



中國 BUSINESS는 慇懃과 끈기로...

啓洋電機(株)
해외영업부
과장 단춘구

1. 中國一般

중국의 공식 국가명은 中華人民共和國(People's Republic of China)이고, 면적=959.7만 평방미터 (한국 97배)/22성 4직할시 5개 자치구. 인구=12억. 56개 민족. 언어=북경어·광둥어·상해어·북건어·기타 방언 등등이 중국 관련 일반상식이다.

중국이 오늘날 각국의 관심을 유발케 한 계기는 1978년 제11기 3차 중앙회의를 기산점이라 말할 수 있다. 그러니까 과거 보수적 계획경제원리의 모순과 사회문화적 恐慌(Panic)을 야기케 한 문화대혁명·천안문 사태 등 총체적 극한 상황에서 역사적 대탈출의 전환점을 맞게된 것이 바로 이날이다. 중국이 改革과 開放의 깃발을 올리고 변화를 모색하던 초기에 세상 사람들은 관심조차 보이지 않았다. 막강 소련 붕괴를 경악스럽게 바라보던 선진국은 중국 역시 모든 공산 국가와 마찬가지로 정해진 폐망의 길로 갈 것이라고 믿어 의심치 않았다. 그러나 제11기 3차 중앙회의에서 개혁·개방 노선을 채택하면서 등소평 조차 예측치 못한 변화는 중국인 스스로도 자국의 경제발전에

대하여 놀라고 있다.

2. 우리의 現住所

한국과 중국은 인접 국가로서 정치·외교·문화적으로 상호 영향을 授受함은 不問可知이나, 이념의 상이함으로 반세기에 걸친 단절의 역사를 갖고 있었다. 아직도 중국을 방문해 보지 않은 많은 한국인들은 중국에 대하여 좋지 못한 생각을 가지고 있다. 6·25동란시 나팔불며 쳐내려오던 중공군 모습·폐쇄된 공산주의·더럽고 못사는 낙후된 국가 등등. 실령 중국 방문의 경험이 있는 사람조차 중국에 대하여 왜곡된 생각을 갖고 있음이 안타깝다.

한정된 지면과 주제의 제한성을 고려하여 중국인들이 자랑삼아 말하는 5000년 역사는 일단 접어두자. 그러나 작금의 우리 경제사정이 침체의 늪에서 헤어나지 못하고, “돈버는 일” “먹고사는 문제” 등이 초미의 관심사가 되어버린 현실을 놓고 볼 때, 중국이 우리에게 주는 메시지는 무엇인가? 당장 허기진 배를 채우는데 어떤 의미가 있을까? 국내에서도 죽을 썬고 있는데 눈 밖의 세상에

관심의 여력이 없다! 문제 해결의 열쇠는 스스로 처한 상황을 정확히 분석하는데 있다.

知彼知己 百戰百勝!

보릿고개에서 시작된 한국 경제사를 우리는 다시 한번 냉철한 이성으로 반성과 재학습해야 할 필요가 있지 않을까? 공통이 살던 때의 얘기가 아니다. 불과 1세대 30년전 우리의 모습을 곱씹어 보자는 것이다. 우리의 경제사를 제대로 알고 있다면, 중국이야말로 우리의 주린 배를 채워주고 미래에 대한 방향 설정하는데 더없이 좋은 기회의 땅이 될 것이다. 왜냐하면 우리는 경제적으로 또한 경험상으로 중국보다 앞서 있으므로 이러한 有無形의 자산을 이용한다면 승산은 있다.

다만 우리의 문제는 경제 발전 정도에 비하여 소위 대기업을 제외한 대다수의 중소기업은 해외 투자 및 중계상을 통하지 않은 직접 영업에 대한 경험이 없다. '90년도 들어서면서 미국등 선진국의 무역개방 압력이 가일층 심하여지자 國際化나 世界化나 거창하게 떠들어대기만 하였지 어디 그것이 하루 아침에 될 법한 일인가? 또한 국내 경기 역시 정경유착의 더러운 골레를 벗어나지 못하여 추락의 하한선을 이미 지나버렸다. 이러한 상태가 되고 보니 국내에서 벌여 먹자니 비집고 들어갈 틈이 안 보이고, 해외로 나가자니 돈도 없고 경험도 없다.

3. 時機尙早

우리가 중국인에 대하여 만만디(慢慢的)라는 잘못된 Initial을 부쳐놓고 있는 한, 중국을 대상으로 무엇인가를 얻고자 함에 있어 정치적·문화적·경제적 판단의 오류는 지속될 것이다. 필자가 이해하고 있는 만만디(慢慢的)는 自(중국)가 他

(한국)를 향한 보호적 의미이지 他(한국)가 自(중국)를 평가하는 기준이 되어서는 안된다는 뜻이다. 풀어서 설명하면, '중국인들이 매사에 느리다'고 하는 것은 아직 시기적으로 자기에게 이익이 되는 시점에 도달하지 않아 기다리고 있을 뿐이지 결코 자기에게 이익이 되는 상황에서도 팔장끼고 있는 것이 아니라는 의미이다. 이렇듯 해외 업무관련 일천한 역사와 부족한 경험·대상 국가에 대한 잘못된 인식을 가지고 성공을 기대한다는 것은 '緣木求魚'라고나 할까?

본 원고에서 요구하는 것이 '필자가 소속한 회사의 경우는 어떠한가?'일 것이다. 이해를 구하기 위하여 필자의 경우를 간략하게 소개해 보겠다.

필자가 해외에 대하여 특히 중국에 대하여 관심을 갖게 된 동기는 문제의식을 갖고 우리 경제를 걱정하는 개인이나 기업과 출발점이 같다. 여기에 개인적 감정으로 이미 '요람에서 무덤까지', 즉 한국인의 먹거리에서 부터 죽어서 壽衣까지도 Made In China로 뒤덮혀져가는 현상을 보고서 도저히 앉아서 당할 수 만은 없다는 절박함을 느꼈다. 이러한 문제의 해결을 위하여 중국 관련 서적을 탐독하고 중국 투자관련 세미나에 참석하여 보았지만 역시 暗中摸索에 불과하였다. 결국 필자가 선택한 방법으로 '최대의 공격이 최선의 방어'이며, '직접 몸으로 배우는 수밖에 선택의 여지가 없다'는 것이다. 한국의 대중국 진출과 관련하여 일본·대만·홍콩의 대중국 투자지역이 전국에 골고루 분포되어 있다는 점과 한국은 지근 거리에 있고 말이 통하는 교포(소위 朝鮮族)가 있는 동북3성(요녕·길림·흑룡강)과 산둥성을 위주로 투자가 몰려 있다는 것이다. 투자의 가치로 볼때 북방 지역은 남방 지역보다 낙후되어 있고, 더우기 그 지역에 살고있는 기업이나 개인의 사고

방식 또한 구태의연하고 합리적이지 못하다. 여하간 한국 기업은 '90년을 전후로 동북지역에 진출하여 수년간 상당한 수업료를 지불하였다. 문제가 발생된 주요 원인은 거의 모든 문제가 意思疏通(번역)에 있다고 본다. 봉사가 지팡이(조선족 번역)에만 의존하다 보니 넘어지고 깨질 수 밖에

서두에도 설명을 하였지만 대다수의 우리 기업은 해외투자 경험이 적고, 우리 국민성을 분석해보면 '농경사회' '구들문화'로 변화에 대한 수용능력이 대단히 약하다. 이 점이 국제화 세계화로 가는데 최대에 걸림돌이 아닌가 생각된다. 필자의 경우 이런 모든 문제 해결을 남에게 의지하지 않기로 작정하였다. 언어 문제도 스스로 터득 해결하기로 하고, 거래선도 직접 찾아 나서기로 하였다. 1년간은 중국어 학습에만 몰두하였고 회사에서도 업무적으로 독촉하지 않아 많은 도움이 되었다. 언어적으로 걸음마 단계를 마치고 본격적 시장 조사에 돌입하여 6개월간 북에서 남까지 시장 구조 유통구조를 파악하고 나니 안개가 걷히듯 확연하게 나가야 할 방향이 드러났다.

이 글에서 분명히 말하고 싶은 것은 해외 진출 5년의 짧은 기간을 놓고 BUSINESS의 성패를 논한다는 것은 時機尙早이다. 현재로서는 성공도 실패도 오십보 백보이다. 단, 필자 회사의 경우 성공의 기틀은 닦아 냈다고 말할 수 있다. 그 이유로서 과거 10년간 홍콩 대리점을 지휘자로 삼아 그들의 손끝에 따라 가락을 맞추어야 했다. 이렇게 하다 보니 우리가 만든 제품이 어떠한 대접을 받고 있는지? 가격구조는 어떠한지? 오직 홍콩 대리점의 얼굴만 쳐다보며 지시를 받아야 했다. 유통 단계도 홍콩대리점→중국내 수입자→Distributor→Whole-seller→소매상→소비자로 복잡하였다. 당

사는 중국 현지에 Distributer겸 수입자→Wholeseller→소비자로 이어지는 최단 유통구조를 이룩하여 놓았고 거래는 물론 L/C 거래이다. 유통 단계를 개선하다 보니 가격 경쟁력이 생기고 과거 홍콩 수출가 보다도 10% 이상 호조건으로 판매할 수 있었으며, 더 중요한 것은 제조회사 스스로 현장 밀착 영업을 하므로서 정확한 시장분석 능력을 갖게 되었다.

이 정도로 방향을 바꾸는데만 3년여의 세월이 흘렀다.

4. 方寸懷刃

중국의 개혁·개방과 한중국교 수립후 중국 진출 기업과 투자관련 서적들이 홍수처럼 서점가를 뒤덮고 있으며, 몇 사람만 모이면 그 중에는 소위 '중국통'이라 지칭하는 사람이 있을 정도로 중국은 우리 가까이 있다. 그러나 업무내용을 알아보면 결코 중국 사업이 성공하였다고 분명한 대답을 못하는 이유는 무엇일까? 중국과의 BUSINESS에서 교과서적인 의미로 '성공하는 방법'은 있다. 그러나 실전에 부닥치게 되면 문제의 발생은 산넘어 산이다. 그러면 중국만이 최선의 선택인가?

무역을 하는 사람이면 한결같이 얘기하는 것이 우리나라 제품의 낮은 '商品力'이다. 수출을 하다 보면 가격적으로 개도국에 밀리고, 품질로 일본·독일·미국산에 홀대를 당함은 주지의 사실이다. 게다가 인건비와 원부자재의 지속적 상승, WTO에 따른 보호무역의 철폐등을 감안할 때 세계 최대의 잠재시장이며 동시에 최대 경쟁국으로서 중국에 진출하여야 할 目的性和 當爲性이 있다고 본다.

매사가 그렇지만 해외 BUSINESS를 하면서 우

리가 가장 염두에 두어야 할 관건이 ‘현지에서 어떤 사람을 駐在(派遣)시키느냐’에 있지 않나 생각된다.

선택된 주재원(과견)에 요구되는 필수 과목이 ‘方寸懷刃’이 아닌가 한다. 정말 가슴 속에 칼을 품고 조국과 회사와 개인을 위하여 후회없는 사투를 현지에서 펼쳐야 한다. 편안함과 安住를 원하는 자는 분명히 말하건대 주재원으로서 ‘資格未達’이다. 혹자는 필자가 구태의연하게 ‘조국과 민족을 위하여’라는 말에 비아냥 거림이 분명 있을 것이다. 나는 정치를 하는 사람도 아니고, 정치에 대하여 관심도 없다. 나는 해외영업을 하는 일개 匹夫로서 조국의 중요함을 뼈저리게 수없이 느꼈다.

주재원 자질보다 더 중요한 것은 한국 본사의

경영 총책임자의 ‘意志’와 ‘절대적인 支援’이다. 많은 기업들이 주재원을 현지에 보내고 그들의 보고내용에 대하여 신뢰하지 않음으로서 잘못되는 경우를 많이 보았다. 현지 투자의 경우도 마찬가지이다. 현지 투자회사 사장은 최소한 모든 경영을 스스로 결정할 수 있는 절대적 권한이 부여되어야 한다. 정말 한눈 팔지 않고 최선의 노력을 한다면 중국에서 실패하였다는 말이 나올 수 없고, 또한 한국의 장래와 기업의 장래를 위하여 중국은 마지막 기회의 땅이 아닌가 생각된다.

필자는 이제 막 중국을 공부하는 애송이 ‘中國通’으로서 잘못된 부분이 있으면 독자 諸賢의 넓은 이해와 鞭撻을 바란다.