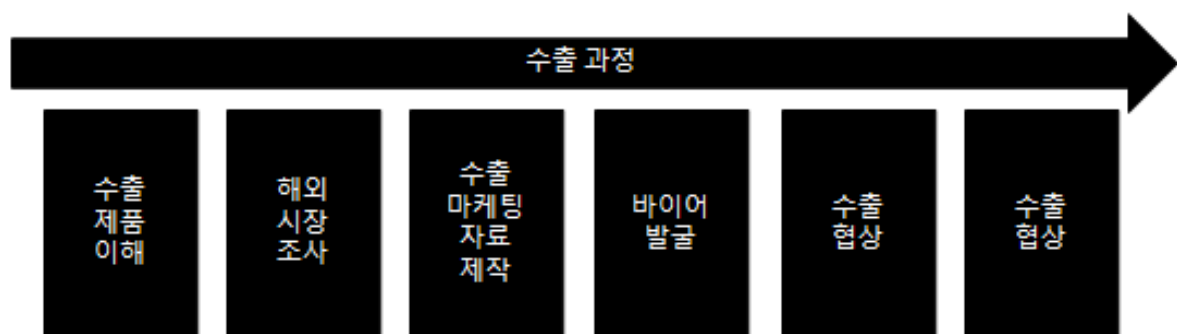


파란학기 수출 창출형 무역인 양성 프로그램 후기

아주대학교 정치외교학과 은 재 준

저는 2022학년도 제2학기 아주대학교 파란학기제 ‘수출 창출형 무역인 양성 프로그램’에 팀 FINAL의 일원으로 참여하였습니다. 한 학기 동안 우리 다섯 팀원은 ‘우리가 맡은 제품을 수출하여 팔아내자’라는 하나의 목표 아래 정말 숨 가쁘게 달려왔습니다. 마냥 순탄하지만은 않았습니다. 그러나 여정의 끝에 서서 돌아보니, 그 어려움 속에서도 참 많은 것을 배웠구나 싶습니다. 앞으로 어떤 터전에서 삶을 살아내든, 이번 경험은 탄탄한 거름이 되어 주리라 생각합니다.

먼저 저는 사람들에게 좋은 가치를 줄 수 있는 기업을 일구어 내리라는 꿈을 가진 스무 살 신입생입니다. 여러 가지 아이디어를 직접 실현하여 보며 사업을 준비하고 시도하는 과정에서 무역의 가치가 아주 크다고 생각하게 되었습니다. 어떤 가치를 생산하든 무역의 힘이 있다면 훨씬 넓은 세상, 많은 사람에게 더 많이 전할 수 있겠다고 하는 생각이 들었습니다. 그래서 몇 달 전 저는 무역을 공부하겠다는 결심을 하고, 도서관을 찾았습니다. 물론 책 속에서 많은 것을 배울 수는 있었지만, 그것으로 직접 무역을 시도하기는 쉬운 일이 아니었습니다. 정말 직접 무역을 해 볼 순 없을까 고민하던 중 아주대학교 국제학부의 무역인 양성 프로그램을 알게 되었고 저는 이 기회를 놓치지 않았습니다. 이렇게 저는 아주대학교 국제학부 한상곤 교수님과 함께 무역을 경험하게 되었고, FINAL 팀의 일원이 되었습니다.



프로젝트를 본격적으로 시작하였습니다. 우리가 가장 먼저 한 일은 수출하려는 제품을 이해하는 것이었습니다. 협업한 화장품 제조 업체 ‘순바이오팜’에 직접 방문하여 테이블 앞에 앉았습니다. 이 회사는 어떤 기업이고, 사람들에게 어떤 가치를 전하고자 하는지, 어떤 문제를 해결하기 위해 제품을 만들었는지, 그래서 제품은 어떤 특징을 가졌는지 등 회사와 제품을 이해하기 위해 고민하였습니다.

회사와 제품을 알고 나서 ‘어느 나라에 제품을 공급할 것인가’ 결정해야 했습니다. 어느 나라 사람들이 기초 화장품을 많이 사용할까, 한국과 비슷한 기후를 가지고 있는 곳에 제품을 필요로 하는 사람들이 있지 않을까, 제품을 구입하려면 어느 정도의 소득을 가지고 있어야 할까, 특정 국가의 무역 장벽을 넘을 수 있을까 많은 고민 속에 각 국가의 시장 상황을 조사하였습니다.

그 후에 본격적으로 ‘해외 바이어를 유혹하는 일’을 시작하였습니다. 어떻게 하면 바이어가 우리의 제품을 구입할 것인가 하는 고민은 많은 새끼 고민을 낳았습니다. 그래서 한국어가 아닌 영어로 된 회사 소개서와 E-Catalog를 제작해야 했고 Business Proposal을 작성했습니다. 우리와 거래하자는 많은 유혹을 그 속에 담아내려 힘썼습니다.

그리고 바이어 발굴을 시작했습니다. 처음에는 어디에서 이 제품을 구입할 바이어를 찾을 수 있을까 막막했습니다. 막막함 속에서 인터넷 세상을 뒤져가며 바이어를 찾아 나섰습니다. 그리고 제작한 E-Catalog, Business Proposal, 회사소개서, 신용평가서를 KOTRA에 보내 함께 바이어를 찾아 나섰습니다.

이런저런 우여곡절 끝에 아랍에미리트의 두바이에서 한 바이어와 연락이 닿았습니다. 그토록 찾던 바이어가 눈앞에 나타났을 때 얼마나 감격스러웠는지 모릅니다. 메일과 전자 문자를 통해 실시간 화상 회의 일정을 잡고 긴장 속에 미팅을 진행했습니다. 어떤 거래를 원하는지, 제품을 아랍에미리트의 어떤 사람이 필요로 할 것인지 이야기를 주고받으며 미묘한 말과 문장 사이에서 협상을 이어갔습니다.

이 모든 과정에는 치열하게 같이 고민하는 팀원과 끊임없는 격려와 필요한 조언을 주시는 아주대학교 국제학부 한상곤 교수님이 계셨습니다. 덕분에, ‘내일의 주인공상’을 수상할 수 있었다고 생각합니다. 이번 프로젝트는 다른 사람들을 만나고, 무역을 배우고, 다양하게 경험을 쌓을 좋은 기회였습니다. 이런 특별한 경험 속에서 한 학기를 보냈다는 것은 참으로 큰 행운이었습니다. 이제 저는 대학교 1학년을 마칩니다. 글 위와 현장을 넘나들며 실제 시장에 뛰어들어 배운 무역, 그리고 어려운 일에 담대히 도전한 경험은 앞으로 삶에 있어 큰 힘이 될 것이라고 확신합니다. 이를 양분 삼아 앞으로 국경을 넘어 좋은 가치를 전할 수 있는, 그런 무역 역량을 갖춘 기업가로 성장하고자 합니다.

고맙습니다.

2022년 12월 24일 은 재 준