

['19.3.18. 제644호] KOTRA 베트남 투자뉴스

베트남 경제동향 및 투자관련 주요이슈

○ 바리어-붕파우성 태양광 발전 사업 2건 승인 (원문보기)

바리어-붕파우성은 총 투자규모 64.66백만 달러의 태양광 발전 사업 2건을 승인함. The Energy Development Ltd Co 기업은 Tam Bo 태양광 발전소 건설을 위해 796십억 동을 투자했으며, 총 면적은 41.38헥타르, 설계용량은 35MWh임. 한편 다른 한 건의 투자자는 DTD Natural Energy Investment Co Ltd 기업으로 수상 태양광 발전 사업에 투자함. 총 투자액은 766십억 동이며, 용량은 35MWp임.

○ 광닌성 해저터널 예비 타당성 조사 승인 (원문보기)

3월 14일 광닌성 인민위원회는 Cua Luc Bay를 지나는 해저터널 건설의 예비 타당성 조사를 승인함. 해당 보고서는 총리에게 제출될 예정임. 동 프로젝트의 건설 기간은 2019-2024년으로 예상되며, 투자금액은 434.78백만 달러 광닌성 예산으로 건설됨. 계획에 따른 터널의 차선은 총 6차선이며, 높이는 4.75m, 폭은 32.6m임. 현재 Nippon Koei, FECON, Transport Engineering Design Inc 등 3개 컨설팅 기업이 관심을 나타내고 있음.

○ 베트남에서 두 번째 규모의 커피 수출업자, 50% 지분 매각 계획 (원문보기)

베트남에서 최대 두 번째 커피 수출기업인 Simexco Daklak기업(국영)은 올해 50% 지분을 민영화 하기로 결정함. CEO Le Tien Hung은 자사의 주식 매각 제안을 회사 실 소유자인 Dak Lak성 인민위원회 제출했다고 말함. 그는 자사의 장기적인 성장에 적합한 외국 투자자를 찾고자 했지만, 이로 인해 창출되는 기업 가치는 공개하기를 거부함. 연 8천-1만2천 미터 톤의 커피콩을 수출하는 Simexco의 올해의 매출액은 약 1억 7700만 달러로 전망됨.

○ 구정(Tet) 연휴가 있는 2월, 베트남 차량 판매량 전월 대비 61% 급락 (원문보기)

베트남 자동차생산자협회(VAMA)에 따르면 2월 베트남 자동차 판매는 전년 대비 6% 증가했지만, 전월 대비 13,143대로 61% 감소함. 현지 언론보도에 따르면 9일 간의 구정(Tet) 연휴로 인하여 2월 베트남의 자동차 판매량이 급감한 것으로 나타남. 실제로 2월 베트남의 승용차 판매는 작년 동기 대비 27,067대에서 354,908대로 29% 증가한 반면, 상업용 차량 판매는 10,730 대에서 8,334대로 22% 감소함.

○ 산업지대에 대한 관심 뒤에는 외국인투자기업이 존재 (원문보기)

외국인투자기업들은 베트남의 산업지대에 폭발적인 관심을 가짐. Dat Viet은 실제로 메콩 삼각주 Long An성의 임대료가 몇 개월 동안 약 20% 증가했다고 말함. Nikkei News에 따르면 중국 투자자의 유입과 FTA 영향으로 공업지대가 올해 베트남 부동산 내 큰 인기를 누릴 것으로 전망함. 관계자들은 "외국인 투자자가 공업지대를 장악하면, 자국의 투자자들에게 우선권을 줄 가능성이 증가한다. 이는 산업지대 내 비용 절감이 가능한 생산 시스템 설립에 유리하지만, 베트남 기업들의 입지가 좁아져, 주정부의 재정 회복은 불가능해질 것이다."며 우려를 표함.

○ 베트남 부동산 밝은 전망을 약속하는 FDI 유입 (원문보기)

FDI 유입에 따라 베트남 부동산 시장의 전망은 긍정적인임. 실제로 올해 1월, 2월 외국인 투자자들은 18개 분야에 투자했으며, 그 중 4억 7800만달러를 부동산 분야에 투자함. 이는 전체 투자의 5.6% 비중으로 제조업에 이어 2위에 해당함. 호찌민 부동산 협회는 FDI가 부동산 시장의 자금 조달뿐만 아니라 부동산 회사에 많은 기회와 가치를 창출한다고 말함. 싱가포르, 일본, 한국 등의 투자자들은 대도시, 중요 교통 시설과 인접한 도심 지역 등에 관심을 가짐.

베트남 FOCUS - KOTRA 해외시장뉴스

○ 베트남 '뷰티 스파' 인터뷰 (원문보기)

인터뷰 응답자들은 최근 베트남 시중에 유통되는 한국 스킨케어 화장품의 수량이 늘어 한국산 제품으로 소개되는 상품의 실제 원산지와 품질에 의심이 들 때가 있다고 공통적으로 전했음. 같은 맥락으로 이들은 새로운 셀러를 찾을 때 직접 판매업체를 만나 상품 설명을 듣는 것을 선호한다고 밝힘.