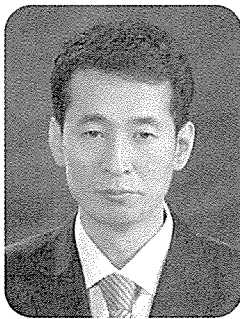


중국물류 진출방안 및 사례

(사)한국물류관리사협회 물류전략연구소 소장 한 대 석



1. 중국 물류시장의 현황

최근 한중간의 교역이 증가됨에 따라 중국 물류에 대한 관심도 점차 높아지고 있다. 초기에는 중국에 진출한 우리나라 기업도 단순히 중국을 저원가의 생산기지로 활용하는 측면에서 시작하였

으나, 이제는 중국 내수시장을 확보하고자 하는 목적에서 중국에 진출하는 기업이 늘고 있다.

중국 물류시장은 GDP에서 물류비용이 차지하는 비중이 22% 정도로 2004년 기준 물류비 총액을 4조 6천억불로 추정하고 있다.

특히 3자 물류시장의 규모는 2003년 기준 100억 불로 보고 있다. 단, 중국의 물류시장은 몇가지 문제점을 갖고 있는데 첫째, 정부의 물류시장에 대한 관리가 일원화 되어 있지 않아, 관리주체 상호간 협조 및 협력이 원활하지 못하다는 점이다. 둘째, 물류관련 법규의 미비로 시장진입이 무질서한 실정이다. 셋째, 물류에 대한 전문인력이 부족한 가운데 정부, 학교, 연구기관 등이 교육프로그램 등을 운영하고 있지만 전반적인 수준은 낮은 편이다. 넷째, 물류에 대한 통계수치가 정확하지 않아 정부의 정책결정에 어려움을 가중시키고 있다.

2. 중국 물류사업 진출의 필요성

한중간의 수출입물량은 급속히 증가하고 있으며, 특히 소비재의 경우 중국산 제품의 수입물량은 전

체 수입물량의 많은 비중을 차지하고 있다. 또, 신규고객 확보 및 기존고객에 대한 서비스 향상의 측면에서 국내의 물류기업이 중국의 물류시장에 진출해서 일관서비스를 제공할 필요가 있다.

중국은 세계의 공장이라고 할 정도로 많은 제조기업들이 중국에 진출하여 있으며 중국을 기점으로 하여 전세계로 운송되는 물동량은 계속적으로 증가되고 있다. 따라서 Global Logistics의 Network을 구축하기 위하여서는 반드시 중국에 물류거점을 갖고 있어야 할 것이다.

중국은 WTO가입에 따른 개방 의무 이행과 선진물류기술의 도입을 위하여 관련법규의 개정 및 제정을 실시하여 외국기업들의 중국 물류시장 진출을 촉진하고 있다. 이에 따라 중국 물류시장에 진출하는 외국기업들의 숫자가 증가되고 있다.

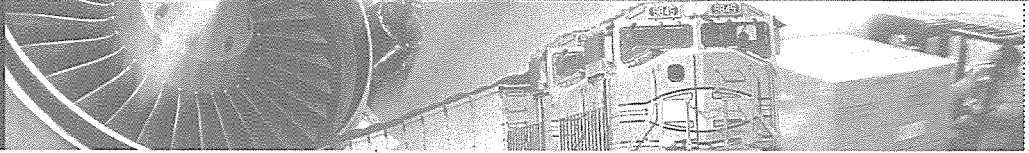
국내의 물류기업이 물류시장의 영역을 확대하고자 하면 중국의 산둥성, 북경·톈진지역, 동북 3성을 주요 지역으로 하는 환황해권에 진출하여야 지역적인 영역을 확대할 수 있다. 향후 국내 물류시장을 주요 영역으로 하는 기업들이 환황해권의 역내물류시장에 진출하는 것이 사업확장의 우선적인 고려사항이 될 것이다.

3. 중국 물류사업 진출시 검토사항

① 사업타당성 분석

중국 물류사업에 대한 진출을 위하여서는 시장성, 수익성, 기반시설, 정부지원 등의 관점에서 사업타당성을 분석할 필요가 있다.

Plan III



〈표1. 중국 물류사업 진출시 평가항목〉

평가항목	내 용
시장성	- 진출 지역의 시장규모 및 시장잠재력 정도 - 진출 사업분야에 대한 시장규모 및 향후 성장정도
수익성	- 진출 지역의 수익성출 및 비용절감 효과 정도 - 진출 사업분야의 수익창출 정도
기반시설	- 진출 지역의 물류인프라 구축 수준 및 정보/전산화 활용수준 - 진출 사업분야에 대한 인프라 수준 및 전산화 구축정보
정부지원	- 진출 지역에 있어서의 시·성 정부의 행정서비스 수준 및 인·면허 취득 절차의 신속성, 외국업체 진출시 조세감면 혜택수준 - 진출 사업분야의 인·면허 취득 용이성 및 신속한 행정서비스 제공수준

② 위치선정

진출 대상지역 선택에 신중을 기하여야 한다. 중국은 지역별, 도시별로 현격한 차이가 있다. 중국의 주요권역 및 도시를 구분해보면, 장강삼각주(상해, 남경, 무석, 항주, 무한), 주강삼각주(광주, 심천, 북주), 환발해지역(북경, 천진, 청도, 위해, 대련) 등이다.

글로벌 물류기업들은 중국 동부연해의 상해, 광주, 심천 등에 물류거점을 확보하여 운영하고 있는데 대도시는 물류창고를 중소도시는 사무소를 운영하고 있다. 신규로 중국물류시장에 진출하고자 하는 국내의 물류기업은 Global 물류기업과 직접 경쟁을 하는 장강삼각주나 주강삼각주보다는 환발해지역으로 1차 진출하는 것이 유리할 것으로 추정된다.

③ 투자방식 결정

투자방식에는 독자, 합자/ 합작, 중국기업M&A 등이 있다.

첫째, 독자 투자방식은 단독법인으로 투자하는 방식으로 현실적으로 어려움이 있다. 둘째, 합자·합작 방식은 파트너의 기존 고객망·인프라·노하우 활용에 유리하나 파트너 선정에 신중을 기해야 한다. 셋째, M&A는 매수 가능기업이 부실기업일 경우 위험부담이 있음을 고려하여야 한다. 이외에도 (사)한국물류협회가 주관하는 한국기업 전용물류단지(청도 등)에 참여하는 것도 검토할 수 있다.

④ 중국파트너 선정

중국의 파트너와 합자·합작 등의 방식으로 물류사업에 진출할 경우에는 동사의 재무·자산현황, 영업현황, 인력·시설·장비 현황, 인·면허 보유 현황 등을 상세하게 검토하여야 한다.

〈표2. 국내 물류기업의 중국물류 진출사례〉

회사명	내 용
범현종합물류	- 1998년 천진 상해사무소를 시작으로 사업개시 - 2005년 기준 15개 가점 운영 - 주요분야 : 해운/항공 포워딩, 창고보관업 (주재원 20명이상) - 주요고객 : LG계열사 - 강점 : 화주기업과의 동반진출을 통한 안정성장
(주)한진	- 청도의 법인을 중심으로 상해, 위해, 대련 등 4개 지사 운영 - 자본금 244만불로 중국파트너와 합작 - 포워딩 사업을 중심으로 창고보관, 내륙운송으로 전개예정 - 강점 : 대한항공, 한진해운 등 그룹내 물류계열사와 연계한 서비스 운영
현대택배	- 상해의 합작법인을 중심으로 북경사무소 개설 운영 - 주요분야 : 해운/항공 포워딩, 택배업 - 중국최대의 물류기업인 시노트란스와 제휴 - 중국내륙 택배사업 진출 - 강점 : 현대상선과 연계한 물류서비스 운영, 국내위 택배사업의 중국 접목

4. 향후 전망

중국 경제의 급속한 성장과 더불어 물류산업은 더욱 빠른 속도로 발전하게 될 것이다. 중국내 물류시장이 산업별로 더욱 세분화 되고, 외국기업의 중국 물류시장 진입으로 경쟁도 더욱 심화될 것이다. 또한, 중국정부는 물류기업의 운영과 규율을 정부규제에서 민간으로 권한 이양하는 등 더욱 자율적으로 바뀔 것이다.

향후 국내물류기업의 중국물류시장에의 진출은 선택사항이 아니라 필수 사항이 될 것이다. 그리고 중국물류시장에 진출하기 위한 가장 중요한 두가지 포인트는 중국내 파트너의 선정과 자체 물류전문인력의 양성이다. 여기에 사업의 성과가 달려 있다고 볼 수 있으며, 또한 물류전문인력의 가장 중요한 능력은 중국내 물류시장에 대한 충분한 이해 및 중국에서 물류비즈니스를 수행할 수 있는 언어 능력이라 하겠다. **물류**