

베트남의 비즈니스 코드

② 자유주의 시장경제를 따르는 사회주의국가

- 베트남은 공산당 단일정당에 의해 통치되는 사회주의국가. 그러나 새로운 사회주의 시장을 지향함으로써 거의 모든 분야에서 자유주의 시장경제를 따르고 있음.
- 베트남은 1980년대 후반부터 민간사업 활동을 허용하고, 경제의 자유화를 주요 목표로 하는 광범위한 경제 개혁을 시작. 정부는 외국인 직접투자(FDI) 유치를 위해 법인세를 인하하고, 외국인 보유 지분 비율을 확대하는 등의 정책을 시행하고 있음

② 베트남의 비즈니스 환경 측면에서의 장단점

1. 장점

- 지정학적 장점: 동남아시아의 중심에 위치하여 중국과 아세안 국가를 연결하는 장점을 가지고 있음. 긴 해안선을 가지고 있으며 다양한 국제 선적 항로와 가까워 무역에 최적화되어 있음
- 1억 인구와 거대 소비시장: 베트남은 1억 명에 달하는 거대한 내수시장과 소비시장을 보유. 또한 15세~65세의 근로 인구가 전체 인구의 68.4%를 차지하고 있는데, 경제 성장에 따른 이들의 가처분 소득도 증가하는 중임
- 경제 성장률: 베트남은 2022년에 8.02%의 경제성장률을 달성했는데, 이는 지난 2011년 이후 11년 만에 가장 높은 수준. 개선된 기업 및 투자 환경은 사회경제적 회복과 발전에 긍정적으로 기여한 것으로 평가받고 있음. 2023년에도 성장세를 유지하는 일부 국가 중 하나가 될 것으로 예상됨
- 경쟁력 있는 인건비: 베트남은 다른 동남아시아 국가 비해 낮은 인건비를 보유하고 있음. 최저 임금이 매년 상승하고 있지만 여전히 낮은 수준으로 책정되고 있어서 외국인 투자를 유치하는 중요한 경쟁 우위로 작용 중임
- 외국인 투자 개방 정책: 외국 투자자의 기본권이 보장되어 있으며 투자자와 외국인 보호 전략이 우선 순위임. 또한 베트남 정부는 특정 산업에 대해 외국인 투자자를 위한 세금 감면, 토지 임대료 및 토지 사용세 감면, 특정 상품에 대한 수입 관세 면제 등과 같은 다양한 혜택을 제공하고 있음
- 무역 협정: 베트남은 여러 국가와 자유무역협정(FTA)을 체결하고 있음. 2023년 8월 기준으로 베트남이 체결한 무역협정은 총 16개 수준이며, 한국은 2015년에 FTA를 체결

2. 단점

- 고급 기술 인력의 부족: 하노이와 호치민시 외의 지역에서는 고급 기술 인력 채용이 어려움. 고급인력들이 보통 대도시에서 일자리를 찾기를 선호하며 고급인력 양성 기관도 대도시에 몰려있기 때문. 이에 베트남 정부와 기업 및 외국인 투자 기업들은 교육 인프라 투자와 직업 교육 강화 등 많은 노력을 하고 있음
- 번거로운 행정 절차: 베트남에서 행정 처리 과정에는 불필요한 중간단계들이 많고 기업들의 시간과 비용이 낭비되는 비효율적인 행정절차가 많음. 외국 투자법인의 경우, 투자 절차, 통관 절차, 인허가 절차 등이 번거롭고 시간이 많이 소요되는 경향이 있음. 행정 절차 간소화 요구가 많았으나 개선은 아직 미약함
- 빈부 격차 증가와 심각해지는 환경오염: 경제 성장에 따라 소득 격차와 빈부격차는 점점 커지고 있음. 지역별 1인당 소득을 고려하면 빈즈엉성과 호치민시가 위치한 동남지역 및 하노이시가 있는 홍강 삼각주 유역은 다른 지역보다 더 높은 수준임. 그리고 베트남은 급속하게 산업화를 이룬 탓에 환경처리 인프라의 개발, 관리 및 법적 규제 사항이 미흡해 환경오염이 심각함. 특히 수도인 하노이 및 빈즈엉성-호치민시-동나이성 지역에서는 건강에 위협적일 정도임

㉠ 자유주의 시장경제를 따르는 사회주의국가

1. 비즈니스 관계

- 베트남에서 사업을 진행하려면 공식적 절차 이외에 파트너사 혹은 고객과의 개별 접촉을 통해 비공식적인 사적 관계를 형성해 두는 것이 중요함. 개인과의 관계뿐 아니라 공공기관과의 좋은 관계를 형성해서 유지하면 비즈니스 과정이 더 원활하여, 애로 사항을 해결하는 데 시간과 노력을 절약할 수 있음
- 베트남은 유교 문화에 속하며 ‘관계’를 중시하는데, 이는 공과 사를 가리지 않고 적용됨. 사업 시에도 관계를 잘 유지하기 위해 고객 혹은 파트너사에게 선물을 잘 활용해야 함. 업체 방문, 바이어 상담 시 기념품 등을 준비하는 것은 딱딱할 수 있는 분위기를 부드럽게 만들 수 있음

2. 비즈니스 문화와 예절

- 인사: 베트남 사람들은 어릴 때부터 가슴 앞에서 손을 맞잡고 고개를 숙이는 인사 방법에 대해 교육을 받음. 성인의 경우, 인사할 때 서로 악수를 하며, 나이가 더 많은 사람은 먼저 손을 내밀고 나이가 더 적은 사람은 두 손으로 잡아 고개를 살짝 숙이면서 인사함
- 명함 교환: 베트남 사람들은 명함 교환 시 가벼운 목례를 하는데 이는 상대방에 대한 존경을 표하는 행동. 명함 교환 후 잠시라도 상대방의 명함을 보면서 상대방의 이름과 직함을 파악하는 것이 좋음
- 의상: 베트남에서 특별한 비즈니스 의상은 없으나, 공식적인 행사와 중요한 미팅에 남성은 일반적으로 정장,

여성은 정장이나 드레스를 착용함. 남부 지역의 경우 북부의 비즈니스 복장에 비해 캐주얼한 성향을 보임

- 미팅 진행: 베트남인들은 상대와 처음 미팅할 때 딱딱한 업무 내용보다는 자기소개 등 격식에 얽매이지 않는 대화를 해 미팅 상대와의 상호 관계를 돈독하게 만들기를 선호함
- 연장자를 존중하는 문화가 있으며, 우리나라와 마찬가지로 나이와 지위에 따라 다른 호칭을 씀. 미팅 시 나이가 많은 상급자를 대하는 경우는 인사 같은 제스처와 존칭어를 사용해 경의를 표하는데, 특히 나이가 많은 상급자를 대할 때는 인칭대명사를 사용해 자신을 낮추고 상급자를 높이는 어법을 많이 사용함
- 일반적으로 사회적 지위나 연령이 높은 남자에게는 존칭으로 찜(Chu), 여자는 꼬(Co)를 붙이고, 상대적으로 나이나 지위가 높은 남자에게는 안(Anh), 여자에게는 찌(Chi)로 붙임. 나이나 사회적 지위가 낮은 남자 또는 여자에게는 공통적으로 엠(Em)을 존칭어로 사용
- 일반적으로 베트남 이름은 영어와 같이 sur name, middle name, last name으로 나뉘는데 업무상에선 주로 last name을 사용하고 직급과 존칭어를 붙여 사용
- 최근 베트남 여성의 경제 활동 참여가 활발하며, 상담 시 여성에 대한 예절을 지키는 것도 매우 중요함
- 베트남인들은 제의를 거절하는 것을 부정적인 것으로 느끼며 상호 관계를 깨트리는 것으로 생각하기에 'No'라고 직설적으로 말하는 것을 예의에 어긋난다고 생각하는 경향이 있음. 이에 명확하지 않은 상황에서도 굳이 'No'라고 말하지 않고 적당히 넘어가는 경향이 있음. 따라서 구두상으로 'Yes'라고 말한 것을 100% 신뢰해서는 안되며, 중요한 사항의 경우 반드시 서명이 담긴 문서로 남기는 것이 바람직함

3. 선물로 성의를 보이는 비즈니스 문화

- 유교 문화권인 베트남은 인맥을 통해 많은 일이 해결되기도 함. 따라서 업체 방문, 바이어 상담 시 작은 기념품 등을 준비하는 것은 정감 있는 분위기 조성을 위한 좋은 의미가 될 수 있음
- 베트남에서도 다른 아시아 국가와 마찬가지로 선물을 주는 것은 중요한 비즈니스 에티켓 중의 하나이며, 중요한 점은 무엇을 주느냐가 아니라 어떻게 주는가임
- 선물을 예의 있게 전달하면 존중, 헌신, 그리고 관계에서 열정을 보여줄 수 있지만, 부적절하게 전해지면 받는 사람을 당황하게 만들거나 굴욕감을 줄 수 있음
- 베트남에서 칼이나 가위는 관계 단절을 의미하여 선물로 적절하지 않으며, 노란색 국화도 제사 때 쓰이는 꽃이기에 선물로는 부적절함. 또한 검은색은 불행과 연관된 것으로 인식되기에 선물이나 포장용지로 사용하지 말아야 함. 이 외에 스카프나 넥타이도 속박의 의미를 지녀 선물로 적합하지 않음

4. 시간 개념

- 한국의 ‘빨리빨리’ 문화와 다르게 베트남에서는 ‘Giờ dây thun((고무줄 시간)’이라는 표현이 있을 정도로 약속 시간을 잘 지키지 않는 경우가 많음. 사람마다 시간에 대한 개념이 상이할 수 있지만, 대체로 늦는 경향이 있음. 비즈니스 약속을 잡을 때 이 점을 고려하는 것이 중요할 수 있음

5. 근무일 및 근무 시간

- 베트남의 노동법에 따르면, 주당 최대 근무 시간은 하루 8시간, 주 48시간이며, 정부는 1주 40시간 근무하는 것을 권장함
- 베트남 공공기관의 근무일은 공식적으로 월요일부터 금요일까지이며, 민간기업의 경우 토요일 오전 또는 토요일 오후까지 근무하는 기업도 있음
- 대부분 기관 및 기업의 근무시간은 일반적으로 오전 08시 ~ 17시 30분까지이며, 12시부터 1시간 30분 가량의 점심시간이 있음. 점심시간은 이른바 ‘낮잠(Ngủ trưa)’ 시간으로, 이 시간에는 업무 관련 연락을 피하는 것은 좋음

6. 법률과 계약

- 계약서는 모든 조건과 의무사항이 포함되어 명확하게 작성되어야 하며, 베트남어 혹은 영어로 되어 있어야 함. 또한, 베트남 법령 기준으로 거래가 위반되는 요소가 있는지 확인해야 함. 법령에 위반되는 경우, 거래나 사업은 무효될 수 있으며, 벌금이 부과될 수 있음.
- 계약 체결 전에 계약 대상에 대한 조사가 필요함. 특히 토지 등 부동산 거래 시 거래 대상 토지와 건물이 적법한 것인지 확인해야 함. 또한 계약 대상은 현지의 법령에 의해 적법인지 여부도 확인해야 함.
- 문서의 ‘공증(Công chứng)’은 베트남어 또는 외국어로 번역된 서류의 효력을 증명하여, 공증법에 따라 운영되고 있는 공증기관에서 진행되어야 함. 공증 시 직접 기관에 방문하여 현장에서 공증을 받아야 하며, 공증 시 원본 자료도 같이 제출해야 함

7. 관세 및 세금

- 베트남에서 비즈니스를 진행하기 위해서 관세 및 세금 규정을 잘 이해하고 준수해야 함. 베트남의 수입 관세율은 우대, 특혜, 일반 관세율의 세 개로 구분되며, 품목 및 국가 별 관세율이 다르기 때문에 제품 수입 시 주의해야 함
- 우대 관세율은 베트남과의 통상관계에서 최혜국 대우(MFN, Most Favoured Nation)가 적용되는 국

가를 원산지로 하는 수입품, 또는 최혜국 대우 국가를 원산지로 하며 자유무역지대에서 베트남으로 수입되는 재화에 적용됨

- 특혜 관세율은 베트남과 FTA 등 특혜관세협정을 체결한 국가를 원산지로 하는 수입품, 또는 베트남과 특혜관세협정 관계에 있는 국가를 원산지로 하며 자유무역지대에서 베트남으로 수입되는 재화에 적용됨
- 일반 관세율은 상기 우대관세율 또는 특혜관세율 적용 대상에 해당되지 않는 수입품에 대해 적용되는 관세율로, 150%의 세율이 적용됨
- 베트남 기업의 법인세율은 보통 20%이며, 석유, 가스, 천연자원 관련 기업은 32~50%의 세율이 적용됨. 또한 기업 규모, 투자 지역 등에 따라 10%, 15%, 17% 세율의 세금 혜택을 받을 수 있음. 외국인 투자의 경우, 투자 프로젝트가 진행되는 위치 및 분야에 따라 면제, 5% 또는 10% 세율과 같은 다양한 혜택을 받을 수 있음

㉠ 북부와 남부 지역의 비즈니스 문화 차이

- 베트남에서는 다른 지방에 가서는 그곳의 풍속을 따르라는 'Nhập gia tùy tục'이라는 말이 있음. 이는 오랜 옛날부터 삶의 여러 측면뿐 아니라 비즈니스에서도 적용되어 온 중요한 원칙으로 베트남 시장에 진출 때 정부의 정책과 규칙뿐만 아니라 베트남 사람들의 수요와 선호도를 고려해서 적합한 비즈니스 계획을 세우는 것이 좋음
- 베트남 북부 지역은 중국, 남부 지역은 인도 및 프랑스의 영향을 많이 받았으며, 이는 북부와 남부 지역 간의 비즈니스 문화 차이를 가져왔음.
- 북부는 전통적이고 형식적인 비즈니스 문화가 강조되며, 예의와 관계 형성을 중시함. 또한 천천히 관계를 형성하고 유지하는 것이 중요하게 여겨짐. 반면 남부는 현대적이고 개방적인 비즈니스 문화가 형성되었으며, 금융, 제조, 무역 등 다양한 비즈니스 기회가 있음

㉡ 기타 비즈니스 코드

- 베트남의 가장 큰 종교는 불교이며, 이는 베트남 사람들의 일상생활 뿐만 아니라 비즈니스에서도 중요한 역할을 함. 기업인들도 절에 방문하거나 불교 행사에 종종 참여하며, 사업이 잘 되도록 매달 음력 2일 또는 16일에 제사를 지내고, 신성한 장소에 찾아서 제사를 지내기도 함
- 한국의 '카카오톡'과 유사하게 베트남에서는 '잘로(Zalo)'를 이용한 업무 연락과 명함 교환이 이루어짐. 이 외에 결제, 예약, 택시 호출 등 일상의 많은 부분에서 잘로를 이용하고 있음
- 이메일보다 전화를 통한 소통을 좋아함. 지역마다 억양과 뉘앙스가 달라 오해의 소지를 줄이기 위해 현지 통역이 필요할 수 있음
- 상대방을 식사에 초대했다면, 직접 지불하는 것이 바람직하며, 상대방이 권하는 차나 음식을 거부하는

행동은 무례한 행동으로 인식됨. 대화 시 베트남과 관련된 정치적인 이야기는 언급하지 말아야 함

- 대화 시 허리에 손을 얹거나 팔짱을 끼는 행동과 손가락질은 상대를 무시하는 행동으로 보일 수 있음
- 베트남 사람들은 나이를 잘 물어봄. 이것은 나이를 통해 친밀감을 만들기 위한 목적임

※ 제공되는 내용은 콘텐츠 관련 해외 정보에 대한 국민들의 이해를 높이기 위한 참고사항일 뿐 한국콘텐츠진흥원의 공식 견해가 아니며, 어떠한 법적 효력도 부여되지 않음을 알려드립니다. 또한 이 게시물에 수록된 자료는 2023년 10월 조사시점 기준이므로, 해외 국가의 정책 및 제도 등의 변화에 따라 업데이트가 필요할 수 있음을 알립니다