

외국기업의 중국경영 리스크 얼마나 클까?

2014.8.13, 영국 파이낸셜타임즈 기고문

중국에서 퀄컴(Qualcomm), 마이크로소프트(Microsoft)에서 글락소스미스클라인(GSK)까지 다양한 업종의 외국기업을 대상으로 반독점조사가 진행됨에 따라, 다국적기업들의 불안감이 커지고 있다.

하지만 서방 기업들이 해야 할 일은 철수 검토 등 과도기적인 대응이 아니라, 중국이라는 거대하면서도 빠르게 성장하고 있는 시장을 놓치지 않기 위해 새로운 대응책을 모색해야 한다는 것이다.

중국으로 업무를 옮기려고 준비 중인 기업이든 이미 중국시장에 진입한 기업이든 한 가지 사실에 주목해야 할 것이다. 그것은 중국에 진출한 기업이 이 거대한 시장에서 이익을 얻는데만 집착하면, 어려움을 겪게 될 것이라는 점이다.

중국에서 경제 조정 및 통제 기능을 수행하는 국가발전개혁위원회(NDRC)는 반독점조사시 특정 기업들의 부패 및 부당경쟁 행위에 더욱 주목하고 있다. 이 특정한 기업이란 중국에서 이익만을 추구하면서, 중국이 장기적인 성장을 이룰 수 있는 가치를 전수하는 데는 소홀한 기업이다.

바꾸어 말하면, 중국 정부가 어떤 기업이 배울 만한 가치가 없다거나 또는 우월한 지위를 이용해 이득만 추구한다고 느끼게 된다면, 중국은 이 기업에 대해 때로는 온건한 방식으로 때로는 급진적인 방식으로 난관을

만들곤 한다. 예를 들어 수입관세를 높이거나, 반부패 조사를 진행하거나, 또는 합자기업 소유권을 조정하여 영업에 어려움을 주거나, 세무 방식을 동원하는 등 여러 가지 방식이 있을 수 있다.

반면 중국측에 배울 기회를 제공하는 기업은 중국에서 여전히 환영받고 있다. 중국이 제조기술을 배우고 싶어 하는 자동차나 항공기 산업, 첨단 기술산업 등을 예로 들 수 있다.

서방 기업들은 중국이라는 시장에서 주어지는 상업적 기회들에는 모두 일정한 부가조건이나 시간제한이 존재함을 알아야 한다. 이 시간제한은 5년이 될 수도 있고, 10년이나 또는 더욱 긴 시간이 될 수도 있겠지만, 확실한 것은 업무방식에 변화가 없다면 일정 시간이 지난 후 더 이상 동일한 업무를 진행할 수 없다는 것이다. 또한 어떤 기업이 지나치게 방대해 진다면 정부가 통제를 가하곤 한다.

최근 중국이 외국기업들에 냉담하다는 외부 시각이 있는데, 이는 전적으로 틀린 시각이다. 중국정부가 시급히 추구하는 것은 국내산업의 가치를 높여서 중국인들의 월급을 높이고 일자리를 늘림으로서 국민들이 더욱 많은 구매력을 가지도록 하는 데 있다. 중국은 이 목표를 실현하기 위해 서방기업들의 도움을 받고 싶어 하며, 결코 기업들을 쫓아내려는 의도를 가지고 있지 않다.

국가발전개혁위원회가 새롭게 벌이고 있는 억압(실제로 어찌되었든 그렇게 여겨지고 있음)에는 정치적 동기가 깔려 있어 보이는 것은 사실이다. 하지만 우리가 생각해 봐야 할 것은, 서방국가에서 대외무역을 처리하는

방식도 중국의 방식과 본질적으로 차이가 있는 것은 아니라는 점이다. 유럽과 미주 국가들도 만약 본국 시장에 진입한 제품의 국내 경쟁상대가 거의 없다면, 대부분 고율의 관세를 부과하고 있다. 때로는 국내산업을 보호하기 위해 관세를 부과하기도 한다. 중국 국가발전개혁위원회의 조치가 본질적으로 이와 다르다고 할 수 있을까?

중국에서 과도기적으로 철수하는 것도 한 방법이겠지만, 이미 중국에 진출한 기업이든 아니면 신규로 진출하고자 준비하는 기업이든, 새로운 전략을 마련해 리스크를 최소화하는 것이 필요하다.

어떤 기업이 현지에서 성공하려면 제품이나 기술을 판매하면서 현지시장에 대한 서비스 제공을 교육해야만 할 것이다. 이러한 업무에 있어서 현지의 파트너 기업들과 협력을 전개하는 것이 도움이 될 수 있다. 현지 파트너는 외국기업과 협력하면서 배울 기회를 얻을 뿐만 아니라, 보통 자본 취득이나 세수 우대 등 기회를 가지게 된다.

외국 기업은 방대한 시장에서 좋은 기회의 창구를 얻고, 정부의 적극적인 지원을 받을 수 있으며, 그 협력파트너의 성공을 함께 즐길 수 있게 된다면, 그들이 상업적 기회를 누리는 것을 모든 사람이 납득하게 되고, 이는 경쟁적인 우위로 작용할 수 있다.

기업이 우선적으로 중시해야 할 것은 자신의 부패를 통제하고, 필요시 현지의 전문지식을 동원해 기업의 정확한 준칙을 마련해 이에 따라야 한다. 이렇게 한다면 기업은 처음부터 자신의 리스크를 관리할 수 있게 된다. 만약 이 기업이 반독점 조사대상이 되더라도, 최악의 경우에도 처벌대상은

“가격담합”에 국한될 것이기 때문이다. 현재 반부패 조사는 그 기업이 부패했기 때문이 아니라 그 기업이 성공했기 때문에 진행되는 것이라는 의심이 존재하는 상황에서는, 이러한 대응이 더욱 중요하다.

리스크를 최소화하는 또 한 가지 방법은 처음부터 이 시장에서 지나치게 규모를 확대하지 않는 것이 좋다. 중국시장의 규모를 고려하면 이곳에 올인하고 싶은 유혹을 느끼기 쉽다. 하지만 전력을 다하여 중국내 매출을 극대화하는 것보다는, 위험을 분산하여 아시아의 다른 신흥시장이나 다른 국가 시장을 함께 개척하는 것이 더 현명한 선택이다.

반독점조사 리스크를 줄이는 다른 방법은, 기업의 중국내 상업적 이익을 합자기업과 함께 공유하는 것인데, 이는 법정 요구조건이기도 하다. 중국인들이 선진기업의 서비스와 지식을 배울 수 있고, 향후 상업화 발전에 응용토록 하는 것이다.

마지막으로 기업은 리스크에 대해 균형적 시각을 가져야 한다. 리스크는 기업으로 하여금 리스크 회피에 집착하게 만들기 쉽고, 특히 중국의 반독점 조사 기사가 1면 톱기사를 자주 장식할 때 더욱 그러하다. 이런 상황에서는 “모든 사람들이 알고 있듯 중국은 엄격하게 통제되는 시장이고, 또한 이러한 상황은 앞으로도 지속될 것”이라는 점을 항상 기억하는 것이 중요하다.

저자: 로이 윌리엄스(Vendigital컨설팅 총경리)

