

한국부품소재산업의 중국 진출 현황과 애로 사항 파악

-이문형 연구위원(국제산업협력실)

I. 출장개요

□ 기 간 : 2008.6.29(월)~7.3(금)

□ 출장지 : 중국 심양, 상해

□ 출장 목적

- 경사연 협동과제 “부품소재산업의 대중국 진출 활성화 방안 연구” 수행을 위한 중국 현지 기업 조사
 - 한국 부품소재 기업들의 대중국 확대를 위해 지식경제부 주관하에 KOTRA와 한국부품소재투자기관협의회가 추진하고 있는 “중국 부품소재 클러스터 개척 제 1차 중국 무역사절단”에 동참
 - 한국부품소재투자기관협의회가 중국에 부품소재를 수출하고자하는 기업들을 모집하였으며, KOTRA가 중국 현지에서 이들 선정된 한국업체들의 잠재적 수출 고객인 중국측 업체들을 일일이 접촉하여 1:1 면담을 주선(일종의 맞선 형식이라고 생각하면 타당)

- 현지 상담회 관찰을 통해 한국의 대중국 부품소재산업의 진출 현황시
애로 요인을 파악하고 정책 대안을 마련

○ 경사연 협동과제 자료 수집 및 부품소재 메뉴얼 관련 목차 연구

□ 출장자(1명) : 이문형(KIET 연구위원)

○ 동행자: 총 30명

- 지식경제부 부품소재총괄과 윤청현 주무관
- KOTRA 부품소재팀 이상록 과장
- 한국부품소재투자협의회 이부호 본부장 외 1명
- 기업인 박점식 세아산업 대표 외 27명

□ 출장 일정 및 방문 기관

| 일시(요일) | 방문기관 | 면담자 | 기타 |
|--------------|---------------------------------|---|--------|
| 6월 29일(월) 오전 | 인천-심양 이동 | | KE 831 |
| 6월 29일(월) 오후 | 대련 KOTRA 주 관 사전 교육 | 강사: 대련 KOTRA 관복 선 관장 강사: 배양숙 총 경 리 (대 련 KOTRA 고문) | |
| 6월 30(화) 종일 | 무역상담회(심양 켐핀스키호텔) | 한국 기업: 19 개 중국측 기업인 참석자 100여 명 | |
| 6월 30일(화) 오후 | 심양도서성 방문 | | 자료 수집 |
| 7월 1일(수) 오전 | 심양시정부 방문 | 심양시 부시장 齊法滋 심양시 CCPIT 李軍 회장 심양시 CCPIT 金貞順 부부장 | |
| 7월 1일(수) 오후 | 심양-상해 이동 | | MU5608 |
| 7월 1일(수) 저녁 | 상해 KOTRA 주 관 중국 시장 진출 성공사례 강연 회 | 강사: 이창호 사장(제성유압 공 정기 계 유 한 공사) | |
| 7월 2일(목) 종일 | 무역상담회(상해 르네상스호텔) | 한국기업: 14개 중국기업인 백 여명 참석 | |
| 7월 2일(목) 오후 | 상해 신화서점 방 문 | | 자료 수집 |
| 7월 3일(금) 오전 | 귀국(상해-인천) | | KE898 |

Ⅱ. 무역 상담회 관찰 사항 및 기타 특이 사항

1. 심양 무역상담회 관련

(1) KOTRA 광복선 관장 특강

- 광복선 KOTRA 대련 관장은 KOTRA 북경, 상해, 대만 지사 등에서 20년 이상 근무한 정통 중국통으로 당일 상담회에 참석한 기업인들을 대상으로 특강을 실시
 - 광복선 관장은 특강중 상담요령 5가지, 주의사항 3가지, 성공비결 2개를 제시하였으며 이중 중요 사항을 정리하면 아래와 같음.
- 중국과 상담시 통역이 중요하다. 통역을 충분히 할 수 있도록 5초씩 잘라서 이야기 하라
- 중국인을 무시하는 태도를 보이지 말라(기술, 경제력 등)
- 중국인들이 말한 내용을 반드시 다른 통로를 통해 확인하라
- 중국의 독특한 체제(사회주의 시장경제)를 이해하라

(2) 배양숙 총경리: 외국기업이 중국으로 기계설비 수출시 주의사항

- 배양숙 총경리는 대련 KOTRA 자문위원으로 대련에 진출한 우리 기업들의 통관 업무에 도움을 제공(조선족)
- 주요 강의 내용으로는 기계전자 제품 수입 통관(수입허가증, 중국강제성 제품인증(3C), 중고 기계설비 수입, 포장, 부품수입, 수입전 등록사항 등이 포함
- 배양숙 총경리는 외국기업이 중국에 수출할 때 중국측 파트너들이 중국 세관에서 신속히 통관할 수 있도록 사전에 서류 등을 정확히 준비해야함

을 강조

- 이를 위해서는 중국에 수출하고자하는 외국기업들은 중국의 세관법과 절차에 대해서 이해를 많이 하여야함.
 - 특히 수출하고자하는 제품이 중국에서 수입허가증이 필요한 제품인지를 명확히 알아야하고 허가증이 필요하다면 중국측 수입업자가 허가증을 취득했는지부터 확인하는 것이 바람직
 - 중국 통관을 위해서는 제품에 대한 정확한 설명이 필요(전문 번역사를 활용)
- 2009년도 수입시 중국 강제성 제품 인증이 필요한 제품은 132종
- 중국에서 3C 인증 면제서 신청시 15일이 소요되며, 만약 3C 인증 면제와 기계제품 수입허가증이 동시에 필요한 경우에는 먼저 기계제품 수입허가증을 받을 것
 - 세트 수입시에는 3C 인증이 필요없지만 부품 단독으로 수입할 경우에는 3C 인증이 필요한 경우가 있으므로 사전에 조사 필요
 - 예로 모터, 와이어, 케이블, 제어박스, 컴퓨터 등이 다른 제품의 부분품으로 수입되면 3C 인증이 필요없지만 단독으로 들어올 경우에는 3C 인증이 필요
- 일반적으로 특별 상황이 아니면 중국에서 중고 기계설비와 부품 수입은 제한되어 있으므로 사전에 수입 가능 여부를 확인함이 바람직

(3) 심양 상담회 관련

- 전반적으로 심양과 한국간 기술과 가격 격차가 커 우리 부품의 중국 수출이 쉽지 않은 것으로 판단
- 부품소재의 하청관계 특성상 중국 수요업체와 한국 공급업체간 특별한

관계를 형성할 수 있는 계기 마련이 반드시 필요하며 이와 같은 상담회도 그러한 계기의 단초를 제공할 것으로 판단

- 금번에 상담회에 참석한 한국측 기업들중 일부 기업들은 가시적 성과를 거두기도 하였지만 비록 성과가 없는 기업들도 상담회 참석을 매우 긍정적으로 평가하는 분위기가 대세
- 이번 상담회를 통해 중국의 현실을 파악하는데 많은 도움이 되었다는 것이 업체들의 평가
- 특히 개별기업, 중소기업으로는 이렇게 단기간에 중국의 많은 기업들을 면담할 수 없으나 KOTRA와 상담회라는 조직의 도움이 있었기에 가능하다고 생각
- 상담에 참가한 중국 업체들이 한국 제품을 구입하기보다는 한국의 기술에 관심이 많았음.
- 오히려 자사 제품을 한국에 수출하려는 업체도 상담회에 참석
- 따라서 2차부터는 상담회 방식을 개선할 필요성이 대두
- 지금과 같이 중국에 진출하고자하는 한국 업체들을 선정할 것이 아니라 한국 물건을 수입하고자하는 중국업체들을 선정해서 중국업체들에 적합한 한국업체들을 중국업체에 소개하는 방안을 강구
- 이럴 경우 상담회 장소는 중국이 아닌 한국이 적절하며, 비용 지원대상 업체에서도 중국업체를 포함시키는 것도 검토할 필요가 있음.

2. 상해 무역상담회 관련

(1) 이창호 사장(제성유압공정기계유한공사)

- 이창호 사장은 현대중공업 항주공장에서 굴삭기 제조 업무에 종사하다가 독립하여 중국 상해에서 굴삭기 부품전문업체인 제성유압공정기계 공장

을 설립

- 초창기에 우여곡절도 있었지만 2003년 회사를 설립하여 5년만에 매출액이 1,650만위안에서 2008년에는 2억 4천만위안으로 15배가 증가
 - 이창호 사장이 이와 같은 성공을 거둔 배경을 성공 사례에서 발표
- 이창호 사장을 성공 비결을 간단하게 요약하면
- 첫째, 중국인의 마음을 얻어라; 매년 추석이면 상해에서 장사까지 한 시간 동안 비행기(비행기료 한화 15만원)를 타고 가서 210위안(한화 42,000원) 짜리 월병을 납품업체인 중국 사장에게 선물
 - 둘째, 중국에 살아남기 위해서는 기술이 핵심이다.
 - 셋째, 중국에서 부품소재를 납품하기 위해서는 중국어, 기술, 영업을 한 사람이 할 줄 알아야한다.
 - 넷째, 중국을 잘 이해해야한다. 중국 민간기업은 의사결정을 총수 한사람이 한다.
 - 다섯째, 중국인과 거래에서 믿음이 으뜸이다. 지난 5년간 가격인상을 자제, 중국인과 고통을 분담. 가격 하락 요인이 있으면 먼저 가격을 인하하여 중국인의 신뢰를 획득
- 현재 중국정부가 추진하고 있는 4조위안 경기활성화 조치를 현장에서 체감하지는 못하고 있는 실정
- 아마 금년 8-9월부터는 경기가 나아질 것으로 예상되며 내년 3월이면 예년 수준으로 회복될 것으로 이창호 사장은 예견

(2) 상해 상담회 관련

- 상해 역시 심양상담회와 대동소이한 느낌을 받음.

- 단지 심양에서는 기계설비 쪽 상담 창구가 분주했다면, 상해에서는 전기 전자 쪽 상담 창구에 사람들이 많았음.
- 상담회에 참석한 우리 기업들의 전언에 의하면 심양은 분명 우리와 기술 격차가 확연히 있다고 느꼈지만, 상해에서는 우리와 격차가 별로 없다는 느낌을 받고 있음.
- 심양에서는 가격 장벽이 컸지만 상해에서는 가격 장벽은 낮은 대신 기술력이 핵심 요인으로 작용
- 상해에서는 우리 기업들의 요구에 의해 상해 KOTRA가 우리 기업들의 중국 기업 방문을 알선하는 사례가 많았음.
- 즉 우리 기업들이 실제로 중국을 이해하기 위해 상담회에서 중국 기업 인들을 면담하는 것보다 중국 기업을 방문하는 것을 선호

3. 기타 특이 사항

- 현지 상담회 과정에서 한국 부품소재기업들이 중국 내수시장에 진출하기 위해서는 현실적으로 중국에 투자해야된다는 논의가 나왔으며, 그 과정에서 한국 KOTRA와 중국에 진출한 한국업체들, 컨설턴트, 상담회에 참석한 기업들간 많은 의견들이 제시
- 중국에 진출하려고하는 일본기업들은 현지에 먼저 진출한 일본 기업들, 특히 일본상회를 적극 활용하며, 중국정부 역시 일본상회에 상당한 특혜를 부여
- 한국기업들은 중국에 진출시 현지 한국기업이나 한국상회를 오히려 회피하는 경우가 허다
- 중국 현지의 일본상회에서는 실패 사례를 적극 홍보하면서 다른 기업들이 동일한 우를 범하는 것을 방지하나 한국기업들을 이를 적극 은폐하면서 유사한 사례가 계속 발생하고 있어 현지의 한인상회 운영시나

KOTRA에서 일본 사례를 벤치마킹할 필요성이 대두

- 중국에 진출한 우리 기업들이 미국발 금융위기 이후 상당한 수준의 금융 어려움을 겪고 있어 이에 대한 정부 차원의 지원이 필요하다고 현지 기업들이 주장
 - 중국계 은행들이 우리 기업에 대한 대출 기간을 갈수록 단축시키는 경향이 강해지고 있음.
- 상해와 심양은 같은 대도시이나 경제적, 문화적으로 상당한 격차를 나타내 우리 기업들이 진출시 이를 감안할 필요성이 있음.
 - 심양의 경우 아직도 시장경제 질서가 확립되지 못하고 교통 등을 비롯 도시 전체에 많은 문제점들이 있음에도 불구하고 한국과의 격차가 상당히 커 한국기업들의 진출 여지가 아직은 있는 편
 - 상해는 이미 일인당 국민소득이 일만달러를 초과해 국제화되어 있으며, 시민들의 교통질서 의식 역시 상당 수준에 도달
 - 따라서 상해에 진출하기 위해서는 상당한 수준의 자본과 기술력을 요구하며 특히 중소기업의 경우에는 진출시 어려움이 많을 것으로 사료
 - 상해에 진출하고자하는 기업들은 사전에 철저한 준비가 필요할 것으로 판단
- 중국 현지 출장에서 한국의 중국 유학생과 중국의 한국 유학생 문제가 매우 심각함을 느낌.
 - 한국에서 중국으로 유학온 학생들은 전공이 문학, 사학, 철학 등 인문계에 치우쳐 있어 기업에 도움이 안되고 중국 학생이 한국에서 유학한 경우에는 ‘주경야독’ 때문에 실력에 문제가 있음.
 - 중국 현지의 한국 기업들은 한국인 유학생보다 중국인 유학생을 더 선호

- 이유는 한국인 유학생을 채용했을 경우 고비용(숙소, 식사, 현지 체제)구조이나 중국인 유학생을 채용했을 경우에는 저비용 외에도 직원간 화합과 현지 영업에서 절대 유리
- 문제는 중국인 유학생들의 전공 실력이 조금 떨어진다는 평(한국인 기업인의 주관적 평가)으로 한국 교육기관에서 신경을 써 주기를 당부