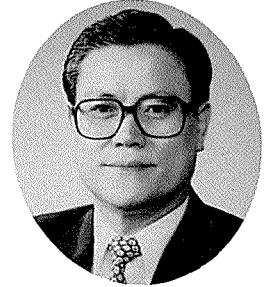


## 對日 輸出促進團 활동을 마치면서

“대일 전력기자재 수출 추진단 최건의 가장 큰 성과는 그동안 수입에만 의존하던 일본시장에 역으로 우리의 기술과 제품을 팔 수 있다는 것을 확인하고 자신감을 얻은 것이다.”



韓國 電機工業振興會  
常勤副會長 孔 昌 德

세계시장이 單一化되면서 우리는 드넓은 無限市場에 진출할 수 있는 機會와 興件을 가질 수 있는 동시에 다른 한편으로는 좀 더 치열한 競爭을 감수해야 하는 負擔을 안고 있다.

一流化 제품으로 완전한 競爭優位를 확보하지 못할 경우 세계시장 先占은 고사하고 自國市場 마저 내 줘야 하는 威脅을 받을 수 있는 것이다.

國家 基幹産業의 원동력으로서 어느 産業 분야보다도 國家 경제 발전에 이바지 해 온 電機産業은 과거 30여년간은 産業化 흐름에 따라 輸入代替 및 內需市場에 충실하다 보니 輸出産業으로 크게 浮刻되지 못한 면이 있다.

오랫동안 內需·官納에만 의존해 오면서 일찍이 밖으로 눈을 돌리지 못했던 우리 重電機器 産業은 對外 競爭力을 저하시킨 한 원인이 된 것 같다.

이같은 分析은 전기업체 중 輸出을 경험했거나 실제로 輸出實績을 올린 기업이 손가락으로 꼽을 정도로 적으며, 輸出에 쉽게 뛰어들지 못하는 현실에서도 찾을 수 있다.

최근들어 많은 기업에서 內需市場의 限界를 切感하고 輸出市場 개척 활동에 적극 나서는 것은 그나마 다행한 일이 아닐 수 없다.

사실, 과거 우리의 技術이라는 것이 유럽이나 미국, 일본 등 先進國에서 배워 온 技術들이고, 일본으로부터는 技術從屬에 가까울 정도로 많은 技術을 導入했기 때문에 선진국을 능가하는 技術을 갖기까지에는 오랜 시간과 기술적 限界를 가질 수 밖에 없는 측면도 있다.

그런 가운데에도 열심히 翹得하고 創造하는 努力과 能力으로 이제는 세계와 견줄 수 있는 제품을 생산할 수 있는 단계에 와 있고, 이를



바탕으로 우리제품이 세계시장에도 진출하게 된 것은 높이 評價될 만 하다.

우리 電機業界의 경우 몇 년 전부터 東南亞을 중심으로 輸出에 拍車를 가하고 있으나, 東南亞 지역도 금융 위기에 따른 景氣 침체가 장기화되면서 輸入이 현저히 줄었고, 최근에는 일본 등 선진국의 현지생산 戰略이 확대되면서 이 지역도 쉽지 않은 市場이 되었다.

또한, 한때는 中國이 거대시장, 손쉬운 對象國이 되어 여러 기업이 앞다퉀 진출하면서 試行錯誤를 겪은 것으로 알고 있다.

이 과정에서 우리는 뚜렷한 技術과 品質, 상대시장을 꿰 찢어보는 情報力 등 자체 競爭力과 충분한 준비 없이는 어느 市場도 만만한 곳이 없다는 중요한 敎訓을 얻은 바 있다.

이에따라 우리 振興會에서는 몇년전부터 征服하기 어려운 거대한 산처럼 여겨져 왔던 일본시장을 먼저 공략하는 것이 수출선을 다양화할 수 있는 기반이 마련된다는 확신 하에 일본시장 진출에 많은 投資와 努力을 기울이고 있다.

이번에 「對日 電力機資材 輸出 促進團」을 派遣하게 된 동기도 오랫동안 지속돼 온 對日 貿易赤字을 개선하기 위해서는 우리 업계의 일본시장 진출이 시급하다는 產業資源部의 강력한 要請과 그동안 東南亞 등 일부 지역에 偏重

된 輸出戰略을 擴大하기 위한 장기적인 프로그램의 일환으로 이루어졌다.

여기에 최근 電氣事業法 개정으로 2001년까지 전기요금을 引下해야 하는 日本 電力會社들이 원가절감을 위하여 해외조달을 확대하고 있고, 또한 요즘처럼 일본 경기가 침체에 빠져 있을 때가 우리로서는 일본 시장에 進入할 수 있는 絶好의 機會라는 판단에 따라 民官 합동의 대규모 促進團을 派遣한 것이다.

실제로 本人이 團長이 되어 產業資源部, 韓國電力公社, 韓國電氣研究所, KOTRA 및 전기업체 15개사로 구성된 輸出 促進團이 일본 電力會社를 訪問하고 그곳 현지 전기업체와 상담하는 과정에서 보여준 일본측의 關心과 態度는 과거와는 사뭇 달랐다는 점을 느낄 수 있었으며, 도쿄·나고야·오사카 지역에서 무려 160여개의 업체가 상담에 응해 5천만달러 상당의 상담실적을 올리는 등 바이어들로부터도 적극적이고 好意的인 反應과 信賴의 好評을 받았다.

한마디로 「對日 電力機資材 輸出 促進團」 파견의 가장 큰 成果는 그동안 輸入에만 의존하던 일본시장에 역으로 우리의 技術과 製品을 팔 수 있다는 것을 確認하고 自信感을 얻은 것이라 하겠다.

일본에는 동경전력 등 10개의 電力會社가

있는데 이 회사들은 평소 韓國電力公社와 긴밀한 협력관계를 유지하고 있어 韓電에 納品 가능한 電力機資材에 대해서는 일본 電力會社에도 충분히 納品 가능한 技術力을 가지고 있는 것으로 인정되어 호주·캐나다·미국 등 타 競爭國 보다 시장 진출이 容易할 展望이다.

따라서, 政府도 당장에 輸出이 잘되는 일부 品目에만 집중 支援策을 펴 왔던 지금까지의 수출정책에서 탈피하여, 앞으로는 장래성 있고 유망한 品目を 發掘하여 支援할 필요가 있다고 생각하며, 특히 이번 對日 電力機資材 輸出 促進團이 확인한 바와 같이 일본의 전력기자재 시장은 우리나라 韓國電力公社의 몇 배에 해당할 만큼 無窮無盡한 市場이고 가능성이 크다는

점을 認識하고 차제에 政府 當局에서도 좀 더 적극적인 支援있기를 우리 重電業界는 바라고 있다.

이를 위해 앞으로는 市場 開拓團의 규모를 擴大하고 지속적인 派遣이 있어야 하며, 국내에서 유일하게 開催되는 전기관련 國際展인 「'99 서울국제종합전기기기전」에 일본 電力會社 구매 담당자를 招請하여 국내 제품의 수준을 직접 보여주고, 국내 업체와 상담을 주선하여 이번 市場 開拓團의 訪日 성과가 連繫되고 極大化되도록 政府 차원의 支援과 配慮가 있어야 할 것으로 생각한다.

우리 製品이 日本市場에서 認定받고 일본에



▲ 「대일 전력기자재 수출 촉진단」 공창덕 단장과 관서 전력의 전무이사 衣川涉과 양국간 전기공업교류에 관한 상담을 마친후 기념품 교환 ('99. 7. 5 오사카 관서전력회의실)



진출할 수 있을 때 유럽, 미국 등 다른 先進市場 진출도 가능하며, 이렇게 될 때 동남아·중동·남미·아프리카 등 汎用市場은 자연스럽게 攻略될 것으로 確信하기 때문이다.

이번 참가한 業體는 일본시장에 직접 부딪치고 상담을 하면서 소중한 경험을 얻었기 때문에 앞으로 많은 對備와 準備를 통해 確실한 輸出企業으로 成長할 것으로 믿고 있으며, 이같은 結實이 다른 業界에도 波及되어 모든 企業가 輸出에 눈을 돌리고 市場開拓에 同參하는 轉機가 마련되어 重電機器 産業이 名實相符한 輸出産業으로 우뚝 섰으면 하는 바램이 있다.

또한, 이같은 行事が 매년 儀禮的으로 推進

되는 一過性 事業에 그치지 않고 장기적인 計劃과 實踐으로 이어져, 매년 반복되고 있는 重電機器 産業의 對日 貿易赤字 解消와 우리 業界의 品質水準 및 認知度를 세계시장에 정확히 알리는 契機가 되었으면 한다.

끝으로 「對日 電力機資材 輸出 促進團」이 訪日 활동을 성공적으로 마칠 수 있도록 現地에서 物心兩面의 支援과 協助를 해 주신 日本駐在 韓國大使館의 商務官 및 총영사와 KOTRA 무역관장 및 관계자, 그리고 이번 행사를 計劃하고 後援해 주신 産業資源部, 韓國電力公社 관계자에게 깊은 感謝를 드린다.



▲ 「대일 전력기자재 수출 촉진단」 일행이 천월 화력발전소 견학을 마치고 동 발전소 소장과 동 촉진단 일행 및 KOTRA 나고야 단장과 기념 촬영 ('99. 7. 8)