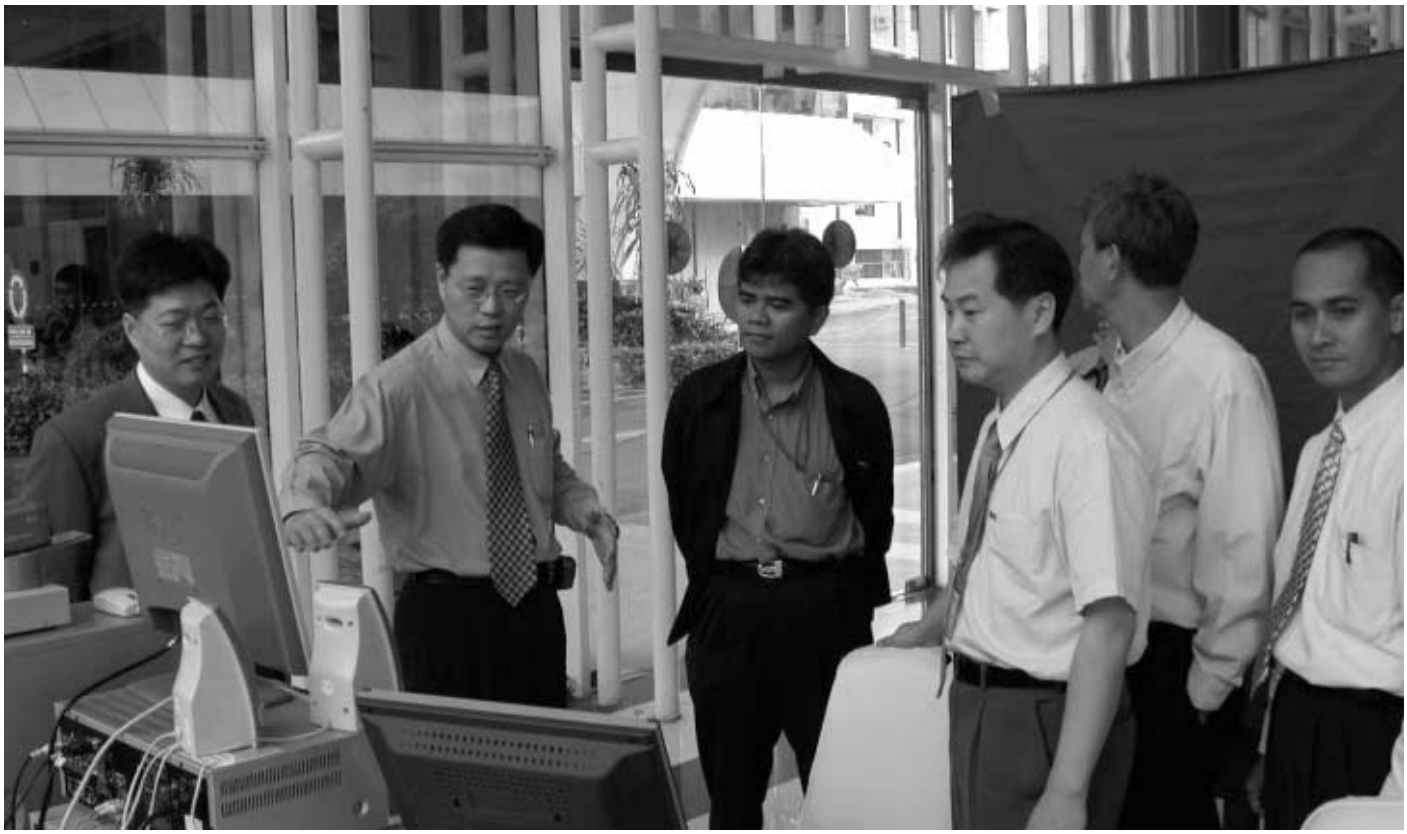

뜨거운 열기 속, 상생의 미래를 다짐하다

지난 3월 1일부터 일주일간 동남아 시장개척단 행사가 태국, 말레이시아, 인도네시아 3국을 순방하며 개최되었다. 한민족글로벌벤처네트워크(INKE)의 지부 설립 및 지부의 도움으로 이루어진 이번 동남아 시장개척단 행사는 가까우면서도 먼 동남아 시장에 대한 새로운 인식을 하는데 시의적절한 행사였다. 이번 행사에 참여했던 엔알디테크, 이니시스, 삼지시스템, 씨아이에스테크놀러지, 아이니월드, 이쓰리넷, 글로벌테크, 서두로직, 초록뱀 등 우리 기업체들에 대한 현지 투자자나 기업가들의 반응은 매우 뜨거웠다.

우리의 기술을 찾는 파트너는 많다

태국에서는 과기부 차관이 직접 기업들의 사업내용에 대한 브리핑을 듣고 예정에 없던 저녁만찬에 참여하는 등 적극적인 관심을 표명했다. 제휴를 희망하는 기업과 투자자 그리고 정부관계자 등과 함께하는 식사시간마저도 우리기업에게는 중요한 미팅 기회였다. 밀려오는 면담 요청에 일요일까지도 상담을 하는 기업이 많았다. 이번 동남아 시장 개척단 활동을 보면서 국내에서 눈을 돌려 해외시장을 보면 우리의 기술을 찾는 파트너들이 이렇게 많이 있었다는 사실을 다시 한번 깨닫게 되었다. 아마 참가한 기업들도 놀랐을 것이다.

특히 동남아, 아프리카, 남미, 동구, 중동 등 우리가 소홀히 다루고 있는 나라들이 그야말로 우리의 보물창고인지 모르겠다. 물론 각 국별로 여러 가지 사정이 다르고 경제력도 달라 단순하게 말할 수는 없겠지만 미국이나 일본과 같이 경쟁이 치열한 곳보다 좀더 알차게 벤처기업들이 접근할 시장이 아닌가 싶다.

글 _ **전하진**(한민족글로벌벤처네트워크[INKE] 의장)

동남아, 과거의 그들이 아니다

태국이나 말레이시아는 과거의 그들이 아니었다. 탁신총리가 이끄는 태국은 달라져도 너무 달라져 있다. 일단 방콕 시내에 탁한 매연이 사라졌고 도시가 깨끗해졌으며 공무원들의 눈빛이 달라졌다. 태국관계자에 의하면 지금이 바로 한국의 벤처기업들이 태국을 주목할 시기라고 한다. 짧은 시간에 만난 태국의 정부 및 기업가들의 열기에서 그 말뜻을 이해할 수 있었다.

이번이 초행길이었던 말레이시아에 대한 충격은 더욱 심했다. 실제로 가서 본 쿠알라룸푸르는 유럽의 어느 선진국 도시로 착각할 정도였다. 또한 그들의 IT에 대한 열기는 조만간 한국을 따라 잡을 기세였다. 즉석에서 제안한 내용이긴 하지만 말레이지아 벤처케피탈협회장에게 한국에 투자단을 보내주면 우리나라 좋은 벤처기업들을 소개해 주겠노라고 제안했더니 흔쾌히 승낙했다. 그들은 우리 기술을 찾고 있는 것이다. 인도네시아는 앞의 두 나라만큼은 아니었지만 IT시장에 대한 잠재력은 매우 크다는 느낌을 받았다.

비록 이번에는 3개국만을 순방했지만 우리 벤처기업들이 도전해볼 만한 다른 많은 국가가 있다는 사실을 상기하며 하루빨리 우리 기업들이 세계 구석구석을 누비는 날이 오길 기대해 본다.

그런 의미에서 INKE는 좀 더 구체적이고 세계를 아우르는 조직으로 확대해야할 필요성을 느꼈다. 전 세계 구석구석에 INKE가 긴밀하게 활동을 한다고 상상해 보라. 이는 과거 KOTRA가 행하던 일을 민간 차원에서, 그것도 아주 최소의 예산으로 전 세계 네트워크를 구축하고 새로운 비즈니스 기회를 창출하는 중요한 인프라가 될 것이다.

더불어 상생하는 해외시장 진출

이번 행사를 통해 벤처기업의 해외 진출에 관해 몇 가지 개선해야 할 점도 생각해 보았다.

첫째, 우리 벤처기업들의 해외 진출이 너무 즉흥적이고 준비 없이 추진된다는 점이다. 제대로 준비를 갖추는데 비용 및 인적 네트워크 등이 상당히 필요하며 이는 개별 벤처기업으로서는 상당한 부담이 될 수 있다. 예를 들어 현지에 보다 긴밀한 커뮤니케이션을 위한 자료 준비나 법률자문, 시장조사 등 완벽한 준비가 이루어진다면 아마 우리 기술에 대한 가치는 두세 배 더 올라갈 것이다.

수많은 기업들이 이러한 법적, 문화적, 제도적 준비를 소홀히 하여 큰 피해를 보고 있다. INKE는 이러한 문제점을 해결하기 위해 글로벌 무대에 제대로 된 데뷔를 준비하는 펀드를 마련하고자 노력하고 있다. 개별 기업이 하기 어려운 부분을 펀드가 지원해 주고 수익을 나누는 모델이 될 것이다.

두 번째로는 개별기업의 진출보다는 좀더 큰 솔루션으로 공동 대응하는 방안이다. 예를 들어 아직 IT인프라가 한국 정도의 수준이 되지 않는 나라에서 단일 벤처기업의 기술을 제공하기란 여러 가지 어려운 점이 많다.

그렇다면 기본 인프라부터 응용기술 그리고 콘텐츠까지 패키지로 묶어서 거래를 한다면 아마도 더욱 큰 부가가치를 얻을 수 있을 것이다. 즉, 과거의 종합상사와 SI회사처럼 벤처기업들의 모듈기술을 한데 모으는 통합솔루션수출회사가 필요한 것이다. 이것 역시 개별벤처기업이 하기에는 역부족이므로 정부와 대기업의 역할이 필요한 부분이라 하겠다.

이번 시장개척단 활동을 시작으로 올해는 5월 11일부터 미국 서부지역에서 INKE Spring과 함께 시장개척 활동이 추진되고 하반기에 일본과 중동 두바이에도 개척단을 파견할 예정이다.

다시 한번 강조하지만 우리 벤처기업들이 개별 또는 군단을 이루어 제살 깎아먹기를 하는 과거의 폐습을 버리고 서로가 상생하는 해외 진출 노력을 부지런히 해야 할 시기이다.

어느 나라에 가도 대우받아가면서 우리의 기술을 기꺼이 제공할 수 있을 정도가 되었다는 것은 아무리 생각해도 기분 좋은 일이다. 이런 결과를 혜안을 가지고 지속적으로 추진해 주신 우리 선배님들께 진심으로 감사의 말씀을 전한다.