

『검허한 혁신과 책임 있는 연구』
지속가능한 제주 대전환의 실현

2026년

Leading Innovations, Trusted Research: Toward Sustainable Jeju

2026년 1월 산동성 출장 보고서

2026. 1. 30

The Jeju Institute
제주연구원



2026년 1월 산둥성 출장 보고서

- 제주·칭다오 항로 초기 물동량 안정화를 위한 정부 간 협력 체계 구축 -

2026. 1.

목 차

I. 출장 개요

1. 출장 배경 및 목적
2. 출장 개요 및 일정
3. 방문단 구성

II. 출장 주요 내용

1. 중국원양해운 그룹과 업무회의
2. 중국 칭다오맥주 및 한라산소주 기업 협력회의
3. 제주-산둥 기업 협력실무 회의 및 현장 방문
4. 중국 산둥성 상무청과 기업교류회 관련 업무회의



I

출장 개요

1. 출장 배경 및 목적

□ 배경

- 지난 12월 고위급 회담의 후속 조치로서, 칭다오시 상무국 및 산둥성 상무청과의 실무 협의를 통해 '제주-산둥 기업교류회'의 개최 시기, 규모, 매칭 분야 등을 확정
- 관 주도의 단순 교류를 넘어 양 지역 기업이 직접 참여하는 비즈니스 플랫폼을 조기에 가동하여 실질적인 무역 성과 창출 기반 마련

□ 목적

- 제주-칭다오 항로의 초기 운항 안정성 확보 및 물류 운영 체계 고도화
 - 산둥원양해운그룹(SMC)과의 실무 회의를 통해 항로 개설 초기 발생할 수 있는 운영 리스크를 점검하고, 안정적인 화물 처리를 위한 세부 운영 매뉴얼 조율
 - 고정 물동량 처리에 대한 구체적인 합의를 도출하여, 항로의 지속 가능성을 담보하고 도내 수출입 기업의 물류 예측 가능성 제고
- 도내 제조 산업(주류·식음료) 경쟁력 강화를 위한 원부자재(공병) 공급망 다변화
 - 현지 제병(유리) 전문 기업(라오보아, 란촨, 룽타이 등) 3개사 현장 실사를 통해 도내 주류 및 음료 생산에 필수적인 공병의 안정적 수급처 발굴
 - 직수입 루트 개척을 통해 중간 유통 마진을 축소하고 원가 경쟁력을 확보하며, 제주로 들어오는 화물을 확보함으로써 항로의 양방향 물동량 균형 달성
- 글로벌 브랜드와의 협업을 통한 제주 브랜드 위상 제고 및 신규 상품 개발
 - 세계적 브랜드인 칭다오맥주와 제주 대표 향토기업(한라산소주) 간의 협업(콜라보레이션) 제품 개발을 구체화하여 중국 내 제주 브랜드 인지도 확산



2. 출장 개요 및 일정

□ 개 요

○ 출장기간: 2026.1.18.(일)~1.23.(금) [5박 6일]

○ 출장지역: 중국 산둥성 (성도 지난시, 칭다오시)

○ 방 문 단: 제주연구원, 한라산 주식회사 등 총 6명

□ 세부 일정표(요약)

월 일 (요일)	출발지	도착지	방문 기관	업무수행내용
1.18(일)	제주 07:00 KE1118	김포 08:15	(출국)	- 제주→ 김포(인천)→중국산둥성 칭다오시 - 숙소 이동
	인천 12:55 KE843	칭다오 13:40		
1. 19(월)	10:00~11:30 업무회의		호텔	제주-산둥 기업교류회 관련 업무회의
	14:00~17:00 산둥원양해운그룹		SMC	항로 초기 물동량 안정화 위한 업무협의
1.20(화)	09:30~11:00 칭다오 맥주 기업교류회		칭다오맥주	칭다오맥주 및 한라산소주 협력 제품 개발 관련 업무회의
	14:00~16:00 라오보아유리회사		제병 기업	공병 제작 및 수입 관련 업무협의
1.21(수)	10:00~12:00 란완유리회사		제병 기업	공병 제작 및 수입 관련 업무협의
	14:00~16:00 룽타이유리회사		제병 기업	공병 제작 및 수입 관련 업무협의
1.22(목)	이동 10:00~13:00		이동	고속열차 (칭다오-지난)
	14:30~16:00 산둥성 상무청		상무청	제주-산둥 기업교류회 관련 업무회의
1.23(금)	지난 07:10 MU5534	상하이 08:45	이동	공항 이동
	상하이 10:10 MU5059	제주 12:50	귀국	제주 도착

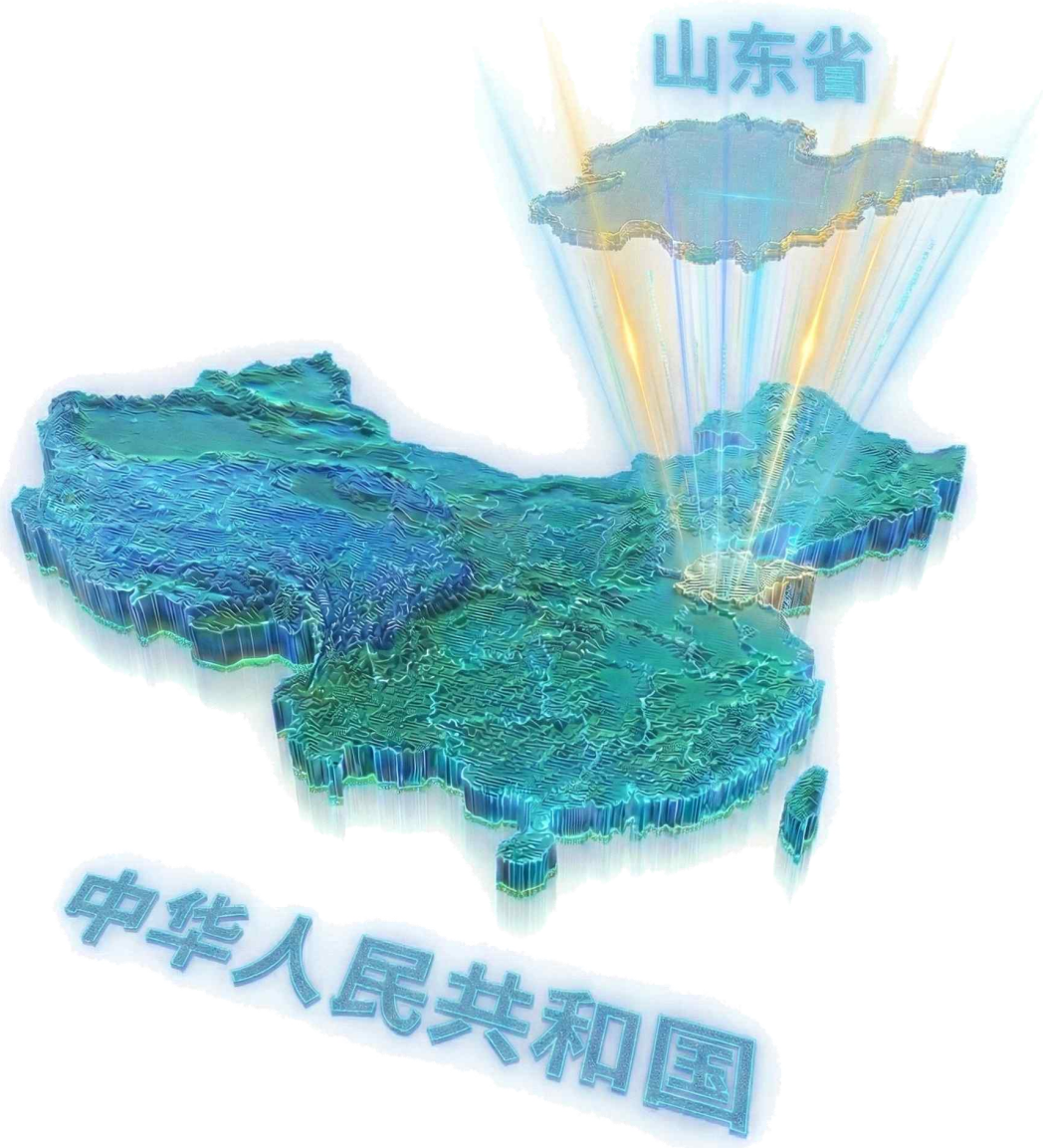


3. 방문단 구성

소속	성명	직위
제주연구원	정지형	연구위원
	양자수	전문연구원
(주)한라산소주	현재웅	대표이사
	현재준	부사장
	고광석	전무이사
	곽병용	생산기술부장
	황순일	기획관리부장



Ⅱ 출장 주요 내용



1. 중국원양해운 그룹과 업무회의

1) 회의 개요

■ 시간: 2026년 1월 19일 오후 14:00~16:30

■ 장소: 산둥성 칭다오시 산둥원양해운금융센터 19층 회의실

■ 참석인원:

- 산둥측: 변타오 산둥원양해운그룹 사장, 우페이 산둥원양해운그룹 마케팅 경리, 왕권 산둥원양해운그룹 마케팅부 주임
- 제주측: 정지형 연구위원, 양자수 전문연구위원

2) 인프라 구축 현황 및 문제점

■ 산둥원양해운그룹 변타오(边韬) 사장은 회의에서 제시한 제주항 인프라 문제점

■ (1) 제주 터미널 PTI 검사, 온도 설정, 냉동 컨테이너 수리 능력 미비

- 이로 인해 모든 제주출발 냉동 컨테이너는 청도에서 사전 처리를 완료한 후 제주로 공수(空輸)해야 함.
- 또한 한진 터미널이 고객에게 항구 내 전기 공급(플러그인)을 제공할 수 없어, 냉동 화물은 선박 입항 후 5~6시간 이내에 하역 및 적재를 완료하고 원선으로 복귀해야 함.
- 이 짧은 시간 창은 선박이 화물을 기다리는 지연 상황을 초래하기 쉬우며, 대부분의 고객이 5~6시간 내에 적재를 완료하는 것은 불가능함. 따라서 제주출발 냉동 컨테이너 예약은 현재 극소수 고객에 그치고 있음

■ (2) 제주 지역 컨테이너 수리 및 세척 업체 부재



- 컨테이너에 손상이나 오염이 발생한 경우 청도로 반송하여 처리해야 함

■ (3) 제주 검역 소독·방역 기관 미확정

- 검역 당국이 소독·방역을 요구할 경우, 제주 현지에서는 이를 충족할 수 없음

■ (4) 세관 보세 창고 X-레이 장비의 소형화 및 이동식 X-레이 검사 효율 불확실

- 보세 창고에 설치된 X-레이 장비가 소형이어서 화물 검사 시 효율이 낮으며, 이동식 X-레이 장비의 검사 효율성 또한 불확실함

■ (5) 제주 터미널 냉동 화물 세관 감시구역 자격 미취득

- 이로 인해 중국 출발 냉동 컨테이너를 접수할 수 없음

■ (6) 제주 터미널 항구 내·외부 저장 능력 부족:

- 현재 항구 내외 총 저장 능력이 150TEU에 불과합니다. 화물량이 증가하면 야적장이 빠르게 포화 상태에 이르러, 후속 선박의 정상적인 하역 작업에 직접적인 영향을 미칠 것임

■ (7) 한진 터미널 CFS 자격만 보유, CY 자격 부재:

- 모든 화물은 하역 전에 통관을 완료해야 함. 그렇지 않으면 한진 터미널 내에서 개봉 및 검수 작업을 마친 후에야 세관 신고가 진행함.
- 현재 낮은 화물량으로 인해 터미널이 통관되지 않은 화물에 대해 고객 인도를 보장하기 위해 어렵게 개봉 및 검수 서비스를 제공하고 있음.
- 그러나 화물량이 증가하면 낮은 하역 처리 능력이 수요를 따라가지 못해 대량의 화물이 제때 통관 및 인도되지 못하고 항구 내 화물 심각 적체를 초래할 것임.
- 150TEU에 불과한 저장 능력과 결합되면, “인도 불가 → 하역 불가”의 악순환과 체계적인 혼잡이 빠르게 발생할 것임

■ (8) 터미널 하역 작업 효율 저하 및 도구·공정 단일화:

- 하역 작업 효율은 하루 5TEU에 불과하며, 하역 정비와 공정이 단일함. 특



히 비팔레트 화물(예: 석재, 이동식 주택 등)의 경우 이러한 제약이 두드러져 고객의 출하 의지를 억제하고 있음

■ (9) 터미널 하역 비용 과다:

- 20피트 소형 컨테이너에 적재된 포대 전분을 예로 들면, 컨테이너당 개봉 비용이 약 2,000위안(한화 약 38만 원)에 달함.
- 인프라 부족으로 인한 부가 비용이 높아, 종합 물류 비용을 계산했을 때 고객은 타 항로와의 차이가 크지 않다고 판단하고 있으므로 고객의 출하 의지를 더욱 억제함

■ (10) 제주 한진 인력 불안정성:

- 이는 터미널 신속 발전을 억제하는 요소 중 하나임. 현재 소수의 현장 작업자 중 한 명이 2월 초에 사임할 예정이며, 신규 인력 채용 계획이 없는 상태로, 해당 업무는 타 직원이 겸임하게 됨.
- 제주 한진은 선사와 가장 긴밀한 협력사로서, 인력 불안정은 업무 소통에 큰 효율성 문제를 야기할 수 있음. 한진 측의 인력 안정화 조치가 필요함

3) 대응 방안

1. 항구의 지역 보관창고(보세구역) 지정

■ 업무회의에서 SMC가 현재 CY자격 부재의 대응방안을 제시, 이를 통해 5월 중 220TEU 목표 실현

- 제주 시내에서 경화지면(최소 30톤 중량 가능) 지역에서 최소 50TEU의 화물 보관창고를 지정, 현재 시내에 있는 건물 활용 및 협의
- 항구에서 세관 통관절차를 완료한 컨테이너를 보관창고에 이송, 보관창고에서 화물 하역 이후 빈 컨테이너를 다시 항구에 이송.
- 화물주는 항구에 가서 화물을 찾을 필요가 없으므로, 보관창고에 가서 화물을 픽업.



2..물동량 확보

■ 품목 발굴

- 냉동 냉장 컨테이너 인프라 확충 시 항차당 10-15TEU 확보 가능

■ 관련 데이터 공유

- SMC 항차별 운송 품목 자료 및 문제점 정기 공유

3. 자회사 설립 및 운영

- 산동항구그룹의 운영체제 개편 및 내부 조정으로 인해 기존 PES사업 부는 홍콩에서 산동항구그룹 산하의 자회사로 성립
- 이는 제주-칭다오 항로 운영 및 관리에 법적 문제 없으며, 기존 계약 유지

4. 산동성 기업교류

- 적극 지원(공간 등)





2. 중국 칭다오맥주 및 한라산소주 기업 협력회의

1) 회의 개요

■ 시간: 2026년 1월 20일 09:30~11:30

■ 장소: 산둥성 칭다오시 칭다오맥주박물관 회의실

■ 참석인원:

- 산둥측: 우위(武卫) 칭다오맥주 해외업무총부 총경리 조리, 진치오(金秋) 해외업무총부 주관, 순펑옌(孙峰岩) 칭다오시 상무국 아이사처 처장, 왕샤오맹(王晓蒙) 칭다오시 아시아처 주임
- 제주측: 현재웅 한라산 대표이사, 현재준 한라산 부사장, 고광석 한라산 전무이사, 곽병용 한라산 생산기술팀장, 황순일 기획관리팀장, 정지형 제주연구원 연구위원, 양자수 제주연구원 전문연구위원,

2) 제주 한라산의 협력 제안

- 한라산 및 칭다오맥주는 공동 마케팅, 한정판 제품 출시, 라이선스 협업, OEM 등 다양한 협업 방안을 검토할 수 있음. 그중 가장 현실적이며 즉시 실행
- 가능한 1차 협업 안으로 ‘칭다오 전용 소주 OEM’ 또는 ‘공동 제품 기획 모델’을 제안함

※ 칭다오 전용 소주 OEM’ 개요

- 제품 유형 : 소주
- 도수 : 협의 필요
- 생산 : 대한민국 제주, (주)한라산
- 방식 : OEM 또는 공동 기획
- 유통·마케팅 : Tsingtao Brewery Co., Ltd. 주도
- 운영 방식 : Tsingtao Brewery Co., Ltd. 전용 SKU 운영
- 제품 포지션 : 칭다오 브랜드 전략에 맞춰 기획된 전용 소주



■ OEM 협업 구조와 제품 콘셉트 정리 후 최종 확정

○ 네이밍 예시:

- ① 雙山(쌍산, Shuang Shan) : 두 개의 중심 산(태산 × 한라산), 두 지역의 상징적 결합
 - 정통 · 상징 · 기업 협업형
- ② 山海(산해, Shan Hai): 산과 바다, 중국 대륙(칭다오)과 제주도의 연결
 - 감성 · 이미지 중심 · 범용성
- ③ 偶来(우래, Ou Lai): 마음이 동해 우연히 들르다.
 - 자사 중국 내 상표권 보유
 - 현대적 · 감성 · 여유
- ④ 靑山別曲(청산별곡, CheongsanByeolgok): 지리적 · 정서적 상징, 푸른 산과 자연의 청정함
 - 프리미엄 · 문화적 스토리
- ⑤ 同源(동원, Tong Yuan): 서로 다른 지역이지만 같은 근원에서 출발한 제품
 - 철학 · 정체성 · 메시지형
- ⑥ 汉拏奥(한라오, Halla-Lao): 한라산 + 라오산(칭다오 맥주의 수원지인 노산)
 - 젊은 층 · 위트 · 캐주얼
 - 투어 전용 SKU / 체험형 패키지 적합
- ⑦ 龍鹿水(용록수, Yongrok-su): 전설적 상징인 중국의 용(龍)과 한라산 백록담의 백록(白鹿)을 결합한, 신비롭고 상징적인 의미를 담은 네이밍
 - 전설 · 스토리 · 예술 중심

2) 회의 주요 내용

□ 칭다오 맥주 입장



■ 칭다오 맥주 기업이 설립 이래 OEM를 진행한 바 없음. 2025년 미래 발전을 위해 최초로 시도하였으나 성사하지 못하는 상황임

- 현재는 OEM 관련 협력에 대해서 긍정적으로 계획하고 있는 의향을 표명하며, 이제 OEM의 시작하는 단계라서 지금 이 단계에서 한라산의 제안에 대해서 검토 예정
- 중국 젊은 층은 고도수 주류에 대한 관심이 낮으며, 소주(과일향)의 중국 시장에서의 미래 시장이 더욱 긍정적 전망함
- 칭다오맥주기업은 시장 다변화 대응방안을 찾고 있는 상황이며, 와인, 브랜드, 일반 음료수 등 제품을 생산하고 있음
- 특히, 무알콜 맥주의 생산하면서 추출한 알콜을 활용하여 브랜드를 생산하며, 앞으로 위스키 주류까지 생산을 확대할 계획임
- 이에 따라 칭다오맥주 기업은 한라산 제안한 콜라보 방안에 대해서 세부적으로 검토하여 재논의할 의향이 있음
- 한라산 제안한 방안을 통해 양사의 협력 방향성이 초보적으로 잡을 수 있으나, 양사 간의 협력의 세세한 부분이 추후 계속 연락하면서 검토를 진행할 필요가 있음

□ 제주연구원 제안

■ 제주연구원 정지형 연구위원은 한라산 및 칭다오맥주 협력에 콜라블 제품의 제주공항의 POP-STORE 같은 단기적인 운영 방식을 제안

(1) 대외 환경을 활용한 상징성 강조

- 최근 한중 관계가 점진적으로 개선되고 교류 분위기가 확대되는 흐름 속에서, 한라산과 칭다오맥주 간 협업체품 추진이 단순한 기업 간 거래를 넘어 양국 우호 교류의 상징성을 강화할 수 있다는 점을 공유함.
- 특히 양사는 각각 제주도와 칭다오를 대표하는 상징적 브랜드로서, 공동



제품 개발과 운영이 성사될 경우 지역 대표 브랜드 간 협력 사례로서의 의미를 부각할 수 있으며, 이를 통해 양사 브랜드 가치와 대외 인지도 동시 제고가 가능하다는 관점 제시됨.

- 아울러 제주-칭다오 간 교류 기반이 확대되는 시점에서, 협업제품 추진은 관광·소비 점점 확대와 더불어 지역 간 교역 및 교류 활성화에도 긍정적인 메시지를 제공할 수 있다는 의견 제기됨.
- 제주-칭다오 간 개통 기반을 활용할 경우 물류·교역 촉진 효과까지 연계 가능하다는 취지의 언급이 포함되었으며, 협업제품이 “상징성”과 “사업성”을 동시에 확보하는 전략적 프로젝트로 발전할 수 있다는 방향 공유됨.

(2) 단기 실행모델: 팝업스토어 등 체험형 운영

- 제주연구원은 협업제품의 초기 출시 단계에서 대규모 유통을 즉시 추진하기보다, 제주공항 POP-STORE(팝업스토어) 등 단기 체험형 운영을 통해 시장 반응을 빠르게 확인하는 방식의 실행모델을 제안함.
- 제주공항 내 단기간 팝업 운영은 관광객 유입이 높은 접점에서 협업제품을 직접 노출할 수 있어 브랜드 인지도 제고와 홍보 효과 확보에 유리한 구조로 평가됨.
- 특히 제주공항에서 단기간 팝업 형태로 상품을 판매하는 사례가 이미 존재하며, 관광객이 공항에서 상품을 경험하고 구매하는 흐름이 형성되어 있다는 점을 들어, 한라산-칭다오맥주 협업제품 역시 유사한 방식으로 적용 가능하다는 의견 공유됨.
- 또한, 해당 체험형 운영은 단순 홍보를 넘어 대량 생산·대량 유통 이전 단계에서 소비자 반응을 사전에 검증할 수 있는 장점이 있으며, 칭다오 측 투어 프로그램 및 브랜드 체험 공간과 연계한 패키지 판매 방식과 결합할 경우, 초기 판매성과와 반응 데이터를 기반으로 단계적 확장 전략을 수립할 수 있다는 점이 강조됨.



- 실제로 투어샵 등 현장 판매를 통해 시장 반응을 확인한 뒤, 전용 SKU 출시 → 정규 SKU 전환/라인업 확장 → 장기 협업모델로 발전시키는 로드맵 구상이 제시됨.

3. 제주-산둥 기업 협력실무 회의 및 현장 방문

1) 회의 개요

■ 일시: (1) 2026년 1월 20일 14:30~16:30,

(2) 2026년 1월 21일 10:00~11:40,

(3) 2026년 1월 21일 14:30~16:30

■ 장소: (1) 러보유리제품 주식회사(崂玻玻璃制造有限公司) 회의실,

(2) 란하이화창 유리제품 주식회사(蓝海华创玻璃制造有限公司) 회의실,

(3) 룡타이 유리제품 주식회사(荣泰玻璃制造有限公司) 회의실

■ 참석인원:

- 산둥측: (1) 러보유리제품 주식회사(崂玻玻璃制造有限公司) 徐琨亮(쉬쿤량) 총경리, 동밍판(董明盼) 생산관리부장, 신닝(辛宁) 마케팅부장 외 4명
(2) 란하이화창 유리제품 주식회사(蓝海华创玻璃制造有限公司) 정지빈(郑智斌) 회장, 쉬원유(徐文有) 생산관리 경리
(3) 룡타이 유리제품 주식회사(荣泰玻璃制造有限公司) 자오수슨(赵树森) 생산관리 총경리, 류신충(刘新琼) 마케팅부장, 청샤오단(程晓丹) 마케팅부 주임 외 3명
- 제주측: (1) 현재웅 한라산 대표이사, 현재준 한라산 부사장, 고광석 한라산 전



무이사, 광병용 한라산 생산기술팀장, 황순일 기획관리팀장, 김
동우 한라산 중국 총판회사 대표

(2) 정지형 제주연구원 연구위원, 양자수 제주연구원 전문연구원,

2) 기업 소개

■ (1) 칭다오 라오보 유리제품 주식회사

- 평두시 난춘 공업단지 소재, 임직원 500여 명, 연간 생산능력 20만 톤
- 용해로 2기, 생산라인 10개 보유
- 주력 품목: 맥주병 및 의약품(약병) 유리병(브라운·그린화이트 등 다양한 색상·규격 생산)
- ‘L’ 브랜드 맥주병 산동성 명품·유명상표 획득
- 칭다오맥주에 주요 공급, 칭다오맥주·화룬 설화맥주와 장기 파트너십 구축
- 일일 출료 520톤, 5ml~500ml, 100종 이상 제품 생산, 60여 개국 수출

■ (2) 칭다오 란하이 화창 유리제품 주식회사

- 2001년 설립, 유리제품 전문 생산기업(임직원 약 400명)
- 용해로 4기(80~108m³), 병 제조기 15세트, 코팅 두께 측정기 등 품질관리 장비 운영
- 연간 생산능력 26만 톤(약 5.2억 개)
- Siemens 자동 배치 시스템, 분석·검사 장비 및 포장 라인 기반 품질 안정성·출하 관리 체계 보유
- 생산 색상: 에메랄드 그린·브라운·화이트
- 주요 품목: 맥주병·주류/소주병·음료/조미료병·광구병·유리컵·캔들컵 등 (50ml~5,000ml)



■ (3) 칭다오 룡타이 유리제품 주식회사

- 자회사 3개 보유, 본사 소재지 평두시 바이사허 가도, 부지 300무(亩, 약 11만 5천 평)
- 교통·물류 접근성 우수: 칭다오공항 70km, 칭다오항 100km 등 “칭다오 30분 경제권” 내 위치
- 등록자본금 1,000만 위안, 임직원 425명, 연간 생산능력 90만 톤
- ‘Rotar(로타)’ 에메랄드 그린 맥주병은 2017년 이후 전국 시장점유율 1위 유지
- 칭다오맥주 시장 점유율 60% 이상, 동종 업계 대표 공급사
- ‘Rotar’ 상표 산동성·칭다오시 유명상표 지정, 다수 영예 수상 이력 보유

1) 협력 논의 결과

□ 칭다오 라오보 유리제품 주식회사

- 1월 20일 오후 제주연구원 및 한라산소주 등은 라오보유리제품 주식회사와 협력 관련 회의를 진행했음
- 회의에서 양사는 상호의 기본 현황을 소개하며, 유리병의 제조 기술, 규격 및 수요 등 내용을 논의했음
- 라오보유리제품 주식회사는 현재 공장에서 생산하고 있는 유리병 제품은 주로 녹색병 및 브라운병이며, 단기간 동안 화이트병을 생산할 계획이 없음
- 만약에 화이트병을 생산을 요구하면 하루 최소 80만개 병, 연속 3개월의 주문량이 보장하여야 함
- 현재 한라산 소주의 공병 수요는 해외수출용 375ml의 일회용 화이트 유리병이며, 기존 연간의 수요량의 50%로 300만 개 병을 필요함



- 이에 따라 라오보유리제품 주식회사와의 협력이 어려운 것으로 보임

□ 칭다오 란하이 화창 유리제품 주식회사

- 1월 21일 오전 린하이화창 유리제품 주식회사 정지빈(郑智斌) 회장과 협력 회의를 진행했음
- 란하이화창 유리제품 주식회사는 현재 2개의 화이트 유리제품을 가동하고 있으며, 유리병, 소주잔 등 제품을 모두 요구에 따라 제작할 수 있음
- 또한, 한라산소주 공병의 세척시 발생하는 백탁 현상(수산화나트륨을 이용하여 병을 세척할 때 병 표면에 백색 흔적을 나타난 하자 현상임)에 대해서 품질을 보장할 수 있음
- 방문단 일행은 유리병 제조 공장에 가서 현장 생산라인을 조사하였으며, 한라산소주의 필요하는 제품 제조 규격을 만족할 수 있음
- 그리고, 초보적인 견적이 한국공장에서의 가격보다 낮은 것으로 나타나며, 우선 100개의 샘플병을 받아서 제주 공장에서 테스트를 진행할 계획임
- 테스트과정을 거치고 나서 우선 유리병 제조사가 도면을 설계하여 한라산소주 병의 샘플병을 제작하고 한라산에 보내서 검정과정을 진행할 것임. 검정이 통과 되면 유리병 제조 계약금을 납부하고 나서 공식적인 생산과정에 들어갈 것임.
- 이런 과정을 거치면 약 3개월 시간을 소유할 것으로 예측하며, 즉 4월 말 혹은 5월 초에 현재 항로를 이용할 수 있음
- 린하이화창 생산관리부장에 따르면, 1 TEU(20ft)에 약 27,000개 병을 선적할 수 있으며, 최소 제작 100만 개병의 선적량은 약 32TEU로 나타남. 연간 300만 개병의 수요량을 계산할 경우, 총 화물량은 약 96 TEU로 추정할 수 있음

□ 칭다오 룡타이 유리제품 유한회사

- 1월 21일 오후 룡타이 유리제품 주식회사 자오수슨(赵树森) 생산관리 총경리, 류신충(刘新琼) 마케팅부장과 협력 회의를 진행했음
- 룡타이유리제품 주식회사는 현재 최신형 생산라인을 가지고 있으며, 3개 유리제품 제조사에서 규모가 가장 큼



- 그러나 현재 룡타이유지제품 생산라인에서 한라산소주가 필요한 백색 유리병을 제작하고 있지 않음. 최소 3~4월 이후 백색병의 생산 수요가 있을 것으로 예상함
- 한라산소주의 공병의 모든 기술 요구에 충족할 수 있으나 최신 공정 가공법을 이용함으로 단가는 상대적으로 높음.
- 이에 따라 한라산소주의 관리층이 이런 요소를 고려하여 재판단할 필요가 있음. 만약에 룡타이유지제품 주식회사와 협력할 경우 예측 물동량은 초보로 기존 예측치 96TEU와 같음.





4. 중국 산둥성 상무청과 기업교류회 관련 업무회의

1) 회의 개요

■ 일시: 2026년 1월 22일(목) 오후 14:30~16:00

■ 장소: 산둥성 상무청

■ 참석자:

- 산둥성 상무청 아시아처 마준(马俊) 처장, 쉰리(徐丽) 부처장, 왕안(王岩) 부처장, 류승난(刘胜男) 주무관
- 제주연구원 정지형 연구위원, 양자수 전문연구원

■ 회의 목적: 제주-칭다오 직항 해운항로를 활용한 양 지역 간 기업교류회 개최 방안 협의 및 세부사항 조율

2) 주요 협의 내용

(1) 기업교류회 개최 일정

- 목표 개최 시기: 2026년 3월 상·중순 경
- 기업 수요조사 자료 제출 기한: 춘절 전(1월 18일 전) 또는 늦어도 2월 24일(춘절 연휴 종료 후 첫 출근일)까지
- * 산둥성 측에서 기업 모집 및 매칭 작업에 최소 2~3주 소요 예상

(2) 개최 장소

- 칭다오(靑島) 개최 권고: 제주-칭다오 직항 항로 홍보 및 연계성 강화 측면에서 칭다오가 적합
- 지난(濟南) 개최 시: 산둥성 상무청 지도부 참석이 용이하나, 항로와의 직접적 연계성 부족
- 최종 장소는 제주 측에서 결정 후 통보 요청



(3) 주최 및 주관 기관

- 주최: 산동성 상무청, 제주특별자치도 경제통상진흥원(또는 해운항만국)
- 주관: 제주경제통상진흥원, 제주상공회의소
- 지원: 제주연구원, 주제주중국총영사관
- 참고: 산동성 정부 명의 사용 시 성급 지도부 참석이 필요하므로, 상무청 명의로 조정 권고

(4) 기업 수요조사 및 매칭 방식

- 제주 측: 수입 수요 시 제주 기업의 구체적인 품목 수요 목록 작성 필요
- 요구 사항: 제품명, 규격, 재질, 인증 요건, 희망 거래량 등 상세 정보 포함 필수
- 산동 측: 수요 목록에 기반하여 공급 가능 기업 발굴 및 사전 매칭 진행
- 매칭 방식: 1대1 또는 1대다 상담 형식, 상담 시간은 조당 30분 내외로 운영

(5) 행사 진행 방식

- 1부: 개회식 및 양측 인사말, 항로 소개, 지역 투자환경 설명회
- 2부: 기업 간 1대1 비즈니스 상담회(라운드테이블 형식)
- 통역 배치: 각 상담 테이블에 한중 통역 인력 배치
- 성과 관리: 상담 결과 기록 및 후속 조치 추적을 위한 체계 구축 필요

(6) 행사 운영 관련 사항

- 제3자 행사대행사(PCO) 위탁 권고: 장소 섭외, 장비 설치, 인쇄물 제작, 통역 배치, 성과 관리 등 원활한 진행을 위해 전문 대행사 활용 권장
- 비용 부담: 제주 측에서 행사 비용 부담 예정, 산동성 측은 기업 조직 및 행정 지원 담당



(7) 기존 협력 사례 공유(한라산소주-칭다오 유리병 공장)

- 제주 한라산소주 기업이 칭다오 평도(平度) 소재 란하이화창(蓝海華創) 유리제품주식회사 방문
- 375ml 소주병 300만 개 구매 의향(첫 거래로 30% 물량 시범 주문)
- 샘플 100개 발송 후 생산라인 적합성 검토 예정
- 예상 일정: 샘플 검토 후 계약 체결까지 약 2개월 소요, 4월경 본격 생산 개시 전망
- 시사점: 제주-산둥 직항 항로를 통한 물류비 절감 효과 기대, 유사 모델 확대 추진 가능

3) 추가 논의 사항

(1) 제주 수입 품목 분석

- 제주연구원에서 중국→제주 수입 품목 데이터 분석 중
- 산둥성에서 한국으로 수출 중인 품목과 교차 분석하여, 산둥에서 제주로 직접 운송 가능한 품목 발굴 작업 진행
- 주요 타깃 품목: 유리병, 화장품 포장재(플라스틱/유리), 전자재(타일, 석재), 어류 사료, 농자재 등 (예: 상무청에 따르면, 현재 중국 광둥성으로부터 수입한 중국 타일은 실질적으로 산둥성 OEM 상품이며, 산둥성으로부터 직접 수입하면 더욱 경제 효율적임)

(2) 산둥성-한국 산업통상부 교류회 연계 가능성

- 산둥성과 한국 산업통상자원부 간 연례 교류 협정 체결 상태
- 2026년 6~7월경 산둥성에서 교류회 개최 예정, 산업부 측에서 제주도를 주변 지역으로 지정 검토 중
- 3월 기업교류회와 별개로 진행 가능하며, 상호 시너지 효과 기대

(3) 산둥성 상무청 제주 방문 계획



- 2026년 5월 산동성 상무청 지도부 한국 방문 예정
- 제주 일정 포함 검토 중, 3월 교류회 성과 점검 및 후속 협력 논의 가능

4) 향후 일정, 조치 사항 및 기타

(1) 향후 일정 및 조치 사항

구분	조치 사항	기한
제주 측	도청, 경제통상진흥원, 제주상공회의소 업무회의 진행	1월 30일까지
제주 측	기업 수요조사 목록 작성 및 송부(품목, 규격, 수량 등 상세 정보 포함)	2월 24일까지
제주 측	행사 개최 장소(칭다오/지난) 결정 및 행사대행업체PCO 선정 행사준비 진행	가능한 조속히 - 행사개최까지 지속
제주 측	행사 세부 계획안(의제, 참석자 규모, 진행 방식 등) 작성	2월 24일까지
산동 측	수요 목록 접수 후 공급기업 발굴 및 매칭 작업 진행	3월 초까지
양측	기업교류회 개최 최종 일시 협의	3월 중순 예정
양측	후속 협력 모니터링 및 지원 조치 지속	첫 거래까지 지속

(2) 기타

- 양측 실무 연락은 위챗(WeChat)을 통해 수시 진행
- 공문 발송 시 제주특별자치도 경제통상진흥원(또는 경제관리국) → 산동성 상무청으로 직접 발송 가능



