



인쇄업 해외투자 다시 활기

중국 등 11개국에 78건 진출

최근 인쇄업의 해외투자가 활기를 되찾고 있다.

IMF 이후 주춤하던 인쇄업의 해외투자가 지난해부터 늘어나면서 다시 고개를 들고 있기 때문이다.

인쇄업의 해외투자는 98년과 99년에 각각 6건, 3건에 불과했지만 2000년 7건, 2001년 15건으로 급격히 상승세를 타고 있다. 올해 들어서도 3월 말 현재 3건의 투자가 이루어졌다.

재정경제부에 따르면 2002년 3월 말 현재 인쇄업계의 해외투자 건수는

총 78건으로 총 신고금액 3,270만7천 달러 중 2,085만5천달러가 투자됐다.

국별로는 중국이 52건으로 전체 66.7%를 차지해 가장 많이 투자됐으며 이밖에 미국 9건, 인도네시아 4건, 필리핀 3건, 말레이시아 2건, 베트남 2건, 스리랑카 2건, 일본 1건, 태국 1건, 홍콩 1건, 멕시코 1건 등 11개국에 투자한 것으로 나타났다.<그래프 1>

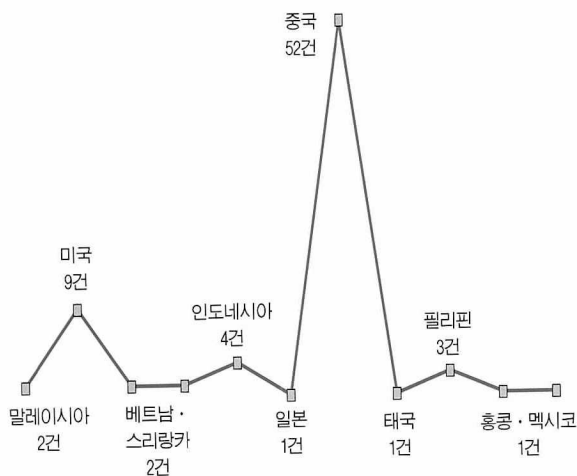
해외 현지법인에서 생산하는 품목으로는 일반 상업인쇄물 외에 스티커, 라벨, 쇼핑백, 전사지, 포장지, 스크린

인쇄물, 그라비아인쇄물 등 다양하다.

다국 진출 기업으로는 (주)은성문화로 미국, 말레이시아, 멕시코, 중국 등에 진출해 있고 대한교과서(주)는 미국과 중국에, 쇼핑백 전문생산업체인 에스엔케이인터내셔널도 미국과 중국에 현지법인을 설립했다.

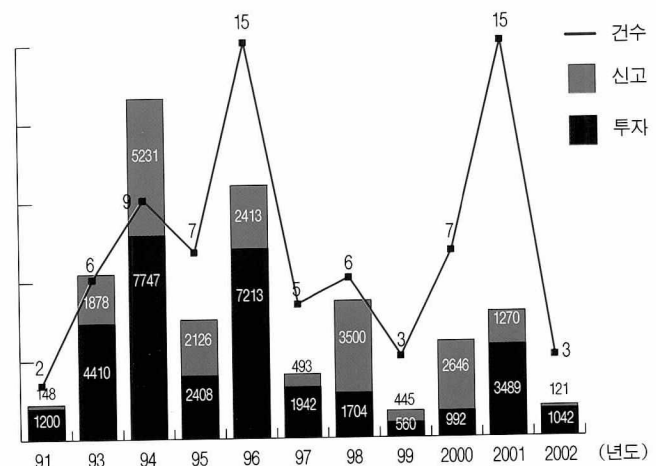
인쇄업계의 해외투자는 91년 성인 문화사와 화랑산업이 미국에 진출하면서 시작됐는데 93년 6건에서 96년 15건으로 투자증가세가 이어졌으나 IMF 위기상황을 계기로 2000년까지 해외

<그래프 1> 국가별 투자현황



<그래프 2> 연도별 투자현황 및 투자금액

(단위 : 천달러)



투자가 위축됐다. <그래프 2>

그러나 2001년을 기점으로 인쇄업계 해외투자가 활발히 진행되고 있다. 99년에 3건에 불과했던 해외투자가 2000년 7건에서 2001년 15건으로 크게 증가했다. 2002년에는 3월말까지 3건의 투자가 이루어졌다.

인쇄업의 해외투자 메리트로는 수출전진기지 활용을 통한 시장다변화 모색, 현지 내수화를 통한 국내시장 한계 탈피, 저비용 생산기지 구축 등이다. 일부 회사는 해외진출을 통해 IMF라는 어려운 상황에도 물량부족 리스크를 줄일 수 있었다.

이에 따라 국내 시장의 한계를 벗어나기 위해 최근 인쇄업의 해외진출이 늘어나고 있는 것이다.

물론 내용면에서 보면 최근 신규 투자건수나 신고금액에 비해 실질 투자금액이 미흡한 것은 사실이다. 또한 현재 해외 현지법인들의 경영성과도 만족할 만한 수준에 이르지 못하고 있다.

2001년의 경우 15건의 투자건수에 신고금액이 348만9천달러였으나 실질 투자금액은 127만달러로 절반에도 크게 못미쳤다. 이러한 원인은 해외진출기업들이 해외투자 경험 미숙으로 적절한 투자규모를 산정하기가 어렵기 때문이다.

경험부족과 함께 철저한 사전 시장 조사가 미흡하다보니 해외 현지법인들의 경영성과도 좋지 못하다.

한국수출입은행에 따르면 인쇄업계 해외 현지법인들은 재무구조 악화로 투자금의 80% 가까이를 잠식당한 것으로 나타났다. 2000년말 현재 해외

중국시장 진출을 위한 속지사항

현대경제연구원이 국내 기업의 중국시장 진출을 위한 속지사항을 분석한 내용을 보면 다음과 같다.

1. 한중간 비즈니스 환경 차이를 극복하라.

중국 시장 진입에 성공하기 위해서는 먼저 중국을 현실적으로 이해하고 있는 전문가를 내세워야 한다. 접근 초기에는 필요에 따라서 진출하고자 하는 분야에 영향력을 가진 인맥(중개인)을 활용하는 것도 효과를 발휘할 수 있다. 일단 진출하기로 결정했으면 서둘러 말고 4~5년 이상의 중장기적 전략 하에 접근해야 한다.

2. 중국 정부의 정책 동향을 파악·활용하라.

진출 업종에 따라 다소 차이는 있으나 중국 정부의 영향권에 있는 업종은 관련 정책 동향을 사전에 파악하고 대처하는 지혜가 필요하다. 관련 정책 동향을 파악·활용하고 불필요한 정보 입수에 따른 혼란을 최소화하기 위해서는 우선 정확한 정보원을 확보하는 것이 중요하다.

3. 중국 내 관련 인맥 다지기에 주력하라.

중국의 개혁·개방 정책 실시 이후 일부 선진 기업들의 중국 시장 진출 과정에서 인맥의 활용은 상당한 효과를 발휘해 왔으며, 그 활용 가치는 중국의 비즈니스 환경이 바뀌지 않는 한 지속될 것으로 판단된다. 하나의 확실한 인맥을 기본으로 상호협력해 나가는 것이 효율적이며, 가

능하다면 지역별, 계층별로 인맥의 포트폴리오를 구성하는 것도 바람직하다.

4. 항상 중국내 경쟁 업체의 동향을 주시·대응하라.

중국에 이미 진출해 있는 경쟁 업체는 진출 예정 기업의 훌륭한 교본이므로 이들에 대한 사전 조사는 필수적이다. 또한 동종 업종의 중국 기업에 대한 조사 역시 이루어져야 한다. 정보 입수는 가능하면 다양한 루트를 통한 수집 방법이 강구되어야 한다.

5. '적극적 현지화'를 통한 내수시장화를 지향하라.

중국 시장 진입을 위해서 교육을 통해 양성된 우리 인원을 투입하는 것도 중요하지만 확고한 기반 조성을 위해서는 중국인을 내세우는 것이 효과적이다. 우리 인원의 현지인화를 통해 중국 시장에 접근하는 소극적 현지화도 중요하지만 현지인과 한식구가 되는 적극적 현지화전략이 필요하다. 따라서 향후 중국 시장 확대에 따르는 장애요인 발생의 최소화와 시장의 지속성을 유지하기 위해서는 현지인들에 대한 인적투자가 선행되어야 한다.

6. 기업의 실정에 맞는 차별화된 시장 접근 방식을 구사하라.

중국 시장은 지역별, 계층별로 다양성을 띠고 있으므로 이에 대응하기 위해서는 차별화된 접근이 필요하다. 중국 시장 진입에 성공하기 위해서는 진출 기업의 실정과 현지 시장 상황에 적합한 접근 방안을 수립·적용해야 한다.

현지법인 인쇄업의 유보율은 -75.5%로 투자금액의 대부분이 잠식당한 것으로 조사됐다.

재무구조의 상태를 알 수 있는 안정성, 성장성, 수익성 등 지표도 매우 저조했다. 안정성을 나타내는 부채비율의 경우 654.4%로 매우 높았으며 총자산증가율(-3.3%), 매출액증가율(-2.7%) 등 성장지표도 전년보다 감소한 것으로 나타났다. 또한 매출액경상이익률(-6.4%), 자기자본순이익률(-70.9%) 등 수익성에서도 적자가 남에

따라 상당부분의 투자금액을 손해본 것으로 조사됐다.

해외 현지법인들의 주요 실패요인으로는 사업타당성 검토가 미흡하다는 점이다. 실패기업 중 대부분이 원재료 수급, 생산제품의 경쟁력, 향후 시장전망 등에 관한 사전 사업타당성 검토 미흡으로 인해 현지법인 경영에 어려움을 겪었던 것으로 조사되고 있다.

또한 현지의 근로환경 무시, 현지 종업원들에 대한 고압적 태도, 유능한 현지 인력 확보를 위한 유인책 부족 등

현지문화와의 갈등이 생산성을 저하시키는 한편 경비 증가 등 경영상의 문제를 발생시킨 주요 요인인 것으로 나타나고 있다.

시장변화에 대한 사전대비 부족도 실패요인 중 하나이다. 투자시 부적절한 수요예측 및 목표시장 환경의 변화로 인한 매출 감소, 세제 혜택 변화 등에 대한 사전 대비 부족으로 영업활동이 위축되고 수익이 악화되는 경우가 발생하고 있기 때문이다.

기업들의 해외진출의 근본취지는

해외투자 성공기업-(주)은성문화

4개국 진출, 거래선 다변화

(주)은성문화는 인쇄업계에서 가장 활발히 해외투자를 한 기업으로 미국, 멕시코, 말레이시아, 중국에 진출해 있다.

이 회사의 해외투자 목적으로는 국제화 추세에 따른 해외영업 거점의 확보와 국내 업체간 과당경쟁을 대비한 원가경쟁력 확보, 해외거점 확보를 통한 생존력 강화 등으로 해외생산기지 이전에 따른 해외수주 강화와 저비용 생산기지를 확보함에 따라 거래선을 다변화시킬 수 있었으며 IMF 위기로 국내 내수물량의 감소에 따른 어려운 상황을 분산시킬 수

있었다.

또한 다국 해외투자시에도 차별화를 두고 진출해 초기 리스크를 최소화하는 방안을 모색했다.

멕시코와 말레이시아의 경우 거래기업인 대기업과 동반진출해 독자적인 진출보다 거래선 확보가 수월해 공장의 정상가동이 1년정도 소요됐다.

그러나 동반진출이라해도 동반진출한 업체 이외의 다수업체를 확보해야 정상가동이 가능하기 때문에 초기부터 안정적인 기반을 확보할 수는 없다고 지적하고 있다.

따라서 진출에 앞서 주변상황의 면밀한 검토와 초도 물량의 확보 및 거래선 확충을 위한 충분한 대비가 필요하다.

미국과 중국에는 생산품목의 다변화와 저비용 생산기지 확보, 신규 거래선의 직거래 무역을 목적으로 독자적으로 진출했다.

미국의 경우는 수출물량 확보를 위한 영업 및 마케팅 강화를 목적으로 미국 내수시장을 공략하고 있고 중국의 경우는 현지시장을 목표로 진출했으나 사전 충분한 시장조사 검토를 했음에도 거래선 확보에 어려움을

수출전진기지 확보 및 저임금을 이용한 생산비용 절감이었으나 해외현지법인 인쇄업의 투자잔액 대비 수출액 비중도 99년 171.9%에서 2000년 127.8%로 크게 감소해 해외진출 메리트도 크게 저하됐다는 분석이다.

여기에 가장 많은 기업들이 진출해 있는 중국의 현지 인건비가 초기 진출 시기보다 크게 상승하고 있어 수익성 악화를 초래하고 있는 것으로 조사됐다.

따라서 전문가들은 해외투자를 중

장기적이고 종합적인 시각으로 평가하고 결정해야 한다고 지적하고 있다. 그동안 우리 나라 기업들은 국내 인건비 상승에 의한 채산성 악화 때문에 성급하게 해외투자 결정을 하는 경향이 있기 때문에 인건비 절감을 통한 가격경쟁력 향상에만 초점을 맞춘 해외투자는 중장기적으로 국제경쟁력을 확보하지 못하게 될 수 있다는 분석이다.

이와 함께 해외투자의 타당성을 검토함에 있어서 양질의 정보를 바탕으로 하여 보다 합리적인 방법을 활용하

도록 해야 하며 해외투자 대상국 내에서의 경쟁여건을 분석해 과당경쟁은 피하는 한편, 국제감각, 적응력 및 유연한 사고방식 등을 갖추고 해외에서의 경영활동을 효과적으로 해낼 수 있는 전문인력의 양성이 필요한 것으로 지적되고 있다. 또한 초기 해외투자가 수출전진기지로 활용했다면 지금은 현지 내수화를 적극 추진해야 한다. 이제는 현지화가 아니면 자생할 방법이 없기 때문이다. ☞

(김광륜차장)

줘고 있고 국가적인 지원체제 미비로 담보상태를 나타내고 있다.

이에 따라 이 회사는 해외투자 시 어려운 점으로 업종별 관련정보 미흡, 현지 파견인원의 적정성 문제 등을 지적하고 있다.

이런 문제로 창업 및 경영 관련 업무와 생산 및 납품의 이원화 관리로 인한 초기 로스가 매우 크게 나타났으며 초창기 파견된 관리자의 현지언어 구사 능력의 문제가 관리상의 로스를 증대시켰다고 설명하고 있다.

또한 당국의 홍보 부족으로 해외투자에 대한 어떤 지원제도가 있는지 조차도 잘 홍보되고 있지 않으며 있다하더라도 대기업이나 특정업종에 국한되어 있기 때문에 인쇄업과 같은 경우에는 어떠한 지원도 받을 수 없는 형편이라는 지적이다.

따라서 다양한 업종에 대한 지원방침의 마련이 요구되어지고, 요청에 의한 형식적인 지원이 아니라 희망업



◆ 은성문화의 멕시코 현지법인 전경.

체에 대한 능동적이고 지도적인 입장에서 실질적인 지원이 필요하다.

인력지원 면에서도 법인 장급은 회사정책과 맞물려 어려울지라도 현지 언어를 구사할 수 있는 관리자급 인원의 확보 또는 해외진출 의사가 있는 회사의 임직원에게 언어교육 지원이 필요하다고 지적하고 있다.

해외투자의 메리트로는 시장의 다

변화 및 위험의 분산이라는 효과가 대표적으로 해외거점을 이용한 해외수주를 가능하게 하고 있으며 특히 미국/멕시코 법인은 IMF와 같은 외환위기에서 매출이 평소의 60% 수준 밖에 이르지 못한 위기상황을 극복할 수 있는 계기가 됐다고 설명하고 있다.