

위기극복을 위한 외자유치

-전략과 방안-

1998.10

박수영*

송부용**

경남개발연구원

* 경남개발연구원장 겸 전국시도연구원 협의회장

** 경남개발연구원 산업경제연구실장

차 례

1. 경제위기와 외자유치의 필요성	1
1) 위기의 도래와 그 원인	1
2) 국가발전 패러다임의 변화	3
3) 외자유치의 필요성	5
2. 외자유치의 현황과 문제점	6
1) 외자유치의 현황	6
2) 외자유치의 문제점	7
3. 외자유치를 위한 전략과 방안	10
1) 미시적 측면	10
2) 거시적 측면	22
4. 맺는말	28
참고 자료	30

1. 경제위기와 외자유치의 필요성

1) 위기의 도래와 외국인자본

국제통화기금의 구제금융지원으로 인한 국내경기가 세계경제환경의 악화와 맞물려 급속히 침체되고 있다. 위기가 오기 전에 일부에서 우려도 지적되곤 하였으나, 대다수 국민들은 예상 밖의 경기위축에 망연자실할 따름이다.

'90년대 들어 정보화의 물결이 급속도로 밀려옴에 따라 우리나라 기업들은 대부분 구조개선이라는 명목으로 내적으로는 임금조정과 설비현대화 등 기업경쟁력 강화를 서둘렀고, 외적으로는 21세기 유망산업이라 불리는 정보통신업, 유통산업, 첨단산업 등으로 무리한 기업확장을 꾀하는 한편, 국내 고임금의 불안을 떨리기 위해 생산현장을 국외로 이전하는 등의 조치를 취하기도 했다. 그러나, 이와 같은 기업들의 자구적인 노력 이면에는 관행적이고 고질적인 부채에 의한 기업규모의 확대나 문어발식 기업확장을 꾀했던 것도 사실이다.

물론 IMF가 오게 된 보다 직접적인 배경은 1996년말로 거슬러 올라 가면서 두 가지로 설명될 수 있다. 국내적인 요인과 대외적인 요인이 그것이다.

내적요인을 보면 우선, 대기업의 연쇄부도사태와 정부의 대응 실패를 들 수 있다. 한보, 삼미, 진로, 대농, 기아 등으로 이어지는 소위 대마불사의 신화가 무너진 것이다. 이로 인해 귀결된 것은 금융기관의 부도 공포감이 확산되었고, 이는 신용부족 사태를 유발케 했으며, 나아가 금융기관의 부실채권이 급증하게 하였다. '96년말 부실여신(채권)이 2조4천억원에서 '97년말에 10조원을 넘어섰다. 선진국을 기준으로 평가한 부실여신 규모는 약 28조원에 이르게 된 것이다.

30대그룹의 부도가 이어지자 당시 정부는 놀란 나머지 '부도 유예협약'이라는 대책을 수립했고, 이는 결국 금융기관의 불신만 조장하는 결과로 이어져 더 많은 부도를 촉진하게 되었다. 예를 들면, 기아사태를 막기 위해 부도유예 처리과정에서 종금사들이 대규모 대출을 함으로써 종금사들의 자금사정을 극도로 악화시킨 것이 대표적이다. 종금사들은 대출액에 맞먹는 돈을 충당하기 위해 무리하게 외국의 단기자본을 도입해 왔다. 또한, 금융관련 법안의 처리에서 부처간의 갈등과 일관성없는 행동으로 외국인들의 눈에 한국인들의 구조조정에 한계를 제공하기도 했다. 이로 인해 '97년 하반기부터 외국인들의 자본철수가 대규모로 시작되었다. 주식시장에는 외국인의 매도세가 가속화 되었다. '97년 10월 한 달 동안 약 1조원에 이르는 주식을 순매도했던 것이다.

다음으로는 금융기관의 과도한 단기성 외화차입을 들 수 있다. 이는 국내외 금리차를 이용한 것이긴 하나 단기로 들여온 돈을 장기로 빌려주는 우를 범하여 제 때에 이자를 회수하여 되갚을 수 없는 지경으로 떨어뜨렸다. 한편, 외국인들의 자본철

수는 주식시장은 물론 국내 금융기관들에게 빌려준 돈의 회수로 진화되었다. 그 당시 외채를 보면 기업과 정부가 차입한 액수와 금융기관이 차입한 액수가 거의 같다는 사실도 이를 뒷받침하고 있다.

물론 '95년~'96년동안 WTO체제의 출범 및 OECD가입에 의한 금융시장의 개방으로 국내 금융기관들은 경쟁적으로 해외자금을 차입하기도 했다. 예를 들면, 약 200억원의 자본금을 가진 1개의 중금사가 6~7억달러씩(약 1조원)의 외화를 차입하는 등 전체 중금사들의 총외화차입금이 약 200억달러에 달하게 되었다. 약 60%가 넘는 액수가 단기차입으로 장기대출하는 등 위험천만의 자금운용을 시도했던 것이다.

이로 인해 외국인들의 한국경제에 대한 신뢰가 깨지는 계기가 되었고, 결국 파국으로 이어졌다. 외국인들과 외국금융기관들은 단기대출한 달러화 회수를 시작했고, 달러가 부족한 금융기관들은 국내 외환시장에서 환율 수준을 불문하고 달러화를 매입하기 시작했다. 이 과정에서 환율은 급등하고 정부의 외환보유고는 바닥에 이르렀다.

다음은 대외적 요인을 들 수 있다. 우리나라는 신무역체제의 출범과 선진국 클럽에 가입한 '95년~'96년동안 경상수지가 적자상태였다. 경상수지가 적자인 상태에서 우리는 이 시스템에 적응하기 위해 금융시장을 개방하였다. 즉, '94년 이후 경상수지 적자폭은 늘어나기 시작해 '96년 경상수지 적자는 약 237억 달러로 이 시기에 정부가 시장개방을 단행했던 것이다.

자본시장이 개방되지 않은 나라의 경우 정부가 직접 국제금융시장에서 자금을 조달해 국내기업이나 금융기관에 외화를 공급한다. 이러한 경우엔 국내경제가 매우 부실하거나 위기 중이라 해도 해외자본이 유출되지 않는다. 그러나, 자본시장이 개방된 경우 해외자본을 금융기관이나 기업이 직접 조달하게 되고, 이 때 기업이나 금융기관의 부실이 있을 경우 공급되었던 자본회수는 민감해지게 되어 금융 및 외환위기가 쉽게 올 수 있다. 경상수지 적자시 자본시장개방에 의한 대표적인 피해국으로는 멕시코, 인도네시아, 태국 및 우리나라를 들 수 있다.

당시 정부가 이처럼 위기속에서 금융시장의 개방을 서두른 이유는 경상적자의 폭을 예측하지 못한 것과, 다른 하나는 WTO체제('95.1)와 OECD가입('96.9)에 의한 불가피한 경제환경 때문이었다.

대외적 요인 중 다른 하나는 아시아 역내의 환율불균형이다. 아시아 국가들을 국제시장에서의 역할을 기준으로 분류해 보면 일본, 중국, 신흥공업국(NIES), 아세안 등 네 부류로 나뉘어졌다. 이들 네 부류군들은 국제시장에서 제품의 질 차이로 각자의 고유한 시장을 가지고 있다. 그러나, 중국과 일본의 화폐가치가 떨어짐으로써 국제시장에서의 시장분할체제가 붕괴되기 시작했다. 중국은 '94년에 수출확대를 위

해 중상주의적 무역정책의 일환으로 내외국인간의 적용율이 서로 다른 이중 환율제도를 단일환율제도로 변경하고, 위안(元)화의 가치를 50%의 평가절하를 단행했다. 일본도 '95년 이후 50%이상 평가절하된 바 있다. 그러나, 아세안이나 신흥공업국에서의 화폐가치는 고정되어 왔다. 한국은 대규모 해외자본의 유입으로 고정되어 왔고, 아세안 국가들은 해외자본 유치에 위해 인위적으로 자국화폐를 고평가상태로 고정했다.

그 결과 자국화폐를 저평가했던 중국과 일본은 무역수지 흑자국으로, 아세안과 홍콩 및 한국 등 신흥공업국은 무역수지 적자국으로 변모했으며, 화폐가치의 하락에 의해 중국과 일본의 제품들은 가격경쟁력이 크게 신장되었다. 일본의 경우 엔화 가치의 하락으로 국제시장에서 경쟁하고 있는 아세안 및 신흥공업국 제품들의 수출 경쟁력을 크게 약화시켰다.

또 다른 외적요인으로는 교역조건의 악화를 들 수 있다. 우리나라 경상수지 적자의 원인 중 하나는 '94-'95년의 반도체 호황을 중심으로 한 후유증에 있다. 당시에는 반도체, 철강, 유기화학 등이 크게 호황을 이루었다. 이를 계기로 기업들의 대대적인 투자가 확충되었는데, 이 호황은 일과성적인 잭팟(jack-pot)의 성격이었다. 즉, '96년 한 해 동안 반도체의 경우 13%나 교역조건이 악화되었고, 이는 70년대의 오일쇼크 때보다 더 큰 규모였다. 이 때, 수출이 잘 되지 않는 기업에서도 투자대열에 가세했고, 마침내, 경상수지가 악화되자 정부는 경상수지의 보전을 위해 외자유입을 촉진할 목적으로 개방을 서두르게 된 것이다. 정도의 차이는 있지만 태국, 인도네시아 등 동남아 국가도 마찬가지였다.

2) 국가발전 패러다임의 변화

IMF긴급구제금융지원 원인을 종합해 보면 결국, 국제 정치경제현실의 변화, 국내 정치경제현상의 변화 및 근래 4~5년간의 국내외 경제환경변화에의 대처능력 미숙 등이 지적된다. 그러나, 이에 대한 책임은 대다수 국민 모두가 통감해야 할 것이다.

경제의 자율화 및 개방화를 추진하는 가운데 시장경쟁원리의 정착에 실패했고, 경제환경을 투명하게 대처하지 못한 것과, 자율화 및 개방화를 위해서 금융산업은 물론 실물경제의 주역인 기업에 있어서도 구조조정을 해야 하는데 그렇지 못했다. 특히 비효율적이고 낙후적인 우리의 금융시장은 소유구조의 개편, 부실채권의 정리, 업무영역의 철폐, 진출입장벽의 제거 등이 급선무이다. 예를 들면, 금융시장이 구조조정됐더라면 한보의 경우 기업의 과잉투자에 대해 제동장치로서의 역할을 했을 것이고 대규모 부실대출은 없었을 것이기 때문이다.

또한, 자율화 및 개방화사회에서 기업이 해야 할 것이 무엇인가를 모르고 있었다. 새로운 세계화에 대한 기업들의 구조개선은 경쟁성을 바탕으로 수익성 및 건전성과

전문화를 이루어야 하는데도, 여타 산업으로의 문어발식 확장과 무분별한 해외투자가 구조조정으로 인식되었던 것이다. 시장원리대로 부실기업은 과감히 퇴출해야 하고, 경쟁력있는 기업이 새로이 등장하는 것이 자율화, 세계화 및 개방화사회의 바람직한 구조개선의 방향일 것이다.

국민 대다수가 공황증후군(panic syndrome)에 시달리는 이같은 엄청난 위기의 이면에는 세계경제환경 변화에 따른 개별국가 발전의 틀이 바뀌고 있고, 이러한 변화를 미처 예측하여 감지 못하고 또한 능동적으로 대처하지 못한 결과로 보인다. 변화의 구심점에는 정보화의 진전에 따른 세계화가 있다.

세계화(globalization)란 인적·물적자원과 자본 및 각종서비스의 이동이 지역이나 국경을 초월하여 자유로운 상태를 의미한다. 후기 산업사회를 맞이하여 과학기술의 혁신은 정보와 통신의 발달을 놀라울 정도로 앞당겨 세계화의 핵심적 기폭제 역할을 담당하고 있다. 또한, 이데올로기로 동서간 대립붕괴가 하나의 간접적 촉매제 역할을 담당했다.

세계화는 단순히 무방비적이고 자유방임주의적 개념이 아니다. 재화와 용역의 이동이 자유롭다지만 그것을 위해 여전히 규율과 규칙이 존재하고, 개념적 성격인 ‘국가’가 여전히 존재하며, 이 틀을 유지하기 위한 경제력 증강이 그 어느 때보다 소중해지기 시작했다. ‘WTO나 G7, 혹은 Bloc경제’ 등의 용어가 국부의 중요성을 일깨우게 하고, ‘지구 혹은 세계인’의 표현보다는 여전히 ‘국가와 국민’이 더 우세한 것도 그러한 맥락일 것이다.

이처럼 정보문명의 혁신은 국가나 국민경제에 대해 새로운 방향을 제시하고 있고, 그것은 개인과 지방과 나라간의 무한의 경제전쟁이라는 좌표를 던져주고 있는 것이다. 우리가 겪고 있는 이 엄청난 위기도 결국 그러한 맥락에서 보아야 한다.

각국은 1980년대 이후 동서의 대립에 의한 세계지배의식 탈피와 함께 신경제대국으로의 세계 주도권(hegemony) 장악을 모색하고 있다. 자국의 산업보호를 목적으로 세계를 향해서는 자유무역을 기치로 하는 UR타결과 WTO의 창설, 다른 한편으로는 주변 권역내에서는 자유무역의 성격이 짙지만 범세계를 대상으로 할 경우 보호무역의 성격이 짙은 EU의 탄생, NAFTA의 결성, APEC결성 등 소위 Bloc경제권을 강화하고 있다.

경제전쟁의 양상 속에서 일본경제력의 비대화와 동남아·동북아의 신흥국의 경제력 성장 및 90년대 이후 중국경제력의 급성장 등 소위 아시아권 경제력의 비대화는 어떤 의미로 경제대국을 추구하는 국가에게는 헤게모니 장악에 상당한 장애적 요인으로 나타나게 되었다.

이에 따라, 금융시장의 적절한 운용으로 아시아 경제권의 잠정적 위축을 동반하고 당분간(약 10년간) 성장률을 둔화시키며, 주도적 입장에서의 위치를 고수하려는

움직임이 이들 경제대국을 지향하는 측에서 가중되고 있는 것이다.

정보와 통신의 발달로 국가라는 벽은 점차 퇴색하게 된다. 즉, 한 나라의 자원, 상품과 용역의 이동을 국가가 조절할 수 없는 상황으로 급진전하고 있다. 정보화는 때마침 동서냉전체제의 붕괴에 편승하여 경제전쟁의 새로운 체제를 낳았다. 이에 따라 세계화, 개방화의 물결이 급속도로 고조되고 있는 것이다. 세계경제 전쟁 속에서의 정보화는 나라와 경제의 구석구석을 찾아 틈만 있으면 치고 빠질 수 있는 마치 게릴라와도 같은 것이다.

3) 외자유치의 필요성

소위 '세계화'라는 단어로 세계질서를 매김질하는 내면에는 바로 정보통신의 발달로 인적·물적자본 및 각종 서비스의 이동을 어떤 나라도 예전과 같이 중앙정부에서 통제하기란 극히 힘들고, 그리하여 그것의 운용·조절·통제 기능을 지방단위로 대폭 위임하거나 이양하여야만 가능하다는 행동지침을 은연 중 제시하고 있다.

세계화를 극복하고 세계질서에 순응해 국가발전을 도모하기 위해서는 지방화가 성숙되어야 한다. 세계화·개방화 시대에 생존하기 위한 가장 큰 무기는 각계각층이 서로 유기적이어야 한다는 점이다.

그렇게 되기 위해서는 산업측면에서도 예외는 아니다. 현재와 같은 경제침체 현상을 극복하고 영구적인 외환위기에서 벗어나기 위해서는 지방이 일어서야 한다. 국가와 경제발전의 패러다임의 변화는 곧 지방단위에서의 철저한 대비를 의미하기도 한다. 지방자치단체에서의 외자유치 노력은 바로 그러한 맥을 같이한다 하겠다. 다만, 외국인자본도 정보화에 힘입어 다분히 투기적(speculative)이고 격변성(volatility)이 강해 게릴라의 성격을 갖고 있음에 유의해야 할 것이다.

우리 개개인은 경제생활을 하면서 망할 수도, 흥할 수도 있다. 기업도 마찬가지이다. 최근 IMF사태로 개인과 기업이 진 빚을 정부가 보증서고 있고, 보증선 빚에 대해 만일 정부가 갚을 능력이 없어지면 정부도산(모라토리엄)을 야기하게 된다.

6월말 현재 우리나라의 총외채는 1,538억달러이다. 이자율 8%를 감안하면 이자만 해도 매년 130억달러씩 늘어나게 된다. 연간 원리금을 합쳐 200억달러씩 갚아나간다고 해도 족히 10년이라는 기간이 소요된다. 우리의 수출입구조로는 매년 200억달러씩 흑자를 내기란 실로 어렵다. 그렇다면 이 위기를 넘길 수 있는 방안은 무엇인가. 외국자본을 유치하는 길이다.

외자유치는 어려운 국가와 지방의 현실을 동시에 타개해 갈 수 있는 길이다. 외자를 유치해야만 지역산업의 회생과 개발을 가속화하고 지역경제력을 회복할 수 있다. 동시에 엄청난 외채를 갚고 국가경제력을 강화해 세계 속에 한국의 입지를 넓힐 수 있다. 이것이 바로 지방이 중앙정부를 돕는 길이요, 지방화의 진정한 의미이

다. 외자유치는 중앙정부는 물론 지방자치단체가 합심하여 추진해야 한다. 중앙정부가 유치한 외자가 일부지역에 편중되거나 지역산업이나 개발과는 무관한 지역으로 투자될 경우 그렇지 못한 지역의 경제기반이나 위상은 날로 쇠퇴해져 지역간의 불균형이 심화될 것이기 때문이다.

2. 외자유치의 현황과 문제점

1) 외자유치의 현황

그간 외자유치 없이도 경제발전에 성공한 우리나라로서는 은연 중에 외국인 직접 투자에 대해 무관심 혹은 부정적인 시각을 가질 수 있다. 이제, 경제의 패러다임이 바뀌고 있다. 즉, 80년대 중반 이전까지는 적어도 자국내 외국인 투자에 대해 대다수의 국가들이 상당히 견제하면서 자국산업을 보호·육성하였다. 그러나, 그 이후 오늘날의 세계 경제전쟁 와중에서는 외국인투자가 그 수용국의 경제를 크게 발전시키고, 역으로 국가경제의 발전을 위해서는 외국인투자 없이는 힘들다는 정도로 경제발전의 기조가 바뀌고 있는 것이다.

우리나라의 경우 '62년 이래 연도별 외자유치액은 신고액 기준으로 총 246억달러에 불과하고 건수로는 6,382건으로 집계되었다. 유치계약 초기의 신고액을 기준으로 집계되었기 때문에 중간에 증자 등에 의한 증가분은 계상되지 못했으나, 표면적으로는 매우 적은 편이다.

<표 1> 연도별 외자유치

(단위 : 억달러)

연도 구분	'62-'81년	'82-'92년	'93-'97년	'96년	'97년	누 계
금 액	19	83	144	32	70	246
건 수	1,484	2,421	2,447	613	638	6,382

※ 자료 : 투자통계, 재정경제부

단적으로 '96년 한해동안 전세계의 해외투자액은 3,492억달러이었으나, 우리나라는 세계 전체의 0.9%인 32억달러에 불과하다.

업종별로는 제조업이 전체의 52.6%인 129.5억달러로 가장 많으나, '90년 이후에는 제조업보다는 서비스업에의 투자가 크게 늘고 있는 실정이다.

외국인 투자기업의 우리나라에서의 경영성과는 국내 기업보다 월등히 높은 것으로 추계되고 있다. 매출액 경상이익율은 제조업의 경우 6.8%로 국내기업의 3.6%보

다 높고, 총자산의 경상이익율도 14.1%로 국내기업의 3.6%보다 훨씬 높은 것으로 나타났다.

<표 2> 외자유치 업종별 분류('62-'97)

(단위 : 억달러, %)

구분 \ 산업	농림축수산·광업	제조업	서비스업	합 계
금 액	1	129.5	115.5	246.0
비 율	0.5	52.6	46.9	100.0

※ 자료 : 투자통계, 재정경제부

한편, 외국인 직접투자를 GDP에 대비한 율을 보면 우리나라는 2.3%로 매우 낮다. 이는 영국이 28.5%, 중국이 18.2%, 말레이시아가 52.1% 등에 비해 매우 낮은 수준이고, 특히 선진국 평균이 9.1%, 아시아 개발도상국 평균이 15.1%에 비해 월등히 낮은 수준이다.

<표 3> GDP대비 외국인직접투자 유입율('96년 누계)

(단위 : 국제수지기준 억불, %)

구 분	미국	영국	대만	말련	중국	일본	한국
투자액	6,447	3,447	17.1	42.1	1,691	220	125
GDP비중	7.7	28.5	7.3	52.1	18.2	0.3	2.3

※ 자료 : World Investment Report, 1997

한편, 지난 10년간 외국인 직접투자는 급속도로 빠른 진척으로 보이고 있다. 전체 외국인 직접투자 중 비OECD 회원국에 대한 외국인 직접투자가 큰 비중을 차지하고 있다. 예를 들면, 전세계 직접투자에 대한 비OECD국이 차지하는 비율은 '91년의 경우 7%에서, '96년에는 15%를 보이고 있다. 아르헨티나, 브라질, 인도네시아, 말레이시아, 그리고 필리핀 등 6개국은 '86년부터 '96년까지의 10개년 동안 총외국인 투자액이 20억달러에서 320억달러로 크게 늘었다.

자치단체 차원에서 외자유치활동을 보다 강화해야 한다. 외자유치활동은 다소 늦은 감이 있으나 그렇다고 주저해서는 안된다. 외자유치가 일시적이거나 일과성 구호에 그쳐서는 안된다. '70년대 초 IMF위기를 초래한 영국 등 대다수 경험국가들의 경우 그것을 극복하기까지는 적어도 10년이상 소요되었다. 영국은 그런 후 현재까지도 외자유치에 혈안이 되어 있다.

2) 외자유치의 문제점

이처럼 우리나라에 대한 외국인 투자가 적은 이유는 외국 투자자들이 우리나라를 투자에 매력을 느낄만한 나라로 보지 않기 때문이다. 외국인들이 투자적지로 생각하는 요인으로선 우선 생산성, 시장성 및 기업환경으로 대별될 수 있다. 우리나라는 그와 같은 투자적지의 요소가 다른 나라에 비해 나은 편이 아닌 모양이다.

외국인이 우리나라나 특정 지방자치단체에 투자를 원할 경우 외국인 투자자본의 한계생산력이 다른 나라는 물론 국내 타 지역보다 우위에 있어야 할 것이다. 그렇지 못하면 다른 나라 혹은 다른 지역으로 투자의 눈을 돌리게 된다.

외국인 투자자가 바라는 투자자본의 한계생산력을 높이기 위해서는 크게 두가지의 관점에서 파악해 볼 수 있다. 하나는 미시적 관점에서이고, 다른 하나는 거시적 관점에서일 것이다.

미시적 관점에서의 외국인 투자자가 바라는 점은 크게 규제완화, one-stop service체제, 무역투자자유지대(Free Trade and Investment Area)의 활용성, 외국인 투자전용공단의 존재 및 이용 등과 비제조업 부문에의 투자유치(관광, 금융) 가능성 및 M&A형 투자(신규 실물투자, 우호적 M&A) 등을 들 수 있다.

한편, 거시적 관점에서 외국 투자자가 바라는 것은 대개 중앙정부 및 지역경제정책의 국제화 정도, 전략적 특화산업 육성 정도, 지역경제의 국제 네트워크화 및 인적·물적 인프라의 형성 등을 들 수 있다. 경제정책의 국제화 정도는 산업내 교역(intra-industry trade)이나 기업내 교류(intra-firm trade) 정도로 파악이 가능하고, 전략적 특화산업 육성 정도는 고도화된 산업에의 투자를 우선시 하거나 낙후지역에 대해서는 투자하지 않는 성향 등을 의미한다. 지역경제의 국제 네트워크화라는 것은 무엇보다도 생산, 경영, 자금, 기술개발 및 노동시장 등 모든 점에서의 유연화가 전제되어야 한다는 것을 의미한다.

투자적지로 삼는 첫번째 요인인 생산성이란 노동생산성이 가장 으뜸이다. 임금이 저렴해야 하며 근면해야 하고 안정적인 노사관계의 구축과 유연한 노동시장이 그것이다. 시장성이란 국내시장의 수요, 장벽, 세제 및 내륙물류비, 국내경제 전망에 대한 불확실성 등과 해외시장 개척의 용이점, 주변국 시장분포, 관세장벽, 물류비 등 수익과 관련된 요소를 꼽을 수 있다. 끝으로 기업환경이란 외국기업에 대한 우리국민과 기업의 친화의식, 국제기준과 관행에 맞는 우리기업의 회계 및 경영방식을 들 수 있다.

무한경제전쟁의 시대이고 보면 궁극적으로는 외국인들이 우리나라의 이와 같은 환경이 못마땅해 현재와 같은 IMF의 위기를 초래하게 되었다고 해도 과언은 아니다. 우리 식의 노동시장과 임금구조, 매년 극으로 치닫는 불안정한 노사관계, *global standard*에도 못미치는 기업회계와 경영구조, 기업이나 국민 대다수가 느끼는 외국

기업에 대한 막연한 불안의식과 배타의식 등이다. 외국기업이 국내 생산기반을 장악하게 되면 경제주권이 흔들린다거나, 어느날 갑자기 철수해 버리면 산업공동화 현상이 발생하게 되고, 국내의 생산기반이 무너진다고 느끼는 것이 사실이다.

냉정하게 대처해야 한다. 이와 같은 막연한 불안의식으로는 이 위기와 향후 세계 경제의 장벽을 슬기롭게 넘어설 수 없다. 지난 30여년 이상의 고도성장기 동안 우리 식만으로 고수해 왔던 노사관계, 임금구조, 기업회계 및 경영구조는 이제 탈바꿈 되어야 한다. 세계가 원하는 국제기준으로의 전환이 당장은 어려워 보일 수 있지만 마음만 모으면 크게 어렵지 않다.

외국기업에 대한 배타의식과 불안의식도 불식시켜야 한다. 80년대를 통털어 미국인들이 우려했던 사건이 하나 있다. 경제호황을 맞은 당시의 일본이 미국의 부동산을 마구 매입했던 일이다. ‘이러다간 나라를 일본에 넘기는 것이 아닌가. 혹은 제2의 진주만 폭격이 아닌가’하고. 그러나 미국정부는 태연했다. ‘아무려면 부동산이 일본으로 건너갈 수는 없지 않은가’하고. 자존심 강한 영국도 그랬다. 영국이 자랑하던 롤스로이스 자동차회사를 독일로 넘긴 것이다. 그래도 ‘생산회사는 영국에 있지 않은가’ 하고 말이다. 이것은 여럿 중 한 예들이지만 결국 두 나라는 지금 엄청난 경제호황기를 맞이하고 있다. 매출액이 신장되고, 외자유치로 고용이 창출되었으며, 선진경영기법과 기술이 전수되는 등의 파급성이 지대했다.

외국기업이 들어오면 국내시장을 선진경영과 마케팅기법으로 독과점화할 수 있다는 우려도 우리가 갖고 있는 공정거래법을 잘 이용하면 얼마든지 차단 가능하다. 투자한 외국기업이 어느날 갑자기 철수하여 발생하는 문제도 결국 투자한 만큼 우리 것으로 남게 된다고 보면 크게 우려할 만한 성질이 못된다.

이와 같은 제반 우려사항은 현재 상당히 완화되고 있다. 문제는 더 큰 데 있다. 현재 외자를 유치하려고 협상하는 과정에서 생기는 일이다. 첫째, 외자유치로 인해 지분이 넘어가게 되면 국내 기업 대다수는 경영권이 넘어가게 되는 사실을 두려워한다. ‘회사 회장은 자기 아니면 안된다’는 식이다. 외자를 유치해 회사가 살아야 생산도 경영도 가능하다. 그래야만 거기에 맞는 부서와 직책에 몸담을 수 있다. IMF로 인한 부채문제, 지금의 국내경기, 세계경제의 위기와 향후 세계시장의 질서 등을 비추어 볼 때 우리 기업의 존립은 참으로 위태롭다. 회사를 키운 후 다시 원상태의 경영체제를 갖춘다는 인식이 앞서야 한다.

둘째, 외자를 유치하는 단계에서의 협상 미숙을 들 수 있다. 외국인에 대한 무조건적인 배타의식을 갖고 지난 30여년간 성장해온 우리 기업이 어느날 자금위기를 맞으니 외자의 필요성은 인지하면서도 어떻게 외자를 유치해야 할 것인가, 혹은 어떻게 협상을 해야 순조로울 것인가에 대한 노하우가 없다. 협상기간이 보통 3-4개월 소요되고, 협상도 약 15-25회의 토론이 따른다. 그러는 동안에 많은, 섬세한 준

비와 인내력이 필요하다. 우리는 그런 것에 익숙하지 못하다. 성공적인 외자유치를 위해서는 철저한 준비단계, 완벽하고 진지한 협상, 그리고 세련된 완성단계를 거쳐야 한다. 또한, 최종 계약서에 사인을 했더라도 협상과정의 문제점이 남지 않도록 하여야 한다. 그래야만 외자유치를 성공으로 이끌 수 있다. 문제점이 발생하면 ‘중이계약서’는 언제든지 파기될 수 있기 때문이다.

외자를 유치하기 위해서는 확실한 전략수립이 선행되어야 한다. 시행착오가 없어야 한다. 우리의 경제상황이 그렇게 좋은 편이 못되어 외국인 투자자를 만나는 것도 어려운 실정이다. 게다가 전략부재로 한번 등돌린 투자자를 다시 우리 편에 서게 하기란 쉽지 않다. 그러므로 외자유치를 위한 확고한 체계와 전략으로 꾸준하고 장기적인 안목으로 추진해 나가야 한다.

셋째, 우리가 협상에서 준비한 분석자료의 신뢰성 문제이다. 사업계획은 알맹이가 없고, 질문에도 대답은커녕 누구에게 물어보아야 하는지 알 길이 없다. 담당 공무원에게 물어보면 다른 곳으로 전화를 돌리고 결국 몇 군데를 거치다가 원점으로 회귀하게 된다. 이같은 우리의 투자환경은 바람직한 것인가? 외국인들이 느끼는 투자의 적지로 볼 수 있겠는가?

넷째, 외국어로 된 법령, 행정지침 등 어느 것 하나 제대로 번역된 것이 없다. 일부 번역된 자료도 애매모호하기는 마찬가지이고, 세부적이지 못해 관광안내책자 정도라고 불평하게 된다. 이로 인해 사업에 대한 투자확신이 서지 않아 변호사에게 가려고 해도 외국어로 자문해 줄 수 있는 변호사는 극히 제한적이다.

3. 외자유치를 위한 전략과 방안

위에서 본 바와 같이 그동안 우리나라의 외자유치실적은 참으로 빈약하기 그지없다. 또한, 외자유치를 위해서는 많은 문제점이 있고, 특히 협상 진행 중에는 더 많은 미비점과 의구심이 도사리게 된다.

경제가 활황일 때도 어려운데, 위축되고 있는 국내 경기상황하에서 외자를 유치한다는 것은 더더욱 힘들다. 그렇다고 안주하거나 포기해서는 안된다. 더 많은 공을 들여서라도 외자유치를 성공으로 이끌어야 한다.

다음은 외자유치를 위한 전략과 방안들이다. 이들은 모두 27대 과제로 외국 투자자들이 투자시 고려하는 대표적인 사안들을 미시적 관점과 거시적 관점에서 분류해 본 것이다. 이들 중에는 중앙정부와 지방자치단체가 함께 개선을 위해 노력해야 할 것이 있고, 따로 제각기 강구해야 할 사항도 있다. 각 자치단체는 다음 각 방안들을 해당 지역의 실정에 맞게 걸러 적용함이 바람직할 것이다.

1) 미시적 측면

(1) 다양한 외자유치의 형태를 살리자.

기업이든 국가든 외화를 들여오는 방법은 크게 세가지로 나뉜다. 하나는 해외에서 빌려오는 형태이고, 다른 하나는 외국인으로 하여금 직접투자를 하게 하는 방법이다. 마지막 방법은 이들 두 형태를 가미한 것이다.

외국은행에서 직접대출을 받거나, 해외에서 기업자체의 신용에 의한 회사채를 발행하는 방법은 바로 첫번째와 같은 형태이다. 그것은 궁극적으로 빚을 얻어 빚을 갚는 형태이다. 두번째는 직접투자로서 우리기업의 주식을 매각하는 방법이 된다. 세번째의 방법은 차입과 직접투자의 중간형태이다. 즉, 처음엔 채권을 발행해 이자와 원금을 받다가 뒤엔 채권 자체를 주식으로 전환하도록 하는 형태이다. 이러한 형태로는 전환사채(CB : *Convertible Bonds*)나 교환사채(EB : *exchangeable bonds*)가 대표적이다. 두번째와 세번째의 방법으로 외국인 투자를 유도해야만 ‘빛의 악순환’을 극복할 수 있다.

직접투자에는 다시 우리기업의 기존 주식을 매각하는 사업부 매각방식이 있고, 우리기업이 증자나 합병 등에 의해 새로운 주식을 발행하고 이를 사게 하여 합작투자의 형태를 하는 방안, 그리고 영업권만 팔아 현금의 흐름을 원활하게 하는 방법 등이 있다¹⁾. 영업권을 파는 형태는 우리기업의 대다수가 엄청난 부채를 안고 있어 외국인들이 투자를 꺼리기 때문에 새로 투자하는 외국인들에게 부채를 부담지우지 않고 경영권만 넘기는 방식이다.

대부분의 기존 기업들은 자금난의 정도에 따라 이들 세가지 중 어느 하나를 이용해 자금순환율을 높이려 할 것이다. 그러나, 경남도와 같이 대형 프로젝트 사업에 대한 외자를 유치할 경우 두 번째와 같은 직접투자를 더 선호하게 마련이다.

문제는 모든 기업이나 사업분야에서 이와 같은 다양한 외자유치 형태를 살피야 한다는 점이다. 투자가가 원하는 형태와 우리기업의 환경을 조목조목 검토하여 투자협상에 임하고 이를 성공으로 이끌어야 할 것이다.

(2) 외자유치 촉진법을 적극 이용하자.

그간 우리나라는 “외국인투자 및 외자도입에 관한 법률(외자도입법)”에 기초하여 외국인이 국내에 투자하는 것에 대해 상당히 제어적 구실을 했다. 그러나, 최근 “외

1) 외국인 직접투자(FDI : Foreign Direct Investment)란 두가지로 설명된다. 하나는 외국인이 국내에 투자하는 직접투자(Inward FDI)이고, 다른 하나는 우리 기업이 해외로 직접투자(Outward FDI)하는 것이다. 본 고에서의 외자유치 혹은 직접투자는 전자와 같은 직접투자를 의미한다.

국인 투자유치촉진법”을 마련함으로써 외국인 투자기업을 국내기업과 동등하게 대우하는 제도적 장치를 마련했다. 이는 그 동안 민자유치촉진법, 외자도입법, 외국환관리법, 법인세법 등 유관법령들에 의해 걸림돌이 되던 외자유치에 획기적 전환점을 가져다 줄만하다.

즉, 외국인 투자기업은 오히려 국내기업보다 더 많은 세제혜택을 주도록 명기하고 있고, 국내의 기업에 투자비율이 50%미만으로 투자한 기업은 내국법인으로 간주하여 다른 국내기업의 주식취득에 제한이 없도록 하는 것 등은 획기적이다. 다음 <표 4>는 이와 같은 외자유치촉진법의 주요 내용이다.

<표 4> 외국인 투자유치촉진법의 주요내용

구 분	주 요 내 용
외국인 투자유치위원회 및 외국인 투자지역의 설치	<ul style="list-style-type: none"> · 위원장 : 재경부장관, 위원 : 부처장관 및 시도지사 · 역할 : 조세감면, 자치단체 지원, 외국인 투자지역지정 및 지원 · 투자지역내 모든 기업을 대상으로 조세감면혜택 부여 · 투자지역내 개발사업에는 국가산업단지에 준해 건설비용과 기반시설비를 최대 50%까지 지원 · 투자지역내 기업들에게 양도소득세, 취득세, 등록세, 교통유발부담금, 농지전용부담금 등 13개 부담금 면제 · 투자지역내 기업들에게 고도기술사업에 대한 소득세, 법인세 10년간 감면(7년간 100%, 3년간 50%)
조세 및 국공유재산의 지원 제도	<ul style="list-style-type: none"> · 지방세 감면 : 취득세, 재산세, 종토세 등록세 등 15년간 감면 · 국유 또는 자치단체 소유의 공유재산임대기간을 최고 50년까지 연장 · 임대료도 75-100%까지 감면
지자체의 외국인 투자유치지원 제도	<ul style="list-style-type: none"> · 지자체유치활동 지원 : 외국인 투자지역 조성자금, 외국인 투자기업에 대한 토지 등 임대료 감면에 대한 지원 · 외국인 투자회사에 대한 고용보조금 및 교육훈련 보조금 지원
외국인 투자유치진흥센터 설립	<ul style="list-style-type: none"> · KOTRA내에 설립(이미 설립·가동 중) · 외국인 투자애로사항 처리, 윈스톱서비스체계 구축 · 외국인 민원일괄처리제 실시 · 인허가 민원의 자동 허가제

불과 몇 달 전, 미국적 다우코닝사가 전북에 28억달러의 투자를 시도하다 결국 말레이시아로 등을 돌려간 적이 있다. 이를 두고 우리는 각종 인허가 문제이니, 부처간 이기주의니, 외국인에 대한 배타의식의 결과니 하고 한탄한 적이 있다.

새로 제정된 외국인 투자유치촉진법을 십분 활용해야 한다. 인허가 기간이 길다느니 혹은 절차가 복잡하다는 이야기는 오히려 사치스러워야 한다. 외자유치 협상에 이와 같은 새로운 제도적 이점을 십분 활용하여야 할 것이다.

(3) 외자유치 협상과 절차에 익숙하자.

앞서 언급한 바 있는 다우코닝사의 이야기는 외자유치의 ABC 단계에서 멈춘 것에 불과하다. 외자유치의 필요성과 당위성을 아는 만큼 그간 우리가 피상적으로만 느껴왔던 외국기업에 대한 배타성을 버리고 이제 외자유치 협상에 만전을 기해야 한다.

전술한 것과 같이 완벽한 협상을 위해서는 우선 철저한 준비가 필요하다. 준비내용으로는 왜 우리가 외자를 유치해야 하는가, 얼마정도가 필요한가, 어떠한 형태로 할 것인가, 투자를 하면 얼마나 큰 *merit*이 있는가, 우리가 제공할 수 있고 또 해야 하는 각종 지원사항은 무엇인가 등을 일목요연하게 설정하여야 한다. 그런 후 전문가들로 협상팀을 구성하여 협상에 임하도록 해야 한다. 국난에 버금가는 이 경제위기를 타개해 보려고 혹은 재무구조나 부실의 정도가 심해 기업사정이 극에 달하여 있으니 돈이 필요하다는 식의 준비로는 협상실패가 불보듯 뻔하다. 준비단계에서도 앞서 제시한 다양한 형태의 외자를 염두에 두어야 한다. 차입, 직접투자 혹은 차입과 직접투자의 혼합형태 등에 대해 장단점을 미리 파악하고 투자자가 제시하는 측면에서 이해하도록 하여야 한다. 또한, 우리가 갖고 있는 외자유치 촉진법의 내용을 십분 활용하도록 하여야 한다. 외자유치촉진법상의 각종 혜택을 준비하여 제공의사를 밝히고 경남도가 지원 가능한 사항도 준비해야 한다.

아울러 투자유치지역의 여러 가지 기업환경을 완벽하게 준비해야 한다. 앞서 설명한 대로 ‘기업하기가 좋은 곳이라는 인식을 심어 줄 수 있도록 인프라, 인적자원, 자연자원, 역사성, 주거나 교육, 법규나 세제 등 생산자에게 수혜 가능한 서비스도 준비해야 한다.

이렇게 내적인 준비단계가 끝나면 외자유치를 위한 창구를 접촉해야 한다. 외국에 나가면 무조건 외국인 투자자를 만나는 것은 아니다. 후술하겠지만 투자자는 외국기업, 외국의 개인투자자, 외국의 벤처캐피탈 회사, 중동의 오일달러, 화교자본, 유대인 자본은 물론 재력있는 교포사업가 등을 들 수 있다. 이들에 대한 list를 갖추어 어떤 규모의 사업에 얼마만한 투자액이 필요하니 어떠한 투자자를 만나야 한다는 안이 설정되어야 한다. 그런 연후에 협상에 임해야 할 것이다.

준비단계에서 간과해서는 안되는 것이 바로 외국인이 보는 우리의 기업, 혹은 사업평가나 분석기준이 우리와 사뭇 다르다는 점이다. 대부분 우리가 요구하게 되는 것은 그간 투자액이 얼마이고 현재 상태는 어떠하니 얼마정도의 투자는 필요하다는 식이다. 그러나, 외국인이 보는 시각은 향후 철저한 시장원리로 나아갈 때 얼마나 수익을 올릴 수 있느냐에 관심이 가장 크다. 이 점을 감안해 모든 준비를 마쳐야 한다.

다음은 협상단계로 준비가 얼마만큼 완벽한가에 따라 성패가 좌우된다. 협상에서

는 철저한 시장원리가 지배하게 된다. 소위 투자자들은 ‘이득이 있어야 투자가 가능하다’는 논리적 접근을 해 올 것이기 때문이다. 일반적으로 우리가 요구하는 액수는 투자자가 할인하는 것이 대부분이다. 사전에 준비단계에서 분석된 투자수익에 대한 투자액보다 밀돌게 된다. 이는 투자에 대한 위험(*risk*)이 고려된 결과일 수도 있겠지만 우리의 투자수익을 계산이나 기업의 수익률 및 장래성에 대한 기준이 외국에서 보는 것과 다르기 때문이다.

협상에 임할 때 주의해야 하는 것은 기업의 경우 돈에만 집착하지 말고 기술개발과 전수, 선진 경영기법의 도입 등을 근간으로 하는 협상이 바람직하다. 투자자는 돈만 내라는 식으로는 힘들다. 가능하면 경영권 일부나 전체를 넘기는 협상의 자세가 필요하다. 자치단체에서 시행하려는 대형사업의 경우 국내 기업과 컨소시엄으로 참여하도록 하는 방안도 고려해 볼만하다. 이 경우 지분의 비율에 따라 경영권도 충분히 보장해주도록 해야 한다. 공공성과 공익성이 짙은 사업, 예를 들면 관광개발이나 SOC분야에 대해서는 국내기업에 제공하던 기간 이상의 충분한 투자회수기간을 제공하도록 한 후 기부채납(BOT)하는 방식이 좋을 것이다.

준비단계나 협상단계에서 가장 중요한 자세는 늘 진실과 성실로 임해야 한다는 점이다. 어떠한 경우도 편법으로는 통하지 않는다. 또한, 가장 핵심적인 의사결정자를 협상에 임하도록 해야 하고, 가능하면 국내 주거래은행 관계자들과 함께 참석하여 이자율이나 부채문제를 동시에 협상하는 것이 바람직하다.

(4) 가격과 부채협상에 유의하자.

외자유치에 있어서 어려움 중의 하나는 협상이 순조롭게 진행되어 설령 투자의향서(Letter of Intent)를 보내왔다고 하더라도 중간 및 최종협상 단계에서의 문제로 인해 종종 최종투자로 이루어지지 않는 경우가 허다하다는 점이다. 이러한 경우의 대표적인 문제로는 대개 가격협상에 실패한 경우, 기업의 부채문제, M&A시장의 수급불균형과 고금리의 기회비용, 그리고 회계의 투명성에서 기인한다.

가격협상 실패의 예로는 우리나라는 총자산에서 부채를 뺀 소위 ‘순자산가치접근법’에 의해 기업을 평가하고 가격을 매길려 하지만, 외국투자자들은 미래 현금의 현재가치를 중시한 ‘수익가치접근법’에 의해 기업을 평가하기 때문이다.

협상시에도 외국인 투자자가 요구하는 것은 투자회수에 대한 보장이다. 이를 위해서는 상당한 주의가 요망된다. 소위 유동현금할인(DCF: *Discounted Cash-Flow*)으로 기준을 삼게 되는데, 대부분의 투자자들은 투자기간을 설정하고 이 기간동안의 현금흐름을 예측하고 계산하여 현재가치로 할인하여 투자를 한다. 따라서 완벽을 기하기 위해서는 외부의 전문가를 최대한 활용해야 한다.

한편, 최근 기아자동차의 처리문제에서 나타난 바와 같이 기업이 안고 있는 부채

문제가 또 다른 복병이다. 기업에 투자하거나 인수할 경우 기존의 부채까지를 안고 투자하기를 희망하는 경우는 흔치 않다. 때문에 부채문제도 정부나 자치단체는 어느 정도 선을 그어 외국인 투자자에게 제시해 주어야 할 것이다. 부채도 엄연한 자산이다. 우리 측에서는 매도자가 부채를 책임지는 자산양도방식의 접근이 필요하지만, 인수하려는 측면에서 보면 그 부담은 엄청날 수 있다.

또한 최근까지 우리가 겪고 있는 고금리도 하나의 문제이다. 상황이 크게 악화된 수많은 우리 기업들이 매도를 희망하고 있기 때문에 기업의 가치는 더욱 하락하게 된다. 이 때 고금리가 겹치면 투자자들은 금리가 높은 채권에 투자하다가 금리가 하락하거나 원하는 기업의 가치가 바닥에 떨어질 때 M&A에 참여하려 하기 때문에 소위 '예비 관망투자자'가 늘어나고 있다.

따라서 회계의 투명성, 가격, 부채문제 해결 등에 대해 특히 다양한 입장을 정리하여 협상에 임해야 할 것이다.

(5) 외자유치를 위한 서비스체계를 적극 활용하자.

앞서 지적한 바와 같이 외자유치는 종합예술이라 할 만큼 거의 완벽한 공을 들이지 않으면 성공할 수 없다. 그러나, 준비와 협상단계의 모든 과정을 완벽하게 했더라도 적당한 외국인 투자자를 못만난다면 유치단계로 가기가 힘들게 된다.

대기업의 경우엔 비교적 자금원과 조직 및 정보획득이 용이해 외국인 투자자를 섭외해 가는데 큰 무리가 없을 것이다. 세계적 투자은행, 컨설팅회사, 혹은 인수합병(M&A)팀을 가동해 투자자를 물색하고, 준비와 협상단계의 모든 처리를 해 나갈 수 있다. 그러나, 중소기업이나 경남도와 같은 자치단체의 경우 투자자를 찾기가 참으로 어렵다. 그러므로 기업이나 자치단체의 노력도 있어야 하겠지만 국내외 정보망을 최대한 이용하거나 정부나 산하단체에서 설립한 서비스체계를 잘 활용해야 한다.

우선 지역기업들은 광역 자치단체가 설치한 투자유치과를 최대한 활용할 수 있다. 투자유치과는 기업들의 투자유치업무와 인허가처리를 완벽하고 최대한 신속하게 처리해 줄 수 있을 것이다. 투자유치과에서는 외국인 투자애로사항 처리, 원스톱 서비스체제 구축, 외국인 민원일괄처리제 실시, 인허가 민원의 자동허가제 등을 시행하므로써 도내기업, 특히 중소기업과 첨단산업분야에 대한 외자유치업무를 견지해 나가야 한다.

또한, 앞서서도 언급한 대한무역진흥공사에서 설립한 외국인 투자유치진흥센터, 대한상공회의소가 설립한 기업구조조정센터, 한국종합기술금융의 가치제고서비스(value up service), 중소기업진흥공단의 외국인 종합지원센터와 M&A센터, 그리고 중소기업청의 해외투자유치단을 활용할 수 있다.

<표 5> 주요 외자유치서비스 기관

기 관	서 비 스 명	연 락 처
K O T R A	투자유치지원센터	(02)551-4132~3
대 한 상 의	기업구조조정센터	(02)316-3652
한국종합기술금융	value up service	(02)3787-7692
중소기업진흥공단	외국인투자 종합지원센터, M&A센터	(02)769-6929
중 소 기 업 청	해외투자유치단	(042)481-4364

이들 기관의 서비스 센터에서는 대부분 투자관련상담, 투자유치홍보, 외국인 민원 사무처리 등에 대해 종합적으로 지원하고 있다. 각계의 전문가들이 포진하여 유치 활동의 구심체 역할을 담당하고 있기 때문에 유치를 희망할 경우 이와 같은 기관을 최대한 활용할 수 있을 것이다.

(6) 행정서비스 강화로 투자환경을 개선하자.

외자유치를 위해 자주 거론되는 것이 원스톱 서비스 체계이다. 그러나, 현실적으로 외국인들은 새로 신설된 우리나라 서비스체계(예를 들면, 앞의 KOTRA에 설치된 투자유치지원센터)가 제 구실을 못해 오히려 ‘one more stop service’로 부른다.

가 보아야 다양한 서비스는커녕 ‘어디로 가 보아라’, ‘누구를 만나라’, ‘연락처를 줄 테니 전화를 해보라’ 는 식이다. 서비스센터의 서비스는 소위 “bumper to bumper” 서비스여야 한다.

정말 필요한 서비스는 유관정보의 수집·정리·제공, 사업설명회의 개최, 사업협상과 비즈니스 딜에 필요한 정보의 제공, 사업 패키지 지원서비스 등 이루 많은 것을 직접 해결하도록 해야 할 것이다. 또한, 사업 전문가, 변호사, 변리사, 공인회계사, 비즈니스 컨설턴트 등의 자문단도 포함되어 외국투자가를 설득시키는 서비스가 중요하다. 이와 같은 모든 서비스가 서비스센터에서 실제 일어나야 할 것이다. 이것이 바로 외자유치 행정서비스의 첫 단계임을 명심해야 한다.

(7) 투자신청서의 처리기간을 단축하자.

외국인 투자유치시 적정서류가 준비되어 접수되면 접수시 업무처리 기일을 명기하여 신청자에게 고지해 편의를 최대한 도모해야 한다. 예를 들면 처리기한을 1개월로 명기하여 투자자의 편의를 적극 도모해야 한다.

우선 모든 신청서에 대해 ‘최대 1달간’의 상한선을 제시하고, 적어도 1개월내에 통보하지 않을 경우 모든 사업은 허가한 것으로 간주하도록 한다. 사실 본 고에서 고찰하고 있는 여러 가지 문제점과 방안과 전략을 사전에 치밀하게 대비한다면 1개

월도 많은 것이다. 오히려 1개월이라는 기간이 투자자의 입장에서 검토해 보기에 모자라는 시간이라는 인상을 심어줄 필요가 있다.

(8) 정보의 외국어 작성 및 홍보를 늘리자.

외자유치를 위한 정보란 사업내용과 계획서는 물론 날씨, 문화, 주거, 교통, 학교, 인프라, 관련산업 등 모든 것이 필요하고 관련법규, 세제 등도 포함하는 종합정보이다. 이들에 대해서도 자치단체별 각종 외래어로 작성하여 외국인 투자자들로 하여금 의구심이 일지 않도록 해야 한다.

외국어로 작성된 홍보책자를 만들어 공항, 서비스센터, 기업 등에 배포하고, 인터넷이나 해외주재관 등에 배포하여 비치하는 등 홍보를 강화해야 한다. 최근, 대구광역시와 같은 자치단체의 외자유치를 위한 준비와 홍보는 매우 인상적이다. 홍보는 우리의 투자상품의 판촉과 같은 것이다.

(9) 외자유치의 성공사례를 벤치마크하자.

지난 10여년간 외자유치에 가장 심혈을 기울여 경제부흥을 이룩한 나라로는 영국과 프랑스를 들 수 있다. 또한, 가까운 중국도 외자유치에 비교적 성공한 나라이다.

중국 정부는 '95년 “외국투자 가이드 목록”을 중국정부가 직접 제작하여 ‘외국 투자기업’의 대중 투자업종을 ‘장려’, ‘제한’, ‘금지’ 등 세가지로 분류한 바 있다. 외자도입의 선별작업을 강화하고, 단순한 확대를 지양하고 기술이전효과를 중시하였다. 그 이유는 중국경제가 우리의 현실과 달리 위기상태가 아니었고, 또한 중국 대륙 전체에 대한 투자과열, 소비자 물가의 양등이 주요 문제로 나타났기 때문이다.

장려업종은 세제나 내수판매에서 우대조치를 취했다. 예를 들면 항만설비 개발의 경우 사업기간이 15년 이상인 합자회사를 대상으로 초기투자 5년동안 소득세를 면제해 주고, 그 이후 5년간은 소득세 50%를 감면해 주었다. 고속도로의 경우 합자회사의 경우 일정한 수출비율을 강제조항으로 신설하고, 장려업종 일부는 100% 내수판매를 용인했다. 그러나, 지방정부가 독자적 판단으로 무분별한 외자를 도입한 결과 특정제품에 대한 생산과잉 현상이 발생하기도 했다.

IMF를 겪어 우리와 유사한 영국의 경우 제조업의 경쟁력 상실에 따른 실업증가와 경기침체에 대한 대처방안으로서 외국인 투자에 의한 고용확대와 산업활성화를 유도하는 정책을 펼침으로써 큰 효과를 얻었다.

대처수상은 취임 후 “영국에서 활동하는 기업은 모두 영국 기업이다.”라는 지론을 피력했다. 이것은 곧 외자유치정책으로 강화되어 '96년까지의 영국내 외국인 투자누계액은 3,447억달러(EU 회원국 중 1위)로 나타났다. '98년 현재 영국의 총고용 중 15%, 생산의 20%, 그리고 1995년 총고정자본의 형성은 13.2%를 외국인 투자기업이

담당하고 있다.

상공부 산하에 영국투자청(IBB : *Investment in Britain Bureau*)을 두고 투자 최적지 안내, 국가 및 각 지방별 자금지원 안내, 세제, 교육훈련 등 투자에 대한 인센티브를 안내하고 있다. 영국은 외자유치기업에 대해 EU국가들 중 가장 낮은 33%의 법인세율을 적용했다.

또한, 투자지원지구(특별지원지역)와 기업장려지구(*enterprize zone*) 등 특정지역에 입주한 기업들에 한해서 고용창출효과와 사업타당성을 검토하여 보조금을 차등 지급하는 선별 지원제를 실시했다. 실업율이 35%에 달하는 지역을 특별지원지역(투자지원지구 : *assisted areas*)으로 설정하고, 이 지역에 투자하는 경우 중앙 및 지방 정부가 특별 지원을 하고 있다. 지원내용으로는 지방정부가 선택하는 지역선택 보조금(지역경제 활성화 및 고용증진을 목적으로)을 지급하고 있다.

그 외 자본비용의 일정분 무상지원, 용자알선, 용자보증, 연구개발비 보조, 공장건설 비용에 대해 100% 세액공제, 기계류 구입비용에 대해 연 25% 감가상각 인정, 컨설턴트 비용 지원 등이 있다. 경영자문비 보조와 사업계획·디자인·경영정보관리·마케팅 등의 자문역을 채용할 경우 비용의 50%를 중앙정부 혹은 지방정부가 지원해 주고 있다. 공장부지와 건물지원의 경우 지역 공업단지 공사 또는 지역개발청이 정부가 소유하고 있는 새로 지은 공장 또는 유휴공장의 구입 또는 임대, 공장 구입을 위한 상업금융기관 금융 등을 주선하고 있다. 이처럼 외국인이 영국내에서 기업할 경우 엄청난 혜택을 부여받고 있고, 그것은 결국 영국이 외자유치로 성공한 경우로 평가받게 한 것이다.

프랑스도 외자유치의 필요성을 느낀 나머지 경제부 직속에 '외국인 투자유치단'을 설치하였다. 그러나 '80년대 중반까지는 외국인 투자에 대해 사전신고 내지는 허가제를 운용해 외국인 투자가 쉽지 않았다. '80년대 말부터 EU 국가들에 대해서는 모든 투자에 대해 사전 인허가제 및 신고제를 면제하고, 역외국가들에 대해서는 신고로서 절차를 끝내게 하였다.

프랑스는 낙후지역에 대해 8개의 지역산업개발청을 두고 외자유치에 활발한 노력을 다하고 있다. '80년대 중반까지 300억달러에 불과했던 외국인 투자가 '91년에는 1,000억달러를 넘어섰고, '98년 현재 4,000여 기업에 프랑스 총고용의 22%, 총 투자의 27%, 총수출의 30%를 외국인 투자기업이 담당하고 있다.

우리나라도 이와 같은 외국의 경험을 바탕으로 외자유치를 위한 각종 규제완화, 세제혜택, 서비스제공 등의 노력을 다하고 있다. 그러나, 아직은 그 성과가 미미하다. 앞서 다투코닝사의 예는 제도적, 행정적 미숙이었다면 동아건설이 김포매립지를 이용하여 외자를 유치하려다 실패한 것은 사업내용의 준비미숙, 부처간 이기주의, 협상의 진지성에서 비롯되는 신뢰성 결여 등이 주원인이었다.

경제위기를 극복하고 지역경제력을 강화하기 위해서는 외자유치가 가장 중요한 시점이다. 그러므로 이와 같이 국내외 유사한 외자유치의 경험을 벤치마킹하여 향후 외자유치의 방향으로 삼아야 할 것이다.

(10) 공익성이 짙은 사업에 대한 투자회수기간을 늘리자.

정부나 자치단체가 시행하려는 사업 대다수가 공공성과 공익성이 짙은 사업이다. 예를 들면 관광개발이나 SOC 분야이다. 이들에 대한 외자유치를 할 경우 국내기업에 제공하던 기간 이상의 충분한 투자회수기간을 제공하도록 한 후 기부채납(BOT)하는 방식이 좋을 것이다. 우리는 달러가 매우 급하고 개발사업도 많다. 따라서 긴급한 외자유치를 위해서는 SOC 등의 투자에 대한 사용료나 이용료의 수임기간을 30년 이상 늘려받게 하고(통상 약 20년 정도임), 그 다음에 기부채납하도록 하는 형태를 고려해 볼 수 있다.

(11) 외자유치를 위해 지방자치단체의 보증을 강구하자.

다음은, 외국자본을 유치할 경우 지방자치단체가 보증을 서는 방안을 검토해 보는 일이다. 이는 현재 영국에서 시행하고 있는 것으로, 필요하다면 지방의회에서 조례를 제정하여 시행 가능할 것이다. 중소기업이나 벤처기업에 대해 예산의 일정범위(한 예로 10%를 기준) 내에서 보증을 서는 방안을 고려할 수 있다.

또한, 국내의 개인투자조합 자본이 벤처기업에 투자될 때나 해외의 벤처자본 투자시 투자액에 대해 세제혜택을 부여하는 방안을 강구하는 것이 투자유인을 제공하는 길일 수 있다. 일반적으로 기존의 기업에 투자할 경우 기업활동과 관련된 세제혜택이 주어진다. 이른바 투자된 토지, 건물, 설비 등과 관련된다. 그러나 토지나 건물에 대한 집약성을 갖춘 벤처기업은 그 수익성이 단시일내에 발생하기가 힘들다. 따라서, 벤처기업에 투자된 자본에 대해서는 일정기간 동안 일절의 세제를 감면해주는 방안을 검토해 보아야 할 것이다.

(12) 외국인투자 유인책을 최대한 확보하자.

외자유치를 위해 일시적이고 단기적인 유인책은 우리 경제발전에 궁극적으로 도움이 되지 못한다. 단·중·장기적인 유인책을 계속 개발하고 보완해 나가야 할 것이다.

위기가 온 이후 지난해 연말부터 현재까지 우리나라에 대한 외국인투자의 특징을 보면 대다수가 우량기업 혹은 첨단벤처산업군에 치우쳐 있고, 다른 한편으로는 공기업의 민영화와 더불어 진행되는 경우가 많다.

그러나, 그와 같은 경우는 한계가 있기 마련이다. 즉, 그와 같은 산업은 한정적일

수 있고, 나아가 우량이나 첨단산업의 경우엔 외자유치 없이도 국내자본으로 육성이 가능할 수 있기 때문이다.

따라서, 장기적으로는 타 산업에도 적용할 수 있는 외국인투자 유인책을 개발하여 보완해야 할 것이다.

(13) 투자지역에 대한 보세구역을 늘리자.

한편, 투자자유지역의 지정과 물류단지의 개발과 이용에 대해 정책적으로 고려해 볼 수 있는 사항으로는 다음과 같다. 마산의 수출자유지역처럼 투자자유지역은 보세지역으로 전환되어야 한다. 즉, 도입되는 부품류에 대해서는 관세를 면제해 주는 방안이 필요하다. 그래야만 이들 지역에 외자유치가 용이하다.

예를 들면, 가덕항과 광양항이 개발되면 이들 주변지역인 경남의 김해, 진해, 하동, 사천, 멀리 함양 등지에는 물류가공단지가 조성되기에 적합하다. 물류가공단지란 부품을 도입해 와 조립하는 산업을 포함해 상표부착, 포장디자인 개발, 포장, 운송 등이 포함된다. 이와 같은 산업에 외자가 도입될 경우를 대비해 이들 개발지역도 보세지역으로 확대되도록 중앙정부에 건의해 볼 필요가 있다.

아울러 필요하다면 일정액 이상의 외자유치기업에 대해 매년 관세를 산업별, 업종별로 구분해가며 면제해 주는 방안이나, 아니면 경제회복을 위해 일정기간 예를 들면 향후 10년간 한시적으로 전체 외자유치기업에 대해 부품이나 원자재 도입에 한해서 관세를 전면 면제해 주는 방안도 건의해 외자유치를 강화할 수 있을 것이다.

(14) 외자유치기반을 강화하자.

외국인의 직접투자는 자본(이전), 노동, 기술, 경영의 복합적인 결합체로 이해해야 한다²⁾. 직접투자의 수용국에 어떤 형태로 외국자본이 유입되면 그에 따라 전문기술인력, 기술 그리고 그들이 오랫동안 쌓아온 경영노하우까지도 유입하게 되는 것이다. 단순히 해외로부터 자본유치만을 의미하지는 않는다. 보다 중요한 것이 선진기업의 투자관리기법, 시설의 운영 및 관리 노하우를 전수받는 것까지 포함한다.

외국인투자의 효과를 최대한으로 높이려면 첫째, 수용국의 시장왜곡이나 거시경제적 불안정을 차단하고 국내시장의 개혁이 동반되어야 한다. 둘째, 숙련노동력의 확보가 중요하며, 노동생산성이 높아야 한다. 셋째, 외국인투자자들의 투자국 현지에서의 자금조달 가능성도 매우 중요하다. 이를 위해 외국인이 토지소유를 허락해 이를 담보로 현지 자금조달을 도와야 하며, 외국투자자들이 상대적으로 친밀한 외

2) 최준욱(외국인 직접투자의 역할, 재정포럼. 1998.4)은 외국인 직접투자를 자본, 노동, 기술의 복합체로 정의했지만, 보다 엄밀히 말하면 경영까지도 포함된다.

국민 은행의 국내 진출도 허락해 이와 같은 국내에서의 자금조달이 용이하도록 해야 한다. 넷째, 국제사회에 널리 퍼져 존재하는 지역경제공동체의 멤버가 되어야 한다. 그래야 외국투자가들은 그들이 투자하여 생산한 상품을 권역내 혹은 공동체내의 시장에 접근할 수 있어 안정적 판로가 있다는 점을 느끼게 될 것이기 때문이다.

(15) 외국인투자에 대한 적정제한과 규제 범위를 再考하자.

여타 국가에서 시행하고 있는 제한과 규제에는 외국인투자에 대한 사전심사, 부동산 관련규제, 이익의 본국배당에 대한 제한, 자본이동에 대한 규제, 특정분야에 대한 외국인투자제한 등이다. 이중에서도 중국과 같은 나라에서는 외국인투자 금지 품목(negative list)을 두기도 한다.

후술하겠지만 우리나라는 지역별, 권역별 특화정도와 국가전체 산업의 균형발전 전략을 근간으로 유치·육성되어야 할 산업과 업종을 선정해 이에 바탕을 둔 외자유치가 이루어져야 한다. 따라서, 각 자치단체들은 이와 같은 지역과 지역산업의 특성에 바탕을 두고 전략적인 분야에 대해 외자유치를 강화해야 할 것이다. 그래야만, 그 지역의 산업이 장기적으로 계속 성장 가능할 것이고, 집적화되어 파급효과가 증대될 것이다.

그러나, 우리나라는 외국자본에 의한 적대적 M&A를 허용했고, 자본시장도 전면 개방되었으며, 지난 6월에는 외국인에게 토지취득을 위한 제한규정도 모두 철폐하기로 결정했다. 또한, 외국인 부동산 임대업과 분양업은 4월1일부터 이미 허용하고 있어 외자유치를 위한 규제는 상당히 완화되고 있다.

(16) 외국인 투자상품을 개발하자.

외국인이 우리나라, 우리기업에 투자하려는 것은 세계 각국, 각 기업의 투자 대상군 중의 하나에 불과하다. 따라서, 투자가는 이들을 보다 세밀히 분석하여 투자하기를 희망할 것이다. 그렇다면 우리도 우리의 사업을 상품화하여야 한다.

투자대상사업의 목록과 분류를 구체화하여 개발사업의 수익성과 안정성이 다른 나라의 타 상품보다 월등함을 보여 주어야 한다. 이와 관련하여 수익성이 부족하면 최소수익보장 등 투자위험을 중앙정부나 자치단체가 분담하는 최소수익보장보증제를 도입할 필요가 있다.

(17) 유치강화를 위한 해외인력을 활용하자.

외자유치나 지역상품의 수출촉진을 위해서는 시장적 요소도 많지만 외국시장과 기업에 밝은 전문가의 확보도 중요하다. 해외 각지에 경남도나 지역이나 지역기업과 연결되는 인적요소를 적극 활용하여야 한다. 그러나, 현재로는 그렇게 활용가능

한 해외인력이 많지 못하다.

경제위기 극복이 오랜 시일이 걸릴 수도 있다. 그런 만큼 외자유치를 단기적인 것으로 여겨서는 안된다. 장기적 안목에서 시도해야 한다. 그러기 위해서는 해외시장에 우리의 인적자원을 늘려가야 할 것이다. 최근 우수한 인력이 경제위기로 일자리를 잃고 있다. 이들을 해외시장으로 진출시키는 것도 장기적으로는 큰 역할을 기대할 수 있다.

해외인력활용의 단기적 측면으로는 세계의 유력 자본회사나 투자회사에 근무하는 한국인 및 지역출신의 리스트를 확보하여 애국심과 애향심에 의한 외자유치 협조망을 강화할 수 있을 것이다.

장기적으로는 현재의 실업대책과 함께 세계인력시장에 고급인력을 수출하는 방안도 고려할 수 있다. 이들을 해외시장과 해외기업에 취업할 수 있도록 지원한다면, 장기적으로 우리나라는 물론 지역의 수출 및 투자유치기반이 강화될 수 있을 것이다.

2) 거시적 측면

(1) 자본이전의 장·단점을 최대한 분석하여 대책을 세우자.

외국인 직접투자는 차입이나 투기성자본의 단기유입에 비해 유리한 점이 많다. 차입이나 단기자본의 유입은 사전에 확정된 이자와 원금의 흐름에 의해 배당금을 지불하게 되어 수용국이 언제든지 위기 속으로 빠질 수 있다. 그러나, 직접투자는 투자업종에서 충분한 이윤을 창출할 때만 배당금을 지불하기 때문에 기술개발, 경영개선, 그리고 고용 등의 복합에 의해 경기회복을 도모할 수 있는 장점이 있다. 따라서, 직접투자와 같이 자본이 수용국에 장기체류할 경우 그 나라의 고용이나 경기회복, 그리고 기술혁신 등 경제안정에 큰 도움을 주게 된다.

그러나 단점도 없지 않다. 외국인투자대상은 주로 첨단산업 위주의 발전된 혹은 발전가능성이 높은 산업에 우선되기 때문에 수용국의 여타의 저임금 의존산업의 경우 경쟁력이 약화되어 결국 이들 산업은 타국으로 진출할 수밖에 없는 경우도 생긴다. 즉, 상대적으로 비교열위에 있는 산업은 해외자본이전과 같은 OFDI현상이 생기게 된다. 만약 이들 산업이 해외로 이전하지 않을 경우 직접투자산업과 이들 산업과의 괴리가 발생하게 되고, 수용국내 산업의 관계정립에 장기간이 소요되고 고비용을 치르게 될 수 있다.

더욱 큰 문제는 이와 같은 산업간의 불균형적 성장이나 관계에 더하여 국내의 거시경제적 기반이 약화될 수 있다는 점이다. 즉, 직접투자일지라도 과도한 자본유입으로 인해 그 자본이 수용국내에서 불태화(拂兌化 : sterilized)³⁾되지 않으면 오

히려 환율인상과 경상수지 악화 등의 현상이 가중될 수 있다.

외국인 투자관련의 개혁과 자유화조치가 필요하다. 개혁과 자유화 조치는 단기간 내에 이루어질 수 있도록 해야 한다. 이것이 필요한 시기에 외자유치를 앞당기는 길일 것이다. 직접투자유인책(direct investment incentive)의 개발과 보완도 필요하다. 그러나, 이는 다음에 설명되어지는 규제와 상반되므로 둘의 조화를 꾀하도록 하여야 한다.

(2) 우리나라의 지정학적 이점을 이용하자.

외자유치시 지방자치단체별 산업기반을 설명할 때 통일 이후 동아시아 및 유럽시장 진출의 교두보로서 최적지임을 강조할 필요가 있다. 특히, 경남, 부산, 전남은 주변에 가덕항과 광양항, 김해공항과 사천공항이 있고, 대륙간 철도와 연결이 용이하므로 기존의 산업과 조화를 이룬다면 대륙진출의 최적지인 셈이기 때문이다.

앞으로 각 자치단체는 동북아 각국과의 경제교류보다는 각국 자치단체와의 경제협력으로 경남산업의 수출과 성장을 주도해야 할 것이다. 우리나라의 대다수 자치단체들은 적어도 동북아 경제협력시 무역투자의 입지적 우위성, 산업구조조정과 국제 특화, 문화적 동질성이 월등하며, 수요의 동질성과 시장확보, 정책운영의 타협 및 대량생산의 이익 발생 가능성이 존재한다.

21세기에는 중국, 러시아, 몽고, 일본 및 유럽 등이 거대시장으로 우리나라 산업의 잠재시장일 수 있다. 특히 중국은 지리적으로나 인구 등에 비추어 가장 가까운 거대시장이기도 하다.

기계, 조선, 첨단산업 등 기반이나 특화정도가 이들 시장보다 우위인 산업에 대해 투자를 유도함으로써 장차 중국, 동남아 및 러시아나 유럽 등지의 시장개척이 가능하다는 점을 부각해야 한다.

(3) 고유한 지역특성과 산업환경을 적극 활용하자.

자치단체 차원에서 외자를 유치하기 위해서는 유치를 위한 제반 현황, 자원 및 근로환경, 전기, 도로, 수출입항, 공항, 출입국 관리 등에 대해 다른 자치단체와 차별적으로 부각될 수 있는 자료를 제공하여야 한다. 그리하여 기업의 유치환경을 고취시켜야 한다.

타 지역과 차별적인 인허가 및 행정적 체제, 규제완화 정도, 세제문제 등의 해결을 통해 지역내에 기업의 입지시 유리한 환경을 제공토록 하는 상황적 전개가 필요

3) 拂兌化(sterilized)란 외국자본이 유입된 곳에 충분히 여과되어 그 파급효과를 가져다 주고, 이로 인해 발생하는 수익은 저축 후 재생산과정을 통해 산업생산부문으로 재흡수되는 것을 의미한다.

하다.

지역내에 외자유치를 위한 새로운 정책개발이 필요하고, 해당지역의 주민의 자세는 물론 공무원, 기업인들의 자세를 정립하여 찾아오는 외국의 기업과 기업인, 근로자들로 하여금 인적·물적 및 환경적 우위성을 부각시켜야 한다.

한편, 외국인기업의 유치시 외국인들의 생산은 물론 기업활동과 시장정보 등을 제공하고, 이들의 편리한 생활을 위해 정주환경, 자연적 조건인 기후, 일조량, 입지적 특성 등을 설명하여 기업외적인 요소, 즉 삶의 공간으로서 쾌적성도 제시할 필요가 있다.

지역의 현황으로는 입지, 공업용수, 전력, 가스, 도로, 공항, 항만, 학교, 주거환경, 관광자원, 여가문화 및 향토성 등이 다른 나라나 국내의 타 자치단체에 비해 우수하다는 점을 부각시켜야 한다. 유치를 위한 각 산업의 특수성으로는 기업을 유치하기 위한 산업단지별, 기초자치단체별 특수성을 제시하며, 특히 산업분류표를 이용해 각 산업의 특성을 고려한 입지를 예시하는 방안을 검토하여 관련산업의 주변 입지 및 시장성, 기술 공급 및 자원현황 등에 대한 정보를 제공하여야 할 것이다.

특정업종에 대해서는 해당 지역에서 기업경영하기가 가장 쉽다는 점을 부각시켜야 하며, 이를 위해 투자시 인센티브를 강화하고 국세, 지방세, 은행 금융구조, 보험·세제 및 세율 등에 대해 상세하게 기술하여 외국인 투자자들로 하여금 의구심을 떨구는 것도 필요하다.

또한, 유치기업이 업종별로 필요한 서류의 종류 및 행정적 처리 등에 관한 일원화(one-stop service)를 통해 기업에게 최대한의 편의를 제공하거나, 가능하다면 신규로 생산업에 참여하는 외국기업을 위해 기업정보 및 관련산업 정보도 수집하여 창업을 지원하는 방안을 강구하는 일, 민원자동승인제 등을 실시하는 것은 오히려 진부한 나열이 되도록 만반의 대책을 강구해야 할 것이다.

(4) 지역별, 자치단체별 미래를 직시한 외자유치산업을 선정하자.

지역단위에서의 외국인 자본유치를 위해서는 그 지역의 실정에 맞는 산업을 선정하여 이들을 대상으로 실시해야 지역산업경제 회생에 도움이 된다. 즉, 지역실정에 맞고 기존산업과 유관한 산업을 대상으로 유치하여야 시너지 효과(synergy effect)가 증진되고 지역발전에 상승작용을 가져올 수 있다.

우리나라가 향후 추진해야 할 산업정책은 지식과 기술주도형 정책이어야 한다. 투자유치시 외국인 단독투자와 국내기업과의 합작투자를 도모하는 방향을 병행해야 할 것이다. 단독투자의 경우 내수와 수출비율을 일정하게 유지할 수 있도록 지침을 마련하여 국내 혹은 지역산업을 보호할 수 있도록 하여야 한다. 국내산업을 고려하지 않은 외자유치는 자칫 국내공급 과잉을 초래해 장애요인을 유발하기 때문이다.

합작투자시 기술지원을 겸한 투자와 단순히 국내시장 개척을 위한 투자인가에 대한 성격을 파악하고 이에 대한 세제 등 차등혜택을 적용해야 할 것이다.

즉, 외자유치시 투자에 의한 이윤추구인지 국내시장 잠식용인지 성격구분이 명확하지 않으므로, 이들에 대한 경제 및 산업에의 과급성 분석을 시행하여 그 결과에 바탕을 두고 유치활동을 전개해야 한다. 외자유치시 지역단위의 산업특화는 장래 지역경제력 회복은 물론 국가경쟁력을 강화하고, 국토의 효율적 이용과 균형발전에 크게 이바지 하게 된다. 따라서, 지역간 외자유치 업종 및 산업분야의 선정은 그 만큼 중요한 준비작업이라 할 수 있다.

특히, 지역별로 유치되는 자본이 그 지역의 경제력 회복정도에 큰 영향을 미친다면 투자기업에 대한 세제상의 감면은 물론 농어촌의 폐교 등을 이용해 연수원 용도로 개방해 나간다거나, 주거·교육, 문화재 이용권 등 부대적 편의를 제공하는 방안도 외자유치를 위한 좋은 방안일 수 있다.

(5) 내수시장에 미치는 영향을 고려하자.

유치업종과 특정품목에 대한 수출물량과 내수판매용 비율은 중앙정부나 전경련, 대한상의 등과 협의하여 쿼터제를 마련하는 것도 필요하다. 투자신청서상에는 투자금액, 투자후 고용문제 및 과급성, 산업의 특성 등을 구체적으로 명기하고, 이들 각 분야에 준하는 쿼터제를 마련하여야 할 것이다.

쿼터제를 도입할 경우 국내시장과 산업에 밝은 투자유치위 소속 민간인들과 전문인들을 최대한 활용하고, 관련 자료를 DB화하여 다음 기회에 이용하도록 해야 한다.

다만, 이러한 쿼터제가 또 다른 규제로 나타나지 않도록 선정시 세밀한 분석이 따라야 할 것이다.

(6) 지방은행에 대한 외국인투자를 강구하자.

외국금융권 자본의 경우 외국 자치단체의 지방금융권의 자본이 우선시 된다.

경제위기의 가속화로 정부는 금융권과 대기업 등에 대해 지속적인 구조조정을 요구하고 있다. 이에 대해 외자유치에 비교적 문외한인 지방은행들은 도시민의 증가나 지방은행간 합병 등으로 자구책을 마련하고 있다. 몇 년 전 지방은행이나 종금사들이 외국 금융기관으로부터 많은 단기자금을 도입했듯이 이제, 지방은행도 외국 의 금융기관으로부터 외자유치에 나서야 한다.

은행에 대한 외국인 투자가 늘 경우 은행의 효율성을 높이고 은행의 서비스 범위를 넓히게 되며, 규칙에 대한 신뢰성을 높이고 감독체제를 갖게 하는 등의 효과로 구조적인 위험도를 낮추게 될 것이다.

다만, 주의하여야 할 것은 외국인 투자자본의 금융기관 침투시 그 투자자본의 성격에 따라 화폐에 대한 투기적 공격과 고이자율 및 부동산시장의 침체인 상태하에서는 은행대출의 약 30%에 달하는 은행의 모계지 포트폴리오(mortgage portfolio)의 질을 떨어뜨려 건전한 은행도 위험에 빠뜨릴 수 있음에 유의해야 한다.

지방은행의 외자유치 노력은 은행 자체의 자구책이자, 지역산업경제 회생에 밑거름이 됨을 간과해서는 안될 것이다.

(7) 외국의 엔젤캐피털을 유치하자.

외국의 투자자를 분류해 보면 크게 네가지로 나뉜다. i)세계적 기업, ii)전문 투자회사, iii)은행, iv)벤처투자가, v)중동오일달러, 동남아의 화교자본 및 유태계 자본, vi) 해외교포 자본 등이 그것이다. i ~ iii은 기관투자이고, v ~ vi은 개인투자자이며, iv는 기관과 개인 등으로 구성되어 있다.

현재 우리기업이나 정부가 유치하는 것은 대개 기관투자자들의 자본이고, 개인투자자들의 자본은 거의 없는 상태이다. 엔젤캐피탈(*angel capital*)이란 대부분 개인투자자들의 자금으로 재무상태가 나빠도 매출액이 높거나 장래 시장성이 높은 벤처기업에 투자되는 자본을 의미한다. 이들 자본은 대개 장래의 시장성과 경영진의 우수성 및 인력(기술인력)을 기초로 투자된다.

또한, 개인투자자들은 유망기업에 일정 지분을 출자한 후 배당금을 받거나 주가가 오르면 차익을 노리는 목적으로 운용되는 개인자본(*private equity*)이 있다. 이들은 투자기업의 가치를 높이기 위해 재무나 마케팅 등의 분야에 경영지원을 하기도 한다. 다만 이들을 유치할 경우 단기간의 순익증대를 목적으로 하기 때문에 유치하는 측에서는 위험도 그 만큼 감수하여야 한다.

이러한 외국인자본을 유치할 경우 지방자치단체의 보증도 고려해 볼 수 있다. 또한, 국내의 개인투자조합 자본이 벤처기업에 투자될 때나 해외의 벤처자본 투자시 투자액에 대한 세제혜택을 부여하는 방안을 강구하는 것도 투자유인을 촉진하는 길이라 하겠다.

한편 중동의 오일달러나 유태계 자본도 개인투자자본의 형태이다. 중동계 자본은 주로 부동산에 관심이 큰 반면 유태계자본은 벤처기업이나 은행 등에 관심이 큰 것으로 알려진다. 그러나 투자기간 면에서 볼 때 전자는 비교적 중장기적이나 후자인 유태계자본은 단기적 *hit and run*의 습성을 갖는 특징이 있다. 화교자본도 이 형태이나 최근 동남아 각국의 경제위기로 인해 유치에는 다소 힘들 것으로 보인다.

개인자본투자의 마지막 형태로는 해외교포들의 자본을 도내기업이나 개발사업으로 유인하는 길이다. 이들 자본을 유인하는 길은 크게 수익성과 향수성 및 조국애에 기초를 두어야 한다. 아무리 같은 민족이라지만 수익성이 낮으면 투자는 힘들어

진다. 이러한 자본도 다른 해외자본의 유치와 마찬가지로 준비와 협상 등에서 진지할 때만 가능하다.

외자를 유치할 경우 어떤 형태, 어떤 기관의 자본이라 하더라도 위험도는 따른다. 그러므로 이들 외국의 개인자본도 어떻게 협상하여 운용하느냐가 유치효과를 높이는가와 직결된다 하겠다.

(8) 외국인 투자규범의 제정에 앞장서자.

오늘날의 우리 위기는 사실 강대국 혹은 검은손이라 불리우는 몇몇 단기성 투기자본가에 의해 도래되었다 해도 과언이 아니다. 전세계의 투자의 흐름을 알 수 있고, 투자에 대한 폐단을 줄일 수 있는 투자규범의 필요성을 역설하고, 하루 빨리 규범화할 수 있도록 대책을 강구하여야 한다. 우리나라는 경제협력개발기구의 당당한 멤버이다. 따라서, 규범화의 필요성과 당위성을 선진국클럽 등에 지속적으로 알리고, 규범화될 수 있도록 하여야 할 것이다.

우리가 OECD에 가입하기까지는 이루 형언할 수 없는 어려움이 있었다. 그러나, 가입후에는 가입국이 따라야 하는 금융시장이나 실물시장의 개방준칙에 의해 더 많은 고통을 감내하고 있는 것이다.

그 고통을 단순히 내적으로 이기려는 자세에서 탈피하여 세계무대에서 보다 적극적으로 타개해 나가는 방안을 수립함이 바람직한 자세일 것이다. 규범이 제정되면, 현재와 같은 위기 속에서도 동남아 등 타국보다 유리한 조건인 우리나라에의 외자유치는 지속적일 수 있기 때문이다.

세계인이 공감할 수 있는 투자규범의 제정과 함께 국내법에 의해서도 이와 유사한 규칙을 설정할 수 있다. 즉, 칠레와 같은 국가에서는 1년 이내의 단기성자본의 재유출에 대해서는 규제를 하고 있고 또한, 경상수지가 크게 악화되어 외환위기의 조짐이 있을 경우 보호조항(safeguard clause)을 두어 위기를 차단하기도 한다. 우리나라도 금년 말까지 단기외채 문제가 어느 정도 해결되고, 외환보유고가 500억달러가 넘어설 경우 이러한 조항을 두는 것을 고려해야 할 것이다. 이 경우 추가의 외자유치에 걸림돌이 되지 않도록 하는 방안도 마련해야 할 것이다. 즉, 우리나라가 기술적으로나 21세기 중점 육성산업인 경우 이와 같은 규제를 다소 완화해주는 차등 정책을 적용하는 방안도 필요하다.

(9) 세계시장의 예측력을 높이고 요소요소에 전문인을 배치하자.

장기적인 세계시장에서의 우위성을 확보하는 방안을 설정해야 한다. 산업별, 업종별, 품목별, 그리고 권역별, 지역별 시장성격 및 특성을 최대한 조사하고 파악하는 시스템의 확보가 필요하다.

최근 우리나라 경제가 악화되고 산업여건이 불리하자 외국의 투자자들이 동남아 국가에 진출하여 그 나라의 산업경쟁력을 강화하게 하는 역할을 한다. 장기적 측면에서 이들 국가와 세계시장에서의 경쟁력 문제를 고려해야 한다. 만일 외자유치를 서두르지 않아 동남아나 남미의 각국과 수출경쟁에서 떨어지게 되면 장기적으로 우리나라는 경상수지의 흑자가 임들고 외채위기의 해결은 더더욱 어려워질 것이다. 따라서, 보다 장기적이고 안정적인 경제발전을 위해서는 세계시장의 전망 등에 대해 보다 정확한 예측력을 기르도록 하여야 한다. 이를 위해 분석가들의 힘도 필요하겠지만 세계의 각 지역, 정부, 자치단체, 기구, 업체와 협력을 강화하고, 그러한 단체에 우리 인맥을 포진하여 시장성을 파악하는 노력이 따라야 한다.

(10) 21세기 국제경제질서에 맞는 새로운 경제발전전략을 세우자.

외자유치가 외환위기를 방지 혹은 극복하는데 부분적 장점은 충분하나 절대적 수단은 될 수 없음을 알아야 한다. 이를 위해 새로운 '경제발전 5개년계획'을 수립하고 이를 바탕으로 실천방안을 강구해야 한다.

이른바 국가와 지방경제의 발전을 위한 틀을 새롭게 짜야 한다. 지금 우리나라는 국토이용과 개발 등 소위 계획적 시각에서는 상당히 활발하게 분석하고 연구하고 장기적 대책을 강구하고 있다. 이는 국토이용의 공간적 효율을 높이는 것을 의미하며, 지방화시대를 맞아 각 지역간의 균형적 발전을 의미하기도 한다.

그러나, 계획적 시각에서만 보다 보니 경제발전의 틀은 구축되지 못하고, 산업배치 등에 대해서는 단지 계획상의 나열적 구실로 일관하는 성격을 배제할 수 없다. 계획은 공간이용의 효율성을 높이므로 이와 함께 이용에 대한 파급성과 안정성을 가져올 수 있는 경제발전 개념의 첨가가 요망된다.

지난 30년간의 고도 성장기 중에는 적어도 경제개발에 관한 구체적이고 세부적인 지침이 있었고, 그에 바탕을 두고 국가의 산업정책이 이루어져 왔다. 이제 외자유치가 강화되고 개방화시대로 인해 이전까지의 국토공간의 이용방식과 경제발전의 틀로는 위기극복과 장기적이고 안정적인 경제발전을 도모할 수 없을 것이다.

위기가 상당기간 지속될 전망이다. 이제라도 경제발전을 위한 단·중·장기적 틀을 세워 어떤 위기가 닥치더라도 경제에 관한 한 흔들림이 없어야 한다. 기본적 틀이 없기 때문에 반도체산업이 우세하다 싶으면 무작정 전국토에 그와 관련된 유사한 산업이 포진하게 되고, 철강산업이 한 때 바람직하다 하니 제과업을 하는 업체에서도 철강에 뛰어들게 되었다. 그러한 주먹구구식의 산업정책은 현재 대기업간 혹은 산업 및 업종간 구조조정으로 이어지고 있고, 이미 엎질러진 물을 주워담기란 힘들 듯, 사후적인 구조조정도 갈피를 못잡고 있는 것이다.

국가나 지방의 산업 및 경제발전의 틀을 새로 짜고, 외자유치도 이 틀에 의해 이

루어져야 한다. 그래야 모순적 악순환이 계속되지 않을 것이다.

4. 맺는말

서두에서 살펴본 바와 같이 세계는 모름지기 경제전쟁의 와중에 있다. 위기가 도래한 것도 그러한 것과 맥을 같이 한다. 외환위기로 경기가 침체되어 있고, 금융권, 실물기업은 물론 공공기관에서도 구조조정이 한창이다. 시련을 단기간에 극복할 수 있는 방안을 찾기란 더욱 힘들게 되었다. 설혹 국내외 거시적 경제환경이 호전되어 경기가 좋아진다 해도 일시적일 수 있고, 또 그 상황이 지속되어 고도 성장발전이 이루어진다해도 지난 연말에 겪었던 사태는 언제든지 재발될 수 있다.

경제전쟁시대에 유치하려는 외자는 현재의 위기탈출과 국가경제발전의 틀을 재구축할 수 있는 새로운 무기와 같다. 그것은 잘 유치해 사용하면 유리하지만 잘못 이용할 경우 더 큰 화를 자초할 수도 있는 것이다. 그러나, 전쟁 중에는 그러한 무기가 절대 필요한 것임에는 틀림없다.

자본이 어떤 지역내로 유입하게 되면 여러모로 그 파급성이 크다. 외자를 유치한다는 것은 결국 그 파급성을 최대한 높혀 지역경제력을 제고하는 것에 최대의 목적이 있다. 지역경제력을 강화하게 되면 곧 국가경제력이 회복된다. 이것이 지방화의 진정한 논리이다.

본 고에서는 현재 우리가 겪고 있는 위기를 진단해보고, 외자유치를 할 때 유념하고 실천해야 할 사항을 간략했다. 첫 장에서 피력한 위기의 원인을 통해 우리는 외국인 투자자본이 향후 국가경제력에 엄청난 힘을 발휘한다는 것을 사실을 인지했다. 그것은 우리 경제에 장·단의 영향을 끼치게 되는 것이다. 따라서, 앞서 제시한 외자유치 27가지의 전략과 원칙을 숙지하여 외자유치에 전력해야 하고, 그래야만 외자유치에 의한 제2의 위기도 막을 수 있을 것이다.

외자유치는 말로만 쉽게 할 수 있는 성질이 아니다. 더욱이 우리나라나 각 자치단체에 유리한 조건으로 유치하려면 사전에 많은 준비와 전략과 방안이 필요하다. 그런 연후 협상단계에서 최선을 다할 때, 비로소 성사될 수 있다. 외자유치 후 사후관리는 그 다음의 문제이다.

이제 외자유치단계에서의 제반 문제점을 제거해 외자유치에 최선을 다한다면 위기의 경제를 치유하는데 큰 도움이 될 것이다. 국내기업의 자금난을 덜어 현금흐름을 원활하게 하고, 기업부도를 막아 고용을 유지·창출하며, 구조조정에 대한 자금을 지원할 수 있고, 선진경영기법과 기술도입의 계기를 맞이할 수 있는 외자유치에 가일층 노력해야 할 것이다.

참고 자료

1. 김준동, 김관호, 왕윤중, 외국인 직접투자의 현황과 촉진방안, 「대외경제정책연구」, 대외경제연구원, 1998. 봄
2. 박수영, 지방화와 지역경제발전, '98지역경제활성화 세미나 기초논문, 행정자치부, 제주발전연구원, 1998. 10
3. 산업연구원, 외국 투자유치 이렇게 하고 있다, 「실물경제」, 제121호
4. 송부용, 투자유치강화를 위한 민영화 방안, 「정책연구」, 경남개발연구원, 1998. 4
5. _____, 경남지역 외자유치 강화방안, 「경남개발」, 경남개발연구원, 1998. 9
6. 이달곤, 선진국 지방자치단체의 해외투자 유치방안, 「자치행정」, 1997. 7
7. 주상영, 해외자본유입의 효과, 「대외경제정책연구」, 대외경제연구원, 1998. 봄
8. 최준욱, 외국인 직접투자의 역할, 「재정포럼」, 1998. 4
9. 한국경제신문, 「한경Business」, 제143호
10. Dynamic Non-Member Economies(DNME), *Workshop on Foreign Direct Investment*, 「Summary of Proceedings」, 1997. 7