



Vietnam-seura ry

Vietnam-seura (aiemmin Suomi-Vietnam-seura) on vuonna 1971 perustettu, poliittisesti sitoutumaton kansalaisjärjestö. Seuran jäseneksi ovat tervetulleita kaikki Vietnamista ja laajemmin Aasiasta kiinnostuneet henkilöt ja yhteisöt. Myös yritykset ovat tervetulleita kannatusjäseniksi. Seura tuottaa tietoa Vietnamista niin yksityisten ihmisten, yhteisöjen kuin viranomaisienkin käyttöön.

Vietnam-seura ry

- Tekee vietnamilaista kulttuuria ja yhteiskuntaa tunnetuksi - Suomessa
- Harjoittaa kehitysyhteistyötä Vietnamissa
- Tarjoaa asiantuntemustaan yhteisöjen ja yksityishenkilöiden käyttöön
- Järjestää matkoja Vietnamiin
- Toimii Suomen ja Vietnamin välisen kulttuurisen vuorovaikutuksen lisäämiseksi

Vietnam-seura ry
PL 215
00171 Helsinki
info@vietnamseura.org
www.vietnamseura.org

Suomi, suomalaiset yrittäjät ja Vietnamin kestävä kehitys

Hanoissa maaliskuussa järjestetty *Aid for Trade* -foorumi toi yhteen suomalaisia ja vietnamilaisia liiketoimijoita sekä erilaisia yksityiselle ja julkiselle sektorille rahoitusinstrumentteja tarjoavia tahoja. *Aid for Trade* on Euroopan Union vuonna 2007 aloittama ohjelma, joka pyrkii kehittämään kehitysmaiden sisäistä tuotannollista kapasiteettia sekä kaupan-käyntivalmiuksia. Olennaisena osana tässä on paikallisen liiketalousympäristön sekä taloudellisen infrastruktuurin kehittäminen yrityksille suotuisaksi ympäristöksi. Taloudellinen kehitys ja kehitysmaiden aseman vahvistaminen maailmanmarkkinoilla nähdään tärkeänä elementtinä kehitysmaiden köyhyyden vähentämisessä.

Finnish Aid for Trade on Suomen kehitysohjelma Euroopan Unionin sisällä. Ohjelma pyrkii auttamaan kehitysmaakumppaneita muun muassa kauppaan liittyvissä lainsäädännöissä, taloudellisen infrastruktuurin kehittämisessä, tuotannon kannattavuuden lisäämisessä, sekä kansainvälisen kaupan kehittämisessä. Yksityisen sektorin kehittäminen on yksi pala tästä suuresta kakusta, ja tässä suomalaiset yksityisen sektorin liiketoimijat ovat avainasemassa. *Aid for Trade* -foorumeilla pyritään levittämään tietoa siitä, miten valtiot tukevat yksityisen sektorin kumppanuuksia kehitysmaiden kanssa.

Näitä tarkoituksia tukemaan on kehitelty erilaisia instrumentteja, jotka tarjoavat suomalaisille yksityisen sektorin toimijoille tukea ja mahdollisuuksia tutkiskella mahdollisuuksia vietnamilaisilla markkinoilla. Vietnamin taloudellinen elämä on tällä hetkellä nopeasti kehittyvää, ja kannattavien markkinoiden ja yhteistyökumppanuuksien löytäminen on todellisuutta.

Vietnam-seuran puolesta haluamme tehdä osamme ja jakaa tietoa yrityslitteen muodossa erilaisille suomalaisille julkisen ja yksityisen tason toimijoille. Tässä yrityslitteessä meillä on ilo esitellä Vietnamin uusiutuvan energian markkinoille hakeutuva *Eagle Tuulivoima Oy*. Lisäksi tutustumme Vietnamissa työskentelevien talouden- ja kaupanalan ammattilaisten näkemyksiin liiketoimintayhteistyöstä Vietnamilaisten yrittäjien kanssa. Olemme myös keränneet tietopankin internetosoitteiden muodossa. Näistä lähteistä toivomme olevan hyötyä Vietnamista kiinnostuneille tahoille.

Hanoista,

Saara Leppänen
Vietnam-seuran sihteeri

Eagle Tuulivoima Oy suunnittelee projektia Vietnamiin

Eagle Tuulivoima Oy – uudenaikaista tuulivoimateknologiaa

Eagle Tuulivoima Oy on vuonna 2008 perustettu lahtelainen yritys. Se valmistaa ja markkinoi pientuulivoimaloita, jotka perustuvat innovatiiviseen nanoteknologiaan. Uusi teknologia on mahdollistanut entistä tehokkaamman sähköntuotannon. Pientuulivoimaloita valmistetaan kahdesta kahteenkymmeneen kilowattiin. Pienin koko sopii kesämökin tarpeisiin, kun taas suurin riittää pienelle yrityksellekin.

Eaglen menestyspotentiaali on jo laajasti huomattu. Eagle palkittiin vuoden 2008 hautomoyrityksenä ja vuoden 2008 parhaasta liikeideasta. Eagle on saanut TEKES:iltä huomattavaa rahoitusta ja mediajulkisuuttakin on kertynyt runsaasti.

Kansainvälistyminen

Eaglen tavoitteena on tulla johtavaksi kansainväliseksi pientuulivoimaloiden valmistajaksi ja myyjäksi. Tulevaisuuden markkinoille tarvitaan kansainvälisiä kontaktiverkkoja ja referenssejä. Mitä laajemmat verkostot ja mitä enemmän menestyksekkäitä referenssejä, sitä luotettavammaksi yritys yleensä koetaan. Yhtenä erinomaisena mahdollisuutena Eagle näkee erilaiset pilottiprojektit; erityisesti siellä, missä vaihtoehtoisten energialähteiden tarve on kaikkein suurin. Eaglella on jo pitkään ollut tavoitteena lähteä **Energy and Environment Partnership** -hankkeisiin, joihin on saatavissa valtion rahoitusta.



Pilottiprojekti Vietnamiin

Yhtenä mahdollisena kohdemaana pilottiprojektille nousi esiin Vietnam. Vietnamissa on tietyillä syrjäisillä alueilla suuria ongelmia energian saannin kanssa. Näissä paikoissa ei välttämättä ole sähköverkkoa ollenkaan, ja energiaa on tähän asti jouduttu tuottamaan saastuttavilla ja meluisilla dieselgeneraattoreilla. Koska erityisesti rannikkoseuduilla on hyvä tuulipotentiali, on tuulivoima nähty yhtenä ratkaisuna.

Eagle on nyt löytänyt Vietnamista mahdollisen partnerin ja hakenut rahoitusta tulevaisuudessa mahdollisesti toteutettavaa pilotointia varten. Kohdetta ei vielä ole valittu, mutta se tulee sijaitsemaan eteläisessä osassa maata. Aikeena on tehdä ensin tutkimustyötä, ja sitten toimittaa alueelle Eaglen pientuulivoimalat. Paikalliset koulutetaan käyttämään ja huoltamaan tuulivoimaloita.

Eagle ja Lahden Ammattikorkeakoulu

Eaglen Vietnam-projekti sai alunperin alkunsa Lahden Ammattikorkeakoulun Vietnam-yhteistyöstä. Kyseinen oppilaitos on jo vuosien ajan pitänyt yllä tiiviitä suhteita Vietnamiin. Tämä yhteistyö on tuonut vietnamilaisia opiskelijoita Lahteen ja vienyt suomalaisia opiskelijoita Vietnamiin. Lahden Ammattikorkeakoulun vietnamilaisia opiskelijoita on ollut myös Eaglessa tekemässä pieniä harjoitustöitä.

Eagle ja Lahden Ammattikorkeakoulu on hyvä esimerkki siitä, kuinka oppilaitosten ja yritysten yhteistyö voi kantaa hedelmää

Eaglessa on ollut viime keväästä lähtien Lahden Ammattikorkeakoulun International Business-ohjelman opiskelija **Anna-Katriina Lius-Shura** työharjoittelussa. Hän oli myös opiskelijavaihdossa Vietnamin viime syksynä. Eaglessa tehtiin päätös, että hän voisi tutkailla mahdollisia hankkeita Vietnamin päässä ja solmia Eaglelle kontakteja. Paras tapahan yritykselle on tutustua maan olosuhteisiin, markkinoihin ja toimintakulttuuriin niin, että joku yrityksestä matkustaa paikan päälle. Opiskelijavaihdon yhteydessä Anna-Katriina Lius-Shura solmi kontaktin paikallisen yrityksen kanssa.

Eagle vaikuttaa suoraan ihmisten elämään

Yrityksen toimitusjohtaja **Juha Siitonen** ja myynti- ja markkinointijohtaja **Miamari Siitonen** selventävät Eagle:n yritysidea ja arvoja:

”Eagle ei halua olla pelkkä kaupallinen tuote, vaan yritys haluaa että sen tuotteella on myös vaikutusta paikallisolosuhteisiin ja tätä kautta ihmisten konkreettisiin elinolosuhteisiin. On muistettava, että kehittyvien maiden markkinat tuotteellemme ovat täysin toisenlaiset kuin kehittyneiden maiden. Siinä on iso periaatteellinen ero halutaanko vain säästää sähkölaskuun kuten kehittyneiden maiden markkinoilla, vai halutaanko tuotteemme mahdollistavan sen, että lapset voivat iltaisin lukea lampun valossa läksynsä, tai että tuotettu sähkö mahdollistaa paikallisen sairaalan toiminnan. Eaglen tavoitteena on viedä kestävä kehitys eteenpäin.”

Myynti- ja markkinointijohtaja Miamari Siitosella on terveydenhuollon tausta, ja hän on elänyt useita vuosia kehitysmaissa. Tämä on luonut hänelle tavallista kauppiasta syvällisemmän perspektiivin siihen, mistä ansaittu raha todella tulee.

Partnerit hakuun ja pilotit käyntiin

Eaglessa toivotaan, että tänä vuonna saataisiin muutama kansainvälinen pilotti käyntiin. Vietnam olisi yksi näistä piloteista. Eagle on jo mukana kansainvälisessä Andamana konsortiossa, joka tekee ”Eko Village”-konseptia. Pyrkimyksenä on rakentaa infrastruktuuria kyliin, jossa sitä ei ole. Kaikki tehdään kestävä kehityksen ja ilmastonmuutoksen torjunnan periaatteiden mukaan.

Haasteena on löytää oikeat, luotettavat ja yhteistyöhenkiset partnerit. Kaikenlaisia ongelmia voi aina tulla eteen. Eaglen linjana on, että maassa ollaan maan tavalla. On ymmärrettävä maan kulttuuri ja toimintatavat. Niin kauan kuin luottamus ja kommunikaatio toimivat, kaikki on hyvin.

Toimitusjohtaja Juha Siitonen haluaa painottaa vielä:

”Kansainväliset pilottihankkeet ovat yrityksen kasvun ja kehityksen kannalta ensiarvoisen tärkeitä. Mitä enemmän kansainvälisiä referenssejä on, sen parempi.”

Anna-Katriina Lius-Shura

Haastattelimme vietnamilaisen talous- ja liike-elämän asiantuntijoita:

Pietro Karjalainen, Finpro, vientikeskuksen päällikkö, Ho Chi Minh -kaupunki.

”Me Finpro:ssa autamme yrityksiä etabloitumaan vietnamilaisilla markkinoilla”.

Hannu Kokko, Innovation Partnership Programme IPP, Chief technical advisor, Hanoi

Tuomas Pollari, Innovation Partnership Programme, IPP, Innovaatio ekspertti, Hanoi

”Yksi Innovation Partnership Programme:n tehtävistä on auttaa erilaisten julkisten ja yksityisten tahojen kumppanuuksien solmimista suomalaisten ja vietnamilaisten toimijoiden välille”.

Elina Poikonen, ulkoasiainsihteri, Hanoiin suurlähetystö.

”Suomalaisilla on hyvä tunnettavuus Vietnamissa, mikä on etu Vietnamiin suuntaaville liiketoimijoille. Suomalaisia pidetään luotettavina ja osaavina. Mitä tulee vietnamilaiseen liiketoimintakulttuuriin, täällä on tällä hetkellä menossa erittäin dynaaminen vaihe ja liiketoimijoiden optimismi on valtavaa. Kuitenkin myös haasteita on.”

Minkälaisia haasteita näette Vietnamissa liiketoimintaympäristönä suomalaiselle yritykselle?

Elina Poikonen: Sanoisin, että yleisesti katsottuna nk. kattohaasteena on, että Vietnam on edelleen kehittyvä maa. Kaupallisesta toiminnasta puhuttaessa kaikki hakee vielä muotoaan. Hallinnolliset käytännöt ja lainsäädäntö hakevat jatkuvalla syötöllä muotoaan, ja saattavat muuttua nopeastikin. Näistä voi olla vaikea pysyä kärryillä ja muutoksia pitää seurata jatkuvasti.

Suuri osa vietnamilaisista yrityksistä on pieniä yrityksiä, perheyriksiä. Kokemukset kansainvälisestä liiketoiminnasta voivat olla vielä vähäisiä, kuten esimerkiksi tiedot ja oletukset siitä, mitä kansainväliseltä bisneskumppanilta odotetaan tai vaaditaan esim. kielitaidon, neuvottelutaitojen tai ratkaisumallien kehittelyn suhteen. Koska yritykset ovat usein pieniä, niiden kapasiteetti voi olla pieni. Samalla kuitenkin kiinnostus yhteistyöhön ulkomaisen kumppanin kanssa on valtava. Pienten yksityisyriyten lisäksi Vietnamissa toimii tietysti myös monella sektorilla isoja valtionyrityksiä.

Englanninkieltä – tai muuta länsimaista kieltä – puhutaan vielä Vietnamissa melko niukasti – joten tutustuminen mahdolliseen yhteistyökumppaniin, ja sitä seuraavat neuvottelut täytyy monesti käydä tulkin välityksellä. Asioita voi joutua kysymään useampaan kertaan, monin eri tavoin, ennen kuin kuva tai vastaus kirkastuu kysyjälle kunnolla. Monesti tietoa voi olla saatavilla ensisijaisesti vain vietnaminkielellä, joten tiedonhankintaan täytyy varata aikaa.

Pitäisi kuitenkin pitää mielessä, että yritystoiminnan aloittaminen on aina haasteellista, tapahtuu se sitten kotimaassa tai ulkomailla. Kääntöpuolen eli mahdollisuuksien näkeminen on tärkeää ja Vietnamissa näitä mahdollisuuksia on monia. Vietnamin väestö on nuorta ja varallisuus kasvaa vuosi vuodelta. Erityisesti kulutusmarkkinat ovat kasvava alue, mutta kehittyvässä maassa kehittämis- ja investointitarpeita on alalla kuin alalla ja siten myös mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille.

Pietro Karjalainen: Haasteena Vietnamissa liiketoimintaa harjoittavalle on kaupallisesti kompetentin paikallisen työvoiman löytäminen. Vietnamissa on paljon halpaa nk. käsityövoimaa, työnjohtoa jonkin verran, mutta keskitason johtoa jo harvinaisen vähän. Usein yrityksissä työskenteleekin alkuvaiheessa länsimaisia asiantuntijoita ja henkilöstö on koulutettava itse. Koulutettaviin asioihin kuuluu useat sellaiset asiat jotka meillä länsimaisessa yrityskulttuurissa ovat itsestäänselvyyksiä ja opitaankin jo perhekasvatuksen ja kouluopintojen yhteydessä. Mm. oma-aloitteisuus ja ongelmanratkaisukyvyt ovat varsin vieraita käsitteitä koska sitä ei ole aiemmin suosittu, pikemminkin päinvastoin. Osana haasteita on myös kielitaidon puute, Englannin kieli ei Vietnamissa asioitaessa yksinomaan riitä joten asioita on usein hoidettava ”jonkun kautta”. Asia kuitenkin paranee jatkuvasti koska yksityisiä kielikouluja on joka puolella. Hieman toisenlainen on yrityskulttuurin nuoruus. Vietnamissa varsinainen kaupallinen aktiviteetti alkoi vasta viitisentoista vuotta sitten ja asioita ei aina osata. Länsimainen yrityskulttuuri on huomattavasti vanhempaa, ja vanhat taiturit opettavat nuorempia. Vietnamissa asia on toisin. Täällä kaupallinen yrityskulttuuri on nuorta, ja kansainvälinen toiminta lukuunottamatta isoja vientisektoreita pientä.

Tuomas Pollari: Näkisin, että paikallinen nk. ”lyhyen tähtäimen ajattelu” on ongelmallista – ajattelu tahtoo keskittyä tähän päivään, näin ollen pitkän tähtäimen liiketoiminnallinen kehittäminen jää vähemmälle. Vietnamissa tuotteita ja palveluita myydessä laatuaspekti on mielestäni tärkeä. Täällä on paljon kiinalaisia halpatuotteita, joita vastaan on hankala kilpailla hinnalla. Oikeanlainen markkinointi ja nimenomaan laadun myyminen on vietnamilaisessa businessympäristössä oleellista. Oikeanlaiset perustelut tuotteen ”kalleudelle” ja laadun oikeanlainen myyminen kuuluvat tähän.

Hannu Kokko: Vietnamiin tähtäävälle yritykselle yksi merkittävä haaste on luotettavan tiedon saanti. Tässä tärkeää on luotettavan kumppanin löytäminen, jonkinlainen partnership olisi hyvä muodostaa paikallisen tahon kanssa. Jos ihan ulkopuolisena yrittää liiketoimintaa täällä aloittaa, voi se osoittautua hankalaksi tavaksi.

Ajatuksia liiketoimintakulttuurista?

Elina Poikonen: Vietnamin liiketoimintakulttuuri on hyvin aasialainen siinä mielessä, että kasvojen menettämisen välttäminen on tärkeää puolin ja toisin. Hermostumisella ja maltin menettämisellä ei yleensä saavuta mitään, vaan paremmin pääsee eteenpäin kärsivällisyydellä ja kokonaiskuvaa hahmottamaan pyrkimällä. Monesti neuvottelutilanteeseen tulee paikalle iso joukko vietnamilaisen osapuolen edustajia, mutta keskusteluita saattaa käydä vain delegaation vetäjä. Sähköposti ei Vietnamissa yleensä ole neuvottelujen käymisen väline, se mielletään hyvin epäviralliseksi kanavaksi, ja yleensä kaikki tärkeät, merkittävät asiat halutaan hoitaa kasvotusten kokoustamalla – monesti useamman kokouskierroksen prosessina. Perinteiset kirjeet näyttävät myös tärkeää osaa yhteydenpidossa ja asioista sopimisessa. Vietnamilainen kulttuuri voi

ensituntumalta vaikuttaa jäykältä ja muodolliselta – kulttuuri saattaa turhauttaa monella tasolla. Vietnamissa toimiessa kärsivällisyys onkin siksi tärkeää. Asiat Vietnamissa tapahtuvat eri tavalla kuin esimerkiksi Suomessa, ja niissä puitteissa tulee valmistautua toimimaan. Maassa on käynnissä erilaisia hallinnollisten menettelytapojen uudistamiseen tähtäviä prosesseja, mutta erilaiseen byrokratiaan ja paperityöhön täytyy silti varautua. Valitettavasti myös korruption voi törmätä.

Usein tulee sellainen tunne, että Vietnamissa ”liike on tärkeämpää kuin suunta”. Täällä päätöksiä saatetaan tehdä hyvinkin ripeästi, ja jos mennään metsään, niin seuraavana päivänä korjataan sitten. Ihmiset ovat hirvittävän innostuneita, ja joskus innostus vie vallan. Suomessa yritystä perustettaessa yritys-konsepti suunnitellaan huolella, täällä yrityksen perustaminen tuntuisi menevän vähemmällä teoretisoinnilla – itseluottamuksella ja yrittämisenrohkeudella.

Pietro Karjalainen: Vietnamissa operoitaessa on hyvä muistaa, että osa asioista saadaan liikkeelle keskustelemalla yritys- ja/tai poliittisen johdon kanssa. Nämä tapaamiset voivat olla hyvinkin formaaleja. Maan struktuuri on edelleen hyvin hierarkkinen koska järjestelmä on sosialistinen markkinatalous, tosin hyvää vauhtia muuttumassa. Varsinaisten päätösten toimeenpano, operatiivinen taso on alempana organisaatiossa, mutta johtajien ja poliittisen johdon kanssa suurista linjoista sopiminen on tärkeää. Oikeanlaiset verkostot ja henkilösuhteet ovat Vietnamissa tärkeitä. Mitä tulee yrityskulttuuriin yrityksen sisällä, asioista on tärkeä keskustella että ”viesti varmasti menee perille”, joskus jopa turhauttavankin perusteellisesti. Annan esimerkin, joka valaisee ajatustani. Pyydän työntekijääni ostamaan minulle punaisen vihon. Pariisen viikkoa on kulunut, ja muistan pyytäneeni häntä ostamaan punaisen vihon. Sitä en pöydälläni ole vielä nähnyt. Kysyn häneltä, muistiko hän ylipäänsä, että pyysin häntä ostamaan punaisen vihon. Työntekijäni vastaa ”ah, kyllä kävin kirjakaupassa, mutta heillä ei ollut punaisia vihkoja, oli vain sinisiä ja mustia”. Kasvojen menettämisen pelko ja tehtävissä epäonnistumisen pelko on vietnamilaisessa yrityskulttuurissa hyvin tavallista, mistä johtuen joitain hyvinkin oleellisia asioita saatetaan jättää kertomatta kasvojen menettämisen pelossa. Yrityskulttuurissa tämä ei ole toivottava piirre. Ehkä tämä vihko-esimerkkini oli hieman ääripäaesimerkki, mutta tarkoitukseni oli selvittää sitä seikkaa, että Vietnamissa operoitaessa on hyvä varmistaa, että pyydetyt asiat todella tulevat tehdyksi.

Tuomas Pollari: Luottamuksen kerryttäminen business-suhteissa on tärkeää. Myös palvelusten tekeminen puolin ja toisin. Luottamusta tulee rakentaa ajan kanssa. Tämä voi olla seikka, joka on suomalaiselle toimijalle vaikea omaksua. Business-suhteet ovat myös henkilökohtaisia suhteita.

Entäpä juridisesta näkökulmasta, Hannu Kokko?

Hannu Kokko: Mieleeni tulee juridisesti puhuttaessa se seikka, että sopimuksen merkitys on Vietnamissa hieman erilainen kuin Suomessa. Täällä laeissa on enemmän tulkinnanvaraa, ja niitä voidaan vähän ”venyttää”. Lisäksi sosiaalisuus on tärkeää, suomalaisen toimijan tulee omaksua tietynlainen sosiaalinen asenne vietnamilaisessa liiketoimintaympäristössä.

Minkälaisia neuvoja antaisitte Vietnamiin suuntaaville yrityksille ja muille tahoille?

Pietro Karjalainen: Suosittelisin, että Vietnamiin suuntaavat yritykset käyttäisivät ulkopuolisia asiantuntijapalveluita hyväkseen. Usein liiketoimintaympäristön hyvä hallinta estää perusvirheiden tekemisen ja VietNamissa operointi poikkeaa oleellisesti länsimaisesta mallista joista suomalaisilla on jo paljon kokemusta. Vietnamiassa toimiessa yritykset ovat törmänneet monenlaisiin ongelmiin, ja monet vasta ongelmiin törmättyään ottavat yhteyttä esimerkiksi Finpro:hon. Nämä ongelmat olisi voinut helposti välttää jos asiaan olisi paremmin paneuduttu jo alkuvaiheessa. Täällä voi syntyä helposti väärinkäsityksiä kunkin tavoitteista ja vastuista ja markkinoille tulo viivästyy jos yhteistyö ole selvää alusta saakka. Asiantuntijoihin kannattaa ottaa yhteyttä ja tukea hakea mahdollisimman alkuvaiheessa.

Elina Poikonen: Vietnam antaa ensi silmäyksellä hektisen, jatkuvassa liikkeessä olevan vaikutelman. Vietnamiä pidetään ehkä vaikeana liiketoimintaympäristönä, ja toki haasteita onkin, niin kuin missä tahansa kehittyvässä maassa. Haasteiden kääntöpuolena ovat kuitenkin monipuoliset mahdollisuudet. Suomella on Vietnamiassa hyvä maine, ja sitä kannattaa hyödyntää. Kannattaa myös muistaa, että muutkin ovat kiinnostuneita Vietnamin markkinoista, ja kilpailu on tällä hetkellä kovaa. Suomalaisilla yrityksillä on kuitenkin varmasti osaamista ja annettavaa, jolle olisi tilausta myös Vietnamiassa. Kannattaa miettiä suunnitelmansa huolellisesti, uskoa omaan tuotteeseensa, olla kärsivällinen ja pitää pitkän aikavälin mahdollisuudet mielessä. Samalla kuitenkin kehottaisin yrityksiä tekemään kotiläksynsä sen suhteen, mikä on hyvä lähestymistapa Vietnamin kaltaisessa kehittyvässä talousmaassa.

Hannu Kokko: Vietnamiin suuntaavien toimijoiden olisi hyvä ymmärtää se seikka, että liiketoimintaa perustettaessa on tärkeää, että viettää pidemmän ajanjakson siinä maassa, mihin on suuntaamassa. Pelkät lyhyet vierailut eivät tässä riitä. Maassa oleskeltaessa oppii maan tavoista ja yrityskulttuuriin liittyvistä erikoisuuksista. Kehottaisin myös suomalaisia toimijoita keskittymään luotettavien, paikallisten yhteistyökumppaneiden etsimiseen. Lisäksi olisi hyvä miettiä sosiaalisten suhteiden merkityksellisyyttä liiketoimintaa kehitettäessä, erityisesti Vietnamista puhuttaessa. Luottamussuhteiden muodostuminen liiketoimijoiden välille on tärkeää, ja tässä asiassa maassa pidempi oleskelu ajaa asiaa hyvin.

Saara Leppänen

Hyödyllistä tietoa suomalaisille yrityksille:

Yleistä yrityksille:

Suomen ulkoministeriön websivut, www.formin.fi

- ”Yksityisen sektorin yhteistyö kehitysyhteistyössä”, → valitse kehityspolitiikka → käytä hakusana-toimintoa
- *Exporting to Finland* -opas, käytä hakusana-toimintoa etusivulla.
- Finnish Aid for Trade – Suomen tukiohjelma kehitysmaiden viennin edistämiseen “*Finland's Aid for Trade Action Plan (2008-2011)*”, englanninkieliset sivut → development policy → material → publication → policies and guidelines.

Hanoin Suomen suurlähetystön websivut, www.finland.org.vn

- Suomalaisille yrityksille, otsikon ”talous ja kauppa” alla

Vientikeskus Finpro, www.finpro.fi

- *Finpro* tarjoaa konsultointipalveluita suomalaisille yrityksille Vietnamiin liittyvässä liiketoiminnassa.

Kestävään kehitykseen ja uusiutuvaan energiaan liittyvät yrityksillekin suunnatut tukiohjelmat:

- *The Energy and Environment Partnership (EEP)*, Mekongin alueen uusiutuvan energian ohjelma, Bangkokin Suomen suurlähetystön englanninkieliset websivut <http://www.finland.or.th> → development cooperation.
- *Nordic Development Fund, www.ndf.fi/* : rahoittaa ilmastomuutosta tukevia energia-, infrastruktuuri- ja -luonnonvarahankkeita.

Tukiohjelmaa suomalaisten ja vietnamilaisten yritysten kumppanuuksiin:

- *Finnpartnership*-ohjelman (www.finnpartnership.fi) liikekumppanuustuki on taloudellista tukea, jota suomalainen yritys tai muu toimija voi hakea kehitysmaihin suuntautuvaan, pitkäaikaiseen, kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävään ja liiketaloudellisesti kannattavaan toimintaan
- *Innovation Partnership Programme* (www.ipp.gov.vn), suomalaisten ja vietnamilaisten kumppanuuksien luomista Suomen ja Vietnamin välisen virallisen kehitysyhteistyöohjelman sisällä.
- *Finnfund*-ohjelma (www.finnfund.fi): tarjoaa pitkäaikaista riskirahoitusta kannattaviin hankkeisiin kehitysmaissa
- *Mekong Private Sector Development Facility MPDF* (www.ifc.org), palveluita yksityissektorille.

Yksityissektoria koskevaa paikalliseen yhteistyöhön tarkoitettua apurahaa

- *Paikallisen yhteistyön määräraha* on Hanoiin Suomen suurlähetystön apuraha vietnamilaisten tahojen sisäiseen kehitystyöhön. Uutena elementtinä apurahassa on yksityissektorin kumppanuuksiin liittyvä rahoituselementti. www.finland.org.vn → kehitysyhteistyö → tuki kansalaisyhteiskunnalle → tuki vietnamilaisille järjestöille.

Vietnamiin suuntautuvaan liiketoimintaan rahallista tukea ja neuvontaa

Finnpartnership-ohjelman liikekumppanuustuki on taloudellista tukea, jota suomalainen yritys tai muu toimija voi hakea kehitysmaihin suuntautuvaan, pitkäaikaiseen, kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävään ja liiketaloudellisesti kannattavaan toimintaan.

Ulkoasiainministeriön rahoittama ohjelma tarjoaa apua ja rahallista tukea suomalaisyrityksille uusien liiketoimintamahdollisuuksien ja yhteistyökumppaneiden löytämiseksi kehitysmaissa.

Liikekumppanuustuen tavoite on lisätä suomalaisten ja kehitysmaiden yritysten ja muiden liiketoimintaa harjoittavien toimijoiden yhteistyötä niin, että hankkeiden tuloksena aikaansaadaan myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdemaissa.

Rahallista tukea maksimissaan 250 000€ per hanke

Liikekumppanuustukea voi hakea suomalainen tai ulkomaille rekisteröity yritys, jolla on merkittävä linkki Suomeen, Suomessa toimiva tutkimuslaitos, yliopisto tai vastaava organisaatio tai Suomeen rekisteröity yhdistys. Tukea myönnetään hankkeen hyväksytyjen kustannusten mukaisesti niiden syntymisen jälkeen. Vietnamiin kohdistuvissa hankkeissa tuki on suuruudeltaan 50-70 prosenttia hyväksytyistä kustannuksista riippuen hakijayrityksen koosta. Tuki voi olla enimmillään 250 000 euroa hanketta kohti.

Neuvontaa ja kontakteja

Finnpartnership tarjoaa suomalaisyrityksille kehitysmaaliiketoimintaan liittyviä neuvontapalveluja hankkeen suunnittelu-, kehitys- ja toteutusvaiheessa. Palvelut on tarkoitettu kaikkien eri alojen toimijoille, jotka suunnittelevat tai kehittävät liiketoimintaa kehitysmaissa. Finnpartnershipin tarjoamat neuvontapalvelut ovat ilmaisia.

Maksuttoman **matchmaking**-palvelun avulla suomalaiset ja kansainväliset toimijat voivat etsiä uusia yhteistyömahdollisuuksia sekä ilmoittaa omista liiketoiminta-aloitteistaan. Finnpartnership kanavoi yritysten liikekumppanuusaloitteita kehitysmaista suomalaisyrityksille ja päinvastoin.

Uutiskirjeen tilaajana vastaanotat liiketoimintamahdollisuuksiin liittyvää tietoa

Finnpartnership julkaisee uutiskirjettä liiketoimintamahdollisuuksista kehitysmaissa. Uutiskirje ilmestyy kerran kuukaudessa ja se lähetetään yhteistyökumppaneille sähköpostin välityksellä. Uutiskirje listaa mm. kehitysmaaliiketoimintaa käsitteleviä uutisia, tapahtumia, ja liiketoimintamahdollisuuksia.

Voit rekisteröityä uutiskirjeen vastaanottajaksi osoitteessa www.finnpartnership.fi/uutiskirje.

Lue lisää: <http://www.finnpartnership.fi> tai fp@finnpartnership.fi

Ulkoasiainministeriön rahoittamaa Finnpartnership-liikekumppanuustukea hallinnoi Finnfund. Finnfundilla on yli 25 vuoden kokemus kehitysrahoituksesta, ohjelman kohdealueista sekä laaja yhteistyöverkosto kansainvälisiin kehitysrahoittajiin ja kansainvälistyviin suomalaisyrityksiin.

Vietnam-seura r.y. Samfundet Vietnam r.f. Hội Hữu Nghị Phần Lan Việt Nam		
Osoite: Vietnam-seura ry PL 215 00171 Helsinki www.vietnamseura.org	Tiliyhteys: Sampo 800017-838049 Vuoden 2010 hlöjäsenmaksu 15€ Kannatusjäsenmaksu 2010: Alle 250 työntekijän yritys 200 € Yli 250 työntekijän yritys 500 €	Puheenjohtaja: Minna Hakkarainen Sihteeri: Saara Leppänen S-posti: info@vietnamseura.org Puh. (Vietnam): +84 9 16 47 26 73