



## 최대 수출 신시장으로 부상하고 있는 중국!

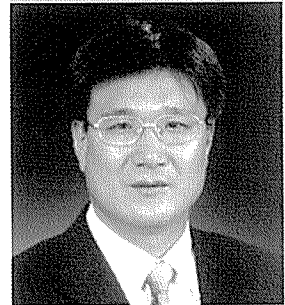
중국은 우리 중전기 산업의 최대 수출시장으로 급부상하고 있는 국가로 2000년부터 덩샤오핑(鄧小平)의 동부연해지역 우선 발전전략인 “선부론(先富論)” 과 “양개대국론(兩個大國論)” 에 근거, 동시간 균형발전과 내수진작 촉진을 위하여 “동부지역의 경제발전을 기반으로 낙후된 서부지역 개발”을 주 내용으로 하는 50여년의 대규모 장기 프로젝트인 “서부대개발”을 본격적으로 추진하고 있다.

2003년 9월까지의 중전기 對중국 교역규모는 1,292백만불로 수출이 547백만불, 수입이 745백만불로 약 2억불의 무역수지 적자를 기록하고 있으며, 이는 동기간의 중전기 전체 수출액 1,796백만불의 30.4%, 수입액 2,482백만불의 30.0%를 차지하는 큰 규모의 시장이라 할 수 있다.

이에 2003년 11월 17일부터 11월 26일까지 한국전기산업진흥회 주관으로 파견된 「중국 중전기 수출촉진단」에 참여하여 느낀 점을 간단히 회상해 보고자 한다.

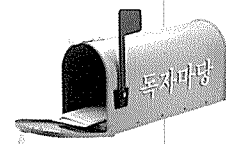
인천국제공항에 출국 수속이 이루어지는 C열 입구에 10:20분경 도착하였으나 한국전기산업진흥회 행사에 처음 참석하는지라 관련자들을 아무도 알 수 없는 상태로 (주)비츠로테크 정영수 부회장님과 이화전기(주) 김옥동 사장님 등을 차례로 만나 비로소 알 수 있게 되었다. 곧바로 티켓팅하고 들어가서 출입구에서 기다려진 흥회 김준철 회장을 비롯한 여러 사장님들과 인사를 나누게 되었다.

우리 일행을 태운 아시아나 OZ357편은 정해진 항로를 따라 쉼 없이 나르기 시작했다. 중국내륙 깊숙이 자리잡은 중경! 막연히 우리나라 임시정부가 있었던 곳이라는 역사적 사실 외에는 아무것도 기억할 수 없는 곳! 약간 지루했지만 참을 만한 거리, 도착해보니 그렇게 멀리 느껴지지 않았다. 짙은 안개가 뿌려져 있어 마음이 밝지는 못했지만, 새로운 세계에 대한 호기심이 교차하고 있었다.



비츠로테크 권쿠이사 이기열

최대 수출 신시장으로 부상하고 있는 중국!





었다.

도착하면서 우리를 반갑게 맞이해 주는 분이 있었다. KOTRA 관 복선 관장이었고 곧 이어 관관장의 안내로 우리일행은 식당에 도착해 저녁 만찬을 하면서, 내일 있을 상담회 준비에 대해 많은 의견을 나누었다.

관 관장은 우리 일행을 위해 많은 상담 스케줄과 잡아 주셨고, 나름대로 중경시장에 대한 설명과 함께 주의사항 등을 알려 주면서, 자신을 “1인 관장이면서 정부기관의 외교관이기도 하다” 면서 나름대로의 역할을 강조하였다. 힘은 들겠지만 의미 있는 일을 하고 있다고 느꼈다.

중경에서의 상담을 마치고 성도로 이동했다. 이동 중 보이는 농촌 풍경은 아직 발전이 덜 되었다는 느낌을 받았다. 길 언덕까지도 농토로 사용하는 것을 보면서 그들의 근면함과 한편으로는 경제의 궁핍을 보는 것 같기도 했다. 늦은 가을임에도 우리나라의 초가를 정도의 농촌풍경에서 맛볼 수 있는 시간과 계절적인 풍요로움이 느껴졌다.

우리나라 사람들 대부분이 읽어보았던 삼국지의 무대, 성도에 도착하니 왠지 모르게 까마득한 그 옛날의 시절로 들어온 같은 착각이 들었다. 알고 있는 지식이라곤 삼국지 밖에 없어서 무언가 거기에 연결시키려는 본능이 내 마음속에 작용하고 있음을 느꼈다. 그러나, 상상속의 그 모습과는 달리 높고 커다란 건물들이 즐비하게 늘어서 있었고 새로운 건설의 기운이 싹트고 있음을 그 누구라도 엿볼 수 있었다. 상담자들 대부분이 영리를 쫓아 부단히 계산에 바쁜 것을 보면서 무언가 순박함도 느껴졌다.

지방자치 성격이 강한 나라 중국! 영토가 넓어서 획일화시킬 수 없는 거대한 땅, 이곳에 글로벌 시대의 걸 맞는 현지화 제조법인 등을 세워서 함께 번영의 길로 가는 것이 시대의 조류라는 생각이 스쳤다. 상담자들도 이구동성으로 서부대개발이 시작되는 이 시점에 아주 적합하게 찾아왔다고 말하면서 실제로 몇몇 기업들은 대규모 투자를 계획하고 있다며, 자본조달에서부터 기술

이윽고 다음날 아침 우리는 미리 상담장에 들어가 통역하러 온 조선족 유학생들과 함께 각 사의 제품과 상담에 관한 기본적인 사항들에 대해 이야기하면서 준비에 들어갔다. 여러 상담 참석자들의 프로필을 보면서 상담준비를 마무리 했다. 정해진 시간이 되자 많은 상담자들이 몰려왔다. 이 지역에 관심을 가져주어 고맙다는 사람들, 제품에 대한 기술적인 질문 사항, 현재 진출해 있는 타사 제품과의 가격 비교, 대리 또는 제조 등과 같은 협력방법 등 다양한 그들의 요구사항들을 쏟아내었다. 우리 촉진단 모든 상담자들은 많은 관심과 성의있는 답변으로, 시간이 점점 흐르면서 상담자나 피상담자 모두가 지쳐갔지만, 새로운 변화에 대한 진지한 호기심만은 꺼질 줄 몰랐다. 어느 분은 현재 여기에 와 있는 여러 업체를 하나로 묶어서 공동 진출하는 것이 어떠한지 의견도 있





과 제품의 생산 등 많은 관심을 표명하기도 했다. 현지 업체의 한 곳으로부터 방문요청을 받고 가 보니, 그 기업의 생산규모가 대단히 커서 년 간 생산·소비량이 우리회사 생산량의 상당부분을 차지하는 규모로 파악되었으며, 이 모든 물량을 외부로부터 공급받고 있다면서 회사관계자는 중장기적인 측면에서 제조업에 더 많은 투자가 이루어져야 한다고 역설하였다.

중국을 미루어 볼 수 있는 것 중 하나. 진시 황릉, 병마총을 보면서 그들의 대륙적인 기질의 단면을 느낄 수 있었다. 역사의 숨결을 보고 그들의 기질을 이해하면서 현재와 미래의 관계, 문화적인 측면과 문명 그리고 필연적으로 맺어져야 할 비즈니스에 대한 상호 관계의 역학관계를 우리는 이해해야 할 것이다. 무엇보다도 서두르지 말고 차근 차근 생각하면서 단기적인 이윤추구나 나만을 강조하는 어리석음을 범하지 말며, 지리적인 근접성과 이웃의 개념으로 그들과의 신뢰를 쌓아가면서 중·장기적인 관점에서 상호관계의 의미와 필요성으로 피터 드러커가 말하는 고객창조의 관점을 유지할 필요가 있다는 생각이 들었다.

북경에서 만난 CCPIT(중국국제무역촉진위원회 기계공업분회)의 직원들은 중국을 이해하고 기업을 검색하는데 많은 도움을 받았으며, 중국 전체의 발전계획에 대한 대체적인 큰 그림과 우리 기업들의 진출시 고려해야 할 우선 순위급 파악하는 데 많은 도움이 되었다.

마지막으로 이번 행사를 진행하면

서 우리의 생활습관, 음식, 환경 등 모든 것

이 얼마나 소중한지를 다시 한번 느꼈으며, 이 아름다운 금수강산에서 살고 있는 우리가 참으로 행복하다는 것을 공감했다. 내 직장과 내 이웃, 내 회사, 내 직원, 우리 산업과 국가를 삶의 터전으로 잘 가꾸고 키워나가 후손에게 물려주는 것도 중요한 시대적인 사명감을 확연히 깨달아, 요즘 우리사회에 퍼지고 있는 여러 가지 풍조, 쇠퇴해 가는 기업가 정신과 불확실한 미래에 대한 막연한 불안감, 분산되는 응집력을 국내외를 막론하고 글로벌 적인 사고를 바탕으로 네트워크의 결집을 통한 기업, 국가 경쟁력으로 재창출해야 할 것이다.



마지막으로, 한국전기산업진흥회 주최의 시장개척단에 처음으로 참석하여 그 모든 일과를 마치면서 인상적인 것은 회장님을 비롯한 참석하신 사장님들이 모두 연세가 있음에도 정해진 스케줄에 따라 약속시간 한번 어기지 않고 일정을 소화해 내시는 것을 보면서 단체 행동에서도 이렇게 매끄러울 수 있다는 것을 알게 되었다. 선배님들의 중간 중간에 들려주신 좋은 경험담은 어느 책 속에서도 볼 수 없었던 인생의 지혜를 배운 것 같아 마음이 더욱 풍요로워졌다 참 좋은 경험을 갖게 해주신 여러분과 진흥회 관계자 모두에게 진심으로 감사를 드립니다. ㉠