

03

베트남

Vietnam

새로운 도전이 꽃으로 피어나다

- › 활동기관 : 베트남 남부 지역 중소기업지원센터
- › 자문분야 : 산업 기술
- › 자문내용 : 중소기업 자문
- › 성 명 : 김 만 곤



베트남에서의 고맙고 소중한 시간들

베트남 남부 지역 중소기업지원센터(TAC HCM : The Assistance Center for SME in Ho Chi Minh, 이하 TAC)에 부임한 이래 벌써 14개월이 지났다. 이곳에서 나는 베트남 중소기업의 트레이드 프로모션 지원을 담당하고 있는데, 짧은 기간이었음에도 불구하고 많은 일을 효율적으로 수행해 왔다고 자부한다. 이를 가능하게 했던 첫 번째 요인은 부임 초기부터 정기적으로 시행해 온 금요 강의이다. 영어로 질문을 던지고 토의를 하는 방식으로 진행함으로써 직원들과의 교감을 이룰 수 있었다.

두 번째는 업무 환경이다. 부임 초기부터 함께 일해 온 전속 통역원이 통역뿐만 아니라, 업무도 잘 도와줘 큰 문제없이 역할을 다할 수 있었다. 또한 4평 남짓 좁은 임시 사무실에 5명이 함께 일하는 조건도 나로 하여금 모범적인 태도를 보여야 한다는 부담 아닌 부담이 되었다. 끝으로 센터에서 요구하는 업무가 내가 30년 동안 담당해 왔던 일이라는 점에서 보다 수월하게 적응할 수 있었다.

그간의 경험을 인정받은 덕분에 센터의 크고 작은 사안에 대해 많은 자문 의뢰를 받고 있는데, 그 과정에서 새로운 일을 많이 만들 수 있었고, 업무를 빠르고 좋은 방향으로 진행할 수 있었다. 이처럼 좋은 조건 속에서 그동안 쌓아 온 지식과 경험을 바탕으로 헌신하고, 아울러 현지 직원들과 교감하며 인생의 가을을 보다 뜻 깊게 보낼 수 있음에 감사하고 있다.

그간의 활동을 정리하는 차원에서 추진 실적을 정리하면 다음과 같다.

1) 언론 보도 4건

- KOBIA와의 MOU 체결(베한타임즈 2014.11.11.)
- 경상남도 와의 MOU 체결(베한타임즈 2014.11.18.)
- Trade Promotion Seminar(베한타임즈 2015.04.14.)
- KOBIA와의 2차 MOU 체결(베한타임즈 2015.09.28.)

※ 베한타임즈는 호치민은 물론 하노이에 본사가 있는 베트남 전국의 교민이 읽어보는 가장 영향력이 큰 주간지이다. 베트남 대사관에서도 지속적인 모니터링과 분야별 요약작업을 하고 있다. 연속적인 기사의 게재는 NIPA 자문관의 위상 제고와 함께 소속 기관인 TAC 센터의 홍보에도 큰 기여를 했다고 자부한다.

>> KOBIA MOU 신문 기사 :
베한타임즈 2014년 11월 11일
표지기사, 속지기사



>> 경상남도 MOU 신문 기사 : 베한타임즈 2014년 11월 18일) 굿모닝 베트남 2014년 11월 15일



2) MOU 체결 3건

- KOBIA와의 MOU 체결(2014.10.31.)
- 경상남도와의 MOU 체결(2014.11.11.)
- KOBIA와의 2차 MOU 체결(2015.9.21)

3) 정책 자문 2건

- (1) 신축 MPI 건물 내 창업보육센터 설립 제안, 승인 획득 2016년 3월 개설 목표, 준비 진행
- (2) TAC Seal 제도(3 in 1 시스템, 트레이드 프로모션 지원 제도) 발의홍보 세미나, 업체 선정 완료, 실시 중

4) 한국 업체와의 거래 성사 2건

- TAC Seal 제도 적용 업체
- 한국 업체 수출 계약 성사

5) 교육

- 금요 강의(매주 금요일, 2주마다)
- 실무 업무 진행을 통한 현장실습(OJT)

6) 행사 개최

Trade Promotion Seminar(2015.4.10.)
호치민대학 경상대학 학부 강연(2015.04.05.)



>> Seminar 신문 기사 : 베타타임즈 2015년 4월 14일



>> KOBIA MOU 신문 기사 : 베타타임즈 2015년 9월 29일

열악하지만 가족적인 분위기

중소기업 지원을 위하여 2003년에 설립된 TAC 호치민 사무소에는 20대 중반의 젊은 직원 7명과 50세 전후 직원 5명이 근무하고 있었다. 이 중 장년층 직원들은 업무에 대한 의욕이 부족했고, 젊은 직원 교육에 무관심한 실정이었다. 젊은 직원들 역시 미천한 근무 경력으로 실무 능력이 턱없이 부족했다. 이들의 하는 일이라곤 베트남 각 지자체에서 중소기업들을 모아 놓으면 외부 강사를 초청해 교육을 진행하는 게 고작이었다. 수출입을 통한 교역 증대를 지원한 경험은 미약한 수준이었고, 수출입업체의 데이터는 오스트레일리아 정부 지원으로 발간한 소책자 <수출 50 successful SMEs>가 전부였다.



과거초기 베트남 중소기업개발청 국장, 부국장 등도 베트남 중소기업개발청(MPI)의 최대 당면 과제가 중소기업 지원 능력 함양임을 강조하고 이를 위한 활동을 주문하고 있었다. 실제로 베트남 중소기업개발청에서 관장하는 SME Supporting National Committee는 총리 직하 조직으로 되어 있었다. TAC 호치민 센터장도 이러한 문제점을 솔직하게 시인하고 도움을 요청했다. 특히 2014년 10월 중순부터 근무할 일본 JICA 전문가에게 품질 관리와 업무 개선을 주문할 예정인데, 트레이드 프로모션을 담당할 내가 그와 협력하여 업체를 지원하는 방식을 요구했다.

베트남 기획투자부 신축 건물의 공사가 진행 중이라 임시 사무실을 쓰게 되었는데, 좁은 공간이 여간 불편한 게 아니었다. 그러나 우호적이고 협조적인 사무실 분위기와 더불어, 커튼으로나마 나와 통역자의 독립된 공간을 확보해 주려는 센터장의 배려를 고려하여 긍정적으로 생각하기로 했다. 실제로도 언제나 커튼을 열어 두고 직원들과 더 많이 어울리려 노력했다.

2014년 8월 14일, 상견 인사를 마친 후 센터 직원 12명 전원을 한국 식당으로 초대해 점심 식사를 대접했다. 그 답례로 일주일 후 베트남 식당으로 저녁 초대받는 것으로 부임 인사를 마무리하고 본격적으로 업무를 시작했다. 4평 사무실에 다섯 명이 근무하다 보니 출퇴근, 식사 등을 함께할 수밖에 없었고, 그렇게 가족적인 분위기가 만들어지고 보니 근무 기강이 해이해지는 일도 없었다. 이와 함께 영어로 질의·토의하는 금요 강의를 매주 실시함으로써 권위와 소통을 함께 이끌 수 있었다.

부임 한 달 후, 문제점과 현황을 파악한 후 TAC 센터장과 전 직원에게 업무 목표와 전략을 설명했다.

● 업무 활동 목표

- 첫째, 중소기업 지원을 위한 직원들의 업무 역량, 자신감, 자립 수행 능력 함양
- 둘째, 중소기업의 트레이드 프로모션을 위한 실무 역량 증대중소기업으로부터 센터에 대한 신뢰감, First Aid 역할 구축
- 셋째, 한국의 지자체, 협회 등과의 네트워크 구축 및 효율적 협력 방안 구축

● 실무적 전략

- 첫째, 금요 강의 실시하여 매주 금요일 영어로 국제 금융, 경제 토픽을 강의
- 둘째, 실무 OJT 교육 실시센터에 방문하는 베트남 업체 상담 시 스태프를 통역원과 함께 배석시켜 실무 상담 요령 전수, 베트남 업체 방문, 전시회 참관 시에는 반드시 스태프 대동
- 셋째, 상담회(Business Matching Meeting) 준비 및 실시양국의 산업별 업체 현황 파악과 상담 주선 및 상담 능력을 향상
- 넷째, 한국 정부의 중소기업 지원 정책을 접목지원 프로그램을 현실화하여 TAC 정책으로 반영, 한국의 지자체, 협회 등과 네트워크를 구축해 효율적 협력 방안 마련을 위한 MOU 추진 모색
- 다섯째, 베트남 업체를 위하여 찾아가는 서비스 및 지원

센터장과 직원들의 영어 실력이 의미만 간신히 전달되는 수준인데다, 더욱이 기관 특성상 대민 관계가 많은 터라 전속 통역원을 채용하기로 했다. 면접을 통하여 호치민 상경대학을 졸업한 여직원을 영어·베트남어 통역원으로 채용하기로 하고 1년 장기 계약을 맺었다.

그러나 그녀 또한 초기에는 영어 소통에 문제가 있었고, 조금만 힘들어도 눈물을 흘리곤 하여 간 당혹스러운 게 아니었다. 이후 그녀는 6개월간 현장에서 교육을 받으며 성장을 거듭했고, 결국 센터에서 업무 처리가 가장 신속·정확한 직원이 되었으며, 대외적으로도 국제 비즈니스 업무 역량을 갖춘 재원으로 변신하게 되었다. 잘 훈련된 통역원을 통해 베트남 중소기업과의 업무·정보 교환은 물론 센터 내 소통과 협력에도 큰 도움을 받고 있다. 이러한 그녀의 실력을 주변에서 먼저 인정하기 시작했고, 하노이 중소기업개발청에까지 보고되면서 그녀는 계약직에서 정규직으로 전환될 수 있었으며, 최근에는 단기 해외 연수를 두 번이나 다녀올 정도로 높은 평가를 받고 있다. 물론 본인의 노력 덕분에 이룰 수 있었던 결과였지만, 그녀의 성장에 조금이나마 도움이 될 수 있었던 것이 고맙고 뿌듯하다.

창업보육센터 설치와 운영 노하우 전수 MOU 체결

2014년 10월, KOBIA가 우리 TAC를 방문하여 회원사의 베트남 전시회 및 베트남 업체와의 상담회 개최를 요청했다. 이에 나는 기업 상담회 등 지속적인 업무 협조 체제를 구축하기 위하여 MOU 체결을 설득했고, MOU 문안 조정 등의 업무를 진행하였다. 특히 KOBIA가 창업보육센터(Business Incubator) 관리의 전문가이고 2015년 12월 중소기업 개발청 신축 건물이 완공되는 점을 감안하여 이 건물 안에 창업보육센터를 개설할 것을 제안하였다. 특히 창업보육센터 개설과 관련된 내용을 MOU 내용에 포함시킴으로써 협조 체제의 바탕을 보다 공고히 다지게 했다. 이 MOU는 창업보육센터 회원사와 베트남 중소기업 간 교역 증대 측면에서 의의가 컸다. 또한 창업보육센터 개



1) 2015년 신년 회의 후 신축 건물 방문
2) 호치민대학 부설 창업보육센터 방문

설에 있어 관련 정보 확보, 시설 및 운영 관리 등 실무적인 해법을 줄 수 있는 파트너와의 업무 협조라는 데에도 큰 의의가 있었다.

2014년 10월 31일, MOU 조인식을 호치민 7군에 소재한 SECC에서 진행하였다. 그리고 11월 초에는 TAC 전 직원이 참여하여 회원사 상담회를 성공적으로 진행함으로써 KOBIA의 신뢰를 얻을 수 있었다. 또한 2014년 12월, 연차 총회에서는 KOBIA와의 MOU 체결 과정과 기대 효과, 그리고 TAC의 2nd track 전략을 중소기업개발청 국장에게 설명하였다. 여기서 ‘첫번째 트랙’은 KOBIA 회원사의 베트남 마케팅을 지원하는 체제이고, ‘두번째 트랙’은 KOBIA가 베트남에 창업보육센터 설치를 원할 경우 이에 협력하는 체제였다. 나는 창업보육센터 취지와 의의, 그리고 중요성을 역설하며 베트남 중소기업개발청(MPI) 신축 건물에 창업보육센터를 설치하는 방안을 제안하였고, 창업보육센터 개설 타당성 보고서를 제출하면 적극적으로 검토하겠다는 중소기업개발청 국장의 약속을 받을 수 있었다.

2015년 1월, 신년 회의에서는 하노이 보고 결과를 TAC 직원들에게 전달하면서 올해는 중소기업개발청 신축 건물에서 새로운 성장을 도모하자는 다짐과 함께 창업보육센터 설치를 강조하는 신년 소감을 발표했다. 그리고는 이내 전속 통역원과 별도 인력을 지원 받아 일종의 T/F팀을 만들었고, 호치민대학 부설 창업보육센터, 호치민농업대학 창업보육센터, 그리고 KOTRA가 운영하는 비즈니스 센터를 방문하여 필요한 정보와 자료를 수집했다. 그 결과를 바탕으로 계획안을 작성하였고, 구정 신년 회의에서 TAC센터 전 직원에게 설명하는 시간을 가졌다.

이후로는 부서별 의견 수렴 단계를 거쳐 창업보육센터 설치에 관한 기본 내용과 운영 계획을 합의했으며, 3월 초에 최종 제안서를 하노이 중소기업개발청에 제출하였다. 약 20일간의 검토 기간이 지나고, 드디어 우리는 승인서를 손에 쥌 수 있었다. 더욱이 KOBIA와의 협력 체제를 구축하면서 준비하라는 지침까지 받았으니 그야말로 계획했던 모든 것을 달성한 셈이었다.



1) 한국 KOBIA 방문 2) 창업보육센터 설치 제안 소책자

2015년 7월 연장 계약을 겸한 휴가를 위해 잠시 귀국을 하였다. 그러나 귀국했다고 손을 놓고 있을 수는 없는 법. KOBIA를 방문하여 창업보육센터 시설 현황 및 관리 운영 등에 관한 개요를 파악하고 필요한 자료들을 수집함은 물론, 협회장 이하 간부 직원에게 TAC 현황을 설명하고 지속적인 업무 협력 관계 구축을 부탁했다. 또한 MOU

내용을 최종적으로 합의하고 조인식을 9월 호치민에서 개최 예정인 한국 중소기업 제품 전시회 및 기업 상담회 일정에 맞춰 진행하기로 확정하였다.

얼마 후 재부임한 나는 기획투자부 장관 승인을 위한 창업보육센터 설치 제안서를 작성했고, TAC 내부 검정을 거쳐 최종적으로 조율용 소책자를 만들어 제출했다.

2015년 9월 21일, 한정화 중소기업청장이 참석한 가운데 호치민 소재 롯데호텔에서 KOBIA와 베트남 남부 지역 TAC 간의 MOU 조인식이 치러졌다. 2차 MOU의 주요 내용은 창업보육센터가 설치될 경우 KOBIA는 준비 과정, 운영 시스템 등을 TAC에 전수하고, TAC는 KOBIA의 회원사들의 베트남 시장 진출을 돕는 등 상호 보완·협조하는 내용이였다.



KOBIA와 TAC 간 MOU 체결

합의 사항을 살펴보면 TAC 센터장, 하노이 중소기업개발청 창업보육센터팀 리더 등이 10월에 한국을 방문하여 KOBIA 창업보육센터를 시찰한 후 국제 창업보육센터 학회에 참가하며, 또한 2016년에는 실무자를 한국 KOBIA로 파견된다. 대신에 TAC는 한국 회원사의 베트남 시장 개척을 위하여, 11월 한국 상품전에 출품하러 오는 KOBIA 회원사 30사에 대해 기업 상담회를 진행하게 된다. 이번 기업 상담회는 별도의 계약을 바탕으로 진행하여 소정의 비용도 받을 수 있었다. 또한 기업 설명회에서 성사 가능성이 있는 경우 수출 동반자가 될 수 있도록 지속적인 트레이드 프로모션을 지원할 예정이다.

MOU 체결 이후 TAC 사무실에서 KOBIA와 TAC 간 세부 협의 회의가 진행되었다. 이 자리에는 베트남 국립대학인 푼득탕대학 부설 응용기술관리센터(Center of Applied Technology & Management, 이하 ATEM)의 학장 Phan Anh 외 교수 2명이 참석하여 산학협동에 대한 의사를 교환하였다.



산학 협동 및 기업 상담회 준비 회의

ATEM에서는 KOBIA의 우수한 창업보육센터 관리 역량을 전수받기를 희망하는 한편, TAC의 (3 in 1 시스템)에 깊은 관심을 표명한 바 지속적인 관계를 유지하기로 협의했다. 또한 TAC 창업보육센터가 제대로 가동되면 합동 세미나를 개최하기로 하였다.

TAC SEAL 제도 제안, 채택

중소기업의 수출입 거래 절차와 프로모션을 위한 지원 능력을 전수하기 위하여 업체의 거래 전 과정을 중소기업지원센터 스태프와 함께 수행하여 실무 내용을 교육(OJT 교육)하고, 이와 함께 베트남 기업의 한국 수출을 효율적으로 지원하고자 선정된 몇몇 기업에 TAC의 전 역량을 집중 지원함으로써 단시간 내에 소기의 목적, 계약 성사를 추진하기

로 했다. 이는 집중적인 직원 교육은 물론 성공 후 자신감을 부여하여 스스로 자활의 길을 열어 주는 시스템이었다. TAC의 역량은 한국인 NIPA 전문가의 트레이드 프로모션, 일본인 JICA 전문가의 현장 지도, 그리고 TAC 교육팀의 교육으로 구분하고, 이들 3가지 역량이 1개 회사를 집중 지원하는 체제에 대해 JICA 전문가와 센터장에게 동의를 구하였다. 아울러 TAC SEAL(가칭) 제도 시행을 위한 결재 과정에서 중소기업개발청 국장의 의견에 따라 베트남의 유명 커피 브랜드인 ‘3 in 1’으로 명명했다.

업체를 선정 시 베트남 중소기업에 홍보하여 신청을 받고 심사를 통해 선발하고자 세미나를 제안하였으나 예산 문제로 난항을 겪게 되었다. 이에 백방으로 노력한 결과, 어느 한국 운송업체의 호의로 이 문제를 해결할 수 있었고, 2015년 4월 10일 호치민 컨벤션 센터에서 베트남 중소기업 150곳이 참석한 가운데 지원 내용 설명 및 지원서 접수를 시행했다. 이후 TAC SEAL에 신청한 30사를 엄선하여 8개 업체를 선정하고 JICA 전문가, NIPA 전문가, 센터장 등 총 7명이 팀을 이뤄 해당 업체를 초도 방문하였다. 이 자리에서는 업체의 요구 사항 청취와 수출을 위한 문제점 및 애로 사항 조사가 진행되었으며, 이후에 대책을 가지고 재방문하여 업체와의 진행 방향을 확정하였다.

당초 목표는 적어도 10월까지 2개의 업체와 성공적인 비즈니스 계약을 성사시킨다는 것이었는데, 내년 상반기 TAC SEAL 제도를 한 번 더 시행해 보고 베트남 전체로 확대를



1) TAC 스태프, 일본 전문가 2) 한국 전문가의 업체 방문

위하여 2016년 하반기에 중소기업개발청 SEAL을 건의하는 것으로 설정하였다.

A사를 3 in 1 지원 업체 중 하나로 선정하고, 사전 점검을 위한 방문 시 설비 및 수준과 품질 수준을 살펴봄으로써 한국의 기계 가공 부품 제작업체와의 수출 연결 가능성을 확인했다. 이후 베트남 기업을 소개하기 위한 적정 기업을 물색하던 중 현재 유사 제품을 중국에서 OEM으로 제작하고 있는 B사를 적합 업체로 판단, 생산처를 베트남으로 전환할 것을 설득하였다. RFQ(Request for Quotation) 도면을 접수한 후 베트남 업체에 전달하여 견적을 의뢰했으며, 양쪽의 단가를 조정하여 본 생산 시의 단가를 결정하였다. 양쪽 의견을 완전히 조율한 후 한국 기업 사장을 베트남으로 초청하여 함께 베트남 업체를 방문했고, 양측 의사를 확인한 후 A사가 장기적인 공급이 가능한 업체임을 확인시켰다.

이 단계에서 정확한 계산을 위한 시품을 한국 기업으로부터 받아 베트남 업체에 전달하였다. 발주에 필요한 모든 사항을 조율 및 확정하고 1단계로 샘플 발주 주문서를 받았다. 제작된 샘플이 기준을 통과할 경우 월 4만 달러, 연간 50만 달러 상당의 수출 실적을 이룰 것으로 기대되었다. 이외에도 3개월에 걸친 수출 상담 과정을 통하여 실무 및 서류 작업에 대한 내 조언은 OJT 교육 성과는 물론 센터장을 비롯한 모든 직원에게 '할 수 있다'는 자신감을 심어 주는 계기가 되었다. 1단계로 샘플 제작 주문서를 8월 25일 체결함에 따라 남부 지역 TAC의 주력 사업인 '3 in 1 시스템'이 성공적 안착하기 시작했음을 판단하게 했다.

파견 전 KOTRA, 한국무역협회, 중소기업청 등의 수출 지도 위원으로 활동한 바 지역 업체의 현황과 희망 사항을 파악하고 있는 상황이었다. 이에 호치민에 있는 경상남도 호치민 사무소를 방문하여 양국 중소기업의 교역 증진을 위한 방안을 협의하였다. 이 과정에서 MOU 체결이 제안되었고 경남도청의 동의를 요청하였다. 아울러 중소기업개발청에도 MOU 체결의 필요성을 설명하여 승인을 받았으며, 결국 이후 2014년 11월 11일 경상남도 호치민 사무소에서 KOTRA, 한국무역협회, 수출보험공사 등 무역 통상 관련 기관의 배석한 가운데 MOU 조인식을 가졌다.



양국 중소기업의 교역 증대를 위하여 경상남도 중소기업의 해외 마케팅 지원 사업을 관장하고 있는 경상남도 호치민 사무소가 파트너가 됨으로써 TAC로서는 경상남도에서 인솔하는 무역 사절단과 전시회 참가 업체 등과의 기업 상담회를 개최하는 한편, 베트남 기업 통상 사절단이 한국 파견 시 경비 일부를 보조 받을 수 있게 되는

등 양국 중소기업의 교역량 증가에 실질적 도움을 줄 수 있게 되었다.

MOU 체결 이후 세부 사항들이 구체적으로 진행되고 있는데, 2014년 12월 한국 상품 전시회에 출품한 경남 중소기업 6개사에 대해 마케팅 컨설팅을 시행하는 한편, 이 중 1개 업체와 가격 절충을 진행하고 있다. 특히 2015년 3월 베트남 호치민에서 개최된 조선기자재 전시회 출품 업체들과 간담회를 가졌으며, 경남 호치민 사무소 직원과 함께 조선소 방문 상담도 진행하였다. 베트남 조선소가 한국으로부터 구매하기를 희망하는 품목별로 경남 지역 제조업체를 조사하였고, 조선소 직원과 방한하여 업체들을 둘러볼 계획도 갖고 있다.

일거양득 - 금요 강의

파견 후 현지의 문제점과 향후 업무 방향을 검토한 결과 금요 강의를 시행하기 시작했다. 매주 금요일 8~9시 한 시간 동안 진행되는 강의는 TAC의 직원 중 참석 가능한 인원을 대상으로 진행되는데, 영어로 경제 현안에 관한 강의를 한 후 토론을 통해 의견을 교환하는 방식으로 운영되고 있다. 중소기업개발청 부회장의 요구 사항인 English & Knowledge 향상에도 도움이 되겠지만, 사실은 강의와 질의 토의를 통하여 자문관의 권위와 전문성을 강조하는 한편, 직원들과의 활발한 교류도 가능하다는 데 더 큰 의의를 두고 있다. 센터장

도 수시로 참석하여 영어 소통의 중요성을 강조했으며 아울러 교육에 능동적으로 참가하고 있는 직원들에게 감사함을 표하기도 했다.

2014년 9월 12일에 시작된 금요 강의는 9월 말까지 총 20회 실시되었다. 특히 2015년 5월부터는 새롭게 근무를 시작한 JICA 전문가에게도 기회를 주기 위해 센터장의 동의를 받아 서로 격주로 강의를 진행하고 있다.

[금요강의 계획서]

No	Date	Topic	Place
1	12/09/2014	What are we to do in this globalization society?	TAC HCM
2	19/09/2014	Process USA becomes No.1	TAC HCM
3	26/09/2014	Netherland established modern economic system	TAC HCM
4	03/10/2014	US\$, Currency Ratio	TAC HCM
5	24/10/2014	"How to be creative" Bill Gates and Steve Jobs	TAC HCM
6	14/11/2014	"Exhibition and Business Matching"	TAC HCM
7	21/11/2014	"Value chain" SWOT analysis,	TAC HCM
8	28/11/2014	"Power Shift"	TAC HCM
9	05/12/2014	"China" Originating	TAC HCM
10	26/12/2014	"China" 2 Big	TAC HCM
11	16/01/2015	"Oil Price" why	TAC HCM
12	30/01/2015	"Oil Price" influence	TAC HCM
13	06/03/2015	"FTA and TPP"	TAC HCM
14	27/03/2015	"How to find potential buyers?"	TAC HCM
15	15/05/2015	Trading process (Survey Buyer)	TAC HCM
16	5/06/2015	Trading process(Circulating)	TAC HCM
17	19/06/2015	Trading process (Invoice)	TAC HCM
18	3/07/2015	Trading process (Contract)	TAC HCM
19	7/08/2015	Trading process (L/C)	TAC HCM
20	21/08/2015	Exchange Rate	TAC HCM
21	11/09/2015	Exchange Rate	TAC HCM

트레이드 프로모션 세미나 실시

TAC Seal, 3 in 1 시스템으로 중소기업의 지원 정책을 승인받은 후 이 제도를 홍보하기 위한 세미나를 제안했지만 언제나 그렇듯이 예산이 문제였다. 한국에서 스폰서를 확보하는 등 우여곡절 끝에 4월 10일 호치민 3군에 소재한 272 컨벤션 센터에서 중소기업 트레이드 프로모션 세미나를 개최하게 되었다. 세미나에는 총 150개 업체가 참석하여 높은 관심을 보였는데, 전문가를 발표자로 초빙하고 사회만 보는 여느 세미나와는 달리 내가 직접 의제를 발표하는 방식으로 진행했다. 열띤 질의응답까지 마친 후 현장에서 3 in 1 시스템 신청서를 받았고, 이 중 우선 집중 업체 8곳을 선정하여 지원 활동을 하고 있다. 또한 2시간여의 전 과정을 촬영한 동영상상을 CD로 제작하여 한국 관련 기관과 베트남 기업에 배송을 하는 등 중소기업 지원센터(TAC)를 홍보하는 자료로도 활용했다.



사실 세미나에 초청한 업체는 200여 곳이었으나 행사 당일 참가한 업체는 150개 업체였다. 이러한 문제들을 돌아보기 위하여 세미나 리뷰 회의를 주재했고, 이를 통해 데이터베이스 구축이라는 새로운 정책 제안을 준비하고 있다.

이날의 세미나는 현지 신문 베헤타임즈에 보도되었는데, 2015년 4월 13일 'NIPA Senior Expert Net' 게시판에 본인이 게시한 내용을 옮겨 본다.

“한 달 전 쯤, 센터에서 베트남 중소기업체를 위한 trade promotion 세미나를 구상하였습니다. 이에 수출 희망 업체에게 수출 준비, buyer 탐색, 상담, 계약까지의 전 과정을 센터 직원과 함께 지원을 함으로서, 센터 직원에게 실무 경험을 전수하고(OJT 교육), 업체에게는 실질적인 도움을 주기 위한 <실무도우미> 제도를 도입하되 도입 초기의 모델케이스로 소수의 업체를 <선택과 집중> 지원하는 priority 제도를 건의하고 중소기업지원센터 정책 시안으로 TAC Seal(가칭) 제도가 반영되어 이 내용을 세미나에서 발표하기로 하였습니다.



업체의 선정, 초대 권유와 안내, 세미나 진행 실무 등은 센터 직원의 2주일 간의 헌신이 있었습니다. 일본 자문관과 함께 발표 내용 reading meeting 1 회, full Rehearsal 1회로 통역 아이 함께 이틀을 집중하였습니다. 베트남 중소기업 150사가 참석했습니다. 중부 지방 중소기업지원센터(TAC Danang)에서도 센터장을 위시해 4분이나 참석하여 주셨습니다. 인근 자치 단체의 관련 부서(DPI: Department of Planning and Investment)에서도 참석을 하여 주셨습니다. 참석자 등록 시간과 coffee break 시간에는 그동안 2건의 MOU 체결 동영상과 업체 지원 활동 등이 젊은 직원들의 준비로 연단 양쪽의 slide 화면에 아주 멋있게 반복, 상영되고 있었습니다. 강연장 입구에는 자문관의 사진, profile과 activity plague를 설치하여 두었습니다.

8 개월간 열심히 활동하였다는 자부심을 가질 수 있었습니다. 질문 토의 시간에는 예정보다 긴 30분 정도하였습니다. 센터장, 일본 자문관, 통역 아이와 함께 4명이 연단에 나갔습니다. trade promotion에 관한 질문, 고충 토로 등이 대부분이었습니다. priority 선정 기준, 구체적 지원 내용, 상담 skill 등은 예상 질문으로 미리 통역 아이까지 연습을 하여 둔 것이라 문제가 없었는데, FTA, TPP 이후의 산업 전망 등의 답변에는 통역 아이가 좀 더듬거렸고 농수산물, 식품 수출 관련 부분에서는 제가 전문 분야가 아님으로 같이 공부를 하면서 노력하자고 제안하여 진솔함을 인정받았습니다.

정책 시안 건의가 비록 시안이지만 채택이 되고 실수요자인 베트남 중소기업체를 모시고 발표까지 할 수 있게 되어 무척 보람을 느꼈습니다. 센터와 센터의 젊은 직원, 그리고 베트남 업체에 실질적인 도움이 될 수 있도록 각오를 다져 보는 시간이기도 하였습니다.“

호치민대학 스터디 그룹 강의, 토론

자문관의 다른 경험과 특기인 강의를 하고자 하였으나 업무에 쫓겨 좀처럼 시간을 내지 못하고 있는 실정이다. 다만 센터장과의 협의 아래 남부 지역 DPI에 연락하여 2개월에 1

번 정도 각 지자체별로 찾아가는 강의를 구상하고 입안한 상태이다. 강의 내용은 지역 특성에 맞는 품목을 선정 후, 트레이드 프로모션 위주의 현실성 있는 주제로 결정할 예정이다. 또한 일본 JICA 전문가와 함께 합동 교육 과정을 만들어 '5S 개선'과 'trade 관리 기법'을 하나의 강좌로 진행할 수 있는 프로그램도 계획하고 있다.

TAC 센터 교육팀의 요청으로 2015년 4월 5일 호치민대학 경상대학 스터디 그룹을 대상으로 강의를 하고 'NIPA Senior Expert Net' 게시판에 본인이 게시한 내용을 옮겨 본다.

“어제 4월 5일 일요일 오후에 호치민대학 경제학부 study group 학생들에게 ‘글로벌 시대에 우리는 무엇을 준비해야 하나?’를 강의하고 토의했습니다. 부제는 ‘boldly go where nobody has gone’로 하였습니다.

질문 토의는 ‘한국의 빠른 성장에 젊은 인재들이 어떻게 기여를 하였는가?’, ‘한국 대학원의 장학제도’ 등의 날카로운 내용, 현실적인 내용이었으며 영어 수준이 모두 상위권이었습니다.

강의 후, CLUB leader로 부터 감사하고 유익하였다는 젊은이의 정성이 담긴 감사 메시지와 함께 베트남 특유의 더 도와 달라라는 부탁도 있었습니다. 화창한 일요일 오후임에도 불구하고 study group의 meeting room 약 10실은 모두 차 있는 듯 보였습니다. 이 나라의 장래가 보이는 대목입니다. 이러한 젊은 나라에 와서 야심 있고 꿈 많은 젊은 학생들에게 꿈과 희망, 그리고 각오를 다져 주며 나 자신에게도 대리 만족을 느끼는 기쁨을 즐길 수 있었던 의미 있는 일요일 오후였습니다.

강의 모습의 사진을 보니 반소매 끝의 NIPA 휘장이 유난히 돋보입니다. 기회를 주신 NIPA에 거듭 감사 말씀을 드립니다.



에필로그

2015년 1월 호치민 5km 자선 달리기 대회에 참가하여 완주하였습니다. 출근 전 규칙적으로 구보와 산책을 했던 것이 도움이 된 것 같다.

2015년 7월 계약 연장 겸 휴가를 위해 귀국하여 실시한 건강 진단에서 모든 의학적 수치가 1년 전보다 개선되었다는 평가를 받았습니다. 규칙적인 생활을 유지하고, 젊은 직원들과 의욕적으로 활동하다 보니 나도 모르게 건강 관리에 큰 도움이 되었다.



마라톤 완주 후



베트남
김만곤

- MIT공과대학/ advanced engineering/ 석사 재학
- 前 SK Chemicals
- 前 신창무역 대표
- 前 KOTRA, 무역협회, 중소기업청 자문위원
- WFK NIPA Advisors - 베트남 중소기업개발청(MPI) 중소기업 지원센터 파견