

중국 자동차 수출의 급증과 문제점

1. 중국 자동차 수출 급증 현황

□ 최근 중국의 자동차 수출이 급증세를 시현하고 있음.

- 2006년 중국 자동차 수출량은 전년에 비해 약 두 배 늘어난 34만 대를 기록하였으며, 수출 총액은 31.35억 달러로 전년 대비 98% 증가하였음

<표 1> 중국의 자동차 수출 대수

(단위: 만 대)

2002	2003	2004	2005	2006
2	4.8	7.8	17.2	34

자료: 중국 해관총서

□ 특히 소형 승용차의 수출 성장세가 두드러짐.

- 중국 기계전기제품 수출입상회 자동차분회(中国机电产品进出口商会汽车分会)의 보고에 따르면 2006년 소형 승용차의 수출은 총 9.33만대로 전년 대비 199.8% 성장하였으며, 총 자동차 수출 대수의 27.2%를 차지
- 수출 총액은 6.3억 달러로 전년 대비 133% 성장하였으며, 총 자동차 수출액의 20.1%를 담당

□ 이러한 자동차 수출 급증세에 대해 낙관론과 회의론이 병존하고 있음.

- 중국 기계전기제품 수출입상회 자동차분회(中国机电产品进出口商会汽车分会)의 푸페이샤오(傅培缙) 이사장은 최근 중국 자동차 수출 급증은 중국 국내기업의 수출증가에 힘입은 것이라고 지적하며, 중국기업의 선전을 높이 평가
- 일부에서는 이것이 중국 자동차 산업 ‘빈곤화 성장(贫困化增长)’의 일면이며 이러한 수출의 증가는 일시적인 현상이며 장기간 지속되기 어렵다는 부정적인 견해를 표출

2. 중국기업의 수출 전략

□ 최근 중국 국내기업의 자동차 수출 성장세가 두드러짐.

- 2006년 소형 승용차 수출량이 가장 빠르게 증가한 것은 치루이(奇瑞 Chery) 자동차로 2005년(1.8만 대)에 비해 277%(5만 대) 증가
- 지리(吉利) 자동차의 수출량도 2005년 7천대에서 2006년 1만 5천대로 크게 증가하며 115%의 성장을 기록하였음.
- 창청(长城) 자동차도 2006년 총 3.05만 대를 수출(전년 대비 64% 증가)
- 2007년 4월 5일 치루이(奇瑞)의 진이보(金弋波) 대변인은 치루이(奇瑞)가 3월 한 달 동안 1만 대의 수출을 기록하여, 중국 국산 승용차 월 기준 최고의 수출량을 기록했다고 밝힘.
- 또한 그는 치루이(奇瑞)가 3월까지 이미 2.3만 대를 수출하였으며, 2007년 수출량을 10만 대로 예측하고 있다고 밝힘.

□ 중국기업의 해외 진출 방식 다양화

- 2006년 4월 화천(华晨) 자동차는 향후 5년 이내에 독일 및 유럽에 15.8만대의 중화(中华) 세단을 수출하기로 독일 HSO 자동차 무역회사와 계약
- 2006년 말 치루이(奇瑞)는 다임러 크라이슬러와 협력하여 미국 시장에 대한 우회진출의 발판을 마련¹⁾
- 특히 최근 현지에 조립생산기지를 건설하는 우회 수출도 증가하고 있음.

□ 중국기업의 해외 조립생산기지 건설

- 완성차의 수출 증가로 발생하는 무역 마찰 내지 고관세장벽을 피하기 위해 판매상과의 접촉을 통한 완성차 수출 대신, 현지에 조립생산 기지를 건설하고 부품 및 반제품을 수출한 후 현지에서 자동차를 조립생산하여 우회 수출하는²⁾ 중국기업이 크게 증가
- 치루이(奇瑞) 부사장 친리홍(秦力洪)에 따르면 2006년 치루이(奇瑞) 판매량의 60%가 해외 조립생산기지에서 생산됨.
- 이는 2006년 치루이(奇瑞)의 수출이 크게 증가한 주요 이유 중 하나로 치루이(奇瑞)는 이집트, 인도네시아, 이란, 러시아, 우크라이나 등 국가에 조립생산 공장을 가지고 있으며 2007년 중 남미에 공장을 건설할 계획을 가지고 있음.
- Value Partners 컨설팅회사 중국 담당인 Frank Y. Chou는 남미, 동남아시아, 아프리카와 러시아의 관세 장벽은 매우 높기 때문에 생산 단가를 낮추기 위해서는 현지에 생산 공장을 건설하는 것이 최근의 추세라고 밝힘.
- 2006년 중국의 최대 자동차 수출시장인 러시아에서 최근 자동차 부품 수입에 대한 관세를 낮추고 상대적으로 반제품에 높은 관세를 부과³⁾함에 따라, 창청(长城), 중싱(中兴) 등 중국기업은

1) KIEP 북경사무소, 중국경제현안브리핑(2007년 2월 5일 제07-2호) '급성장하는 중국의 자동차 산업: 현황 및 전망' 참조

2) KD(Knock Down); 반제품 및 부품을 수출해서 현지에서 조립, 판매하는 방식을 말함. 수출하는 측에게는 완성차를 수출하는 것보다도 관세가 낮다는 장점이 있고, 수입하는 측으로서도 국내공업화에 자극을 줄 수 있다는 장점이 있어, 개도국에서 환영하는 방식

SKD 조립생산기지를 CKD 조립생산기지로 전환하여 수출 증대를 모색4)

- 중싱(中兴) 자동차 부사장 리성진(李胜军)은 현재 중싱(中兴)의 대러시아 수출 방식은 완성차 수출과 SKD 방식 수출을 위주로 하고 있기 때문에 러시아에서 당초 예상한 관세 우대를 받지 못하고 있으며, 조만간 SKD에서 CKD로 전환할 계획이라고 밝힘.
- 2007년 3월 28일 창청(长城)은 러시아에 7,000만 달러를 투자, 생산기지를 건설하여 연평균 5만 대를 생산할 계획이라고 밝힘. 본 프로젝트에 따르면 2007년 말 SKD 생산을 시작하고, 2009년 말에는 CKD 방식으로 전환할 계획
- 하페이(哈飞)는 기술이전 방식으로 말레이시아의 NAZA 그룹과 협력, 현지에 승용차 루바오(路宝)의 대량 조립생산 라인을 건설하였음. 하페이(哈飞) 캉핑(康平) 부사장은 이로 인해 루바오(路宝)의 수출량이 크게 늘었다고 발표

3. 자동차 수출의 문제점

□ 중국 자동차 산업 구조상의 문제

- 중국 해관의 통계 자료에 따르면 자동차 수출 상위 1,000개 기업 가운데 연 수출량이 10대 이하인 곳이 600여 개에 달하고, 심지어 160개 기업에서는 1년에 단 1대를 수출
- 중국 자동차 수출의 대부분은 외자기업의 독자적인 수출이거나 외자기업을 대신해서 중국기업이 조립생산한 자동차의 수출임.
- 중국 측이 핵심기술을 보유하지 못한 상태에서 이루어진 생산과 수출의 이득은 대부분 중국 측에 돌아오지 못하기 때문에 수출이 급증했다 해도 중국의 실제 이익은 그렇게 크지 않을 것이라는

3) 자동차 반제품 수입 관세는 12~15%, 자동차 부품 수입관세는 3~5%. 따라서 반제품을 수출하여 현지에서 조립하는 SKD 방식으로는 관세 상의 혜택을 받을 수 없음

4) SKD(Semi Knock Down, 부분조립생산); 반제품을 수출하여 현지에서 조립
CKD(Completely Knock Down, 완전조립생산); 부품세트를 수출하여 현지에서 조립

의견이 많음.

- 중국자동차공정학회(中国汽车工程学会)는 2010년 중국의 자동차 연 생산량이 1,000만 대에 달할 것으로 예측. 이는 자연적으로 공급과잉을 초래하게 되고, 기업은 생존을 위해 수출을 모색할 수밖에 없음.
- 특히 중국 내수 시장은 이미 여러 합자기업이 장악하고 있기 때문에 후발주자인 중국기업은 해외 진출을 노릴 수밖에 없음.
- 그러나 현재 중국기업은 해외시장 진출 전략이 부족하고, 자금 및 기술 측면에서의 경쟁력이나 브랜드 인지도가 크게 떨어지기 때문에 해외 소비자에게 주로 저렴한 가격으로 어필할 수밖에 없는 상황이라는 지적이 있음.

□ 중국 자동차 수출은 여전히 저부가가치 상품 위주

- 중국자동차무역협회 시장무역위원회(中国汽车贸易协会市场贸易委员会)의 장보(张伯刚) 이사장은 중국의 자동차 수출은 여전히 저부가가치 상품 위주라고 밝힘.
- 해외 소비자들은 중국 자동차에 대해 여전히 저가라는 인상을 가지고 있으며, 고급차를 구매하고자 할 경우에 중국산 자동차는 고려의 대상에 포함되지 못한다는 지적임.

□ 지나친 가격경쟁으로 인한 중국기업의 손실 가능성

- 2006년의 자동차 수출 통계자료를 살펴보면 자동차 수출 대수의 성장률이 수출 총액의 성장률보다 더 높다는 것을 확인할 수 있음.
- 특히 소형 승용차의 경우 수출 대수의 성장률은 199.8%에 달하지만, 총 수출액의 성장률은 133%에 그침.

- 통계 자료에 따르면 2006년 1월부터 11월까지 중국 승용차의 수출은 대수 기준 256% 성장하였으나, 대당 가격은 오히려 19.5% 감소하였음.
- 이 결과 손해를 입는 것은 결국 수출하는 중국기업이 될 것이라는 지적이 있음.

4. 전망

- 2006년 12월 31일 중국 상무부, 발전개혁위원회, 해관총서 등 5개 부처는 중국 자동차 업체 간의 과도한 가격경쟁으로 인한 손실을 최소화하기 위해 2007년 3월부터 자동차 수출 허가증 관리제도 및 자동차 생산 업체에 대한 수출자격관리를 실시하겠다고 발표한 바 있음.
- 이로 인해 중국기업들이 해외에서 벌이는 가격경쟁이 어느 정도는 제어가 될 것으로 보임. 또한 수출자격관리 등의 조치를 통해 해외 소비자에게 중국산 자동차에 대한 신뢰도를 높일 수 있을 것으로 기대
- 업계 전문가는 일부 중국기업이 지속적인 성장을 이룰 수 있을 것이라고 예측
 - Frank Y. Chou도 치루이(奇瑞)의 경우 이미 어느 정도 해외 인지도가 생겼기 때문에 해외 판매상들이 먼저 적극적으로 계약을 요청해 오는 상황이라고 밝히며, 치루이(奇瑞)의 수출이 지속적으로 증가할 것이라고 전망
- 그러나 지속적인 수출 증가를 위해서는 가일층의 노력이 필요하다는 것이 일반적인 견해
 - 상하이 AT Kearney 부사장 쑤지엔(孙健)은 중국 자동차 수출의 지속적인 성장을 위해서 저렴한 가격 이외에도 철저한 품질 관리, 완벽한 AS 시스템의 구축, 충분한 부품 공급 등을 통해서 중국 기업의 브랜드 인지도를 높이고 신뢰감을 심어주는 것이 중요하다고 밝힘.
 - 2007년 1월 개최된 북미모터쇼(North American International Auto Show)에서 GM의 수석집행관 Rick Wagoner는 품질과 AS시스템 관리가 부족한 채 미국 시장에 진출했다가 “가격은 싸지만

품질은 좋지 않은 차”라는 인식이 굳어질 경우 수출이 부진할 수밖에 없을 것이라고 지적

<참고자료>

《21世纪经济报道》, “中国汽车出口暴涨背后:短期的繁荣?”, 2007.3.2

《经济观察报》, “奇瑞打破通用了吗?”, 2007.4.9

《中国经济时报》, “中国车企俄罗斯建厂CKD组装将主流”, 2007.4.11

《中国工业报》, “2月份全国汽车厂品进出口简析”, 2007.4.16

《财经》, “汽车出口‘贫困化增长’”, 2007年第6期