

중국시장 만만하게 보면 실패한다!

중국대사, 혹독한 경쟁 각오해야 ... 정부기관 · 인간관계가 성공요인

중국에 진출한 한국기업들은 “중국에서 쉽게 큰 돈을 벌 수 있다”는 생각을 버려야 하며, 외국 다국적기업 및 현지기업들과의 혹독한 경쟁을 각오해야 할 것”이라고 닝 푸쿠이(寧賦魁) 주한 중국대사가 밝혔다.

닝 대사는 3월7일 대한상공회의소 주최 조찬 간담회에서 <변화하는 중국의 투자환경과 한국기업의 진출전략> 주제의 강연을 통해 중국 정부의 투자유치 정책에 대해 설명하고 중국에 진출했거나 하려는 한국기업들에 대해 조언했다.



닝 대사는 “중국에는 한국기업 뿐만 아니라 일본, 구미의 수많은 다국적기업들이 중국시장을 적극 개척하고 있고 그밖에도 수많은 현지기업들이 빠르게 성장하고 있다”면서 “한국기업들은 다국적기업들과의 치열한 경쟁에 직면해야 할 뿐만 아니라 나날이 급성장하는 본토기업의 추격과 중국 소비자들의 끊임없는 성장에 대비해야 한다”고 강조했다.

이어 “LG전자도 격렬한 가격경쟁의 와중에 중국 마이크로웨이브 오븐 시장에서 퇴출될 뻔 했던 적이 있다”

고 소개하고 “중국시장에는 도처가 황금이고 무엇이든 손쉽게 얻을 수 있다는 생각은 완전히 잘못된 것”이라고 일부의 안일한 인식을 비판했다.

중국시장에서 살아남기 위한 전략으로 닝 대사는 △진지하고 주도면밀한 시장조사와 연구 △장기적 관점과 지속적 투자 △기업브랜드와 이미지 수립 중시 △현지 문화와 관례에 대한 정확한 이해 등을 제시했다.

특히, 중국은 한국과 마찬가지로 인간관계를 중시하기 때문에 성공적인 경영을 원하는 투자기업이라면 반드시 현지에 광범위하고 효과적인 관계망을 구축해야 하며, 중앙 및 현지 기관과의 양호한 업무관계를 유지해야 한다고 조언했다.

또 “일부 지역정부가 투자유치 성과에 집착한 나머지 중앙정부의 정책과는 어긋난 투자사업을 유치했다 중앙정부로부터 거부당하는 사례가 있으니 점에도 유의해야 한다”고 말하고, “중국이 무조건 외자를 유치하던 단계는 지났으며 이제는 환경이나 에너지 절약, 경제적 효율성을 중점적으로 따지는 상황”이라고 밝혔다.

아울러 “외자기업에 대한 특혜를 축소한다고 하더라도 모든 업종과 기업에 일률적으로 적용하는 것은 아니며 앞으로도 특혜가 유지되는 업종, 기업이 있을 것으로 생각한다”고 말했다. <저작권자 연합뉴스 - 무단 전재 · 재배포 금지>

<화학저널 2007/03/07>