



It's open

We have a simple approach: open doors, open ears and openness. We understand that you want to make the most of your talent, ideas and energy. If you want to be part of a collaborative team culture that brings out the best in you, talk to Deloitte. It's your future. How far will you take it? Step ahead at www.careers.deloitte.com/

Deloitte.

© 2009 Deloitte Touche Tohmatsu

Handelsmissie 2010

VIETNAM



Initiatiefgroep Solvay

Vrije Universiteit Brussel

INISOL

Verantwoordelijke uitgever: Georges Sollie Pleinlaan 2 1050 Brussel

About to get your degree but too ambitious to tie yourself to one job?



Join our Young Potential Program.

As a Young Potential, your introduction to the Belgacom Group will consist of 3 different challenging assignments, each lasting 6 months. With the support of a personalized training program and regular contact with colleagues, you will acquire professional experience at lightning speed. At the end of the program, you will be offered a permanent position ideally suited to your profile and interests.

For our Young Potentials Program, we are looking for young, talented individuals graduating in 2010 with a Master's degree relevant to a career in ICT and Engineering, HR, Marketing, Finance, Sales or Law.

For more information, visit www.belgacom.com



belgacom

Geachte,

Het is een jaarlijkse traditie geworden dat de studenten Handelsingenieur van de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel een handelsmissie inrichten.

Het doel hiervan is om laatstejaarsstudenten kennis te laten maken met het bedrijfsleven van Belgen in het buitenland. Daarmee wordt op een zeer leerrijke manier een brug gelegd tussen de universiteit en de bedrijfswereld. Een duidelijke win-win-situatie. Enerzijds doen de studenten nuttige ervaring op in de praktijk en anderzijds houden de bedrijven nauw contact met de universiteit. Daarenboven geeft dit de opleiding ook een internationale dimensie.

Na China vorig jaar kiezen de studenten met Vietnam dit jaar opnieuw voor een groeiende economie in Azië. Een terechte keuze want als opkomende economische mogendheid heeft het land een enorm economisch potentieel voor onze Vlaamse bedrijven.

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel steun ik dit initiatief en de keuze van het land dan ook ten volle.

Ik wens alle deelnemers en organisatoren een zeer vruchtbare en leerrijke handelsmissie toe.

Paul De Knop
Rector

Vietnam 2010

Het faculteitsbestuur ondersteunt ten volle de laatstejaarsstudenten handelsingenieur in hun voorbereiding van de handelsmissie 2010.

Dit opleidingsonderdeel voldoet aan alle learning outcomes die de Vrije Universiteit Brussel aan haar afgestudeerden wil meegeven: de werkvorm draagt met name bij aan de ondernemingszin, de teamgeest en het probleemoplossend vermogen van de participanten, dit alles binnen een uitdagende internationale context.

Wij wensen de organiserende studentenkring INISOL in het bijzonder geluk te wensen met de bestemming van de 19de editie van de handelsmissie. De keuze viel dit jaar op Vietnam, land dat velen onder ons met een zwaar oorlogsverleden associëren.

Dankzij een ongemeen moedige bevolking heeft Vietnam zich inmiddels in alle stilte opgewerkt tot een bijzonder dynamische economie, met een rijkdom aan industriële, dienstverlenende en creatieve activiteiten.

Het naar elkaar toegroeien van het noordelijk en zuidelijk landsdeel en de overgang naar een meer marktconforme benadering van de publieke dienstverlening stellen de Vietnamese organisaties ook voor belangrijke management uitdagingen.

Belgische bedrijven – daarin gesteund door onze uitstekende diplomatieke vertegenwoordiging – vertonen reeds lang belangstelling voor deze kleine buur van China. Ik hoop oprecht dat onze studenten zullen bijdragen tot de versterking van de Belgische aanwezigheid in deze veelbelovende maatschappij.

Prof. Dr. Rosette S'Jegers
Decaan
Pro-Vicerector Onderwijs



Vietnam, the best is yet to come...

Studenten die, dankzij een flinke dosis motivatie en medewerking van professoren, familie en bedrijven, een stuk van hun vorming en opleiding aan praktijk toetsen, heb ik steeds aangemoedigd. Dat de Solvay school van de Vrije Universiteit Brussel dit elk jaar opnieuw waarmaakt, verheugt mij.

Inisol animeert jaar na jaar bijzonder interessante verplaatsingen.
De handelsmissie 2010 richt haar bakens nu op Vietnam.

België aan de start.

Ettelijke decennia geleden, op het einde van de jaren 60, startte België haar eerste handelscontacten in Vietnam. Het was een opvallende, maar schuchtere benadering. Sindsdien hebben de Vietnamezen in de diversiteit van hun taal, ras en godsdienst een – althans economisch – ongelofelijke remonte aangesneden in een land elf maal zo groot als België, met 85 miljoen inwoners – wat meer is dan Duitsland – en waarvan 30% jonger is dan 14 jaar.

Deze eenpartijstaat met grote politieke uniformiteit werkt min of meer politiek inspraakloos aan zijn economische ontwikkeling. In 2010 wil het een 'middle income country' worden en 10 jaar later hoopt het een geïndustrialiseerd land te zijn.

De burelen en de anderen.

Japan, naast Zuid-Korea en de recente toenadering met de USA, zijn de belangrijkste investeringen. Vietnam treedt politiek, maar ook economisch uit een heel lang isolement. De Europese Unie is na de VS de 2e grootste bestemming van de Vietnamese export en wordt de belangrijkste economische partner van dit land wanneer men buitenlandse investeringen en handel combineert. Binnen Europa blijft Duitsland weliswaar de eerste handelspartner van Vietnam, maar België haalt meer dan 10% uit de EU-Vietnam handel, ongeveer wat Nederland en Italië, en heel dichtbij Frankrijk – er waarmaken.

Voor de jonge studenten van de Solvay faculteit is dit geen terra incognita, ver daarvan, maar een mogelijk land van belofte waar investeringen, in- en uitvoerstromen jaar na jaar fors aan belangrjkheid winnen.

De Gewezen Minister van Buitenlandse Handel – toen als enige minister voor alles in die sector bevoegd – die ik zal blijven, moedigt dan ook de missie van de Solvay-studenten naar Vietnam heel hartelijk aan.

Herman DE CROO

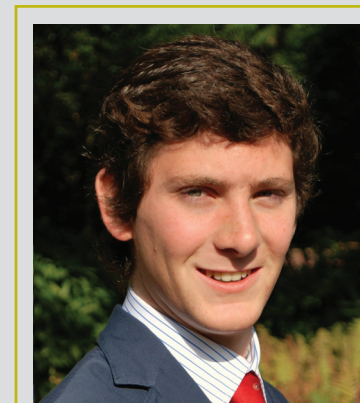
Gewezen Minister (o.a. van buitenlandse handel en verkeerswezen)
Minister van Staat
Gewezen Kamervoorzitter

(Dit zijn passages uit de steunbrief. De volledige tekst kan u raadplegen op onze website www.inisol.com)



Er doet een prachtig verhaal de ronde... Een leraar in Vietnam gaat een klas met vijftientig leerlingen binnen en zegt: stel dat je moet kiezen tussen "beminnen" en "bemind worden". Wat kies je dan? Allemaal willen ze bemind worden. Er is maar één die zegt: ik wil beminnen.

Solvaystudenten zijn enthousiastelingen die willen beminnen. Dit jaar krijgen een aantal laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel – verenigd door de Initiatiefgroep Solvay (INISOL) – de kans om verliefd te worden op Vietnam.



Vietnam is voor velen onbekend en onbemind, maar niet meer voor lang. Vietnam is een bijzonder boeiende economische partner voor Vlaanderen. De Vietnamese economie blijft immers groeien, ondanks een internationaal oprukkende recessie. Vlaanderen voert, jaar na jaar, meer uit naar het "land van de groene rijstvelden". Redenen te over om in dialoog te gaan met dit land, haar economie, haar bedrijven en haar bevolking.

Een buitenlandse handelsmissie als deze is ongetwijfeld de parel aan de kroon van onze opleiding. Naast workshops, sollicitatietrainingen, bedrijvenfora is een handelsmissie het meest ambitieuze en tegelijk sterk begeerde project van INISOL.

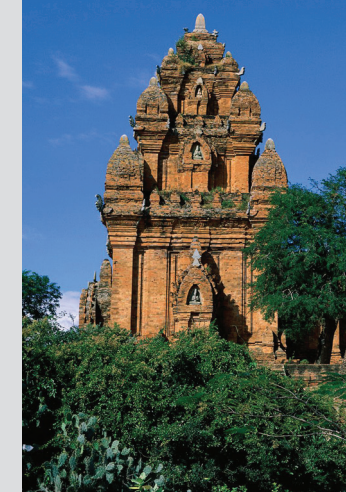
Samen met mijn team, dat barst van ambitie, creativiteit en dynamisme, zullen wij als jonge economische ambassadeurs uw bedrijf ter plaatse warm en waardig aanbevelen, de nodige contacten leggen, kortom: wij vertegenwoordigen U zoals U dat van een Solvaystudent kan en mag verwachten.

Graag nodig ik U uit tot lectuur van deze brochure, dan wel om de website www.inisol.com te bezoeken om verder kennis te maken met de Initiatiefgroep Solvay, haar leden en haar projecten.

Wie weet wordt Vietnam nog verliefd op Vlaanderen...

Jean-Luc Mathias

Voorzitter Handelsmissie Initiatiefgroep Solvay



Voorwoord	01
Inhoudstafel	02
Met de steun van ...	03
INISOL... Wie zijn wij	04
Handelsmissie	06
Doel	06
Historiek	07
Werkwijze	09
Waarom is het een buitenkans voor u?	09
Financiële steun FIT	10
Vietnam, de nieuwe Aziatische tijger	12
Algemeen	12
Economie	12
Sectoren Vietnam	14
Kansrijke sectoren	16
Buitenlandse investeringen	17
Buitenlandse handel	18
Handel Vietnam-Vlaanderen	19
Samengevat	20
Steunbrieven	21

Geachte Heer,

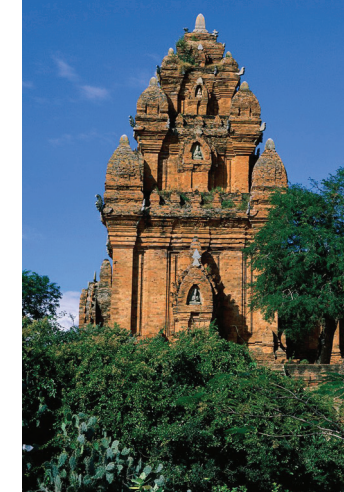
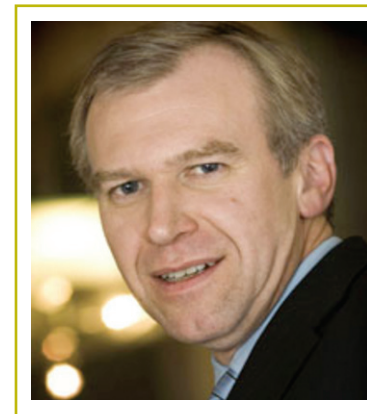
Het economisch potentieel van Vietnam is enorm. Het land koppelt een degelijk opleidingsniveau aan competitieve loonkosten, kent politieke stabiliteit en is sinds 2007 toegetreden tot de WTO wat een steeds beter wordend investeringsklimaat in de hand werkt. Al deze troeven hebben de interesse weten te wekken van heel wat Belgische ondernemers en investeerders.

De bilaterale relaties met Vietnam zijn uitstekend en samenwerking wordt nagestreefd op verschillende vlakken: politiek, economisch en cultureel. De totale bilaterale handel in 2008 bedroeg 1,070 miljoen EUR.

De handelsmissies van INISOL creëren heel wat toegevoegde waarde en hebben het voordeel de theorie met de praktijk te combineren. Deze praktische aanpak steun ik van harte. Ik wens alle deelnemers aan de Vietnam handelsmissie heel veel succes toe.

Met vriendelijke groet,

Yves Leterme,
Minister van Buitenlandse Zaken



Geachte,

Als Minister-President van de Vlaamse regering steun ik met genoeg het initiatief van de studenten handelsingenieur van de managementsschool Solvay om het bedrijfsleven en de academische opleiding dicht bij elkaar te brengen door de organisatie van een handelsmissie.



Paul De Knop
Rector VUB



Kris Peeters
Vlaams minister-president

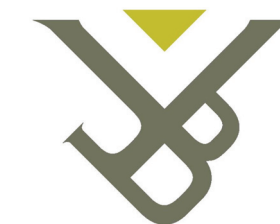
Een belangrijk aspect van het project is het bij elkaar brengen van de academische opleiding en de realiteit binnen onze ondernemingen. Eén van de belangrijkste uitdagingen is een goede afstemming van de opleiding die jongeren genieten en de verwachtingen van het bedrijfsleven.

Ontwikkelen van talent en internationalisatie staan ook hoog in het vaandel van het Pact 2020 waarmee de pas aangetreden Vlaamse regering Vlaanderen tot een topregio wil maken in 2020. De internationalisatie van de mindset moet reeds starten in het onderwijs. Het initiatief van INISOL illustreert dat dit perfect mogelijk is.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook de bedrijven hebben duidelijk interesse om met de hulp van de studenten een nieuwe markt te verkennen. Vietnam, één van de opkomende markten, verdient extra aandacht vanuit onze ondernemingen. INISOL biedt een interessante mogelijkheid om dit te doen.

Ik ben er van overtuigd dat de INISOL handelsmissie ook dit jaar weer een succes wordt.

Kris Peeters
Vlaams Minister-President



Rosette S'Jegers
Uittredend decaan faculteit ES, VUB



Pascal Smet
Vlaams minister van Werk, Jeugd,
Gelijke Kansen en Brussel



Yves Leterme
Minister van Buitenlandse Zaken



Koen Allaert
Gedelegeerd Bestuurder FIT



Herman De Croo
Minister van Staat



Karel Van Eetvelt
Gedelegeerd Bestuurder UNIZO

De aanbevelingsbrieven van deze personen kan u lezen op onze website www.inisol.com. Een selectie vindt u alvast op de blz 21-25.

INISOL, de Initiatiefgroep Solvay, is een vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieurs aan de Solvay Brussels School of Economics and Management, verbonden aan de Vrije Universiteit Brussel.

De missie van INISOL is de studenten dicht bij de bedrijfswereld te brengen. INISOL baseert zich hiervoor op drie pijlers die gezamenlijk uitgevoerd worden.

Pijler 1: Begeleiding bij studiekeuzes

De eerste pijler heeft als voornaamste taak de student de juiste voorbereidende studiekeuzes te helpen maken zodat hij/zij optimaal voorbereid is op de job die bij hem/haar past.

In een eerste stap begeleiden we de studenten uit het secundair onderwijs reeds voordat ze hun opleiding aanvangen. Er wordt namelijk een promotiebrochure opgemaakt voor de toekomstige student handelsingenieur met getuigenissen van alumni en proffen. De bedoeling is de toekomstige studenten te stimuleren in de keuze voor handelsingenieur, een beeld te schetsen van de opleiding en mogelijkheden nadien in de bedrijfswereld.

Verder geeft INISOL een vademecum uit voor de bachelorstudenten. Hiermee trachten we de studenten wegwijs te maken doorheen de keuzemogelijkheden tijdens de academische loopbaan. De verschillende keuzevakken en specialisaties worden uitgebreid toegelicht in het vademecum. Zo kunnen de studenten genieten van een persoonlijk getinte opleiding die hen optimaal voorbereid voor de eigen carrièrekeuzes.

Pijler 2: Begeleiding bij jobkeuze

De tweede pijler is de bedrijvenwerking.

We bieden de studenten tijdens hun masterjaren sollicitatietrainingen aan om hen beter voor te bereiden op de interviews en beoordelingstesten die hen te wachten staan. Door gespecialiseerde bedrijven en headhunters naar de campus te halen worden de toekomstige handelsingenieurs alle troeven aangereikt om hun carrière optimaal van start te doen gaan. Bovendien wordt er een sollicitatiegids uitgegeven om hen te begeleiden in de zoektocht naar de eerste job.

Verder organiseren we ook een bedrijvenforum. Via dit forum slaan we een brug tussen de student, die een geschikte job zoekt, en het bedrijf dat tracht nieuwe enthousiaste werknemers aan te trekken. Verschillende bedrijven komen zich voorstellen aan de studenten en leggen op deze manier een eerste contact met potentiële kandidaten. De student kan op zijn beurt kennis maken met de deelnemende bedrijven en toetsen of zijn profiel past in het bedrijfsprofiel.

Geachte Mevrouw, Mijnheer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten.

Tijdens het academiejaar 2009 - 2010 worden de blikken op Vietnam gericht.

Fladers Investment & Trade heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via subsidiëring van de opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bvb. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk voor de missies naar Australië, Zuid-Afrika en China.

Vietnams economische ontwikkeling is een successtory.

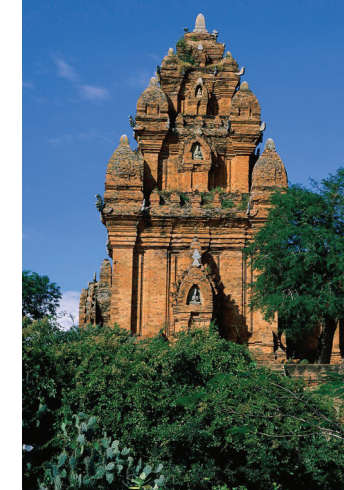
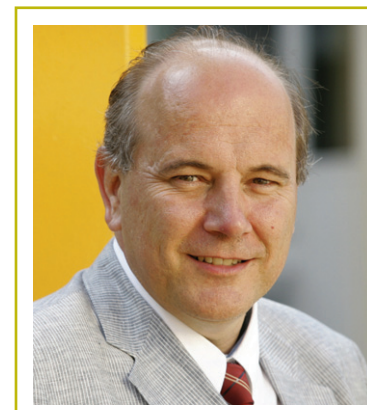
Ondanks de oprukkende recessie kende het land in 2008 toch nog een groei van 6,5% en over de periode 2006-2008 steeg de Vlaamse uitvoer met maar liefst 23,7%. Grote opportuniteiten liggen in de toelevering aan de transportsector (luchthavens, spoorwegen, havens, wegeninfrastructuur...) en in de machinebouw. Ook onze voeding en dranken zouden vlot hun weg naar Vietnam moeten vinden.

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt U als Vlaamse KMO via de handelszending 'Vietnam' uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.

Interesse? Gelieve dan contact op te nemen via:

Initiatiefgroep Solvay - VUB
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel
Tel: 02/629 38 58
E-mail: bestuur@inisol.com

Koen Allaert
Gedelegeerd Bestuurder
Flanders Investment & Trade



Praktische informatie

Bestemming: Ho Chi Minh City (Vietnam). Tevens kan er een "mini-missie" naar Hanoi voorzien worden.

Data: 26/02/2010 t.e.m. 21/03/2010

Prijs: 3.000 euro (als feitelijke vereniging heeft INISOL geen BTW verplichtingen)

Contactadres

INISOL
Vrije Universiteit Brussel
Solvay Business School
Pleinlaan 2
1050 Brussel

Tel & fax: 02/629 38 58

Website: www.inisol.com

E-mail: bestuur@inisol.com

Handelsmissieteam



Handelsmissieteam van links naar rechts: Isabelle Bouquiaux, Sofie De Regel, Ibrahim Mourabit, Jean-Luc Mathias, Niki Sermon, Rebecca De Geyter, Dimitri Vandormael.

Pijler 3: De handelsmissie

Het paradepaardje van onze organisatie blijft echter de jaarlijkse handelsmissie.

Het unieke van de handelsmissie is dat dit project bedrijven de kans biedt om op een berekende manier gebruik te maken van de inzet en de motivatie van jonge mensen.

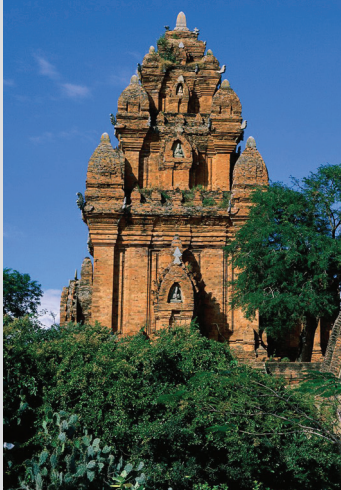
De business school en universiteit begeleiden al meer dan dertig jaar de studenten opdat hun enthousiasme omgezet wordt in een professioneel resultaat. In deze brochure vindt u algemene, economische en praktische informatie over de handelsmissie.



Georges Sollie
Voorzitter INISOL 2009-2010



Niki Sermon
Ondervoorzitter INISOL 2009-2010



Doel

Een team laatstejaarsstudenten handelsingenieur zal, in februari-maart 2010, drie weken lang het beste van zichzelf geven om de Belgische economie ten volle te vertegenwoordigen in één van de snelst groeiende economieën ter wereld, Vietnam.

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan mogelijkheden om de markt in Vietnam te exploreren en te benutten.

Zo kunnen wij u helpen bij export, import, marktverkenning en in feite alle opdrachten die aansluiten bij de noden en wensen van uw bedrijf.

Hieronder vindt u een lijst van enkele van de diensten die wij u kunnen aanbieden.

- Site engineering;
- Marktonderzoek;
- Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix;
- Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten;
- Bezoek en interne controle van uw filialen in Vietnam;
- Onderzoek van distributie- en opslagmogelijkheden;
- Opzetten van een congres of conventie;
- Onderzoek naar strategische opportuniteiten binnen uw sector;
- Documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten,... ;
- Onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden;

Deze lijst is uiteraard niet volledig. Hij is enkel bedoeld om u een idee te geven van wat wij onder andere voor uw bedrijf kunnen betekenen.

Ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht.

Wij vermelden bijvoorbeeld:

- Een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen. Dit mondde uit in een lokalisatie en opdoeking van drie illegale productie-ateliers;
- Structural Europe NV, producent van drukvaten, kon na deelname aan de handelsmissie naar Finland, onderhandelingen starten met geïnteresseerde bedrijven. Structural Europe NV nam reeds driemaal deel aan ons initiatief;
- Een bedrijf is mede door onze handelsmissie, en de creativiteit van de student die voor dit bedrijf een opdracht uitvoerde, een technologische innovatie op het spoor gekomen. Het bedrijf plukt hier nog steeds de vruchten van. De student werd door deze onderneming nadien ook aangeworven.

Handel Vietnam-Vlaanderen.

Ondanks de opvallende toename van de export is het handelstekort van Vlaanderen met Vietnam in 2007 verder opgelopen tot meer dan 300 miljoen euro.

Na het status quo in 2006 boekte de Vlaamse uitvoer richting Vietnam het jaar daarop andermaal een spectaculaire vooruitgang. Vlaanderen exporteerde in 2007 voor iets meer dan 141 miljoen euro, of een exportgroei van maar liefst 34,19%.

Tijdens de periode januari-september van 2008 ging het evenwel een stuk minder goed met de Vlaamse afzet in Vietnam. De uitvoer moest bijna met 20% inleveren.

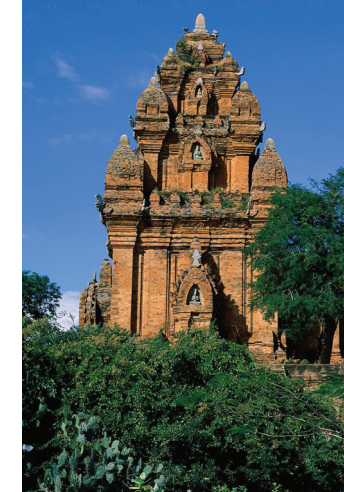
De belangrijkste Vlaamse exportproducten naar Vietnam zijn (2007):

- machines en mechanische werktuigen (25,09%);
- elektrische machines (17,69%);
- edelstenen, edele metalen, diamant (14,08%);
- gietijzer, ijzer en staal (10,05%);
- kunststof en toepassingen (5,33%);

De Vlaamse import uit Vietnam is er sterk op vooruit gegaan. Vlaanderen importeerde in 2007 voor een nieuw recordbedrag van meer dan 449 miljoen euro of een stijging met meer dan 22%.

De belangrijkste Vlaamse invoerproducten uit Vietnam zijn (2007):

- schoeisel (20,44%);
- lederwaren, reisartikelen (14,02%);
- kleding (10,46%);
- edelstenen, edele metalen, diamant (7,77%);
- meubelen (7,72%);



Historiek

Ho Chi Minh City, samen met de buurprovincies Binh Duong en Dong Nai, blijft nog steeds het grootste deel van de buitenlandse investeringen aantrekken.

De belangrijkste troeven van Vietnam voor investeerders zijn voornamelijk:

- De grote politieke en macro-economische stabiliteit ;
- De strategische centrale ligging in het hart van de Aziatische economische groei regio;
- De omvangrijke binnenlandse markt;
- De relatief jonge bevolking met een gemiddelde leeftijd van 26 jaar. Daarenboven is de bevolking goed geschoold, dynamisch en ambitieus. De bevolking is sterk geëngageerd om hun land zelf te ontwikkelen;
- Dankzij een goed ontwikkelde private sector vindt men gemakkelijk counterparts met schaalverhoudingen op maat van de Vlaamse KMO's;
- De factor arbeid is goedkoop in Vietnam;

Buitenlandse handel

De belangrijkste handelspartners van Vietnam zijn Singapore, Zuid-Korea en Japan.

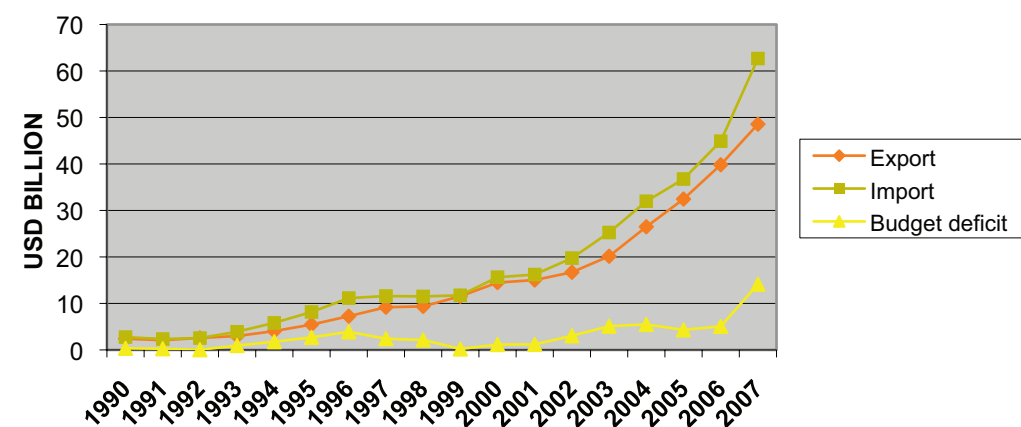
Tijdens de periode 2002-2007 zijn de totale exportwaarden met 23,8% per jaar toegenomen. Deze verhoogde exportcijfers kunnen te verklaren zijn door de verhoogde productiecapaciteiten in de verschillende industrieën.

De 5 grootste exportcategorieën zijn olie, textiel, schoeisel, houtproducten en visserij.

De invoerwaarde groeide in deze periode met 25,5% per jaar.

Door de aanzienlijke invoer van uitrusting, apparatuur en materialen, gebruikt voor het industrialisatie- en moderniseringsproces is het handelstekort de laatste jaren toegenomen.

Export, import and trade deficit



Source: General Statistics Office

In 2001 zorgde een handelsakkoord met de Verenigde Staten ervoor dat de export een enorme impuls kreeg.

INISOL verkende voor het eerst buitenlandse bodem in 1990, met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de handelsmissie uitgegroeid tot een waar begrip in de bedrijfswereld. Getuige hiervan zijn de tientallen bedrijven die hieraan deelgenomen hebben. Deze bedrijven, waarvan u een selectie in de lijst hieronder terug kan vinden, zijn afkomstig uit allerlei sectoren. Wegens de verscheidenheid aan diensten die wij aan de ondernemers bieden, is er immers plaats voor de meest uiteenlopende opdrachten in onze missie.

De omvang van deze bedrijven en het feit dat sommige bedrijven al herhaaldelijk deelnamen, kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie die nog nooit heeft teleurgesteld.

Agfa-Gevaert
Ahlers
AMTS International
APT
Auto Control Consult
Barry-Callebaut AG
Beaulieu
Blockx NV
Brouwerij Strubbe
Brouwland BVBA
Brussels Hoofdstedelijk Gewest
Camargue
Chemlab
Chocolaterie Camargue BVBA
Chocolaterie Johan & Co
Crops NV
Dafra
Deceuninck Plastics
De Kerpel Willy
Diva Consulting
Duc D'O Chocolaterie NV
Ecowater Systems Europe NV
Erni
Global Trader
Hansen Transmissions
Heating Service
HelvoetPharma
Herbavita
Hewlett Packard
Horeca Play
IBM Belgium
InternedBased

Jean Alan NV
Katoen Natie
Lanxess
Lapauw
Massive
Meert NV
Meubels Bauwens
Mooss Pharma
Mylène
OLO-Lighting
Pauwels International
Philips
Pralibel
Procter & Gamble
Quarad BVBA
Rectavit
Reilly Chemicals
RS Scan International
SA OLAER Benelux NV
Santens
Sapa RC System
Sega
Seyntex NV
Sidmar
Sobeltec
Structural Europe
Technopol
Tessi & Lineo NV
Venta Decoration
Vesalius College
Vinçotte International SA
Voka

Vorige bestemmingen van onze handelsmissie waren o.a. Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië en China.

Historiek

Hieronder vindt u een aantal getuigenissen van bedrijven die al aan een vorige editie van de INISOL Handelsmissie deelnamen.

Microtherm:

De handelsmissie die Microtherm toevertrouwde aan de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Initiatiefgroep Solvay van de Vrije Universiteit Brussel is goed verlopen en was een succes in alle opzichten.

Deelname aan dit project is zeker een aanrader voor bedrijven die nieuwe markten wensen te evalueren. De samenwerking tussen de Universiteit en Microtherm liep bijzonder vlot, een positieve ervaring die wij in de toekomst zeker opnieuw zullen overwegen.

Heytens Steven

Sales & Marketing Manager Microtherm

Brepolsh Publish:

De eerste samenwerking met INISOL is een positieve ervaring geworden. Van bij de start gaven de goede, quasi professionele, dossierbegeleiding- en opvolging vertrouwen in het kunnen van het team. Maar vooral de verwachting om in niet eenvoudige omstandigheden op de Chinese markt aan informatievergaring te doen werd in grote mate ingelost.

Deraeve Hans

Commercial Manager Brepolsh Publish

Arplas Welding:

Arplas Welding is een bedrijf dat zeer gespecialiseerd is in het produceren en verkopen van machines voor de productie van stalen vaten.

Wij hadden al een beperkte ervaring in China, doch door het INISOL project hebben wij de mogelijkheid gehad om eenvoudig en zeer professioneel de Chinese markt door te lichten en eventuele verdere ontplooiing te onderzoeken. Dit vooral dankzij de inzet van de werkgroepen, doch zeker ook dankzij de medewerking van organisaties zoals FIT, KVK, BICCS en andere (lokale) vertegenwoordigers.

Zo hebben wij gedurende deze opdracht een volledige Chinese folder kunnen ontwerpen, die nu nog steeds gebruikt wordt. Ook lopen er nog een paar veelbelovende projecten die door INISOL zijn opgestart.

En dit alles voor eigenlijk nog niet eens de prijs van 1 vliegtuigticket naar Shanghai. (als U de subsidie meerekent)

Wij zijn alvast enthousiast.

Verhoeven Erik

CEO Arplas Welding

CoEnCo

Met wat achterdocht toch beslist deel te nemen, daar men niet gewoon is dat een kleine KMO voor dergelijke projecten in aanmerking komt en ernstig genomen wordt.

Resultaat : verassend positief zowel in de benadering, de aanpak en snelheid, en bekomen resultaat welke van een professionele aanpak getuigd.

Het was - en is - een interessante studie, dewelke we nog steeds als leidraad gebruiken voor onze verdere benadering.

Vanbleu Luc

Zaakvoerder CoEnCo

De omvang van de economie is in absolute termen nog beperkt. Toch is Vietnam voor sommige bedrijven door het economisch potentieel op (middel)lange termijn een interessante markt.

Naast de toenemende vraag naar consumptiegoederen bieden op korte termijn vooral deze subsectoren voor het Vlaams bedrijfsleven goede mogelijkheden: de havenwerken, aquacultuur, de tuinbouw, de machinebouw, de logistiek en detailhandel.

Buitenlandse investeringen

Vietnam blijft een aantrekkelijke bestemming voor buitenlandse investeerders.

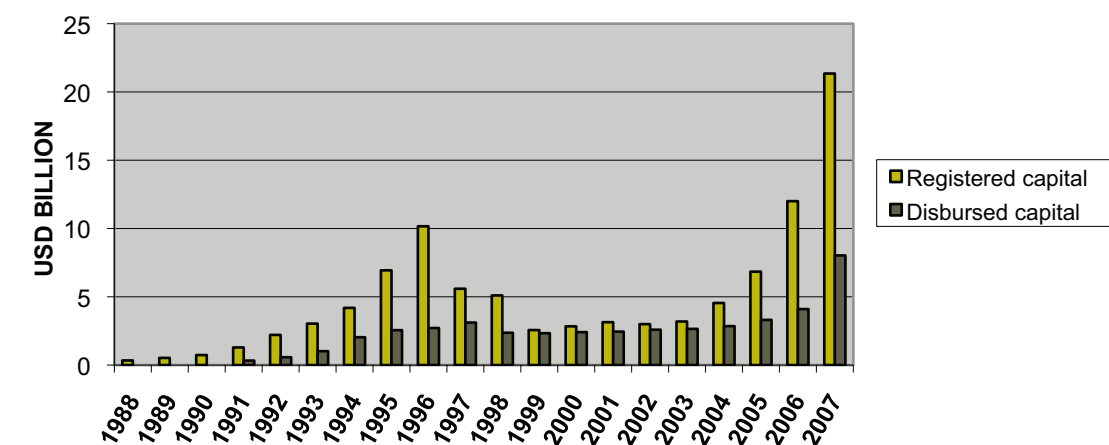
De toenemende politieke en economische liberalisering maakt dat de Vietnamese grenzen steeds verder worden opengezet voor buitenlandse investeerders en handelspartners.

Een eerste belangrijke stap voor het aantrekken van buitenlandse investeringen was het handelsakkoord in 2001 tussen de Verenigde Staten en Vietnam en de akkoorden met het IMF en de Wereldbank.

De buitenlandse investeringen stegen ook door de oprichting van een kleine aandelenbeurs in Ho Chi Minh City.

De recente toetreding van Vietnam in 2007 tot de Wereldhandelsorganisatie (WTO) zal ongetwijfeld een bijkomende stimulans geven. Nieuwe wetten zorgen voor een verbetering van het investeringsklimaat en een gelijke behandeling van zowel binnen- als buitenlandse investeringen, wat positief werkt voor het vertrouwen van de investeerders. Dit blijkt ook uit het recordbedrag van 20,3 miljard US dollar aan directe buitenlandse investeringen in 2007.

Registered and disbursed FDI 1988-2007



Source: General Statistics Office

De sectoren waarin het meeste geïnvesteerd werd waren de bouw, productie van elektronica, telecommunicatie en andere hoogtechnologische sectoren.

In februari 2008 kwamen de investeringen in Vietnam uit 80 verschillende landen.

Van de totale investeringen kwam 69,8% uit Azië, 16,7% uit Europa en 6% uit Amerika.



Een van de snelst groeiende sectoren is de telecommunicatie. Het netwerk is de laatste vijf jaar met gemiddeld meer dan 25% gegroeid. Zeker de markt voor mobiele telefoons is zeer winstgevend.

Toerisme

Het toerisme wordt in toenemende mate een belangrijke sector voor de Vietnamese economie. In 1994 bezochten net meer dan 1 miljoen buitenlandse toeristen het land. In 2007 was het aantal verviervoudigd tot 4,2 miljoen toeristen.

In de toeristenindustrie werken ca. twee miljoen mensen, 5,5% van de totale beroepsbevolking. Vietnam bezit een aantal toeristische hoogtenpunten met Hanoi, Ho Chi Minh City, de keizerlijke stad Hué, de museumstad Hoi An, de baai van Along, de kust, de stranden en de overblijfselen van de Cham. In ontwikkeling zijn het cruisetoeisme, het avontuurlijke toerisme en zelfs het toerisme voor veteranen uit de Vietnam-oorlog.

Transportsector

Het zuiden heeft een uitgebreid wegnnet, dat in totaal 105.000 km meet en waarvan 65% verhard is. Zeer populaire vervoersmiddelen zijn de motor en de brommer. De auto komt steeds meer als vervoersmiddel in trek. De meeste auto's worden gekocht door particuliere bedrijven, taxiondernemingen en overheidsinstellingen. Particulieren hebben nog maar een aandeel van 6% in alle aankopen.

Het spoorwegnet van Vietnam heeft een lengte van meer dan 3.000 kilometer. Veruit het grootste deel van alle spoorlijnen zijn enkelsporig. Van groot belang voor het verkeer is de spoorlijn Ho Chi Minh City-Hanoi.

In de uitgebreide Mekongdelta is de binnenscheepvaart van groot belang voor transport van goederen en mensen.

De nationale luchtvaartmaatschappij is Vietnam Airlines. Hanoi, Ho Chi Minh City en Da Nang hebben internationale luchthavens. Een aantal lokale vliegvelden worden gemoderniseerd en toegankelijk gemaakt voor internationaal vliegverkeer.

De transportdiensten voldoen aan de basisvereisten. Toch blijft in bepaalde delen van het land de infrastructuur een groot probleem, waardoor problemen zoals congestie niet uitblijven. Overstromingen en andere natuurlijke rampen zorgen ook af en toe voor moeilijkheden. De fysieke structuur van de transportsector is verbeterd in de afgelopen jaren. Toch worden er in de volgende jaren grote verbeteringen verwacht, voornamelijk wat betreft de weg- en havenfaciliteiten.

Kansrijke sectoren

Grote opportuniteiten liggen in de toelevering aan de transportsector (luchthavens, spoorwegen, havens, wegeninfrastructuur...) en in de machinebouw.

De behoefte aan een versnelde uitbouw van de infrastructuur in Vietnam biedt zeer veel opportuniteiten.

Ook bepaalde voedingsproducten en dranken zouden vlot hun weg naar Vietnam moeten vinden. Met een bevolking van circa 87 miljoen inwoners, die haar koopkracht sterk ziet toenemen, biedt Vietnam een enorme afzetmarkt voor Westerse producten.

Werkwijze

Een eenvoudige formule

Wanneer u wenst te participeren, zal één van de studenten van het team met u samenwerken. De precieze opdracht die in Vietnam zal worden uitgevoerd, wordt dan door u in samenspraak met die student bepaald. U kiest zelf hoe de samenwerking verder verloopt. Indien nodig kan u de student zelfs, naast de nodige zelfstudie, een interne opleiding opgeven verzorgd door uw bedrijf.

Het is de bedoeling dat er een situatie wordt gecreëerd van onderlinge verstandhouding en dat een goede voorbereiding leidt tot een geslaagde missie. Zo worden de beste omstandigheden gecreëerd om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Het handelsmissieteam is een groep zeer gemotiveerde studenten onder academische begeleiding van Prof. Dr. R. S'Jegers en geassisteerd door Michaël Doms.

Reeds maanden zijn wij druk in de weer om de voorbereidingen te treffen voor ons verblijf in Vietnam.

Bovendien werken wij samen met ondermeer de Belgische ambassade, Flanders Investment & Trade en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en contactpersonen ter plaatse te regelen.

Praktische zaken zoals transport, communicatiemogelijkheden, de eerste afspraken,...worden zo veel mogelijk voor het vertrek geregeld, zodat er meteen vanaf de eerste dag gewerkt kan worden!

De eigenlijke missie

Tijdens de missie houden wij u continu op de hoogte over de evolutie in het uitvoeren van uw opdracht.

Wij zullen daarbij gebruik maken van alle communicatiemiddelen waarover wij beschikken. Dit stelt u in de mogelijkheid om ons te begeleiden en de opdracht eventueel bij te sturen naar de noden van uw bedrijf.

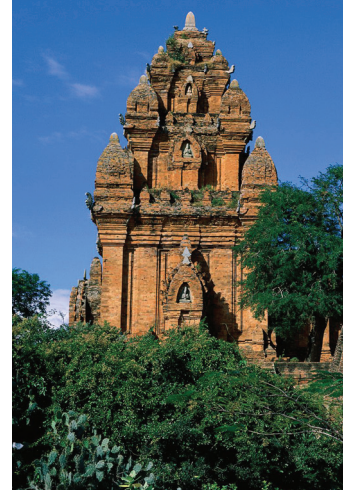
De follow-up

Na afloop van onze missie maken wij een uitgebreid verslag op. Hierin bespreken we welke acties we hebben ondernomen om uw opdracht uit te voeren en al de resultaten die we behaald hebben.

Uiteraard zullen wij ook een mondeling onderhoud met u regelen.

Waarom is het een buitenkans voor u?

- De prijs: 3.000 euro. Hiervan wordt, in overeenkomst met FIT, een groot deel gesubsidieerd. Meer info vindt u in de sectie "Financiële steun via FIT";
- Wij zijn een team gemotiveerde laatstejaarsstudenten van een vijfjarige opleiding handelsingenieur. Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om uw opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren;
- De Solvay Business School organiseert een internationale master in samenwerking met NEU (National Economic University) in Hanoi en OU (Open University) in Ho Chi Minh City. Op 10 jaar tijd is er een heel uitgebreid netwerk uitgebouwd, waardoor wij rechtstreeks over waardevolle informatie kunnen beschikken. Meer info vindt u op <http://www.solvay.edu/EN/Programmes/Vietnam>;
- De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen, garanderen een professionele ondersteuning van experts ter zake.



Financiële steun via FIT



Flanders Investment & Trade

Sedert de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 23 maart 2007 (Belgisch Staatsblad van 23/04/2007) kunnen kleine en middelgrote ondernemingen met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten.

Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden en aan welke criteria moet voldaan worden.

Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met volgende voorwaarden:

- De onderneming moet een KMO (maximaal 250 werknemers, jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro, maximaal 25% van het kapitaal in handen van een grote onderneming) zijn, met zijn exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest;
- Er worden maximaal 3 reizen naar eenzelfde land of regio gesubsidieerd binnen een periode van 5 jaar;
- De goederen en/of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse Gewest. Enkel initiatieven die een substantiële meerwaarde hebben voor Vlaanderen kunnen gesteund worden;
- Voor dezelfde kosten mag geen andere financiële steun ontvangen zijn van een andere instelling of overheid;
- De bestemming moet een nieuwe markt zijn voor de onderneming. Het moet dus gaan om een land waar de onderneming nog geen of slechts een beperkte afzet (minder dan 5% van het exportcijfer) heeft. Daarbij steunt FIT bij voorkeur initiatieven buiten de Europese Economische Ruimte;
- De steun wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis. De steun wordt slechts toegekend op voorwaarde dat de aanvragende onderneming de begunstigde is van de subsidie en niet de student of de onderwijsinstelling, en dat het initiatief past in een schoolse opleiding.

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 250 euro tot 49.500 euro. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfskosten van de student. De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen. De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief en wordt door INISOL zelf verzorgd.

De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 15 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan zowel schriftelijk als elektronisch.

In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidclausule.

De industriële sector vertegenwoordigt meer dan één derde van het bruto binnenlands product en geeft werk aan 11% van de werkende bevolking, maar kent een mindere groei dan de dienstensector.

Industrial growth (%)

	Total	By ownership		
		State	Non-State	FDI
1996	14,2	11,6	11,5	21,7
1997	13,8	10,8	9,5	23,2
1998	12,5	7,7	7,5	24,4
1999	11,6	5,4	10,9	21
2000	17,5	13,2	19,2	21,8
2001	14,6	12,7	21,5	12,6
2002	14,8	12,5	18,3	15,2
2003	16,8	11,9	23,3	18
2004	16,6	11,9	22,3	17,4
2005	17,1	7,2	25,4	21,2
2006	17	9,3	23,9	18,8
2007	17,1	10,3	20,9	18,2

Source: General Statistics Office

De industriële groeivoet bedroeg de afgelopen 5 jaren gemiddeld 17%.

De productiecapaciteit is in verschillende industrieën sterk toegenomen, wat de verhoogde exportcijfers kan verklaren.

De Vietnamese regering geeft hoge prioriteit aan de ontwikkeling van de zware industrie, met name de staal- en autoindustrie. Tussen 1990 en 2000 is de staalindustrie vertienvoudigd in omvang.

Vietnam telt elf autoassemblagebedrijven die een joint venture met buitenlandse bedrijven zijn aangegaan, o.a. met Daewoo, Toyota en Ford.

De industriële sector blijft echter nogal sterk afhankelijk van buitenlandse investeringen.

Veel van de grote en kapitaalintensieve projecten zijn gezamenlijke ondernemingen tussen buitenlandse en Vietnamese lokale regeringen.

De ICT-sector en de telecommunicatie.

Significant voor de economie van het land zijn ook de ICT-sector en de telecommunicatie.

De informatie- en communicatietechnologie wordt voor de economische ontwikkeling van Vietnam steeds belangrijker, met belangrijke overheidsinvesteringen tot gevolg.

De markt voor computerhardware en randapparatuur was in 2003 ongeveer een half miljard dollar waard. De Vietnamese consument koopt vooral in eigen land geproduceerde computers en ingevoerde merkloze computers.

Voor multinationals in de software-industrie vormt Vietnam door de zeer lage kostenstructuur een aantrekkelijke markt. In de buitenwijken van Ho Chi Minh City is het softwarepark Qua Trung Software City gerealiseerd, waar zich veel Vietnamese maar ook enkele tientallen buitenlandse ondernemingen gevestigd hebben.

Sectoren Vietnam

Agricultuur/visserij en aquacultuur/delfstoffen

De landbouw is het primaire beroep onder de bevolking. Rijst is veruit het belangrijkste gewas. De Mekong en Rode rivierdelta's behoren tot de grootste rijstplantagegebieden van de wereld. Door de succesvolle liberalisering van de landbouw neemt Vietnam na Thailand inmiddels een tweede plaats op de wereldranglijst van rijstexporterende landen in.

Verder is Vietnam wereldwijd de grootste exporteur van zwarte peper. Andere belangrijke landbouwproducten zijn maïs, katoen, fruit, suikerriet, cassave, koffie, thee en rubber.

De visserij en de aquacultuur zijn ook belangrijke industrieën.

Vietnam heeft een kustlijn van meer dan 3.000 kilometer en een uitgebreid netwerk van rivieren, kanalen en meren. De kust- en verre visserij zijn goed ontwikkeld, evenals de visserij op de rivieren en de viskwekerijen (ca. 1 miljoen hectare) in de rijstvelden, die een belangrijke bijdrage aan het voedselpakket leveren. Winstgevend zijn vooral de zoetwatervisserij en de garnaalkwekerijen. De visserij staat wat betreft export op de derde plaats achter ruwe olie en textiel/kleding en ook de visverwerkende industrie breidt zich zeer snel uit.

In recente jaren heeft zeker de aquacultuur sterk aan belang gewonnen. In 2007 maakte deze sector 23,35% uit van de totale waarde van de agricultuur-/aquacultuurproductie.

De agricultuur-/aquacultuursector vormt één van de basissen van Vietnams socio-economisch stabilisatieprogramma. Deze sector blijft een relatief goede ontwikkeling optekenen, met een jaarlijkse gemiddelde groei van meer dan 3,8% de afgelopen jaren.

De groei van deze sector heeft mede geholpen om de socio-economische stabiliteit in stand te houden en om de honger- en armoedebestrijding te ondersteunen.

Vietnam is ook een bron van fossiele rijkdommen, waarvan steenkool verreweg de belangrijkste is. De meeste delfstoffen van het land worden gevonden in het noorden. Vietnam wint grote hoeveelheden steenkool, evenals fosfaten, mangaan, bauxiet, chromaat en andere metaalertsen. Er zijn grote onderzeese aardoliebronnen (olie en gas) ontdekt in de zuidelijke wateren. De middelen om deze grondstoffen te winnen, worden nog ontwikkeld. Er is een olieraffinaderij in aanbouw bij Ho Chi Minh City. Schattingen van de totale oliereserves variëren van 270 miljoen tot 500 miljoen ton.

De grootste gasvelden liggen in het zuidwesten en zuidoosten van het land. De totale aardgasvoorraden worden geschat op 1,3 triljard m³.

Industrie

In het kader van het nieuwe economische hervormingsprogramma (Doi Moi), is er een aanzienlijke industriële ontwikkeling geweest met positieve resultaten als gevolg.

De belangrijkste industriële activiteiten zijn geconcentreerd in het noorden en rond Ho Chi Minh City. De voornaamste takken daarvan zijn de landbouwverwerking, de machinebouw, autoassemblage en de vervaardiging van textiel en kleding, cement, chemische meststoffen, glas en banden.

Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- Een volledig ingevuld en ondertekend aanvraagformulier;
- Een grondige beschrijving van het initiatief samen met een chronologisch afsprakenprogramma;
- Een kostenraming;

Binnen 45 werkdagen na de indiening van de volledige aanvraag zal FIT een beslissing nemen over de toekenning van de subsidie en over de toekennings- en uitbetalingsvoorwaarden. De aanvrager wordt hiervan schriftelijk op de hoogte gebracht.

Indien gewenst kan er door ons team ook een simulatie van de te verkrijgen subsidie berekend worden.

Voor bijkomende informatie of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment & Trade (www.flandersinvestmentandtrade.be of www.fitagency.be).

- Economisch hart: Ho Chi Minh City
- Voorspelde economische groei van 5,5% voor 2009, ondanks de economische crisis
- Aantrekkelijk voor buitenlandse investeringen. Stimulans door de recente toetreding tot de Wereldhandelsorganisatie in 2007.
- Kansrijke sectoren: machinebouw, transport- en voedingssector

Algemeen

Vietnam, officieel de Socialistische Republiek Vietnam, is een volksrepubliek met 86.967.524 (2009) inwoners. Vietnam heeft een oppervlakte van 329.600 km². Het land is het meest oostelijk gelegen land van het Indochinees schiereiland in Zuidoost-Azië, en grenst in het noorden aan China, in het westen aan Laos en Cambodja en in het oosten aan de Zuidchinese Zee. Het is een zeer uitgestrekt land met een enorme kustlijn.

De hoofdstad is Hanoi. Hanoi is noordelijk gelegen en vormt het politieke centrum. Het economisch hart ligt in de grootste stad, Ho Chi Minh City, in het zuiden van Vietnam.

De officiële taal is het Vietnamees. Tussen het noorden en het zuiden zitten echter duidelijke verschillen, niet alleen in de uitspraak, maar ook in de gebruikte woorden. Ook heeft elk van de 54 verschillende etnische minderheidsgroepen een eigen taal ontwikkeld.

De Socialistische Republiek Vietnam wordt door een zeer gecentraliseerd systeem geregeerd door de Communistische Partij van Vietnam. De overheid is in theorie onafhankelijk van de partij, maar in de praktijk ontvangt deze het grootste deel van zijn richtlijnen van de partij.

Economie

In 1986 besloot de Communistische Partij van Vietnam tot een ingrijpend economisch hervormingsproces, beter bekend als de "Doi Moi – politiek", en de openstelling voor handelscontacten met het Westen.

Naast staatsbedrijven en collectieve ondernemingen werden volwaardige privé-ondernemingen toegestaan. Andere hervormingen betroffen de handel, de tolcontroles aan de provinciegrenzen, de belasting, de banken, arbeid en prijzen.

Buitenlandse investeerders kregen het recht kapitaal of goederen in Vietnam te bezitten. Daarenboven mogen bedrijven waar buitenlandse bedrijven in investeren niet genationaliseerd worden.



Door het succes van de Doi Moi heeft de Vietnamese economie sinds 1986 een opmerkelijke groei doorgemaakt.

Vietnam is met zijn gemiddelde jaarlijkse economische groei van circa 8% één van de snelst groeiende economieën ter wereld en wordt om die reden vaak de nieuwe Aziatische tijger genoemd.

De jaarlijkse gemiddelde groei bedroeg in de periode 1990-1997 8,4%, tussen 2000-2006 7,5%, 8,5% in 2007 en 6,5% in 2008.

GDP Growth Rate by Economic Sectors (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Overall GDP Growth	6,8	6,9	7	7,3	7,8	8,4	8,2	8,5
Agriculture, aquaculture, forestry & fishery	4,6	3	4,2	3,6	4,4	4	3,4	3,4
Industry & construction	10,1	10,4	9,5	10,5	10,2	10,7	10,4	10,6
Services	5,3	6,1	6,5	6,5	7,3	8,5	8,3	8,7

Source: General Statistics Office

Toch staat de Vietnamese economie voortdurend voor een aantal belangrijke uitdagingen.

Ondanks de steun van de Wereldbank en het IMF ontkwam de Vietnamese economie in 1998 niet aan de financiële crisis in Azië, die vooral toesloeg in de bouw, de export en het toerisme. De groei van het bbp bleef met 4% in 1998 de helft onder de verwachting en de economische groei liep in 1999 terug tot het jarenlang ongekende niveau van 3,5%. Ook de inflatie steeg tot 9% en de directe buitenlandse investeringen slonken aanzienlijk.

In de jaren na 1999 raakte de Vietnamese economie echter weer in een versnelling en groeide het bruto binnenlandsproduct fors.

In 2008 werd Vietnam evenwel opnieuw bedreigd door een oprukkende recessie. Door de openheid van de economie bleven de gevolgen van de financiële crisis niet uit.

De kracht van dit land liet zich echter opnieuw optekenen uit het feit dat de economie nog steeds groeit, met 6,5% in 2008, ondanks de wereldwijde recessie.

Het probleem met de inflatie en het handelstekort blijft ook zwaar doorwegen.

De regering onderneemt voortdurend maatregelen om deze problemen het hoofd te bieden.

