼을 지원합니다.



Global Partnering

INTRODUCTION





GP is?

마이클 포터(하버드大)의 '글로벌밸류체인' 모델 중 지원분야(구매조달, 기술개발, 인적자원개발, 기업인프라 강화)를 글로벌파트너링(GP)사업에 적용하여 중소기업 자원 활동을 전개함



글로벌파트너링(GP) 사업이란

글로벌 기업의 구체적 수요 발굴·연계를 통해 한국 중소기업이 제품을 개발단계부터 글로벌 기업에 지속적으로 납품을 하기까지 필요한 전 과정(핀포인트 상담회, R&D, 품질교육 등)을 타 기관과의 협업 플랫폼 구축을 통해 지원하는 사업

글로벌파트너링 사업의 다양한 플랫폼들

구매조달	기술개발	인적자원개발	기업인프라
글로벌기업 수요분석	정부 R&D 자금지원 및 컨설팅	글로벌수요연계 기술교육(Gap Closing)	금융
산업별 맵핑 지원	부품소재 모듈화 수출	글로벌표준교육 (Global Standard Closing)	인증
핀포인트 상담회	국책연구소 연계지원	글로벌퇴직기술자 활용교육 (Pre-Screening Closing)	기술거래(특허)
			M&A



Global Partnering
Introduction



Innovation



혁신적 변화를 주다

글로벌파트너링 사업은 글로벌 기업 수요에 기반한 맞춤형 사업, 협업을 위한 복합 비즈니스플랫폼 구축 사업으로 국내기업의 글로벌 밸류체인 진입을 위한 사업패러다임 전환의 결과물입니다.

기존 마케팅 사업과의 비교

구분	기존 마케팅 사업	GP사업
Value Chain	구매조달 중심	전 단계 지원
바이어	모든 종류의 바이어	Fortune Global 500 또는 매출액 1억불 이상 기업
Contact Point	구매조달 부서	전 부서(구매-인사-R&D-설계 등)
국내기업	수출 희망 중소기업 전체	중간재 생산기업
지원사항	Push형 백화점식 사업 - 전시회, 사절단, 상담회 등	글로벌 기업 수요 중심 Pull형 사업 - 핀포인트 상담회 - R&D 자금 수혜 컨설팅 제공 - 품질교육(Tech-Train) 시행



Global Partnering
Introduction



국내기업
(부품납품&기술고도화)

글로벌기업
(이윤극대화&경쟁력제고)

GP
kotra

KOTRA
창조경제 생태계조성

협업기관
글로벌경쟁력 제고

국내 기업과 글로벌 기업간 win-win관계 구축

- 글로벌 기업의 아웃소싱 수요 발굴, R&D, 품질관리 기술교육 등을 통해 국내 수출 중소기업의 글로벌 역량을 제고하고, 이를 통해 수출중심 한국 경제 저변을 확대
- 글로벌기업은 자사제품의 개발비용을 절감하여 경쟁력 강화



복합 비즈니스 플랫폼 구축

KOTRA와 국내외 수출지원 기관이 보유하고 있는 장점을 협업활동을 통해 결합시킴으로써 사업 성과 극대화 - 창조경제 비즈니스 생태계 조성

중소기업에게 있어서 글로벌 시장이란?

중소기업의 글로벌 마케팅 타겟은 결국 글로벌 기업.
해외시장 전체 혹은 특정 국가를 타겟으로 수출을 준비하는 것보다 특정
글로벌 기업을 타겟으로 수출하는 것이 더욱 효과적임

ex)

GE Healthcare의 연간 부품조달 금액(약 80억 달러)은 미안마의 연간 총수입
(약 40억 달러)보다 큼.

몸에 딱 맞는 슈트처럼 최적의 파트너를 찾는 과정

Process

해외 글로벌 기업이 원하는 품목이 무엇인지 수요를 파악하고 4대 산업군별 기업의 정보를 조사해 나가는 맵핑 작업을 합니다. 이를 통해 찾은 중소기업과 글로벌 기업의 상담회를 진행하고 국내 기업 기술 수준의 보완이 필요할 경우, 기술개발 지원을 합니다. 이 과정을 통해 한국의 중소기업이 글로벌 기업의 요구 수준에 딱 맞는 최적의 파트너가 됩니다.



Global Partnering
PROCESS





Global Partnering
Process



글로벌 수요 발굴

제조업 중 우리나라가 경쟁력을 갖춘 산업군(자동차, IT전자, 기계, 플랜트/중장비 등)에 속하는 타깃 글로벌 바이어를 선정하여 먼저 수요파악을 합니다.

이중 국내 거래 시 국내 기업 부품소재 기술력 제고에 도움을 줄 수 있는 바이어를 선정합니다.



규모

금액

매출액 1억 달러 이상의 글로벌 기업

인지도

Fortune Global 500 등재 글로벌기업

가치

수출확대

GP 사업 참가시 수출확대 효과가 큰 기업

기술력 제고

기술 협력 시 국내 중소기업 부품 소재 기술력 제고에
도움이 되는 글로벌 기업

ACTION 3.

핀포인트 상담회 등 매치메이킹 성사

완성된 맵핑 자료를 활용하여 KOTRA 무역관이 현지에서 글로벌 기업을 방문하여 마케팅 활동을 수행하며 국내·외 핀포인트 상담회 개최 등 매치 메이킹 사업을 수행하고 납품 유력 국내기업에 대해 글로벌 기업이 직접 공장을 시찰합니다. 철저한 타겟 분석으로 구매자와 판매자간 즉, 국내기업과 글로벌 기업의 1차적 접촉이 이루어지므로 매칭 성공률이 높아집니다.



볼보사의 국내 기업 공장 시찰



테슬라사의 국내 기업 공장 시찰





Global Partnering
Process



ACTION 4.

글로벌기업 맞춤형 기술개발(R&D) 지원

글로벌 기업의 구매 의향만 확인되면 중소기업은 정부 R&D 자금을 얻을 수도 있습니다. 이를 통해 국내 중소기업은 제품 기술을 높이는 동시에, 수출이 확대되어 좋고 글로벌 기업의 입장에서는 협력 파트너를 통해 공급받는 제품 개발 비용의 부담을 줄일 수 있어 좋습니다.

수행기관

사업총괄

중소기업청

관리기관

대중소기업 협력재단

전문기관

KEIT(한국산업기술평가관리원)

운영기관

KOTRA

KOTRA의 역할

서류 적합성 검토

글로벌기업 대상 수요 과제 발굴

글로벌기업/중소기업 매칭

해외무역관 통한 진위여부 확인

글로벌협력과제 R&D자금 지원 과정

글로벌 수요처에서 필요로 하는 신기술·신제품 수요품목을 발굴하여 중소기업의 해당 품목 기술 개발 및 해외 판로개척을 지원하는 과제(개발기간 최대 2년, 5억 원 지원)



기업제안과제 R&D자금 지원 과정

해외수요처(바이어)로부터 신제품 개발을 요청 받은 중소기업의 시제품 개발을 지원하는 과제(개발기간 최대 1년, 1.5억 원 지원)



WIN-WIN 관계 구축

국내기업은 제품 기술력을 높여
수출 확대

글로벌 기업은 해당제품에 대한
자사의 개발비용을 절감



Global Partnering
Process



ACTION 5.

글로벌 수요연계형 기술교육 (Global Tech-Train)

글로벌 수요와 연계된
3대 교육 프로그램을 개발
및 운영합니다.

중소
기업

공급업체 등록지원
(Validation Process)

벤더 기술향상 지원
(Vendor Training)

글로벌 기술표준화
(Global Standard Program)지원

공급업체 등록지원 (Validation Process)

글로벌 기술 전문가 교육

글로벌 기업과 거래 전 사전 검증단계에서 필요한 인력 및 기술지도를 지원하며 현장방문을 통한 1:1 맞춤형 교육을 진행합니다.



일본 글로벌 기업 퇴직기술자 교육



1:1 맞춤형 공장방문 교육

벤더 기술향상지원 (Vendor Training)

글로벌 기술 향상 교육

글로벌 기업이 운영하는 자체 역량강화 프로그램을 국내기업에 맞게 확대 실시하여 글로벌 기업과 지속적인 파트너 관계가 될 수 있도록 지원합니다.



도요타 생산방식(TPS) 교육



캐터필라 생산방식(CPS) 교육

글로벌 기술표준화 (Global Standard Program)

글로벌 기술표준화 교육

세계적으로 공인된 글로벌 기술 표준화 교육을 통해 국내기업의 역량이 강화 될 수 있도록 다양한 주제와 분야의 교육 프로그램을 진행합니다.



글로벌 자동차 품질 기술교육(KOTRA-AIAG Core Tools)



글로벌 자재관리 및 물류평가 교육(MMOG/LE)



Global Partnering
Process

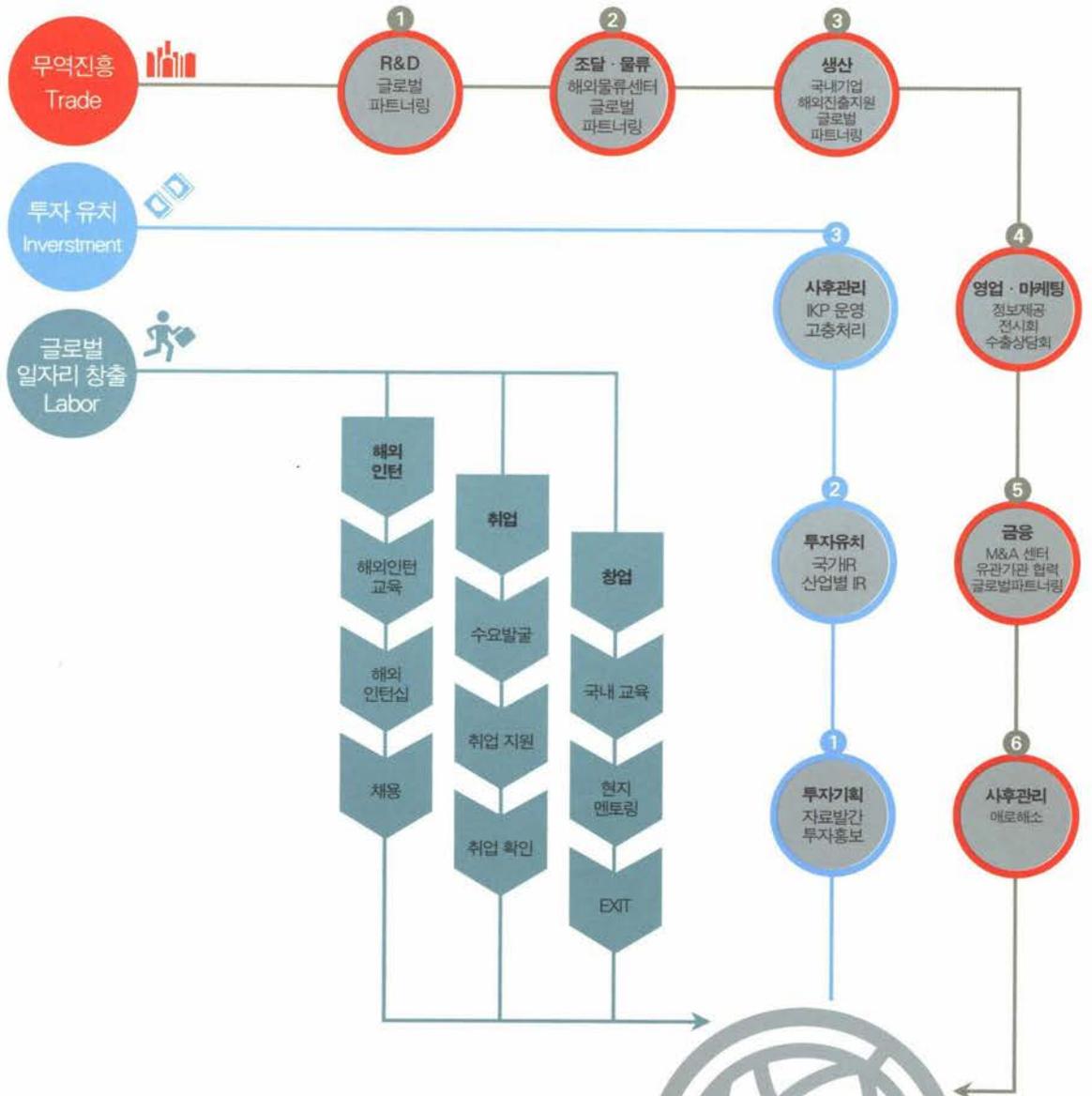


ACTION 1.

글로벌파트너링(GP)사업 지원 체계

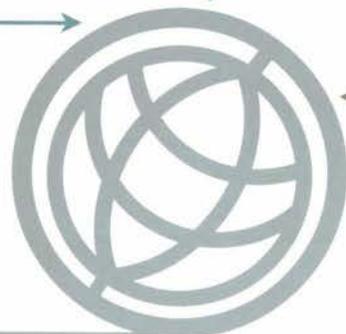
글로벌파트너링 사업 추진을 위해 글로벌파트너링팀은 다양한 리소스를 활용합니다. 먼저 KOTRA 본사 각 팀들의 업무를 최대한 활용할 수 있게 GP팀이 컨택 포인트 역할을 합니다.

KOTRA 업무활용



24-hour non-stop Platform 24

kotra





ACTION 2.

협업기관과 One-roof 서비스 체계 구축

국내 중소기업과 글로벌 바이어간의 차이를 줄이는 Gap - Closing을 보다 효과적으로 수행하기 위해 KOTRA의 지원이 어려운 분야에서 유관기관과 협업합니다. 기술 자문, 특허, 지적권, R&D 등에서 유관기관과의 협업을 주도하여 KOTRA 플랫폼(GP 비즈니스 플랫폼)을 구축함으로써, 수출 중소기업을, 한번에 지원하는 One-roof 서비스 체계를 마련합니다.

Global Partnering Process

KOTRA 플랫폼이란

'Global Business Platform'은 KOTRA가 제공하는 기존의 무역, 투자 서비스에 개방형 네트워크로 외부기관을 참여시켜 중소기업들이 글로벌 시장에 진출하는데 필요한 다양한 지원수단을, 이를테면 투자유치/M&A, 자금/금융지원, 프로젝트 수주, 브랜드/ 디자인, 전문인력 등의 지원 수단을 KOTRA 플랫폼에 모아놓고 기업별 수요에 맞춰서 제공하는 것을 의미합니다. 이러한 플랫폼이 효과적으로 작동하려면 KOTRA만이 아닌 유관 기관들이 함께 참여해 유기적으로 협력하면서 시너지 효과를 창출 하는 것이 중요합니다.

GP비즈니스 플랫폼 및 협업기관(22개)







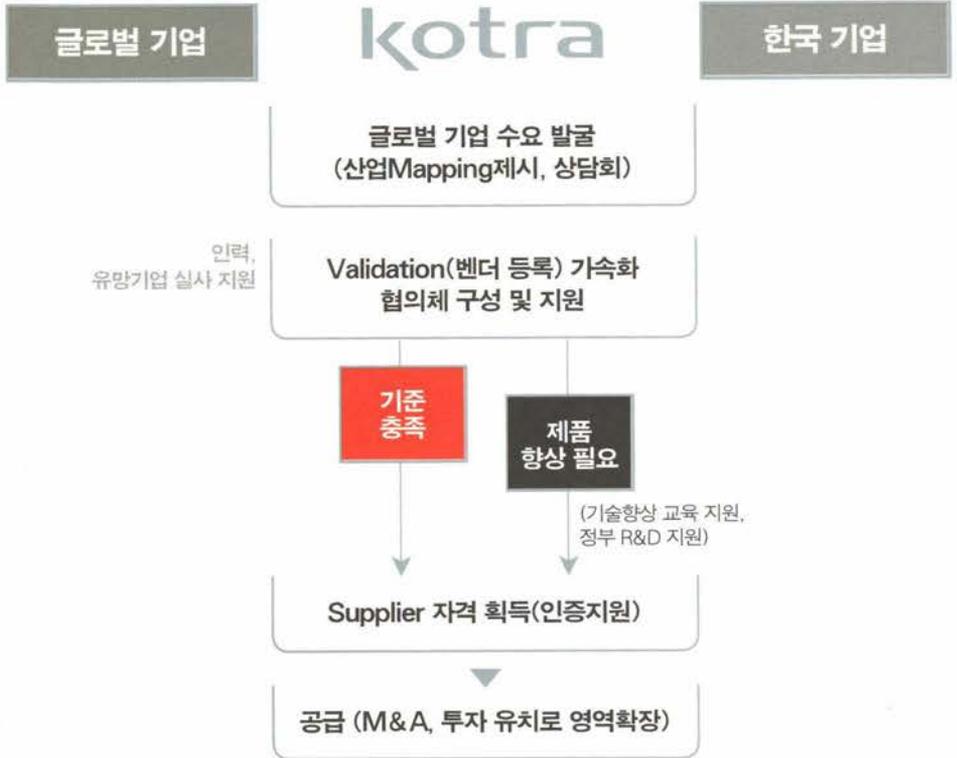
Global Partnering
Process



글로벌파트너링 모델

GP사업을 통해 글로벌 기업의 비즈니스 수요가 발굴되면 GP팀은 수요에 최적화된 대응 모델을 지원하고 있습니다.

1) 구매조달 (벤더 등록) 지원



2) 개발 파트너 발굴 지원



3) GP플랫폼 유형과 타겟 글로벌기업

플랫폼 유형	대상 글로벌 기업	타겟 분야	예시
Validation (벤더등록) 지원	한국 구매 초기 글로벌 기업	자동차, 기계, 항공	혼다, 볼보, 트라이엠프(항공) 등
R&D	한국 구매 경험이 있고 신제품 개발 수요를 가진 기업	IT, 기계, 금속 등 신소재 분야	Applied Material (반도체 공정용 소재, 기술)
Tech-Train (품질 교육)	벤더 등록이 중요하고, 부품 품질 관리가 중요한 분야	자동차, 중장비, 항공	AIAG(GM 등 美자동차 생산관리), CPS (캐터필라 생산방식) 등
Tech- Consulting (기술개발 지원)	신제품 개발 수요를 보유한 기업 한국의 프리미엄 기술 협력 희망 기업	IT, 전기전자, 자동차, 기계 등	e-Bay사(터치 센서 개발 등) 하이얼사 (냉장고용 제빙관련 모듈 개발)
기타 인프라 (특히, 라이선스, 인증 취득, IPO설립 등)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 희망 국내 거래처 발굴 하였으나 특허, 인증 등이 미비된 경우 ▪ 유망 국내 기업과 라이선스 계약을 희망하는 경우 ▪ 한국 내 조달 사무소 설립희망 기업 	전분야	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Honeywell, GE (Trademark Licensing) ▪ 혼다, 미쓰비시전기 (IPO설립 지원)

Achievement

중소기업의 글로벌 고속 성장



글로벌파트너링 사업은 중소기업을 글로벌 수준으로 고속 성장시키는 사업입니다. 해외 글로벌 기업이 협력 파트너에게 요구하는 수준은 매우 까다롭습니다. KOTRA의 글로벌파트너링 사업은 바로 이러한 글로벌 기업의 요구 수준과 국내 중소기업의 부족한 수준의 차이를 메워주는 갭 클로징(Gap Closing) 사업으로 이를 통해 한국의 중소기업이 글로벌 수준으로 도약합니다.

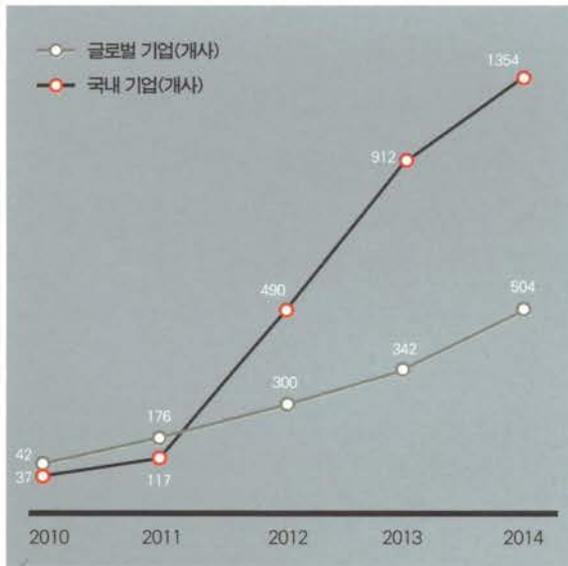


Global Partnering

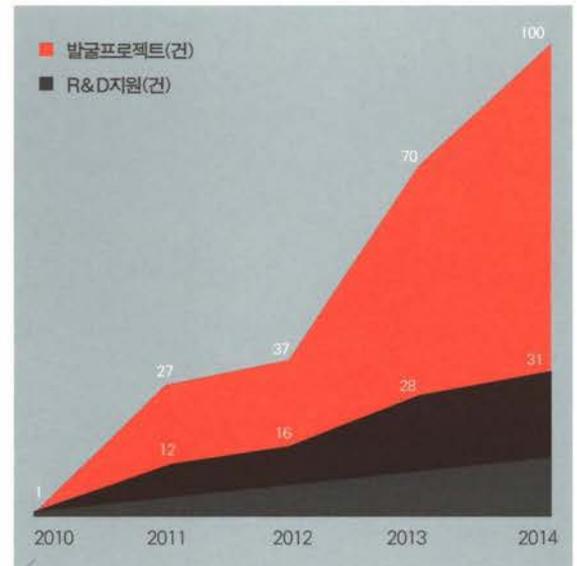
ACHIEVEMENT



1 : 연도별 성과

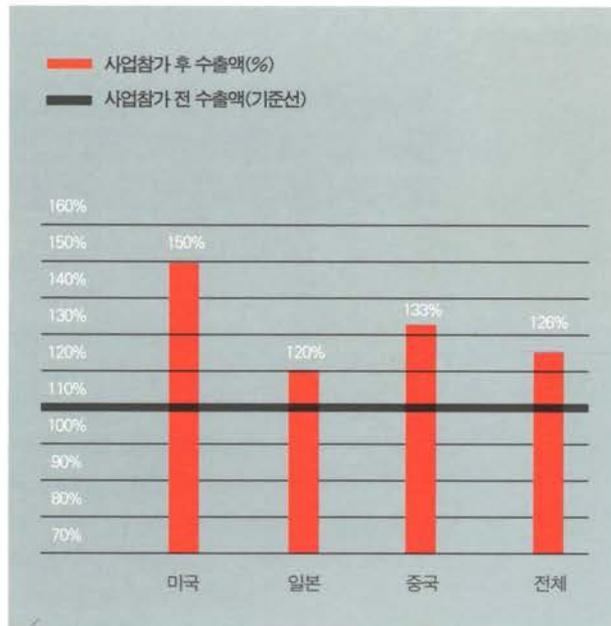


사업 참가업체수 증가 (베이징)



사업성과

2: 주요 성과

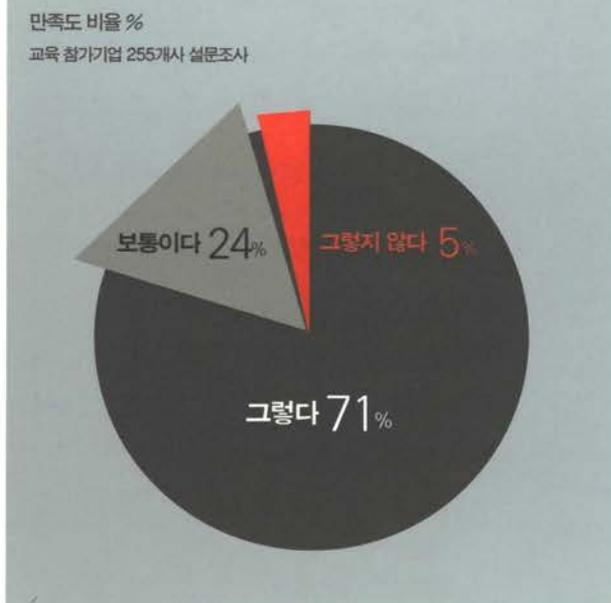


GP사업 국내기업 수출액 변화

- 자료원 : 관세청 통계
- 수출액 집계기간 : 2010년~2014년 상반기
- 분석대상 : GP사업 참가 고객중 수출액 1억불 미만 기업 1,268개사 (2010년~2013년하반기까지 참가고객)
- 사업참가 전후 수출액 산출 방식

2013년

글로벌테크트레인 교육성과(설문조사 결과)



글로벌테크트레인 교육성과(품질개선 만족도 설문 결과)

성과 우수사례1

세계 중장비 1위 업체 Caterpillar 글로벌 기업의 수요를 끊임없이 모니터링하다

세계 중장비 생산 1위 기업 Caterpillar사는 국내부품기업 발굴을 위해 2011년 GP Chicago에 참가했습니다. 이때 매우 긍정적인 반응을 보인 Caterpillar는 GP Chicago를 개최한지 3개월 후인 '11.2월에 Caterpillar Win in Korea 2011이라는 행사를 개최, 한국기업 10개사와 Showcase 상담회를 열게 되었습니다. 이 행사를 통해 Caterpillar사가 자체적인 필터링을 시행한 후, 5월에는 잠재 벤더의 가능성이 높은 기업들을 위한 방한 공장방문이 이어졌습니다. KOTRA는 Caterpillar의 한국 조달 확대에 대한 강한 의지를 확인하여 보다 많은 한국 중장비 기업들이 Caterpillar의 벤더로 등록되는 것을 지원하기 위해 '12.4월 Caterpillar-KOTRA 공동 밸리데이션 협약을 체결하였습니다. (아래표 참고)

캐터필라 한국 소싱 의사 파악

중장비 부품 Map 제공, 다수의 상담회 개최
(Caterpillar win in Korea)

Validation 협의체구성

20개사에 대한 Validation 1년 내 2단계로 추진

품질향상프로그램 운영

캐터필라 생산시스템(CPS) 외 국내기업
교육실시(14년 5월)

부품소재 기술개발

1개 과제 제안

Supplier code 부여

기대성과

납품

최소 3억\$ 이상
(2015년)

M&A

2~3건, 1건 기체결

Supplier park (중국 수저우 입주)

캐터필라 중국공장에 국내부품기업 입주
추진 (14년 6월 실시단 방문)



NOW

2014년 6월에는 캐터필라 중국 공장에 조성하고 있는 서플라이어 파크에 국내 부품 기업을 입주시키기 위한 실시단까지 중국 지자체 정부와 함께 한국으로 오기도 하였습니다.

캐터필라는 단순한 부품아웃소싱 뿐 아니라 R&D과제, M&A, 국내기업 투자진출, 기술교육 등 다양한 GP 플랫폼을 성공적으로 수행하여 가장 대표적이고 성공적인 글로벌파트너링 참가 기업의 사례를 보여주고 있습니다.



Global Partnering

Achievement

ThyssenKrupp Presta R&D 자금 지원 등 복합 비즈니스 플랫폼을 활용하다



ThyssenKrupp Presta(TKP)는 1941년에 설립된 엘리베이터 및 자동차부품 글로벌기업으로 연 매출액 4.6억 달러, 그룹 전체 매출액 약 320억 달러에 달하는 그룹입니다. ThyssenKrupp Presta사는 취리히무역관 역사회사사업, 바이코리아 등에 참가하였으며 GP사업 참가를 통해 구체적 프로젝트 수요를 보내왔습니다. GP Europe 2011(취리히 개최) 사업에서 국내 자동차 부품 생산 기업 한도와 ThyssenKrupp사는 첫 미팅을 가졌으며, 후속 2건의 핀포인트 상담을 통해 자동차 조향 장치의 핵심부품인 요크(Yoke) 분야의 공급 계약을 체결하였습니다.

사업 계획

한도 등 국내 중소기업
3개사 요크기술 보유

GP팀 Match-making

취리히 무역관 TKP의
기술개발 수요 정보
획득

요크 개발 기술 프로젝트 구체화

구매조건부 개발의뢰
(13.7) - TKP

기술확보 (한도 등)

지원내역

R&D 자금 지원 확정(2.5억/2년)

기술실증테스트 예정
(글로벌 기업)

사업 성과평가
(국내)한국조세재정연구원(KIPF)의
우수혁신사례

한국조세재정연구원 공공기관연구센터에서 발간하는 공공기관 뉴스레터 2014년 1월호에 '글로벌 파트너링을 통한 중소기업 협력 추진' 우수사례로 소개되었습니다.

사업 성과평가
(해외)일본정책투자은행(DBJ)의
평가

일본의 국책금융기관인 일본정책투자은행의 리포트(2013년 2월 발간)에서는 최근 한국 자동차 부품의 일본 시장 수출 확대 요인으로 한국 정부의 지원과 KOTRA의 GP사업이 그 요인 중 하나라고까지 분석한 보고서를 낸 바 있습니다.

정책명	내용
부품소재 산업 발전기본계획 (한국정부, 2001년)	2010년까지 국제 레벨의 부품소재 기업 150개사 육성
대중소기업 동반성장추진대책 (한국정부, 2010년)	① 공정거래 질서 확립 ② 중소기업 사업영역 보호 및 동반성장 전략 확대 ③ 중소기업의 자립력 강화 지원 ④ 지속적인 추진, 점검체계 구축
KOTRA 수출 지원사업	- 한국기업(외투기업 포함)의 해외진출을 지원하는 플랫폼 사업 - 중견 중소기업과 해외 기업간의 비즈니스 매칭



Global Partnering
Achievement

GP

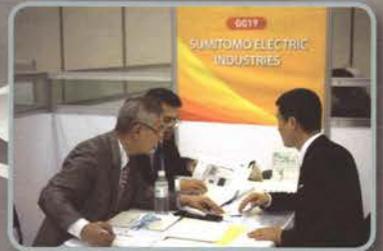
KOTRA의 글로벌파트너링사업 기업혁신대상(2014년) 수상 (공기업 최초)

「기업혁신대상」에서 KOTRA의 글로벌파트너링사업이 산업통상부 장관상을 수상하였습니다.

「기업혁신대상」: 매년 경영혁신 우수사례 기업을 발굴, 확산을 통해 국내 기업 혁신 마인드와 경쟁력 향상 도모를 위해 제정한 상으로 21회를 맞음.
(대한상공회의소, 중앙일보 공동주최)



제21회 「기업혁신대상」 시상식에서 KOTRA의 글로벌파트너링사업이 산업통상부 장관상을 수상



한국의 작은기업, 세계를 흥망하다



GLOBAL PARTNERING

Kotra

글로벌파트너링(GP) 사업은

혁신적 사업입니다

광범위하게 전개 된 기존 마케팅 사업과 달리, 글로벌 기업을 대상으로 이들의 수요를 파악하고 수요에 맞는 중소기업을 연결시켜주는 맞춤형 혁신적 사업입니다. 구매조달부서만이 아닌 구매-인사-R&D-설계 등의 전 부서와 협력기관의 협조를 통해 이뤄집니다.

두 기업의 Win-Win을 이끽니다

글로벌 기업의 구매 의향이 확인되면 중소기업은 정부 R&D 자금을 얻을 수 있습니다. 이를 통해 국내 중소기업은 제품 기술을 높이는 동시에 수출확대 효과가 있습니다. 글로벌 기업은 공급받는 제품의 개발 비용 부담을 줄일 수 있어서 좋습니다.

중소기업이 글로벌로 성장합니다

해외 글로벌 기업이 협력 파트너에게 요구하는 수준은 매우 까다롭습니다. 글로벌파트너링 사업은 글로벌 기업의 요구 수준과 국내 중소기업의 부족한 수준의 차이를 메워주는 갭 클로징(Gap Closing)을 다각도로 실시하여 중소기업이 글로벌로 성장하도록 돕습니다.

Kotra

1475

kotra



KPR136873

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

글로벌파트너링팀 02-3460-7845

고객안내센터 1600-7119

<http://www.kotra.or.kr/>