

명지대학교 경영대학
GLP 탐방 보고서

베트남 호치민
2018.01.15.~2018.01.19



1조

김요한
이민지
한예람

목차

I. 탐방 소개

1. 탐방 목적
2. 탐방 계획

II. 기업 탐방

1. KOTRA
2. 신한은행
3. Dreamplex

III. 자유 탐방

1. CJ프레시웨이 → KOTRA
2. 벤틀시장
3. 롯데마트, 편의점, Buivien거리

IV. 관광

V. 후기

I. 탐방 소개

1. 탐방 목적

우리는 경영대학 Global Leadership Program을 통해 베트남 호치민 지역의 사람들이 가장 필요로 하는 것이 무엇인지 고민하였다. 베트남은 세계 기업들의 사업요충지이지만, 콜드체인은 미개척부문을 알게 되었다. 식문화를 중요시하는 베트남 사람들에게 안전한 식품을 제공하는 것이 니즈에 적합하다고 생각되어 현재 베트남의 식품 보관 시스템을 직접 탐구하고자 하였다. 그리하여, 우리의 주제인 콜드체인 산업을 다양한 시각으로 탐구하고, 콜드체인 산업을 활성화시킬 수 있는 적절한 전략을 모색하는 것을 목표로 하였다.

2. 탐방 계획

이번 경영대학 Global Leadership Program은 다음과 같은 일정으로 진행하였다. 학교에서 진행하는 일정과 조사에 필요한 자유 탐방을 조율하여 행했다.

1월 15일 1일차	오 후	- 출국수속 - 호치민 국제공항 도착, 입국수속 및 가이드 미팅 - 호텔 체크인 및 휴식
1월 16일 2일차	오 전	- 벤탄시장 방문
	오 후	- KOTRA 사무소 방문 주소: Room 708B, 7 th Floor, Diamond Plaza, 34 Le Duan St, sistrict 1. - 신한은행 방문 주소: 138-142 Hai Ba Trung, Da Kao ward, Dixt. 1, HCMC
1월 17일 3일차	오 전	- DreamPlex 방문
	오 후	- 자유일정 1. CJ프레시웨이 방문 - 담당자와 면담 및 시설 탐방 2. 벤탄시장, 롯데마트, 편의점 탐방 - 설문조사 3. Buivien거리 탐방 - 음식 신선도 조사 4. 설문지 조사 - 위 활동과 겸한다.
1월 18일 4일차	오 전	- 호텔 체크아웃 - 미토, 유니콘섬 관광: 셋강 투어
	오 후	- 호치민 시내관광: 노트담 성당, 중앙우체국 등 - 야경 디너크루즈
1월 19일 5일차	오 전	- 호치민 국제공항 출발 - 인천 국제공항 도착 - 일정종료

II. 기업 탐방

1. KOTRA

1월 16일, 베트남 호치민 방문 2일차 오후에 기업탐방의 첫 번째 기업으로 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 베트남 호치민 법인에 방문하게 되었다. 베트남 현지에서 근무 중인 한국 관계자 분께서 직접 학생들을 상대로 베트남 호치민의 경제상황과 KOTRA의 업무에 관해서 자세하게 설명해주셨다. 베트남 전체의 경제상황에 대해 알아야 사업을 위한 전략을 세우는데 바탕이 되므로 많은 도움이 되었다. KOTRA에서 우리 조가 콜드체인 산업과 관련해 배울 수 있었던 내용은 이렇다.

첫 째, 식품안전에 대한 관심이 이제는 실제 소비로 이어지고 있다는 것이다. 옥상의 자가 유기농 텃밭이나 Pho 24 등 현지 음식점들이 질적 성장하고 있음을 그 사례로 들 수 있다. 연이어 식품 스캔들이 발생하는 등 현지 소비자들의 식품 안전 기준이 날로 엄격해지고 있다. 따라서 베트남 소비자들은 높은 가격에도 불구하고 위생에 대한 높은 신뢰로 제품을 구매하고 있다는 것이다. 이는 식품의 안전을 위한 콜드체인 산업에 대한 관심도도 증가할 것임을 나타낸다.

둘 째, 베트남 곳곳에 자리 잡은 편의점들이 골목상권을 주름잡고 있다는 것이다. 우리 조도 호치민시를 돌아다니는 도중에 심심치 않게 7-Eleven, Circle K, Family Mart 등의 편의점들을 볼 수 있었다. 심지어 저렴한 가격과 비교적 신선한 보관법으로 인해 인기를 끌고 있었다. 전통시장에 비해 냉동, 냉장유통을 보다 잘 활용하는 것이 베트남 소비자들의 선호를 높일 수 있음을 알 수 있다. 또한 베트남은 향후 5년간 편의점 시장 성장률이 37.4%로 아시아 국가 중 가장 높다고 한다. 단순 편의점이 아닌 젊은 베트남인들의 '쉬는 공간'으로 부상하고 있는 만큼 그와 함께 편의점 운영에 필수적인 콜드체인 산업 또한 부상할 것이다.

셋 째, 우리가 콜드체인 산업의 한계점으로 꼽았던 인프라의 부족이 점차 해결될 전망이다. 현재 베트남은 낮은 도시화율 및 급속한 도시화 부작용 해소를 위한 스마트시티 개발에 박차를 가하고 있다고 한다. 교통, 환경, 에너지 등 정부 차원에서 다양한 분야의 집중적인 인프라 조성 계획을 가지고 있다. 그렇기 때문에 인프라 부족이라는 한계점이 해결된다면 콜드체인 산업의 전망은 더욱 더 밝아질 것임을 알 수 있었다.

추가적으로, KOTRA는 소수의 한국인 관계자와 현지인 관계자들이 협업하며 운영되고 있다고 한다. 모든 산업이 그렇지만 콜드체인 산업 또한 현지의 상황을 유연하게 대처하기 위해 열린 마음과 수평적인 자세를 가지고 현지인들과의 적절한 협업이 필요할 것이라 느꼈다.

2. 신한은행

1월 16일, 베트남 호치민 방문 2일차 오후에 기업탐방의 두 번째 기업으로 신한 베트남은행을 방문했다. 신한베트남은행은 신한은행 그룹에 속해져있는 은행으로, 1993년에 호치민에서 시작되었다. 현지에서 근무하고 계시는 관계자 분께서 영업점의 모습과 신한베트남은행의 본사를 소개해주셨다. 먼저 영업점을 둘러보았는데, 영업점은 우리나라

라의 은행과 크게 다르지 않았다. 깔끔한 내부와 신한은행 특유의 파란색과, 흰색으로 인테리어 되어있었고, 번호표를 들고 고객들이 내점해있었다. 영업점의 밖에 우리나라의 은행들과 마찬가지로 ATM기계가 있어서 영업시간 외에도 은행 업무를 이용할 수 있도록 되어있었다.

영업점이 입점해있는 빌딩의 일부 층을 신한베트남은행 본사가 사용하고 있었다. 각 층마다 돌아다니면서 본사내에 어떤 부서들이 있는지 알 수 있었다. 은행마다 있을 수 있는 부서들도 있었지만 신한베트남은행에서만 볼 수 있는 부서가 있었다. 우리나라 기업만을 상대로 대출을 하는 부서였다. 우리나라 기업들이 베트남에 많이 진출함에 따라 발생하는 니즈로, 은행들이 진출했다는 것을 알 수 있는 부분이었다. 그리고 회사 건물이 깨끗하고 카페테리아도 새로 조성하는 등, 직원 복지에 신경 쓰고 있다는 것이 느껴졌다. 카페테리아에는 따로 조리 공간을 만들어 직원들을 위해 즉석으로 요리하는 서비스도 제공할 것이라고 설명을 들었다. 이렇게 본사 구경을 마친 후 따로 신한베트남은행의 소개와, 현재 베트남의 동향을 설명하는 프레젠테이션을 듣게 되었다.

현재 신한베트남은행은 세 가지를 중점으로 회사의 비전을 세운다고 한다. 첫 번째는 디지털이다. 우리나라는 모바일 상거래가 활성화되어있어서 활발히 일어나고 있다. 베트남은 연령층이 낮아 스마트폰 기기의 도입이 활발하고, 대중화되어있지만 경제 수준은 그에 비해 높지 않다. 따라서 모바일 전자 상거래가 유입되어있지 않는데, 신한베트남은행은 삼성페이를 도입하여 현지 은행과 차별화를 내세웠다. ATM 기기 수나, 은행 점포수에서 현저히 낮기 때문에 대중적으로 사용되고 있는 스마트폰을 이용하여 우위를 두려는 전략이었다. 그리고 우리나라는 IT 부분에 있어서 우세를 보이고 있기 때문에 한국의 은행으로서 한국만의 강점을 잘 살린 전략이라고 설명해주셨다. 두 번째는 M&A, 마지막 비전은 현지화였다. 두 번째 비전인 M&A는 현지화로 가기 위한 단계에 있는 비전이다. 신한베트남은행과 신한비나은행을 합병하고 ANZ은행을 합병하는 등 현지화를 위해 몸집을 불려왔다. 그리고 우리나라 기업의 니즈로 베트남에 진출하게 된 신한 베트남은행에서 왜 현지화가 필요한지 설명해주셨는데, 우리나라 기업만 상대하다보면 기업에 의해 은행이 심하게 좌우되기 때문이었다. 그래서 원래 신한베트남은행이 처음 시작할 때는 우리나라 기업에만 대출을 해줬는데, 현재는 현지 고객에게도 대출을 해주는 부서를 신설했다고 한다. 그리고 현지화를 위해 기업 내부적으로 밸런싱 전략을 10가지 세우고 현지화를 위해 노력하고 있다고 한다. 자산, 고객, 직원의 현지화를 꿈꾸고 있으며, 하노이에는 현지인 지점장을 채용하는 사례도 있다고 한다. 베트남의 화폐 개혁이 실패한 이후 베트남 국민들은 가치가 하락하는 동화를 사용하는 대신 달러화로 자산을 유지하고 싶어 하는데, 달러 자산구조를 바꾸기 위해 동화 대출을 장려하고, 현지 자금조달을 위해 앞서 말했듯이 현지인들에게 대출을 하기 위해 부서를 신설하는 등 현지화를 위해 노력하고 있다.

바쁘게 운영되고 있는 사무실 내부의 모습과 관계자 분께서 설명해주시는 베트남과 관련된 은행의 업무들은 우리가 평소에 쉽게 접할 수 없어 인상 깊은 탐방이었다.

3. Dreamplex

1월 17일. 베트남 호치민 방문 3일차 오전에 우리는 DreamPlex라는 곳을 방문하게 되었다. DreamPlex는 사무, 업무 공간이 필요한 사람들이 얼마든지 이용할 수 있도록 하는 '코워킹스페이스(co-working space)'로 여러 스타트업 기업들이 DreamPlex에서

서로의 아이디어를 공유하며 의견을 나눌 수 있게 해주는 공간였다. 마치 미국의 실리 콘밸리와 같았다.

우리는 각 층을 돌아다니며 설명을 들을 수 있었다. 솔직히 너무 조용히 설명해주셔서 못 알아들은 것이 대부분이다. 보통 'DreamPlex'에서는 IT 및 애플리케이션 개발하는 분야가 제일 많고 실제로 성공사례도 있다고 하였다. 사무실을 돌아다니며 알 수 있었던 것은 베트남인들 뿐 만 아니라 외국인들도 볼 수 있었으며 한국을 비롯한 동아시아 사람들도 적지 않게 볼 수 있었다,

모두 업무에 열중하는 모습을 볼 수 있었지만 놀라운 것은 활발한 커뮤니케이션이었다. 분야가 다른 다른 각국 여러 사람들이 모여 커뮤니케이션을 통해 아이디어 창출을 이끄는 모습은 상당히 인상적이었다. 'DreamPlex'에 모인 사람들은 모두 창의적이고 혁신적인 모습을 보였다. 우리나라가 닮아야 하는 모습이 이런 모습이 아닐까 싶다. 사실 우리나라가 베트남보다 스타트업 규모는 더 클 수 있다. 하지만 우리가 여기서 배울 수 있는 점은 커뮤니케이션과 글로벌화였다. 우리나라가 현 시점에서 보다 높은 차원의 발전을 이끌기 위해서는 'DreamPlex'를 참고할 필요가 있다고 생각한다.

Ⅲ. 자유 탐방

우리 조는 GLP 탐방 기간 동안 콜드체인 시장에 대해서 세 가지 관점을 가지고 탐방해보았다. 먼저, 직접 소비자가 되어 편의점, 롯데마트, Buivien거리를 '**소비자 입장**'에서 탐방하고, 다음으로는 벤탄시장을 돌아다니며 콜드체인을 통해 식품을 공급받는 '**수요자 입장**'과 베트남 콜드체인 산업에 발을 들이기 시작한 기업을 방문해 '**공급자 입장**'을 탐구해보고자 했다. 중간에 관계자와의 컨택에 차질에 생겨 공급자 입장으로 탐구해보고자 했던 CJ프레시웨이 관계자와의 인터뷰는 진행하지 못했으나, 좋은 기회로 인터뷰 질문을 KOTRA 관계자에게 할 수 있게 되어 대신하였다.

1. CJ프레시웨이 → KOTRA

우리는 '공급자의 입장'에서 콜드체인 산업을 바라보기 위해 원래 호치민에 콜드체인 사업을 하고 있는 CJ프레시웨이의 담당자분과 인터뷰를 진행하려고 했으나, 물류센터 설립으로 스케줄 조정이 어려워 인터뷰가 불가하게 되었다. 그래서 코트라에 김혜리 과장님께 메일로 인터뷰하려했던 질문과 궁금한 점을 질문 드렸고 대답을 받게 되어 보고서를 작성할 수 있었다. 그 내용은 다음과 같다

“콜드체인 기업들이 베트남(혹은 호치민)에 진출하는데 있어서 장애물이 있나요?”

베트남은 콜드체인 물류 발전 역사가 짧습니다. 베트남의 냉장 유통 발전 역사는 약 20년으로 길지 않아 발전 단계 역시 아직 낮은 수준에 머물러 있습니다. 최초의 냉장 창고는 1996년 일본계 Konoike Transport사와 로컬 3개회사 (Vinatransm Vinalink, Vinafreight)의 합작 회사인 Konoike사에 의해 지어졌습니다. 현재 Stoxplus Research에 따르면, 2015년 기준 베트남 냉장창고 총 용량(Capa)는 34만 9000팔레트(Pallet) 수준이며, 평균 이용률(Occupancy rate)은 90%이상으로, 이미 수용 한계를 초과한 시설들도 존재하고 있습니다. 이런 콜드체인의 미발달로 인해 높은 부패 손실률이 발생하고

있습니다. 하지만 전반적으로 낙후된 베트남의 물류 인프라와 콜드체인 시스템을 관리, 운영할 수 있는 전문 인력이 부족합니다.

“진출해 있는 우리나라 콜드 체인 기업 중 가장 선진적인 기업은 어디인가요?”

냉장 창고 시설을 운영 하는 주요 기업(베트남 남부 중심)으로는 SWIRE, PFS, Hoang Lao, SATRA, Lotte Sea 등이 있습니다. 로컬 기업들에 비해 외국 기업들이 좀 더 현대화된 시설과 이를 운용하는 전문 인력들을 보유하고 있습니다.

“현재 기업 진출 진행 결과로 미루어볼때 앞으로의 전망은 어떠한가요?”

신선식품 등 베트남 내 콜드체인 식품 소비는 연평균 약 10%씩 증가할 것으로 전망하고 있습니다. 베트남은 전통적인 농경사회이자 수산물이 풍부한 국가입니다. 또한 국민 소득 증가로 인해 생활 패턴 변화 (소비의 고급화 등)와 식품 안전에 대한 사회적 관심이 점점 높아져 신선 식품 소비액이 늘어나는 추세입니다.

그리고 베트남은 연중 날씨가 덥고 기온이 높아 식품이 쉽게 변질될 우려가 있기 때문에 베트남 내 신선식품 유통을 위해서는 저온 유통을 위한 시스템 구축이 필수적으로 요구됩니다.

하지만 베트남의 미흡한 물류 인프라와 복잡한 유통경로, 높은 물류비용과 손실률 등은 우리 기업이 베트남 콜드체인 시장에 진출할 시 극복해야할 요소입니다. 또한 선행적으로 요구되는 저온창고 시설과 냉장차량 부족은 높은 초기투자 비용을 불러일으키기 때문에 베트남 현지 물류업체와 제휴, 협력을 통해 진출을 모색하는 것이 좀 더 바람직할 것으로 보입니다.

“저희는 CJ 프레시웨이를 조사했었는데, CJ 프레시웨이에 코트라측에서 혹은 정부차원에서 지원하는 부분이 있는지, 그렇지 않다면 지원하실 계획이 있으신가요?”

코트라에서는 기본적으로 '국내 중소기업'을 지원하고 50대 대기업 및 그 계열사는 지원하지 않습니다. 정부 차원에서 다른 지원책이 있는지는 잘 모르겠습니다만 특정 대기업을 지원하는 것은 별로 바람직한 방향이라고 보기는 어려운 것 같습니다.

2. 벤탄시장

벤탄시장에서 우리는 상인들을 상대로 설문지 조사를 실시하였다. 콜드체인 시스템을 활용해 식품을 판매하는 '수요자 입장'에서 콜드체인 산업에 접근해 보고 실제 효과적으로 적용시킬 수 있는 전략을 모색해보고자 함이다. 그를 위해 아래와 같은 설문지를 준비해 실시하였으며 그 결과는 다음과 같다.

상인들을 대상으로 한 설문조사에 대해 다음과 같은 결과를 얻을 수 있었다.

- 총원 4명
- 1. 콜드체인시스템이 무엇인지 아십니까?
 - a. 네 / 1명
 - b. 아니오 / 2명
 - c. 잘 모르지만 들어본 적 있다 / 1명

2. 현재 판매하고 계시는 식품이 어느 정도 신선하다고 생각하십니까?

1점 / 0명

2점 / 1명

3점 / 2명

4점 / 1명

5점 / 0명

3. 재래시장에서 구매하는 재료와 마트에서 구입하는 재료 중 무엇이 좋으신가요?

재래시장 / 1명

마트 / 3명

4. 오프라인시장에서 돈을 더 주더라도 프리미엄 신선식품을 사서 사용할 용의가 있습니까?

a. 네 / 1명

b. 아니오 / 1명

c. 잘 모르겠다 / 2명

5. 유명업체에서 온라인으로 신선식품을 판매한다면 사서 사용할 용의가 있습니까?

a. 네 / 2명

b. 아니오 / 0명

c. 잘 모르겠다 / 2명

콜드체인 시스템을 활용해야하는 상인들은 콜드체인시스템에 대하여 잘 알지 못할뿐 더러 신선식품에 대한 필요성과 인식이 다소 부족하다는 결론이 내려졌다. 하지만 현재 유통되고 있는 식품의 신선도 측면에서 부정적인 시선을 가지고 있으며 신선한 식품 구매 의사에서 잘 모르겠다는 여론을 보았을 때 인식개선이 이루어진다면 콜드체인 산업에 긍정적인 영향을 보일 것이라는 전망이 보인다.

3. 롯데마트, 편의점, Buivien거리

식품의 부패율이 높은 베트남의 '소비자의 입장'에서 콜드체인 시스템의 필요성을 조사해보았다. 다양한 음식을 먹어본 후 사전에 준비해간 신선도 조사지에 조원들의 견해를 작성하였다. 롯데마트와 편의점은 콜드체인 시스템의 도입이 잘 되어있을 것이라고 생각했고, Buivien거리의 상점들은 비교적 콜드체인 시스템의 활용이 적을 것이라고 생각하여 신선도를 비교하기 용이한 신선도 조사의 대상으로 선정했다.

먼저, 롯데마트에서는 대표적인 열대과일인 용과를 구매해 먹어보았다. 용과는 실온보관이 가능하지만, 신선한 보관을 위해서는 냉장보관을 해 빠른 시일 내에 섭취해야하는 것이 기본적인 보관 및 섭취방법이다. 하지만 우리나라의 마트와 마찬가지로 용과는 냉장보관이 아니라 대량으로 쌓여 실온에서 판매되고 있었다. 더 정확한 신선도 조사를 위해 구입한 후 따로 냉장보관 하지 않고 그 상태로 먹어보았다. 다음은 조원들의 견해지이다.

<p>작성자 : 김요한 신선도 : 4 / 10 실온에서 판매되어 신뢰성이 떨어진다. 섭취 시별로 상쾌하진 않다.</p>	<p>작성자 : 이민지 신선도 : 6/ 10 따로 냉장보관한 뒤 먹으면 더 신선할 것 같다. 그 자체의 신선도는 잘 모르겠다.</p>	<p>작성자 : 한예람 신선도 : 8 / 10 과일 자체는 신선한 것 같았으나 제철이 아니어서 그런지 그렇게 맛있지는 않았다.</p>
--	--	--

종합하자면, 용과의 신선도는 10점 만점 기준으로 평균 6점이다. 실온에서 보관해 판매하는 방식은 소비자들에게 과일의 신선도에 대한 신뢰를 주기에는 부족하며, 따로 냉장보관한 뒤 먹으면 더 신선할 것 같다는 의견도 나왔다. 이는 콜드체인 시스템을 도입했다면 더 개선될 사항이었을 것이라는 결론이다. 하지만 롯데마트에서는 과일을 구입해 먹었지만, 유제품은 편의점과 다름없이 적절한 온도의 보관법을 활용하고 있었다.

두 번째로는 편의점인 Family Mart에서 딸기요거트를 구입해 먹었다. 딸기요거트는 과일과 유제품의 조합이라 신선한 보관이 더욱 중요한 식품이라 생각되어 구입한 것이다. 제품의 신선한 보관을 위해 적정온도의 냉장보관 시스템을 잘 활용하고 있는 것으로 보였다. 보관 방법이나 유통기한 관련 보관도 우리나라의 보관 시스템과 크게 다를 바 없었다. 다음은 조원들의 견해를 적은 신선도 조사지이다.

<p>작성자 : 김요한 신선도 : 7 / 10 편의점이라서 그런지 냉장보관이 원활하다.</p>	<p>작성자 : 이민지 신선도 : 10 / 10 우리나라 요거트보다 과일도 많이 들어가 있었고, 제품의 요거트와 과일이 신선했다.</p>	<p>작성자 : 한예람 신선도 : 10 / 10 우리나라의 요거트와 별로 다르지 않았다. 유제품이고, 체계가 잘 갖추어진 패밀리마트이라 신선도 유지를 잘 한 것 같았다.</p>
--	--	--

신선도 10점 만점 기준으로 평균 9점의 딸기요거트는 요즘 베트남에서 급성장하고 있는 편의점에서 적절한 냉장 보관법으로 판매되고 있는 만큼 그 신선도에서 높은 점수를 받았다. 모두 우리나라 딸기요거트와 같다는 의견이었다. 그 외에도 아이스크림이나 냉동식품과 같은 제품들 또한 필수적인 냉동보관이 잘 되고 있었다.

그 다음으로는 앞서 구매한 용과와 딸기요거트의 구입처와 비교대상으로 선정한 Buivien거리의 한 가게에서 망고샐러드를 주문해 먹어보았다. 우리가 생각한 망고샐러드와는 상당히 다른 외관과 맛의 망고샐러드였다. 보관법은 자세히 알 수 없으나 맛과 식감을 통해 그 신선도를 알 수 있었다. 다음은 조원들이 작성한 신선도 조사지이다.

<p>작성자 : 김요한 신선도 : 1 / 10 머리카락은 물론 알 수 없는 물질들로 혼합되어있는 식감도 최악인 음식이었다.</p>	<p>작성자 : 이민지 신선도 : 2/ 10 과일, 야채가 모두 들어가 있어 신선함이 중요했으나, 즙이 나옴 야채가 물러있었다.</p>	<p>작성자 : 한예람 신선도 : 3 / 10 망고가 굉장히 퍼석퍼석하고 씹었을 때 오래된 느낌이 많이 있었다.</p>
--	---	--

망고샐러드는 평균 2점의 신선도 점수를 얻었다. 망고샐러드는 겨우 한 입씩 먹고 더 이상 먹지 못할 정도의 신선함을 가지고 있었다. 망고는 퍼석퍼석하고 말라있는 느낌이었으며, 야채도 오래된 것 같은 식감이었다는 총평이었다. 먹어보기만 해도 신선하게 보관되고 있다는 생각은 전혀 들 수 없었다. 그 외에도 각자 병맥주를 주문해 먹었는데 차갑긴 했지만, 그를 보관해야하는 냉장고가 잘 활용되고 있지 않았다. 망고샐러드를 먼저 먹어본 후, 가게의 내부를 둘러보았지만 냉장시스템이 활성화되어 있지 않은 것을 발견할 수 있었고 병맥주 또한 아이스박스의 얼음도 아닌 물속에서 보관되고 있

었다. 그저 시원하게 보관하기 위한 용도로만 보였다.

결론적으로 냉장보관과 냉장유통이 활성화 되어 있는 편의점, 마트는 비교적 신선하게 제품을 유지하고 있지만, 그 밖의 시장이나 거리의 대부분의 가게들의 식품들은 청결이나 신선도 유지 수준이 높지 않았다. 그렇기 때문에 냉장보관 외에도 추가적으로 냉장유통 시스템을 잘 활용해 청결과 식품의 신선도 유지법을 개선해야할 것 같다.

위의 자유 탐방을 통해 우리가 모색해본 콜드체인 산업 전략은 이러하다.

- ① 정부차원에서 대기업을 위한 직접적인 지원은 어렵기 때문에, 콜드체인 산업을 육성시키기 위한 다양한 인프라를 구축시키는 방안을 세워야한다. 코트라의 강연에서 배운 것과 같이 베트남 정부는 현재 스마트시티를 위한 인프라 구축에 힘쓰고 있기 때문에 콜드체인 산업의 전망은 더 밝을 것으로 예상된다.
- ② 콜드체인 산업 전문 인력 육성과 노사관계의 개선에 힘써야한다. 그를 위해서는 현지 노동자와 한국 관리인을 관리하는 중간관리인을 적극적으로 활용한다. 중간관리인은 영어와 한국어 모두 능통해야 하고, 중립적인 태도를 취해야한다. 추가적으로 중간관리인과 현지노동자, 한국 관리인 모두에게 각자의 업무 자질을 기를 수 있는 교육과 소통의 장을 마련한다.
- ③ 콜드체인 시스템의 중요성과 신선식품의 상품가치 등을 강조하며 인식개선에 노력해야한다. 편의점이나 마트와 달리 시장 대부분의 음식점들은 식품 신선도 유지에 대한 인식이 부족하다. 식품 손실률을 줄이기 위해서 콜드체인 시스템의 필요성을 인식할 수 있도록 해야 한다.

IV. 관광

1. 2일차

사이공강

1월 18일 2일차 저녁, 우리는 기업탐방이라는 하루 일정을 마치고 사이공 강변을 걸어 다녔다. 숙소에서 사이공강을 가기 위해서는 엄청나게 혼잡하고 넓은 도로를 건너야 했는데 신호등이 없는 횡단보도밖에 보이지 않았다. 위험천만해 보이는 도로를 어떻게 건너야할지 난감해하고 있는데 현지인 한 분이 다가와 친절하게 웃으며 따라오라는 몸짓을 보이셨다. 한껏 몸을 움츠리고 따라 건너면서 어떤 방법으로 길을 건너시는지 유심히 보았다. 한손으로 건너겠다는 손짓을 보이시며 절대 뛰지 않으셨다. 오토바이들은 건너는 사람들을 알아서 피해갔으며, 자동차들만 특히 더 주의하면 되는 것 같았다. 친절하신 현지 주민분의 도움을 받아 도착한 사이공 강의 공원에서 맥주 한 캔 들고 시원한 바람을 맞으며 걸어 다니니 피곤에 절어있던 몸이 다시 살



아나는 기분이었다. 강 건너편의 광고와 한적한 공원은 한강과는 다른 느낌을 연출 시켜주었다.

호치민시가 개방적이라는 가이드의 말을 미리 들었지만 직접 강변 벤치에서 스킨십을 목격하니 민망하기도 했다. 가이드분께 후에 들었지만 스킨십의 모양새에 따라 관계를 추측할 수 있다고 한다. 공원 내부의 출입통제구역을 제집인 마냥 벽을 넘어 들어가는 유쾌한 시민들의 모습 또한 볼 수 있었다. 이처럼 우리는 즐겁게 산책하며 호치민 시의 시민들을 관찰할 수 있었던 시간을 보냈다.

2. 3일차

A. 빈콤센터

3일차 낮에 가장 먼저 빈콤센터라는 곳에 방문하였다. 빈콤센터는 우리나라의 백화점과 같은 곳이다. 다양한 로드샵들과 브랜드들의 성지인 것 같았다. 베트남 자체의 브랜드보다도 우리나라에서도 볼 수 있는 유명한 브랜드들을 위주로 운영되고 있었다. 아디다스, 나이키와 같은 스포츠 브랜드와 이니스프리 등의 우리나라 화장품 로드샵들도 많았으며, 여러 유명 의류 매장이 즐비하게 들어서 있었다. 우리는 베트남의 시장만 보다가 빈콤센터와 같은 익숙한 매장분위기에서도 차이점을 발견했다. 거의 대부분의 브랜드들이 진출해 있는 현지의 분위기에 맞게 마케팅을 하고 있는 것이다. 예를 들어 유명한 의류 브랜드들은 베트남의 유행에 맞게 디자인 된 옷들을 위주로 옷들을 판매 중이었다. 글로벌한 기업으로 성장하기 위해서는 진출해 있는 나라별로 현지화를 하여 마케팅을 하는 것이 효과적임을 알 수 있었다. 당연히 우리들의 기호에는 맞지 않았으나, 현지인들에게는 인기가 많아보였다.



신기했던 것은 오락실이 코인제로 운영되고 있다는 점과 놀이공원에서나 볼 법한 놀이시설들이 빼곡히 자리 잡고 있다는 것이었다. 이와 같이 어른들이 쇼핑을 보다 편하게 즐길 수 있도록 아이들을 위한 놀이시설을 제공한 것이 돋보였다.

신기했던 것은 오락실이 코인제로 운영되고 있다는 점과 놀이공원에서나 볼 법한 놀이시설들이 빼곡히 자리 잡고 있다는 것이었다. 이와 같이 어른들이 쇼핑을 보다 편하게 즐길 수 있도록 아이들을 위한 놀이시설을 제공한 것이 돋보였다.

B. Dong Pho

1월 19일 3일차 저녁, 우리는 저녁식사를 위해 'Dong Pho' 레스토랑을 찾았다. 솔직히 쌀국수를 제외하고는 음식이 입맛에 맞지 않았었다. Dong Pho를 찾기 전까지는 말이다. 근사한 분위기와 고급진면이 있음에도 불구하고 싼 물가를 자랑하는 베트남에 맞게 가격은 비교적 저렴했으며 맛 또한 훌륭했다. 또한 그동안 갔던 음식점들보다도 더 청결하고 신선하게 음식이 제공되었다. 우스갯소리일지 모르지만, 베트남 음식을 비로소 먹었구나 싶었다.



D. Buivien거리

3일차 밤에는 마지막 일정으로 베트남 호치민의 유흥가와 같은 부이비엔거리를 걸어보았다. 길거리의 상인들은 다양한 액세서리나 음식들을 판매한다. 길거리에는 경쾌한 음악들이 섞여서 울려 퍼지며, 많은 사람들이 각자의 자리를 잡고 그 소란스러움을 즐기고 있었다. 신기했던 것은 그 시끌벅적한 거리에도 사람들이 거주하는 집들이 꽤 많이 자리 잡고 있다는 것이었다. 밤마다 이 시끌벅적한 분위기가 계속될 텐데 정상적인 생활이 가능한지 조금 의문이 들었다. 어쩌면 상인들의 사택 같은 느낌일 수도 있을 것 같다는 재밌는 생각도 해보았다.

어느 음식점에 자리를 잡을까하다가 다 비슷한 것 같아 마지막 즈음에 위치한 음식점에 자리를 잡아 병맥주와 음식들을 시켰다. 그렇게 청결하지도 않고 주위의 시끄러운 소음 때문에 정신이 없었지만, 베트남 특유의 분위기가 느껴져 그 상황을 즐길 수 있었고 위에서 평가한 망고 샐러드를 제외한 음식들도 맛있게 먹었다. 다소 낯선 환경이었지만 신기한 경험이었다.



3. 4일차

먼저 베트남의 절에 방문했다. 거대한 불상과 건축양식이 독특해서 개성적으로 느껴졌고, 정원이 잘 되어있어서 기분 좋게 구경했다. 독특했던 것은 호치민의 사진이 절 내부에 걸려있었던 점인데, 이로 인해 호치민이 베트남에 굉장히 큰 상징성을 지니고 있는 인물임을 알 수 있었다. 이후 미토섬으로 이동했는데, 미토섬은 배를 타고 10분 내지 15분 정도 들어가야 하는 섬이다. 버스를 타고 인근 항구에서 작은 배를 타고 섬으로 향했다. 처음에는 꿀과 관련한 제품을 파는 곳을 구경했는데, 벌들이 들끓는 곳에 앉아서 시식을 해야해서 공포스러웠다. 평소 곤충을 굉장히 싫어하고 무서워하는데, 특히 쓰일 수 있는 벌이다보니 굉장히 무서웠다. 열대과일을 먹으면서 노래 공연을 보기도 하고, 섬 이곳 저곳을 다니며 구경하는데, 도심과는 다른 느낌이어서 신기했다. 현대화된 곳이 아니다보니 정말 베트남의 모습을 볼 수 있었던 시간이었다. 또 작은 배를 타고 섬을 한 바퀴 둘러보는 시간이 있었는데, 워터파크에 온 것처럼 재미있었다. 다만 배를 내릴 때 이미 팁이 지급되었음에도 불구하고 팁을 요구한 것은 매우 불쾌했다. 그리고 코끼리귀생선이라는 특이한 생선으로 만든 요리를 메인으로 여러 요리를 점심으로 먹었는데, 우리나라에서 맛볼 수 없는 음식을 먹어서 특별했던 경험이었다. 그리고 간단히 한국식 찜질방을 들른 후 크루즈를 탔다. 사이공 강을 따라서 운항하는 유람선이었다. 가수가 무대에서 밴드에 맞춰 팝송, 우리나라 트로트를 불렀고, 때때로 마이크를 관객쪽으로 넘겨 우리나라 어머님, 아버님들께서 노래솜씨를 뽐내셨다. 마술 공연도 볼 수 있었다. 이런 공연과 더불어 저녁식사가 제공되어 다양한 현지음식을 먹을 수 있었다. 우리나라의 한강만큼 발달되어 화려한 풍경은 아니었지만, 시원한 강바람을 맞으면서 호치민의 야경을 바라볼 수 있었던 시간이었다.

V. 후기

1. 김요한

호치민을 탐방할 수 있어서 행복했다. 더웠던 기후와 날씨, 낯설었던 거리, 처음 보는 풍경들과 건물들 모든 것들이 새로웠지만 이 하나하나가 좋은 경험과 배움이 되어 주었다. 첫 날에는 누가 내 가방을 소매치기해가지 않을까 경계심만 품고 있었다. 하지만 금방 내 이러한 선입견은 달라졌고, 어떤 면에서는 우리나라보다 더 나은 부분들도 있었다. 우리가 횡단보도를 건너지 못하고 헤매고 있을 때 길거리데 앉아서 음식을 드시고 계시던 분이 나와서 차와 오토바이들을 통제하며 멋있게 우리를 안내해 주셨다. 그만큼 나에게 호치민은 따뜻했다.

우리가 탐방하기 이전 미리 공부하고 계획하였던 부분들이 호치민에서 일치하였을 때에는 짜릿하였다. 하지만 현장에서 콜드체인시장을 바라보니 미처 생각하지 못했던 부분들을 발견할 수 있었으며 미흡했던 우리를 발견할 수 있었다. 그것을 보며 아직 공부 더 필요하다는 생각을 했다.

기업 탐방과 자유 탐방, 그리고 다양한 관광을 통해 많은 경험들과 값진 배움을 얻을 수 있었다. 지난 GLP에서 떨어졌던 것은 호치민을 가기 위해서가 아니었을까하는 재밌는 생각이 들었다.

2. 이민지

사실 동남아시아인 베트남에는 처음 와봤다. 호치민은 한국의 부산과 같은 곳이라고 한다. 베트남의 경제도시라 경제가 급성장하고 있는 베트남의 모습을 한눈에 볼 수 있었다. 아직 질서나 청결과 같은 시민의식이 두드러지지는 않은 것 같지만, '무질서 속의 질서'를 느낄 수 있었다. 신호등은 없지만 길을 건널 때 뛰면 안 된다는 그들만의 약속이 존재하기 때문이다. 옛날 교과서에서 보았던 우리나라의 1970년대를 보는 것만 같았다. 우리나라와 사뭇 다른 분위기에 예상치 못한 낯선 상황도 많이 겪었지만 그만큼 신기하면서도 잊지 못할 경험이 되었다. 모두가 낯선 상황이기 때문에 조원끼리의 협동심이 중요하기도 했다. 호치민이라는 도시에 적응할 만하니 서울로 돌아올 때가 되어 아쉬웠다.

처음 GLP를 준비할 때 단순히 관심 있는 분야가 아니라 현지인들에게 필요한 산업이 무엇일지를 중점적으로 생각했었다. 인터넷이나 참고서적들을 통한 자료 조사할 때 알 수 있었던 베트남 콜드체인 산업의 정보는 탐방을 통해 더 살이 붙었다. 우리가 오랜 기간 동안 조사했던 자료보다 단 며칠을 거쳐 직접 보고 느끼고 들은 정보들은 자료에서 찾을 수 없었던 현지인들의 입장이 우러나왔다. 그렇기에 이번 탐방은 더욱 의미 있었다. 보고서의 내용도 내용이지만 가장 크게 느낀 것은 사람 사는 세상이 이렇게나 다르고, 이것은 직접 보고 느끼지 않으면 결코 다 알 수 없다는 것이었다. 이러한 점은 앞으로의 나에게 큰 지혜가 될 것 같다.

대학에 입학하고 나서 가장 처음으로 만나 지금까지 변함없이 친한 친구들과 전부터

도전해보고 싶었던 GLP라는 프로그램에 참여할 수 있어서 너무 좋았다. 나 혼자였다면 하기 어려웠을 것이라는 것을 알기 때문에 협동심도 배울 수 있었고 준비하면서 의견의 대립을 해결하는 법도 배울 수 있었다. 또한, 이번 프로그램에 동행하신 교수님들과 가이드님, 모든 분들께서 잘 챙겨주셔서 진심으로 감사했다. 지금까지의 대학활동 중에 가장 기억에 남을 것 같다.

3. 한예람

두 번째 도전하는 GLP여서 더 가고 싶은 간절함이 컸다. 학기 중임에도 불구하고 시간이 날 때마다 팀원들과 만나며 정말 열심히 준비했었다. 전반적인 베트남 및 호치민의 배경과 현재 상황들을 꼼꼼히 조사했고, 콜드체인이라는 좋은 주제로 탐방계획을 세우게 되었다. 탐방계획을 세우는 동안 멀게 느껴졌던 베트남은 점점 가깝게 느껴졌다. 역사 시간에 배웠던 우리나라의 모습을 직접 보는 것 같았고, 막 성장해 가고 있는 젊은 나라라는 것이 확실히 느껴졌다. 전체적인 연령층이 낮고 아직 다양한 선진적 산업이 들어오지 않는 나라이다 보니, 콜드체인 물류에 맞게 과감한 전략을 세워보며 탐방계획을 세울 수 있었던 것 같다. 같은 과 동기로 2년 동안 동고동락한 팀원들과 함께여서 서로 의견 조율하는 데 어렵지 않게 진행 할 수 있었던 것 같다. GLP에 합격한 후 계획 단계에 있었던 탐방을 실제로 옮겨야했다. 일단 호치민에 가서 하기로 마음먹었던 계획을 준비하는 것이 첫 번째였다. 우리나라 기업 중 콜드체인을 하고 있는 CJ프레시웨이와의 인터뷰 일정을 잡아야했고, 공급자 입장을 준비할 설문지와 소비자로서 견해를 메모할 견해지를 준비해야했다. CJ프레시웨이 CFO님과 연락이 닿아 인터뷰를 하기로 했으나 물류센터 오픈 일정으로 인해 인터뷰를 진행 할 수 없게 되었다. 설문지와 견해지는 탐방계획 때 준비가 되어 문제가 없었으나 가장 중요한 인터뷰를 할 수 없게 되어 곤란했다. 하지만 다행히도 탐방 중 코트라의 김혜리 과장님의 연락처를 알 수 있었고, 서면 인터뷰로 대체할 수 있었다. 설문지나 견해지도 탐방 중에 순조롭게 작성 할 수 있었고, 탐방계획 중에 배운 지식들을 눈으로 직접 확인할 수 있었던 시간이었다. 그리고 탐방하면서 가이드분과 인솔자 선생님께서 잘 인도해주셔서 안전하고 편하게 다닐 수 있었고, 교수님과 탐방 중간 중간 이야기를 나눌 수 있어서 기업 설명 중 궁금했던 부분들을 해결할 수 있어 좋은 시간이었다. 경영대학에 재학하고 있는, 혹은 들어올 후배들에게 꼭 권유해주고 싶은 프로그램이다.