

한중일 하이테크기업간 비즈니스 상담 및 협력모델 구축



면

회는 지난 11월 22일부터 24일까지 3일간 중국 북경 Tian Hong Plaza Hotel(北京天鴻科園大酒店)에서 '베세토 비즈니스라운드테이블(BeSeTo Business Roundtable, 이하 베세토 사업)'을 성황리에 개최하였다. 베세토 사업은 한·중·일 하이테크 기업 간의 비즈니스 상담 및 협력모델 구축이라는 목표 아래, 비즈니스 상담회, 중국 진출 전략 상담회, 중국 빅프로젝트 관련 설명회, 네트워크 디너 등의 프로그램으로 진행되었다.

특히, 2008 북경올림픽, 2010 상해박람회, 서부대개발사업 등 중국 정부 주도 아래 진행되고 있는 대규모 프로젝트와 관련한 시장 소개 및 상담을 사업의 한 축으로 삼고, 중국 현지의 대표적인 IT기업들과의 상담을 다른 한 축으로 삼아 진행했다는 점에서 다른 상담회와 차별화되었다.

이번 행사는 대부분 사전 조사를 통해 비즈니스 연관성이 높은 중국 기업이 매칭되면서 국산 제품의 중국 내 판매, 베이징올림픽 IT수요

협력, R&D센터 공동 설립 등의 다양한 논의가 이뤄졌다.

중국 3대 프로젝트 등 관련 상담회 큰 호응

이번 베세토 사업에는 국내에서 니트젠(대표 배영훈), 다림비전(대표 김영대), 모니터랩(대표 이광후), 비즈로시스(대표 김승진), 셀로코(대표 유영욱), 아이레보(대표 하재홍), 아이티스톤(대표 이진철), 에이빔(대표 김경균), 에이스텔(대표 이강현), 코디아디지털(대표 고병수), 하이테크콤(대표 장순택), 위니텍(대표 강은희), 하이스마텍(대표 박홍식) 등 13개의 하이테크 기업이 참가한 가운데, 중국 측에서 70여 개 기업, 일본 측에서 10여 개 기업이 참석하였다.

22일 오전에 열린 '중국 빅프로젝트 설명회'에는 중국 국무원 경제개발연구중심 기업실의 서동화 주임이 '북경올림픽, 서부대개발, 상해 박람회와 관련한 하이테크 기술에 대한 수요와 진출 전략'에 대해 소개하는 한편 북경올림픽 경제연구회에서 '올림픽과 관련한 한국기업들의 진출 가능 분야'에 대한 설명회를 가졌다.



2



3



4

- 1 22일 3대 빅프로젝트 설명회가 열려 참가자들의 큰 호응을 얻었다.
- 2 23일 열린 1:1 매칭상담회에서 한·중 참가기업들 간의 활발한 교류가 이뤄지고 있는 모습
- 3 22일 중국진출 설명회가 끝난 뒤 열린 한·중·일 VIP 스피치 행사에서 협회 오형근 부회장이 행사 의의를 설명하고 있다.
- 4 24일 한국 참가기업들이 국오투자(Guao Investment)를 방문, 북경올림픽 관련 분야 진출을 타진했다.

오후에는 서동화 주임, 북경올림픽 경제연구회 등 빅프로젝트 관련 핵심 담당자 및 중국 진출에 대비해 필수적으로 수반되는 문제인 지적재산권과 관련하여 전문가와 중국 유수의 컨설팅 기업으로 알려진 CCID 컨설팅 관계자들이 참석, 중국 진출을 준비하는 효과적인 전략에 대해 참가기업과 상담을 가졌다.

22일이 빅프로젝트에 초점이 맞추어졌다면, 23일은 3개월여에 걸친 매칭작업에 의해 결정된 한·중기업들 간의 1:1 상담회가 이루어졌다. 상담회장은 중국기업 70여 곳이 참석, 상담건수가 100여 건에 이를 만큼 성황을 이루었다.

다림비전의 경우 CCTV, 북경 TV 등과의 상담을 통해 2008년 북경올림픽을 겨냥한 대규모 방송장비 교체 및 증설 부문에서 협력방안을 모색키로 하였다. 이온주입기술 전문기업인 에이빔은 PDA, 휴대폰 표면의 정전기를 방지하는 기술 등을 소개하며, 현지기업과 연구기관 등의 주목을 받았다.

24일에는 한국 참가기업들이 북경올림픽 관련한 건설 및 투자 등을

담당하고 있는 국오투자(Guao Investment)를 직접 방문, 우리 기업들의 북경올림픽 관련 분야로의 진출 가능성을 타진하였다. 이 자리에서 국오투자 측은 참가한 기업과의 연계 가능성에 대해 깊은 관심을 보였다.

네트워크 협력 모델 통한 중국시장 진출 타진

협회가 올해 처음으로 마련한 베세토 사업은 기대 이상의 성과를 거뒀다는 평가에 따라 앞으로 매년 연례행사로 열릴 계획이다. 아울러 기업간 정보교류의 장을 넘어서 실질적인 한·중·일 IT거래의 장이 될 수 있도록 비즈니스 모델을 강화할 방침이다.

오형근 부회장은 “중국시장은 그간 가능성 만큼이나 우리 기업들의 개별적인 진출 시도가 많았으나 실패사례도 적지 않았다”며 “이번 베세토 사업은 그간의 개별접근 방식이 아닌 네트워크 협력모델을 통해 시행착오를 줄이고 더 나아가 중국 진출의 성공사례를 만들 수 있는 가능성을 타진할 수 있었던 기회였다”고 말했다.