



## 아프리카 전기산업 시장개척단 참가기



(주)씨에스씨 일렉트로닉스  
대표 안 창 섭

21C 첫 해인 2001년, 한국에서는 장마가 시작되는 6. 25 ~ 7, 5일까지 10박 11일간 나는 한국전기산업진흥회가 주관하고 대한무역투자진흥공사와 한국전력공사가 후원하는 '아프리카전기산업시장개척조사단'의 일원으로 남아프리카공화국과 케냐, 이디오피아 세 개국을 다녀왔다.

한국전기산업진흥회의 상근부회장 공창덕님을 단장으로 7개 회원사의 대표 및 임원, 관계기관 직원들 모두 11명은 국내 중전기기업체의 수출이 미비한 아프리카시장의 새로운 판로개척과 기술이전 및 교류를 목적으로 미지의 땅을 개척한다는 프론티어(FRONTIER) 정신으로 6월25일 아프리카로의 여정에 올랐다.

서울에서 오후 7시 20분 해질 무렵 KAL기로 출발하여 홍콩에서 남아프리카 항공기로 환승하는데 소요한 3시간과 16시간의 비행으로 무려 19시간을 걸려 다음날인 6월 26일 아침 7시

20분 해질 무렵 남아공의 요하네스버그에 도착하였으니 내생에 가장 긴 밤과 긴 비행을 경험한 것이다. 이것은 요하네스버그가 서울보다 7시간 늦게 해가 뜨기 때문이다. 어쩔수 없이 긴 비행시간이었지만 우리들은 새로운 시장에 대한 호기심과 기대감, 한국에 있는 회사직원들의 기대를 상기하며 조금은 들뜬 마음으로 그 시간이 길게 느껴지지 않았다.

공항에서는 대한무역투자진흥공사 권세영 과장 등 직원들이 방문단을 반갑게 맞아주었다. 호텔 도착후 대사관 조성환 참사관과 KOTRA 무역관에서 준비해준 만찬겸 간담회를 통해 남아공의 경제 및 교역동향, 일반현황에 관한 참고자료와 상담회사들로부터의 각종 자료들을 접할 수 있었으며 남아공에 관한 개략적인 현황을 알게되었다. 긴 비행의 피곤함을 접어두고 모두는 KOTRA직원의 브리핑에 귀를 기울이며 다음날의 상담에 대한 준비를 시작했다.



▲ 현지에서의 수출상담 활동

중남아프리카국들 중 가장 잘 산다는 남아공. 우리들이 도착했을 때는 평균기온은 14~15℃ 정도로 한국의 늦가을 같은 제법 찬 기운이 느껴지는 날씨였다. 인구 4천 3 백만명, 면적 한반도의 약 6배인 120만 km<sup>2</sup>, 1인당 GDP는 1999년 기준 약 3,000불, 흑인비율 약 76% 백인 12.8% 정도와 그 밖의 인종으로 구성되어 있다. 주요수출품목은 귀금속과 장신구, 광물성 연료이며, 주요 수입품목은 원자로, 보일러, 원유, 전기전자제품 등이라고 한다.

놀랍게도 세계적으로 이름 있는 유명자동차들이 나라에서 볼 수 있고, 화려하진 않지만 조용하고 깨끗하게 정리된 도시는 마치 서구의 조그만 도시에 온 것처럼 평화로워 보였다.

그렇지만 흑인과 백인간의 빈부격차가 극심함을 느낄 수 있었고 란드(남아공의 화폐단위)의 하락, 불안한 치안상태 등 흑인정부의 안고있는 많은 문제들을 실감할 수 있었다.

다음날, 우리들은 숙소로 정한 HILTON 호텔에서 바이어들을 맞아 첫상담을 진행했다. 새까만 얼굴에 하얀 이를 드러내고 웃으며 상담장

으로 들어서는 바이어를 연상하며 우리들은 아침 일찍부터 상담장을 정리하고 그들을 기다렸다. 그런데 막상 상담하러온 바이어들은 대부분 백인들이었다. 아직까지도 백인들이 상권과 경제권을 많이 차지하고 있음을 알 수 있다. 이는 물론 어릴 때부터의 주어지는 교육의 기회 이후, 백인간에 현저한 차이를 보이기 때문일 것이다.

첫 방문국에서 우리는 많은 수출상담 기회를 가졌다. 한 업체대표는 남아공에 새로운 대리점을 개설하는 성과를 거두었다. 바쁜 일정으로 우리들은 그 유명한 CAPE TOWN(희망봉)을 지척에 두고도 가보지 못한 채 다음 방문국 케냐로 향했다. 케냐의 수도 나이로비에서도 역시 대한무역투자진흥공사 김용석 관장 등 직원들이 마중을 나와있었고 호텔까지 안내를 해주었다. 호텔에서는 대사관 직원과 남아공에서의 상담에 관한 이야기를 나눈 후 케냐에서의 상담준비에 들어갔다.

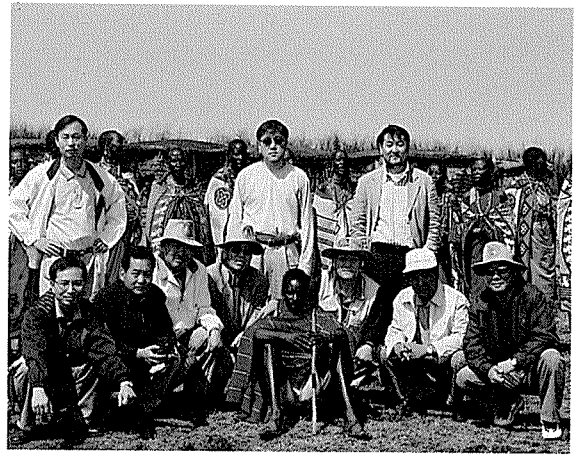
KOTRA와 대사관에서는 많은 자료들을 준비해주었고 총면적은 한반도의 약 2.6배 정도인 57만 km<sup>2</sup>, 인구 2,870만명에 총 43개 종족이 모여 살며, 주요도시로 나이로비(200만명), 몸바사(Mombasa)100만명, 키수무(Kisumu) 30만명의 인구를 가진 1963, 12, 12일에 영국으로부터 독립한 나라다. 영국식민지 시대에 이주한 인도상이 케냐 상권의 80%이상을 장악하고 있다고 한다. 처음 나이로비 도착 후, 호텔로 이동하면서 도시 주변을 보면서 아직은 개척해야 할 부분이 많다고 느껴졌다. 순수하고 악의없어 보이는 어린이들의 눈동자를 보면서...

여전히 후진국인 이 나라에도 도시에는 많은 차들이 다니고, 경제수준상 대부분은 중고차를 수입하여 질 나쁜 연료를 사용함으로써 매연이 도시전체를 짙게 채우고 있는 듯 했다.

해발 1,700m에 위치한데다 매연으로 뒤덮여 차들이 문을 열어놓고 다닐 때는 숨쉬는 것조차 힘든 것 같았다. 그 첫날은 다음날 상담준비를 끝내고 대사로부터 저녁 만찬 초대를 받았다. 외국주재 대한민국공관을 방문할 수 있는 기회였다. 그간 많은 나라를 다녔지만 그 나라에 주재하는 본국대사관을 방문한 것은 처음이었다. 설레는 맘으로 대사관저에 도착하여 권중락 대사님과 사모님, 그리고 홍진욱 서기관의 안내를 받으며 자리를 가졌다. 만찬 내내 대사님은 풍성한 이야기로 식사시간을 채워주셨다.

대사님을 통해 케냐의 경제 뿐 아니라 정치적 배경과 그로 인한 경제에의 영향이 어떠한 지도 배우게 되었다. 우리가 할 수 있는 일은 무엇이든 도와주겠으니 많은 결실을 맺고 돌아가라는 격려 또한 잊지 않으셨다. 고위공직자는 권위와 체면이 앞선다는 나의 편견이 깨지는 계기가 되었다. 아주 멋진 만찬이었다.

다음날 상담 역시 바빴다. KOTRA 무역관에서 미리 섭외한 업체 뿐 아니라 많은 업체들이 상담장을 찾아주었다. Nation이란 신문사 기자들도 취재를 나왔고 권중락대사님의 직원들도 우리를 응원해 주시러 상담장을 찾아주셨다. 상담을 진행하면서 이 나라 사람들은 고품질의 상품보다 싼 가격의 상품을 선호하고 주문 또한 소량 다품종 형태로 진행하려는 습성이 있는 것 같았다. 수입업자나 도, 소매업자가 명확히 구분되어있지 않고 겹치는 경우도 많았다.

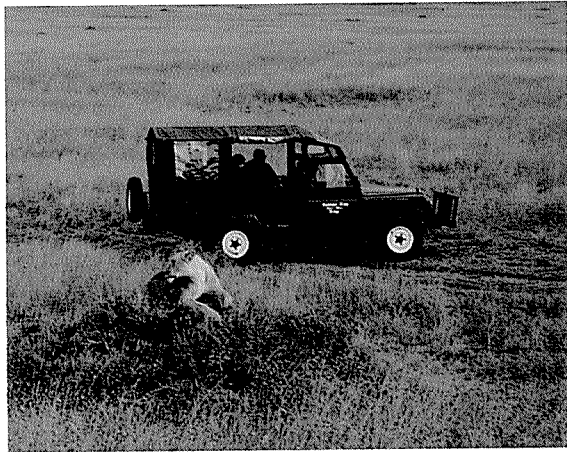


▲ 마사이족 부락에서

첫술에 배부르기를 기대하긴 어렵지만 첫 상담에 케냐의 이동통신 회사인 Cellution Communication과 본인이 몸담고 있는 회사와 거래가 성립되어 현재 파트너십을 위해 상담중에 있다. 많은 상담이 실제적인 실적들과 연결된 것은 아니지만 그 가능성과 토대를 마련하는 자리였음을 믿어 의심치 않는다.

다음은 이디오피아였다. 출발을 준비하던 우리는 다음날이 토요일이라 아프리카의 초원관광을 하자고 안내를 맡은 여행사 대표의 권유로 아프리카 사파리관광 및 원주민 중 마사이족을 방문하기로 했다.

사파리로 야생을 접하다니... TV를 통해서만 접하던 동물의 왕국을 직접 체험한 것이다. 원주민들의 민속춤과 생활 풍습을 접하며 한편으론 미개한 민족들이라는 생각과 한민족의 우월성이 고양되기까지 했다. 조금만 더 부지런히 조금만 더 연구를 하면 풍부한 자원과 환경을 이용하여 신이 준 그 땅을 통해 얼마든지 발전할 수 있을 텐데...하는 생각이 들면서 그 또한 그들의 민족성임을 인정하게 되었다. 사파리를



▲ 사파리 관광중 휴식중인 사자 앞에서

마치고 이디오피아로 향했다. 이디오피아 항공에서 웃지 못할 해프닝이 있었다. 비행기 좌석수는 모두 130석, 그런데 예약은 160명을 받았다고 한다. 황당할 따름이었다. 결국 우리 일행 11명중 2명만 티켓을 가질 수 있었고 나머지는 대기 후 다시 7명 탑승, 마지막으로 2명이 1시간동안의 연락망을 통해 그것도 대사관의 도움으로 겨우 목적지로 향할 수 있었다. 아프리카 국가들 중 Network이 가장 잘 형성되어 있다는 이디오피아 항공이 10년전 중국방문때 비행기 좌석수를 채우기 위해 6시간의 연착시간을 가졌던 전설(?)을 상기시켜주었다.

우여곡절 끝에 모든 일행이 이디오피아 아디스아바바 (Addis Ababa)에 도착할 수 있었다. 처음 아디스아바바라는 지명을 접했을 때 아라비안나이트에 등장하는 지명처럼 조금은 신비로운 느낌이 들었다. 대사관직원들이 우리를 마중 나왔고 김영준 서기관이 직접 모든 준비를 해왔다고 했다.

방문단은 원래 나이지리아를 마지막 방문국으로 선정했었으나, 그곳이 내전으로 인한 치안불

안과 경제의 악화 등으로 상담국을 중부아프리카의 요충지인 이디오피아로 정한 것이었다. 이곳 대사관의 김창수대사님 이하 직원들의 노고가 많았음을 느낄 수 있었다.

아디스아바바는 인류문명의 발상지라고 일컬어질 만큼 오랜 역사와 전통을 자랑한다. 차와 커피로 유명하고 6.25 동란 때 한국에 파병을 한 우호국이기도 하다. 한동안 사회주의 정책으로 공산정권이 장악을 했었고, 그 후 지금은 다시 자본주의 정책을 받아들이고 있다. 아직까지도 북한과 친밀한 관계에 있다고 한다. 그들은 한국의 경제부흥을 동경하고 우리가 걸어온 길을 실천하고자 한다고 한다. 개인적으로는 아디스아바바에 도착했을 때 뉘르모를 정겨움을 느끼기도 했다.

이전에 방문한 두 나라들과 엄연히 다른 전통이 어우러져 공존하고 있었기 때문일까?

도착 후, 여느 때와 같이 일정을 상의한 후 박물관을 관람하며 인류의 가장 오래된 화석 '줄리'를 보았고 이디오피아의 역사를 접할 수 있었다.

저녁에는 전통음식인 '인제라'를 직접 손으로 먹으면서 그 나라의 전통춤과 음악을 접했다. 빠듯한 일정이지만 잠시나마 그 나라의 문화와 전통을 접할 수 있었던 것은 큰 행운이었다. 나는 이디오피아에 와서야 그 옛날의 클레오파트라가 이디오피아인이었다는 사실을 믿을 수 있었다. 다른 나라의 흑인과 구별되는 피부색과 분위기가 눈에 띄었고 아름다웠다.

잠시동안의 휴식이 끝나고 다음날 그 나라의 전력청을 방문하여 관계자들과 전력사정 및 시설현황을 들을 수 있었다. 수자원이 풍부하면서

도 전 인구의 13%만이 전력을 공급받을 수 있고 17%의 국민이 혜택을 누릴 수 있도록 하기 위해 외자유치를 하여 발전소를 건설하는 중이었다. 이런 현실의 이면에는 나일강을 두고 이집트와의 미묘한 정치적 갈등의 영향도 있다고 한다. 아직은 부족하고 준비해야 할 것들이 너무나 많은 나라였다. 전력청 방문을 마친 후 그곳 상공회의소 회장도 사무총장과 함께 점심식사를 한 후, 상담자인 상공회의소로 자리를 옮겼다.

그곳에는 백여명에 가까운 상공인들이 우리를 맞이해 주었다. 한국전기산업진흥회와 이곳 상공회의소간의 업무협조 조인식도 이루어졌다.

간단한 식을 마치고 질의응답 식으로 우리들과 상공인들의 간담회가 있었다. 6.25때 우리나라에 파병을 할 정도로 잘사는 나라였고 50만 대군을 가진 나라였으나 지금은 상황이 완전히 달라졌다. 그들은 한국의 경제부흥의 원동력과 방법, 정신 등을 배우고 싶다고 했다. 많은 잠재력을 가진 나라라는 말도 잊지 않았다.

또한 당시의 상담방문이 그곳의 공영 TV를 통해 방송되었다고 한다. 간담회 및 상담 중에는 TV 카메라 플래시가 연신 터졌다.

간담회 후 상담이 이어졌다. 너무 많은 사람들이 와서 1:1상담은 거의 불가능했고 한번에 10~20명씩 상담을 해야했다. 나는 오히려 1:1보다 더 신이 났었다. 우리회사 상품을 소개할 때 뒤에서 보이지 않는다고 나는 의자위로 올라가 설명을 하기도 했다. 준비해간 팸플렛과 명함이 순식간에 동이 나버렸다. 정말 즐거운 시간이었다.

마치 호떡집에 불이 난 듯한 경관이었다.

상담을 마친 후 마지막 공식일정으로 김창수

대사님의 초청으로 대사관저를 방문했다. 우리들은 대사님 이하 직원들의 노고에 감사를 표했고 그 분들은 오히려 우리들의 노고를 위로, 격려해주셨다. 대사님께서서는 좀더 알찬 성과를 기원하며 저녁만찬에 그 나라의 주요상인들과 상공회의소 회장도 함께 초대하여 끝까지 좋은 성과가 이뤄지도록 직접 통역까지 하시면서 수고를 아끼지 않으셨다. 그들은 우리나라를 알리는 대표인 동시에 최전방의 영업사원이었다. 이 지면을 빌어서라도 외국에 상주하는 모든 주재원들의 노고에 다시 한번 머리 숙여 감사를 표한다.

10박 11일간의 일정은 그렇게 지나고, 방문단은 귀국편 비행기에 몸을 실었다. 모두들 몸은 파김치가 되어있었지만 아주 뜻깊은 시간이었다. 먼 미지의 땅이라는 타이틀을 갖고 있는 '아프리카'. 그 말처럼 여전히 미흡하고 산적한 과제들이 많은 땅이지만 장기적인 시간을 갖고 끈기 있게 시장상황에 맞는 상품들로 한 걸음씩 나아간다면, 무한한 잠재성을 갖고 있는 시장임에 틀림없다.

한국의 수출판로를 열기 위해 많은 분들이 애를 쓰셨고 그 모든 노고가 헛되지 않게 더 좋은 제품을 생산하여 세계시장에 내놓기 위해 더 열심히 뛰어야겠다.

이 글을 쓰는 시간동안 나의 E-MAIL 받은 편지함에는 아프리카로부터 날아온 8건의 상담문의 편지가 들어왔다.

자~~!! 그럼 다시 상담을 시작해 볼까나  
~~~!

Good luck to me!