

MEKONG TIMES

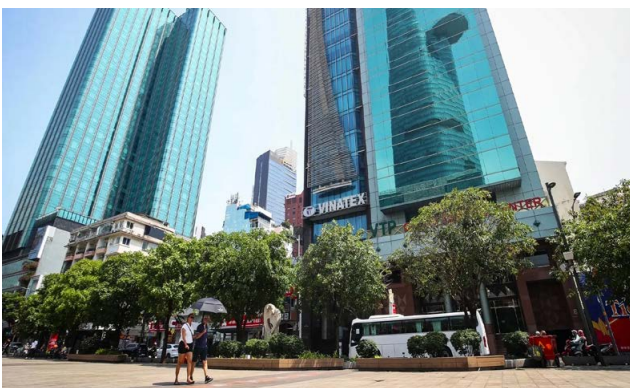
 **베한타임즈**
VIETNAM-KOREA TIMES

Aug. 10
2026

12면



22년의 기다림 - GS건설 나메 신도시



사이공강의 월스트리트 - VIFC는 꿈인가, 현실인가

2026년 2월 11일, 호찌민시 응우옌후에(Nguyen Hue) 대로 8번지. 베트남 역사상 처음으로 국제금융센터(VIFC-HCMC)가 공식 출범식이 열렸다. 미국인 CEO 리치 맥클렐란(Rich McClellan)이 단상에 올랐고, 정부 각료·90개국 대사·글로벌 금융기관이 자리를 채웠다. ...

5면



UEH-호찌민시경제대학교 (Trường Đại học Kinh tế TP.HCM)

1976년 해방 이후 호찌민시가 처음 설립한 경제대학이 있다. 베트남 남부 경제 엘리트들의 요람으로 50년을 살아온 UEH(호찌민시경제대학교)다. 재무부 장관·국책은행 총재·대기업 CEO들의 학연이 이 학교를 거쳐 간다. 베트남 사람들에게 "경제학=UEH"라는 공식이 반세기 동안 새겨진 이유다. ...

15면



부온마투옷(Buôn Ma Thuột)

베트남이 세계 2위 커피 수출국이라는 사실은 많이 알려져 있다. 그러나 그 커피의 70% 이상이 닥락(Đắk Lắk)성에서 나는지는 많이 모른다. 그리고 그 중심 도시가 부온마투옷이다. 해발 400~800m의 붉은 현무암 토양 고원, 건기와 우기가 뚜렷한 열대 몬순 기후, 이 두 가지가 세계 최고 품질의 로부스타 커피를 만든다. 커피밭 사이를 달리는 오토바이, ...

20면

MEKONG TIMES

주소: _____
서울특별시 금천구 가산디지털1로 196,
210호(가산동, 에이스테크노타워10차)

웹사이트: mekongtimes.net
이메일: jonggak7@gmail.com
광고문의: 085 4232 600



사장님의 성공적인 사업을 위해

금융은 신한이
책임
지겠습니다



실시간 입금안내

계좌 입금 즉시
스피커로 입금 내용 안내



사업용 계좌

사업용 입출금 계좌에
최대 연 4.5% 이자 제공



스마트 결제 POS

한국어 지원 POS 제공
및 최저 카드 수수료 혜택



매장관리 서비스

여러 매장을 SOL App에서
통합하여 관리 및 운영



SOL 앱 다운로드
QR 스캔



신한금융그룹 in Vietnam

Shinhan Bank Shinhan Finance Shinhan Securities Shinhan Life Shinhan DS

메콩강의 마지막 도박 - 2,790MW 대형댐의 진실

라오스 · 미얀마 국경 수력발전 계획, 생태계 위협 · 국제법 회색지대 · 6,500만명의 생존권

2026년 7월 4일, 비엔티안 크라운플라자 호텔. 라오스 산업통상부 차관과 미얀마 전력에너지부 차관이 지켜보는 가운데 두 민간 기업이 서명했다. 라오스 풍습타비(Phongsupthavy) 그룹과 미얀마 프리무스 사파이어 파워(Primus Sapphire Power). 메콩강 본류 사상 최대 규모인 2,790MW 댐의 타당성 조사 협정이다. 골든트라이앵글 위쪽, 아무도 제대로 들여다보지 않던 라오스-미얀마 국경 구간 메콩강 본류 180km에 인류가 지금껏 이 강에 건설한 것 중 가장 큰 댐을 짓겠다는 선언이다. 강 하류에 사는 6,500만 명이 어떤 통보도 받지 못한 채.



① 프로젝트 기본 현황 - 알려진 것과 모르는 것

이 댐에 대해 현재 공식적으로 알려진 것은 놀랍도록 적다. 서명된 것은 타당성 조사 협정(Joint Development Agreement)이지, 건설 허가나 환경영향평가가 아니다. 댐의 정확한 위치, 설계 도면, 저수지 면적, 수몰 지역 범위, 이주민 수 - 어느 것도 공개되지 않았다. 스티imson 센터(Stimson Center)의 분석에 따르면 "엔지니어들이 위성 고도 지도와 수문 데이터를 활용해 2,790MW라는 발전 용량 추정치를 산출했을 가능성이 높다." 이것은 아직 설계도 없는 아이디어 단계의 사업이다.

▶ 라오스-미얀마 메콩강 댐 프로젝트 기본 현황

항목	내용
서명 날짜	2026년 7월 4일 (비엔티안 · 크라운플라자 호텔)
서명 주체	라오스: 풍습타비 그룹(Phongsupthavy Sole Co.) / 미얀마: 프리무스 사파이어 파워(Primus Sapphire Power)
계약 내용	타당성 조사 공동 실시 (건설 허가 아님)
예상 용량	최대 2,790MW — 메콩강 본류 사상 최대 (현재 최대 차야부리 댐 1,285MW의 2.17배)
위치	라오스-미얀마 국경 메콩강 본류 / 골든트라이앵글 상류 약 180km 구간
타당성 조사 기간	34개월 (서명일 기준 약 2028년 말 완료)
예상 건설업체	중국 기업 유력 (스티imson 센터 분석)
비교 기준	캄보디아 삼보르댐(계획 · 2,600MW) > 이 댐(2,790MW) > 차야부리댐(1,285MW)

② 메콩강 생태계에 미칠 영향 - 과학이 말하는 것

메콩강은 세계에서 두 번째로 생물다양성이 높은 강이다. 아마존·콩고에 이어 세 번째 수생 생물다양성을 보유하고 있으며 연간 어업 가치만 약 110억 달러에 달한다. 7,000만명이 메콩강에 식량을 의존하고, 이 중 6,500만명이 하류 국가(태국·캄보디아·베트남)에 산다. 본류 댐 하나가 이 시스템 전체를 뒤흔든다.

◆ 어류 이동 차단 (Fish Migration Blockage)

메콩강 어류의 약 3분의 1이 회유성(migratory)이다. 산란지와 서식지 사이를 수백~1,000km 이동하며 생애 주기를 완성한다. 본류 댐은 이 이동 경로를 물리적으로 차단한다. 차야부리댐(2019년 가동)과 돈사홍댐(2020년 가동)도 이미 캄보디아·베트남 어획량 감소의 주범으로 지목되고 있다. 학술지 MDPI 분석에 따르면 본류 댐 건설로 연간 어획량이 27만6,847톤 감소할 수 있으며 캄보디아가 손실의 4분의 3을 부담한다.

◆ 퇴적토 차단 (Sediment Trapping)

메콩강은 티베트 고원에서 발원해 수천 킬로미터를 흐르며 엄청난 양의 퇴적토를

하류로 운반한다. 이 퇴적토가 베트남 메콩 델타의 비옥한 농토를 만들고, 어류의 먹이인 조류(藻類)를 키우며, 삼각주의 지반 침하를 막는다. 댐이 퇴적토를 가두면 강은 맑아지지만 생태적으로는 죽어간다. 이미 중국 상류 11개 댐이 메콩강 퇴적토를 크게 줄였으며, 추가 댐은 이 문제를 더 악화시킨다.

◆ 수량·수온·수질 변화

댐은 계절적 홍수 패턴을 인위적으로 조절한다. 이로 인해 메콩 델타의 자연 범람 리듬이 깨진다. 자연 범람은 캄보디아 톤레삽 호수(세계 최대 내수면 어장)의 수위를 결정하고, 베트남 메콩 델타의 벼 재배 주기를 맞춰준다. 수온 변화는 어류의 산란 시기를 교란한다.

◆ 식량 안보 위협

국제 강 단체(International Rivers) 분석에 따르면 본류 댐 군이 완성될 경우 어업 가치가 40~80% 급감할 수 있다. 현재 어업 가치 110억달러의 최대 40~80%가 사라진다. 이것은 단순한 환경 문제가 아니다. 수천만 명의 단백질 공급원이 없어지는 식량 안보 문제다. Mongabay 분석은 "독립적인 경제 평가에서 메콩 본류 댐 건설의 누적 손실(수산업·퇴적토·농업)이 발전 수익을 능가한다"고 결론 내렸다. 손실 규모는 누적 170억달러 이상으로 추산된다.

▶ 메콩강 본류 기존 · 계획 댐 현황 (2026년 기준)

댐명	국가	용량	현황	하류 영향
중국 상류 댐군 (11개)	중국	약20,000MW 이상	운영 중	퇴적토 60~70% 차단 수온·수량 계절 패턴 변화
차야부리 (Xayaburi)	라오스	1,285MW	2019년 가동	어류 이동 차단 캄보디아·베트남 어획량 감소
돈사홍 (Don Sahong)	라오스	260MW	2020년 가동	메콩 주요 어로(魚路) 차단 멸종위기 이라와디돌고래 서식지
팍땡 (Pak Beng)	라오스	912MW	건설 중	MRC PNPCA 절차 완료 (하류국 반대에도 강행)
루앙프라방 (Luang Prabang)	라오스	1,460MW	건설 중	세계문화유산 루앙프라방 상류 근접 논란
[이번 사업] 라오스-미얀마 국경댐	라오스+미얀마	2,790MW	타당성 조사 중 (34개월)	상류 위치·하류 전체 영향 MRC 절차 적용 여부 불분명
삼보르 (Sambor)	캄보디아	2,600MW	모라토리엄 (무기한중단)	톤레삽 호수 어업 치명타 우려



③ 국제협약상 절차 문제 - 1995년 메콩강 협약의 회색지대

이번 사업의 가장 심각한 문제는 발전 용량보다 절차에 있다. 법적·제도적으로 이 댐은 매우 복잡한 회색지대에 놓여 있다.

◆ 1995년 메콩강 협약과 MRC

1995년 4월 5일 캄보디아·라오스·태국·베트남 4개국이 서명한 메콩강 협약(Mekong Agreement)이 메콩강 수자원 공유의 국제법적 토대다. 이 협약은 "사전 통보·협의·합의(Prior Notification, Prior Consultation and Agreement·PNPCA)" 절차를 명시하고 있다. 본류 댐 건설은 반드시 4개 회원국의 사전 검토를 받아야 한다. 문제는 미얀마가 이 협약의 회원국이 아닌 옵서버(Observer)라는 점이다. 댐의 절반이 미얀마 영토에 걸쳐 있는 이 사업이 PNPCA 절차를 어떻게 적용받을지가 불분명하다.

◆ 미얀마 MRC 옵서버 지위의 함의

메콩강 위원회(MRC)의 공식 회원은 캄보디아·라오스·태국·베트남 4개국이다. 중국과 미얀마는 옵서버다. 미얀마는 1995년 협약에 서명하지 않았기 때문에 협약의 의무를 직접 지지 않는다. 스티imson 센터 분석에 따르면 이번 댐 사업은 "협약의 회색지대를 활용하는 것"이다. 라오스는 MRC 회원으로서 PNPCA 의무가 있지만, 사업의 상당 부분이 미얀마 영토에 있다는 점을 들어 절차를 피할 가능성이 있다.

◆ PNPCA의 실질적 한계 - 라오스의 선례

더 근본적인 문제는 PNPCA 절차 자체의 실효성이다. 차야부리댐(2012년 PNPCA)과 돈사홍댐(2014년 PNPCA) 모두 캄보디아·베트남·태국이 강하게 반대했지만 라오스는 "협의"를 완료했다는 이유로 건설을 강행했다. Mongabay는 "라오스는 반대 의견을 배경 소음(background noise)으로 처리하고 밀어붙였다"고 표현했다. 협의는 했지만 동의를 구하지 않은 것이다. 이번 댐도 같은 패턴이 반복될 가능성이 높다.

◆ 미얀마 군부 정권의 정당성 문제

이번 협약을 서명한 것은 미얀마 군부 정권(State Administration Council)이 파견한 대표들이다. 2021년 쿠데타로 집권한 군부가 메콩강 국제 하천 개발에 서명한 것에 대해 국제사회의 민주주의 단체들이 문제를 제기하고 있다. 합법적 정부가 아닌 군부 정권이 체결한 국제 협약의 법적 구속력 자체가 향후 분쟁 소지다.

◆ 중국의 역할과 숨은 행위자

스티imson 센터는 이 댐의 건설을 중국 기업이 맡을 가능성이 높다고 분석했다. 라오스-중국 철도(2021년), 메콩강 상류 댐군, 이번 국경 댐 사업까지 - 중국이 메콩강 전체를 인프라로 엮어내는 전략의 일환으로 볼 수 있다. 라오스는 외채의 절반 이상을 중국에 진 상황이라서 중국의 의사를 거스르기 어렵다. "중국 없이는 라오스도 없는 구조"가 메콩강 개발에서도 반복된다.

④ 하류국 대응과 베트남의 입장

베트남은 이번 댐 사업에서 가장 많은 것을 잃을 수 있는 나라다. 메콩 델타는 베트남 쌀 생산의 절반, 수산물 수출의 상당 부분을 책임진다. 이미 중국 상류 댐들의 영향으로 메콩 델타의 침수 패턴이 변하고 있으며, 해수 침투가 심화되고 있다. 2026년 세계은행 분석에 따르면 메콩 델타는 2050년까지 지반 침하로 일부 지역이

수몰 위기에 처할 수 있다.

베트남 외교부는 MRC 채널을 통해 우려를 공식 제기하고 투명한 환경영향평가를 요구할 것으로 예상된다. 그러나 캄보디아도 비슷한 처지다. 캄보디아는 자국 삼보르댐에 대해 스스로 모라토리엄(무기한 중단)을 선언했는데, 그 이유가 바로 "톤레삽 호수 어업에 대한 치명적 피해 우려"였다. 같은 우려를 이 댐에도 적용해야 하지만 정치적으로 라오스에 이의를 제기하기가 쉽지 않다.

태국도 영향을 받는다. 차야부리댐이 태국 영토에서 전력을 소비하는 방식으로 운영된다는 점에서 태국은 댐의 최대 수혜국인 동시에 공범이기도 하다. "태국이 사지 않으면 라오스는 팔 수 없다"는 구조다.

★ 편집부 평가 - 메콩강은 누구의 것인가

이번 2,790MW 댐 사업을 평가하기 위해서는 두 가지 관점이 충돌한다는 것을 먼저 인정해야 한다. 라오스 입장에서 메콩강 수력은 외채를 갚고 국민에게 전력을 공급하며 경제를 살릴 수 있는 거의 유일한 자원이다. "동남아의 배터리"가 되겠다는 국가 전략이 과장이 아니다. 반면 하루 6,500만명 입장에서 본류 댐은 어획량 감소·농토 손실·식량 불안정으로 이어지는 위협이다.

그러나 절차적 측면에서는 비판이 불가피하다. 1995년 협약의 PNPCA 절차가 있음에도, 하류국들이 반대해도 라오스가 건설을 강행한 선례가 이미 두 번 있다. 미얀마가 MRC 옵서버라는 점을 활용해 이번 사업이 협약의 사각지대에서 진행될 가능성이 높다. "협의는 했지만 동의는 구하지 않는" 방식의 반복이다.

가장 우려되는 것은 누적 효과다. 중국 상류 11개 댐, 라오스 본류 기존 댐들, 건설 중인 팍병·루앙프라방, 여기에 2,790MW 신규 댐까지 - 개별 댐의 영향이 아니라 모든 것의 누적이 메콩 생태계에 어떤 결과를 가져올지는 어떤 타당성 조사도 완전히 예측할 수 없다. 한 번 바뀐 강의 생태계는 되돌리기 극히 어렵다.

메콩강 문제는 단순한 환경 문제가 아니다. 에너지 안보(라오스), 식량 안보(캄보디아·베트남), 중국의 지역 영향력, 민주주의·인권(미얀마 군부), 국제 하천법의 실효성이 모두 얽혀있다. 타당성 조사 34개월 동안 이 복잡한 방정식을 풀어낼 수 있을지 - 또는 라오스가 또 한 번 반대를 "배경 소음"으로 처리하고 밀어붙일지 - 지켜볼 일이다.

[출처: Stimson Center "New Mekong Mainstream Dam Raises Eyebrows" (2026.07.28) • Energy Global "Laos-Myanmar sign agreement" (2026.07.07) • Mekong Memo Myanmar (2026.07.28) • International Rivers "Mekong Mainstream Dams Campaign" • International Crisis Group "Dammed in the Mekong" (2024.10) • Mongabay "The promise and perils of the 1995 Mekong Agreement" (2026.03) • MDPI "Impacts of Mainstream Hydropower Dams on Fisheries" (2020) • Dialogue Earth "What are the impacts of dams on the Mekong?" (2025.08) • Bangkok Post MRC Participation Call • New Day Myanmar 프로젝트 보도 (2026.07)]

사이공강의 월스트리트 - VIFC는 꿈인가, 현실인가

베트남 국제금융센터(VIFC) 출범 6개월, 성공의 열쇠 분석

2026년 2월 11일, 호찌민시 응우옌후에(Nguyen Hue) 대로 8번지. 베트남 역사상 처음으로 국제금융센터(VIFC-HCMC)가 공식 출범식이 열렸다. 미국인 CEO 리치 맥클렐란(Rich McClellan)이 단상에 올랐고, 정부 각료 · 90개국 대사 · 글로벌 금융기관이 자리를 채웠다. "베트남은 싱가포르나 홍콩을 복제하려는 것이 아닙니다. 베트남만의 금융센터를 만드는 것입니다." 그 선언으로부터 6개월이 지났다. VIFC는 지금 어디에 있고 어디로 가는가.



▶ VIFC 핵심 현황 (2026년 8월 기준)

구분	내용
설립 근거	국회 결의 222/2025/QH15 + 시행령 323/2025/ND-CP (2025.12.18)
공식 출범	2026년 2월 11일 (호찌민시 인민위 주관)
위치 · 면적	현재: 응우옌후에 8번지 (임시) / 영구: 투티엠 신도시 총 1,200 헥타르
모델	"1센터-2거점" - 호찌민(종합금융) + 다낭(특화금융)
CEO	Rich McClellan (미국인 · 초대 CEO)
투자 공약	\$210억 이상 (출범 6개월 · 2026.07 기준)
글로벌 순위	GFCI 39 기준 84위 (+11단계 상승) ASEAN 3위 (싱가포르 · 쿠알라룸푸르 다음)
나스닥	거래소 인프라 구축 파트너십
바이낸스	핀테크허브 지원 MoU (2025.11.26)
Grade A 오피스	438,000㎡ (호찌민 전체 공급의 90%) 임대료 \$62/㎡/월

① 왜 베트남 정부는 VIFC를 국가 과제로 추진하는가

베트남 경제의 숨겨진 약점이 VIFC의 출발점이다. 베트남은 20년간 세계 최고 수준의 FDI를 유치했다. 그러나 이 돈은 모두 "공장"으로 들어왔다. 제조업 FDI다. 금융 자본, 포트폴리오 투자, 사모펀드, 벤처캐피탈 - 이런 고부가가치 금융 자본은 베트남을 거쳐가지 않고 싱가포르로 갔다. 싱가포르는 동남아 최대 금융허브로 이 자금을 집결시키고 베트남을 포함한 동남아 시장에 "재배분"하는 방식으로 운영된다. 베트남이 생산하고 싱가포르가 금융으로 수익을 내는 구조였다.

VIFC는 이 구조를 바꾸려는 시도다. 세계은행 중상위 소득국(GNI \$4,970) 진입, FTSE 신흥시장 편입(9.21), 2030년 GDP 목표를 위해 베트남 경제는 이제 제조업만으로는 부족하다. 금융·서비스·핀테크·녹색금융·탄소시장까지 고부가가치 산업으로의 전환이 필요하다. 호찌민시는 이미 베트남 GDP의 22~23%, 세수의 27%를 담

당한다. 이 도시에 진정한 국제금융 기능을 더하면 성장 에너지가 배가된다는 계산이다. 또 람 총서기가 제33차 외교 회의(8.1~8.7)에서 "시장 통합에서 시장 창출로"를 선언한 것도 이 맥락이다.

② 싱가포르 · 홍콩과 어떻게 경쟁할 수 있는가

VIFC CEO 리치 맥클렐란은 출범 직후 인터뷰에서 말했다. "싱가포르와 홍콩은 수십 년의 역사와 글로벌 연결성을 갖고 있다. 베트남은 그것을 복제하려는 것이 아니다." 정확한 진단이다. 직접 경쟁이 아닌 "틈새 포지셔닝"이 VIFC의 전략이다.

금융센터	GFCI 순위	강점	약점	VIFC와의 관계
싱가포르	1위	40년 역사·완전한 외환자유화 법치·영어 환경·세계 최고 금융인력	높은 비용·포화 시장 지정학적 긴장 취약	롤모델이자 경쟁자 베트남 자금 싱가포르 경유
홍콩	3위	중국 관문·글로벌 자본시장 국제중재 전통	중국 지정학 리스크 서방 자본 이탈 가속	서방 자본이 홍콩 대안 찾는 흐름이 VIFC 기회
쿠알라룸푸르 (Labuan IFC)	ASEAN 2위	이슬람 금융 특화 말레이시아 내수 연계	글로벌 연결성 제한 영향력 이슬람권 한정	이슬람금융 분야 경쟁 일반금융은 협력 가능
두바이(DIFC)	17위	중동·아프리카 허브 완전 외환자유화·영미법	지역 제한적 수자원·기후 리스크	글로벌 자본 유치에서 참고할 성공 모델
호찌민(VIFC)	84위 (신규)	8% 성장 경제 직결 후발주자 인센티브 핀테크·디지털자산 선도	외환통제·법제 미성숙 금융인력 부족	2030년 목표: ASEAN TOP2



VIFC의 차별화 포인트는 세 가지다. 첫째, "성장하는 실물경제와 직접 연결된 금융센터"다. 싱가포르·홍콩의 금융 자본이 실물 경제와 분리된 반면, VIFC는 8% 성장하는 베트남 제조업·FDI·인프라에 직접 자금을 연결한다. 둘째, "후발주자 인센티브"다. 법인세 0~10% 우대, 외국인 전문가 소득세 감면, 규제 샌드박스는 싱가포르보다 강력하다. 셋째, "핀테크·디지털자산"이다. 베트남의 디지털 친화적 인구(중위 연령 30세)와 빠른 모바일 결제 수용률이 핀테크 금융센터로서의 잠재력을 만든다.

③ VIFC가 갖는 진정한 잠재적 가치 - 베트남 경제의 운명을 바꿀 수 있는가

출범 6개월 만에 투자 공약 \$210억 이상이 들어왔다. 숫자만 보면 화려하다. 그러나 VIFC CEO 본인이 말했듯, "공약(commitment)과 실제 자본(deployed capital)은 다르다." 이 \$210억 중 실제로 집행된 금액은 아직 공개되지 않았다. 이것이 현재 VIFC의 솔직한 현실이다.

그러나 장기 잠재력은 다르게 봐야 한다. 동남아 6억8,000만 인구, 베트남의 중심 지리적 위치, ASEAN에서 IFC가 없는 유일한 주요 경제권(태국·인도네시아에 IFC 없음), VIFC가 성숙 단계에 들어서면 동남아 전체의 자본 흐름을 일부 흡수할 수 있다. 항공금융허브(\$61억)·해양금융허브(\$100억)는 베트남의 실물 강점(항공 수요·항만 물류)을 금융과 연결하는 방식으로 차별화를 찾는다. 이것이 현실화되면 베트남은 "만드는 나라"에서 "만들고 금융으로도 수익 내는 나라"로 전환된다. GDP에서 금융서비스 비중이 현재 약 5%에서 15~20%로 오르면 경제 구조 자체가 바뀐다.

블룸버그-베트남 파트너십(7.26), 나스닥 인프라 참여, 바이낸스 MoU — 이름 있는 글로벌 기관들이 들어오기 시작한 것은 의미 있다. 신뢰성(credibility)이 쌓이기 시작했다는 신호다. Knight Frank는 VIFC가 "향후 10년 경제와 부동산 시장의 새로운 성장 엔진"이 될 것으로 전망했고, CBRE는 Grade A 임대료 성장이 연 2%에서 3~4%로 가속될 것으로 예측했다.

④ 성공의 열쇠 - 전문가들이 꼽는 6가지

열쇠 1. 외국환 자유화

현재 베트남의 외환 통제가 VIFC의 가장 큰 약점이다. AVV(벤처캐피탈) 분석에 따르면 기관 LP들이 받아들일 수 있는 온쇼어(국내) 펀드 구조가 아직 없다. 해외 투자자들이 돈을 넣고 뺄 수 있는 자유가 없으면 진정한 국제금융센터는 불가능하다. 이것은 새로운 법이 아닌 환율·외환 정책의 실질적 완화가 필요하다.

열쇠 2. 국제 분쟁해결 시스템

금융 투자자에게 법적 신뢰는 생명이다. VIFC는 독립 국제중재센터와 금융 전문 법원 설치를 계획하고 있다. 두바이 DIFC 법원(영미법 적용)이 성공 사례다. 베트남 법이 아닌 국제적으로 검증된 법 체계가 적용돼야 글로벌 자본이 들어온다.

열쇠 3. 세계 수준 금융 전문인력

GFCI 평가에서 호찌민의 "인적 자본" 부문이 가장 낮다. CFA·CIMA 자격을 갖춘

베트남 금융인력이 절대적으로 부족하다. VietnamPlus는 "세계 수준 인력이 VIFC 성공의 핵심"이라고 직접 명시했다. 해외 베트남 금융인 귀국 유치와 외국인 전문가 비자 간소화가 병행돼야 한다.

열쇠 4. 나스닥 기반 거래소 인프라 완성

나스닥이 VIFC 거래소 인프라에 참여하기로 했다. 이것이 실제로 가동되면 국제 표준의 증권 거래 인프라가 생긴다. FTSE 편입(9.21)과 맞물려 외국인 투자 접근성을 획기적으로 높이는 인프라다.

열쇠 5. 부처 간 조율

AVV·Baker McKenzie가 공통으로 지적하는 것이 "부처 간 조율" 문제다. 외환(국가은행·SBV), 세무(재정부), 증권(국가증권위원회·SSC) 세 기관이 각각 다른 규정을 가진다. VIFC가 특별구역으로 이 세 규제를 단일 체계로 통합하지 못하면 투자자들은 여전히 복잡한 규제 미로를 헤쳐야 한다.

열쇠 6. 조기 성공 사례 만들기

VIFC CEO 맥클렐란은 "첫 3~5년의 성공 기준은 시장 깊이가 아닌 제도적 성숙도"라고 했다. 즉, 지금은 화려한 숫자보다 실제로 작동하는 거래·분쟁 해결·자금 유출입 사례를 만드는 것이 중요하다. Vietcombank·Nam A Bank의 IFC 전담 자회사 설립이 첫 사례가 될 수 있다.

★ 편집부 평가 - VIFC, 기대와 현실 사이에서

VIFC를 바라보는 두 가지 시각이 있다. 하나는 "너무 이르다"는 시각이다. 외환 통제, 법제 미성숙, 금융인력 부족, 부처 간 조율 실패 — 이것들은 하나씩 해결하는 데 10년이 걸릴 수도 있다. 홍콩이 아시아 금융허브가 되기까지 30년이 걸렸고, 싱가포르는 40년이 넘었다.

다른 하나는 "타이밍이 맞다"는 시각이다. 홍콩에서 서방 자본이 이탈하고, 싱가포르는 포화 상태이며, 동남아에서 진정한 국제금융센터가 없는 나라들(태국·인도네시아)이 ASEAN 2~4위 경제다. VIFC가 외환 자유화와 법적 신뢰성을 갖추는 속도가 빠르다면 이 공백을 파고들 수 있다.

[출처: VietnamPlus VIFC 출범 6개월 (2026.07) • Baker McKenzie VIFC 분석 (2026.01) • Tilleke & Gibbins Decree 323 분석 (2026.01) • AVV Vietnam VC Brief "The VIFC's September Problem" (2026.05) • Knight Frank Vietnam VIFC Report (2026.06.19) • CBRE Vietnam Office Market (2026) • VIR "VIFC raises the bar" (2026.06.21) • Nhân Dân "HCMC IFC creates new space" (2026.07) • GFCI 39 Global Financial Centres Index 2026 • Arches Global VIFC Analysis (2026.05.22)]



사파마 힐링캠프
SAFAMA HEALING CAMP

14세기부터 19세기 명화
숲속의 야외오픈 프로젝트

모나리자
에서
르누아르
까지

2026. February. 14
2026. August. 14

세계명화 대전

서양 미술사 600년 레플리카 전을 엿니다

Index 1,651p→1,776p 대반등 • FTSE D-14일(종목발표)

외국인 선별 순매수 전환/ 원화 9개월 최강/ SJC 금 포함

① VN-Index 주간 동향—1,651p 저점에서 1,776p까지 대반등 핵심

이번 주 베트남 증시의 핵심 이벤트는 "대반등"이다. 7월 28일 1,651포인트까지 밀렸던 VN-Index가 단 6거래일 만에 1,776포인트까지 125포인트(+7.6%)를 회복했다. 더인베스터가 확인한 이 반등은 7월 초의 사상 최고치(1,937p) 대비 하락폭의 절반 이상을 되돌린 것이다. BVSC(바오비엣 증권)는 "1,650p 저점 형성 신호가 유효하다"고 기술적 분석을 제시했다.

▶ VN-Index 8월 2주차 일별 동향				
날짜	종가(p)	등락	거래 대금	핵심 이슈
8.03 (월)	1,762	+27p (+1.56%)	VND 20조	저점 1,651p 대비 +111p 외국인 VND 1조 순매수 전환
8.04 (화)	1,756	소폭 조정	VND 19조	VIFC 분석 • 하이퐁 FTZ 수혜주 관심
8.05 (수)	1,756~1,763	보합~소폭 상승	VND 17조	미얀마 5개항 거부 외교 불확실성
8.06 (목)	1,763	+소폭	VND 18조	PMI 52.9(5개월 최고) 발표 베트남-태국 의회 협력 합의
8.07 (금)	1,765~1,776→1,757 마감	1,765p 저항 도달 차익실현 -8p	VND 16조	FTSE D-14일 • 종가 소폭 후퇴 주간 기준 강한 회복
주간 합계	1,651→1,776	+125p (+7.6%)	—	6거래일 연속 상승 후 마감 조정

이번 주 반등의 5대 동력을 꼽으면 다음과 같다. 첫째, FTSE 편입 기대다. 8월 21일 편입 종목 발표(D-14일)를 앞두고 글로벌 패시브 펀드들의 선취매가 확인됐다. MBS 증권은 FTSE 패시브 펀드 단기 유입 \$6억, 중장기 전체 유입 \$60억을 예상했다. 둘째, 외국인 선별 순매수 전환이다. 3거래일 연속 외국인이 HoSE에서 순매수로 돌아서며 VND 2,446억(\$9,318만)을 매수했다. FPT(745만주 순매수)•VHM•VIC•HPG•MBB가 집중 수혜를 받았다. 셋째, 기업 실적이다. 672개 상장사(시총 38.9%)의 2분기 순이익이 +25.6% YoY 성장했다. FPT는 주간 +16% 급등했다. 넷째, 국회 임시회의다. 토지법•부동산 관련 법안이 다뤄지며 VHM이 인덱스에 +16포인트를 기여했다. 다섯째, PMI 52.9(5개월 최고)다. 제조업 경기가 확인되며 산업주 동반 강세를 지지했다.

주의해야 할 사항도 있다. 주간 합계로 외국인은 여전히 VND 2,554억 순매도였다. 3거래일 순매수로 방향이 전환됐지만 연초 대비 누적 순매도가 VND 8조3,000억에 달한다. BSC 증권이 지적했듯 "유동성이 가격 상승을 따라가지 못하고 있다"는 점은 이 반등이 아직 확인 단계임을 의미한다. 1,765p 저항선에서 차익실현이 나온 것도 이를 보여준다.

◆ 편집부 평가 8월 21일 FTSE 종목 발표가 분수령이다. 발표 이후 편입 확정 종목들의 추가 강세가 예상된다. MBS는 "8월 1,800p, 낙관 시나리오 1,850p"를 목표로 제시했다. KIS베트남 증권은 "과거 6년간 8월에 항상 시장이 올랐다"는 통계를 제시했다. 반면 VCSC•TVS는 "1,765p 저항 돌파 여부를 확인해야 한다"며 신중론을 유지한다. 오늘 마감 1,757p 수준은 내주 출발점으로 의미있다.

② FTSE 편입 D-14일 특집—8.21 발표가 바꿀 것들

오는 8월 21일은 베트남 증시 역사에서 중요한 날이 될 것이다. FTSE 러셀이 9월 21일(편입 효력일) 기준 베트남 신흥시장 편입 공식 종목 리스트를 발표한다. 이날부터 글로벌 패시브 펀드들이 포트폴리오 조정에 들어간다.

구분	내용	시장 영향
편입 종목 발표	8월 21일 (D-14일)	패시브 펀드 포트폴리오 조정 시작
편입 효력 발생	9월 21일 (D-45일)	대규모 자금 유입 실현
편입 규모	FTSE 이머징 지수 0.22% 올캡 지수 0.34%	지수 비중대로 기계적 매수
유입 예상 (패시브)	MBS: \$6억 단기 시장 컨센서스: \$60억 전체	FPT • VIC • VHM • HPG • VCB 집중
유력 편입 종목	약 28~30개 (VIC • VCB • VHM • HPG • MSN • VNM • FPT 등)	유동성 높은 대형주 집중
외국인 롬 현황	VNM • VIC 등 롬 한도 접근 일부 종목 롬 부족 문제	편입 후 외국인매수 제약가능

FTSE 편입이 만능 호재는 아니다. 주의해야 할 리스크가 있다. 첫째, "소문에 사고 뉴스에 팔아라" 패턴이다. 이미 상당 부분 선반영된 상태에서 편입 후 차익 실현이 나올 수 있다. 다른 신흥시장 편입 사례(사우디아라비아•쿠웨이트)에서도 편입 직후 단기 변동성이 컸다. 둘째, 외국인 보유 한도(Foreign Ownership Limit) 문제다. VNM(비나밀크) 등 일부 주요 종목은 외국인 롬이 이미 꽉 찼거나 한도에 근접해 패

시브 펀드의 기계적 매수가 제약될 수 있다. 셋째, 연준 9월 금리 인상(55~70% 확률)이 달러 강세를 촉발하면 신흥시장 전반에 자금 유출 압력이 생긴다.

③ SJC 금 • 외환 주간 - 금 포함 • 원화 9개월 최강				
날짜	SJC 매수	SJC 매도	국제 금값	원/달러
8.01 (금•직전)	1억3,790만동	1억4,190만동	\$4,045/oz	1,439.34원
8.03 (월)	1억3,850만동	1억4,100만동	\$4,060/oz	1,439.34원
8.05 (수)	1억3,850만동	1억4,100만동	\$4,070/oz	1,424.21원
8.07 (금)	1억3,850만동	1억4,100만동	\$4,055/oz	1,420.63원
주간 변동	+60만동	-90만동	+\$10/oz	-18.71원 원화 강세

SJC 금은 이번 주 보합세를 유지했다. 매도가 1억4,100만동 수준에서 안정됐으며 국제 금값(\$4,050~4,080/oz)도 큰 변동이 없었다. SJC-국제 프리미엄은 약 1,070만동(달러 환산 약 \$407)으로 유지됐다. 정부의 금시장 개혁(2025~2026 상업은행 SJC 직판 허용)으로 프리미엄이 과거 1,500만동+에서 1,000만동대로 낮아진 흐름이 이번 주에도 이어졌다.

원화가 이번 주 강하게 움직였다. 8월 7일 1달러=1,420.63원으로 2025년 10월 이후 최강 수준을 기록했다. 강세 배경은 세 가지다. 한국 6월 경상수지 역대 최고 흑자(\$497억3,000만•반도체 수출 급증), 외환보유액 \$4,279억5,000만(2개월 연속 증가), SK하이닉스 미국 ADR 대금의 원화 전환이다. 달러-동화는 26,255동으로 안정세를 유지했다.

◆ 편집부 평가 원화 강세가 베트남 투자자에게 갖는 의미는 두 가지다. 첫째, 달러 환전 비용이 낮아졌다. 연초(1,559원) 대비 지금(1,420원)은 달러당 139원 원화 강세다. 같은 달러를 사는 데 10% 덜 든다. 베트남 투자를 위한 달러 확보 비용이 낮아진 것이다. 둘째, 원화-동화 환산 가치가 높아졌다. 원화가 강세면 같은 원화 금액으로 베트남에서 더 많은 것을 살 수 있다. 교민들의 송금 실질 구매력이 높아졌다.

종목	코드	주간 수익률	외국인 동향	이유
FPT코퍼레이션	FPT	+16%	745만주 순매수 (최대 단일 종목)	2Q순이익최고차디지탈전환시 FTSE편입유력외국인집중매수
빈홀즈	VHM	+강세 (인덱스 +16p 기여)	외국인 일부 매수	국회 토지법 임시회의 수혜 부동산 대표주•FTSE 편입 유력
빈그룹	VIC	상승	453억동 순매수	FTSE 편입 유력•외국인 롬 주의
비나밀크	VNM	보합~상승	361억동 순매수	FTSE 편입 유력•배당 8.73%
호아팻그룹	HPG	상승	335억동 순매수	철강•에너지 강세•FTSE 편입 유력
MB뱅크	MBB	강세	외국인 순매수	금융주 NIM 안정•2Q 실적 견조

이번 주의 핵심 메시지는 "FTSE 편입 유력 대형주 집중"이다. 외국인이 선별적으로 돌아오면서 FPT•VHM•VIC•VNM•HPG에 매수가 집중됐다. FPT의 주간 +16%는 2분기 실적과 FTSE 기대가 동시에 폭발한 결과다. 이 흐름은 8월 21일 FTSE 종목 발표 전까지 이어질 가능성이 높다.

- ⑤ 다음 주 주요 일정 및 관전 포인트
- 8.10 (월) 미국 7월 소비자물가지수(CPI) 발표 — 9월 연준 금리 결정의 핵심 변수 전망: 전년비 +3.2% 예상 (전월 +3.0%•상승 여부 주목)
- 8.11 (화) 미국 7월 생산자물가지수(PPI) 발표
- 연준 9월 인상 확률(현재 55~70%)에 영향
- 8.12 (수) 베트남 7월 FDI 실집행 통계 발표 예정
- 상반기 \$130억3,000만(5년 최고) 이후 하반기 첫 월간 수치
- 8.13 (목) 베트남 2Q 기업실적 마감 (대부분 발표 완료 시점)
- 8.14 (금) 미국 7월 소매판매•산업생산 발표
- 8.21 (목) ★ FTSE Russell 공식 편입 종목 발표—이번 주 최대 이벤트
- 9월 21일 편입 효력 기준 28~30개 종목

[출처: The Investor "Foreign investors return as net buyers" (2026.08.07) • VietnamNet "Major stocks surge" (2026.08.07) • Vietnam.vn "VN-Index 27p 3대 동력" (2026.08.03) • Vietnam.vn 주간 증시 리뷰 (2026.08.07) • MBS Securities 코멘트 • BVSC•VCSC•KIS베트남 증권 리서치 • Vietnam.vn SJC 금값 (2026.08.01~8.07)]

지방에서 하노이 호찌민까지 - 베트남 의료 불평등의 현실

제3편: 지방 환자의 선택 · 정부의 개혁 노력 · 한국 기업의 기회

베트남 의료 시스템의 구조적 역설이 있다. 국가의료보험(BHYT)이 인구의 94.2%를 커버하지만, 정작 의료가 필요한 지방 환자들이 수백 킬로미터를 달려 하노이 · 호찌민 대형 국립병원에 몰린다. 지방 병원에 의사는 있지만 장비가 없고, 장비는 있지만 유지보수가 안 되고, 의사는 있지만 전문의가 없다. "가까운 병원을 못 믿어서 멀리 간다"는 이 현상이 대도시 병원 정원의 200% 과밀을 만들고, 지방 병원은 텅 비는 악순환을 반복한다.



① 지방 환자는 어떻게 병원을 찾아가 - 5단계 의료 이용 패턴

베트남 의료 전달 체계는 4단계로 구성된다. 1단계(지역사회 보건소) → 2단계(현급·군립 병원) → 3단계(성급 병원) → 4단계(중앙 국립병원). 그러나 지방 환자의 실제 행동은 이 체계를 거의 따르지 않는다.

1단계

초기 대응 (집 또는 약국): 증상이 가벼우면 먼저 동네 약국(Nhà Thuốc)을 찾는다. 베트남에서는 의사 처방 없이도 상당수 약을 약국에서 살 수 있다. 베트남 전국에 약 60,000개 이상의 약국이 있으며, 약사가 간단한 진료까지 해주는 경우도 많다. 이것이 1차 단계 역할을 대신한다.

2단계

현지 민간 클리닉(Phòng Khám Tư): 공립 보건소보다 민간 클리닉을 선호한다. 대기 시간이 짧고 의사가 더 친절하다는 인식이 있다. 비용이 다소 높지만 "서비스 품질"을 위해 감수한다. 지방 중소도시마다 의원·클리닉이 폭발적으로 늘고 있다.

3단계

성급 병원(Bệnh Viện Tỉnh): 좀 더 심각한 질환은 성 중심도시의 성립 병원을 찾는다. 그러나 장비 부족·전문의 부재로 "여기서 처리 안 되면 하노이/호찌민 가세요"라는 의뢰서를 받는 경우가 많다.

4단계

대도시 이동(하노이 백마이·호찌민 쩌레이 병원): 성급 병원의 의뢰를 받거나 스스로 판단해 대도시 중앙 국립병원으로 이동한다. 멀게는 수백 킬로미터를 기차·버스·자동차로 이동한다. 병원 주변 게스트하우스에 가족이 함께 머물며 치료 기간을 견딘다. "하노이 병원 숙박 경제"가 따로 형성됐을 정도다.

5단계

국경 넘기(태국·싱가포르, 고소득층): 복잡한 암·신경외과·고난도 심장수술은 태국 범룽랏·싱가포르 마운트엘리자베스로 간다. 연간 \$8억~\$10억이 이렇게 빠져나간다. 지방 부유층도 이 경로를 활용한다.

이 5단계 패턴에서 가장 중요한 것은 2단계다. 지방 환자들이 공립 보건소를 건너 뛰고 민간 클리닉으로 직행한다는 사실이 베트남 의료 소비의 핵심 트렌드다.

▶ 베트남 의료 4단계 인프라 현황 비교

단계	시설 유형	전국 수	병상 수	문제점
1단계	지역사회 보건소 (Trạm Y Tế Xã)	약 11,000개	기본 처치만	의사 부족·약품 부족 신뢰도 낮아 기피
2단계	현급·군립 병원 (Bệnh Viện Huyện)	약 650개	약 15만 병상	장비 노후·전문의 없음 야간·응급 취약
3단계	성급 병원 (Bệnh Viện Tỉnh)	63개 (성별 1~2개)	약 18만 병상	정원 초과 운영 전문 분야 한계
4단계	중앙 국립병원 (Bệnh Viện Trung Ương)	약 30개	약 4만 병상	정원 200% 과밀 전국 환자 집중

② 베트남 정부의 개혁 노력 - 5가지 핵심 정책

베트남 보건부는 지방-대도시 의료 불균형 해소를 위해 2013년부터 단계적 개혁을 추진해왔다. 진전이 있지만 아직 구조적 문제가 남아있다.

◆ 위성병원 프로젝트 (DOHA·2013~현재)

베트남 보건부의 가장 핵심 지방 의료 강화 정책이다. 중앙·전문 병원을 "핵심 병원"으로, 성립·군립 병원을 "위성 병원"으로 연결하는 체계다. 핵심 병원 의료진이 위성 병원에 파견돼 기술을 이전하고, 원격 협진(telemedicine)으로 지원한다. 2013~2020년 1단계에서 14개 핵심 병원과 48개 위성 병원이 연결됐다. 2025년까지 전국 1,000개 병원을 원격진료 네트워크로 연결하는 목표가 설정됐다.

◆ 원격진료(Telemedicine) 확대(2020~2025 프로젝트)

2020년 코로나19를 계기로 원격진료가 폭발적으로 확대됐다. 보건부 결정 2628/QĐ-BYT에 따라 2020~2025년 원격 진료 확대 계획이 승인됐다. 코로나 이전 원격진료를 허용하는 법적 근거가 없었지만, 2024년 의료검진치료법(No.15/2023/QH15·2024.1.1 발효)이 만성질환 등 비응급 분야 원격진료를 공식 허용했다. 2026년 보건부 시행령 142/2026/ND-CP가 원격진료·e-헬스 서비스의 데이터 프라이버시·보안 기준을 명시했다. 인터넷 보급률이 2026년 98%에 달해 지방 원격진료의 인프라가 갖춰지고 있다.



◆ 의료관광 국가 전략(2026~2030)

보건부가 2026~2030년 의료관광 개발 국가 전략을 최종 확정 중이다. 2030년까지 베트남을 동남아 신뢰받는 의료관광지로 포지셔닝하는 것이 목표다. 하노이·호찌민·다낭·꽝닌·카잉호아 5개 지역에서 의료-관광-웰니스 통합 패키지를 시범 운영한다. 2030년까지 JCI 등 국제 기준 인증 병원 15개 이상을 목표로 한다. 병원 내 국제 마케팅·커뮤니케이션 부서 설치와 한국어 포함 3개 이상 언어 서비스 의무화가 포함됐다.

◆ PPP(민관 협력) 의료 투자 촉진

2024년 의료검진치료법이 민관 협력(PPP) 의료 시설 투자를 명시적으로 장려했다. 보건부가 PPP 가이드라인 시행령을 마련 중이다. 빈그룹(Vinmec)·썬그룹(Sun Group) 등 베트남 대기업들이 지방 의료 시설에 투자를 시작했다. 외국 자본의 지방 병원 투자도 허용 폭이 넓어졌다.

◆ 의료 인력 지방 파견·인센티브

지방 의료 인력 부족이 가장 근본적 문제다. 정부는 장학금·채무 면제 프로그램·지방 근무 수당을 통해 의사들이 지방에 남도록 장려하고 있다. 그러나 대도시-지방 의사 임금 격차가 크고 자녀 교육·생활 인프라 차이로 효과가 제한적이다.

③ 한국 기업이 들어갈 수 있는 메디컬 비즈니스 영역

베트남 의료 시장(\$174.8억·2025년·연평균성장률 5.28%)에서 한국 기업이 접근 가능한 영역은 생각보다 다양하다. 장벽이 높은 병원 설립보다 공급망·기술·서비스 영역이 현실적이다.

◆ 의료기기 공급·유통

베트남은 의료기기의 90% 이상을 수입에 의존한다. 한국 의료기기 기업(오스텀 임플란트·디오·바텍·인피니트헬스케어 등)이 이미 일부 진출해 있지만 지방 시장은 아직 개척 여지가 크다. 특히 초음파·X-ray·내시경·치과 장비가 지방 병원의 핵심 수요다. 지방 성립 병원·클리닉 대상 장비 임대(리스) 모델이 현금 구매보다 침투력이 높다.

◆ 원격진료·디지털 헬스 플랫폼

2024년 의료법이 원격진료를 공식화하면서 텔레메디슨 플랫폼 수요가 급증한다. 한국은 원격진료 기술·AI 진단 보조·전자무기록(EMR) 시스템에서 강점이 있다. 카카오톡·네이버 클로바·뷰노·루닛 등의 솔루션이 베트남 병원에 적용 가능하다. 특히 AI 기반 영상 판독(CT·MRI·X-ray) 보조 시스템은 전문의 부족한 지방 병원에 직접적 가치를 제공한다.

◆ 치과 관광(Dental Tourism)

베트남 치과 관광은 이미 강력한 성장 산업이다. 호찌민에만 1,200개 이상 등록 치과가 있고 연간 외국인 치과 환자는 4만명(호찌민 기준)에 달한다. 한국에서 임플란트 1개 약 100만원인데 베트남에서는 \$600~\$800(약 86만~114만원)으로 유사하거나 저렴하다. 한국 치과 프랜차이즈(미소지기·유디치과 등)의 베트남 진출 또는 베트남 치과와 한국 관광 패키지 연계 모델이 유망하다.

◆ 건강검진·웰니스 클리닉

베트남 중산층 성장과 함께 건강검진·예방 의학 수요가 폭발하고 있다. 한국은 건강검진 시스템의 세계적 강자다. 삼성서울·서울아산·세브란스의 건강검진 노하우를 베트남에 이식하는 프랜차이즈 또는 합작 모델이 가능하다. 특히 베트남 외국계 기업 주재원을 위한 기업 건강검진 서비스는 즉시 수요가 있다.

◆ 의약품·바이오시밀러 시장

베트남 의약품 수입이 2024년 \$44억에 달한다. 2026년 약사법 개정(2025.7.1 시행)으로 외국계 의약품 기업의 베트남 판매 규정이 일부 완화됐다. 한국 제약사(종근당·한미약품·동아에스티 등)의 바이오시밀러·제네릭 의약품이 베트남 지방 시장에서 경쟁력을 가질 수 있다. 가격이 오리지널 대비 30~50% 저렴하면서 품질이 검증된 제품들이다.

◆ 한방·웰니스·힐링 관광

베트남 전통 의학(Thuoc Nam·Thuoc Bac)과 한국 한의학의 접점이 있다. 베트남 정부는 2030년까지 의료-관광-웰니스 통합 패키지를 5개 지역에서 파일럿한다. 달랏·나트랑·푸꾸옥 등 관광지에서 한국식 한방 스파·웰니스 리트리트 모델이 자리 잡을 수 있다. 특히 하롱베이·사파 등 메콩 인근 자연 힐링 거점과 결합된 패키지가 한국 의료관광객에게도 매력적이다.

▶ 한국 기업 메디컬 비즈니스 기회 요약

분야	진입 난이도	시장 규모	한국 강점	추천 모델
의료기기 공급	★★☆☆☆	\$4억+ · 고성장	제조 · 품질 경쟁력	현지 유통사 파트너십 지방 병원 리스 모델
원격진료 · 디지털헬스	★★★★☆	\$2억+ (급성장)	AI · IT 플랫폼 기술	SaaS B2B 병원 시스템 공급
치과 관광	★★☆☆☆	연 4만명+	치과 기술 · 신뢰	프랜차이즈 · 합작 한국 패키지 연계
건강검진 클리닉	★★★★☆	대기업 수요 큼	검진 시스템 선진화	기업 건강검진 B2B 합작 클리닉
의약품 · 바이오시밀러	★★★★☆	\$44억 수입 시장	제네릭 · 바이오 경쟁력	현지 제약사 제휴 직접 등록 · 유통
웰니스 · 힐링 관광	★★☆☆☆	의료관광 연계	K-뷰티 · 한방 인지도	리조트 협력 통합 패키지

★ 편집부 평가-지방 의료의 격차가 한국의 기회다

3회에 걸쳐 베트남 의료를 들여다봤다. 대도시 국립병원(제1편)·국제병원(제2편)·지방과 정책(제3편)을 통해 공통점 하나가 분명해진다. 베트남 의료의 가장 큰 문제는 "없어서"가 아니라 "어디에 있느냐"의 문제다. 좋은 병원은 하노이·호찌민에 있고, 이 두 도시에서 멀수록 의료 격차가 커진다.

정부의 개혁(위성병원·원격진료·PPP)은 방향이 맞지만 속도가 느리다. 지방의 사인력 부족, 장비 노후, 보험 적용 한계라는 세 가지 구조적 문제는 단기간에 해결되지 않는다. 이 느린 속도가 한국 기업에게는 진입 창구다.

가장 현실적인 진입 경로는 세 가지다. 첫째, 의료기기다. 높은 수입 의존도와 지방 병원의 장비 수요가 맞물린다. 둘째, 디지털 헬스다. 법적 근거가 생겼고 인프라가 갖춰지고 있다. 셋째, 치과·건강검진이다. 진입 장벽이 낮고 한국 브랜드 신뢰도가 높다. 이 세 가지에 집중한 한국 기업들이 베트남 지방 의료 시장의 선점자가 될 것이다.

[출처: VietnamPlus "Vietnam looks to unlock medical tourism" (2026.07) · VietnamNews "Plan unveiled to integrate healthcare tourism" · Global-Angle "Investing in Vietnam Healthcare Future" (2026.01) · Global Referral Network "Vietnam Hospital Network 2025-2030" (2025.05) · PMC NCBI DOHA 위성병원 리뷰 · InvestPro "Vietnam Digital Health 2026" (2026.07) · Chambers & Partners Healthcare M&A Vietnam (2025) · InternationalInsurance.com Vietnam Healthcare · Expatden "Hospital in Vietnam" (2026.06) · IMARC Group Vietnam Hospital Market 2025]

HWASEUNG Enterprise

화승엔터프라이즈

당신이 아는 화승 당신이 몰랐던 화승

하나를 하고도 열을 드러내는 기업이 있는가 하면
열을 하고도 하나를 밝히기 어려워하는 기업이 있습니다
이름을 알리기보다는 기술의 부족함을 연구하고
길을 닦기보다는 속과 뒤, 그리고 신뢰를 다져온 화승그룹

진심이 있는 기술은 깊이가 다릅니다
역사가 있는 혁신은 내일이 다릅니다

교민과 항상 함께하는 글로벌 스포츠 패션 기업

HWASEUNG
Enterprise

22년의 기다림 - GS건설 나베 신도시

도로 공사비 대신 받은 땅, 자연이 만든 역설적 자산 가치, 그리고 12.5조원 개발의 미래

2004년 10월, GS건설은 특이한 계약을 맺었다. 호찌민시 외곽순환도로를 건설해주는 대신 공사비를 현금으로 받지 않고 호찌민시 남쪽 나베(Nha Be) 지역 토지사용권으로 받기로 한 것이다. 당시 나베는 행인조차 눈에 띄지 않는 불모지였다. GS건설 직원들은 이 땅에 베트남판 베벌리힐스를 짓겠다고 했고 주변 사람들은 반신반의했다. 그로부터 22년이 흘렀다. 수많은 자연과 좌절이 있었지만 오히려 그 자연이 역설적으로 토지 가치를 키웠다. 불모지는 지금 호찌민 프리미엄 신도시 벨트의 핵심 입지가 됐다.



▶ 나베 신도시 메트로시티 기본 현황

항목	내용
사업명	나베 메트로시티(Nha Be Metrocity) / GS건설 단독 개발
위치	호찌민시 나베군 / 7군 남쪽 / 시내 중심서 약 10km 인접: 푸미흥(Phu My Hung) 신도시에서 4km (호찌민의 강남)
부지 면적	349ha (약 106만평) - 서울 은평 뉴타운(105만평) 규모
계획 세대	1만7,000가구 (아파트 1만3,000세대 + 빌라 760세대 + 중고급 770세대)
계획 인구	6만8,000명
총 사업비	\$10억달러 (약 1조4,000억원)
예상 개발 매출	최소 6조원(메리츠증권 2019) → 12.5조원 이상(하나증권 2025) ※ 토지 매각·오피스 개발 미포함
구역 구성	A구역(115ha·주거) / B구역(57ha·상업·게이트웨이) / C구역(76ha·공원+주거) 공공시설 35ha (학교·병원·행정타운)
MOU 체결	2004년 10월 - 호찌민시 인민위원회
투자허가 수령	2007년 5월 - 정식 개발 착수
현재 상황	빌라 단계 완료·아파트 블록별 분양 준비 중 (2025~2026년)

① 사업 추진 22년 연혁 — 도전과 좌절의 기록

나베 신도시 사업을 이해하려면 2000년대 초 GS건설의 베트남 진출 전략부터 시작해야 한다. GS건설은 2000년대 초 호찌민시 외곽순환도로(TBO도로·제1번 외국 순환도로) 건설에 참여하면서 베트남 사업의 토대를 마련했다. 공사비 대신 토지사용권이라는 독창적 계약이 나베 사업의 씨앗이었다.

▶ 나베 신도시 사업 연혁 (2004~2026년)

시기	주요 사건	의미
2004년 10월	호찌민시 인민위원회 MOU 체결 도로 공사비 대신 나베 토지사용권 취득	독창적 BOT 방식 나베 개발의 출발점
2006년	한국 언론 최초 보도 "110만평 신도시·베트남판 베벌리힐스"	"호찌민의 강남" 푸미흥과 비교 시작
2007년 5월	호찌민시 투자허가승인서 수령 TBO도로 추가 토지사용권 확보 (102만m ²)	정식 개발 착수 총 부지 확보 완료
2008~2010년	글로벌 금융위기 → 베트남 부동산 침체 분양 계획 전면 중단	1차 대규모 자연 수요 소실(消失)
2013~2017년	토지 보상 지연·베트남 정부 규제 강화 반복적 착공 연기	2차 자연 인허가 난항
2018년	호찌민시 인민위원회 부지 이양 재추진 부지 정리 공사 시작·펜스 설치	13년 만에 첫 삽 (감회가 새롭습니다-GS건설 담당자)
2019년	빌라 760세대 분양 완료	소규모 실적 확보
2020년	코로나19 팬데믹 분양 일정 재차 지연	3차 자연
2024년	베트남 토지법 전면 개정 (2026.1.1 시행) 토지가격 시장원칙 산정방식 전환	역설적 호재: 확보된 토지 가치 급등
2025년 9월	하나증권 리서치: "총 매출 12.5조원 이상 추정"	나베 재조명 투자 관심 급증
2025~2026년	나베·롱빈 블록별 분양 준비 아파트 본격 착공 준비 중	드디어 본게임



② 자연의 역설 - 늦어질수록 커진 사업 가치

냐베 신도시가 당초 계획(2006~2019년)대로 완공됐다면 어땠을까. GS건설은 더 빨리 수익을 냈겠지만 지금만큼의 이익은 없었을 것이다. 역설적이게도, 거둬들인 자연이 사업성을 극적으로 높였다. 그 이유는 다음과 같다.

◆ 토지 가격의 폭등

2004년 GS건설이 확보한 냐베 토지의 단가는 지금과 비교가 되지 않는다. 당시 냐베는 불모지였다. 20년이 지나는 동안 호찌민시의 인구는 800만에서 1,200만명 이상으로 늘었고, 시내 중심에서 10km 거리의 냐베는 이제 "도시 확장 프리미엄 지역"이다. 인근 푸미흥의 80평 빌라가 6억5,000만~7억원에 거래되는 수준이 됐고, 투티엠(투티엠) 신도시의 GS건설 분양가는 \$7,000/m²에 달한다. 2004년에 받은 땅을 지금 개발하면 취득원가 대비 수익률이 수십 배에 이른다.

◆ 2024년 토지법 개정의 수혜

결정적 전환점은 2024년 베트남 토지법 전면 개정이다. 2026년 1월 1일부터 시행된 새 토지법은 토지가격 산정 방식을 "시장 기반 원칙"으로 전환했다. 과거 공시지가와 시장가격의 괴리가 컸던 베트남에서 공시지가 현실화 되는 두 가지 효과를 낳는다. 첫째, 신규 사업자가 토지를 새로 취득하려면 훨씬 높은 가격을 지불해야 한다. 진입장벽이 높아진다. 둘째, 이미 땅을 확보한 GS건설 같은 사업자는 낮은 취득단가와 높아진 시장가격의 차이만큼 막대한 잠재 이익을 갖게 된다. 하나증권 김승준 애널리스트는 "토지 매각 시에도 가치가 매우 높다"고 명시했다.

◆ 신규 진입장벽 상승으로 경쟁자 없음

2004~2007년 당시 냐베 규모의 개발 부지를 확보하려 했다면 훨씬 쉽고 저렴했을 것이다. 지금은 같은 부지를 새로 취득하는 것이 사실상 불가능하다. 토지가격 현실화 + 환경 규제 강화 + 도시계획 규제 등으로 호찌민시 도심 인근에 349ha 규모 개발 부지를 새로 확보할 수 있는 사업자는 없다. GS건설의 독점적 지위가 더 공고해진 것이다.

◆ 호찌민시 남부 개발 계획과 일치

호찌민시는 "남쪽으로 확장"하는 도시 개발 계획을 20년간 일관되게 추진해왔다. 냐베 지역은 그 중심에 있다. 2024년 하이퐁 FTZ 출범에서 보듯 베트남 정부는 지속적으로 대형 인프라 개발을 추진하고 있으며, 냐베도 이 흐름에서 혜택을 받는다. 당초 2019년 완공을 목표로 서두른 것보다 지금 개발하는 것이 더 좋은 인프라 환경에서 더 좋은 가격에 분양할 수 있다.

③ GS건설 호찌민 3대 개발 포트폴리오 - 냐베는 왜 핵심인가

GS건설은 냐베 외에도 호찌민 인근에 두 개의 대형 개발 사업을 보유하고 있다. 세 프로젝트 모두 호찌민시 도시 개발 계획의 핵심 입지에 위치한다.

프로젝트	위치	면적·규모	현황	특징
투티엠 (Thu Thiem)	호찌민시 2군 도시 중심 1군 맞은편 사이공 강변	4만222m ² / 4개 블록	1개 블록 완공·입주 중 나머지 3개 블록 진행 중	프리미엄 최고가 입지 분양가 \$7,000/m ² VIFC 영구 본부 예정지 인근
냐베 (Nha Be) ★핵심	호찌민시 냐베군 7군 남쪽·시내서 10km	349ha / 1만7,000가구	빌라 단계 완료 아파트 분양 준비 중	3개 사업 중 최대 규모 푸미흥과 4km 예상 매출 12.5조원+
롱빈 (Long Binh)	호찌민시 메트로 1호선 종점 인근	91만8,000m ² / 6,000가구	부지 조성 단계	대학 밀집지역 인접 교육 수요 풍부

메가톤급 신도시 개발과 개발이익 기대가 하나증권이 GS건설에 매수 의견을 유지하는 핵심 근거다. GS건설 허윤홍 사장 취임 이후 베트남 개발 사업 가속화가 최우선 과제 중 하나다.

④ 향후 비전-12.5조원 사업의 성공 조건

◆ 스마트시티 컨셉 — 단순 분양을 넘어선 도시 운영

냐베 메트로시티는 단순 아파트 분양 사업이 아니다. GS건설은 처음부터 학교·병원·쇼핑몰·공원이 모두 포함된 자족형 복합신도시를 목표로 했다. 수도·전기 등 도시 인프라 구축과 운영 사업까지 계획하고 있다. 한국투자증권은 "이것이 단순 분양과 다른 점으로, 장기적으로 도시 운영 수익까지 기대할 수 있다"고 분석했다. 이렇게 되면 일회성 분양 수익이 아닌 지속적 운영 수익 모델이 가능하다.

◆ 푸미흥과의 차별화

냐베 신도시의 가장 큰 경쟁 상대는 인근 4km의 푸미흥(Phu My Hung)이다. 대만계 자본이 개발한 푸미흥은 30년 가까이 "호찌민의 강남"으로 외국인·고소득층의 집결지였다. GS건설은 이미 포화된 푸미흥의 수요 일부를 흡수하는 전략을 취하고 있다. 스마트시티 컨셉, 더 넓은 녹지율, 한국식 주거 품질이 차별화 포인트다.

◆ 2024 토지법의 장기 효과

2026년 1월 1일 시행된 새 토지법은 냐베 사업의 수익성을 한 단계 올렸다. 시장 원칙에 따른 토지가격 현실화는 분양가 책정의 상한선을 높여준다. 공시지가가 시장가 수준으로 올라오면 공시지가의 몇 배를 기준으로 정해왔던 개발 이익 상한도 사실상 의미가 없어진다. GS건설 입장에서는 취득 원가는 낮고, 분양가는 올릴 수 있는 구조가 만들어진 것이다.

◆ 베트남 중산층 성장과 주택 수요

맥킨지 분석에 따르면 베트남 1일 소비 \$11~30 중산층 비율이 2010년 16%에서 2020년 36%로 두 배 이상 늘었고 2030년에는 54.8%에 달할 전망이다. 호찌민시 인구도 계속 늘어 1,200만명 이상이다. 이 성장하는 중산층이 냐베 신도시의 핵심 수요층이다. 외국인 거주자 증가(한국인 포함)도 프리미엄 주거 수요를 뒷받침한다.

★ 편집부 평가 - 22년의 기다림이 만든 자산

냐베 신도시는 한국 건설기업의 베트남 투자 역사에서 가장 흥미로운 사례다. 다른 기업들이 빠른 수익을 위해 베트남에 들어왔다가 좌절하고 떠나는 동안, GS건설은 22년을 버텼다. 그 과정이 고통스러웠지만 결과적으로 자연은 GS건설에게 행운이었다.

세 가지가 핵심이다. 첫째, 토지 취득 원가가 극히 낮다. 2004년 도로 공사비 대신 받은 땅이다. 시장가격 기준으로 지금 같은 부지를 취득하려면 수천억원이 필요하다. 둘째, 신규 경쟁자가 없다. 2024년 토지법 개정으로 이 규모의 개발 부지를 새로 확보하는 것은 사실상 불가능해졌다. 셋째, 호찌민시 남부 확장이라는 도시계획이 냐베를 핵심 개발지로 만들었다.

위험 요인도 있다. 베트남 부동산 인허가 과정의 불예측성은 여전하다. 2004년부터 지금까지 세 번의 대규모 지연이 있었고, 또 다른 규제 변화가 생길 수 있다. 분양 속도가 계획대로 되지 않으면 12.5조원 매출이 2032년이 아닌 2040년이 될 수도 있다. GS건설 자체의 재무 상황(부채 등)도 베트남 투자 여력에 영향을 미친다.

그럼에도 냐베 신도시가 GS건설의 미래 핵심 자산이라는 사실은 변하지 않는다. 22년의 기다림이 만든 역설 - "늦게 시작할수록 더 큰 가치"라는 이 역설이 냐베 신도시 이야기의 본질이다.

[출처: 한국경제 "GS건설 냐베 신도시 추진" (2006.01) • 서울경제 투자허가승인서 보도 (2007.05) • BusinessPost 임병용 대표 냐베 사업 (2019.06) • 뉴스핌 냐베 분양 보도 (2020.03) • InsiderVina 냐베 메트로시티 계획 (2019.11) • CEOScore "GS건설 베트남 토지 사용권" (2025.09) • 하나증권 리서치 "GS건설 매출 12.5조원 추정" (2025.09) • 키움증권 리서치 (2025.09) • 뉴시스 키움증권 분석 (2025.09)]

UEH-호찌민시경제대학교(Trường Đại học Kinh tế TP.HCM)

50년 경제 명문에서 종합대학으로 - 베트남 고등교육 전환의 상징

1976년 해방 이후 호찌민시가 처음 설립한 경제대학이 있다. 베트남 남부 경제 엘리트들의 요람으로 50년을 살아온 UEH(호찌민시경제대학교)다. 재무부장관·국책은행 총재·대기업 CEO들의 학연이 이 학교를 거쳐 간다. 베트남 사람들에게 "경제학=UEH"라는 공식이 반세기 동안 새겨진 이유다. 그런데 2023년 10월, 이 학교가 이름을 바꿨다. 아니, 정확히는 성격을 바꿨다. 경제대학에서 종합대학으로. 이것이 무엇을 의미하는지, 왜 정부가 이 선택을 했는지, 그리고 한국 대학들에게 어떤 기회가 열리는지를 들여다본다.



▶ UEH 핵심 현황 (2026년 기준)

항목	내용
설립·역사	1976년 설립 / 2026년 창립 50주년 / 구 호찌민시 경제대학
종합대학 지정	2023년 10월 4일 (총리 결정 1146/QĐ-TTg) 베트남 7개 종합대학 모델 중 하나로 지정
규모	재학생 3만명 이상 / 교수·직원 1,000명+ / 동문 24만명+
캠퍼스	본캠퍼스(3군·호찌민) + 빈롱·냐짱·호찌민 추가 캠퍼스
글로벌 랭킹	THE WUR 2026: 501-600위 (베트남 1위) QS Asia 2026: 301-318위 / THE Asia 2025: 136위 QS WUR 주제별 2026: 201-250위 (경제·경영)
국제 인증	AUN-QA 기관·프로그램 인증 / FIBAA 4개 프로그램 SCOPUS Q1(2022) / ABDC(2023) / ESCI-WoS(2021)
파트너십	국내외 교육기관 125개+ / 산업 파트너 500개사+ 국제 대학 70개+ / 한국 CEO 연수 프로그램 17기
2030 목표	아시아 250위 / 국제칼리지 신설 / 냐짱 캠퍼스 개교 2045년 아시아 150위

① 베트남 사회에서 UEH의 평판과 브랜드 가치

베트남 사람들에게 UEH를 한 마디로 설명하면 "경제계의 SKY"다. UEH 동문들이 베트남 경제·금융·공공 행정의 핵심을 차지하고 있다. 24만명의 동문이 기업·정부·금융기관에 포진한 이 네트워크는 UEH의 가장 강력한 자산이다.

◆ 취업 시장에서의 위상

베트남 기업 채용 공고에 "UEH 졸업자 우대"라는 문구가 관행처럼 붙는다. 특히 금융·회계·경제 분야에서 UEH 학위는 실질적인 프리미엄이다. 베트남중앙은행(SBV)·비엠펙뱅크·BIDV·비엠펙뱅크 등 국책 금융기관의 임직원 상당수가 UEH 출신이다. 삼성·LG·롯데 등 한국 기업의 베트남 법인도 UEH 출신 현지 직원을 높이 평가한다. "UEH 졸업장 하나로 10년 먹고 산다"는 말이 베트남 취업 시장에서 통용될 정도다.

◆ 학문적 신뢰도

경제학·경영학·재무·공공정책 분야에서 베트남 내 압도적 1위다. THE WUR 2026 경제·경영 분야 세계 501-600위(베트남 최고), QS 주제별 201-250위는 국제 학계에서도 인정받는 수준이다. 2021년 이후 SCOPUS Q1·ABDC·ESCI 국제 저널 3개 동시 등재는 연구 대학으로의 전환을 보여준다. 정부 정책 자문 역할도 크다. 국가 경제 정책, 세법 개혁, 금융시장 규제 등에서 UEH 교수진의 연구가 정책 근거로 활용된다.

◆ 베트남 사회의 인식

베트남 학부모들에게 UEH는 "경제·경영 계열의 최선택지"다. 수도 하노이의 국가경제대학(NEU)과 양대 산맥을 이루며, 남부(호찌민)에서는 압도적 1위다. 입학 경쟁이 치열해 수능(대학입학시험) 고득점자들이 몰린다. 2021년 이후 IT·도시계획·데이터사이언스까지 확장하며 이공계 학생들의 관심도 끌기 시작했다. 50주년(2026년)을 맞아 뉴욕클래식음악협회·한국 심포니 오케스트라 협연 등 대형 이벤트를 여는 것도 브랜드 위상 강화의 일환이다.

② 왜 정부는 UEH를 종합대학으로 지정했는가 — 3가지 배경

2023년 10월 총리 결정 1146/QĐ-TTg는 UEH를 베트남 7개 종합대학 모델 중 하나로 지정했다. 이것은 단순한 이름 변경이 아니다. 베트남 정부의 교육 전략 전환이다.

◆ 산업 구조 전환에 맞는 인재 수요

베트남 경제가 단순 제조업에서 디지털·금융·녹색경제로 전환하면서 "경제+기술+법+디자인"을 함께 이해하는 융합 인재 수요가 폭발했다. 순수 경제대학이 배출하는 인재로는 이 수요를 충족할 수 없다. UEH에 IT·데이터사이언스·도시계획·디자인 학과를 추가하는 것은 바로 이 수요에 대한 응답이다. VIFC(호찌민 국제금융센터) 출범, FTSE 신흥시장 편입, 반도체·첨단 제조업 FDI 급증이 모두 새로운 유형의 인재를 요구하고 있다.

◆ 단일 전공 대학의 한계 극복

베트남 정부는 단과대학(단일 전공 대학) 모델의 한계를 오래전부터 인식했다. 경제대학은 경제만, 공과대학은 공학만 가르치는 구조에서 학제 간 연구와 교육이 어렵다. 세계 상위 대학들이 모두 종합대학 모델임을 감안하면, UEH가 세계 랭킹에서 경쟁하려면 종합대학으로의 전환이 필수다. 정부는 2030년까지 베트남 대학을 세계 랭킹 내에 포함시키는 목표를 세웠고 UEH가 그 선봉이다.

◆ 호찌민시의 경제 허브 전략

UEH는 호찌민시라는 도시와 공생 관계다. 호찌민시가 VIFC·하이퐁 FTZ·FTSE 편입 등으로 국제 경제 허브를 추구하고면서 UEH도 그 교육·연구 기반이 돼야 한다. 대학-도시 혁신 허브(University-City Innovation Hub) 모델이 UEH의 2026-2030 전략 핵심이다. UEH가 단순 강의실을 넘어 호찌민시 지속가능 발전의 지식 인프라가 되겠다는 비전이다.

③ 현재 추진 중인 새 전공·캠퍼스 확장 - 2단계 계획(2026~2030)

UEH는 2021년 3개 멤버 칼리지 출범(1단계)에 이어 2026년부터 2단계 확장에 진입했다. 새로운 분야와 캠퍼스가 동시에 추진되고 있다.



▶ UEH 멤버 칼리지 구성 및 확장 계획

칼리지	설립	주요 전공	현황
College of Business (COB)	2021년	경영학 · 마케팅 · 관광 경영 국제비즈니스 · 인사관리	운영 중 FIBAA · AUN-QA 인증
College of Economics, Law & Government (CEGL)	2021년	경제학 · 재정 · 은행 법학 · 공공정책 · 정부 행정	운영 중 정책 자문 허브 역할
College of Technology & Design (CTD)	2021년	IT · 데이터사이언스 도시계획 · 건축 · 디자인 환경 · 지속가능개발	운영 중 이공계 수요 흡수
International College (4번째 멤버 칼리지)	2026~ 2030 계획	국제 공동학위 프로그램 외국어 집중 과정 유학생 특화	추진 중 글로벌 스탠다드 지향

◆ 의료경제·헬스케어 경영

베트남 의료 시장(\$174.8억·2025년)의 급성장과 VIFC 출범이 헬스케어 경영 전문 인력 수요를 만들었다. UEH가 보건 경제학·병원 경영·의약품 마케팅 과정을 추가하려는 움직임이 있다. 기존 경제학·경영학 강점 위에 의료 분야 특화를 더하는 방식이다.

◆ 핀테크·디지털 금융

VIFC의 핀테크허브 전략과 직결된다. 바이낸스 MoU·나스닥 파트너십 등 VIFC가 디지털 자산·블록체인 금융을 표방하면서 이를 가르칠 수 있는 대학이 필요하다. UEH CTD(기술칼리지)와 CEGL(경제·법 칼리지)이 협력해 핀테크 복합 전공을 만드는 방향이다.

◆ 지속가능개발·기후경제학

QS·THE 랭킹에서 SDG(지속가능발전목표) 기여도가 중요 평가 지표가 됐다. UEH는 이미 THE SDG 랭킹 301~400위에 들었다. 기후변화 경제학, 탄소시장, 녹색금융, ESG 경영 등의 전공을 확장하는 것이 2026~2030 계획의 핵심이다.

◆ UEH 빈롱 → 메콩 델타 대학 격상

빈롱(Vinh Long) 캠퍼스를 독립 대학으로 격상해 메콩 델타 지역(껀터·빈롱·안장·끼엔장 등)의 고등교육 거점을 만드는 계획이다. 메콩 델타는 인구 1,750만명이지만 대학 인프라가 부족하다. 농업경제·수산자원·기후적응 경제학 특화가 예상된다.

◆ 나짱 캠퍼스 신설

관광·해양 경제가 강한 나짱(Nha Trang·카잉호아성)에 캠퍼스를 신설해 관광경영·해양경제·리조트 개발 특화 과정을 운영하는 계획이다. 2026~2030 2단계에서 가시화될 예정이다.

④ 한국 대학들이 참여 가능한 협력 영역

UEH는 이미 한국과 연결되어 있다. 한국 CEO 연수 프로그램(16기 완료)이 그 시작이다. 그러나 종합대학 전환과 2026~2030 계획을 감안하면 협력의 폭이 훨씬 더 넓어질 수 있다.

◆ 공동 학위 프로그램

(Joint Degree / Double Degree)

UEH 국제칼리지(2026~2030 신설 예정)의 핵심 콘텐츠는 국제 공동학위다. 한국 경제·경영 계열 대학(연세·고려·성균관·한양·서강 등)이 UEH와 공동학위 프로그램을 개설하면, 한국 학위+베트남 UEH 학위를 동시에 취득하는 과정이 가능하다. 수요는 두 방향이다. 베트남 학생의 한국 취업·진학을 위한 한국어+경제 과정, 한국 학생의 동남아 진출을 위한 베트남어+경영 과정. KVFTA(한-베 FTA)·RCEP 활용 인재 양성이라는 명분도 있다.

◆ 핀테크·디지털금융 공동 연구

VIFC 핀테크허브와 연계된 공동 연구가 가능하다. 카이스트·포스텍·서울대·연세

대의 핀테크·AI·블록체인 연구팀이 UEH CTD(기술칼리지)와 공동 연구 협약을 맺는 방식이다. 베트남 시장의 실제 데이터(금융 거래·소비 패턴·핀테크 사용 행태)를 활용한 연구가 양측 모두에게 가치 있다.

◆ 한국어·한국학 과정

UEH 학생들의 한국 취업·유학 수요가 크다. 한국어 집중 과정, 한국 경제·경영 특강, 한국 기업 인턴십 연계 프로그램은 즉시 수요가 있다. 한국국제교류재단(KF)·한국어진흥원(NAKS)과 연계한 한국어 교육 협력이 실현 가능하다. UEH가 이미 한국 CEO 연수를 16기나 운영한 것은 한국 파트너에 대한 신뢰가 이미 쌓여 있다는 증거다.

◆ 지속가능경제·ESG 공동 교육

UEH의 SDG 연구·교육과 한국의 ESG 경영 노하우가 만날 수 있다. 한국의 지속가능발전 경험(녹색성장·탄소중립 정책)을 UEH 지속가능개발 과정에 접목하는 공동 교육 과정이 가능하다. 특히 한국 공기업(KOICA·KOTRA·산업은행 등)의 ODA 자금을 활용한 UEH-한국대학 공동 교육 프로젝트 모델이 실현 가능성이 높다.

◆ 메콩 델타 농업경제 연구

UEH 빈롱 캠퍼스(메콩 델타 대학 격상 계획)는 한국 농업경제·환경경제 연구팀의 파트너가 될 수 있다. 메콩 델타 식량 안보·기후변화 적응·수산자원 경제를 연구하는 한국팀(서울대 농경제학부·전남대 등)과의 공동 연구가 유망하다.

▶ 한국 대학 UEH 협력 실현 가능성 로드맵

협력 유형	추천 한국 파트너	UEH 대상 칼리지	실현 시기	난이도
공동학위 프로그램	연세 · 고려 · 성균관 · 한양대	국제칼리지(신설)	2027~2028	★★★☆☆
핀테크 · AI 공동 연구	카이스트 · 포스텍 · 서울대	CTD(기술칼리지)	2026~2027	★★★☆☆
한국어 · 한국학 과정	KF · 한국어진흥원 · 부산외대	COB · CEGL	즉시 가능	★★☆☆☆
ESG · 지속가능경제	한국외대 · 중앙대 · KOICA	CEGL · COB	2026~2027	★★☆☆☆
메콩 델타 농업경제	서울대 농경제 · 전남대	UEH 빈롱 (메콩대학)	2027~2028	★★★☆☆

★ 편집부 평가 — UEH는 한국의 파트너가 될 준비가 됐다

UEH의 종합대학 전환은 단순한 학교 확장이 아니다. 베트남 경제 엘리트 양성 기관이 새로운 시대의 인재상을 위해 스스로를 재설계하는 과정이다. 경제+기술+법+디자인이 한 울타리 안에서 융합되는 대학, 호찌민 시 발전의 지식 인프라가 되겠다는 대학 — 이것이 2030년 UEH가 지향하는 모습이다.

한국 대학들에게 UEH는 세 가지 이유에서 매력적인 파트너다. 첫째, 신뢰도가 이미 검증됐다. 24만 동문 · 500개 기업 파트너 · 한국 CEO 연수 17기가 그 증거다. 둘째, 타이밍이 맞다. 국제칼리지 신설(2026~2030)이라는 창이 열려있다. 셋째, 수요가 실재한다. 베트남 학생들의 한국 취업 · 유학 수요, 한국 기업들의 베트남 현지 인재 수요가 공동 교육 과정의 직접적 시장이다.

[출처: UEH 공식 (ueh.edu.vn) · UEH 종합대학 전환 발표 (2023.10.04) · UEH 다학제 대학 거버넌스 모델 · UEH THE WUR 2026 보도 · UEH QS Asia 2026 보도 · UEH 한국 CEO 연수 16기 행사 (2025) · UEH-FHNW SEED 2026 프로젝트 · UEH 개요 (ueh.edu.vn/about-us) · QS China UEH 프로필 · Eduniversal UEH 랭킹 · Research.com UEH 경제·재무 순위 · UEH 도시혁신허브 비전 (2026.05)]

Vinamilk – 베트남이 키운 우유, 세계를 향하다

왜 유제품 기업이 베트남 주식 최고 브랜드가 됐는가, 50년 역사·시총 7.2조원·브랜드 가치 \$30억의 비결

1976년, 베트남 통일 직후 호찌민시에 작은 공장이 문을 열었다. 어린이 영양실조율이 50~60%에 달하던 시절, 아이들에게 우유를 먹이자는 단 하나의 목표로 세워진 국영 낙농기업이었다. 그 회사가 지금 세계 10대 유제품 브랜드, Brand Finance 선정 세계에서 가장 잠재력 있는 유제품 브랜드, 65개국 수출, 시가총액 \$50억1,000만의 비나밀크(Vinamilk)다. 2026년 7월 23일 창립 50주년 기념식에서 또 람 총서기가 두 번째 노동영웅 칭호를 수여했다. 우유 한 병이 국가 훈장을 받는 나라가 됐다.



▶ 비나밀크 핵심 현황 (2026년 기준)

항목	내용
설립·상장	1976년 설립 / 2006년 1월 19일 HOSE 상장 (HoSE: VNM)
시가총액	\$50억1,000만 = 약 7조1,500억원 (2026.03 기준)
Q1 2026 순이익	VND 2조4,600억 (\$9,326만 · 약 1,332억원) / +55% 전년대비
배당수익률	8.73% - 베트남 주식 최고 수준 배당주
총자산·자기자본	총자산 \$21억 / 자기자본 \$13.9억
글로벌 위상	세계 유제품 기업 매출 36위 / 브랜드 가치 \$30억 브랜드 강도 AAA+ (Brand Finance) / 수출 65개국 · 누적 \$39억
제품 규모	300개+ SKU / 15개 카테고리 / 직원 9,906명
50주년	2026.07.20 또 람 총서기, 2번째 노동영웅 칭호 수여 마이 끼에우 리엔 CEO 3등 독립훈장 수여

① 50년의 역사 — 전쟁의 폐허에서 글로벌 브랜드까지

▶ 비나밀크 50년 연혁

시기	사건	의미
1976년	통일 베트남 정부, 호찌민시에 국영 낙농기업 설립 아동 영양실조율 50~60%	"아이들에게 우유를" 단 하나의 사명으로 출발
1989년	베트남 최초 국산 분유 생산 (기술 자립)	수입 대체·자국 기술 확립
1990년대 초	베트남판 화이트 레볼루션 (White Revolution) 추진 신선유 자금기반 구축	국민 낙농 인프라 구축
1997년	베트남 유제품 최초 해외 수출	글로벌화의 씨앗
2003년	베트남 유제품 주식회사로 법인명 변경	민영화·시장화 전환
2006년 1월 19일	HOSE(호찌민 증권거래소) 상장 (티커: VNM)	주식시장 거대 종목의 탄생
2010년대	동남아·중동·아프리카 수출 확대 해외 농장·생산 거점 구축	세계 36위 유제품 기업 등극
2023년	브랜드 리뉴얼·디지털화·사업 구조 대개편	새 세대를 위한 전환
2026.07.23	창립 50주년 기념식 2번째 노동영웅 칭호 수여 65개국·누적 수출 \$39억	"베트남의 자존심" 국가 브랜드로 확립



비나밀크의 50년을 이끈 것은 마이 끼에우 리엔(Mai Kieu Lien) CEO다. 모스크바 국립대에서 유제품 가공학을 전공하고 1976년 귀국해 쩌엥토(Truong Tho) 공장의 엔지니어로 시작한 그는 이후 30년 이상 CEO로 비나밀크를 이끌었다. 포브스 아시아 "파워 비즈니스우먼 50인"에 오른 유일한 베트남인이다. "나는 세계가 베트남 유제품을 알기를 원한다"는 그의 선언이 비나밀크를 세계 무대로 이끌었다.

② 왜 우유 기업이 베트남 증시 최고 브랜드인가 - 5가지 이유

◆ 베트남 1위의 독점적 시장 지배력

비나밀크는 베트남 유제품 시장에서 압도적 1위다. 액상 우유·요거트·분유·연유·아이스크림 전 카테고리에서 시장점유율 1위를 유지한다. 베트남 1억명 인구 중 어린이·노인·임산부·일반 성인 전 연령층이 소비자다. 경쟁사(TH True Milk·Moc Chau·Nestle Vietnam)보다 유통 네트워크가 훨씬 넓다. 전국 80개 이상 물류 거점·25만개 이상 판매점이 뒷받침한다. 이 지배력은 단기에 무너지지 않는다.

◆ 높은 배당수익률 — 8.73%

베트남 주식 중 비나밀크의 배당수익률 8.73%는 매우 높은 수준이다. 베트남 국내 금리(약 4~5%)보다 훨씬 높고 은행 예금보다도 우위다. 안정적인 배당 지급 역사가 장기 투자자들을 끌어들이고 있다. 외국인 기관투자자들이 특히 선호하는 이유다. 비나밀크 주주 구성에는 외국인 비중이 높다. 프레이저앤니브(Fraser & Neave·싱가포르)가 주요 외국인 대주주로, 투자 안정성의 보증이기도 하다.



◆ 실적의 안정성과 예측 가능성

Q1 2026 순이익 VND 2조4,600억(\$9,326만·약 1332억원)이 전년비 55% 급증하며 연간 목표의 25%를 1분기 만에 달성했다. 유제품은 경기 사이클에 덜 민감한 필수 소비재다. 사람들이 불황에도 우유를 덜 사지는 않는다. 이 안정성이 기관투자자들이 포트폴리오의 핵심 방어주로 비나밀크를 편입하는 이유다. 총자산의 45.2%가 현금과 단기투자로 구성돼 재무 건전성도 탁월하다.

◆ 브랜드 가치 \$30억 — 단순 우유 기업이 아닌 국민 브랜드

비나밀크는 단순한 식품 기업이 아니다. 베트남 사람들에게 "옹토(Ong Tho·연유)"와 "비나밀크(우유)"는 어린 시절의 기억이다. Brand Finance가 AAA+ 브랜드 강도를 부여한 것은 이 감성적 가치를 인정한 것이다. 브랜드 가치 \$30억은 회사 시가총액(\$50억)의 60%에 달한다. 이것은 비나밀크가 단순 자산 가치로 평가받는 것이 아니라 브랜드 프리미엄을 받는다는 의미다.

◆ FTSE 신흥시장 편입의 핵심 종목

9월 21일 FTSE 신흥시장 편입 예상 28개 종목 중 비나밀크(VNM)가 포함된다. 편입 이후 글로벌 패시브 펀드들이 지수에 맞춰 자동으로 비나밀크를 매수해야 한다. 이것이 주가에 직접적인 상승 압력을 가한다. 편입 종목 공식 발표(8월 21일)를 앞두고 비나밀크 주가가 주목받고 있다.

③ 미래 가치와 비전 — 베트남을 넘어 세계로

◆ 베트남 1인당 우유 소비 증가의 수혜

베트남의 1인당 연간 우유 소비량은 약 28리터로 한국(80리터)·일본(90리터)의 3분의 1 수준이다. 중산층 확대와 건강 의식 향상으로 이 수치가 빠르게 올라가고 있다. 2030년까지 베트남 1인당 우유 소비가 40리터 이상으로 늘 것으로 전망된다. 시장 자체가 성장하는 구조에서 1위 기업은 가장 많은 과실을 가져간다.

◆ 프리미엄화·개인화 전략

비나밀크의 2023년 대개편 핵심은 프리미엄화다. 저가 연유·분유에서 유기농 우유·기능성 음료·프로바이오틱스·개인 맞춤 영양 제품으로의 전환이다. 300개+ SKU·15개 카테고리는 이 전략의 결과다. 프리미엄 제품은 마진이 높다. 같은 생산량으로 더 많은 이익을 낼 수 있다는 의미다.

◆ 해외 65개국 수출 확대

누적 수출 \$39억, 65개국이라는 숫자가 보여주듯 비나밀크는 이미 글로벌 기업이다. 특히 중동·아프리카·아시아에서 성장이 빠르다. 라오스에서는 자체 낙농 농장(라오스-야그로 농장·8,000두 규모)을 운영 중이다. 앙코르밀크(Angkor Milk·캄보디아)는 비나밀크의 해외 자회사다. 동남아를 넘어 세계 우유 시장으로

의 확장이 계속된다.

◆ 디지털 전환과 스마트 팜

비나밀크는 IoT·AI를 농장 관리에 적용하는 스마트 팜을 운영하고 있다. 젖소 한 마리마다 센서가 달려 건강 상태·유량·사료 소비를 실시간으로 모니터링한다. 이 데이터가 생산성을 높이고 품질 관리를 강화한다. 이중 공기 차단(Dual Air Seal)·UHT 최신 기술 적용 등 기술 혁신도 지속적으로 이루어지고 있다.

◆ 한국 기업과의 접점

비나밀크는 한국 기업들에게 공급망 파트너이자 벤치마크다. 포장재(테트라팩 경쟁사 포함), 낙농 설비, 냉장 물류, 유기농 사료·비료 분야에서 한국 기업들이 비나밀크 공급망에 참여할 수 있다. 한국 유제품 기업들(남양·매일·빙그레)의 베트남 진출에서 비나밀크의 유통망 활용 협력 모델도 검토 가능하다. 배당수익률 8.73%·시총 약 7.2조원 기업으로서 한국 기관투자자의 베트남 투자 포트폴리오에서도 비나밀크는 핵심 종목이다.

★ 편집부 평가-우유 한 병에 담긴 베트남의 꿈

비나밀크가 우유 기업이지만 베트남 증시의 상징이 된 이유를 한마디로 요약하면 이렇다. 베트남이 성장하면 비나밀크가 성장한다. 인구 1억명·중산층 확대·건강 소비 증가·수출 시장 확장 — 이 모든 베트남 성장의 과실이 비나밀크에게 직접 돌아온다. 그리고 비나밀크는 그 성장을 배당으로 주주와 나눈다. 배당수익률 8.73%가 그 증거다.

50년 전 전쟁의 폐허에서 아이들에게 우유를 먹이겠다는 하나의 사명으로 시작한 기업이 세계 36위 유제품 기업이 됐다. 브랜드 가치가 시가총액의 60%에 달한다는 것은 소비자들이 비나밀크를 단순한 상품이 아니라 "믿는 것"으로 받아들이는 뜻이다. 베트남 사람들에게 비나밀크는 그냥 우유가 아니다. 어린 시절이고, 어머니이고, 베트남이다.

[출처: Vinamilk 공식 투자자 관계 (vinamilk.com.vn/en/investor) • Macau Business "50 Years of Vinamilk: Second Labor Hero Title" (2026.07.30) • The Investor "Vinamilk Q1 2026 profit +55%" (2026.05.02) • CompaniesMarketCap Vinamilk Market Cap (2026.03) • Brand Finance Global Dairy Brand Value 2023 • Food & Beverage Magazine "Vinamilk 50 Years" (2026.07) • Vietnam.vn CEO Mai Kieu Lien Profile • Wikipedia Vinamilk • Vietstockfinance VNM]

싫어하지만 산다 - 베트남 소비자와 중국 제품의 역설

국가 적대감 1위 vs 수입국 1위, 감정과 소비의 분리가 만드는 시장

베트남 사람들에게 "가장 싫어하는 나라가 어디냐"고 물으면 중국이라는 답이 압도적이다. 남중국해 분쟁, 1,000년의 지배, 1979년 전쟁, 파라셀·스프레틀리 도서 갈등—베트남인의 반중 감정은 역사적·현재적 현실이다. 그런데 베트남의 2025년 대중국 수입액은 \$1,386억으로 전체 수입의 약 40%다. 베트남 사람들이 매일 쓰는 스마트폰·에어컨·가전제품의 상당 부분이 중국산이다. 세계 어디에서도 보기 드문 이 역설 "싫어하지만 산다"의 구조를 데이터로 분석한다.



① 베트남인의 반중 감정—얼마나, 왜

베트남인의 반중 감정은 데이터로 확인된다. 퓨리서치센터(Pew Research Center) 조사에서 베트남은 중국에 대한 부정적 시각이 가장 높은 나라 중 하나로 반복적으로 등장한다. 한 조사에서는 응답자의 74%가 중국을 비호의적으로 본다고 답했다. 베트남 국내 온라인 포럼에서 "Tây Chay Hàng Trung Quốc(중국산 불매)"이라는 키워드는 수시로 등장한다. 2014년 남중국해 석유시추 사건 당시 반중 시위가 전국으로 번지며 중국 기업 공장들이 불탔다. 2021년 퓨리서치 조사에서 베트남인의 69%가 중국 영향력을 위협으로 봤다.

학술 연구도 이를 뒷받침한다. 2023년 헬리온(Heliyon) 국제학술지에 발표된 연구(응우옌 등·베트남 3개 지역 448명 대상)는 소비자 자민족중심주의(ethnocentrism)가 중국 제품에 대한 국가 이미지 인식과 구매 의향에 부정적 영향을 미친다는 것을 확인했다. 그러나 동시에 "제품 자체의 이미지(product country image)"는 구매 의향에 긍정적 영향을 미쳤다. 쉽게 말해 "중국이 싫어서 안 사고 싶지만, 제품 자체가 좋으면 산다"는 것이다.

반중 감정의 뿌리는 역사에 있다. 중국의 베트남 지배는 기원전 111년부터 939년까지 1,000년이다. 이후에도 명나라(1407~1427)·청나라의 침략이 이어졌다. 1974년 파라셀 도서 해전, 1979년 중-베트남 전쟁, 1988년 스프레틀리 해전까지 현대사에서도 무력 충돌이 반복됐다. 남중국해 분쟁은 지금도 현재진행형이다. 이것이 베트남인의 반중 감정이 표면적으로 강한 이유다.

② 그럼에도 중국 제품이 지배하는 이유 - 시장 점유율 데이터

감정과 무관하게 중국 제품은 베트남 시장을 점령하고 있다. 수치가 이를 증명한다.

▶ 베트남 시장 중국 제품 점유율 주요 지표 (2025~2026)

분야	중국 시장 지위	주요 브랜드	성장 추이
전체 수입	전체 수입의 약 40% \$1,386억 (2025년)	전 카테고리	2015~2025 지속 확대
에어컨	ASEAN 시장점유 25% (2015년 9%→2024년 25%)	하이얼·메이다·그리 미디아	10년 만에 3배 급성장
스마트폰	중국 브랜드 점유율 약 50%+ (ASEAN 평균)	샤오미·오포·비보 리얼마·화웨이 잔재	삼성·애플과 3파전
가전 일반	하이얼·메이다·TCL·하이센스 전국 유통망 구축	하이얼·메이다·TCL	프리미엄 가전도 진입
전기차 (EV)	BYD 동남아 대부분 시장 1위 싱가포르·태국 1위 확인	BYD·VinFast와 경쟁	급속 성장· 베트남 진입
TV	하이센스+TCL+샤오미 TV 세계 출하량 삼성+LG 추월	하이센스·TCL	프리미엄 진입 성공
전자부품 (B2B)	삼성·LG 베트남 공장의 핵심 부품 상당부분 중국산	부품 공급망 지배	구조적 의존

◆ 가격 경쟁력 - 같은 돈으로 더 좋은 것

과거 중국산의 공식은 "싸지만 나쁘다"였다. 지금은 달라졌다. 샤오미 스마트폰은 삼성 동급 대비 30~40% 저렴하면서 스펙은 유사하다. 메이다(Midea) 에어컨은 일본 다이킨 대비 절반 가격에 에너지 효율이 비슷하다. TCL TV는 삼성 대비 40% 저렴하다. 베트남 월평균 임금이 아직 \$400~\$600 수준인 상황에서 이 가격 차이는 구매 결정을 바꾸기 충분하다.



◆ 품질의 실질적 개선

2017년 VOA 기사에 나온 베트남 소비자 하(Ha) 씨의 말 "중국 제품은 자꾸 망가진다"는 이제 옛 말이다. 2020년대 들어 하이얼·메이दा·샤오미의 품질이 글로벌 수준으로 올라왔다. 독일·미국·유럽 시장에 수출하는 동일 제품을 베트남에 팔기 시작했다. "수출용 좋은 것, 베트남용 나쁜 것"이라는 공식이 더 이상 통하지 않는다. 2024년 에어컨 시장 조사에서 하이얼·메이दा 제품이 소비자 만족도에서 일본·한국 브랜드와 큰 차이가 없었다는 결과가 나왔다.

◆ 유통망과 A/S의 완성

예전 중국 제품의 또 다른 약점은 A/S였다. 망가져도 고칠 곳이 없었다. 지금 하이얼은 베트남 전국에 200개 이상 서비스센터를 운영한다. 샤오미 공식 매장이 호찌민·하노이에 수십 개 있다. 제품 구매 후 지원 체계가 완성되자 소비자의 위험 인식이 낮아졌다.

◆ 틱톡숍과 쇼펡 플랫폼의 역할

베트남 이커머스에서 중국 제품은 거의 무방비다. 쇼펡·틱톡숍에서 "Made in China" 표기 없이 팔리는 제품이 넘쳐난다. 공식적으로는 중국산을 기피하면서 온라인으로 중국산을 사는 현상이 생긴다. 가격 비교가 즉각적인 온라인 환경에서 소비자는 자연스럽게 최저가를 향한다. 최저가는 대부분 중국 생산 제품이다.

③ "싫어하지만 산다"의 심리적 구조—4가지 메커니즘

◆ 감정과 소비의 영역 분리(Domain Separation)

경제학에서는 "구획 효과(Compartmentalization)"라고 부른다. 정치적 감정과 경제적 결정을 다른 뇌에서 처리하는 것이다. "중국이 싫다"는 생각과 "샤오미가 싸고 좋다"는 인식은 동시에 공존할 수 있다. 구매 결정 순간에는 정치적 감정보다 "얼마나 좋고 얼마나 싸가"가 우선 작동한다. 2023년 헬리온 연구가 이를 학술적으로 확인했다. 제품 자체의 이미지(product country image)가 구매 의향에 긍정(+)의 영향을 미쳤다.

◆ "중국산인지 모르고 산다"(Origin Opacity)

이것이 가장 현실적인 설명이다. 샤오미 제품은 "샤오미"라고 써 있고 "중국산"이라고 쓰여있지 않다. 틱톡숍에서 파는 가전제품 상당수는 브랜드명이 중국어 발음이 아닌 영어나 알 수 없는 이름이다. 소비자가 원산지지를 의식하지 못하고 사는 경우가 많다. "알고 나서 기분은 나쁘지만 이미 산 것"이 반복된다.

◆ 경제적 필요가 감정을 이긴다(Economic Necessity)

"싫어도 사야 한다"는 현실이다. 베트남 월평균 임금 \$500 수준에서 동급 일본·한국 제품을 살 여유가 없는 소비자들에게 선택지는 제한적이다. 중산층 이하 계층에게 중국산 회피는 사실상 특정 제품 카테고리 자체를 포기하는 것과 같다. 경제적 합리성 앞에서 감정적 선호는 뒤로 밀린다.

◆ "어차피 다 마찬가지"(Perceived Equivalence)

"일본 브랜드도 중국에서 만들고, 한국 브랜드도 중국 부품을 쓰는데 뭐가 달라?"라는 인식이 퍼져 있다. 이 인식은 부분적으로 사실이다. 삼성 베트남 공장도 중국산 부품을 쓰고, 일부 일본 브랜드도 중국에서 OEM 생산한다. 소비자들이 "순수 비중국"을 찾는 것이 사실상 불가능하다고 느끼면 중국산 기피 의지도 약해진다.

④ 이 경향성에 변화가 올 수 있는가—3가지 시나리오

"싫어하지만 산다"의 구조가 바뀔 수 있는 조건은 무엇인가. 세 가지 시나리오가 있다.

◆ 시나리오 1: 남중국해 충돌 격화 → 단기 불매운동·장기 구조 유지

2014년 석유시추 사건 때처럼 군사적 충돌이 가시화되면 반중 불매운동이 격해진다. 소셜미디어에서 "중국산 불매" 캠페인이 확산된다. 그러나 역사적 선례를 보면 이런 불매운동은 수개월이 지나면 수그러든다. 가격 경쟁력과 유통망이 워낙 강해 구조적 변화까지 이어지지 않는다. 단기 충격은 있어도 장기 트렌드는 바뀌지 않는다는 것이 현실적인 전망이다.

◆ 시나리오 2: 중산층 확대와 프리미엄 수요 증가 → 중국산 점유율 일부 후퇴

가장 현실적인 변화 경로다. 베트남 중산층이 늘고 소득이 올라갈수록 "가격보다 품질·브랜드"를 선택하는 소비자가 늘어난다. 이 계층은 삼성·LG·소니를 선택한다. 실제로 2024~2025년 베트남 프리미엄 스마트폰 시장에서 아이폰 점유율이 빠르게 올랐다. 그러나 이 변화는 전체 시장에서 상위 20~30% 소비자에게만 해당하는 이야기다. 나머지 70~80%는 가격이 여전히 결정적이다.

◆ 시나리오 3: 베트남 브랜드의 성장 → 자국 제품 대안 등장

베트남 소비자들이 가장 원하는 것은 "중국산도 아니고, 비싼 한국·일본산도 아닌 우리 제품"이다. 빈패스트가 전기차에서 이 공식을 부분적으로 증명했다. 가전·전자 분야에서도 베트남 브랜드의 성장이 가시화된다면 중국산 점유율을 구조적으로 낮출 수 있다. 그러나 삼성·LG가 그 자리를 차지할 수도 있다. 한국 브랜드는 베트남에서 "비싸지만 믿을 수 있는 외국 브랜드" 포지션을 확고히 하고 있다.

★ 편집부 평가-이 역설은 한국 기업에게 무엇을 말하는가

베트남 소비자의 "싫어하지만 산다"는 역설은 시장의 냉엄한 법칙을 보여준다. 감정은 브랜드 선택의 필요조건이지 충분조건이 아니다. "중국이 싫다"는 감정이 있어도 "중국 제품이 30% 저렴하고 품질이 비슷하다"는 현실이 구매 결정을 지배한다. 이 구조는 소득이 낮을수록, 가격 민감도가 높을수록 더 강해진다.

한국 기업들에게 이 분석이 주는 시사점은 두 가지다. 첫째, 반중 감정에 의존하는 마케팅은 한계가 있다. "우리는 중국산이 아니다"만으로는 부족하다. 가격 경쟁력과 품질 모두를 갖춰야 한다. 둘째, 중산층 이상 타깃에서는 "믿을 수 있는 브랜드" 포지셔닝이 효과적이다. 삼성·LG가 베트남에서 프리미엄 브랜드로 자리잡은 것이 증거다. 한국 중소·중견 기업들도 특정 카테고리에서 이 포지션을 취할 수 있다.

"싫어하지만 산다"는 지금의 현실이다. 이것이 "좋아서 산다"로 바뀔 수 있는 카테고리나 소비자층을 찾는 것이 베트남 소비재 시장 진출의 핵심 전략이다.

[출처: Pew Research Center Vietnam-China Favorability Survey • Heliyon "Role of consumer ethnocentrism" Nguyen et al. (2023.02) • VOA "Vietnamese Consumers Resist China" (2017) • Euromonitor "Rise of Chinese Brands in Southeast Asia" 2026 • Tradelmx Vietnam Import Partners 2025 • Tradelnt Vietnam Import Data 2025~2026 • China Daily "Chinese brands surge across ASEAN" (2026.05) • China Home Appliance Industry 2026 • UOB ASEAN Consumer Sentiment Study 2025 • OEC Vietnam-China Trade Flow 2026]

부온마투옷(Buôn Ma Thuột)

세상에서 가장 향기로운 도시, 커피의 수도 중부 고원 심장

베트남이 세계 2위 커피 수출국이라는 사실은 많이 알려져 있다. 그러나 그 커피의 70% 이상이 닥락(Đắk Lắk)성에서 나는지는 많이 모른다. 그리고 그 중심 도시가 부온마투옷이다. 해발 400~800m의 붉은 현무암 토양 고원, 건기와 우기가 뚜렷한 열대 몬순 기후, 이 두 가지가 세계 최고 품질의 로부스타 커피를 만든다. 커피밭 사이를 달리는 오토바이, 새벽 안개 속에 피어오르는 커피 향, 에데(Ê Đê)족 고상 가옥에서 들리는 징 소리 — 부온마투옷은 베트남에서 가장 진하고 향기로운 도시다.



▶ 부온마투옷 기본 정보

구분	내용
위치	닥락(Đắk Lắk)성 성도 / 베트남 중부 고원 / 하노이 남쪽 1,315km / 호찌민 북쪽 350km
해발·면적	약 450~800m 고원 / 시내 면적 377.18km ²
인구	약 40만명 (닥락성 전체 190만명)
기후	건기(11~4월): 서늘·건조 ← 여행 최적 / 우기(5~10월): 오후 집중호우
항공	풍득공항(BMV·Phụng Đức) - 호찌민·하노이 직항 / 약 1시간 15분
도로	호찌민→부온마투옷: 약 350km (약 6~7시간) / 달랏에서 약 200km (4시간)
커피	세계 최대 로부스타 커피 생산지 / 베트남 전체 커피 생산의 약 40%
소수민족	에데(Ê Đê)족 주요 거주 / 므농(M'Nông)·자라이(Jarai) 등 49개 민족 공존

2018년 개관. 베트남 중위엔커피(Trung Nguyen) 그룹이 건립한 세계 유일의 커피 전문 박물관이다. 중부 고원 전통 건축 양식으로 지어진 독특한 외관이 인상적이다. 커피의 세계사, 커피 제조 도구 컬렉션, 닥락 커피 문화가 전시된다. 내부 카페에서 최고급 로부스타·아라비카 블렌드를 맛볼 수 있다.

시내 중심 / 입장료 약 2만동(약 1,100원) / 09:00~17:00

◆ 중원 커피빌리지(Trung Nguyen Coffee Village, Làng Cà Phê Trung Nguyên)



세계커피박물관 인근에 위치한 대형 커피 체험 복합 공간이다. 커피 농장, 커피 가공 시설, 전통 가옥 카페, 야외 카페 등이 어우러진다. 부온마투옷 커피 투어의 핵심 거점이다. 중원 그룹의 모든 커피 라인업을 맛볼 수 있으며 커피 원두 구매도 가능하다. 이른 아침 안개가 내려앉은 커피빌리지의 분위기가 특히 인상적이다.

시내에서 차로 10분 / 입장무료·음료 유료 / 07:00~22:00

◆ 에데 마을 아코동(Buôn Akô Dhông)



① 꼭 가봐야 할 곳 - 부온마투옷 핵심 명소

◆ 세계커피박물관(World Coffee Museum, Bảo Tàng Thế Giới Cà Phê)



"도시 속 마을"이라 불리는 곳. 시내 중심에서 걸어서 갈 수 있는 에데(É Đê)족 전통 마을이다. 긴 형태의 고상 가옥(Nhà Dài), 공동체 집회공간, 전통 징(Chiêng) 연주, 에데 식물 공예를 직접 체험할 수 있다. 관광 상업화가 덜 돼 진정성 있는 소수 민족 문화를 체험할 수 있다.

시내에서 도보 15~20분 / 무료 / 상시

◆ 다락 민족박물관(Dak Lak Museum)



바오다이(Bảo Đại) 궁전 자리에 건립된 대형 민족 박물관이다. 중부 고원 49개 소수민족의 생활·의상·도구·음악이 전시된다. 베트남전 당시 전투 유물도 보관돼 있다. 2층에서 시내 전경이 내려다보인다.

시내 중심 / 입장료 2만동 / 07:30~11:30, 13:30~17:00

◆ 드레이눅 폭포(Thác Dray Nur)



시내에서 약 25km 남쪽, 세레폭(Srepok)강이 만들어내는 낙차 30m, 폭 250m의 대형 폭포다. "남편 폭포"라는 뜻의 에데어 이름을 가졌다. 건기(11~4월)에는 폭포 하단 바위까지 걸어 내려갈 수 있다. 인근에 드레이사(Dray Sap) 폭포와 쌍으로 투어하는 것이 일반적이다.

시내에서 차로 30분 / 입장료 5만동 / 건기 추천

◆ 반돈(Buôn Đôn)



시내에서 약 45km, 에데·라드(Lào·M'Nông) 소수민족의 코끼리 문화로 유명한 마을이다. 과거 야생 코끼리를 포획·훈련하는 전통이 있었다. 지금은 코끼리 트레킹(야생 환경에서), 전통 가옥 스테이, 뗏목 강 투어를 제공한다. 베트남에서 코끼리를 가장 자연스럽게 볼 수 있는 곳이다.

시내에서 차로 45~60분 / 코끼리 체험 약 15만~30만동

◆ 락 호수(Hồ Lắk)

시내에서 약 50km 남쪽, 다락에서 가장 큰 자연 호수(약 6km²)다. 호수 위에 바오다이 황제의 여름 별장이 남아있다. 므농족이 호숫가에서 살며 전통 카누와 고상 가옥 문화를 유지하고 있다. 이른 아침 호수 위 안개와 카누 투어가 일품이다. 호수 변 락 리조트(Lak Resort)에서 1박하는 것을 추천한다.

시내에서 차로 60분 / 카누 투어 약 10만동

② 추천 투어 일정 - 2박 3일 커피 · 자연 · 문화 완전 체험

■ 1일차 (도착일)

오전: 호찌민 또는 하노이에서 항공 이동 (1시간 15분) → 풍득공항 도착 → 시내 이동

오후: 세계커피박물관 관람 (2시간) → 중원 커피빌리지에서 커피 체험 (1시간 30분)

저녁: 시내 탐방 + 다락 향토 음식 저녁 (껌람·반돈 닭구이·에데 요리) — 시내 레스토랑

숙박: 뭉탄 럭셔리 또는 사이공 반메 호텔

■ 2일차 (자연·소수민족)

이른 아침: 호텔 조식 후 반돈(Buôn Đôn)으로 출발 (45분)

오전: 반돈 코끼리 체험 + 전통 마을 방문 + 뗏목 강 투어

오후: 드레이눅(Dray Nur) 폭포 + 드레이사(Dray Sap) 폭포 방문 (약 25km)

저녁: 시내 귀환 → 에데 마을 아코동 저녁 산책 + 전통 에데 커피 체험

숙박: 시내 호텔 연박

■ 3일차 (락 호수)

이른 아침: 락 호수(Lak Lake)로 출발 (60분) — 호수 안개 명소·이른 아침 추천

오전: 호수 카누 투어 → 므농족 전통 마을 방문 → 바오다이 별장

오후: 락 리조트 점심 → 시내 귀환 → 다락 민족박물관 (원하는 경우)

저녁: 공항으로 이동 → 귀환 비행 또는 추가 여행

③ 추천 숙소 및 가격 (2026년 기준)

숙소명	등급	1박 가격	한화 환산	특징
뭉탄 럭셔리 부온마투웁 (Muong Thanh Luxury)	★★★★	\$33~\$80	약 5만원~ 약 12만원	시내 중심·231실·루프탑·스파·야외수영장·테니스코트·레스토랑·위치 최상·편의시설 완비
사이공 반메 호텔 (Saigon Ban Me Hotel)	★★★★	\$35~\$70	약 5만원~ 약 10만원	시내 중심·스파·수영장·베트남 국영 사이공 그룹·신뢰도 높음·외국인 친화
담산 호텔 (Damsan Hotel)	★★★	\$20~\$45	약 3만원~ 약 6만원	공항 인근·스파·야외수영장·커피 정원·가성비 우수·자연친화 분위기
쭙웬 커피 리조트 (Trung Nguyen Coffee Resort)	특급 리조트	\$60~\$150	약 9만원~ 약 22만원	커피농장 내 독채형 빌라·커피 수확 체험·독특한 경험·커피 애호가 최고 추천
락 리조트 (Lak Resort)	자연 리조트	\$30~\$80	약 4만원~ 약 12만원	락 호수변·므농족 문화 체험·보트·카누 포함·자연 경관 압도적·자연 힐링 최고
SOJO 호텔 다락 (SOJO Hotel Dak Lak)	★★★	\$15~\$30	약 2만원~ 약 4만원	공항 인근·현대적 설계·가성비·단기 체류 비즈니스 여행자·저예산 최적

④ 부온마투웁에서 꼭 먹어야 할 것

껌람 (Cơm Lam) 대나무 통에 찹쌀을 넣어 장작불로 구운 밥. 참깨소금·구운 닭과 함께 먹는다. 에데·므농족 전통 음식이다.

반돈 닭구이 (Gà Nướng Buôn Đôn) 반돈 방목 닭을 장작 숯불에 구운 명물. 육질이 단단하고 풍미가 깊다.

에데 민물 생선 요리 세레폭강에서 잡은 민물 생선을 소금·허브로 구운 요리. 닭죽(Cháo Gà) 함께 추천.

쭙웬 커피 (Cà Phê Trung Nguyên) 부온마투웁이 본사인 쭙웬커피는 베트남 커피의 상징이다. 로부스타 원두 100% 또는 블렌드, 핀(Phin) 필터 방식으로 내려 연유와 함께 마신다. 한 잔에 2만~4만동(1,100~2,200원).

위즐 커피 (Cà Phê Chồn) 사향고양이 커피. 부온마투웁이 원산지. 한 잔에 10만~30만동(5,600~1만7,000원). 세계에서 가장 비싼 커피 중 하나.

[출처: IZITOUR Buon Ma Thuot Guide (2026) · Local Vietnam Travel Guide (2025.03) · Vietnam Drive (2026.05) · Origin Vietnam Guide (2026.06) · Vietnam Original Travel (2025.08) · Tripadvisor 부온마투웁 호텔 리뷰 · Booking.com / KAYAK 가격 데이터 (2026.08 기준)]



ONE SERVICE

베트남 진출, 원스톱 솔루션 원서비스로 빠르고 안전하게!

법인 설립부터 HR, 세무·회계까지 한 번에 해결 !

- ✓ 법인 설립 & 비즈니스 컨설팅
 - 외투법인, 현지법인, 외투전환 설립
 - 사업자 등록, 법인 도장, 초기 세금 신고
- ✓ 세무·회계 관리
 - 월별 세금 신고 & 기장 대행
 - 연말 정산, 재무 보고서, 전자 세금계산서
- ✓ HR & 직원 관리 서비스
 - 직원 채용 & 급여 관리 (현지 & 한국어 가능 인력)
 - 노동허가서 & 사회보험, 아웃소싱 지원
- ✓ 비즈니스 컨설팅 & 행정 업무 대행
 - 공증, 번역 서비스 & 법률 준수 컨설팅
 - 공항 VIP 패스트트랙 (입국 \$18 / 출국 \$25)



원서비스는 다릅니다!

- ✓ 10년 이상의 베트남 법률·세무·HR 경험
- ✓ 한국 기업 맞춤형 컨설팅 & 신속한 대응
- ✓ 투명한 비용, 믿을 수 있는 원스톱 서비스



상담 및 문의

전 화: 08-3333-1004

이메일: simon@oneservice.group

주 소: 65 Dang Nhu Mai, Phuong Thanh
My Loi, Thanh pho Thu Duc, HCMC

카카오: ONESERVICE1