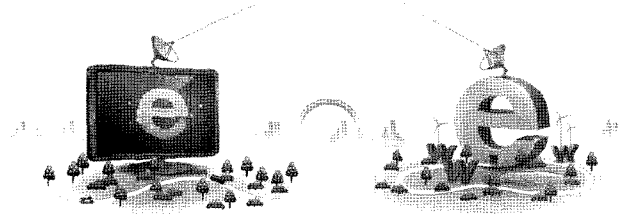


## 중소기업간 공동해외 판로



산업단지내 중소기업이 어려운 해외시장개척 활동을 중소기업간 상생협력으로 함께 극복하는 성공사례가 여러 단지에서 확인됨으로써 중소기업 “글로벌 경쟁력 강화 방안”의 좋은 모델로 제시되고 있다.

산업단지내 많은 중소기업이 그간 “산업단지 클러스터사업” 참여를 통해 형성된 네트워크를 바탕으로 초기 공동 R&D활동에서 벗어나 중소기업의 가장 취약한 해외마케팅 분야까지 확대됨으로써 중소기업간 “WIN-WIN”을 위한 상생협력 활동이 다양한 형태로 전개되고 있다.

2005년부터 정부는 산업단지내 중소기업의 개별 혁신역량의 한계를 “협력과 공유” 및 “창조와 변화”를 통해 극복하기 위해 “산업단지 클러스터사업(現, 사업명 : 산업집적지경쟁력강화사업)”을 추진 중에 있다.

클러스터사업은 단순 생산중심 산업단지를 산학연간 네트워크 활성화를 통해 자생력 배양함으로써 세계적인 산업클러스터 육성코자 '05년 7개 시범단지에서 시작하여 현재는 전국 190여개 단지를 대상으로 추진 중이다.

그 동안 클러스터사업은 중소기업의 단순 R&D 활동만을 지원하는 것이 아니라 사업기획 → 연구개발 → 제품화 → 마케팅까지 일괄 지원한 “기업성장 토탈 지원시스템”을 구축·운영함으로써 중소기업 성장을 뒷

받침하여 왔다.

어려운 국내외 경제여건 속에서도 국내기업의 수출은 지속 증가하고 있지만, 아직도 대부분 중소기업에게 해외 마케팅은 혼자 해결하기 힘든 분야이므로 중소기업간 상생협력 공동활동으로 이를 극복하려는 시도가 여러 곳에서 감지되고 있다.

부산 녹산공단을 중심으로 하는 “조선기자재 미니클러스터”는 세계 금융위기에 따른 조선산업 경기침체와 투자위축으로 국내 대형 조선소의 수주량이 격감됨에 따라 이를 타파하기 위하여 119개 중소기업들이 공동으로 클러스터사업에 참여하여 다각적 해외마케팅 활동을 전개하여 '10년 6월 기준 상담('09.12~'10. 5)은 350여건 25,500만불, 계약 26건 525만불 규모의 성과를 거뒀다.

해외 시장조사, 상담을 통한 수출품목 선정, 바이어발굴, 해외시장개척단 파견, 국내외 전시회 공동관 운영, 해외 바이어초청 상담회 등 다각적 마케팅 활동이다.

광주 광산업분야 미니클러스터 회원사도 클러스터사업을 통해 전시회 참가, 광산업 공동브랜드 제작, 영문 카탈로그 등의 지원을 통해, 기존 호주지역에 해외 판로를 보유하고 있는 포미(주)사를 중심으로 회원사간의 공동협력 기반을 바탕으로 해외 수주 및 납품을 공동 대응함으로써 중소기업의 상생협력 모델을 만들어 냈다.

참여기업 세부적으로 포미(주)는 11억원 및 5명, (주) 휴먼라이트는 2억원 및 3명, (주)릭스콤은 22억원 및 9명의 매출과 고용이 증가되는 성과를 보였다.

반월·시화단지의 '메카트로닉스 미니클러스터' 회원사인 (주)대모엔지니어링은 브레이크, 크라샤 등의 건설용 기계장비 전문 기업으로 해외 거래선의 품질개선 요구에 직면하여 거래중단 위협에 직면하였으나, 미니클러스터 내부에 "유압브레이크 SIG(Special Interest Group)"를 10여개의 회원사와 같이 구성하여 매월 1회씩 정기모임을 통하여 협력업체간 기술개발, 교육 및 품질개선 활동으로 이를 극복하였다.

그 결과, 품질지표가 활동전보다 평균 8.1% 향상되었고 매출액은 25%, 영업이익 124%, 순이익도 149%나 증가하였다.

또한, 최근 수도권과 대경권에서는 전세계 38개국 800여명의 회원으로 구성된 한민족글로벌벤처네트워크(INKE) 초청하여 클러스터 참여기업간 수출촉진 상담회를 8.23(월) 서울 및 8.25(수) 대구에서 개최하였다.

INKE(한민족글로벌벤처네트워크, 국내사무국 : (사)벤처기업협회)는 세계 38개국 61개 지역에 5~20년 해외 현지에서 기업활동 경력이 있는 기업인, 컨설턴트, 변호사, 회계사, 현지관료 등 800여명으로 구성된다.

INKE 의장단 13개국 15명과 산업단지 중소기업 64개사(수도 40, 대경 24) 참가하여 250여건의 수출상담과 "해외시장진출전략 세미나"를 개최하여 참석기업으로부터 높은 호응을 얻었다.

지식경제부 김경수 지역경제정책관은 "클러스터사업이 5년간 지속되면서 가시적인 성과가 나타나고 있으며 '10년도에는 광역체계 개편과 더불어 운영시스템도 개편하여 대기업-중소기업 공동프로젝트 발굴과 해외 우수 클러스터와의 연계를 강화하고 있어 더 많은 성과가 나타날 것을 확신한다."고 밝혔다.

성공사례를 구체적으로 보면, 조선기자재산업 수출 활성화를 위한 입체적 마케팅 활동 지원이다.

추진배경은 조선기자재 산업의 위기극복이다. 조선기자재 업종은 부산 지역 경제성장의 원동력이다. 전국 조선기자재 생산업체의 60%가 부산(녹산 위주)지역에 집중된다.

조선기자재 산업의 위기는 금융위기에 따른 경기 침체와 투자 위축으로 국내 대형 조선소 수주량 격감인 것이다.

추진내용은 국내 대형 조선소에 의존하는 대신 직접 해외판로를 개척할 수 있도록 다각적인 해외마케팅 지원활동을 실시하는 것이다. 입체적 지원체계 구축으로 마케팅 지원체계 구축, 해외시장 개척, 협력 네트워크 구축이다.

먼저, 실질적인 시장개척을 위한 전략적 마케팅 추진이다. 시장 조사 및 마케팅 전략 수립, 수출상담품목 선정, 바이어 발굴 등이다. 협력기관으로 코트라, 부산 조선기자재조합, 해외협력기관 등이다.

다음, 해외 시장조사 및 시장개척단 파견이다. 브라질, 베트남조선산업 등을 대상, 조선기자재 산업 현황, 수출장벽 등을 조사하였고, 일본 유럽 등 5개국 시장개척단을 파견하였다. 상담 206건, 상담금액 47백만불이다.

다음, 국내의 전문전시회 공동관 운영이다. 베트남의 베트십2010 등 3개 전시회 37개사가 참여하였고 상담 283건, 상담금액 43백만불을 달성하였다. 그리고, 실구매력 있는 해외 바이어 초청 상담회 개최다. 네덜란드 조선소 및 기자재업체 9개사를 초청, 상담하였다. 녹산단지 82개사가 참여하였다. 주요 성과로 상담 114건, 상담금액 165백만불로 비용이 3분의 1로 절감되었고 참여기업이 6배 증가한 것이다.

최종성과로서 조선기자재 업체의 실질적 영업 상담 및 신규계약 체결 (26건 525만불, '10.4기준)로 직수출

참여 기업명	포미(주)		(주)휴먼라이트		(주)럭스콤		계	
	매출	고용	매출	고용	매출	고용	매출	고용
순증가 (백만원/명)	1,164	5	227	3	2,240	9	3,631	17

확대 및 판로가 다원화되었다. 해외전문기관 네트워크 기반을 구축하였다. 업무협약(MOU) 기관은 브라질 조선협회(SINAVAL), 베트남조선공사(VINASHIN)이다. 주요내용으로 상호정보공유 및 공동사업 추진, 현지업무 지원 등이다. 녹산단지 및 조선기자재 업체의 국제적 인지도 제고이다.

공동마케팅을 통한 해외 수주 및 납품 공동 대응 사례다. 지원내용을 보면, 광주 광산업분야의 동반 해외 시장 진출을 목적으로 마케팅기반조성사업 (100백만원), 맞춤형 공동마케팅 지원사업 (160백만원)을 추진하였다.

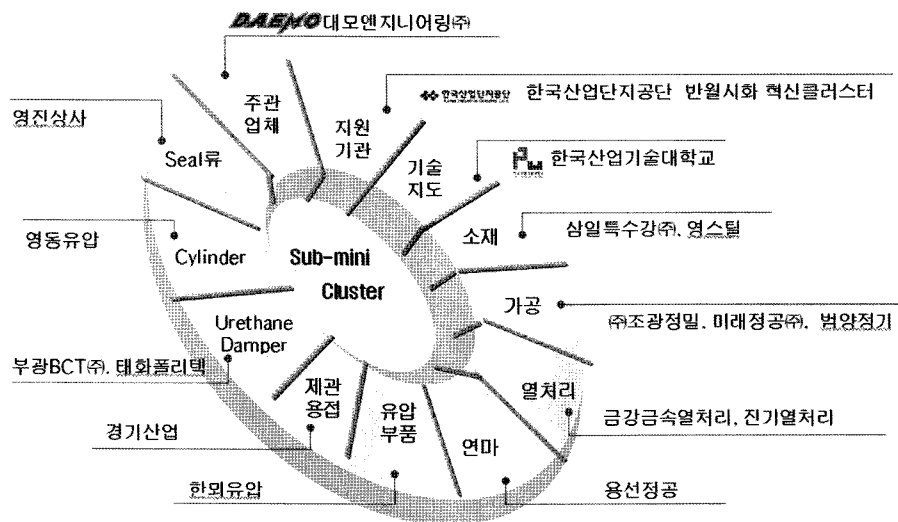
2008년 산단공, 업체 담당자, 전문가 그룹이 공동으로 참여하여 영문판 광산업 공동 제품카탈로그를 제작하였다. 마케팅 포럼, 포토닉스 코리아 2010 공동홍보

관, 광산업 공동브랜드(LUXKD) 지원 등 광주 광산업의 기술력 및 다양한 제품을 해외바이어에게 일목요연하게 소개하는 마케팅 기반을 조성한 것이다.

지원효과는 호주 바이어의 다양하며 까다로운 신규 수주물량에 대해 호주에 해외판로를 기보유하고 있는 포미(주)를 중심으로 광산업MC 회원사간 협력으로 공동대응하였다.

최종성으로 매출성장 및 신규고용이 증가하였다. 타 기업과의 연계효과로 본 사업을 추진 중 참여기관 뿐만 아니라 바이어 요청품목에 대하여 광역 협력업체들과 연계하여 추가매출 시너지를 창출한 것이다. 대전 권에 이스트포토닉스, 수도권에 JSTrading, 광주에 옵테론, PPI, 이상테크 등이다.

10여개 협력업체간 SIG활동을 통한 품질개선 및 위



구 분	SIG 활동 전(2004)	SIG 활동 후(2009)	개선 정도
IQC	7.5%	0.6%	6.9% Δ
LQC	9.0%	0.8%	8.2% Δ
OQC	11.0%	1.7%	9.3% Δ

\* IQC, LQC, OQC : Incoming, Laboratory, Outgoing Quality Control

기극복 사례다. SIG 구성배경으로 반월시화 메카트로닉스 MC내 (주)대모엔지니어링은 2005년 해외거래업체의 거래중단 위협과 함께 상당한 수준의 품질개선 요구에 직면하였다.

품질개선을 위해서는 제조공정 중 외부협력업체의 역할이 매우 중요함을 인식하여 메카트로닉스 MC에 10여개 협력업체의 가입을 권유하고 유압브레이커 SIG구성('05.8 창립)하였다

SIG 구성 및 활동으로 월 1회 정기모임을 통해 협력업체간 품질 개선 활동을 추진하였다. '05.8-'09.12동안 총 61회 모임, 품질개선 31회, 기타교육 30회이다. 기술개발이 6건, 품질개선이 15건 달성하였다.

최종성과로 각종 품질 지표가 개선된 것이다. 개선 정도가 6.9%에서 9.3%까지 기록되었다.

SIG 결성후 대모엔지니어링은 3년간('06-09) 연평균 매출액 25%, 영업이익 124%, 순이익 149% 증가하는 성장을 기록한 것이다.

INKE초청 수출 촉진 상담회를 통한 해외판로 개척 지원 사례다. 추진배경으로 중소기업은 내수시장의 한계, 공격적 해외진출을 통한 생존 필요성의 증대 등의 이유로 해외시장 진출을 준비하고 있으나, 해외전시회 참가, 시장개척단 파견 등은 중소기업의 시간과 비용이 부담이다.

이에, INKE(한민족글로벌벤처네트워크) 해외의장단을 초청, 입주기업과 1:1 수출상담회를 개최함으로써

실질적인 해외판로 개척을 지원한 것이다.

추진내용으로 '10년도 정부 클러스터사업 지원을 통해 INKE의장단과 클러스터 참여회원간 수출상담회를 8.23(월) 및 8.25(수) 양 일간 수도권(서울), 대경권(대구)에서 개최하였다.

INKE 13개국 15명 의장단과 산업단지 입주기업 64개사(수도 40, 대경 24)가 참가하여 250여건의 수출상담을 실시하였다. 해외시장 진출에 관심있는 기업을 대상으로 사전 수요조사를 실시하고 해외의장단이 현지 시장성 등을 검토하여 매칭하여 관심품목에 대하여 실질적인 해외판로를 개척할 수 있도록 1:1 상담을 실시한 것이다.

또한, 당일 행사에서는 캐나다 토론토 등 6개 INKE 해외지부에서 해당 지역별 “해외시장진출전략 세미나”를 한국기업의 관점에서 상세히 설명함으로써 참석기업으로부터 많은 호응을 받았다.

향후계획으로 클러스터사업을 통한 연례행사로 전국적으로 확대 검토예정이다. INKE 국내총회 개최 시(매년 10월) 대규모 사업으로 확대된다.

INKE 의장과 기업간 1:1 업무협약을 통한 해외시장 진출 지원 및 시장개척단 파견 등 연계사업으로 확대 될 것이다. 실질적인 성과제고를 위한 지속적인 Follow-up 지원이다. INKE 국내사무국 역할을 하고 있는 벤처기업협회와 협력을 강화할 것이다.