

상해의 봉제업이 갈림길에 처해 있다. 노동 집약형 산업의 상징은 물이 낮은 곳으로 흘러가듯이 봉제 공임의 싼 지역으로 이동한다. 華東 지구 전체에 이르는 전력 부족, 소리 없이 다가오는 노동력 부족의 여파와 더불어 공장을 둘러싸고 있는 환경은 지금 크게 변화하고 있다. 생존에 걸린 일본계 봉제 공장의 최선의 움직임을 쫓아가 본다.

금년은 華東 지구도 그러한 파도에 삼켜지고 있다. 八木通商의 봉제 합작인 상하이 八木美安時裝의 城谷証 총경리는 역풍이 불고 있다고 지적한다. 역풍이라 함은 봉제공의 담당자의 부족이다. 2004년에 華南 지구에서 논의되고 있던 문제가 華東 지구에서도 본격적으로 부상하기 시작했다.

직업 소개소를 통해서 봉제공을 모집하면 직업 훈련 학교 등에서 어느 정도의 경험을 쌓은 사람을 모을 수가 있었다. 그런데 금년은 소개소의 절충 상대가 강경세이다. 인재의 수급 관계를 반영하고 있다고 한다.

2003년 10월에 가동한 당초, 봉제공은 전원이 회사가 있는 青浦區의 현지의 마을의 사람들이었다. 그런데 지금 상해시 이외로부터 고용하는 이른바 “외지공”이 75%를 차지한다. 전직에 의한 자연 감소를 외지공으로 보충해 왔지만 그러한 보전이 이제와서는 곤란에 직면하고 있다.

일본무역진흥기구(JETRO)가 중국 주요 성시 대외 경제 통계를 기본으로 작성한 자료에 의하면 상해시에 대한 외국 투자 건수는 세계무역기구(WTO) 가맹 이후 급격하게 성장하여 건수 베이스로 중국 전체의 10% 이상을 차지한다. 일본과 유럽, 미국 기타 외자가 업종을 불문하고 혼잡하게 투자하고 있는 가운데 어려운 노동을 기피하는 봉제는 경원되기 십상(복수의 섬유·어패럴 업계 관계자)이라고 선택에서 빠지고 있다는 목소리가 크다. 섬유 무역 쿼터 철폐에 의하여 다른 산업으로 유출도 있고 구미 전용 봉제 공장에 상당수의 사람을 빼앗기고 있는(트레디아 패션의 三瓶修 상해사무소장) 현상도 나타나고 있다.

上海黑川紡織의 野澤末春 총대표는 금년은 급격하게 사정이 악화되었다고 인력 부족 현상을 말한다. 上海黑川 그룹 9개사 가운데 봉제는 2개사이다. 외지공은 약 60%에 달한다. 시내에서 숙련공을 찾는 것은 이미 극히 어려운 일로 상해부터 차로 8시간 반 정도의 江蘇省 睢寧에 이번에 대책의 장소를 찾았다. 睢寧은 원래 상해 黑川 그룹의 전 사원이 대부분 사는 객지 벌이 노동자의 공급원이다. 인재는 있다. 현지 공장에 미싱 100대를 공급하여 이번 달 1일부터 시험적인 생산을 시작하였다. 모두 그룹의 주문으로 생산 스페이스를 채웠다.

江蘇省의 최저 임금은 상해시의 최저 임금 635원(2004년 7월 1일 월급)의 반 정도이다. 5~10년 앞을 내다 본 원격지의 활용은 중국 진출을 제일로 한다면 黑川에 제2의 쉬프트를 시작한다. 상해 도심 공동화 현상이 진행된다면 스스로 공동화를 만드는 것이다.

, 가

금년에도 전력 부족의 여름이 온다. 華東 지구의 제조 업자가 한결같이 불안을 안는 것과 같이 상해의 봉제 회사도 제한적으로 극복을 강요 당하고 있다. 같은 상해시에서도 지구에 따라 제한 정도에 다소의 차이가 있다. 집약하면 내용은

- 6월 15일~9월 23일의 3개월 이상의 사이, 평일에 2일 쉬고 토·일요일 조업으로 대체하고
- 8월 22~28일의 1주간은 조업 정지(오후 8시~다음날 오전 5시를 제외)로 대략 일치한다.

CHOYA의 셔츠 봉제 자회사에서 松江區에 위치하는 上海蝶失市裝은 이 기간의 월·화요일에는 휴업하라는 통지를 받았다. 당국과의 교섭 끝에 월, 일요일은 휴일로 하였다. 1주간의 조업 정지에 대해서는 아직도 교섭 중(小野利仁 총경리)이다. 위기를 극복할 심야 조업도 염두에 두고 있으나 효율은 20~30% 떨어진다. 규율도 흐트러져 실수도 증가하기 때문에 어디까지나 피하고 싶다.

5월 중순의 중국국가전력감독관리위원회의 발표에 의하면 중국 전 국토의 올 여름의 부족량은 2,500만kW이다. 최대 3,000만kW 부족한 작년보다 완화된 것이라고 발표했으나 현장 감각은 완전히 정반대(上海黑川紡織의 野澤末春 총대표) 라고 한다.

黑川 그룹에서 작년 정전을 강요당한 것은 일주일에 대부분 만나절이나 하루였다.

교섭하기 나름으로 융통성도 있었다. 그러나 금년은 당국의 자세가 강하다. 그룹 각사가 모두 자가 발전 설비를 가지고 있기 때문에 70% 정도의 가동이라면 보충할 수 있지만 코스트 상승은 부정할 수 없다.

만성화한 전력 부족. 住金物産 그룹의 니트 제조 회사 上海伊而國際市裝(ER)은 현장 담당자 지혜를 바라고 있다. 93년 설립(住金物産의 출자 참가는 98년)한 동사 건물은 약간 노후화한 5층 건물이다. 원래 전력을 사용하지 않는 수동 횡편기에 의한 생산도 공업용 전력을 사용하는 중앙 난방 때문에 전체의 소비량이 올라간다. 과거 제한을 받아 왔지만 무엇인가 셋길은 없을 까 하여 나온 안이 소비하는 전력이 가정용이 되는 통상의 에어컨 설비의 도입이었다.

수십만엔은 결과적으로 싼 것이었다고 히데야 부총경리는 말한다. 공장 내 각 개소에 대한 설치에 의하여 반대로 일하기 쉽게 되어 현장의 효율성을 끌어 올렸다.

임금 상승은 예상한 범주이다. 단지 그 물결은 확실히 밀어 닥쳐 온다.

일본무역진흥회 작성 자료에 의하면 상해시의 평균 임금(연액)은 99~03년에 64%, 최저 임금(월액)은 35% 각각 올랐다. 04년의 최저 임금은 635원이다. 05년은 미발표이지만 자동적으로 게다가 확실히 오른다. 급여 체계는 지금도 시행 착오 상태이다. 上海小川服裝의 총경리, 上海小松精練纖維製品의 동사장 등을 겸하는 小川孝則 에스시네트워크 전무는 오랫동안 고민을 안아 왔다.

봉제 공장의 거래 총액제는 각 봉제 공정에 몇 초 걸릴까를 계측하여 그 단가를 결정하고 그러한 시행 착오로 각 개인의 급여를 결정하여 가는 방식이 일반적이다. 그러나, 경험자의 절대적 부족 가운데 이러한 방식으로는 최저 임금에 달하지 않는 미숙련자도 있다. 최저 임금은 물론 지키지 않으면 안되고 미달된 사람에게는 무조건 급여를 추가할 수 밖에 없다. 2004년말부터는 봉제 공임의 일정한 퍼센티지가 봉제공의 급여가 되는 구조를 도입하였다. 기업으로서는 수입을 읽기 쉽지만 그런데도 급여의 자동적 보전의 문제는 남는다.

上海伊而國際時裝(ER)의 전신은 住金物産과 거래가 있던 대만계 기업의 중국 생산거점이다. 대만·홍콩 자본의 공장이 일반적으로 그렇듯이 급여는 완전 거래 총액제를 채용한다. 월급 고정제에 비하면 요구되고 있다고 하는 嵐英也 부총경리. 업계에서도

강하다고 유명한 住金物産의 니트 부문의 영업력에 의지하여 연간 매상은 2,500만 달러(04년 실적)이다. 이러한 일감이 있기 때문에 좋지만 일이 없으면 사람은 곧 도망친다는 리스크와 항상 표리 관계이다. 객지 벌이 노동자로부터 상해는 돈을 버는 거리이다. 급여 수준이 일반보다 최종적으로 50~60% 높게 지불하고 있기 때문에 춘절때의 이직율은 불과 한자릿수%에 그쳤다.

上海蝶矢時裝은 월급 고정제를 견지한다. 04년의 최저 임금은 전년 대비 11% 상승하였다. 일본에서는 생각할 수 없는 상승률이 매년 일어나고 있다. 연율 12~13%의 증수 요인이 없다면 어떻게 할 수 없다고 小野利仁 총경리는 말한다. 봉제공의 대부분이 현지 松江區 출신이다. 그들의 통근은 도보로부터 자전거, 자전거로부터 오토바이로 변천해 왔다. 임금 상승은 경제 수준 향상의 지표이기도 하다. 해결의 실마리는 중국 내수에서 찾아낸다.

上海蝶矢時裝 월급 고정제에 집착하는 것은 현장의 기술 안정이 최우선(小野利仁 총경리)이라는 생각이 밑바닥에 있기 때문이다. 2004년부터 금년에 걸친 동사의 임금 인상(총 지급액 베이스, 보험 제외함)은 부장, 과장 클래스가 횡보인 1.3%에 머무르는데 반해 현장의 봉제공은 9.9%의 성장이다. 하부 직원에 대한 극진한 방침을 제거하지 않으면 정착도는 떨어져 기술의 침투, 안정 등 바랄 수가 없다. 개근 수당을 더하여 지급이 못미치는지 봉제공의 이직률은 낮아 260명 중 외지공은 10%에 못미친다.

일본으로 수출하는 것은 적자이다. 중국 내수 판매로 이익을 올려 전체로 흑자를 확보하고 있다. 小野利仁 총경리는 회사의 내정을 솔직하게 털어 놓는다. 현재의 셔츠 생산량은 수고가 많이 드는 테이프 봉제에 1년 전부터 임하고 있기 때문에 본래의 생산 능력을 15% 밀도는 연간 85만매이다. 75만매가 대일 수출이고 나머지 10만매가 중국 내수 판매이다. 가공비 베이스로 수익이 오르지 않는 일본 수출용이다. 이에 대하여 전체의 판매량의 12% 이상이 매상고에서는 반 이상의 이익을 남긴다. 연율 10% 정도로 성장하는 중국용을 많이 함으로써 임금 상승을 흡수해 나간다고 하는 방침이 벌써 단단히 굳어지고 있다. 중국 셔츠 시장에서 고급품을 팔기 위해서도 기술을 유지하는 데에 집착하는 노무 정책이 열쇠를 쥐고 있다.

三菱商事의 홍콩 섬유 법인 트레디아 패션은 상해 주변에서 어떤 상품을 생산해

나가야 할 것인가를 일본측과 협의 중(三瓶修 上海事務所長)이라고 한다. 주요 출자가 되고 있는 자사의 봉제 합작은 여성복, 스포츠 웨어 등 상해에 3개사를 포함한다. 생산을 타지역으로 옮길 수 있는 상품은 소재 배경이 있는 靑島, 寧波 등에 맡기게 된다. 상해에서 만드는 중고급품은 포화 상태인 일본 전용에 집착하지 않고 내수 판매용 OEM(상대편 브랜드에 의한 생산)으로 돌리는 것을 검토 중이다. 거기에는 돌발적인 수출 관세 등에 대한 리스크 회피의 이유도 있다.

, 가가 ,

2004년의 수%를 2006년에는 20%로. 上海小川服裝의 小川孝則 총경리는 유럽용의 판매고 비율 인상을 목표로 한다.

지금까지는 쿼터료가 1벌 1~3 달러 정도 늘어나고 있었지만 섬유 무역의 쿼터 철폐에 의하여 이러한 비용의 짐을 벗었다. 일본인 디자이너의 초유명 브랜드를 시발로 하여 일본 시장에 이미 침투하고 있는 브랜드를 다룬다. 프랑스 전용 중심의 수출은 소매 가격이 셔츠 150~230유로, 원피스380 유로 등 중고급품이 주체다.

上海八木安時裝도 반년간의 활동으로 5월부터 스페인의 SPA(제조 소매업)와의 직접 거래가 시작되었다. 여성 중심으로 재킷이라면 소매 가격 200유로 정도이다. 일본, 유럽, 미국의 3시장 모두에게 공급한다고 하는 목표가 구체화하기 시작했다.

봉제는 점점 오지로 가 준다면 좋다고 城谷証 총경리는 힘있게 말한다. 높은 품질과 안정감이 요구되는 상품은 기술이 높은 공장에, 저가격이 요구되는 상품은 공임의 싼 공장으로 각각 집약된다. 부가 가치가 높은 것을 봉제함으로써 임금 상승 압력을 완화시킨다. 또 한편으로 수출에 활로를 찾아내는 것으로 비수기를 없애고 조업의 안정을 꾀한다. 수송 거리의 차이로부터 생기는 유럽, 미국, 일본 전용 상품의 생산 시기의 차이가 플러스로 작용한다.

上海黑川集團은 이미 미국의 복수의 유명 캐주얼, 청바지, 키즈 캐릭터 의 각 브랜드로부터 봉제 공장으로서 인정을 받고 있다. 그들이 요구하는 “코드·오브·컨덕트”는 노동 환경, 공장 관리 등의 점에서의 독자 기준을 엄격하게 적용시키는 것이다. 당사는 중국 기업으로. 여기로부터 구미 기업과 직접 거래하는 것은 매우 자연스러운 일(野澤末春 총대표)이라고 유럽, 미국의 대규모 스포츠 브랜드의 “인정”을 올 여름에 획득하기 위하여 활동이 진행된다.

1992년에 중국에 진출하여 편성, 봉제를 포함한 일관 기업으로서 규모를 확대한 上海黑川集團은 그 발상이 된 上海黑川紡織은 중국 원천지의 땅 浦東新區 雪野路로부터의 퇴거를 강요당하고 있다. 2010년의 上海萬博까지 남은 1,786일. 萬博 사용지로 하기 위한 시 당국의 명령으로 보상 교섭은 벌써 9개월에 이른다. 上海의 눈부신 발전만이라는 이유로 일부의 염색만을 남기고 다른 사업은 그룹 회사에 분산, 리스크 회피의 대책을 하였다.

각사가 목표로 하는 구미 전용 수출에서도 긴급 수입 제한(세이프 가드)이라고 하는 암운이 자욱하기 시작했는데 제한 대상이 될 것 같은 품목은 될 수 있으면 피하는 등 신중한 선택도 과제가 되어 왔다.

변화하는 환경과 나타나는 리스크. 중국의 선두에 서 있는 상해의 변화가 향후 중국의 변화의 행방을 암시한다. 📖