린다, 중국-일본 틈새 뚫고 아프리카 최대 업체로

〈한국 가발 업체〉

'검은 대륙' 아프리카가 기지개를 켜고 있다. 아시아에 이어 둘째로 큰 대륙 아프리카는 2000년대 들어 매년 5% 이상의 경제 성장을 이뤘다. 세계 평균(3%대)을 웃돈다.
아프리카는 기회의 땅이다. 원유 매장량 세계 3위, 천연가스 매장량 세계 4위인 자원의 보고다.
각국의 경제개발이 본격화하면서 건설·플랜트 분야는 '포스트 중동'으로 떠올랐다. 급성장하는 소비시장이기도 하다.
연간 인구 증가율이 3%, 그중 15세 이하의 비율이 절반에 가깝다. 국내 기업들도 앞다퉈 이 신흥 경제권으로 뛰어들고 있다.
정정·치안불안, 부패 등의 경제적 리스크 극복이 관건이다. 김진경·김기환 기자 handtomouth@joongang.co.kr

나이지리아 현지인들이 한국 가발업체 '린다' 공장에서 일하고 있다. 이 회사는 아프리카 최대 규모의 가발업체다.

한국 강소기업, 검은 대륙 위로 날다

아프리카 여성의 헤어스타일은 크게 두 종류다. 바짝 짧게 자르거나, 레게(가늘게 땋은 것) 스타일이다. 타고난 머릿결 때문이다. 머리카락이 억센 데다 안으로 돌돌 말린 곱슬이라, 심하면 두피까지 파고들기도 한다.

가발업체 '린다'는 여기에 주목했다. 원하는 헤어스타일을 마음껏 할 수 없는 아프리카 여성들에게 패션가발이 먹힐 것이라고 판단한 것이다. 린다는 1992년 나이지리아 라고스에 진출해 가발 공장을 세웠다. 유일한 무기는 가발 제조 기술이었다. 이 회사 신모(45) 부장은 "아프리카 여성에겐 가발이 의류만큼 중요했고, 패션가발 제조 기술만큼은 한국이 최고라는 자신감이

전선·설비 'LPJ' '엠테크'

흑인 CEO … 흑인 지분 확대
남아공 발주·조달사업 약진

있었다"고 말했다. 당시 나이지리아의 가발시장은 양극화돼 있었다. 일본에서 수입한 값비싼 인모(人毛) 가발, 중국 업체가 화학섬유로 만든 값싼 인조모 가발이었다. 일반 여성은 인모 가발을 구입할 엄두를 못 내 중국업체 제품을 이용했지만, 품질이 너무 낮아 한 번 쓰고 버릴 정도였다.

린다는 틈새시장을 뚫었다. 폴리에스테르를 이용해 질 좋은 인조모를 생산했고, 수작업으로 디자인해 완성도를 높였다. 모델도 긴 생머리에서부터 각종 파마머리, 다양한 색깔 등 수십 가지였다. 나이지리아 여성들은 린다 가발에 열광했다. 중국 업체가 만든 가발보다 값은 조금 더 비쌌지만 인모 가발 못지않은 품질에 끌린 것이다.

위기도 있었다. 대부분의 공정을 나이지리아인 직원들이 맡아 했는데, 회사가 한창 성장할 때 이 직원들이 만든 노조가 처우 개선을 요구하며 파업에 나선 것이다. 협상 끝에 생산성을 올리는 조건으로 급여와 근무환경을 개선하기로 했다. 신 부장은 "아프리카에서도 노사 갈등이 문제다. 현지인들이 사업 성공의 파트너라는 인식이 필요하다"고 조언했다.

린다는 현재 아프리카 시장 점유율 70%에 직원 1만여 명을 거느린 아프리카 최대 가발 기업으로 성장했다. 신 부장은 "2008~2009년 세계 경제위기 때도 아프리카의 가발 소비는 안 줄었다"며 "아프리카 경제가 성장하는 만큼 패션에 대한 욕구도 계속 커질 것이라 본다"고 말했다. KOTRA 해외전시협력팀 심자용 과장은 "린다는 가발에 '익스프레션(Xpression)'과 같은 브랜드 이름을 붙여 상품성을 잘 살렸다. 현지의 신문·잡지는 물론 미용실을 통해 적극적인 홍보를 한 점도 주효했다"고 설명했다.

아프리카 시장은 특히 중소기업에 좋은 기회가 될 수 있는 곳이다. 린다의 경우에서 볼 수 있듯 적은 자본으로도 아이디어만 좋다면 성공 가능성이 크기 때문이다. 아프리카 53개국의 인구는 10억 명으로 세계 인구의 15%에 육박한다. 하지만 이 대륙의 GDP는 전 세계의 2%에 불과하다. 그만큼 앞으로 성장할 여지가 많다는 뜻이다. 내전이 감소하면서 정치적으로 안정기에 접어들고 있고, 앞다퉈 개혁·개방에 나서고 있는 점도 긍정적 요인이다. 관료주의로 인해 행정 절차가 지지부진하고 부정부패가 만연한 점, 치안이 불안함 점 등엔 철저히 대비해야 한다. 정부 주도의 개발사업이 한창이어서 정부 조달시장 규모가 빠르게 커지고 있는 것도 호재다. 하지만 이런 조달 사업에 참여 자격을 얻으려면 나라별로 독특한 경제정책도 꿰고 있어야 한다.

남아공의 'BEE(Black Empowerment Economy·흑인경제육성) 정책'이 대표적인 예다. 남아공 정부와 국영기업은 이 정책에 따라 정부 입찰 시 흑인 기업에 가산점을 부여한다. 이 때문에 국내 기업이 단독으로 입찰에 참여하는 건 사실상 불가능하다. 조일전선의 자회사로 2008년 남아공에 진출한 LPJ는 이 정책에 맞춰 아예 회사 CEO로 흑인 여성을 영입했다. 이 회사 박성진(56) 이사는 "한국의 송전 기술은 세계적인 수준이지만 정부 입찰에 참가하려면 그것만으로는 안 된다"며 "기술은 물론 가격 경쟁력, 사후 품질 관리, 흑인 고용 비율도 중요하다"고 말했다. LPJ는 지난해 말 남아공 전력청(ESKOM)의 실사를 통과해 현재 입찰 대기 중이다.

대한전선은 2000년 남아공 회사를 인수해 광케이블 설비업체 '엠테크(M-Tech)'를 설립했다. 엠테크가 설립 초기에 남아공 정부 조달 우선권을 따내고, 남아프리카 전체 광케이블·동선 시장의 60%를 장악한 건 BEE 정책을 잘 이용했기 때문이다. 하준영(57) 대표는 "회사 경영에 흑인이 많이 참여할수록 정부 발주 사업에 참여할 기회가 많아진다. 엠테크의 경우 흑인 지분이 절반 이상"이라고 말했다. 이 회사는 설립 10여 년 만에 직원 400여 명, 연 매출 1억 달러로 성장했다.

'발상의 전환'도 중요하다. 정부가 발주하는 프로젝트만 기다릴 게 아니라 먼저 정부에 사업을 건의해 볼 수도

무역업체 '트래피스'

교통사고 많은 남아공 정부에
단속카메라 제안해 사업권 따

있다. 트래피스(Trapeace)상사는 남아공 정부에 과속 단속카메라 설치 사업을 제안했다. 교통사고는 많이 일어나는데 단속 경찰이 부족한 실정에 착안했다. 남아공 정부도 문제를 인식하고 있었지만 사업에 필요한 재원을 조달하는 데 어려움이 많았다. 트래피스는 사업이 성공하리란 확신이 들자 '재원은 우리가 대겠다. 사업권만 보장하라'며 역제안을 한 것이다. KOTRA 요하네스버그 센터 관계자는 "현지 정부를 적극적으로 설득하고 펀딩까지 맡아 한 새로운 사업모델로, 향후 국내 기업이 아프리카에 진출하는 한 방법이 될 수 있다"며 "LED 가로등이나 풍력·태양광 발전사업 등이 민관협력을 하기에 좋은 대상"이라고 말했다. 명지대 심의섭(국제경제학·한국아프리카학회장) 교수는 "한국의 경제성장 경험을 적용하기에 아프리카는 매력적인 시장이다. 특히 글로벌 마인드를 갖춘 중소기업인들에게 아프리카 시장은 역사적 호기"라고 말했다. 심 교수는 "단 기존의 서구적 인식이나 우월의식을 갖고 접근하면 안 된다. 단순한 자원 확보 대상이 아닌, '사업 파트너' 의식이 필요하다"고 조언했다.

아프리카, 어떤 프로젝트가 유망한가

- **전력에너지** 발전용량 확대 전망
- **청정개발체제(CDM)** 아프리카 전역서 3200여 건 사업 진행
- **철도 인프라** 각국에서 운송망 확충 추세

자료 : KOTRA

아프리카는

- **53**개국 국가 수
- **10억**명 인구(세계 인구의 15%, 2009년 기준)
- **1300조**원 GDP 합계(세계 GDP의 2%)
- **5.3**% 연평균 경제성장률(2000~2008년)
- **1143억**배럴 원유 매장량(세계 매장량의 9.5%)
- **6조5000억**㎥ 천연가스 매장량(세계 매장량의 7.9%)

쿠데타 두 번 … 1200만 달러 계약이 허공에

김명호 사장의 실패 경험

군수품 제조업체인 '디스미'의 김명호(48) 사장은 아프리카 시장에 대해 쓰라린 경험이 있다. 그가 처음 아프리카에 진출한 건 1998년. 콩고 정부와 군복·슬리핑백 등 군수품을 납품하는 양해각서(MOU)를 체결했다. 1200만 달러짜리 계약이었다. 3300㎡(약 1000평) 규모로 군복 공장을 지어두고 직원 400명을 고용해 막 생산을 시작할 때였다. 콩고에서 쿠데타가 발생했다. 계약은 순식간에 없던 일이 됐다. 콩고 정부도 나 몰라라 했다. 납품한 뒤 대금을 받기로 했던 터라 김씨는 아무것도 건지지 못한 채 콩고를 떠나야 했다. 김씨는 "당시 들어간 비용이 현금으로 1억원이 넘었다. 대통령 측근과 군 관계자 등 탄탄한 인맥을 쌓아뒀는데도 쿠데타가 일어나니 아무 소용이 없더라"며 한숨을 쉬었다.

아쉬움이 컸다. 운이 없었을 뿐, 다시 시도하면 잘해낼 자신이 있었다. 김씨는 2004년 다시 아프리카에 진출했다. 이번엔 수단이었다. 의복 봉제 주문을 5만6000상자 받는 데 성공했다. 하지만 한창 작업을 하던 중 이곳에서도 쿠데타가 일어났다. 김씨는 "납품을 하기도 전에 쿠데타가 발생해 돈을 전혀 못 받았다"며 "아프리카는 정치적으로 불안정해 사업 리스크가 너무 큰 데다, 아무도 책임을 지지 않는 게 문제"라고 말했다.

두 번 사업 실패를 겪은 김씨는 장차 아프리카로 진출하려는 한국 기업인이 꼭 알아둬야 할 게 있다고 조언했다. 현지에서 나오는 정보는 대부분 부정확하기 때문에 KOTRA 등을 통해 확인해야 한다는 점이다.

사업 파트너를 선택할 때는 물론 현지 정치상황을 판단할 때도 크로스체크를 해야 위험을 줄일 수 있다. 공무원의 부정부패가 심하므로 공공 시스템에 기대를 하기 어려운 점도 감안해야 한다. 김씨는 "인맥을 잘 잡더라도 워낙 변화가 많은 곳이라 성공을 100% 장담할 수는 없다"고 말했다.

셋째, 신용거래는 되도록 하지 말아야 한다. 국내의 경우 서로 계약서를 주고받은 뒤엔 믿고 작업을 진행하지만 아프리카에선 계약서가 휴지 조각으로 변하는 일이 종종 있다. 대금을 미리 받거나, 오래 알고 지내면서 신뢰가 쌓인 관계일 때 함께 사업을 하는 게 안전하다.

마지막으로 아프리카 시장에서의 경쟁상대는 원주민이 아니라 외국 기업이란 점을 명심해야 한다. 전 세계에서 이 신흥시장을 노리고 뛰어들고 있기 때문에 미국·일본·중국 등과 기술·가격 경쟁을 한다는 각오로 나서야 한다는 것이다.

김씨는 "아프리카를 무지갯빛 시장으로 보는 건 잘못된 환상"이라며 "언어에서부터 그들의 문화·국민성 등 시장의 모든 것을 철저히 파악한 뒤 들어가는 게 좋다"고 말했다.

3억원짜리 프로젝트 14번 내도 꿈쩍 않던 그들 3년 뒤 어느날 24억원 공사 맡기더라

'인내'가 아프리카 사업 제1덕목

종합상사인 MK 인터내셔널의 정해정(56·사진) 대표는 1983년부터 아프리카에서 사업을 하고 있다. 요즘도 1년에 서너 달은 아프리카에서 일한다. 현장을 점검하고 정부 관계자를 만나 사업을 조율하기 위해서다. 현재는 유엔 아시아·아프리카 상공의회 의장을 맡아 일하고 있다. 그는 "아프리카를 제대로 봐야 한다"며 "제3자의 정보에만 기대지 말고 사업을 시작하기 전에 현지부터 방문하라"고 말했다. 다음은 그와의 일문일답.

-기업인으로서 보는 아프리카의 매력은.

"정직하다. 땀 흘린 만큼 성과를 낼 수 있다. 다만 시간이 오래 걸린다. 우리 회사에선 플랜트 프로젝트를 수주하기 위해 동일한 제안서를 14번 낸 적이 있다. 그랬더니 3년 만에 발주처에서 연락이 왔다. 회사에서 제안한 규모(3억원)보다 8배쯤 큰 공사(24억원)를 맡아 달라는 내용이었다. 보통 두세 번 제안해 안 되면 포기하기 마련인데 끈기 있게 도전한 덕분이다. 그런 게 아프리카의 매력이다. 괜찮다 싶은 사업 파트너라고 판단하면 오래 걸리더라도 반드시 일을 맡긴다. 당장은 아니더라도 기다리면 반드시 기회가 온다."

-기업인들이 아프리카에 갖고 있는 오해가 있다면.

"아프리카를 만만하게 본다. 막연히 자원은 풍부하고, 사업하긴 쉬울 거라고 생각한다. 심지어 일부는 '못 배운 사람들을 잘 꾀어 사업하면 되는 것 아니냐'는 생각도 갖고 있다. 하지만 한국 기업이 진출해 사업 상대로 만나게 될 현지인들은 해외 유학파 엘리트가 많다. 또 일부 고급 소비층은 우리보다 서구 문물에 앞서 있다. 얕봐선 안 된다."

-지금 한국 기업이 아프리카에 진출해야 하는 이유는.

"경쟁국인 중국이 아프리카에서 주춤하고 있다. 성장이 점차 둔화하는 추세다. 아프리카가 점차 개방되고 선진 문물을 경험하면서 중국의 품질·기술력에 만족하지 못하는 것도 한몫하고 있다. 또 중국인들에 대해 일자리를 새로 만들기보다 아프리카인의 일자리를 뺏는다는 현지인의 인식이 있다. 반중국 운동이 여러 국가에서 일어나고 있다. 지금이 호기다."

-중국에서 사업을 하려면 '관시(關係)'를 알아야 한다고들 한다. 아프리카에서 진출하기 위해 알아야 할 것은.

"아프리카인의 느긋함을 이해해야 한다. 그들은 밥을 못 먹어도 길거리에서 음악이 나오면 춤을 춘다. 그만큼 여유롭다. 한국 기업인들은 이들의 리듬을 이해하기 어렵다. 실제로 현지인을 고용해 '못을 박아라'고 하면, 절반만 박고 마는 경우도 있다. 끝까지 박으라고 안 했다는 이유에서다. 그만큼 인내가 필요한 곳이다."

4년 연속 수상 2010 한국프랜차이즈대상 산업최초 국무총리 표창 수상
4년 연속 수상 소비자만족도 1위 퍼스트브랜드대상 수상
야채가 좋은 신선한 집 채선당 菜鮮堂
채선당에서 신선함을 풀코스로 즐겨라!
친환경야채로 늘 건강하니까~ 군살 걱정 없는 저칼로리니까~ 신선함을 풀코스로 즐기려면, 채선당 샤브샤브로 오세요.

새로운 채선당 CF를 감상해 보세요
맛이 보인다! 건강이 보인다! 채선당 샤브샤브
매일매일 배달되는 야채와 고기로 신선하게! 천연재료를 우려낸 육수로 깔끔하고 시원하게! 고급스런 분위기와 가든형태 인테리어로 편안하게!
(채선당 전속모델) 류덕환, 이윤지, 손현주, 장나라, 박예진, 배종옥
채선당 전국매장 [226개점]
성공창업! 채선당 사업설명회
- 일 시 : [대구] 2011년 4월 21일(목) 오후 4시
- 장 소 : 동대구역 역사내 103호 강의실
※ 주 소 : 대구광역시 동구 신암 4동 294번지
※ 사업설명회에 참여를 원하시는 분은 꼭! 사전등록 해주시기 바랍니다.
※ 연락처 : 1566-3800(자세한 내용은 홈페이지 참조)
가맹문의 1566-3800
(주) 다영에프앤비 DAYOUNG F&B CO.,LTD
www.chaesundang.co.kr

서강대학교 SOGANG UNIVERSITY 경영전문대학원
세계가 서강을 향하고 있습니다.
리더양성 차별화된 인재육성
비교할 수 없는 특별한 전문화 과정을 통해!
누구보다 앞서나가는 리더 양성의 목표를 통해!
서강은 미래의 대한민국을 이끌어 갈 당신의 빛이 됩니다.

대한민국을 넘어 세계가 주목하는 글로벌 리더 '서강'
서강대학교 경영전문대학원 모집
▣ 지원가능학과
• Pro-MBA • E-MBA • 경영학과 (박사) • 경영컨설팅학과 (석/박사) • 서비스시스템경영공학과 (석/박사)
▣ 접수일자 : 2011년 4월 11일(월) ~ (※자세한 사항은 홈페이지를 참조)
• 홈페이지 : http://gbiz.sogang.ac.kr
• Pro-MBA : 705-8172 • E-MBA : 705-8886 • 경영학박사 : 705-8172
• 경영컨설팅학과 : 705-4713 • 서비스시스템경영공학과 : 705-4714