

호주의 對中 투자 사례 및 시사점

林 鎮 國*

올들어 중국 정부는 외국 기업의 同等待遇를 骨子로 하는 新稅制를 도입, 시행하고 있으며, 이에 따라 해외 투자자들은 신중한 투자 자세를 취하고 있다. 이러한 가운데 지난 1월부터 7월까지의 政府 收入이 상당히 증가한 것으로 분석되어 일단 세계 개혁에 대한 잠정 평가는 긍정적인 것으로 알려지고 있다. 그러나 최종적인 효과가 어떻게 나올지는 아직 미지수인 상태이다. 즉, 중국의 국내 기업들이 얼마나 생산성을 향상시켜 外資系 기업들의 위축을 만회할 수 있을지는 내년말이 되어야 알 수 있을 것이다.

本文에서는 지난 10월 13일 멜버른에서 열렸던 濠中상공회(The Australia-China Chamber Of Commerce & Industry)가 주최한 '對中 사업의 방안'을 모색하는 회의에서 발표된 몇 가지 투자 사례를 소개하고, 이를 통해 호주 기업들의 투자 경험과 그 시사점을 알아 보기로 한다.

* 현대경제사회연구원 책임연구원, 고려대학교 경제학 석사.

호주의 對中 관심 증대

최근들어 호주는 국내의 경제 부진을 극복하기 위한 방안으로서 특히 아시아와의 경제 관계를 증진하고자 노력하고 있다.

그 중에서 중국의 비중은 상당히 높다고 볼 수 있다. 작년 對中 수출은 26억 달러로서 전년대비 14% 증가를 보였다. 이는 호주 총수출의 25%에 해당되는 수치이다.

뿐만 아니라 對中 투자 진출도 작년부터 대기업들이 수백만 달러의 투자를 발표함으로써 호주의 對中 투자가 급증세를 보이고 있다. 투자 형태로는 직접 수출 판매 활동, 라이선싱 계약, 합자기업의 설립, 독자의 자회사 설립 등이 있다. 94년 6월 현재 주요 지역별 투자 건수를 보면, 강소성 100 건, 북경 80건, 上海 150 건, 절강성 100 건, 廈門 75 건 등이다.

한편, 호주 정부는 對中 투자 유망 분야로서 경영 혁신과 특화 기술 분야, 외화 가

특력이 높은 분야, 중국의 수요가 높은 서비스 분야, 중국 영농의 기술 현대화 지원 등을 선정하고, 진출방안으로서 현지 자원 및 중간재의 활용 극대화, 중국의 특수한 경제 구조에 따른 진출 애로의 극복 노력 등을 들고 있다. 한편, 중국의 입장에서는 호주로 부터 높은 제조 및 서비스 기술, 경영 노하우, 호주 정부의 금융 지원 활용, 제3국 수출을 위한 마케팅 노하우 등을 기대하고 있다.

濠洲 企業들의 對中 投資 事例

사례1 : 건축 설계업 boschler & partners(유한회사)

본사는 스위스와 남아 공화국 출신의 기업인의 공동 참여에 의해 설립된 건축 설계회사이다. 그 동안 호주의 경제 침체에 따라 건축설계 업체들은 불황을 겪게 되었으며, 이에 따라 해외 시장에 진출하려는 노력을 기울여 왔다.

본사의 경우, 기존에 사업관계를 축적해 오던 대만 부동산 업체에 의해 上海개발업자가 요청한 건축 설계를 주선 받게 되었다. 고성장하는 중국의 시장은 매력적일 수밖에 없었다. 그것은 上海에 종합 레저 시설의 건설 프로젝트에 관한 件이었다.

上海 지역에 대한 자체 조사들 시도하였으나, 현지의 잠재 경쟁 설계업체들의 방해

공작으로 필요한 정보를 입수할 수 없었다. 따라서, 개발업자의 요청을 일단 받아들여 여러 설계도를 작성, 제출하였다. 그 반응은 매우 좋았으며, 합자 회사의 설립 건까지 논의하게 되었다.

이후 서서히 현지 업체들의 경쟁력과 장단점을 파악하게 되었으며, 자사의 경쟁력에 비추어 충분한 시장성이 있다고 판단하게 되었다. 1993년초부터 5개월간 합자 회사의 설립에 관한 협상을 실시하면서 上海에 사무소를 개설하였다. 중국측이 모든 자금을 조달하고, 본사측은 모든 디자인과 설계 관리를 담당하였다. 그러나, 이 과정에서 중국측은 西方의 체계적인 품질 관리를 잘 이해하지 못하였다. 즉 지속적인 디자인 및 자료 관리를 통한 양질의 서비스 제공이라는 기본적인 노하우가 없었다. 뿐만 아니라, 그들의 관심은 계약의 성사에만 집중되었고 계약의 내용에는 불성실하였다. 결국 작년 9월에 계약의 협상은 결렬되었다.

본사는 금년 들어 上海 지역의 설계라이센스를 추진하여 지난 6월에 얻게 되었다. 그리고 2, 3일 후에는 2개의 계약이 성사되었다. 그것은 120가구의 호화 주택 및 아파트 단지 (약 3,000만 달러)와 컨테이너 회사의 본사 건물 (약 4,800만 달러)에 관한 것이다.

본사는 중요한 사업 전개 방침으로서 장

기적인 회사 명성의 구축을 목표로 무리한 수주 확대 활동을 금지하고 있다. 물론 매년 당 수익은 크지 않다. 그러나 한번 거래를 한 상대방으로부터 지속적인 발주를 유도해 나갈으로써 새로운 고객에 대한 (접근) 노력과 비용을 피하려는 의도에서였다.

이 회사의 對中 투자 경험이 주는 시사점은 다음과 같다. 첫째, 활용 가능한 경영 자원의 십분 활용, 기회의 포착과 최선의 성사 노력 등을 묶는 체계적인 접근 방법이 필요하다. 둘째, 모든 사안(특히 難題)에는 최종적으로 부딪치는 중국적인 규제(계약)가 존재한다는 것이다. 따라서, 현재 논의되는 '시장 경제화'에 절대 방심해서는 안되며, 항상 이러한 중국의 방식(Chinese Way), 중국의 규제(Chinese Regulation)에 직면하게 될 것에 대비 해야 한다. 셋째, 본사가 합자 대상으로서 매력적인 경쟁력 요소를 갖추고 있다 하더라도 중국인의 입장에서는 본사가 외국인 회사로서 전혀 다른 기업 환경에 처해 있다는 점이다. 즉, 중국인들은 西方의 '高위험=高수익'이 아니라 '高위험=無수익'이라는 입장에서 접근한다는 것을 理解할 필요가 있다.

사례2 : 맥주 제조업

Foster'S Brewing Group

본사는 생산량 세계 4위의 맥주 제조 회

사로서 年 3,500만 헥터리터(1 헥터리터 =100 리터)를 생산하고 있다. 美洲, 西유럽 그리고 아시아 지역에 걸쳐 다국적으로 생산 공급하고 있다.

중국 진출의 동기는 전세계 인구의 1/4이 살고 있으며, 또 고속 경제 성장에 따라 국민 소득의 증가와 함께 맥주 소비량이 증가할 것이라는 사실과 중국 정부의 외국인 투자 우대 정책에 따른 것이었다.

중국 전체의 1인당 맥주 소비량이 현재 年 8리터이고 도시 지역이 20~40 리터로서 호주, 영국, 미국의 90~110리터에 훨씬 못 미치는 수준이다. 중국 정부는 毒酒 대신에 맥주를 장려하고 있으며 냉장고의 보급이 보편화되고, 추운 지방에서 난방 시설이 발달됨에 따라 맥주의 市長性은 밝다. 또한 종교적으로 불교 전통의 국가들이 여타 종교의 전통에 비해 음주(특히 맥주)에 대한 통제가 덜하다는 분석에 따라 중국은 더욱 매력적인 투자 대상인 것이다.

1991년 중국 경공업부 차관의 초청을 계기로 본사 실무팀은 중국 전역을 대상으로 타당성 조사를 실시하였고 그 결과 6 개 공장을 투자 대상으로 1차 선정하였다. 최종적으로 아시아 지역에서는 홍콩, 일본에 이어 上海 浦東, 광둥성 주강 삼각주에 2개의 합자 회사를 각각 60%의 지분 참여로 설립하였다. 기존 생산 공장을 확장하여 포스티

맥주를 年 100만 헥터리터 생산할 계획이다. 본사 예측에 의하면 이 공장들은 10년 내에 세계 최대 생산 공장이 될 것으로 보인다.

중국에 진출함에 있어서 생산 기술, 보관 및 유통 기술, 문화적인 장벽 등의 문제를 극복해야 하였다. 그러나, 그때마다 중국 정부의 지원을 받아 극복할 수 있었다. 향후 중국내 교통 시설이 발달됨에 따라 현재 중국의 맥주 제조업체 860 사는 격렬한 생존 경쟁이 불가피하다.

사례3 : 화학 및 건설 엔지니어링

Scott & Furphy(CMPS&F, 유한회사)

본사는 현재 호주에서 가장 큰 엔지니어링 및 프로젝트 관리 회사로서 7개 산업에 관여하고 있다. 여기에는 화학, 제약 및 식품, 환경, 원유 및 가스, 자원 개발 및 중공업, 산업기반시설, 건설 엔지니어링, 정보 기술 및 통신 등이 있다.

본사는 80년대 중반부터 중국 진출 사업을 시도한 이래 1988년 절강성에서 첫 계약을 맺게 되었다. 중국에서는 주로 환경, 산업기반시설, 화학, 제약 분야의 사업을 전개하고 있다.

그 동안 격변하는 중국의 기업 환경 속에서 본사의 대응 방침은 최대한 유연성을

발휘하자는 데에 주력해 왔다. 그리고 세 가지 범주의 사업을 전개하였는데, 그것은 1) 호주 정부 및 국제 금융 기관이 자금 지원하는 사업, 2) 본사 및 서방 기업에 의한 요청 사업, 3) 중국인 요청 사업 등이다.

우선 첫째 범주의 사업중에는 세계 은행의 자금 지원에 의해 추진되는 절강성 4개 도시의 상수도 시설 확장을 위한 사전 조사 및 계획 작성이 있었다. 작업 내용에는 종합적인 엔지니어링 기술적인 측면(산업용수에 대한 수요, 하수 처리, 환경 보전)을 비롯하여 경제, 금융적인 측면까지도 포함되었다.

최종 시행업체로 선정될 수 있었던 배경에는 ① 이전에 이미 杭州에 소규모 환경 프로젝트를 시행해 본 경험이 있었다는 점, ② 본사가 소재한 Western Australia州가 절강성과 자매 결연 관계에 있기 때문에 무역 사절단의 일원으로서 방문하여 사업 접촉을 해왔다는 점, ③ 선정되기 전까지 본사는 별도로 중국 정부에 대해 상세한 보고를 해왔다는 점 등이 크게 기여하였다. 이 사업을 통해 본사의 인식을 제고시킴으로써 후속적으로 민간 사업을 수주할 수 있었다.

두번째 범주의 사업에 있어서 성공적인 사업 전개를 위해서는 事前的인 정보로서 해당 지방의 개발 계획, 엔지니어링 및 개

발 승인 절차 등을 알아야 한다. 이들 정보는 모두 中文 자료이며, 해당 지방의 협력자를 통해 얻을 수 있고, 해당 지역의 규제 법령을 면밀히 조사해야만 알 수 있는 내용들이다.

세번째 범주의 사업은 디자인, 건설, 자금 융통 등을 망라하는 통합 패키지의 성격을 띠며, 역시 자금 조달 부분이 성공의 전제 조건이 된다. 최근에 성사된 사업은 작년 湖南省의 Yima 석탄 가스 프로젝트이다. 자금 조달은 호주 정부의 특혜 자금으로 제공된 연성 대부(sort loan)에 의해 이루어졌다.

지금까지 중국내에 여러 프로젝트들을 수행하면서 본사의 실무자들이 얻은 교훈은 중국측 실무자들과 중국어로 직접 대화하고 문서를 작성할 수 있어야 한다는 점이다. 즉, 전문 통역인이 있어 통상적인 논의는 가능하나, 계약 및 기술적인 세밀한 부분을 논의할 때에는 본사측의 중국어 능통자가 절실하였다. 계약 체결을 위해서는 엄청난 양의 중문 법규, 행정 규제 등에 관한 문헌을 解讀해야 하기 때문이다.

또하나의 교훈은 외국 투자자 입장에서 사업적인 관심을 강하게 비추지 않으면 중국 관료나 기업인의 고급 정보를 얻을 수 없다는 점이다.

때로 이것이 서방인 입장에서 범용 기술이나 정보에 해당될 때에는 잘 이해되지 않는 行態일 것이다. 하지만 중국사회의 특성상 기밀 유지의 습성이 강하며 이것이 특정 사업 전개에 필요한 정보 수집에 커다란 장애 요인이 될 수 있다. 이런 가능성을 없애기 위해서는 중국인 상대방과 좋은 인간 관계와 신용을 구축함으로써 그들의 정보를 신중하게 활용할 것이라는 신뢰감을 심어주는 것이 긴요하다.

셋째, 각 지방의 하급 행정 단위들의 협조가 실무적으로 매우 필요하므로 이들과도 실무 접촉을 계속 유지할 필요가 있다. 나아가 이들 하급 관리들은 지리적인 관리 및 기술 영역이 상당히 좁게 집중되어 있기 때문에 사안별로 담당자를 정확하게 접촉할 수 있어야 한다.

넷째, 중국이라는 국가는 상대방과 서로의 목표, 제약 등을 상호 인식하고 교감을 잘 할수록 사업 진행이 원활하게 이루어진다는 점이다. 이러한 이해 증진을 위해서 호주를 방문하거나 주변의 홍콩, 싱가포르 등의 건문을 넓히게 하는 것도 유익할 것이다.

다섯째, 계약 협상시에는 1) 철저한 사전 준비, 2) 충분한 시간 여유, 3) 최종적으로 양보할 수 있는 하한선의 설정, 4) 최악의 경우, 해당 사안을 포기할 수 있는 마음의 태세 등을 갖고 임해야 할 것이다. 여기서

특기할 만한 사항은 엔지니어링 분야에서 중국인들이 흔히 자신들이 대부분의 작업을 할 수 있다고 장담하면서 계약 협상을 벌이지만, 서방 기술 수준에 비추어 훨씬 못미치는 경우가 많다는 점이다.

사례4 : 위생도기, 타임제조업
General Furnace Conctruction(유한회사)

본사는 도자기 화로(kilns)를 생산하는 업체로서 1974년에 對아세안 수출을 위해 말레이시아 쿠알라룸푸르에 현지 회사를 설립하였다. 그리고 위생도기, 벽타일, 도가지, 벽돌 등을 생산하는 하로 8개를 말레이시아와 태국에 설치하였다. 1978년에는 영국으로부터 공급 받던 디자인에 회의를 갖게 되어 독자적인 디자인을 개발하기 시작하였다.

1974년 이후 중국에 대해 지속적인 관심을 가져 오다가, 1983년 11월 호주 도자기 협회가 중국을 초청·방문하게 되면서 본사도 동행하였고, 이때 중국 진출을 위한 토대를 만들 수 있었다. 두번째 방문이 끝이어서 이루어졌는데, 이는 이태리 회사가 자신의 화로 프로젝트를 지원할 석탄 가스 플랜트의 건설을 요청하기 위한 것이었다. 이후 4차례의 현지 방문을 통해 타당성 조사를 실시한 결과, 자금 조달과 가격 조건이 커다란 난제로 대두되었다. 호북성 지역이 선정되고 북경의 리스회사가 장비업체

로 채택되었다. 이때 중국인이 보여준 협상 방법, 지연술, 그리고 정부 기관들의 상호 작용 등을 어렵게 극복했다. 그리고 1986년 말경 3년만에 계약을 체결하게 되었다.

1988년부터 본사는 중국 시장을 공략하는 방식을 기존의 산발적인 것으로부터 보다 조직적이고 체계적인 방식으로 전환하기로 하였다. 우선 홍콩에 사무소를 개설하고 관리자를 채용하였다. 다음으로 중국내 주요 도자기 센터를 파악하고 8개의 센터에 도자기 기술의 강연 주선을 요청하였다. 그리고, 이때 천연색 슬라이드, OHP, 비디오를 통하여 생산품과 장점들을 설명할 기회를 갖고자 하였다. 강연하는 데에만 1개월이 소요되었으며, 7일 밤을 기차속에서 보냈다. 이를 통해 본사의 브랜드를 높은 質과 기술로써 인식하도록 노력하였으며, 그 효과는 장기적으로 나타날 것이다.

이 회사가 제시한 시사점은 다음과 같다. 첫째, 인내심을 갖고 접근해야 한다. 본사는 첫 계약 체결에 3년, 작업에 들어가기까지는 2년이 소요되었다. 이때 호주로부터 선적한 화로가 天津港에서 1년이상 실종되기도 하였다.

둘째, 중국의 문화에 대한 이해, 특히 겸손한 마음가짐을 가져야 한다. 때로 언어장벽에 의해서가 아니라 이들의 문화에 대한 물이해로 인해 많은 것을 잃을 수 있다.

셋째, 자사의 경쟁력과 경쟁 상황을 정확하게 파악해야 한다. 중국인들은 이것에 대해 집요하게 그리고 무례할 정도로 알고자 하며, 이때 신뢰를 잃으면 자금 조달의 어려움과 불리한 계약 조건에 직면하게 된다.

넷째, 자사의 명성과 브랜드 이미지를 중국인 상대방에게 인식시켜야 한다.

다섯째, 사업 전개를 둘러싼 전체 구조와 자금조달의 가능성에 대해 파악해야 한다. 특히, 상대방이 자금 조달 능력을 갖추고 있는지 없는지를 정확하게 파악하는 것이 매우 중요하다. 중국에서는 關係(Guanxi, 또는 Connections)가 모든 활동의 성공 조건이 될 정도이다.

여섯째, 개별 조직들의 요구 사항들에 대응할 수 있는 유연성을 가져야 한다. 나아가 급변하는 중국내 정치, 경제 및 제도 등의 상황 변화에 신속하게 적응할 수 있어야 할 것이다.

일곱째, 호주 기업들간에 협조를 통해 국가적인 이익을 도모할 수 있다. 자사가 감당할 수 없는 중국인 상대방의 요청 사업이 다른 호주 기업에 적합할 수 있으며, 본사도 이러한 중계 역할을 한 경험이 있다. 한편, 중국인들은 지불 화폐를 호주 달러화 대신에 미달러화를 요구하는데, 만일 호주

기업들이 모두 이 요구를 강하게 거절한다면 오래지 않아 호주 달러화의 사용이 점차 수용될 수 있을 것으로 생각된다.

그리고 호주의 국가적 이미지를 활용하는 차원에서 모든 호주 기업들이 브랜드에 캐거루를 넣는 방법도 바람직 할 것으로 보인다. 실제 중국인들이 같은 제품에 대해 독일製는 가격이 아무리 높아도 좋다고 인정하는 반면, 호주製에 대해서는 그렇지 않은 실정이다. 실상은 독일이 호주 제품의 저가격에 경쟁하기 위해서는 질이 떨어지는 기술과 부품을 사용해야 하는 입장인 것이다.

여덟째, 본사 입장에서 볼 때 對中 비즈니스에서 가장 심각하고 중요한 문제는 역시 인적 관리라고 판단된다. 우선 중국인 고용자들에 대해 문화적인 교육을 시키는 것이 중요하며 관찰과 보살핌에 소홀해서는 안될 것이다. 그리고 홍콩을 포함한 중국인 경영 중간자들은 없어서는 안되는 존재이긴 하지만, 기본적으로 이들의 직업 의식은 서방과 다르기 때문에 중요한 사업 전개나 사업 확장을 이들에게만 의지해서는 절대 안될 것이다.

사례5 : 잡화 輸入商 CWI International

본사는 화교에 의해 1949년에 설립된 수 입업체로서 홍콩 및 동남아에 걸쳐 광범위

한 華人 네트워크를 통해 오늘날 중국 경제의 호조로 더욱 많은 수익을 올리고 있다. 본사가 그 동안 對中 비즈니스에 성공하게 된 조건으로서 다음과 같은 요인들을 들 수 있다.

① 1대1 인간 관계의 구축 및 인내심
중국이 사회주의 체제로서 매우 관료적인 사회라는 통념에도 불구하고, 본사는 개별 인간 관계의 구축을 위해 지속적인 접촉, 즉 연락, 방문, 주문 등을 끊임없이 계속하였다. 특히 직접 방문을 통해 수입 제품에 대한 정확한 이해를 도모하였다. 대개 3년간 이러한 관계를 지속한다면, 이후부터는 사업적인 특별한 이득을 상대방으로부터 기대할 수 있는 관계가 실현된다고 보며, 그때까지는 상당한 인내가 요구된다.

② 실용주의
중국 정부가 표방하고 있는 '사회주의 시장 경제'라는 실용주의는 對中 사업에서도 절실히 요구된다. 이것은 중국사회가 자주 변동한다는 것과 이에 잘 적응해야 한다는 것을 의미한다. 본사의 對中 사업 방침이 '문제는 극복되면 곧 好機가 될 수 있다'로서 낙관적인 실용주의를 강조하고 있다. 한 예로서 福建省 福州의 대리상과 가격 협상을 할 때 상대방이 운반 비용을 이유로 15% 가격 인상을 요구하였다. 이때 본사측은 가격 인상 요구에는 반대하지 않는 대신에 선적 방법의 개선, 선적시 운반 가격

표 등을 요구하였다. 이러한 협상 태도는 매우 우호적인 자세를 갖도록 함으로써 사업적 이득을 얻고 있다.

③ 關係(connections)의 구축

중국 내에서는 사업을 비롯하여 모든 활동에 있어서 적절한 자신의 인적 관계를 필요하면 활용해야 하며, 그것이 허용되는 사회적 분위기인 것이다. 즉, 적절한 사람의 소개에 의해 사업이 성사될 수 있다. 그렇지만 복잡한 계약 관계의 實情을 의미하는 것이 아니다. 즉, 상황을 복잡하게 얽히도록 하여 자칫 한 사람의 체면을 잃게 하면 장래에 모든 사업 전개에서 방해받을 수 있다. 따라서 인간 관계를 통해 신뢰를 구축한다는 의미인 것이다.

④ 독점 대리상의 설정

본사는 1972~1982년 동안에 모든 수입 대상 품목에 대해 소수의 독점 대리상을 설정할 수 있었다(天津, 上海, 廣東, 山東, 北京). 공급 계약은 매년 再체결되었으며, 체결조건은 가격과 물량이었다. 하지만 더 중요한 것은 이들 대리상들이 다른 곳에서는 얻을 수 없는 품목들을 공급해 주었다는 사실이다. 이때 그들 입장에서는 본사와 같이 자신들이 처한 특수한 상황을 이해해줄 수 있는 수입상이 필요하였던 것이다.

⑤ 광동 수출 상품전시회 참여

매년 두차례의 전시회에 지속적으로 참여

함으로써 본사의 존재를 알릴 수 있었고, 나아가 상대방이 우리의 요구 품목의 준비나 협상 시간까지 배려하는 관계로까지 발전될 수 있었다. 이러한 특별한 관계로 인해 공급 물량이 부족할 때에 우선 제공 받거나 본사의 요청으로 全량을 공급해주는 사례도 생겼다. 최근에는 중국 경제의 개방으로 전시회가 갖는 상대적인 중요성이 떨어졌지만, 중국에 처음 진출하는 기업들에게는 여전히 중요한 전초 부대임에 변함이 없다.

⑥ 홍콩의 역할

홍콩은 그동안 본사의 입장에서 중개인으로서 매우 중요한 역할을 해왔다. 중국 경제의 변화에 따라 그 역할도 달라져 왔지만 홍콩의 중개상은 여전히 우리의 對中 비즈니스를 위한 첨병임에는 변함이 없다. 즉, 홍콩 중개상은 광둥지역에 대한 모니터링을 통해 신속한 대응 방안을 제시해 주며, 많은 공급업체를 현지 방문을 통해 발굴해 준다. 나아가 이들 중개상은 남중국 지역의 경제복구로부터 많은 품목과 물량을 전세계로 수출하기 때문에 유리한 가격 조건 뿐만 아니라 호주의 수입 수요에 맞는 작은 물량의 요구, 다른 계절의 의류 및 품목 요청(호주는 남반구에 있으므로), 기타 포장이나 바코드 처리 등의 요구가 가능한 것이다.

結論 및 示唆點

이상에서 본 5개의 호주 업체들은 對中 사업의 성공 조건으로서 중국의 특수 상황에 대한 이해, 긴밀한 인간 관계의 구축, 인내심을 공통적으로 들고 있다. 한가지 특기할 만한 사항은 이들 업체들은 중국과의 거래를 통한 경험을 바탕으로 중국 경제의 미래에 대해 상당히 낙관적인 전망을 하고 있다는 점이다. 이는 물론 중국이 향후 안정적인 성장만을 계속할 것이라는 의미는 결코 아닐 것이다. 오히려 격변하는 중국의 상황 속에서 이들은 어려움을 극복할 수 있으리라는 자신감의 표현이라 여겨진다.

한편, 중국내 사업 활동에 있어서 호주업체들이 상호 협력을 통해 강력한 경쟁력을 발휘하고자 한다는 점은 주목할 만하다.♣