

바람직한 해외투자 이렇게 한다



박 종 천 차장
한국무역협회 무역조사부

“ 한 국가의 부존자원이 더이상 기업의 성장을 제약하는 요인이 되지 못하기 때문에 기업은 생산요소 · 기술 · 판매 망 등을 종합적으로 고려하여 가장 유리한 지역에서 제품을 생산하고 판매하는 것만이 글로벌경쟁에 가장 합리적으로 대응하는 길이다”

기업의 세계화 추진 가속화

기업은 새로운 사업기회에 도전하고 경쟁에서 우위를 확보하면서 한 국가의 산업성장을 주도한다. 경제의 세계화는 기업에게 중요한 기회이면서 경쟁의 장을 제공한다.

기업의 흥망은 국가와 운명을 같이한다. 한 나라의 경제가 발전하고 경쟁력이 강화되면 세계적인 기업들이 출현하고 해외투자사업도 확대된다. 과거 “GM에 좋은 것은 미국에도 좋다”라는 말로 표현되었듯이 다국적 기업은 미국 국력의 상징이었다.

2차 대전후 일본의 경제부흥소나 혼다와 같이 해외진출에

적극적인 기업들의 세계화 노력에 힘입은 것이다.

현재는 미국의 세계 기업들이 구축해 놓은 범지구적 사업네트워크에 경쟁력을 가진 일본기업들이 틈새를 비집고 도전하고 있는 형태로 경쟁이 전개되고 있다.

여기에는 시장에서의 경쟁뿐 아니라 기술개발, 전략적 제휴, 자원조달 및 현지 정부와의 협력 등이 복잡하게 연결되어 있다.

이와 같은 세계기업들의 해외투자 증대로 세계 각국의 해외투자 기업에 의해 생산된 매출총액은 '92년 현재 4조달러로 세계 총수출의 13배에 달하고 있다.

특히 세계 100대 기업의 경우

총매출의 43%를 해외에서 생산하고 있으며 필립스나 네슬레 등은 해외사업 비중이 90%를 상회하고 있다.

산업별로는 자동차 및 전기·전자 등 조립산업분야에서 해외투자가 가장 활발하여 총자산중 해외자산이 점하는 비중이 자동차의 경우 74% 그리고 전자는 60%에 달하여 세계화가 가장 많이 진행된 것으로 나타났다.

국가별로 보면 미국에 이어 일본의 해외투자가 활발하다. 특히 그중에서도 일본 가전업체의 경우 해외생산 비중이 60%에 달하고 있다. 이는 일본의 가전업체들이 엔고에 따른 가격경쟁력 약

화에 대처하기 위하여 생산기지를 해외로 이전하고 해외에서 생산된 제품을 역수입하는 전략을 강화하고 있는데 기인하는 것이다.

일본 가전업체는 '85년 플라자 합의 이후 칼라TV와 비디오기기 등의 해외생산을 추진하면서 해외생산비율의 한계를 60%로 보았으나 라디오, TV는 물론 VTR 부문의 해외생산 비중이 50%를 상회한 이후에도 해외이전이 계속되고 있어 조만간 60% 한계론이 무너질 전망이다.

우리기업의 해외투자 크게 증대

이와 같이 선진국들의 해외투자가 가속화되고 있음에도 불구하고 우리기업의 해외투자는 '80년 후반까지만 해도 커다란 진전을 보이지 못하였다. 1968년 자원개발을 목적의 해외투자가 대중을 이루었다.

그러나 '80년대 후반들어 원화 절상과 고임금을 극복하기 위해 완구, 신발 및 섬유류 등을 중심으로 동남아와 중남미에 대한 진출이 크게 늘어났다. 그 후 전기·전자제품 및 철강 등 대기업들의 유럽 및 중남미에 대한 진출 확대와 중국투자 등이 크게 증대되어 우리의 해외투자도 급속히 진전되었다.

그 결과 금년 9월말 현재 우리의 총해외투자는 건수로 5천여건, 금액기준으로 96억달러에 달하였는데 이중 22%에 달하는 21억달러가 금년중에 이루어진 것이다.

더우기 금년중 삼성전자와 현대전자가 미국 텍사스주와 오리건주에 각각 13억달러에 달하는 투자계획서를 제출하여 금년말 우리나라의 총투자규모는 100억달러에 달할 전망이다. 이는 아직도 GDP의 2.6%에 불과하여 선진국의 10%에는 크게 뒤지는 수준이다.

기업생존 조건으로서의 해외투자

우리기업들은 그동안 정부의 지원과 국내 시장보호등을 기반으로 한 공격적인 성장전략을 통해 높은 수출신장율을 지속하여 금년 10월말 대망의 1천억달러 수출고지를 점령하였다.

그러나 다음목표인 2천억달러 수출고지로 가기 위한 길은 험난하다. 대외시장의 구분이 없어지는 글로벌추세하에서 선진국 뿐만 아니라 후발개도국 기업들과의 경쟁에서 우위를 점하기 위해서는 새로운 패러다임이 요구된다. 그중 하나로서 생산의 세계화가 필요하다.

이제 한 국가의 부존자원은 더 이상 기업의 성장을 제약하는 요인이 되지 못하기 때문이다. 따라서 기업은 생산요소, 기술, 판매망 등을 종합적으로 고려하여 가장 유리한 지역에서 제품을 생산하고 판매하

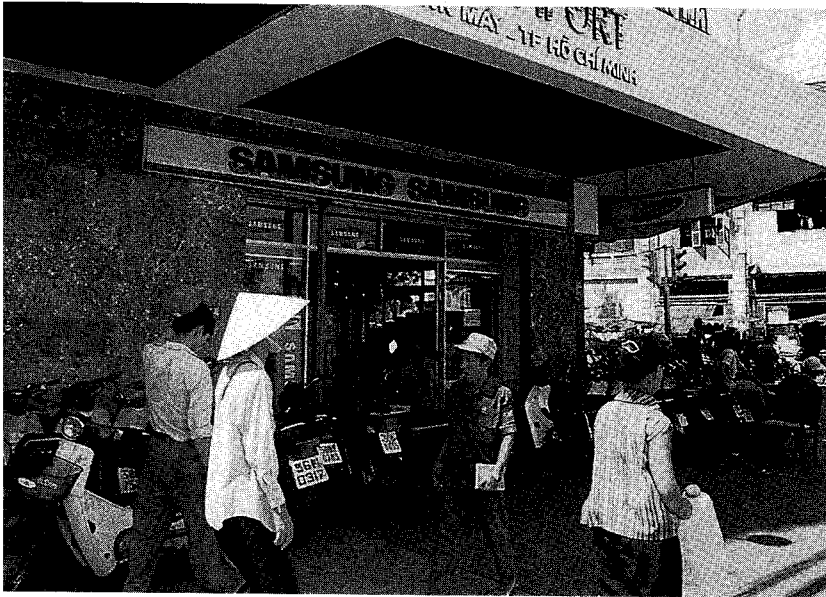
는 것만이 글로벌경쟁에 가장 합리적으로 대응하는 길이다. 그러나 저임금만을 활용할 목적으로 개도국에 진출했던 완구, 신발 및 의류 등 경공업분야는 투자대상국의 인건비 상승과 경험미숙으로 어려움을 겪는 경우가 많다.

한편 투자대상국에서는 사회적 요구에도 부응함으로써 현지국과의 마찰을 사전에 예방하는 것이 바람직스러우나 아직도 우리기업은 현지관매나 수출쿼터문제를 둘러싼 현지기업과 경쟁격화는 물론 노사간의 갈등과 문화적 마찰을 겪고 있다.

충분한 시장조사 선행되어야

이와 같은 점에서 볼 때 무엇보다도 해외투자에 있어서는 먼저 투자대상국에 대한 충분한 시장조사가 선행되어야 한다. 국내 투자관련 기관에서 제공하는 정보가 대부분 2~3년전의 데이터와 제도를 제공함에 따라 오히려 투자실무자들을 혼동시키는 경우가 많다.





L전자의 경우 독일에 전자제품 생산공장을 설립하기 위하여 구체적인 조사에 착수하였다. 국내에서는 관련자료가 빈약하여 조사팀을 구성하여 1년동안 금융, 법률, 영업 및 상품기획 등에 관해 조사를 시작하기로 하였으나 어디서부터 시작해야 할지 몰라 처음에 많은 어려움을 겪었다.

결국 오랜 현지 경험을 가진 국제금융 전문가를 독일지사장으로 영입하면서 각 주마다 제공하는 각종 인센티브를 비교한 후 라인파트트주 보름스에 현지공장을 건설하였다.

말레이시아에 진출한 D전원의 경우도 충분한 시장조사없이 진출하였다가 커다란 어려움을 겪었다. 현지 투자 당시에는 각종 소득세 및 개발세 감면을 허용하고 있는 파이오니아 산업지원제도를 몰라 활용하지 못하였다.

파이오니아 사업으로 선정되었음에도 공단분양 기본단위가 이 회사가 계획하고 있는 규모보다 훨씬 크게 구획정리되어 있어 결국 이를 구매후 나머지 부분은 공터를 비워두고 있다.

공장건설도 건축법상 도로경계와 40피트 이상의 거리제한, 배수로 등 까다로운 조건때문에 당초 예상했던 3개월의 몇 배이상이나 소요되었다.

현지인과의 협력관계 유지

현지인에 대한 적절한 인사관리를 위해서는 현지인의 특징을 제대로 파악하고 이에 적절히 대응하여야 한다. 중남미 코스타리카의 경우 문화나 경제면에서 미국으로부터 영향을 많이 받아 프라이드가 아주 강하다.

교육수준이 높아 노동법에 대한 이해도가 높으며 미국의 영향

으로 합리적인 사고를 가지고 있다. 이에 따라 자신에게 할당된 작업에 대한 책임감은 높지만 놀기를 좋아하고 개인주의적 경향이 강하여 금요일에 받은 주급으로 주말에 실컷 놀다가 월요일에는 출근하지 않는 사례가 빈번하다.

인도네시아의 경우도 30년이 넘게 지속된 식민지 생활로 몸에 익은 무책임 때문에 현지 투자기업들이 어려움을 겪고 있다. 지불된 임금을 단 이틀만에 다 써 버리고 결근을 한다거나 통근버스가 없는 기업에는 아예 취직할 생각을 하지 않는다.

한편 과테말라에서는 한국인 공장장이 작업과정에서 약간 겁을 주려고 연장을 들고 이야기 하였는데 몇 일이 지난후 근로자가 노동청에 가서 공장장이 연장을 들고 나를 죽이려 했다고 고소하여 이를 해결하기 위해 커다란 어려움을 겪었던 일들은 우리 기업에게 좋은 교훈이 되고 있다.

관련법규 및 인프라에 대한 사전지식 필요

다음으로는 노동법 등 관련법규는 물론 인프라에 대한 사전지식이 필요하다. 일반적으로 노동법은 법체계가 복잡하여 충분한 검토와 이해가 없으면 불이익을 당하는 경우가 많다.

도미니카의 경우 퇴직금은 1년 기준으로 15일간의 급여를 주도록 법적으로 보장하고 있고 고용주는 3개월이상 계속 근무한 직

원을 법적 사유없이 해고한 경우 사전 서면고지가 없으면 일정기간의 해고수당을 지급해야 한다. 과테말라에서는 근무시간이 오전 7시반부터 오후 4시반까지 인데 연장근무를 할 경우라도 6시반까지만 일하며 잔업수당은 통상임금의 150%를 지급하고 있다. 안전 및 환경관련 법규에 대해서도 현지국의 여건을 충분히 이해하여야 한다.

미국의 경우 투자에 대한 특별한 제한이 없어 현지법인 설립이 비교적 자유로우나 공해산업에 대하여는 그 절차가 매우 까다롭다. 미국에 염색공장을 설립한 S섬유의 경우 염색공장 설립허가를 받기까지 8개월이나 소요되었으며 승인을 득하여야 하는 관련 부처만도 10여개에 달하였다.

영국에 오디오공장을 건설한 I기업의 경우 현지 건설공법의 발달로 공장건설 자체는 국내보다 훨씬 쉬웠으나 공장 안전도 면에서는 현지 안전규정에 맞추어 공사를 하느라고 크게 어려움을 겪었다.

정정불안과 통신사정으로 어려움을 겪은 경우도 빈번하다. 과테말라에 진출한 D개발의 경우 정정불안으로 커다란 어려움을 겪었다. 대통령이 빈번하게 바뀌면서 게릴라들의 활동이 더욱 극심하여 한 번은 직원들에게 지급할 2만달러의 봉급을 은행에서 찾아오다가 강탈당하였다.

경비전문 용역회사에 의뢰하여 장총까지 들고 경비를 하였는데

도 아무런 효과가 없었다. 통신의 어려움도 많다.

이 나라의 경우 한국까지 우편 배달에 소요되는 시간이 2~3개월이 보통이며 이나마 안전하게 도착되는 것은 극히 드물다. 왜냐하면 우체국 직원이 봉투에 부착된 우표를 떼어가거나 또는 우편요금을 현금으로 요구한 후 우편물은 아예 폐기하는 경우가 많아 중요한 서류는 미국으로 출장을 가서 송부하는 실정이다.

한국기업의 과당경쟁 회피

끝으로 해외투자 기업들에 가장 중요한 것은 현지에 진출한 한국 기업간의 과당경쟁을 지양하여야 한다는 점이다.

인도네시아의 경우 한국 투자업체가 많이 진출하였는데 후발 진출 업체들이 선발업체들에서 기능을 습득한 근로자들을 스카우트 하는 등 현지인 고용에 관한 과당경쟁으로 현지인의 임금이 크게 상승하여 모두 다 어려움을 겪고 있다.

이와는 달리 일본 업체들은 현지에서 담합에 의해 임금을 조정할 뿐 아니라 공장장의 사전허가 없이는 타업체로 이적이 불가능하도록 조치함으로써 우리의 귀감이 되고 있다.

중국의 경우도 예외는 아니다. 우리기업의 진출이 활발한 청도와 대련의 경우 '90년초 월평균 임금수준이 180원 하던 것이 국내 기업들간의 과당경쟁으로 최근에는 380원까지 올라 생산 코스트

상승을 압박하고 있다.

이와같은 수준은 중국 평균 근로자들의 임금이 200원인 점에 비추어 볼 때 결코 낮은 수준이 아닐 뿐 아니라 일부 기업의 경우 400원이 중국 현지 공장의 손익분기점이라는 점에서 볼때 이와같은 현상이 가속화 될 경우 현지에 진출한 우리기업 모두가 커다란 어려움을 겪을 것으로 우려된다.

아울러 해외투자에 따른 각종 분쟁을 방지하기 위한 노력도 병행하여야 한다. 특히 선진국에 진출한 기업의 경우 계약서 체결을 가능한 우리에게 익숙한 영어로 작성토록 하고 반드시 자문변호사의 자문을 거쳐 계약의 해석에 따른 분쟁과 피해를 사전에 예방하는 것이 중요하다.

특히 회계단위가 자국통화로 관리되는 경우가 많아 환차손 관리에 유의하여야 하며 후진국의 경우 과실송금에 대한 까다로운 절차를 두고 있어 이에 대한 관련 법규의 충분한 연구가 이루어져야 한다.

금년은 WTO발족을 계기로 세계 무역질서가 국경없는 무한경쟁시대로 진입함에 따라 이에 대한 준비와 올바른 대응이 없으면 기업은 물론 국가마저 존립의 위협을 받는 시대가 되었다.

우리기업의 올바른 해외투자를 통해 우리경제의 세계화를 이룰 때 만이 세계가 우리의 활동무대가 될 것이며 세계일류 중심국가가 될 수 있다는 점을 강조한다.