

VASA YRKESHÖGSKOLA

Long Nguyen

GUIDE FÖR UTLANDSAFFÄRER
FOKUS VIETNAM

Företagsekonomi och turism

2009

FÖRORD

Detta lärdomsprov har gjorts vid Vasa yrkeshögskola inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi med inriktningalternativ internationell handel. Lärdomsprovet skrev jag redan i april och nu på hösten blev den klar. Undersökningen gjorde jag under sommarmånaderna juni till augusti. Helena Blomquist fungerade som min handledare. Jag vill tacka min handledare, finska Finpro och svenska ambassaden i Vietnam, som har bidragit med information och hjälp under lärdomsprovets gång.

Vasa 11 september 2009

Long Nguyen

VASA YRKESHÖGSKOLA

Utbildningsprogrammet företagsekonomi

Inriktningsalternativ internationell handel

ABSTRAKT

| | |
|----------------------|--|
| Författare | Long Nguyen |
| Lärdomsprovets titel | Guide för utlandsaffärer: Fokus Vietnam |
| År | 2009 |
| Språk | Svenska |
| Antal sidor | 64 + 4 bilagor |
| Handledare | Helena Blomquist |

Syftet med detta lärdomsprov är att sammanställa en grundlig handbok om investeringsmöjligheter i Vietnam. Denna handbok skall kunna hjälpa finska företag som i framtiden planerar att etablera sig i Vietnam eller har ett samarbete med Vietnam. Lärdomsprovet innehåller grundläggande fakta om det vietnamesiska samhället (och marknaden som den ser ut idag). Till den största delen av informationen har jag tagit hjälp av internetkällor men också en del från böcker. Finska Finpro och svenska ambassaden i Vietnam har hjälpt till att sammanställa en lista över finska och svenska företag som finns i Vietnam.

Lärdomsprovet består i princip av två delar, den teoretiska och den empiriska delen. Den teoretiska delen innehåller bl.a. allmänt om Vietnam, affärskulturen och lagstiftningen. Medan den empiriska delen innehåller en webbenkät som skickas till företag i Finland och Sverige som är stationerad i Vietnam.

Genom undersökningen ville jag få fram hur de företag som finns i Vietnam har lyckats i etableringen av ett nytt företag på en ny marknad. Det ska även framkomma positiva och negativa saker som dessa företag har stött på under vägen.

Nyckelord Vietnam, företag, internationalisering

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Degree of programme in Business Economics
Specialization in International Business

ABSTRACT

| | |
|--------------------|--|
| Author | Long Nguyen |
| Title | Guide for foreign business: Focus Vietnam |
| Year | 2009 |
| Language | Swedish |
| Pages | 64 + 4 Appendices |
| Name of Supervisor | Helena Blomquist |

The purpose of the thesis is to compile a manual on investment opportunities in Vietnam. This handbook will help Finnish companies in the future to establish or to have a partnership with Vietnam. Thesis contains basic facts about the Vietnamese society and the market as it stands today, most of the information I have been using the internet sources but also some from the literature. Finnish Finpro and the Swedish Embassy in Vietnam have helped me to compile a list of Finnish and Swedish companies in Vietnam.

Thesis consists of basically two parts, theoretical and empirical part. The theory includes the general information about Vietnam, business culture and legislation. The empirical part contains a web survey that is sent to companies from Finland and Sweden in Vietnam.

Through the survey, I wanted to find out how the companies in Vietnam have managed themselves through establishment of a new company in a new market. It should also reveal positive and negative sides that these companies have encountered along the way

Keywords Vietnam, company, internationalization

BILDFÖRTECKNING

Bild 1 Vietnams flagga s. 12

Bild 2 Vietnams karta s. 12

BILAGOR

Bilaga 1 Enkät (engelsk) s. 63

| | |
|---|-----------|
| FÖRORD | 2 |
| BILDFÖRTECKNING | 5 |
| BILAGOR | 5 |
| 1 INLEDNING | 10 |
| 1.1 Val av ämne och avsikten med lärdomsprovet..... | 10 |
| 1.2 Problemområde..... | 10 |
| 1.3 Syfte | 10 |
| 1.4 Avgränsningar | 11 |
| 1.5 Ämnets aktualitet | 11 |
| 2 ALLMÄNN FAKTA OM VIETNAM | 12 |
| 2.1 Restips för första resan till Vietnam | 13 |
| 2.1.1 Språk..... | 13 |
| 2.1.2 Valutor i Vietnam | 13 |
| 2.1.3 Visum..... | 15 |
| 2.1.4 Vaccinationer..... | 15 |
| 2.1.5 Olika betalningssätt i Vietnam | 17 |
| 2.1.6 Öppethållningstider i Vietnam | 17 |
| 2.1.7 Telefon, internet och elektricitet: | 17 |
| 2.1.8 Kalendersystem i Vietnam | 18 |
| Högtider i Vietnam..... | 19 |
| 2.1.9 Olika typer av ledarskap i Vietnam | 20 |
| 2.1.10 Kön och könsroller | 20 |
| 3 INTERNATIONELLA ORGANISATIONER | 21 |
| 3.1 ASEAN: | 21 |
| 3.2 WTO: | 22 |
| 4 ATT GÖRA AFFÄRER I VIETNAM | 23 |
| 4.1 Relationer mellan Finland och Vietnam | 23 |
| 4.2 Fördelar och nackdelar i Vietnam: | 24 |
| 4.3 Utvecklingen | 25 |
| 4.4 Levnadsstandarden | 25 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 4.5 | Förhandsfakta om Vietnam | 26 |
| 4.6 | Affärsmöte och affärskultur | 27 |
| 4.7 | Investeringsverktyg för utländska investerare..... | 29 |
| 4.7.1 | Joint Venture Enterprise (JVE) | 29 |
| 4.7.2 | Enterprise with 100 % Foreign Owned Capital (EFOC) | 29 |
| 4.7.3 | Build-Operate-Transfer Project (BOT)..... | 30 |
| 4.7.4 | Representant kontor:..... | 30 |
| 4.7.5 | Investering genom att köpa aktier i ett vietnamesiskt aktiebolag: .. | 30 |
| 4.7.6 | Franchising:..... | 30 |
| 5 | LOKALA REGLER..... | 31 |
| 5.1 | Arbetstider..... | 31 |
| 5.1.1 | Vilotider | 31 |
| 5.1.2 | Semester | 31 |
| 5.1.3 | Övertid | 32 |
| 5.2 | Frånvaro | 32 |
| 5.2.1 | Semester | 32 |
| 5.2.2 | Sjukledighet..... | 32 |
| 5.2.3 | Moderskapsledighet..... | 32 |
| 5.2.4 | Betald personlig frånvaro..... | 32 |
| 5.3 | Löner | 33 |
| 5.4 | Olika socialskyddsavgifter | 33 |
| 5.5 | Arbetskydd på arbetsplats..... | 33 |
| 6 | TILLVÄGAGÅNGSSÄTT VID STARTANDE AV ETT FÖRETAG OCH DESS KOSTNADER..... | 34 |
| 6.1 | Registrering av ett nytt företag I Vietnam..... | 34 |
| 6.1.1 | Hur man erhåller ett företagsregistreringscertifikat från Department of Planning and Investment | 34 |
| 6.1.2 | Hur får man sina affärsdokumenter godkända via myndigheterna? 34 | |
| 6.1.3 | Hur man beställer och hämtar en företagsstämpel | 35 |
| 6.1.4 | Hur öppnar man ett bankkonto?..... | 35 |
| 6.1.5 | Hur offentliggör man företaget i en av de lokala dagstidningarna? 35 | |
| 6.1.6 | Hur ansöker man om ett skattekort för företaget?..... | 36 |
| 6.1.7 | Att registrera sig inom ett fackförbund..... | 36 |
| 6.2 | Affärsresor..... | 37 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 6.3 | Representationstillfälle | 37 |
| 6.4 | Kontor | 37 |
| 7 | DEN EMPIRISKA UNDERSÖKNINGEN | 38 |
| 7.1 | Val av undersökningsmetod..... | 40 |
| 7.1.1 | Webbenkät..... | 40 |
| 7.1.2 | Finska och svenska företag i Vietnam. | 41 |
| 7.1.3 | How many years have your company been active in Vietnam? | 42 |
| 7.1.4 | In which field/area are your company active in Vietnam? | 43 |
| 7.1.5 | Is your product or service adapted to the Vietnamese market?..... | 44 |
| 7.1.6 | What competitive advantages does your company have against domestic and foreign companies?..... | 45 |
| 7.1.7 | Company location in Vietnam?..... | 46 |
| 7.1.8 | Why have you chosen to establish you company there?..... | 47 |
| 7.1.9 | What is your company´s official language in Vietnam?..... | 48 |
| 7.1.10 | What language is in use when you have meetings with clients or partners? | 49 |
| 7.1.11 | In which language does your company have the contract written in? 50 | |
| 7.1.12 | Does your company feel that the language barrier is a major problem in Vietnam?..... | 51 |
| 7.1.13 | Do you have a Vietnamese speaking leader or representative in the company?..... | 52 |
| 7.1.14 | Why have your company chosen Vietnam as an investment country? 53 | |
| 7.1.15 | Who helped you with the establishment of a new company in Vietnam?..... | 54 |
| 7.1.16 | How has the establishment process been in Vietnam? | 55 |
| 7.1.17 | If you have to give a rating concerning Vietnam as an investment country. 56 | |
| 7.1.18 | How does the Vietnamese market separate from the Nordic market? 57 | |
| 7.1.19 | What are the future expectations for your business in Vietnam? Vilka är framtidsutsikterna för ert företag i Vietnam?..... | 58 |
| 7.1.20 | Something else that your company would like to add? | 59 |
| 7.2 | Undersökningsresultat..... | 60 |
| 8: | Slutord..... | 61 |

| | | |
|----------|----------------------------------|-----------|
| 8 | KÄLLFÖRTECKNING | 62 |
| 8.1 | Tryckt bok | 62 |
| 8.2 | Elektroniska publikationer | 63 |
| 8.3 | Intervju | 64 |

1 INLEDNING

1.1 Val av ämne och avsikten med lärdomsprovet

Lärdomsprovet behandlar olika investeringsmöjligheter i Vietnam. Jag har valt att skriva om ämnet därför att jag är intresserad av landet och dess utveckling. Jag har också mina personliga orsaker, dels för att jag är en vietnames och jag har alltid haft tanken att åka tillbaka någon dag för att bo, jobba eller starta upp en egen affärsverksamhet.

1.2 Problemområde

I detta lärdomsprov kommer jag att undersöka olika investeringsmöjligheter som finns i Vietnam. Det kommer att vara en kvantitativ undersökning där jag skickar ut en webbenkät åt finska och svenska företag som finns i Vietnam. De skulle då ge en bild av hur det är att gå in på den vietnamesiska marknaden och vilka problem eller svårigheter de har stött på under vägen. De företag som ska delta i undersökningen är bl.a. de som har ett samarbete med Finland eller Sverige, helt finsk eller svensk ägda företag eller att de har en koppling med Finland och Sverige. I slutändan ska dessa företag ge ett betyg åt Vietnam, hur Vietnam är som investeringsland.

1.3 Syfte

Syftet med lärdomsprovet är att göra en handbok för privatpersoner eller företag som funderar på att investera i Vietnam på ett eller annat sätt. Handboken kommer att innehålla en hel del information om Vietnam som ett investeringsland. Handboken kommer att behandla olika problemområden och svårigheter vid etablering av ett nytt företag i Vietnam.

1.4 Avgränsningar

Jag har valt att begränsa mig till enbart Vietnam, och undersökningen kommer att göras med finländska och svenska företag som finns belägna i Vietnam. Fast jag gör en undersökning om både finländska och svenska företag, så skriver jag ur en finländsk synvinkel.

1.5 Ämnets aktualitet

Under den senaste tiden har Vietnam blivit öppnare mot utländska investerare. Lagstiftningen har blivit enklare att förstå för utländska investerare. Det finns t.o.m. en egen lagstiftning för utländska investerare.

Nyheter från investeringsvärlden, från utrikesdepartementets hemsida kan man läsa att investeringar från utländska investerare har ökat markant i Vietnam. Det är för att lagen har underlättat investeringar för utländska investerare sedan år 2004.

2 ALLMÄNN FAKTA OM VIETNAM

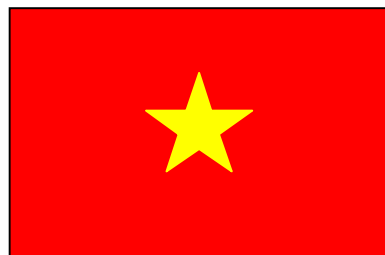
Cộng-hòa xã-hội chủ-nghĩa Việt Nam är ett fullständigt namn på Vietnam på vietnamesiska.

På svenska är det socialistiska republiken Vietnam.

Landets yta är 333 114 km² och huvudstaden är Hanoi med 2,6 miljoner invånare.

Vietnams invånare antal uppgår

till 88,5 miljoner år 2008 och deras BNP per invånare är 1050 USD år 2008.



| | Yta (km ²) | Antal invånare 2008 | BNP per invånare (US dollar) 2008 |
|---------|------------------------|---------------------|-----------------------------------|
| Finland | 338 145 | 5 300 000 | 54 577 |
| Vietnam | 331 114 | 88 500 000 | 1 050 |

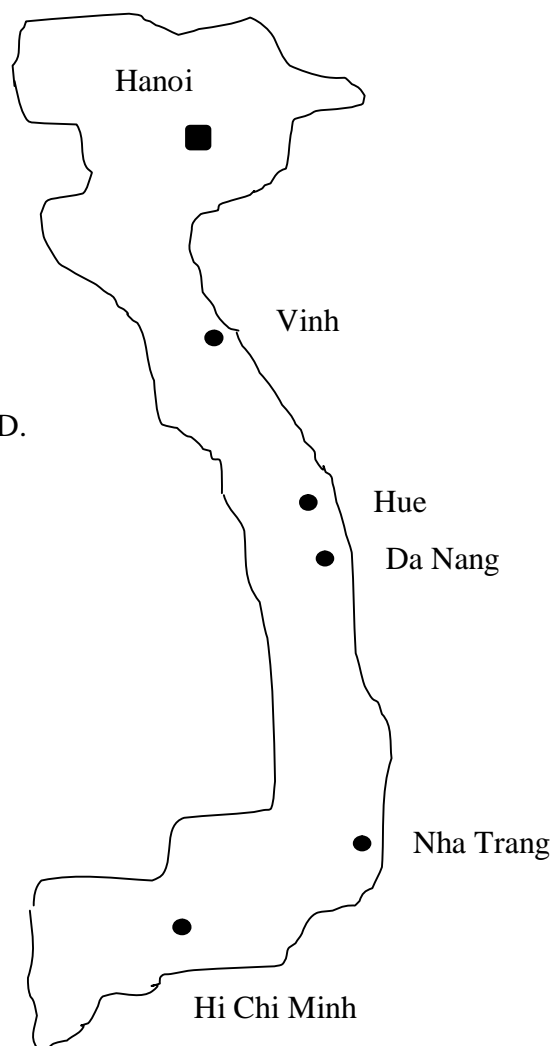
Som man kan se från tabellen så är båda ländernas yta ungefär lika stort, medan befolkningen i Vietnam är nästa 16 gånger större. Vilket gör att det är 15,7 inv./km² i Finland och i Vietnam är det 267,3 inv./km².

En annan stor skillnad är också

landets BNP/invånare. Där det är i

Finland 54 577 USD och i Vietnam 1 050 USD.

(www.landguiden.se)



2.1 Resttips för första resan till Vietnam

2.1.1 Språk

I Vietnam pratar man vietnamesiska i hela landet. Men det finns också några minoritetsspråk i landet så som kinesiska och olika dialekter av vietnamesiska. Det andra inofficiella språket är engelska, det talas mest i Hanoi och Ho Chi Minh. Men det förekommer också att franska och tyska används vid olika affärstillfälle.

2.1.2 Valutor i Vietnam

Valutan i Vietnam är ”dong” och 1 € motsvarar ca 26 000 dong (VND).

Dong finns i både sedlar och mynt. Den lägsta sedeln är 200, 500, 1 000, 2 000, 5 000, 10 000, 20 000, 50 000, 100 000, 200 000 och 500 000. I mynt finns det 200, 500, 1 000, 2 000, 5 000. Vid större affärer så används det starka internationella valutor såsom USD och Euro. Amerikansk dollar används mest i Vietnam förutom den valutan vietnamesiska dong, medan euro blir allt mer och mer använd i Vietnam därför att euron har mera värde än USD just nu.

(<http://www.worldtravelguide.net>)

Kursen är från 8 september 2009.

1 USD = 18 070 dong

1 Euro = 25 900 dong

(<http://www.oanda.com/convert/classic>)

Inflationen är relativt hög i Vietnam, 27,04 % var inflationen för juli månaden år 2008. Det är den högsta i hela Asien. I juli så steg t.ex. bränslepris upp med 31 % och en hårklippning från \$1,25 till \$1,87. Hela året inflation var 22,97 %. Inflationen för år 2009 ser ut att den bli mycket lägre än förra året, just nu ligger den på 8,31 % för de 8 första månaderna i 2009.

Eftersom den lokala valutan ”dong” tappas värde, har en del bytt till en amerikansk dollar baserat konto. (<http://www.nytimes.com>)

2.1.3 Visum

Man behöver inget visum när man reser till Vietnam under 15 dagar när man är från ett nordiskt land. Ifall man är i Vietnam längre än 15 dagar måste man ansöka om ett visum antingen från vietnamesiska ambassaden i Finland eller från internet. Avgifter för visum varierar mellan 40-70 USD, beroende på länge man stannar i Vietnam t.ex. ett visum för en månad kostar 40 USD om man ansöker om det via ambassaden eller via internet.

(<http://www.vietnamembassy-finland.org/en>)

2.1.4 Vaccinationer

Innan man reser till Vietnam ska man granska vilka vaccinationer som behövs vid olika tidpunkter. Det är bättre att ha vaccinationer mot någon sjukdom innan man åker, än att få just den sjukdomen i Vietnam. Eftersom läkarvården inte är lika effektiv som i Finland.

Själv har jag fått följande vacciner:

1. Japansk encefalit (Japanese Encephalitis), är en allvarlig virusinfektion som förekommer på landsbygden i Sydostasien och överförs med insekter (Culex-myggor) där grisar förekommer. Sjukdomen förekommer i Asien från Indien österut. I norra delarna är den vanligast mot slutet av monsunperioden (juni-oktober). Det är totalt 3 sprutor som ska tas innan man åker till Vietnam, vaccinet skyddar mot japansk hjärnhinneinflammation.
2. Havrix 1440 Elisa. Det är vaccin mot Hepatit A, totalt 2 sprutor, en före man åker och den andra 6 månader efter den första.
3. Typherix (Tyfoid feber), en spruta som också tas innan resan. Detta är den "ilsknaste" arten av salmonellabakterien och överförs via infekterad mat och vatten. Det behövs mycket färre bakterier för att orsaka sjukdom, vilket gör att sjukdomen är mer smittsamma än övriga salmonellainfektioner.

4. MPR (mässling, påssjuka och röda hund), en spruta innan avfärd.
5. Sedan har Närpes hälsovårdscentral skrivit ut malariamediciner åt mig ifall jag skulle röra mig i andra trakter än i storstäder. Malaria är en parasitsjukdom som överförs via bett av anophelesmyggor.
(Närpes Hälsovårdscentral vaccinationsavdelning, sjukskötare C.Antfolk)

2.1.5 Olika betalningsätt i Vietnam

Det bekvämaste sättet att betala är kontant med Vietnamesiska dong. Man kan också betala med amerikanska dollar på välkända turistområden. I Vietnam används det inte så mycket bank- eller kreditkort såsom Visa eller Mastercard som vi gör i Finland. Men det har blivit mera vanligt i affärs- och turiststäder t.ex. i Hanoi och Ho Chi Minh City. Nu på senare tid har också en del ställen börjat acceptera euro, och många lokala växlingskontor tar gärna emot euron istället för dollar.

2.1.6 Öppethållningstider i Vietnam

Statliga kontor/byggnader är öppna måndagar till fredagar från 08.00-12.00 och igen på eftermiddag 13.30–16.30. Men efter juli 2007 så har några få statliga kontor också öppet på lördagar. Bästa tiden att träffa eller få någonting gjort är mellan 09.00-11.30 och 14.00–16.00. Banker i Vietnam har däremot service tiden från 08.00-15.30 och på lördagar 08.00-11.30.

2.1.7 Telefon, internet och elektricitet:

Man kan också använda sin egen mobiltelefon under sin resa i Vietnam, men det rekommenderas att man köper ett lokalt prepaidtelefonkort i Vietnam. Då är samtalspriserna blir billigare.

Internet är lätt att hitta i Vietnam. En hel del restauranger, caféer och hotell har gratis internet/WiFi som man kan använda. Men det finns också en hel del så kallade internet caféer där avgiften är ca 0,25 €i timme.

Elektricitet i Vietnam används på samma sätt som i Europa och Finland. Där används det också 220 volt med kontaktuttag för två håll.

Allmänt nödnummer i Vietnam är 113 och det kan man ringa från vilken telefon som helst. (<http://www.tillekeandgibbins.com>)

2.1.8 Kalendersystem i Vietnam

I Vietnam finns det två olika kalendersystem som man går efter. Ett är det vanliga som världen följer och det andra är baserat på det kinesiska kalendersystemet. Vilket gör att vi har olika högtider på olika tillfällen. Den första högtiden är t.ex. nyårsafton som i Finland infaller alltid 31.12 medan i Vietnam är det beroende på vilket år det är. I år var det den 26 januari och nästa år är det den 14 februari. För att göra det så enkelt som möjligt så inträffar det vietnamesiska nyåret någon gång mellan 21:a januari och 19:e februari.

Alla år har olika djurtecken och alla dessa har olika betydelse. Ett vietnamesiskt kalendersystem har 12 olika djur och dessa djur har 5 olika egenskaper.

T.ex. i år var det buffelns år. Men det finns 5 olika slags bufflor i kalendersystemet. Vilket betyder att samma buffel infaller på nytt om 60 år. Det är också väldigt viktigt när man är född, i vilket djurtecken för att alla djurtecken har olika betydelser. Vissa har sämre egenskaper och vissa har bättre egenskaper. T.ex. en 2016 är apans år. Den bästa apan är "the Golden Monkey". När man är född inom detta år så betyder det att barnen är framgångsrika när de blir stora.
(<http://www.immi.se/world>)

Högtider i Vietnam

Den viktigaste helgen i Vietnam är Tet, som är det vietnamesiska nyåret. Tet, som följer månkalendern och sammanfaller med det kinesiska nyåret, inträffar i slutet på januari/början på februari. Den officiella helgen varar i tre dagar, men många tar ut sin semester omkring nyåret. Räkna med att dina kontakter tänker på annat än arbete under de veckorna runt omkring. (<http://www.swedishtrade.se>)

Nyårsafton firas som en familjefest. Då familjen samlas, äter gott och önskar varandra ett Gott Nytt År. Barnen brukar få lyckopåsar av sina föräldrar och släktingar med pengar i. Barnen sparar pengarna för att sedan köpa något de önskat sig. Hemmet dekorerar fint med blommor och annat i röd färg. Man klär sig i nya kläder och skor, och helst ska allt vara nytt till nyår. I Vietnam får man tre dagars ledighet i samband med nyårshelgen, och då hälsar man på sina släktingar eller gör en familjeutflykt. Det finns många olika nöjen och aktiviteter att välja emellan för att koppla av och fira den finaste högtiden i året.

(<http://www.buf.kristianstad.se>)

Det vanliga nyåret som firas världen runt, firas också i Vietnam fast i mindre skala än det riktiga vietnamesiska nyåret.

Tết Trung Thu: är den Vietnamesiska månfestivalen som äger rum mitt på hösten då månen är full. Månfestivalen är barnens festival. Barnen gör lyktor och går från gård till gård och sjunger speciella sånger. (<http://www.vietnamsvanner.org/>)

Självständighetsdagen är 2 september och firas genom att folk går och ser på en militärparad som finns i centrum av Hanoi. (<http://www.vietnamtourism.com>)

2.1.9 Olika typer av ledarskap i Vietnam

Ledarskap är ytterst viktigt i Vietnam, speciellt när man är i ett nytt land och möter nya kulturer. Vietnam är ett land där maktavståndet är högt mellan arbetsgivaren och arbetstagaren. Men också för att det maskulina dominerar i Vietnam.

Med gott ledarskap kan man motivera andra människor att arbeta för att uppnå ett fastställt mål.

I Vietnam förväntar man sig att arbetsgivaren/chefen vet allt som man frågar, vilket gör att chefer i Vietnam inte svarar ”jag vet inte”. Medan man kan göra det i Finland. I Vietnam är det också viktigt att man inte gör att någon ”tappar ansiktet”.

2.1.10 Kön och könsroller

I Vietnam är könen inte lika värda. Det finns t.ex. vissa yrken som är bara för kvinnor och vissa yrken endast för män. I fall man går via jobbdatabasen på internet så önskar många arbetsgivare att det endast kvinnor som får söka sig till en sekreterartjänst. Medan till vissa positioner inom chefställning vill man ha en manlig kandidat. I Vietnam är det inte lagstadgat om jämlikhet mellan könen.

Vietnam är mycket traditionell. På så sätt att man jobbar och försörjer sin familj. Kvinnan stannar hemma och sköter om barnen. Men det är mycket bättre nu än förr, för att jämlikheten ökar för kvinnans del.

Det finns både kvinnor och män i arbetslivet. Vanligtvis så finns det lika många kvinnor och män på en arbetsplats. Men det beror helt på vilken arbetsplats vi talar om. I Vietnam på ett företag som tillverkar kläder som exporterar till utlandet så är nästan alla arbetstagare kvinnor. Cheferna är män. (Hofstede 2005:131)

3 INTERNATIONELLA ORGANISATIONER

3.1 ASEAN:

ASEAN eller The Association of Southeast Asian Nations grundades 8 augusti 1967 i Bangkok, Thailand av fem länder. Dessa är Indonesien, Malaysia, Filipin, Singapore och Thailand. Vietnam själv blev medlem i ASEAN 28 juli 1995.

ASEAN:s grundpelare är:

Att påskynda den ekonomiska tillväxten, sociala framsteg och den kulturella utvecklingen i regionen. Men också att främja regional fred och stabilitet genom en evig respekt för rättvisa och rättssäkerhet i förhållandet mellan länderna.

ASEAN:s grundläggande principer är bl.a.

En gemensam respekt för suveränitet, jämlikhet, territoriell integritet och nationell identiteten hos alla nationer, lösning av meningsskiljaktigheter eller tvister på ett fredligt sätt, effektivt samarbete mellan medlemsländerna

Genom att Vietnam är medlem i ASEAN så skapas det en hel del lättnader för landets ekonomi. Det är bl.a. frihandel mellan medlemsländer.
(<http://www.aseansec.org>)

3.2 WTO:

WTO eller World Trade Organisation är den enda internationella organisationen som arbetar med globala regler för handel mellan nationer. Dess huvudsakliga funktion är att se till att handeln flyter så smidigt, förutsägbart och fritt som möjligt. Det finns flera sätt att förklara vad WTO är. Organisationen är till för att liberalisera handeln. Det är ett forum för regeringar för att förhandla fram handelsavtal en men är också ett ställe att var man kan lösa handelstvister. (<http://www.wto.org/english>)

Vietnam blev medlem i WTO 11 januari 2007 som det 150:e medlemslandet. Genom att bli medlem i WTO så kommer Vietnam att få nya resurser och möjligheter för en renoveringsprocess och en inhemsk ekonomisk utveckling. Utrikesdepartementet (Ministry of Foreign Affairs) i Vietnams uttalande för att få medlemskap i WTO: Den nationella ekonomins omstrukturering kommer att påskyndas, vietnamesiska varor och tjänster kommer att få mera tillgång till den globala marknaden, utländska direktinvesteringar kommer att öka tack vare betydande förbättringar i de inhemska investeringarna och företaget. Dessutom är de medvetna om att fler utmaningar kommer att uppstå: Även konkurrensen ökar i flera vietnamesiska branscher och företag. (<http://www.mofa.gov.vn/en/>)

4 ATT GÖRA AFFÄRER I VIETNAM

4.1 Relationer mellan Finland och Vietnam

Handeln och investeringarna mellan Finland och Vietnam är fortfarande ganska blygsamma. Däremot har det skett en tydlig ökning av handeln under de senaste åren. Den årliga tillväxten av den bilaterala handeln är cirka 20-40 procent. Den bilaterala ömsesidiga handeln mellan de två länderna uppgick cirka 130 miljoner euro år 2007.

Att främja ömsesidig handel och investeringar är en gemensam målsättning för Finland och Vietnam. Den snabba ekonomiska tillväxten i Vietnam, tillsammans med strukturella reformer av ekonomin, är en god grund för att utveckla handeln. Vietnams medlemskap i WTO har ytterligare ökat intresset för Vietnam som en handels- och investeringspartner.

Hos Finnvera kan man ansöka om lån och garantier, därifrån bedöms ett lands "landsrisk" m.a.o. dess förmåga att kunna betala tillbaka lånesumman. Skalan är från 0-7 där nummer 7 är den högsta risken. Finnvera har klassificerat Vietnam som ett land med riskfaktorn 5. (<http://www.finland.org.vn>)

4.2 Fördelar och nackdelar i Vietnam:

Alla länder har för- och nackdelar när man ska starta sin verksamhet där. Enligt Finpros senaste landsrapport från juni 2009, så är man nu mera positiv inställd till utländska investerare. Finpro har gjort en landsrapport om affärsverksamheten i Vietnam. De har kartlagt Vietnams styrkor och svagheter.

Vietnams positiva egenskaper är bl.a.

- a) Den ekonomiska tillväxten är snabb
- b) Affärsverksamheten öppnas för utländska företag
- c) Rika naturresurser
- d) Växande inhemsk marknad
- e) Ung befolkning
- f) Arbetskraften är förmånlig

Vietnams negativa egenskaper är bl.a.

- a) Korruption och byråkrati
- b) Inflationen
- c) Outvecklad infrastruktur
- d) Låg utbildningsnivå hos befolkningen
- e) Politisk instabilitet
- f) Dålig arbetsmoral
- g) Bristande lagstiftning
- h) Språkbarriären

För finländska investera så lönar det sig att investera i följande område, dessa är bl.a. telekommunikationen, energi- och miljösektorn, massa- och pappersindustrin, den mekaniska skogsindustrin eller den kemiska industrin.

(<http://www.finpro.fi>)

4.3 Utvecklingen

Genom att Vietnam blev medlem i WTO år 2007 har Vietnams ekonomi kontinuerligt växt och nu är den andra det snabbaste växande landet i Asien efter Kina. Utländska direkta investering av (FDI) är ett växande trend i Vietnam med 13 miljard US dollar från år 2007. Det är en ökning på 8,3 % från år 2006. Den sektor som har investerats mest i Vietnam är inom telekommunikationen och IT. Stora företag såsom Cisco, Microsoft, Oracle och HP har aktivt investerat. Det är för att Vietnam har billig och kunnig arbetskraft, men också för att i Indien har lönerna ökat kraftigt i jämförelse med t.ex. Vietnams ingenjörer.

4.4 Levnadsstandard

För 15 år sedan var cykeln det främsta transportmedlet i Vietnam. I dagsläget har det blivit vanligare med personbilar som transportsmedel. Många lyxiga företag har också hunnit etablera sig i Vietnam såsom Louis Vuitton. Stora snabbmatkedjor såsom Kentucky Fried Chicken och Pizza Hut har expanderat kraftigt i Vietnam.

Eftersom många utländska investerare är stationerade i stora städer såsom Hanoi och Ho Chi Minh så har hyran stigit en hel del. Hyreskostnaderna är ca 30-40 US \$ per kvadratmeter. (<http://www.tillekeandgibbins.com>)

4.5 Förhandsfakta om Vietnam

Innan man gör affärer i Vietnam är det viktigt att lära sig några lokala ord eller fraser som man använder när man träffar potentiella kunder. Att ha kunskap om historia och ekonomisk utveckling kan ge dig den fördel som du behöver. På detta vis visar man sitt intresse för landet.

Man ska också ta i beaktande att saker och ting tar alltid längre tid i Vietnam än i Finland och allt går inte alltid som man vill. Vilket gör att man ska reservera mycket tid för att göra affärer i Vietnam. I vissa fall kan det ta upp till 18 månader att etablera ett lokalt kontor i Vietnam.

Man ska ta reda på så mycket information som möjligt innan man reser till Vietnam. Man kan t.ex. ta kontakt med olika organisationer som finns i Vietnam såsom Ambassaden eller Handelskammaren. De kan ge dig en hel del nyttig information om Vietnam.

Man ska också veta att det förekommer korruption i Vietnam, medan det i Finland är mycket ovanligt (0 %). Korruption används i Vietnam för att t.ex. snabba på olika byggnadslov, företagslicens och arbetslov osv. Med andra ord så är korruptionen utbredd i Vietnam. Det är också acceptabelt att ta emot pengar. Det är inbyggt i affärsseden (kulturen).

Ett exempel av korruption som är taget från polisen: ertappas man att man åker moped utan hjälm så kan man "betala" polisen och saken är ur världen. (http://www.business-in-asia.com/vn_tips.html)

4.6 Affärsmöte och affärskultur

När man har ett möte med en kund från Vietnam ska man först alltid dela ut sitt visitkort. När man ska ta emot eller ge ett visitkort ska man göra det med båda händerna. Sedan ska man ta en minut på sig för att se på det, för att uttala deras namn och känna till deras titel. När man gör dessa saker visar man respekt för den andra parten. Man visar också att man uppskattar mötet med kunden. Det är viktigt att dela ut visitkort, vilket gör att man ska ta med tillräckligt med visitkort och reklammaterial när man träffar möjliga affärspartner. Det händer ofta att det är fler personer där än du har förväntat dig. Ifall man inte delar ut något visitkort anses det att man har någonting att dölja inom företaget. I Vietnam skakar man hand både med män och kvinnor, både före och efter mötet.

I Vietnam så används hela namnet t.ex. Nguyen Hoang Long, medan Nguyen är efternamn, Hoang är mellannamnet och Long är förnamnet. Men man använder endast efternamn vid affärsmöte t.ex. Mr Nguyen. Ifall man känner personen lite bättre kan man använda "Chao anh eller chao chi" för män eller kvinnor som är äldre än sig själv och "Chao em" för yngre män och kvinnor. Genom att använda dessa visar man respekt för dem, men det är också mycket mera artigare sätt att hälsa. Direktöversättning av chao anh, chi eller em betyder på svenska hej storebror, stora syster eller lillebror/syster. Men så är inte fallet, det är bara så om man hälsar man vill vara artig.

Vietnamesiska män eller kvinnor tycker att det är obekvämt att umgås med utländska män eller kvinnor. De tycker att män ska umgås med män och kvinnor med kvinnor. För att män antar att kvinnor lättare kan tala med andra kvinnor. Vid middag eller socialt möte indelas sittplatserna efter män och kvinnor.

När man är på ett affärsmöte blir man ofta bjuden på grönt te och någonting smått att äta. Vilket gör att man måste testa på dessa okända saker, annars anses det att man är oartig mot dem och att man nedvärderar deras matkultur.

När man är på ett affärsmöte ska man se till att det material som man har är översatt till vietnamesiska. Nog för att de flesta vietnameser kan engelska men det är enklare för dem om materialet är på deras modersmål.

När man använder en tolk vid olika möten, ska man se till att tolken förstår att han jobbar för dig och ingen annan. Därför måste man hitta en bra tolk för att inte hamna i underläge vid olika affärsmöten. Man ska inte vara snål och använda sig av motpartens tolk. Man ska komma ihåg att den tolken jobbar för motparten. Tolken är en fördel åt motparten vid förhandlingen.

Vid ett möte ska man prata långsamt, men inte för långsamt så att motparten tror att man förolämpar dem. Man ska ha i minnet att många vietnameser har fått sin utbildning utomlands, vilket gör att de pratar obehindrat engelska eller ett annat språk.

Olika saker som är absolut tabu vid ett möte: Man ska aldrig röra vid någon annans persons huvud. Huvudet betraktas som ett heligt område för människan. Man ska inte heller peka på någon. Ifall man gör det, ska man göra det med hela handen.

Till sist ska man komma ihåg vad man säger i Vietnam. För att myndigheten bevakar utländska investerare med hjälp av bl.a. telefon, fax och email. Men de har också ”spioner” som taxichaufförer, städerskor, sekreterare och tolkar. Dessa personer kan vidarebefordra information till myndigheterna. Det är bl.a. till för säkerheten för affärsmännen som befinner sig i Vietnam.

(http://www.business-in-asia.com/vn_tips.html)

4.7 Investeringsverktyg for utländska investerare

Utländska investerare kan investera i Vietnam på följande sätt: Joint Venture Enterprise (JVE) och Enterprise with 100 % Foreign Own Capital (EFOC). Det tredje sättet är att man t.ex. ingår ett så kallat avtal Build-Operate-Transfer Project (BOT). Det är viktigt att man granskar sektor för sektor den vietnamesiska lagstiftningen innan man bestämmer sig vilken företagsform man bildar. För att t.ex. som utländsk investerare kan man endast äga 49 % i ett JVE företagsform. Man ska också beakta att utländska investeringsföretag har ett tidsbundet avtal med myndigheterna i Vietnam, vilket betyder att utländska företag som är etablerade i Vietnam kan inte vara längre i Vietnam är 50 år, men i vissa fall kan det vara upp till 70 år. Men i teorin så kan "hyreskontraktet" förlängas när det behövs.

4.7.1 Joint Venture Enterprise (JVE)

Joint Venture innebär att t.ex. två eller flera företag startar ett nytt företag tillsammans. Enligt Vietnams lagstiftning kan en utländsk investerare bidra t.ex. med pengar, know-how, utrustning eller maskiner. Medan ett vietnamesiskt företag kan bidra t.ex. med landrättigheter, byggnader eller rätt att använda vatten område. Inom JVE kan utländska investerare endast äga högst 49 % av ett företag som är grundade i Vietnam med en lokal samarbetspartner. Denna lagstiftning gäller JVE inom logistik område.

4.7.2 Enterprise with 100 % Foreign Owned Capital (EFOC)

Ett så kallat EFOC företag kan ha kapital 100 % ägd av en utländsk investerare. Ett EFOC företag kan också bilda ett nytt företag med ett annat befintligt utländskt företag som redan finns i Vietnam. I början av 90 talet var det svårt att kunna grunda ett EFOC företag, för att de vietnamesiska myndigheterna vill eller kräver att man ska bilda ett JVE företag i de flesta områden. EFOC bli bara populärare och populärare, speciellt inom hög teknologi området.

(<http://www.tillekeandgibbins.com>)

4.7.3 Build-Operate-Transfer Project (BOT)

En BOT projekt bildas genom ett avtal som ingås mellan en behörig vietnamesisk byrå och en utländsk investerare. Det kan vara, att bygga och driva ett infrastrukturprojekt för en viss tid. Vid utgången av den angivna tiden överför utländska investeraren projektet tillbaka till staten utan ersättning.

4.7.4 Representant kontor:

En annan möjlighet är att öppna ett representant kontor i Vietnam. Men det finns också en viss begränsning vad man får göra. Det finns tre möjligheter vad man kan göra med ett representantkontor i Vietnam. Det första är att kontoret är tillåten att ha ett turist samarbetsprojekt i Vietnam. Det andra alternativet är att främja och identifiera möjligheter för försäljning av den egna produkten eller servicen till den vietnamesiska marknaden. Det tredje är att leda eller övervaka genomförandet av ett kontrakt som undertecknas mellan moderbolaget och de vietnamesiska parterna.

4.7.5 Investering genom att köpa aktier i ett vietnamesiskt aktiebolag:

Ett annat alternativ är att placera pengar i vietnamesiskt företag, genom att köpa aktieandelar i det lokala företaget. Men den vietnamesiska myndigheten begränsar ändå aktieinnehavet i ett vietnamesiskt företag. Man kan endast äga högst 30 % av aktierna av ett vietnamesiskt företag som finns börslistat.

4.7.6 Franchising:

Franchising är ett annat alternativ som utländska företag kan utnyttja. Genom att sälja affärsidén till lokala investerare. Det är många lokala företag som utnyttjar idén genom att t.ex. etablera caféer och matställen som serverar nudlar.

(<http://www.tillekeandgibbins.com>)

5 LOKALA REGLER

Texten är hämtad från ett konsultföretag (Tilleke & Gibbins) som finns i Hanoi, som erbjuder sina kunder investeringsråd och juridiska råd för att påbörja av en affärsverksamhet i Vietnam. Källan till texten är från Labor Code of the Socialist Republic of Vietnam. Lagen är till för arbetsgivaren och arbetstagaren ska få ett snabbt och enkelt sätt att utföra dess rättigheter och skyldigheter. Allt är hämtat från den vietnamesiska lagen. Dessa har det noggrant studerats av lokala jurister. Sedan har texten översatts till engelska.

5.1 Arbetstider

Enligt lagen så får man endast arbeta 8 timmar per dag och högst 48 timmar per vecka under normala förhållanden. Men under speciella förhållanden såsom farligt, krävande och ansträngande arbete så är det högst 6 timmar per dag. För minderåriga tillåts 7 timmar per dag och 42 timmar per vecka.

5.1.1 Vilotider

Som arbetsgivaren måste man kunna ge sina arbetstagare minst 1 dag ledigt per vecka och minst 4 dagar per månad. Man har också rätt att få en 30 minuters paus om man har ett dagsskift på 8 timmar, medan när det är nattskift är det minst 45 minuter. Man måste också tillåta sina arbetstagare att vila, minst 12 timmar mellan skiften. Ifall man är kvinna och har barn under 12 år så har man rätt till 60 minuters paus under dagen.

5.1.2 Semester

Man får totalt 8 st. semesterdagar för allmänna högtider per år och dessa är bl.a.

4 dagar för det vietnamesiska nyåret

1 dag för den internationella arbetsdagen

1 för självständighetsdag.

(<http://www.tillekeandgibbins.com>)

5.1.3 Övertid

Man får ha maximum en övertid på 4 timmar per dag och en 200 timmar på ett år när man jobbar inom normala arbetsförhållanden. När det är under speciella förhållanden så är det max 3 timmar per dag, 9 timmar per vecka och 200 timmar per år. Betalning gällande övertid, varierar mellan 150-300 procent, beroende om det är en vanlig dag, under helger eller under högtider.

5.2 Frånvaro

5.2.1 Semester

Man får 12 semesterdagar när man jobbar under normala förhållanden och 14-16 dagar när man jobbar under speciella förhållanden eller om man är under 18 år. Man får också en extra dag om man har varit där under samma arbetsplats för en period av 5 år.

5.2.2 Sjukledighet

Enligt vad doktorn har ordinerat. Ersättningar får man från Social försäkrings Fond.

5.2.3 Moderskapsledighet

Det är totalt 4 månader, före och efter födseln. Ersättningar får man från Social försäkrings Fond.

5.2.4 Betald personlig frånvaro

Det kan t.ex. vara:

3 dagars ledig med lön om det är sitt eget bröllop

1 dag ledig med lön om det är sitt eget barns bröllop.

3 dagars ledig med lön om någon inom familjen har dött.

(<http://www.tillekeandgibbins.com>)

5.3 Löner

Om man jobbar i Hanoi eller Ho Chi Minh så är lönen 45 USD för en normal kontorsarbetare inom ett utländskt företag. Det är 5 USD mindre om man jobbar t.ex. i Hai Phong, Hue eller Nha Trang. Ju längre man kommer från storstadsorterna desto lägre är lönerna, ifall man jobbar inom ett område som inte finns nämns i avtalet så är lönen 35 USD. Man om jobbar t.ex. inom ett exportföretag som tillverkar kläder och uppgifterna är att sy ihop dessa kläder så är lönen på 626 000 VND om företaget är stationerad i Hanoi eller Ho Chi Minh.

Kursen är från 8 september 2009.

1 euro = 25 900 VND

1 USD = 18 070 VND

(<http://www.oanda.com/convert/classic>)

5.4 Olika socialskyddsavgifter

Det är obligatoriskt för varje arbetsgivare och arbetstagare att bidra till Statens Sociala Försäkrings Fond.

arbetsgivaren betalar 15 % av månadens lön till Sociala Försäkringsfonden.

arbetsgivaren betalar 2 % av månadens lön till Hälsoförsäkringsfond.

arbetstagaren betalar 5 % av månadens Sociala Försäkringsfonden.

arbetstagaren betalar 1 % av månadens Hälsoförsäkringsfond.

Dessa fonder är till för att betala arbetstagarens pension, sjukledig, dödsfall, olycksfall på jobbet och sjukhuskostnader.

5.5 Arbetskydd på arbetsplats

Ifall det finns kvinnliga medarbetare så ska det finnas skilda omklädningsrum.

Arbetsgivaren ser till att arbetsplatsen uppfyller de bestämda standarderna.

Arbetsgivaren ser till att arbetstagaren får sin nödvändiga utrustning när det gäller dennes arbetsuppgift. (<http://www.tillekeandgibbins.com>)

6 TILLVÄGAGÅNGSSÄTT VID STARTANDE AV ETT FÖRETAG OCH DESS KOSTNADER

Förfarande, kostnader och tiden kan variera kraftigt beroende på vad man vill uppnå i Vietnam. Här nedan så förklaras det noggrannare hur dessa olika skeden förverkligas.

6.1 Registrering av ett nytt företag I Vietnam

Under den här rubriken så utgår jag från att man ska starta ett privat aktiebolag med två eller mera medlemmar.

6.1.1 Hur man erhåller ett företagsregistreringscertifikat från Department of Planning and Investment

Under den här processen går man igenom om t.ex. företagets namn är lämpligt eller upptaget, granska att all nödvändiga dokument är i skick. Hela processen tar ca 14 dagar och det kostar 200 000 VND (ca 9 €)

6.1.2 Hur får man sina affärsdokument godkända via myndigheterna?

Man måste sedan få sina affärsdokument stämplade och signerade av bl.a. av Administrative Department for Social Order (ADSO) och Municipal Police Department (kommunal polismyndighet). De måste vara stämplade och signerade för att accepteras som giltiga och lagliga. Utan dessa nödvändiga saker kan man t.ex. inte registrera sig hos Skattebyrå, öppna ett bankkonto eller ansöka om kontorsutrymme eller få service såsom kontorstelefon. Det tar ca 6 dagar och 20 000 VND (ca 1 €) för att få igenom den här processen. (www.doingbusiness.org)

6.1.3 Hur man beställer och hämtar en företagsstämpel

Man måste ha en företagsstämpel för att kunna stämpla sina affärsdokument, annars är de inte giltiga eller lagliga. Dessa stämplat kan man få från ADSO.

Att beställa och hämta en företagsstämpel tar ca 7 dagar och kostar mellan 165 000- 370 000 VND (ca 7 – 16 €) beroende vilken modell på stämpel man ska ha.

6.1.4 Hur öppnar man ett bankkonto?

För att kunna öppna ett bankkonto krävs följande dokument:

- a) bankens egna dokument som man måste fylla i
- b) företagsstämpel
- c) företagsregistreringscertifikat
- d) och olika underskrift av de ansvariga inom företaget

Olika banker har olika avgifter och villkor t.ex. Vietcom bank krävs att man ska minst 5 miljoner VND eller om man öppna ett USD bankkonto ska man ha minst 500 USD. Processen tar ca 1 dag och det är avgift fritt hos en del banker.

6.1.5 Hur offentliggör man företaget i en av de lokala dagstidningarna?

Detta är inte helt nödvändigt, men bra om man är ett nytt företag i ett främmande land. Det tar ca 5 dagar och kostar 700 000 VND (ca 31€). Kostnaden och tiden kan också variera beroende på vilken tidning man väljer, hur stor annonsen ska vara osv. (www.doingbusiness.org)

6.1.6 Hur ansöker man om ett skattekort för företaget?

Efter att företaget har erhållit ett verksamhetsregistreringsbevis, så ska man gå till Taxation Department (Skattebyrån) för att redogöra för relevanta skatter och bokföringssystemet som används inom företaget (moms, affärslicens skatt, bolags inkomstskatt m.m.)

Processen tar ca 7 dagar och kostar ca 1 000 000 VND (ca 44€).

Företaget måste registrera alla anställda som är anställda inom företaget längre än 3 månader. Man ska göra detta hos Social Insurance Fund (Social försäkringsfond).

6.1.7 Att registrera sig inom ett fackförbund

Man ska göra detta inom sex månader från det datum företaget är officiellt i Vietnam. Registreringen görs hos Vietnam General Confederation of Labour, fackförbundet representerar och skyddar företagets rättigheter och intresset hur anställda och kollektivavtal. (www.doingbusiness.org)

6.2 Affärsresor

Resorna till Vietnam kan vara dyra när man är bosatt i Finland, enbart flygbiljetten dit kostar från Helsingfors ca 800-1 000 euro.

6.3 Representationstillfälle

I Vietnam finns det många olika konsultföretag som ordnar möten mellan lokala affärsmän och utländska affärsmän. Kostnader för dessa olika tillfällen varierar kraftigt beroende vem det är som ordnar, var det ordnats och hur stor är tillställningen.

6.4 Kontor

Att hyra ett kontor i Vietnam kan vara dyrt efter hyrorna hela tiden stiger.

Ifall man använder endast av ett par kontorsarbetare såsom sekreteraren, så är det inte så dyrt. det kan vara mellan 50-100 euro beroende var man har kontoret.

(www.doingbusiness.org)

7 DEN EMPIRISKA UNDERSÖKNINGEN

I den empiriska delen av mitt lärdomsprov har jag undersökt finska och svenska företag som har en koppling till Vietnam och är etablerade i Vietnam. Undersökningen består av 17 frågor som dessa företag svarat på. För att det ska vara lättare att samla in all information, så har jag valt att göra en så kallad webbenkät, där dessa företag går in på en länk m.a.o. företagen svarar direkt på nätet och svaret skickas direkt till mig. Jag skickade ut webbenkäten under juni och juli månaden. Efter denna period har jag också skickat påminnelser.

Undersökningen är på engelska för att webbenkäten skickas åt företag som finns i Vietnam. De som svarar på det kan kanske bara vietnamesiska, finska eller svenska. Det är därför jag anser att det var bäst att skicka en webbenkät på engelska.

För att kunna lyckas med denna undersökning, så har jag bl.a. kontaktat Finpro och svenska ambassaden som är belägen i Hanoi. De hade då skickat till mig en lista över alla finska och svenska som är etablerade i Vietnam. De företag som finns på listan kan vara t.ex. helt finska eller svensk ägda företag eller så har de samarbete med ett finskt/svenskt företag. Alla företag som finns på listan har en koppling till Finland eller Sverige.

Jag har valt slumpmässigt ut 60 finska och 60 svenska företag som jag skickade webbenkäten till. Av dessa kom det totalt sju svar, fyra från finska företag och tre från svenska företag.

Jag tror att det jag fick så få svar beror bl.a. på att många är just på semester, att många adresser är fel, eller fel adresserat, men också att många är för lata att svara på webbenkäten. För att kunna få in mera svar måste man ringa eller besöka dem.

I undersökningen försökte jag ta reda på vilka problem och svårigheter finska och svenska företag har stött på när de påbörjade sin verksamhet. Men jag vill också ta reda på vad framtida investerare kunde undvika när de ska till Vietnam.

7.1 Val av undersökningsmetod

Jag har valt att göra en webbenkät för att det ska underlätta mig att samla in information men också för att göra det enklare för respondenterna. Eftersom alla respondenter är från Vietnam, så är det enklaste sättet att göra en undersökning via nätet med en webbenkät. Jag kunde inte välja brevenkät, besökenkät, telefonintervjun eller personlig intervjun. Eftersom dessa metoder kräver en hel del tid och pengar.

7.1.1 Webbenkät

Jag valde att göra min undersökning bland olika företag som har en koppling till finska och svenska företag, men att de är belägna i Vietnam. Jag vet att en webbenkät inte ger lika många svar som besöksenkät eller personlig intervju. Men webbenkäten var min bästa lösning när respondenterna finns i Vietnam. Det kan finnas många faktorer varför man inte får så många svar tillbaka. Det kan bl.a. bero på att respondenten tror att det är skräppost, att webbenkäten bara lämnat i inkorgen, stöter respondenten på oklarheter så finns det ingen möjlighet att reda ut det med författaren, respondenten har ingen tid att svara på enkäten.

7.1.2 Finska och svenska företag i Vietnam.

Jag skickade ut 120 webbenkäter totalt, varav 60 till finska företag och 60 till svenska företag som finns i Vietnam. Av dessa 120 svarade endast sju företag på min webbenkät. Fyra företag från Finland och 3 företag från Sverige på min webbenkät.

7.1.3 How many years have your company been active in Vietnam?

Hur många år har ni varit aktiva i Vietnam?

Company 1 (Finland): 7-10

Company 2 (Finland) : >10

Company 3 (Finland) : >10

Company 4 (Finland): 7-10

Company 5 (Sweden) : >10

Company 6 (Sweden): 7-10

Company 7 (Sweden): >10

Av de företag som svarade på webbenkäten hade de flesta varit aktiva i Vietnam mer än 7. Jag var också intresserad av nya företag.

7.1.4 In which field/area are your company active in Vietnam?

Inom vilken område verkar ert företag?

Company 1 (Finland): Telecommunications

Company 2 (Finland): Professional audio equipment, musical instruments, teaching music

Company 3 (Finland): Consulting

Company 4 (Finland): Pulping equipment, paper and board making equipment, tissue making equipment and full scope services to Pulp and paper business

Company 5 (Sweden): Electrical equipment, automation process for industrial customers

Company 6 (Sweden): Selling Vietnamese Pottery products in the world market

Company 7 (Sweden): Liquid packaging solutions to the food industry

De företag som svarade på webbenkäten är alla inom olika områden. Det varierar allt från telekommunikation till att sälja vietnamesiska lerkrukor till hela världen.

7.1.5 Is your product or service adapted to the Vietnamese market?

Är er produkt eller service anpassad till den lokala marknaden?

Company 1 (Finland): Yes

Company 2 (Finland): Yes

Company 3 (Finland): Yes

Company 4 (Finland): Yes

Company 5 (Sweden): Yes

Company 6 (Sweden): Yes, creating jobs

Company 7 (Sweden): Yes, size, cost etc.

Alla som svarade på frågan, svarade att de måste anpassa produkten eller servicen till Vietnam för att kunna lyckas på den vietnamesiska marknaden.

7.1.6 What competitive advantages does your company have against domestic and foreign companies?

Vilka konkurrensfördelar har ni gentemot inhemska och utländska företag?

| | our product/service is new on the market | our product/service is better than those already on the market | we are franchise or license company | we have a strong brand or image | we have a good business idea | other (please describe) |
|----------------------|--|--|-------------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| Company 1 (Finland): | | X | | | | |
| Company 2 (Finland): | | | X | | | |
| Company 3 (Finland): | | | | | X | |
| Company 4 (Finland): | | X | | | | |
| Company 5 (Sweden): | | | | X | | |
| Company 6 (Sweden): | | | | | | X |
| Company 7 (Sweden): | | X | | | | |

I den här frågan så kunde man välja mellan flera olika alternativ. Dessa är bl.a. om deras produkt eller service är ny på marknaden eller om de har ett starkt internationellt varumärke.

De flesta svarade att deras produkt eller service är bättre än de produkter som finns redan på marknaden.

7.1.7 Company location in Vietnam?

Lokaliseringsort i Vietnam?

| | HCM | Hanoi | Mekong delta | Hai Phong | Other (where) |
|----------------------|-----|-------|--------------|-----------|---------------|
| Company 1 (Finland): | X | | | | X Hanoi |
| Company 2 (Finland): | | X | | | |
| Company 3 (Finland): | | X | | | |
| Company 4 (Finland): | X | | | | |
| Company 5 (Sweden): | | X | | | |
| Company 6 (Sweden): | X | | | | |
| (Company 7 (Sweden): | X | | | | |

De flesta företag har sina kontor i Ho Chi Minh och Hanoi, för att det är närmare till de vietnamesiska myndigheterna och för att det är närmare till kunderna. Det kan bero på att Ho Chi Minh och Hanoi är de två största städerna i Vietnam. Ett av finska företagen har kontor både i HCM och i Hanoi.

7.1.8 Why have you chosen to establish you company there?

Varför har ni valt att etablera er på orten?

| | close to the authorities | close to customers | close to co-workers | close to the harbour | close to international airport | other (please describe) |
|-------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Company 1 (Finland): | | X | | | | |
| Company 2 (Finland): | | X | | | | |
| Company 3 (Finland): | | | | | X | |
| Company 4 (Finland): | | X | | | | |
| Company 5 (Sweden): | | X | | | | |
| Company 6 (Sweden): | | X | | | | |
| (Company 7 (Sweden): | | X | | | | |

På den här frågan, svarar de varför de just har valt dessa orter. Sex företag svarade att det är nära till kunderna och ett företag svarade på att det är nära till en internationell flygplats. I Vietnam är det viktigt att ha en nära kontakt till kunderna. Det är därför det är så många företag som har etablerat sina företag i Ho Chi Minh eller i Hanoi.

7.1.9 What is your company's official language in Vietnam?

Vilket/vilka är ert officiella företagsspråk?

| | Vietnamese | English | Finnish | Swedish | German | French | Other (what) |
|-------------------------|------------|---------|---------|---------|--------|--------|--------------|
| Company 1 (Finland): | X | | | | | | and English |
| Company 2 (Finland): | X | | | | | | |
| Company 3 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 4 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 5 (Sweden): | | X | | | | | |
| Company 6 (Sweden): | | X | | | | | |
| Company 7 (Sweden): | | X | | | | | |

De flesta företag har engelska som sitt officiella språk. Men bara ett hade vietnamesiska som företagets officiella språk. Ett annat hade båda språken som sina officiella språk.

7.1.10 What language is in use when you have meetings with clients or partners?

Vilket är ert språk när ni träffar kunder eller samarbetspartner?

| | Vietnamese | English | Finnish | Swedish | German | French | Other (what) |
|-------------------------|------------|---------|---------|---------|--------|--------|--------------|
| Company 1 (Finland): | | X | | | | | and Finnish |
| Company 2 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 3 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 4 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 5 (Sweden): | X | | | | | | |
| Company 6 (Sweden): | | X | | | | | |
| (Company 7 (Sweden): | X | | | | | | and English |

På frågan vad företag använder för språk när de träffar kunder, svarade de flesta att det är engelska som de använder. Ett av företagen hade både engelska och finska som språk när de träffar kunder och samarbetspartner. Ett annat företag hade både vietnamesiska och engelska, medan ett företag hade bara vietnamesiska som kontaktspråk.

7.1.11 In which language does your company have the contract written in?

På vilket/vilka språk skriver ni kontrakten?

| | Vietnamese | English | Finnish | Swedish | German | French | Other (what) |
|-------------------------|------------|---------|---------|---------|--------|--------|--------------|
| Company 1 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 2 (Finland): | X | | | | | | |
| Company 3 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 4 (Finland): | | X | | | | | |
| Company 5 (Sweden): | | X | | | | | and Viet |
| Company 6 (Sweden): | | X | | | | | and Viet |
| (Company 7 (Sweden): | X | | | | | | and English |

På frågan vilket språk företaget skriver kontrakt på så svarade de flesta att det är på engelska. Medan en del hade både engelska och vietnamesiska. Det vara bara ett företag som hade enbart vietnamesiska som språk när de skriver kontrakt.

7.1.12 Does your company feel that the language barrier is a major problem in Vietnam?

Upplever ni att språkmuren är ett stort problem i Vietnam?

| | Yes | No | Please describe why! |
|----------------------|-----|----|--|
| Company 1 (Finland): | X | | Yes, English skills absolutely too poor (staff / Client) |
| Company 2 (Finland): | X | | Yes, because of the low English level |
| Company 3 (Finland): | | X | |
| Company 4 (Finland): | | X | |
| Company 5 (Sweden): | | X | No, most of Vietnamese can speak English |
| Company 6 (Sweden): | X | | Yes, Local poor english |
| (Company 7 (Sweden): | | X | |

Det var fyra företag som svarade att det inte var problem med språket, medan tre företag svarade att det var problem med språket. De som svarade ja på frågan, menade att folket i Vietnam har en alldeles för låg utbildningsnivå gällande engelska. Medan de som svarade nej till frågan, anser att de flesta kan kommunicera på engelska.

7.1.13 Do you have a Vietnamese speaking leader or representative in the company?

Har ni en vietnamesisk talande ledare eller representant I företaget?

| | Yes | No | Please describe why! |
|----------------------|-----|----|---|
| Company 1 (Finland): | X | | Yes, VN speaker is only way to survive in Vietnamese business culture |
| Company 2 (Finland): | X | | |
| Company 3 (Finland): | X | | |
| Company 4 (Finland): | X | | |
| Company 5 (Sweden): | X | | Yes, for easy communication and cost saving |
| Company 6 (Sweden): | X | | Yes, Local poor english |
| (Company 7 (Sweden): | X | | Yes, Some directors are Vietnamese |

På frågan om företaget hade någon vietnamesiskt talande ledare eller representant vid företaget, så svarade alla ja på frågan. De menade att det är oerhört viktigt att ha en vietnamesisk ledare eller representant vid företaget. Det skulle underlätta kommunikationen, kulturutbytet och i affärerna. Men tre viktiga saker är att det sparar pengar och tid, och för att lokala kontakter inte talar så bra engelska.

7.1.14 Why have your company chosen Vietnam as an investment country?

Varför har ni valt Vietnam som ett investeringsland?

| | a new market | increase turnover | internationalization | other (please describe) |
|-------------------------|--------------|-------------------|----------------------|-------------------------|
| Company 1 (Finland): | X | | | |
| Company 2 (Finland): | X | | | |
| Company 3 (Finland): | | X | | |
| Company 4 (Finland): | X | | | |
| Company 5 (Sweden): | X | | | |
| Company 6 (Sweden): | ---- | --- | --- | --- |
| (Company 7 (Sweden): | X | | | |

På frågan varför de har valt Vietnam som investeringsland, så svarade de flesta att det är en ny marknad för deras produkt eller service. Medan ett företag svarade att de vill öka på sin omsättning. Men allt detta går i hand i hand, när man startar ett nytt företag i ett annat land så ökar automatiskt omsättningen, om man har moderbolaget i hemlandet.

7.1.15 Who helped you with the establishment of a new company in Vietnam?

Vem hade ni som hjälp vid etablering av ett nytt företag i Vietnam?

| | an agent | own employees from the Nordic countries | we bought services from other companies that provided the "start package" | other (please describe) |
|----------------------|----------|---|---|---|
| Company 1 (Finland): | | X | | own employees from the Nordic countries, Vietnamese owner / CEO |
| Company 2 (Finland): | --- | --- | --- | --- |
| Company 3 (Finland): | | X | | |
| Company 4 (Finland): | --- | --- | --- | --- |
| Company 5 (Sweden): | | X | | |
| Company 6 (Sweden): | | X | | |
| Company 7 (Sweden): | --- | --- | --- | --- |

På frågan vem som hjälpte dem vid etablering av ett nytt företag i Vietnam, sade de att företaget hade sina egna arbetstagare från Finland eller Sverige. Det är sedan dessa arbetstagare i sin tur hyrde lokala arbetstagare som jobbade för dem när de var i Vietnam.

7.1.16 How has the establishment process been in Vietnam?

Hur har etableringen gått i Vietnam?

| | very complicated | complicated | satisfied | good | excellent |
|----------------------|------------------|-------------|-----------|------|-----------|
| Company 1 (Finland): | | X | | | |
| Company 2 (Finland): | | X | | | |
| Company 3 (Finland): | | | | | X |
| Company 4 (Finland): | | X | | | |
| Company 5 (Sweden): | | X | | | |
| Company 6 (Sweden): | | X | | | |
| (Company 7 (Sweden): | | | | X | |

Företag skulle sätta betyg på etableringsprocessen i Vietnam, från väldigt komplicerat till utmärkt. Fem företag hade kryssat i komplicerat, medan ett företag hade bra och ett hade utmärkt. I slutändan är Vietnam ett land där det är komplicerat att starta ett nytt företag.

7.1.17 If you have to give a rating concerning Vietnam as an investment country.

Om ni måste ge ett betyg för Vietnam som ett investeringsland.

| | very bad investment counrty | bad investment counrty | satisfied investment counrty | good investment counrty | excellent investment counrty |
|-------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| Company 1 (Finland): | | | | | X |
| Company 2 (Finland): | | | | X | |
| Company 3 (Finland): | | | | | X |
| Company 4 (Finland): | | X | | | |
| Company 5 (Sweden): | | | | X | |
| Company 6 (Sweden): | | | X | | |
| (Company 7 (Sweden): | | | | X | |

Frågan handlar om att ett företag måste ge ett betyg för Vietnam som ett investeringsland. Så man kunde välja mellan mycket dåligt investeringsland (1) till utmärkt investeringsland (5). Skalan är från 1 till 5, där 1 är negativast och 5 är positivast. Det var två företag som svarade utmärkt investeringsland, medan tre företag hade bra investeringsland. Det var ett företag som valde dåligt investeringsland. Men för övrigt så är nästan alla företag väldigt nöjda över Vietnam som ett investeringsland.

7.1.18 How does the Vietnamese market separate from the Nordic market?

Hur skiljer sig den vietnamesiska marknaden från den finska/svenska?

Company 1 (Finland): Different way to lead and manage business and operations. Cultural differences quite huge between European and Vietnamese way to do it

Company 2 (Finland): Vietnam is a developing country.

Company 3 (Finland): there are development projects financed by mfa finland

Company 4 (Finland): Vietnam business is like combining China in early days and Thailand. Anyway, completely different than Nordic

Company 5 (Sweden): Low quality products still acceptable, Market prices too low, Environment impact - hot issue

Company 6 (Sweden): Vietnamese people have very different business thinking. Delivery times do not have much meaning for many people. Make money on the side is considered "normal"

Company 7 (Sweden): Vietnam is a developing market versus mature Nordic markets. Consumption of our products still low per capita.

På den här frågan kunde respondenterna formulera sina svar fritt, de kunde berätta fritt vilken som är den största skillnaden mellan den vietnamesiska och den nordiska marknaden. En del svarade att vietnameser har ett annat tankesätt än vi i Norden. En del skrev att Vietnam ett utvecklingsland och att Vietnam var som Thailand och Kina förr i tiden.

**7.1.19 What are the future expectations for your business in Vietnam?
Vilka är framtidsutsikterna för ert företag i Vietnam?**

Company 1 (Finland): increase outsourcing service and business to second level
(increase turnover in software outsourcing business)

Company 2 (Finland): Vietnam market will be better. The income of Vietnamese
will increase. The turnover will increase.

Company 3 (Finland): it will decrease as mfa finland financing will reduce

Company 4 (Finland): We are supervising what does WTO and opening policies
effect to the business environment. At this stage big foreign investments are rare
due old fashion politics and non transparent policies

Company 5 (Sweden): one more factory is being established

Company 6 (Sweden): Release garden suspended activities February 2009.

Company 7 (Sweden): We expect to continue to grow with the country

På den här frågan kunde respondenterna formulera sitt svar helt fritt. Alla företag
har svarat olika på den här frågan. En sak har de gemensamt och det är att öka
omsättningen. De har också förväntningar att den vietnamesiska marknaden ska
växa ännu ytterligare.

7.1.20 Something else that your company would like to add?

Något som ni vill tillägga? (Råd åt nya företag som vill etablera sig i Vietnam)

Company 1 (Finland): -----

Company 2 (Finland): -----

Company 3 (Finland): -----

Company 4 (Finland): -----

Company 5 (Sweden): Demand is very high, but the customers not yet strike the balance between quality and price

Company 6 (Sweden): Due to economic down turn company suspended activities February 2009. Vietnamese law does not have a way to close a company that has outstanding issues, so the company is suspended indefinitely until those issues can be solved.

Company 7 (Sweden): -----

Sista frågan som jag ställde till respondenterna var om de ville tillägga något mera till undersökningen. Där de kunde bl.a. ge sina råd och tips för framtida företag som vill prova sin lycka i Vietnam. Ett företag skrev att många kunder inte har strävat till en balans mellan kvalitet och pris.

7.2 Undersökningsresultat

Jag hade förväntat mig att många flera än sju företag skulle svara på min webbenkät eftersom jag skickade ut till 60 finska och 60 svenska företag som finns i Vietnam. Av dessa sju företag, var fyra från Finland och tre från Sverige. Helst skulle jag vilja få svar från åtminstone 20 företag så att undersökningen skulle stämma bättre överens med verkligheten. Men från de sju företagen som svarade, fick jag ändå de svar som jag i princip sökte efter.

De svar som jag fick från min undersökning stämde ganska bra med min hypotes. Min hypotes var att det skulle vara svårt att etablera ett företag i Vietnam eftersom saker och ting är så byråkratiska. Men också för att affärskulturen och språket skulle vara ett stort problem för oss från Norden. En annan faktor är att Vietnam är ett korrumperat land med svaga lagar.

Enligt en undersökning som Transparency International har gjort så ligger Vietnam på 121:a plats medan Finland ligger på en 5:e plats i fråga om korruption (hur högre man kommer upp i tabellen, ju lägre är korruptionen). (<http://www.transparency.org>)

Enligt en undersökning som webbsidan doingbusiness.org har gjort, så ligger Vietnam på en 108:e plats, medan Finland ligger på en 18:e plats. Undersökningen visar hur svårt eller lätt det är att starta ett nytt företag i respektive land. Undersökningen är gjord genom att jämföra de olika etableringsskeden som görs vid respektive land, etableringsskeden som granskas är vad som skrevs vid kapitel 6 (tillvägagångssätt vid startande av ett företag och dess kostnader). Undersökningen är gjord under juni 2007 till maj 2008. (<http://www.doingbusiness.org>)

8: Slutord

Eftersom jag alltid har varit intresserad av Vietnam så har detta arbete varit roligt och motiverande att genomföra. Arbetet har varit till stor nytta för mig, samtidigt som jag skriver om det så lär jag mig hela tiden nya saker om Vietnam. Till en början så hade jag tänkt skriva lärdomsprovet i Vietnam när jag ändå kommer att vara där på utbytesstudier i 3 månader. Men jag ändrade mig, för att tiden i Vietnam hade inte räckt till.

Det har inte uppstått stora problem under arbetets gång, förutom när respondenterna skulle svara på min undersökning. Det som har varit ett problem för mig var att få in så många svar som möjligt via min webbenkät. Jag gjorde min undersökning under sommarmånaderna och jag fick endast in sju svar. Fast jag skickade ut totalt 120 webbenkäter till olika företag som fanns i Vietnam.

Under arbetets gång kom jag underfund med att arbetet är alltför brett. Jag skulle ha valt ett ämne som är smalare. Jag kunde ha skrivit om t.ex. tillvägagångssätt vid startande av ett företag och dess kostnader i Vietnam. Arbetet skulle ha begränsat sig endast till rubriken. Jag har varit väldigt nöjd med vad jag har åstadkommit under arbetets gång.

8 KÄLLFÖRTECKNING

8.1 Tryckt bok

Hofstede Geert 1993. Organisationer och kulturer om interkulturell förståelse.
Studentlitteratur.

Organisation ledarskap 1+1=3, om dess organisation och dess människor 2003

Maria Bergengren 2003

Organisationer och kulturer Geert Hofstede Gert Jan H. 2005

8.2 Elektroniska publikationer

URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/7522804.stm>

URL: <http://business.asiaone.com/Business/News/Story/A1Story20090826-163558.html>

URL: http://en.18dao.net/Money_Image/Vietnam

URL: <http://uk.reuters.com/article/idUKHAN40610920081225>

URL: <http://www.aseansec.org/10098.htm>

URL: <http://www.aseansec.org/64.htm>

URL: http://www.buf.kristianstad.se/inv_undervisning/vietnamesiska/undersidor/kultur.htm

URL: [\[asia.com/vn_tips.html\]\(http://www.business-in-asia.com/vn_tips.html\) URL: <http://www.oanda.com/convert/classic>](http://www.business-in-</p></div><div data-bbox=)

URL: <http://www.doingbusiness.org>

URL: <http://www.doingbusiness.org/exploreconomies/?economyid=202>

URL: http://www.expowera.se/mentor/foretaget/tillvaxt_jointvent.htm

URL: <http://www.finland.org.vn/public/default.aspx?nodeid=35321&contentlan=2&culture=en-US>

URL: <http://www.finnvera.fi>

URL: <http://www.finpro.fi>

URL: <http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/EBC8F552-698A-4262-B5B1-ECE676691E5E/12489/Vietnammaraportti1.pdf>

URL: <http://www.immi.se/world/beik/kina.htm>

URL: <http://www.landguiden.se>

URL: http://www.mofa.gov.vn/en/tt_baochi/pbnfn/ns051122152550

URL: <http://www.nytimes.com/2008/08/19/business/worldbusiness/19iht-dong.4.15437621.html>

URL: <http://www.swedishtrade.se/sv/vara-kontor/Asien/Vietnam/Om-Vietnam/Helgdagar-i-Vietnam/>

URL: http://www.tillekeandgibbins.com/Publications/VN_articles

URL: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008

URL: <http://www.vaccination.nu/vaccin/sjukdom.cfm?sid=12>

URL: <http://www.vietnamembassy-finland.org/en/nr070521170031/>

URL:http://www.vietnamtourism.com/e_pages/tourist/festival.asp

URL:<http://www.worldtravelguide.net/country/303/money/South-East-Asia/Vietnam.html>

URL:http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact1_e.htm

8.3 Intervju

Närpes hälsovårdcentral sjukskötare C.Antfolk vid vaccinationsavdelning.

A survey about foreign (Finnish and Swedish) companies base in Vietnam

My name is Long Nguyen and I'm studying in Vaasa University of Applied Sciences in Finland. I'm doing a survey about Nordic companies in Vietnam. I would be grateful if you can fill out the survey, it takes about 5-10 minutes. With your reply it would help future companies that are interested to establish a new business in Vietnam.

The survey is for companies from the Nordic countries. My purpose with the survey is to get information e.g. about difficulties and the problems that foreign companies have encountered during the establishment of a new business in Vietnam.

Here is the link: Could you answer the survey before 31 July 2009.
<https://e-lomake.puv.fi/elomake2/lomakkeet/1550/lomake.html>

All replies will be confidential!

1. How many years have your company been active in Vietnam?

<1 2-3 3-5 5-10 >10

2. In which field/area are your company active in Vietnam (you can mark several)?

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> tourism | <input type="radio"/> telecommunications |
| <input type="radio"/> finance | <input type="radio"/> consulting |
| <input type="radio"/> oil, gas or minerals | <input type="radio"/> medical |
| <input type="radio"/> transportation | <input type="radio"/> marketing |
| <input type="radio"/> manufacturing | <input type="radio"/> media |
| <input type="radio"/> non-profit | <input type="radio"/> Other (please describe) |

3. Is your product or service adapted to the Vietnamese market?

Yes no

Please describe, _____

4. What competitive advantages does your company have against domestic and foreign companies?

- our product / service is new on the market
- our product / service is better than those already on the market
- we are franchise or license company
- we have a strong brand or image
- we have a good business idea

5. other (please describe) Company location in Vietnam?

- Ho Chi Minh
- Hanoi
- Hai Phong
- Mekong Delta
- other (please describe)

6. Why have you chosen to establish your company there? (the question is related to the question 8)?

- close to the authorities
- close to customers
- close to co-workers
- close to the harbor
- close to international airport
- other (please describe)

7. What is your company's official language in Vietnam? (you can mark several)

- Vietnamese
- English
- Finnish
- Swedish
- French
- German
- other (what)

8. What languages are in use when you meet clients or partners? (you can mark several)

- Vietnamese
- English
- Finnish
- Swedish
- French
- German
- other (what)

9. In which language does your company have contract in? (you can mark several)

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> Vietnamese | <input type="radio"/> English |
| <input type="radio"/> Finnish | <input type="radio"/> Swedish |
| <input type="radio"/> French | <input type="radio"/> German |
| <input type="radio"/> other (what) | |

10. Does your company feel that the language barrier is a major problem in Vietnam?

- yes no

Please describe, _____

11. Do you have a Vietnamese speaking leader or representative in the company?

- yes no

Please describe, _____

12. Why have you chosen Vietnam as an investment country?

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> a new market | <input type="radio"/> increase turnover |
| <input type="radio"/> Internationalization | <input type="radio"/> other (please describe) |

13. Who helped you with the establishment of a new company in Vietnam?

- an agent
- own employees from the Nordic countries
- we bought services from other companies that provided the “start package”
- other (please describe)

14. How has the establishment process been in Vietnam?

- very complicated
- complicated
- satisfied
- good
- excellent

15. If you have to give a rating concerning Vietnam as an investment country

- very bad investment country
- bad investment country
- satisfied investment country
- good investment country
- excellent investment country

16. How does the Vietnamese market separate from the Nordic market?

17. What are the future expectations for your business in Vietnam?

18. Something else that your company would like to add? (Advice for new company that want to establish themselves in Vietnam).

Thank you for your participation!
Vaasa University of Applied Sciences (Finland)
Long Nguyen
e0200794@puv.fi
+358 50 539 2584