

(8)중국위 철강 수출입 시장을 호령하다

정성태 중국 상하이 지아티에 대표

데스크승인 2015.04.24 박상섭 기자 | parkss@jejunews.com



'대한민국 중소기업의 특수 철강 제품을 중국 전역에 공급하며 한국 철강 제품의 우수성을 널리 알리고 싶다.'

세계적인 경제도시 중국 상하이에서 Shanghai JiaTie(상하이 지아티에)회사와 홍콩에서 Red Sun International(레드 선 인터내셔널) 무역회사를 운영하면서 국내산 특수강 제품 등을 중국 시장에 공급하고 있는 정성태 대표(55)는 자타가 인정하는 철강맨이다.

이는 그가 1989년 1월 前 대우그룹의 핵심 회사인 (주)대우에 있을 때부터 철강 수출과 수입에 열정을 쏟아왔기 때문이다.

대우그룹이 세계 경영을 모토로 해 전 세계를 대상으로 수출과 수입 업무를 할 때부터 그는 세계 각지를 돌아다니며 철강 수출과 수입에 모든 힘을 쏟았다.

이 때문에 정 대표는 철강 자체는 물론 수출과 수입 업무는 눈 감고도 할 수 있을 정도다.

이러한 경험을 바탕으로 2002년 12월 (주)대우를 그만두면서 본격적으로 자기 사업을 시작했다.

그는 현재 한국의 중소기업들로부터 고품질의 특수강 중간제품을 수입해 중국시장에 공급하고 있다.

그는 이뿐만 아니라 중국산 스테인리스를 한국에 파는가하면 중국산 합금강을 미국에 공급도 하고 있다.

또한 중동과 동남아 철강시장에도 진출하며 사업 입지를 키우고 있다.

지금처럼 사업이 제자리를 잡을 때까지 그가 겪은 마음고생은 이루 말할 수 없을 정도다.

전 세계적으로 철강 경기가 좋은 2000년대 중반 때에는 중국 대형 철강회사의 제품을 사우디아라비에 월 최고 5만톤을 팔기도 했으며 조선업이 활황세를 타던 우리나라에도 중국산 강철을 팔며 큰 이익을 얻기도 했다.

그런 철강맨도 2008년 세계금융 위기를 피하진 못했다.

철강의 가격이 톤당 1200달러에서 400달러로 3분의 1 수준으로 떨어졌다.

창고에 있던 제품도 이전의 3분의 1 가격으로 팔 수밖에 없었다.

심지어 화물선에 철강제품을 싣고 우리나라 회사에 팔았지만 돈을 받지 못하는 일도 생겼다.

2009년 1년 동안은 적자를 메우는 일에 몰두할 수밖에 없었다.

70명에 이르는 직원들에 대해서도 구조조정을 해야 했다.

그러나 그는 오뚝이처럼 다시 일어났다.

우리나라와 미국, 중동, 동남아로 시장을 넓히고 있는 그는 앞으로 고향 제주에 조합 형태의 영업 조직을 만들어 제주사람들에게 도움이 되는 일을 하고 싶다는 의견을 피력했다.

© 제주신보(<http://www.jejunews.com>) 무단전재 및 재배포금지 | 저작권문의