

## 내수시장 진출을 모색하는 광둥(廣東)성 수출가공기업

중국권역별성별 연구단  
이혁구 초청연구원

최근 광둥성의 대외교역 여건이 회복되고 있는 가운데 수출입 규모가 글로벌 경제위기 이전 수준으로 회복되었다는 발표가 있으나, 원자재가격 상승, 위안화 절상, 무역장벽 등 대내외적 불확실성 요인으로 인해 향후 전망은 그리 낙관적이지 못하다.  
한편, 글로벌금융위기는 중국 수출, 특히 수출가공기업의 생존을 위협하였으며 그 해결책으로 내수시장 진출을 모색하고 있으나 국내시장의 '잠재적 규칙(潛規則)'에 어려움을 겪고 있으며, 최근 수출회복세로 인해 광둥성 수출가공기업은 내수시장으로의 전환을 지속적으로 모색할지에 대한 선택의 기로에 직면하고 있다.

■ 최근 광둥성의 대외교역 여건이 회복되고 있는 가운데 수출입 규모가 글로벌 경제위기 이전 수준으로 회복되었다고 발표함.

- 해관총서 발표에 따르면 4월 수출입 총액은 619.6억 달러로 동기대비 31.7% 증가, 전월대비 2.2% 증가. 수출입 증가율은 각각 24.4%, 42% 증가함.
- 올해 1-4월 수출입총액은 2008년 동기대비 3.4% 증가하였으며 255.7억 달러 흑자를 시현하여 글로벌 경제위기 이전 수준으로 회복되었음.
- 특히, 방직의류업의 경우 일부 기업의 주문량이 10월까지 밀려 생산라인에 과부하가 생길 정도로 회복 속도가 빠르며 주요 국가에 대한 수출이 대폭 개선됨.
- 인민은행의 데이터에 따르면 1분기 국내 주문 및 수출주문 지수가 전년동기대비 각각 53.1%, 50% 상승함.
- 대 EU 수출은 47.5%가 증가한 9.8억 달러, 대 미 수출은 50.1%가 증가한 7억 달러, 대 홍콩 수출은 7.1%가 증가한 8.5억 달러, 대 ASEAN수출은 46.4%가 증가한 1.8억 달러를 기록함.

■ 하지만 원자재가격 상승, 위안화 절상, 무역장벽 등 대내외적 불확실성 요인으로 인

해 향후 전망은 그리 낙관적이지 못함.

- 첫째, 원자재가격 및 임금 상승에 직면해있음. 원유, 면화 가격은 고공행진 중이며 화학섬유 및 방직원료 가격 상승을 부추겨 방직기업의 비용상승 압력이 거세짐.
    - 2009년 중국의 면화 생산량은 약 680만 톤으로 전년대비 70만 톤이 줄었고, 중국 내 면화가격은 2009년 대비 25%, 국제 면화가격은 35% 이상 상승하였음.
    - 통계국 데이터에 따르면 1-2월 광둥성 방직업의 매출원가는 전년동기대비 20.7%가 증가한 464.45억 위안임.
    - 1-2월 중국의 방직업 종사자 수는 약 159만 명으로 전년동기대비 0.47% 감소함. 1분기 방직업체의 구인난과 수출 주문량 증가 등이 맞물려 10%-15% 임금인상이 불가 피했음.
  - 둘째, 대외수출 환경이 호전되지 않고 있음. 금융위기 이후 무역보호주의에 휘둘리기 쉬운 노동집약형 산업인 방직의류업은 줄곧 글로벌 무역보호주의 충격을 받았으며 국제 무역장벽이 많은 것 역시 방직의류 수출기업의 골치임.
    - 아르헨티나는 중국 의류에 대해 반덤핑 조사를, 미국은 중국산 팬시와 명주에 대해 반덤핑세를 부가하였음.
    - 향후 미국 소비재 안전위원회와 EU의 위험상품 조기경보제도인 RAPEX시스템의 방직의류제품에 대한 통보도 많아질 전망이다.
  - 셋째, 위안화 절상 압력이 커지고 있어 기업이윤을 더욱 잠식할 전망이다.
    - 현재 방직업의 평균이윤율은 3%-5%에 불과하며 일부 기업은 3%에 못 미침. 위안화 절상은 중국 기업의 수출경쟁력을 약화시킬 전망이다. 업체들은 단기 오더나 소액 오더를 중심으로 영업을 함.
- 2008년 시작된 글로벌금융위기는 중국 수출, 특히 수출형기업의 생존을 위협하였으며 그 해결책으로 내수시장 진출을 모색하고 있으나 국내시장의 잠재적 규칙(潛規

則)<sup>1)</sup>에 어려움을 겪고 있음.

- 내수로의 전환은 쉬운 일이 아님. 더욱이 국내시장에 발을 디딘 경험이 없는 기업들은 제로에서 시작해야함.
- 수출기업은 국내의 판매망, 브랜드 구축에 있어서 제로에 가깝고 내수로의 전환을 위해서 기업의 인력 재배치, 제도 수정 등 조정이 필요함.
- 또한, 중국 내수시장에서 통용되는 상품대금 결제방식, 진입비용 등 ‘잠재적 규칙’은 내수시장 진출을 모색하는 수출기업의 최대 난제임.
- 중국 수출기업이 외국기업과의 합작을 흔쾌히 받아들이는 가장 큰 이유는 기업과 해외바이어 모두 신용장 방식을 채용하기 때문임. 이는 결산이 제때 이뤄지고 박리다매 구조임.
- 하지만 국내 도매업체의 회계기일은 2-3개월이 기본이고, 게다가 판매가 부진할 경우 퇴출되기 일쑤임.
- 이밖에 수출기업의 제품이 진열대에 오르기 위해서는 고액의 입장료를 지불해야 하며 실제 내는 비용은 계약서에 약정된 비용을 초과하는 경우가 많음.
- 유통망을 장악한 자가 왕인 시대에서는 그들이 요구하는 조건을 받아들일 수밖에 없고 공급업체의 이윤은 축소될 수밖에 없음.

■ 최근 수출회복세에 따라 광둥성의 수출가공기업은 내수시장으로의 전환을 지속적으로 모색할 지에 대한 선택의 기로에 직면함.

- 5월5일 중국 대외교역의 축소판이라고 불리는 중국수출입상품교역회(廣交會)의 성공적인 개최로 광둥성의 대외수출 환경이 호전될 것이라는 낙관론으로 내수전환에 대한 고민이 커짐.
- 광교회 조직위원회가 발표한 데이터에 따르면 춘계 광교회에는 212개 국가 및 지역

---

1) 잠재적 규칙(潛規則)이란 중국 내 비공식적으로 인정되고 있는 암묵적인 규칙을 의미함.

의 외국 바이어가 참여했으며 수출거래액은 343억 달러로 지난해 추계회에 비해 12.6% 증가함.

- 금융위기 이후 정부의 시책이 나왔지만 국내 유통단계의 운영구조 및 메커니즘은 여전히 효율적인 개선이 이뤄지지 않아 수출기업의 내수 전환은 진척이 더딜 수밖에 없음.
- 중국 내수시장의 잠재적 규칙에 변화가 없는 한 수출기업의 내수시장 진출 비용은 커질 수밖에 없으며 살벌한 '강호(江湖)의 법칙'에 적응할 여유가 없을 것임.

참고자료: 南方週末/ 廣州日報/ 광둥성 통계국