

중국 내수시장 진출 세부전략

□ 검토 배경

○ 중국 내수시장 진출은 선택이 아닌 필수

- 대기기업의 로컬 아웃소싱 확대, 가공무역 금지품목 확대, 수출증치세 환급율 하락 등으로 중소기업은 생존을 위해 내수시장 진출 불가피
- 임가공 기지로서의 해외투자는 한계에 봉착하였으므로 한국 본사와 역할 분담하여 중국에서 수출비중을 줄이고 내수비중을 늘리는 정책 필요

○ 국내 시장의 연장선상에서 확대된 내수시장으로 접근

- 중국은 지리적으로 한국과 인접해 있어 신속한 수출입이 가능하고 거래선을 확보하면 한국에서 직접수출하거나, kotra의 공동물류센터(청두, 칭다오)를 이용한 내수 판매가 가능한 유리한 지리적 이점 보유
- 중국 내수시장은 다국적 기업들의 경연장으로 중국에서 성공하면 세계 시장에서 성공한다는 확신아래, 첨단, 선진 제품을 출시할 필요가 있음

○ 11-5규획 및 국제행사에 따라 확대되는 내수시장

- 향후 중국정부의 경제운영은 '무역수지 흑자 축소 및 안정성장 지속'을 위한 소비 진작 정책을 확대해 나갈 것이므로 소비촉진에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상. 특히 국제행사(올림픽, EXPO, 아시안게임)을 앞두고 확대되는 내수시장에 관심을 가질 필요가 있음
- 중국의 소비시장 규모는 2001년 4.3조 위안, 2002년 4.8조 위안, 2003년 5.3조위안, 2004년 5.9조 위안, 2005년 6.7조 위안, 2006년 7.8조 위안으로 최근 5년간 연평균 12.7%가 증가하여 향후 주택, 자동차 구입 및 교

육, 문화, 의료, 통신 등 서비스에 대한 욕구가 증가할 것으로 예상

□ 내수시장 진출 실패 주요유형

- 중국 전역을 마케팅 대상으로 설정
 - 중국은 한반도 면적의 44배로서 연안과 내륙, 도시와 농촌, 북부, 중부, 남부 등 다양한 지역별, 권역별, 업종별 섹터가 존재
- 기업 스스로 시장을 개척하려는 각개전투 방식의 진출
 - 사전 시장조사, 테스트 판매, 중국제품에 차별화된 품질 및 전략을 가지지 않고 시장에 진입하고 한국에서처럼 스스로 열심히 개척하면 가능하다고 판단
- 한국직원이 내수 시장 개척을 위한 전담
 - 한국인 직원이 현지인(조선족 혹은 한족)을 데리고 내수시장 개척 및 마케팅을 전담
- 시장 진출 초기부터 직판 진출하거나 대리점에 권한 위임
 - 생산제품의 시장 호응도를 자신하고 직판을 운영하여 비용이 과도하게 소요되거나 대리점에게 판권을 위임하여 매출채권 회수 및 거래에서 대리점에게 휘둘릴 가능성
- 단순히 경비절감만을 위해 내륙 위성도시로 공장 이전
 - 인건비 절감만을 위해 내륙으로 공장을 이전시, 숙련공 확보 곤란, 인프라 및 물류비 부담 증가, 바이어 이탈 등의 문제 발생

□ 내수시장 진출 세부전략

- 중국을 지역별로 세분화하여 진출전략 수립
 - 지역별 소비특성, 문화, 상관습이 상이하므로 현지 실정에 맞는 제품 출시 및 현지 마케팅 전개

- 대도시(주로 연안지역) : 1인당 GDP가 6,000달러를 초과한 지역으로 주택, 자동차, 의약 및 유통, 금융, 엔터테인먼트 등 서비스 분야 관심 필요
 - 중도시(중서부 내륙도시) : 전통적인 내수 업종인 음식료, 의류, 생활 필수품 업종에 대한 관심 필요
- 거대한 중국 내수시장을 동시에 공략하기는 불가능하므로 한 지역에서 안정된 판매실적을 쌓고 이를 바탕으로 다른 지역으로 진출
- 우선 동부 연해지역 주요거점 도시(베이징, 상하이, 칭다오, 따리엔 등)를 공략한 후 서부 내륙지역 대도시(시안, 충칭, 청뚜, 쿤밍 등)와 양자강 중하류 지역 대도시(우한, 무시, 난징 등)로 판매 범위를 확대.
- **각개전투가 아닌 업종·기업간 공동 진출 적극 검토**
- 브랜드와 기술력이 취약한 중소기업은 대형 유통업체와 공동으로 투자하여 내수 시장 진출.
- 투자초기 대형 유통점이 중소기업과 공동으로 진출하거나 혹은 유통점이 입점할 중소기업들을 연해지역에서 엄격 선별한 후 지방정부에 공동 투자의향서 제출(공장 이전 등 지원 요청)
 - 한국에서 유통점이나 홈쇼핑을 통한 시험판매를 통해 시장의 반응을 파악하고 투자결정
 - 의식주 관련 생활 필수품 업종이 우선 진출 가능하며, 유통업체는 우리 투자기업의 물건을 우선 구매후 판매기로 약정
 - 이를 위해 **한국 정부는 중국 내수시장 진출을 위한 정부차원의 지원 필요**
 - 정부차원의 내륙시장 진출팀(유통과 제조업체 모집)을 구성해 지방 정부와 투자가능 조건 협상(한국 전용 산업단지 조성 등)
 - 투자가 되면 유통점내에 한국을 알리는 영화, 의류, 식품 등 한류관 설치로 한국 제품 테스트 및 한국 제품의 우수성 홍보
- **철저한 현지화 경영, 중국인 중간 관리자 육성이 필수**

- 내·외자 기업간 경쟁이 치열하므로 긴장을 늦추지 말고, 현지인에 의해 경영될 수 있는 시스템 구축 필요 (업무 매뉴얼 작성 등)
 - 중국인 관리자를 통해 바이어 물색, 내수시장 개척 추진

- 생산, 노무관리 책임을 중국 관리자에게 권한을 위임하고 종업원 관리에 철저한 실적에 따른 인센티브제 실시
 - 제품의 단계별 생산원가를 분석하고 종업원 혹은 라인별 생산목표를 설정하고 생산량에 근거한 철저한 실적 보상
 - 종업원별 생산량, 불량률, 근퇴 등을 매월 관리하여 우수직원과 불량 직원의 급여상 차등 지급

- 소규모 혹은 최초 진출시, 주문생산 방식의 내수시장 진출이 바람직
 - 전시회, 박람회 참석을 통한 제품 홍보 및 샘플 판매를 통해 시장의 호응도를 냉철하게 분석한 후 바이어 초청·공장 견학, 주문 생산 방식으로 거래 시작
 - 대리점을 통한 판매는 현금결제를 원칙으로 하고 약정 매출액을 초과하는 부분에 대해서는 인센티브제 제공을 통해 공공 이익 모색
 - 처음부터 백화점, 할인점 진출은 입점비¹⁾, 광고비 등의 요구로 적정 마진 확보 곤란

- 기존 투자기업의 내륙시장 이전 가능성은 신중하게 결정하고 연해 공장과 이원화 체제로 운영함이 바람직
 - 연안 지역 진출기업이 내륙으로 공장 이전시, 연안 공장을 폐쇄하고 모두 이전하기 보다, 원자재 조달, 수출창고, 마케팅 및 바이어와의 거래관계를 위해 연안공장도 존속시킴이 바람직함.
 - 인건비 등 경비절감을 필요로 하는 업종은 지방정부의 호의적인 유치 정책으로 장거리가 아닌 중거리(약 2~3시간이내)의 내륙 위성도시에 제2공장을 설립하여 운영할 필요성이 있으나, 중서부 내륙 도시로의 공장이전은 신규투자보다 이전시 더욱 어려운 사항이 발생할 수 있으

1) barcode별로 금액이 상이하며, 전국적으로 통일된 기준이 없고 지역마다 금액이 다름

므로 대기업이나 유통업체가 진출할 때 검토해 볼 수 있는 사항임.

○ 중국측과 계약서 체결시 유의사항

- 토지사용권 계약서 작성시, 區, 懸정부와의 계약은 구속성이 없으므로, 반드시 市정부와 체결해야만 법적 실효성이 증명됨
- 합작계약 혹은 수출계약 체결시 중국측이 제시하는 가장 유리한 조건으로 계약을 체결하지만, 향후 제도 및 관련 규정의 변경에 대비한 보완책 마련 필요
 - 반드시, 계약서 말미에 “단서조항” 언급 필요. 즉 ‘쌍방간에 체결된 동 계약내용이 우선이며, 향후 개정될 법규의 계약내용이 현재보다 불리한 경우 舊 계약내용을 적용하고, 현재보다 유리한 경우 개정된 법규를 적용한다’는 문구 삽입 필요
- 중국 내수 판매를 위한 계약서 작성시 유의사항으로, 계약장소, 물품인도장소, 대금지급장소를 바이어 소재지가 아닌 현지법인 소재지로 체결하여 향후 분쟁발생시 재판지를 현지법인 소재지역으로 할 수 있도록 대비 (지역 이기주의로 타 지역 재판시 불리한 판결을 받음)
- 계약서 작성, 경비지급, 특히 인장관리는 경영자가 직접 처리할 것
 - 계약서의 확인 및 자금의 유출입 동향에 관한 관리는 현지법인 동사장(총경리)이 직접 챙겨야 함.

<첨부>

중부지역(호북성, 하남성) 투자환경

□ 중부지역(6개성²⁾의 특성

- 중부굴기(中部崛起)³⁾ 정책 추진지역으로 전통적으로 황허(黃河)와 창장(長江)을 품고 있어 농산물이 풍부하고 특히 쌀 생산은 전국의 36%를 차지하며, 석탄, 동, 몰리브덴, 텅스텐 등 지원자원도 풍부한 지역임
- 동서(連云港-烏魯木齊)와 남북(北京-廣州)을 관통하는 육로와 수상(上海-武漢-重慶)의 발달로 내륙 교통의 중심지임.
- 2005년 기준, 1인당 GDP가 764달러로 전국 평균 1,818달러 대비 낮고 3.5억명의 인구중 약 70%가 농촌 인구로서 현 후진타오 정부에서 농업 현대화와 도시화를 추진해야 할 중점 지역으로 부상할 것으로 예상

□ 후베이성(우한)

- 중국 중부지역중 우한은 중소 선박업체, 보트업체가 발달되어 있고 중국 내 3위 철강회사인 우한철강이 있으며, 조선, 자동차, 석유화학, 담배, 모니터 업종이 발달되어 있으나, 정보통신, 반도체 등 IT산업은 열세
- 한국기업은 3개(POSCO 자동차 강판센타, 우신 시스템, 햇빛정보)가 진출해 있으며, 대부분, 유럽, 미국, 일본, 대만, 홍콩계 기업임.
 - 일본계는 혼다자동차 및 관련 부품업체, 화학, 금속, 물류, 상사 등으로 가장 많이 진출해 있고, 프랑스의 시트로엥 자동차, 미국의 코카콜라, LEAR 전기, Visteon 등 자동차 부품업체가 진출해 있음.
 - 홍콩은 포장, 인쇄, 유통, 에어컨 업체, 대만은 식품, 전선, 자동차 부품 및 도소매 업종이 진출해 있음.
- 중부 교통의 중심지로서 풍부한 노동력, 산사댐을 통한 전력공급, 장강을 통한 용수공급으로 관련 비용은 저렴한 편임.

2) 산시(山西), 허난(河南), 안휘(安徽), 후베이(湖北), 후난(湖南), 장시(江西)

3) 동부연안도시, 서부대개발, 동북노공업진흥계획에 이어 후진타오 정부의 지역간, 도농간 지역 격차 해소를 통한 조화로운 사회 건설에 따라 낙후된 중부지역의 도약을 위해 '05년 표면화된 정책

- 전기료(0.501~0.516위안/kV), 수도(1.65위안/m³), 통신(35위안/선), 가스(1.26~1.8위안/m³)

○ 임금 및 사회보험 수준

- 최저임금은 금년들어 460위안에서 580위안으로 인상되었으나, 연해지역 평균(약 700위안) 대비 낮은 수준

직 종	임금 수준
관리직원	1,500~2,500 위안/월
기술직원	1,000~1,500 위안/월
숙련공	700 ~1,000 위안/월
비숙련공	580 ~ 700 위안/월

- 사회보험 수준

(단위:%)

보험 항목	회사 부담	종업원 부담
양로 보험	20	8
의료 보험	8	2
실업 보험	2	1
공상 보험	1	-
생육 보험	0.7	-

○ 우한 → 상하이 물류비용 수준(40피트 컨테이너 기준)

- 수출기업이 우한에 진출할 경우 상하이까지 5,000톤급 선박만 수송이 가능하고, 운행시간이 7일이상이 소요되는 등 물류비 부담이 적지 않으므로 수출기업보다는 중부 내수시장에서 소비될 수 있는 생활 필수품 업종의 경우 진출 검토
- 우한은 내륙지역으로 무역도시가 아니므로 3년전부터 우한에서 상하이로 가는 운송비에 대해서 정부가 일부 보조금을 지급하고 있음.
 - 이것은 운송회사가 상하이로의 운송을 장려하기 위한 정책으로 최근 수출량이 증가함에 따라 정부에서 운송회사에 지급하는 보조금도 감소시킬 계획임.

우한과 상하이간 물류비용

구 분		항목	내용
상하이 ↔ 우한	도로 운송	운반거리	920km
		단가	9~10위안/km
		컨테이너 사용료	800위안
		운행시간	2~3일
	컨테이너 운송	환적료	1,000위안
		항구간 운반료	4,000위안
		컨테이너 사용료	800위안
		운행시간	8일

자료 : kotra 자료 인용

□ 허난성(짱조우)

- 짱조우는 경제기술개발구, 하이테크개발구, 수출가공구가 있으며, 하이테크 개발구는 1992년 국무원 비준된 국가급 개발구로서 국내 유일의 담배연초 연구소가 있고, 기계, 금형 연구소, 석탄 과학연구소가 있음.
- 또한 2,800여개 중소형 과학기술기업이 있는데, 합금, 인조다이아몬드 등 신소재, 생물의학, 전자정보, 광기계전기, 자동차 부품가공기업이 위치해 있음.
- 투자시 소요 비용
 - 토지사용권 : 12만~15만 위안/畝
 - 수도 : 3.05위안/톤
 - 가스 : 2.10위안/m³
 - 전기료 : 0.418~0.582위안/kV
 - 임금 수준
 - 종업원 임금은 대졸의 경우 월 1,200~1,500위안, 고졸이하의 경우 800~1,000위안 수준
 - 최저임금은 480위안/월로서 중부 6개성중 가장 낮은 수준.
- 물류 비용

(단위:위안)

운송방식	구분	鄭州-連云港	鄭州-天津	鄭州-上海	鄭州-靑島
철로	20" 컨테이너	1,500	2,000	2,000	2,100
	40" 컨테이너	2,750	3,850	3,800	4,000
도로	20" 컨테이너	5~6 위안/km			
	40" 컨테이너	7.5~9 위안/km			
	Bulk Cargo	0.4~0.45 위안/톤·km			
항공	국내	3 위안/kg			

자료: 쩡조우시 투자가이드

- 한국기업은 CJ사료, 퓨리나, 삼성(기술협력)이 진출해 있으며, 쩡조우시 신시가지인 쩡동신취에 MK Pictures가 투자한 영화관이 있음.
- 동부지역에서 중부지역으로 이전할 경우 가공무역기업(수출가공구내 입주)은 과거 동부지역과 같은 우대정책을 수혜받을 수 있음.

□ 중부지역 투자환경 시사점

- 후베이성 우한은 중부지역 최대의 식음료, 생물의약, 인쇄포장, 자동차, 기계, 전자 산업군을 형성하고 있고 사통팔달한 교통망으로 물류서비스에 대한 잠재수요가 큰 지역임.
 - 후베이성 우한은 대만의 富士康가 40억 달러를 투자하여 컴퓨터, 카메라 등 종합 생산단지를 건설키로 하였고, 우한시가 중앙정부차원에서 석유화학 단지 조성을 계획하고 있음.
- 허난성 쩡조우는 농업과 광업이 발달되어 있고 인건비가 저렴하므로 모피, 가죽 등 가공업종의 진출이 가능하고 한국에서 수입하여 중국 내수시장에 판매하는 일반무역은 가능하지만, 내료가공 등 수출무역은 부적합. 특히 지역 특성에 맞게 음식료, 관광, 물류 업종의 경우 관심을 기울일 필요가 있음.
- 지방정부가 외자유치를 위해 프로젝트 종류 및 투자금액에 따라 조세우대, 물류 및 토지 정책상의 우대정책을 제공하고 있으며, 연안지역에서는 사라진 외자유치 실적이 내륙에서는 지방 공무원들의 인센티브에 영향을 미치는 것으로 파악됨

- 지방공무원들의 안내로 경제개발구 투자환경 및 현장 답사를 다녀왔는 바, 공무원들의 외자 유치에 대한 열의가 여전하여 개발구내 토지 확보 및 인프라 비용의 우대가 있을 것으로 예상
- 다만, 실수를 최소화하기 위해서는 초기 시장개척의 어려움이 예상되므로 단독투자 형태 보다 대기업과 연합, 특히 유통과 제조 기업이 공동으로 협력하여 지방정부와 투자 조건을 협의하고 진출할 경우 실패 가능성을 줄일 수 있다 하겠음.

선임조사역 이재홍(☎3779-6650)
연 락 처 : jhlee@koreaexim.go.kr