

‘끈기’와 ‘신뢰’가 만든 중한 기업 20년 상생의 길

— 길림성의화어구주식유한회사 안연옥 회장 인터뷰

올해는 중한 수교 33주년이 되는 해이다. 중한 양국은 지난 수십년간 경제무역, 과학기술, 문화 등 다양한 분야에서 협력을 지속적으로 확대해 왔다. 이런 흐름 속에서 양국은 어업 산업·공급망에서도 긴밀히 협력하고 있다. 길림성 매하구시 길림성의화어구주식유한회사의 성장 과정이 바로 중한 경제무역협력의 ‘끈기’와 ‘잠재력’을 보여주는 좋은 사례이다.

9월 16일, 길림성의화어구주식유한회사의 공장에서 일꾼들이 탄소섬유를 원료로 한 낚시대를 가공하고 있다. 한줄로 늘어선 루어낚시대(路亚竿)는 단동을 거쳐 곧 한국으로 수출될 예정이다. 2005년 ‘원자재 과잉’으로 시작된 인연은 현재 중한 낚시용품 분야 협력의 모범 사례로 자리잡았으며 해당 기업은 이를 기반으로 더 넓은 시장을 개척해나가고 있다. 기자는 20년 넘게 중한 경제무역협력을 이어온 숨은 이야기를 듣기 위해 길림성의화어구주식유한회사 안연옥 회장을 찾았다.



▲ 길림성의화어구주식유한회사 안연옥 회장

선택까지 안연옥 회장은 한국과 일본 출신 기술진과 함께 수년간 연구개발을 이어가며 제품을 꾸준히 최적화했다. 이를 통해 다양한 낚시 환경에서도 높은 강도와 정확성을 갖춘 제품을 선보일 수 있었다.

지난 2014년 캐나다에서 열린 국제 낚시대대회에서 한 선수가 엔스 블랙홀 낚시대를 사용해 500킬로그램의 대어를 낚는 데 성공했다. 반면, 같은 종목에서 경쟁하고 있던 선수들이 사용한 다른 브랜드의 낚시대는 대부분 부러졌다. 이 사건을 계기로 엔스 블랙홀 브랜드의 명성은 더욱 높아졌다.

■ ‘협력 경험’으로 새로운 시장 개척

현재 기업은 중한 낚시용품 협력 경험을 바탕으로 탄소섬유 제품 시장으로 사업을 확장하고 있다. “한국측과의 협력을 통해 탄소섬유의 특성을 완벽히 이해하게 되었고 이제는 낚시대뿐만 아니라 다양한 제품을 생산할 수 있어요.” 안연옥 회장은 아들의 도움에 길림성의 국산 탄소섬유 원료를 활용해 소비용 사다리, 자전거 프레임, 드론체 등을 개발하였으며 소망 인증도 획득했다.

이 사건을 계기로 한국측은 ‘기술 장벽’을 내려놓고 낚시대 생산의 핵심 공정과 탄소섬유 원단의 선별 기준을 모두 공유했다. 안연옥 회장은 공업에서의 강점을 살려 제품을 ‘흡집액’이 완성했으며 이로 인해 한국 시장에서 ‘히트 상품’으로 자리잡았다. 20년 동안의 협력에서 양측은 품질 문제로 갈등을 겪은 적이 없으며 협력 범위는 단순한 낚시대를 넘어 낚시줄, 미끼, 장비 가방 등으로 확대되었다.

■ 중한 기업 협력 모델 구축

20년간의 협력은 ‘협력을 구하는’ 단계에서 ‘함께 성장하는’ 단계로 발전하면서 ‘낚시용품 공장’뿐만 아니라 ‘탄소섬유 기업’으로의 성장에까지 이르렀다. 이 과정에는 ‘화려한 계약식’ 대신 ‘네번의 한국 방문’이라는 건지가 있었고 추상적인 협력 협정 대신 ‘불합격품 폐기’ 같은 책임감이 있었으며 단기적인 이익 계산 대신 ‘함께 극복’이라는 케미가 있었다.

“중한 기업 협력의 핵심은 ‘손잡은 후 그 손을 놓지 않는 것’이에요.” 안연옥은 앞으로도 한국측과의 낚시용품 협력을 심화시키고 탄소섬유 분야에서의 새로운 협력도 모색할 계획이라고 말했다. “낚시대든 자동차 부품이든 신뢰와 상생을 바탕으로 한다면 중한 기업이 함께 이룰 수 있는 일은 무궁무진합니다.”

“우리 젊은층, 대외 협력을 원하는 기업들도 믿음과 신념을 가지고 적극적으로 실무경계에 뛰어들어 노력과 함께 첫 시작의 ‘끈기’를 잃지 말기를 바랍니다.”

/ 김명준기자

중한시범구—광양만구역청 전략적 협약 체결

일전, 중한 지역 경제 협력을 심화하고 교류 신뢰를 증진하며 상생발전을 도모하기 위해 한국 광양만경제자유구역청 부청장 김차진 일행이 중한(장춘) 국제협력시범구(이하 ‘중한시범구’)를 방문해 전략적 협력 협약을 체결했다.

김차진 부청장은 광양만경제자유구역청의 전반적 상황과 경제 발전 현황을 상세히 소개하며 양측이 협력을 심화해 주도산업을 집중시키고 중한시범구의 요소 자원과 한국의 산업·브랜드·기술 우위를 유기적으로 결합해 상호 투자 유치를 지원하고 상호 호혜 협력을 실현하기를 희망했다.

길림성상무청 왕림군 부청장은 “한국은 길림성의 중요한 경제무역 파트너”라며 “길림성은 풍부한 자원과 완비된 산업 기반을 갖추고 있다. 중한시범구는 정책 혜택이 집중되고 발전 잠재력이 큰 지역이다. 량지 정부 기관과 기업이 손잡고 산업 보완 협력을 추진하여 물류 통로 협력을 강화하고 신항산업 플랫폼을 공동으로 구축해 중한 경제무역 관계 발전에 새로운 활력을 불어넣길 기대한다.”고 말했다.

중한시범구당사업위원회 류내군 서기는 “중한시범구는 국제화된 개방 협력 플랫폼 구축에 전력을 다하고 있다.”며 “양측이 지속적으로 소통을 강화하고 ‘두 나라, 두 산업단지’ 건설 경로를 적극 모색하며 각자의 자원 우위를 집대성해 산업·무역·투자·서비스·인문 협력 등에서 상호 촉진하는 다원적 경제협력 구조를 공동으로 건설하기를 희망한다.”고 밝혔다.

방문 기간, 김차진 부청장 일행은 중한도시관, 장춘록동(绿岛) 수소에너지기술유한회사, 길림성동치(东驰) 신에너지기술유한회사, 장춘천명성(天明盛) 기술유한회사를 차례로 방문해 현장에서 협력의 방향을 논의했다.

/ 중한(장춘) 국제협력시범구



중한 협력 프로젝트

Dr. GRAFT 두피 과학 전문 브랜드

중한 경제협력을 선도하고 상호 투자 및 무역 활성화, 기업간 교류 확대를 촉진하고자 길림신문사는 KOTRA 장춘무역관과 공동으로 ‘중한 협력 프로젝트’를 기획하였다. ‘중한 협력 프로젝트’는 중국 시장 진출을 희망하는 한국 기업에 효과적인 홍보 기회를 제공하고 현지 투자자 및 파트너들에게는 우수한 기업을 발굴할 수 있는 장구 역할을 하고자 한다.

소개된 제품과 협력 의향이 있거나 하반기 ‘중한 경제 관련 박람회’에 참여하고자 하는 기업은 KOTRA 장춘무역관(위챗계정: KOTRA 长春贸易馆)으로 직접 연락하여 구체적인 협상 및 상담을 진행하기 바란다. 전문 상담을 통해 각 기업의 특성에 맞는 맞춤형 진출 전략을 수립하고 성공적인 시장 진출을 위한 실질적인 지원을 받을 수 있다.



협력 회사 소개

Dr. GRAFT는 한국 연세대학교 Severance 의학과 성형외과 전문의들과 KAIST 한국과학기술원 생명공학과 교수들이 공동 개발한 두피 과학 전문 브랜드이다. 이 브랜드는 피부조직 재생 기술을 핵심으로 탈모 문제 해결에 집중하고 수술후의 관리 및 홈케어까지 제공하는 전 라인 제품이다.

탈모방지약

모유두(毛乳头) 세포 성장에 도움을 주는 7가지 성장인자 조합물이 포함된 특허 성분인 MCB-Formula TM를 함유하고 있는데 샴푸의 10배가량 된다. 두피 트러블이 심할 경우 샴푸와 함께 사용하면 빠르게 효과를 볼 수 있다. 분무 설계로 되어 휴대가 편리할 뿐만 아니라 4주차 탈모 개선이 79.45%에 달할 수 있는 탈모 방지 집중 케어 모발액이다.

/ KOTRA 장춘무역관 제공

■ ‘철밥통’에서 창업의 길로

1990년대 ‘철밥통’ 교사직을 내려놓고 사업을 시작한 안연옥씨는 처음에는 천진에서 낚시찌를 생산해 한국으로 수출하는 사업을 했다.

“모두 수제작 제품들이라 그 당시 한국 시장에서 많은 인정을 받았어요. 하나 1998년 아시아 금융위기로 제품 판매가 부진하면서 한때 사업을 접을가도 고민했어요.”

매하구의 우수한 창업 환경을 들여다본 그는 고민 끝에 허름한 민가를 빌려 간단히 수리한 후 십여명의 일꾼을 고용하여 어수룩한 불빛 아래서 수제작으로 낚시찌를 다듬으며 매하구에서의 생산을 시작했다.

“낚시찌를 하나하나씩 뾰족하게 직접 칼로 깎다 보니 손에 상처들도 많이 났어요.” 안연옥 회장은 손에 많은 상처를 보여주며 창업 초기의 어려움을 토로했다.

■ ‘끈기’로 시작된 기업 협력

당시 안연옥 회장은 우연히 탄소섬유 원단을 구입하게 되었는데 두께 컨테이너 분량의 탄소섬유 원단이 그 대로 방치되어 고민에 싸였다. 원자재를 활용하기 위한 대책으로 그녀는 한국을 주목했다. 당시 한국은 글로벌 루어낚시대 생산의 중심지로 알려졌었다.

“한국 N.S 주식회사는 루어낚시대 분야에서 유명했기 때문에 접근해보기로 했어요.” 2004년 11월, 안연옥은 한달 동안 네번이나 한국을 방문했다. 처음 세번은 문전박대를 당했지만 네번째 방문에서 ‘협력이 이루어지지 않더라도 이 원단을 어떻게

처리할지에 대해 조언을 부탁한다.”는 그녀의 진심이 통하면서 한국측 사장을 만날 수 있었다. 그의 끈질긴 노력 덕분에 2005년 1월, 양측의 협력으로 매하구에서 첫 낚시대 생산라인이 가동되었다. 한국측은 생산관리 기술과 국제시장 진출 경로를 제공하고 중국측은 원자재와 생산시설을 제공했다. 이렇게 중한 기업간 ‘기술+자원’ 협력 모델이 탄생하게 되었다.

■ ‘신뢰’를 다진 시행착오

협력은 시작부터 순탄치만은 않았다. 낚시찌만 생산하던 안연옥 회장은 한국 N.S 주식회사의 요구대로 처음 루어낚시대 생산을 시도했다. 탄소섬유의 탄성을 정밀하게 제어해야 하는 이 제품은 생산공정에서 매우 높은 기술 수준을 요구했다. 처음 생산한 2,000개의 제품을 한국으로 보냈는데 한국측의 검사 결과 약 1,000개가 파손 위험이 있었다. 한국측은 불합격 제품들을 테블 위에 던지며 품질이 너무 나쁘다고 지적했다.

“저는 변명하지 않고 ‘이 제품들을 즉시 폐기하겠다. 시장에 유통시키지 않겠다.’고 했어요.” 안연옥 회장은 한국 공장에서 기술팀이 지켜보는 가운데 모든 불합격 제품을 분해해 폐기했다.

“저의 이러한 행동은 한국측의 태도를 변화시켰어요. 그들은 품질에 대한 우리의 태도가 더 중요하다고 말했어요.”

이 사건을 계기로 한국측은 ‘기술 장벽’을 내려놓고 낚시대 생산의 핵심 공정과 탄소섬유 원단의 선별 기준을 모두 공유했다. 안연옥 회장은 공업에서의 강점을 살려 제품을 ‘흡집액’이 완성했으며 이로 인해 한국 시장에서 ‘히트 상품’으로 자리잡았다. 20년 동안의 협력에서 양측은 품질 문제로 갈등을 겪은 적이 없으며 협력 범위는 단순한 낚시대를 넘어 낚시줄, 미끼, 장비 가방 등으로 확대되었다.

“우리는 ‘당신이 어떻게 해야 한다’고 말하지 않아요. 항상 ‘우리 함께 어떻게 해결할까?’를 고민했습니다.”

■ 기술협력으로 이어온 성과

전략적 협력 파트너십을 맺은 양사는 이후 국제시장용 브랜드 ‘엔스 블랙홀(N·S BlackHole)’을 공동으로 출시했는데 해당 제품은 한국 루어낚시용품 시장의 선두 브랜드로 자리잡고 있다. 현재 기업의 200여명 일꾼들의 노력으로 생산된 낚시용품들은 한국뿐만 아니라 러시아, 일본 등 20여개국에 수출되고 있으며 연간 최대 생산량이 40만세트에 달해 동북지역 최대의 어구수출기지로 되었다. “한국 파트너와의 믿음과 안정적인 협력이 없었다면 여러 차례의 업계 위기를 극복하지 못했을 것입니다.”

브랜드 성공 뒤에는 공정 개선을 위한 끊임없는 노력이 있었다. 낚시대 디자인과 탄소섬유 소재 연구개발부터 가이드 간격 측정, 고급 부품

图说 核心价值观

富 民 文 和 自 公 法 爱 教 诚 友
强 主 谐 由 等 正 治 国 业 信 善

诚信是福

山西运城 李惠芳作

中宣部宣教局 中国文明网