구주 기업이 중국에서 투자 철퇴 안하는 까닭 <2/3>

상하이에 있는 독일 상공 회의소(商工 會議所)가 2008년 초에, 중국에 있는 1,000개사(社)가 넘는 독일 기업을 대상으로 조사를 한 결과에 따르면, 90% 이상이 머지않아 중국에 투자를 확대할 생각을 갖고 있었다. 6년 전의 조사에서 확대하려는 비율은 80%였다. 최근 몇 년 동안에, 중국에 투자하여 공장을 설립하려는 독일 기업의 수가 늘고 있다.

최근 창장(長江 : 揚子江) 델타(delta) 중심 지구에 있는 장쑤성(江蘇省) 타이창시(太倉市)에는 1,200개사가 넘는 외자 기업이 있으며, 중국에 있는 독일 기업의 1/10 정도가 되는 115개사가 이 지구에 진출하고 있어 재 중국(在 中國) 독일 기업의 마을이라고 불리어지고 있다. 타이창시에서는 "요즘 확실히 일부 외자계 기업이 철퇴하기 시작하였는데, 그 대부분은 한국 등의 기업이며, 구주 기업의 철퇴는 매우 적다. 오히려, 1년에 20~30개사의 독일 기업이 타이창시로 들어오고 있으며, 2012년에는 200개사를 넘을 것 같다."고 말하고 있다.

자본이란 물과 같아서 언제나 코스트가 낮은 곳으로 흘러간다. 중국의 인건비는 매년 10~15%의 페이스로 오르고 있는데, 그래도 구주의 1/5도 안 된다. 하이테크(high-tech) 기업에게는, 아직 지금은 투자한 곳에서 U턴(U-turn) 해서 되돌아갈 만한 타이밍(timing)은 아니다. 타이창시 개발구(太倉 開發區)에서는 "철퇴를 검토하는 구주의 기업이 있다고 치더라도 그것은 경영의 실패가 가장 큰 이유일 것으로, 경쟁이 심해지고 있는 중국 시장에서는 이상할 일이 아니다. 준비 부족, 전략의 실패, 타당성 없는 인사(人事) 등이 중국에서

투자가 실패하는 원인이 된다.”고 말하고 있다.

타이창시 개발구에서 경영에 실패하여 U턴한 개발 구내의 독일 기업의 일례를 아래에 들었다.

자동차 부품을 직접 만드는 이 기업은 약 5년 전에 타이창시에 공장을 설립하였다. 업계에서는 유명한 기업이었는데, 중국에는 고정된 유저가 없었다. 독일에서 파견된 사장은 중국어를 좀 할 줄 알았는데, 중국 시장을 개척해본 경험은 없었으며, 1년 후에 거액의 경영 적자를 내어, 독일 본부가 부득이 철퇴하기로 하였다.

그런데 당시 독일에서 사장을 보좌하고 있던 중국인 유학생이 중국 시장 개척을 담당해 보기를 희망하여, 맡겨보았더니 1년 만에 판매를 크게 늘려 흑자로 바꿔 놓았다. 독일 본부는 그 중국인을 정식 사장으로 임명하였고, 현재 이 회사는 중국 국내 시장에서 상당한 셰어(share)를 차지하고 있다.

외자계 기업이 저 코스트만을 이유로 중국에 투자하고 중국 시장 개척을 소홀히 하면 투자의 성공률은 아주 낮을 수밖에 없다. 조사 기관의 조사에 의하면 판매 시장(販賣 市場)과 생산 기지(生産 基地)의 둘을 목표로 중국에 진출한 기업은 이들 둘 중 하나만을 목표로 한 기업보다도 성공률이 높았다. 두 가지를 목표로 한 기업의 성공률은 29.6%였고 둘 중 하나만을 목표로 한 기업의 성공률은 17.8% 정도였다.♣