

가보농산 해외시장 개척 탐방기

● 뉴욕 뉴저지주 추석맞이 고국농식품쇼 직판행사

경기, 경남, 경북, 전남도의 30여 업체가 각도의 지원을 받고 뉴욕 추석맞이 고국농식품쇼 직판행사에 참여 하였다. 필자는 미국의 비즈니스는 6번째이나 어찌보면 고향을 파는 셈이었다. 실제로 물건을 팔고 경비를 쓰고 나면 경영에는 도움이 안되는 업체가 대부분이며 비즈니스의 실적이 있는 업체는 그리 많지 않았다. 새로운 시장을 보고 배우면서 개척정신을 함양하는 것 이외의 큰 소득은 없는 편이다. 그러나 금번 미국 시장개척에 대한 각오와 열정을 갖게 되는 의미는 프로폴리스 시장개척에 역점을 두었으며 꿀차 가격을 저렴하게 맞추고 맛있게 하여 전라남도의 지원을 받고 한 파레트를 선적하였다. 뉴욕 H-MART와 뉴욕공원에서 고국농식품쇼의 직판행사에 열심히 직판한 결과 만불 넘게 현금판매 되었고 잔량은 바이어에 넘겼으며 프로폴리스 제품은 많이 못 팔았다. 다행이도 관심이 많은 사람이 생겨서 도매가격으로 넘기고 훌훌 짐을 털게 되어 짜릿한 비즈니스의 잔잔한 쾌감을 느껴보았다. 미국사회는 실용주의 문화가 시장경제 논리에 접근하고 있음을 알 수 있었다. 한국 상품이 국내가격보다 비싸지 않았고 어떤 품목은 더 싸게 판매하고 있는 실정이다. H-MART 특설 매대에서 판매가 끝나는 날 저녁식사를 제공하면서 간단하게 회사소개를 하는데 자리가 있었다. 미국내 18개 점포를 갖고 있으며 지금까지 한인사회 위주의

매장권에서 지금은 많이 달라지고 있다한다. 얼마 전에는 버지니아 주에 오픈하여 성공하였는데 교포가 20% 미만이라는 것을 듣고서 한국인의 저력을 간접으로나마 느끼고 감탄스러웠다. 특히 미국에서 청과시장은 교포들이 이끌어 가는 것을 보면 대단한 민족이다. 미국의 기업체들은 대부분 사장실이 단조롭거나 작게 꾸며 놓은게 특징이다. H-MART의 설명을 듣고 더욱 놀라운 것은 사장실이 별도로 없으며 현장이 사무실이며 문제가 있으면 현장에서 직접 의논하여 해결하고 한다는 것은 모든 것을 임직원들이 주인의식을 갖고 운영한다는 뜻이라고 본다. 화면을 통하여 십여분간 회사를 소개하는 중에도 본부장 및 부서장이 인사말과 자기소개를 하였고 대표이사는 잠깐 얼굴만 스쳤으며 권위적 회사소개가 아닌 새로운 문화에 잔잔한 감동을 느꼈다. 국내에서도 기업 경영 논리가 대기업은 친인척을 배제하고 능력주의로 하여야만 성공적 인사관리라 하였다. 다만 소기업은 놓고 있는 인력을 활용하여 경쟁력 수단으로 친인척을 유용하는 것이다.

유능한 인력을 인선하여 확실한 역할을 맡기고 신의로 조직을 운영하였기 때문에 H-MART가 미국사회에서 자리매김하면서 계속적으로 성장하고 있는 것이라 생각한다. 판매가 끝나고 이틀간의 시간속에 남들은 관광을 갔지만 무엇인가 점을 찍어야겠다는 각오로 비즈니스를 하였다. 건강식품 샵을 방문상담 하였으며 홈쇼핑 운영자와도 진지

한 상담을 하였으며 판매하고 남은 잔량 처리에 대하여도 꿀차는 한국상품 직판장을 운영하려는 사람과 절충하여 협상이 잘 이루어졌고 다만 프로폴리스 관련 제품은 가격이 고가여서 또한 본사에 대한 브랜드가 미국 사회에 없기 때문에 애를 먹을 수 밖에 없었다. 호남향우회 전임 회장께서 프로폴리스에 대한 관심이 많아 운 좋게 남은 잔량을 인수키로 하였다. 조건은 프로폴리스 세미나를 개최하여 프로폴리스에 대한 학술적 내용과 임상실험의 결과를 발표하여 주기로 자청하였고 홈쇼핑과 연결고리를 시켜 홍보 판매를 하여 가보농산 프로폴리스 뉴욕지점을 개설하여 조직판매 등의 경영을 맡기로 한 것이다.

앞으로 국내에서도 12월 12일 양봉협회와 가보농산이 공동으로 주최하여 국제 심포지엄을 개최하기 위해 브라질, 일본, 국내에서 프로폴리스 연구결과가 있는 저명한 박사를 모실 것이다. 마지막 날에는 H-MART 상

무를 면담하는 것이었다. 설명회 날 상담요청을 하여 사전에 내락을 받았으며 필자를 포함한 3개 업체가 개별면담을 하였다. 회사 소개서를 준비하고 충분한 단가조사와 맛에 대한 평가에 대하여 나름대로 정리하여 샘플을 제시하고 시장경제 논리에 맞춰 의견을 개진하였으며 최종적으로 어떠한 결론은 없었으나 좋은 느낌을 받았다. 상품에 대한 성분 및 함량과 견적서를 통보해 달라고 하였기 때문이다. 고국에 돌아와서 이메일로 업무를 주고받았으며 급기야 H-MART 상무가 10월 24일 한국에 올 일이 있는데 나주공장을 방문하겠다는 소식이 온 것이다.

●미국 18개 지역 해오름 브랜드로 배모과꽃차 등의 진출

H-MART 상무와 담당자가 나주공장을 방문하여 설비가 미흡하다고 지적 하였으나 확충하기로 협의가 되었다. 드디어



뉴욕 고국 농식품쇼 직판행사 전라남도지사 방문



10만달러 수출계약 기념

\$100,000 수출계약이 이루어지고 해오름의 브랜드로 미주 18개 지역에 정식으로 송장을 받아 수출길에 오른 것이다. 중소기업의 농식품이 수출계약이 이루어지는 것은 해외 출장업무의 백분의 일에 불과하다. 국내시장도 해가 갈수록 경쟁이 심하고 판매가 감

소 추세인 것 같다. 금년 추석에는 어느 업체이고 매출이 급감하였다고 한다. 새로운 시장개척과 프로폴리스 시장개척을 위해서라도 품질과 신뢰로서 꾸준히 관리하여야 겠다고 다짐하여 본다. 수출이란 수월한 용어가 아니고 하루아침에 이루어질 수 없으며 기술력 확보와 오랫동안 씨앗을 뿌린다면 필연코 뿌리가 내려서 결실이 온다는 신념과 확신을 갖고 정진코자 할 뿐이다.

필자는 꿀차 가공산업화에 국내에서는 가장 먼저 선두주자로 나섰고 홍보하는데 기여하였다고 자부한다. 하지만 무리한 가격경쟁력 때문에 꿀 함유량이 적어져 가고 있는 것이 아쉬울 뿐이다.

향후 11월 14일부터 23일까지 유럽시장개척을 하고자 유럽순방을 떠난다. 전라남도 시장개척단을 만들어서 바이어를 연계시키는 방법으로 폴란드 바르샤바, 독일 함부르크, 스웨덴 스톡홀름에서 바이어 상담이 이루어지고 유럽의 시장조사와 벤치마킹도 함께 할 예정인바 다음호에 좋은 소식을 기대하여 본다.



H-Mart 임직원 나주공장 공식방문