

1주제

지방의 세계화 전략

박 종 찬

(고려대학교 국제정보경영학부 교수)

지방의 세계화 전략

박 종 찬

(고려대학교 국제정보경영학부 교수)

I. 서론

- 교통, 정보통신의 비약적 발전에 따른 거리와 시간의 축소로 시장의 범위 확대에 따른 교류와 협력의 증대
- 국제적, 국내적인 정치행정의 특징은 경제력의 중요성 증대와 교통, 정보통신의 발전에 따른 '地方의 國際化'추세
- 세계화, 정보화의 진전에 따라 지방이 국제화의 주역으로 등장함에 따라 소위 『地方의 國際化時代』, 한 걸음 더 나아가 지방의 경쟁력 제고를 위한 『地方外交의 時代』 도래
- '地方의 國際化時代'에 있어서 국가의 경쟁력은 지방의 경쟁력, 궁극적으로는 지방경제의 경쟁력에 달려 있음
- 이를 위해 자치단체들이 세계 각 국의 지방정부와 국제교류·협력 체제를 구축하고 경제교류의 국제화를 적극적으로 추진하고 있음
- 지방의 세계화 목표
 - 지방자치단체의 발전을 위한 중앙정부의 국제협력 지원활동의 한계인식에서 출발
 - 지방의 특색을 반영한 차별화 된 국제협력 관계 필요
 - 지역경제 활성화와 지방 중소기업의 해외판로 개척
 - 지방 국제교류의 주요한 형태는 자매결연
 - 지방의 세계화 궁극적 목표는 세계화를 통한 주민의 경제적, 문화적 삶의 질 향상
- 본 연구는 충남의 세계화 현황분석 특히, 경제통상활동, 자매결연 그리고 지방공무원 역량증대를 위한 해외연수를 중심으로 하고 있음.

II. 충청남도의 세계화 추진현황

1. 충청남도의 국제통상 지원활동

1) 해외사무소 설치운영

(1) 뉴욕무역관

가. 뉴욕무역관 수출지원활동

<표 1> 뉴욕무역관 수출지원활동

(단위: 개소, 천불, 회)

연도별	수출상담		수출계약		대행박람회참가
	업체수	금액	업체수	금액	
합 계	265	57,023	80	10,636	18
1997	141	7,270	16	740	4
1998	44	7,700	11	1,150	3
1999	37	12,957	22	2,342	7
2000	19	8,560	12	2,039	1
2001	24	20,716	19	4,365	3

- 뉴욕무역관의 수출상담대비 수출계약 성사율 (수출계약건수/수출상담건수)은 5년 평균 30% 이고, 1997(0.11), 1998(0.25), 1999(0.59), 2000(0.63), 그리고 2001(0.79)로 매년 수출상담대비 수출을 계약시키는 성사율이 증가하고 있어 수출가능성 있는 대상자를 발굴해 상담계약을 성사시키는 운영의 효율성이 증가되고 있다.
- 또한 건당 수출계약 평균액수 (수출계약금액/수출계약건수)는 5년 평균 133천불이고 1997(46천불), 1998(105천불), 1999(106천불), 2000(170천불), 그리고 2001(230천불) 등으로 매년 계약 건당 수출액수가 증가하는 고무적인 실적을 나타내고 있다.

나. 뉴욕무역관 시장정보, 자료 및 관광객 유치 실적

<표 2> 뉴욕무역관 시장정보, 자료 및 관광객 유치 실적

(단위: 건, 명)

연도별	정보제공	외국어지원	무역실무지원	관광객유치
합 계	1,559	431	199	365
년평균	312	86	40	73
1997	118	190	46	48
1998	105	127	25	65
1999	243	77	125	165
2000	546	33	3	34
2001	547	4	-	53

- 뉴욕무역관의 1997년 이후 2001년까지 5년 동안 정보제공, 외국어지원, 무역실무지원 그리고 관광객 유치 면에서의 실적을 분석해보면, 정보제공은 5년 동안 연평균 312건으로 매년 증가하는 추세이고, 외국어지원은 5년 평균 86건이고 감소추세, 무역실무지원은 5년 간 연평균 40건이지만 감소하는 추세이고 마지막으로 관광객유치는 5년 간 연평균 73건으로 증감이 해에 따라 심한 편이다.

(2) 구마모토사무소

가. 구마모토사무소 수출지원활동

<표 3> 구마모토사무소 수출지원활동

(단위: 개소, 천불, 회)

연도별	수출상담		수출계약		대행박람회참가
	업체수	금액	업체수	금액	
합 계	3	2,890	16	2,017	7
1999	2	560	2	560	4
2000	1	1,100	2	650	1
2001	0	1,230	12	807	2

- 구마모토사무소의 수출계약 건당 평균수출계약액은 126천불이고 1999(280천불), 2000(325천불) 그리고 2001(67천불)로 뉴욕사무소에 비해 연평균 수

6 • 충남의 세계화 전략을 위한 세미나

출계약건수는 적지만 1999년과 2000년에는 건당 수출금액이 뉴욕사무소보다 더 컸다. 대항박람회 참가건수는 3년 평균 2.3회이었다.

나. 구마모토사무소 시장정보, 자료 및 관광객 유치실적

<표 4> 구마모토사무소 시장정보, 자료 및 관광객 유치 실적

(단위: 건, 명)

연도별	정보제공	외국어지원	무역실무지원	관광객유치
합 계	332	203	48	2,184
1999	9	55	11	412
2000	166	63	37	765
2001	157	85	-	1,007

- 구마모토사무소는 1999, 2000, 2001 3년 동안 연평균 111건의 정보제공, 68건의 외국어지원, 16건의 무역실무지원 그리고 728명의 관광객을 유치하는 실적을 보였다. 정보제공은 증가하는 추세를 보이고 있고, 외국어지원도 소폭 증가하는 추세를 보이고 있지만, 구마모토사무소의 가장 큰 특색은 관광객유치에 있다고 볼 수 있다. 1999년 이후 매년 큰 폭으로 증가하는 관광객 유치실적을 보이고 있다.

(3) 상해 상품전시관

가. 상해 상품전시관 수출지원활동

<표 5> 상해상품전관 수출지원활동

(단위: 개소, 천불, 회)

연도별	수출상담		수출계약		대항박람회참가
	업체수	금액	업체수	금액	
합 계	31	8,162	21	3,770	10
2000	13	3,179	9	1,006	6
2001	18	4,983	12	2,764	4

- 상해상품전시관의 건당 수출계약금액은 연평균 180천불로 2000(112천불) 그리고 2001(230천불)로 급신장 하였다. 그리고 연평균 230건의 정보제공,

109건의 외국어지원 그리고 130건의 무역실무지원을 하는 등 인상적인 실적을 보이고 있다.

나. 상해상품전시관 시장정보, 자료제공 활동

<표 6> 상해상품전시관 시장정보, 자료제공 활동

(단위: 건)

연도별	정보제공	외국어지원	무역실무지원
합 계	460	218	260
2000	183	95	134
2001	277	123	126

- 상해상품전시관은 연평균 230건의 정보제공, 109건의 외국어지원 그리고 130건의 무역실무지원 실적을 보이고 있다.

(4) 충청남도 뉴욕, 구마모토, 상해 해외사무소 실적비교

<표 7> 충청남도 뉴욕, 구마모토, 상해 해외사무소 실적비교

구 분	뉴욕사무소	구마모토사무소	상해상품전시관
수출계약건수 (건/년)	13	5.3	7
수출계약액수 (천불/년)	133	126	180
정보제공건수 (건/년)	312	111	230
외국어지원 (건/년)	86	68	109
무역실무지원 (건/년)	40	16	130
대행박람회참가 (회/년)	3.6	2.3	5
관광객유치 (명/년)	73	728	-

자료: 2002 도정백서

- 뉴욕무역관, 구마모토사무소 그리고 상해상품전시관의 실적을 상호 비교분석해 보면 다음과 같이 요약할 수 있다. 첫째, 연평균 수출계약건수는 13, 5.3, 7건의

로 뉴욕무역관, 상해전시관 그리고 구마모토사무소 순이었다. 둘째, 건당 수출계약액 즉, 수출계약의 건당 규모 면에서는 상해전시관(180천불), 뉴욕무역관(132천불) 그리고 구마모토사무소(126천불) 순이었다. 셋째, 년평균 정보제공 면에서 보면 뉴욕무역관(312건), 상해전시관(230건) 그리고 구마모토사무소(111건) 순으로 경제통상과 관계된 정보제공 면에서는 구마모토사무소에 비해 뉴욕무역관과 상해전시관이 더 많은 정보를 제공하였다. 넷째, 외국어 지원 면에서는 상해전시관(109건), 뉴욕무역관(86건) 그리고 구마모토사무소(68건)의 실적을 보이고 있다. 다섯째, 무역실무지원에서는 상해전시관(130건), 뉴욕무역관(40건) 그리고 구마모토사무소(16건) 순으로 실적을 보이고 있다. 여섯째, 관광객유치 면에서는 구마모토사무소는 년평균(728명)의 실적 그리고 뉴욕무역관(73명)의 실적을 보이고 있는 반면 상해전시관은 실적이 없는 것으로 나타났다. 마지막으로 대항박람회 참가 면에서는 상해전시관 5회, 뉴욕무역관 3.6회 그리고 구마모토사무소 2.3회의 실적을 보이고 있다.

- 따라서 위의 충청남도 3개 해외사무소의 실적을 비교한 결과를 보면 다음과 같이 요약할 수 있다. 구마모토사무소는 경제통상을 지원하는 활동 면에서는 상해상품전시관과 뉴욕무역관에 비교해서는 양적인 활동건수와 질적인 건당 계약액 등에서 뒤지는 실적을 보이고 있다. 반면에 관광객 유치 면에서는 다른 두 사무소에 비해 탁월한 업적을 보이고 있다. 이는 구마모토사무소가 갖고 있는 해외사무소의 특색에 기인한다고 볼 수 있다. 구마모토사무소는 1980년대 초에 충청남도과 구마모토현이 자매결연을 맺은 이래 지속적인 민간차원의 교류가 진행되어 왔다. 1998년 자매결연 15주년을 기념하기 위해 사무소를 개설한 이래 주로 통상보다는 양 자치단체 사이의 문화교류와 행정교류에 중점을 두고 운영되어 왔다. 또한 이러한 교류에서 많은 긍정적 효과를 얻었다. 반면에 뉴욕무역관과 상해전시관은 일차적 목적이 경제통상의 증진을 목표로 운영되고 있다. 특히, 상해전시관의 경우는 도내 18개의 기업이 주축이 되어 설립한 것으로 민간기업이 주축이 됨으로써 기업의 본래 목적인 이윤추구를 위한 동기가 적극적으로 유발됨으로써 짧은 운영기간에도 불구하고 성공적으로 정착하면서 충청남도 주도의 뉴욕무역관에 비해 건당

평균수출금액, 외국어지원, 무역실무지원 그리고 대항무역박람회 참가 등 여러 면에서 뉴욕무역관을 능가하는 업적을 보이고 있다. 이것은 두 가지 면에서 그 이유를 찾을 수 있는데, 첫째는 상해전시관이 민간기업이 주체가 되고 있다는 것과 두 번째로는 지역적 특성상 우리 기업제품이 팔릴 수 있는 시장이 미국보다는 중국시장이 더 확률이 높은데서 기인한 것이 아닌가 분석된다.

2) 해외시장 개척단 파견

- 1992년부터 총 18회 165개 업체가 참여하여 170,174 천달러 상담실적을 거둠. 2001년에는 중남미지역 시장개척단 등 3개 사업에 20개 업체가 참여하여 16,536 천 달러 상담성과를 거둠
- 미국과 유럽 등의 선진국보다는 베트남, 말레이시아 등의 개발도상국에서 그리고 첨단제품 보다는 우리 중소기업이 기술력과 가격경쟁력을 갖고 있는 제품을 중심으로한 시장개척단 파견에서 성과를 거두고 있다.

10. 충남의 세계화 전략을 위한 세미나

<표 8> 해외시장 개척단 파견 성과

	연참가 업체수	파견대상국	성 과 (천달러)		
			상담액	계약	실제수 출
소계	165	47(32)개국	170,174	38,025	10,052
'92	7	대만, 홍콩, 태국	4,059	810	0
	7	말레이시아 싱가포르 인도네시아	4,103	1,500	0
'93	10	프랑스 영국 그리스 네덜란드	6,669	3,017	0
	9	미국 캐나다	9,420	4,365	0
'94	12	멕시코 과테말라 브라질	6,243	2,667	11
	12	슬로베니아 오스트리아 루마니아	8,771	538	42
	10	일본 홍콩(1도1품목)	4,023	254	158
'95	12	베트남 말레이시아 인도네시아	16,764	6,960	7,012
	12	러시아 폴란드 헝가리 독일	15,964	2,715	50
'96	11	중국 태국 말레이시아 필리핀	11,593	1,673	1,232
	7	미국 파나마 헤루	4,757	968	122
'97	12	브라질 캐나다 미국	15,708	395	487
	12	말련 파키스탄 중국	39,127	3,284	100
	6	멕시코 칠레 브라질	2,426	1,546	550
'98	6	크로아티아 폴란드 우크라이나	4,011	645	45
'01	8	아르헨티나 파라과이 페루	10,785	4,249	243
	7	중국(청도) 인도(뭄바이)	780	30	0
	5	말레이시아 미얀마 아랍에미레이트	4,971	2,409	0

3) 국제전시, 해외박람회에 참가

- 1995년부터 총 126개의 도내 업체가 참여하여 159,025 천 달러 상담성과 얻음. 2001년에는 5개 사업 20개 업체가 참여하여 25,486 천 달러 상담실적을 거둠
- 박람회의 성격과 잘 부합하는 중소기업을 참여시킴으로써 박람회에서 실질적인 수출상담과 계약을 성사시킬 수 있다.

<표 9> 국제전시, 해외박람회 참가 성과

	참가업 체수	박람회 장소	상담액	계약	실제수출
소계	126	19(0개국)	159,025	29,437	11,231
'95	10	러시아(아므르국제박람회)	1,797	706	100
'96	7	러시아(아므르국제박람회)	2,078	2,652	0
	8	독일(뮌헨전자부품박람회)	5,670	769	725
'97	5	러시아(아므르국제박람회)	4,080	2,650	10
	7	일본(동경한국부품산업전)	3,380	1,410	0
'98	5	일본(오사카한국산업전)	913	786	50
	11	중국(북경,석가장)	6,635	242	242
'99	9	중국(북경종합박람회)	22,916	726	496
	5	영국(버밍햄소비재박람회)	1,345	402	160
	5	중국(홍콩전자부품박람회)	29,900	2,648	1,990
	2	일본(동경한국부품산업전)	3,000	2,000	200
	3	미국(라스베가스자동차부품)	5,900	2,300	200
'00	6	중국(상해 플라스틱·고무 전문박람회)	28,447	3,864	4,439
	6	중국(광저우중학박람회)	1,655	25	168
	3	미국(시카고하드웨어전문박람회)	5,680	3,540	855
	5	러시아(아무르국제박람회)	2,060	-	64
	1	일본(일본 동경 건축 신기술전)	-	-	0
	3	미국(라스베가스자동차부품박람회)	233	32	75
	7	독일(뮌헨전자부품박람회)	7,850	877	404
'01	4	미국(디트로이트자동차부품박람회)	7,200	200	16
	3	일본(동경 문구·사무용품박람회)	1,221	20	920
	3	미국(시카고하드웨어박람회)	10,035	2,885	59
	4	독일(프랑크푸르트소비재박람회)	4,442	574	58
	4	중국(홍콩전자부품박람회)	2,591	129	0

4) 수출유망기업 발굴

- 국제경쟁력을 갖춘 내수 위주 중소기업을 발굴하여 무역실무교육, 수출보험료 지원 등 기초 단계부터 수출까지 종합 지원하여 2001년도에 16개 업체를 발굴하여 총 4,380천 달러 수출 성과 달성

5) 해외투자 유치활동

(1) 외국인투자유치의 필요성

해외투자유치는 고용창출, 무역수지개선, 생산성향상, 첨단기술 이전, 경쟁 및 구조조정 촉진 등의 효과를 낼 수 있는 외채의 추가부담 없는 안정적인 외국자본 도입 수단으로 국내외의 모든 자치단체가 적극적으로 유치를 추진하고 있는 분야로 충청남도도 좋은 입지조건을 활용하여 적극적으로 유치활동을 펴고 있음.

(2) 충남의 투자 여건

가. 지리 및 입지여건

- 충남은 동북아시아의 관문이자 국내 시장의 중심지로서 경제를 위한 최적의 지리적 요건을 갖추고 있고, 최근에 서해안 고속도로가 개통됨으로 전국 어느 지역에서든지 3시간 이내에 도착할 수 있으며, 서해안을 따라 선박을 이용한 중국 진출입도 용이하다. 또한 국제 직항로 항공편을 이용함으로써 제조업과 첨단사업의 본거지로서의 조건을 잘 갖추고 있다. 이와 함께 우리나라 전체인구의 절반이 거주하는 수도권에서 약 1시간 거리에 있는 위치적 중요성이 크게 부각되고 있다.

나. 최적의 투자여건을 갖춘 새로운 사업입지

- 천안·아산·당진·서산을 중심 축으로 하는 공업벨트가 형성되어 있으며, 산업단지 수는 총 89개소로 이중 73개소는 완공되어 입주가 끝난 상태이고, 나머지 16개소는 조성·추진 중에 있다.
- 현재 도내에는 5,000여개의 크고 작은 공장들이 전기·전자·철강제품을 생산하고 있으며, 특히, 천안 백석동에 위치한 외국인기업 전용공단내 사업용지 총 714천㎡이 분양 또는 임대 완료되어 38개(가동27개) 외국기업이 입주해 있다.

다. 물류단지 등 기타여건

- 연기지역에 21만평 규모의 컨테이너기지 및 복합터미널을 비롯해 천안 지역에 14만평 규모의 물류단지가 건설될 예정이며, 30개 대학에서 매년 3만 명이상의 우수인재가 배출되고 있으며, 수도권과 인접한 관계로 우수 노동력확보가 용이하다.
- 공단가동에 필수적인 공업용수는 대청댐 1일 538천톤, 아산 광역상수도 570톤, 보령댐·광역상수도에서 1일 285천톤 공급이 가능하다. 또한 에너지 수급측면에서도 도시가스(산업용)는 m³당 396.39원 정도로 他시도에 비해 저렴하며 북부권을 중심으로 250km의 배관이 설치되어 있으며, 전력은 서천·보령·태안 등 3곳의 화력발전소가 있어 연간 3,875만 MWH의 전력을 공급하고 있고, 당진화력발전소가 건설 중에 있다.

라. 외국인 투자에 따른 지원

- 외국인투자기업에 대한 인센티브 제공은 최대 50년까지 공유지를 무상으로 임대하고 15년간 지방세를 감면해 주고 있으며, 입지·고용·교육훈련·고용보조금·시설보조금 등 재정적인 지원과 외국인학교·외국인전용거주단지의 조성 등 생활편익을 위한 지원도하고 있다.
- 이와 함께 외국인기업의 투자신청시 인·허가와 관련한 수속 및 행정절차를 일괄 처리하는 One-stop 서비스제를 운영하여 편익을 제공하고 있다.

(3) 2001년은 세계적인 경제침체와 미국의 테러사태(9.11)로 인한 투자심리위축과 대외적인 어려운 여건 속에서도 충남은 2001년 목표대비 145%, 2000년 실적대비 91% 증가율의 성과를 거두었음

14• 충남의 세계화 전략을 위한 세미나

(4) 충청남도 연도별 투자유치 실적

<표10> 충청남도 연도별 투자유치 실적

(단위: 백만불)

구분	누계	97까지	98	99	2000	2001
건수	268	103	28	52	47	38
금액	2,530	799	98	885	257	491
금액/건	9.44	7.76	3.5	17.0	5.47	12.9

- 건별 평균 투자액수 및 연도별 추세에 있어서는 감소와 증가가 교차되는 등 별다른 특색을 보이지 않는다.

(5) 충청남도 해외 국가별 투자유치 현황

<표11> 충청남도 해외 국가별 투자유치 현황

(단위: 건, 천달러)

국가별	합계	미국	일본	중국	프랑스	네덜란드	사우디	기타
건수	38	11	6	5	2	2	1	11
금액	491,062	53,280	24,530	818	73,870	2,550	205,000	131,014
금액/건	12,923	4,844	4,088	164	36,890	1,275	205,000	11,910

- 건별 평균 투자액수는 12,923천 달러이고 사우디아라비아로부터 대규모 투자를 유치하였다.

2. 지방자치단체 자매결연

1) 자매결연의 기원

- 국제도시간 교류는 제1차 세계대전후인 1920년대 유럽도시간에 이루어지기 시작
- 전쟁 후 국제도시간 우호협력관계를 형성함으로써 세계평화와 선린에 기여
- 그 후 지방분권화의 진행에 따라 지방자치단체는 환경, 도시, 인권문제 등 지구규모 문제해결에 있어서도 중심적인 역할을 담당하는 주체로 대두
- 국경의 개념이 퇴색되는 세계시장 개방화에 대응하여 세계 각 지역은 국제도시간의 교류를 바탕으로 정보교환, 무역, 투자유치 등 상호 교류협력관계를 강화함으로써 국제경쟁력을 증진

2) 국내 자매결연 기원

- 이러한 맥락에서 볼 때 우리나라의 지방자치단체도 지방의 국제화란 세계적인 추세에 부응하고 국제도시간 교류의 필요성을 충분히 인식하는 한편, 이를 활용하여 행정서비스를 개선하고 지역경제를 활성화하여 결국 주민의 삶의 질을 향상시키기 위해 자매결연 추진
- 1961년 6월 경남 진주시가 미국 오레곤주의 유진(Eugene)시가 자매결연을 맺은 것을 시초
- 2002년 4월 현재, 국내 자치단체가 해외 406개 자치단체와 자매결연을 맺고 우호친선, 경제통상등의 목적으로 국제도시간 교류를 추진하고 있음

3) 자매결연의 필요성

- 자치단체간 국제교류의 대표적인 형태는 양 도시가 어떤 형태의 교류협력관계를 구체화하여 체계적인 교류사업을 추진하는 자매결연 체결이 대표적 형태
- 지구촌시대를 맞이하여 지역의 역할이 증대되면서 국가차원의 일괄적인 정책시달은 다양한 지역특성을 갖고 있는 지방자치단체들을 만족시키지 못하고 있음

16 • 충남의 세계화 전략을 위한 세미나

- 이에 따라 각 국의 지방자치단체들은 자매교류를 통하여 정보교환, 우호친선, 경제통상, 문화 등 다양한 분야에서 자치단체간 교류를 추진함으로써 세계의 선린평화에 기여하는 한편, 각기 지역특성에 맞는 수요를 충족시키기 위해 노력
- 오랜 세월 동안 지역사회를 이루어온 양 자치단체가 상호간의 지역문화특성 등을 파악함으로써 다른 문화를 이해할 수 있는 국제화의식을 함양하고, 각 자치단체별로 지역의 정체성을 인식할 수 있는 계기가 됨으로써 자연스럽게 주민의 결속을 다지는 결과로 이어짐
- 국제경쟁력 강화 : 무한경쟁시대에 있어 자치단체간의 자매교류는 행정의 합리화를 유도하고 지역경제활성화를 가져올 수 있음
- 지역특성이 유사한 자치단체간의 긴밀한 정보교환은 사전에 정책집행의 착오를 방지할 수 있는 것은 물론이고, 정책수립의 노하우를 교환할 수 있는 좋은 기회가 될 수 있음
- 이와 같은 기회를 통해 우수시책을 도입하고 시행착오를 줄임으로서 행정비용의 절감과 효율성 있는 행정시책의 시행이 가능하게 되어 행정의 합리화를 도모함
- 경제교류 면에 있어서 상호보완적인 지역과의 경제통상교류 및 투자유치는 경쟁력 강화에도 기여
- 주민의 삶의 질 향상 : 지방자치제도가 오래 전에 뿌리를 내린 선진도시들은 주민에 대한 행정서비스개선에 대하여 많은 노하우를 가지고 있어 선진 양한 형태의 사업과 기법을 적극 수용하고 행정시책에 응용함으로써 주민의 삶의 질을 향상시키게 됨

4) 자매도시간 교류사업의 형태

(1) 행정교류

우리나라 자치단체의 자매도시간 행정교류는 대략 분야별 공무원연수, 공무원 교환근무 등이 주류를 이루고 있음

- 분야별 공무원 연수는 도시문제, 환경문제, 항만관리, 방재 대책 등 공통의 관심분야를 주제로 하여 업무 담당자를 중심으로 실시되고 있는데 일상 업무 담당자를 대상으로 하는 이러한 연수는 자치단체로 하여금, 우수한 시책을 파악하게 하거나 사업의 시행착오를 감소시킬 수 있는 기회가 되고 있음
- 공무원 교환근무는 상대 자치단체에 대한 일상의 업무 및 분위기를 파악할 수 있게 함과 동시에 실제로 양 자치단체의 교류업무의 창구로서 활용할 수도 있어 자치단체간에 원만한 교류가 이루어지게 하는 활력소가 되고 있음
- 일반행정연수는 양 자치단체 직원을 상호 파견, 근무하게 하는 것으로 상대 도시에 대한 이해를 증진하고 양 도시간 교류협력의 창구로서의 역할을 하고 있음
- 분야별 전문연수는 농업, 보건 등의 분야에 있어 상호 직원을 파견, 담당부서에서 연수시키는 것으로 업무 담당자들의 업무능력 향상에 기여하고 있음

(2) 경제 · 통상교류

- 전 세계적으로 국경의 개념이 퇴색되면서 국제도시간 교류의 보편적인 목적이었던 양 지역간 우호친선의 증진 외에도 점차 실질적인 상호 경제적 이익을 추구하려는 움직임이 나타나고 있음
- 이것은 자매도시교류를 통하여 쌓아온 우정과 신뢰를 바탕으로 양 지역이 상호 지역경제활성화를 도모하려는 시도
- 양 지역이 서로 경제적 보완관계에 있을 경우, 즉 지역생산물이 서로 비교우위관계에 있을 경우에는 시장개척단이나 무역박람회 개최, 시장구매단 파견 등 적극적인 통상경제활동을 통하여 상호무역을 증진하려는 경향이 강함
- 상대지역이 노동여건, 해외시장접근 가능성, 인센티브, 부존자원 등 제반 여건이 유리할 때는 상대도시에 대하여 투자를 하는 것이 세계화시대에 국제경쟁력을 강화하는 첩경이며 나아가 양 지역의 지역경제활성화를 촉진하는 계기가 될 수 있음

(3) 문화교류

- 지방자치단체간 국제교류는 양 자치단체 지역주민의 상호신뢰와 이해에 기반을 두어야 하며 민간단체간 상호교류 역시 주민에 의해 이루어 짐

18 • 충남의 세계화 전략을 위한 세미나

- 그러므로 상호지역의 문화를 공유하는 문화교류는 교류상대 지역의 문화적도, 가치기준의 상이성을 서로 이해하게 하고 나아가 양 시민의 상호이해를 증진하는 가장 효과적인 방법
- 이러한 문화교류를 통하여 지역주민에게 상대문화를 소개하는 것은 주민의 문화생활을 향상시키는 방편이며 삶의 질의 향상에도 중요한 역할을 함
- 문화교류의 형태는 전통예술단, 미술작품전, 사진전, 전통무용단 등 실로 다양한 매개체를 통하여 이루어짐으로써 많은 주민을 이러한 행사에 직접 참여시키기 쉬어 민간차원의 교류효과가 무척 크다고 봄

(4) 청소년교류

- 미래의 주인공인 청소년간의 교류는 양 도시간 교류를 미래지향적으로 만들 수 있음
- 고정관념에 얽매이지 않고 감수성이 예민한 청소년은 서로 금방 친해질 수 있고 또 빠른 시간 내에 다른 환경에 적응할 수도 있어 홈스테이 등 상대의 일상생활과 밀접한 형태의 교류도 가능하여 상당한 교류효과를 기대할 수 있음
- 교류형태에 있어서도 각종 스포츠교류, 미술작품 교화전시회, 합창단이나 공연단 상호교환 등 다양한 교류사업을 실시할 수 있으며, 교류활동후의 서신교환 등을 통한 친선도모도 용이함
- 국적을 초월한 친근하고 꾸밈없는 마음의 교류는 서신의 왕래로 이어지고 있고, 더 나아가 시민교류의 장기적 발판을 마련할 수 있음

5) 자매결연의 추진절차

- 국제도시간 자매결연체결은 일반적으로 다음과 같은 절차로 이루어 짐
- 대상도시 선정 ▶ 친서 등의 형태로 상대도시의 교류의향을 타진 ▶ 양 도시간의 교류의사 확인 ▶ 실무적 차원의 협의를 거쳐 구체적인 교류사업계획 작성 ▶ 일정기간 사전교류를 실시한 뒤 상호 자매결연 체결의사 확인 ▶ 지방의회의 동의를 거쳐 자매결연 협정서 작성 ▶ 행정자치부 승인 ▶ 양 자치단체 대표자의 공동서명을 거쳐 공식적인 자매결연 관계 성립

6) 자매결연 추진 시 고려해야 할 사항

(1) 결연의 적합성

- 해당 자치단체의 행정규모, 지역여건의 유사성, 산업, 지역특성 등의 공통점 및 상호 보완성. 유사한 지역여건을 가지고 있다는 것은 시책정보 등의 교환이나 공통 현안문제에 대한 공동대처 및 공동연구에 용이하게 됨으로써 시행착오를 줄이거나 행정비용을 감소시키는데 유리함
- 상호 대등한 입장에서의 협력 및 우호증진 가능성, 교류를 통한 실익의 기대 가능성. 양 자치단체가 상호 보완성을 가지고 있거나 서로 실익을 기대할 수 있다는 것은 비교우위에 있는 상품을 교역하거나 상대방에게 유리한 투자여건을 제공함으로써 양 도시의 번영을 촉진하기가 용이함
- 역사적·문화적 배경이나 지리적 특수여건 등을 감안한 교류의 필요성 고려. 이러한 고려는 우호친선 증진, 세계평화예의 공헌 등 추상적이기 쉬운 교류성과를 구체화함으로써 주민이나 의회를 설득하여 보다 지속적인 교류를 가능하게 함

(2) 사전교류

- 사전교류란, 자매결연 체결에 앞서 양 자치단체가 상호방문 등 교류를 갖는 것을 말하는 것으로 보통, 2년~3년의 사전교류를 갖는 것이 보통이나 우리나라의 경우, 1년~2년일 경우가 대부분
- 사전교류기간 동안 양 자치단체는 상호 지역여건이나 지역실태를 소개하는 각종 책자, 팸플릿 등 충분한 자료를 교환해서 향후 바람직한 교류방향을 모색하고 지역 내에 있어 교류 주체가 될 민간단체를 물색하여 교류여건을 조성하는 것이 매우 중요
- 사전교류 단계부터 행정주체 뿐만 아니라 민간차원의 교류주체를 참여시켜 실질적인 교류사업을 협의하게 하는 것은 자매결연체결 이후의 지속적이고 내실 있는 교류사업을 위해서도 필수적임

(3) 주민참가 유도

- 행정 면에서 자매결연을 체결했다 하더라도, 장기적으로는 그 지역에서 생활하고 있는 주민이 교류주체가 되어 이를 기반으로 각종 교류사업이 이루어지는 자매교류형태야 말로 가장 이상적인 교류형태라 할 수 있으므로, 양 자치단체간 교류사업 협의나 사전교류단계에서부터 주민, 학계, 사회단체를 참가시켜 자매결연체결에 대한 각계의 의견을 수렴하고 향후 민간이 주체가 될 수 있는 교류아이디어를 이들에게 스스로 제의하도록 유도하는 것이 중요
- 왜냐하면 행정기관만의 행사성 자매교류는, 교류주체가 되어야 할 주민으로부터 실천 가능한 아이디어나 실질적인 협조를 제공받지 못해 교류형태가 단순화되고, 자매교류의 필요성이 확인되기도 전에, 납세자인 주민에게 부정적인 시각을 갖게 함으로서, 결국 자매교류가 지속될 수 없는 결정적인 요인이 될 수 있기 때문

7) 우리나라 자치단체의 국가별 자매결연 현황(2002.4 현재)

<표 12> 지방자치단체의 부문별 세계화 추진방향

국가명	외국자매도시수	단체구분		
		소계	광역자치단체	기초자치단체
계	406	406	123	283
중국	122	122	16	106
미국	75	75	23	52
일본	71	71	13	58
러시아	15	15	10	5
호주	10	10	4	6
대만	10	10	4	6
베트남	10	10	5	5
멕시코	10	10	6	4
인도네시아	7	7	5	2
캐나다	7	7	3	4
몽골	6	6	1	5
브리질	5	5	3	2
필리핀	4	4	1	3
프랑스	4	4	2	2
독일	4	4	-	4
뉴질랜드	3	3	1	2
네덜란드	3	3	1	2
이탈리아	3	3	2	1
남아프리카공화국	3	3	3	-
스페인	3	3	2	1
터어키	3	3	2	1
카자흐스탄	2	2	1	1
벨기에	2	2	-	2
영국	2	2	1	1
헝가리	2	2	2	-
폴란드	2	2	2	-
파라과이	2	2	1	1
칠레	2	2	1	1
이집트	2	2	2	-
아르헨티나	2	2	2	-

* 1개 자매결연 국제도시(10)

- 광역시(4) : 스웨덴, 콜롬비아, 파나마, 이스라엘
- 기초단체(6) : 덴마크, 오스트리아, 키르기즈, 파푸아뉴기니, 루마니아, 인도

8) 충청남도 자매결연 및 우호협력 체결현황

(1) 국제교류 협력추진

- 일본, 중국 등 동북아시아 국가와의 협력 강화
 - 일본 역사교과서 왜곡문제, 구마모토현과의 행정의견 교환회 개최, 도지사 중국순방, 중국 허베이성 축하방문단의 제82회 전국체전 축하방문 등
- 미주지역과의 교류협력확대
 - 투자유치 및 안면도 국제 꽃박람회 홍보를 위한 도지사 미국방문, 아르헨티나 미시오네스주와 자매결연 체결
- 남호주와의 자매결연 체결
- 유럽의 폴란드 비엘코폴스카주와의 교류확대

(2) 충남의 자매결연 및 우호협력 체결현황

<표 13> 충청남도 자매결연 및 우호협력 체결현황

구분	자치단체명	체결일자
계	12	
자매결연(6개 단체): 상호공무원친선방문, 행정, 이벤트행사참여, 체육, 투자유치, 시장개척 등 경제교류	일본 구마모토현	1983.01.22
	중국 허베이성	1994.10.19
	러시아 아무르주	1995.06.15
	호주 남호주	1999.10.12
	아르헨티나 미시오네스주	2001.05.28
	폴란드 비엘코폴스카주	2002.04.26
우호협력(6개단체): 상호공무원친선방문, 투자유치, 시장개척 등 경제교류	중국 산둥성	1995.10.31
	독일 바이에른주	1996.03.18
	미국 캘리포니아주	1997.03.20
	베네수엘라 볼리바르주	1997.03.25
	러시아 레닌그라드주	2000.12.13
	중국 연변조선족자치주	2002.04.16

3. 충청남도 공무원 해외연수

- 단기연수, 출장, 장기연수, 국외파견을 통해 선진외국의 행정제도 및 운영기법 습득

<표 14> 충청남도 공무원 해외연수 현황

구분 (2001)	목적별			지역별			
총계 (단위: 명)	견학	회의참가	시장개척	유럽	미주	아시아	오세아니아
219	161	22	36	60	50	98	11

- 충남 지방공무원의 역량을 강화시키기 위한 유학 등의 장기연수를 통한 인재육성에 대한 프로그램의 부재로 유능한 인재를 충남의 지방공무원으로 유인할 인센티브가 부족하고 기존 지방공무원의 재교육 기회가 없음으로써 현직 공무원의 사기가 침체되고 능력을 배양시키지 못하고 있다.

III. 결론: 충남의 세계화 전략

1. 해외사무소의 역할 재정립 및 민간부문 참여유도

- 앞 절의 분석을 토대로 충청남도의 해외 통상 지원활동을 정리해 본다면 다음과 같다. 첫째, 해외사무소의 설치 및 운영을 사무소의 기능에 따라 민간과 관주도로 양분화 시키는 것이 운영의 경제적 효율성을 달성할 수 있다. 직접적인 통상활동을 필요로 하는 성격의 사무소는 상해전시관과 같이 민간기업을 적극적으로 동참시킴으로써 민간기업의 이윤추구 동기에 의한 운영의 활성화를 얻을 수 있다. 반면에 충청남도의 행정과 국제협력의 증진을 목적으로 하는 성격을 갖는 구마모토사무소와 같은 해외사무소는 관이 주도하는 구도를 갖는 것이 바람직하다고 볼 수 있다.

2. 시장개척단 파견대상국가 및 참여기업 선정의 효율성 제고

- 시장개척단의 파견 면에서는 시장개척단에 참가하는 기업과 시장개척단의 파견국가를 좀 더 면밀히 분석하여 파견의 효율성을 기할 필요가 있다. 과거의 예에서 보는 것처럼 시장개척단 참가기업과 파견국가가 잘 연결될 경우와 잘 못 연결된 경우에 실적 면에서 상당한 차이를 보이고 있다. 과거 충남의 시장개척단 파견성과를 분석해 보면 베트남, 말레이시아, 인도네시아 등의 동남아시아 국가로의 시장개척단 파견이 실질적인 수출성사의 결과를 보이고 있다. 이는 시장개척단에 참가한 충남의 중소기업 제품에 대한 틈새시장을 선진국 보다는 동남아시아 및 중동 등의 개발도상국에서 찾는 것이 성공확률이 높다는 점을 암시하고 있다고 볼 수 있다. 선진국의 경우 이미 중국산 저가제품 등으로 시장개척단 참가기업의 제품이 진입하기 힘든 반면 동남아시아 등의 개발도상국 시장은 외국의 제품이 시장에 진입하지 않은 경우가 많아 이런 틈새시장을 개척하는 것이 시장개척단의 파견 목적을 달성하는데 유리

할 것으로 보인다. 대기업 제품의 경우에는 세계 최첨단 제품을 생산하는 경우도 있어 스스로 선진국 시장을 개척하고 진입을 성공적으로 이루어 내는 경우도 있으나 아직도 충청남도의 중소기업 제품은 품질 면에서 세계최고의 제품이 경쟁하는 미국 및 유럽 등의 선진국 시장에서 성공하기는 힘들기 때문에 품질과 가격 면에서 성공 가능성이 큰 개발도상국 시장에 시장개척단을 파견하는 것이 바람직하다고 본다.

3. 해외박람회 참가의 효율성제고

- 해외 박람회에 참여하여 실질적으로 성과를 거둘 수 있는 참여기업의 선정 및 참여 박람회의 선정을 통해 실질적 효과를 제고시킬 필요가 있다.

4. 姉妹結緣 擴大・多邊化 및 內實化

- 서유럽국가와의 자매결연 확대 필요 : 서유럽 선진국가 관광객에 충청남도 홍보를 통한 관광객 유치, 서유럽 문화 선진국의 관광행정 습득 필요.
- 동남아시아 국가와의 자매결연 필요 : 한국에 대해 좋은 이미지를 갖고 있고 큰 규모의 시장으로 성장하고 있는 태국, 말레이시아, 싱가포르, 미얀마, 필리핀, 인도네시아, 라오스, 캄보디아 등과의 우호협력 증진에 의한 도내 중소기업 해외시장 개척 지원
- 충청남도의 동남아시아 특히, 인도차이나 반도 국가와의 자매결연 추진은 지금까지의 지방자치단체 국제협력의 선진국으로부터 배우는 것으로부터 개발도상국에게 우리의 개발경험과 기술(새마을 운동, 기술습득 및 이전 정책 등)을 전수하는 주는 입장으로의 지방외교의 전환을 통해 향후 큰 잠재적 시장으로 부상하고 있는 동남아시아에 있어서 지방외교의 모델을 구축할 수 있음
- 충남은 선진국과 같은 대우를 받을 것이고 보다 적은 투자로 많은 효과를 얻을 가능성이 큼(일본은 캄보디아, 아프가니스탄 등지에 많은 투자를 시작하고 있음)

5. 지방의 국제화 역량 제고를 위한 중하위직 공무원 해외 연수 추진

- 地方公務員 海外研修 體系的 運營 : 충청남도 고위직 정책관리자의 리더쉽 함양 및 개혁모델 연수, 중하위직 공무원의 국제화 역량 배양을 위한 장단기 해외 연수추진
- 특히, 동남아시아 국가 가운데 태국, 말레이시아 등에는 국제적 수준의 교육기관이 많이 있고 생활비와 물가가 저렴해 파견 비용이 상대적으로 적게 들어감
- 중앙정부 차원의 공무원 해외유학생들이 방콕소재 아시아공과대학원을 아시아에서 가장 우선적으로 유학대상학교로 선호하고 있음

6. 지역경제 활성화 및 중소기업 해외판로 개척을 위한 민간부문의 국제협력 지원

- 한국 무역진흥공사(KOTRA)의 활동은 충청남도 중소기업의 해외진출을 지원하는 데 한계가 있어 충청남도 차원의 해외시장 개척 및 판로지원 활동 필요
- 시장개척단 파견, 바이어 초청사업, 도내 중소기업 제품 홍보 및 해외시장 정보 지원활동 확대

7. 外國 地方公務員 招請研修

- 지방자치단체 국제화 재단의 K2H Program, 한국 국제협력단(KOICA) 등과 협의하여 자매결연 외국 자치단체 공무원의 충청남도 국제교류업무 부서에 배속 연수
- 연수비(재단 50%, 자치단체 50%), 주거비(자치단체) 지원

8. 충청남도내 駐韓外國人 기업인 및 근로자 生活文化 向上을 위한 활동

- 도내거주 주한외국인의 생활편의를 위한 지원모색
- 도내거주 주한외국인 삶의 질 제고방안 모색
- 도내거주 주한외국인 및 노동자의 한국 문화 및 민족에 대한 긍정적 인식제고를 통해 귀국 후에도 한국과의 관계를 지속적으로 유지하도록 할 수 있는 행사 및 교육기회 제공