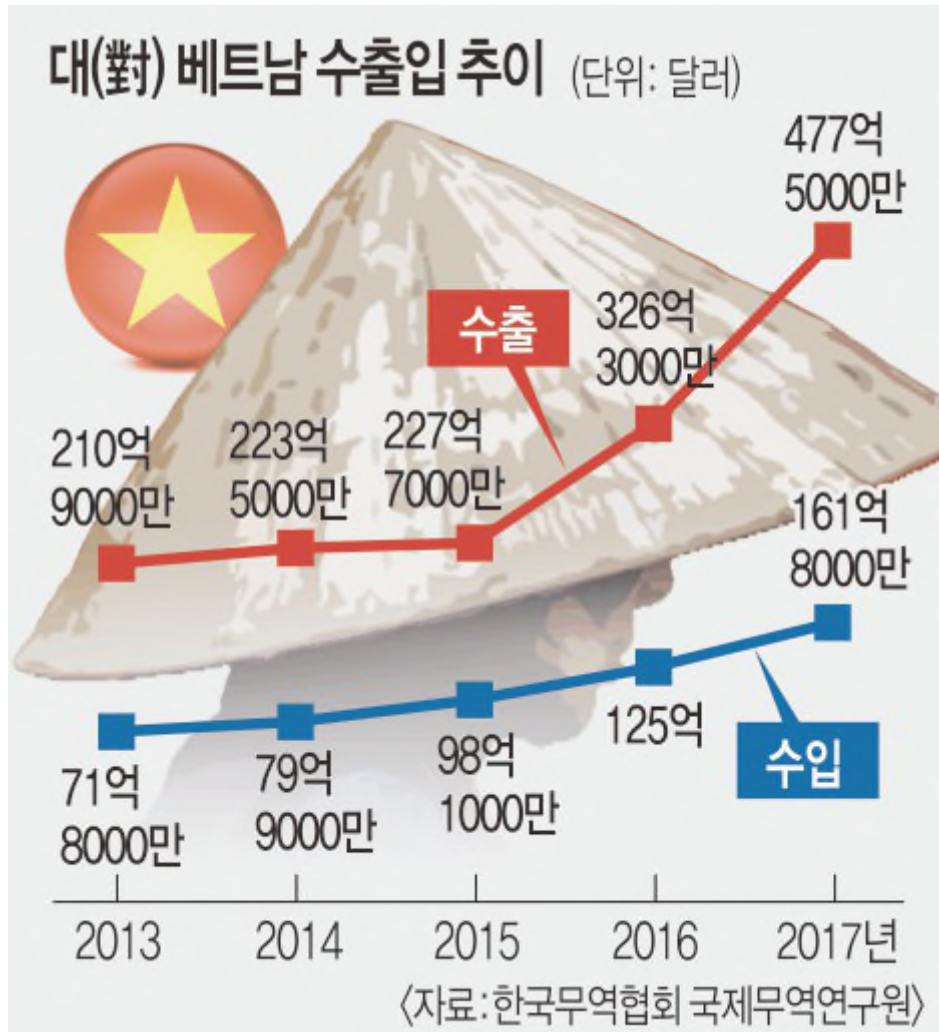


한국에 베트남은.. 2년 뒤 美·日 제친 '2대 수출국'

2018-03-21, 국민일보, 권기석 기자

FTA와 생산기지 구축 전략 힘입어 2020년 966억 달러.. 美는 3위로 밀려



2020년 베트남이 미국을 제치고 한국의 2대 수출국이 될 것이라는 전망이 제기됐다. 한·베트남 자유무역협정(FTA) 효과와 함께 우리 기업들이 중국 외 지역에 생산기지를 하나 더 구축하는 '차이나 플러스 원' 전략을 베트남에서 착실히 실행하고 있는 데 따른 영향이다.

한국무역협회 국제무역연구원은 20일 '2020년 2대 수출국으로 도약하는 베트남' 보고서를 통해 "2020년 한국의 대(對)베트남 수출이 965억 8000만 달러로 대미 수출 809억 3000만 달러를 추월해 베트남이 중국에 이어 2대 수출 시장으로 부상할 것"이라고 예상했다.

베트남은 2014년 한국의 수출국 순위에서 6위였으나 2015년과 2016년 4위에 이어 지난해 3위로 올라섰다. 대베트남 수출이 급증하는 이유는 현지에 진출한 우리 기업이 제품 생산에 필요한 중간재와 자본재(기계, 반제품) 등을 국내에서 베트남으로 옮기고 있어서다. 삼성전자와 LG 디스플레이 등이 베트남 현지 공장으로 보내는 부품과 생산설비가 수출 실적으로 잡히는 것이다.

실제 지난해 베트남으로 수출한 품목은 중간재(76.2%)와 자본재(19.5%)가 전체의 95.7%를 차지했다. 수출이 크게 늘어난 것은 반도체와 평판디스플레이 등이었다. 특히 LG 디스플레이가 하이퐁에서 공장을 가동함에 따라 평판디스플레이 제조용 장비 수출이 941.5% 증가했다. 수출 품목에서 소비재 비중은 4%에 불과했다. 2015년 12월 발효된 한·베트남 FTA도 양국의 교역 증가에 긍정적 영향을 끼쳤다.

우리 기업의 베트남 러시는 계속될 것으로 보인다. 삼성전자는 하노이 인근에 휴대전화 공장을, 호찌민 인근에 가전제품 공장을 운영하고 있다. LS 전선과 효성도 베트남에서 제품을 생산한다. 한화테크윈과 코오롱인더스트리는 올해 현지 공장을 가동할 계획이다. 최태원 SK 그룹 회장과 손경식 CJ 그룹 회장, 조현준 효성 회장은 최근 잇따라 응우옌 쉰언 폭 베트남 총리를 방문해 협력 방안을 논의했다.

한편 22일 시작되는 문재인 대통령의 베트남 순방에는 구자열 LS 그룹 회장과 정용진 신세계그룹 부회장이 동행한다. 윤부근 삼성전자 부회장, 정진행 현대자동차 사장, 조경목 SK 에너지 사장, 이우종 LG 전자 사장이 경제사절단에 포함됐다. 손 회장과 허명수 GS 건설 부회장, 박지원 두산중공업 회장도 참석한다. 이어지는 아랍에미리트(UAE) 순방에는 송민규 현대차 아중동지역본부장, 박진수 LG 화학 부회장, 김준 SK 이노베이션 사장, 금춘수 한화그룹 부회장이 동행한다.

"한-베트남 교역, 2020년 1000억 달러 돌파"

2018-03-20, NEWSIS, 김동현 기자

베트남 2020년 美제치고 韓 2대 교역국

오는 2020년에는 베트남이 미국을 제치고 한국의 2대 교역 국가가 될 수 있다는 분석이 나왔다.

20일 한국무역협회 국제무역연구원이 발표한 '2020년 2대 수출국으로 도약하는 베트남'에

따르면 오는 2020년 우리나라와 베트남의 교역액이 1000억 달러를 돌파할 것으로 전망했다.

수출 분야를 살펴보면 베트남은 2014년 우리나라의 6위 수출 대상국이었으나 2015년과 2016년에는 싱가포르와 일본을 앞지르며 4위로 발돋움했고, 작년에는 홍콩을 추월해 3위 수출국으로 올라섰다.

우리 수출이 늘면서 한국이 베트남 수입시장에서 차지하는 비중 또한 2007년 8.5%를 기록한 이후 매년 상승하고 있다. 특히 작년에는 22.1%로 사상 최대를 기록했는데 이는 10년 전인 2007년보다 2.6배 늘어났다.

베트남으로부터 수입도 크게 증가하고 있는 추세다.

지난해 우리나라는 베트남의 4위 수출국으로 부상했다. 우리나라는 베트남으로부터 148억 달러 규모의 상품을 수입한 것으로 집계됐다. 1위는 미국으로 416억 달러 규모다. 2위와 3위는 중국과 일본으로 355억 달러, 168억 달러 규모다.

보고서는 한-베트남 교역이 급증하는 원인으로 한-베트남 FTA를 꼽았다. FTA 발효일인 2015년 12월 20일을 기준으로 지난 2년간 수출과 수입이 각각 60.5%와 61.1%나 증가했기 때문이다.

무역협회 동향분석실 정귀일 연구위원은 "베트남이 한국의 상위 수출 대상국으로 자리매김하기 위해서는 기존의 중간재·자본재 중심 수출구조에서 탈피해 소비재 비중을 더욱 확대해야 한다"고 말했다.

또 "한국 기업의 베트남 시장 진출이 단순히 우리 기업에만 이익이 되는 것이 아니라 베트남 경제 발전에도 기여할 수 있다는 상생발전 경제협력 프레임워크를 개발해야 한다"며 이를 위해 ▲발전 및 신재생에너지 ▲스마트시티 ▲신산업 기술인력 양성 등에 대한 경제 협력이 이뤄져야 한다고 조언했다.

[기회의 땅 베트남] '니하오'에서 '신짜오'로...

재계 베트남 러쉬

2018-03-20, 매일일보, 박동준 기자

재계가 베트남을 '포스트 차이나'로 정하고 생산기지 설립을 포함한 현지시장 진출에 나서고 있다. 특히 정부가 추진하는 신남방정책 전략거점으로 베트남이 부상한 것도 기업들의 투자를 촉진하고 있다.

베트남 전체 수출액에서 한국 기업들의 비중은 35%에 달할 정도에 추가 투자도 이어지고 있어 한국 기업들의 위상은 갈수록 높아질 전망이다.

삼성그룹은 베트남 호치민에 지난 1995년 법인을 설립하는 등 일찌감치 진출했다. 삼성전자를 필두로 삼성전기, 삼성 SDI 등의 계열사가 스마트폰, 생활가전 제품들을 현지 생산하고 있다. 직접 고용만 16만명으로 여기에 간접고용을 더하면 18만명이 삼성그룹과 연관됐다. 최근 한 현지 언론이 발표한 베트남 500대 기업 중 1위에 오를 정도로 현지화가 안정적으로 궤도에 오른 상태다.

현대차그룹은 아직까지 베트남에 직접적으로 진출하지는 않은 상태다. 다만 시장 다각화를 위해 지난 2009년 현지 파트너 업체인 '현대탄콩'과 제휴했다. 현대탄콩은 현대차 제품을 조립생산(CKD)으로 생산해 현지에 판매하고 있다. 현대차는 최근 베트남이 부상하자 지난해 4월 현대탄콩과 50대 50의 비율로 조인트벤처를 설립해 시장 진출을 모색하고 있다.

SK 그룹은 지난 2000년대 초반 석유화학, 에너지 부문에서 성과를 내고 있다. 최근에는 정보통신과 LNG 밸류 체인 등으로 사업 영역 확장을 검토 중이다. 지난해 11월에는 최태원 회장이 베트남 총리와 회동해 현지 사업에 대한 의견을 교류했다. 최 회장은 해외 진출 관련 외국기업이 아닌 토종기업으로 인식할 수 있도록 해야 한다는 '인사이드' 전략을 고수하고 있다. 베트남을 단순 생산기지가 아닌 첨단산업 육성 지역으로 키운다는 방침이다. 이를 위해 베트남 정부와 국영기업 민영화 참여 관련 협력을 이어가고 있다.

LG 그룹도 LG 전자, LG 디스플레이, LG 이노텍 등 전자계열사 생산기지가 베트남에 위치하고 있다. LG 디스플레이는 지난해 12월 베트남 하이퐁에 유기발광다이오드(OLED) 모듈 공장을 세웠고, LG 이노텍은 최근 베트남 자회사에 1496억원을 출자하기로 했다. LG 전자는 오는 2028년까지 15억달러를 베트남에 추가 투자할 계획이다.

포스코는 삼성 다음으로 베트남 현지 제조업에서 비중이 가장 높은 기업이다. 베트남과 수교 체결 1년 전인 1991년 현지에 진출해 현재는 12개 법인과 2개 사무소를 운영 중이다. 포스코베트남은 2009년 5억 2000만달러를 투자해 호치민 근교에 자동차나 전자제품에 쓰이는 얇은 강판을 만드는

냉연공장을 세웠다. 연산 120 만 t(톤) 규모로 동남아 최대 규모다. 최근 현지에서 인프라 투자와 도시화 등으로 철강 수요가 증가하고 있고 경제 성장이 이어지면 고급철강 수요가 늘어날 것으로 전망된다. 이에 따라 포스코 현지법인들의 실적 증가세는 당분간 이어질 것으로 보인다.

LS 그룹은 지난 1990년대 베트남에 처음 진출한 뒤 하노이, 호치민, 하이퐁 등에 LS 전선, LS 산전, LS 엠트론 등 제조계열사들의 생산기지를 설립했다. LS 전선이 베트남에 만든 자회사 LS 전선아시아는 베트남에서 성장해 국내 기업 최초로 U턴해 상장한 바 있다.

효성그룹은 지난 2007년 호치민 인근의 연짱 공단에 베트남 법인을 설립한 이후 현재까지 15억달러를 투자했다. 공단 내 한국 기업 중 최대 투자 규모다. 현지 채용인 규모도 7000명을 넘겼다. 조현준 회장이 최근 베트남 총리와 회동해 사업 협력을 강화하기로 했다. 조 회장은 "효성은 베트남 북부와 중부, 남부에서 다양한 사업을 하고 있는 최대 투자 회사이며, 효성 베트남은 글로벌 공약을 위한 전초기지"라며 "세계 1위의 스판덱스와 타이어코드뿐만 아니라 화학 중공업 부문에서도 사업을 확대해 나갈 계획"이라고 말했다.

[新남방을 가다]실리콘밸리 닮은 '스타트업 新1번지' 베트남 쟁탈전

2018-03-20, 아시아경제, 조슬기나 기자

기회의 땅 '新남방'을 가다 <1>베트남

이 나라는 에너지로 가득 차 있다. 아이디어가 현실화되고 있는 것을 느낄 수 있다."

2년 전 버락 오바마 전 미국 대통령의 깜짝 방문으로 고조됐던 베트남 내 스타트업 열기는 이제 '경제 수도' 호찌민을 넘어 하노이로 번지는 모습이다. 연간 6%대의 높은 경제 성장률과 젊은 인구 구조, 정부의 적극적인 지원과 해외 투자자들의 뜨거운 관심까지. 무엇보다 스타트업과 '공유 오피스'로 대표되는 베트남 창업 생태계는 미국의 실리콘밸리를 꼭 닮았다는 평가가 나온다.

베트남 최대 액셀러레이터 베트남실리콘밸리(VSV)의 린 한 최고경영자(CEO)는 "베트남은 동아시아에서 가장 활기찬 생태계를 갖춘 곳이 됐다"며 "핀테크(금융+기술) 등 외국계가 진출할 만한 분야가 너무 많아 헤아리기 어려울 정도"라고 말했다. 한국계 투자경영컨

설팅사 KIMC의 테드 김 대표는 "개인 스타트업 1번지는 호찌민이지만 최근 주목받는 곳은 하노이"라며 "하노이는 대기업과 협력업체, 이들을 지원하는 전문 인력 간 선순환 생태계가 구축될 수 있다는 점에서 한국 스타트업의 진출 가능성이 더 크다"고 평가했다.

하노이에 기반을 둔 현지 액셀러레이터 하치(HATCH)가 매년 개최하는 데모 데이에는 1만달러의 지원과 6개월간의 전문가 컨설팅을 목표로 하는 이들이 4000여명씩 몰려들고 있다. 투자자들을 대상으로 한 최종 발표 기회를 얻기 위한 경쟁률은 갈수록 높아지는 추세다. 아이디어 하나만으로 호찌민에서 시작해 실리콘밸리에 입성한 영어 발음 교정 스타트업 ELSA, 러시아 벤처의 투자를 끌어낸 현지 대표 검색 엔진 스타트업 꼭꼭(COCCOC)과 같은 '베트남 드림'을 꿈꾸는 이들이다.

◆작년 신생 기업 12만개 증가...공유 오피스도 확산= 베트남 통계청에 따르면 2017년 베트남 내 신생 기업 수는 전년 대비 15.2% 늘어난 12만6859개로 1년 만에 역대 최고치를 갱신했다. 창업 열기를 보여주는 스타트업 수는 지난해 기준 약 50만개로 추산된다. 2020년에는 그 수가 100만개까지 늘어날 전망이다.

하노이로 번지고 있는 스타트업 열기는 협업 공간(Co-Working Space)이라 불리는 공유 오피스의 확산 속도로도 확인된다. 공유 오피스는 임대 보증금 없이 월 10만~15만원에 1인 책상 하나를 배당받고 회의실 등 공용 공간까지 사용할 수 있어 스타트업의 산실로 꼽힌다. 3월 초를 기준으로 하노이 내 공유 오피스는 약 27곳(2만㎡).

숫자로는 호찌민에 못 미치지만 증가세는 훨씬 가파르다. 불과 2014년만 해도 3곳에 불과했던 이 지역 내 공유 오피스는 2020년 70~80개, 15만㎡ 규모로 일곱 배(면적 기준) 이상 확대될 것으로 추산된다. 닷 꾸옥 팜 HATCH 창업자 겸 대표는 "공용 오피스는 잠재적인 투자자, 파트너, 고객들을 만나 아이디어를 교환할 수 있는 강력한 허브 역할을 하고 있다"며 "저렴한 비용에 사무실을 확보해야 하는 소규모 업체들에 사업적 이점도 제공한다"고 말했다.

오는 6월에는 하노이 레반루엥 지역에 2000㎡ 규모의 공유 오피스 K허브가 한국계 투자를 받아 오픈할 예정이다. 기존 오피스 대비 65% 절감된 월 120만원이면 6인 규모의 별도 사무실을 확보하고 공용 공간들도 이용할 수 있다. 인근 지역에서는 3000㎡ 규모의 공유 오피스 설립이 가시권에 있다. 현지 공유 오피스 1세대로 꼽히는 김효근 전 이노베이션 허브 하노이 대표는 "더 많은 공유 오피스가 하노이에 몰릴 것"이라고 내다봤다. 스타트업 외에 하노이에 진출하는 중소기업, 이들을 지원하는 전문 서비스업체까지. 말 그대로 하노이에서의 '공유 오피스 전쟁'이 이제 본격화한 셈이다.

◆오바마도 주목한 가능성…韓 진출은 아직 미미= 전문가들은 베트남 창업 생태계에 전 세계의 눈길이 쏠리고 있는 이유로 경제성장률, 젊은 인구 구조, 낮은 창업 비용 등과 이를 기반으로 한 높은 시장 잠재력을 꼽는다. 신선영 베트남 하노이무역관 조사원은 "베트남의 스타트업 붐을 견인하는 또 다른 핵심 요인은 최근 가속화하는 외국 자본 유입"이라며 "공유 오피스와 액셀러레이팅 프로그램은 스타트업의 든든한 지원군으로 거듭나고 있다"고 평가했다. 린 대표는 "벤처캐피털로부터 지원을 받기 위한 경쟁은 인근 싱가포르, 인도네시아보다 덜하다"고 말했다.

하지만 한국의 베트남 투자는 여전히 삼성, LG 등 대기업 중심으로 이뤄지고 있을 뿐 아직 스타트업이나 중소기업의 진출은 미미하다. 지난 4년간 VSV가 지원한 기업은 총 700곳 상당으로 이 가운데 초기 단계인 시드(Seed) 투자까지 이어진 곳은 52개사지만, 한국계는 단 1곳에 불과했다. 3D 촬영 파일을 통해 가상공간 내 지형지물을 설계하는 투리플(Turiple)이 그 주인공이다. 지난해 4개월간의 VSV 프로그램 참여 후 현지 엔젤펀드로부터 투자를 확정받은 투리플의 조용원 대표는 "처음부터 동남아시아에 맞춰 접근했다"며 "세계 액셀러레이터 커뮤니티 F6S.com이나 구글을 통해 베트남 등 현지 액셀러레이터를 찾은 후 직접 지원했다"고 말했다.

같은 해 베트남 현지 숙박 애플리케이션 1위인 고투조이(Go2Joy)를 출시한 변성민 아프로모바일 대표는 2001년 SK텔레콤 파견 근무로 베트남과 첫 인연을 맺게 돼 정착한 케이스다. 그는 "베트남시장을 분석해보니 상위 100개 서비스 가운데 로컬시장만 노린 서비스가 9개밖에 없었다"며 "한국에서 이미 통한 비즈니스 모델 가운데 베트남 로컬시장에 비어 있는 부분을 찾아내 지난해 서비스를 론칭했다"고 전했다.

◆IT 강점 갖춘 韓기업 진출 유리…"벤처캐피털 투자도 활성화해야"= 현지에서는 향후 한국계 스타트업의 성공 가능성을 크게 보고 있다. 린 대표는 "IT 등을 갖춘 한국 기업이 진출하기에 여러 가지로 유리한 상황"이라며 "수요는 있지만 현지에서 기술 개발이 어려운, 기술을 갖고 진출해야 하는 영역이 주가 될 것"으로 내다봤다. 그는 지원 대상 선정 시 가장 중요한 점으로 창립자의 의도와 의지, 아이디어 등을 꼽았다.

또 다른 액셀러레이터인 HATCH의 이사회 멤버 에런 에버하트는 "한국은 아시아 문화와 자유시장경제, 미국식 인프라를 갖추고 있다"며 "베트남에서 사업을 하는 데 이점이 있다"고 평가했다. IT, 핀테크, 문화, 관광 등의 분야가 특히 한국 스타트업의 강점 분야로 꼽힌다. 쇼핑, 의료, 교육 등도 이른바 '비어 있는' 시장이다.

최근 2년간 현지에서는 새로운 변화가 나타나고 있다. 갓 대학을 졸업한 25~30세 청년층이 대다수이던 창업시장에 10년 이상 근속 경력이 있는 첨단 기업 출신 경력자들이 뛰어들고 있는 것이다. 이로 인해 베트남시장이 청년층보다 오히려 전문 기술과 노하우, 실패 경험을 갖춘 중·장년 퇴직자에게 새로운 성공 기회가 될 수 있다는 목소리도 높다. 이른 은퇴와 불안정한 제2노동시장 등이 숙제인 한국 정부로서도 이를 정책적으로 활용, 지원할 필요가 있다는 지적이 나오는 배경이다.

일본·싱가포르 등에 황금시장을 뺏기고 있다는 비판도 잇따른다. 최근 국내 금융사의 베트남 내 5성급 호텔 인수를 성사시킨 테드 김 대표는 "베트남의 스타트업시장과 증시는 독일승천의 성장을 보이고 있지만 이 둘을 연계한 한국 벤처캐피털의 투자는 눈 씻고 찾아봐도 보기 어렵다"며 "5만달러, 10만달러 투자도 과감하게 하지 못하고 있다. 왜 이 시장을 다른 아시아 펀드들에 뺏기고 있냐"고 꼬집었다. 변 대표는 "베트남에 법인을 설립한 후 투자를 받는 과정에서 제약이 많았다"며 "베트남 진출 시 한국 법인 모회사가 100% 소유하고 모회사가 엔젤펀드 등 한국계 투자를 끌고 오는 형태가 가장 좋을 것"이라고 제언했다.

현지 관계자들은 베트남 진출을 위해서는 무엇보다 길게 내다보는 인내심과 시장 이해에 기반한 글로벌라이제이션(세계화와 동시에 현지화를 추구하는 전략)이 필요하다고 입을 모았다. 베트남 투자자문사 VIETBID의 응우옌 탄 하 대표는 "베트남에서는 아직 행정 실무 속도가 제도를 따라가지 못해 예상 기간보다 두 배 이상 시간이 걸리기도 한다"며 "계획 단계부터 긴 기간을 뒤야 한다"고 말했다. HATCH의 닷 대표는 "제휴 관계에 주력하라"며 "창업은 언제나 위험하지만, 현지 시장을 이해하는 사람이 있다면 그 투자는 훨씬 덜 위험해질 것"이라고 강조했다.

◇용어 설명◇

-액셀러레이터: 스타트업을 발굴해 초기투자를 진행하고 이들이 성장할 수 있도록 경영자문, 인프라, 후속 투자자 유치 등을 도와주는 곳이다. 약 3~6개월에 걸친 지원 프로그램이 끝나면 투자자를 상대로 사업 아이디어를 발표하는 데모데이 행사를 마련해준다.