

설명회자료 08-003

2008년 세계시장 진출전략 설명회 및 비즈니스포럼 가이드북

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

설명회자료 08-003

2008년

●
세계시장
진출전략
설명회 및
비즈니스포럼
가이드북

kotra

1. 『2008년 세계시장 진출전략 설명회』

- 일시 : 2008. 1. 8(화) 09:10~17:00
- 장소 : 삼성동 코엑스 인터콘티넨탈 호텔 하모니 볼룸(지하 1층, HL층)
- 주최 : KOTRA-무역협회 공동 주최

시 간	프로그램	연 사
09:10~09:20	개회사 및 축사	KOTRA 사장 무역협회 회장
09:20~09:45	2008년 세계경제와 기업의 대응전략	삼성경제연구소
09:45~10:10	2007년 수출입 평가 및 2008년 전망	국제무역연구원
오전 : FTA시대 해외시장 확대 전략		
10:10~10:50	한-미 FTA 시대 미국시장 진출확대 전략	북미지역본부장
10:50~11:00	휴 식	
11:00~11:40	EU시장 진출확대 전략	브뤼셀무역관장
11:40~12:00	Q&A (미국, EU)	
12:00~13:30	오 찬	
오후 : 유망시장 확대 전략		
13:30~14:10	중동 탈석유 경제개발과 우리의 진출전략	중아지역본부장
14:10~14:50	CIS시장 투자진출 전략	CIS지역본부장
14:50~15:00	휴 식	
15:00~15:40	주요산업별 한-인도 기업협력 방안	인도 딜로이트 컨설팅
15:40~16:20	세계 각국의 중국 진출전략	중국 호라이즌 그룹
16:20~17:00	Q&A (중동, CIS, 인도, 중국)	

2. 『2008년 세계시장 진출전략 비즈니스포럼』

- 일시 : 2008. 1. 9(수) 10:00~11:30
- 장소 : 삼성동 코엑스전시장 3층 컨퍼런스센터 (304호, 310호 311호)
- 주최 : KOTRA

시간	프로그램	연 사
10:00~11:30	프랜차이즈 중국진출 전략	중국 호라이즌 그룹, 산업연구원, 중국 프랜차이즈 협회
	IT산업과 인도시장	인도 타타컨설팅, 한국소프트웨어진흥원, 정보통신국제협력진흥원
	CIS지역 유망투자진출 분야	러시아 NTP 그룹, 에너지경제연구원, 로약스

세계시장 진출전략 설명회



김경원(金京源) 경영학박사

- 美 콜럼비아大 교수 역임
- 삼성증권 리서치센터장 역임
- 現 삼성경제연구소 전무 및 글로벌연구실장

◆ 발표내용 : 2008년 세계경제 환경변화와 기업의 대응방안 ◆

□ 2003년 이후 세계 경제는 풍부한 유동성을 바탕으로 호황을 지속

- 세계경제는 美 경기둔화에도 불구하고, 기타 지역의 善戰으로 호조세 유지
- 최근 발생한 서브프라임 위기는 세계경제 호황 종식의 신호탄
- 대부분의 국가가 성장세 둔화 국면에 진입

□ 세계경제의 5대 불안요인

- 서브프라임 위기 확산
- 미국경제 침체
- 유가/원자재 충격
- 환율불안
- 글로벌 인플레이션 도래

□ 기업의 대응

- 새로운 10년을 준비 : 개방을 통한 성장 가속화
- 기업 경영환경 재점검 : 글로벌 수준에서의 최적화 전략 및 경영 전 부분의 글로벌화 추진 강화
- 수출시장 다변화 노력 강화
- 금융환경 악화에 대비 : 금융시장의 신용경색 발생 가능성에 대비하여 신용라인(credit line) 관리를 강화
- 환위험 관리 강화 : 결제통화 다변화 등



권영대 경제학박사

- 미래전략연구원 객원연구원 역임
- 경희대학교 겸임부교수 역임
- 現 한국무역협회 동향분석실장

◆ 발표내용 : 2007년 수출입평가 및 2008년 전망 ◆

□ 2007년 수출입 평가

- 무역규모 7천억불 달성
- 품목별·지역별 호부진 구조 지속
 - 기계·정밀기기, 선박, 철강제품, 화공품 수출 호조, 반도체, 컴퓨터, 가전 제품 부진
 - 동구권, CIS, 중동, 중남미 등 신흥국 수출 호조, 미국, 일본 등 대선진국 수출 부진

□ 최근의 수출호조 원인

- 환율과 수출의 관계성 약화
- 세계경제와 수출과의 관계성 상승
- 세계경기 호조세 지속
- 플랜트 수출 확대
- 수출물량 증가

□ 2008년 수출전망

- 수출입 모두 둔화 ⇒ 그러나 두 자릿수 증가율 유지⇒ 무역수지흑자는 감소
- 자동차, 석유제품, 조선, 반도체 등 호조 예상
- 일반기계, 석유화학, 디스플레이 둔화 예상



북미시장

김주남(金周南)

- KOTRA 헬싱키, 카이로, 워싱턴무역관장 역임
- KOTRA 전략마케팅본부장 역임
- 現 KOTRA 북미지역본부장

◆ 발표내용 : 한미 FTA를 활용한 미국 시장진출전략 ◆

□ 한미 FTA 전망 및 의의

- 미 의회 동향, 미국-각국간 FTA 비준 동향
- 미국 바이어(297명) 대상 설문조사에 기초한 주요 품목별 수출전망

□ 미국 시장의 중요성

- 세계 속에서 미국시장이 차지하는 비중 재조명
 - 세계 GDP의 28%, 수입시장의 14.8%, 기타 구매력 수준, 소비지출 비중 등 비교분석
- 전 세계 제품의 집산지이나 경쟁 종착지로서의 미국시장 특성 설명
- 연간 1조 2천억불에 달하는 FDI 유치국으로서의 미국시장의 매력

□ 한미 FTA 활용 대미진출 전략

- 미 대기업의 글로벌 아웃소싱 기회 활용
- 미 정부조달시장 진출방안 및 관련 KOTRA 사업 소개
- 미 권역별 투자진출환경 분석
- FTA로 인한 세부품목별 관세인하효과 분석 및 유망품목별 시장기회 요인 설명



유럽시장

조병휘(趙炳彙) 경제학박사

- KOTRA 카사블랑카, 파리 무역관 근무
- KOTRA 코펜하겐 무역관장 역임
- 現 KOTRA 브뤼셀 무역관장 겸 한-EU FTA 전담반장

◆ 발표내용 : 2008년 유럽시장 여건과 수출확대전략 ◆

- ☐ 유럽은 GDP나 수입 규모 모두 미국을 능가하는 세계 최대 경제권
 - 한-EU FTA 협상 타결 → 우리나라 제품에 대한 관세와 비관세조치가 폐지 혹은 완화
- ☐ 특히 “REACH(화학물질 등록제도)”와 2007년에 본격화된 중국산 제품에 대한 유럽의 통상압력은 우리 수출에 중대한 영향을 끼칠 것

(+)	(-)
○ EU 통상정책 측면 ▪ 제품 안전규정 강화 ▪ 대중국 통상정책 강화 움직임 ▪ 역외기업의 조달시장 참여기회 확대 ○ 시장 트렌드 측면 ▪ 유통업체의 시장 장악력 확대 ▪ 제품 친환경성에 대한 관심 증가 ▪ 부품 아웃소싱 확대 ▪ 중동구 시장 확대	▪ REACH의 전산업 파급효과 ▪ 섬유류류 수입쿼터 폐지 ▪ 대중 견제가 역외수입 견제로 확대될 우려 ▪ 환경규제 강화(전기전자, 기계) ▪ 유로화 강세

- ☐ CE 마크, REACH와 같은 유럽의 안전관련 규격과 절차 준수가 절대적임.



중동시장

우기훈(禹基勳)

- KOTRA 파리 무역관 근무
- KOTRA 샌프란시스코 무역관장 역임
- 現 KOTRA 중동아프리카지역 본부장

◆ 발표내용 : 중동 탈석유 경제개발과 우리의 진출전략 ◆

□ 중동 탈석유화 5대분야

- 인프라 부문 개발현황
 - 고속도로, 항만, 공항, 철도, 주택(신도시)
- 산업플랜트(대형, 중소형) 부문 개발현황
 - 석유·가스, 석유화학, 발전·담수, 기타(철강, 알루미늄, 시멘트, 환경, 제조업 등)
- 관광 부문 개발현황
 - 테마파크, 리조트, 호텔
- 정보통신산업 부문 개발현황
- 인적자원 부문 개발현황

□ 우리 기업의 사업기회 및 진출유망 프로젝트

- 인프라 : 사업기회 및 유망프로젝트
- 산업플랜트 : 사업기회 및 유망프로젝트
- 관광 : 사업기회 및 유망프로젝트
- 정보통신산업 : 사업기회 및 유망프로젝트
- 인적자원 개발 : 사업기회 및 유망프로젝트



CIS시장

나윤수(羅潤洙)

- KOTRA 류블라나, 함부르크 무역관장 역임
- 現 KOTRA CIS지역 본부장

◆ 발표 내용 : CIS 투자진출 전략 ◆

- ☐ 최근 러시아와 CIS 국가의 경제상황 및 한-CIS간의 교역현황을 살펴보고 2008년도 상황을 전망
- ☐ 한국기업을 중심으로 외국기업의 대CIS진출 현황 분석
- ☐ 한국기업의 투자진출 확대 전략을 투자환경, 투자유망분야, 투자체크 포인트

인도시장

Roopen Roy



- 30 years of experience in management consulting in India, Australia, Korea, Japan and all the South Asian countries
- Board member of Governors of IIT, Kharagpur, IIM Calcutta and XIM Bhubaneswar
- 現 Managing Director of Deloitte and Touche Consulting India Private Ltd

◆ 발표내용 : Destination India ◆

India has emerged as a very attractive destination for investment and business. From a 5% growth in the 1980s our GDP growth has now touched 9% with the target of achieving a growth rate of 10%. India's per capita GDP is now \$800. India is attracting capital inflows as never before. In the year ended March 2007, total capital inflows amounted to \$45 billion of which Foreign Direct Investments (FDI), portfolio investments and commercial loans accounted for 19%, 16% and 36% respectively. In India Agriculture, Industry and Service contribute to 18%, 27% and 55% of GDP.

In Industry, sectors such as textiles, metals, pharmaceuticals and automotive have emerged as the fast growing sectors. In skill-based manufacturing India has a competitive advantage. It produces 400,000 engineers a year and has several companies which are among the top 10 producers in their category. The IT and BPO industry spans 133 countries and touches 220 of the Fortune 500 companies.

The services sector which accounts for 55% of the GDP has been growing at 11% with a boom in IT, transport, communications, hospitality, financial and business services leading the pack.

The number of mobile phone subscribers exceeds 200 million. The emerging sectors are retail, construction, infrastructure and food processing.

India plans to invest 9% of its rapidly growing GDP . The 11th 5 year Plan (2007~2012) will witness an investment of \$500 billion which presents great opportunities for Korean companies as well. India will need an additional capacity of 70,000 MW s and the outlay is likely to be upwards of \$150 billion. Although teledensity is over 22% now , India will increase its teledensity and the it is estimated that an investment of \$65 billion will be made. India is currently engaged in comprehensive program of modernizing and expanding its road networks and about \$76 billion will be invested during the plan period. Railways are embarking on dedicated freight corridors and new metro rail transportation projects in cities. The total investment is likely to be of the order of \$62 billion.

Airports are being modernized and expanded and new airports are being built and an amount \$8 billion will be spent while Ports will need \$18 billion primarily using the Public-Private-Partnership model.

There will be huge investments in hydro-carbons and energy and minerals.

The other real opportunity is in the area of real estate .There is an acute shortage of quality office space, retail space and housing .This demand is fuelling a boom in real estate investments, construction and the creation of Special Economic Zones.

On the back of a strong rupee and a foreign currency reserve of \$267 billion ,India Inc is also shopping for companies abroad and acquiring large global companies in the metals, mining, electronics and automotive sectors and last year India's outbound investments rivaled its inbound investments.

In this presentation, the macro-economic scenario of India will be depicted, identifying investment. trade and business opportunities for Korean companies.

We will also present the strategies for Korean companies of entering India, the broad structures, fiscal incentives and experience of Korean companies thus far in India.

중국시장

저우린구(周林古)



- 宗申(오토바이생산) 서비스브랜드 런칭에 대한 타당성 및 모델 컨설팅(2007년)
- Honeywell 바이오칩 생산전략 연구(2006년)
- 오강(철강생산) 근로자 종합목표 발전시스템 구축(2004~2006년)
- 現 호라이즌 컨설팅그룹 파트너

◆ 발표내용 : 외국기업의 중국진출 전략◆

- 중국진출 외국계기업 중 일본기업과 한국기업이 진출금액이나 기업수면에서 구미기업에 비해 상대적으로 많으나 기업영향력과 현지화 정도는 상대적으로 낮게 평가됨.
- 국가별로는 미국계기업이 관리시스템, 기업문화, 회사이미지, 리스크관리 면에서 우수한 것으로 평가됐으나 제품이미지와 시장경쟁력은 상대적으로 낮게 평가됨.
- 유럽계기업은 2004-2006년간 중국내 영향력이 꾸준히 상승했으며 회사이미지와 제품이미지가 우수한 것으로 평가됐으나 기업CEO와 관리자의 통솔력이 상대적으로 낮은 것으로 평가됨.
- 일본기업들은 인력자원과 관리자 통솔력, 시장경쟁력면에서 매우 우수한 평가받았으나 기업문화와 회사이미지면에서는 낮은 점수를 받음.
- 한국기업의 중국현지 영향력은 지난해에 비해 전반적으로 다소 하락했으며 이중에서도 회사이미지와 제품이미지 하락이 두드러짐.

- 한국계 다국적기업 평가항목에서 회사이미지와 리스크관리, 시장경쟁력 평가점수가 가장 낮았음.
- 외국계기업의 중국진출전략을 보면, 구미기업들은 주로 장기계획과 전략을 갖고 진출하며 현지화에 뛰어나고 서비스분야 투자에 주력함.
- 일본기업들은 시장에 대한 연구와 전망에서 매우 우수하나 구미국가에 비해 연구개발면에서 다소 취약함.
- 중국내 일본계 R&D센터가 구미기업이 설립한 것보다 수적인 면에서 크게 순수개발보다는 적응성연구개발을 위주로 하는 한계가 있음.
- 한국기업들은 저렴한 인건비와 중국내 외자기업 우대정책을 중시하며 소규모 제조업 투자를 위주로 하고 한계기업들의 진출이 많음.
- 중국진출 다국적기업에 대한 현지 평가결과를 분석하고 외국계기업들이 중국진출 성공전략으로 P&G와 노키아의 브랜드전략, 마이크로소프트의 정부관계전략과 인력, 기술개발, 유통망에 있어서의 현지화 전략 등을 소개

세계시장 진출전략 비즈니스포럼



중국시장

저우린구(周林古)

- 宗申(오토바이생산) 서비스브랜드 런칭에 대한 타당성 및 모델 컨설팅(2007년)
- Honeywell 바이오칩 생산전략 연구(2006년)
- 오강(철강생산) 근로자 종합목표 발전시스템 구축(2004~2006년)
- 現 호라이즌 컨설팅그룹 파트너

◆ 발표내용 : 한국기업의 중국시장 진출차별화 전략 ◆

- 한국은 중국투자규모 국가(지역) 순위면에서 네 번째로 많고 주권단일국가로 기준으로 할때 일본 다음으로 큰 중국투자진출국이나 중소기업의 투자가 주를 이루고 중국진출이 구미선진국이나 일본기업에 비해 늦은 후발투자국임.
- 투자규모면에서 노동집약형 제조업투자가 주를 이루었으나 최근에는 자본, 기술집약형 투자비중이 점차 늘고 있음.
- 투자지역도 동북3성과 산둥성 등 환발해 경제권에 집중되어 있으나 최근에는 자본, 기술형 기업들의 남부지역 투자가 증가하고 있음.
- 한국기업들은 전략과 계획수립면에서 구미기업에 비해 장기적이지 못하고 일본기업에 비해 시장과 전망에 대한 분석이 우수하지 못함.
- 현지화에 있어서도 인력자원의 현지화를 추구하기는 하나, 한국기업문화의 보수적 인적관리가 그대로 적용되는 경우도 많고 브랜드 관리를 중시하기는 하나 포지셔닝이 다소 애매한 면이 있음.

- 중국진출 한국기업의 기업이미지와 시장경쟁력이 점차 하락하는 추세를 보이고 있으므로 기업이미지 제고를 위해 노력해야 하며 위기관리에도 주력해야 함.
- 중국내 한국기업들의 경쟁력 강화를 위해 중국진출 주력산업을 고도화 하고 고부가가치 산업을 중심으로 시장을 공략하는 한편, 기업내 의사결정 과정을 좀더 개방화할 필요가 있음.
- 이를 위해 롯데그룹과 이마트의 중국시장 진출전략과 새롭게 부상하는 신흥유망지역을 통한 진출사례를 소개하고 한국기업들의 중국진출 성공을 위한 차별화전략을 제시.



중국시장

김화섭 경제학박사

- 중국 사회과학원 공업경제연구소 객원연구원(2005)
- 산업연구원 북경지원장(2005~2007)
- 現 산업연구원 중국팀장

◆ 발표주제 : 중국 진출 기업의 문제 ◆

☐ 노동환경의 변화

- 신노동계약법 시행(08.01.01)과 최근 노동현장에서의 트렌드
- 신노동 계약법과 노무 브로커라는 새로운 환경 변화에 따른 대응 방향

☐ 세무환경의 변화

- 기업 소득세의 통일과 협상을 통한 업종 결정
- 지방정부와의 협상을 통해 지속적인 세제 혜택 가능성 모색

☐ 생산입지 선정 관련법

- 小産權에 대한 이해 필요
- 중국에서의 생산입지 선정에서는 소산권에 대한 역사와 내용에 대한 숙지 필요

중국시장

천스(陳實)



- FORNET(세탁), 취앤취더(全聚德, 요식), 둥이르성(東易日盛, 전자재) 등 우수프랜차이즈 브랜드에 경영컨설팅
- 現 중국카이랑보스컨설팅자문회사(KEYBOX) 집행이사 겸 총경리(사장)
- 現 중국프랜차이즈경영협회(CCFA) 이사

◆ 발표주제 : 중국 진출 대표 외국계프랜차이즈기업 현지경영방식 ◆

- 중국에는 '80년대 말부터 프랜차이즈 형태의 경영방식이 등장해 현재 부동산매매, 의류, 요식업, 세탁업, 편의점 등의 분야에서 기업이 빠르게 확대되고 있음.
- 중국정부가 외국계투자기업의 프랜차이즈시장진입을 전면개방하면서 현재 외국계기업이 독자형태로 중국내 프랜차이즈 기업을 설립할 수 있음.
- 한국기업들의 시장진출이 대부분 가맹점 형태가 아닌 직접투자, 직접경영방식으로 진행되고 있음.
- KFC, 맥도널드 등 전세계적인 프랜차이즈기업들도 전체 매장중 직영점 운영비중이 매우 높음.
- 한국기업의 중국 프랜차이즈시장 진출 한계는 무엇보다도 브랜드파워가 낮기 때문이며 이 때문에 가맹점을 모집할 경우에도 중국현지기업이나 개인을 대상으로 하기보다는 한국인과 한국기업 커뮤니티내에서 제한적으로 이루어지는 경우가 많음.
- 한국계 프랜차이즈기업들이 중국시장 진출을 확대하기 위해서는 무엇보다도 중국시장에 대한 제대로된 이해가 선행되어야 하고 현지 내수시장 진출의 조력자 역할을 하는 능력있는 현지 파트너 발굴이 중요함.

- 1987년 중외합자기업으로 중국에 진출한 KFC는 점차 지분률을 늘려 이후 외상독자기업으로 전환함.
- 2007년말 현재 중국내 KFC매장은 2000여개 점포에 달하나 가맹점은 전체 점포의 4~5%인 100개점 미만임.
- 맥도널드는 1990년 홍콩기업이 텐진에 직영점을 설립하면서 중국진출을 시작했으며 2년 뒤에는 맥도널드 미국본사가 베이징산웬기업과 합자형태로 베이징에 직영점을 설립함.
- 맥도널드는 지역을 분할해 각각 다른 중국기업과 합자하는 형태로 발전했으며 2007년말 현재 중국내 850여개 점포중 4개점이 가맹점 형태로 운영중임.
- 맥도널드가 중국시장에서 KFC에 비해 영업성고가 양호하지 않은 것은 KFC에 비해 중국에 대한 이해가 높지 않고 합자파트너와의 경영 분쟁이 발생했기 때문임.
- 서브웨이는 유닛 프랜차이즈(unit franchise) 방식으로 가맹점을 모집하고 있으며 현재 20개 지역에 대리상을 두고 69개 점포가 가맹점 형태로 운영중임.
- 서브웨이가 중국시장에서 발전이 비교적 늦었던 이유는 투자규모가 적고 합자파트너의 능력이 낮았으며 유닛 프랜차이즈방식을 적용했기 때문임.
- 유닛 프랜차이즈 형태는 일정기간 내에서 어떤 개인이나 집단에게 하나의 영업점포에 대해 모든 영업권을 부여하는 형태로 동일 지역에 대해 본사가 다른 가맹점 설립을 허가하지 않기 때문에 가맹점으로서는 독점영업구역을 갖게 됨.
- 그러나, 이 형태는 가맹점모집 속도가 비교적 늦고 통일적인 관리가 어렵다는 단점이 있음.



인도시장

Atul Kapoor

Bachelors of Technology in Mechanical Engineering

- Over 17 years of experience in Sales and Business Development
- Head of LG Soft India's Korea business
- Country Manager-Korea for Tata Consultancy Services

◆ 발표내용 : Penetrating Global Markets : India's IT Miracle & Synergy with Korea ◆

Penetrating Global Markets : India's IT Miracle & Synergy with Korea

The Indian Information Technology BPO industry has an aspiration to achieve exports of over \$ 60 Bn by 2010. In FY 2006~'07, the Industry performance was marked by sustained double-digit revenue growth, steady expansion into new fields, increased geographic penetration and an unprecedented rise in investment by Multinational companies in India.

Indian IT industry's strength is in abundant talent, strong emphasis on quality, protection of Intellectual property and security, and government support.

Against the commonly-held belief that Indian techies are restricted primarily to coding, testing and low-level programming, Indian technologists are driving innovation and gradually making a name for themselves in the global research and technology divisions of information technology(IT) giants like IBM, HP, Microsoft, and Motorola.

The Korean IT industry is strong in innovation and infrastructure. The strengths of Korean and Indian companies are mutually complementary and we should explore areas of synergy.



인도시장

지은희 사회학박사

- LG CNS 차장 역임
- 現 한국소프트웨어진흥원 정책연구센터 팀장

◆ 발표내용 : 소프트웨어 산업의 한-인도 기업 협력방안 ◆

☐ 인도 IT산업 환경

- 인도 IT 산업 환경
- 인도 IT 산업 현황과 전망

☐ 인도 SW산업 발전 동향

- 인도 SW산업의 특성
- 인도 SW산업 성장의 주요 요인
- 최근 인도 SW산업의 발전 동향 : India 2.0 도래

☐ 인도 SW 기업 동향

☐ 한-인도 기업간 협력방안

- 한-인도 SW산업 교류 현황
- 한-인도 SW산업 협력 기회
- 한-인도 SW산업 협력방안



인도시장

이혁(李赫)

- 현대종합상사 모바일팀장 역임
- 現 정보통신국제협력진흥원(KIICA) 글로벌사업단 수출지원팀장

◆ 발표내용 : 인도 IT시장 전략적 진출 방안 ◆

- 인도의 IT산업은 지난 10여 년 간 IT 소프트웨어 및 서비스 분야에서 고 성장을 거듭하며 인도 경제발전을 주도하는 차세대 주력 산업으로 부상하였다.
- 지난 5년 동안 년 평균 28%의 놀라운 성장속도를 보여왔다. IT - ITES 산업의 인도 GDP에 대한 공헌도는 1999~2000년 1.2% 에서 2005~06년도에 4.8%로 증가하였으며, 2007~08년까지 7%로 증가될 것으로 예측하고 있다.
- NASSCOM(National Association of Software and Service Companies)의 조사에 따르면, 인도 IT - ITES 산업은 현재 310억 달러의 수출에서 2010년까지 두 배 성장할 것으로 예측된다.
- 2006~07년 소프트웨어와 서비스는 25~28% 증가하여 2007년에 360~380억 달러의 기록하였으며, 전체 IT - ITES 수출은 2006~07년 27~30%의 성장을 이루어 290~310억 달러의 수입을 올릴 것으로 예상된다. 이러한 추세가 지속된다면, 2010년까지 600~750억 달러의 수출을 달성할 것으로 예측하고 있다.
- 이러한 급성장하고 있는 인도 IT시장을 우리나라 기업들이 어떻게 전략적으로 진출할 수 있는지에 대해 제시할 예정이다.



CIS시장

김선국(金善國) 법학박사, 러시아 변호사

- 대우, KT, SK 등 기업 법률자문
- 現 대한상사중재원러시아 명예 지원장 /
대한상사중재원 중재인
- 現 모스크바 상공회의소 산하 상사 중재 법원 판사

◆ 발표내용 : 한국 기업의 러시아 진출 형태와 유의 사안 ◆

- 대표 사무소(Representative Office)-현재 러시아에서 상당 수 한국 기업들이 시장 조사, 정보 수집, 홍보 활동을 목적으로 대표 사무소를 개설하여 운영하고 있으나 실질적으로 대표사무소를 통해 영업 활동을 하고 있다. 대표사무소 등록 기관인 상공회의소 또는 국가 기업 등록청은 대표사무소의 영업 활동을 금지하고 있으나 법인 등록 .관리 업무를 주관하고 있는 세무서의 입장은 대표사무소에 대한 영업 금지 규정이 명확하지 않으므로 소득 발생 시 세무신고와 납세의무를 이행할 경우 무관하다는 입장이다. 대표사무소를 통한 실제적인 영업 활동은 당분간 지속될 것으로 전망한다.
- 지사(Branch)-영업 활동이 보장된 외국 회사의 조직으로 러시아 법무부에서 최장 5년간 허가를 취득하여 활동할 수 있다. 그러나 러시아 내 현지 법인과 거래 시 국제 거래로 인정하여 외환, 은행 업무 등에 상당한 애로가 있다.
- 법인
 - 일반적인 외국 기업 러시아 설립 법인 형태: 유한책임회사, 폐쇄형 주식회사, 공개형 주식회사
 - 최소 자본금 : 월 최소 임금(월 4\$)의 100(유한책임회사/폐쇄형주식회사)~1000(공개형 주식회사)배

- 자본금 불입: 현물 투자 가능하며 설립 등기 후 3개월 내 법인 자본금의 50% 납입, 1년 내 잔여 자본금 납입. 합작 법인 설립 시 외국인 소유 지분 제한 없음(국가 전략 산업 제외), 현물투자 시 투자 목록을 정확히 기재하고 세관에 신고할 경우 투자 물품에 대한 관세 면제(VAT18% 등) 혜택 부여.

○ 부동산

- 외국인의 부동산(주거, 비 주거용) 소유 가능하며 모스크바 시 등 일부 지역을 제외하고 토지 소유도 가능하다. 한국 기업들이 공장 설립을 선호하는 모스크바 주의 경우 대부분 토지 소유 가능하다. 임대 기간이 1년 이상인 경우 반드시 임대계약서를 국가 등기소에 등록 하여야 한다. 법인, 대표사무소, 지사 설립 서류 제출 시 반드시 사무실 임대 계약서를 요구한다. 설립 되지도 않은 법인 등의 임대 계약서 요구로 인해 상당한 불편을 겪고 있다.

○ 비자 · 노동허가

- 현재 비자는 최장 1년 발급하며 1년 연기 가능하다. 법인에서 근무하는 외국 근로자(대표자 포함) 의 경우 해당 법인이 외국인 고용허가를 취득하고 해당 근로자는 노동허가를 취득하여야 한다. 비자 발급과 노동허가 취득 기간이 2~3개월 소요되며 노동허가 없이 근로 행위를 할 수 없다. 노동허가 기간도 1년이므로 매년 취득하여야 한다.

○ 고용, 해고

- 연수 기간은 일반 직원 3개월, 경영진 6개월까지 가능하며 고용기간은 5년 미만 단기와 무기한 고용 계약 형태가 있다. 근로자 과실로 인한 해고 무 보상, 사용자에게 의한 해고 시 2주~3개월 급여 지급.



CIS시장

이성규 경제학박사

- 한국외국어대학교 전문연구원 역임
- 現 에너지경제연구원 동북아에너지연구센터 책임연구원

◆ 발표내용 : 러시아 에너지산업 투자진출 전략 ◆

○ 투자진출 장점

- 러시아, 특히 동시베리아 지역과 극동지역에는 아직 미 탐사상태로 있는 석유, 가스, 석탄, 수력자원 등의 에너지 자원이 매우 풍부하게 매장되어 있음. 개발정도에 따라 대규모 에너지자원의 대 동북아지역 수출이 가능함.
- 지리적으로 한국과 근거리에 위치해 있기 때문에 수송상의 이점을 갖고 있음.

○ 투자진출 기회

- 러시아 정부 및 기업은 러시아 동부지역에서 생산되는 에너지 자원을 동북아지역으로 수출하기 위한 대규모 자원개발 및 수송인프라 건설 사업들을 계획/추진 중에 있음.
- LNG부분, 석유정제부분, 수출항만시설, 플랜트건설 부문에서 한국기업들의 경쟁력 존재
- 한국은 러시아 에너지 자원에 대해 커다란 수요 잠재력을 갖고 있음. 이를 기반으로 한국기업과 러시아기업과의 합작사업 추진 가능

○ 투자진출 위험요소

- 러시아 정부의 자원민족주의적 정책들이 강하게 나타나고 있음.
- 러시아 정부는 유망한 매장지를 전략적 매장지로 분류하여 이들 매장지에 대한 개발권을 러시아 국내기업에게만 부여하고 있음.
- 사회주의시대의 유물인 관료주의, 부정부패 등이 계속 남아 있음.
- 러시아 에너지 산업은 연방정부와 국영기업에 의해서 통제되고 있음. 이에 러시아에 투자진출시 연방정부와 국영기업과 긴밀한 관계 유지 필요



CIS시장

최효율

· 現 로약스(Royaks) 대표

◆ 발표내용 : 러시아 투자진출 사례 ◆

- 현지화 : 러시아에 대한 전문 지식부족 사전 조사, 전문가들 조언 등이 필요하고(법적인 부분), 언어가 아닌 현지 비즈니스 개념차이.
- 파트너 선정 : 사업성패 중요 관건, 투자자를 빼돌리기 위한 전략중에 공권력과 합의하여 곤경에 처함. 신규 파트너를 찾는 업체라면, 관련제품을 가지고 모스크바에서 하는 국제전시회 참가후에 딜러들을 만나고 선불거래를 하면서 파트너를 물색하는 것이 좋음.
- 사전조율 및 미리준비 : 공권력 - 경제사범단속반, 세무서, 세무경찰, 세관검열, 위생검열, 상품단속단, 이민국, 경찰서, 소방서, 미리 서류를 갖추어서 대비해야 함.
- 비즈니스 환경 :
 - 행정적인 장애 : 허가서류, 세무신고, 각종 등록 등에 소요되는 시간이 길다. 러시아의 비즈니스 환경을 감안하여 탄력적인 계획, 차선택을 가지고 진행요망.
 - 서티 : 러시아에 판매되는 모든 물건은 1개이상 서티를 가지고 있어야 한다.

- 장기적인 투자 : 단기투자보다, 장기투자를 계획. 특히 한국상관행을 기준으로 해서 변호사등 법률조언도 중요.

○ 관리 능력 :

- 자금관리 : 현재 상거래는 거래처와 여신이(외상) 평범화 되어 있다.
- 급여관리 : 월급을 단순비교하여 직원들간에 사고를 친다..
- 직원관리 : 가장 어려운 문제로 직원한명이 회사운명을 좌우. 철저하고 원만한 직원관리가 중요.

○ 2007년말 현지 실무 상황 :

- 절세문제 : 현재 돈세탁경비(2006년 중앙은행부총재 암살 이후 2007년 평균 7.5%, 해외송금 4%)가 급등하여 대부분 회사들이 정상 거래를 하면서 절세하는 방법을 찾고 있다.
- 임금체제 : 모스크바 서울과 비슷하여 실제임금 최저 700\$이하는 없다. (중앙아시아 노동자 제외).
- 유통체제
 - 2004년 이후 대규모 유통 상권 중심으로 형성,
 - 도-소매 상관없이 여신 거래 60일 기본 요구,
 - 체인점 납품시에는 입장료 지불
- 통관문제 : 각종 검열과, 특히 무게검열이 강화
- 공장부지 : 행정절차, 건설인허가까지 18개월은 최소기간으로 잡아야 함. 시간적 여유를 가지고 사전조사를 통하여 준비해야 함.
- 오일, 가스 강세로 경제, 정치 안정화로 지속적인 경제성장 유지 가능.
 - 2008년 3월 2일 대선 이후 정확한 전망 가능.

2008년 세계시장 진출전략 설명회 및 비즈니스포럼 가이드북

발행인 | 홍 기 화

편집인 | 민 경 선

발행처 | KOTRA

인쇄처 | 학림사 752-0463

발행일 | 2008년 1월

주 소 | 서울시 서초구 현릉로 13

서초우체국 사서함 101호

전 화 | 3460-7114(대표)

홈페이지 | www.kotra.or.kr

* 낙장, 파본은 교환해 드립니다.