ความรู้ทั่วไปที่สำคัญเกี่ยวกับตลาดเวียดนาม

ปี 2009 (2553)

ประชากร	:	86 ล้านคน
มีประชากรที่อยู่ในวัยทำงาน	:	ประมาณร้อยละ 54 หรือ ประมาณ 46.5 ล้านคน
มีอัตราการว่างงาน	:	อยู่ที่ร้อยละ 4.7 (ปี 2008)
รายได้ต่อหัวต่อปี	:	1,100 เหรียญ (เฉพาะกรุงฮานอย และนครโฮจิมินห์ อยู่ที่ 2,500 เหรียญ)
ขาดดุลการค้า	:	12.2 พันล้านเหรียญ
เงินเฟ้อ	:	6.88 %
การนำเข้า	:	56.6 พันล้านเหรียญ (ลดลง 9.7%)
การส่งออก	:	68.8 พันล้านเหรียญ (ลดลง 14.7%)
เงินโอนจากต่างประเทศ	:	6.28 พันล้านเหรียญ
เงินลงทุนจากต่างประเทศ	:	21.48 พันล้านเหรียญ
มีการลดค่าเงิน	:	2 ครั้ง - 26 พฤศจิกายน 2009 ลด 5.44 % - 11 กุมภาพันธ์ 2010 ลดอีก 3.36 % (รวม 8.8%)
อัตราขายของธนาคารปัจจุบันคือ	:	19,100 ด่องต่อเหรียญสหรัฐ
ปี 2009 GDP เติบโต	:	5.3% ขณะที่ของไทย ติดลบ -2.3%
เป้าหมายปี 2010	:	6.5 %

การเงินการธนาคาร

เวียดนามมีธนาคารท้องถิ่น สาขาของธนาคารต่างชาติ และธนาคารต่างชาติที่จดทะเบียนเป็นธนาคารท้องถิ่น รวมกันกว่า 80 แห่ง

สำหรับธนาคารไทยมี 2 ธนาคารคือ

1. ธนาคารกรุงเทพ มี 2 สาขา ที่กรุงฮานอย และ นครโฮจิมินห์
2. ธนาคารวีนาสยาม เป็นธนาคารร่วมทุนระหว่างธนาคารไทยพาณิชย์ บริษัทซีพี และธนาคารเพื่อการเกษตรของเวียดนาม

การนำเงินเข้า และ ออกจากเวียดนามหากเกินกว่า 7,000 เหรียญ จะต้องแจ้งศุลกากร

การโอนกำไรกลับประเทศ ไม่ต้องเสียภาษี หัก ณ ที่จ่าย อีก

อัตราดอกเบี้ย เพดานอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เงินด่อง ไม่เกินร้อยละ 12 (ยกเว้นสินเชื่อ Consumer Loan ไม่มีเพดาน ขึ้นอยู่กับการตกลงของทั้งสองฝ่าย) โดยธนาคารชาติเวียดนามจะกำหนดอัตราทางการออกมา (ปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 8) และอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์ คิดได้ไม่เกิน 150%

อัตราแลกเปลี่ยน ทุก ๆ วัน ธนาคารชาติเวียดนามจะกำหนดอัตราทางการออกมา โดยอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์ บวก ลบ ได้อีกไม่เกินร้อยละ 3 (อัตราอาจมีการเปลี่ยนแปลง) ปัจจุบันอัตราทางการอยู่ที่ 18,544 ต่อเหรียญสหรัฐ และเพดานอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่เหรียญละ 19,100 ด่อง ปัจจุบันเวียดนามประสบกับปัญหาการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ บางครั้งผู้นำเข้าต้องซื้อเงินจากตลาดมืด ปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 19,300 ด่อง

<u>เวียดนาม ทำธุรกิจอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ</u>! (Revised 18/3/2010)

การทำธุรกิจในเวียดนามจะว่ายาก ก็ยาก จะว่าง่าย ก็ง่าย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ขึ้นอยู่กับตัวสินค้า ความสามารถในการทำธุรกิจ ความเข้าใจขนบธรรมเนียม อุปนิสัยการทำงาน การบริโภค กฎหมาย ฯลฯ

คุณสมบัติที่ควรมี และสิ่งที่ต้องตระหนัก หากต้องการประสบความสำเร็จ

เวียดนามนั้นอยู่ภายใต้การปกครองของจีน ถึง 1,128 ปี ก่อนที่จะเป็นอิสระ และตกอยู่ภายใต้การยึดครองของฝรั่งเศสอีก 85 ปี จนกระทั่งมาทำสงคราม กับสหรัฐอเมริกา อีก18 ปี จนสามารถรวมประเทศได้สำเร็จ ในปี 1975 เมื่อวันที่ 30 เมษายน และเปิดประเทศอีกครั้งเมื่อปี 1986 ด้วยนโยบาย โด่ย เม้ย (เปลี่ยน ใหม่)

หากจะมุ่งทำธุรกิจในเวียดนาม

สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ นักธุรกิจจะต้องมีความรู้ ความเก่งในสินค้าของตนเอง ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะหากเราไม่เก่งตรงนั้น และยังต้องไปทำตลาดในต่างประเทศแข่งกับนักธุรกิจท้องถิ่นซึ่งชำนาญกว่าในเกือบจะทุกด้าน เช่น ภาษา ความชำนาญในพื้นที่ ค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าด้วยแล้ว เป็นการยากที่จะประสบความสำเร็จ ยกตัวอย่างเช่น มีนักธุรกิจไทยหลายราย มองเห็นว่า เครื่องดื่มชูกำลัง ขายได้ดี มี Margin สูง และ **<u>ชาวเวียดนามดื่มเครื่องดื่มชูกำลังเหมือนดื่มน้ำอัดลม คนเวียดนามตื่นเช้ามาก็ดื่มแล้ว ทำให้มองเห็นว่าตลาดใหญ่มาก</u>** แต่ว่าเมื่อไม่มีความเก่งในตัวสินค้า ผลิตออกมา แม้จะขายถูกกว่า แต่รสชาด และสีสันสู้ไม่ได้ ก็ทำให้ล้มเหลว มีหลายแบรนด์ของไทย ไปไม่ถึงดวงดาว ไม่ประสบความสำเร็จ

<u>นอกจากความเก่งในตัวสินค้าแล้ว สิ่งที่จะต้องคำนึงถึงอีกก็ คือ</u>

1. ***จดทะเบียนสิทธิบัตร***

   การจดสิทธิบัตรเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งยวด มิฉะนั้นชื่อ และเครื่องหมายการค้าของท่านอาจจะถูกจดไปก่อน ทำให้ท่านไม่สามารถเข้าไปทำการตลาดในแบรนด์นั้นได้ หรืออาจจะต้องเสียเงินเจรจาเพื่อให้เขายกเลิก หรืออาจต้องเปลี่ยน Brand ซึ่งจะทำตลาดยากขึ้นอีกมาก ๆ

   การจดทะเบียนสิทธิบัตรนี้ สามารถติดต่อกระทรวงพาณิชย์ ให้ช่วยดำเนินการ หรือจะติดต่อ Consultant ในเวียดนามดำเนินการให้ก็ได้

กฎหมายเวียดนามให้ความคุ้มครองในเรื่องของสิทธิบัตร แต่ในการดำเนินการ เพื่อดำเนินคดี ต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง และเจ้าของสินค้ามักจะต้องเป็นผู้นำสืบ นำจับเอง สินค้าไทยที่มีการเลียนแบบมากในเวียดนาม ได้แก่ ยาแก้หวัด “ทิฟฟี่” และเครื่องดื่มชูกำลัง กระทิงแดง

2. ***เข้าใจขนบธรรมเนียม ประเพณี***

ชาวเวียดนามรับขนบธรรมเนียมมาจากจีนมากมาย เนื่องจากอยู่ภายใต้การปกครองของจีนถึง 1,128 ปี ดังกล่าวแล้วข้างต้น แต่เดิมนั้นเวียดนามใช้อักษรจีน (ซึ่งจะสังเกตได้จากสถานที่ หรือโบราณสถาน จะมีภาษาจีนติดอยู่) ถ้าสังเกตุให้ดีจะพบว่า ภาษาเวียดนามกว่าร้อยละ 60 มีรากศัพย์มาจากภาษาจีนฮั่นโบราณ ซึ่งยังมีเค้าของภาษาจีนให้สังเกตได้ เช่นคำว่า หั่งฟุก (ความสุข) กงตี (บริษัท) ซวด-หยับ เขา (export-import) งาน ห่าง (ธนาคาร) นอกจากนั้น เวียดนามก็ยังคงธรรมเนียมการฉลองวันขึ้นปีใหม่แบบจีน (ตรุษจีน) ซึ่งเวียดนามเรียกว่า เต๊ด (TET)

จนกระทั่งศตวรรษที่ 17 จึงมีมิชชั่นนารีชาวฝรั่งเศส นำตัวอักษรโรมัน (ภาษาอังกฤษ) เข้ามาสะกดตามการออกเสียงภาษาเวียดนาม เพื่อให้การใช้ภาษาง่ายขึ้น และใช้มาจนถึงปัจจุบัน

เวียดนามยังคงนับถือลัทธิขงจื้อ ที่ให้ความสำคัญกับครอบครัว กับลูกชาย ให้เกียรติผู้อาวุโส ดังนั้นการเข้าพบปะ เยี่ยมเยียนลูกค้า และเพื่อคารวะผู้ที่มีอาวุโส เป็นส่วนหนึ่งที่ต้องกระทำอย่างสม่ำเสมอในวาระ และโอกาสที่สำคัญ

มีไม่น้อย ที่การดื่มสังสรรค์ เฮฮากันอย่างสม่ำเสมอ ก็ทำให้ได้ออร์เดอร์ อย่างคาดไม่ถึง หรือแม้กับข้าราชการ หรือกับเจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ บางครั้งการเชื้อเชิญเขาไปดื่ม หรือดื่มเป็นเพื่อน ก็ช่วยให้การเจรจาความบรรลุประสงค์อย่างราบรื่น ดังนั้น หากเราเป็นคนที่ไม่นิยมดื่ม หรือดื่มไม่ยาว (คนเวียดนามดื่มเบียร์เป็นหลัก เบียร์ก็เป็นเบียร์ที่มีแอลกอฮอร์ต่ำ ทำให้ดื่มได้ยาวมาก) เราก็ควรมีผู้ช่วยที่ดื่มเก่ง และ ยาว ไว้เป็นกองหนุน เมื่อเราต้องขอถอนตัว มิฉะนั้นแทนที่จะได้ธุรกิจ หรือการงาน ก็อาจจะกลายเป็นตรงกันข้ามได้

สีที่เป็นมงคลก็คือสีแดง สีทอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเทศกาลเต๊ด เคยมีผู้คิด Packaging สินค้า เป็นสีเงิน และ สีดำ โดยบอกว่า เป็นเทรนด์สมัยใหม่ คล้ายภาพยนต์ เรื่อง Matrix ผลปรากฏว่า เสียหายครับ เพราะเขาถือเป็นสีอัปมงคล ต้องรีบเปลี่ยนสีแทบไม่ทัน

วัฒนธรรมบางอย่างเราก็อาจจะคาดไม่ถึง ก็อาจทำให้ตกใจได้มากเหมือนกัน เช่น

- การใช้เท้าเขี่ยสิ่งของ หรือใช้เท้าชี้สิ่งที่เรากำลังถามหา
- การกวาดเศษอาหารลงบนพื้น
- การสอบถามอายุ หรือสอบถามถึงรายได้ ทั้งที่เพิ่งรู้จักกัน ยังไม่มีความสนิทสนม

เหล่านี้ถือเป็นเรื่องปกติสำหรับชาวเวียดนาม

3. ***ต้องมีความอดทน และความเข้าใจชาวเวียดนาม***

ท่านต้องเป็นผู้ที่มีความอดทนสูง ไม่หงุดหงิดง่าย ต้องพยายามมองโลกในแง่ดี คิดเสียว่า ถ้าตลาดนี้ง่าย ใคร ๆ ก็คงเข้ามาเต็มไปหมดแล้ว โอกาสก็คงจะไม่มาถึงเรา เพราะท่านอาจจะต้องเจอปัญหาจุกจิกกวนใจ มากมาย บางอย่างอาจคาดไม่ถึง มีปัญหาด้านการสื่อสาร ที่ดูเหมือนว่าจะเข้าใจ แต่ไม่เข้าใจ ฟังดูยังไงซอบกล ใช่ไหม? ลองติดตามดู

3.1 ชาวเวียดนาม ถือว่าเรื่องหน้าตาเป็นสิ่งสำคัญมาก (เหมือนคนจีน) การบอกว่าไม่รู้เป็นการเสียหน้าอย่างมาก ยกตัวอย่าง เช่น ท่านมอบหมายงานให้พนักงาน และ ถามว่ารู้จักโปรแกรมคอมพิวเตอร์ใหม่นี้ไหม สามารถทำงานที่มอบหมายได้ไหม และจะเสร็จภายในเวลาที่กำหนดได้ไหม คำตอบที่ท่านจะได้รับก็คือว่า รู้ ได้และได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว อาจจะไม่สามารถทำได้เลย และก็จะไม่มาถามเมื่อติดขัดหรือบอกให้ท่านทราบ ทั้งนี้เพราะชาวเวียดนามถือว่า การบอกว่าไม่รู้นั้นเป็นการเสียหน้า และเขามีความเชื่อมั่น และมั่นใจว่า จะสามารถเรียนรู้ได้ และจะสามารถทำได้

ดังนั้น ถ้าเราไม่เข้าใจตรงนี้ เหมือนหลาย ๆ บริษัทที่ผ่านมา ถ้าเรารอจนถึงกำหนดเพราะเข้าใจว่าทำได้ ที่ไหนได้ พอถึงเวลา ปรากฏว่า เครื่องคอมพ์ พังไปเรียบร้อย ธุรกิจก็จะอาจจะเสียหายแล้ว ความหงุดหงิดก็จะตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ดังนั้นท่านต้องไม่ใช้มาตรฐาตรในประเทศของท่านมาเป็นมาตรฐาน เมื่อมอบหมายงานให้ไปแล้วก็อย่าได้นิ่งนอนใจ หมั่นติดตาม ตรวจสอบความก้าวหน้า อย่ารอจนถึงวันสุดท้าย ถ้าไม่อยากเสียใจ!!

3.2 ชาวเวียดนามมีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง บางครั้งทั้งที่ไม่ค่อยเข้าใจ เขาก็จะไม่ถามและบ่อยครั้งที่เขาจะช่วยตัดสินใจแทนท่าน ทำนองว่ารู้ดีกว่า โดยไม่มีการถามไถ่ หรือเสนอแนะให้เห็นด้วยก่อน ยกตัวอย่างเช่น ผมสั่งให้แม่บ้านชงกาแฟร้อน**ใส่นม**มาให้ พอถึงเวลาเสริฟ กลับพบว่าเป็นกาแฟดำร้อน**ไม่ใส่นม** เมื่อท่านถามว่า เข้าใจสิ่งที่สั่งไปหรือไม่ แม่บ้านก็บอกว่าเข้าใจทุกอย่างที่สั่ง แต่ที่เสิร์ฟกาแฟดำให้ ก็เพราะว่า กาแฟดำจะหอมกว่า และอร่อยกว่า **คอกาแฟต้องดื่มกาแฟดำ** (ด้วยความหวังดี อย่างสุดซึ้ง)

หรือกรณีบริษัทประกอบรถมอเตอร์ไซค์ บริษัทสั่งให้ขันน็อต 12 รอบ แต่พนักงานขันแค่ 8 รอบ ปรากฏว่าน้ำมันเครื่องรั่วพอพบความเสียหาย มีการสอบสวน พนักงานยอมรับพร้อมทั้งให้เหตุผลว่า ขันแค่ 8 รอบ รถก็วิ่งได้แล้ว ประหยัดกว่าการขัน 12 รอบตั้งเยอะ (ฉลาดกว่านายเสียอีกแน่ะ) อย่างนี้เป็นต้น

แต่ก็ไม่ได้เป็นเรื่องยากอะไร เพราะถ้าเรารู้อย่างนี้ เราก็เพียงเปลี่ยนวิธีการทำงาน เป็นว่าต้องติดตามให้ใกล้ชิดขึ้น อย่าไปรอเวลาจนถึงวันครบกำหนด เน้นเรื่องของคำสั่งให้ชัดเจน ว่าต้องแบบนี้เท่านั้น พร้อมทั้งให้เหตุผลประกอบด้วยก็ยิ่งดี ว่าเหตุผลคืออะไร และเน้นห้ามปฏิบัติแตกต่างไปจากนี้เด็ดขาด อย่างนี้ท่านก็จะหายปวดหัว หรือปวดน้อยลง ให้ท่านอื่นที่ไม่รู้ปวดหัวแทน

3.3 ชาวเวียดนามนั้นขยัน ชอบเรียนรู้ และ เรียนรู้ได้เร็ว แต่ท่านอาจจะรู้สึกแปลกใจ งุนงง เพราะสิ่งที่เขาได้เรียนรู้มานั้น ทั้งที่บริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้ไปเรียน เขาอาจจะไม่ถ่ายทอดต่อให้คนอื่น เหตุผลคือ เขาถือว่าเขาเรียนรู้มาเอง และไม่ใช่หน้าที่ของเขาที่จะต้องมาสอนต่อ คนอื่นก็ต้องไปเรียนมาเองเช่นกัน เคยมีประสบการณ์ครั้งหนึ่ง ซึ่งนับว่าแปลกยิ่งกว่านั้นเสียอีก เราย้ายพนักงานไปเป็นโอเปอร์เรเตอร์(เพราะทำงานหน้าที่เดิมไม่ดีพอ) ซึ่งหน้าที่ก็คือ รับ ตอบโทรศัพท์ และบันทึกหมายเลขโทรศัพท์ลงในเครื่อง (Memory) ปรากฏว่า เมื่อครบสัญญาจ้าง เราไม่ต่อสัญญา จึงจ่ายเงินชดเชย และให้ออกไปเลย ปรากฏว่าเช้าวันรุ่งขึ้นเขากลับมาที่บริษัทอีก เข้ามาลบ Memory ที่ตัวเองบันทึกไว้ออก บอกว่าเป็นของที่ตัวเองทำไว้ โอเปอร์เรเตอร์คนใหม่ก็ต้องมาทำเองทั้ง ๆ ที่เขาทำในเวลางานที่ได้รับค่าจ้างจากเรา

3.4 ชาวเวียดนามเป็นคนที่มีความเป็นตัวตนสูง หมายความว่า เป็นคนที่มีศักดิ์ศรี ไม่ยอมให้ใครมาดูถูก โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนต่างชาติ ถ้าเราศึกษาประวัติศาสตร์เวียดนามก็จะพบว่า

เวียดนามสามารถรบชนะจีน รบชนะฝรั่งเศส และรบชนะอเมริกัน ก็เป็นธรรมดาที่เขาจะมีความภาคภูมิใจในความเป็นชาวเวียดนาม เคยมีกรณีที่นายจ้างชาวเกาหลีใต้ รับจ้างผลิตรองเท้า เดินมาตรวจงานพบว่าพนักงานอู้งาน จึงใช้รองเท้าตบหน้าพนักงาน (รองเท้าที่ผลิตนะครับ ไม่ใช่รองเท้าที่ใส่อยู่) ปรากฏว่าพนักงานพร้อมใจกันสไตรค์ ผลคือ นายจ้างต่างชาติคนนั้นถูกส่งออกนอกประเทศภายใน 24 ช.ม. ซึ่งก็มองได้ 2 มิติว่า 1. ถูกดูหมิ่นศักดิ์ศรี และ 2. เป็นการลงโทษที่ประจานต่อหน้าผู้อื่น ทำให้เสียหน้า

วิธีบริหารที่ดี และ เหมาะสม ก็คือ หากจะว่ากล่าวก็ต้องเรียกมาพูดตัวต่อตัว ไม่ควรตำหนิติเตียนต่อหน้าคนอื่น เพราะจะถือเป็นการประจาน ไม่ให้เกียรติกัน หรือมิฉะนั้น ก็ควรบอกกล่าวผ่านหัวหน้างานที่เป็นชาวเวียดนามด้วยกัน ให้เป็นผู้ว่ากล่าวตักเตือนแทน (คนงานจะไม่รู้สึกเสียหน้าหากถูกตำหนิด้วยคนชาติเดียวกัน)

ที่กล่าวมานี้มิได้หมายรวมทั้งหมดว่าต้องเป็นเช่นนี้ แต่เกิดจากประสบการณ์ทั้งของตัวเอง และชาวต่างชาติอื่น ๆ ซึ่งเห็นตรงกันว่า ส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะนี้ จึงควรหลีกเลี่ยง และระมัดระวังเป็นพิเศษ

<u>ชาวเวียดนามยังขาด Service Mind</u>

ชาวเวียดนามนั้นเป็นคนขยัน และ ค้าขายเก่ง คิดเลขเร็ว แต่ยังขาดหัวใจของการบริการ อาจเป็นได้ว่า เนื่องจากเป็นสังคมนิยมมานาน การทำงานเป็นไปในลักษณะของการทำหน้าที่ ขยันมาก ขยันน้อย บริการดีมากหรือดีน้อย ก็ได้เงินเดือนเท่ากัน ยังจำได้สมัยก่อนไปเมืองจีน เข้าไปห้างสรรพสินค้าของรัฐ เวลาจะขอซื้อของจำนวนมาก พนักงานขายจะไม่ค่อยเต็มใจให้บริการ เพราะไม่มีแรงจูงใจ ทำมากหรือทำน้อย เงินเดือนก็เท่าเดิม ในเวียดนามก็เหมือนกัน เวลาท่านไปนวด หลังจากนวด ท่านให้เงินทิป ก็ไม่ควรคาดหวังว่าจะได้รับการกล่าวขอบคุณจากพนักงาน

ดังนั้น หากท่านจะลงทุน หรือทำธุรกิจทางด้านบริการ โรงแรม ภัตตาคาร ก็จะต้องเน้น และทุ่มเทให้กับการฝึกฝนทางด้านนี้ให้มากเป็นพิเศษ

แต่ที่เป็นจุดเด่นของเขาหลังจากการเปิดเป็นตลาดเสรี ก็คือ ชาวเวียดนามเป็นคนที่ค้าขายเก่ง อดทน และ ใจเย็น ความจำดี เจอกับหลาย ๆ คนที่ ไปซื้อสินค้าครั้งสองครั้ง พอไปอีกทีเขาจำได้ว่าเราใช้แชมพูยี่ห้ออะไร อาจเป็นได้ว่า เราเป็นชาวต่างชาติ ทำให้จำได้ง่ายขึ้นก็ได้

การซื้อสินค้า ถูกต่อราคามาก ๆ เขาก็ไม่โกรธ หวนกลับมาซื้อใหม่ เขาก็ยังยินดีต้อนรับ คนไทยจึงชอบการช๊อปปิ้งที่นี่ เพราะซื้ออย่างอย่างมีความสุข ไม่หงุดหงิด

บุญคุณ หรือ ความจงรักภักดี ท่านไม่ควรคาดหวังมาก (เมืองไทยเวลานี้ ก็ต้องคาดหวังน้อยลงเรื่อย ๆ เช่นกัน) โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านการเกษตร อย่าได้คิดว่า เมื่อท่านเป็นผู้ให้เมล็ดพันธ์แก่เขา สอนวิธีปลูกให้เขา แล้วเขาจะต้องมาขายให้แก่ท่าน หรือเราเป็นเจ้าประจำ จะต้องได้สิทธิ์พิเศษกว่าใคร กรณีอย่างนี้มักไม่ได้ผล เหตุการณ์มักจะไปลงเอยที่ใครให้ราคาสุดท้ายดีกว่า แม้เพียงน้อยนิดอย่างไม่น่าเชื่อ ถึงแม้จะมีสัญญาผูกมัดบางครั้งก็เป็นเรื่องยาก เพราะการดำเนินการทางกฎหมายยุ่งยาก เสียเวลาและสิ้นเปลืองสูง เว้นเสียแต่ว่าท่านมีเหตุผลอื่น เช่น ฟ้องให้เป็นตัวอย่างแก่รายอื่นๆ ว่า เราเอาจริงนะ เพื่อรายอื่นจะได้ไม่กล้าหือ หรือบิดพลิ้ว

4. ***อย่าด่วนหรือรีบร้อนในการแต่งตั้ง*** *Sole Distributor*

เมื่อท่านต้องการกระจายสินค้าในเวียดนาม และท่านได้พบกับผู้นำเข้าที่ท่านคิดว่ามีศักยภาพ แล้ว (ถ้าท่านดูโหงวเฮ้งเป็น ควรใช้เป็นตัวช่วยด้วย เพราะที่มาขอเป็นตัวแทนก็มีทั้งของจริง และไม่ค่อยจริง) สิ่งที่พบบ่อยที่สุดก็คือ การขอเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวในประเทศเวียดนาม หรือ Sole Distributor

4.1 ต้องเข้าใจในเรื่องของภูมิศาสตร์ ของเวียดนามว่าเป็นประเทศที่แคบ และ ยาว เหนือจรดใต้ ยาวกว่า 1,650 ก.ม. ถนนแคบ และสับสนวุ่นวายทั้งจักรยาน มอเตอร์ไซค์ สัตว์เลี้ยงต่าง ๆ รถถูกจำกัดความเร็วอย่างเข้มงวด ด้วยระยะทางที่ยาวเช่นนี้การควบคุมให้ทั่วถึงทำได้ยาก ค่า Logistic แพง และที่สำคัญ คนแต่ละภาค ไม่ยอมรับซึ่งกันและกัน เช่น การส่งคนทางใต้ไปคุมคนทางเหนือ หรือกลับกัน จะไม่ได้รับการยอมรับ หรือ ความร่วมมือจากอีกฝ่าย เพราะคนทางใต้จะถือว่าตัวเองทันสมัยกว่า ศิวิลัยส์กว่า แต่ในขณะที่คนทางเหนือจะคิดว่า ตนเองเก่งกว่า เป็นผู้ชนะสงครามไม่ใช่ผู้แพ้

4.2 อุปนิสัย และ รสนิยมในการบริโภค ก็มีความแตกต่าง ยกตัวอย่างเช่น คนทางใต้ กำลังซื้อมีมากกว่าจะใช้จ่ายเก่งกว่า นิยมของเท่ห์ของทันสมัย ไม่เกี่ยงเรื่องราคา ในขณะที่ทางเหนือจะเป็นคนมัธยัสถ์ การใช้จ่ายจะคิดอย่างรอบคอบ รักการเก็บออมเป็นชีวิตจิตใจ มีบางคนบอกว่า คนเหนือมีเงินร้อย จะใช้ 70 เก็บ 30 ในขณะที่คนทางใต้ มีร้อย ใช้ 120 ตัวอย่างนี้จะทำให้ท่านจำได้ง่ายว่า การเปิดตลาดสินค้าโดยเฉพาะสินค้าที่ทันสมัยและมีราคาแพง ควรเริ่มจากทางใต้ก่อนโดยเฉพาะอย่างยิ่งนครโฮจิมินห์

4.3 ที่สำคัญกว่านั้นก็คือว่า บ่อยครั้งที่พบว่า คู่ค้าที่เราคิดว่า หรือเขาสามารถแสดงให้เราเข้าใจว่า มีศักยภาพ แท้ที่จริงแล้ว ไม่เป็นไปตามนั้น ทั้งที่ในการเจรจาได้รับปากว่าทำได้ทุกอย่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำยอดขาย หรือไม่กระตือรือร้นเท่าที่ควร ภายหลังการได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวแล้ว

ผลสุดท้ายก็คือ เราไม่สามารถขยายตลาดได้ตามที่คาดหวัง ต้องรอจนกว่าสัญญาการแต่งตั้งจะสิ้นสุดลง หรือมิเช่นนั้น ก็ต้องเจรจาจ่ายเงินเพื่อให้เขาคืนสิทธิการเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวคืน

เจอบางรายมาบ่นให้ฟังว่า เขาตื๊อเก่งมากที่จะขอเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียว ไม่รู้จะทำอย่างไรดี ก็แนะนำให้ใช้วิธีบอกเขาว่า ขณะนี้บริษัทยังไม่มีนโยบายแต่งตั้ง Sole Distributor แต่ถ้าคุณมีความสามารถจริง สามารถทำยอดขายได้ ในที่สุดบริษัทก็จะแต่งตั้งคุณเป็นตัวแทนในที่สุดอยู่ดี ไม่ต้องเป็นห่วง ก็รู้สึกจะได้ผลดี

สิ่งที่ควรทำ ก็คือ ควรตั้งตัวแทน 3 ราย ภาคเหนือ กลาง ใต้ หรืออย่างน้อย 2 ราย คือภาคเหนือ-ใต้

5. ***ยุทธวิธีการกำหนดราคา***

ควรเน้น และกำหนดให้ขายราคาเดียวกันทั้งหมด แต่ให้ผลประโยชน์เป็นรางวัลจากยอดขายที่ได้ตามเป้า เพราะมิฉะนั้น ผู้ซื้อจะสับสนในคุณภาพและราคาสินค้า เพราะร้านค้าจะเชือดเฉือนราคากันเองแม้แต่เพียงเล็กน้อย ทำให้ผู้ซื้อไม่มีความมั่นใจในราคา สิ่งที่ดีของการให้รางวัลตามเป้าก็คือ สินค้าเราจะได้รับการกระตุ้นยอดขายจากร้านค้าก่อน ยกตัวอย่างเช่น สีทาบ้าน แต่ละร้านมีไม่ต่ำกว่า 40 ยี่ห้อ เขาก็จะนำเสนอลูกค้าในตัวที่เขาจะได้รับรางวัลเมื่อทำเข้าเป้า รางวัลก็อาจจะเป็นทองหรือแพคเก็จท่องเที่ยวต่างประเทศ

หรืออาจส่งเสริมการขายด้วยการแข่งขันจัดการ Display สินค้าก็ได้ ใครโชว์สินค้าเรามาก และสวยงาม ก็ได้รับรางวัลตู้เย็น เครื่องซักผ้า อย่างนี้ก็มีผู้ทำได้สำเร็จมาแล้ว

6. ***การจัดซื้อ***

เป็นธรรมเนียมของการจัดซื้อในเวียดนาม ที่ผู้ขายจะเสนอผลประโยชน์ให้กับผู้สั่งซื้อ **โดยการรับผลประโยชน์ถือเป็นเรื่องปกติ** ที่กระทำกันโดยทั่วไป ซึ่งจะทำให้บริษัทมีต้นทุนที่แพงขึ้น หรือมิฉะนั้นก็อาจจะได้ของต่ำกว่ามาตรฐาน หรือไม่เต็มจำนวน เพราะเขาได้บวกผลประโยชน์ลงไปในราคาสินค้าด้วยแล้ว ยิ่งผู้มีอำนาจสั่งซื้อขอผลประโยชน์มาก บริษัทก็ยิ่งมีต้นทุนแพงขึ้น ดังนั้น ควรกำหนดเป็นนโยบายห้ามมิให้มีการรับผลประโยชน์ หรือในกรณีที่ไม่มั่นใจ ก็ควรใช้วิธีการตั้งคนของเรา (ต่างชาติ) เป็นผู้จัดซื้อแทน หรือเปิดให้มีการประมูลอย่างเปิดเผย จะช่วยประหยัดต้นทุนได้มาก ได้ของมีคุณภาพ สามารถแข่งขันในตลาดได้ดี

7. ***ค้าขายเป็นเงินสด หรือใช้วิธีการเปิด L/C***

ในเวียดนามนั้น การค้าขายส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดนิยมทำเป็นเงินสด ยกเว้นรายที่ค้าขายกันมานานจริง ๆ จนเชื่อใจได้ จึงจะมีการให้เครดิตบ้าง เพราะการติดตามหนี้ทำได้ยาก และการดำเนินคดียุ่งยาก สิ้นเปลืองสูง บ่อยครั้งค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีสูงกว่ามูลหนี้ที่ฟ้องด้วยซ้ำ และ การเป็นต่างชาติก็ยิ่งทำให้ยุ่งยากขึ้นไปอีก เพราะฉะนั้นเพื่อความอยู่รอด ก็ควรขายเป็นเงินสด หรือให้คู่ค้าเปิด แอล.ซี มาสั่งสินค้า ควรหลีกเลี่ยงการขายด้วย T/T คือส่งสินค้าไปก่อน และชำระเงินทีหลัง เพราะความเสี่ยงจะค่อนข้างน่ากลัว

7.1 กรณีการขายในประเทศ และท่านเกรงว่า พนักงานขายจะเก็บเงิน และหนีหายไป (ซึ่งเกิดขึ้นไม่น้อย) ท่านก็สามารถให้ผู้ซื้อโอนเงินผ่านธนาคารมาให้ จากนั้นก็ให้ผู้ซื้อ fax ใบรับฝากมาเป็นหลักฐาน ควรใช้บริการไฮเท็คเป็นตัวช่วย

7.2 สำหรับกรณีต่างประเทศ ก็สามารถทำสัญญาระหว่างกัน โดยระบุให้ผู้ซื้อหรือคู่สัญญา จ่ายเงินล่วงหน้ามาทั้งหมด หรือจ่ายมัดจำบางส่วน และที่เหลือเปิดมาเป็น แอล.ซี. ก็สามารถทำได้ เพราะตามกฎหมายคู่สัญญาสามารถโอนเงินออกนอกประเทศตามสัญญาได้

8. ***รู้จักกฎหมายเวียดนาม ทั้งด้านแรงงาน/ภาษี***

เนื่องจากกฎหมายของเวียดนามมีส่วนที่แตกต่างจากไทยและสากล มากพอสมควร การรู้ไว้จะได้ไม่ถูกหลอก หรือทำผิดพลาดโดยรู้เท่าไม่ถึงการ ซึ่ง ณ ที่นี้จะสรุปเอาเฉพาะที่สำคัญ (สามารถหาอ่านละเอียดมากขึ้นในบทกฎหมายเวียดนามที่ควรรู้)

ค่าแรงขั้นต่ำ แบ่งออกเป็น 4เขต

เขต 1 เดือนละ 1,340,000 ด่อง

เขต 2 1,190,000 ด่อง

เขต3 1,040,000 ด่อง

เขต4 1,000,000 ด่อง

หรือประมาณเดือนละ 70/62.5/54.5/52 เหรียญสหรัฐต่อเดือน (ขึ้นอยู่กับเขตที่โรงงานตั้งอยู่ เช่น เมืองใหญ่อย่างฮานอย โฮจิมินห์ เมืองบริวาร หรือเมืองห่างไกล) + ค่าสวัสดิการ (ประกันสังคม,สุขภาพ, สหภาพ และการว่างงาน) อีกร้อยละ 22 (21 สำหรับโฮจิมินห์) สำหรับลูกจ้างต้องจ่ายร้อยละ 10 (9.5 สำหรับโฮจิมินห์) ต่อการทำงานสัปดาห์ละ 48 ชั่งโมง

อัตราแลกเปลี่ยน ณ 15/3/2010	19,100 ด่อง ต่อเหรียญสหรัฐ
การทำงานกะดึก 21.00-05.00 หรือ 22.00-06.00	นายจ้างจะต้องจ่ายค่าจ้างเพิ่มอีก 30%
สำหรับค่าล่วงเวลา มี 3 อัตรา คือ	1.5/2/3 เท่า เหมือนกับของไทย

สำหรับค่าจ้างขั้นต่ำของธุรกิจเวียดนามจะต่ำกว่าของบริษัทต่างชาติประมาณ 1/3

- พนักงานสตรีมีสิทธิลาคลอดได้ครั้งละ 4 เดือน **โดยนายจ้างไม่ต้องจ่ายเงินเดือน** (พนักงานจะเบิกจากเงินประกันสังคมได้ 5 เดือน) หลังจากนั้นมีสิทธิทำงานน้อยลงวันละ 1 ชั่วโมง เพื่อให้นมบุตร จนกว่าบุตรจะมีอายุครบ 1 ปี
- ในระหว่างตั้งครรภ์ จนกระทั่งบุตรมีอายุครบ 1 ปี ห้ามนายจ้างเลิกจ้าง

8.2 ชาวต่างชาติอยู่ทำงานน้อยกว่า 3 เดือน ไม่ต้องขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit)

8.3 ชาวต่างชาติ หากมีรายได้ แต่อยู่ในเวียดนามน้อยกว่า 183 วันในหนึ่งปีภาษี เสียภาษีร้อยละ 25 ของเงินได้

หากอยู่เกินกว่า 183 วันใน 1 ปีภาษี ต้องเสียภาษี Worldwide Income คือต้องนำรายได้ทั่วโลกมา Declare เพื่อเสียภาษีเวียดนามในอัตราก้าวหน้า แต่ถ้าทั้งสองประเทศมีการลงนามในสัญญายกเว้นการเรียกเก็บภาษีซ้ำซ้อน ก็สามารถนำภาษีเงินได้ที่ได้เสียไปแล้วในประเทศของตนมาหักออกได้

หมายเหตุ ปัจจุบันภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาใช้อัตราเดียวทั้งชาวเวียดนามและชาวต่างชาติ

แต่สำหรับพนักงานชาวต่างชาติ ทั้งนายจ้างและลูกจ้างไม่ต้องเสียค่าสวัสดิการสังคม

8.4 ภาษีกำไรบริษัท อัตรามาตรฐานคือร้อยละ 25 หากได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะอยู่ที่ร้อยละ 10/15/20 และมีช่วงยกเว้นภาษี 2-4 ปี ช่วงลดอัตราภาษีลงกึ่งหนึ่ง 2-9 ปี เมื่อได้ชำระภาษีกำไรครบถ้วนแล้วสามารถโอนกำไรออกนอกประเทศได้ เป็นรายไตรมาส โดยไม่ต้องเสียภาษีอื่นใดอีก

ผลขาดทุนประจำปี สามารถยกยอดต่อไปได้เป็นเวลา 5 ปี

8.5 ตามกฎหมายโรงงาน ห้ามพนักงานอาศัยอยู่ในโรงงาน แต่ตามความเป็นจริงสามารถหลีกเลี่ยงได้ โดยพลิกแพลงการใช้คำให้เหมาะสม ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนได้มาก เพราะในการว่าจ้างพนักงานต่างชาติ บริษัทต้องจัดหาที่อยู่อาศัยให้ด้วย ถ้าหากอยู่นอกโรงงาน ก็ต้องจ่ายทั้งค่าเช่าที่พักอาศัยซึ่งค่อนข้างแพง ค่ารถยนต์ และคนขับ ตลอดจนการทำงานอาจไม่สามารถทุ่มเทได้เต็มที่ เพราะต้องเสียเวลากับการเดินทางไป-กลับ

ขอเพิ่มอีก 3 ประเด็น เพราะเป็นหัวข้อที่มีคนสงสัย และมีการถามมากที่สุด

1. คนเวียดนามเป็นอย่างไร ซื่อสัตย์คบได้ เอาเปรียบ และคดโกง หรือไม่

   ตอบ โดยทั่วไป การคดโกง หรือการเอารัดเอาเปรียบเกิดขึ้นได้ทั่วไป ไม่ใช่เฉพาะเวียดนาม ประเทศที่ประชากรยิ่งยากจน ต้องแก่งแย่ง เพื่อความอยู่รอด ก็อาจจะมีมากกว่าประเทศที่เจริญ และประชาชนอยู่ดีกินดีเป็นธรรมดา หัวใจที่สำคัญในการทำธุรกิจ ก็คือต้องรอบคอบ ไม่ควรเสี่ยงโดยไม่จำเป็น หรือเพื่อเหตุผลทางการค้า ก็อาจจะรับความเสี่ยงบ้างเพียงเท่าที่กิจการยังพอรับได้ ถึงเสียหายก็ไม่กระเทือนบริษัทมากนัก

   - ควรสอบถามผู้ที่อยู่ในวงการค้า ไม่ควรใช้ความรู้สึกตัดสิน ดังคำพังเพยที่ว่า รู้หน้า ไม่รู้ใจ บางคนรู้จักกันมา 7 ปี ก็ยังเปลี่ยนแปลงได้ บางคนเลขาฯ คนสนิทแนะนำญาติมาอย่างดี ให้เราใช้ชื่อทำการค้า ก็ยังเปลี่ยนไป ผลประโยชน์ไม่เข้าใครออกใคร

   ***ข้อควรจำ**อย่างหนึ่งสำหรับการค้าขายในเวียดนามก็คือ ต้องหมั่นทวงเงิน (สวมวิญญานแขก) หมั่นไปเยี่ยมเยียน ถ้าสามารถสังสรรค์ได้บ่อย ๆ ก็จะยิ่งได้ธุรกิจการค้า ได้รู้ความเคลื่อนไหว

2. เวียดนามมีคอรัปชั่นมาก จริงหรือไม่ ?

   ตอบ สำหรับเอเชีย การคอรัปชั่น รู้สึกจะมีอยู่ทั่วไป มากบ้างน้อยบ้าง เวียดนามก็เช่นเดียวกัน มีการจัดลำดับคอรัปชั่นในเอเชียออกมาทุกปี ที่ผ่านมาเวียดนามก็ติด 1 ใน 5 ประเทศไทยก็อยู่ในระยะไม่ห่างนัก แต่ล่าสุดหลังจากมีเรื่องอื้อฉาวจากการสร้างสนามบินสุวรรณภูมิ ปรากฏว่าไทยแซงเวียดนามในด้านคอรัปชั่นไปแล้ว

   สำหรับวิธีคอรัปชั่น อาจจะมีความแตกต่างระหว่างไทย กับเวียดนาม

   1. แบบของไทยก็คือ เราสามารถเจรจาในระดับบน หรือผู้มีอำนาจ เช่นอธิบดี หรือรัฐมนตรี แล้วก็จบระดับบนก็จะมีวิธีสั่งการลงมายังระดับล่างเอง

      สำหรับเวียดนาม ทุกระดับล้วนมีความสำคัญ เพราะฉะนั้น เมื่อได้เจรจาในระดับบนเรียบร้อยแล้ว ก็จะต้องติดต่อ ติดตาม และโน้มน้าวในระดับล่างหรือระดับรอง ๆ ลงมาให้ดำเนินการเสริมด้วย มีผู้เล่าว่า เคยมีผู้ไปถามระดับบนว่า ได้จ่ายค่าน้ำชาไปเรียบร้อยแล้ว ยังไม่เห็นเซ็นต์ลงมาสักที ก็ได้รับคำตอบว่า ง้างปากการอเซ็นอยู่แล้ว แต่ไม่เห็นมีใครชงเอกสารมาให้เลย แล้วจะเซ็นต์ได้อย่างไร เรียกได้ว่ายุ่งยาก และซับซ้อนมากกว่า

   2. โทษคอรัปชั่นของไทยอย่างมากสุดก็ติดคุก แต่ของเวียดนามรุนแรงกว่า คือจำนวนเงินสูง อาจมีโทษถึงประหารชีวิต และยังครอบคลุมถึงเอกชนทำให้รัฐเสียหายด้วย เช่น บุคคลธรรมดาไปทำให้รัฐวิสาหกิจเสียหาย ก็อาจได้รับโทษประหารชีวิตได้เช่นกัน ซึ่งมีคนไทยโดนมาแล้ว เพราะฉะนั้นจะต้องตระหนักและระมัดระวังให้ดี

3. ชาวเวียดนามยังมีความโกรธแค้นต่างชาติอันสืบเนื่องมาจากสงครามเวียดนามอยู่หรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับคนอเมริกัน หรือประเทศไทย ซึ่งมีส่วนร่วมให้การสนับสนุนในสงครามเดียวกัน

ตอบ สงครามเวียดนามสงบมาแล้ว 35 ปี ชาวเวียดนามรุ่นใหม่ ๆ อายุระหว่าง 30-35 ปี แทบไม่มีส่วนรับรู้ถึงสงครามดังกล่าวเลย นอกนั้นส่วนหนึ่งก็ได้หนีออกนอกประเทศไปตั้งรกรากยังประเทศอื่น และด้วยระยะเวลาที่ผ่านมาที่ค่อนข้างเนิ่นนาน ก็ช่วยลดความรู้สึกลงไปมาก สรุปก็คือว่า ณ วันนี้ แทบไม่มีการกล่าวถึงเรื่องนี้เลย ทุกคนมุ่งเน้นไปที่เศรษฐกิจ การทำมาหากิน และแสวงหาความกินดีอยู่ดี ปัจจุบันชาวเวียดนามให้การต้อนรับดีทั้งชาวอเมริกัน และชาวไทย รวมทั้งชาวต่างชาติอื่น ๆ ด้วย

บาดแผลของสงครามที่ยังคงตกค้างอยู่ก็คือ ผลกระทบจากสารเคมีที่เราเรียกว่า “ฝนเหลือง” ที่เป็นอาวุธเคมีที่ทหารอเมริกันได้นำมาโปรยในระหว่างสงคราม ปัจจุบันมีชาวเวียดนามที่ได้รับผลกระทบมากกว่า 1 ล้านคน ซึ่งมีทั้งพิการ แคระแกน ผิดรูปผิดร่าง และเสียชีวิตก่อนวัยอันควร ไม่สามารถรักษาได้ โดยในขณะนี้ได้มีความพยายามฟ้องร้องดำเนินคดีกับบริษัทที่ผลิตสารเคมีตัวนี้อยู่

ได้มีการพยายามสอบถามคนงานเวียดนามว่า เขามีความเห็นอย่างไรเกี่ยวกับนายจ้างชาติต่าง ๆ คนงานให้เหตุผลพอสรุปได้ดังนี้ครับ

- บริษัทญี่ปุ่น มีการจ่ายค่าจ้างดีที่สุด โรงงานสะอาด มีระเบียบ แต่นายจ้างจะเคร่งครัด และเข้มงวดมาก
- โรงงานของคนเกาหลี และ ไต้หวัน ค่อนข้างเข้มงวด บางครั้งไม่ค่อยให้เกียรติคนงานท้องถิ่นทำงานด้วยแล้วค่อนข้างเครียด
- สำหรับโรงงานไทยแล้ว ถึงแม้โรงงานจะไม่ค่อยสวยงาม แต่ก็ชอบมากกว่าชาติอื่น ๆ เพราะหัวหน้างานเป็นกันเอง ทำงานด้วยแล้วสบายใจ ไม่เครียด กินข้าวด้วยกันหลังเลิกงาน บางทีก็ยังมีการดื่มสังสรรค์ คาราโอเกะร่วมกันอีกด้วย เรียกว่ามีไลฟ์สไตล์แบบเดียวกัน วัฒนธรรมกลมกลืน

4. ภาษาเวียดนาม/ภาษาต่างประเทศ

ตอบ มักมีคำถามจากผู้สนใจลงทุนเสมอว่าในเวียดนามหาพนักงานที่พูดภาษาอังกฤษได้ ยากง่ายเพียงใด และภาษาเวียดนามเรียนยากหรือไม่

สำหรับคำถามแรก พนักงานที่พูดภาษาอังกฤษได้ หาได้ไม่ค่อยยาก แต่จะมีปัญหาตรงที่ถ้าเขารู้ภาษาเพราะเรียนภาษามาโดยตรง เขาอาจจะไม่มีวิชาชีพอย่างอื่น เช่น ถ้าเราอยากได้พนักงานที่มีความรู้ภาษาด้วย และจบบัญชีด้วย อย่างนี้จะหายากหน่อย มักจะเป็นแบบว่า มีความรู้บัญชี แต่ไม่รู้ภาษาอังกฤษ หรือ กลับกัน เป็นต้น แต่ทุกวันนี้ คนเวียดนามตื่นตัวเรียนภาษาต่างประเทศมาก เพราะรู้ว่าการรู้ภาษาต่างประเทศนั้น จะช่วยให้สามารถทำงานกับบริษัทต่างชาติได้ นั่นหมายถึงเงินเดือนดีกว่าทำงานในบริษัทท้องถิ่น ไม่ใช่เพียงภาษาอังกฤษเท่านั้น เขายังขวนขวายเรียนภาษาจีน (แมนดาริน) ภาษาญี่ปุ่น เกาหลี และแม้แต่ภาษาไทย เพราะรู้ว่ามีกิจการจากชาติดังกล่าวมาลงทุนมาก ทำให้หางานง่าย และรายได้ดี สำหรับนักลงทุนไทยก็สามารถหาจ้างคนที่มีความรู้ภาษาไทยได้ ซึ่งในแต่ละปีจะมีผู้จบมหาวิทยาลัยที่เลือกเรียนวิชาภาษาไทย เป็นวิชาโท หรือวิชาเอก เอก ปีละหลายสิบคน

สำหรับเงินเดือนของพนักงานที่พูดภาษาต่างประเทศได้ และทำงานกับบริษัทต่างชาติ หากจบปริญญาตรี ยังไม่มีประสบการณ์ ก็จะตกเดือนละประมาณ 200 - 300 เหรียญ แต่ถ้าไม่รู้ภาษาต่างประเทศ และทำงานกับบริษัทท้องถิ่น เงินเดือนก็จะตกอยู่ที่ประมาณครึ่งหนึ่งเท่านั้นเอง

ภาษาเวียดนามยากหรือไม่

ถ้าท่านเป็นชาวต่างชาติ จะเรียนภาษาต่างประเทศ หากเปรียบเทียบกับภาษาไทย หรือภาษาจีนแล้ว ความยากของภาษาเวียดนามกลายเป็นเด็ก ๆ ไปเลย คือง่ายกว่ามาก ไม่รู้ว่ากี่สิบเท่า สำหรับคนไทยก็ง่ายเช่นกัน เพราะ

1. ตัวอักษรจำง่าย เพราะใช้ตัวภาษาอังกฤษ ซึ่งมีทั้งหมด 26 ตัว แต่ไม่ใช้อีกหลายตัว เช่นตัว F, J, W สำหรับตัว z ใช้เฉพาะในการสะกดชื่อ เช่น Mr. Dzung นอกจากนั้นก็จะมีพิสดารอีกหน่อยตรงที่ตัว D จะมีสองลักษณะคือ ตัว d ที่มีขีดขวางตรงเส้นตรง จะออกเสียงเป็น ด.เด็ก แต่ถ้าไม่มีขีดเพิ่มจะออกเสียงเหมือนตัว ย.ยักษ์ เช่นคำว่า Ao Dai ซึ่งเป็นชุดประจำชาติของเวียดนาม อ่านว่า อ๋าว-หญ่าย นอกเหนือจากนั้นก็คือ เขาจะมีวรรณยุกต์และเครื่องหมายต่าง ๆ เพื่อกำหนดเสียงสูง-ต่ำ เหมือนเสียงเอก โท ตรี และช่วยผันเสียงตัวพยัญชนะให้มีหลายเสียง เช่นตัว o ให้มีเสียง ออ เสียง โอ และ เสียงเออ เป็นต้น

สำหรับภาษาไทย กว่าจะจำพยัญชนะ 44 ตัว กับสระอีก 32 เสียง ก็อ่วมอรทัยแล้ว ส่วนภาษาจีนก็ต้องจำเป็นตัว ๆ ไป ถ้าจะอ่านออกเขียนได้ ก็อาจจะต้องจำให้ได้ถึง 5,000 ตัว ยากกว่าภาษาไทยอีกหลายเท่า

2. ไวยากรณ์ และการเรียงประโยค เหมือนกับภาษาไทยเปี๊ยบ คือเอาคำศัพย์แต่ละคำมาเรียงกัน เช่นถามว่า คุณกินข้ามาหรือยัง ก็เอาคำมาเรียงกัน ลักษณะนี้จะเหมือนกับภาษาจีน ในขณะที่ภาษาอังกฤษต้องจัดรูปประโยคใหม่ให้เป็นประโยคคำถาม แต่เวลาอธิบายคำนามด้วยคำคุณศัพย์ เช่น เสื้อสีขาว ภาษาอังกฤษกับจีนจะเหมือนกัน ใช้คำคุณศัพท์อยู่หน้าคำนาม เช่น White Shirt แต่ภาษาไทยจะใช้เหมือนกับเวียดนามคือ เสื้อสีขาว สรุปว่าเหมือนไทยเป๊ะเลย นอกจากนั้นก็ยังมีคำบางคำที่เหมือน หรือตรงกันข้ามทำให้จำได้ง่ายขึ้น เช่นคำว่า หมึก ก็คือ(น้ำ) หมึก หรือ ปลาหมึก ก็ (กอน) หมึก

แอว หมายถึง เอว
แหม่ว หมายถึง แมว

คำที่ช่วยให้จำได้ง่ายขึ้น เช่น

ลุย ภาษาไทยหมายถึงบุกไปข้างหน้า แต่ภาษาเวียดนามแปลว่า ถอยมาข้างหลัง
กาแฟดำ ภาษาเวียดนามเรียก กาแฟแดง

ถ้าเอาใจใส่ และตั้งใจเรียน 1 ปี ก็พูด อ่าน เขียนได้มากมาย แต่บางราย 6 เดือนก็คล่องปรื๋อเลย ก็มี แต่พอสืบไปสืบมา เอ้า มีภรรยาเป็นเวียดนามซะแล้ว

สาวเวียดนามนี่เสน่ห์แรงนะครับ ไม่เชื่ออย่าลบหลู่ อย่าลองของ (ถึงห้ามอย่างไร ก็คงไม่มีผลอยู่แล้ว) อย่างนี้เรียกว่าเรียนทางลัด ก็ไม่ว่ากัน แต่ไม่แนะนำนะครับ เพราะว่าอันว่าความทุกข์นั้น มีอยู่ทั่วไป เรามีอยู่มากพอแล้ว ไม่ควรหามาเพิ่มเติมครับ