



시장관계의 호혜원칙

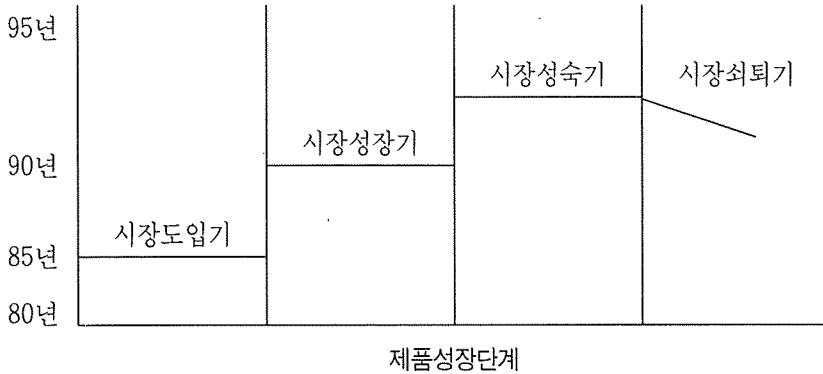
(株)眞光/영업부
신 동 우

요즘처럼 생산자, 공급자, 사회적 각 조직주체자 전반에 걸쳐 “경쟁”이라는 말이 범람하는 시대도 없을 것이며, 향후에 시장경제 하나만 놓고 본다면 그 단어 자체가 갖는 위력은 점점 더 가속적이 될 것이라 예견되는 시대에 살고 있다고 하겠다.

금세기초 산업혁명으로 시작한 생산자, 공급자 중심의 시장경제는 20세기를 접는 '90년대로 접어들면서 부터 경쟁의 가속화에 따른 소비자 중심의 시대로 이전되고 있으며 자연스럽게 생산 및 공급자 주체는 적자생존의 논리의 강한 영향하에 쫓겨, 종든 놓이게 되었다.

우리의 특화 분야인 개폐기 시장만 하더라도 국내적으로 다수 공급자 경쟁시대(17개업체)에 단일 수요자인 한국전력공사라는 특수한 형태속에서 자연스러운 해외시장으로의 진출의 유인을 마련하고 있다. 거기에 또 국내적으로 동 종목의 성숙시장단계의 비교우위를 비교열위에 있는 남미, 중동, 동남아로 이전하는 이론적인 무역론이 또하나의 해외시장 진출의 유인을 제공하고 있는 것이다.

개폐기는 중전기 분야 배전기소재로서 그 수요는 특수한 지역을 제외하고는 전력공급자(대개는 국내 국영기업과 마찬가지로 정부가 운영하는 공기업적인 성격이 강하고 독점적임)는 독점적으로 정부의 영향에 직·간접적으로 노출돼 있으며 정형적인 입찰 구매 방식으로 조달하고 있음은 주지의 사실이다. 이제 특히 '90년 이후부터 줄곧 개폐기의 시장을 위해 관심이 되어왔던 동남



아의 태국시장을 모델로 하여 한 시장경험을 소개하고자 한다.

간략히 태국의 전력 배전공급 계통을 국내의 그것과 비교하면, 먼저 국내 한국전력공사의 발전처 개념의 EGAT(Electricity Generating Authority of Thailand), 도심지역의 전력공급을 담당하는 MEA(Metropolitan Electricity Authority)가 있고 이것을 구지 국내와 비교하자면 국내의 도심지역에서는 배전선로의 지중화 형태로 전력공급을 실현하는 형태의 그것이고, 마지막으로 한국전력공사의 배전처와 같은 기능조직인 PEA(Provincial Electricity Authority)가 있어 조직상 그 유사성을 갖고 있으며 계통상 차단기, 개폐기의 기자재사용과 정격상 22.33kV 및 400,600A로써 배전시스템 운영도 그 유사성이 많다. 당사 개폐기는 PEA가 주요 수요처로서 그동안 소량이긴 하지만 국내 종합상사를 통하여 납품된 바 있어 개폐기 당사 사양이 현지 필드(field)에 적용되고 있었다.

'96년 8월의 어느날 현지 Agent를 PEA engineer가 향후 개폐기 적용 및 입찰을 위한 사양을 만들고 있음을 알았고, 그냥 입찰이 뜰때까지 기다리기는 무언가 그 소식을 접하고 기다릴수

만은 없다는 생각이 들었다. 사실 PEA engineer는 개폐기 신 개념의 자동화 사양을 만들고 있었지만 그 이론적, 기술적 토대의 부족으로 상당히 고민하고 있는 실정이었다. 배전자동화 개념의 개폐기는 '93년 이후 그 연구에 당사도 참여하여 '95년에는 한국전력공사에 그러한 자동화 개폐기가 처음으로 보급되어 운영되었고 실제적으로 많은 부분 그 사업에 참여하면서 기술적 축적이 이미 구축되어 있는 때였다.

서둘러 국내의 배전자동화 개폐기 관련 자료를 수집하였고 당사 연구원을 동행하여 현지 Technical Meeting을 가져 한국의 그것을 소개할 작정으로 무작정 현지로 날아갔다. 어렵지 않게 현지 engineer와 접촉했고 1주일간의 기술적 meeting에서 상호간에 충분하고 만족할 만한 결과가 있어, PEA engineer는 한국의 개폐기 자동화 개념을 이해하게 되었고, 우리로서는 향후 어떠한 사양적 변형이 있을지 모르지만 이 분야의 기술적 근간을 제공하게 되었다. 사실상 현지 engineer들은 해외 선진국의 유학 및 연수를 통하여 기술적으로 상당한 식견을 갖고 있었고, 우리가 제시한 개념들에 대해서 많은 질문을 통하여 우리 연구원은 곤혹하게 하곤 하였다. 근 일주일간의 협의속에 인간적

인 친목이 쌓였고, 분명한 고마움을 우리에게 전했고 향후 입찰에서 좋은 결과를 바란다는 호의도 잊지 않았다.

그동안 많은 입찰에서 가격적인 고민, 사후적인 입찰사양을 검토하는 전형적인 영업형태에 중대한 변화가 있었음을 알게해 준 계기가 되었다고 생각하니 귀국의 마음은 더욱 가벼웠다.

그해 10월 어느날, 현지 agent를 통하여 '98년 1월에 입찰 마감되는 PEA 전력청의 개폐기 입찰서를 입수하게 되었고, 잠깐의 검토속에 적지않은 놀라움에 사로 잡혔다.

사실인즉, 입찰사양에 수록되어 있는 기술적인 사양들이 개폐기의 제어를 국내의 유선과는 달리 무선으로 제어하는 자동화 개념을 채택하고 있고 제어기능도 간단 명료한 기본적인 것(당시 협의때 국내의 복잡한 개폐기 원격 제어기능을 대폭 축소하여 개폐기 본질적인 기능으로만 소개하여 전략적으로 향후 제품의 error율의 감소로 제품안정화를 유도함)으로 구성되어 있다는 것을 제외하면 모든 것이 그 당시 협의되어 있던대로 글씨하나 틀리지 않고 기재되어 있는 것이 아닌가?

결국 우리의 기술적 모델이 그대로 현지 전력청에 spec-in되어 현재 우리가 생산하고 있는 제품에 많은 변형을 가하지 않고서도 입찰을 수행할 수 있는 이른바 상업적 측면에서의 cost-down을 실현해 준 것이다.

'98년 1월에 있었던 현지 입찰에서 해외 유수의

다국적기업을 제치고 기술적/가격적 evaluation을 거쳐 최종적으로 자동화 개폐기 공급자로서 선정되었고 향후의 자동화 시장을 위한 유리한 고지를 선점하게 되었다.

이제 언급된 중요한 경험을 통하여 적어도 나에게는 소중한 교훈으로 자리매김될 사항을 발췌하여 정리해 그 이야기를 맺고자 한다.

시장관계에는 무수한 대립 관계가 항상 존재해 왔는데, 강합적인 공급자 특히 독점기업의 공급자 주체와 수요자간, 일부 기술기업의 소비자의 혜택을 무시한 일방적인 공급관계등 생산자로서의 공급전반에 나타나는 독점적 급부에 수요자는 순응해 왔던 것이 주된 흐름이었다고 생각한다.

분명히 공급자의 측면에서 이윤적인면과 수요자측의 효율적인 면이 이제는 적어도 시장관계에 상호 이익적인 바탕이 마련되어야 한다는 것이다. 한층 더 심화된 공급자 경쟁속에서 까다로운 수요자의 이익을 항상 염두해 두는 것, 그것은 국내는 물론 국제시장에서도 근본적으로 지녀야 할 영업적 덕목의 하나임에 틀림없다는 것이다.

어려운 시기에 함께 국제경쟁력 확보라는 커다란 명제에 내던져진 동종업체 그리고 우리와 같이 지금도 수출 최일선에서 marketing 창출에 여념이 없는 동지들에게 조금이나마 도움이 되길 바라며, 더 나아가 더 한층의 선전과 성과가 함께하기를 바란다.