

MEKONG TIMES

 **베한타임즈**
VIETNAM-KOREA TIMES

June. 22
2026

4면



"태국이 공급하고 베트남이 생산한다"

"태국이 공급하고 베트남이 생산한다." 이 한 문장이 2026년 동남아 공급망의 핵심이다.

2026년 1~4월 베트남-태국 무역이 85억9,500만 달러를 기록하며 전년 동기 대비 23.9% 급증했다. ...

3면



100년의 설계도

하노이 수도 마스터플랜-100년 비전. 총 면적 3,359.84km²의 수도 전체를 대상으로 "스마트·녹색·다극·다중심" 도시로 재설계하는 이 계획은 베트남 역사상 가장 야심찬 도시 계획 문서다. 2035년 총생산 2,000억 달러, 2045년 6,400억 달러. ...

10면



돌이 침묵을 가르친다

더 정확히는, 소리가 있되 그것이 침묵처럼 들린다. 노를 젓는 물소리, 새 한 마리의 울음, 바람이 벼 사이를 지나가는 소리. 하노이에서 불과 90km 떨어진 이 계곡은 수백만 년의 세월이 만들어낸 석회암 절벽과 에메랄드빛 눈이 공존하는 곳이다. ...

19면

MEKONG TIMES

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

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



신한은행

신규 출시

AI 통역 데스크

고객님, 이제 언어 걱정을 하실 필요가 없어요!
신한은행의 AI통역 데스크의 실시간 통역서비스를 이용해보세요.
고객님의 통역사가 되어드리겠습니다!



실시간 통역



38개 언어 지원



사용자 친환적
인터페이스

신한베트남은행 6개 지점에서 이용 가능합니다

하노이: 레타이포 지점 | 팜흥 지점

호치민: 영업부 | 푸미흥 지점 | 사이공 지점 | 동사이공 지점

신한금융그룹 in Vietnam



Shinhan Bank



Shinhan Finance



Shinhan Securities



Shinhan Life



Shinhan DS

"태국이 공급하고 베트남이 생산한다"

동남아 공급망 재편의 실체, 중국 탈피의 가능성과 한계

베트남-태국 2025년 교역 \$221억 · 2026 목표 \$250억 · 태국 FDI 베트남 2025 상반기 11배 급증 · 중국-베트남 무역 \$2,960억(2025) · 로컬 부품 비율 5~20% · 부품 소싱 15% 태국 · 말레이시아로 전환 · 한국 소재 · 부품 공급 기회

"태국이 공급하고 베트남이 생산한다." 이 한 문장이 2026년 동남아 공급망의 핵심이다.

2026년 1~4월 베트남-태국 무역이 85억9,500만 달러를 기록하며 전년 동기 대비 23.9% 급증했다. 태국이 베트남의 6위 무역 파트너로 올라섰고 태국 기업들의 베트남 FDI는 2025년 상반기에만 8억6,900만 달러로 전년 동기 대비 무려 11배나 폭증했다. 그런데 이 숫자보다 더 중요한 것은 구조다. 태국은 베트남에 "중간재·부품"을 팔고 있다. 기계류·전자 부품·가정용 기기·전기 제품·제조 설비가 태국에서 베트남으로 들어온다. 베트남은 그것을 조립해 완제품으로 세계에 수출한다. 이것이 동남아 신(新)분업 체제의 실체다.

베트남-태국 2025년 교역	태국 FDI 2025 상반기	중국-베트남 2025 무역
\$221억 2026 목표 \$250억 · 23.9% 성장	11배 \$869.65M · 전년 동기 대비 폭증	\$2,960억 베트남 최대 무역국, 구조적 의존

① 중국 의존의 실체, 베트남 로컬 부품 비율 5~20%라는 냉혹한 현실

베트남이 세계 수출 강국으로 부상했지만 그 내부를 들여다보면 냉혹한 구조적 현실이 있다. "메이드 인 베트남" 전자제품의 로컬 부품 비율은 기술 복잡도에 따라 겨우 5~20%에 불과하다.

나머지 80~95%는 수입 부품이다. 그리고 그 수입의 가장 큰 원천이 중국이다. 2025년 중국-베트남 무역은 2,960억 달러로 베트남의 총 무역에서 중국이 압도적 1위를 차지한다. 베트남은 중국으로부터 전자 부품·기계류·원단·화학 원료·플라스틱 펠릿을 대량 수입해 이것을 조립·가공해 미국·EU에 수출한다. 이 구조가 만들어 내는 역설이 있다. USGS 세관 데이터는 2026년 상반기에만 중국의 공업 기계·전자 부품의 ASEAN 수출이 전년 대비 24% 이상 증가했음을 보여준다. "베트남이 중국을 대체한다"는 서방의 기대와 달리 실제로는 공급망이 중국에서 베트남으로 연장됐을 뿐 핵심 부품의 중국 의존은 오히려 심화되고 있다는 것이다. 미국 세관(CBP)이 "비중국 부품 비율"을 집중 심사하기 시작한 것이 바로 이 때문이다.

▶ 태국→베트남 주요 수출 품목 현황 (2026 기준)

산업 · 품목 분류	태국→베트남 주요 공급 품목	금액 · 비중 · 특이사항
기계류 · 제조 설비	산업용 기계 · CNC 설비 · 금형 · 정밀 공구 · 제조로봇 부품	베트남 수입 2위. 태국 자동차 산업 40년 축적 기술력이 강점
전자부품 · PCB	PCB(인쇄회로기판) · 동박적층판(CCL) · 커넥터 · 센서 · 전선 하네스	태국 PCB · CCL 생산 급증. 삼성 · LG 베트남 공장 공급망에 진입 중
자동차 부품	엔진 부품 · 변속기 · 브레이크 시스템 · 플라스틱 사출품 · 고무 부품	태국 자동차 부품 산업 ASEAN 1위. 베트남 자동차 조립 증가 수혜
가전 · 전기 부품	모터 · 콤프레서 · 히터 어셈블리 · 케이블 · 스위치	태국 히타치 · 파나소닉 · 샤프 공장발 중간재. 베트남 가전 조립 공급
화학 · 플라스틱	플라스틱 펠릿 · 합성수지 · 접착제 · 도료 · 윤활유	베트남 수입 4위 품목. 태국 석유화학 산업 공급. 중국 대체 가능 품목
농식품 · 포장재	식품 가공 기계 · 포장 필름 · 냉동 설비 · 냉장 부품	태국 식품 가공 강국. 베트남 식음료 수출 확대에 따른 설비 수요
의료 · 정밀기기	의료 기기 부품 · 광학 렌즈 · 측정 장비 · 반도체 테스트 소켓	태국 의료기기 산업 성장. 베트남 의료기기 수출 확대와 연계

② 태국 공급망의 실체, 왜 태국인가, 그리고 한계는 무엇인가

태국이 베트남의 핵심 중간재 공급자로 부상한 데는 구조적 이유가 있다.

첫째, 태국은 아시아에서 일본 다음으로 강한 자동차 산업 생태계를 가지고 있다. 도요타·혼다·이수즈·미쓰비시·포드 등이 태국에 생산 거점을 두면서 Tier 1·2·3 공급사 생태계가 40년간 축적됐다. 이 생태계에서 생산되는 부품들이 베트남으로 흘러들어오고 있다.



둘째, 지리적 이점이다. 태국은 베트남과 라오스를 통해 육로로 연결되며 방콕-호치민 해상 노선은 3~4일이면 충분하다. 중국 광저우에서 호치민까지 5~7일이 걸리는 것과 비교하면 리드타임과 물류 비용 양쪽에서 모두 유리하다.

셋째, 규정 준수 리스크가 낮다. 미국 CBP(세관국경보호청)가 "중국 우회 수출(Transshipment)" 의혹을 집중 심사하는 상황에서 태국산 부품은 "비중국 원산지"가 명확해 원산지 규정 준수에 유리하다. 그러나 한계도 있다. 태국이 공급할 수 있는 부품의 기술 수준에는 한계가 있다. 반도체 웨이퍼·첨단 디스플레이 패널·고급 배터리 셀처럼 기술 집약도가 높은 핵심 부품은 태국도 여전히 중국·한국·일본에 의존한다. "태국-베트남 협력은 중저기술 부품 영역"이라는 구조적 한계가 있다.

③ 향후 전망 - 심화될 분업, 그리고 코리야의 자리

베트남-태국 공급망 협력은 앞으로 더 깊어질 것이다. 여러 신호가 이것을 뒷받침한다.

2025년 상반기 태국 기업의 베트남 FDI가 전년 대비 11배 폭증한 것은 "단순 무역"을 넘어 태국 기업들이 베트남에 직접 생산 거점을 세우기 시작했다는 의미다. 태국의 자동차 부품사·전자 부품사들이 베트남 내 공장을 열면 공급망이 "태국에서 베트남으로 수출"하는 구조에서 "베트남 내 태국 공장이 베트남 조립라인에 공급"하는 구조로 진화한다. 이것은 공급망의 지역화(Localization)이며 베트남의 로컬 부품 비율이 현재 5~20%에서 서서히 올라가는 구조적 원인이 된다.

메콩 경제 회랑(Mekong Economic Corridor) 인프라가 완성될수록 방콕-프놈펜-호치민을 잇는 육상 물류 루트가 강화되고 태국-캄보디아-베트남 3국 공급망이 통합된다. 2030년까지 이 회랑이 완성된다면 동남아 내 "메이드 인 ASEAN" 부품 비율이 의미 있게 올라갈 것이다.

그러나 반도체·첨단 배터리·고성능 디스플레이 같은 "핵심 첨단 부품"의 중국 의존은 쉽게 끊기지 않는다. 바로 여기가 한국의 공간이다. 한국은 중저기술 부품에서는 태국과 경쟁하지 않는다. 대신 반도체 소재·배터리 셀·고성능 디스플레이·정밀 소재 분야에서 태국이 채울 수 없는 역할을 할 수 있다. "한국이 첨단 부품을 공급하고, 태국이 중간 부품을 공급하고, 베트남이 조립한다" - 이 삼각 분업 구조가 2030년 ASEAN 공급망의 가장 현실적인 미래상이다.

④ 한국 기업의 전략적 포지셔닝, 태국과 경쟁 말고 보완하라

베트남-태국 공급망 심화를 한국 기업 입장에서 어떻게 봐야 하는가. "경쟁 위협"으로 볼 것인가, "협력 기회"로 볼 것인가.

답은 "어느 레이어(Layer)에 있느냐"에 달려있다. 태국이 강점을 가진 영역, 중저기술 자동차 부품·일반 전자 부품·플라스틱 사출에서 한국 기업이 정면 경쟁하면 가격에서 진다. 태국의 생산 비용과 지리적 이점을 한국이 넘기 어렵다.

한국이 베트남 공급망에서 선점해야 할 영역은 다르다. 첫째, 반도체 소재·부품이다. SK머티리얼즈·솔브레인·동진세미켐의 포토레지스트·에천트·세정액이 베트남 반도체 공장(LG이노텍·삼성 ATMP)에 공급되는 구조를 만들어야 한다. 둘째, 배터리 소재다. 포스코퓨처엠·에코프로의 양극재·음극재가 빈페스트 전기 오토바이·전기차 배터리 공급망으로 직결돼야 한다. 셋째, 정밀 금형·공구강이다. 한국의 금형 산업은 세계 5위권이다. 베트남의 제조 고도화가 진행될수록 정밀 금형 수요가 급증하며 이것은 태국도 충족시키기 어려운 영역이다. 넷째, 스마트 제조 솔루션이다. MES(제조실행시스템)·ERP·스마트 품질 검사 시스템이 베트남 공장들의 디지털 전환 수요를 채울 수 있다.

[출처: The Nation Thailand · Nomad Lawyer · Ascendant Global Credit Group · Rhodium Group · CMGM.net · JTM Asia · Asia Society Policy Institute (2025~2026.06)]

땅 아래 잠든 보물들

베트남 주요 지하자원 현황 · 개발 계획 · 경제 가치 · 한국 기업 기회

희토류 세계 2~6위(3.5백만 톤) · 보크사이트 세계 5위(58억 톤) · 원유 매장 추정 6억 배럴+ · PetroVietnam 연매출 \$300억+
· SK어스온 쿠우롱 분지 발견 · 2024 지질광물법 시행 · 또 람 "원자재 수출 금지, 심층 가공하라" 선언



베트남 땅속에는 세계가 탐내는 자원들이 잠들어있다.

베트남은 대부분의 사람들에게 "공장의 나라"로 알려져 있다. 삼성 스마트폰이 만들어지는 나라, 나이키 신발이 생산되는 나라. 그러나 땅속을 들여다보면 전혀 다른 베트남이 보인다. 세계 전기차 배터리·반도체·방위산업에 필수적인 희토류의 세계 2~6위 매장국, 세계 5위권의 보크사이트(알루미늄 원료) 보유국, 동남아의 산유국, 석탄·아연·텅스텐의 주요 보유국. 베트남은 자원 강국이다. 그리고 지금, 이 잠든 보물들을 어떻게 깨울 것인지를 두고 세계 강대국들의 경쟁이 벌어지고 있다.

희토류 세계 순위	보크사이트 세계 순위	PetroVietnam 연매출
2~6위 3.5백만톤·전 세계 매 장의 상당 부분	5위권 58억 톤·세계 총량의 약 20%·탁농성 집중	\$300억+ 2023년 기준 · 국가 GDP 의 약 10% 기여

① 희토류 - 잠자는 거인의 진짜 크기

희토류(REE)는 전기차 모터·풍력 발전기·스마트폰·미사일 유도 시스템에 없어서는 안 되는 17개 원소의 집합이다. 전 세계 공급의 70% 이상을 중국이 장악하고 있는 상황에서 미국·일본·EU가 "탈중국 희토류 공급망"을 구축하기 위해 가장 주목하는 나라가 베트남이다.

베트남의 희토류 매장량을 둘러싼 혼란이 있다. 베트남 정부는 오랫동안 2,200만 톤(세계 2위)을 공식 주장해왔다. 그러나 USGS(미국 지질조사국)가 2025년 자료에서 이를 350만 톤으로 대폭 하향 조정했다. 이유는 "새로운 정보와 수정된 데이터"라고만 밝혔다. 350만 톤도 세계 2~6위권의 상당한 매장량이지만 2,200만 톤과는 6배 이상의 차이가 있다. 이 불확실성 자체가 투자 결정을 어렵게 만드는 요인이다.

핵심 광산은 라이쩌우(Lai Châu)성의 동파오(Đông Pao) 광산이다. 오랫동안 방치됐다가 베트남 정부가 국제 파트너와의 합작 생산을 목표로 새 채굴권 입찰을 진행 중이다. 2026년 5월 또 람 총서기는 관련 회의에서 "원자재 수출이 아닌 심층 가공을 통한 가치 창출"을 강조하며 희토류 분리·정제·자석 제조까지의 수직 계열화를 공식 목표로 제시했다. 미국과의 반도체·핵심광물 협력 협정이 2023년 체결됐지만

▶ 베트남 주요 지하자원 현황 (2025~2026 기준)

자원	매장량·규모	세계 순위	주요 산지	경제 가치·특이사항
희토류(REE)	3.5백만 톤 (REO 기준)	세계 2~6위 (USGS 2025)	라이쩌우·라오까이·엔바이 (북서 산악)	반도체·전기차 배터리·방위산업 핵심. 과거 2,200만 톤 주장→3.5백만 톤으로 하향 조정
보크사이트 (알루미늄 원료)	58억 톤	세계 약 5위 세계 20%	탁농성 (73%) ·람동성 (중부 고원)	알루미늄·배터리 소재. VINACOMIN 관리. 물류 취약이 최대 과제
원유·천연가스	원유 6억+ 배럴 가스 59.65% 비중	동남아 주요 산유국 5위권	쿠우롱·남콘선 말레이-토쭈 분지	PetroVietnam 연매출 \$300억+. 생산 감소 추세. 가스 비중 급증. SK어스온 발견 블록
무연탄 (석탄)	37억 톤 (추정)	동남아 1위 세계 8~10위	꽝닌성 집중 (하롱베이 인근)	국내 발전·일본·한국 수출. 고품질 무연탄. VINACOMIN 운영. 환경 vs 경제 갈등
텅스텐 (W)	세계 2위 매장 추정	세계 2위 (중국 다음)	타인호아성 누이파오 광산	반도체·방위·공구강 핵심 소재. 매씨(Masan Resources) 운영. 수출 가공도 낮음
아연·납	800만 톤+	동남아 1위	북부 산악 지역 (박칸·하장)	철강·배터리 소재. 소규모 분산 채굴. 대형 통합 개발 미완
인회석 (인산)	1억8,000 만 톤	동남아 1위	라오까이성 아파타이트	비료 원료. 빈켄(Vinachem) 관리. 농업 국가 베트남에서 자국 활용 우선
티타늄	1억6,700 만 톤	세계 8~10위	중부 해안 (빈딩·타인 호아)	항공우주·안료 소재. 정제 인프라 부족으로 원광 수출 중. 고부가 가공 투자 필요



베트남은 미·중 경쟁에서 어느 한쪽의 편이 되는 것을 조심스럽게 피하면서 전략적 가치를 최대화하는 "대나무 외교"를 유지하고 있다.

② 원유·천연가스 - PetroVietnam의 \$300억 제국

베트남은 동남아에서 주요 원유 생산국이다. 주요 매장지는 모두 남중국해 offshore에 있다. 쿠우롱(Cuu Long) 분지의 박호(Bach Ho·白虎) 유전이 가장 대표적이다. 1986년 소련과의 합작으로 첫 원유를 생산한 이 유전은 지금도 베트남 최대 단일 유전으로 남아있다.

PetroVietnam은 2023년 기준 연매출 300억 달러를 초과하며 국가 GDP의 약 10%를 기여하는 베트남 최대 국영 기업이다. 생산 측면에서는 도전이 있다. 주요 유전들이 성숙 단계(Mature Stage)에 진입해 생산량이 감소 추세다. 이를 만회하기 위해 PetroVietnam은 2025년 자본 지출을 67% 증가시키고 AI 기반 지진파 탐사 해석 기술을 도입하고 있다. 자원 구성이 원유에서 천연가스로 빠르게 이동하고 있다는 점도 주목된다. 2025년 기준 매출에서 가스가 차지하는 비중이 59.65%로 원유를 넘어섰다. 한국 SK에너지는 쿠우롱 분지 16-2 블록에서 원유 저류층을 발견해 하루 4,700배럴 원유·740만 표준 입방피트 가스 생산 능력을 확인했다. 이것은 한국 기업이 베트남 원유 탐사에서 거둔 대표적 성과다.

③ 정부 개발 계획 - 2024 지질광물법과 "심층 가공" 전략

베트남 정부는 2024년 11월 새 지질광물법(Law No. 54/2024/QH15)을 제정했다. 2025년 7월부터 시행된 이 법은 2010년 구법보다 훨씬 체계적이고 투자 친화적인 광물 개발 프레임워크를 제시한다.

핵심 내용은 네 가지다. 첫째, 광물 자원을 4개 그룹으로 분류해 관리 주체와 절차를 명확히 했다. 희토류·보크사이트 같은 전략 광물은 중앙정부가 직접 관리한다. 둘째, 희토류에 대한 별도 관리 프레임워크를 2026년 시행 예정인 개정안에 반영했다. 셋째, 환경 허가 절차를 간소화해 외국 투자자의 진입 장벽을 낮췄다. 넷째, 심층 가공 프로젝트에 대한 세제 혜택을 대폭 확대했다. "원광 그대로 수출하면 세금 더 내고, 가공해서 수출하면 혜택을 주겠다"는 구조다.

또 람 총서기는 2026년 5월 관련 정책 회의에서 "베트남은 단순 원자재 수출 모델을 반드시 탈피해야 한다"며 "심층 가공·기술 숙달·지속가능 개발이 광물 자원 전략의 3대 원칙"임을 재확인했다. 이 선언은 단순한 수사가 아니다. 동파오 광산 재입찰 조건에 "분리·정제 시설을 현지에 설치해야 한다"는 의무 조항이 이미 포함됐다.

④ 한국 기업의 참여 가능성, 4개 영역, 지금이 진입 적기

베트남 지하자원 개발에서 한국 기업의 기회는 넓고 구체적이다.

첫째, 원유·가스 탐사·생산(E&P)이다. SK에너지가 이미 쿠우롱 분지 16-2 블록에서 원유를 발견했다. 이 성공 경험을 바탕으로 SK에너지의 추가 블록 확보와 GS 에너지·한국가스공사(KOGAS)의 LNG 개발 참여가 현실적 시나리오다. KOGAS는 이미 베트남 LNG 인프라 투자에 관심을 표명한 바 있다.

둘째, 희토류 분리·정제 기술이다. 한국은 포스코퓨처엠·한화솔루션·에코프로 등 배터리 소재 분리·정제 기술을 보유한 기업들이 있다. 베트남이 "원광이 아닌 정제품을 수출하겠다"고 선언한 상황에서 한국의 분리정제 기술을 베트남에 이전하는 합

작 모델이 가능하다. 포스코퓨처엠·에코프로가 베트남 동파오 광산 개발에 기술 파트너로 참여한다면 "배터리 소재 공급망의 한국-베트남 수직 계열화"가 실현된다.

셋째, 보크사이트→알루미늄 가공 기술이다. 닥농성 보크사이트 58억 톤을 알루미늄으로 가공하는 시설은 물류 인프라 부족으로 투자가 더딘 상황이다. 한국 한화그룹(알루미늄 압연)·현대차그룹(경량화 소재 수요)이 베트남 알루미늄 가공 허브 구축에 참여하는 것은 양국 모두에게 이익이 되는 구조다.

넷째, 스마트 광산·탐사 기술이다. PetroVietnam이 AI 기반 지진파 탐사를 도입하는 상황에서 한국의 지질 조사·드론 탐사·광산 자동화 기술 기업들의 진출 수요가 생기고 있다. 한국지질자원연구원(KIGAM)과 베트남 지질광물청 간 협력 MOU가 민간 기업의 기술 수출 발판이 될 수 있다.

★ 편집부 종합 의견 — 베트남의 지하자원은 "잠자는 거인"이 아니라 이제 막 눈을 뜨고 있는 거인이다

베트남이 가진 자원의 크기보다 더 중요한 것은 "지금 이 자원이 움직이기 시작했다"는 타이밍이다. 2024년 지질광물법 시행, 또 람 총서기의 심층 가공 선언, 동파오 광산 재입찰, PetroVietnam의 투자 확대. 이 네 가지가 동시에 일어나는 2026년은 베트남 자원 개발 역사에서 전환점이 될 가능성이 높다.

희토류의 경우 2,200만 톤에서 350만 톤으로의 하향 조정은 숫자의 정확성보다 "실제로 파는 것"이 얼마나 어려운지를 보여주는 사례다. 매장량이 많아도 분리정제 기술이 없고, 물류가 취약하고, 허가 절차가 불투명하면 땅속 자원은 숫자일 뿐이다. 베트남이 "원자재 수출 금지·심층 가공 의무화"를 밀고 나가려면 분리정제 기술과 설비가 반드시 필요하고 이것이 바로 한국 기업이 들어갈 수 있는 문이다.

원유·가스 분야에서 SK에너지의 쿠우롱 분지 발견은 한국 기업이 베트남 자원 개발에서 선점 기회를 이미 잡고 있다는 증거다. 이 경험을 살려 KOGAS·GS에너지·한국전력이 LNG 개발과 발전소 연계 사업으로 협력 범위를 넓히는 것이 자연스러운 다음 단계다.

그러나 경고도 분명히 해야 한다. 베트남 자원 개발에는 세 가지 구조적 위험이 상존한다. 남중국해 영토 분쟁으로 인한 지정학적 리스크, 불법 채굴 관행과 환경 규제의 불균형, 그리고 긴 허가 절차다. 한국 기업이 베트남 지하자원 시장에 진입할 때는 PetroVietnam·VINACOMIN 같은 국영 파트너와의 합작 구조가 가장 현실적이고 안전한 진입 방식이다. "혼자 파는 것"이 아니라 "함께 개발하는 파트너"로 포지셔닝하는 것이 베트남 자원 개발의 황금 열쇠다.

역대 최고 찍고 내려온 주식시장, 은행 이자는 올라가는 중 쉬운 말로 풀어보는 이번 주 베트남 돈의 흐름

주가지수 역대 최고 1,937p → 현재 1,806p 숨 고르기 • 은행 예금이자 연 7% 돌파 • 무디스 베트남 신용 전망 "긍정적"으로 상향
• 외국인 투자자 대형주 다시 사기 시작 • 9월 21일 신흥시장 편입 예정 • 대출이자도 따라 오르는 중

이번 주 베트남 금융시장을 한 문장으로 요약하면 이렇다.

"주식은 숨을 고르고, 은행 이자는 올라가고, 나라 신용도는 높아졌다." 주가지수는 지난달 역대 최고치를 찍은 뒤 현재 조금 내려와 있다. 반면 은행에 돈을 맡기면 받는 이자가 연 7%를 넘어섰다. 국제 신용평가사 무디스는 베트남의 신용 전망을 "긍정적"으로 올렸다. 이 세 가지 흐름이 이번 주 베트남 돈의 세계에서 일어난 핵심이다.

베트남 주가지수 (6월 17일 종가)	은행 예금 연간 이자율	올해 신규 대출 증가율 목표
1,806p 역대 최고 1,937p에서 숨 고르기 중	7%+ 1년 이상 예금 기준. 올해 계속 오르는 중	15% 중앙은행이 정한 올해 대출 늘리기 목표

▶ 이번 주 베트남 금융·증권 핵심 지표 한눈에 보기

항목	이번 주 수치	쉬운 설명
베트남 주가지수	1,806.20p	주식시장 전체 온도계. 높을수록 시장이 뜨겁다는 뜻. 지난주보다 약간 내려옴
역대 최고 기록	1,937p	지난달 5월 15일 기록. 이후 약 130p 가량 내려와 숨 고르기 중
증권사 목표 주가지수	1,920p	대형 증권사 SSI가 올해 목표로 제시한 수치. 현재보다 6% 높은 수준
은행 예금 이자	연 7%+	1년 이상 돈 맡기면 연 7% 이상 이자. 한국보다 높은 편
은행 대출 이자	+0.5~0.7%p 전망	올해 안에 대출 이자도 이 정도 오를 것으로 예상. 집·자동차 살 때 부담 커짐
달러 대비 동화 가치	-4~5% 전망	올해 베트남 돈 가치가 달러 대비 조금씩 떨어지는 중
국가 신용 전망	"긍정적" 상향	무디스라는 국제 평가사가 "베트남 경제 건강하다" 신호 보냄
외국인 투자자	대형주 순매수 복귀	외국 큰손들이 다시 베트남 주식 사기 시작. 시장 회복 신호 중 하나

① 주식시장, 역대 최고에서 내려온 이유, 다시 오를 수 있을까

베트남 주가지수가 지난달 5월 15일 역대 최고인 1,937p를 찍었다. 그러다 이번 주 1,806p 수준으로 내려왔다. 약 130p가 빠진 셈이다. 왜 내려왔을까.

주식이 빠르게 많이 오르면 일단 팔고 이익을 챙기려는 사람들이 늘어난다. 이것을 "차익 실현"이라고 한다. 2025년 4월 바닥에서 시작해 2026년 5월까지 약 50% 이상 올랐으니 그 사이에 산 사람들이 "이 정도면 충분히 벌었다"며 팔기 시작한 것이다. 여기에 은행 이자가 오르면서 "굳이 주식 위험을 감수할 필요 없이 은행에 맡겨도 7% 받는다"는 생각도 한몫했다. 게다가 달러 대비 베트남 돈 가치가 조금씩 떨어지고 있어서 외국인 투자자들이 잠시 조심하는 분위기도 있었다.

그러나 증권사들은 "이것은 끝이 아니라 잠깐 쉬는 것"이라고 본다. 올해 목표 주가지수는 여전히 1,920p다. 현재 1,806p에서 약 6% 더 오를 여지가 있다는 뜻이다. 가장 중요한 이유는 오는 9월 21일이다. 이날 세계적인 지수 회사 에프티에스이(FTSE)가 베트남을 "신흥시장"으로 공식 편입한다. 전 세계 큰손 투자자들이 베트남에 자동으로 돈을 넣게 되는 구조가 만들어진다. 이 편입이 확정되면 수십억 달러의 외국 자금이 베트남으로 흘러들어올 것으로 예상된다.

② 은행 · 이자, 예금 이자는 7% 돌파, 대출 이자도 따라 오른다

이번 주 가장 체감하기 쉬운 변화는 은행 이자다. 베트남 시중 은행들의 1년 이상 예금 이자가 연 7%를 넘어섰다. 이것은 작년 같은 시기보다 꽤 오른 수준이다.

왜 이자가 오를까. 간단히 설명하면 이렇다. 은행이 돈을 빌려주는 속도(대출)가 사람들이 돈을 맡기는 속도(예금)보다 훨씬 빠르다. 2025년에 대출은 19% 늘었는데 예금은 14%밖에 안 늘었다. 돈이 모자라게 되면 은행은 "이자를 더 드릴 테니 맡겨달라"며 예금 이자를 올릴 수밖에 없다. 그리고 예금 이자가 오르면 대출 이자도 따라서 오른다. 올해 안에 대출 이자가 0.5~0.7% 정도 더 오를 것으로 보인다.

이것이 집을 사려는 사람들에게는 나쁜 소식이다. 하노이·호치민 집값은 이미 하늘 높은 줄 모르고 올라있는데 이자까지 오르면 매달 갚아야 할 돈이 더 늘어나기 때문이다. 반대로 은행에 여유 돈을 맡겨두는 사람에게는 좋은 소식이다. 연 7%라



는 이자는 물가 상승률(연 4.5% 목표)보다 높기 때문에 돈의 가치가 실질적으로 늘어나는 효과가 있다.

참고로 4대 국영 은행인 비엠펜뱅크·비엠티뱅크·비아디브이·아그리뱅크는 이번 주에도 자산과 예금, 대출이 모두 늘었다고 발표했다. 기업과 가계 모두 돈을 빌려 사업하고 소비하는 활동이 왕성하다는 뜻으로 경제가 활발하게 돌아가고 있음을 보여주는 신호다.

③ 무디스 · 외국인 투자, 나라 신용도 올랐고, 외국 큰손 돌아온다

이번 주 베트남 금융 소식 중 가장 격이 높은 것은 무디스(Moody's)라는 국제 신용평가사가 내린 평가다.

무디스는 전 세계 나라와 기업의 재정 건강도를 점수로 매기는 기관이다. "이 나라는 빌린 돈을 잘 갚을 수 있는가"를 평가해서 등급을 매긴다. 이번에 무디스가 베트남의 신용 "전망"을 "안정적"에서 "긍정적"으로 올렸다. 현재 베트남 신용 등급은 비에이2(Ba2)인데 전망이 "긍정적"으로 바뀌었다는 것은 "조만간 등급 자체도 올라갈 수 있다"는 신호다. 이것은 마치 학교 성적표에서 "B+" 등급은 그대로지만 "다음번에는 A-가 될 것 같다"고 선생님이 평가해준 것과 비슷하다.

왜 이것이 중요한가. 신용도가 올라가면 전 세계 큰 투자 회사들이 베트남에 돈을 더 안심하고 넣을 수 있게 된다. 그리고 실제로 이번 주에 외국인 투자자들이 베트남 주식 중 큰 회사들 주식을 다시 사기 시작했다. 전력 회사·고무 회사·마산 소비재·베트남항공 주식이 외국인 투자자들의 선택을 받았다. "외국 큰손이 돌아온다"는 것은 베트남 주식시장에 다시 활기가 생길 수 있다는 좋은 신호 중 하나다. 미국과 중국의 정상회담에서 무역 갈등이 풀리는 분위기가 나오는 것도 베트남 수출 경제에 유리한 외부 환경이 만들어지고 있다는 뜻이다.

★ 편집부 종합 평가, 숨 고르는 시장, 하지만 방향은 위를 향하고 있다

이번 주 베트남 금융시장을 보면 "좋은 뉴스와 나쁜 뉴스가 섞여있다"는 표현이 정확하다. 주가지수가 내려온 것은 나쁜 뉴스처럼 보이지만 사실 6개월 만에 50% 오른 시장이 잠깐 숨을 고르는 것은 자연스럽다. 이것이 무너지는 것과 쉬는 것의 차이다.

은행 이자가 오르는 것은 집을 빌려 사려는 사람들에게는 부담이지만 저축을 하는 사람들에게는 좋은 소식이다. 물가 오름세(연 4.5% 목표)보다 높은 이자(연 7%)가 유지된다면 은행에 돈을 맡기는 것 자체가 좋은 재테크 수단이 된다.

가장 중요한 것은 9월 21일이다. 이날 베트남이 공식적으로 "신흥시장"에 편입되면 전 세계 자동 투자 펀드들이 베트남 주식을 의무적으로 사야 하는 구조가 만들어진다. 이것은 주식시장에 큰 자금이 한꺼번에 들어오는 계기가 될 수 있다. 지금의 조정 국면은 9월 이전에 베트남 주식을 싸게 살 수 있는 기회일 수도 있다. 물론 투자는 항상 위험이 따르므로 한국 투자자들은 베트남 시장 전문가나 자산운용사와 함께 판단하는 것이 현명하다.



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 엽니다



오토바이 6.9백만 대의 도시가 바뀔 수 있는가

하노이 무료버스 · 저탄소구역의 실체, 비용, 지속 가능성, 호치민 비교

7월 1일 호안끼엠 9개 동 파일럿 시행 · 전면 금지에서 단계적 시간대별 제한으로 후퇴 · PM2.5 국가 기준 2배 · 교통 기여 58~74% · 연간 6만 명 대기오염 사망 · 호치민 라이드헤일링 2026년부터 신규 계약 금지 · 하노이 버스 예산 연간 2,200억 동 추정



7월 1일 하노이에서 실험이 시작된다.

그러나 당초 예고됐던 "1순환로 내 화석연료 오토바이 전면 금지"는 아니다. 공식 발표에서 후퇴가 있었다. 2026년 4월 하노이시 건설국 부국장 다오 비엣 룡은 "7월 1일에 1순환로 전체를 동시에 저탄소구역으로 지정하지 않는다"고 밝혔다. 대신 호안끼엠 1개 동을 파일럿 구역으로 설정하고 시간대별·요일별 제한을 적용하는 방식으로 전환했다. 이것은 현실과의 타협이다. 그러나 그렇다고 이 정책의 의미가 사라진 것은 아니다. 방향은 맞다. 다만 속도가 조정됐을 뿐이다.

하노이 등록 오토바이 수	교통의 대기오염 기여율	무료버스 연간 추정 예산
690만 대 이 중 640만 대가 화석연료. 1일 유입 120만 대+	58~74% PM2.5 국가 기준 2배 초과. 연 사망 6만 명	2,200억 동 약 \$850만. 1순환로 구간 버스 운영비 추정

▶ 하노이 저탄소구역(LEZ) 단계적 실행 로드맵

단계·시기	적용 범위	주요 내용·조치
2026.7.1 파일럿	호안끼엠 1개 동 (구시가지 핵심)	금~일 오후 6시~자정 화석연료 오토바이 금지. 라이드헤일링 앱 오토바이 진입 금지. 유로4 이상 트럭만 비피크 허용
2026년 말 확대	1순환로 내 9개 동	파일럿 평가 후 확대. 시간대 제한 구역 점진적 확장. 전기차·대중교통 인프라 점검
2028.1.1 2단계	1+2순환로 전체	화석연료 오토바이·오토바이 전면 금지. 유로5 미만 승용차 제한. 택시 전기차 의무화
2029~2030 전체 도심	3순환로까지 확대	하노이 전 도심 화석연료 이륜차 금지. 전기 버스 100% 전환 목표. 충전 인프라 전면 완비

① 소요 예산과 경제적 실익 - 돈이 얼마나 들고, 얼마를 얻는가

하노이 무료버스 정책의 소요 예산을 정확하게 공개한 공식 자료는 아직 없다. 메콩타임즈가 가용한 데이터를 바탕으로 추정한다.

현재 하노이 버스 시스템은 연간 약 2조8,000억~3조 동의 보조금을 받는다. 1순환로 내 운행 버스 노선이 전체의 약 8% 비중을 차지한다고 보면 해당 구간 연간 운영 보조금은 약 2,200억~2,400억 동(약 850만~930만 달러)으로 추정된다. 여기에 무료화로 인한 요금 수입 손실이 추가된다. 1순환로 구간 일일 승차 인원을 3만~5만 명으로 추정하고 평균 요금 8,000동 기준이면 연간 요금 손실은 약 875억~1,460억 동(약 340만~560만 달러) 수준이다. 결론적으로 무료버스 정책의 연간 순 추가 예산 부담은 약 3,000억~3,600억 동(약 1,150만~1,380만 달러)으로 추정된다.

반면 경제적 실익을 계산하면 이야기가 달라진다. 세계보건기구(WHO)는 베트남에서 대기오염으로 연간 6만 명 이상이 사망하며 이로 인한 생산성 손실이 GDP의 5% 이상이라고 추정한다. 하노이 단독으로는 연간 약 1조5,000억~2조 동의 의료비·생산성 손실이 교통 대기오염에서 발생하는 것으로 추산된다. 무료버스·저탄소 구역 정책이 오토바이 이용률을 10%만 줄여도 연간 1,500억~2,000억 동(외부 비용이 절감된다. 관광 경쟁력 강화 효과도 있다. 호안끼엠 구시가지는 하노이 외국인 관광객의 80% 이상이 방문하는 곳으로 보행 친화 환경 개선은 체류 시간 증가·소비 증가로 이어진다. 싱가포르 CBD 보행자 친화 정책이 상업 매출을 18% 증가시켰다는 연구가 참고 사례다.

② 전면 금지에서 파일럿으로 - 후퇴인가, 현명한 조정인가

2025년 7월 13일 팜 민 쩌 총리의 지시문 제20호는 명확했다. "2026년 7월 1일까지 1순환로 내 화석연료 오토바이를 완전히 없앤다." 그런데 2026년 4월, 하노이시 건설국은 조용히 입장을 바꿨다. "동시 전면 금지는 없다. 단계적 파일럿으로 간다."

이 후퇴의 이유는 세 가지다. 첫째, 대체 교통수단 부재다. 현재 1순환로 인근에는 2A·3.1호선 지하철 2개 노선과 총 수용 인원이 하루 약 20만 명에 불과한 버스가



있다. 오토바이 이용자가 하루 수십만 명인 이 구역에서 대체 수단 없이 즉각 금지하면 교통 마비가 온다. 둘째, 저소득층 타격 우려다. 배달 기사·소상공인·노점상의 상당수가 오토바이로 생계를 유지한다. 이들에게 즉각 전기 오토바이 전환을 강요하면 경제적 충격이 정치적 저항으로 이어질 수 있다. 셋째, 집행 능력의 현실이다. 1순환로는 수십 개의 출입 지점을 가진 비밀집 공간이다. 모든 출입구를 동시에 통제할 인력과 기술 인프라가 없다. 그렇다면 이것은 정책 실패인가. 메콩타임즈는 그렇게 보지 않는다. 단계적 파일럿 방식은 오히려 "런던 혼잡통행료"나 "서울 청계천 복원"의 방법론과 닮았다. 작은 구역에서 시작해 데이터를 쌓고 점차 확장하는 것이 급격한 전면 시행보다 지속 가능성이 높다.

③ 호치민의 전략 - 라이드헤일링 전환에 집중하다

호치민은 하노이와 다른 방식을 선택했다. 도심 전체 금지보다 "라이드헤일링 플랫폼"을 통한 전환에 집중하는 전략이다.

호치민시 개발연구원(HIDS) 초안에 따르면 2026년부터 화석연료 오토바이는 그랩·고벳 등 라이드헤일링 플랫폼에 신규 계약을 체결할 수 없다. 기존 차량은 3단계로 전환한다. 2026년 말까지 30%, 2027년 말까지 80%, 2028년 말까지 100%가 목표다. 이것은 약 40만 대의 플랫폼 오토바이가 전기차로 바뀌는 것을 의미한다. 전환 인센티브로 조기 전환자에게 대출 이자 2% 보조와 부가세·등록세 면제가 제공된다.

호치민의 이 접근이 하노이보다 현실적인 이유가 있다. 그랩·고벳 플랫폼은 이미 디지털로 관리되는 운전자 데이터베이스를 갖고 있다. 새 계약 금지는 앱 설정 하나로 실행된다. 집행 비용이 거의 들지 않는다. 반면 도심 출입 금지를 집행하려면 카메라·인력·벌금 시스템이 모두 필요하다. 이 선택에서 호치민이 "플랫폼 경제를 규제 도구로 활용하는 스마트 거버넌스"를 택했다는 평가가 나온다.

그러나 호치민에서도 도전이 있다. 라이드헤일링 플랫폼 오토바이는 전체 오토바이의 5~10%에 불과하다. 나머지 90%의 개인 소유 화석연료 오토바이에 대한 계획은 아직 불분명하다. 호치민 도심 화석연료 차량 전면 제한 계획은 하노이보다 더 늦은 2028~2030년을 목표로 검토 중이다.

④ 오토바이 감소 효과 - 얼마나 줄어들 수 있는가

이 정책이 실제로 오토바이 이용을 얼마나 줄일 수 있는지를 평가하는 것이 핵심이다.

낙관적 시나리오를 먼저 본다. 파일럿 구역인 호안끼엠 1개 동의 금·토·일 저녁 화석연료 오토바이 진입이 완전히 차단된다면, 주말 저녁 이 구역 통행량의 40~60%가 감소하고 PM2.5 농도가 그 시간대 기준 20~30% 개선될 수 있다. 싱가포르 ERP(전자 도로 통행료) 시행 초기에 대상 구역 교통량이 30~45% 감소했다는 사례가 참고된다.

현실적 시나리오는 이보다 보수적이다. 하노이 오토바이 이용자 설문에서 "대중교통으로 전환하겠다"는 응답은 25~35%에 그쳤다. 나머지는 "우회로를 이용하겠다"거나 "단속을 피하겠다"고 답했다. 대체 교통수단이 충분하지 않은 상황에서 제한이 교통량을 줄이는 것이 아니라 "이동 경로를 바꾸는" 효과에 그칠 가능성이 있다. 전면적 전환을 위해서는 전기 오토바이 구매 보조금·전환 대출·충전 인프라가 동시에 확충돼야 한다. 2030년까지 전국 오토바이의 22%를 전동화하겠다는 정부 목표는 연간 약 150만~200만 대를 전환해야 하는 규모다.

★ 편집부 종합 평가 - 방향은 옳다. 그러나 지금의 속도로는 목표에 닿지 못한다

하노이의 7월 1일 파일럿은 베트남 도시 교통 역사에서 의미 있는 첫 발 걸음이다. 당초의 "전면 금지" 선언이 "시간대별 파일럿"으로 후퇴한 것을 메콩타임즈 편집부는 실패라고 평가하지 않는다. 오히려 현실을 직시한 유연한 정책 조정으로 읽는다. 690만 대의 오토바이가 달리는 도시에서 하루 아침에 금지령을 내리는 것은 교통 마비와 민심 이반을 동시에 부른다. 런던이 혼잡통행료를 도입할 때도, 서울이 4대문 안 차량을 제한할 때도 단계적 접근이 정책 지속성을 만들었다.

그러나 편집부는 두 가지 구조적 문제를 지적하지 않을 수 없다. 첫째, 버스 무료화와 저탄소구역 파일럿은 서로 연동됐지만 대체 교통수단 공급이 수요를 따라가지 못하고 있다. 1순환로 주변 지하철 2개 노선의 하루 수용 인원은 약 20만 명이다. 이 구역을 오가는 오토바이 이용자는 수십만 명이다. 메트로와 버스 공급을 3배 이상 늘리지 않으면 제한 정책은 교통 불편만 만들고 대기질은 개선하지 못하는 역설에 빠진다.

둘째, 예산의 지속 가능성 문제다. 연간 약 1,150만~1,380만 달러의 무료 버스 추가 예산은 하노이시 재정 규모를 감안하면 충분히 감당 가능하다. 그러나 정책이 2·3순환로로 확대될수록 비용은 기하급수적으로 커진다. 지속 가능한 자원 확보를 위해서는 화석연료 차량 주차료 인상·혼잡통행료 도입이 무료버스와 패키지로 설계돼야 한다. 무료버스만 주고 화석연료 차량 이용 비용은 그대로 두면 "오토바이 타는 것이 더 편하다"는 선택은 바뀌지 않는다.

호치민의 라이드헤일링 전환 집중 전략은 하노이보다 집행 가능성이 높다. 그러나 이것도 전체 오토바이의 5~10%에 해당하는 플랫폼 차량에만 적용된다는 한계가 있다. 두 도시 모두 "빙산의 일각"을 건드리고 있는 것이다. 결국 이 정책의 장기 성공 여부는 "전기 오토바이 전환 인센티브"가 얼마나 충분하고 빠르게 공급되는지에 달려있다. 빈패스트 전기 오토바이 100만 대 돌파와 배터리 구독 모델 확산이 정책의 현실적 기반이 되고 있다는 점은 긍정적 신호다. 한국 기업들에게 이 전환의 시간표는 전기 오토바이 배터리·충전 인프라·스마트 교통 관리 솔루션 시장이 2026~2030년 사이 폭발적으로 성장한다는 것을 의미한다.

100년의 설계도

하노이 마스터플랜 2026: 이중 스마트시티 · 메트로 1,153km · 북부 신도시 청사진

2026년 5월 13일 100년 마스터플랜 승인 · 2035년 총생산 \$2,000억 목표 · 메트로 1,153km · 인프라 VND 11경 동 동원 계획 · 동아인 BRG-스미토모 272ha 스마트시티 · 화락 과학기술도시 · 인구 2045년 1,500~1,600만 명 · 6월 말 4D 모델 공개 발표



2026년 5월 13일, 하노이시 인민위원회는 결정문 제2512호에 서명했다.

하노이 수도 마스터플랜 - 100년 비전. 총 면적 3,359,84km²의 수도 전체를 대상으로 "스마트·녹색·다극·다중심" 도시로 재설계하는 이 계획은 베트남 역사상 가장 야심찬 도시 계획 문서다. 2035년 총생산 2,000억 달러, 2045년 6,400억 달러, 2065년 1조9,200억 달러. 메트로 1,153km, 인프라 투자 VND 11경 동(약 4,300억 달러). 그리고 그 중심에 두 개의 스마트시티가 있다. 하나는 북쪽 동아인(Dông Anh)에, 다른 하나는 서쪽 화락(Hòa Lạc)에 계획되었다.

하노이 100년 마스터플랜	2035년 총생산 목표	메트로망 계획 총연장
2026.5.13승인 결정문 2512호, 126개 구·동 대상	\$2,000억 1인당 \$18,800 · 연 11%+ 성장 목표	1,153km 현재 운영 13km→ 급속 확장

▶ 하노이 마스터플랜 2026, 5대 공간 축과 신성장 거점

▶ 하노이 5대 신성장 거점 개발 계획 (마스터플랜 2026 기준)

개발 거점	위치·규모	핵심 기능	현황·일정
동아인·속썬 (북부 신도시)	홍강 이북 · 노이바이 신공항 연계	자유무역지구(FTZ)· 스마트시티 국제 비즈니스·항공 물류	BRG-스미토모 272ha 스마트시티 착공 중. 자 유무역지구 지정 검토 중. 2030 1단계 목표
화락 (서부 과학기 술도시)	하노이 서 쪽 30km · 1,000ha+	과학기술·R&D·대학· 첨단제조 벤처·스타트업 생태 계	하이테크파크 기존 운 영 중. 빈그룹·삼성R&D 일부 입주. 2035 본격 완성 목표
쑤언마이 (서남부 위성 도시)	하노이 남서쪽 · 중부 연결 게이트	물류·교통허브·산업 단지 주거·상업 복합	신설 고속도로 연결 예 정. 중부지방 물류 허 브 기능
푸쑤옌 (남부 신도시)	하노이 남쪽 · 메콩 방향 관문	국제통합·서비스·물 류 허브 주거·교육 집중	서울 세종시 모델 참 고. 공공기관 일부 이 전 검토
메린 (북동부 복합)	홍강 북동 · 노이바이 연계	복합 서비스·국제통합 과학기술·교육	노이바이 공항 배후도 시 기능. 물류·정보기술 집적 계획

① 이중(二重) 스마트시티 - 동아인과 화락의 역할 분담



하노이 마스터플랜의 가장 독특한 설계는 두 개의 스마트시티를 동시에 추진하는 "이중 스마트시티" 전략이다. 동아인은 북쪽, 화락은 서쪽. 방향도 다르고 콘셉트도 다르다.

동아인-BRG 스마트시티는 일본의 도시 개발 경험을 이식한 프로젝트다. BRG 그룹과 일본 스미토모 상사가 컨소시엄을 구성해 동아인구 빈응옥·하이보이·깁노 3개 마을에 걸친 272ha 면적을 스마트시티로 개발한다. 총 투자액은 약 94조3,480억 동(43억 달러)이다. 스미토모의 도시 개발 노하우 - 도쿄 맨해튼프로젝트·말레이시아 이스칸다르 - 가 설계 철학의 기반이다. 에너지 절약·환경 친화·스마트 기술이 세 축이며 2030년 1단계 완공을 목표로 한다. 이 프로젝트가 위치한 동아인은 노이바이 국제공항과 인접해 향후 하노이 FTZ(자유무역지구)와 연계될 예정이다. 공항·스마트시티·FTZ가 삼각 형태로 연결되는 구도는 싱가포르 창이공항 주변 개발 모델과 유사한 발전 경로를 예고한다.

화락 과학기술도시를 서울 판교테크노밸리를 참고 모델로 삼은 프로젝트다. 베트남 국립대·기술대·과학원이 밀집한 화락 하이테크파크를 확장해 1,000ha 이상의 R&D·제조·주거 복합 도시로 키우는 구상이다. 삼성전자 R&D센터가 이미 이곳에 입주했다. 빈그룹·FPT·VinAI 등 베트남 대표 ICT 기업들도 화락을 연구 거점으로 선택하고 있다. 화락은 하노이 구도심의 과밀화를 해소하는 "두뇌 이전"의 역할을 맡는다.



② 메트로 1,153km - 베트남판 "도시 혁명"의 뼈대

하노이 마스터플랜의 가장 과감한 숫자는 1,153km다. 도시 전역에 깔릴 지하·지상 복합 대중교통 총연장이다.

현재 하노이에서 운영 중인 메트로는 2A호선(도심-하동) 13km가 전부다. 1,153km를 달성하려면 지금보다 89배를 더 지어야 한다. 마스터플랜은 이를 TOD(대중교통 중심 개발) 방식으로 달성하겠다는 구상이다. 역 주변 반경 500~1,000m를 고밀도 복합 개발 지역으로 설정하고 개발 이익으로 메트로 건설 비용을 충당하는 구조다. 홍콩 MTR이 이 모델로 성공했고 싱가포르가 변형된 형태로 적용한 방식이다.

현실적으로 1,153km 달성은 2045년 이후 장기 목표다. 2035년까지 완성 목표 구간은 현재 공사 중인 1호선·2호선·3호선·4호선·5호선 등 총 200km 내외로 추정된다. 하노이시는 이 메트로 건설을 위해 VND 11경 동(약 4,300억 달러)의 전략 인프라 투자를 계획하고 있다. 국채·민자·외국 차관이 재원 삼각축이다. 2026년 6월 말 하노이 투자 촉진 컨퍼런스에서 4D 모델(이미지·영상·현대 프로덕션 기술 결합)로 이 마스터플랜이 처음 공개 발표될 예정이다.

③ 진행 현황과 도전 - 청사진과 현

100년 마스터플랜은 장엄하다. 그러나 현실의 하노이는 교통 체증·홍수·대기 오염과 여전히 싸우고 있다. 이 청사진이 실현되려면 세 가지 구조적 과제를 해결해야 한다.

첫째, 이중 계획 체계의 통합이다. 하노이는 그동안 두 개의 병렬 계획 프레임워크를 운영했다. 2017년 계획법에 따른 수도 계획과 2024년 도시농촌계획법에 따른 일반 수도 계획이 충돌하며 교통 체증·홍수·오염 문제를 방치하고 개발 자원을 낭비해왔다는 것이 공식 진단이다. 이번 마스터플랜은 두 시스템을 통합한 단일 계획 문서다. 이것 자체가 이전에 없던 행정적 진전이다.

둘째, 재원 조달이다. 4,300억 달러 규모의 인프라 투자를 어디서 끌어올 것인가. PPP(민관협력)·TOD 개발 이익 환수·외국 차관·ODA가 모두 동원돼야 한다. 일본 JICA는 이미 하노이 메트로 다수 구간의 ODA 파트너로 참여하고 있고 한국 EDCF

도 과거 협력 경험이 있다.

셋째, 이주와 토지 수용이다. 동아인·화락·푸쑤엔 신도시 개발을 위해 수만 명의 기존 거주민이 이주해야 한다. 보상 분쟁과 이주 지연이 베트남 대형 개발 프로젝트의 고질적 병목이다. 동아인 스마트시티도 이주 문제로 착공 이후 부분적 지연이 보고되고 있다.

▶ 한국 기업 하노이 스마트시티·신도시 참여 가능 분야 (7대 영역)

참여 분야	한국 강점 기업·기관	협력 모델·기회
메트로·교통 인프라	현대건설·GS건설·DL이앤씨 KORAIL·서울교통공사·EDCF	메트로 1~5호선 건설 수주·운영 컨설팅. 서울 지하철 운영 노하우 수출. ODA 연계 유리
스마트시티 ICT 플랫폼	LG CNS·KT·삼성SDS SKT·네이버클라우드	동아인 스마트시티 도시 OS·CCTV·디지털 트윈 공급. 화락 R&D 허브 ICT 인프라
에너지·그린 인프라	한화솔루션·LS ELECTRIC 현대일렉트릭·한국에너지공단	스마트그리드·태양광 마이크로 그리드 공급. TOD 역사 에너지 효율화 솔루션
건축·도시 설계	삼우종합건축·해안종합건축 희림건축·POSCO A&C	화락·동아인 마스터플랜 설계 수주. 세종시 설계 경험 레퍼런스로 활용
스마트 교통 솔루션	현대자동차·카카오모빌리티 카카오T·티맵모빌리티	TOD 기반 모빌리티 플랫폼. MaaS(서비스형 이동수단) 통합 솔루션 공급
배수·방재 기술	현대건설·GS건설 워터웨이플러스·한국수자원공사	신도시 스마트 배수시스템·지하저류조. 동아인 연약지반 방재 기술 수요
부동산 개발·투자	롯데건설·포스코이앤씨 한국토지신탁·코람코	동아인·화락·쑤언마이 신도시 내 복합 개발 참여. 한국형 신도시 모델(분당·판교) 수출

★ 편집부 종합 평가 - 하노이 100년 마스터플랜은 "꿈"이 아니라 "설계도"다. 그리고 설계도는 지금 실행되고 있다

베트남 역사상 가장 정교하고 야심찬 도시 계획 문서가 2026년 5월 13일 공식 발효됐다. 100년 비전, 1,153km 메트로, 두 개의 스마트시티, 4,300억 달러 인프라 투자. 이 숫자들만 보면 허황된 꿈처럼 들릴 수 있다. 그러나 메콩타임즈 편집부는 이 마스터플랜을 단순한 비전 문서가 아닌 "실행 가능성이 있는 청사진"으로 평가한다.

그 근거는 세 가지다. 첫째, 동아인 BRG-스미토모 스마트시티가 이미 착공해 진행 중이다. 일본의 43억 달러 민간 자본이 설계도가 아닌 현장 공사로 들어갔다는 것은 이 계획의 신뢰성을 가장 강력하게 뒷받침하는 증거다. 둘째, 하노이는 2025년 8.1% 성장을 이미 달성했고 레 민 흥 총리는 2026년 11% 달성을 명령했다. 고성장이 뒷받침될 때 대형 인프라 계획은 실현 가능성이 높아진다. 셋째, 이중 계획 체계를 단일 통합 문서로 합친 것은 행정 혁신의 증거이며 실행 효율성을 높이는 구조적 개선이다.

그러나 편집부는 두 가지 구조적 위험도 직시한다. 하나는 재원 조달의 현실성이다. 4,300억 달러는 현재 베트남 연간 GDP(약 4,500억 달러)와 맞먹는 규모다.

이것을 100년이 아닌 20~30년 안에 집행하려면 PPP·외국 차관·토지 개발 이익 환수가 모두 빠르고 정확하게 작동해야 한다. 베트남의 PPP 실행 역량이 아직 이 속도를 따라가기 어렵다는 것이 현실이다. 다른 하나는 이주·토지 수용 문제다. 동아인 스마트시티만 해도 수만 명의 이주가 필요하고 이 과정에서 분쟁이 지연을 만든다는 것은 이미 확인된 패턴이다.

한국 기업의 기회에 대해 편집부는 이렇게 본다. 이 마스터플랜이 만들어내는 수요는 "전체를 다 얻으려 할 것이 아니라 한국이 가장 잘할 수 있는 영역에 집중하는 전략"이 필요하다. 메트로 건설과 운영 컨설팅, 스마트시티 ICT 플랫폼, TOD 기반 모빌리티 솔루션. 이 세 영역에서 한국은 일본·중국과 차별화된 경험과 기술을 보유하고 있다. 서울 지하철을 세계 최고 수준으로 운영해온 경험, 세종시를 14년 만에 완성한 신도시 개발 역량, 판교테크노밸리를 아시아 최고 스타트업 허브로 만든 생태계 설계 노하우 – 이것들이 화락 과학기술도시와 동아인 스마트시티에서 한국만이 줄 수 있는 가치다.

베트남 의대 29개, 하지만 의사가 부족하다

베트남 의학교육의 현실, 외국 의사 유입, 그리고 한국의 기회

의대 29개(국공립 18개 · 사립 11개) · 연간 졸업생 1만2,000~1만7,000명 · 인구 10만 명당 의사 수 8.3명(세계는 평균 15명) · 외국인 의사 수 1,000~2,000명 추정 · 의사 국가면허시험 없음 · KIMEE 한국식 인증 협력 진행 중



베트남에 의과대학이 29개나 있다. 그런데 의사가 부족하다.

이 역설이 베트남 의학교육의 현주소를 압축한다. 인구 9,700만 명의 나라에서 의사 1인당 담당 환자 수는 세계 평균보다 훨씬 많다. 10만 명당 의사 수는 약 8.3명으로 WHO 권고 기준(10만 명당 10명)에 미치지 못하고 세계 평균(15명)보다 크게 낮다. 반면 의과대학은 1990년대 이후 급격히 늘어 현재 29개에 달한다. 더 많은 의사를 더 빨리 배출하려 했지만 질적 표준화가 따라가지 못하면서 "의사는 있는데 믿을 수 있는 의사가 부족하다"는 구조적 모순이 생겼다.

전국 의과대학 수	연간 의사 배출	10만 명당 의사
29개 국공립 18개 · 사립 11개. 2000년 이후 급증	1.2~1.7만 명 학교당 400~600명. 그러나 질적 편차 심각	8.3명 WHO 권고 10명 미달. 세계 평균 15명 대비 부족

▶ 베트남 주요 의과대학 현황 (2026 기준 상위 10개)

대학명	위치	설립	특징·강점
하노이 의과대학 (HNU)	하노이	1902년	베트남 최고(最古) 의대. 100년+ 전통. 소아과·내과 강점. 학생 선호 1위
호치민 의과대학 (UMP)	호치민	1947년	남부 최대·최고. 내과·외과 전문의 배출 1위. 국제 협력 활발
하이퐁 의과대학 (HPU)	하이퐁	1979년	북부 지역 거점. 산부인과·응급의학 강세
타이응우옌 의과대학 (TUMP)	타이응우옌	1968년	북부 산악·소수민족 의료 특화
후에 의과대학 (HCM Univ.)	후에	1957년	중부 최대. 종합의학·전통의학 결합
컨터 의과대학 (CTUMP)	컨터	1979년	메콩 델타 거점. 외국인 MBBS학 생 다수
베트남 군사의학아카데미 (VMAA)	하노이	1949년	군의원 양성. 졸업 후 군 배치 의무
빈멕 국제의과대학 (Vinmec)	하노이	2016년	사립 최신. 빈그룹 운영. 영어 교육·최신 설비
단따오 대학 의학부 (Tan Tao)	롱안	2010년	일리노이 대학 시카고와 커리큘럼 협력. 영어 이중언어
남컨터 대학 (NCTU)	컨터	2006년	시뮬레이션 센터 특화. 외국인 학생 친화

① 의사가 되는 과정, 6년 과정과 3개의 트랙

베트남에서 의사가 되는 과정은 크게 두 가지 기간으로 나뉜다. 4년제(보건 인력·의료기사)와 6년제(의사·치과의사·한의사)다. 일반 의사는 6년제 과정을 이수해야 한다.

6년 과정의 구조는 이렇다. 1~3학년(전임상·이론): 해부학·생리학·병리학·약리학·미생물학 등 기초의학. 비의학 과목(마르크스주의·군사훈련·체육)이 상당 비중을 차지한다는 점이 특징이다. 4~6학년(임상실습): 내과·외과·산부인과·소아과·응급의학 순환 실습. 졸업시험을 통과하면 의학사(Bachelor of Medicine) 학위를 받는다.

졸업 이후에는 세 가지 트랙이 열린다. 첫째, 임상 트랙(Clinical Track): 최소 1년 임상 경험 후 레벨1 전문의, 이후 6년 추가 경험 후 레벨2 전문의 취득. 둘째, 레지던트 트랙(Residency Track): 연구 요건이 포함된 전문의 과정. 수료 후 교수직 가능. 셋째, 학술 트랙(Academic Track): 석사·박사 과정. 교육훈련부(MOET) 관할.

핵심 문제는 "국가 면허시험이 없다"는 것이다. 각 대학의 졸업시험을 통과하면 곧바로 진료 자격이 생긴다. 이는 대학별로 교육 수준과 기준이 달라도 동일한 의사 자격이 부여된다는 의미다. 한국의 의사국가시험(의국시)에 해당하는 전국 표준 라이선스 시험이 존재하지 않는 것이 베트남 의학교육의 가장 근본적인 취약점으로 꼽힌다.

② 외국 의사의 베트남 진료, 절차와 현황

베트남은 외국 면허를 가진 의사들이 일정 절차를 거쳐 베트남에서 진료할 수 있도록 허용하고 있다.

법적 근거는 보건법(Law on Medical Examination and Treatment)이다. 외국 의사가 베트남에서 진료하려면 베트남 보건부(MOH)로부터 외국인 진료 허가증(Practice Certificate for Foreigners)을 받아야 한다. 주요 요건은 다음과 같다. 본국 의사 면허 보유, 베트남어 능력 증명(또는 베트남어 통역사 확보), 건강 진단서, 범죄경력 조회 결과물, 전문 분야 경력 증명. 허가증은 통상 5년 유효하며 갱신 가능하다.

현재 베트남에서 활동 중인 외국인 의사는 공식 통계가 제한적이지만 추정치는 1,000~2,000명 수준이다. 이들 대부분은 빈멕·FV Hospital·한-베 국제병원·하노이 패밀리 메디컬 센터 같은 국제·민간 병원에 집중된다. 국적별로는 프랑스·한국·일본·호주·인도 출신이 많다. 공립병원에서 외국인 의사가 직접 진료하는 경우는 드물며 주로 기술 이전·교육·연구 협력 형태로 참여한다. 베트남어 능력 요건이 가장 큰 진입 장벽이다. 한국 의사의 경우 한-베 공동 클리닉·의료관광 클리닉·성형외과 분야에서 일부 활동이 확인되며, 베트남 의사와 한국 의사의 협진 모델이 증가하는 추세다.



③ 의학교육의 5대 취약점

베트남 의학교육이 안고 있는 구조적 취약점은 다섯 가지로 정리된다.

첫째, 전국 통일 면허시험의 부재다. 졸업시험은 대학별로 다르고 어떤 대학은 쉽고 어떤 대학은 엄격하다. 같은 의사 면허를 가진 사람들의 실력 편차가 크다는 것이 의료 현장의 현실이다.

둘째, WFME(세계의학교육연맹) 인증 미취득이다. 2024년부터 ECFMG(미국 외국 의대 졸업생 교육위원회)는 WFME 인증 기관 졸업자만 미국 레지던트 자격을 부여한다. 베트남 의과대학 중 WFME 인증을 받은 곳이 없어 졸업생들의 해외 진출 경로가 사실상 막혔다.

셋째, 임상 교원 및 시설 부족이다. 학생 수는 늘었지만 임상 교수·실습병원 병상이 부족해 임상 실습의 질이 대학별·지역별로 크게 다르다.

넷째, 비의학 과목의 과다 편성이다. 사상, 정치 과목들이 실제 의료 역량과 무관하다는 비판이 오랫동안 제기됐다.

다섯째, 지역간 의료 불균형이다. 의과대학의 70% 이상이 하노이·호치민 등 대도시 집중돼 있고 농촌·산악 지역의 의사 부족이 극심하다. 졸업생들이 지방 배치를 기피하는 것도 구조적 문제다.

④ 개선 방향과 한국의 기회, KIMEE가 이미 시작했다

베트남 의학교육 개혁에서 한국이 이미 선도적 역할을 맡고 있다는 것은 많이 알려지지 않은 사실이다.

한국의학교육평가원(KIMEE·Korean Institute of Medical Education and Evaluation)은 한국국제협력단(KOICA) 개발 프로젝트의 일환으로 KIMEE 2019 인증 기준을 베트남 의과대학에 최초로 적용하는 평가를 실시했다. 이것은 국제 의학 교육 표준을 베트남에 이식하는 선례를 만든 것이다. 이 협력 모델을 확장하면 한국이 베트남 의학교육 표준화의 핵심 파트너가 되는 그림이 완성된다.

구체적인 개선 방향과 한국의 역할을 정리하면 이렇다. 첫째, 국가 의사 면허시험 시스템 구축이다. 한국 의사국가시험원(KUMMLE)의 전산화 시험 모델을 참고해 베트남 전국 표준 시험 시스템을 설계하는 것이 가능하다. 둘째, WFME 인증 취득 컨설팅이다. 한국 의대들이 WFME 인증을 유지하는 경험을 바탕으로 베트남 상위 5개 의대의 WFME 인증 로드맵을 컨설팅하는 사업이 가능하다. 셋째, 임상 시뮬레이션 기술 수출이다. 한국의 의료 시뮬레이터·표준화 환자(SP) 교육 시스템이 베트남 의과대학의 임상 실습 질을

높이는 핵심 솔루션이다. 넷째, 가정의학과(Primary Care) 전문의 교육 협력이다. 미국 의대들이 이미 베트남 가정의학과 전문의 교육 프로그램 설립을 도왔듯이 한국 가정의학과 교수진의 베트남 파견 협력이 농촌 의료 불균형 해소에 직접 기여할 수 있다.

★ 편집부 종합 평가 - 베트남 의학교육의 가장 시급한 과제는 "많이 배출"이 아니라 "잘 배출"이다

베트남이 의과대학 29개에서 연간 1만5,000명에 가까운 의사를 배출하면서도 의사 부족 문제를 해결하지 못하는 역설의 핵심은 하나다 "양(量)을 늘렸지만 질(質)을 표준화하지 못했다."

국가 면허시험이 없다는 것은 한국에서 자동차 면허를 따는데 필기 시험만 있고 실기시험이 없는 것과 같다. 어떤 학교를 나왔느냐에 따라 의료 역량이 천차만별이 되고 환자들은 어떤 의사를 만나느냐에 따라 의료의 질이 달라지는 북북북 시스템이 된다. 이것이 베트남 의료 불신의 근본 원인이며 상층 소득 계층이 해외에서 치료받으려는 구조적 이유다.

WFME 인증 문제도 시급하다. 2024년 이후 베트남 의대 졸업생이 미국 레지던트에 지원할 수 없게 됐다는 것은 베트남의 우수 의학 인재가 해외로 나가는 경로가 막혔다는 의미이기도 하다. WFME 인증 취득은 베트남 의학 인재의 글로벌 진출을 위한 최소 조건이다.

한국은 이 문제에 가장 적합한 파트너다. KIMEE가 이미 베트남에서 첫 발걸음을 내딛었다. 이것을 정부 간 공식 협력으로 격상시켜 하노이 의대·호치민 의대 두 곳의 WFME 인증을 3~5년 안에 달성하는 것이 현실적이고 실현 가능한 목표다. 이것이 달성되면 한국은 베트남 의학 교육의 가장 신뢰받는 국제 파트너가 되며 의료기기·시뮬레이터·전자의 무기록(EMR)·병원 정보 시스템 수출까지 연쇄적으로 이어지는 한-베 의료 협력 생태계가 만들어진다.

베트남 커피의 국기를 든 남자

하이랜즈 커피(Highlands Coffee), 창립에서 IPO 전야까지

1999년 데이비드 타이 창립 · 928개 매장(2025 Q3) · 영업이익 \$41M · 필리핀 Jollibee 60% 지분 보유 · 1일 매장당 매출 1,600만 동 · 동일점포 매출 Q3 +17.2% 반등 · 2026~27년 IPO 전망 · 2025년 파리바게뜨 베트남 인수



베트남 커피 체인의 왕좌에는 하이랜즈 커피가 앉아있다.

스타벅스보다 먼저, 쥬얼엔보다 더 많은 매장으로, 928개 점포, 하루 매장당 매출 1,600만 동, 영업이익 410억 원. 그런데 이 브랜드를 만든 사람은 베트남 태생이지만 미국에서 자란 재미교포 기업인이고, 지분의 60%는 필리핀 회사가 갖고 있으며, 2025년에는 한국 베이커리 체인 파리바게뜨의 베트남 사업을 인수했다. "이게 정말 베트남 브랜드인가?"라는 질문을 스스로 받는 이 회사가 어떻게 베트남 커피의 대표 얼굴이 됐는지를 해부한다.

총 매장 수 (2025 Q3)	2024 영업이익	1일 매장 매출
928개 직영 800+ 프랜차이즈 128	\$41M 전년대비 +4.5%	1,600만 동 약 \$615 · Q3 2025 동일점포 +17.2%



▶ 하이랜즈 커피 25년 연표

1998년	VTI 그룹 창립	데이비드 타이(Thai Phi Diep), 베트남계 미국인. 비엠타이 인터내셔널 그룹 설립
1999년	하이랜즈 창립	하노이에서 포장 원두·분쇄 커피 판매로 시작. 브랜드 "Highlands Coffee" 론칭
2002년	1호 카페	호치민 첫 카페 오픈. 패키지에서 카페 체인으로 전환. 현대식 카페 문화 선도
2011년	2011년 필리핀 진출	IP Ventures(필리핀)와 프랜차이즈 계약. 해외 진출 첫 발
2012년	졸리비 투자	졸리비 \$2,500만에 베트남 49%·홍콩 60% 인수. 슈퍼푸드 그룹 합작사 설립
2019년	주식상장 협의	졸리비-슈퍼푸드 그룹, 베트남 증시 상장 공개 발표. 코로나로 지연
2022년	500개 돌파	전국 매장 500개 돌파. 공항·고속도로 휴게소·대학 캠퍼스 확장
2024년	850개·\$41M	연말 850개 매장. 영업이익 410억 원. 동일점포 매출 -3.7% 도전
2025년	928개·반등	Q3 928개 돌파. 동일점포 +17.2% 강력 반등. 파리바게뜨 베트남 인수
2026~7년	IPO 전망	증권사 2026~2027 IPO 전망. VTI 지분 구조 재편. 창업자 "베트남 기업" 재천명

① 창립자 데이비드 타이 - "베트남 커피를 세계에"

데이비드 타이(David Thai, 본명 Thai Phi Diep)는 재미교포 기업인이다. 베트남 출신으로 미국에서 성장한 그는 1990년대 후반 도이머이(Đôi Mới) 개혁으로 활짝 열린 베트남 시장을 보고 귀국을 결심했다. 그의 첫 사업 아이디어는 단순했다 "베트남에는 세계 최고의 커피가 있는데, 왜 베트남인들은 그것을 제대로 즐기지 못하는가?"

1998년 비엠타이 인터내셔널(VTI) 그룹을 설립하고 이듬해 하노이에서 하이랜즈 커피 브랜드를 론칭했다. 처음에는 카페가 아니라 포장 원두·분쇄 커피 판매로 시작했다. 3년의 시장 교육 끝에 2002년 호치민에 첫 카페를 열었고 베트남에서 처음으로 "앉아서 음악을 들으며 노트북을 펼칠 수 있는 카페"를 만들었다. 그는 코카콜라·스타벅스 출신 인재들을 영입하면서도 "우리는 스타벅스를 따라하지 않는다. 우리



는 베트남 커피 문화를 현대화한다"를 일관되게 강조했다. 2025년 4월 공개 발언에서도 그는 "줄리비가 투자했어도 하이랜즈는 베트남 기업"이라고 재확인했다. VTI 그룹은 하이랜즈 외에도 나이키·알도·하드록카페·라비앙로즈의 베트남 프랜차이즈를 운영하는 복합 유통 제국이다.

② 커피 철학 — "하이랜즈 커피는 우리 것(Highlands Coffee is Ours)"

하이랜즈 커피의 브랜드 철학은 한 문장으로 압축된다. "Highlands Coffee is Ours(하이랜즈 커피는 우리 것이다)." 이것은 마케팅 슬로건이 아니라 창립자의 신념이다.

데이비드 타이는 "훌륭한 커피는 가슴에서 시작되며 비즈니스의 성공은 더 높은 목적, 사람들을 연결하고, 공동체를 형성하고, 국가적 자부심을 기념하는 것을 위해 존재해야 한다"고 말했다. 이 철학이 구체화된 것이 "하이랜즈 해피니스 펀드(Highlands Happiness Fund)"다. 교육·재난 구호·지역 개발에 3억2,400만 동 이상을 투입하고 지속가능 농업·청년 개발 프로그램을 운영한다.

메뉴 철학도 이 신념을 반영한다. 핀 드립(Phin Drip) 커피를 메뉴의 중심에 두고 "콘텐스트 밀크 아이스크림(Ca Phe Sua Da)"가 시그니처다. 여기에 에스프레소 베이스 음료와 프라푸치노 계열을 추가하되 "베트남 커피 정체성을 잃지 않는다"는 원칙이 있다. 2024년 소셜미디어 캠페인 베스트 어워드를 받은 "핀디 피스타치오(PhinDi Pistachio)"는 전통 핀 드립 커피를 현대 트렌드와 결합한 대표적 성공 사례다.

③ 매장 운영 · 프랜차이즈 전략 - 직영 우선, 프랜차이즈 보완

하이랜즈 커피의 매장 운영 철학은 "직영 중심, 프랜차이즈 보완"이다. 2025년 9월 기준 928개 매장 중 직영이 800개, 프랜차이즈가 128개다. 직영 비율이 86%로 압도적으로 높다. 이것은 브랜드 품질과 고객 경험의 일관성을 유지하기 위한 전략적 선택이다.

입지 전략에서도 원칙이 명확하다. 하노이·호치민 도심 황금 상권이 기본이며 공항·고속도로 휴게소·대학 캠퍼스·쇼핑몰 내 푸드코트가 추가 확장 채널이다. 공항 매장은 하이랜즈의 "국가 대표 커피 브랜드" 이미지를 강화하는 상징적 위치다. 인테리어는 "베트남 현대 미학"을 표방한다. 나무·대나무·베트남 전통 문양이 현대적 공간과 결합된다. QR 주문·모바일 앱 결제·디지털 멤버십이 Z세대 고객 경험 표준으로 도입됐다.

줄리비는 60% 지분을 보유한 대주주지만 일상적 운영에는 관여하지 않는다. JFC는 전략적 조언자 역할을 하며 필리핀·동남아 확장에서 네트워크를 제공한다. 프랜차이즈 가맹점은 128개로 상대적으로 적지만 지방 도시·소도시 진출 채널로 점차 확대되고 있다.

④ 매출 · 재무 현황 - 반등하는 수익성

하이랜즈 커피의 재무 성과를 볼 때 영업이익 기준으로 삼는 것이 정확하다. 줄리비가 공시하는 지표이기 때문이다.

2024년 영업이익(EBITDA)은 VND 1조500억 동(약 4,100만 달러)으로 전년 대비 4.5% 성장했다. 이 수치는 줄리비 전체 커피·티 부문 영업이익의 36%를 차지한다. 일평균 매장 매출은 1,600만 동(약 615달러)이다. 2024년에는 동일점포 매출이 -3.7% 감소하는 부진이 있었으나 2025년 Q3에서 +17.2%로 강력하게 반등했다. 2025년 1~9월 영업이익은 1조9,100억 동(3,230만 달러)으로 전년 동기 대비 9.5% 성장이다.

중요한 재무 이벤트가 예고돼 있다. 창업자 데이비드 타이는 하이랜즈 커피의 베트남 증시 상장을 공식 확인했다. 증권사들은 2026~2027년 IPO 가능성을 높게 보고 있다. IPO가 실현되면 베트남 F&B 섹터 최대 상장 이벤트 중 하나가 될 것이다. VTI 그룹의 지분 구조가 최근 "국내 73%·외국 27%"로 재편된 것도 IPO 전 정비의 일환으로 해석된다.

⑤ 해외 시장 · 마케팅 전략 - "베트남 커피를 세계에"의 현실

하이랜즈 커피의 해외 진출은 아직 초기 단계다. 가장 앞서 나간 시장은 필리핀이다. 2011년 IP Ventures와 프랜차이즈 계약을 맺으며 진출했고 줄리비의 네트워크를 활용해 마닐라·세부에 매장을 운영 중이다. 홍콩에도 매장이 있으며 줄리비가 60% 지분을 보유한다.

국내 마케팅에서는 "국민 브랜드" 포지셔닝이 핵심 전략이다. 빈코드·쇼피푸드·그랩푸드 배달 플랫폼 전 채널 입점, 틱톡·인스타그램·페이스북 동시 운영, 한류 콘텐츠와의 협업 마케팅이 주요 채널이다. 2024 ShopeeFood Summit 최애 브랜드 수상, 소셜미디어 캠페인 최우수상 수상이 디지털 마케팅의 성과다. 시즌 한정 메뉴(

▶ 강점(Strengths) vs 취약점(Weaknesses) 비교 분석

강점	취약점
① 국내 카페 체인 1위. 928개 매장으로 스타벅스·쥬얼리온 등 압도	① 동일점포 매출 2024년 -3.7% - 성숙기 진입 가능성
② "베트남 국민 브랜드" 감성. 국가 자부심과 연결된 강력한 정서적 유대	② 해외 확장 속도 매우 느림. 필리핀·홍콩 외 사실상 미진출
③ 줄리비의 자본·네트워크 + VTI의 베트남 운영 노하우 결합	③ 줄리비 60% 지분 - "베트남 브랜드인가" 정체성 논쟁 지속
④ 핀 드립·Ca Phe Sua Da 등 정통 베트남 커피 메뉴 강점	④ 프리미엄 포지셔닝 취약. 고급 소비자는 스타벅스·콩카페 선택
⑤ 공항·고속도로·쇼핑몰 황금 입지 선점	⑤ 인재 확보 어려움 - F&B 업계 전반 임금 상승 압박
⑥ 디지털 마케팅·소셜미디어 캠페인 다수 수상	⑥ IPO 일정 불확실 - 2019년 공시 후 7년 지연
⑦ 2025년 파리바게뜨 인수로 베이커리 시너지 확보	

핀디 피스타치오·망고 시리즈)를 통해 틱톡 바이럴을 만들고 라이브커머스 판매와 연동하는 전형적인 베트남 Gen Z 마케팅 공식을 쓴다.

⑥ 한국 기업과의 협력 가능성 — 이미 시작된 K-베트남 커피 접점

하이랜즈 커피와 한국 기업의 협력 가능성은 이미 현실로 한 발 들어왔다.

가장 주목할 만한 것은 2025년 VTI 그룹이 "파리바게뜨(Paris Baguette) 베트남 사업 운영권"을 인수한 것이다. 파리바게뜨는 SPC그룹의 한국 베이커리 브랜드다. VTI가 하이랜즈 커피와 파리바게뜨를 동시에 운영하게 됐다는 것은 "커피 + 베이커리" 복합 매장 모델에서 양사의 협력이 자연스럽게 가능해졌음을 의미한다. 파리바게뜨 베트남 매장에서 하이랜즈 커피를 팔거나 하이랜즈 매장에 파리바게뜨 베이커리를 입점시키는 것이 가장 즉각적인 협력 모델이다.

둘째, K-뷰티·K-푸드 트렌드와 하이랜즈의 마케팅 협력이다. 하이랜즈는 이미 한류 콘텐츠와의 협업 마케팅을 진행하고 있다. 한국 식품 기업들의 베트남 진출 창구로 하이랜즈의 900개+ 매장 네트워크를 활용하는 것이 가능하다. 예를 들어 한국 아이스크림·스낵 브랜드의 하이랜즈 매장 내 판매 협약이다.

셋째, IPO 관련 금융 자문·IB 역할이다. 하이랜즈의 2026~2027년 IPO가 실현된다면 한국투자증권·미래에셋 등 베트남 자본시장에 강점을 가진 한국 IB들이 공동 주관사 역할을 노릴 수 있다. 넷째, 스마트 카페 기술 공급이다. 900개 직영점의 재고 관리·CRM·디지털 오더 시스템을 한국 솔루션으로 대체하거나 고도화하는 B2B 기회가 있다.

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

베트남 Z세대가 선택한 화장품 브랜드 TOP 5 & 인기 제품 TOP 5

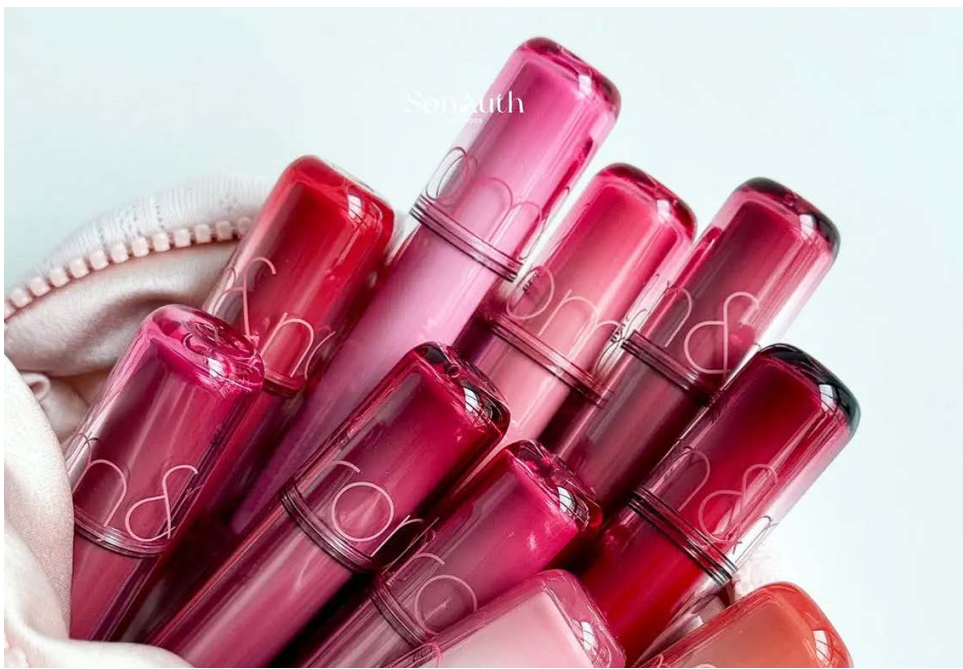
K-뷰티 수입시장 점유율 30% · 쇼피 뷰티 88.9% 점유 · 틱톡샵 급성장 · 롬앤 · 라로슈포제 · 코콘 · 라네즈 · 달바 TOP 5 · 월 평균 화장품 지출 \$30 · "메이드 포 베트남"만 살아남는 시대

베트남 10·20대는 TikTok으로 유행을 배우고 Shopee로 산다.

2024년 베트남 전자상거래 5개 플랫폼의 뷰티 제품 매출은 37조7,000억 동으로 전년 대비 52.2% 폭증했다. 이 중 쇼피(Shopee)가 88.9%를 차지한다. 틱톡샵이 빠르게 뒤를 쫓고 있다. 베트남 18~35세 도시 여성들은 K콘텐츠를 통해 한국식 미의 기준을 받아들였고 SNS에서 제품 리뷰와 정보를 실시간으로 소비하며 구매를 결정한다. 한 달 평균 화장품 지출은 약 30달러(약 4만 원). "이 브랜드가 한국 것"이라는 이유만으로 팔리던 시대는 끝났고 "베트남 피부에 맞는가, 가성비가 좋은가, 틱톡에서 바이럴됐는가"가 구매 결정의 새 삼각 기준이다.

PART 1 · 브랜드 TOP 5

1위 rom&nd (롬앤) (한국 ROMAND)



"틱톡이 검증한 K-뷰티 1위" · 쇼피·틱톡샵 메이크업 카테고리 압도적 1위
시그니처: Juicy Lasting Tint · Blur Fudge Tint · Juicy Tube
유리알 립틴트 하나로 베트남 전체를 물들이다.

롬앤이 베트남 10·20대의 절대 1위가 된 것은 틱톡 때문이다. 베트남 뷰티 틱톡커들이 롬앤 제품을 바르고 "전후 비교" 영상을 올리면서 조회수가 수천만을 기록했다. 특히 "Juicy Lasting Tint"가 바람을 일으켰다. 글로시하고 촉촉한 물광 입술 연출이 가능하면서도 가격이 15만~20만 동(\$6~8)으로 합리적이다. "K-드라마 여주인공 같은 입술"이 갖고 싶다는 베트남 Z세대의 욕망과 롬앤의 제품 철학이 정확히 맞아떨어졌다. 아이새도·블러셔·세럼틴트 등 라인 확장도 모두 성공하며 사실상 베트남 Z세대의 국민 메이크업 브랜드로 자리잡았다.

가격대: 15만~40만 동 (\$6~15) | 주요 채널: 쇼피 1위 · 틱톡샵 · 하사키 · 왓슨스

2위 La Roche-Posay (라로슈포제) (프랑스 L'Oréal 그룹)



"피부과 의사도 추천하는 더마 브랜드" · 성분 민감 세대의 절대 신뢰
시그니처: Cicaplast Baume B5 · Effaclar 포밍 클렌저 · 안티헬리오스 선크림
"성분이 뭔지 알아야 사는" 세대가 선택한 더마 브랜드.

라로슈포제는 단순한 화장품이 아니라 "피부 안전의 상징"이다. 베트남 젊은 소비자들 사이에 "성분 성분리" 문화가 퍼지면서 파라벤·향료·황산염 프리 제품에 대한 수요가 폭증했다. 세리칼미드·시카플라스트 라인은 "피부 장벽 강화" 키워드로 베트남 뷰티 커뮤니티에서 수백만 뷰의 리뷰를 받았다. 하사키 오프라인 235개 매장이 이 브랜드의 성장을 이끌었으며 "온라인에서 보고 하사키에서 확인 후 구매"하는 패턴이 정착됐다.

가격대: 20만~60만 동 (\$8~23) | 주요 채널: 하사키 오프라인 · 쇼피 · 가디언

3위 Cocoon (코콘) (베트남 현지 로컬)



"우리 땅의 재료로 만든 우리 브랜드" · 베트남 클린뷰티 1위
시그니처: 커피 세안제 · 코코넛 헤어오일 · 강황 페이스 마스크
커피·코코넛·강황. 베트남의 대지가 만든 화장품.

코콘은 베트남 Z세대가 가장 사랑하는 로컬 브랜드다. 닥락 커피 원두·홍옌 강황·벤째 코코넛을 원료로 쓴다는 사실이 "진짜 베트남 것"이라는 자부심을 자극했다. 비건·크루엘티프리·파라벤프리를 갖춘 브랜드가 국내에 거의 없던 시절 코콘이 그 자리를 채웠다. 가격은 15만~30만 동으로 K-뷰티 대비 30~50% 저렴하면서 성분은 동급 이상이라는 평가다. 틱톡샵에서 #cocoonvietnam 해시태그 조회수가 수억을 돌파했다.

가격대: 15만~35만 동 (\$6~14) | 주요 채널: 쇼피 · 틱톡샵 · 코콘 공식몰

4위 Laneige (라네즈) (한국 아모레퍼시픽)

"K-뷰티 프리미엄의 상징" · 베트남 입점 한국 브랜드 매출 1위권
시그니처: 립슬리핑마스크 · 워터뱅크 수분크림 · 네오쿠션
"라네즈를 쓰면 한국 여배우 피부가 된다"는 믿음이 있다.

라네즈는 K-드라마·K-팝 한류의 직접적 수혜 브랜드다. 베트남 유명 셀럽들이 라네즈 광고 모델로 등장하면서 "한국 뷰티의 프리미엄 표준"으로 자리잡았다. 워터뱅크 수분 라인과 립슬리핑마스크가 양대 히트다. 립슬리핑마스크는 "자는 동안 입술이 촉촉해진다"는 컨셉으로 베트남 뷰티 커뮤니티에서 수백만 뷰의 리뷰를 받았다. 아모레퍼시픽이 하사키·쇼피와 공식 파트너십을 맺어 유통을 강화했다.

가격대: 25만~80만 동 (\$10~31) | 주요 채널: 하사키 · 쇼피 · 아모레 공식 부티크



5위 d'Alba (달바) (한국 크로버 코스메틱)



"이탈리아 화이트 트러플의 감성" • 쇼피 스킨케어 카테고리 1위 기록
시그니처: 화이트 트러플 스프레이 세럼 • 달바 선크림 • 세럼 인 세럼
달바 스프레이 하나가 쇼피 베트남 화장품 전체 1위를 찍었다.

달바는 2024년 1월 쇼피 베트남 화장품 판매 총액 1위를 기록했다. "화이트 트러플 퍼스트 스프레이 세럼"이 그 주인공이다. "뿌리기만 하면 피부가 좋아진다"는 간편함과 화이트 트러플이라는 고급 원료 이미지가 결합해 인스타그램·틱톡에서 폭발했다. "사진 찍기 전후 피부 질감 차이가 확실히 보인다"는 점이 "사진 찍기 위한 제품"으로 완벽하게 포지셔닝됐다. 파파레서피·토리든·비플레인도 같은 신에 K-스킨케어 카테고리로 급성장 중이다.

가격대: 30만~80만 동 (\$12~31) | 주요 채널: 쇼피 1위 • 틱톡샵 • 하사키

PART 2 • 인기 제품 TOP 5 - Z세대가 가장 많이 구매한 아이템

1위 선크림 (자외선 차단제)

대표 브랜드: 안레사·라로슈포제·달바·라운드랩 등 | 카테고리: 스킨케어 • SPF50+/PA++++

"선크림 안 바르면 화장 안 한 것" - 베트남 Z세대의 뷰티 공리.

베트남은 열대 기후다. 자외선 지수가 연중 한국의 여름 수준이다. "선크림 없이 나가면 피부가 타고 기미가 생긴다"는 것이 10대부터 당연한 상식이다. 최근 트렌드는 "선크림 = 기초 메이크업"으로 확장됐다. 세럼 질감·톤업·워터프루프 선크림이 폭발적으로 팔린다. 일본 안레사와 한국 라운드랩 독도 선크림이 "화이트 캐스트 없는 선크림" 키워드로 틱톡 상위권을 점령했다. 라로슈포제 안티헬리오스도 피부과 추천으로 신뢰도 높다.

현지 가격대: 12만~50만 동 (\$5~20) • 달바 세럼 선크림 35만 동 베스트셀러

2위 틴트 립스틱 (Water Tint)

대표 브랜드: rom&nd • Peripera • 3CE • Merzy | 카테고리: 메이크업 • 립 컬러
"K-드라마 여주인공 입술" 물광 틴트 열풍이 멈추지 않는다.

베트남 Z세대가 가장 먼저 사는 메이크업 제품이 립 틴트다. "가장 저렴하게 가장 드라마틱한 변화"를 만들 수 있기 때문이다. 2024~2026년 가장 인기 있는 컬러는 MLBB 계열 - 자연스러운 자기 입술보다 살짝 더 선명한 코랄·로즈·베이지다. 롬앤 주시 라스팅 틴트·페리페라 잉크 더 아우라·머지 더 퍼스트 슬라이드가 틱톡 바이럴 3대장으로 불린다. 가격이 15만~25만 동으로 부담 없고 색상이 다양해 "틴트 수집"이 문화가 됐다.

현지 가격대: 15만~25만 동 (\$6~10) • 롬앤 주시 라스팅 틴트 18만 동 베스트셀러

3위 세럼 • 앰플 (수분 • 미백)

대표 브랜드: 달바 • 토리든 • 라네즈 • Cocoon | 카테고리: 스킨케어 • 기능성
"유리 피부"를 향한 욕망 - 세럼이 스킨케어의 심장이 됐다.



베트남 Z세대의 스킨케어 루틴이 복잡해지면서 "세럼+모이스처라이저 이중 기능" 조합이 유행했다. 히알루론산·나이아신아마이드·비타민C 세럼이 3대 인기 성분이다. 달바 화이트 트러플 세럼이 전국 1위, 토리든 다이브인 세럼이 "히알루론산 폭탄"으로 바이럴됐다. 코콘의 커피 세럼은 "베트남 재료로 만든 세럼"이라는 스토리로 로컬 자부심과 기능성을 동시에 충족했다.

현지 가격대: 20만~80만 동 (\$8~31) • 달바 스프레이 세럼 60만 동

4위 쿠션 파운데이션

대표 브랜드: 3CE • 라네즈 • CLIO • 아이오펜 | 카테고리: 메이크업 • 베이스
"5초 메이크업"의 완성 - 퍼프 하나로 끝내는 베이스.

베트남 20대는 "자연스러운 커버"를 원한다. 무겁고 두꺼운 풀 커버리지보다 "피부처럼 보이는 쿠션"이 대세다. 3CE 쿠션이 베트남 중급 메이크업 소비자의 1위 선택지다. 라네즈 네오쿠션은 "워터뱅크 수분 기술+커버리지"로 프리미엄 쿠션 시장에서 강세다. 클리오 킬 커버도 틱톡 튜토리얼에서 "커버력 최강"으로 입소문이 났다. 베트남 더운 날씨에 파운데이션은 녹는다는 인식 때문에 쿠션의 "밀착·지속력" 광고가 더욱 효과적이다.

현지 가격대: 20만~70만 동 (\$8~27) • 라네즈 네오쿠션 65만 동

5위 세안폼 • 클렌저

대표 브랜드: 라로슈포제 • CeraVe • 달바 • Cocoon | 카테고리: 스킨케어 • 클렌징

"더마 클렌저" 열풍 - 씻는 것부터 스킨케어다.

베트남 Z세대의 스킨케어 철학은 "클렌저부터 다르다"로 진화했다. "약한 클렌저로 피부 장벽을 지킨다"는 더마 코스메틱 철학이 틱톡 스킨케어 인플루언서들을 통해 10대에게까지 퍼졌다. 라로슈포제 에파글라·CeraVe 폼 클렌저가 "피부과 추천 클렌저" 키워드로 검색 상위권을 독점하고 있다. 코콘 커피 세안제는 "베트남 커피로 세안"이라는 특이한 컨셉으로 로컬 클렌저 1위다. 가격이 15만~40만 동으로 저렴해 "첫 더마 코스메틱 진입"으로 선택되는 경우가 많다.

현지 가격대: 15만~45만 동 (\$6~17) • 라로슈포제 에파글라 38만 동

편집부 인사이드, 베트남 Z세대 뷰티 시장 3가지 핵심 법칙

① TikTok이 바이럴하면 Shopee에서 판다. 베트남 뷰티는 틱톡 검증→쇼피 구매의 2단계 루트가 완전히 정착됐다. 틱톡샵은 이 두 단계를 하나로 합쳐 더 강력한 구매 동선을 만들고 있다.

② \$20 이하 가성비가 왕이다. 월 화장품 예산 \$30에서 제품 1개에 \$20 이상 쓰려면 "더마 인증" 또는 "K-드라마 셀럽 픽"이라는 이유가 있어야 한다. 이유 없는 프리미엄은 외면당한다.

③ "메이드 포 베트남"만 살아남는다. "한국 것이라서"는 더 이상 충분하지 않다. 베트남 더운 날씨에 버티는 선크림, 베트남 피부톤에 맞는 틴트 셰이드. 현지화 없이 이 시장을 유지할 수 없다.

돌이 침묵을 가르친다

닌빈(Ninh Bình), 석회암 계곡에서 만나는 완전한 고요

하노이 남쪽 90km • 유네스코 짱안 세계유산 • 지바 호아 루 리트리트 • 탐쪽 불교 침묵 명상 • 새벽수로 카약 명상 • 빅동 파고다 • 통남 새 계곡 • 라이스 패디 사이클링 • "육지의 하롱베이"



닌빈에는 소리가 없다.

더 정확히는, 소리가 있되 그것이 침묵처럼 들린다. 노를 젓는 물소리, 새 한 마리의 울음, 바람이 벼 사이를 지나는 소리. 하노이에서 불과 90km 떨어진 이 계곡은 수백만 년의 세월이 만들어낸 석회암 절벽과 에메랄드빛 논의 공존하는 곳이다. "육지의 하롱베이(Ha Long Bay on Land)"라고 불리는 이 풍경 속에서 사람들은 말하는 것을 멈추고, 생각하는 것을 늦추고, 숨 쉬는 것에 집중하기 시작한다. 그것이 닌빈의 치유다.

닌빈 힐링 기본 정보

위치	닌빈성(Ninh Binh) • 하노이 남쪽 90km • 자동차 2시간 • 기차 2시간
지정	짱안(Tràng An) 경관 단지-2014년 유네스코 세계문화유산 등재
지형	석회암 카르스트 지형 • 수로•동굴•논•사찰이 혼재. "육지의 하롱 베이"
치유 철학	"고요(靜·Tĩnh)"가 치료다. 말 없이 흐르는 시간이 몸과 마음을 회복한다
최적 시기	9~11월(선선•황금 논), 4~6월(초록 논). 7~8월 성수기 혼잡 주의
핵심 체험	수로 카약 명상 • 탐쪽 불교 리트리트 • 지바 호아 루 웰니스 • 새벽 라이딩
교통	하노이 미딩 버스터미널 → 닌빈 2시간(7만 동). 기차 하노이역 → 닌빈역 2시간
예산	저예산 1박 60만~100만 동 / 중급 150만~300만 동 / 지바 리트리트 500만 동+

① 짱안(Tràng An) 수로 카약 명상 - 동굴을 통과하는 침묵 여행

유네스코 세계유산 • 수로 길이 총 50km • 9개 동굴 통과

짱안은 배를 타지 않으면 들어갈 수 없다. 좁은 수로가 석회암 절벽 사이를 구불구불 흘러가고 그 끝에서 동굴이 열린다.

전통 조각배(Thuyen Nan)를 타고 나아가면 첫 번째 동굴이 나타난다. 동굴 안은 완전한 어둠이다. 뱃사공이 천장을 짚으며 배를 밀어나가는 소리만 들린다. 30초 뒤 출구에서 햇빛이 폭발하며 새로운 계곡이 펼쳐진다. 이 과정을 9번 반복한다. 어둠과 빛을 반복하는 이 여정은 선불교에서 말하는 "죽음과 재생"의 은유와 닮아있다. 최근에는 일반 조각배 대신 카약을 직접 저을 수 있는 코스가 생겼다. 스스로 패들링하며 자신의 속도로 계곡을 탐험하는 것이 "능동적 명상(Active Meditation)"의 형태다. 이른 아침 6~8시 출발이 안개와 고요함이 동시에 펼쳐지는 최고의 시간이다. 입장료 포함 1인 25만~40만 동(\$10~16).

② 지바 호아 루 리트리트(Jiva Hoa Lu Retreat), 석회암 절벽 품은 웰니스 성소

탐쪽•짱안 중심 • 치 쿠안 스파(Chi Quan Spa) • 카르스트 계곡 전망

석회암 절벽이 병풍처럼 에워싼 계곡 안에 작은 리트리트가 있다. 지바 호아 루(Jiva Hoa Lu Retreat). 닌빈 웰니스 여행의 정점이다.



지바는 웰니스 리조트이지만 스파 목록을 나열하는 대신 "경험의 흐름"을 설계한다는 철학으로 운영된다. 아침에는 카르스트 절벽을 배경으로 한 야외 요가 세션으로 하루가 시작된다. 치 쿠안 스파(Chi Quan Spa)에서는 베트남 전통 의학에서 영감을 받은 허브 마사지•핫스톤 테라피•향초 바디 랩이 제공된다. 오후에는 논두렁 사이를 달리는 라이스 패디 사이클링, 저녁에는 전통 찜(Xâm) 민요 공연이 야외 파



빌리온에서 열린다. 요리는 리트리트 유기농 텃밭에서 수확한 재료로 계절 감각 메뉴를 선보인다. 120년 된 목조 교회를 개조한 레스토랑 "햇가오(Hạt Gao)"에서의 저녁 식사는 이 리트리트에서 가장 특별한 순간 중 하나다. 1박 가격은 450만 동 (\$175)부터. 최소 2박 권장.



③ 탐쪽(Tam Chúc) 불교 명상 리트리트, 아시아 최대 불교 단지의 침묵

하남성 탐쪽 불교 단지 • 닌빈 인접 • 1,000ha 호수•산•사원

"조용히 하십시오"라는 표지판이 탐쪽의 철학을 담고 있다. 이곳에서 말은 사치다.



탐쪽(Tam Chúc)은 닌빈과 인접한 하남성에 위치한 아시아 최대 규모의 불교 단지다. 1,000ha의 호수와 산, 수십 개의 사원이 석회암 지형 위에 펼쳐진다. "육지의 하룻배"가 풍경이라면 탐쪽은 그 풍경 위에 세워진 "고요의 집"이다. 다국어 명상 리트리트 프로그램이 연중 운영되며 3박 5일 과정이 가장 인기 있다. 새벽 4시 30분 타종 소리로 하루가 시작된다. 좌선•경행(걷는 명상)•공양•법문이 하루의 리듬을 만든다. 스마트폰은 입소 시 맡긴다. 이것이 처음에는 불편하지만 둘째 날 오후부터는 해방감으로 바뀐다. 참가비는 3박 기준 1인 100만~200만 동(\$40~80) 수준이며 식사•숙소•프로그램이 모두 포함된다.

④ 빅동 파고다(Bích Động Pagoda), 동굴 속 사원의 새벽 독경

탐쪽에서 자전거 30분 • 3층 동굴 사원 • 12세기 창건

빅동(Bích Động)은 동굴 안에 지어진 사원이다. "비취 동굴(碧洞)"이라는 이름처럼 내부가 초록빛 이끼로 덮여있다.



12세기에 처음 세워진 이 사원은 석회암 절벽 세 층에 걸쳐 있다. 계단을 오르며 첫 번째•두 번째•세 번째 동굴 사원을 차례로 만난다. 맨 위 동굴에서는 탐쪽 계곡 전체가 한눈에 내려다보인다. 아침 6~7시 방문하면 스님들의 새벽 독경을 들을 수 있다. 동굴의 자연 반향(Reverb) 효과로 독경 소리가 바위 전체로 울려 퍼지며 몸 전체에 진동으로 전해진다. 이것이 빅동의 "소리 치유"다. 과학적으로 이 저주파 진동은 자율신경계를 안정시키고 코르티솔을 낮추는 효과가 확인됐다. 입장 무료. 단정한 복장 필수. 탐쪽에서 자전거로 30분(자전거 대여 1일 3만~5만 동).



⑤ 통남 새 계곡(Thung Nham Bird Valley), 2만 마리 새의 귀환 의식

닌빈 시내에서 7km • 야생 조류 보호구역 • 해질 무렵 최고조

닌빈 힐링 여행에서 가장 예상치 못한 감동이 기다리는 곳이 있다. 통남 새 계곡이다.



통남(Thung Nham)은 석회암 계곡 안에 형성된 자연 야생조류 보호구역이다. 베트남 황새•왜가리•백로•오리 등 2만 마리 이상의 새가 서식하며 매년 번식 시즌을 보내는 곳이다. 힐링 체험은 해질 무렵에 절정을 맞는다. 오후 4~5시, 하루 먹이 활동을 마친 새들이 둥지로 돌아오기 시작한다. 처음에는 한 마리 두 마리. 그리고 갑자기 수천 마리의 새가 동시에 날아오르며 석양빛 하늘을 검게 물들인다. 소리가 폭풍처럼 계곡을 채운다. 그리고 5분 뒤 정적이 찾아온다. 이 압도적인 자연 현상을 목격하는 것이 말로 설명할 수 없는 치유 경험이다. 입장료 15만 동. 가이드 보트 투어 포함 25만 동. 새벽 5~6시 방문도 가능 - 새들이 먹이를 찾아 날아오르는 장면을 볼 수 있다.

여행자 실전 가이드 - 한국인을 위한 닌빈 힐링 완벽 여행 팁

- ▶ 교통 하노이→닌빈 버스 2시간(7만 동) 또는 기차 2시간. 탐쪽•짱안•빅동은 자전거•오토바이로 이동 가능.
- ▶ 최적 일정 2박 3일 추천. 1일차 짱안 수로+빅동 / 2일차 탐쪽+통남 석양 / 3일차 지바 리트리트 반일 체험.
- ▶ 숙소 선택 힐링 목적: 지바 호아 루(고급) • 탐쪽 에코 롯지(중급) • 닌빈 시내 부티크 호텔(가성비).
- ▶ 카약 짱안 카약은 아침 6~7시 예약 필수. 성수기(9~11월)에는 2주 전 온라인 예약 권장.
- ▶ 탐쪽 리트리트 온라인 예약 필수. 스마트폰 반납 규정 확인 요망. 통역 가능 여부 사전 문의.
- ▶ 먹거리 닌빈 산양 구이(Dê núi)•염소젖 캐러멜(Kẹo dê)•염소탕이 현지 대표 음식. 반드시 시도할 것.

사파(Sa Pa) 6월의 계단식 논이 세상에서 가장 아름다운 이유

라오까이성 • 해발 1,600m • 인도차이나 최고봉 판시판(3,143m) • 6월 거울 논 시즌 • 뭉호아 계곡 • 라오짜이-따반 트레킹 • 흐몽족 • 자오족 홈스테이 • 판시판 케이블카 왕복 • Y티 히든 계단식 논 • 하노이에서 야간 기차 8시간

6월의 사파에는 거울이 있다.

계단식 논에 물이 채워지는 이 계절, 하늘과 구름이 논 바닥에 그대로 반영된다. 해발 1,600m 산중 마을에서 내려다보는 풍경은 "사진을 찍는 것"이 아니라 "그림 속에 서있는 것"에 가깝다. 6월은 사파가 가장 생명력 넘치는 달이다. 흐몽족 농부들이 논에 모내기를 시작하고 안개가 계곡 사이를 천천히 흘러다니며 빗속에 젖은 산이 더 짙은 초록으로 빛난다. 가장 아름다운 사파는 화창한 날이 아니라 안개가 자욱한 6월 이른 아침에 있다.

사파 기본 정보

위치	라오까이성(Lào Cai) • 하노이 북서쪽 380km • 중국 국경 38km
해발	사파 타운 1,600m • 판시판 정상 3,143m (인도차이나 최고봉)
6월 특징	"거울 논(Mirror Terraces)" 시즌. 모내기로 물 채워진 논에 하늘이 반영. 안개+초록 극대화
최적 코스	1박 2일: 뭉호아 계곡 트레킹+라오짜이 홈스테이 / 2박 3일: 판시판+흐몽 마을 추가
소수 민족	흐몽(H'mong)•자오(Dao)•파이(Tay)•자이(Giay) 4개 민족 거주. 전통 의상•문화 체험
교통	하노이→라오까이 야간 기차 8시간(20만~35만 동) → 사파 버스 1시간. 또는 하노이→사파 버스 5~6시간
숙소	사파 타운 부티크 호텔(40만~80만 동/박) / 뭉호아 계곡 에코 롯지(25만~50만 동)/ 홈스테이(15만~25만 동)
비용 예산	2박 3일 1인 기준: 교통+숙소+트레킹 가이드 포함 약 150만~250만 동(\$60~100)

① 뭉호아(Mường Hoa) 계곡 - 사파에서 가장 아름다운 계단식 논

사파 타운에서 남쪽으로 8km • 길이 약 15km • 라오짜이•따반•킴하박 마을 통과

뭉호아 계곡은 사파에서 가장 넓고 아름다운 계단식 논이 펼쳐지는 곳이다. 6월 지금이 바로 이곳이 가장 아름다운 시간이다.

논에 물이 채워지는 모내기 시즌인 6월은 "거울 논" 현상이 나타나는 때다. 새벽 아침빛이 수면 위에 반사 되면 하늘•구름•맞은편 산이 모두 논 위에 떠오른다. 사파를 소개하는 세계적인 사진들 대부분이 이 뭉호아 계곡의 6월 이미지다. 계곡을 따라 라오짜이(Lao Chai)에서 따반(Ta Van)까지 이어지는 트레킹 코스(약 10km•3~4시간)가 가장 인기 있는 경로다. 코스 중간에 흑흐몽족(Black H'mong) 마을을 지나며 전통 의상을 입은 주민들이 논에서 일하는 모습을 가까이서 볼 수 있다. 따반에서는 자이족(Giay) 마을이 기다린다. 자이족의 고상 가옥과 대나무 다리가 계곡 풍경과 어우러진다. 그룹 트레킹 투어 1인 65만~70만 동(\$25~27). 가이드 없이 혼자도 가능하지만 흐몽족 로컬 가이드와 함께하면 마을 이야기를 더 깊이 들을 수 있다.

② 판시판(Fansipan, 3,143m) 케이블카 - 구름 위에서 내려다보는 사파

사파 타운에서 케이블카 왕복 15분 • 표고차 1,410m • 아시아 최장 3S 케이블카

판시판은 인도차이나 반도(베트남•라오스•캄보디아)에서 가장 높은 봉우리다. 해발 3,143m. 예전에는 며칠 걸리는 등산이었지만 지금은 케이블카로 15분이면 정상 근처에 닿는다.



아시아 최장 3S(3단 로프) 케이블카가 해발 1,410m의 표고차를 가로질러 정상 근처 역까지 데려다 준다. 케이블카 창밖으로 펼쳐지는 뭉호아 계곡과 사파 타운의 전경은 트레킹 없이도 충분히 압도적이다. 6월 맑은 날 아침 8~10시가 시야가 가장 깨끗한 시간대다. 오후에는 구름이 몰려오는 경우가 많아 시야가 제한된다. 정상 역 주변에는 불교 사원•명상 공간•전망대가 있다. 특히 "영원의 황금 사원(Sa Pa Stone Church)" 스타일의 작은 사찰에서 안개 속에 잠긴 산의 침묵을 느끼는 것이 판시판 방문의 핵심 경험이다. 케이블카 왕복 티켓 성인 85만 동(\$33). 주말•성수기에는 대기 시간이 길어지므로 온라인 사전 예매 필수.

③ 킴하박(Kim Hoa Bac) 꽃 계단식 논 - 알려지지 않은 숨은 명소

뭉호아 계곡 중간•메인 루트에서 약간 벗어난 히든 스폿 사파를 여러 번 방문한 여행자들이 "이번에는 다른 곳을 찾겠다"며 발견하는 곳이 있다. 킴하박 꽃 계단식 논이다.

뭉호아 계곡 트레킹 중간 지점에서 약간 벗어나 언덕을 오르면 좁은 산등성이 위에 펼쳐진 계단식 논이 나타난다. 이곳은 메인 트레킹 루트보다 관광객이 훨씬 적다. 현지 흐몽족 농부가 아니면 아무도 없는 조용한 오후가 찾아온다. 6월에는 이 논에 보라색•노란색 야생화가 함께 피어나 "꽃 계단식 논"이라는 별명을 얻었다. 광각 렌즈로 담은 인생 사진 스폿으로 사파를 방문하는 사진작가들 사이에서 입소문이 퍼지고 있다. 로컬 가이드와 함께해야 찾아가할 수 있으며 별도 요금 없이 기존 트레킹 투어에 포함 가능한 경우가 많다.

④ 흐몽족 홈스테이 - 쪽빛 치마를 입은 할머니의 저녁상

라오짜이(Lao Chai) 또는 따판(Ta Phin) 마을 • 1박 15만~25만 동

사파 트레킹을 하루 더 머물게 만드는 것이 있다면 홈스테이다. 라오짜이 마을 흑흐몽족 가정의 마루에 앉아 먹는 저녁이다.

흑흐몽족 할머니가 텃밭에서 꺾어 온 채소와 산에서 잡은 닭으로 끓인 국이 저녁 식탁을 채운다. 쌀 막걸리한 사발이 빠지지 않는다. 식사를 마치면 대나무 마루에 나와 별이 가득한 사파의 밤하늘을 올려다본다. 해발 1,500m에서 별은 손에 닿을 것처럼 크고 가깝다. 따판(Ta Phin) 마을은 붉은 자오족(Red Dao)이 사는 마을로 전통 약초 목욕(Dao Herbal Bath)이 유명하다. 10종 이상의 약초를 끓여 만든 붉은 빗갈의 목욕물에 발을 담그는 것이 사파 트레킹 후 피로 회복의 전통 방법이다. 마을 여성들이 직접 약초를 채집해 준비하며 1인 5만~8만 동(\$2~3) 내외다.

⑤ Y티(Y Tý) - 구름 위의 논, 사파보다 더 조용한 비밀 계단식 논

라오까이성 바삐현 • 사파에서 동쪽 80km • 해발 2,000m

Y티는 사파보다 더 높고, 더 조용하고, 덜 알려진 곳이다. 해발 2,000m에 있어 논이 말 그대로 "구름 위"에 있다.

Y티는 라오까이성에서 사파 다음으로 아름다운 계단식 논을 품은 오지 마을이다. 사파에 비해 관광 인프라가 거의 없어 여행자가 극히 적다. 6월에는 구름이 낮게 깔려 논 위를 흘러다니며 "구름 바다 위의 논"이라는 비현실적인 장면이 연출된다. 하꼬이(Ha Giang) 방향 이동 중 들르는 코스로 적합하며 사파에서 자동차로 2~3시간 거리다. Y티에서 1박을 하면 새벽 4~5시 일출 시간에 안개 속에서 논이 서서히 모습을 드러내는 "세상에서 가장 천천히 밝아오는 풍경"을 목격할 수 있다. 이것은 사파 타운에서는 절대 볼 수 없는 Y티만의 선물이다.

여행자 실전 가이드 - 한국인을 위한 사파 6월 완벽 여행 팁

▶ 교통 하노이 야간 기차(라오까이행) 오후 9~10시 출발 → 새벽 5~6시 라오까이 도착. 사파 버스 1시간. 총 9시간.

▶ 6월 날씨 낮 18~24℃•밤 14~18℃로 서늘. 비가 잦으나 "안개비"가 오히려 계단식 논을 신비롭게 만든다.

▶ 준비물 방수 재킷•장화(선택)•긴팔•우산 필수. 선크림•선글라스도 챙길 것. 카메라 방수 커버 권장.

▶ 트레킹 메인 루트(라오짜이→따반 10km)는 6~7시간. 체력에 따라 반일(5km) 코스도 가능.

▶ 판시판 오전 8~10시 케이블카 이용이 최고. 성수기 온라인 예매 필수(vnexplorer.net 또는 현지 호텔 대행).

▶ 홈스테이 라오짜이•따반•따판 마을 홈스테이는 직접 방문하거나 사파 타운 여행사를 통해 예약 가능.

▶ 음식 팁 사파 명물 - 훈제 돼지고기(Thit Lon Cap Nach)•옥수수 탁주(Ruou Ngo)•대나무 밥(Com Lam)

벤째성 코코넛 캔디 컨터 떠이도 수박 젤리

벤째 코코넛 캔디(껌저 벤째) · 미토 후띠에우 · 꺄터 떠이도 수박 젤리 · 안장 쓱뜨낫 사탕수수 팜슈거 케이크 · 섬 꿀 · 로알 젤리 · 까이랑 수상시장 열대과일 · 쓱짱 피아 케이크 · "코코넛 왕국" 벤째 60,000ha 코코야자 농장



메콩강은 음식을 만드는 강이다.

9개의 지류가 남중국해로 흘러드는 그 삼각주 위에서 베트남 최대의 쌀·과일·수산물·코코넛이 자란다. 이 땅의 사람들은 수백 년 동안 강이 주는 재료로 단순하지만 잊히지 않는 맛을 만들어왔다. 말씀하신 "미토 지역의 코코넛 젤리 사탕"은 바로 옆 벤째(Bén Tre)의 코코넛 캔디(Kẹo Dừa)를 말씀하시는 것 같습니다. 오늘은 그 코코넛 캔디를 중심으로 메콩 델타를 대표하는 7가지 맛을 소개합니다.

메콩 델타 기본 정보

위치	호치민 남서쪽 · 티엔강·허우강 9개 지류 삼각주 · 약 4만km ²
별칭	"베트남의 밥그릇(Rice Bowl)" · 전국 쌀 생산의 56% · 과일·수산물 최대 산지
핵심 도시	미토(Mỹ Tho) · 벤째(Bén Tre) · 꺄터(Cần Thơ) · 빈롱(Vĩnh Long) · 안장(An Giang)
교통	호치민 미에이파이 터미널 → 미토 버스 1.5시간. 미토→벤째 페리 30분 또는 다리 40분
먹거리 특징	코코넛·열대과일·민물고기·새우·쌀국수. 달고 부드러운 남부 단맛 문화
최적 방문	건기 12~4월. 과일 성수기 4~6월. 까이랑 수상시장은 새벽 4~7시

① Kẹo Dừa (껌저) (코코넛 캔디)

벤째성(Bén Tre) — "코코넛 왕국"

입에 넣는 순간 코코넛 향이 폭발하고 천천히 녹으면서 달콤한 여운이 남는다. 이것이 벤째 코코넛 캔디의 맛이다.



벤째는 세계에서 손꼽히는 코코야자 밀집 지역이다. 60,000ha에 달하는 코코야자 농장이 섬 전체를 덮고 있어 "코코넛 왕국(Coconut Kingdom)"이라는 별명을 얻었다. 이 코코넛으로 만드는 캔디가 바로 꺄저(Kẹo Dừa)다. 재료는 단 세 가지 — 신선한 코코넛 밀크, 맥아 시럽, 설탕. 이 단순한 조합을 약불에서 몇 시간 동안 저어가며 끓인다. 적절한 농도에 이르면 틀에 부어 굳힌 뒤 먹을 수 있는 찹쌀 라이스 페이퍼에 하나씩 손으로 감싼다. 완성된 캔디는 젤리처럼 말랑하고 쫄깃하다. 한국인에게선 찹쌀엿이나 말랑카우 젤리 사탕과 비슷한 질감이지만 코코넛 향이 훨씬 진하고 단맛이 자연스럽다. 초코렛 코팅·두리안·판단·생강·땅콩 등 다양한 변형 맛도 있다. 벤째 시내에만 300개 이상의 코코넛 캔디 공장이 있으며 미토 투어에 코코넛 캔디 공장 방문이 포함된 경우가 많다. 공장에서 갓 만들어진 따뜻한 상태의 캔디를 맛보는 것이 최고의 경험이다. 가격: 200g 한 박스 2만~4만 동(\$0.80~1.60). 한국 귀국 선물로 최적.

② Hủ Tiếu Mỹ Tho (후띠에우 미토) (미토 쌀국수)

미토(Mỹ Tho) · 티엔장성

베트남에는 포(Phở)만 있는 것이 아니다. 미토에는 후띠에우가 있다.

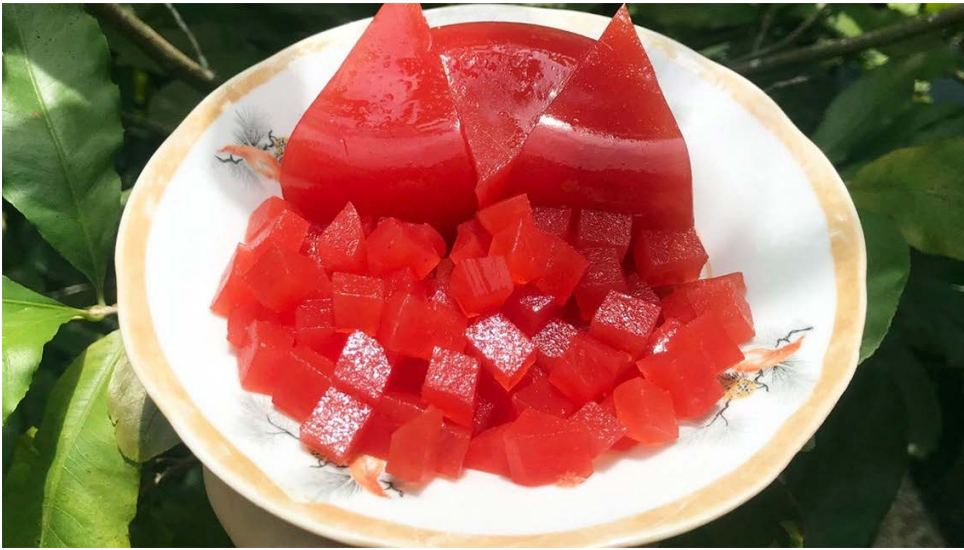


후띠에우(Hủ Tiếu)는 캄보디아에서 기원해 남부 베트남과 화교 문화가 결합하며 탄생한 쌀국수다. 미토 버전이 가장 유명하다. 맑고 깊은 돼지뼈·건새우 육수에 가는 건면(干麵)이 들어간다. 위에 돼지고기 슬라이스·새우·메추리알·오징어가 올라오고 라임·고추·숙주로 마무리한다. 포의 묵직한 사골 향과 달리 후띠에우 미토는 해산물의 감칠맛이 더 강하고 깔끔하다. 미토 현지인들은 국물을 붓지 않고 "건면 스타일(ăn khô)"로 먹는 것을 즐기기도 한다. 이 경우 진한 소스에 면을 비벼 먹는 방식으로 한국의 비빔국수와 비슷한 느낌이다. 미토 시내 어디서든 5만~8만 동(\$2~3)으로 즐길 수 있다.

③ Thạch Dưa Hấu (타익 저아 하우) (수박 젤리)

껌터성(Cần Thơ) • 띠이도(Tây Đô)

초록과 빨강이 그대로 젤리가 된다. 수박을 통째로 굳힌 것 같은 이 젤리가 메콩 델타의 가장 Instagram 감성 있는 간식이다.



타익 저아 하우(Thạch Dưa Hấu)는 수박껍질을 그릇으로 활용해 그 안에 코코넛 밀크와 한천(agar)을 굳힌 젤리를 채운 디저트다. 자르면 수박의 초록·흰색·빨강 층이 그대로 재현되어 진짜 수박과 구별하기 어려울 정도다. 맛은 달콤하고 코코넛 향이 부드럽게 감돌며 차게 먹으면 더욱 시원하고 쫄깃하다. 말씀하신 "미토 지역 코코넛 젤리 제품"이 바로 이런 코코넛 한천 젤리 시리즈와 연관됩니다. 메콩 델타 지역에서는 이 기법으로 망고·파인애플·두리안·코코넛 등 다양한 과일 모양 젤리를 만든다. 까이랑 수상시장이나 껌터 야시장에서 1개 2만~3만 동(\$0.80~1.20)에 살 수 있다. 여름 메콩 델타 여행의 필수 간식.

④ Bánh Bò Thốt Nốt (반보 쓱뜨놏) (팜슈거 허니콤 케이크)

안장성(An Giang) • 차우독(Châu Đốc)

베트남 어디서나 반보(떡)를 만들 수 있지만 안장 버전만이 가진 특별함이 있다 - 팜 슈거(종려당)의 황금빛과 캐러멜 향이다.



쓱뜨놏(Thốt Nốt)은 야자열매의 일종인 파미라 야자(Palmyra Palm)에서 채취하는 황금빛 천연 당밀이다. 이것을 쌀가루와 섞어 발효시킨 뒤 찜통에 넣으면 벌집(Honeycomb) 모양의 구멍이 뚫린 폭신하고 촉촉한 케이크가 완성된다. 일반 설탕 버전보다 단맛이 덜하고 구수한 캐러멜 향이 은은하게 퍼진다. 과학적으로도 팜슈거는 일반 설탕보다 혈당 지수(GI)가 낮아 건강한 대체 감미료로 주목받고 있다. 안장성 파미라 야자 군락지에서만 생산되어 "안장에서만 살 수 있는 맛"이라는 희소성도 있다. 차우독 시장에서 5개 한 묶음에 1만~2만 동.

⑤ Bánh Pía (반 피아) (두리안 • 연두 팔 파이)

쑝짱성(Sóc Trăng)

베트남 중추절의 상징이지만 지금은 연중 판매된다. 두리안·연두 팔·달걀 노른자의 조합이 처음에는 낯설지만 한 입 먹으면 중독된다.

반 피아(Bánh Pía)는 광둥계 화교 정착민들이 쑝짱에서 만들어낸 과자로 광둥 월병(月餅)의 남베트남 버전이다. 얇고 바삭한 밀가루 피 안에 두리안 페이스트·녹두 앙금·염장 달걀 노른자가 층층이 들어있다. 두리안의 크림이하고 진한 향, 녹두의 고소함, 달걀 노른자의 짭조름함이 한꺼번에 느껴진다. 처음에는 두리안 향이 강해 낯설 수 있지만 두리안을 좋아하는 분이라면 순식간에 한 박스를 비운다. 쑝짱 프이호 브랜드가 가장 유명하다. 한 박스(6개) 5만~8만 동. 호치민 시내 메콩 델타 특산물 매장에서도 구입 가능.



⑥ Mật Ong & Sữa Ong Chúa (맛옹 & 쓰어옹쭈아) (섬 꿀 & 로얄 젤리)

미토 4개 섬 (티엔장성)

미토 앞 메콩강에는 4개의 작은 섬이 있다. 유니콘 섬·용 섬·거북이 섬·봉황 섬. 이 섬들에서 채취하는 꿀은 메콩 델타에서 가장 특별한 선물 중 하나다.



미토 4개 섬 투어는 메콩 델타 당일 코스와 필수 코스다. 투어 중간에 꿀벌 농가 방문이 포함되는 경우가 많다. 꿀을 직접 채취하는 과정을 보고 "꿀벌에 쏘이지 않게 조심하면서" 갓 채취한 꿀에 금꿀차를 타서 마시는 체험이 기다린다. 특히 로얄 젤리(쓰어옹쭈아·Sữa Ong Chúa)는 일반 꿀보다 영양이 20배 이상 농축되어 있어 피부 재생·면역 강화에 효과적이라는 것이 알려지면서 한국 관광객들의 인기 구매 아이템이 됐다. 순수 로얄 젤리 10g 기준 15만~25만 동. 섬 현지 농가에서 직접 구매하는 것이 가장 신선하고 저렴하다.

⑦ Trái Cây Nhiệt Đới (짜이 까이 니엣 도이) (열대과일 컬렉션)

까이랑 수상시장(Cần Thơ) 일대

메콩 델타는 베트남 열대과일의 80%를 생산하는 곳이다. 망고·용안·람부탄·두리안·잭프루트·망고스틴·스타애플. 이 과일들이 수확 직후 배에 실려 수상시장으로 모인다.



까이랑 수상시장(Cai Rang Floating Market)은 새벽 4시부터 시작된다. 과일을 가득 실은 수십 척의 배가 5개 강이 만나는 지점에 모여 도매 거래를 한다. 배 앞에 장대를 세우고 그 위에 파는 과일을 매달아 홍보하는 전통 방식이 지금도 유지된다. 메콩 델타의 스타애플(Cây Vú Sữa)은 "별 사과"라고도 불리며 껍질을 벗기면 별 모양 단면이 나타난다. 과육은 투명한 젤리 같은 질감으로 달콤하고 크림이한 맛이 난다. 티엔장·빈롱이 주산지다. 현지에서 1kg에 1만5,000~3만 동(\$0.60~1.20)이면 살 수 있다.



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

카카오톡: ONESERVICE1

