

한국기업의 신천지, 러시아(下)

글_김태철(INKE 모스크바지부 의장)

한국과 러시아는 정치, 경제, 문화, 통일 등 여러 부문에서 동반자 관계를 확립해야 한다. 그러나 아직 한국이 러시아의 발전 속도에 적절히 대응하지 못하고 있는 것이 현실이며, 이에 2006년은 한국 기업들의 러시아 진출 원년이 되어야 할 것이다.

(90호에 이어서)

러시아의 IT산업이 급성장하고 있지만 한국기업의 진출이 상대적으로 미미한 상황에서 INKE 모스크바지부가 가지는 의미는 매우 크다. INKE 모스크바지부는 다음과 같은 활동을 통하여 한국 기업의 러시아 진출 통로를 마련하고자 한다.

먼저, 러시아 시장 진출을 꾀하는 IT 제품 생산 한국 벤처기업들과 '전략적 제휴관계'를 구축하고자 한다. 많은 한국 IT 생산 중견업체들이 뛰어난 기술력과 제품 경쟁력을 가지고 있음에도 불구하고, 러시아 시장에 대한 노하우와 경험의 부재, 현지 시장에서의 브랜드 이미지의 취약성, 그리고 물류 및 유통의 어려움 등으로 인해 업무를 내지 못하고 있다. 게다가 단일 아이템을 가지고 독자적으로 러시아 시장을 개척한다는 것은 자칫 무모하기까지 하다.

그렇기 때문에 INKE 모스크바지부는 러시아 시장에 정통하고 한국 기업에 대한 이해를 갖추고 있는 지부의 네트워크를 활용하여 이러한 기업들과 '전략적 제휴관계'를 구축, 러시아 시장에서 세계적인 대기업들과의 전면전을 준비하고자 한다. 이를 위해 지부 회원들은 급속히 변화하는 러시아 경제환경 속에서 각자 가지고 있는 정보를 공유하는 작업을 하고 있다. 현재 러시아는 선진 국가경제를 구축하기 위한 법제 정비 과정에 있으므로 각자가 가지고 있는 노하우의 공유가 매우 중요한 상황이다.

러시아 시장 안착을 위한 전략적 통로 마련

가장 중점을 두고 있는 사업은 러시아 내 실질적인 바이어에 대한 동향 및 CRM(Customer Relationship Management)을 만드는 작업이다. 여러 검증 절차를 거쳐 한-러 경제협력이 가능한 바이어 DB를 구축하고 러시아 현지 바이어를 중심으로 INKE 커

뮤니티를 형성하고자 노력을 기울이고 있다. 이 부분은 오는 5월 예정인 'INKE Spring Moscow'에서 가시화되어 성과를 검증해 볼 수 있을 것이다.

또한, 회원들 각자의 사업분야와 연계하여 한국 기업과 제품을 알릴 수 있는 다양한 시도들도 진행하고 있다. 일례로 필자가 운영하는 HMM은 러시아 시장에 새로운 개념의 'Fun & Joy shop'을 2005년 11월 오픈, 자체 브랜드인 eNOL 제품 및 감성 상품, 얼리어답터 상품, 독특한 IT 주변기기 상품 등을 전시·판매하고 있다.

'Fun & Joy shop'을 통해 경쟁력 있는 국내 벤처기업 제품을 발굴하여 러시아 시장에서 테스트할 수 있는 여건을 마련했으며, 시장 및 소비자 동향 등에 대한 정보를 파악할 수 있는 직접적인 창구가 되었다. 소비자들의 높은 호응에 따라 올 3월까지 5개의 직영점 신규 오픈을 준비 중이며 향후 프랜차이즈 사업도 진행할 예정이다. 향후 'Fun & Joy shop'은 인터넷 서비스 부문을 강화하여 국내 IT 콘텐츠 서비스를 제공, 한류의 첨병 역할을 하며 러시아와 한국의 문화교류의 장으로서 역할을 다할 계획이다.

2005년 2월 발족된 INKE 모스크바지부의 역사는 아직 한 돌도 채 되지 않았다. 10여 명의 지부회원들은 모두 각자의 사업을 운영하고 있기에 자주 만나지도 못하고 있다. 하지만, 러시아 시장에 먼저 발을 딛은 경험자들로서 경험과 노하우를 공유하여 한국기업들의 러시아 진출에 뭔가 기여하겠다는 사명감으로 뭉쳐 있기 때문에, 그 단결력은 어느 단체나 모임 못지않다고 생각한다. 이러한 에너지를 공유할 수 있는 한국 벤처기업과의 연대를 통해, 2006년엔 러시아 시장에 안착하는 많은 한국기업들이 탄생하길 기대해 본다.



국내 벤처기업의 제품을 전시중인 eNOL의 'Fun & Joy shop'(모스크바 소재)

'INKE Spring Moscow, 2006'이란?

INKE Spring은 매년 4~5월 중에 INKE의 해외지부 거점 도시에서 열리는 Business Conference로, 전시회나 비즈니스 상담회 등을 연계해 이들 사업에 참여하는 한국 벤처기업과 INKE 해외 의장단과의 상담 및 네트워킹 기회를 제공한다.

- **일시** : 2006년 5월 7일(일)~15일(월)
- **장소** : 러시아 모스크바
- **프로그램** : SVIAZ Expocomm 전시회 연계, 비즈니스 상담회, INKE 해외 의장단과의 상담 및 네트워킹 등
- **대상품목** : IT 전반
- **모집일정** : 2월 초순경 협회 웹사이트 (www.kova.or.kr) 통해 공고 예정

INKE InG

지 부 소 식

엔지지부 주태호 의장, 엔지시와 GS리테일 간 상담 주도



▲ '엔지시-GS리테일' 간 상담을 마친 후 기념촬영(사진 가운데가 주태호 의장)

INKE 엔지(연길)지부 주태호 의장이 소속되어 있는 엔지시와 GS리테일은 최근 백두산 일대의 특산품을 GS리테일의 편의점을 통해 한국에 공급하기로 합의했다.

이번 합의를 통해 오는 3월 말부터 고사리, 오미자, 양파 등 백두산 특산품을 GS리테일의 편의점인 GS25를 통해 국내 시장에 공급하게 된다. 이와 관련, 김영춘 엔지시 국장(부시장급)을 비롯한 현지 기업인 등 12명의 방문단이 지난 1월 11일 GS리테일을 방문해 구체적인 협의를 했으며, 주태호 의장은 실무 책임자로서 상담을 주도했다.

엔벤조선족자치주와 GS리테일은 3월 말 서울에서 '연변특산물 전시회'를 열기로 했으며 이때 한국시장에서 판매할 백두산 특산품도 선보이기로 했다. 단, 공급될 특산품에는 한국 농민들의 입장을 고려해 쌀과 김치는 제외하기로 했다. 특산품의 브랜드는 '엔벤장백산특산물', '엔벤백두산특산물' 등 몇 가지 안을 놓고 검토하고 있는 것으로 알려졌다.

이와 함께 엔벤 일대에 GS25를 진출시키는 방안도 적극 검토되고 있다. 연변조선족자치주 측이 엔지, 투먼, 룡정 등 엔벤의 각 시·현에 편의점을 출점할 것을 제안한 것이다.

엔벤조선족자치주는 GS리테일의 엔벤 진출을 지원하기 위해 자치주 상무국 직원과 6개 시·현의 상무국 직원으로 추진단을 구성했으며 투자비 지원방안도 검토하고 있다. 주태호 의장은 "GS리테일이 갖고 있는 포장·디자인 기술과 판매 유통망을 활용하면 품질 좋은 백두산 특산품을 저렴한 가격에 한국인들에게 공급할 수 있을 것"이라고 밝혔다.