

중국 섬유 산업 - 무역 구조를

“차이니즈 스탠더드”에서 “글로벌 스탠더드”로

중국은 2001년 12월에 WTO에 가입한지 4년이 되는데, 그 동안 WTO가 1995년에 제정한 “섬유 및 섬유 제품에 관한 협정(ATC)”에 따른 섬유 무역의 한도가 없어져 쿼터 제도가 철폐되었다. 그러자 중국의 2005년 섬유품 수출은 역사상 최초로 1천억 달러를 돌파하여 중국은 세계의 생산 공장으로 세계 제일의 자리를 차지하게 되었다. 이에 따라 미국 및 유럽과의 무역 마찰이 생겼으며, 인민 위엔화의 가치 절상 문제가 대두되면서도 세계의 섬유 무역, 상류(商流)는 중국을 중심으로 크게 바뀌려 하고 있다.

◎ 중국 - 세계를 주시하며 새로운 상류 구축

쿼터가 철폐된 2005년에는 섬유품 수출이 20% 이상 성장하였고, 특히 대 미국, 대 EU 수출 성장률은 모두 50%를 넘었다. 신화사 통신에 의하면 2005년에 중국 섬유품 생산이 급성장하여, 국유 기업과 비국유 기업의 총 공업 생산고는 2004년과 비교하여 26% 증가한 2조 500억 위엔이었고, 동시에 수출 규모도 급속히 늘어 2005년의 섬유품 수출액은 전년보다도 21% 증가하여 1천 175억 달러였다. 이러한 사실은 미국 및 EU가 중국 섬유품의 2대 수출 시장이 되었으며, 그 동안 일본을 중심으로 한 수출 대상국의 구도가 크게 바뀐 것이 된다.

중국은 분명히 세계를 눈여겨 보고 있다고 상사의 관계자들은 말하고 있다. 말하자면 이제까지와 같이 중국은 코스트 메리트를 위한 생산 거점이라

는 인식을 갖고는 외면을 당할 가능성이 매우 크다.

중국의 현지 기업은 그 동안 저 코스트로 대량 생산해 오던 것을 구미 시장을 상대로 한 고부가 가치 생산을 추진하는 경향도 커지고 있다. 2006년 1월에 상하이 대표처를 개설한 원형 편기 메이커는 저장성(浙江省)이나 장수성(江蘇省), 광둥성(廣東省), 산둥성(山東省) 주변의 니터들이 고급을 찾는 방향으로 바뀌었다는 것을 실감하고 있다.

예를 들면 보더 라인(border line)의 3색 교환 편기의 경우 6색 교환으로 바뀌달라는 요청이 많아졌다고 한다. 3색을 6색으로 바꾸면 생산성이 떨어지지만 부가 가치가 높은 제품을 생산할 수 있다.

현지 기업으로부터 지나치게 세번수 소재를 사용하다보니 퍼커링이 생겨 매스 프로덕션(mass production)이 안된다는 문제를 상의해 왔는데, 이제까지 볼 수 없던 기술 수준의 문제가 많아졌다고 말하고 있다. 그뿐 아니라 세이프 가드 때문에 수출이 자유롭지 않은 구미보다는 쿼터가 없는 남미, 러시아, 중동 등으로 활발히 수출하고 있다고 한다.

신화사 통신에 따르면, 남미의 브라질에서는 중국 방직품의 수입이 전년보다 43%가 증가한 3억 9,500만 달러이며, 복식(服飾)만도 중국 제품의 브라질 시장 점유율은 2000년의 20%에서 2005년에는 61%로 급증하였다. 실과 직물은 2000년에 불과 1%이던 것이 2005년에는 17%로 증가하였다.

이와 같이 중국의 발 빠른 성장은 세계의 무역 구조를 “차이니즈 스탠더드”에서 “글로벌 스탠더드”로 바꿀 가능성이 엿보인다. 중국 정부는 세계 각국이나 지역과의 경제적 연결을 늘려나가기 위하여 자유 무역 협정(Free Trade Agreement)이나 특혜 관세 협정을 맺어 당해국 원산의 수입 상품에 대

하여 최혜국 세율(最惠國稅率)보다도 더 낮은 협정 세율을 적용하는 등의 동향도 보이고 있다.

◎금년에는 세이프 가드 문제의 영향 피할 수 없어

쿼터 철폐 후 아 니나 다를까 구미와의 무역 마찰이 생겼는데 금년에도 그 영향은 계속 되겠다. 미국은 2005년 5월 하순에 세이프 가드를 발동하자, 재빠르게 면 니트 셔츠·블라우스와 면·화섬 내의, 면 바지의 수입 제한량이 차서 2005년의 수입을 금지하였다. 기계 메이커는 중국 판매가 줄어, 상사도 수출 허가량이 있는 메이커와 거래하고, 제한 품목은 중점 아이템에서 빼버리는 등 적지 않은 타격을 받았다.

2006년 1월의 세관속보에 따르면 중국의 방직품, 어패럴 수출액은 전년 동기보다 23%가 증가하여 101억 8천만 달러가 되었다. 앞으로 구미로의 수출은 연 15%, 일본으로의 수출도 연 5%의 페이스로 증가할 것이다. 그래서 EU나 미국으로의 섬유 제품 할당액을 매매하는 경쟁이 더욱 심해져, 인기 수출 품목의 할당량도 가격이 입찰 모집 가격의 몇 배로 뛰어올라가는 것이 현상이다.

중국 정부는 쿼터 철폐로 중국의 섬유 제품 수출이 급증하는 것을 자율적으로 조절하기 위한 수출 과세를 2005년 1월에 도입하여 의류품 수출의 납기를 맞추지 못하였거나 코스트 문제로 영향을 받은 사례도 있었다.

◎ 중국의 인민 위엔화 절상이 임박하였는가?

2005년 7월 21일 중국 정부는 달러에 대한 기준 환율을 8.27위엔에서 8.11위엔으로 절상하면서 대미 달러 고정 환율을 폐지하고 통화 바스켓을 참고로 하는 관리 플로트로 바꾸었다.

다만 조심스러운 것은 2006년에 들어 인민 위엔화의 환율이 자주 변동하게 된 점이다. 슬슬 절상할 때가 됐다는 말이 들려오지만 사실은 언제 절상할 지 짐작이 안된다. 절상 폭도 중단기적으로 3%라는 말도 있으나 억측에 불과하다.

어떤 상사에서는 홍콩 달러와 같은 수준까지는 안 올라갈 것이라고 지적하기도 한다. 말하자면 미 1달러=7.8홍콩달러 수준까지 올라가지 않을 것으로 보고 있다. 그렇게 하지 않으면 홍콩의 존재 가치가 없어진다. 역으로 말하자면 미 1달러=7.8 인민 위엔화 밑으로 전망하여야 한다고 보고 있다.

인민 위엔화가 너무 강해지면 에너지 자원이 지나치게 중국에 집중될 것을 여러 나라들이 우려하고 있어, 큰 절상은 반발을 부를 가능성도 있다. 또한 주로 중국 내로 수출하는 방직·어패럴 업계에의 영향은 당연히 인민 위엔화가 1% 절상될 때마다 방직업의 판매 이익은 2~6% 떨어진다고 하여 중국 정부도 신중하게 검토하고 있다.

◎ 봉제 공장 - 부족한 인재 양성

상하이 주변에서는 산업 구조가 다양화해짐에 따라 노동자가 직종을 선택하는 폭이 넓어져 봉제 공장은 인재 확보가 점점 어려워지고 있어, 앞으로 봉제 공장은 어떻게 경영할 것인가 중요한 과제로 되어 있다. 중국 기업이 고부가 가치화하려면 인재 교육과 스킬 업은 절대로 필요하다.

실제로 일본의 재봉기 메이커 “Juki”에서는 재봉기의 납입 시기가 변화하고 있다. 이제까지는 봄철 전후에 몰려 있던 납기가 3~4년 전부터 12~3월로 평준화하고 있다. 이러한 현상은 봄철 전후로 납기를 분산시킴으로써 봄철이 지나면 공장으로 돌아가지 않는 종업때문에 생기는 납입 부담을 줄이려는

공장측의 어려운 사정을 짐작하게 한다.

앞으로 경제가 성장하면서 인건비가 늘어나고, 원료 및 연료가 비싸지고, 위엔화 절상 등의 압력이 강해지면 코스트는 틀림없이 올라간다. 수미킨(住金) 물산의 중국 생산 관리 센터장은 10년 전의 원점으로 돌아가서 공장을 키운다는 의식으로 봉제 공장을 활용하는 시기가 다가오고 있다고 지적한다. 야기(八木) 통상에서는 봉제는 사람의 질이 절대로 중요하다고 하며, 매년 사람이 바뀌고 있는 공장에서는 앞으로 경영을 계속할 수 없게 될 가능성이 있다는 인식을 보이고 있다.

그 중에는 봉제 공장 안에 종업원을 위한 학교를 만드는 등 설비나 복지에 힘쓰는 중국 기업도 생겼다. 상품을 만드는 의식이 바뀌면서 사람에 대한 생각도 변하고 있다.

◎ 중국의 무역 환경과 시장성이 변화하고 있다

2005년 수출액이 2억 달러를 돌파한 중국에서도 상하이 복장집단진출구유한공사(上海服裝集團進出口有限公司)는 손꼽히는 봉제품 수출입 기업이다. 2001년 WTO에 가맹한 후로 중국을 둘러싼 무역 환경이 크게 변하는 데 따라 이 기업도 크게 바뀌며 비약하였다. 이제까지를 뒤돌아보고, 앞으로 중국의 무역 환경은 어떻게 바뀔 것인가, 또한 중국 시장도 어떻게 바뀔 것인가를 알아본다.

・세이프 가드 대책으로 애먹어

중국이 WTO에 가맹한 2001년에 이 기업의 수출액은 업적이 좋지 않아 1억 달러 정도였는데, 2001년에서 2005년 사이에 섬유품의 수출액은 두 배로 늘었다. 앞으로 쿼터가 철폐될 것을 겨냥하여, 중국이 세계의 공장으로서 말

아야할 역할을 정할 시기이며, 이 기업의 수출액도 2억 달러를 돌파하였다. 그런데 쿼터가 철폐된 후로 유럽과 미국의 세이프 가드와 인민 위엔화의 절상으로 적지 않은 영향을 받았다.

2005년에는 이 기업은 수출 계획을 상반기에 거의 끝내버렸다. 세이프 가드를 미리 고려하여 큰 어패럴과는 사전 대책을 세워 놓고 있었기 때문이었다. 그 외에도 EU에는 세이프 가드 대상 품목이 아닌 재킷이나 신사용 및 여성용 코트를 수출함으로써 겨우 수출량이 전년 수준을 약간 웃돌 수 있었다.

그러나 세이프 가드의 대항 조치로서 수출 관세가 인상되었고, 위엔화가 절상되어 그럭저럭 흑자를 유지하였으나 전년보다도 수백만 위엔이나 순수익이 줄었다.

일본으로의 수출은 수출액 2억 달러 중에서 4,500만 달러였는데, 일본으로의 수출도 관세가 생긴 것은 타격이었다. 이 기업의 일본 기업과의 무역은 닛신보와 접시(蝶矢)의 봉제합판인 접시시장(蝶矢時裝)의 자본에 참가하고 있으며, 교토의 날염 기업인 로망스와 거래하고 있어 특수 프린트한 의류를 중국 시장에서 판매도 하고 있다.

중국의 무역 환경은 우선 큰 변화는 없겠으나 쿼터 문제가 있으며, 구미의 바이어들은 생산 거점을 다른 나라로 옮길 가능성이 많다. 또한 중국 내의 인원 부족이 걱정스럽다. 최근에 사회 보장 면에서 기업의 사회 책임이 더욱 무거워지는 경향이 있다. 더구나 경제 성장률에 맞춰 종업원의 소득도 크게 늘고 있어 인건비는 해마다 커지고 있다.

그리고 세 번째는 환율의 문제가 되겠다. 인민 위엔화의 절상은 틀림없이

수출량을 줄일 것이다. 그리고 원재료의 시세도 오르게 될 것이 걱정이다. 원면가는 2006년에 올랐다. 원유가는 합성 섬유의 가격을 올리고 있다. 이와 같은 여러 요인이 앞으로 어떻게 변화할지 예측하기 어렵다.

인원 부족으로 생산 거점은 보다 인건비가 싸고 사람을 모집하기 쉬운 내륙으로 옮겨야 할 것이다. 이 기업도 수트의 봉제 공장을 안후이성(安徽省)으로 옮겼다. 상하이 주변은 지금 생산 기지라기보다는 마켓으로 개척해야 할 지역으로 변하고 있다.

종업원의 교육은 여러 가지 대책을 추진하고 있다. 새로운 공장은 매일 트레이닝을 시키고 있다. 포동에서는 학교가 달려 있는 공장도 운영하고 있다. 교육이 끝난 종업원은 일본의 봉제 공장에 파견하는 등 서비스도 하고 있다. 한 사람 한 사람을 교육시킴으로써 높은 기술력을 배우게 하여 품질이나 서비스의 향상을 추진한다.

· 섬유 시장에서는 독자성을 요구

앞으로 이 회사를 경영하는데 있어 수출은 아주 중요한데 그리 쉽게 늘릴 수 있는 것이 아니므로 우선 품질관리의 향상이 중요하다. 공장에서 생산한 제품을 수출하여 고객이나 소비자에게 제공하기 위하여는, 먼저 바이어의 신뢰를 받아야 하므로 여러 가지 서비스가 중요하다.

그리고 가급적 많은 바이어와의 거래가 있어야 하므로, 전시회 등에서 이 회사의 어필력을 보여줘 이 회사의 존재감을 보여주는 것이 중요하다. 매년 2월과 8월에는 구미의 전시회에 참가하고 있으며, 특히 동구나 중동 등의 신규 마켓을 개척해 나가야 한다. 또한 제품의 개발 능력도 향상시켜야 하며, 그럴수록 원재료의 정보는 항상 최신의 정보를 수집하도록 하고 있다.

소재 면에서는 일본의 원단도 연간 적어도 1,500만 달러 정도를 수입하고 있다. 역시 기능성에 있어서는 충분히 세계를 리드하고 있다.

패션성이란 민족, 문화, 전통, 역사에 따라 다르며, 일본이 프랑스나 이탈리아의 패션을 따라가려는 것은 무리이며 무리하게 따라갈 필요도 없다.

마켓에서 요구되는 것은 어떤 특색이나 특징이 요구되어 독자성이 중요하게 된다. 예를 들자면 일본의 드라마나 애니메이션, 코믹은 중국 사람도 어느 정도 알고 있는데, 복식 브랜드에 대하여는 아는 게 많지 않다.

중국에서는 상하이가 특별한 도시로서 미국 비슷한 데가 있다. 미국처럼 중국의 여러 지역의 사람들이 모여 있으며 해외의 기업도 많다. 복잡한 도시라고도 할 수 있으며, 기본적으로 상하이에는 하이레벨의 것부터 중간 존의 것까지 모두 잘 팔린다.

역시 상하이에서 판매하려면 독자성이 필요하다. 예를 들면 다른 도시에서는 잘 팔리는 브랜드로 상하이에서는 안팔리는 사례가 많다. 소비자들이 값보다도 독자성을 요구하는 경향이 강하여 그만큼 소비자의 판단이 엄하다. 반대로 말하면 상하이에서 성공하면 다른 도시에서도 팔릴 가능성이 많다고 본다. ♣