

출장 보고서

1. 출장 개요

┃ 출장목적

- 중국진출 한국기업 실태 조사
- 중국연구기관과의 교류 및 연구위원 연찬회 사전조사

┃ 출 장 자: 강동수(전일정)

이준엽(인하대), 구자현, 김도형 (3인은 8/6~9, 3박4일)

┃ 출장기간: 2015년 8월 2일~9일 (8일간)

┃ 출장 일정

- 8월 2일(일) 출국, 옌청 도착 (강동수)
- 8월 3일(월) 기아차(옌청), 포스코(장가항) 방문, 쿤산 이동
- 8월 4일(화) 타이원완구, 화진화학(현대차 하청업체) 방문
- 8월 5일(수) 쑤저우 이동, 쑤저우섬유공사, 삼성전자(TFT-LCD/반도체/가전)
- 8월 6일(목) 하이닉스 SK海力士반도체, 상하이 이동 후 상하이 총영사 방문 (구자현, 김도형, 이준엽 합류)
- 8월 7일(금) 상해 사회과학원, KOTRA 상해무역관장, 상해 총영사관 면담
- 8월 8일(토) 항저우 KOTRA 무역관장, 절강대학 교수 면담
- 8월 9일(일) 귀국

2. 출장 활동 내역

[옌청(鹽城) 기아자동차]

□ 면담자: 백철현 부사장(생산본부장) 외

1) 기아차의 염성 투자 관련

□ 위에다기아자동차의 지분구조는 기아차 50%, 위에 25%, 둥핑일기(제1자동차) 25%

- 합작사인 위에다(悅達)자동차는 퇴역장교 출신 호우린(과거 공산당 퇴역 군인후원회 회장)이 설립한 사영회사(추후 사업시 군 인맥이 도움이 됨)였으나, 부정부패 관련 사건이 벌어지면서 재산을 국가에 헌납하였기 때문에 위에다자동차는 국유회사로 전환

- 1공장 (15만대), 2공장, 3공장 차례로 증설하는 과정에서(총 65만대) 염성 지방정부의 적극적인 지원을 받음

* 예를 들면 군사공항의 민영항운 허용, 거리의 한국이름, 변전소도 따로 제공 등

- 옌청은 세계최대의 독일식 기술전문대학이 있는 곳으로 우수한 생산인력 공급이 원활

* 옌청특구는 원래 지급시 특구였는데, 국가급 경제특구로 격상

2) 기아차 성공의 요인

□ 현대-기아차의 생산시스템이 고도로 자동화되어 있어서 한국의 현대아산 시스템을 해외에 그대로 가져와서 1년 안에 생산량이 최대로 나올 수 있음.

- 유연생산시스템(여러 차종을 시장상황에 맞춰서 손쉽게 교체 가능)을 적용하여 생산 효율성이 높음.

3) 중국 사업 애로 사항

□ 경쟁 심화로 최근 판매증가율이 감소

- 저가 로컬 SUV, 글로벌 메이커의 공략

* 지금까지 글로벌 메이커는 이익을 우선하는 전략이었기 때문에 시장점유율 확대에 어려움이 커지고 있음.

- 현재 중국 내수 경기가 부진

- 중국 정부의 자동차산업 구조조정 진행 중

- * 공급과잉(중국내 자동차회사가 65개)이라서 M&A가 필수적 (예: 난징 자동차가 피아트에 비인수)

- 중국은 2~3년 내 신에너지자동차 시장이 급성장 전망
 - 중국은 하이브리드 단계를 뛰어넘고 플러그 인 전기차로 바로 기술도약 준비 중

4) 현지 자금 조달 관련

- 중국사업 자금조달은 현지 중국계은행에서 현지 파트너가 저리로 조달
 - BOC, ICBC 모두 균등 분할하여 대출하였으며, 한국과 달리 경쟁보다는 협력관계
 - * 향후 중국내 이자율 자유화가 진행되어도 중국 은행들끼리의 경쟁은 치열하지 않을 수 있음을 시사
 - 중국의 은행들은 투자 1년 이후에 만기도래하면 일단 자금 회수하고 다시 대출하는 형태
 - * 은행대출이 자동 roll-over가 아니기 때문에 중국내 돈가뭄(첸황: 錢慌), shadow-banking의 원인이 되었음
 - 한국계 은행들과는 연계가 있지만 주거래 은행 관계는 아님.

5) 노동 환경 관련

- 중국노동자들도 경우에 따라서 파업은 있지만, 노조가 전체노동자들로 하여금 파업을 하게 만드는 시스템이 아님.
 - 이는 개별 사안을 협의하여 문제 해결이 가능하다는 의미
 - 기아차 중국 공장의 파업 사례는 없었음.

6) 향후 전망 관련

- 현재의 상황이 좋지 않지만 그렇다고 그렇게 비관적으로 볼 필요는 없음
 - 중국의 생산량 capa 계산에서 생산시간을 매우 타이트하게 계산하는데, 이는 생산 근무 시간을 좀 더 줄여도 되는 여유분이 있다는 의미임.
 - 중국은 전기자동차, 저연비 자동차 산업으로의 발전 방향성이 매우 분명
- 한국경제는 향후 중국경제의 영향을 더 많이 받을 전망
 - 중국의 정책을 더 많이 연구하고 해야 함.
 - 중국의 정책은 일관성과 방향성이 있기 때문에 예측 가능

- 중국의 마케팅에서는 국가 브랜드 이미지가 매우 중요
- * 현대나 기아의 글로벌 브랜드 이미지 향상이 관건이 될 것임.

[장가항 포스코스테인레스스틸(ZPSS)]

□ 면담자: 오형수 총경리, 하경식 수석부총경리, 김상용 부총경리, 하재철 인사부장

1) 개황

- 포스코는 스테인레스스틸, 조강, 후판 공장을 보유.
 - 장가항(張家港)은 전통적인 공업도시
 - 포스코는 중국 칭다오(청도)에도 스테인레스 스틸(SS)공장을 보유

2) 사업 애로 상황

- 중국내 철강 산업의 공급과잉은 심각한(30%) 상황
 - SS의 주요 수요처는 중국 최종업체(주방용품, 자동차 등등)인데, 주로 민영기업
 - 그런데 이들의 자금난이 현재 매우 심각한 상황
 - * 중국에서 작년 하반기 이후 긴축정책을 완화했지만, 민영기업의 자금난 해소는 되지 않음. 은행 대출이 주로 국유기업을 대상으로 했고, 이자율은 인하했지만 총액 대출한도 규제방식은 여전
 - 최근 임금상승의 영향을 받고 있음.
 - * 2009년부터 2014년 최저임금이 두배 증가했고, 포스코의 임금도 2배 상승
 - * 다만 5대보험 등을 외자기업들은 이전에도 부담했었는데, 최근 중국기업에 대한 부담도 증가하면서 외자계의 불리한 점이 개선된 측면은 있음.
 - * 평균임금은 7천~8천 위안, 5대 보험 부담률은 임금의 32%, 공회비 2%. 다만 인건비가 전체 매출대비 1%, 가공비의 20% 차지(원료비 제외)

3) 현지 자금조달 관련

- 중국사업 투자 자금은 해외에서 조달(일본 증권사 투자자금 포함)
 - 조달금리가 1~2% 대에 불과할 정도로 낮음.
 - 현재 초기 투자자금 4.2억 달러 중에서 배당으로 1억 달러 회수했고, 사내유보금 1억 달러가 있어서 절반정도 회수한 상황

* 단, 초기 한국에서 원료 조달하면서 이윤을 한국으로 이전가격 처리한 부분은 제외

□ 중국내 유동성 부족 문제가 심각하여 장가항 포스코의 납품업체들이 자금난을 겪고 있음

- 아마도 포스코가 대금 회수에 어려움을 겪고 있을 가능성도 있는 것으로 보임.

- 현재 중국 납품업체의 자금난이 심각한데, 이들을 대상으로 금융사업을 해보는 것도 가능

* 한국의 신용보증이나 기업보증처럼 대기업이 일정금액을 신용보증에 출자하고 은행 대출에 보증을 제시하여 납품업체에게 저금리 대출 가능.

* 거래 업체의 신용정보를 평소 거래상황으로 알 수 있다는 장점

□ 중국내 유동성이 풀리지 않는 이유는 국유기업에게만 유동성이 가고 있기 때문

- 기업이나 개인이 대출 받아서 주식시장에 투자하면서 주식시장이 over-shooting 했었는데, 최근 주식급락으로 대금회수를 위해 손절매하면서 유동성 부족문제가 더욱 심각

- 보통 중국은 예대비율에서 은행대출 한도가 있는데, 상반기에 국유기업에게 이를 모두 저금리 정책금리로 대출해주고, 하반기부터는 그림자금융으로 예대비율에 잡히지 않는 고금리 대출을 하여 수익을 창출하는데 주력하고 있음.

4) 구조조정 관련

□ 중국 철강산업 구조조정은 국영기업이 민영기업을 M&A 하는 방향이 일반적

- 지난 몇 년간 민영분야의 가세로 공급과잉 문제가 더 심각해졌고, 최근 경기침체로 수요도 감소, 미국 등 해외 수출도 감소

- 공급과잉이 심각하면서 중국 내 구조조정이 촉발

* 예를 들면 국유기업인 안산철강이 대만계 외자기업인 니스코를 M&A

* 안산철강은 자체 철광 광산까지 보유해서 수직계열화 했기 때문에 조강분야에서 가장 가격 경쟁력 보유

- 대경불수강(한국기업)은 중국 사업이 매우 어려워 1년 전부터 사업을 중단 매각됨.

- 하지만 중국의 구조조정 속도는 빠르지는 않음.

- * 특히 철강분야는 장치산업이기 때문에 과잉설비의 구조조정에는 시간이 더욱 필요
- 포스코의 파트너인 사강그룹은 이 분야 중국내 민간 기업 중 규모가 가장 큼.
- * 중국 국내 조강업체들의 경쟁력이 빠르게 강화되고 있는데, 구조조정과 경쟁이 치열해지면서 경쟁력은 더욱 빠르게 향상

5) 중국의 경쟁력 강화 관련 이슈

- 한국 기업에서 근무하다가 중국기업으로 이직한 이직자가 중국기업의 역량 강화에 기여한 측면 존재

6) 포스코의 향후 방향성

- 한중 FTA가 포스코 한국 본사와의 관계에 큰 변화를 주는 것은 아님.
 - 장가항 포스코불수강이 공급하는 제품들은 경기민감형 제품이 많아서 현재의 어려움이 단기간 내에 반전되기는 어려운 측면 존재
- 향후 중국이 도시화를 강화하는 전략 방향성에 맞는 철강 수요가 확대될 것이고 그 방향성에서 성장 원동력을 찾을 수 있을 것임.
 - 중국내 고급강, 프리미엄 분야에서 차별화된 경쟁력을 확보하여 성장 원동력을 찾을 수 있을 필요

[쑤저우 한국상회]

- 면담자: 김한중 수석부회장, 양홍모 사무국장(KOC 관리부장)

1) 쑤저우(蘇州) 지역 개황

- 쑤저우 지역에는 1,200여개의 한국업체들이 진출했으나 최근 상황 악화
 - 많은 한국기업들이 삼성이나 기아 등 대기업의 1차, 2차, 3차 협력사(밴드)로 진출했었다.
 - 최근 대기업들의 상황이 악화되면서 협력사들이 많은 어려움에 직면
 - * 쑤저우 지역 자동차의 경우 기아차를 고려하여 들어온 1차 협력사가 15개, 2차 협력사는 30개, 3차 4차 협력사는 40-50개 정도
 - * 화진자동차의 경우 기아차만 보고 납품하는 1차 협력사인데, 올해 기아차 판매량이 30% 감소하면서 많은 어려움을 겪고 있음.
 - * 음향기기 회사인 KOC는 러시아, 인도도 수출하고 납품 채널을 다양화

했었기 때문에 상황이 조금 나은 편

2) 대기업 부진

□ 보광 LCD의 야반도주

- 삼성의 LCD 1차 협력사였는데, 삼성이 생산물량을 줄이면서 사업이 어렵자 야반도주
- 그 여파로 남아있는 한국 업체들에게 영향을 주어서 현지 분위기가 매우 나쁨.
 - * 당시 총경리 등은 한국에 가버려서 협상을 위해 중국인 직원(5000명 정도)이 현지 한국인 직원을 볼모로 감금
 - * 영사관이 나섰고 인터넷에 관련 뉴스가 뜨면서 쭈저우 한국인 사회가 큰 타격을 받음.

□ 기아차 경영압박

- 기아차는 7월 20일 협력업체들에게 납품 가격을 30% 인하할 수 있는 방안을 8월 14일까지 제출하라고 요구
 - * 기아차의 SUV 가격은 11만~13만 위안인데, 중국 기업 장성, 장안자동차의 SUV는 5만~8만 위안이기 때문에, 이를 맞추기 위한 전략
 - * 한국 납품업체들에게 품질과 사이즈를 낮추어서라도 원가를 절감하여 납품가격을 낮출 것을 요구하였고, 이를 받아들이지 않으면 중국 현지 기업에서 조달할 것으로 예상

3) 중국정부의 외국계기업 차별 사례

- 중국인들을, 특히 쭈저우 현지인들을 회계사로 쓰지 않으면 사업하기 힘들.
- 골프장을 폐쇄하면서 회원권을 구매했던 한국인들이 손해를 많이 보았는데, 특히 외국인들이 지분이 많은 골프장부터 폐쇄

[쭈저우한인회 중소기업 사장들]

- 면담자: 이상철 회장(KOC 총경리),
이재덕 부회장(동우염색 사장),
임형준 부회장(쭈저우루팡 총재) 외
- 전반적인 현황은 최근 중국 내수경기가 매우 좋지 않음.

- 예전보다 30~40% 매출이 감소
- 중앙에서 반부패 정책도 있었고, 심지어 상반기 7% 성장률을 달성하지 못했을 것이라는 소문

| 섬유(염색, 나염)

1) 사업 개황

□ 수출에서 내수로 전환

- 15년 전에 중국 진출 당시는 100% 수출을 했었는데, 현재는 70~80%를 중국 내수로 전환
 - * 계속 수출만 했으면 망했을 것임.
- 주변에 수출만 하던 회사들은 베트남으로 이전
 - * 베트남 인건비는 중국의 60% 정도
 - * 중국이 성장하면서 중국산 제품의 수출은 견제를 하지만, 베트남의 성장은 견제를 하지 않아서 베트남 진출
 - * TPP도 영향을 미칠 것으로 예상

□ 중국 내수시장 진출이 해결책

- 중국은 단일시장으로 인구가 15억 명
 - * 다른 나라 수출하기 위해 시장을 개척하기 위해서 언어나 제도를 연구해야 하지만, 중국은 단일시장이기 때문에 내수시장으로는 최고의 시장

2) 중국 사업 경쟁력 방안

□ 중국 내수의 성공요인은 기술력

- 한국의 디자인을 가지고 이 회사가 가진 나염기술을 적용해서 천을 만들고 중국기업들이 이를 구매하여 옷을 제작
- 한국정부가 디자인센터 같은 분야를 지원해서 중국 현지 한국기업이 이를 싸게 구매할 수 있는 것도 좋은 방법
 - * 현재 이 회사가 디자인을 가져오는 곳은 서교동, 동교동 쪽의 디자인센터에 있는 민간기업

3) 한국 제조업에 대한 시사점

□ 섬유산업은 사양 제조업이 아님.

- 중국 내수에서 성공하기 위해서는 기업의 독특한 기술력과 한국의 문화가 융합된 디자인 우위가 필요

- 하지만 디자인 경쟁력을 확보하는 것은 쉽지 않음
- 한국정부가 디자인 연구소 같은 것을 만드는 것은 좋은 방안
 - * 정부 연구소를 만들면 그저그런 디자인이 양산되는 형태가 될 가능성
 - * 디자인은 벤처기업 비슷하게 많은 실패 중에서 한두 개가 성공하는 것으로 일반 기업에게 전적으로 맡기는 것도 쉽지 않음.

| 모바일게임 전자결제

1) 사업 개황

□ 업종전환

- 지난해 10월 자동차 조명관련 사업은 설비를 다른 한국업체에게 매각
- 대신 3년 전부터 콘텐츠 관련 사업을 준비
 - * 이 과정에서 한국의 콘텐츠 진흥원에서도 도움을 받았음.
 - * 한국에서 게임도 들여오고 게임회사도 설립
 - * 최근 중국이 한국 게임회사를 많이 M&A 하고 있음. 중국정부도 문화 산업 정책 방향을 제시하고 있기 때문에 향후 사업 전망이 좋다고 판단

2) 중국사업 경쟁력

□ 중국의 수익성이 높은 국가

- 한국에서 게임이 성공하면 하루 5억 원을 벌지만, 중국에서는 웬만한 핸드폰게임은 하루 30억 원을 벌 수 있음.
- 게임회사, 동영상회사, 전자책 관련 업무가 유망
 - * 중국의 SP(service provider)와 CP(contents provider) 100여개 업체와 협력

| 효성

1) 개황

□ 부품회사

- 92년 한솔(전자) 주재원으로 중국에 진출
- 서울금속을 창업하고 SONY와 삼성에 납품하면서 급성장
 - * 동사는 1.0mm -0.4mm (t?) 소형 나사분야에 독보적인 기술이 있어서 중국 사업 급성장
- 나중에 효성으로 창업

2) 중국사업 성공 경쟁력 관련

□ 중국은 가격 중심의 시장

- 중국 TV업체들은 3년 이상 가는 부품을 쓰지 않기 때문에 저렴하게 제품을 공급
- 한국은 품질 경쟁력을 중시하지만, 중국 상황과 맞지 않음.
 - * 품질이 좋지만 수요처가 없어서 실패
- 다만 품질 경쟁력이 필요한 분야도 있음.
 - * LG의 냉장고나 세탁기는 10년씩 쓰는데 하이얼은 자주 고장

| KOC |

1) 사업 개황

□ 스피커 전문생산 업체

- 1995년 처음 엔타이에 진출하여 오디오 스피커를 생산
- 나중에는 자동차 스피커를 주로 하고 있음.

2) 중국사업 환경 관련

□ 중국에서 저가 임금 경쟁력을 활용하던 전략은 더 이상 무의미

- 95년 진출 당시 인건비가 200위안(소주 300위안)
- 지금은 엔타이 3000위안(쑤저우는 4000~5000위안)
- 여기에 각종 보험 부담금이 추가로 43%가 되기 때문에 많은 한국 기업들이 철수
- 환경오염 업체들은 모두 철수할 수밖에 없음.
 - * 실크를 생산했던 한세실크 등은 환경오염 문제로 이미 철수

3) 중국정부의 정책 관련

□ 경영난

- 중국의 자동차 판매가 6월부터 급감하면서 수조위의 한국기업들이 매우 어려운 상황
- 중국에 맞는 부품과 품질을 조정하는 것만이 살길
 - * 중국은 자국민 보호가 철저하고 혈연, 지연이 심해서 내수시장 침투가 매우 어려움

□ 한국으로의 제조업 U턴 관련

- 최근 KOC는 세종시로 유턴을 하기 위해 공장 부지를 매입
- 중국에서 한국으로 유턴하는데 더 많은 지원을 한국정부가 제공할 필요
 - * 중국은 투자할 때는 쉽고 나중에 퇴출할 때 어렵게 하는데(入易出難), 이것을 보고 배울 필요가 있음

□ 품질에 대한 기대치 차이

- 중국기업의 제품 품질에 대한 기대치가 낮아서 3년 가는 부품을 써도 문제가 없지만 한국기업의 제품에 대해서는 기대치가 있어서 품질이 낮은 부품을 쓰면 전체 브랜드 이미지가 망가짐.
 - * 현대의 경우 별도 저가 브랜드를 만들 필요가 있음.
- 그런 저가 브랜드는 폭스바겐의 사례처럼 팔리지 않을 수 있음.
 - * 외국 브랜드의 제품은 브랜드의 고가 이미지가 중요함
- 소품종 다량 생산을 할 수 있는 중견 및 대기업 육성 정책이 필요

[상진화공]

□ 면담자: 이은희 사장, 선명광 부사장

1) 회사 개황

□ 화공산업은 중국의 환경정책의 영향이 큰 사업

- 작년부터 생산을 중국 현지업체에게 위탁
- 당초 50년 임대했었는데, 생산허가증은 3년마다 갱신
 - * 올해는 생산허가증을 연장해 주지 않아서 생산은 못함.
 - * 다만 기존 거래처에게 위탁생산해서 제품을 공급
- 공장 도로 쪽에서는 거의 독점적 기술력이 있어서 주문이 많은데, 더 이상 자체 생산을 하지 못해 안타까운 상황

□ 환경규제의 영향

- 중국의 친환경, 친서민, 혁신 정책 방향에 맞지 않는 사업은 앞으로 중국에서 사업하기 어려움.
- 작년 쿤산에서 화공회사의 폭발사고가 있고 난 뒤 환경문제 때문에 국도 화학을 포함한 600여개 회사가 영업을 몇 달간 중지했고, 그 중 300여개는 결국 문을 닫았음.

□ 최근 대기업이 자금사정 악화

- 협력업체에게 자금을 다 결제하지 않음(30% 할인)
- 2008년 현대도 상황이 좋지 않았을 때 협력업체에게 중국기업들에게도 납품하라고 했다가 상황이 좋아지니까 다시 현대에게만 우선해서 납품하라고 요구
 - * 최근 대기업들이 협력업체들에게 현지 중국기업 판매 루트를 개척하려고 하고 있는 것도 상황을 지켜봐야 함.

3) 향후 10년 전망과 사업 기회

□ 중국은 최근 사치품시장과 문화산업이 크게 성장

- 예를 들면 젊은 작가들 작품 구매한다.
 - * 2008년 올림픽 오프닝, 상하이 엑스포 디지털 그림과 아이들 그림의 사례는 중국 문화가 발전하고 있다는 것을 의미

4) 중국의 혁신 역량에 관한 논의

□ 중국의 혁신 역량은 아직 부족

- 중국은 아직 돈버는 것이 지상 최대의 목표인 생계형 노동자들이 다수
- 반면에 유럽은 여유롭고 다양한 취미활동을 하는 매니아 층이 많다.
 - * 혁신은 매니아 층을 기반으로 나오는데, 중국은 유럽이나 미국과 같은 자유로움이 부족
- 여유롭게 취미활동을 하는 것은 다르게 보면 열심히 해도 성공하거나 사회를 변화시킬 가능성이 안보여서 불가피하게 그렇게 된 측면
 - * 중국에서 다들 성공하려고 열심히 노력하는 것은 그만큼 가능성이 있다는 것이고, 더 긍정적으로 볼 필요가 있지 않을까 생각됨.
 - * 한편으로는 중국은 정치적인 성공이나 변화 가능성이 거의 없기 때문에 젊은 중국인들은 그쪽은 일찍 포기하고 자기 성공을 위해 노력하거나 취미활동을 하는 부류도 꽤 많으므로 다양성이 부족하다고 단언하기 어려움.
- 한편 최근의 혁신 특히 산업분야의 혁신은 대기업이 주도하는 경우가 많기 때문에 중국이 대규모 자금을 투입해서 혁신을 추동하는 방법이 중소기업 벤처기업을 육성하는 것보다 나은 방법일 수도 있음.

5) 중국의 자본시장

□ 주식시장 폭락은 현대차 구매층의 타격

- 현대나 기아차와 같은 중저가 자동차를 구매할 수준의 중국인들은 직장인 청년층인데, 이들이 이번 주식시장 폭락으로 가장 큰 피해를 보았음.
- * 이들이 한국 여행도 가장 많이 오는데 앞으로 걱정

□ 중국 자본시장에는 리스크가 크게 존재

- 주식시장의 신용버블이 연쇄적으로 경제 전반의 리스크로 전이될 가능성을 배제할 수 없음.
- 이번 주식시장의 버블은 주식시장을 대상으로 핀테크를 이용한 P2P 대출의 영향도 큼.
 - * 주식담보 대출은 2배밖에 허용이 안되지만 핀테크를 활용한 P2P 대출은 레버리지를 5배까지 할 수 있고, 대신 일정 정도 주가가 하락하면 자동 매도해야 함.
 - * 이러한 자동 손절매 매도가 이번 주식시장에서 연쇄적인 투매로 이어짐.
 - * 또한 대주주가 주식담보 대출을 받았는데, 주가하락으로 담보가치 하락하는 대주주 반대매매 문제 때문에 기업들이 거래정지를 요청

[쑤저우 삼성LCD]

□ 면담자: 임관택 총경리, 최인철 인사부장, 박성근 상무(중국삼성) 외

1) 개황

□ 투자현황

- 삼성LCD는 30억 달러 투자하여 1공장을 건설
 - * 그중 10억 달러는 자본금이고, 나머지 20억 달러는 중국내 다른 법인과 공상은행(ICBC) 등에서 조달
- 삼성그룹은 13개 회사(?) 47억 달러를 투자(반도체, 가전, 디스플레이-3700여명, LCD, 컴퓨터-3500여명)
 - * 쑤저우 삼성 LCD의 직원은 2600명, 주재원은 198명(20%)
- 쑤저우 정부가 적극적으로 외국인 투자를 유치
 - * 쑤저우는 세계 500대 기업 중 146개가 투자하였고, 국가급 특구가 12개, 성급 특구 5개를 보유
 - * 쑤저우 공업원구는 1994년 싱가포르에서 개발하였는데, 현재외국인 투자 기업은 5200여개이고, 248억 달러 투자, 세계 500대 기업 중 91개가 투자

2) LCD 공급과잉 문제와 중국진출 관련

- 중국은 시장이 크지만 고객의 수요에 적절하게 대응하는 것이 중요
 - 디스플레이 산업은 포화상태이지만 중국은 아직도 이 분야에 많이 투자
 - * 중국산 패널의 시장 점유율이 20% 밖에 되지 않아서 중국 정부가 이 비율을 높이기를 원하고 있기 때문
 - 따라서 삼성도 중국에 진출하여 이들과 경쟁해야만 함.

3) 중국기업의 경쟁력 관련

- 삼성과 중국기업 간 기술격차 존재
 - 중국 BOE는 삼성에 비해 품질 경쟁력이 떨어짐.
 - * 중국업체들은 삼성 LCD를 구매해서 수출품으로 쓰고, 중국 제품을 구매해서는 내수로 사용
 - 원래 BOE는 한국기업 하이디스를 인수하면서 성장 원동력이 마련
 - * 최근 중국기업인 하이센스가 멕시코 샤프TV를 인수
 - * 중국이 미국 마이크론 반도체를 인수하면 한국기업들에게 리스크가 커질 것이므로 삼성이나 SK가 추이를 주목해야 할 필요
- 중국의 민영기업도 국영기업
 - 중국기업들은 민영기업이지만 사실상 국유기업인 경우가 있으니 조심할 필요
 - 중국정부가 반도체 분야에 1조 위안을 투입해서 연구개발을 계획하고 있고, 대만업체와 중국업체가 협력하는 것은 한국 반도체 산업에 위협
 - 중국은 외국계 합작기업에 대한 시각이 한국과 상이
 - * 당장 수익이 나지 않아도 건물이 생기고, 고용이 창출되면 된다고 투자할 가치가 있다고 생각

4) 삼성의 경쟁력과 전략 관련

- 중국은 산업 구조조정을 진행할 수밖에 없음.
 - 중국기업들의 기술 경쟁력도 많이 향상되었지만, 설비관리 능력과 조직관리 능력을 바탕으로 생산력이 높고 제품의 가격경쟁력이 높은 삼성과는 격차
 - * 설비, 조직관리, 시스템관리가 삼성 조직문화의 원동력이고 이것으로 중국기업에 비해 수율을 높일 수 있음.
 - 삼성은 중국기업보다 직원들의 이직률이 낮음.

- * 중국의 젊은 세대는 생산직 공장근무를 싫어하기 시작했고, 엔지니어들은 소자본 창업이 활발하면서 벤처 창업 등으로 이탈이 증가
- * 삼성에 대한 직원의 로열티는 여전히 높은 수준. 생산직 초임은 3천 위안 정도인데, 업계 최고는 아니지만 높은 수준을 유지
- 핵심 엔지니어들이 다른 회사로 스카웃된 사례는 전무
- * 엔지니어들이 아직은 과장급이지만 향후 내부 승진을 더 확대할 계획
- * 현재 중국 진출 역사가 오래된 삼성 법인의 경우 이미 그룹장이 중국 현지인이 된 경우가 많음.
- * 법인장과 CFO 정도를 제외하면 나머지는 현지화 해야 할 것임.

[우시 SK하이닉스]

□ 면담자: 김광욱 총경리, 윤국한 인사부장, 주성원 대외부장 외

1) 개황

- 하이닉스는 무석(無錫: 우시)의 대표기업
 - 한국계 직원은 330명(그중 관리직은 17명)인데, 향후 현지화를 더욱 강화할 예정
 - 중국의 반도체 산업 성숙도가 전반적으로 향상
 - * 마이크론을 중국이 인수하려는 사건에 대해서 주목하고 있지만, 가능성이 높지는 않다고 판단

2) 하이닉스의 경쟁력

- 중국 하이닉스 사업장은 한국본사에서 검증된 시스템을 도입
 - 수율(收率)이 높음.
 - * 과거에는 수율이 80%도 높다고 했지만 이제는 90% 이상

3) 중국정부의 경쟁력

- 중국인들의 일에 대한 태도는 한국보다는 덜 전투적
 - 중국인들은 자기 몸을 많이 아끼기 때문에 잔업을 싫어함.
- 중국의 장점은 정부의 의사결정이 빠르고 one-stop 서비스 등 기업에게 많은 도움을 주는 것
 - 하이닉스만을 위해 811 전담 부서를 운영하고 애로사항을 해결해 주고 있음

- 과거 알리바바의 금융사업 진출에서 정부부처는 빠른 결정력과 추진력을 보여줌.
- * 물론 이러한 정부의 친기업적인 태도는 국유 대형기업에게 유리한 측면이 있지만, 전반적인 산업정책이 빠르게 혁신하는 것은 민영기업들에게도 도움

4) 중국사업 경쟁력 확보 방안

□ 중국에서 조심해야 할 점

- 중국정부는 외국계 기업을 유치할 때는 혜택을 많이 주지만 일단 중국에 진출한 뒤에는 관문타구(關門打狗)하는 경우가 많음
- * 켈컴이 2조 위안 벌금을 맞은 사건, 금호타이어 사건 등
- 중국에서는 환경, 노사, 세금 문제에서 중국정부에게 지적을 당하지 않도록 조심해야 함.
- 외국기업이 중국에서 계속 매력적이기 위해서는 기술혁신, 세금, 투자, 고용을 지속적으로 창출해야 함.
- * 하이닉스 2공장 랜드플래쉬 반도체 건설을 지금도 중국정부가 계속 요구

5) 향후 10년 전망

□ 중국은 앞으로도 성장 가능성이 높음.

- 중국의 지니계수가 높지만 중국인들은 이를 당연하다고 받아들임.
- 중국정부의 의사결정 효율성이 높은 것을 보면 중국경제가 계속 안정적인 발전을 할 것으로 보임.
- 중국이 2017년 공무원 자산 실명제를 하면서 부동산 버블의 붕괴 가능성을 얘기하는 사람도 있지만, 현지에서 보면 가능성이 높지 않음.
- * 워낙 중국 공무원들의 권력이 여전히 막강하기 때문에 차명 자산을 실명제 한다고 차명했던 사람이 이를 가로챌 수 있을 것 같지는 않고, 부동산 투매 가능성이 낮음.

□ 중국 내수시장은 앞으로도 계속 규모가 커질 전망

- SK 그룹은 과거 중국정부의 정책 방향성을 제대로 이해하지 못했음.
- 최근 SK하이닉스 제품의 중국내 수요가 많아지고 샤오미 등 중국기업에게도 판매를 확대
- * 중국에서는 중간재 제품의 내수 수요도 중요하다. 이러한 내수를 개척하는 것은 현지 법인장의 역량이 아닐까 생각

7) 한국 제조업의 경쟁력 확보 방안

□ 한국 석유화학 산업의 對중국 경쟁력 우위가 변화

- 구조적인 변화가 발생했기 때문
- 앞으로 한국 제조업이 무엇을 해야 하는지 더 많은 연구가 필요
 - * 미국에서는 미래학 연구를 하는 학자가 3천명이나 된다고 하는데, 사회주의 중국보다 자본주의 한국에서 이러한 연구가 더 부족
 - * 중국은 집단지성을 모으는 노력을 많이 하고 있고, 애국심을 가진 학자들이 많음.
 - * 반면, 한국은 연구원이나 학자를 소모품으로 인식

[상해 사회과학원]

□ 면담자: Huang Yejing 박사, Zhou Zhuo 박사, Yu Xueming 박사(대외협력처장)

□ 면담내용

1) 상해자유무역시범구 추진과 관련하여

- 중국 경제·금융의 중심지, 물류의 중심지, 보세구 운영 경험, 학술 인프라 구축 및 인적 자원 풍부 등 경제·사회적 여러 가지 이점을 고려하여 상해를 자유무역시범구로 지정
- 자유무역시범구는 중국 경제의 시스템을 개혁하기 위한 정책으로써 상해에서 먼저 시행해 보고 다른 지역으로 확대할 계획
- 물리적 경계가 존재하는 무역과 경계가 존재하지 않는 서비스 간의 융합 발전을 추구하는 새로운 개념의 자유무역지구
- 중국은 미국과 투자협정(BIT) 협상을 진행하고 있으며 특히 내국인 대우, 네거티브 문제 등 서비스 시장 개방이 핵심 관건으로 미국과 FTA를 체결한 한국의 경험을 참고하길 희망

2) KDI가 추진하고 있는 상해 사회과학원 방문과 관련하여

- 상해 사회과학원은 KDI 연구진의 방문을 환영하며 양기관의 협력 및 상호교류를 강화하기 위해 2004년 한 차례 체결한 바 있는 KDI와 상해 사회과학원과의 MOU를 재 체결하길 희망

- 또한 양기관 학술·정책 교류의 일환으로 이번 방문시 정책세미나를 개최 하길 희망
- 정책 세미나 주제는 금융개방과 무역자유화 관련 정책으로 한국의 경험 과 중국의 추진현황을 논의하는 시간이 되길 희망

[상해 총영사관 및 KOTRA 무역관장]

□ 면담자: 한석희 총영사, 이민호 KOTRA 상해 무역관장

1) (한석희 총영사)중국의 경제성장 둔화가 현지 진출 우리 기업에 미치는 영향과 관련하여

- 세계 경제경제 전망 불투명, 과잉 설비투자 등으로 중국의 성장세가 둔화되면서 중국 진출 우리기업에게 직접적인 부정적 영향 초래
- 반도체, 자동차 등 중국진출 주요 대기업의 경우 판매 부진 등으로 어려움을 겪고 있는 가운데 최근 보광전자의 대출 미상환 사건은 대기업의 경영 애로가 중소·중견 협력업체로 전이될 수 있음을 시사

2) (이민호 관장)우리기업의 중국 시장 진출과 관련하여

- 종전 한국기업의 중국시장 진출 행태를 보면 대부분 관시를 통해 시장에 진출하는 용이한 방법을 선택
- 중국 정부의 부정부패 척결 정책과 함께 중국도 점차 관시보다는 법과 제도에 의한 경제운영 시스템이 도입됨에 따라 법과 제도를 준수하면서 중국 시장에 진출하는 것이 중장기적으로 중국시장 안착에 도움이 될 것으로 판단
- KDI의 중국 시찰연수 추진과 관련하여 최대한 지원할 예정

[항저우 무역관장 및 절강대학 교수]

□ 면담자: 이홍균 항저우 무역관장, 절강대학 교수

1) (이홍균 무역관장)중국의 벤처창업 현황과 관련하여

- 항저우는 알리바바의 본사가 위치한 지역으로서 베이징 중관춘에 이어

중국의 벤처창업 메카로 성장

- 최근 부동산 시장 침체로 항저우도 일정부분 영향을 받고 있으나 알리바바 등 성공적인 벤처기업 등장으로 여타 지역보다 회복이 빠를 것으로 전망
- 한편 9월초 KDI의 항저우 방문시 현지 진출 업체 면담, 현지 기업인 간담회 등 적극 협력할 계획

2) (절강대학 교수) 중국의 경제발전과 관련하여

- 항저우는 한국의 새마을 운동과 같이 중국의 경제발전의 모태가 된 지역으로 최근에는 벤처창업이 왕성
- 1897년 개교된 중국 3대 명문대학으로 4만명이 재학하고 있는 절강대학은 중국 벤처창업 생태계내 우수한 인재 배출
- 절강대학은 9월초 KDI 방문시 학술세미나 개최를 기점으로 향후 KDI와 경제발전, 금융관련 연구 협업을 희망하며 KDI 요청시 알리바바 관계자 면담 등을 주선할 계획