

제조업 외국인투자기업의 매출 경로에 근거한 한국 투자 결정 요인 분석

이영선
서울과학기술대학교 박사과정, KOTRA 투자기획실장

신호상
서울과학기술대학교 교수

An Study on FDI Determinants by Foreign-Invested Companies in the Manufacturing Sector Based on Their Sales Path

Yung-sun Lee^a, Ho-Sang Shin^b

^aPhD student, aSSIST

^bProfessor of Business administration, aSSIST

Received 19 March 2020, Revised 20 April 2020, Accepted 25 April 2020

Abstract

According to an analysis of 560 foreign-invested companies investing in South Korea's manufacturing industry, the following three facts were found. First, the proportion of sales by manufacturing foreign-invested companies is divided into 68.5 percent of domestic sales and 31.5 percent of exports. From 68.5 percent of domestic sales, sales to Korean companies are 60.5 percent, including 37.1 percent for large companies and 23.4 percent for small and medium-sized companies, while only 8.0 percent for domestic consumers. Second, the investment sectors of manufacturing foreign-invested enterprises are 'machine and equipment manufacturing', 'chemical and chemical-chemical material manufacturing-excluding pharmaceuticals', 'electronic components, computers, video, sound and communication equipment manufacturing' and 'vehicle and trailer manufacturing'. It overlaps with electric-electronics, petro-chemicals and automobiles, which are Korea's main industries and areas of Korean global companies. Third, 31.5 percent of the sales of foreign-invested companies in the manufacturing sector are exported. Foreign-invested companies export their products to use them for their parents or affiliates or to the third countries. The analysis shows that foreign-invested companies invested in Korea for B2B transactions with Korean companies. The implications are that Korea can attract foreign investments by utilizing Korean companies' demand for intermediate goods. Foreign-invested companies can invest in Korea in order to use Korea, which has signed free trade agreements with the US, the EU and ASEAN, as an export platform.

Keywords: FDI, foreign direct investment, foreign-invested company, global value chain, sales path, B2B business

JEL Classifications: F21

^a First Author, E-mail: earlybirdys@naver.com

^b Corresponding Author, E-mail: hsshin@assist.ac.kr

I. 서론

한국에 직접투자한 외국기업, 즉 외투기업은 한국 기업과의 B2B 거래가 투자 목적이다. 외투기업은 한국 기업을 고객으로 삼아서 '완제품 수출' → '판매법인 설립' → '라이센싱 생산' → '외국인직접투자'의 과정을 거쳐 투자했다. 제조업 외투기업이 한국에 투자한 이유는 한국 글로벌 기업의 가치사슬에 진입하기 위해서이다. 글로벌 가치사슬이란 기업이 최종재를 생산하기까지인 '원료 채취' → '가공' → '제조' → '수요처 공급'의 국제화된 관계망이다. 한국 글로벌 기업은 국내외에서 글로벌 가치사슬(Global Value Chain)을 구축하고 있다. 외투기업은 반도체, 액정, 자동차 등에서 세계 시장을 주도하는 한국 글로벌 기업에 소재·부품·장비의 중간재를 공급하기 위해 한국에 투자한 것이다.

기업의 외국인직접투자 동기를 분석하는 이론은 분석단위에 따라 거시적 차원과 미시적 차원의 접근방법이 있다. 지금까지 외투기업의 한국 투자동기 분석에 대한 연구는 투자환경, 시장요인 등 거시적 지표와 연관되어 있다. 본 논문에서는 미시적 차원에서 제조업 외투기업의 한국 투자 분석에 집중할 것이다. 이를 위해 본 연구에서는 KOTRA(Korea Trade-Investment Promotion Agency)가 한국의 외투기업을 대상으로 조사한 자료를 활용하여 이들의 매출경로를 분석하여 이들의 투자동기를 역으로 분석했다.

본 연구는 다음과 같이 구성되어 있다. I장 서론에서는 연구 개요와 목적 등을 서술하였고, II장 외국인직접투자와 글로벌 가치사슬 이론에서는 외국인직접투자 이론과 글로벌 가치사슬에 대한 지금까지의 연구를 살펴보았다. III장 제조업 외투기업의 매출 경로 분석에서는 KOTRA 조사를 활용하여 제조업 외투기업의 투자동기를 분석하였다. IV장 화공 외투기업의 B2B 거래 실증에서는 외투기업의 B2B와 수출을 실증하기 위해 화공 분야 투자액 기준 상위 20대 외투기업의 사례를 제시했다. V장에서는 결론과 시사점을 정리하였다.

II. 외국인직접투자와 글로벌 가치사슬 이론

1. 외국인직접투자 이론

OECD, IMF, UNCTAD가 정의내리는 외국인직접투자(FDI: Foreign Direct Investment)는 외국인이 경영참가와 기술제휴 등 해외 기업과 지속적인 경제관계를 수립할 목적으로 해외 기업의 지분 10% 이상을 취득하는 것을 말한다. 직접투자는 투자수익을 목적으로 하는 간접투자인 주식투자(Portfolio Investment)와는 다르다.

외국인직접투자 이론은 1960년 S. Hymer의 연구로 개척된 이래 다양한 이론들이 전개됐다. Table 1과 같이 시장경제에 대한 정태적 분석방법에는 분석단위에 따라서 거시경제차원과 미시경제 차원의 접근방법이 있다. 예를 들어 거시적 접근방법의 하나인 자산선택이론(Grubel, 1968; Adler & Dumas, 1983)은 투자는 투자 수익율이 낮은 나라에서 높은 곳으로 이동한다는 것으로 생산요소 비용이 높거나 국내 경쟁이 치열한 나라에서 그렇지 않은 곳으로 투자가 이동한다고 설명한다. 글로벌 기업은 투자대상국의 지식자본요소 부존도, 시장크기, 교역비용, 투자비용 등 경제적 특성에 따라 수평적 또는 수직적 방식으로 직접투자를 한다. 또한, 외국인직접투자와 수출 간에는 대체관계 및 상호보완관계가 존재한다. 생산성이 높은 기업들은 수출의 고정비용이나 국가 간 교역비용이 클수록, 그리고 생산시설의 규모의 경제가 상대적으로 작을수록 수출 대신 외국인직접투자를 한다(Helpman, Melitz and Yeaple, 2004).

미시적 접근 이론은 Hymer(1976), Dunning(1979) 등 미국 학자들이 미국 글로벌 기업이 해외에 투자하는 동기를 분석한 것이 배경이다. 예를 들어 독점적우위이론은 기업은 외국 비용(Cost of Foreignness)을 극복하고 남을 만큼의 생산기술, 마케팅 노하우, 경영관리능력, 특허권, 규모 경제 등 기업 특유의 독점적 우위요소를 갖고 있기에 투자한다고 설명한다. 과점적인 산업에서는 선도기업과 후발기업들의 경쟁관계 때문에 특정 시기에 같은 나라에 집

Table 1. Classification of Foreign Direct Investment Theory by Analysis Unit

Analysis Unit	Contents
Macroeconomic Dimension	Analyzing the Investment Environment of the Target Country as an Investment Decision Factor of the Company
Microeconomic Dimension	Analyzing Individual Companies' Motivation for Foreign Investment

Table 2. The Theory of Foreign Direct Investment at the Micro Level

Theory	Contents
Monopolistic Advantage Theory	Investing Because It Possesses the Company's Proprietary Advantages such as Production Technology, Marketing Know-How, Business Management Ability, Patent Rights, and Economies of Scale to Survive Foreign Costs
Market Internalization Theory	Due to the Imperfection of the Market, the Company's Unique Advantage Cannot be Utilized through Normal Market Transactions, so Invest to Absorb It Internally
Network Theory	Invest in Pioneering New Networks in Overseas Markets or Increasing Existing Investments
Oligopoly Theory	Invest in the Oligopoly to Respond to the Movement of Competitors
Eclectic Theory	Investment due to Complex Factors such as Company-Specific Advantage, Internalization Advantage, and Production Location Advantage
Product Life-Cycle Theory	Invest in Exporting Countries When New Products Reach the Standardization Period and Exports Alone Cannot Maintain Competitiveness

증적으로 외국인직접투자가 이루어지기도 한다. 이외에도, 미시적 차원의 이론에는 Table 2와 같이 시장내부화이론, 네트워크이론, 과점 이론, 절충이론, 제품수명주기이론 등이 있다.

그동안의 여러 이론들을 종합하여 John Dunning 은 거시경제차원과 미시경제차원을 통합한 절충안을 제시했는데, 그가 제시한 OLI(Ownership, Location, Internalization) 모델은 기업의 해외 투자 동기를 통합적으로 설명한다고 인정받는 다(정진섭,2008). Ownership Advantage(기업 특유 우위요소)는 기업이 해외 투자에 추가 비용이 발생함에도 직접 투자하는 요인을 설명한다. Internalization Advantage(내부화 우위요소)는 기업이 라인센스 생산, 수출 등의 방법 대신에 직접 투자를 하는 이유를 설명한다. Localization Advantage(입지 우위요소)는 특정 국가나 지역에 진출하는 요인을 설명한다. 이 중

Localization Advantage는 기업이 투자대상국에서 얻을 수 있는 이익에 따라서 기업의 외국인직접투자의 동기를, 시장추구(Market seeking)¹⁾, 생산요소추구(Resource seeking)²⁾, 효율추구(Efficiency seeking)³⁾, 전략적자산추구(Strategic Asset seeking)⁴⁾ 등 4가지로 구분한다.

2. 글로벌 가치사슬(GVC, Global Value Chain) 이론

글로벌 가치사슬(GVC)이란 기업이 최종재

- 1) 투자대상국의 소득수준, 시장의 성장률, 현지국가소비의 성향 등이 투자 결정 요소
- 2) 투자대상국의 자원, 토지 등이 투자 결정 요소
- 3) 투자대상국의 인건비 등 생산요소 비용 등이 투자 결정 요소
- 4) 투자대상국의 무형자산인 지식, 기술 확보 등이 투자 결정 요소

Table 3. GVC Development Stage of UNCTAD

Stage	Development Factor on Each Stage			
	Workforce	Infrastructure	Related Industry Competitiveness	Government Support
1	Low-Wage Workforce	Providing Domestic and International Logistics Infrastructure (Air, Port, etc.)	Front and Rear Cooperative Companies Existence in Domestic Country	Environment where International Trade Centers Can Invest
2	Low-Wage Semi-Skilled Workforce	Basic infrastructure services (Water, electricity, communication)	Existence of Front and Rear Cooperative Company Available for Partnership	Providing Incentives to Exports and FDI
3	Low-Wage Technical Personnel	Innovation Base for Absorbing Advanced Technology and R&D	Existing Domestic Companies Forming their Own GVC	Support to Drive High GVC Inflow
4	Highly Creative Workforce	Innovative R & D System, Protection of Intellectual Property Rights	Domestic Multinational Companies Forming High-Level GVC	GVC Supports Advanced Technology Integration

를 만들기 위해 원료 채취, R&D, 디자인, 중간재 생산, 조립생산, 마케팅, 유통, 소비 등 각 단계별로 세분화된 공정을 비교우위가 있는 나라들에 분산해서 펼쳐놓고 부가가치를 창출하는 국제화된 관계망이다. 한 나라에서 생산된 제품은 다른 나라에 이동되어 순차적으로 결합되어 최종재가 만들어진다. 일반적으로 최종재 생산기업을 중심으로 R&D에서 생산까지가 전방산업(Upstream)이고, 이후 물류, 마케팅 등을 통해서 소비자에게 전달되기까지의 과정이 후방산업(Downstream)이다.

GVC는 마이클 포터에 의해 제안된 '가치사슬(Value Chain)'의 개념을 '국내에서 국제로', 그리고 '단일 기업내에서 여러 기업 간의 협력'으로 확장한 것이다. GVC에 대한 연구는 1980년대 후반부터 진행되었다. 2000년부터는 Greffi를 중심으로 무역 관점에서 벗어나 부가가치 창출의 관점에서 연구했다. Dixit and Grossman(1982), Krugman(1995), Hummels et al.(2001)는 무역 관점에서 중간재 교역의 급증을 설명하기 위한 다단계 생산, 가치사슬 분

할, 무역의 수직 전문화 등을 연구했다.

GVC는 1970년대부터 선진국 기업들이 해외의 저가노동력을 활용하기 위해 동남아시아에 조립공장을 세우면서 시작되었다. 중국이 세계의 공장이 되고, 동아시아와 멕시코에 조립생산 공장이 설치되면서 확산되었다. 개도국은 1990년 이후부터 선진국과의 양자간 투자협정 체결, 지역 내 무역협정을 통한 경쟁촉진, 자동이동 보장, 지적재산권 보호 등의 정책을 도입하면서 글로벌 기업의 개도국 투자가 촉진되어 개도국은 글로벌 기업의 GVC에 편입되기 시작했다. (Baldwin & Lopez-Gonzalez, 2014)

GVC의 중심축 역할을 하는 글로벌 기업은 GVC를 가동하기 위해 무역, 외국인직접투자, 비자본 참여방식(non equity mode, NEM)의 3가지 방법을 활용한다. 이 중에서 글로벌 기업이 외국인직접투자를 하는 배경은 무역이나 비자본 참여방식으로는 시장실패 등을 해소할 수 없기 때문이다. 외국인직접투자를 통해 외부시장 거래가 아닌 모기업과 자회사간의 거래로 내부화하는 것이다. 외국인직접투자는 진출국

에서 제품과 서비스를 확보하기 위한 무역이나, 지분투자 없이 현지업체와 수평적 협력 관계(외부화)를 갖는 비자본 참여방식은 다르다.

GVC가 전형적으로 형성된 산업은 전기전자, 자동차, 화학제품, 섬유 산업이다. 전 세계에 GVC를 펼쳐놓을 만한 능력이 있는 기업은 글로벌 기업이다. UNCTAD에 따르면 전 세계 교역금액의 80%가 글로벌 기업과 관계되는데 이들이 GVC를 통해 중간재를 교역하기 때문이다. 미국 등 선진국에서 2000년 대 후반 이후 증가하는 글로벌 아웃소싱은 대부분 글로벌 기업에 의한 것이다(Antras and Yeaple, 2014).

한 국가의 GVC 참가 수준은 Table 3과 같이 인력, 인프라, 연관기업경쟁력, 정부지원 등에 따라 4개 발전단계로 나뉜다(UNCTAD, World Investment Report 2013). 예를 들어 나이키가 저가 노동력을 이용하기 위해서 베트남에 공장을 세워 신발을 생산한다면 베트남은 1단계 수준의 GVC에 참여하는 것이다. 반면, 인력과 산업의 수준이 높고 토종 글로벌 기업이 GVC 중심축에 있다면 그 나라는 4단계의 GVC에 참여하는 것이다. 한국은 4단계에 해당되는데 전기전자·자동차·석유화학에서 글로벌 기업을 중심으로 국내에 GVC가 구축되어 있다. 'GVC 참여도'는 수출용 제품 생산에 들어간 수입 중간재의 비중인 '후방 GVC 참여도'와, 수출품이 해외에서 각종 전기전자 제품 생산의 중간재로 투입된 비중인 '전방 GVC 참여도'로 측정된다. 2013년 개발된 WTO의 TIVA(Trade in Value Added: 부가가치 기준 무역)는 각국이 교역에서 순수하게 부가가치를 창출하는 기준으로 교역통계를 작성한 것으로 이를 통해 각국의 GVC 참여도를 측정할 수 있다.

글로벌 기업은 GVC의 중심축을 해외에 두기도 한다. 2012년 브라질에 세운 현대자동차 공장이 한 예이다. 현대차는 시장 진출을 위해 브라질에 공장을 세웠다. 차 생산에는 여러 나라의 여러 기업들이 관련된다. 완성차 생산에 필요한 중간재는 한국 또는 제3국에서 수입하거나 브라질 현지업체로부터 공급받는다. 한국에서 공급되는 중간재도 100% 한국에서 만들어진 것은 아니다. 플라스틱 제품은 산유국의 원유로 만들어졌다. 공장에서는 브라질 사람을

고용하여 차를 생산한다. 완성차는 상파울루 등으로 운송되어 판매되거나 우루과이 등 제3국으로도 수출된다. 브라질 공장을 정점으로 여러 나라의 기업들이 현대차 GVC에 연결되어 있는 것이다.

한편, 2020년 미국 화학소재 듀폰이 반도체 핵심소재인 포토레지스트(Photo Resist)⁵⁾ 생산 공장을 한국에 세운다고 발표했는데, 듀폰은 삼성전자, SK하이닉스, 동부하이텍 등이 한국에서 형성한 GVC에 진입하기 위해 투자하는 것이다. 최근 GVC는 지역 가치사슬(RVC, Regional Value Chain)로 전환되는 동향이 있다. 글로벌 기업은 해외 협력사를 자국이나 자국 인근국가에 두려는 것이다. 미중분쟁에 따른 거래비용의 증가와 불확실성, 그리고 자국 산 보호정책으로 인해 해외 협력사의 경제성이 줄었기 때문이다.

글로벌 기업의 시장 진출 방식은, 무역 관련 inter-industry trade, intra-industry trade, NEM 관련 licensing, strategic alliance, 투자 관련 단독투자(wholly-owned subsidiary), 합작투자(joint venture) 등이 있다. 본 논문에서는 단독투자(wholly-owned subsidiary), 합작투자(joint venture) 등의 외국인직접투자의 관점에서 한국 투자 동기를 분석한다.

3. 기존 연구의 한계

그동안 한국에서 진행된 외국인직접투자자에 대한 연구는 외국인직접투자가 가져다주는 경제적 효과를 주로 분석했다. 예를 들어 외국인직접투자가 한국의 경제, 산업구조, 무역, 노동 시장 등에 미치는 영향이나 개별기업의 기술·노하우 습득, 생산, 고용, 무역, 경쟁력 등에 대한 효과 분석이다. 외국인직접투자와 거시지표의 관계를 분석하는 논문도 적지 않다. 주로 GDP, 전 세계 FDI, 환율, 주가, R&D 지출, 지가, 중국에 대한 외국인직접투자 등 거시경제 지표가 한국에 유입되는 외국인투자액과의 관

5) 빛에 노출됨으로써 약품에 대한 내성이 변화하는 고분자 재료를 말한다. 사진 제판이나 반도체 표면에 선택 에칭 처리하는 경우 등에 사용된다. [네이버 지식백과]

계를 분석한다. 예를 들어 정무섭(2016)은 'GVC 측면에서 한국의 투자유치 경쟁력 분석'에서 인력수준, 연관기업 경쟁력, 인프라, 정부 지원의 4개 영역으로 외투기업의 투자동기를 설명했다. 그러나 기업의 해외투자는 비즈니스 동기로 결정되는데 거시적 지표는 큰 변수여서 개별기업의 투자와 인과관계를 따지는 것은 정확하지 않다. 투자대상국의 지적재산권 보호, 국제화 및 개방수준, 규제완화, 대외신인도 등의 거시적 지표도 마찬가지이다.

해외에서도 주로 선진국 기업이 투자대상 개도국의 사업 환경과 투자기업 투자의사결정의 연관성을 찾는 연구가 많다. 투자대상국 환경 및 시장, 투자기업·현지파트너의 경쟁력에 관련된 요인을 독립변수로 삼는다. 투자대상국에 관해서는 투자대상국의 인센티브, 투자기업에 대한 정책 형평성, 사회 안전성, 사회간접자본 수준, 외국인 편의시설, 무역장벽, 금융정책, 국가 호감도, 현지 네트워크 활용 가능성, 부패·정치적 위험지수 등이다. 투자대상국 시장이나 투자기업·현지파트너의 경쟁력에 관해서는 생산요소 비용, 내수시장 성장성, 제품경쟁력, 기술력, 전략 및 마케팅 능력, 혁신 능력, 흡수 능력, 사업구조의 안정성, 사업경험, 현지 네트워크 등이다.

그런데 투자대상국의 투자환경이 좋지 않아도 투자기업에게는 비용일 뿐이며 투자기업은 경영을 통해서 이를 초과하는 이윤을 창출할 수 있으면 기업은 투자한다. 예를 들어 '브라질 코스트(Brazil Cost)⁶⁾'라는 용어가 있을 정도로 브라질에는 보호무역주의, 수입대체산업 육성, 자국산업 보호정책 등으로 인해 관세 및 비관세장벽들이 치저 있어서 투자환경이 좋지 않다. 그럼에도 불구하고 브라질은 세계에서 7번째로 많은 외국인직접투자를 받는다. 외국기업들은 이른바 '브라질 코스트'를 지불하고도 그 이상의 수익을 시장이 큰 브라질에서 거둘 수 있기 때문이다.

6) 브라질의 복잡하고 높은 관세, 관료주의, 인프라 부족, 불안한 치안 및 노동자 위주의 노동법 등으로 발생하는 비용을 말한다. 이는 외국기업들이 브라질 시장의 진출을 가로막는 장애물로 작용하며 브라질 기업의 경쟁력을 약화시킨다.

한편, 외투기업의 경영실적에 대한 연구도 많지 않다. 정재익 등(2019)은 정부의 외국인투자유치 정책의 실효성을 검증하기 위해서 국내 상장기업이 외국인투자기업으로 전환된 이후의 이익 조정의 증감을 연구했지만 외투기업의 경영을 연구하여 투자 동기를 추정하는 분석은 없었다. 외투기업의 매출경로에 관한 통계가 없었기 때문이다. 본 논문은 외투기업의 매출 경로에 대한 분석을 통해서 그들의 투자동기를 분석하고자 한다.

Ⅲ. 제조업 외투기업의 매출 경로 분석

1. 매출 경로 분석

우리나라의 「외국인투자촉진법」에 따르면 외국인직접투자(FDI)란 외국인이 경영참가와 기술 제휴 등 국내기업과 지속적인 경제관계를 수립할 목적으로 국내기업의 주식 또는 지분을 취득하는 것을 말한다. 투자금액 기준은 외국인 1인당 1억 원 이상이고, 투자 대상기업이 발행한 의결권 있는 주식총수 또는 출자총액의 10% 이상을 소유해야 한다. 투자자가 국내기업에 제공한 5년 이상의 장기차관도 외국인직접투자 금액으로 인정된다. 한국의 외국인직접투자 유입은 도착기준으로 지난 5년간 연 평균 142.4억 달러이다.

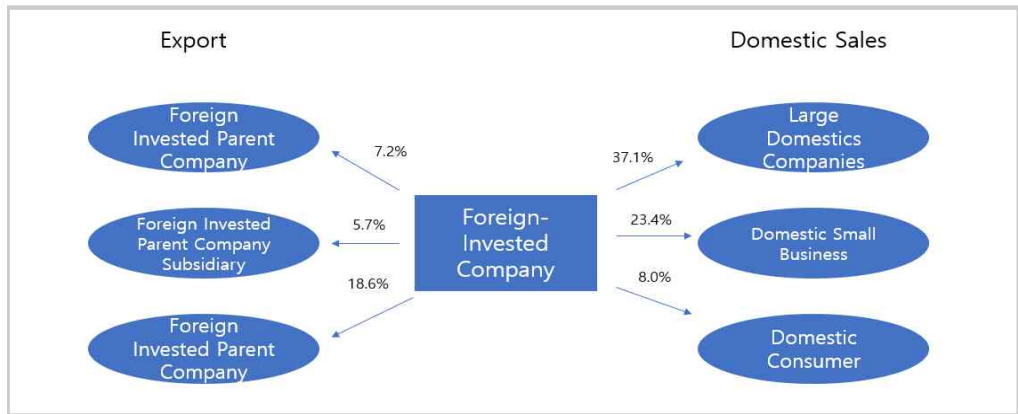
제조업 외투기업은 어느 기업과 마찬가지로 자사의 이익을 극대화하기 위해 한국에 투자한다. 이를 위해 외투기업은 신제품 개발, 원가절감, 마케팅 강화, 서비스 개선, 매출 경로 확보 등을 결정한다. 이 중 '매출 경로 확보'는 외투기업이 기업, 소비자, 정부, 수출 중에서 누구를 고객으로 삼을 것인지를 결정하는 것이다. 만약 외투기업의 매출 경로에 어떤 특징이 있다면 이것을 외투기업이 이익을 극대화하는 방법으로 이해할 수 있고, 이를 분석하여 그들의 한국 투자 동기를 추정할 수 있을 것이다.

매출 경로는 기업 대상의 B2B 거래와, 소비자 대상의 B2C, 정부 대상의 B2G, 수출(B2E⁷⁾)

Table 4. Research Methods and Analysis Tools

Division	Contents
Research Population	4,800 Foreign-Invested Companies with 10% or more of Foreign Investment and an Investment Amount of more than \$500,000
Stratification	KKSIC9 Standard Industry (Middle Classification) · Investment Scale (Arrival Amount) *Lavalée-Hidioglou Method for Feasibility Study of Stratification Variables
Sample Distribution	Selecting the Optimal method after Comparing the Tolerances by Distribution Method
Sampling	Extracting Stratification Probability *Top 400 Companies in the Current Amount are Set for All Classes
Research Criteria	Financial Status as of 2018 and Fiscal Year Management Activities as of 2019
Data Collection	Financial Information Disclosed *Financial Information not Disclosed is Investigated by e-Mail
Parameter Estimation	Process Parameter Estimation Reflecting Design Effect
Research Method	Structured Questionnaire
Analysis Tools	Frequency Analysis of Excel Program

Fig. 1. Sales Channels of Foreign-Invested Companies



로 나뉜다. 외투기업이 주로 택한 경로의 특징을 보면 외투기업이 이익을 극대화하기 위한 방법을 이해할 수 있고, 한국 투자 동기와도 연관성을 가질 것이다. 본 논문은 다음과 같이 3개의 질문을 제시하고 이에 대해 조사결과를 활용하여 논설할 것이다. ① 제조업 외투기업

7) 편의상 외투기업의 수출을 Business to Export를 줄여서 B2E라고 한다.

은 매출에서 B2B 비중이 높을 것이다. ② 제조업 외투기업은 한국의 주력산업에 많이 투자하고 이 분야에서 B2B 거래를 할 것이다. ③ 외투기업은 한국에서 생산한 제품을 수출할 것이다.

본 연구에서는 국가투자유치기관인 KOTRA의 Invest Korea가 조사한 자료를 활용했다. 2018년 현재 외국인투자 지분 10% 이상이고 투자금액 50만 달러 이상 외투기업 4,800개사를

Table 5. Foreign-Invested Companies' B2B Sales Share by Industry

Manufacturing Industry (KSIC10)	Respondent companies	Share of sales			
		Large Domestic Companies	Domestic Small Business	Domestic Consumer	Export
29. Other Machinery and Equipment Manufacturing	98	40.2	25.6	5.9	28.2
20. Chemical and Chemical Products Manufacturing; Drugs Excluded	87	28.7	28.7	8.6	34.1
26. Electronic Parts, Computers, Video, Audio and Communication Equipment Manufacturing	75	31.4	18.9	5.5	44.3
30. Automobile and Trailer Manufacturing	68	46.9	15.2	4.2	33.6
28. Electrical Equipment Manufacturing	42	35.3	26.5	9.1	29.1
25. Metal Processing Product Manufacturing Industry; Machinery and Furniture Excluded	28	35.0	34.6	3.0	27.4
22. Rubber Products and Plastic Manufacturing	25	29.6	21.5	4.0	45.0
27. Medical, Precision, Optical Equipment, Watch Manufacturing	23	27.2	12.7	12.6	47.6
24. Primary Metal Manufacturing Industry	23	38.8	24.7	4.8	31.8
10. Food Manufacturing	16	28.1	26.8	32.9	12.2
23. Non-Metallic Mineral Product Manufacturing	16	54.4	19.5	-	26.1
21. Medical Substance and Pharmaceutical manufacturing	12	11.3	28.3	21.5	38.9
31. Other Transportation Equipment Manufacturing Business	11	40.6	19.9	0.9	38.5
19. Coke, Briquettes and Petroleum Refineries Manufacturing	9	40.6	23.5	6.9	28.9
33. Other Product Manufacturing	6	20.0	22.3	33.5	24.2
11. Beverage Manufacturing	5	29.0	33.4	21.6	16.0
17. Pulp, Paper and Paper Product Manufacturing	4	33.3	33.0	-	33.8
14. Clothing, Accessories and Fur Products Manufacturing	4	-	2.3	48.0	49.8
13. Textile Product Manufacturing; Excluding Clothing	3	31.7	11.7	-	56.7
34. Industrial Machinery and Equipment Repair Business	2	54.5	17.0	-	28.5
15. Leather, Bag and Footwear Manufacturing	2	26.0	15.5	25.0	33.5
18. Printing and Recording Media Reproduction Business	1	30.0	30.0	-	40.0
12. Tobacco Manufacturing	0	-	-	-	-
16. Wood and Wood Products Manufacturing; Furniture Excluded	0	-	-	-	-
32. Furniture Manufacturing	0	-	-	-	-
Total	560	37.1	23.4	8.0	31.5

Source: Invest Korea(2018)

모집단으로 하여 매출액이 높은 순으로 990개사의 표본을 확보했다. 이 중 제조업은 560개사였다. Table 4은 연구방법 및 분석 도구이다. Fig. 1은 560개 제조업 외투기업의 매출경로를 요약한 것이다.

매출경로를 상술하면 다음과 같다. 첫째, 제조업 외투기업의 매출 비중은 각각 국내 68.5%, 수출 31.5%를 차지한다. 국내 매출 68.5%를 매출대상으로 분류하면 대기업 37.1%, 중소기업 23.4%, 소비자 8.0%로서 한국 기업에 대한 매출 비중이 60.5%를 차지한다. 해외 수출을 살펴보면 투자기업의 모기업에 수출하는 경우가 7.2%, 모기업 계열사로의 수출이 5.7%로 해외 기업에 대한 수출이 12.9%를 차지한다. 외투기업의 매출을 기업 기준으로 보면 한국 기업 60.5%, 해외 기업 12.9%이므로 외투기업의 매출에서 B2B 비중은 73.4%이다. 제시된 질문① 제조업 외투기업은 매출에서 B2B 비중이 높다는 것이 설명된다.

둘째, 외투기업이 가장 많은 4대 업종은 ‘기타 기계 및 장비 제조업’(국내 매출중 B2B 비중 65.8%), ‘화학물질 및 화학제품 제조업-의약품 제외’(57.4%), ‘전자부품,컴퓨터,영상·음향 및 통신장비 제조업’(50.3%), ‘자동차 및 트레일러 제조업’(62.1%) 등이다. 국내 매출에서 이들 업종의 B2B 거래의 비중이 최소 50.3% 이상이다. 이들 업종의 수출 비중이 최소 28.2% 이상인 점을 볼 때 이들 4대 업종 외투기업의 국내 매출은 B2B 거래로 얻은 것임을 알 수 있다. Table 5는 외투기업을 25개 업종별로 매출 비중을 나타낸 것이다. 조사에 응답한 4대 업종의 외투기업은 328개사로 전체 560개사의 59%를 차지할 정도로 4대 업종에 외투기업이 집중되어있다. 전체 외투기업의 등록 통계에서도 이들 업종에 외투기업이 많다.

4대 업종은 한국의 주력산업인 자동차, 석유화학, 전기전자 등에 관련된다. 이들 업종이 한국 글로벌 기업의 영역인 점을 볼 때 외투기업의 B2B 거래는 한국 글로벌 기업에 소재·부품·장비의 중간재를 공급하기 위한 것이다. 국제적으로도 GVC가 잘 형성되어 있는 산업은 전기전자, 자동차, 섬유 산업이다. 한국도 전기전자, 자동차 등에서 국내외 기업들로 GVC가

형성되어 있는 것이다. 이상의 분석은 질문② ‘제조업 외투기업은 한국 주력산업에의 투자가 많고 이 분야에서 B2B 거래를 할 것이다.’를 확인한다.

2018년 한 해만 보더라도 반도체, 자동차 등의 한국 글로벌 기업에 중간재를 공급하기 위한 투자가 있었다. 미국의 차세대 웨이퍼 생산 공장 증설투자, 일본의 반도체 실리콘 부품 한국기업 지분투자, 벨기에의 첨단 신소재 특수 폴리머 생산 투자, 자동차용 전장·편의부품 공장 증설, 영국의 자율주행 부품의 생산 투자 등이다.

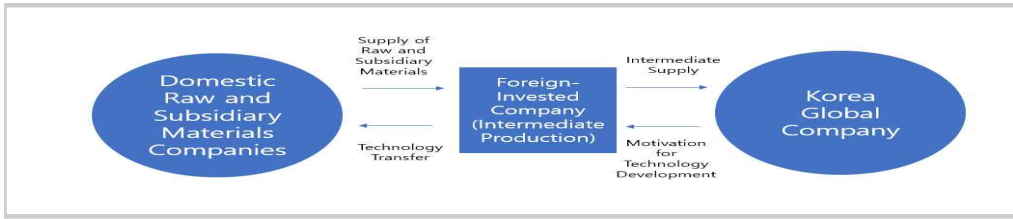
지영한(2016)의 2011~2013년 기간 산업연관표를 이용한 외국인투자의 경제적 파급효과 분석에서도 한국에 대한 외국인직접투자는 영향력계수⁸⁾와 감응도계수⁹⁾가 높은 금속, 화학, 전기전자, 정보통신·방송서비스, 음식료품에 집중되어 있다고 분석했다. 이들 업종은 한국의 주력산업인 자동차, 석유화학, 전기전자 등에 관련된다. 중간재 수요가 크고 전방산업 연관효과가 큰 제조업종에 외국인직접투자가 집중된 것이다.

셋째, 외투기업은 평균적으로 매출의 31.5%를 수출한다. 수출 대상은 투자 모기업 7.2%, 모기업 계열사 5.7%, 기타 18.6% 등인데 기타 항목에도 기업이 포함될 수 있기 때문에 해외의 B2B 거래는 최소 12.9% 이상이다. 외투기업은 생산제품을 자가 수요를 위해 수입하거나, 제3국의 거래처로 수출한다. 4대 업종 수출 비중을 살펴보면 ‘전자부품,컴퓨터,영상·음향 및 통신장비 제조업’ 44.3%, ‘화학물질 및 화학제품 제조업-의약품 제외’ 34.1%, ‘자동차 및 트레일러 제조업’ 33.6%, ‘기타 기계 및 장비 제조업’ 28.2%이다. 평균적으로 수출이 외투기업 매출의 31.5%인 점은 한국이 세계 각국과 맞은

8) 영향력계수가 1보다 크면 해당부분의 수요증가로 전체산업에 미치는 생산유발효과가 평균보다 큰 산업이고, 영향력계수가 1보다 작은 산업부분은 전체산업에 미치는 영향이 평균보다 작은 산업이다(Masahiro ide, 2007).

9) 감응도계수가 1보다 큰 산업부분은 다른 산업으로부터 영향을 크게 받는 감응도가 높은 산업이고, 반대로 감응도계수가 1보다 작은 산업부분은 감응도가 낮은 산업이다(Masahiro ide, 2007).

Fig. 2. B2B Foreign Investment Companies' Contribution to the Investing Country



FTA가 외국기업에게 한국 투자의 동기가 될 수 있음을 보여준다. '외투기업은 한국에 생산한 제품을 수출할 것이다.'라는 질문 ③이 설명된다.

2. 제조업 B2B 외투기업의 기여

제조업 B2B 외투기업이 한국에 투자하면 최종재의 품질 향상과 기술이전의 효과가 발생한다. 외투기업의 기여를 구체적으로 살펴보면, 첫째, 외투기업의 중간재를 사용하는 한국 기업의 최종재의 품질 수준이 높아진다. 한국에 투자할 정도의 외국기업은 경쟁우위요소를 갖고 있는 세계적 기업이기 때문이다. 한편 외투기업의 입장에서도 세계적인 경쟁력을 갖고 있는 한국 글로벌 기업의 발전 수준에 맞추기 위해서는 품질 수준을 지속적으로 높여야 한다. 이에 따라 한국 글로벌 기업과 외투기업은 일방적인 갑을의 하청이 아닌 협력관계가 형성된다. 협력관계가 구축된 경우 중간재 공급기업과 수요기업 간의 상호의존성이 강하고, 공급기업은 수요기업이 필요한 특수한 부품이나 모듈을 생산한다. 또한 이들은 수요기업을 위해 선 투자하기도 한다. 이러한 분업 관계에 따라 한국 글로벌 기업은 지식집약적이고 업무복잡성이 높은 부분의 GVC에 특화하고, 가치사슬의 나머지 부분은 아웃소싱함으로써 전체 GVC의 생산성과 부가가치를 높일 수 있다.

둘째, 외투기업에게 원부자재를 공급하는 국내 업체의 기술도 발전한다. 예를 들어 한 외국 기업이 핵심 반도체 재료인 포토레지스트의 개발과 생산을 위해 한국에 투자하면 원부자재는 국내업체로부터 공급 받고, 생산제품은 최종재 생산 글로벌 기업인 삼성전자, SK하이닉스에

공급하게 된다. 외국기업은 원재료 구조나 설계 사양 등을 국내 원재료 생산업체들에게 알려 주고, 국내 업체는 제공된 사양에 맞춰 제품을 생산한다. 이 과정에서 국내 원재료 업체의 기술력은 높아진다. 이가은 외(2019)는 외국인직접투자가 GVC 참여도와 수출부가가치에 미치는 영향 연구에서 첨단 외투기업이 현지업체와 협력하게 되면 현지업체는 기술이 발전된다고 분석했다.

IV. 화공 외투기업의 B2B 거래 실증

1. 외국인직접투자의 방식

외국인직접투자의 방식은 기존기업을 인수하는 M&A와, 신규로 법인을 세우는 그린필드 투자가 있다. 어느 방식이든 투자기업은 투자 수익이 외국인비용을 지불하고 남아야 투자한다. 다시 말하면 M&A나 그린필드 투자 중 어느 방식을 택할지는 각 대안의 예상위험, 조정비용, 기업전략, 현지국 영향 등을 고려하여 결정된다(강태구,1994). M&A(Mergers & Acquisitions)란 해외 기업이 인수 대상기업의 자산이나 주식을 취득하여 경영권을 획득하는 것이다. 그린필드 투자보다 해외 법인 운영에 대한 불확실성 감소, 현지시장 조기진입, 시장점유율 확보, 마찰회피, 외국인비용 절감 등의 장점이 있다(Caves and Mehra,1986; Root, 1987).

그린필드 투자는 한 기업이 해외에 공장 등 법인을 직접 세우는 것이다. 해외 모기업이 생산시설을 직접 통제하며, 모기업의 최신 생산 기술 및 경영기법이 투자법인에 투입된다. 이

Table 6. Foreign Direct Investment in Korea's Chemical Industry

(Unit: 1 Million Dollar)

Division	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Number of Existing Companies	194	273	339	326	350	366	371	389	403
Number of Investment Reports	54	57	62	54	63	71	80	103	66
Report Amount	130	714	187	849	1,579	1,141	1,773	1,699	2,648
Average Investment Report	2.4	12.5	3.0	15.8	25.1	16.1	22.2	16.5	40.1

출처: Invest Korea(2020)

Table 7. Composition of Sales of Foreign-Invested Companies in the Chemical Industry

Domestic sales				Export			
Large Domestic Companies	Domestic Small Business	Domestic Consumer	Total	Foreign Parent Company	Foreign Parent Company Subsidiary	etc.	Total
28.7%	28.7%	8.6%	66.0%	8.1%	9.9%	16.0%	34.0%

방식은 M&A가 실효적이지 않기 때문에 선택하는데 현지에 적당한 M&A 대상이 없거나, 있어도 생산을 위탁하기에는 기술수준이 낮으며, 특허의 노출 위험이 있을 경우에 선택한다. 그린필드 투자에는 한 기업이 단독 투자하거나, 1인 이상의 파트너와 공동으로 투자하는 합작투자의 방식이 있다. 합작 파트너는 서로 이익과 손실을 공유한다. 성길용(2019)은 NICE 평가정보에서 추출한 모든 업종의 2,300개 외투기업의 생존을 분석에서 한국 외투기업은 외국인 지분이 많을수록 생존이 더 길어진다고 분석했다. 외국인 지분의 증가는 외국인의 국내 기업에 대한 책임 증가로 이어져서 생존에 긍정적 영향을 미치는 것이다.

2. 화학공업 외투기업의 B2B 사례

25개 제조업종에서 화학공업(화공) 외투기업의 투자사례를 통해 B2B 거래를 실증한다.

화공은 기계장비, 전기전자에 이어서 외투기업이 많으며, 제품 특성상 기계장비, 전기전자와 같이 중간재 분야이다. 화공 외투기업의 사례 분석을 통해서 중간재 외투기업의 B2B 거래 진입 과정을 이해할 수 있다.

화공은 자동차, 정보통신, 기계 등에 소재를 공급하는 산업이다. 화공 제품은 공정 및 기능의 차이로 분류된다. 공정의 차이에 따라 소재형인 석유화학(Petro-chemical)과 가공형인 정밀화학(Fine Chemical)으로 나뉜다. 정밀화학은 다품종소량생산으로 부가가치가 높고, 고도의 가공공정을 거쳐야 하기 때문에 높은 순도와 정밀이 요구된다. 화공은 같은 재료에서 제조 공정의 차이로 제품의 가치가 달라지기 때문에 공정 기술은 중요하다. 또한 기능에 따라 생산기술이 보편화되어 시장이 성숙단계에 들어선 범용성고분자(Commodity Chemicals)와 소량생산으로 특수 기능의 고부가가치를 지닌 기능성화학물(Specialty Chemicals)로 분류된다.

한국 주력산업의 성장에 따라 정밀화학소재, 반도체용 화공약품, 산업용 가스, 화장품 원료 등의 정밀화학과 기능성화합물의 수요와 생산이 증가했다. 외국인직접투자의 측면에서 보면 Table 6과 같이 화공 외투기업의 현존기업수, 투자신고건수, 평균투자신고액 등이 1995년~2019년 기간 꾸준히 증가해왔다. 이들 3개 지표는 화공 외투기업의 양적인 성장을 증명하며, 특히평균투자신고액의 증가는 자본집약도가 높아지는 질적인 발전도 의미한다.

화공의 매출 비중은 국내 66.0%, 수출 34%이다. 국내 매출 66.0%에서 국내 기업 대상이 57.4%를 차지할 정도로 국내에서는 B2B 거래가 압도적이다. 국내외 통틀어서 B2B 거래 비중은 국내 기업 57.4%, 해외 기업 18.0%를 합한 75.4%이다. 구체적으로는 국내 대기업 28.7%, 국내 중소기업 28.7%, 외국 모기업 8.1%, 외국 모기업 계열 9.9%이다. 중간재의 특성상 B2B 거래가 많은 것이다.

Table 8은 2010년~2019년 기간 누적 투자금액 기준 상위 20대 투자 건이다. 20건 중에서 카버코리아는 재투자가 있었기 때문에 투자 기업수로는 19개사이다. 19개사 중 카버코리아(화장품), 헤브앤비(화장품), 삼성바이오에피스(바이오시밀러) 3개사(16%)를 제외한 나머지 16개사(84%)는 기초화합물, 합성수지, 폴리실리콘, 산업용 가스, 원유정제, 접착제·젤라틴, 화이트카본·규산소다, 합성섬유원료 등 산업용 중간재를 생산하는데 제품 특성상 고객이 기업이다. 그리고 19개사 모두 생산 제품을 수출한다.

16개 중간재 외투기업이 한국에서 B2B 거래를 하게 된 경로는 2가지이다. 첫째, 이미 B2B 거래를 하는 한국 기업을 M&A하거나 한국 기업과 합작법인을 설립한 경우이다. 한국넥슬렌, 울산아로마틱스, PSG 등이 예이다. 한국넥슬렌은 사우디아라비아 국영석유화학기업으로 세계 2위 석유화학사인 사빅과 SK가 합작투자한 회사이다. 넥슬렌의 생산기술을 보유한 SK는 생산제품을 국내의 산업에 공급하고 사빅을 통해서도 글로벌 시장에 진출하고 있다. 넥슬렌은 산업용 및 소비재에 쓰이는 고성능 폴리 에틸렌으로서 고무가 필름, 자동차 및 신발 내

장재, 케이블 피복 등에 사용된다.

울산아로마틱스 주식회사는 SK종합화학과 JXTG가 2011년 설립한 합작회사이다. 석유화학계 기초화학물질을 생산하여 국내의 산업에 공급한다. PSG는 1993년 설립되었는데 고순도 암모니아를 생산하고, 아르곤, 이산화탄소, 헬륨, 수소, LPG 및 냉매제를 다룰 수 있는 산업용 가스 충전 설비를 갖고 있다. 조선, 철강, 자동차 산업 및 전자 산업 등이 고객사이다. 2012년 독일 린테그룹에 인수되었다.

정중규(2019)는 한국 화학산업의 국제합작사에 대한 AHP 분석에서 외국기업이 한국 기업과 합작투자를 하게 된 상위 5개 결정요인은 '한국 파트너의 기술공정 개선 능력', '기술의 수익성', '큰 시장으로의 신규 진입과 연결성', '기술과 생산된 제품에 대한 신뢰', '환경과 과실송금에 대한 규제'로 분석했다. 5가지 결정요인을 요약하면 파트너가 기술적으로 능력이 있는지 먼저 검증되면 이익을 창출해서 본국으로 가져갈 수 있는지가 합작투자의 판단기준이다.

두 번째 경로는 한국에 단독 그린필드 투자하고 생산제품을 국내 산업에 공급하는 경우이다. 동우화인켐, 한국바스프, 솔베이코리아, 린데코리아, 도레이첨단소재 등이 예이다. 동우화인켐은 1991년 일본 스미토모화학이 한국에 단독 투자한 회사로서 전 세계의 디스플레이, 반도체, 에너지 기업에게 첨단소재를 공급한다. 최근에는 스미토모화학의 원천기술로 개발한 반도체 제조용 초고순도 화학재료와, 고급 TV, 플렉서블 디스플레이 등에 쓰이는 첨단소재를 한국 기업에 공급하고 있다. 한국바스프는 자동차 및 전자산업 등에 쓰이는 기초화합물, 합성수지 등과, 유기용제, 의약, 농약, 제지 원료에 쓰이는 화학제품을 생산한다. 1954년 진출한 이래 한국에 8개의 생산시설을 두고 있다.

솔베이코리아는 벨기에 솔베이그룹이 단독 투자하여 2005년 설립되었다. 전기절연재, 자동차산업, 2차전지 등에 사용되는 불소화학제품을 생산한다. 린데코리아는 140년 역사의 독일 린데가 투자한 회사이다. 산업용, 특수용, 의료용 가스의 생산·유통과, 가스 장비 및 파이프라인의 플랜트 설치 서비스 등을 제공하는 도레이첨단소재는 1999년 한국에 투자하여

Table 8. 2010~2019 Top 20 Investments in Chemicals and Chemical Products (based on Cumulative Investment Amount)

Country	Company Name Foreign Investor Name	Contents	Product Classification
UK	Karver Korea UNILEVER S.K. HOLDINGS LIMITED	Cosmetics Manufacturing, Wholesale, e-Commerce Law	Consumer goods
UK	Have & Be Estee Lauder Cosmetics Limited	Cosmetics Manufacturing	Consumer goods
Singapore	Nexlene Korea SABIC SK NEXLENE COMPANY PTE.LTD	Synthetic Resin and Other Plastic Materials Manufacturing	Intermediate Goods
USA	Samsung Bioepis BIOGEN THERAPEUTICS INC.	Development, Production, Commercialization, Distribution and Sales of Biosimilar Drugs	Consumer goods
Germany	Basf Korea BASF SE	Manufacture and Trade of Basic Compounds, Synthetic Resins, etc.	Intermediate Goods
Japan	Toray Innovation by Chemistry TORAY INDUSTRIES, INC.	Synthetic Fiber Production, Film, Sheet and Plate Production	Intermediate Goods
Japan	Ulsan Aromarics JXTG NIPPON OIL & ENERGY CORPORATION	Petrochemical Basic Chemicals Manufacturing	Intermediate Goods
Singapore	SMP CO. SUNEDISON PRODUCTS SINGAPORE PTE.LTD.	Manufacturing of Polysilicon Used in Semiconductor and High Efficiency Solar Business	Intermediate Goods
UK	Oxy Reckitt Benckiser RECKITT BENCKISER PLC	Manufacture of Basic Organic Compounds, Synthetic Detergents, Fragrances, etc.	Consumer goods
Japan	Dong Woo Fine-Chem SUMITOMO CHEMICAL CO.LTD	High Purity Chemicals for Semiconductors, Algal and Shellfish Trade	Intermediate Goods
Japan	Hyundai Cosmo COSMO OIL CO.,LTD.	Petrochemical Basic Chemicals Manufacturing	Intermediate Goods
UK	Airfirst BOC KOREA HOLDINGS LTD.	Industrial Gas Manufacturing and Shellfish Trade	Intermediate Goods
UK	Linde Korea BOC KOREA HOLDINGS LTD.	Industrial Gas Manufacturing and Shellfish Trade	Intermediate Goods
Germany	Henkel Korea HENKEL AG & CO. KGAA	Adhesives and Gelatin Manufacturing, etc.	Intermediate Goods
Ireland	Karver Korea COSMETICS ISSUER HOLDINGS DESIGNATED ACTIVITY COMPANY	Cosmetics Manufacturing, Wholesale, e-Commerce Law	Intermediate Goods
Germany	Ineos Styrolution STYROLUTION GROUP GMBH	Petroleum Refinery Manufacturing Industry	Intermediate Goods
Japan	Tongsoh Petrochemical ASAHI KASEI CORPORATION	Chemical Fiber Raw Material, Synthetic Rubber, Pharmaceutical Manufacturing	Intermediate Goods
Kuwait	SK Advanced PETROCHEMICAL INDUSTRIES COMPANY K.S.C.	Crude Oil Refining Business	Intermediate Goods
France	Solvay Silica Korea SOLVAY FRANCE	White Carbon and Sodium Silicate Manufacturing	Intermediate Goods
Cayman Islands	Daesung Industrial Gases 2014 EMPLOYEE OFFSHORE AGGREGATOR, L.P.외 1	Industrial Gas Manufacturing	Intermediate Goods

출처: Invest Korea(2020)

필름, 소재, 부직포, 원사, 수지 등의 생활용품 소재에서 탄소섬유, 수처리, 신재생 에너지 분야에 이르는 산업용 소재까지 생산한다. 생산품은 국내 기업들에게 공급된다. 일본 기업은 생산역량·기술, 자금력, 브랜드 파워, 해외투자 경험 등이 충분해서 한국 단독 투자에 적극적이다. Tihanyi et al. (2005)은 투자국과 투자유치국 간의 문화차이가 시장진입모드에 대한 영향을 조사하였는데 문화 차이가 클수록 다국적기업은 지분투자가 낮은 진입모드를 선호한다고 주장하였다. 한일간 문화 차이가 작은 점도 일본 기업의 한국 단독 투자가 많은 배경이다.

V. 결론 및 시사점

본 논문의 결론은 3가지로 요약된다. 첫째, 제조업 외투기업의 매출 비중은 국내 68.5%, 수출 31.5%이다. 국내 68.5%에서 기업 대상은 대기업 37.1% 중소기업 23.4%를 합한 60.5%이고, 소비자 대상은 8.0%에 불과하여 B2B 거래가 절대적이다. 외투기업이 많은 상위 4대 업종의 국내 기업 대상의 B2B 비중은 '기타 기계 및 장비 제조업' 65.8%, '자동차 및 트레일러 제조업' 62.1%, '화학물질 및 화학제품 제조업(의약품 제외)' 57.4%, '전자부품, 컴퓨터, 영상·음향 및 통신장비 제조업' 50.3%이다. 각 업종별로 매출액의 28.2%~44.3%가 수출되는 점을 고

려하면 외투기업의 국내 매출은 한국 기업을 상대한 B2B 거래가 절대적이다.

둘째, 외국인투자 상위 4대 업종은, 전기전자, 석유화학, 자동차 등 한국의 주력산업이자 한국 글로벌 기업의 영역과 겹친다. 따라서 4대 업종의 외투기업은 우리 기업에게 소재부품장비의 중간재를 공급하고 있는 것이다. 이 업종에 외국인투자가 집중된 배경은 반도체, 디스플레이, 자동차 등을 생산하는 한국 글로벌 기업의 꾸준한 중간재 수요 때문이다.

셋째, 제조업 외투기업은 매출의 31.5%를 수출한다. 외투기업이 생산한 제품을 모기업이나 계열사에서 사용하기 위해 역수입하거나 아니면 제3국에 수출하는 것이다.

이같은 결론에 근거한 시사점은 2가지이다. 첫째, 한국 글로벌 기업의 중간재 수요를 활용하여 외국인투자를 유치할 수 있다. 제조업 외투기업의 매출은 주로 한국 글로벌 기업을 향하기 때문에 이를 활용하여 소재·부품·장비를 생산하는 중간재 해외기업을 유치할 수 있는 것이다. 특히, 2019년 일본의 대 한국 수출규제는 미국, 유럽의 첨단 중간재 해외 기업들에게는 한국 진출의 기회이다. 그동안 일본 기업 때문에 한국 기업에 중간재를 공급하지 못했으나 기회가 생긴 것이다. 둘째, 우리나라는 미국, EU, ASEAN 등 많은 국가들과 자유무역협정을 맺고 있기 때문에 한국을 수출플랫폼으로 삼고자 하는 외국기업을 투자 유치할 수 있다.

References

- Alan M. Rugman (1981), "Reconciling Internationalization Theory and the Eclectic Paradigm, 18(1)
- Cho, Taek-Hee (2008), "Analysis on The Determinants of FDI Using Nonstationary Panel Data in Korea by Industry", *Korea Review of Applied Economics*, 10(1), 283~305.
- Choi, Nam-Suk (2015), "The Spillover Effect Analysis of Korean Multinational Enterprises' Global Value Chain Expansion on Knowledge-Based Manufacturing Industries", *Journal of International Trade and Industry Studies*, 20(4), 1~29.

- Chung, Joong-Kyu and Sang-Kook Han (2019), "A Study on the Importance of Determinants in the Technology Transfer of the Chemical Industry through International Joint-Ventures", *Journal of Korea Technology Innovation Society*, 22(2), 159~185.
- Dunning, J.H. (1998), "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?", *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45~66
- Ji, Young-Han (2016), "A Study on the Economic Impact of Focused on the Input-output Table in the FDI inflow", *International Commerce and Information Review*, 18(1), p.p. 235~258.
- Joung, Jae-Ik, Jong-Kook Park, Young-Eun Hong and Soo-Jin Kim (2019), "Designated as a Foreign Direct Investment and Earnings Management", *Yonsei Business Review*, 44(1), 87~99.
- Jung, Jin-Sup and Hwy-Chang Moon (2008), "Korea-U.S. FTA and Inward FDI Strategy of Korea", *Korea Trade Review*, 33(3), 185-216.
- Jung, Moo-Sup, Ji-Young Oh and Min-Chan Pyo (2014), "The Status and Policy Direction of Foreign Direct Investment Locations in Korea -From the Perspective of the GVC Development Stage Model-", *Korean Academy of International Business Management*, 15~53.
- Jung, Moo-Sup and Min-Chan Pyo (2016), "Location Competitiveness of Korea in the Perspective of GVC Development Path", *Journal of Distribution and Management Research*, 19(3), 51~59.
- Kang, Tae-Koo (1994), "Foreign Direct Investment Theories and Internationalization of Korean Firms via International M&A : Theory and Evidence", *Korea Trade Review*, 19(2), 193~216.
- Kim, Seon-Sik (2010). "Systematic Classification of Approaches of FDI Theories", *The Journal of Professional Management*, 13(2), 49~70.
- Kim, Young-Tai and Sam-Mo Kang (2012), "Determinants of Foreign Direct Investment in Korea", *The Journal of Social Science*, 19(2), 179~204.
- Li, Jia-En, Ling Yin and Young-Jun Choi (2019), "Foreign Direct Investment (FDI), GVC Participation and Trade in Value Added", *Korea Trade Review*, 44(5), 107~125.
- Seong, Kil-Yong (2019), "Survival Factors and Survival Rates of Foreign-invested Companies", *Journal of the Korea Contents Association*, 19(5), 287~295.
- UNCTAD (2013), "*World Investment Report: Global Value Chain and Trade for Development*"
- Yin, Wen-Yan (2018), "An Integration of Different Approaches to Global Value Chain", *Institute of International Affairs*, 27(2), 37-54.