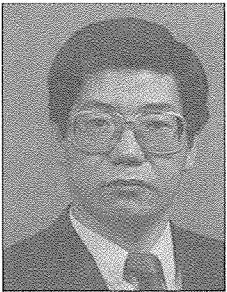


# FDI와 경제

신덕재/서울시 서대문구 치과의사회장



## 흑자운영이 성공이라는 등식 옳지 않아

올림픽, 월드컵, 비엔날레, 각종 국제대회 등 국가적 이벤트가 생기면 이에 대한 경제성이 입에 오르내린다. 치과계의 올림픽이라 하는 제85차 FDI 서울총회를 치른 지금 우리도 이에 대한 이야기를 해보자. 이번 FDI가 흑자 운영의 성공적 총회였다고 한다. 성공적이라는 말에는 여러 가지가 내포돼 있으리라. 인원 동원, 깔끔한 진행, 흑자 운영, 국민에 대한 홍보, 대외적 지위 향상, 치과계의 단합과시 등 많은 요소가 있다. 진정한 의미의 성공을 위해서는 이런 요소들이 결합돼 총체적으로 성공해야 한다. 흑자운영이라고 해서 성공했다고는 볼 수 없다.

애틀랜타 올림픽을 보자. 애틀랜타 올림픽은 재정적으로 흑자 올림픽이었다. 그러나 운영상의 미비, 보안상의 허점, 지나친 상업주의 등 부정적 요인 때문에 운영상 흑자에도 불구하고 많은 사람들은 그 올림픽이 성공했다고 단언하지는 않는다.

## 기자재 전시장을 중심으로 FDI와 경제 분석

우리도 이번 FDI를 보는데 한가지 면만을 볼 것이 아니라 종합적인 분석과 평가를 거쳐 정확한 결론을 내려야 한다. 필자는 분석, 평가, 결론을 내리는데 도움이 되도록 여러 요소 중 FDI와 경제에 관련된 사항을 살펴보고자 한다. 경제라고 하면 아낙네의 장바구니에서 대기업의 투자 프로젝트에 이르는 것이어서 이번 FDI의 경제가 바로 이것이다라고 말할 수

는 없지만 그래도 경영 및 상거래가 이루어졌고 역동적 경제가 움직인 기자재 전시장이 여러 행사 중에서 FDI의 경제에 가장 가까운 곳이라 할 수 있다. 그래서 기자재 전시장을 중심으로 FDI와 경제가 어떤 관계를 가지며 어떤 영향을 야기했는지 알아봄으로 이번 FDI의 성공여부를 유추하는데 도움이 되고자 한다.

## 전시장 부스 유치에 치밀한 계획성 필요

첫째로 기자재 전시장의 준비상황을 살펴보자. FDI 조직위원회가 설립되면서부터 얼마나 많은 국내의 업체들이 참여할 것이며 이에 대한 공간확보를 어떻게 할 것인가 하는 것이 고민이었다. 다행히 홍보팀과 전시팀의 노력으로 처음 계획했던 500부스를 훨씬 넘는 700부스가 국내의 업체에 의해 예약됐다. 대단한 성황이다. 그러나 이에 따르는 부작용도 있었다. 한총련 사건, 한보 사건, 전직 대통령들의 부정 사건, 기아 부도 사건, KAL기 추락 사건 등 예기치 않았던 국내사정으로 행사가 임박해서 100부스 정도가 예약을 취소하고 말았다. 처음 계획했던 부스보다 늘어났을 때는 종합전시관에 추가로 공간확보를 해야 했고 계약이 취소된 후에는 그만큼 다시 줄여야 하는 해프닝이 일어났다.

이런 사항들을 단순 수치로 계산해 보자. 1부스당 300만원이었다고 하니 증감된 부스의 총액이 각각 3억에 달한다. 이는 일부 시도지부 1년 예산에 달하는 수치이다. 물론 3억 전부가 주최측에 이익이 되는 것은 아니다. 그러나 국가적 차원에서 보면 처음에 계약한 700부스가 전부 전시됐다면 3억의 이득을 보지 않았겠는가. 이런 계산이 너무 소아적 계산이어서 치과계의 올림픽인 제85차 FDI 서울총회의 본질을 흐리게

하는 우를 범할지는 모르지만 조 직위원회가 보다 치밀하고 계획 성 있는 준비를 했더라면 부질없 는 숫자 놀음에 얽매이지는 않았 을 것이다.

## 연인원 3만명에는 등록 인원 1만명을 생각할 때 많은 허수 존재

둘째로 인원동원을 알아보자. 5 일간 연인원 3만여명 동원, 국내 치과 의사 6천6백명을 비롯하여 내국인 등록 8천여명, 해외등록 2 천여명 등 1만여명 등록, 기자재 전시장에 3천여명 유료입장, 기자 재 전시에 각국 324개업체 참여, 한국인의 밤에 6백명중 외국인 350명, 국제골프대회에 200명 참 가, Say Hello에 외국인 80명 참 석, 갈라 나이트에 외국인 340명 참석, 수치상으로는 대단한 것이 며 다른 외국 FDI와 비교해 대성 황이다.

그러나 그 내면을 들여다보면 많은 허수가 있다. 연인원 3만명 을 동원했다고 하나 실제 등록인 수가 1만명이므로 실제 참 가자 수는 1만여명에 지나지 않는다. 기자재 전시장도 연인원 3~4만명이 전시장을 찾았다고 하나 실제 유료 입장객은 3천 명에 지나지 않는다. 한국인의 밤에 참석한 내국인 250명도 대부분 서울거주 치과 의사들이어서 어떤 의미로 '한국인의 밤'이 아니라 '서울인의 밤'이 된 셈이다. 이런 허수를 실수 로 만들고 진정한 의미의 행사(한국인의 밤)가 되게 하였다면 참된 의미의 성공적 인원 동원이라 할 수 있겠다.

특기할 사항은 기자재 전시에 우리와 크게 관계가 없다고 여겼던 파키스탄, 인도네시아, 스웨덴, 오스트리아, 핀란드, 노

## A학점 주고 싶어

황재익/재미교포, 미8군 치과의사

우선 성공적으로 끝난 1997 FDI를 주관한 대한치과의사협회에 축하를 드리며 치과올림픽이라고 불리는 큰 행사를 무난히 치른 것에 한국인의 한 사람으로 또한 치과의사로 무척 자랑스럽게 생각한다.

정확히 언제인지는 기억이 없지만 미국에서 처음 한국에서 1997 FDI가 개최된다는 소식을 접했을 때 과연 잘 치를 수 있을까 하는 의문도 있었지만 한국에서 그렇게 큰 행사가 치러진다는 것에 무척 고무됐었다.

이번 행사를 더욱 돋보이게 한 점은 많은 자원봉사자들의 숨은 노력들이었다. FDI에 참석했던 거의 모든 이들은 나와 같은 생각을 했으리라 믿는다. 미숙한 면도 없지 않아 있었겠지만 다른 외국 행사에 참여해봤던 나로서 비교해 볼 때 조금도 기울지 않는 그들의 노력이 깃든 행사였다고 볼 수 있었다. 이러한 모든 행사에 참여하고 있는 여러사람 개개인의 노력이 성공 1997 FDI를 이끈 원동력이 아닌가 생각한다.

미국에서 치과교육을 받고 수련을 마친 나에겐 이번 FDI 참석은 적지 않은 감동이었으며 우리 한국 치과에 대해 많은 관심과 자부심을 갖는 계기였다. 외국 생활에서 한

국 치과에 낙후한 점을 듣기도 했지만 그런 나의 관념을 어느 정도 지워버리게 된 동기도 이번 FDI에 다녀온 뒤 발전된 한국치과의 모습을 생생하게 느꼈기 때문일 것이다.

또한 한국의 밤은 이번 행사에 참석한 외국인들에게 FDI Seoul을 그들의 마음속에 인상깊게 간직할 수 있게 만든 좋은 기회였을 것이다. 그리고 한국인 여러 사람들도 다시 한번 한국문화를 경험할 수 있었던 좋은 밤이기도 했다.

이밖에 마련된 다른 문화 행사들(Social Events)도 이번 대회를 더욱 빛나게 했던 역할이었다고 생각한다.

우리 사람들이 하는 일들은 완벽할 순 없다고 본다. 더러는 이번 FDI에서 미숙한 점도 없잖아 있었지만 외국에서 오랫동안 치과 행사를 보아왔던 나의 소견으로는 이번 행사에 A학점을 주고 싶다.

끝으로 늘 노력하는 자세로 시행착오를 고쳐간다면 이번 FDI는 더 한층 훌륭한 세계대회를 준비할 수 있는 디딤돌이 될 수 있을 것이고 이번 대회가 한국 치과계의 발전과 국민 구강건강 증진에 큰 몫을 하리라 기대한다.

르웨이, 이스라엘 등의 나라에서 참여하여 서로의 정보를 교환하고 각 나라의 상품을 소개한 것은 새로운 나라의 색다른 제품을 대할 수 있었다는데 큰 의의가 있다고 생각하여 주최 측의 노고에 찬사를 보낸다.

## 전시업체 위한 시장개척 홍보 필요

셋째로 전시업체의 상업성을 살펴보자. 324개 참여업체 중 얼마나 많은 업체들이 이익을 보았을까? 국내의 한 치재상(W치재상)은 4일간 1억9천만원의 매출을 올렸다고 한다. 하

루에 약 5천만원의 매상을 올린 셈이다. 50여만원 짜리 endo 전용앵글을 하루에 100여명이 복적대며 샀다는 소리다. 점심도 못 먹고 판매에 매달렸다고 한다. 이런 현상이 참여업체 전부에 해당했다면 이번 FDI는 한국의 시장성을 전세계에 알리는 좋은 기회였을 것이다. 그런데 실제로 재미를 본 업체는 교정재료를 판매한 K치제상과 유니트와 체어를 판매한 주식회사 S 등 몇 군데에 지나지 않았다고 한다. 대부분의 업체들은 부스 임대금액은 고사하고 4일간의 유지비도 건지지 못했다고 한다.

이런 결과는 일차적으로 참여 업체들의 마케팅 전략 부족을 들 수 있지만 주최측에서도 어느정도 이익을 담보할 수 있는 시장성 개척의 홍보가 필요하지 않았나 하는 생각이 든다. 이익을 못 본 업체가 90% 이상이라면 누가 다시 그 장판에 끼어들겠는가? 또한 우리 치과의사들의 인식변화도 필요하다. 인기 있는 품목에만 매달리지 말고 필요한 소모품을 골고루 구매하는 자세를 가져 볼만하다.

넷째로 진행 및 분위기를 살펴보자. 입구에서 철저하게 패

용 카드를 점검하여 실질적 관련자만 출입할 수 있도록 한 것은 좋았지만 불필요한 불쾌감을 주지 않았나 한다.

## 행사 후 차분한 점검으로 21세기의 성숙된 치과계 기대

외국업체들은 첨단기술을 앞세워 21세기를 겨냥하고 있는데 국내업체들은 전략사업 하나없이 기존의 상품 또는 수입품만 가지고 나온 것이 흠이었다. 따라서 국내업체들도 앞으로는 기술개발에 힘써 국내 치과의사들 뿐아니라 외국 치과의사들에게도 없어서는 안될 상품을 개발하는 것이 시급하다 하겠다.

우리 치과계에서 유사 이래 처음으로 FDI가 치러진 만큼 많은 말들과 이유가 있겠지만 이제는 차분한 자세로 하나하나 점검하여 21세기에는 보다 향상되고 성숙된 치과계를 이끌어 가야겠다. 정신 차리지 않고 성공! 성공! 하며 즐기다가는 우리의 참모습을 잃고 뒤쳐져서 허덕이지 않을까 두렵다.

## 회원들의 적극적인 행사 참여 아쉬워

노정섭/전북 남원시 노치과의원장



우리나라에서 열린 치과계 국제행사중 가장 그 규모가 커서 마치 올림픽을 치르는 것처럼 모두가 열심히 준비하였고, 또 기대하였던 제85차 FDI 서울총회가 순조롭게 끝났다. 나는 행사기간동안 강연과 이벤트행사, 기자제 전시회에 참가하였고 오랜만에 동문선배들도 만나 정담도 나누고 서로의 관심사에 대하여 많은 이야기도 할 수 있는 기회를 가졌다. 대회에 참가한 개인적

인 소감을 간략하게 정리해 보았다.

### 대회장 내 위치안내 부재로 불편함 겪어

먼저 진행에 관한 부분을 살펴보면 대회장으로 통하는 주통로에 대한 안내가 충분하지 않아 지방에서 올라온 회원들이나 국외참가자들이 등록처를 찾기 위해 1층 로비를 헤매게 되는 경우가 있었다. 일반적으로 출입구가 한 곳이 아닐 경우에는 등록처를 행사장의 중앙에 두어야 한다. 한편 기자제 전시회장의 출구와 입구가 멀리 떨어져 있어 불편한 것을 해소하기 위하여 입구쪽에 작은 출구를 지정하여 이용자의 편리를 도모한 것은 좋은 생각이었다. 전체적인 진행을 평가해 보면 군데군데 사소한 문제가 있었지만 내가 참여했던 외국의 대규모 행사와 비교해 보았을 때 별 차이가 없었다.

### 회원의 적극적 참여와 조직위원회의 철저한 등록파악 없애

다음으로 참가자의 입장인 회원들에 관해서는 한마디로 너무 소극적이었지 않았나 생각한다. 조직 위원회에서 발표한 국내 참가자수는 등록비를 납부한 사람들의 숫자 통계이지 실제 참가자들의 수가 아니다. 실제로 행사에 참여한 회원들의 수를 파악할 수도 없었으며 아무도 그 상황을 파악하는데 관심이 없었다. 등록처에서 본인여부를 확인하지 않았으므로 누구든 대리등록을 할 수 있는 상황이었다.

7점의 보수교육 점수가 부여되는 행사에 걸맞지 않는 관리였다고 생각한다. 이번 행사에 적극적으로 참가한 국외등록자들을 볼 때 이러한 이야기를 하는 것 자체가 부끄러운 일이지만 실제로 일어나는 일이고 또한 상당수 회원들이 안심하게 생각하고 있기 때문에 앞으로도 있을 대규모 행사에서는 꼭 한번 검토해 보아야 한다고 생각한다. 물론 평범한 개인의 한 사람으로서 열악한 개업의들의 현실을 충분히 동감하고 있지만 좀 더 열린 진료를 위해서는 자극이 필요하고 그 자극은 혼자서 군림하는 자신의 병원밖에서 쉽게 찾을 수 있으므로 좀 더 적극적으로 기회를 권해야 한다고 생각한다. 해가 지날수록 진료실과 진료시간에 집착하는 마음에서 자유로워지겠지만 좀 더 빨리 동료개원의들이 여유로워지기를 바라는 마음이다.