

중국진출 전자업계의 해외경영 활동 실태 및 애로요인 조사

- 김종기 연구위원(성장동력산업연구센터)

- 출장자 : 성장동력산업연구센터 융합산업팀 김종기 연구위원
- 출장기간 : 2011년 9월 19일(월) ~ 9월 23일(금) (4박 5일)
- 출장지역 : 중국 북경, 천진
- 출장목적 :
중국진출 국내 전자업계의 해외경영 활동 실태 및 애로요인 조사

○ 출장일정

일 자	일 정	
9월 19일 (월)	오전	· 김포 출발 → 북경 도착
	오후	· 산업연구원 북경지원 방문 · 북경 서울반도체 방문·면담
9월 20일 (화)	오전	· 북경 → 천진 이동 · 성영기전 방문·면담 (현지 렌트카로 이동)
	오후	· 옵트론텍 방문·면담 및 생산공장 시찰
9월 21일 (수)	오전	· 셀라인 방문·면담 및 생산공장 시찰 (현지 렌트카로 이동)
	오후	· 블루콤 방문·면담 · 천진 → 북경 이동
9월 22일 (목)	오전	· KH바텍 북경사무소 방문·면담
	오후	· 북경 건흥리서치앤컨설팅 방문 및 자료수집 · 북경 중관촌 전자상가·서점 방문 및 자료수집
9월 23일 (금)	· 북경 출발 → 인천 도착	

2. 복명 내용

방문 업체

- 서울반도체(북경), 성영기전(천진), 옵트론텍(천진), KH바텍(북경), 셀라인(천진), 블루콤(천진)

(1) 서울반도체 북경지점

업체 개요

- 위치 : 北京市 朝阳区 广灏北大街 33달 福熨大厦A座 1006층

○ 서울반도체 국내외 사업장 현황

- 판매법인 : 중국(북경, 상해, 광주, 심천 등), 미국, 일본, 유럽 등
- 생산공장 : 한국(안산), 중국(천진), 대만 합작 생산공장(huga, 테코)

○ 주력제품(분야)

- Acriche(아크리치) : 컨버터 없이 가정 및 산업용 AC전원에 직접 꽂아 사용하는 반도체 조명 광원(세계 최초)
- 조명, 백라이트, 자동차조명, 가전(LCD TV 등), 모바일(휴대폰), 간판 관련 LED 및 기타 LED 응용제품 등

□ 주요 면담내용

○ (진출 동기) 서울반도체는 수요업체의 동반진출 요청과 관계없이 해외시장 개척 및 해외생산 대응을 위해 중국 등 해외 진출

○ (협력 관계) 중국 로컬업체 약 70%, 삼성전자·LG전자 등 약 30%

○ 중국 시장 동향 및 기업 성과

- 2009년 이후 LED 수요(LED TV, 모바일 기기 등) 급증 등으로 서울반도체의 최근 매출액과 수익성은 증가추세
- 그러나 2011년에는 수요둔화 등으로 LED업계가 전반적으로 어려운 시기라 할 수 있음.
- 응용분야별로 LED 조명 시장이 확대될 필요가 있는데, LED조명 시장은 2014년을 전후로 활성화될 것으로 예상

- 서울반도체는 중국 천진 공장에 생산인력은 약 800명이고 월 3억 개 정도의 생산능력 보유하고 있으며, 향후 생산시설을 증대할 계획에 있음.

○ 중국 정책 변화 및 애로요인

- 최근 중국정부차원에서 전력문제 해결방안과 관련해서 LED분야에 대한 지원(보조금)정책을 시행
 - 특히 2010년에 많은 지원이 있었으며, 해당 기업들이 LED관련 장비 구입시, 구입가의 절반 정도를 보조금으로 지원해 줬음.
 - 이러한 혜택으로 인해 당시 국내 LED관련 업체들이 중국에 다수 진출한 것으로 알고 있음.
- 또한 중국은 에너지 효율 1등급 제품(LED LCD TV 등) 구입시, 구입금액의 일정부분을 할인해주는 정책을 시행
- 그동안 중국정부는 많은 외자기업 유치에 위해 외자기업들에게 많은 혜택을 부여했음.
- 그러나 최근에는 중국 로컬업체 독자기술력 확보 및 지원 등을 위해 핵심 칩을 중국에서 제조하고 규모를 확대하라는 요청 사례가 잦은 상황임. 일정기간 내에 시행되지 않을 경우 여러 제약을 줌.
 - 이와 관련 가장 먼저 미국 Cree사는 결국 중국 해주에 칩 라인을 구축하였으며, 서울반도체의 경우도 천진 공장에 이러한 압력이 지속되고 있는 상황임.
- 2010년부터 LED 조명부분 특히 중국 내수용에 관세(8~20%)를 부과하기 시작함. 모듈단위로 들여오며 관세를 부과하고, 복수 칩의 경우 약 12%의 관세를 부과하기도 함.

- 관세 부과 기준도 들쭉날쭉하여 기업들의 애로요인으로 작용
- 인력확보 측면에서도 특히 애로요인이 있음.
 - 중국 천진지역의 경우에는 인력 풀(pool)이 적으며 최근 인건비가 빠르게 상승하고 있어 기업들이 부담이 되고 있음.
 - 당사의 경우 아직 큰 문제는 아니지만, 인건비 상승과 근로자에 대한 5대 보험 의무보장 등의 급여부담 문제가 있음.
- 정부나 거래 대기업의 지원 요청 사항
 - LED조명 부분은 정부나 공공기관의 지원이 어느 정도 필요하다고 생각됨.
 - 중국 LED조명 시장 개척을 위해서는 중국정부의 프로젝트에 참여할 필요가 있는데, 개별 기업차원에서 참여하기 매우 어려움.
 - 예컨대 중국정책상 SoC(건설 등) 부분은 외자기업에 비개방분야이며, 가로등 사업의 경우 로컬업체가 전체의 60~70%를 진행
 - 한국업체의 경우, 중국정부 프로젝트에 참여하는 일부 중국 로컬업체와 부분적으로 협력하여 참여하는 정도임.
 - 한국기업의 기술과 제품 홍보 등을 위한 로드쇼(전시회)가 필요하지만 초기비용 부담이 큼. 동 부분에 대한 기업부담을 줄여줄 필요
 - 예컨대 2009년 중국이 전국 가로등 사업 추진시, 당사의 제품 홍보와 관련된 모든 제반비용을 당사가 부담함.
 - 이러한 과정에 정부차원 또는 대기업의 지원 통로가 있으면 좋겠으며, 현지진출 기업간 특히 대-중소기업간 협력체계 확대도 요구됨.

- 수요 대기업과 중소기업 간 상생 협력이 부족한 점은 아쉬움. 대부분을 중소기업 자체 역량으로 개척하고 해결하고 있음.

(2) 성영기전(盛永機電(天津)有限公司)

업체 개요

- 위치 : 天津北辰科技園宜興埠工業園
- 성영기전은 2004년 천진지역에 독자 진출한 프레스, 분체도장, 금형 제작 전문기업
- 주력제품(분야)
 - 가전제품(에어콘, 전자렌지 등) 및 자동차부품의 프레스 금형, 도장, 프레스 가공, 판금가공, 그리고 산업용 히터 생산

주요 면담내용

- (진출동기) 수요업체와 무관하게 해외시장 개척 등을 위해 단독진출
- (협력관계) LG전자(60%), 기타 업체 40%
- 중국 시장 동향, 정책 변화 및 애로요인
 - 2004년 중국 측에서 자사 등 국내업체들의 중국 현지 진출을 고맙게 생각했으나, 현재는 경제활동이 재편되고 외자기업에 대한 우대가 많이 사라져 기업이 독자적으로 성장해야 하는 여건으로 변화

- 자사의 생산·수출은 비교적 양호한 상황임. 예컨대 히터부분에서 2010년 170만불 수출에서 금년에는 2배 이상 증가할 것으로 예상
- 그러나 중국시장 환경 변화와 수요대기업의 단가인하 등 가격경쟁력 확보 요구 등으로 수요대기업에만 100% 의존하긴 어려운 상황
- 과거 외자기업에 대한 혜택이 줄고 중국을 위한 사업 중심으로 변화되고 있어서, 점점 개별기업이 독자적으로 사업을 확대하기 어려워지고 있음.
- 세금문제와 관련해서 보면, 이전에는 기업들이 수익이 없으면 소득세가 부과되지 않았으나, 현재는 수익이 없어도 '인정과세' 형식으로 세금이 부과되고 있는 상황임.
 - 이러한 기업소득세(인정과세)는 대상 국가와 중국 지역별로 차이가 있으며, 기업소득세 외에 각종세금(인지대, 교육세 등)이 늘어나고 있음.
- 인력측면에서 인건비와 복지수준이 높아지면서 시간이 지날수록 인력 수급에 애로를 겪고 있음.
 - 또한 한국은 교육제도가 우수하나, 중국은 제대로 교육을 받은 인력을 찾기가 어려우며, 퇴사율도 비교적 높음. 이에 따라 당사의 기술집약화(금형 등)에 애로를 겪고 있음.
- R&D인력의 경우, 한국수준의 연구인력이 요구되나, 중국의 문화·언어적 차이로 현지 정착이 어려움(한국대비 50% 능력 발휘 수준).
 - 연구인력에 대한 인건비(한국수준 기본급 + 수당)도 크게 높아진 상황임.

- 자금측면에서 현지진출 한국업체들이 마땅히 도움을 받을 수 있는 창구가 없음.
 - 한국에서는 부동산을 담보로 한 대출도 가능하겠지만, 중국은 부동산이 재산권으로 인정되지 않기 때문에 대출도 어려운 실정
- 중국정책의 변화로 수출에도 일부 영향을 미치고 있음.
 - 이전에는 수출지원 정책을 추진했으나 현재는 수출을 규제하는 방향으로 변화
 - 즉, 일정수준의 수출보증금(수책)을 부과(수출후 다시 찾을 수는 있음)하며, 수입부분에도 일정수준의 세금을 부과
- 유통측면에서는 개별 기업차원에서 현지 유통·판매 확대가 어려운 실정이며, 단체 차원에서 접근할 필요가 있음. 즉 현지인을 통해야 하며 판매 노하우 등을 조직화해야 효과가 있을 것임.

○ 정부 및 수요 대기업 지원 요청사항

- 과거 미국에 대한 높은 연구 비중과 같은 수준에서 중국에 대한 연구활동이 요구되며, 그러한 중국관련 연구들이 실제 도움으로 이어져야 할 것임.
- 예전처럼 인건비 등 원가절감을 목적으로 중국진출을 하는 것은 곤란하며, 중국 로컬시장을 겨냥하여 진출할 필요
- 중국을 보는 시각부터 변화되어야 함.
 - 과거와 같이 저가제품, 불량품 제조국 등과 같은 부정적 시각에서 중국을 바라보고 접근해서는 곤란
 - 중국의 긍정적인 부분을 이해하고 연구해서 접근해야 하며, 중

국과 협조·공생 발전해야 한다는 인식이 필요

(3) 옵트론텍

업체 개요

- 위치 : 天津市 津南區 双港工北園 鑫港三号路
- 옵트론텍은 광학용 렌즈 등 광부품 및 광전자 기술을 보유한 기업으로 지난 2000년에 중국 천진지역에 진출
 - 2008년에는 중국 천진에 제2공장을 준공하는 등 최근 사업을 확대
- 주력제품(분야)
 - 광학렌즈 및 모듈(디지털 카메라, 캠코더 등), 이미지센서용 필터(휴대폰 등), 광 픽업용 필터 등

주요 면담내용

- (진출동기) 수요업체와의 관계 및 노동집약 문제 등 여러 요인들로 인해 중국 현지에 진출
- (협력관계) 거의 대부분(99%) 삼성전자, 삼성테크윈 등과 협력(한국 보다는 중국 로컬 수요 대응이 많은 비중 차지), 소니 등과도 협력했으나 현재 외자 협력업체는 없음.
- 중국 시장 동향, 정책 변화 및 애로요인
 - 한국에서 2000년대 초 이후 한동안 중국에 관심이 많아졌으나, 최

근에는 중국에 대한 관심이 많이 줄어든 느낌

- 중국은 지역별로 정책이나 규제 등이 차이가 있기 때문에, 지역별로 애로요인도 상이함.
- 중국정책을 보면 과거 외자유치 전략에서 최근 외자기업 선별 전략으로 변화됨. 즉, 고부가가치 창출, 하이테크 기술 관련 부분이 아닌 것에는 관심이 크게 줄어들고 있음.
- 중국정부의 정책변화와 이에 대한 대응이 가장 큰 애로요인임.
 - 즉 이전부터 있었지만 거의 사장되었던 법규가 갑자기 시행된다거나, 갑자기 정책(세법 등)을 바꾸어 시행하는 경우 대응책이 별로 없음.
- 세무조사는 한국보다 심한 상황으로 중국 세관에서 회계사무소에 위탁하여 실시하고 있음. 회계사무소에서 할 경우 재무 등 기업 전반적인 상황을 비교적 꼼꼼히 살펴보기 때문에 애로요인으로 작용
 - 세무 부분은 기업들이 사전에 대응하기 어려운 부분임. 한국상회 등과도 대응책을 마련했으나 어쩔 수 없음. 실제로 업체간 공동 대응을 했으나 결국은 걱정만 선에서 타협을 보는 상황임.
 - 대기업이나 중국에 진출한지 오래된 기업(전체 10% 정도)들은 사전준비가 비교적 잘되고 있으나, 나머지 기업들은 뚜렷한 대응책이 없음.
 - 한국상회에 대한 많은 역할을 기대되었으나, 중소기업에 대한 지원은 부족한 것이 아쉬움.
- 세금문제와 관련해서 보면, 이전부터 중국 법규에 명시는 되어 있었으나 거의 죽은법이나 다름이 없었던 법규들이 대략 2007년부터 다시 부각되면서 중국현지 진출업체들의 애로요인으로 작용

- 이와 관련, 실제로 중국현지에 진출한 국내 전자업체의 경우 금년 초에 세무조사가 매우 심하게 이루어지면서 애로를 겪음.
 - 세무조사는 보통 4~5년 주기로 실시되는 것 같으며, 지난 10년 동안 이루어지지 않았었음.
- 중국의 수책도 애로요인으로 작용함.
 - (수책(手冊) 정책) 중국 내에서 생산활동을 하는 기업이 수출을 목적으로 일정기간 내 생산하기 위해서는 이에 소요되는 수입자재를 사전에 문서(수책)로 중국정부의 등록과 허가를 받고 진행하는 수출입관련 정책
 - 수책 등록시, 일정부분(총 부가가치의 약 20%)의 보증금을 세관에 예치해야 함. 수책의 유효기간이 지나면 세관에서 보증금을 돌려 받을 수 있으나, 다시 돌려받을 때는 결재단계가 매우 복잡하고 느리게 진행되어 애로가 있음.
- 환경문제와 관련해서, 당사는 별 문제가 없으나 최근 대기·수질 오염 등에 관한 규제가 부각되면서 오폐수시설 등에 대한 점검을 한 달에 한번정도 실시(위반시 벌금 부과)하고 있어 기업역량이 상대적으로 낮은 영세기업들의 경우 큰 애로요인으로 작용할 것임.
- 원자재 수급과 관련해서, 과거에는 한국과 일본에서 대부분을 조달했으나, 지금은 중국업체도 한국과 일본의 70~80% 수준으로 올라와 있음. 따라서 특허 문제 등 특별한 사항이 없다면 로컬업체에서도 비교적 원활한 원자재 수급이 가능해 졌음.
 - 한편으로는 렌즈의 원료가 되고 있는 히토류의 경우, 조달에 큰 문제는 없으나 작년부터 단가가 올라가고 있어 가격측면에 애로가 있음.

- 당사의 경우 2000년대 초반 중국에 진출 과정에서는 대규모 투자가 요구되지는 않았기 때문에 큰 어려움은 없었음.
- 그러나 현재는 외자기업 우대 정책이 축소되었고 인건비도 약 15~20% 이상 상승하여 선블리 중국에 진출하기 어려운 상황임. (실제로 최근 중국진출 업체가 그리 많지 않음)
 - 중국진출 초기에는 인프라와 기술력 부족 등이 걸림돌이었으나, 현재는 기술이나 개발보다는 인력 수급이 더 큰 문제로 작용
 - 연구인력은 당사의 경우 기업기반이 잡혀서 자체적으로 소화되고 있지만, 생산인력은 부족함. 더욱이 인건비가 높아졌고 교육 체계와 복리후생 체계가 약하여 애로를 겪고 있음.
 - 인력 교육의 경우 자체적으로 역량이 다소 부족하고 체계화가 안되어 있어서, 주로 컨설팅업체(한국인)를 통해 위탁교육을 실시하고 있음.
- 인건비와 관련, 대기업의 경우 현지 실정에 맞게 기본급을 인상하게 되면, 인력수급이 어려운 가운데 기본급 인상이 어려운 중소기업들은 상대적으로 부정적 영향을 받는 아이러니한 상황도 전개됨.
 - 즉, 월급 수준이 높은 대기업 쪽으로 인력이 집중되며, 대기업에서 1차, 2차 협력업체 등으로 내려갈수록 인력수급 문제는 더욱 어려운 실정
- 2010년과 금년도에 중국에 진출했던 중소 한국업체의 폐업 사례가 많았음. 이는 인력수급이 안되고, 고객사의 단가 인하 압력, 인건비·원자재 상승 등이 복합적으로 작용한 결과
- 이러한 상황이 중국 세관에서 보조금 제도를 부활한 이유 중 하나임. 즉, 세관에서 면세로 들여온 자재 등을 제대로 정리를 안하고

도산·도주하여 중국에 피해를 입힌 업체가 많았다는 점임.

- 보조금 제도의 경우, 자가공장(담보가 있기 때문)의 경우 예외가 되나, 대부분의 업체들은 임대공장임.
- 중국 노조(공회) 문제와 관련해서, 공회는 의무적으로 만들어야 하며, 없어도 공회비를 기업에서 부담해야 함(강제사항은 아니나 명목상의 공회는 필요한 경우도 있으며, 지역별로 차이가 있음).
- 공회비가 전체 노무비의 2% 정도로 일부 기업들은 부담으로 작용할 것임. 소규모 업체는 공회비가 작기 때문에 공회가 없는 경우도 있음.

○ 정부 및 수요 대기업 지원 요청사항

- 중국 지방정부별로 여건과 정책이 다르기 때문에, 전체 차원의 접근으로는 대응이 곤란
- 각 영사관에 전문가를 배치하여 지역별 애로사항을 지방정부와 직접적으로 대응하여 해결할 수 있는 체계가 마련되면 하는 바램임. 중국 현황만 파악하고 일시적·부분적 지원 수준만으로는 곤란

(4) KH바텍

업체 개요

- 위치 : Zhaolin Mansion, No. 15, Room 506, F7, BDA, Beijing
- 휴대폰, 노트북 등 휴대용기기에 외장·내장재, 조립 모듈 등을 공급하는 업체

- 주력제품(분야) : 휴대폰 부품(내외장재), 힌지 및 슬라이드 모듈, 마그네슘 및 신소재 캐스팅 등

□ 주요 면담내용

- (진출동기) 해외시장 개척 및 대응을 위해 중국, 미국 등에 진출하였으며, 2006년 중국 천진지역에 생산공장을 설립하였으며, 2010년에 중국 헤주에 생산공장, 중국 북경에 사무소를 설립

- (협력관계) 삼성전자, 노키아, 림(RIM) 등과 협력

- 중국 정책 변화 및 애로요인

- 인력수급이 가장 큰 애로임. 특히 최근 인건비와 물가 상승은 국내 업체들이 대부분이 겪고 있는 애로사항일 것임.

- 인건비의 경우, 기본급 상승 외에도 각종 수당이 높아졌으며, 높은 복리혜택도 추가로 줘야하는 상황임.

- 중국 근로자 권리(노동법)와 근로조건 등이 강화되고 있는데, 기업들이 이를 모두 지키기에 부담이 되고 있음.

- 중국의 정책도 과거 외자기업 우대 전략에서 벗어나 중국에 도움이 되는 방향으로 변화되고 있음.

- 즉, 현지에 진출한 외국기업에 대한 규제(수출, 세법 등)가 최근 강화되고 있음. 외국기업에 대한 규제는 중국에 기여(세금 등)를 많이 하는 방향으로 변화

- 자가 건물이 있는 경우에는 상대적으로 피해가 적으나, 임대 공장인 경우 세금문제에 직면하면서 해당기업들에 부담으로 작용

○ 정부 및 수요 대기업 지원 요청사항

- 현실적으로 실효성이 있는 특별한 지원책은 마땅하지 않지만, 중국에 진출한 소규모 국내업체에 대한 정부나 공공기관의 지원책이 마련될 필요
- 해외진출 이후에 기업을 지원하기보다는 국내업체들이 해외에 진출하기 전에 현지 적응 및 활동 등에 현실적으로 도움이 되는 많은 정보제공과 실질적인 지원책 마련이 요구
- 현지진출 대기업-중소협력업체, 중속기업 간 다양한 분야에서 협력 체계가 보다 강화될 필요

(5) 셀라인

업체 개요

○ 위치 : 天津市 空港物流加工區 西十五道 19号

○ 휴대폰 현지 모듈 개발 및 제조, 이중사출 전문업체로서 2007년 중국 천진에 현지법인을 설립하면서 중국에 진출하고 2009년에 중국 헤주에 현지법인을 설립

- 국내외 사업장 현황 : 대구사업장, 중국 천진·헤주, 베트남

○ 주력제품(분야) : 휴대폰 슬라이드 현지 모듈, 휴대폰 Agency Display Mock-Up 등

주요 면담내용

- (진출동기) 현지 부분은 수요업체인 삼성전자와 동반진출하고 기타 부분은 수요업체와 무관하게 독자진출
- (협력관계) 삼성전자 등과 협력
- 중국 시장 동향, 정책 변화 및 애로요인
 - 중국 현지 경영활동상 가장 큰 애로요인은 인력문제임.
 - 기본급이 2004~5년경에는 350~400위안 대였으나, 현재 약 1,200 위안대로 크게 인상됨.
 - 긴 연휴의 명절과 관련해서 퇴사율도 높은 실정임.
 - 즉, 종업원들이 명절시기에 버스나 기차로 15~20시간 이상 소요 되는 고향으로 귀향 후에 다시 돌아오는 않는 경우가 많음.
 - 이러한 현실은 매년 반복적으로 발생하여 애로요인으로 작용
 - 인력위탁회사를 통해 인력을 수급받을 경우가 있는데, 이부분에서도 문제가 다수 발생되고 있음.
 - 예컨대 A회사에서는 인력을 확보하고 1인당 소개비로 500~1,000 위안을 받고 기업들에 인력을 공급함. 그러나 3일~1주일 사이에 퇴사를 하게 만드는 경우도 발생됨.
 - 중국 인력구조를 보면, 1970년대 후반 중국이 1인 자녀 가정 정책이 현재 시점에 본격적으로 반영되어 인력을 구하기 어려운 상황이 전개되는 것 같음.
 - 인력과 관련해서 또 다른 문제로는 '인력 노령화' 문제가 있으며,

농촌지역의 경우 소규모 가내수공업이 생겨서 대도시에 비해 월급이 낮아도 대도시로 안 나오는 경우가 발생되면서, 인력수급에 어려움이 가중되고 있는 상황임.

- 각 기업환경 등에 따라 다르지만 종업원의 높은 퇴사율도 문제인 경우가 있음.
 - 중국 여자 종업원이 선호하는 기업환경은 1일 2시간 정도의 잔업과 주말 중 하루는 특근을 할 수 있으며, 기숙사와 통근버스가 있는 기업임. 이러한 부분들이 제대로 안되어 있을 경우 인력 확보가 잘 안되는 것이 현실임.
 - 기본급 외에 복지수당 등을 고려해서 약 1,300~1,500위안의 월급 수준이면 퇴직을 거의 하지 않는 수준임.
- 중국정책과 관련해서, 자가건물이 있는 경우 거의 피해는 없지만, 임대건물(특히 소규모·임가공업체 등)인 경우 세금문제가 발생
 - 실제 중국정부에서 외국기업들에 세금부여를 많이 하고 있음. 급여에서 약 25~30%씩 부여함. 이에 따라 한국근로자가 중국에 나와 근무해야할 메리트가 많이 사라졌음.
- 또한 중국 물가가 높아졌기 때문에 중국에서의 근로 메리트가 더욱 감소됨. 예컨대 천진지역의 경우 예전에는 한국과 비교해 충주·구미수준 물가였으나 현재는 서울수준으로 상승(3배정도 상승)함.
 - 아파트 임대 : 중국은 전세가 없고 월세가 대부분임. 아파트 임대비가 2년전에 비해 2배 정도 인상되었음.
- 그리고 현재는 기업들이 기술력(특히 하이테크 분야)을 갖고 있지 않으면 중국에서 버티기가 어려운 실정임.

- 물류·유통 관련해서, 중국 항공사를 이용할 경우 연착(보통 2~3시간 연착은 기본)이 다반사로 나타나고 있어서 고객사와 납품시기를 맞추기 어려운 상황임. 따라서 사전준비 즉, 과잉재고 비축이 대부분 필요한 상황이 발생

○ 정부 및 수요 대기업 지원 요청사항

- 해외진출 업체 입장에서 보면 한국 정책의 잦은 변화도 애로요인이라고 할 수 있음.
- 교육제도와 관련해서, 고학력도 중요하지만 중소기업에 맞는 인력이 필요하고 전문화된 인력이 필요함. 즉, 공고·상고 출신 전문인력 등의 전문화된 인력이 필요함.
- 국내와 관련된 사항이지만, 세금 측면에서 대기업·중소기업 등 기업규모별 명확한 세수 기준을 마련해서 시행할 필요하며, 정부지원제도도 대기업·중견기업 위주가 아니라 소규모 영세업체까지의 전체적으로 고른 혜택이 부여되도록 했으면 하는 바램임.
- 일본의 경우, 자국 업체에 문제가 발생시 대사관 등 주요기관 등을 통해 결국 해결될 수 있도록 끝까지 지원하는 경향이 있음.
 - 그러나 한국은 그렇지 못한 상황임. 순간순간을 모면하기 위한 지원보다는 실질적이고 근본적인 대책과 지원이 요망됨.
- 수출 주력품목 외에 해외에서 1~2위를 하고 있는 다수의 품목들에 대해서도 다른 해외 주요국과 같이 정부지원 하에 홍보가 강화되어 판매망이 더 형성되고 결국 수출경쟁력을 더욱 확대될 수 있는 체계가 마련되면 좋겠음.

(6) 블루콤

업체 개요

- 위치 : 天津市 新技오랫뵈뵈 武漣뵈뵈뵈 泉궈路 5号
- 스피커, 진동모터, 블루투스 등 음향부품 전문업체로서, 본사는 송도에 있고 해외에는 중국 천진에 생산공장이 소재
- 주력제품(분야) : 작년까지는 스피커분야가 주력이었으나, 금년에는 핸드폰에 들어가는 소형 진동모터가 주력이며, 블루투스는 LG에 OEM 납품

주요 면담내용

- (진출동기) 수요대기업과 관계없이 해외시장 개척 및 수요 대응 등을 위해 독자 진출
- (협력관계) 삼성, LG, 대만 HTC, 노키아, 모토로라(일부), 금년에는 애플과 협력관계 체결, 그외 중국 내수업체와 거래
- 중국 시장 동향, 정책 변화 및 애로요인
 - 최근 중국의 근로조건, 노동계약법 등이 예전보다 강화되었으며, 근로자 권리가 강화되고 있음.
 - 이전에는 이러한 기존법·노동법을 모두 지키기엔 부담이 되어 안 지키는 사례가 있었으나, 지금은 삼성전자 등 대기업을 포함하여 모두 지켜야 하는 상황으로 전개되고 있음.
 - 현재는 기본임금 외에 수당 등을 모두 지급해야 함. 따라서 인건비 절감을 목적으로 중국에 진출해서는 생존하기 곤란

- 중국의 수책은 올해 정책이 바뀌어 예전에는 보조금이 없었으나 현재는 일정규모가 안되는 기업들은 보조금을 내야함.
- 이와 같이 수출보조금 제도가 생긴 이유를 보면, 청산기업들이 제대로 절차를 안 받는 경우가 있기 때문인 것으로 보임.
 - 예컨대 상등반도에서 올 상반기 119개 업체가 야반도주를 했는데, 그 중 102개가 한국업체인 것으로 알려졌다. 그 이유를 보면 중국에서 기업 청산절차가 매우 복잡하고 장시간이 소요되며 청산시 중국에 소급해서 납부해야 할 비용이 상당히 많기 때문인 것으로 보임.
 - 인건비에 냉방·온방 수당이 있는데, 냉방수당의 경우 6~9월(4개월간) 1인당 약 89위안을 지급해야 한다고 법에 규정되어 있으나, 감독부서에 관리는 안함. 그러나 나중에 문제가 됐을 경우 감독기관의 조사와 수당지급 부담이 발생됨. 이와 관련 진출 업체들이 철수시점에는 이런 부분들이 문제로 작용하고 있음.
 - 이에 대한 대응책을 생각해 본다면, 결국 기업들이 중국 법규를 준수하는 것 외에는 특별한 대안이 없음.
- 원자재와 관련, 중국정부차원에서 히토류 생산공장별로 히토류 쿼터(할당량) 제한을 두고 있음. 따라서 구매비용이 충분해도 히토류 확보가 곤란한 상황임.
 - 히토류 가격도 작년대비 금년에 2배 정도 인상되었으며, 네고도 어려운 실정임. 할 수 없이 보증금을 미리 걸어두고 지속적으로 공급이 될 수 있도록 요청하고 있는 실정
- 인건비와 관련해서, 금년에 중국정부에서 최저임금을 작년대비 약

28%(천진지역의 경우) 인상하였음. 정부에서 매년 최저임금을 공지

- 기본급 외에 인센티브 지급이 필요함. 즉 식비, 기숙사, 각종 수당을 지급해야 함.
 - 농촌호구(농촌태생)의 경우, 작년까지 2개 보험을 보장하면 되었으나 작년 9월 이후로 양로보험이 추가되어 현재 3개 보험을 의무적으로 보장해야 함. 도시호구의 경우, 5대 보험을 의무적으로 보장해야 함. 그만큼 보험료가 증가하여 부담으로 작용
 - 금년 애플과 협력이 확정되었는데, 추가 생산인력 확보가 필요하나 쉽지 않은 실정임.
- 중국의 법규는 이전과 달리 최근에 많이 정비되고 강화되었음. 중국 법규는 감독은 허술한 듯 하지만, 나중에 문제가 됐을 경우에는 기업에 큰 부담으로 작용
- 한국과 중국의 법규는 비슷하나, 법 집행과정은 한국과 다름. 즉, 중국은 바로 집행이 안되어 기업들에 애로요인으로 작용할 경우가 있음(중국정부는 지역에 원칙만 정해주고 세부사항은 지역에 일임하고 있어 지역마다 세부규정이 다름).
- 따라서 한국업체들은 중국 현지 사정을 잘 파악해야 하며, 문제 발생시 중국법규와 판시(인간관계)와 병행해서 해결해 나갈 필요
- 중국 진출 국내업체들이 지원을 받을 수 있는 기관이나 창구가 없음. 대사관·영사관(순회 영사제도 시행)외에는 없음. 한국상회가 나름대로 많은 노력을 하고 있으나 기업에 큰 도움이 안되고 있음.
- 대기업 협력과 관련해서, 외국기업들과 비교해 할 때 국내 대기업들은 상생협력이 다소 미흡한 것으로 보임.
- 원자재 수급과 자금 부문 등 거의 모든 사항들은 중소기업들이

독자적으로 추진하고 해결해야 함. 수요 대기업의 협조는 미미

- 중국정책 변화와 관련해서 보면, 초창기에는 '고용 창출'을 목적으로 임가공업체에서 부터 고도기술집약적 업체들을 가리지 않고 유치했으나, 현재는 중국에 이익(세금 등)을 많이 낼 수 있는 업체들을 우선시 하고 있음.

- 따라서 임가공업체들이 최근 고전하고 있으며, 이익을 많이 낼 수 있는 기술력을 보유한 업체가 우선시 되고 있음.

○ 정부 및 수요 대기업 지원 요청사항

- 중국시장에 진출하기 위해서는 기업의 기초가 튼튼해야 함. 즉 현지 사정과 법체계 등을 정확히 파악한 후에 진출해야 함. 이제는 단가·임금 측면에서 승부할 수는 없으며, 중국현지에서 편법으로 접근하는 기업들은 생존하기 어려워진 상황으로 판단됨. 중국 내수 시장을 염두해 둔 체계를 마련하고 접근해야 함.

- 그러나 중국 지역별 현지에 대한 기초자료와 정보접근이 매우 부족함. 개별 기업이 대부분을 알아서 대비해야 하는 실정임.

- 국내 대기업의 경우 중국에 대한 기초자료가 많은데, 중소기업들과 자료공유가 안되고 있음.

- 한국상회도 역할과 기능이 좀 더 강화될 필요가 있음. 국내 대기업도 한국상회에 가입되어 있으나, 적극적인 활동은 없는 상황임.

- 소규모 영세기업들에 대한 정부지원책이 마련될 필요가 있음.

- 중견·중소기업들도 필요하지만, 소규모 영세기업들에 대한 정부 지원이 전혀 없음.

- 예컨대, 중국현지의 복잡하고 까다로운 법체계가 주요 원인이라고 할 수 있겠지만, 일부 한국기업들의 야반도주 사례는 한국기업 전체의 이미지에 타격을 줄 가능성이 있음.
- 최근 중국에서 한국기업보다 다른 외국기업을 더 선호하는 경향이 나타나고 있음. 따라서 해외에 진출한 소규모 국내기업들에 관심과 지원책도 마련되어야 할 것임.