

길림성, 더 높은 수준의 개방형 경제 신체제 건설

해상—철도 운송이 빈틈없이 연결되어 운송 능력이 40% 가까이 향상되고 크레인에 탑재된 컨테이너 식별 코드를 읽고 인공지능을 리용하여 작업을 최적화하며 화물의 '통상구 도착 즉시 보세구역 진입'으로 기업의 물류 원가를 대폭 낮췄다... 완성차, 자동차 부품 및 량질의 농산물 등을 판매한 자동차, 전용열차와 콜드체인 열차가 길림 장춘흥룡중화보세구역에서 출발하여 세계 각지로 향한다.

올해 2월, 습근평 총서기는 길림성 당위, 정부의 사업보고를 청취할 당시 "개혁개방을 일층 전면적으로 심화하는 것은 동북의 전면적인 진흥에 매우 중요하다."며 "전국 통일 대시장 건설에 적극 융합해 시장화, 법치화, 국제화 일류 경영환경을 조성하고 더 높은 수준의 개방형 경제 신체제를 건설해야 한다."고 강조했다.

길림은 중요 연철 정신을 깊이있게 관철, 시달하면서 변경근해의 우세를 잘 활용하여 더 높은 수준의 개방형 경제를 힘써 건설하고 전면적 개방 발전의 새로운 장을 펼쳐내고 있다. 올해 전 4개월 길림성 호시무역 수입 상품은 1만 2,000 톤에 달했는데 그중 작지 가공 상품이 1만 톤에 육박하여 동기 대비 14.5% 증가했다.

◆ 도로망 원활히 하고 교통 허브 구축

장춘흥룡철도통상구에서 크레인이 부지런히 오가며 고능률적으로 작업 중이다. 중국 제1자동차에서 생산하는 신에너지 자동차가 이곳에서 유럽으로 발송된다.

립체화 개방통로 체계를 구축하기 위해 길림은 해상—육지—항공—철도 교통망 건설을 통일적으로 계획하여 동북아 종합 교통 허브를 건설하고 있다. 대외로는 중국—유럽 정기열차, 공중 실�크로드, 인터넷 실�크로드, 변경개방관광대동로 건설 등을 추진하고 대내로는 국가물류허브, 선강 고속도로망과 공항군의 배치를 보완하며 철도, 도로, 수상 운수 '세가지 교통망'을 최적화하고 장춘 현대화 도시권을 조성하는 등 기반시설의 '하드 연결'과 시장 일체화 등 '소프트 연결'을 구축하고 있다.

"철도—도로—수상—항공 복합 운송 체계가 날로 완비되어 경제 발전을 이끄는 '황금통로'를 형성하고 있다." 장춘흥룡중화보세구당사업위원회 서기 후영남은 중국—유럽 정기열차가 상시적으로 운행되고 장춘—대련 철도—해상 연계 운송의 일일 발송을 실현한 데다 트럭 항공편, 국제도로 운수 등 방식으로 대외무역의 새로운 업태와 새로운 모델이 끊임없이 돌파를

이룩했다고 소개했다.

◆ 혁신적인 플랫폼 구축해 업계 선도

"지금 모스크바 국제 직송은 72시간 안에 도달할 수 있다." 훈춘다국전자상거래산업단지에서 훈춘이무통전자상거래유한회사 총경리 엄우진의 핸드폰이 수시로 울린다. 세계 각지에서 몰려드는 주문 때문이다.

원가를 낮추고 수익을 높이기 위해 훈춘철도통상구는 사전 통관 수속을 마치면 '수입 화물 도착 즉시 기업으로 반출+수출 화물 즉시 선적' 및 '위반 사항 자동 신고' 모식을 출범하여 기업의 화물 컨테이너 비용을 절약하고 통관 능률을 '분급'으로 향상시켰다. 2024년 훈춘의 각 통상구를 통과한 화물은 420만톤으로 전년 동기 대비 21% 증가했다.

최근 몇년 동안 길림성은 다국무역의 새로운 원동력을 대대적으로 불러일으켰다. 장춘종합보세구는 '보세 검측 유지보수+통관 승낙'을 시범적으로 시행하여 자동차 부품 공급사들을 발전시켰고 훈춘은 '항구를 빌려 바다로 나가는' 해양경제로 산업 전환을 선도했으며 길시남산업이전시범구는 남방산업의 이전을 승계했다. 2024년 길림성 다국전자상거래 기업의 대기업 직접 수출은 전년 동기 대

비 207.8% 증가했다.

◆ 기업 우대 정책으로 기제 승격

"우리의 제품과 기술은 선두적인 우세를 가지고 있지만 시장 정보, 연결 플랫폼 등에 대해 잘 알지 못했다." 길림성동우항공기술평화회사 회장 왕옥국은 한때 해외시장 진출 때 무척이나 큰 고민에 빠져있었다. 장춘신구세무국 전문가 봉사팀은 이 사실을 접하고 나서 주동적으로 방문하여 해외 프로젝트 자원 연결을 도왔다. 현재 기업은 해외에서 순조롭게 프로젝트를 개발하고 있으며 '해외로 진출해 주문을 쟁취하는 것'에 대해 자신감이 넘친다.

길림성은 시장화, 법치화, 국제화 경영환경을 지속적으로 조성하고 있다. '데이터 사슬로 전 세계와 연결하고 길림 상품 해외로 진출'을 펼쳐 기업의 안정적인 주문 확보, 시장 개척에 전력을 주고 대외무역정책 보장 위도를 높이며 <높은 수준의 개방 투자 무역 촉진 행동>을 추진할 데 관한 길림성 방안> 등 일련의 대외무역 안정 정책 조치를 착지하여 효과를 거두도록 착실하게 추동하고 있다. 2024년 길림성의 대외 무역 수출입액은 1,764억 1,000만 원으로 전년 동기 대비 5.1% 증가했다.

/인민일보

연변, 신용 플랫폼으로 중소기업 자금난 해소

최근 몇년간 연변주는 중소기업의 자금 조달 난관 해결을 위해 지속적으로 노력해왔다. 기제 강화, 플랫폼 확산, 서비스 혁신을 통해 신용가치를 금융 '생수'로 전환함으로써 지역 경제의 고품질 발전에 활력을 불어넣고 있다.

일전 연변주 '문턱 낮추기 신용 증진' 신용정보 실물경제 고품질 발전 추진 회의가 인민은행 연변분행에서 개최되었는데 정부, 은행, 기업이 한자리에 모여 신용정보가 실물경제 발전에 기여하는 방안을 논의했다. 회의에서 은행 대표들은 신용을 통해 기업 자금 조달을 촉진한 사례를 공유했으며 기업 대표들은 우수한 신용으로 은행 용자를 받은 경험을 소개했다. 금융기관 대표들은 <연변주 중소기업 신용 육성 행동계획>을 발표하며 신용정보가 실물경제 발전에 기여하는 방향을 제시했다.

연변주정보디지털국과 인민은행 연변분행은 공동으로 다양한 형식의 교육을 진행하며 '신용용자' 플랫폼의 운영 기제, 기능 모듈 (模块), 운영 절차를 상세히 소개했다. 이를 통해 신용정보 자원 통합과 자금 조달 채널 최적화의 장점을 심층적으로 분석함으로써 중소기업의 자금 조달 경로 확장에 새로운 아이디어를 제공했다.

연길시의 한 소형 전자장비 제조 기업이 바로 대표적인 수혜자이다. 이 기업은 담보 부족으로 자금 조달에 어려움을 겪었으나 '신용용자' 플랫폼을 통해 우수한 신용 기록을 제시함으로써 신용 대출을 승인받아 생산 확장에 필요한 자금 문제를 해결할 수 있었다. 현재까지 '신용용자' 플랫폼에는 261개 금융기관이 입주했으며 금융마켓에는 446개의 금융 상품이 등록되어 있다. 데이터 공유와 기업 신용 평가를 통해 효율적이고 투명한 자금 조달 생태계가 구축되어 정부—은행—기업간 소통의 중요한 가교 역할을 하고 있다.

데이터 보장 강화는 신용 시스템 구축의 핵심이다. 연변주는 부문과 업체를 아우르는 신용정보 수집 및 공유 기제를 구축해 행정허가, 행정 처벌 등 총 132만 600건의 신용정보를 축적했다. 새롭게 개발한 <중

소기업 자금 조달 전용 신용 보고서>는 온라인에서 금융 상품을 발표하고 매칭할 수 있도록 했다. 이 보고서는 기업 년차 보고서, 지적재산권, 경영 현황 등 36개 항목의 신용정보 분석 결과를 통합해 금융기관과 기업이 사무실을 떠나지 않고도 기업 신용 상태를 파악할 수 있게 했다. 이를 통해 신용 데이터와 금융 서비스가 깊이 융합되었으며 빅데이터 분석을 통해 기업 수요와 금융 상품을 정확하게 매칭함으로써 금융 자원이 실물경제에 정밀하게 공급될 수 있도록 했다.

연변주는 플랫폼 확산 측면에서도 적극적으로 행동하고 있다. '성실 건설 만리행', '3.15 국제 소비자 권의 보호의 날' 등 홍보 행사를 통해 1,000여부의 홍보물을 배포했다. 직원들은 지역사회와 기업을 방문해 플랫폼 사용법을 시연하며 기업들이 '신용용자'의 장점을 깊이 이해하고 자금 조달 자신감을 높이도록 유도했다. 현재 플랫폼에는 총 8만 6,500개의 사업체가 등록되어 있으며 261건의 대출이 승인되어 총 7억 900만원의 금액이 지원되었다. 이를 통해 중소기업의 자금 조달 문제가 실질적으로 완화되었으며 지역 금융 서비스의 보편성과 접근성이 향상되었다.

연변주정보디지털국 관계자는 "앞으로도 '신용용자' 플랫폼을 적용을 지속적으로 심화하고 데이터 공유 체계니즘을 최적화해 신용 서비스가 더욱 정확하고 효율적으로 이루어지도록 할 것"이라고 말했다. 또한 "플랫폼 기능 개선과 데이터 보안 강화를 통해 신용정보 수집의 정확성과 신속성을 보장할 것"이라고 덧붙였다. 아울러 "금융기관과의 협력을 강화해 더 다양한 금융 상품을 출시함으로써 기업의 다양한 자금 조달 수요를 충족시킬 계획"이라고 설명했다. "다양한 채널을 통한 교육과 홍보로 기업의 신용 의식을 제고하고 더 많은 기업이 신용 시스템 구축에 참여하도록 유도함으로써 선순환 구조를 형성해 기업 적용 범위를 지속적으로 확대할 것"이라며 "성실한 영업 환경을 조성해 경제의 고품질 발전을 지속적으로 뒷받침하겠다."고 강조했다. / 길림일보

동풍현 꽃사슴산업 관련 연간 생산액 80 억원 돌파



길림성 료원시 동풍현꽃사슴과학기술보사센터에서 조련사 원상의 손바닥을 새끼꽃사슴 '뉘뉘'가 주둥이로 다정하게 문지르는 귀여운 모습이 관광객들의 미소를 자아낸다. 예전부터 쉽게 놀란다고 알려진 꽃사슴에 대한 고정 관념을 깨뜨리는 순간이다.

'중국 꽃사슴의 고향'이라는 미칭을 갖고 있는 동풍현은 꽃사슴 사육 력사가 일찍 청나라 사냥터까지 거슬러 올라간다. 현재 국가급 특허를 획득한 '관상, 전시용 꽃사슴의 규모화 인공

순화 방법'은 담이 작은 꽃사슴의 특성을 개변시킨 동시에 전통 꽃사슴산업에 새로운 활력을 불어넣고 있다.

조련사 원상은 "새끼꽃사슴이 태어난 후 먹이는 첫젖이 바로 사람을 두려워하지 않게 하는 출발점이다."라고 소개했다. 그녀에 따르면 조련사팀은 하루 24시간 새끼사슴을 돌보는데 매일 먹이를 정성껏 만들어 시간을 정해 정량으로 먹이고 새끼꽃사슴마다 이름을 지어주고 지속적인 교류를 하며 신임을 얻는다.

순화는 점진적인 과정이 필요하다. 일주일이 되면 새끼꽃사슴에게 부드러운 경음악을 들려주고 두주일이 되면 노래와 동물의 울음소리 등 여러 가지 복합된 소리를 들려주며 3주일이 되면 폭죽과 자동차 경적소리와 같은 소음에 적응시킨다. 조맹 훈련은 어두운 빛으로부터 시작해 밝은 빛으로 가면서 점차적으로 광선의 변화에 적응시키며 색깔은 연한 색에서 눈부신 색으로 가면서 점차적으로 적응시킨다. / 중신넷

폭염 속 아이스 음료 소비 급증



날씨가 무더워지면서 시원한 음료 판매가 급증하고 있다. 메이탄 플랫폼 최신 데이터에 따르면 최근 일주일 동안 길림성의 차음료 단체 주문 증가율이 전국 상위 5위 안에 들었다.

6월 24일, 메이탄에서 발표한 '여름철 피서 음식' 데이터에 따르면 6월 들어 전국적으로 '피서 음식' 관련 검색량이 지난달 대비 36배 이상 급증했다. 북경, 상해, 심우, 성도, 광주가 여름 외식 소비 열정 도시로 꼽혔다.

폭염 속에서 '즉시 시원해지는' 수요가 늘면서 온라인 플랫폼의 '미리 주문, 매장 바로 수령' 성장이 두드러지고 있다. 최근 일주일 동안 메이탄 플랫폼에서 '초단기 픽업' 서비스 검색량은 주간 기준 116% 증가했다. / 길림일보

드라마 인기에 힘입어 려지 (荔枝)가 여름 음료계의 신봉 강자로 떠올랐다. 지난 한달간 전국에서 83만명이 메이탄 '초단기 픽업'으로 려지 음료를 주문했으며 '광둥 려지' 검색량은 주간 220% 증가했다. 한 네티즌은 "옛날 양귀비도 려지를 먹기 위해 애썼는데 지금은 30분 안에 집으로 배달되고 아이스 려지 음료는 기다릴 필요 없이 바로 받을 수 있다."고 감탄했다.

온·오프라인 융합 흐름 속에서 '아이스 디저트 효과'가 확대되며 도시 외식 소비에 새로운 활력을 불어넣고 있다. 최근 북경의 '유유 막걸리 요구르트'가 여러 전통 음식점의 온라인 핫아이템으로 성장할 견인하고 있다. 최근 일주일 동안 메이탄 플랫폼에서 '초단기 픽업' 서비스 검색량은 주간 기준 116% 증가했다. / 길림일보

고향에서 '행복의 열매' 가꾸며

도시의 안정된 생활을 포기하고 고향인 연길시 삼도만진으로 돌아와 창업을 선택한 퇴역 군인 사립승은 고향에서 블루베리를 재배해 동네 사람들에게 치부의 길을 열어주었다.

사립승은 2003년 퇴역후 고향으로 돌아와 10년간의 끊임없는 노력으로 평범한 직장인에서 작은 식당을 운영하기까지에 이르렀다. 그러던 2013년, 나서자란 고향인 삼도만진에서 창업하기로 마음 먹었을 때 주변의 반응은 가우뚱했다.

"고향 정적이 농촌 발전을 격려하고 있었고 고향을 위해 실질적인 일을 하

고 싶었습니다."

창업 초기, 사립승은 목이버섯 재배를 시도했지만 규모가 작아 수익이 좋지 않았다. 우연한 기회에 단동의 블루베리 재배 수익이 좋다는 소식을 듣고 즉시 현장 조사를 떠난 그는 예리한 관찰력과 고향 환경에 대한 료해를 바탕으로 단동보다 블루베리 재배에 더 적합하다는 사실을 발견했다. 이에 사립승은 과감히 블루베리 재배의 길에 뛰어들었다. 재배 기술을 익히기 위해 그는 일년에 일곱번이나 단동에 찾아가 배우고 실전에 옮기며 재배 규모를 점

차 확대했다. 2020년에 그의 블루베리 재배면적은 200무에 이르렀다.

생산량이 크게 증가하면서 블루베리 운송이 문제가 되었다. 삼도만진 정부는 이 소식을 듣고 사립승을 위해 농업 특별 자금을 신청했고 무탈도 안되어 60여평방미터의 저온 저장실이 완공되어 블루베리 저장 문제를 효과적으로 해결했다. 이후 사립승은 적극적으로 시장을 확장했고 남방 고객들과 령계를 맺어 블루베리를 트럭으로 남방에 실어가 판매했다.

오늘날 사립승의 블루베리는 연간 생산량 7만 5,000키로그램, 생산액

은 300만 원에 이른다. 그는 개인 사업의 성공을 이뤘을 뿐만 아니라 동네 사람들도 함께 치부의 길에 들어서게 했다. 정부의 300만원 특별 대출 지원으로 그는 18개의 온실을 건설해 비수기 블루베리 품종 재배를 시작, 산업 발전의 길을 더욱 넓혔다.

고향으로 돌아와 창업할 때의 막막함에서 지금은 동네 사람들과 함께 치부의 길로 향하는 사립승의 이야기는 농촌에 뿌리를 내리고 고향에 헌신하는 생동한 사례로 되고 있다. / 길림일보