

3면



호찌민 앞바다에 약 50억 달러짜리 항구를 짓는다



지금 사고나중에 낸다, 베트남 무이자 할부 소비가 쇼핑을 바꾼다

호찌민의 20대 직장인 린이 틱톡숍에서 50만 동짜리 화장품을 고른다. 결제 화면에서 "3회 무이자 분할 납부"를 선택한다. 오늘은 17만 동만 내면 된다. 신용카드가 없어도 된다. 은행에 대출 신청을 할 필요도 없다. 앱 하나로 30초 안에 승인이 난다. 이것이 베트남에서 지금 가장 빠르게 퍼지는 소비 방식이다. ...

5면



샀는데 내 것이 아니다 베트남 오피스텔 핑크북 10년의 미로

베트남에서 오피스텔을 샀다. 수억 동을 냈다. 이미 입주해서 살고 있다. 그런데 소유권 증서(핑크북)가 없다. 법적으로 내 것이 아니다. 팔 수도 없고 은행에 담보로 맡길 수도 없다. 이것이 10년 이상 베트남 오피스텔·콘도텔 구매자들이 겪어온 현실이다. ...

8면



노 젓는 소리 하나, 그것으로 충분하다

스마트폰 알림이 오지 않는다. 자동차 경적 소리도 없다. 에어컨 소음도, 회의 일정도 없다. 대신 나무 노가 물을 가르는 소리, 수로 양쪽 야자수 잎이 바람에 흔들리는 소리, 가끔 지나가는 작은 오리 무리의 퍼덕임. 메콩 델타의 좁은 수로 위 나무 배 안에서 한 시간을 보내고 나면 신기하게도 몸이 가벼워진다. 치료를 받은 것도 아니고 운동을 한 것도 아닌데. ...

13면



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

호찌민 앞바다에 약 50억 달러짜리 항구를 짓는다

꺼저 국제환적항, 2026년 베트남 최대 단일 외국인 투자 · 말라카 해협 대안



2026년 베트남에서 승인된 단일 투자 사업 중 가장 큰 것은 바다에 짓는 항구다. 호찌민시 꺼저(Can Gio)현 해상 571헥타르 부지에 들어서는 국제환적항으로 총 사업비가 약 50억 달러(한화 약 6조7,000억 원)에 달한다. 베트남 최대 국영 해운사 비막(VIMC · 지분 36%), 사이공항만(15%), 스위스계 글로벌 터미널 운영사 TIL(Terminal Investment Limited Holding S.A. · 49%)이 컨소시엄을 이룬다. TIL은 세계 최대 해운사 MSC(지중해해운)의 항만 운영 계열사다. 4월 11일 호찌민시 인민위원회가 이 컨소시엄을 공식 승인했다. 이 항구가 왜 중요한지, 무엇이 도전인지, 누구에게 기회가 되는지를 살펴본다.

간 매출은 완공 후 3조4,000억~4조 동(약 1억3,000만~1억5,400만 달러)에 달할 것으로 예측한다.

② 투자 평가 - 기회와 리스크를 함께 본다

공정 요인이 먼저다. 베트남의 수출이 빠르게 늘고 있다. 올해 상반기 신규 외국인 직접투자 등록액이 174억 달러로 전년 대비 87.2% 급증했다. 대미 수출 40% 급증·커피 수출 8개월 60억 달러·목재 117억 달러라는 수치가 이 항구를 채운 화물의 잠재 규모를 보여준다. 베트남 정부는 2030년까지 세계 톱 10 해운 국가 도약을 목표로 하고 있으며 꺼저 항구가 이 전략의 핵심 인프라다.

리스크도 분명히 있다. 첫 번째는 착공 지연이다. 4월 30일 착공을 목표로 했으나 2026년 8월 기준으로 아직 공사가 시작되지 않았다. 착공 목표가 2026년 4분기로 밀렸다. 해상 매립 공사를 앞두고 환경 영향 평가와 맹그로브 숲 보호 이슈가 변수로 남아있다. 두 번째는 경쟁이다. 싱가포르·말레이시아 포트클랑·탄중펠레파스가 이미 견고한 환적 허브를 운영하고 있다. 꺼저가 이들과 경쟁하려면 처리 속도·요금·서비스 면에서 차별화가 필요하다. 세 번째는 배후 도로·철도 인프라다. 항구가 아무리 좋아도 육지에서 화물을 빠르게 가져오는 연계 인프라가 함께 갖춰져야 항구의 가치가 온전히 발휘된다.

③ 한국 기업에게 어떤 기회가 열리는가

꺼저 항구는 한국 기업에게 세 갈래의 기회를 만든다. 첫째, 건설·엔지니어링이다. 571헥타르 해상 매립·항만 구조물·크레인 설비·물류 센터 건설에 한국 건설사·엔지니어링사가 입찰할 수 있는 공간이 있다. 현대건설·GS건설·삼성E&A가 이미 베트남 인프라 시장에서 실적을 쌓아왔다. 둘째, 항만 장비와 운영 시스템이다. 25만 톤급 초대형 선박을 처리하는 크레인·야드 트랙터·컨테이너 관리 시스템, 항만 운영 소프트웨어 분야에서 한국 기업의 기술이 활용될 수 있다. 셋째, 물류 비용 절감 효과다. 한국에서 베트남으로 부품을 가져오거나 베트남에서 생산한 제품을 한국·미국·유럽으로 보내는 기업들에게 꺼저 항구는 싱가포르를 경유하는 시간과 비용을 줄여주는 구조적 혜택이 된다.

★ 편집부 평가

꺼저 국제환적항은 베트남이 "공장 나라"를 넘어 "물류 나라"로 도약하려는 가장 큰 단일 투자다. TIL이 지분 49%를 직접 갖고 운영까지 맡는다는 것은 글로벌 해운 시장에서 이 항구의 사업성을 이미 인정받았다는 의미다. 착공이 예정보다 늦어지고 있다는 것이 현재 유일한 불안 요소다. 싱가포르·말레이시아가 수십 년에 걸쳐 쌓은 동남아 환적 허브 지위를 베트남이 2030년대에 일부 가져올 수 있느냐는 이 항구의 완공 속도와 운영 품질에 달려있다.

[출처: The Investor "VIMC plans \$527M for Can Gio port" (2026.03.27) • The Investor "Vietnam FDI disbursement H1 2026: Can Gio \$4.98B largest project" (2026.07) • Vietnam.vn "Can Gio port scale \$5B April 30 groundbreaking" (2026.04.30) • VietnamNet "Inside Vietnam nearly US\$5B Can Gio mega port" (2026.04.23) • VIMC Official "Handing over decision Can Gio port April 29" (2026.04.29) • Realtique "Can Gio Port: Construction Status August 2026 — not started, Q4 2026 target" (2026.08) • Saigon Port Official "Total investment \$5.3B" (saigonport.vn) • Vietnam.vn "3 seaports HCM City 187,000 billion VND" (2026.04)]

▶ 꺼저 국제환적항 핵심 자원 및 2026년 베트남 주요 대형 투자 비교

프로젝트	투자자·지분	투자액	규모·처리 용량	착공·완공 일정
꺼저 국제 환적항 (Can Gio Port) ★2026년 최대	VIMC 36% 사이공항만 15% TIL(MSC 계열) 49%	약 128,872억 동 ~ 약 50억 달러 한화 약 6조 7,000억 원	부지 571헥타르 주 부두 총 연장 약 7.5km 2030년까지 480만 개 컨테이너 2047년 최대 1,690만 개 25만 톤급 초대형 선박 수용	4월 11일 투자자 승인 2026년 4분기 착공 목표 (8월 기준 아직 미 착공) 1단계: 2028년 4분기 완공 전체: 2045년 완공
삼성베트남 반도체 패키징	삼성반도체 아시아홀딩스 (싱가포르 법인)	40억 달러 이상 한화 약 5조 3,600억 원	타이응우옌성 메모리 반도체 패키징·테스트	2026년 1분기 승인 2027년 11월 가동 목표
픽업 LNG 발전소	PV파워+SK 이노베이션 +응에안설탕	22억9,000만 달러 한화 약 3조 700억 원	응에안성 1,500메가와트 LNG 발전·저장 시설	2026년 7월 착공 2027년 5월 완공 목표

① 왜 꺼저인가 - 동남아 물류 지도를 다시 그린다

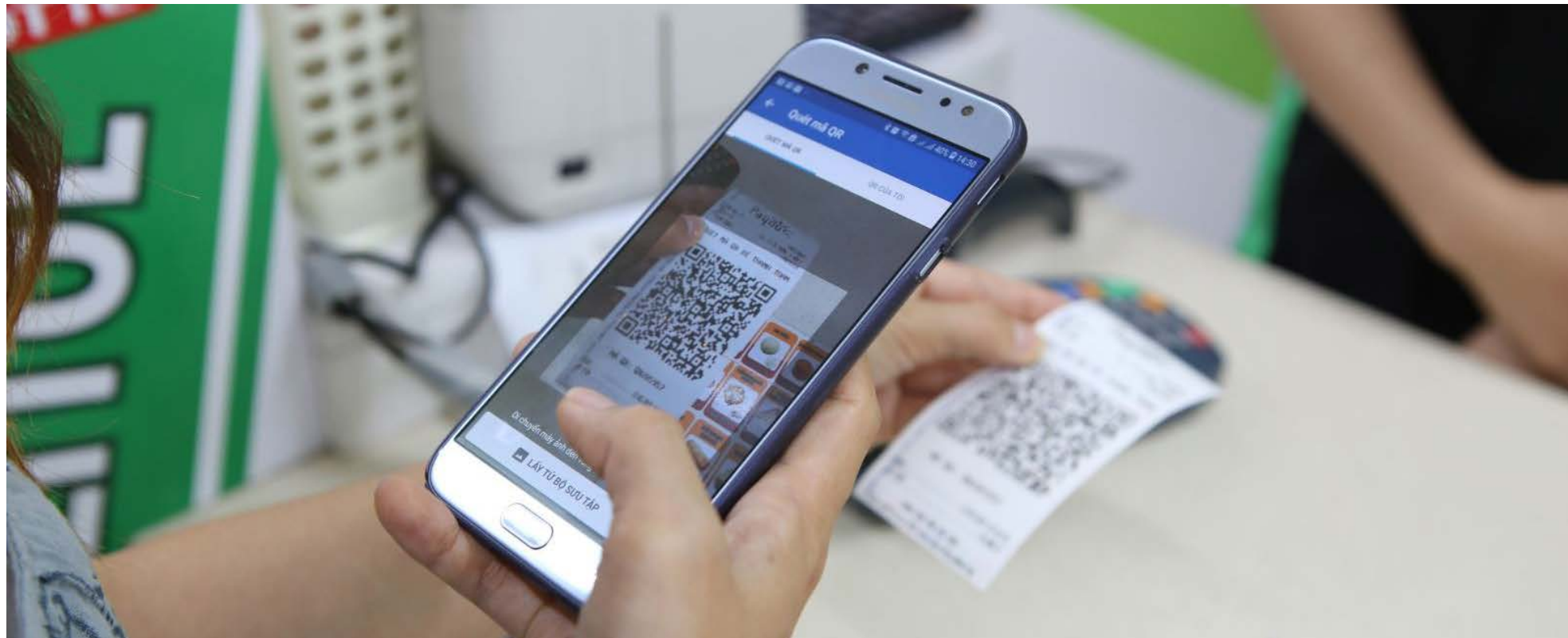
지금 베트남에서 수출되는 화물의 상당 부분이 싱가포르 항구를 거쳐 세계로 나간다. 베트남 북·남부 항구에서 만들어진 컨테이너가 직접 대형 선박에 실리기 어렵기 때문이다. 수심이 깊고 규모가 큰 국제 환적항이 없어서다. 꺼저 항구가 생기면 이 구조가 바뀐다. 호찌민 앞바다에서 직접 아시아·유럽·아시아·미국 대형 선박에 화물을 옮겨 실을 수 있게 된다. 싱가포르를 거치는 시간과 비용이 줄어든다.

이 항구의 1단계 처리 목표는 2030년 연간 480만 개 컨테이너다. 모든 개발이 완성되는 2047년에는 최대 1,690만 개까지 늘어난다. 세계 상위권 항구와 견줄 수 있는 규모다. TIL이 지분 49%를 갖고 운영에 직접 참여한다는 것이 이 사업의 가장 큰 신뢰 근거다. TIL은 세계 최대 해운사 MSC의 항만 운영 회사로 전 세계 주요 항구에서 운영 경험을 쌓은 곳이다. 돈만 댄 것이 아니라 자신들이 직접 운영하고 화물도 가져오는 구조다. VIMC는 투자 회수 기간을 약 24년으로 추산하고 있으며 연

은행 계좌 없는 4,000만 명이 스마트폰으로 돈을 움직인다

베트남 금융기술 시장 2030년 185억 달러 · 연평균 20% 성장

베트남 인구의 약 40%는 아직 은행 계좌가 없다. 4,000만 명 가까이 된다. 그런데 이 사람들 중 상당수가 스마트폰은 갖고 있다. 베트남 스마트폰 보급률이 인구의 70%를 넘는다. 은행 계좌는 없지만 스마트폰으로 돈을 보내고 받고 저축하고 빌린다. 모모(MoMo) · 잘로페이(ZaloPay) · 비엠텔페이(Viettel Pay) 같은 애플리케이션이 은행 대신 그 역할을 한다. 이것이 베트남 금융기술(핀테크) 시장이 빠르게 크는 구조적 이유다. KPMG는 올해 발표한 2026년 베트남 전망 보고서에서 금융기술을 베트남 차세대 성장의 핵심 분야로 명시했다. 호찌민 국제금융센터(IFC) 설립과 FTSE 지수 편입이 이 흐름에 날개를 달고 있다.



▶ 베트남 금융기술 시장 현황과 전망 (2026년 주요 기관 종합)

항목	수치 · 내용	의미
시장 규모 성장 전망	2026년 약 95억 달러 2030년 약 185억 달러 연평균 성장률 약 20%	5년 만에 두 배 성장 동남아 최고 성장률 수준 인도네시아·필리핀 앞서는 속도
은행 미보유 인구	성인 인구의 약 40%(4,000만 명+) 농촌·지방 도시 집중 스마트폰 보급률 70%+와 대비	이 격차가 핀테크의 가장 큰 성장 기회 계좌 없이 디지털 금융 직행
결제 시장	2025년 온라인 결제 규모 약 193억 달러·연 15% 성장 현금 결제 비중 빠르게 감소	젊은 인구·스마트폰 보급 전자상거래 급성장이 동력 코로나 이후 비접촉 결제 가속
주요 핀테크 플레이어	모모(MoMo)·잘로페이(ZaloPay) 비엠텔페이·VNPay·마이페이 전자지갑 이용자 2,500만명+	모모 기업가치 20억 달러+ 베트남 최초 핀테크 유니콘 외국계와 현지 기업 치열
정부 정책	비현금 결제 2030년 80% 목표 (현재 약 50% 수준) 디지털 은행 면허 제도 도입 국제금융센터(IFC) 핀테크 허브 지정	정부가 핀테크를 국가 전략으로 밀어줌 규제 완화·인프라 투자 병행
투자 유입	2025년 핀테크 투자 유치 전년 대비 120% 급증 싱가포르·한국·일본 자본 주도	글로벌 자본이 베트남 핀테크를 가장 빠른 동남아 시장으로 인정

① 왜 지금 베트남 금융기술인가 - 세 가지 구조적 이유

첫 번째는 디지털 직행(Leapfrogging) 현상이다. 선진국에서는 사람들이 현금→은행 계좌→카드→디지털 결제의 순서를 밟았다. 베트남에서는 이 단계를 건너뛰고 있다. 은행 계좌 없이 스마트폰 하나로 바로 디지털 금융에 진입하는 사람들이 빠르게 늘고 있다. 농촌 지역 50대 주부가 스마트폰 애플리케이션으로 아들에게 돈을 보내고, 노점 상인이 QR코드를 붙여두고 거스름돈 없이 결제를 받는다. 이런 장면이 실제로 일어나고 있다.

두 번째는 인구 구조다. 베트남 인구의 약 60%가 35세 이하다. 이들은 새로운 디지털 서비스에 대한 거부감이 없다. 틱톡에서 물건을 사고 모모로 결제하는 것이 자연스럽다. 경제 활동을 시작하는 나이에 디지털 금융을 첫 번째 금융 경험으로 받아들이는 세대가 매년 시장에 들어오고 있다.

세 번째는 정부의 강한 의지다. 베트남 정부는 2030년까지 전체 결제 거래의 80%를 현금 없이 처리하겠다는 목표를 세웠다. 현재 약 50% 수준에서 30% 포인트를 더 올려야 한다. 이 목표를 달성하기 위해 디지털 금융 인프라 투자와 규제 완화를 동시에 진행하고 있다. 오늘 발표된 베트남-미국 5년 보건 협력 양해각서처럼, 베트남 정부는 금융 기술 분야에서도 외국 기업이 들어올 법적·정책적 통로를 계속 넓히고 있다.

② 어떤 분야에서 기회가 열리고 있나

금융기술은 하나의 분야가 아니다. 결제·대출·보험·자산관리·송금이 각각 다른 속도로 성장하고 있다. 가장 빠른 것은 전자 결제다. 모모 혼자 이용자 3,500만 명을 넘어섰다. 두 번째로 빠른 것은 소액 대출(BNPL·지금 사고 나중에 내는 방식)이다. 은행 대출이 어려운 사람들이 스마트폰으로 소액을 빌리고 몇 주에 나눠 갚는 서비스가 빠르게 자리를 잡고 있다. 세 번째는 디지털 보험이다. 스마트폰으로 1만 동(한화 약 540원)짜리 일일 여행 보험, 2만 동짜리 배달 기사 사고 보험을 사는 것이 이미 현실이다.

가장 주목할 새로운 흐름은 호찌민 국제금융센터(IFC)다. 2025년 12월 설립 근거가 마련된 이 센터는 외국 금융기술 기업들이 베트남에서 직접 서비스를 운영할 수 있는 제도적 토대를 제공한다. 싱가포르의 금융 허브 모델을 베트남에 이식하겠다는 의도다. IFC가 본격 가동되면 외국 자산관리사·핀테크·암호화폐 기업들이 베트남 시장에 합법적으로 진입하는 채널이 열린다.

③ 한국 기업에게 어떤 길이 있나

한국은 금융기술 선진국이다. 토스·카카오페이·네이버페이·카카오뱅크·케이뱅크가 만든 경험과 기술이 베트남에서 활용될 여지가 크다. 한국 핀테크 기업들이 베트남에 진입하는 방법은 세 가지다. 첫째는 현지 기업 지분 투자다. 모모·잘로페이 같은 상위 기업에 지분 참여 방식으로 시장에 들어가는 것이다. 실제로 모모의 투자자 목록에는 한국 벤처캐피탈이 포함돼 있다. 둘째는 기술 수출이다. 베트남 은행·핀테크 기업들이 필요로 하는 신용평가 알고리즘·사기 탐지 시스템·본인 인증 기술 같은 소프트웨어를 공급하는 방식이다. 셋째는 국제금융센터(IFC)를 통한 직접 진입이다. IFC 설립이 완료되면 한국 자산관리사나 디지털 은행이 베트남에 법인을 설립해 직접 서비스를 제공하는 길이 열린다.

★ 편집부 평가

베트남 금융기술(핀테크) 산업은 반도체·데이터센터 등에 비해 다소 조용한 듯 싶지만 미래 가치가 매우 높고 성장 속도 또한 매우 빠르다. 4,000만 명의 은행 미보유 인구, 35세 이하 60%의 인구 구조, 정부의 강한 비현금 결제 목표, 국제금융센터 설립이라는 네 가지 조건이 동시에 갖춰진 나라는 동남아에서 베트남이 거의 유일하다.

[출처: KPMG "Vietnam 2026 Outlook: A Defining Moment for Growth" (2025.11) · Statista "Vietnam Fintech Market Revenue 2026-2030" · Chambers & Partners "Investing in Vietnam 2026: Technology Sector" (2026) · GTI Partner "Vietnam 2026 FDI Outlook" (2025) · InvestToVietnam "Vietnam for Business 2026: Strategy Guide" · VietnamPlus "Vietnam outstanding emerging market attraction 2026" (2026.06.25) · Fintech News Singapore "Vietnam Fintech Market \$9.5B 2026 growing 20% CAGR" · MoMo Official 이용자 통계 2026 · State Bank of Vietnam 비현금 결제 목표 · VIR "VIFC IFC establishment implications" (2026.02)]

미국이 3년 만에 금리를 올렸다. 달러가 강해졌다. 금값이 흔들렸다. 원화가 약해졌다. 그런데 베트남 증시는 올랐다



① 이번 주 가장 큰 사건 - 미국이 3년 만에 처음 금리를 올렸다

이번 주 전 세계 금융 시장을 움직인 것은 하나였다. 9월 16일(한국 시간 17일 새벽) 미국 중앙은행(연방준비제도)이 기준금리를 0.25%포인트 올렸다. 올리기 전 금리 범위가 3.50~3.75%였는데 올린 후 3.75~4.00%가 됐다. 2023년 7월 이후 3년 만에 처음 올린 것이다. 올해 들어 다섯 번의 회의에서 모두 금리를 유지하다가 여섯 번째에 처음 움직였다. 결정은 18명 만장일치였다.

더 중요한 것은 그 다음 신호였다. 미국 중앙은행 위원 18명 중 16명이 올해 안에 금리를 한 번 더 올릴 것이라고 봤다. 이것을 점도표(각 위원이 적정 금리를 점으로 표시하는 도표)라고 부른다. 위원장 케빈 워시는 "물가가 여전히 높다. 2% 목표로 더 빠르게 돌아가기 위해 필요한 조치를 할 것"이라고 밝혔다. 백악관은 이번 결정을 "매우 유감스러운 결정"이라고 논평했다.

■ 왜 금리를 올렸나: 석유값 급등이 핵심 원인이다. 중동 분쟁으로 브렌트유가 배럴당 100달러를 넘어서면서 전체 물가를 밀어 올리고 있다. 8월 미국 소비자 물가지수도 예상보다 높게 나왔다. "지금 안 잡으면 더 어려워진다"는 판단이다.

■ 무엇이 달라지나: 미국 금리가 올라가면 달러 예금·미국 채권의 매력이 커진다. 전 세계 돈이 미국으로 쏠린다. 신흥국 통화는 약해지고 주식에서 돈이 빠져나오는 압력이 생긴다. 이것이 이번 주 베트남·한국 모두에 영향을 준 핵심 메커니즘이다.

② 미국이 금리를 올렸는데 베트남 증시는 왜 올랐다

보통의 논리라면 미국 금리 인상 → 달러 강세 → 신흥국 자금 유출 → 베트남 증시 하락이다. 그런데 이번 주 베트남 VN-Index는 9월 17일 1,822.77포인트로 전 날보다 0.70% 오르며 마감했다. 이유가 있다.

FTSE 지수 편입 효력 발생(9월 21일 자정)이라는 훨씬 큰 호재가 같은 주에 있기 때문이다. 미국 금리 인상은 베트남 증시를 누르는 힘이지만 FTSE 편입은 반대로 베트남 증시에 돈을 밀어 넣는 힘이다. 두 힘이 부딪혔는데 이번 주는 FTSE 편입 기대가 더 강하게 작용했다.

숫자로 확인하면 이렇다. 외국인 투자자들이 9월 3일부터 11일까지 1억1,780만 달러(한화 약 1,633억 원)를 팔았다. 그런데 이후 두 거래일 연속 5,940만 달러(한화 약 824억 원)를 사들였다. 팔던 사람들이 사는 쪽으로 돌아선 것이다. MBS리서치는 FTSE 편입 1단계에서 약 1억8,000만 달러(한화 약 2,496억 원)가 베트남 주식으로 들어오고 이후 1년간 약 18억 달러(한화 약 2조4,960억 원)가 단계적으로 들어올 것으로 전망했다.

③ 이번 주 금값과 원화 - 금리 인상의 여파

금값의 한 주가 롤러코스터 같았다. 주초에 온스당 약 4,350달러 선에서 출발했다. 금리 결정 발표 직전 약 4,368달러까지 올라가다가 결정 발표 후 30분도 안 돼

4,253달러까지 급락했다. 그러다 주말(9월 19일)에는 4,400달러 근처까지 반등했다. 왜 이런 패턴이 나왔을까. 금리가 오르면 달러가 강해지고 이자가 없는 금은 상대적으로 덜 매력적이 된다. 그래서 금리 인상 발표 직후 금값이 떨어진 것이다. 그런데 금리 인상이 끝나면 "이제 나쁜 소식이 소화됐다"는 심리가 생기면서 반등하는 패턴이 나왔다. 베트남 SJC 금도 이 흐름을 따라 주 중반에 낮아졌다가 주말에 회복됐다.

원화는 이번 주 분명히 약해졌다. 9월 9일에 1달러=1,336.54원으로 연중 최강을 기록했다가 9월 19일에는 1달러=1,386.45원까지 올라갔다. 6주 사이에 약 50원 가까이 원화가 약해진 것이다. 미국 금리 인상 이후 달러가 강해진 영향이다. 그러나 한국 반도체 수출이 1~8월 169.6% 급증하면서 들어오는 달러가 많아 다른 신흥국에 비하면 원화 약세 속도가 느린 편이다.

④ 다음 주 - 이제 진짜 시작이다

다음 주(9.21~)는 두 가지 큰 흐름이 동시에 시작된다. 첫째, 9월 21일 자정 FTSE 지수 편입 효력이 실제로 발생한다. 빈컴뱅크·빈그룹·FPT를 포함한 27개 베트남 기업을 전 세계 지수 추종 펀드들이 의무적으로 사야 한다. 합산 4,580억 달러를 운용하는 5개 뱅가드·슈왈 펀드가 자동으로 베트남 주식을 담는다. 이 매수가 실제로 어떤 규모로 들어오는지 다음 주 베트남 증시의 핵심 변수다. 둘째, 미국 중앙은행이 "올해 한 번 더 올릴 것"이라는 신호를 줬다. 다음 미국 금리 결정 회의는 10월 27~28일이다. 그때까지 발표되는 미국 물가·고용 지표가 추가 인상 여부를 결정한다.

★ 편집부 평가

이번 주는 두 개의 큰 힘이 정면으로 부딪힌 한 주였다. 미국 금리 인상이라는 "신흥국에 불리한 힘"과 FTSE 편입이라는 "베트남에 유리한 힘"이 같은 주에 겹쳤다. 결과적으로 베트남 증시는 버텼다. 앞으로도 이 두 힘의 줄다리기가 이어질 것이다. 중요한 것은 FTSE 편입이 가져오는 자금은 한 번에 들어오는 것이 아니라 1년에 걸쳐 단계적으로 유입된다는 점이다. 단기 등락에 흔들리지 않고 이 큰 흐름을 보는 것이 지금 베트남 시장을 읽는 올바른 방법이다.

[출처: CNBC "Fed approves rate hike 3.75%-4% signals one more to come" (2026.09.16) • Yahoo Finance "Fed hikes 25bp unanimous" (2026.09.16) • GoldSilver.com "Fed hikes gold silver reaction dot plot 16 of 18" (2026.09.16) • BabyPips "Financial Forex Market Recap September 16" (2026.09.16) • FXStreet "Gold \$4,400 yields retreat" (2026.09.19) • Japan-SEC.vn "VN-Index September 17: +0.70% 1,822.77p" (2026.09.17) • Mekong Memo Vietnam "MBS \$180M inflow \$1.8B passive \$117.8M sell reversal \$59.4M buy" (2026.09.17) • currency.wiki 1달러=1,386.45원 (2026.09.19 14:20 UTC) • Xe.com 1달러=1,385.30원 (2026.09.19 17:27 UTC)

14세기부터 19세기 명화 숲속의 야외오픈 프로젝트

르네상스
에서
인상주의
까지

Open . 2026. October. 01

2027. October. 01

SAFAMA
세계명화 대전

서양 미술사 600년 레플리카 전을 엿니다

사파마 힐링캠프 , Tel 0924 836 445, Website : safamacamp.com

주소 : Hamlet 4, Toc Tien Commune, Phu My Town, BRVT



사파마 힐링캠프

SAFAMA HEALING CAMP

Danh sách các trường phái hội họa triển lãm tranh sao chép danh họa
힐링캠프 명화 레플리카 화풍별 목록

			YEARS	QUANTITY	PERSON
회화 양식	ARTISTIC STYLE IN PAINTING	PHONG CÁCH HỘI HỌA	제작년도	작품 수	화가 인수
초기르네상스	EARLY RENAISSANCE	PHỤC HƯNG SƠ KỲ	1400	14	12
르네상스	RENAISSANCE	PHỤC HƯNG	1500	20	9
매너리즘	MANERISM	CHỦ NGHĨA CÁCH TÂN	1550	4	3
바로크	BAROQUE	BAROQUE	1600	15	8
로코코	ROCOCO	ROCOCO	1700	12	3
고전주의	NEOCLASSICISM	CHỦ NGHĨA TÂN CỔ ĐIỂN	1750	10	2
낭만주의	ROMANTICISM	CHỦ NGHĨA LÃNG MẠN	1800	13	7
사실주의	REALISM	CHỦ NGHĨA HIỆN THỰC	1850	23	9
인상주의	IMPRESSIONISM	CHỦ NGHĨA ẢN TƯỢNG	1900	116	16
입체파 현대미술	MODERN, CONTEMPORARY ART	NGHỆ THUẬT HIỆN ĐẠI, ĐƯƠNG ĐẠI	2000	11	3
				238 장	72 명

Danh sách họa sĩ triển lãm tranh sao chép danh họa

힐링캠프 명화 레플리카 (복제) 전시전 작가 목록

TÊN HỌA SĨ	TRANH	TÊN HỌA SĨ	TRANH	TÊN HỌA SĨ	TRANH
Adolphe William Bouguereau	1	Hans Holbein the Younger	1	Paolo Veronese	2
Agnolo Bronzino	2	Henri Rousseau	1	Park Soo-keon	1
Albrecht Durer	1	Ilya Yefimovich Rep	1	Parmigianino	1
Alfred Sisley	2	Jacopo da Pontormo	1	Paul Cézanne	3
Ambrogio Lorenzetti	1	Hieronymus Bosch	2	Paul Gauguin	7
Amedeo Modigliani	1	Jacques-Louis David	7	Peter Paul Rubens	1
Andrea Mantegna	1	Jan van Eyck	1	Pierre- Auguste Renoir	15
Camille Pissaro	1	Jean Auguste Dominique Ingres	2	Pieter Bruegel the Elder	4
Caspar David Friedrich	2	Jean Baptiste Simeon Chardin	1	Pole Cezanne	1
Claude Lorrain	1	Jean- François Millet	14	Raffaello Sanzio	1
Claude Monet	38	Jean-Antoine Watteau	2	Rembrandt van Rijn	5
Diego Velázquez	1	Jean-Honoré Fragonard	3	Rosso Fiorentino	1
Edgar Degas	2	Johannes Vermeer	3	Salvador Dalí	1
Edouard Manet	1	John Constable	2	Sanzio Raffaello	1
Edvard Munch	2	Joseph Mallord William Turner	1	Sandro Botticelli	2
El Greco	3	Le Carvaggio	2	Simone Martini	1
Eugène Delacroix	3	Katsushika Hokusai	1	Théodore Géricault	2
Francisco Goya	1	Leonardo da Vinci	3	Tintoretto	2
Francois Boucher	4	Limbourg brothers	1	Tommaso di ser Giovanni Masaccio	2
Georges Seurat	2	Mary Cassatt	1	Unknown	1
Giotto di Bondone	1	Matthias Grunewald	1	Vecellio Tiziano	2
Giuseppe Arcimboldo	2	Michelangelo Buonarroti	2	Vincent van Gogh	53
Gustav Klimt	2	Narcisse Virgilio Díaz de la Peña	1	Willem Claesz Heda	1
Gustave Caillebotte	1	Nicolas Poussin	2	William Hogarth	1
Gustave Courbet	2	Pablo Picasso	2	Winslow Homer	1
Henri Matisse	2		58		112
	80				250

지금 사고 나중에 낸다, 베트남 무이자 할부 소비가 쇼핑을 바꾼다

신용카드 보급률 5% 나라에서 2026년 약 25억 달러 시장으로 -펀딘·크레디보·모모가 이끄는 새로운 소비 방식



호찌민의 20대 직장인 린이 틱톡숍에서 50만 동짜리 화장품을 고른다. 결제 화면에서 "3회 무이자 분할 납부"를 선택한다. 오늘은 17만 동만 내면 된다. 신용카드가 없어도 된다. 은행에 대출 신청할 필요도 없다. 앱 하나로 30초 안에 승인이 난다. 이것이 베트남에서 지금 가장 빠르게 퍼지는 소비 방식이다. "지금 사고 나중에 내는 (Buy Now Pay Later)" 무이자 할부 서비스가 베트남 소비 문화를 근본부터 바꾸고 있다.

① 왜 베트남에서 이렇게 빠르게 퍼지는가

베트남 인구의 신용카드 보급률은 약 5~6%다. 100명 중 94~95명이 신용카드 없이 산다. 그런데 소득은 올라가고 갖고 싶은 물건은 늘어난다. 이 둘 사이의 간격을 무이자 할부가 메운다. 신용카드 없이도, 은행 대출 없이도, 스마트폰 앱으로 소액 물건부터 가전제품·교육비·의료비까지 나눠 낼 수 있다. 이것이 이 시장이 2021년부터 2024년까지 연평균 58.3%라는 폭발적 속도로 성장한 이유다.

이 서비스를 쓰는 이유로 소비자들 가장 많이 꼽는 것은 "이자가 없다"(57%)는 것이다. 두 번째는 "지금 당장 사고 싶다"(55%)이고 세 번째는 "갑자기 돈이 필요할 때"(55%)다. 현재 30세 미만은 전체 무이자 할부 거래의 60%를 차지한다. 신용이라는 개념 자체를 은행에서 배운 것이 아니라 스마트폰 앱에서 배운 세대가 이 시장을 이끌고 있다.

전자상거래 급성장도 이 시장을 키웠다. 베트남 온라인 쇼핑 시장이 연평균 20% 이상 성장하면서 결제 방식에서의 편의가 구매 결정을 좌우하게 됐다. 틱톡숍·쇼피·라자다 같은 플랫폼에 무이자 할부 버튼 하나를 올려놓는 것만으로 구매 전환율이 올라간다는 것을 플랫폼들이 확인했다.

② 시장 현황 - 2026년 약 25억 달러 · 2031년 약 46억 달러

리서치앤마켓(Research and Markets) 기준으로 베트남 무이자 할부 시장은 2025년 약 21억4,000만 달러(한화 약 2조9,250억 원)에서 2026년 약 25억 달러(한화 약 3조4,170억 원)로 16.4% 성장할 것으로 전망됐다. 2031년까지 약 45억5,000만 달러(한화 약 6조2,160억 원)에 달하는 것이 목표다. 더 높은 성장을 예측하는 기관도 있다. 더리포트큐브스(The Report Cubes)는 2025년 시장 규모를 27억5,000만 달러로 보고 2034년 183억8,000만 달러까지 성장할 것으로 예측했다. 기관별로 추산 방식의 차이가 있어 절대 수치보다는 방향성이 중요하다. 공통으로 확인되는 것은 두 자릿수 이상의 빠른 성장이 지속된다는 점이다.

시장을 주도하는 기업들은 크게 두 갈래다. 하나는 순수 금융기술 기업들이다. 펀딘(Fundiin·베트남 토종)·크레디보(Kredivo·인도네시아계)·아톰(Atome·싱가포르계)·모비(MOVI)가 이 그룹이다. 다른 하나는 기존 금융기관이다. 모모(MoMo)가 "비사우(Vi Trà Sau·후불 지갑)" 서비스를 출시했고 FE크레딧·홈크레딧 같은 소비자

금융사들도 앱 기반 무이자 할부로 전환하고 있다.

가장 많이 팔리는 방식은 "4회 분할"이다. 전체 시장의 약 34%가 이 방식이다. 전체 결제의 41%가 온라인 전자상거래 결제 시점에 이루어지며 납부(호찌민 중심) 지역이 전체 시장의 약 45%를 차지한다.

③ 전자제품에서 교육비까지 - 쓰이는 곳이 빠르게 넓어진다

처음에는 전자제품·패션이 중심이었다. 스마트폰·노트북·에어컨 같이 한 번에 내기 부담스러운 물건을 나눠 내는 것이 출발점이었다. 그런데 2026년 들어 쓰이는 곳이 빠르게 넓어지고 있다.

교육 무이자 할부가 가장 눈에 띄는 새로운 영역이다. 2026년 초 펀딘과 모비가 호찌민시의 사립 학교들과 협약을 맺고 분기별 학원비·사립 초등학교 수업료를 무이자로 나눠 낼 수 있는 서비스를 시작했다. 젊은 부모들이 자녀 교육비를 부담스럽지 않게 분산할 수 있게 된 것이다. 의료·건강 분야도 마찬가지다. 치과 치료비·미용 시술비·건강검진 비용을 나눠 낼 수 있는 서비스가 생겨나면서 "아파도 돈이 없어서 못 간다"는 문제를 일부 해소하는 효과가 나타나고 있다. 루빅탑(Rubiktop)의 분석에 따르면 하노이·호찌민시의 젊은 직장인들이 무이자 할부를 "단순한 할부"가 아니라 "현금을 고수익 예금에 두면서 소비도 하는 전략적 도구"로 인식하기 시작했다.

④ 한국 기업에게 어떤 기회가 있는가

베트남에서 제품이나 서비스를 파는 한국 기업들에게 무이자 할부는 판매 촉진의 새로운 도구다. 전자제품·가구·의류·화장품·교육 서비스를 베트남에서 판매하는 기업이라면 현지 무이자 할부 서비스와 연계하는 것이 이제 선택이 아니라 필수가 되고 있다. 베트남 소비자들은 같은 물건이라도 무이자 할부 옵션이 있는 곳을 선택한다. 또한 한국의 무이자 할부·소비자 금융 기술이 베트남에서 직접 사업화될 수 있는 공간도 있다. 베트남 중앙은행이 금융기술 시범 운영 제도를 도입하면서 외국 금융기술 기업들이 제한적인 범위 안에서 서비스를 테스트할 수 있는 문이 열렸다.

★ 편집부 평가

무이자 할부는 베트남에서 "가난한 사람들의 대출"이 아니다. 신용카드가 없는 1억 명의 소비자가 처음으로 갖게 된 "소비의 자유"다. 교육비·의료비·전자제품까지 영역이 넓어질수록 이 시장은 단순한 결제 수단을 넘어 베트남 소비 생태계의 핵심 인프라가 된다. 베트남 핀테크 편에서 다뤘던 은행 미보유 인구 4,000만 명의 문제가 무이자 할부로 가장 빠르게 해소되고 있다는 것이 이 시장의 가장 큰 의미다.

[출처: Research and Markets "Vietnam BNPL Market \$2.14B 2025→\$4.55B 2031 CAGR 12.7%" (2026) • The Report Cubes "Vietnam BNPL \$2.75B 2025→\$18.38B 2034 CAGR 23.5%" (2026) • GlobeNewsWire "Vietnam BNPL Market \$2.61B 2025 CAGR 58.3% 2021-2024" (2025.02.17) • Vietnam Briefing "Market for Buy Now Pay Later Vietnam: credit card penetration 5%" (2025) • TraceData Research "Vietnam BNPL VND9.2T 2023: 30세 미만 60%" • Rubiktop "Vietnam's Shift to Smarter Pay Later 2026" (2026) • Mastercard New Payments Index "83% APAC familiar BNPL 57% zero interest" • FintechFutures "Vietnam BNPL Atome Kredivo Pharmacy partnerships"]

샀는데 내 것이 아니다 - 베트남 오피스텔 핑크북 10년의 미로

전국 콘도텔 83,000채 • 호찌민 오피스텔 8,918채 핑크북 대기

베트남에서 오피스텔을 샀다. 수익 돈을 냈다. 이미 입주해서 살고 있다. 그런데 소유권 증서(핑크북)가 없다. 법적으로 내 것이 아니다. 팔 수도 없고 은행에 담보로 맡길 수도 없다. 이것이 10년 이상 베트남 오피스텔 • 콘도텔 구매자들이 겪어온 현실이다. 호찌민 부동산협회(HoREA) 통계에 따르면 전국에 약 83,000채의 콘도텔이 핑크북을 받지 못한 채 대기 중이며 호찌민에서만 오피스텔 8,918채(29개 사업)가 같은 처지였다. 2026년 국회에서 심의 중인 부동산거래법 • 주택법 개정안이 이 문제를 풀 수 있는지가 베트남 부동산 시장 전체의 관심사다.

① 핑크북이란 무엇인가 - 계약서와 소유권 증서는 다르다

"핑크북(Pink Book)"은 베트남에서 부동산의 법적 소유권을 공식으로 인정하는 증서다. 정식 명칭은 "토지 사용권 및 토지 위 자산 소유권 증서"다. 분홍색 표지여서 핑크북이라 불린다. 이 증서가 있어야 부동산을 법적으로 팔 수 있고 은행 대출의 담보로 쓸 수 있으며 상속을 할 수 있다. 베트남 법원과 은행이 소유권을 인정하는 유일한 공식 문서다.

오피스텔을 살 때 체결하는 매매 계약서는 핑크북과 완전히 다른 것이다. 계약서는 개발사가 구매자에게 해당 부동산을 판다는 "약속"이다. 핑크북은 국가가 "이 사람이 이 부동산의 주인임을 인정한다"는 공식 증명이다. 계약서만 있고 핑크북이 없으면 법원에서도 은행에서도 소유권을 인정받지 못한다. 핑크북을 받기까지 완공 후 수개월에서 수년이 걸리는 경우도 있다.

한 가지 더 알아야 할 것이 있다. 오피스텔의 핑크북은 일반 아파트와 달리 영구 소유가 아닌 50년 한시 소유다. 오피스텔이 지어진 토지가 상업•서비스 용지이기 때문이다. 50년이 지나면 갱신 신청을 할 수 있지만 이것이 자동으로 이루어지는 것은 아니다.

② 왜 10년간 핑크북을 받지 못했나 - 법적 공백의 구조

이 문제의 뿌리는 오피스텔이라는 부동산 형태가 베트남 법률에 명확히 정의돼 있지 않았다는 데 있다. 오피스텔은 낮에는 사무실로, 밤에는 주거로 쓸 수 있는 복합 용도 부동산이다. 그런데 베트남 법률은 오랫동안 부동산을 "주거용"과 "상업용"으로만 구분했다. 오피스텔은 어느 쪽에도 완전히 들어맞지 않았다.

두 가지 구체적인 장벽이 있었다. 첫 번째는 토지 사용 목적이다. 오피스텔이 지어지는 땅이 대부분 "상업•서비스 용지"로 분류돼 있다. 주거용 땅이 아니니 주거용 핑크북을 발급할 법적 근거가 없었다. 두 번째는 유형 분류 부재다. 오피스텔•콘도텔•리조트 빌라를 별도 부동산 유형으로 정의하는 법 조항 자체가 없었다. 정의가 없으니 소유권 증서 발급 절차도 없었다. 개발사들은 이 법적 공백을 이용해 오피스텔을 팔았고 구매자들은 수십억 동을 내고도 법적 소유자가 되지 못했다.

외국인에게도 추가 제약이 있다. 현행법상 외국인은 콘도텔을 직접 구매할 권리가 없다. 2026년 개정안에서 외국인에게 건물 내 30% 한도로 콘도텔 구매를 허용하는 방안을 제안했지만 아직 법으로 통과되지 않은 제안 단계다.



③ 2026년 개정안 - 뭐가 어떻게 바뀌는가

2026년 9월 현재 베트남 국회에서 심의 중인 부동산거래법 개정안은 이 문제를 정면으로 다루는 첫 번째 법안이다. 핵심 내용은 두 가지다. 첫째, 콘도텔•오피스텔을 법적으로 독립된 부동산 유형으로 처음 명시적으로 정의한다. 이름이 법에 들어가면 소유권 증서 발급 절차를 만들 수 있다. 둘째, 핑크북 발급 조건을 구체화한다. 세 가지를 충족해야 한다. 합법적 투자 사업 아래 개발된 것, 구매자에게 소유권 증서를 발급할 조건을 갖춘 것, 국가로부터 토지 사용료를 일괄 납부하고 배정받은 토지 위에 지어진 것이다.

그러나 이 조건들이 기존에 분양된 오피스텔들에 소급 적용되는지는 아직 명확하지 않다. 법이 통과돼도 기존 구매자들이 핑크북을 받으려면 해당 개발 사업이 위 조건들을 충족하는지를 다시 검토해야 한다. 개발사의 토지 사용료 납부 여부•건축 허가의 적법성이 핵심 변수가 된다. 이미 호찌민에서는 태스크포스 1645가 개별 사업을 검토해 핑크북을 발급하는 방식으로 선제 대응을 하고 있다. 2026년 목표는 60개 사업 68,000채를 추가로 해결하는 것이다.

④ 한국인 투자자에게 무엇을 의미하는가

한국인들 중 오피스텔•콘도텔을 보유하고 있다. 임대 수익을 보고 샀거나 직접 거주하는 경우도 있다. 핑크북 없이 보유 중인 분들이 오늘 당장 확인해야 할 사항이 있다. 첫째, 내가 보유한 오피스텔의 개발 사업이 합법적 사업 허가를 받았는지다. 둘째, 개발사가 국가에 토지 사용료를 일괄 납부했는지다. 이 두 가지가 충족돼야 2026년 법 개정 이후 핑크북 신청이 가능해진다.

한 가지 더 중요한 것이 있다. 오피스텔 핑크북은 일반 아파트처럼 영구 소유가 아니라 50년 한시 소유라는 점이다. 이것은 재판매 시 남은 소유 기간이 가격에 영향을 준다는 의미다. 구매 전 핑크북 발급 기준일을 반드시 확인해야 한다. 외국인의 경우 현재 콘도텔을 법적으로 직접 구매할 수 없다. 국회의 30% 허용 제안이 실제 법으로 통과되는지를 지켜봐야 한다. 2026년 10월 국회에서 개정안이 통과될 때까지 오피스텔 거래를 서두르지 않는 것이 합리적이다.

[출처: Conventus Law "Vietnam Draft Amendment RETL 2026" (2026.09.03) • SGPP "HoREA proposes unified rules resort properties officetel 8,918 units" (2026.09) • Inspire Hub "What is officetel: 8,918 HCMC units 29 projects" • Vietnam.vn "Condotel officetel pink books granted if qualified" • VietnamNews "HCM City issues pink books thousands apartments Task Force 5013" • Lao Dong "Task Force 1645 HCMC 33,258 units pink book resolved" (2026.05) • Realtique "Condotel Vietnam 2026: Foreign Ownership Proposal 30% cap HoREA" (2026.09.04) • LQL Law "Pink book foreigners 50-year ownership" • Stan Brinkman "Vietnam Pink Book Explained 2026"]

▶ 베트남 오피스텔 • 콘도텔 핑크북 현황과 주요 법률 변천

항목 • 시점	내용	수치 • 의미
피해 규모 (전국)	전국 콘도텔 핑크북 미발급 (호레아 HoREA 통계) 전국 관광 숙박형 부동산 전체 (오피스텔 별도)	약 83,000채 대기 중 146,438채 존재 10년 이상 법적 공백
피해규모 (호찌민)	호찌민 오피스텔 핑크북 미발급 건수 (2024년 기준 29개 사업)	8,918채 법적 문제로 대기 2024년 12월까지 7,174채 해결 (80% 진전•9개 사업 완료)
태스크포스 1645 (호찌민 2024~2026)	2024년 11월 출범 255개 사업 검토 진행 중 2026년 목표 60개 사업	33,258채 핑크북 발급 완료 68,000채 추가 해결 목표 분기별 30% 처리 원칙
핑크북 소유 기간	오피스텔 • 콘도텔 핑크북 (상업 • 서비스 용지 기준)	50년 한시 소유 (일반 아파트는 영구) 50년 후 갱신 신청 가능
외국인 구매 현황	현행법 콘도텔 외국인 직접 구매 권리 없음 호레아 개정 제안	아직 법 통과 전 제안 단계 30% 한도 허용 요청 실제 허용 여부 미확정
2026년 개정안 (심의 중)	부동산거래법 개정안(RETL 2026) 주택법 개정안 국회 심의 10월 통과 목표	콘도텔•오피스텔 법적 유형 명시 핑크북 발급 3가지 조건 규정 기존 구매자 소급 적용 여부 불분명

교과서 하나로 전국 통일-베트남 역사상 다섯 번째 교과서 대개혁

2026~2027학년도부터 전국 단일 교과서/400만 권 부족 사태/2030년 무상 목표

올해 베트남 새 학기가 시작되면서 전국의 학부모와 교사들이 같은 교과서를 받아들었다. 전국 어느 학교를 가도 같은 표지, 같은 목차, 같은 내용이다. 2026~2027학년도부터 베트남이 단일 국정 교과서 체제로 완전히 전환됐다. 교과서 브랜드 명칭은 "삶과 연결하는 지식(Kết nối tri thức với cuộc sống)". 베트남 국립교육출판사가 발행한 이 교과서가 전국 모든 학교에서 쓰인다. 2020년부터 시작된 "하나의 교육과정·여러 브랜드 교과서" 시대가 6년 만에 막을 내렸다. 베트남 역사상 다섯 번째 교과서 대 개혁이다. 그런데 이 역사적 전환의 첫해가 순탄하지 않았다.



① 왜 다시 단일 교과서로 돌아갔나

베트남은 2020~2021학년도부터 "하나의 교육과정·여러 브랜드 교과서" 정책을 시행했다. 국가 독점에서 벗어나 여러 출판사가 교과서를 만들고 학교가 선택하는 방식이었다. 취지는 좋았다. 경쟁이 생기면 교과서 품질이 올라갈 것이라는 기대였다. 처음에는 "삶과 연결하는 지식"·"연날리기(Cánh Diều)"·"창의적 지평선(Chân Trời Sáng Tạo)" 세 브랜드 교과서가 경쟁했다.

그런데 문제가 생겼다. 학교마다 다른 교과서를 쓰니 지역 간 교육 격차가 커졌다. 도시 학교는 더 좋은 교과서를 고를 수 있었지만 농촌·산간 지역은 교사 역량과 공급망 한계로 선택지가 제한됐다. 이사를 하면 자녀의 교과서가 바뀌는 문제도 생겼다. 교사들이 학교마다 다른 교과서에 맞춰 수업을 준비해야 하는 부담도 컸다. 부모들 사이에서 "어떤 교과서가 더 좋으냐"는 논쟁이 끊이지 않았다.

결정적 계기는 2025년 8월 22일 발표된 공산당 정치국 결의 71호였다. 교육을 국가 발전의 핵심 동력으로 삼겠다는 이 결의에서 단일 국정 교과서 도입을 핵심 과제로 명시했다. 교육부는 세 브랜드 교과서 중에서 "삶과 연결하는 지식"을 단일 교과서로 선정했다. 이미 전국에서 가장 많이 쓰이고 있었고 교사들에게 가장 익숙하며 공급 역량이 가장 충분하다는 이유였다.

② 교과서만 바뀐 것이 아니다-2026년 동시 시행 교육 개혁 4가지

2026년 1월 1일부터 교과서 통일 외에도 세 가지 굵직한 교육 정책이 동시에 시행됐다. 첫째, 교사 최고 임금 체계가 도입됐다. 교사 월급이 전체 공무원 임금 체계에서 가장 높은 위치로 올라갔다. 2026~2030년 동안 학교 직원 수당이 20% 인상되고 유아·초·중등 교사는 추가로 15% 우대 수당이 붙는다. 둘째, 중학교 졸업장이 폐지됐다. 지금까지 중학교를 마치면 졸업장을 받았는데 이것이 없어졌다. 고등학교 진학이나 취업에서 중학교 졸업장을 요구하지 않는 방향이다. 셋째, 디지털 학위·자격증이 공식 인정됐다. 온라인으로 취득한 학위와 자격증이 종이 문서와 동일한 법적 효력을 갖게 됐다.

③ 역사적 전환의 첫 해-400만 권이 부족했다

역사적 전환의 첫 해가 예상보다 어려웠다. 인민일보(SGGP)에 따르면 2026~2027학년도 시작을 앞두고 전국에서 교과서 약 400만 권이 부족한 사태가 발생했다. 학부모들이 교과서를 구하지 못해 혼란이 벌어졌다. 단일 교과서 전환이라는 대형 정

책 변화에 수요 예측이 따라가지 못한 것이다. 일부 지역에서는 보충용·참고용 교과서까지 수요가 폭증해 서점이 바닥을 드러냈다. 부총리가 직접 교육부에 책임을 묻는 상황까지 이어졌고 교육부는 공식적으로 이 사태에 대한 책임을 인정했다.

그러나 정부는 단기 혼란을 이유로 정책을 되돌릴 생각이 없다. 교육부는 중장기 해결책을 발표했다. 교과서를 일반 상업 상품이 아닌 "필수 공공재"로 분류해 국가가 공급망 전체를 직접 관리하는 방향이다. 통합 데이터 시스템으로 수요를 미리 파악하고 부족분을 재분배하는 체계를 구축한다. 그리고 2030년까지 전국 모든 학생에게 교과서를 무상으로 제공하는 목표를 세웠다. 이를 위해 4조 동(약 1억5,400만 달러·한화 약 2,070억 원) 이상의 예산이 필요한 것으로 추산했다. 호찌민시는 이미 2026~2027학년도부터 관내 모든 학생에게 무상 교과서를 제공하는 정책을 선제적으로 시행했다.

④ 사교육 시장이 재편된다

단일 교과서 도입은 사교육 시장 구조를 바꾼다. 세 가지 교과서가 경쟁하던 시절에는 교과서별로 맞춤 참고서·문제집·보충 교재가 따로 나왔다. 이제 교과서가 하나로 통일되면서 관련 참고서·교재 시장도 단일화된다. 이미 "삶과 연결하는 지식" 교과서에 맞춘 보충 교재·온라인 강의·학습 앱이 빠르게 생겨나고 있다. 뽀빠(Vuihoc)·학마이(Hocmai) 같은 교육 기술 기업들이 단일 교과서 연계 콘텐츠를 빠르게 구축하고 있다. 교과서가 하나로 정해지면 학습 콘텐츠 표준화가 쉬워지고 교육 기술 기업들의 시장 접근이 더 단순해진다.

★ 편집부 평가

단일 교과서로의 전환은 교육 기회 균등이라는 목표에서 나왔다. 농촌 아이도 도시 아이와 같은 교과서를 배운다는 것은 간단한 원칙이지만 실현하기 어려운 일이다. 첫 해 400만 권 부족이라는 혼란은 정책의 방향을 바꾸지 않는다. 2030년 전국 무상 교과서라는 목표가 실현된다면 베트남 교육은 새로운 장을 연다.

[출처: VietnamNet "Vietnam chooses single national textbook Connecting Knowledge with Life 2026" (2025.12.27) • SGGP "Vietnam to standardize textbooks nationwide 2026-2027" (2026.03.23) • SGGP "Education Ministry takes responsibility for 4 million textbook shortage" (2026.09) • Vietnam.vn "Approval unified national textbook 2026-2027" (2025.12.26) • Vietnam.vn "Key reforms Vietnamese education 2026" • Vietnam.vn "Latest information common textbooks 2026-2027: 4 trillion VND free by 2030" • Education Vietnam 2026 "Educating for Jobs That Don't Exist Yet" • Politburo Resolution 71-NQ/TW (2025.08.22)]

레몬그라스 · 아티초크 · 생강이 캔에 - 베트남 기능성 음료 혁명

전통 약초와 현대 음료의 만남이 만드는 새로운 시장

베트남 편의점 음료 냉장고가 바뀌고 있다. 5년 전만 해도 콜라·사이다·에너지 음료가 가득했다. 지금은 그 자리에 아티초크 차(Tra Atiso)·레몬그라스 추출물 음료·생강 프로바이오틱 음료·콜라겐 첨가 비타민 워터가 들어서고 있다. 음료 라벨에 "유기농"·"저당"·"한방 성분 함유"가 붙어 있다. 베트남 소비자의 74%가 음료의 당분을 줄이겠다고 말하고 48%가 구매 전 음료 라벨에서 비타민·식물성 성분을 확인한다. 이것이 베트남 기능성 음료 시장이 혁명적으로 성장하는 배경이다.



▶ 베트남 기능성 음료 주요 브랜드 현황 (2026년)

브랜드	제조사 · 국적	특징 · 포지션	주력 성분
넘버원 (Number 1)	탄히엔(Tan Hiep Phat) 베트남 토종	베트남 에너지음료 1위 전국 최강 유통망 인삼·타우린 결합	인삼·타우린·비타민B 레몬그라스첨가라인
스팅(Sting)	PepsiCo Vietnam 미국계	2위권·딸기·골드 2종 편의점·슈퍼 강세 20~30대 주력 타깃	카페인·타우린·비타민C 저당 라인 2025년 출시
웨이크업 24/7 (Wake-Up 24/7)	마산 컨슈머 (Masan Consumer) 베트남	커피+에너지 결합 2025년 맨체스터 시티 공식 파트너십 체결	커피 추출물·타우린 비타민B군 복합
원더팜 (Wonderfarm)	IFS·베트남 토종 (1991년 설립)	한방 혼합 음료 선두 아티초크·연꽃 씨·동충하초 전통 처방 현대화	아티초크·연꽃 씨 동충하초·한방 복합
아티초크 차 (Tra Atiso)	여러 소규모 브랜드 달랏 중심 생산	달랏산 아티초크 특화 간 해독·체중 관리 이미지 건강 의식 높은 30~50대	아티초크 추출물 무당·저칼로리
탐쥁 허벌 (TH True Herbal)	TH그룹·베트남 (TH True Milk 계열)	유기농 농장 기반 프리미엄 포지셔닝 슈퍼푸드 라인 확장	레몬그라스·생강·민트 콜라겐·비타민D 첨가

① 왜 베트남에서 특히 빠른가 - 전통과 현대의 만남

베트남은 수천 년의 한방 의학 전통이 있는 나라다. 아티초크 차를 마시면 간이 좋아진다는 것, 레몬그라스를 달여 마시면 소화가 된다는 것, 생강차가 감기에 좋다는 것을 어린 시절부터 배운다. 이 지식이 현대 음료 산업과 만날 때 폭발력이 생긴다. 소비자들은 새로운 음료를 마시는 것이 아니라 "어머니가 끓여주시던 것의 현대적 버전"을 마신다고 느낀다. 신뢰가 생기고 거부감이 낮아진다.

두 번째 이유는 소득 상승에 따른 건강 의식이다. KenResearch 기준으로 베트남 기능성 음료 시장은 2020년 4억1,600만 달러(한화 약 5,690억 원)에서 2025년 5억 7,500만 달러(한화 약 7,860억 원)로 꾸준히 성장했다. 2026년은 약 6억4,260만 달러(한화 약 8,784억 원)로 전년 대비 11.75% 성장이 예측된다. 전체 소비자의 70%가 더 건강한 음료를 찾고 있으며 저당 기능성 음료가 2025년에 전년 대비 7% 성장했다. 탄산음료에서 기능성 음료로의 이동이 숫자로 확인되고 있다.

② 어떤 음료들이 뜨고 있는가 - 세 가지 흐름

■ 한방 재료 기반 음료 - 아티초크·레몬그라스·생강의 전성 시대

달랏(Da Lat)산 아티초크를 원료로 한 음료가 베트남 기능성 음료 중 가장 빠르게 성장하는 제품군이다. 아티초크는 베트남 소비자들에게 "간을 보호하고 체중 관리에 좋다"는 이미지가 강하다. 무당·저칼로리 제품으로 30~50대 건강 의식 높은 소비자층이 주요 구매자다. 레몬그라스·생강 추출물을 첨가한 음료도 빠르게 늘고 있

다. 원더팜(Wonderfarm)이 이 시장의 선두주자로 아티초크·연꽃 씨·동충하초 등 전통 약재를 현대 캔 음료로 만들어 왔다. 1991년 설립된 베트남 토종 기업으로 한방 음료 분야에서 가장 긴 역사를 갖고 있다.

■ 저당·기능 강화 에너지 음료 - 기존 강자들의 변신

에너지 음료는 기능성 음료 시장에서 약 28%를 차지하는 가장 큰 세그먼트다. 베트남 1위 에너지 음료 브랜드인 넘버원(Number 1)을 만드는 탄히엔(Tan Hiep Phat)이 전국 최강의 유통망을 바탕으로 시장을 지키고 있다. 펩시코의 스팅(Sting)이 2위권이다. 주목할 변화는 마산 컨슈머의 웨이크업 24/7(Wake-Up 24/7)이다. 커피 추출물과 에너지 성분을 결합한 이 음료는 2025년 영국 프리미어리그 구단 맨체스터 시티와 베트남 공식 에너지 음료 파트너십을 체결했다. 경기장 전광판 홍보·공동 브랜드 제품 출시로 젊은 층 공략에 나섰다.

■ 프로바이오틱·콜라겐·비타민 강화 음료 - 신흥 성장 영역

소화·면역·피부 미용을 동시에 겨냥하는 음료가 빠르게 새로운 영역을 만들고 있다. 프로바이오틱 유산균 첨가 음료·콜라겐 비타민C 혼합 음료·전해질 보충 스포츠 음료가 이 범주다. TH그룹이 운영하는 탐쥁(TH True Herbal) 라인이 유기농 농장 기반의 프리미엄 포지셔닝으로 이 시장을 개척하고 있다.

③ 한국 기업에게 어떤 기회가 있는가

한국은 홍삼·인삼·유산균 분야에서 세계적인 기술과 브랜드를 갖고 있다. 베트남 기능성 음료 시장이 성장하는 지금은 이 기술을 베트남 시장으로 가져올 최적의 타이밍이다. 세 가지 방향이 있다. 첫째, 한국 성분의 현지화다. 홍삼 추출물을 베트남 전통 약재(아티초크·레몬그라스 등)와 결합한 현지화 제품을 만드는 것이다. "한국 홍삼+베트남 아티초크" 같은 조합이 두 나라 소비자 모두에게 신선하게 어필할 수 있다. 둘째, 유산균 기술이다. 한국의 유산균 기술은 세계적 수준이다. 베트남 프로바이오틱 음료 시장에 한국 균주 기술을 공급하거나 직접 제품화하는 방향이 있다. 셋째, 저당·기능성 제품 수출이다. 베트남 소비자의 74%가 당분 감소를 원하는 지금, 한국의 저당 기능성 음료 수출이 현실적인 기회다.

★ 편집부 평가

베트남 기능성 음료 시장은 단순히 음료 종류가 늘어나는 것이 아니다. "마시는 것이 건강 관리"라는 소비 인식의 구조적 전환이다. 수천 년의 한방 지식이 현대 음료 포맷을 만나 이 시장에 강력한 문화적 정당성을 부여하고 있다. 2025년 약 5억 7,500만 달러에서 2031년 약 11억2,000만 달러로 두 배 성장이 예측되는 이 시장은 한국의 기능성 식품·음료 기업들이 진지하게 들여다봐야 할 공간이다.

[출처: KenResearch "Vietnam Functional Drinks Market \$575M 2025→\$1,119.8M 2031 CAGR 11.75%" (2026) • IMARC Group "Vietnam Functional Beverages Market \$574M 2024→\$958M 2033 CAGR 5.86%" • The Report Cubes "Vietnam Functional Beverage Market \$615M 2025→\$1,021.52M 2034 CAGR 5.8%" • The Report Cubes "Vietnam Energy Drink Market \$1.30B 2025 CAGR 6.3%" • Statista "Vietnam Energy Drinks Revenue \$3.15B 2025 combined" • Innova Market Insights "74% Vietnamese reducing sugar in beverages" • The Report Cubes "Vietnam Functional Beverage 48% check labels CAGR insights" • Wonderfarm IFS 2022 annual report • Masan Consumer Wake-Up 247 Manchester City partnership 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

800원짜리 음료도 브랜드가 될 수 있다는 것을 보여주었다 믹슈(Mixue) - 중국 식음료 체인의 돌풍



빨간색 왕관을 쓴 눈사람 캐릭터가 베트남 골목 어귀에서 손을 흔들기 시작한 것이 2018년이였다. 1잔에 1만5,000동, 우리 돈으로 약 800원. 소프트 아이스크림 콘 하나에 1만 동(약 540원). 처음엔 "이렇게 싼 게 제대로 된 맛이겠냐"는 반응이였다. 그런데 한 번 먹어본 사람이 다음 날 또 왔다. 2024년 9월 기준 베트남 전국에 1,304개 매장이 생겼다. 매장수 기준 베트남 내 식음료 브랜드 중 최상위권이었다. 그런데 2025년 하반기부터 믹슈 매장들이 하나둘 문을 닫기 시작했다. 성공과 조정이 동시에 진행 중인 이 브랜드가 베트남 라이프스타일에 무엇을 남겼는지를 살펴본다.

① 어떻게 베트남을 사로잡았나 - 싼 것의 힘

믹슈는 1997년 중국 정저우에서 대학교 1학년생 장홍차오가 직접 만든 빙수를 팔며 시작했다. 2018년 베트남에 첫 매장을 냈을 때 아무도 주목하지 않았다. 스타벅스·하이랜즈커피·공차가 이미 자리를 잡은 시장이었다. 믹슈의 전략은 하나였다. 그 어떤 경쟁자도 흉내 낼 수 없는 가격이었다.

어떻게 이렇게 싸게 팔 수 있는가. 비밀은 공급망에 있다. 믹슈는 설탕·차·아이스크림 재료를 자체 공장에서 직접 만들어 가맹점에 공급한다. 중간 유통 단계가 없다. 메뉴도 단순하다. 소프트 아이스크림·레몬차·밀크티 몇 가지. 복잡한 재료가 필요 없으니 인건비도 낮다. 이 구조가 800원짜리 가격을 가능하게 했다. 베트남 평균 소득을 감안하면 믹슈 음료 한 잔은 길거리 커피 한 잔과 비슷한 가격이다. 그런데 맛은 훨씬 달콤하고 눈에 보기도 예쁘다. Z세대 사이에서 빠르게 퍼진 이유다.



또 하나의 전략이 있었다. 베트남에 진출할 때 가맹비를 받지 않았다. 가맹점주가 초기에 부담하는 비용이 경쟁사보다 훨씬 낮았다. 그러니 가맹 신청자가 몰렸고 매장이 빠르게 늘었다. 베트남은 2024년 9월 기준 인도네시아에 이어 믹슈의 세계 두 번째 해외 시장이 됐다.

② 베트남 라이프스타일에 무엇을 남겼나

믹슈가 베트남에 가져온 가장 큰 변화는 "차가운 음료를 매일 사 마시는 습관"이다. 이전까지 베트남 젊은이들에게 카페 음료는 조금 특별한 날에 마시는 것이었다. 믹슈 덕분에 학교 앞 편의점에서 과자를 사듯 음료를 사 마시는 일상이 만들어졌다. 영어로 표현하면 "일상 음료의 민주화"다.

두 번째 변화는 소셜미디어 마케팅의 새로운 기준을 만들었다는 것이다. 믹슈의 "눈사람 왕 캐릭터" 마스코트와 중독성 강한 "나는 눈사람 왕(I am Snow King)" 홍보 노래가 틱톡에서 폭발적으로 퍼졌다. 베트남 틱톡커들이 이 노래를 배경으로 한 영상을 수백만 건 올렸다. 제품이 아니라 캐릭터와 노래가 브랜드를 퍼뜨렸다. 2025년 미국 타임지가 선정한 세계 100대 영향력 있는 기업에 믹슈가 이름을 올린 것은 이 마케팅 방식을 세계가 인정한 결과다.

세 번째 변화는 로컬 브랜드들에게 "싸고 예쁘게"라는 새로운 경쟁 기준을 만들었다는 것이다. 믹슈가 베트남 시장에 들어오기 전까지 저가 음료 시장은 위생·품질에 대한 신뢰가 낮았다. 믹슈가 깔끔한 매장과 표준화된 맛으로 저가 시장을 업그레이드하면서 베트남 로컬 저가 음료 브랜드들도 덩달아 수준을 끌어올렸다.

③ 급팽창 후 조정 - 지금 믹슈 베트남에서 무슨 일이 벌어지고 있나

2025년 하반기부터 베트남 전국에서 믹슈 매장들이 문을 닫기 시작했다. 브이엔 익스프레스(VnExpress)에 따르면 2026년 상반기 믹슈의 해외 매장 수가 89개 순 감소했으며 베트남과 인도네시아가 주요 감소 지역이었다. 같은 기간 전 세계 수익은 2.3% 증가했지만 순이익은 15% 줄었다. 믹슈 측은 이를 "저 성과 매장 정리와 핵심 상권 재배치"라고 설명했다. 가맹비를 받지 않는 전략이 처음에는 빠른 확장을 가능하게 했지만 수익성이 낮은 매장이 너무 많이 생겨난 부작용이기도 하다.

그러나 이것이 믹슈의 실패를 의미하는 것은 아니다. 베트남이 믹슈의 세계 세 번째 해외 시장이라는 지위는 유지되고 있다. 재배치된 매장 125개에서 일일 매출이 50% 이상 늘었다는 믹슈 측의 보고가 이 전략이 효과를 내고 있다는 것을 보여준다. 2026년 베트남 가맹 설명회에서 93개 신규 매장 계약이 체결됐다. 하노이·박닌·하이퐁·다낭의 주요 상권에 업그레이드된 플래그십 매장이 생겨나고 있다. 무차별 확장에서 선별적 내실화로 전략이 바뀐 것이다.

★ 편집부 한 마디

믹슈는 베트남에서 단순히 음료를 판 것이 아니다. "800원짜리도 브랜드가 될 수 있다"는 것을 보여줬다. 그리고 지금은 "빠르게 크는 것보다 오래 살아남는 것이 중요하다"는 두 번째 교훈을 현재 진행형으로 보여주고 있다. 다음 주는 비슷한 시기에 반대 방향에서 교훈을 전하는 더 커피 하우스의 이야기를 다룬다. 한 때 스타벅스의 가장 강력한 경쟁자였다가 매장 절반을 닫고 완전히 다시 태어나고 있는 브랜드다.

[출처: VnExpress "World's biggest F&B chain Mixue closes 89 overseas stores, many in Vietnam" (2026.09) • VietnamNet "Mixue's bubble tea boom cools down in Vietnam" (2025) • Wikipedia "Mixue Ice Cream & Tea: 59,823 stores, revenue RMB33.56B 2025" • Manila Times "Mixue Vietnam Continues Steady Growth with Record Franchise Signings" (2025.11) • CKGSB Knowledge "How Mixue Built a Low-Cost Empire" • TIME "TIME100 Most Influential Companies 2025: Mixue" • Baike. baidu "Mixue Group 2026 interim: revenue 15.2B yuan, net profit -15% YoY"]

노 젓는 소리 하나, 그것으로 충분하다

호찌민에서 두세 시간 - 메콩 델타의 수로에서 몸과 머리를 동시에 비우는 여행

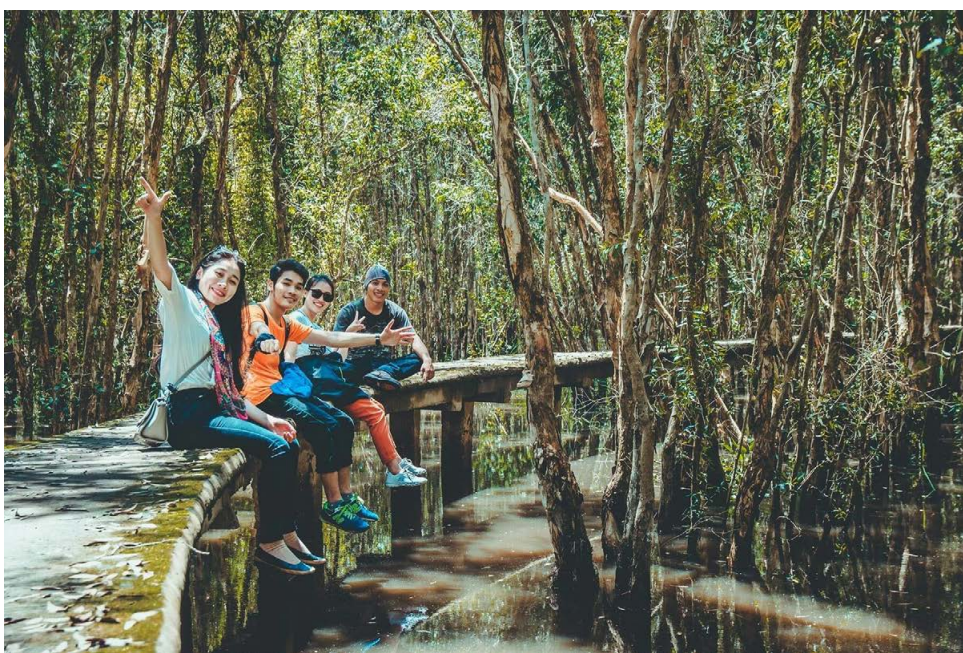


스마트폰 알림이 오지 않는다. 자동차 경적 소리도 없다. 에어컨 소음도, 회의 일정도 없다. 대신 나무 노가 물을 가르며 흐르는 소리, 수로 양쪽 야자수 잎이 바람에 흔들리는 소리, 가끔 지나가는 작은 오리 무리의 퍼덕임. 메콩 델타의 좁은 수로 위 나무 배 안에서 한 시간을 보내고 나면 신기하게도 몸이 가벼워진다. 치료를 받은 것도 아니고 운동을 한 것도 아닌데. 이것이 메콩 델타 수상 치유의 정체다. 아무것도 안 하는 것이 치료다.

메콩 델타의 수로는 총 길이가 약 5만 킬로미터에 달한다. 지구 한 바퀴가 약 4만 킬로미터이니 지구를 한 바퀴 돌고도 남는 길이다. 그 수로들이 켜터·빈롱·벤제·동탐·짜빈을 거미줄처럼 연결하고 있다. 물 위에서 아무것도 하지 않을 공간이 이 나라에서 이만큼 많은 곳은 없다.

② 어디로 가면 되나 - 세 가지 다른 물 위의 경험

■ 빈롱(Vinh Long) 수로 홈스테이 - 가장 조용한 선택



① 왜 물 위인가 - 과학이 설명하는 "블루 마인드"

해양 생물학자 윌리스 J. 니콜스는 2014년 발표한 연구에서 "블루 마인드(Blue Mind)"라는 개념을 정리했다. 물 가까이 있거나 물 위에 있을 때 인간의 뇌가 특정 방식으로 반응한다는 것이다. 스트레스 호르몬인 코르티솔이 낮아지고 세로토닌(행복 호르몬)이 올라간다. 심박수가 안정되고 혈압이 내려간다. 숲 속 삼림욕과 유사한 효과를 물이 만들어낸다. 그런데 메콩 델타의 수로는 바다와 다르다. 파도가 없다. 배가 흔들리지 않는다. 거울처럼 잔잔한 물 위에서 천천히 이동하는 것, 이것이 뇌를 가장 빠르게 쉬게 만드는 환경 중 하나다.



호찌민에서 약 2시간 거리의 빈롱은 메콩 델타에서 아직 관광객이 가장 적은 곳 중 하나다. 안빈 섬(An Binh Island) 수로를 따라 노를 저어가면 야자수 그늘이 수로 위를 덮는다. 빛이 걸러지고 온도가 내려간다. 이 수로에 면한 작은 홈스테이에서 하룻밤을 자면 새벽 닭 울음소리와 물 소리로 눈이 떠진다. 홈스테이 1박 비용은 약 30만~50만 동(한화 약 1만6,000원~2만7,000원) 수준으로 저렴하다. 이곳에서는 아무 계획도 세우지 않는 것이 여행 계획이다.

■ 꺄터(Can Tho) 새벽 수상 시장 – 움직이는 삶을 구경하는 치유



새벽 5시 30분, 꺄터 짜이랑 수상 시장(Cai Rang Floating Market)에 배가 모인다. 코코넛·파파야·파인애플·수박이 가득 실린 배들이 수로 위에서 서로 가격을 흥정한다. 배 위에서 뜨거운 쌀국수를 먹는 아주머니, 배 앞에 판매하는 물건을 매달아 광고하는 장대(뺨 뽀뽀·Que Bang Bo). 이것은 단순한 관광이 아니다. 물 위에서 삶 전체가 이루어지는 사람들의 일상을 옆에서 조용히 바라보는 것이다. 보트 대여비는 4~5명 기준 약 15만~20만 동(한화 약 8,000원~1만1,000원)이며 돌아오는 길 좁은 수로를 천천히 지나는 30분이 이 여행에서 가장 조용하고 아름다운 순간이다.

■ 동탑(Dong Thap) 맹그로브 수로 – 베트남 사람도 잘 모르는 곳



동탑성 람비엔 생태 보호구역(Lam Vien Ecological Area) 수로는 맹그로브 나무 뿌리가 물속으로 내려와 수로 양벽을 만든다. 배가 그 사이를 지나면 머리 위로 나무 터널이 생긴다. 새 소리만 들린다. 이 수로는 꺄터나 빈롱처럼 알려지지 않아서 다른 여행자를 만나지 않는다. 진짜 혼자다. 2시간 보트 투어 비용이 약 20만~30만 동(한화 약 1만1,000원~1만6,000원) 수준이다. 호찌민에서 약 3시간 거리다.

③ 어떻게 준비하면 되나 - 가기 전 알면 좋은 것들

가장 좋은 시기는 11월부터 4월까지 건기다. 강수량이 적고 강물이 맑아 수상 시장과 수로 투어 모두 쾌적하다. 반대로 5월~10월 우기에는 수로가 넘쳐 홈스테이 진입로가 침수되는 경우가 있다. 호찌민 버스 터미널(미엔띠어)에서 빈롱까지 약 2시간, 꺄터까지 약 3~4시간이면 닿는다. 버스 요금은 꺄터 기준 약 10만~15만 동(한화 약 5,500~8,200원)이다.

준비물은 단순하다. 자외선 차단제·모자·얇은 긴 소매 옷 하나면 된다. 메콩 델타의 한낮 자외선 지수는 11 이상으로 매우 강하다. 수상 시장을 보고 싶다면 반드시 새벽 5시 30분 전에 보트에 타야 한다. 오전 8시가 넘으면 장이 파하기 시작한다. 한 가지만 기억하면 된다. 스마트폰을 가방에 넣어두는 것. 화면 대신 눈앞의 물과 나무와 하늘을 보는 것이 이 여행의 전부다.

[출처: EcoSapaBus "Mekong Delta Travel Guide 2026" • Viator "Best Mekong Delta Tours 2026: Can Tho Floating Market" • Vietnam Marvel Travel "Mekong Delta 2026: 25 Essential Experiences" • Asian Link Travel "Vietnam Mekong Delta Tour 2026 Guide" • Blog VietnamVisaPro "Mekong Delta Travel Guide 2026" • Wallace J. Nichols "Blue Mind: The Surprising Science That Shows How Being Near Water Makes You Happier, Healthier, More Connected" (2014) • Can Tho Tourism Board 짜이랑 수상 시장 공식 안내]



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

