



Finnpartnership

Toimintaraportti 2020

Finnpartnership-liikekumppanuusohjelma



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet

finnfund



ESIPUHE

Vuosi 2020 oli Finnpartnershipin neljästoista toimintavuosi ja liikekumppanuusohjelman optiokauden (2019-2021) toinen vuosi. Vuosi 2020 muuttui poikkeukselliseksi maaliskuussa, kun COVID 19 -pandemia levisi Suomeen. Koko Suomen ja maailman pysähtyminen vaikutti myös Finnpartnership-ohjelman toimintaan.

Poikkeusolot toivat mukanaan joustoja tuki-instrumenttiin, tiimi siirtyi kokonaan etätöihin ja valmistellut tilaisuudet, messut ja matkat peruuntuivat tai siirtyivät. Monien toimintasuunnitelmassa mainittujen toimintojen, kuten Doing Business with Finland -seminaarien toteuttamisedellytykset hävisivät. Finnpartnership kehitti kuitenkin erittäin nopeasti uusia digitaalisia menetelmiä niin Suomessa toteutettaviin kuin myös kansainvälisiin toimintoihinsa. Vuoden lopulla uusien digitaalisten toimintojen myötä Matchmaking ylitti reilusti tavoitteensa. Ohjelman kokonaistuloksissa COVID 19 -pandemian vaikutus voidaankin nähdä selkeästi ainoastaan liikekumppanuustukihakemusten määrässä, mutta euromääräisesti mitattuna liikekumppanuustukea tukea myönnettiin jopa hitusen edellisvuotta enemmän. Tuen keskikokoa nostivat erityisesti isot pilottihankkeet, jotka palasivat Finnpartnershipin tarjoamaan 2020.

Laajalla monitoimijamallilla (Finnpartnership, Business Finland, Education Finland, UNTIL ja Fingo) toteutettavat SDG Boosterit loivat kokonaan uuden digitaalisen kohtaamis- ja keskustelufoorumin suomalaisille ja kehitysmaiden yrityksille ja muille toimijoille. Vuoden 2020 aikana luotu kolmen työpajan SDG Booster-sarja johdattaa toimijat kohtaamaan kehitysmaan tarpeet, sovittaa niihin suomalaista tarjoamaa ja lopussa luo yhteistyötä näiden kohtaamien ympärille. Toinen merkittävä digitaalinen askel otettiin bongajayhteistyössä, kun suoria digitaalisia kokouksia alettiin järjestää bongarien avustuksella yritysten välille. Koko maailman digitalisoituminen tukee selkeästi Matchmaking-toimintoa. Kun perinteiset mahdollisuudet äkisti sulkeutuivat, kansainvälisen yhteistyön kentälle avautui valtava määrä tilaa uudelle. Finnpartnership kiiruhti keräämään hyötyä ripeästi asiakkailleen ja yhteistyökumppaneilleen.

Finnpartnership-ohjelma pystyi pandemiasta huolimatta toteuttamaan myös 2019-2021 linjapaperissa mainittuja tavoitteita. Afrikkaan myönnettyjen tukien osuus oli peräti 57 %, jatkaen edellisvuosien suuntausta, vaikka odotettavissa oli, että Somalia-pilotin aikaansaama nousu Afrikan osuudessa tulisi laimenemaan. Somalia-pilotilla (2018-2019) onnistuttiin kuitenkin toivotun mukaisesti luomaan kestäviä yhteyksiä ja toimintamalleja, joiden vaikutus näkyy vieläkin: vuonna 2020 Somaliaan myönnettiin tukia neljänneksi eniten. Tällä on merkittävä vaikutus tuen suuntaamisessa niin Afrikkaan kuin myös hauraisiin valtioihin.

Konkreettisimmat tulokset naisten omistamien ja johtamien yritysten saamisessa kansainvälisen kaupan piiriin nähdään Matchmaking-työn puolella. Vuonna 2020 tavoiteltiin kahdenkymmenen naisvetoisen yrityksen saamista Matchmaking-palveluun ja tulos ylitettiin. Myös digitaalisia kokouksia järjestettiin menestyksekkäästi naisvetoisten yritysten ja suomalaisyritysten välillä. Erityisenä valopilkuna Matchmakingin puolella voi myös mainita vuoden 2019 Kathmandun Doing Business with Finland-tilaisuudesta Matchmaking-palveluun tulleen nepalilaisen teeyrityksen, joka onnistui pandemiavuonakin käynnistämään teen tuonnin Nepalista Suomeen Finnpartnershipin palvelujen avulla.

Vuoden 2020 aikana Finnpartnership toimi edelleen vahvasti yritysten ODA-osaamisen ja kouluttamisen kärkenä ja alkurahoittajana. Poikkeusoloissa Finnpartnership kasvoi myös erittäin vahvaan rooliin eri toimijoiden yhdistäjänä, jotta useampien suomalaistoimijoiden palvelut ja rahoitus saavuttaisi ne yritykset, jotka ovat valmiita liittymään mukaan Suomen kehityspoliittisten ja Agenda 2030-tavoitteiden saavuttamiseksi.

Birgit Nevala
Ohjelmajohtaja



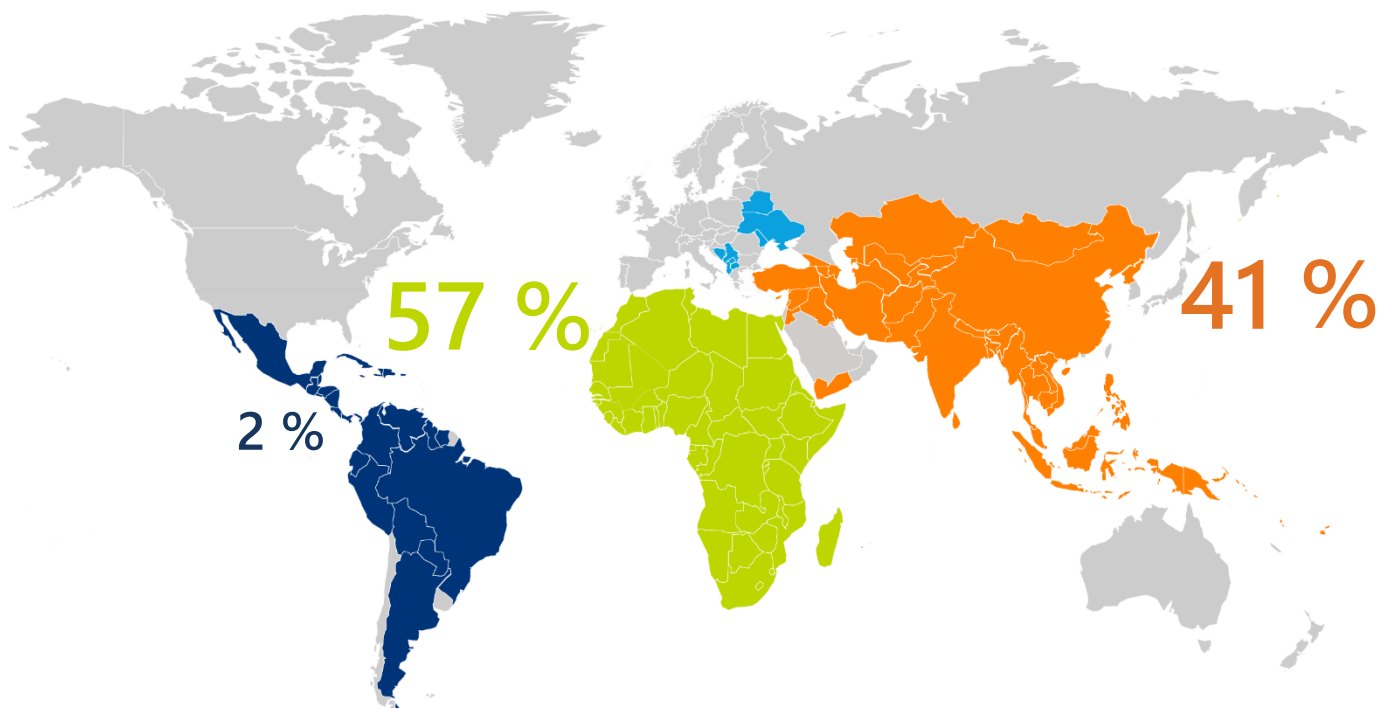
Tilastoja ja tuloksia 2020

79

vastaanotettua
liikekumppanuustukihakemusta.

4,3 m€

myönnettyä
liikekumppanuustukea.



57 %

tuesta Afrikkaan kohdistuville hankkeille.

250

suomalaista yritystä ja organisaatiota
koulutettu kestävästä kehityksestä.

106

uutta kehitysmaayritystä rekisteröity
Matchmaking-tietokantaan.

266

uutta liikekumppanuusyhteyttä avattu
suomalaisten ja kehitysmaissa toimivien
yritysten välille.

236

osallistujaa uudessa SDG Booster -kon-
septissa.

23

naisten omistamaa tai johtamaa
yritystä kehitysmaista rekisteröity
julkiseen Matchmaking-tietokan-
taan.



Kehitysvaikutuksia tuetuista hankkeista: tarkastelussa vuoden 2016 hankkeet



2,1

miljoonaa euroa maksettua
liikeympäntukea.

1025

suoraan työllistettyä henkilöä.

690

uutta työpaikkaa.

24

hanketta, joissa toteutettu
koulutusta.

14

hankkeessa siirtynyt teknologiaa
kehitysmaahan.



9

miljoonaa euroa yksityisiä
investointeja kehitysmaihin.

1130

epäsuorasti työllistettyä henkilöä.

20

positiivisesti sukupuolten väliseen
tasa-arvoon vaikuttanutta hanketta.

27

hanketta vaikuttanut positiivisesti
ympäristöön.

9

tytär- tai yhteisyritystä perustettu
kehitysmaahan.

1. LIIKEKUMPPANUUSTUKI	1
1.1 Saapuneet hakemukset.....	1
1.2. Käsitellyt hakemukset ja myönnetty tuki	3
1.3 Tuen maksuja koskevat lausunnot.....	18
1.4 Liikekumppanuustukihankkeiden tuloksien eli kehitysvaikutusten mittaaminen	21
2. MATCHMAKING	27
2.1 Vastaanotetut MM-aloitteet ja niille toteutetut toimenpiteet	27
2.2 Matchmaking-tietokanta	28
2.3 Suorat yhdistämiset (one-to-onet)	29
2.4. Digikokoukset.....	30
2.5 SDG Booster.....	30
2.6 Doing Business with Finland -seminarit.....	31
2.7 Tapahtumat Suomessa	32
2.8 MM-toiminnalla palvelut kehitysmaayritykset.....	33
2.9 MM-yhteistyö Team Finland -verkoston ja bongarien kanssa	35
3. HANKKEIDEN VASTUULLISUUDEN TUKEMINEN	36
3.1. Vastuullisuusneuvonta ja -koulutus.....	37
3.2 Hankkeiden ympäristö- ja yhteiskuntaluokitukset	37
3.3 Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu- sekä ihmisoikeuskonsultointi liikekumppanuustuen asiakkaille	38
4. NEUVONTAPALVELUT JA MARKKINOINTI	40
4.1 Asiakasneuvonta.....	40
4.2 Muu Team Finland -yhteistyö.....	41
4.3 Tilaisuudet	41
4.4 Kehitysvaikutusta edistävien organisaatioiden TRIC-yhteistyö.....	42
4.5 Markkinointi ja viestintä	43
HENKILÖSTÖ	46
Liite 1. Vuonna 2020 käsitellyille hankkeille myönnettyjen liikekumppanuustukien saajat	48
Liite 2. Ohjausryhmän kokoonpano 2020	50

Finnpartnership-liikekumppanuusohjelman tavoitteena on lisätä suomalaisten ja kehitysmaiden yritysten ja liike-toiminnasta kiinnostuneiden toimijoiden kaupallista yhteistyötä niin, että hankkeet synnyttävät myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdemaissa. Finnpartnershipin tarjoamia palveluita ovat rahallisen liikekumppanuustuen kanavointi suomalaisille yrityksille ja muille toimijoille, liikekumppanuusaloitteiden identifiointi- ja välityspalvelu (Matchmaking) sekä kehitysmaihin suuntautuviin liikekumppanuushankkeisiin, kehitysvaikutuksiin sekä kestäväan kehitykseen liittyvä neuvonta, konsultointi ja koulutus.

Finnpartnership-liikekumppanuusohjelmaa rahoittaa ulkoministeriö ja sitä hallinnoi Teollisen yhteistyön rahasto Oy (Finnfund). Ohjelma käynnistettiin vuonna 2006.

1. LIIKEKUMPPANUUSTUKI

Liikekumppanuustuki on suomalaisille organisaatioille myönnettävä valtionavustus, jonka tavoitteena on käynnistää tai tehostaa kehitysmaissa pitkäaikaista ja taloudellisesti kannattavaa liiketoimintaa, jolla on positiivisia kehitysvaikutuksia. Liikekumppanuustuella voidaan rahoittaa tällaisten hankkeiden selvitys-, valmistelu-, pilotointi- ja koulutusvaiheita sekä oppilaitosten ja kansalaisjärjestöjen hankkeita, joilla tuetaan muita liikekumppanuustukihankkeita (tukitoimintahankkeita). Liikekumppanuustuen haku-, myöntö- ja maksuprosessia hallinnoi ulkoministeriö yhdessä Finnpartnershipin kanssa.

1.1 Saapuneet hakemukset

Liikekumppanuustukea haetaan sähköisesti määrämuotoisella hakemuksella liitteineen. Finnpartnership arvioi saapuneet hakemukset esimerkiksi hankkeen kehitysvaikutusten, realistisuuden, pitkäaikaisen tavoitteen sekä hakijan resurssien osalta. Arvionsa perusteella Finnpartnership laatii hakemuksista lausunnon ulkoministeriölle. Ulkoministeriö laatii tähän lausuntoon ja tarvittaessa mahdollisiin muihin asiantuntijalausuntoihin perustuen hakemuksista valtionavustuspäätökset.

Vuonna 2020 vastaanotettiin 79 hakemusta, mikä oli 66 % vuositavoitteesta (120 hakemusta). Alkuvuodesta 2020 maailmanlaajuisesti pandemiaksi levinnyt koronavirusepidemia näkyi selkeästi vastaanotettujen hakemusten määrässä. Liikekumppanuustukihankkeet edellyttivät yleensä onnistumiseen matkustamista hankkeen kohdemaahan, mikä oli pandemian aiheuttamien matkustusrajoitusten vuoksi usein joko mahdotonta, tai ainakin virallisten suositusten vastaista. Matkustamisrajoitteiden ja matkustamiseen liittyvän huolen lisäksi pandemia rajoitti hakemusmäärää myös yritysten muuttuneiden taloudellisten tilanteiden ja näkymien johdosta. Liikekumppanuustuki maksetaan aina takautuvasti, ja sillä korvataan vain osa tuensaajalle koituvista hankekustannuksista. Haastavassa ja arvaamattomassa globaalissa tilanteessa yritysten huomio saattoikin keskittyä ydin toimintojen säilyttämiseen uusien markkina-avausten ja niiden vaatimien investointien sijaan.

Koronaviruspandemian aiheuttama hakemusmäärän lasku tarkoitti sitä, että vastaanotettujen hakemusten määrä laski toisena peräkkäisenä vuonna. Hakemusmäärän lasku edellisvuodesta ei kuitenkaan ollut läheskään yhtä merkittävä kuin vuonna 2019, jolloin ohjelman rahoitustilanteesta johtuen tehty pilotoinnin poistaminen tukikelpoisten hankevaiheiden joukosta johti peräti 35 % laskuun vuonna 2018 vastaanotettuihin hakemuksiin verrattuna. Pilotointi palautettiin tukikelpoisten vaiheiden joukkoon 1.1.2020, ja vuoden 2020 tavoite asetettiin 120 hakemukseen, pyrkien palauttamaan hakemusmäärätvuoden 2018 ”normaalille” tasolle. Koronaviruspandemia kuitenkin muutti tilanteen.

Vaikka vastaanotettujen hakemusten määrä jäi alle vuositavoitteen, **kiinnostus liikekumppanuustukea kohtaan säilyi suomalaisten yritysten parissa korkeana**. Tämä oli nähtävissä esimerkiksi Finnpartnershipin kuukausittaisissa hakemustyöpajoissa, joissa linjoilla oli vuoden aikana yhteensä 264 liikekumppanuustuesta kiinnostunutta osallistujaa. Aiemmin fyysisesti Helsingissä järjestettävät hakemustyöpajat järjestettiin maaliskuusta asti kokonaan digitaalisesti, mikä myös mahdollisti vattoman osallistumisen pajoihin ympäri Suomea ja maailmaa. Myös kahdenvälinen uusasiakasneuvonta kiinnosti, ja Finnpartnershipin asiantuntijat neuvoivatkin liikekumppanuustukeen liittyvissä asioissa päivittäin digitaalisissa tapaamisissa, puhelimessa sekä sähköpostitse. Osa asiakkaista hyödynsi pandemiaa nimenomaan rahoitusmahdollisuuksien tunnusteluun ja hankeideoiden konkretisointiin, ja aloitti hakemuksen valmistelun tarkoituksenaan jättää hakemus matkustamisen muututtua mahdolliseksi. Asiakkaiden liikekumppanuustukea kohtaan osoittaman tasaisen korkean kiinnostuksen perusteella voidaankin olettaa, että **hakemusmäärä lähtee huomattavaan nousuun pandemiatilanteen helpotuttua ja hankkeiden toteuttamismahdollisuuksien muututtua ennakoitavamaksi**.

Maaliskussa ulkoministeriö päätti ottaa käyttöön koronaviruspandemiasta johtuvia harkinnanvaraisia joustoja sellaisille hankkeille, jotka erääntyivät vuoden 2020 aikana. Hankkeiden oli mahdollista hakea tuen voimassaoloajan pidentämistä 31.12.2020 saakka sekä mahdollisuutta jättää hankkeesta kolmas maksupyyntö sekä korvata hankkeen kohdemaassa tehtäväksi suunniteltua työtä Suomessa tehtävällä työllä. Useat kymmenet tuensaajat hyödynsivät joustoja. Kun koronaviruspandemian jatkuminen vuoden 2021 puolelle alkoi näyttää ilmeiseltä, joustoja laajennettiin koskemaan myös vuoden 2021 alkupuoliskolla koskevia hankkeita. Tilannetta seurataan aktiivisesti vuonna 2021.

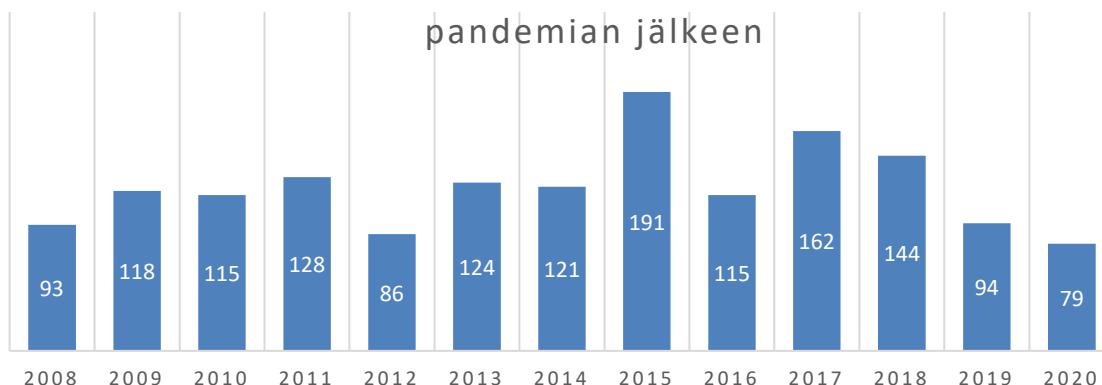
Vuonna 2020 ulkoministeriö uusi sähköisen asiointipalvelunsa, jota myös liikekumppanuustuen hakijat käyttivät. Aiempi Katso-tunnistautuminen korvattiin Suomi.fi -tunnistuspäalvelulla. Lisäksi luovutettiin pdf-hakulomakkeista ja siirryttiin selainpohjaisiin lomakkeisiin. Päalvelu otettiin käyttöön asteittain, ja siihen liittyvä neuvonta ja ohjeistus on työllistänyt ohjelman parissa työskentelevää henkilöstöä verrattain paljon. Online-asiointipäalvelu valmistui joulukuussa, ja sen uskotaan ajan kanssa osoittautuvan merkittävästi aiempaa päalvelua asiakasystävällisemmäksi.

Vuonna 2020 luotiin myös systemaattinen prosessi **hankemonitorointikäyntien** toteuttamiseksi ja monitorointikohteiden valitsemiseksi. Uusi käytäntö luotiin toteutettavaksi Team Finland-yhteistyössä, jolloin monitorointikäynnin voi suorittaa esimerkiksi suurlähetystön tai Business Finlandin edustaja. Monitorointikäynti suoritetaan tähän tarkoitukseen luodun kysymyspatteriston avulla. Vuonna 2020 monitoroitaviksi valittiin viisi hanketta, joissa vieraillaan vuoden 2021 aikana. Monitoroinnin avulla kerätään tietoa hankkeiden toteutuksesta sekä annetaan tarvittaessa suosituksia ja tuetaan niiden toimeenpanossa esim. tarjoamalla (maksutonta) konsultointia.

Kesällä 2020 tehtiin myös tuen ehtoja koskeva muutos, jonka myötä kansalaisjärjestöt ja oppilaitokset voivat toteuttaa liikekumppanuustuen avulla tukitoimintahankkeita myös sellaisissa hankkeissa, jossa niiden yrityskumppanin hanke on saanut rahoitusta Finnpartnershipin sijaan Business

Finlandin ja ulkoministeriön yhteisen Developing Markets Platform -ohjelman kautta.

Pilotoinnin väliaikainen poistaminen (2019) ja
koronaviruspandemia (2020) ovat laskeneet
hakemusmäärää - nousua odotettavissa
pandemian jälkeen



Kuva 1. Liikekumppanuustuen vuosittaiset hakemusmäärät.

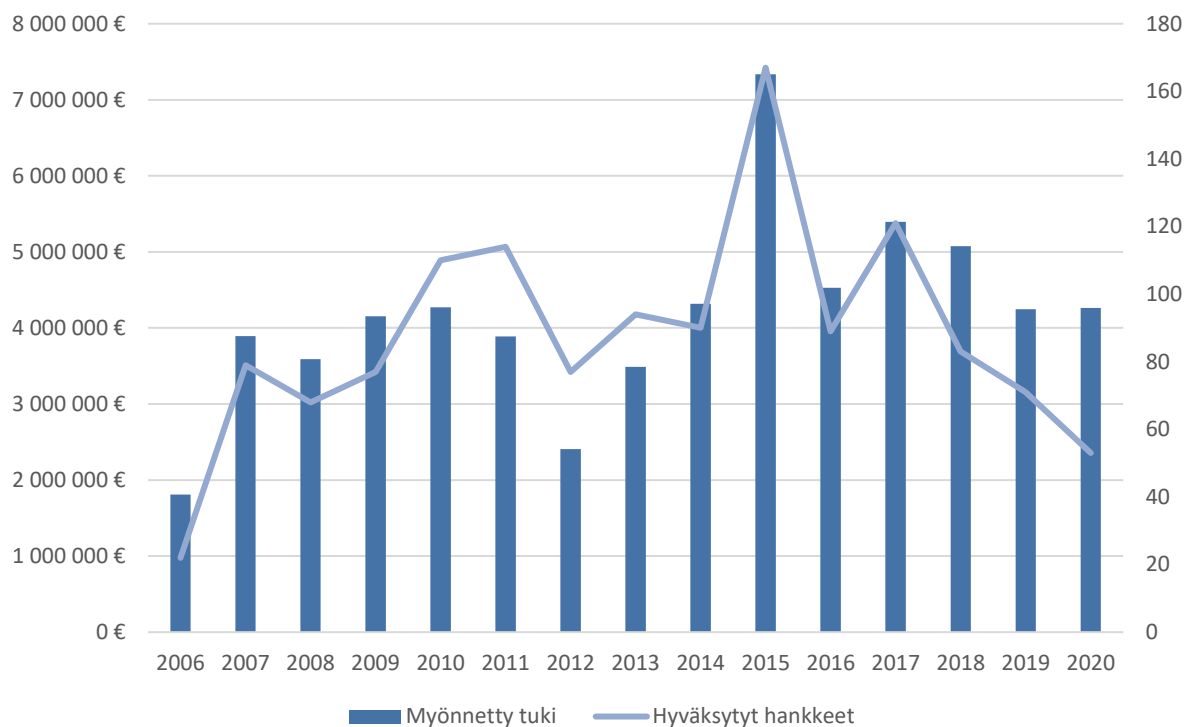
1.2. Käsitellyt hakemukset ja myönnetty tuki

Vuonna 2020 Finnpartnership käsitteli aikavälillä 1.11.2019 - 31.10.2020 saapuneet 89 hakemusta (vuotta aiemmin 114 kpl). Hakemusten käsittely aloitetaan niiden saapumisen jälkeen UM:n kanssa sovitun aikataulun mukaisesti.

Finnpartnershipin lausuntoa hyödyntäen UM myönsi käsitellyistä hankkeista tukea 53 hankkeelle (60 % hakemuksista) yhteensä 4 285 242 euroa. Vaikka hakemuksia vastaanotettiin edellisvuotta vähemmän, **myönnetyn tuen määrä nousi edellisvuodesta** noin 40 000 eurolla. Myönnetyn tuen nousu on merkillä pantavaa myös siksi, että vuoden 2020 hyväksytyjen hakemusten osuus kaikista käsitellyistä hakemuksista oli tavanomaista pienempi (tyypillisesti noin 70 - 80 % hakemuksista täyttää tuen myöntämisen edellytykset, kun vuonna 2020 vain 60 % hakemuksista sai tukea).¹ Poikkeuksellisesta vuodesta huolimatta vuonna 2020 myönnetyn tuen määrä oli korkeampi kuin esimerkiksi vuosina 2011-2013.

¹ Hankkeet arvioidaan tuen ehtojen mukaisesti ja kaikille hakemuksille yhteisten kriteerien mukaan, esimerkiksi hankkeen pitkäaikaisen tavoitteen, kehitysvaikutusten ja hakijan resursseja perusteella. Hakemukset eivät ns. kilpaile toisiaan vastaan eikä hyväksytyille hankkeille ole enimmäiskiintiöitä. Koronapandemia ei aiheuttanut muutoksia tai tiukennuksia hankkeiden arviointikriteereihin, eikä vuoden 2020 tavanomaista matalampi hakemusten hyväksymisprosentti siten ole suoraan yhteydessä pandemiaan.

Myönnetty tuki ja hyväksytyt hankkeet 2006-2020



Kuva 2. Myönnetty liikekumppanuustuki sekä hyväksytyt hankkeet vuosittain (€).

Myönnetyn tuen määrän nousu johtuu siitä, että **myönnettyjen tukien keskipääsumma oli koko ohjelman historian korkein.**² Vuonna 2020 vastaanotettiin useita hakemuksia, joiden hankebudjetti oli selvästi perinteistä keskiarvoa korkeampi, mukaan lukien ohjelman historian ensimmäinen 400 000 euron myönnetty enimmäistuki. Pilotointivaiheen palauttaminen tukikelpoiseksi oli keskeinen syy tuen keskipääsumman kasvuun, sillä pilotointivaiheen sisältämät laite- ja rahtikustannukset kasvattavat usein haettavan tuen määrää huomattavasti. Myönnettyistä tuista suurimpiin sisältyi poikkeuksetta pilotointivaihe, ja pilotoitavan laitteen valmistuskustannukset muodostivat toisinaan jopa pääosan tällaisten hankkeiden budjeteista. Pilotoinnin tulee aina tapahtua hankkeen kohdemaassa, eikä tuen avulla valmistettua pilottilaitetta saa myydä tuen voimassaoloaikana.

Suurten pilottihankkeiden ohella myönnettyjen tukien ennätyksellisen korkeaan keskipääsummaan vaikutti myös se, että hyvin pieniä, alle 10 000 euron tukia myönnettiin vain kolme kappaletta (verrattuna esimerkiksi vuoteen 2017, jolloin alle 10 000 euron tukia myönnettiin yhdeksän). Pienimpien tukien vähäiseen määrään saattoi vaikuttaa vuonna 2019 voimaan astunut liikekumppanuustuen ehtojen muutos, jonka myötä vähintään 30 % hakijan esittämistä kustannuksista tulee hyväksyä, jotta

² Ohjelman ensimmäisenä toimintavuonna (2006) myönnettyjen tukien keskipääsumma oli hieman vuotta 2020 suurempi. Vuotta 2006 ei kuitenkaan voida pitää vertailukelpoisena, sillä ohjelma käynnistettiin keskellä vuotta ja tukia myönnettiin vain 22 kpl.

tuki voidaan myöntää. Ehtomuutoksen myötä osa hakemuksista hylättiin sen sijaan, että niille oltai-
siin myönnetty pieni tuki murto-osaan hakijan esittämistä hankekuluista.

Yksittäisten tukien vaihteluväli oli tyypilliseen tapaan huomattava, aina 3 140 eurosta 400 000 euroon, joka on tuen enimmäismäärä. Tuen huomattava vaihteluväli osoittaa, että liikekumppanuustuki toimi vuonna 2020 jälleen tukimuotona eri kokoisissa, niin **mikro-, pk- kuin suuryritystenkin hankkeissa**.



Kuva 3. Myönnetyn tuen keskikoko vuosittain. Kuvassa näkyvät vain tukea saaneet hankkeet.

Jokainen hanke arvioidaan samojen, yleisten ja julkisten kriteerien mukaan, ja myönnetyn tuen suuruus riippuu ensisijaisesti hankkeen luonteesta ja mittakaavasta, tuen mahdollisesta kuulumisesta de minimis -rajoitteen piiriin, hakijan taloudellisista resursseista sekä esitettyjen kustannusten ehtojenmukaisuudesta. Tukea haetaan aina tiettyihin yksikkötasoihin kustannuksiin, jotka tuen ehtojen ja arviointikriteerien perusteella hyväksytään kokonaisuudessaan, hyväksytään osittain tai hylätään. Vuoden 2020 historiallisen korkea myönnetyn tuen keskikoko siis indikoi vastaanotettujen hakemusten olleen suuria, niiden toteuttajilla olleen riittävät taloudelliset resurssit hankkeiden toteuttamiseen ja esitettyjen kulujen olleen kokonaisuudessaan tai pääosin tukikelpoisia. Toisaalta hyväksytyjen hankkeiden verrattain matala osuus (60 %) indikoi useiden vastaanotettujen hakemusten olleen sellaisia, jotka eivät täyttäneet tuen myöntökriteerejä.

Hylättyjä päätöksiä annettiin 40 % käsitellyistä hakemuksista. Hylkäävän päätöksen saaneet hakemukset joko eivät täyttäneet liikekumppanuustuen ehtoja, hakijalla ei ollut riittäviä taloudellisia tai henkilöstöresursseja hankkeen toteuttamiseksi, hankkeella ei ollut riittäviä kehitysvaikutuksia

tai hakija veti hakemuksensa pois. Finnpartnership pyrkii vähentämään hylättyjen päätösten määrää hakemustyöpajojen sekä muun etukäteisneuvonnan ja -ohjeistamisen avulla, jotta hakijat tuntevat tuen myöntämisen tärkeimmät kriteerit ja sen käyttötarkoitukset jo hakuvaiheessa. Finnpartnership on hakijoihin yhteydessä kun hakemuksia käsitellään, ja hakijoilla on tällöin mahdollisuus täydentää ja täsmentää hakemustaan.

Koronaviruspandemian vaikutuksia hankkeiden kohdemaihin tai sektoreihin ei voida suoraan vielä nähdä vuoden 2020 hyväksytyistä hankkeista tarkastelemalla. 45 % hyväksytyistä hankkeista oli sellaisia, jotka olivat jättäneet tukihakemuksensa jo ennen koronapandemian käynnistymistä Suomessa (marraskuu 2019 - helmikuu 2020). Koska lähes puolet tukea saaneista hakemuksista oli pandemiaa edeltävänä aikana tehtyjä hakemuksia kohdemaaineen ja toimialoineen, **tulee koronapandemian vaikutuksien myönnettyjen tukien maa-, maanosa-, toimiala- ja muihin ja-kaumiin huomioida olevan vain osittaisia.** Tarkempi käsitys pandemian vaikutuksesta hakijoiden näkemyksiin liikeyumppanuustukihankkeiden toteuttamismahdollisuuksista eri toimialoilla tai kohdemaissa voidaankin saada vasta myöhemmin, kun tarkastellaan nimenomaan pandemian alun ja sen vielä tulevaisuudessa siintävän päättymisen välillä vastaanotettuja hakemuksia.

1.2.1 Tuet maittain ja maanosittain

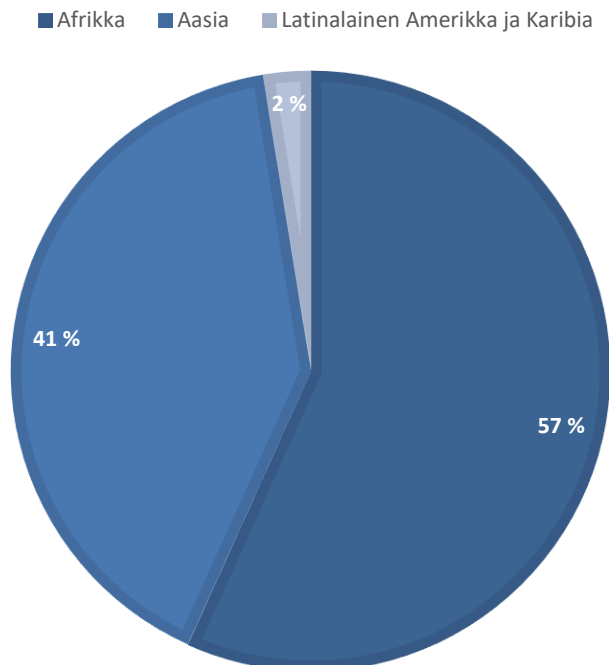
Afrikan merkitys Suomen kehitysyhteistyön ja kehitysrahoituksen strategisessa suuntautumisessa on keskeinen ja voimistuva. Tarve yksityisen sektorin kehitysavulle on kenties kaikista suurin Afrikassa, jonka väestön on ennustettu kasvavan 1,3 miljardilla ihmisellä vuoteen 2050 mennessä. Samalla Afrikka kuitenkin tarjoaa myös merkittäviä mahdollisuuksia kestäväälle, pitkäaikaiselle liiketoiminnalle. Muun Suomen kehitysavun ja -rahoituksen tavoin myös Finnpartnership on vuodesta 2017 alkaen linjapaperissa esittämänsä strategian mukaisesti pyrkinyt kohdentamaan palveluidensa hyödyntämistä juuri Afrikkaan suuntautuvien hankkeiden tukemisessa. Tuloksena onkin ollut Afrikkaan kohdistuneen liikeyumppanuustuen ja Matchmaking-toiminnan merkittävä kasvu.

Vuonna 2020 Afrikkaan suuntautuville hankkeille myönnettiin tukea 2,4 miljoonaa euroa, joka on ennätykselliset 57 % kaikesta myönnetystä tuesta. Hyväksytyjen hankkeiden kohdalla Afrikan osuus oli vielä suurempi, ja peräti **58 % kaikista hyväksytyistä hankkeista suuntautui Afrikkaan.**³

³ Liikeyumppanuustuen tilastoinnissa siirryttiin 1.1.2020 alkaen uuteen tilastointitapaan. 1.1.2020 alkaen sellaiset hankkeet, jotka sisältävät useaan maanosaan kuuluvia maita tilastoidaan ”usean maanosan hankkeiksi”. Tätä ennen käytettiin tilastointitapaa, jossa koko hanke tilastoitiin kuuluvan hankkeen ensisijaisen maan mukaiseen maanosaan, vaikka hanke sisältäisi myös muihin maanosiin kuuluvia kohdemaita. Vuonna 2020 myönnetystä tuesta 7 % kohdistui hankkeille, joissa on useaan maanosaan kuuluvia kohdemaita. Vertailukelpoisuuden vuoksi tässä vuosiraportissa on kuitenkin vielä käytetty edellisten vuosien mukaista tilastointitapaa, jossa hankkeen maanosa määritetään sen ensisijaisen kohdemaan mukaan.

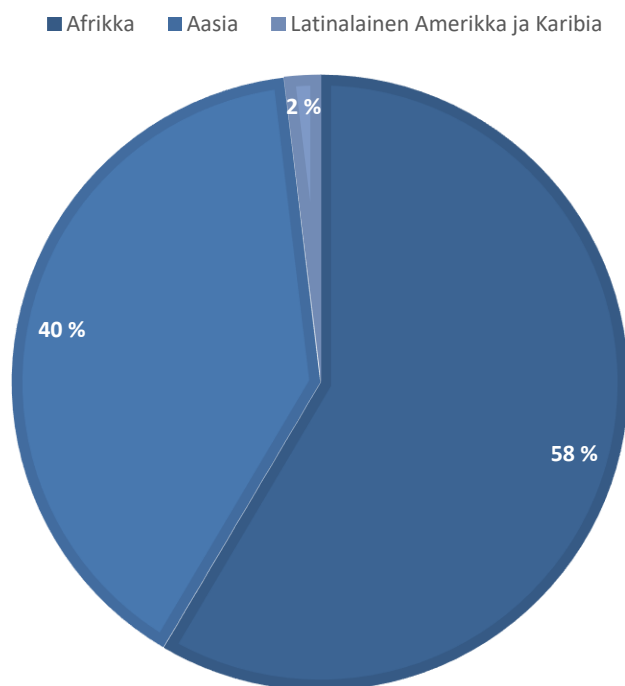
AFRIKAN OSUUS ENNÄTYKSELLISEN KORKEA

MYÖNNETTY TUKI (€) MAANOSITTAIN



Kuva 4. Vuonna 2020 myönnetty liikekumppanuustuki hankkeen kohdemaan maanosan mukaan.

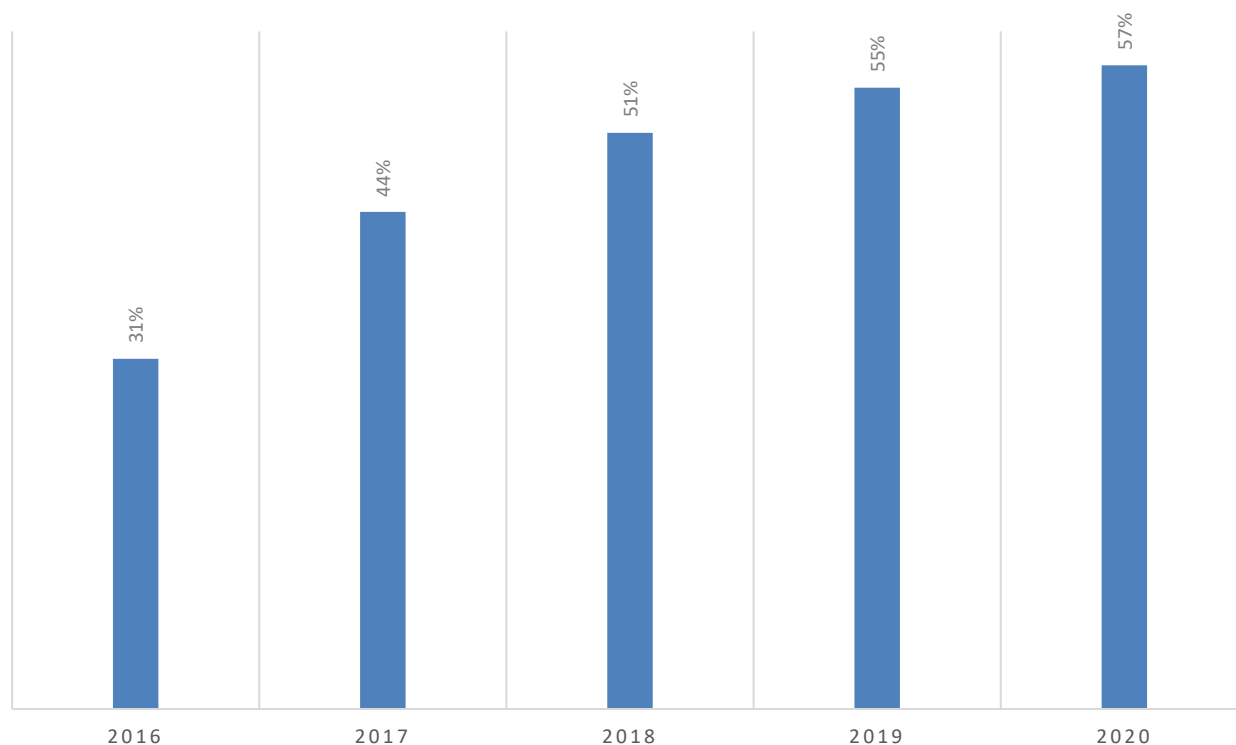
HYVÄKSYTYT HANKKEET MAANOSITTAIN



Kuva 5. Vuonna 2020 hyväksytyt hankkeet hankkeen kohdemaan maanosan mukaan.

Afrikkaan myönnetyn tuen osuus on lähes kaksinkertaistunut vuoden 2016 tasosta, ja asettunut vaakaasti noin puoleen kaikesta myönnettävästä tuesta. **Afrikka onkin selvästi vakiinnuttanut asemansa liikekumppanuustukihankkeiden yleisimpänä kohdemaanosana.** Kasvun taustalla on suomalaisten yritysten kasvava kiinnostus Afrikkaa kohtaan, jota Finnpartnership on luonut ja tukenut suuntaamalla suuren osan tukipalveluistaan, kuten Matchmaking-työstä Afrikan valtioihin. Finnpartnership on järjestänyt viime vuosina valtaosan uusista liikekumppanuuksista vauhdittavista Business with Finland -seminaareistaan (ks. luku 2.6) Afrikassa, järjestänyt kahdenvälisiä digitaalisia kokouksia etenkin afrikkalaisten ja suomalaisten yritysten välille, järjestänyt kaksi itä-Afrikan markkinoihin erikoistunutta SDG Boosteria (ks. luku 2.5), kertonut palveluistaan lukuisissa Afrikkaa koskevissa tilaisuuksissa Suomessa sekä laatinut ja jakanut menestystarinoita suomalaisten yritysten onnistuneista hankkeista Afrikassa. Afrikan osuuden huomattava kasvu sekä liikekumppanuustuen että Matchmaking-toimintojen tuloksissa, sekä osuuden vakiintuminen korkealle tasolle osoittavat, että Finnpartnership on pystynyt ohjaamaan toiminnoillaan yritysysteistyötä missionsa mukaiseen suuntaan. Afrikan osuutta voidaan pitää merkittävänä ja kehityspoliittisesti arvokkaana, ja se todennäköisesti tulee näkymään lähivuosien aikana yhä useamman suomalaisen yrityksen harjoittamana kannattavana liiketoimintana Afrikassa.

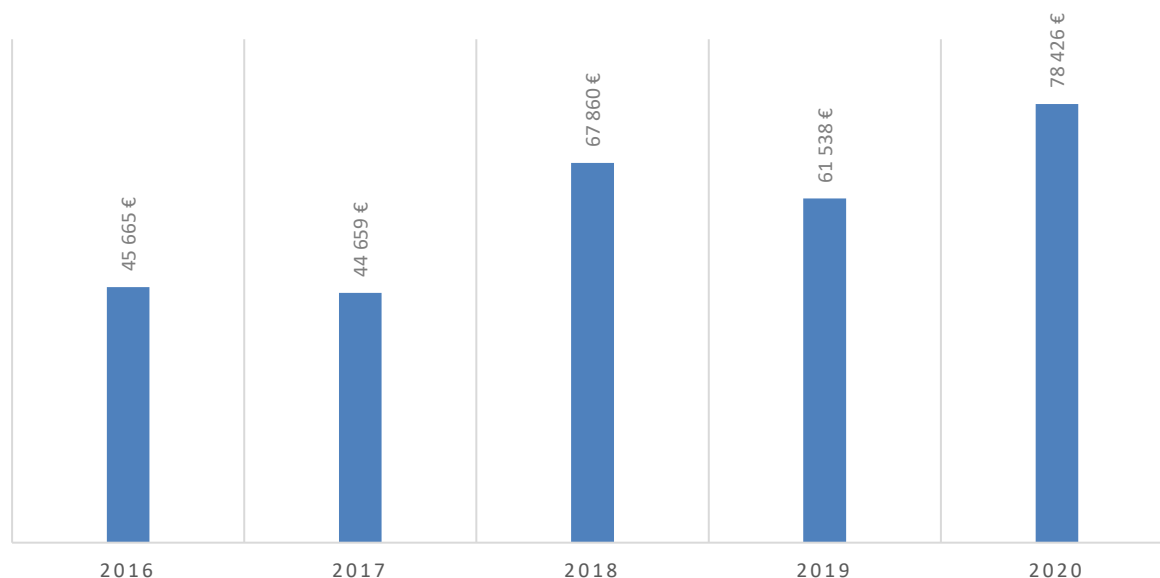
AFRIKKA ON VAKIINNUTTANUT ASEMANSA LIIKEKUMPPANUUSTUKIHANKKEIDEN YLEISIMPÄNÄ KOHDEMAANOSANA



Kuva 6. Afrikkaan myönnetyn tuen osuus vuosittaisesta liikekumppanuustuesta 2016-2020.

Tuki- ja hankemäärien kasvun ohella myös Afrikkaan kohdistuville hankkeille myönnetty keskimääräinen tuki on kasvanut viime vuosina huomattavasti vuosien 2016 ja 2017 tasosta. Vuonna 2020 kasvua edellisvuoteen nähden oli 27 %, ja **Afrikkaan myönnetyn tuen keskokoko oli historiallisen suuri**. Tämä tarkoittaa sitä, että pienempien hankkeiden ohella sanoen **suomalaiset yritykset ja organisaatiot pyrkivät käynnistämään Finnpartnershipin tuella Afrikassa entistäkin suurempia hankkeita**.

AFRIKASSA TUETAAN YHÄ SUUREMPIA HANKKEITA

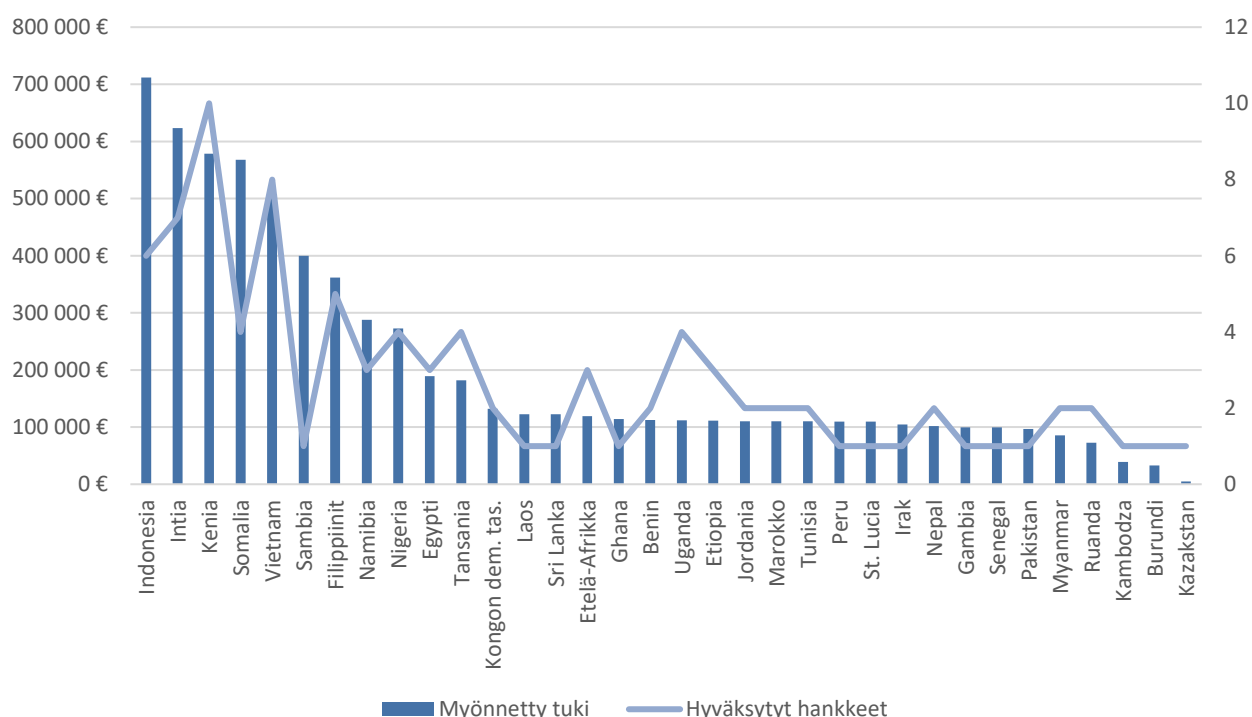


Kuva 7. Afrikkaan kohdistuville hankkeille myönnetty keskimääräinen tuki 2016-2020.

Afrikkaan kohdistuneille hankkeille myönnetyn tuen kasvun myötä muihin maanosiin suuntautuville hankkeille myönnetyn tuen määrä on viime vuosien aikana laskenut, ja etenkin Euroopan (jossa tukikelpoisia maita on vain vähän) ja Etelä-Amerikan (jossa kohdemaita on Afrikkaa ja Aasiaa vähemmän ja joista suurin osa on UMIC-maita) osuus myönnetyistä tuista ja hyväksytyistä hankkeista on ollut jo vuosia vähäinen. Vuoden 2019 tapaan Latinalaiseen Amerikkaan ja Karibialle kohdistui vain yksi hanke, ja Eurooppaan ei kohdistunut yhtäkään hanketta. Aasian osuus myönnetystä tuesta oli Afrikan jälkeen selkeästi suurin, 41 %, ja pysyi edellisvuoden tasolla. Tätä ennen Aasiaan myönnetyn tuen määrä kuitenkin laski kolmena perättäisenä vuonna (2017-2019).

Kaikkiaan tukea myönnettiin yhteensä **34 eri kohdemaan suuntautuville hankkeille**. Näistä 20 oli afrikkalaisia, 13 aasialaisia ja yksi Latinalaisen Amerikan ja Karibian valtio.

Liikekumppanuustukihankkeiden kohdemaat 2020



Kuva 8. Kaikki liikekumppanuustukihankkeiden kohdemaat vuonna 2020.

Vaikka Afrikka oli kokonaisuutena hankkeiden yleisin kohdemaanosa, kaksi suurinta myönnetyn tuen kohdemaata oli aasialaisia valtioita. Eniten tukea myönnettiin **Indonesiaan** kohdistuville kuudelle hankkeelle, jotka edustivat kaikki eri sektoreita aina koulutuslta huonekalubisnekseen. Kuten kuva 9 osoittaa, Indonesiaan hyväksytyjä hankkeita oli selkeästi vähemmän kuin seuraavina oleviin Intiaan tai Keniaan, vaikka Indonesiaan myönnetyn tuen määrä oli selkeästi Intiaa ja Keniaa suurempi. Indonesiaan myönnettyjen tukien keskikoko olikin korkea, johtuen pääosin sinne kohdistuneelle ympäristöalan hankkeelle myönnetystä 335 277 euron tuesta, joka muodosti yksin lähes puolet kaikesta Indonesiaan myönnetystä tuesta. Indonesia kuului suosituimpiin kohdemaihin myös vuonna 2019.

Intia, **Kenia** ja **Vietnam** kuuluvat vuodesta toiseen suosituimpien liikekumppanuustukihankkeiden kohdemaiden joukkoon, ja ne löytyvät listan kärkipäästä myös vuonna 2020. Maan laajuuden, monipuolisen tarjonnan sekä verrattaisen tuttuuden lisäksi liikekumppanuustuen kohdentumista **Intiaan** selittävät esimerkiksi Suomessa toimivan Intian suurlähetystön aktiivinen toiminta sekä Suomessa järjestettävät Intiaan keskittyvät tapahtumat, joissa Finnpartnership on esitellyt palveluitaan. Finnpartnership on myös toiminut osana UM:n vetämää Intia-verkostoa. **Kenia** toimii usein itä-Afrikkaan kohdistuvien hankkeiden sillanpääasemana, ja useassa Keniaan kohdistuneessa hankkeessa olikin kohdemaina myös sen naapurimaita. Kenian suosiota voi osaltaan selittää myös syksyllä 2020 järjestetty koulutusalan SDG Booster, jossa luotiin yhteyksiä suomalaisten ja itä-afrikkalaisten yritysten ja organisaatioiden välillä. **Vietnam** on perinteisesti ollut yksi suosituimmista liikekumppanuustuen

kohdemaista, johon Suomella on pitkät kahdenväliset suhteet ja joka on monille suomalaisille yrityksille tuttu. Suomen ja Vietnamin välinen suhde on siirtynyt kehitysyhteistyöstä kauppakumppanuuteen, jonka myötä Finnpartnership, ulkoministeriö ja muut Team Finland-toimijat ovat aktiivisesti tukeneet suomalaisyritysten kansainvälistymispyrkimyksiä Vietnamiin esimerkiksi Doing Business with Finland-seminaarien kautta. Vietnam oli myös yksi kiertotalousaiheisen, syksyllä 2020 järjestetyn SDG Boosterin kohdemaista. Näiden tekijöiden ansiosta Vietnamista on myös eniten rekisteröityneitä yrityksiä Finnpartnershipin Matchmaking-palvelussa.

Suosituimpien kohdemaiden joukkoon lukeutui myös **Somalia**, joka oli Kenian tapaan syksyllä järjestetyn koulutusalan SDG Boosterin kohdemaita. Somaliaan kohdistuvien hankkeiden määrä on ollut huomattava Finnpartnershipin vuonna 2018 järjestämän Somalia-pilottiprojektin jälkeen. Somalia-pilottiprojektissa kehitettiin suomalaisille yrityksille malleja toteuttaa hankkeita hauraissa valtioissa. Pilottiin osallistui 20 suomalaista yritystä, joille etsittiin sopivia kumppaneita Somaliasta ja saatettiin keskustelu yritysyhteistyön mahdollisuuksista osapuolten välillä konkreettiselle tasolle. Suomalaiset yritykset pääsivät myös tapaamaan keskeisiä poliittisia päättäjiä. Pilotti onnistui erinomaisesti, ja poiki liikekumppanuustukihakemuksia vielä vuonna 2020. Hankkeiden kohdentumista Somaliaan ja muihin hauraisiin valtioihin kannustetaan myös hauraiden valtioiden muita korkeammalla tukiprosentilla (85 % yrityskoosta riippumatta).

Kohdemaista kuudenneksi eniten tukea myönnettiin **Sambiaan**, johon kohdistui kuitenkin vain yksi, suuruudeltaan 400 000 euron hanke, jossa pilotoidaan maanviljelysalan teknologiaa.

1.2.2 Tuet kohdemaan luokan mukaan

Liikekumppanuustukihankkeen kohdemaat luokitellaan ulkoministeriön ja OECD:n luokittelua noudatellen joko 1) hauraaksi valtioksi, 2) vähiten kehittyneeksi maaksi, 3) matalan tulotason maaksi, 4) alemman keskitulotason maaksi tai 5) ylemmän keskitulotason maaksi.

- **Hauraat valtiot** ovat ulkoministeriön vuosittain määrittelemä luokka, joka pohjautuu pitkälti Maailmanpankin tekemään arvioon. Vuonna 2020 hauraiden valtioiden lista sisälsi 27 maata, jotka sisältyvät kukin myös johonkin alla mainituista OECD:n kehitysapukomitea DACin luokituksista.
- **Vähiten kehittyneet maat, matalan tulotason maat, alemman keskitulotason maat ja ylemmän keskitulotason maat** pohjautuvat suoraan OECD:n kehitysapukomitea DACin luokituksesta.⁴ DACin neljä kategoriaa kattavat kaikki kehitysapukelpoiset valtiot, ja **sisältävät siten myös hauraat valtiot**.⁵

⁴ DACin luokitus taas perustuu YK:n ja Maailmanpankin kategorioihin. Vähiten kehittyneiden maiden lista on YK:n määrittämä, muut kolme kategoriaa taas ovat Maailmanpankin luokittelemia ja perustuvat maiden BKT:hen.

⁵ Esimerkiksi Somalia on sekä Maailmanpankin listauksen mukainen hauras valtio, että DAC-listauksen mukainen vähiten kehittynyt maa. Irak taas on hauras valtio ja ylemmän keskitulotason maa.

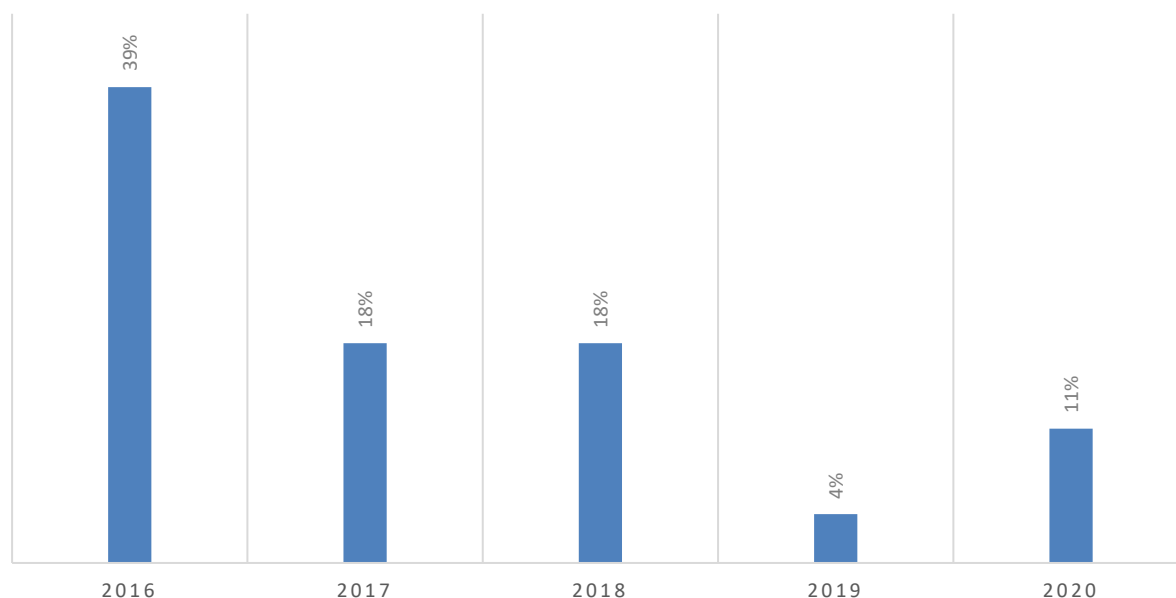
Vaikka kaikki yllä mainittuihin kategorioihin kuuluvat maat ovat tukikelpoisia kohdemaita, liikekumppanuustukea pyritään ohjaamaan muihin kuin UMIC-maihin tukiprosenttien sekä korkeampien kehitysvaikutusvaatimusten kautta. UMIC-maihin kohdistuvilta hankkeilta edellytetään muita kohdemaita merkittävämpiä kehitysvaikutuksia, ja niihin myönnettävä tuki korvaa hyväksytyistä kustannuksista pienemmän osuuden kuin muihin maihin kohdistuvien hankkeiden kohdalla. Pyrkimys tuen kohdentamiseen muihin kuin UMIC-maihin on Suomen kehityspoliittisten tavoitteiden ja linjojen mukaista, mutta samalla säilytetään mahdollisuus tukea merkittäviä kehitysvaikutuksia omaavia hankkeita UMIC-maissa esimerkiksi syrjäseuduilla, joilla kehitysavun tarve voi edelleen olla huomattava.

Toisaalta etenkin vähiten kehittyneet maat ja hauraat valtiot mielletään usein erityisen vaikeiksi toimintaympäristöiksi, mistä johtuen hankkeiden suuntautumista näihin maihin on päätetty tukea erilaisin keinoin. Epäsuorasti tuen kohdentumiseen muihin maakategorioihin on vaikutettu erityisesti vuodesta 2017 alkaen esimerkiksi markkinoimalla aktiivisesti LDC- ja hauraita maista tulevia MM-aloitteita, osallistumalla Suomessa LDC- ja hauraita maita koskeviin tilaisuuksiin sekä järjestämällä DBF-seminaareja ensisijaisesti muissa kuin UMIC-maissa.

Toimenpiteillä saavutetut tulokset ovat erinomaisia, ja **UMIC-maiden osuus kaikesta myönnetystä tuesta on laskenut merkittävästi vuoden 2016 jälkeen**. Yhä useamman ja keskimäärin yhä suurempien tukien kohdistuminen muihin kuin UMIC-maihin mahdollistaa suomalaisyrityksien hankkeiden toteutumista näissä maissa, ja **tukee siten entistäkin laajempia ja merkityksellisempiä kehitysvaikutuksia**.⁶

⁶Liikekumppanuustuen tilastoinnissa siirryttiin 1.1.2020 alkaen uuteen tilastointitapaan. 1.1.2020 alkaen sellaiset hankkeet, jotka sisältävät useaan tulotasoluokkaan kuuluvia maita tilastoidaan ”usean DAC-luokan hankkeiksi”. Tätä ennen käytettiin tilastointitapaa, jossa koko hanke tilastoitiin kuuluvan hankkeen ensisijaisen maan mukaiseen tulotasoluokkaan, vaikka hanke sisältäisi myös muihin luokkiin kuuluvia kohdemaita. Vuonna 2020 myönnetystä tuesta 14 % kohdistui hankkeille, joissa on useaan tulotasoluokkaan kuuluvia kohdemaita. Vertailukelpoisuuden vuoksi tässä vuosiraportissa on kuitenkin vielä käytetty edellisten vuosien mukaista tilastointitapaa, jossa hankkeen DAC-luokka määritetään sen ensisijaisen kohdemaan mukaan.

YHÄ PIENEMPI OSUUS TUESTA KOHDISTUU VAURAIMPIIN KEHITYSMAIHIN

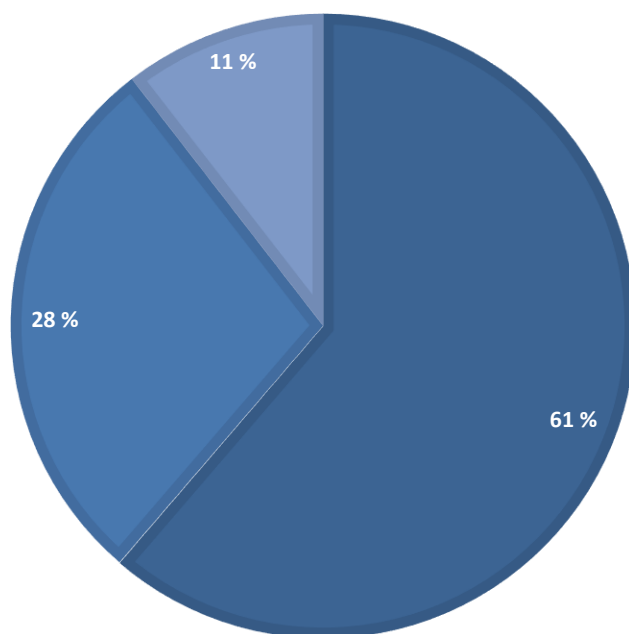


Kuva 9. UMIC-maihin kohdistuvien tuen määrä kaikesta myönnetystä tuesta vuosittain 2016-2020.

Valtaosa vuonna 2020 tuetuista hankkeista kohdistui alemman keskitulotason maihin, pääosin siksi, että viidestä suosituimmasta kohdemaasta neljä (Indonesia, Intia, Kenia ja Vietnam) kuuluvat kaikki kyseiseen kategoriaan. Toisin kuin UMIC-maiden kohdalla, matalan tulotason ja vähiten kehittyneiden maiden tukiprosentit ovat samat, ja liikekumppanuustuen ehtojen mukaiset arviointikriteerit ovat molemmille kategorioille yhtäläiset. Tuen kohdentumista LDC-maihin LMIC-maiden sijaan voidaan ohjailla lähinnä edellä mainituilla epäsuorilla menetelmillä, mutta liikekumppanuustuen kysyntävetoisuus voi johtaa siihen, että LMIC-maiden osuus on toisinaan LDC-maita suurempi, etenkin isojen yksittäisten hankkeiden kohdistuessa LMIC-maihin vuoden 2020 tapaan.

MYÖNNETTY TUKI (€) KOHDEMAAN TULOTASON MUKAAN

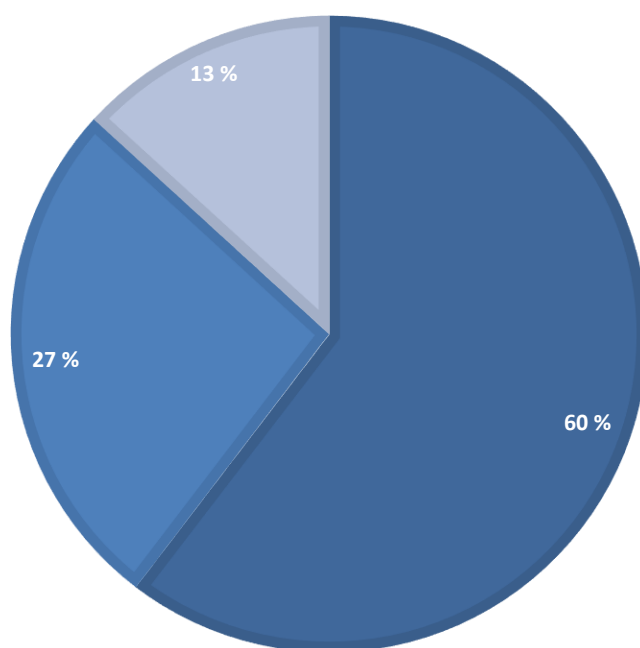
■ Alemman keskitulotason maat ■ Vähiten kehittyneet maat ■ Ylemmän keskitulotason maat



Kuva 10. Vuonna 2020 myönnetty liikekumppanuustuki hankkeen kohdemaan DAC-luokan mukaan.

HYVÄKSYTYT HANKKEET KOHDEMAAN TULOTASON MUKAAN

■ Alemman keskitulotason maat ■ Vähiten kehittyneet maat ■ Ylemmän keskitulotason maat



Kuva 11. Vuonna 2019 käsitellyille hankkeille myönnettyjen tukien kohdemaat kategorioittain. Luokittelut OECD:n Development Assistance Committeeen (DAC) mukaisesti.

1.2.3 Tuet toimialoittain

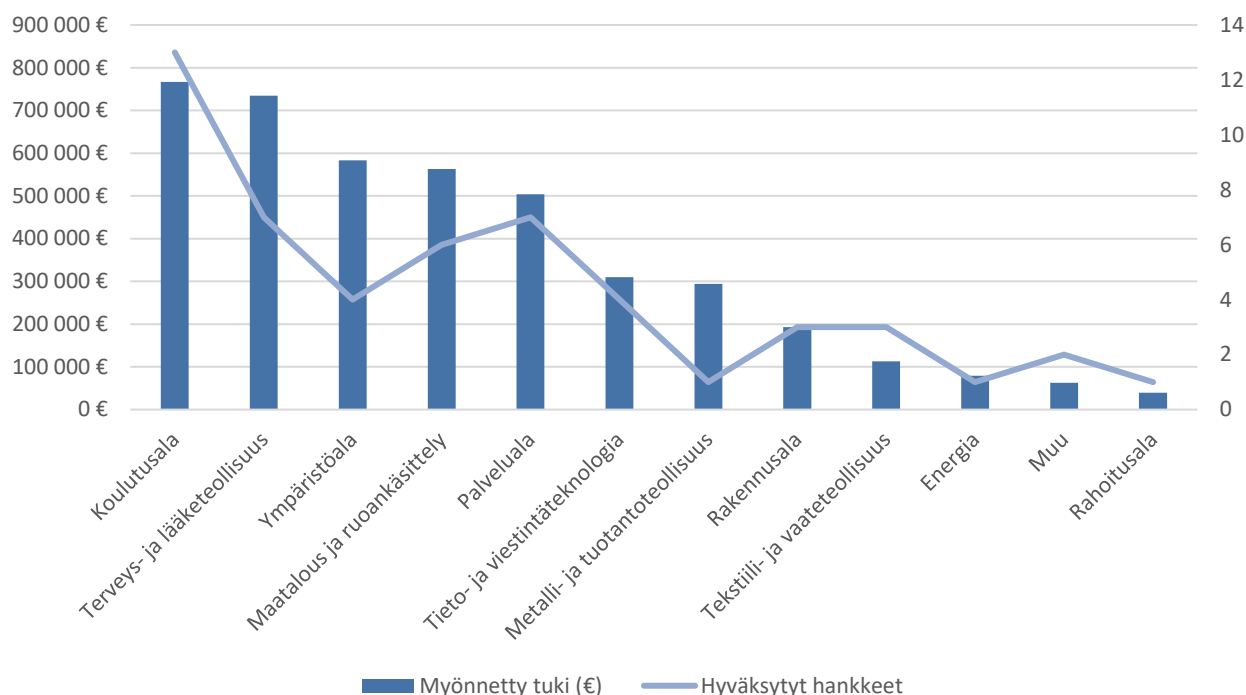
Liikekumppanuustukea voidaan myöntää kaikille toimialoille, jotka eivät kuulu ulkoministeriön asettamalle kieltolistalle.

Vuonna 2020 eniten tukea myönnettiin koulutusalan hankkeisiin, joka on noussut viime vuosina toistuvasti toimialojen kärkisijoille. Koulutusalan osuuden kasvu liikekumppanuustukihankkeissa on seurausta koulutusalan yritysten kansainvälistymispyrkimysten tehostumisesta esimerkiksi opetusministeriön alaisen Education Finland -kasvuohjelman kautta, kehittyvien markkinoiden tarpeista ja kansainvälisistä koulutukseen keskittyneiden ohjelmien ja rahoituskanavien tarjoamista mahdollisuuksista. Finnpartnership on osaltaan pyrkinyt kannustamaan tätä kehitystä järjestämällä liikekumppanuustukityöpajoja koulutusalan organisaatioille sekä valitsemalla koulutuksen useiden Doing Business with Finland -seminaarien fokussektoriksi. Vuoden 2020 erityissatsauksiin kuului itä-Afrikan koulutussektoriin keskittynyt digitaalinen SDG Booster, joka saattoi yhteen lähes sata suomalaista ja itä-afrikkalaista koulutusalan yritystä ja muuta toimijaa. Booster päättyi huhtikuussa 2021 järjestettävään jälkitilaisuuteen, jossa osallistujat pääsivät tapaamaan toisensa vielä kerran sekä tutustumaan perusteellisesti järjestäjien rahoitus- ja muihin palveluihin hankkeiden käynnistämiseksi. Boosterin uskotaan tuottavan useita koulutusalan liikekumppanuustukihakemuksia myös vuonna 2021.

Myönnetyn tuen ohella koulutusala piti kärkipaikkaa myös hyväksytyjen hankkeiden määrässä. **Koulutusalan hankkeille myönnetty keskimääräinen tuki oli huomattavasti suurempi** kuin vuonna 2019. Koulutusalan liikekumppanuustukihankkeet ovat usein nuorien, esimerkiksi teknologista oppimusratkaisua tai koulutuskonseptia tarjoavien yritysten hankkeita. Vuonna 2020 näiden hankkeiden ohella tukea myönnettiin myös usean ”perinteisemmän” koulutusalan toimijan, kuten varhaiskasvatukseen tai ammatilliseen opetukseen erikoistuneen toimijan hankkeeseen, jotka olivat kooltaan keskimääräistä suurempia.

Koulutusalan hankkeiden määrää selittää myös se, että koulutusorganisaatiot voivat toimia liikekumppanuustukihankkeissa erilaisissa rooleissa. Oppilaitos voi toimia liikekumppanuustukihankkeessa itsenäisenä kaupallisena toimijana, pyrkien esimerkiksi lisensoimaan koulutusohjelmia tai sisältöjä kehitysmaassa toimivalle partnerille. Oppilaitos voi toimia myös ns. tukitoimijana yhdessä yksityisyrittäjän kanssa tehtävässä hankkeessa. Tukitoimijana oppilaitos voi esimerkiksi kehittää paikallisten yhteisöjen kapasiteettia ja samalla edesauttaa kumppaniyrityksen pitkäaikaista etabloitumista kohdemaahan. Tukitoimijana toimivan oppilaitoksen tukiprosentti on kohdemaasta riippumatta 85 % (muissa hankkeissa tukiprosentti vaihtelee 30-85 % välillä), jonka toivotaan kannustavan oppilaitosten ohella myös kansalaisjärjestöjä tukitoimintahankkeiden toteuttamiseen.

Tuki toimialoittain 2020



Kuva 12. Myönnetty tuki toimialoittain 2020.

Toiseksi suosituimmaksi toimialaksi nousi **terveys- ja lääketieteellisyys**, joka piti edellisenä vuonna viidettä sijaa. Terveys- ja lääketieteellisuuden suuruus selittyy etenkin itäiseen Afrikkaan sijoittuvilla kahdella pilottiprojektilla, jotka yhdessä muodostavat 65 % koko toimialalle myönnetystä tuesta.

Kolmanneksi suosituin toimiala oli **ympäristöala**, jolle myönnetystä tuesta noin kolmasosa kohdistui yksittäiseen hankkeeseen, jossa pilotoidaan muovin keräystä joista ja sen kaupallista jatkohyödyntämistä. Myös **maatalouden ja ruoankäsittelyn** korkea osuus selittyy pitkälti yhdellä suurella pilottihankkeella, jossa valmistellaan ekologisen lannoitteen tuotannon käynnistämistä Sambianssa.

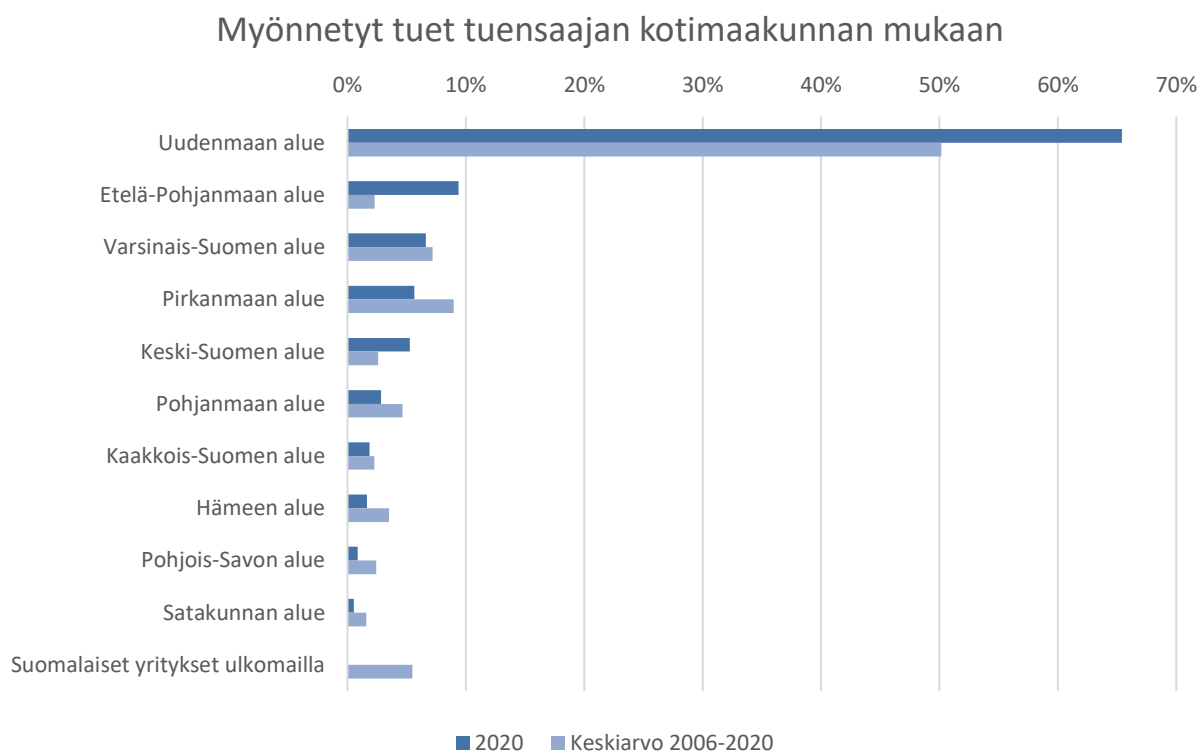
Energiasektori on lähes vuosittain kuulunut suosituimpien sektorien joukkoon, ja piti kärkipaikkaa vuonna 2019. Sektorille myönnetyt tuet ovat tyypillisesti suuria johtuen energiahankkeiden usein edellyttämistä mittavista selvitys- ja valmistelutöistä. Onkin yllättävää, että energiasektorille myönnettiin vuonna 2020 vain yksi tuki. Laskua nähtiin myös **tieto- ja viestintäteknologian** kohdalla, joka on kumulatiivisesti mitattuna vuosina 2016-2019 eniten tukea saanut toimiala, mutta sijoittui vuonna 2019 neljänneksi ja vuonna 2020 vasta kuudenneksi. Sekä energia- että tieto- ja viestintäteknologian kohdalla lasku johtunee pääosin kysyntävetoisen instrumentin normaalista vuosivaihtelusta, eikä todennäköisesti ilmennä varsinaisen laskevan trendin alkua, kuten muutosta kohdemaiden tarpeissa tai suomalaisten yritysten tarjonnassa. Koronapandemian vaikutuksia eri toimialoilta vastaanotettaviin hakemuksiin ei ole tutkittu, mutta suoria viitteitä pandemian vaikutuksista esimerkiksi energia- tai ICT-sektoreiden vähentyneeseen suosioon liikekumppanuustukihakemuksissa ei ole.

1.2.4 Tuet saajan koon ja kotipaikkakunnan mukaan

Perinteiseen tapaan valtaosa tuista myönnettiin **PK-sektorin yrityksille**, joiden kansainvälistymispyrkimyksille liikekumppanuustuki on usein suuryrityksiä merkittävämpi tekijä. Vuonna 2020 käsitellyille hankkeille myönnetystä tuesta peräti 99 % myönnettiin PK-yrityksille (sisältäen mikroyritykset, joiden osuus oli 35 % kaikesta myönnetystä tuesta). PK-yrityksien osuus oli merkittävästi keskimääräistä (n. 85-90 %) suurempi.

Liikekumppanuustukea voidaan myöntää käytännössä mille vain Suomeen rekisteröidylle organisaatiolle. Vuonna 2020 yhteensä 97 % tuista myönnettiin osakeyhtiöille (mukaan lukien oppilaitokset ja muut osakeyhtiömuotoiset toimijat). Loput myönnettiin järjestöille, yhdistyksille, toiminimille ja muille organisaatioille. Finnpartnership kannustaa aktiivisesti järjestöjä hakemaan tukea ja muodostamaan konsortioita yritysten kanssa. Pitkäaikaisen liiketoiminnan käynnistämisen ohella järjestö voi saada tukea myös hankkeisiin, joissa se toimii tukitoimijana yrityskumppanille.

Uusimaa oli tavanomaiseen tapaan yleisin tukea saaneen organisaation kotimaakunta, mutta sen osuus oli vielä merkittävästi tavanomaista korkeampi. Tätä voidaan pitää verrattain yllättävänä, sillä maaliskuusta 2020 alkaen kaikki Finnpartnershipin hakemustyöpajat on järjestetty digitaalisesti aiempien Helsingissä järjestettyjen työpajojen sijaan. Siirtymä digitaalisiin pajoihin helpotti työpajoihin osallistumista sijainnista riippumatta, ja pajoihin osallistuikin huomattava määrä kuulijoita ympäri Suomea. Uudenmaan osuuden tuensaajista uskotaan vähenevän vuoden 2021 aikana, kun digitaalisissa työpajoissa paikalla olleet organisaatiot jättävät hakemuksiaan.



Kuva 13. Myönnetyt tuet tuensaajan kotimaakunnan mukaan. Suhteellinen osuus kaikesta myönnetystä tuesta.

1.3 Tuen maksuja koskevat lausunnot

Liikekumppanuustuki on voimassa 24 kuukautta tukipäätöksen tiedoksisaannista. Tuki maksetaan takautuvasti jo toteutuneita kustannuksia vastaan. Tuensaaja voi hakea maksua yhdessä tai kahdessa erässä. Viimeisen maksatuspyynnön tulee olla jätetty viimeistään hankkeen erääntymispäivänä.

Vuoden 2020 aikana Finnpartnership antoi ulkoministeriölle lausunnot vuosina 2017, 2018, 2019 ja 2020 myönnettyjen tukien maksupyyntöistä.⁷ Ulkoministeriö suoritti maksuja suoritettiin 64 tuen osalta yhteensä 2 343 153 euroa. Suoritettujen maksujen määrä laski edellisvuodesta 30 % ja maksetun tuen määrä 13 %, kuvastaen maksuvuorossa olleen vuoden 2019 pienempää hakemusmäärää mutta toisaalta myönnettyjen tukien (ja suoritettujen maksujen) keskikoon kasvua viime vuosien aikana.

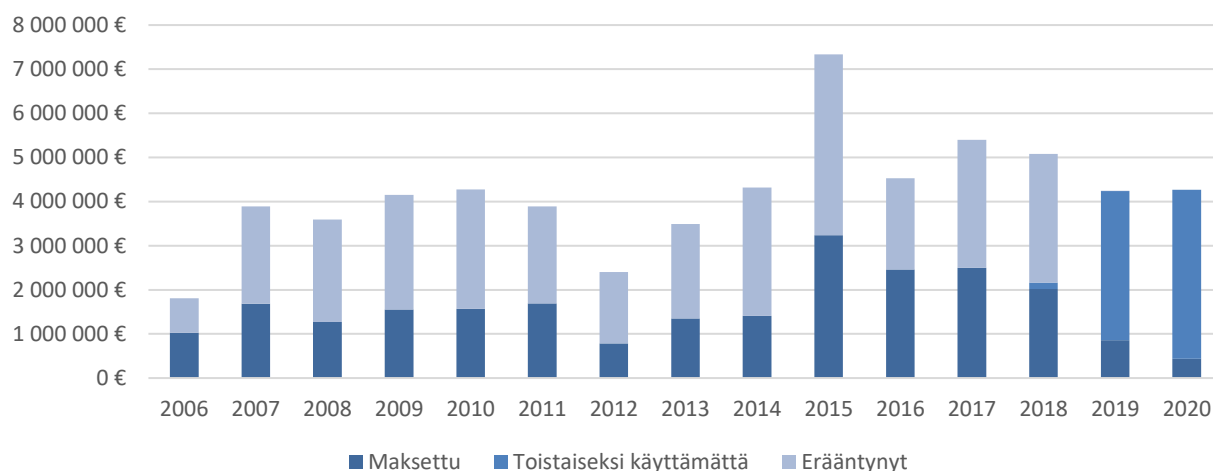
Suoritettujen maksujen määrän laskuun vuonna 2020 vaikutti epäilemättä myös koronapandemia, joka johti useiden hankkeiden pysähtymiseen tai pahimmillaan jopa päättymiseen. Finnpartnership ja UM alkoivat pyytää marraskuusta 2020 alkaen maksupyyntöä jättäneitä hankkeita vastaamaan kyselyyn, jossa arvioidaan pandemian vaikutuksia hankkeisiin. 1.3.2021 mennessä kyselyyn oli vastannut yhdeksän maksupyyntöä jättänyttä tuensaajaa. 67 % vastaajista kertoi koronapandemian vaikuttaneen hankkeeseensa paljon ja 33 % jonkin verran (asteikolla, jossa vaihtoehdot olivat 1. ”ei lainkaan”, 2. ”vähän”, 3. ”jonkin verran”, 4. ”paljon” ja ”en osaa sanoa”). Pandemian huomattava vaikutus vastauksissa on erityisen merkillepantavaa kun huomioidaan, että kyselyn vastaajat ovat saaneet hankettaan edistettyä ainakin sen verran, että hankkeeseen liittyviä kuluja on syntynyt ja että tukea on haettu maksuun. Voidaan olettaa, että pandemian vaikutus on ollut vielä merkittävämpi sellaisissa hankkeissa, joissa maksupyyntöä ei edes jätetä, koska hankekuluja ei päästä kerryttämään joko pandemian aiheuttamista rajoitteista tai hankkeen heikentyneistä näkymistä johtuen. Pandemian vaikutus maksupyyntöjen määrään saattoikin olla erityisen korkea uudempien, vuonna 2020 tukea saaneiden hankkeiden kohdalla. Vanhempien, jo kuluja kerryttäneiden hankkeiden oli pandemiasta huolimatta mahdollista hakea jo syntyneet kulut maksuun, mutta niiden kohdalla kuluja ei usein saatu kerrytettyä täysimittaisesti.

Finnpartnership ja UM ovat reagoineet pandemian aiheuttamiin haasteisiin hankkeiden edistämässä tarjoamalla erääntymässä oleville hankkeille mahdollisuutta harkinnanvaraisten joustotoimenpiteiden anomiseen. Lisäksi tuen verrattain pitkä voimassaoloaika tarkoittaa, että on mahdollista ja jopa todennäköistä, että maksujen määrä lähtee selkeään nousuun pandemiatilanteen kohennuttua.

Vuonna 2020 jatkettiin hankkeiden tilanteiden ja niiden aikaansaamien kehitysvaikutusten arvioinnin ja mittaamisen mekanismeja jo maksupyyntövaiheessa. Vuonna 2020 käyttöönotetut tiedonsäilytys ja -visualisointityökalut tekniset ratkaisut helpottavat Finnpartnershipin työtä hankkeiden edistymisen ja kehitysvaikutusten seuraamisessa. Hankkeiden synnyttämät kehitysvaikutukset mitataan ja raportoidaan kokonaisuudessaan entiseen tapaan neljä vuotta tuen myöntämisen jälkeen.

⁷ Ulkoministeriö vastaa tukien maksusta. Finnpartnership toimittaa ulkoministeriön maksuprosessin tueksi lausunnon hankkeen etenemisestä ja hyväksyttävistä kustannuksista.

Maksujen osuus vuotuisista myönnoistä



Kuva 14. Maksujen osuus vuosittain myönnetystä liikekumppanuustuesta. Pääosa vuosina 2019 ja 2020 myönnetystä tuesta on vielä maksamatta.

1.3.1 Miksi liikekumppanuustukea jää maksamatta?

Finnpartnershipin tekemien selvitysten tuloksena on havaittu, että hakijan koolla, hankkeen kohde- maalla, tai sillä, että hakijalle ei myönnetty niin paljon tukea kuin tämä oli toivonut, ei ole suoraa yhteyttä tuen maksamatta jäämiseen.

Keskeisin syy siihen, etteivät tuensaajat hae liikekumppanuustukea maksuun - joko kokonaisuudessaan, tai eivät ollenkaan - liittyy itse tuen luonteeseen. Liikekumppanuustuki on tarkoitettu erityisesti kohde- maata ja sen mahdollisuuksia koskevien selvitysten toteuttamiseen. Toteutetut selvitykset eivät tieten- kään aina johda toivottuihin tuloksiin. Kohdemaassa ei kenties ole toivottuja mahdollisuuksia, tai kohde- maan haasteet vaikuttavat liian mittavilta. Tällaisissa tapauksissa hanke saatetaan keskeyttää ennen kuin kaikkia hyväksytyjä kustannuksia on syntynyt. Tällöin tukikaan ei tule maksetuksi kokonaisuudessaan.

Myös tuensaajan tilanteessa ja tavoitteissa tapahtuvat muutokset vaikuttavat siihen, ettei liikekumppa- nuustukea haeta maksettavaksi. Liikekumppanuustuki on voimassa kaksi vuotta, jonka aikana tukea saa- van organisaation liiketoimintatavoitteet saattavat vaihtua, ja tukeen liittyviä kustannuksia ei synny.

Finnpartnership pyrkii kohentamaan tuen käyttöastetta muistuttamalla tuensaajia tuen erääntymispäivän lähestymisestä ja tarjoamalla näille neuvontaa maksatuspyyntöihin liittyvissä kysymyksissä. Maksupyyntö- jen käsittelyn yhteydessä hakijoille tarjotaan mahdollisuus toimittaa täsmennyksiä ja tarkennuksia, jotka saattavat olla hakijan kannalta suotuisia. Koronapandemian aikana tuensaajille, joiden tuki on eräänty- mässä, on tarjottu mahdollisuutta hakea harkinnanvaraisia joustotoimenpiteitä. Joustotoimenpiteet mah- dollistavat tuen erääntymispäivän siirtämisen, kolmannen maksupyyntö- jättämisen sekä kohdemaassa tehtäväksi suunnitellun työn korvaamisen Suomessa tehtävällä työllä. Joustotoimenpiteillä pyritään edes-

auttamaan hankkeiden onnistumista ja myönnetyn tuen maksuun hakemista. Joustotoimenpiteet edellyttävät hakijalta kuitenkin muutoshakemuksen tekemistä. Muutoshakemusten käsittely näyttäytyikin vuonna 2020 yllättävänä uutena merkittävänä resursseja kuluttavana tekijänä, jolle Finnpartnershipin lii-
kekumppanuustukihenkilöstöllä oli kuitenkin hyvin tilaa uusien hakemusten määrän jäädessä reilusti ta-
voitellun alapuolelle.

1.4 Liikekumppanuustukihankkeiden tuloksien eli kehitysvaikutusten mittaaminen

Liikekumppanuustuen keskeinen tavoite on kehitysvaikutusten synnyttäminen hankkeiden kohdemaissa. Finnpartnership selvittää liikekumppanuustukihakemusten tukikelpoisuuden sekä niiden suoriutumisen kehitysvaikutusnäkökohtien osalta erillisen, UM:n hyväksymän arviointipolitiikan periaatteiden mukaisesti.

Hankkeiden kehitysvaikutusten arviointipolitiikassa määriteltyjä mitattavia kehitysvaikutuksia ovat mm. vaikutukset kohdemaan työllisyyteen, sukupuolten väliseen tasa-arvoon, kohdemaan koulutustasoon, teknologian ja osaamisen siirtoon, kohdemaan tuotannon monipuolistamiseen, kohdemaan yleisen infrastruktuurin parantamiseen, työolosuhteisiin ja sosiaalietuuksiin yrityksessä ja sen ympäristössä (Kansainvälisen työjärjestön ILO:n sääntöjen noudattaminen, työturvallisuus, palkkataso, asunto-/terveys- tms. edut) ja erityisiin myönteisiin ympäristövaikutuksiin (esim. uusiutuva energia tai muu kestävää kehitystä tukeva tuotantotapa).

Kestävän kehityksen takaamiseksi on tärkeää, että Finnpartnershipin kautta tuetuilla hankkeilla on pitkäaikaisia myönteisiä vaikutuksia kohdemaiden kehitykseen. Kehitysvaikutusten ja hankkeiden saaman pisteytyksen suhteen on huomioitava, että tuettavien hankkeiden mahdollisista kehitysvaikutuksista voidaan tuen myöntämisen yhteydessä tehdä ainoastaan karkea arvio. Tuen avulla tehdään usein selvitys-

luonteisia töitä, jotka eivät itsessään välttämättä johda kehitysvaikutuksiin, vaan luovat elintärkeää pohjaa itse hankkeen toteutumiselle. Näin ollen todelliset kehitysvaikutukset voidaan arvioida tarkemmin vasta hankkeiden toteutuksen jälkeen, mikä on otettu huomioon myös tuen maksamisen jälkeen vaadittavassa raportoinnissa. Hakijoilla on velvollisuus vastata tuen erääntymisen jälkeisinä kahtena vuotena lähetettäviin seurantakyselyihin, joiden avulla selvitetään hankkeiden aikaansaamia vaikutuksia kohdemaissa. Finnpartnership koostaa tuensaajien vastausten perusteella vuosittain seurantaraportin hankkeiden tuloksista.

Liikekumppanuustuen saajat raportoivat hankkeiden kehitysvaikutuksista Finnpartnershipille

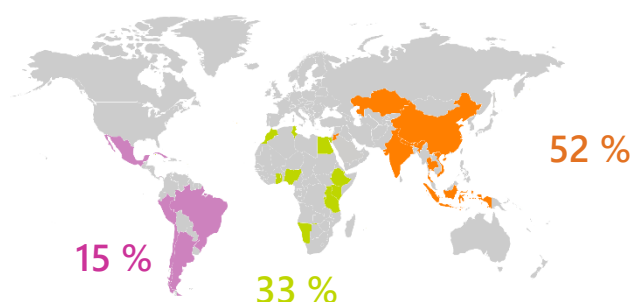
- Jokaisen maksupyynnön yhteydessä
- Ensimmäisessä seurantaraportissaan (hankkeen erääntymistä seuraavana vuonna), sekä
- Toisessa seurantaraportissa (ensimmäistä seurantaraporttia seuraavana vuonna).

Vuonna 2020 laadittiin vuoden 2016 hankkeita koskeva seurantaraportti, jonka havaintoja ja tuloksia on tiivistetty alle. Seurantaraportti kokonaisuudessaan on luettavissa [Finnpartnershipin verkkosivuilla](https://finnpartnership.fi/wp-content/uploads/2021/01/Seurantaraportti-2020_v2.pdf)⁸.

⁸ https://finnpartnership.fi/wp-content/uploads/2021/01/Seurantaraportti-2020_v2.pdf

1.4.1 Vuoden 2016 liikeyumppanuustukihankkeiden kehitysvaikutuksia

Vuonna 2016 käsiteltiin 124 liikeyumppanuustukihakemusta, joista 89 hyväksyttiin. Tukea näille 89 hankkeelle myönnettiin yhteensä 4 526 392 euroa. Kahden vuoden määräajan kuluessa tukea maksettiin lopulta 69 hankkeelle, joista yhdeksän oli jatkohankkeita, jotka raportoidaan erikseen. Näin ollen hanketuloksista raportoidessa käytetään määrää 60 (maksun saaneet hankkeet, jotka eivät olleet jatkohankkeita). Raportoinnin kohteena oleville hankkeille maksettiin tukea yhteensä 2 144 706 euroa. Keskimääräinen maksetun tuen määrä oli siten 35 745 euroa, johon hankkeissa aikaansaadut kehitysvaikutukset tulee suhteuttaa.



Kuva 15. Vuoden 2016 hankkeiden kohdemaat (värjättyt maat) ja hankkeiden lukumääräinen maanosittainen kohdentuminen (prosentit).

Raportointihetkellä (kesä 2020) hankkeista 27 kpl (45 %) oli toteutettu, 18 kpl (30 %) oli kesken tai lykätty ja 15 kpl (25 %) oli lopetettu. Toteutuneiden hankkeiden onnistumisprosentti oli hieman vuosien 2006-2015 keskiarvoa korkeampi, ja hankkeiden keskimääräistä onnistumista kuvastaa sekin, että syksyyn 2020 mennessä seitsemästä hankkeesta oli kirjoitettu menestystarina Finnpartnershipin verkkosivuille. Toisaalta, muutamia kuukausia ennen raportointihetkeä alkaneella koronaviruspandemialla on ollut huomattavia negatiivisia vaikutuksia osaan hankkeista. 33 % vastaajista kertoi pandemian

vaikuttaneen hankkeen toteutukseen hidastavasti tai kokonaan lakkauttavasti (asiaa ei kysytty vastaajilta erikseen, joten koronan todellinen vaikutus hankkeisiin lienee vielä suurempi). Toiveena on, että pandemian katkaisemat hankkeet saadaan jatkumaan taudin väistyttyä - esimerkiksi liikeyumppanuustuen jatkohankkeen avulla.

Yksi keskeisimmistä liikeyumppanuustukihankkeissa seurattavista tuloksista ovat hankkeiden myötä **kehitysmaihin tehtyt yksityiset investoinnit**. YK:n mukaan kehitysmaihin tarvitaan nykyisten rahavirtojen lisäksi vähintään 2 000 miljardin euron vuosittaisia yksityisiä investointeja, jotta YK:n kestävä kehityksen tavoitteet (SDG:t) voidaan saavuttaa. Finnpartnershipin tapainen instrumentti voikin osaltaan tukea paikata tätä rahoitustarvetta yhdistämällä julkista rahaa (liikeyumppanuustuki) sekä yksityisiä investointeja (tuensaajien kohdemaainvestoinnit). **Vuoden 2016 hankkeiden myötä tehtyjen kohdemaainvestointien kokonaisarvo on yhteensä noin 9 miljoonaa euroa**, yli neljä kertaa raportoinnin kohteena olevien maksettujen tukien verran. Finnpartnership tukee SDG:iden toteutumisesta liikeyumppanuustuen lisäksi Matchmakingin sekä koulutuksen ja neuvonnan (hakemustyöpajat ja vuonna 2020 lanseeratut SDG Boosterit) kautta.

Investointien tekeminen mahdollistaa usein suorien ja merkittävien kehitysvaikutusten aikaansaamisen. Noin puolet investoinneista tehtiin koneisiin ja laitteisiin ja noin neljännes rakennuksiin. Loput investoinnit tehtiin käyttöpääomaan, maa-alueisiin sekä lukuisiin pienempiin eriin, kuten logistiikkakuluihin sekä palveluiden ja tavarojen ostoihin. Lisäksi investoinnit tuottavat

kohdemaahan tuloja verojen ja erilaisten maksujen muodossa. **Vuoden 2016 hankkeet ovat arvioineet maksaneensa kohdemaahan veroja ja muita maksuja noin 350 000 euroa.**

Saatujen vastausten perusteella yksi koronapandemian vaikutuksista oli nimenomaan investointien tekemisen vaikeus: pandemia saattoi hidastaa tai keskeyttää lupaavasti alkaneen liiketoiminta-aloitteen juuri sillä hetkellä, kun operatiivinen toiminta oli käynnistymässä ja investointien tekeminen alkamassa. Paitsi että pandemia hankaloitti hankkeeseen liittyvää tavaroiden ja palveluiden liikkumista, se myös vaikeutti pääoman hankkimista sekä saattoi alentaa yritysten riskinsietokykyä, johtaen suunniteltujen investointien (ja niitä seuraavien verojen ja muiden maksujen) siirtämiseen tai jopa perumiseen. Olosuhteisiin nähden tehtyjen investointien kokonaismäärää voidaankin pitää erittäin hyvänä.

Hankkeiden aikaansaamista suorista työllistämisaikutuksista raportoi 35 hanketta (33 % hankkeista). Nämä **hankkeet ovat työllistäneet suoraan yhteensä 1025 henkilöä, joista uusia työpaikkoja oli 690.** Lisäksi hankkeet työllistivät **epäsuorasti 1130 henkilöä.** Työllistämisaikutusten odotetaan kasvavan merkittävästi hankkeiden edetessä, ja tuensaajat arvioivat hankkeidensa työllistävän kahden vuoden päästä noin 2500 ihmistä. Kaikki työllistävät yritykset ilmoittivat noudattavansa paikallista työlainsäädäntöä sekä työterveys- ja työturvallisuuslainsäädäntöä. Työllistävästä yrityksistä jokainen ilmoitti myös noudattavansa kansainvälisiä sopimuksia työntekijöiden oikeuksista ja työehdoista sekä työterveys- ja työturvallisuusstandardeja tai muita standardeja kuten IFC Performance

Standardsia. Osa yrityksistä korosti noudattavansa kaikkia tuntemiaan standardeja tai jopa ehtoja, jotka ylittävät nämä standardit.

Hankkeiden myötä työllistettiin yhteensä 860 naista, eli 84 % kaikista suoraan työllistetyistä henkilöistä oli naisia. Naisenemmistö selittyy pitkälti kahdella Afrikassa merkittävästi naisia (pääosin osa-aikaisesti) työllistäneellä hankkeella. Tämän lisäksi naisia kuitenkin työllisti myös huomattavan moni muista tuen-saajista, ja usea vuoden 2016 hankkeista on viime vuosina noussut esiin esimerkillisen naisten työllistämisen ja muun tasa-arvotyönsä ansiosta myös mediassa. Kaikkiaan 20 vastaajaa raportoi hankkeensa sisältäneen piirteitä, jotka vaikuttivat **positiivisesti sukupuolten väliseen tasa-arvoon.** Näitä olivat esimerkiksi sukupuolesta riippumaton palkkaus, tasavertoisten uramahdollisuuksien edistäminen, tasa-arvoisen kohtelun varmistaminen työpaikalla, naisten terveyden parantaminen yritystoiminnan kautta, kuukautisiin liittyvien stigmojen poistaminen ja kuukautisiin liittyvä hygieniakoulutus, sekä naisten kouluttaminen.

Omaa, partnerin tai alihankkijan **henkilökuntaa koulutettiin 24 hankkeessa.** Toteutetut koulutukset koskivat mm. hankkeeseen kuuluvien tuotteiden tai palveluiden käyttöä, kehitystä ja -suunnittelua, projektiorganisointia, liiketoiminnan kehittämistä, alakohtaisia teknisiä toimintoja ja taitoja sekä esimerkiksi tietokoneiden käyttöä. Niistä hankkeista, joihin sisältyi koulutusta, arvioivat yritykset keskimäärin 74 % hankkeeseen osallistuneesta henkilöstöstä saaneen hankkeen aikana koulutusta. Lisäksi **koulutuksen ja pätevyyden lisääntymiseen kohde-**

maassa vaikutti 30 hanketta. Luku sisältää henkilökuntaa kouluttaneiden hankkeiden lisäksi hankkeita, joissa pätevyyttä kasvatettiin esimerkiksi tarjoamalla henkilöstölle uudenlaisia mahdollisuuksia tai työvälineitä.

Hankkeista 14 sisälsi **teknologian siirtoa kohdemaahan.** Hankkeissa siirrettiin lähinnä suomalaisyrityksen teknologiaa ja siihen liittyvää tietotaitoa aina kylmäkuljetusratkaisuista muhvausteknologiaan, metsänistutuskoneisiin, kangaspuihin ja biopolttoaineteknologiaan. Lisäksi teknologiaa ja tietotaitoa siirrettiin myös luovuutta ja valmiuksia rakentavalla tavalla, esimerkiksi siirtämällä suunnitteluun ja valmistukseen liittyvää osaamista, menetelmiä ja prosesseja kohdemaassa toimivan henkilöstön tai partnerin hyödynnettäväksi. Kaikkiaan teknologiaa siirtyi yhdeksältä eri toimialalta 12 eri kohdemaahan.

Yhdeksässä hankkeessa kohdemaahan luotiin **täysin uuden tuotteen tuotantoa tai edistettiin uuden teollisuudenalan syntymistä.** Tuotteivat uudet tuotteet ja teollisuudenalat vaihtelivat aina puuraaka-aineista muhvauskoneisiin ja

kesäkalusteista kylmäkuivattuihin elintarvikkeisiin. Uusi tuote tai teollisuudenala ei välttämättä edellyttänyt edistynyttä teknologiaa, vaan kyseessä saattoivat olla esimerkiksi erikoistuneet taikka edulliset, suhteellisen yksinkertaiset ratkaisut. 19 hankkeessa taas vaikutettiin kohdemaassa jo olemassa olevan **tuotannon laadun parantamiseen tai tuotannon jalostusteen nostamiseen.**

Hankkeiden tuloksena **kohdemaihin perustettiin yhdeksän uutta yhtiötä, solmittiin kahdeksan alihankinta- tai muuta pitkäaikaista sopimusta sekä aloitettiin seitsemän palveluiden tai tavaroiden maahantuontiyhteistyötä Suomeen.** Aikaansaatuja pitkäaikaisten liiketoimintatuloksia voidaan pitää huomattavina.

Tukea saaneilta organisaatioilta kerättyjen vastausten perusteella liike-kumppanuustuen sekä Finnpartnershipin muun hankkeille tarjoaman avun merkitys oli huomattava. 88 prosenttia vastaajista koki Finnpartnershipin tuottaneen hankkeelle lisäarvoa, ja suuri osa vastaajista kertoi **Finnpartnershipilta saadun tuen olleen huomattavan tärkeää tai jopa välttämätöntä.**

Liikekumppanuustukihankkeessaan Mifuko Oy kehitti Keniassa korian valmistusta ja koulutti paikallisia tuottajia. Vuonna 2020 korian valmistus suomalaisten mallien mukaan työllistää noin 600-650 naista Kenian köyhimmillä alueilla. Koreja maahantuodaan Suomeen ja myydään mm. Mifukon verkkokaupassa. Lisätietoa hankkeesta Finnpartnershipin verkkosivuilla. Kuva: Liselott Lindström / Yle.



Hankkeiden tavoitteet, 2016

Yht. 60 kpl



Tulokset 2020



Kuva 16. Vuonna 2016 tukea saaneiden hankkeiden tuloksia. 18 hanketta oli raportointihetkellä kesken, joten tulokset voivat vielä kasvaa.

Kehitysvaikutusten seurantaan ollaan Finnpartnershipissa tehostamassa aiempaa tiiviimpien hanke-monitorointikäyntien avulla. Vuoden 2021 aikana Finnpartnership ja sen edustajat tulevat vierailemaan useassa liikekumppanuustukihankkeessa. Lisäksi kehitysvaikutusten seurantaan kytketään ennistä tiiviimmin UM:n vuonna 2020 julkaisemiin kehityspolitiikan aggregaatti-indikaattoreihin.

Vuoden 2016 hankkeiden vaikutuksia kattavasti esittelevä seurantaraportti kokonaisuudessaan on luettavissa [Finnpartnershipin verkkosivuilla](#).

Design-mattoja Etiopiassa valmistuttava Sera Helsinki haluaa edistää vammaisten naisten asemaa yhteiskunnassa ja ostaa mattoja kutomoilta, jotka työllistävät esimerkiksi näkö- ja kuulovammaisia naisia. Mattojen valmistukseen liittyen annetaan myös koulutusta. Lisätietoa hankkeesta [Finnpartnershipin verkkosivuilla](#). Kuva: Sera Helsinki.



Hankkeiden vaikutuksia kestäväan kehityksen tavoitteisiin ja Suomen kehityspoliittisiin painopisteisiin



2. MATCHMAKING

Matchmakingilla tarkoitetaan suomalaisten ja kehitysmaissa toimivien organisaatioiden välisten liikekumppanuuksien identifioimista sekä edistämistä markkinoinnin ja suorien yhdistämisten kautta. Matchmaking-toiminnon tavoitteena on saattaa yhteen sellaisia suomalaisia ja kehitysmaissa toimivia yrityksiä, joiden välillä on mahdollisuus kaupallisen yhteistyön aloittamiseen.

Matchmaking voi johtaa kehitysvaikutuksiin kohdemaassa esimerkiksi viennin tai tuonnin kasvattamisen tai yhteisyrityksen perustamisen kautta. Matchmaking-palvelun keskeiset toiminnot ja yhteistyötahot ovat Finnpartnershipin nettisivuilla toimiva Matchmaking -tietokanta, Suomessa ja kehitysmaissa järjestettävät tilaisuudet (esimerkiksi Doing Business with Finland -seminaarit) sekä Team Finland, bongarit ja muut verkostot, kuten suurlähetystöt.

Vuosi 2020 oli poikkeuksellinen myös Matchmaking-toiminnon kannalta, kun leijonanosan tavallisista vuosituloksista synnyttävistä Doing Business with Finland -seminaareista ja muista fyysisistä tapahtumista jouduttiin koronapandemian vuoksi luopumaan. Tarve yritysten saattamiseksi yhteen ei kuitenkaan kadonnut minnekään, joten Finnpartnership kehitti nopeasti uusia, innovatiivisia digitaalisia ratkaisuja, jolla Matchmaking-työtä voitiin toteuttaa muuttuneissa olosuhteissa. Esimerkiksi vuoden alussa käynnistyneet **SDG Boosterit**, jotka oli alun perin tarkoitettu Suomessa ja kohdemaassa paikan päällä toteutettavaksi tapahtumasarjaksi, muutettiin nopealla aikataululla kokonaan digitaalisten työpajojen kokonaisuudeksi. Myös kokonaan uusia toimintamalleja otettiin käyttöön: Finnpartnership ja sen yhteistyökonsultit ("bongarit") aloittivat aiempaa aktiivisemmän kehitysmaissa ja Suomessa toimivien yritysten saattamisen yhteen **digitaalisissa kahdenvälisissä kokouksissa**, joita Finnpartnershipin edustaja ja bongari fasilitoivat.

Poikkeuksellisten olojen aikana tehtyjen toimenpiteiden tulokset olivat erinomaiset, ja

merkittävä osa vuodelle asetetuista tavoitteista ylitettiin, osa jopa moninkertaisesti.

Erityisen hienoja tuloksia saatiin aikaan yhdistämisessä, ja **yritysten välille avatuista keskusteluista ennätyksellisen suuri osa johti fyysisiin tai digitalisiin tapaamisiin, jatkoselvityksiin, liikekumppanuustukihakemuksiin ja/tai konkreettiseen yhteistyöhön.** Tulokset kasvoivat vielä edellisvuodenkin ennätyslukemista.

2.1 Vastaanotetut MM-aloitteet ja niille toteutetut toimenpiteet

Finnpartnership vastaanottaa jatkuvasti yhteydenottoja kehitysmaissa toimivilta yrityksiltä esimerkiksi tilaisuuksissa, verkkosivujensa kautta tai puhelimitse. Näistä yhteydenotoista potentiaalisimpia - eli sellaisia, joissa yrityksellä on jo jonkin verran liiketoimintahistoriaa, tarvittava osaamis pohja sekä halua löytää määriteltävissä oleva suomalainen liikekumppani - kutsutaan **MM-aloitteiksi**.

Finnpartnership kanavoi MM-aloitteita suomalaisyritysten tietoon lukuisin eri työkaluin. Kehitysmaayritykselle voidaan rekisteröimisen myötä luoda **Matchmaking-tietokantaan** julkinen pro-

fiili, jossa kerrotaan yrityksen toiminnasta, taustoista ja siitä millaista liikekumppania Suomesta etsitään. Tarvittaessa suomalaisia liikekumppaneita etsivien ja Matchmaking-rekisteröitymisestä kiinnostuneiden yritysten avustamiseen ja taustojen tarkistamiseen voidaan käyttää myös Finnpartnershipin yhteistyökonsultteja eli ns. **bongareita**, jotka toimivat kehityksissä. Bongarit luovat rekisteröitäville uusille yrityksille tuolloin myös Matchmaking-tietokantaan profiilin. Julkaistut profiilit ovat vapaasti selattavissa Finnpartnershipin verkkosivuilla, ja suomalaisyritykset voivat lähestyä kiinnostavaksi kokemaan yrityskumppaniehdokkaita joko itsenäisesti tai Finnpartnershipin kautta. Uudet profiilit julkaistaan myös **Finnpartnershipin uutiskirjeessä** ja ne jaetaan **Team Finland -verkoston** paikallisille toimijoille, jotka välittävät niitä relevantteille suomalaisyrityksille.

MM-aloitteita voidaan myös yhdistää suoraan suomalaisyrityksiin. Tätä ns. **one-to-one -työtä** tehdään yhdistämällä Matchmakingiin rekisteröityjä yrityksiä suoraan suomalaistoimijoihin, jotka voisivat olla kiinnostuneita rekisteröityneen kehityksensä yrityksen liikekumppanuusaloitteesta. Yhdistämistyötä tehdään kuitenkin myös Doing Business with Finland -seminaarien sekä muiden tilaisuuksien yhteydessä, jolloin tietystä maasta kiinnostuneita suomalaisyrityksiä voidaan yhdistää suoraan etsityn sektorin paikallistoimijoihin.

MM-aloitteista syntyneitä keskusteluja pyritään mahdollisuuksien mukaan kanavoimaan **liikekumppanuustukihakemuksiksi**, jotta potentiaalisia yhteistyömahdollisuuksia voidaan kartoittaa konkreettisesti.

2.2 Matchmaking-tietokanta

Vuonna 2020 tietokantaan rekisteröitiin 106 uutta kehityksensä yritystä, vuosittavoitteen ollessa 70. Sekä vuosittavoite että -toteuma laskivat suunnitellusti edellisvuodesta, sillä vuonna 2020 keskityttiin uusien yritysten rekisteröinnin sijaan aktiivisemmin luomaan yhteyksiä palveluun jo rekisteröityneille kehityksissä toimiville yrityksille. Tulokset laskivat toisaalta myös siksi, että tyypillisesti merkittävä osa uusista rekisteröitymisistä tulee Doing Business with Finland -seminaarien seurauksena, joita ei normaalisissa muodossaan pystytty pitämään kuin kaksi.

MM-tietokantaan rekisteröidyistä yrityksistä 23 oli naisomisteisia tai naisten johtamia (vuosittavoitteen ollessa 20). Finnpartnership pyrkii edistämään tasa-arvoa myös Matchmaking-työn kautta, ja kannustaa aktiivisesti naisvetoisia yritysten rekisteröitymistä tietokantaan.

Vuoden 2020 päättyessä Matchmaking-tietokannassa oli rekisteröityneenä 502 kehityksensä toimivaa yritystä. Finnpartnership on vähintään kerran vuodessa yhteydessä jokaiseen Matchmaking-tietokantaan rekisteröityneeseen yritykseen kerätäkseen näiden näkemyksiä palvelusta sekä tarkistaakseen, että yritys edelleen aktiivisesti toivoo löytävänsä liikekumppanin Suomesta. Samalla palvelusta poistetaan sellaiset yritykset, joille palvelu ei enää ole ajankohtainen tai joiden yhteystiedot eivät enää ole ajan tasalla.

Finnpartnershipin verkkosivuilta tilattavan hakuvahtitoiminnon hyödyntäminen Matchmaking-tietokantaan rekisteröityjen yritysten yhdistämisessä suomalaisiin yrityksiin jatkui. Suomalaiset yritykset voivat tilata hakuvahtin Finnpartnershipin verkkosivuilta ja ilmoittaa, millaista

yrittäjäkumppania (toimiala, maantieteellinen alue tai maa) ovat etsimässä. Tämän jälkeen hakuvahti lähettää automaattisesti sähköpostin potentiaalisen kumppanikandidaatin rekisteröityä Matchmaking-tietokantaan. Tavoitteena on pitkäaikaisen kumppanin löytäminen yhä useammalle tietokantaan rekisteröityneelle kehitysmaayritykselle.

2.3 Suorat yhdistämiset (one-to-one)

Matchmakingissa vuonna 2020 aikaansaadut erinomaiset tulokset johtuvat erityisesti siitä, että **ennätyksellisen moni Finnpartnershipin luomista tai välittämistä yhdistämisistä johti digitaalisiin tai fyysisiin tapaamisiin, liikekumppanuustukihakemuksiin, sopimukseen tai muihin tuloksiin**. Vuoden aikana yhteensä 166 kehitysmaissa toimivaa yritystä yhdistettiin suomalaisiin yrityksiin tai järjestöihin. Tehtyjen yhdistämisen avulla saatiin aikaan peräti **266 tulosta**, ja **vuositavoite ylitettiin yli kolminkertaisesti**. Tuloksia syntyi myös lähes kolme kertaa enemmän kuin vuonna 2019.

Tulosten korkea määrä johtuu uusien ja digitaalisten mallien nopeasta ja onnistuneesta käytöstä. Koronapandemian johdosta luotiin kokonaan uusia toimintatapoja (digikokoukset) tai muokattiin fyysisinä tapaamisina toteutettaviksi suunniteltuja malleja digitaaliseen muotoon (SDG Boosterit). Vaikka siirtymä digitaalisiin malleihin toteutettiin melko nopeasti ja olosuhteiden pakosta, se keräsi kiitosta yrityksiltä, jotka arvostivat mahdollisuutta luoda uusia yhteyksiä merkittävästi ”tavanomaista” kohdemaassa järjestettävää tilaisuutta kustannustehokkaammin ja aikaa säästävämällä tavalla.

Finnpartnership tukee keskusteluja niiden alkumetreillä, ja keskustelujen edettyä kohdemaavierailu voidaan tehdä siinä vaiheessa, kun yhteistyömahdollisuudet on jo tunnistettu hedelmällisiksi - tilanteen salliessa, ja mahdollisesti liikekumppanuustukea hyödyntäen. Digitaalisten MM-mallien tuottamien tulosten myötä niiden hyödyntämistä jatketaan aktiivisesti myös vuonna 2021. On todennäköistä, että vielä pandemian jälkeisinäkin vuosina digitaalisia ratkaisuja hyödynnetään perinteisempien kohdemaatilaisuuksien kanssa rinta rinnan, mahdollistaen yhä useampien kumppanuuskeskustelujen syntymisen.

Uusien digitaalisten mallien ohella yhdistämistyötä jatkettiin myös perinteisemmin keinoin, luomalla esimerkiksi sähköpostitse suoria yhteyksiä potentiaalisten kumppanien kesken. Kuukausittaisissa hakemustyöpajoissa esiteltiin aina valikoituja Matchmaking-yrityksiä suomalaisille kuulijoille, ja avattiin yhteydet kiinnostuneiden osapuolien välillä. Alkuvuodesta yhdistämisistä tehtiin myös Suomessa järjestetyissä tilaisuuksissa ja delegaativierailuilla, joita saapui esimerkiksi Sambiasta, Intiasta ja Nepalista.

Suorien yhdistämisten tuloksellisuuteen vaikutti myös kesän aikana toteutettu **Matchmaking-yhdistämiskampanja**, jonka aikana tietokantaan rekisteröityneitä kumppania etsiviä yrityksiä markkinoitiin aktiivisemmin suoraan suomalaisyrityksille esimerkiksi kohdennettujen puhelinsoittojen avulla. Kampanjan aikana esiteltiin yhteensä 26 Matchmaking-tietokantaan rekisteröitynyttä, kehitysmaissa toimivaa yritystä suomalaisille yrityksille. Suurin osa kehitysmaayrityksistä yhdistettiin useampaan suomalaiseen yritykseen.

Vaikka vuonna 2020 tehtyjen yhdistysten tulokset olivat erittäin onnistuneita, todelliset tulokset lienevät raportoitujakin suuremmat. Tämä johtuu siitä, että tehtyjen yhdistysten lopputulosten - kuten syntyneiden liiketoimintakumppanuuksien - täydellinen mittaaminen on haastavaa. Yrityksille lähetetyistä kyselyistä ja yhteydenotoista huolimatta kaikki yritykset eivät päädy kertomaan mihin MM-toiminnan avulla luodut yhteydet toisiin yrityksiin ovat johtaneet. Ajoittain todennäköisesti käykin myös niin, että Finnpartnership auttaa osapuolia saamaan aikaan potentiaalisesti tuottoisan keskusteluyhteyden, muttei saa tietoa siitä, johtiko keskustelunavaus jatkokeskusteluihin, neuvotteluihin, yritysvierailuihin, yhteisprojekteihin tai liikekumppanuuteen. Keinoja mitata ja seurata luotujen yhteyksien tuloksia kuitenkin pyritään aktiivisesti kehittämään. Vuonna 2020 tulosseuran kattavuutta edesauttoi se, että Finnpartnership oli esim. digikokouksissa ja SDG Boostersissa mukana yritysten ensikohtaamisissa, ja sai näin tiedon potentiaalisista kumppanuuksista usein aivan niiden alkupisteestä asti.

Jo aikaansaatuja 266 tuloksen lisäksi 127 tapauksessa suomalaisyritykset aloittivat yhdistämisten jälkeen keskustelut kehitysmaayrityksen kanssa. Näiden osalta jatkokeskusteluista ja muita tuloksia voi seurata myöhemmin.

2.4. Digikokoukset

Vuonna 2020 lanseerattuihin uusiin toimintamalleihin sisältyivät kahden yrityksen väliset ns. digikokoukset, joilla pyrittiin varmistamaan potentiaalisten yhteistyökumppanien keskustelujen käynnistyminen pandemiasta huolimatta. Finnpartnership hyödynsi omaa ja bongariensa

yritysverkostoa ja saattoi yhteen toisilleen kiinnostavia vastinpareja Suomesta ja kehitysmaista. Yrityksille tarjottiin apua keskustelun avaamisessa ja tapaamisen järjestämisessä. Kun digikokous oli sovittu, Finnpartnershipin edustaja ja yritysbongari osallistuivat kokoukseen ja avustivat keskustelun juoksutuksessa sekä neuvoivat esimerkiksi liikekumppanuustuen hyödyntämisessä keskustelukumppanien yhteistyöaihion edistämiseksi. Digikokouksia alettiin järjestämään toukokuussa 2020, ja kaikkiaan vuoden aikana ehdittiin järjestää 22 digikokousta. Loppukeväästä aloitetut digikokoukset olivat poikkeuksellisenä vuonna myös oiva tapa ylläpitää ja tiivistää Finnpartnershipin ja bongarien välisiä yhteyksiä.

2.5 SDG Booster

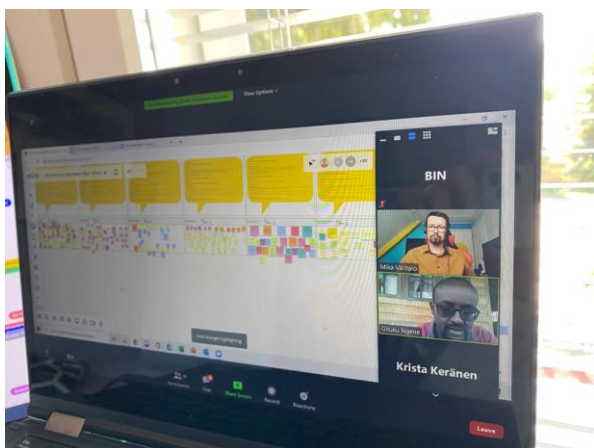
Vuonna 2020 Finnpartnership käynnisti **SDG Booster -työpajat** yhdessä YK:n teknologia- ja innovaatiolaboratorio **UNTILin**, kehitysyhteistyöjärjestöjen kattojärjestö **Fingon** sekä **Business Finlandin** kanssa. Vuoden aikana järjestäjiin tuli mukaan myös Opetushallituksen hallinnoima **Education Finland** -ohjelma. SDG Boostereiden ideana on tarjota suomalaisille yrityksille mahdollisuus kehittää yhteistyössä kehitysvaikutuksiltaan mittavia projekteja ja tuotteita vastaamaan kehitysmaissa ennalta identifioituihin tarpeisiin.

Vuonna 2020 järjestettiin yhteensä kolme teemaattista SDG Booster -kokonaisuutta, joista ensimmäinen, rauhan ja turvallisuuden alan paikattietoratkaisuihin keskittyvä SDG Booster, pystyttiin järjestämään fyysisesti Helsingissä vielä ennen koronapandemian alkamista.

Pandemian vuoksi kaksi muuta jo valmisteilla ollut SDG Boosteria, koulutukseen ja kiertotalouteen keskittyvät SDG Boosterit, päädyttiin siirtämään syksyyn 2020 ja digitaaliseen toteutusmuotoon. Molemmat SDG Boosterit koostuivat orientaatiowebinaarista, kahdesta digitaalisesta työpajasta sekä kohdemaalopputilaisuuksista. Pääjärjestäjien lisäksi tärkeässä osassa SDG Boostereiden järjestämisessä olivat kohdemaiden Suomen edustustot.

Elo-syyskuussa järjestettiin ensin **koulutukseen Itä-Afrikassa** keskittynyt SDG Booster, jonka digitaalinen lopputilaisuus marraskuussa keräsi lähes 90 osallistujaa Suomesta ja Itä-Afrikasta. Myöhemmin syyskuussa järjestetty **kiertotalous-SDG Booster** keskittyi puolestaan **Vietnamiin** ja **Thaimaahan**. Kiertotalous-SDG Boosterin kohdemaatilaisuudet järjestettiin erikseen, Thaimaan lopputilaisuuden ollessa 25.11.2020 ja Vietnamin puolestaan 9.12.2020.

SDG Boosterien toteutus digitaalisena Zoomin ja digitaalisen Miro-yhteistyöalustan avulla onnistui hyvin ja sai osallistujilta paljon kiitosta. Samaa toteutusmuotoa tullaan käyttämään myös päivitetystä SDG Booster -mallissa vuonna 2021.



Kuva 17. SDG Booster digimuodossa - kuva Itä-Afrikkaan keskittyvän koulutus-SDG Boosterin orientaatiowebinaarista.

2.6 Doing Business with Finland -seminaarit

Finnpartnership on järjestänyt vuodesta 2007 lähtien Doing Business with Finland -seminaareja kehitysmaissa ympäri maailmaa. Tarkoituksena on saattaa yhteen suomalaisia ja kehitysmaiden yrityksiä, esitellä Finnpartnershipin palveluja kehitysmaayrityksille ja olennaisille kehitysmaatoimijoille, tarjota kohdemaal- ja tilaisuuskohdaista tietoutta suomalaisista yrityksistä, Suomen markkinoista ja Suomesta yleisesti, sekä lisätä Finnpartnershipin omaa tuntemusta kehitysmaiden vaihtelevista toimintaympäristöistä ja keskeisistä toimijoista. Keskeisiä yhteistyökumppaneita seminaarien järjestämisessä ja toteutuksessa ovat ulkoministeriö (etenkin Suomen edustustot kohdemaissa), paikalliset kaupakamarit ja muut paikalliset liike-elämän katojärjestöt.



Kuva 18. Doing Business with Finland -seminaari Surinamessa helmikuussa.

Vuodelle 2020 suunnitelluista 12 **Doing Business with Finland** -seminaarista ehdittiin järjestää kaksi ennen koronapandemian alkamista. Surinamessa ja Guyanassa helmikuussa järjestetyt keskittyivät satamaliiketoimintaan, vihreä talouteen, koulutukseen ja ICT:hen. Seminaareissa

esiteltiin paikalliselle yleisölle vajaat 30 suomalaisyrityksiä.

Vaikka seminaareja järjestettiin vain kaksi, ne vaikuttivat selkeästi tehtyjen yhdistämisen määrään. Sekä Suriname että Guyana ovat vuonna 2020 tehtyjen yhdistämisten kärkimaita (ks. taulukko 2). Seminaarien tuloksena saatiin alulle useita keskusteluja suomalaisten ja kohdemaissa toimivien yritysten välillä sekä saatu ohjattua paikallisia toimijoita Finnpartnershipin MM-palvelun piiriin.

Doing Business with Finland (DBF) -seminaarien yhteydessä järjestetään usein myös **tuontikoulutuksia**, joissa paikallisille yrityksille jaetaan tietoa viennin aloittamisesta Suomeen ja muuhun EU-alueelle. Tietopaketit koskevat mm. lakeja ja standardeja, maakohtaisia trendejä ja markkinoita sekä potentiaalisia kumppaneita. Vuodelle 2020 suunnitelluista neljästä tuontikoulutuksesta järjestettiin lopulta kolme, pitkälti siksi, että tuontikoulutukset pyritään usein pitämään kohdemaassa DBF-seminaarien yhteydessä.

Finnpartnershipin henkilökunta myös kartoitti ja kasvatti DBF-seminaarien kannalta olennaisten potentiaalisten kumppanien verkostojaan kansainvälisissä digitaalisissa tapahtumissa. Kehitysmaissa toimiville investointien edistämisen organisaatioille rakennetun tieto- ja yhdistämistoiminnon ylläpitoa jatkettiin, ja palveluun lisättiin organisaatioita uusista maista.

2.7 Tapahtumat Suomessa

Finnpartnership osallistuu myös strategiaansa ja mandaattiaan tukevien muiden tapahtumien jär-

jestelyihin ja toteutukseen. Suomessa järjestettävät tilaisuudet ovat Matchmakingin kannalta keskeisiä mahdollisuuksia tehdä kohdennettuja suoria yhdistämiä sopivien kumppaniehdokkaiden välille. Pääsääntöisesti tapahtumissa esitellään myös liikekumppanuustukea ja mahdollisuutta hyödyntää sitä potentiaalsiin kumppaneihin tutustumisessa. Vuonna 2020 tapahtumiin osallistuttiin aivan vuoden alun jälkeen ainoastaan digitaalisesti. MM-työn kannalta keskeisten messujen ja tilaisuuksien, kuten Habitare-messujen peruuntuminen, tai Gastro-messujen keskeyttäminen toisena messupäivänä, aiheutti huolta MM-tavoitteiden täyttymisestä. Vaje kuitenkin täytettiin hyödyntämällä edellä mainittuja digitaalisia malleja. Tapahtumista kerrotaan lisää luvussa 4.3.



Kuva 19. Finnpartnershipin osasto Gastro-messuilla maaliskuussa 2020. Osastolla oli paikalla nepalilainen teealan yritys, joka oli tavattu alun perin Nepalissa järjestetyssä Doing Business with Finland -seminaarissa marraskuussa 2019. Messujen keskeytymisestä huolimatta vierailu johti maahantuontisopimuksiin.

Finnpartnership osallistuu aktiivisesti Business Finlandin, ulkoministeriön ja muiden yhteistyökumppaniensa toteuttamien kehitysmaista Suomeen suuntautuvien **yritysdelegaatioiden** ohjelmajärjestelyihin. Finnpartnership osallistuu suomalaisten yritysten kutsumiseen ja joko osallis-

tuu näille järjestettyyn muuhun ohjelmaan ja jakaa tietoa palveluistaan, tai järjestää delegaatioille varta vasten erillisiä Matchmaking-tilaisuuksia, joissa on mahdollisuus tavata suomalaisyrityksiä sekä oppia hyödyntämään Finnpartnershipin palveluilta. Vuonna 2020 delegaatiovierailuja ei koronapandemian takia järjestetty alkuvuoden jälkeen.

2.8 MM-toiminnalla palvelut kehitysmaayritykset

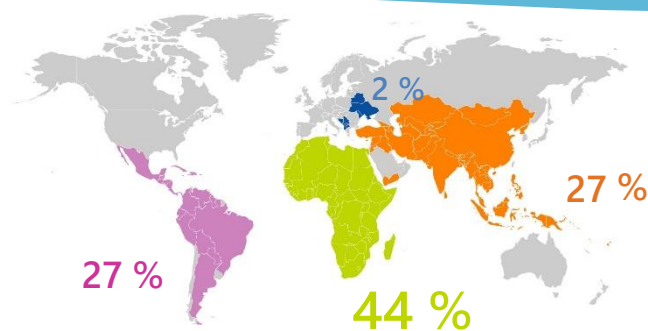
MM-tietokantaan rekisteröitiin tai suoraan suomalaisille yhdistettiin yhteensä 272 kehitysmaissa toimivaa yritystä (106 rekisteröityä yritystä + 166 suoraan yhdistämistä = 272). Näitä 272 tietokantaan rekisteröityä ja/tai suomalaisyritykseen yhdistettyä kehitysmaissa toimivaa yritystä nimitetään **aktiivisen MM-toiminnan kohteina olleiksi yrityksiksi**.

Yrityksen kotimaa	Yhdistämistoimenpiteiden määrä
Kenia	25
Guyana	23
Ruanda	17
Suriname	16
Vietnam	16
Somalia	12
Nepal	12
Etiopia	9
Nigeria	9
Thaimaa	9
Intia	8
Etelä-Afrikka	7
Egypti	7
Bangladesh	7
Bolivia	7
Sambia	7
Bhutan	6
Ecuador	6
Uganda	5
Peru	5

Taulukko 1. Yleisimmät MM-toiminnalla palvelut maat. Taulukossa mainittu määrä yrityksiä joko yhdistettiin suoraan suomalaiseen yritykseen tai rekisteröitiin MM-tietokantaan.

MM-toiminnalla palveltujen yritysten kotimaat ja -maanosat heijastelevat vahvasti Finnpartnershipin Afrikka-painotusta sekä vuonna 2020 järjestettyjen DBF- seminaarien ja SDG Boosterien kohdealueita. Maiden kärkipäässä ovat itä-afrikkalaiset Kenia, Ruanda, Somalia ja Etiopia jotka olivat syksyllä järjestetyn SDG Boosterin fokuksessa. Etelä-Amerikan verrattain pienien Guyanan ja Surinamen edustus MM-yhdistämistoimenpiteiden kärkipäässä on perua helmikuun DBF-seminaarista. Vietnamin asemaa listan top viidessä selittää kiertotalousalan SDG Booster, joka keskittyi Vietnamin ohella toiseen listan kärkipäästä löytyvään aasialaiseen valtioon Thaimaahan. Monen muun maan kohdalla tuloksiin vaikuttavat aiempina vuosina järjestetyt tilaisuudet, kuten Nepal, jonka 12 yhdistämistoimenpidettä ovat suoraan seurausta marraskuun 2019 DBF-seminaarista Kathmandussa.

Kymmenestä yleisimmästä MM-toiminnalla palveltujen yritysten kotimaista puolet on afrikkalaisia maita. Yhteyksien luominen juuri afrikkalaisten ja suomalaisten yritysten välille on tärkeää, sillä siten tehostetaan mahdollisuuksia synnyttää kehitysvaikutuksia tuottavia liikekumppanuuksia eniten tarvitseviin maihin. Yhteensä 44 % MM-toiminnalla palvellaista yrityksistä oli afrikkalaisia yrityksiä.



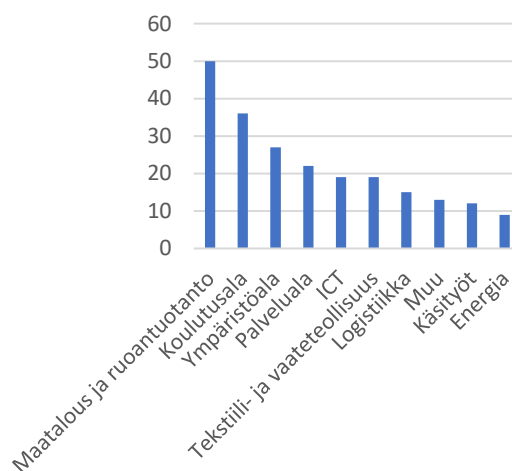
Kuva 20. Aktiivisen MM-toiminnan kohteina olleiden yritysten kotimaa maanosittain. Kaikista karttaan värjätystä maista kotoisin olevia yrityksiä ei kuitenkaan palveltukaan vuonna 2020.

DBF-seminaarien ohella osassa yleisimmistä kohdemaista toimii myös aktiivinen Finnpartnershipin bongari, tai niissä sijaitseva Suomen edustusto on markkinoinut Finnpartnershipin palveluita. Tämä koordinoitu yhteinen toiminta tehostaa Matchmaking-toiminnan tuloksia.

Aktiivisen MM-toiminnan kohteena olleet yritykset olivat **24 eri toimialalta**. Finnpartnership pyrkii palvelemaan kaikkien toimialojen yrityksiä, mutta MM-palvelun piiriin päätyvien yritysten toimialoja voidaan välillisesti valikoida esimerkiksi fokuksimalla DBF-seminaarit tai SDG Boosterit tiettyjen alojen yrityksiä palveleviksi. Tämä näkyi vuonna 2020 suosituimpien MM-toiminnalla palveltujen yritysten sektoreissa: maatalousala, joka oli fokuksena useimmissa vuoden 2019 DBF-seminaareissa, tuotti useita uusia yhdistämistoimenpiteitä myös vuonna 2020 ja säilytti edellisvuoden kärkipaikkansa. Niin ikään asemansa säilytti koulutusala, joka oli fokuksessa useissa DBF-seminaareissa vuonna 2019, ja itä-Afrikkaan keskittyneen SDG Boosterin sektorina syksyllä 2020. Aivan kuten liikekumppanuustukihakemusten kohdalla, on koulutusala noussut viime vuosina myös Matchmaking-

toiminnan kärkisektorien joukkoon viime vuosien aikana. Kehitysmaissa on paljon kysyntää suomalaiselle koulutusalan osaamiselle, ja oikeiden kontaktien aikaansaaminen on keskeisen tärkeää. Ympäristöalan nousua kolmannelle sijalle taas osaltaan selittävät kiertotalouteen keskittyneet SDG Boosterit, jotka nekin järjestettiin syksyllä 2020.

Tulokset korostavat (digitaalisten) kohdemaaseminaarien ja SDG Boosterien fokussektorien vallinnan merkitystä. Seminaari- ja SDG Booster -sektorit valitaan kohdemaakumppanin (kauppakamarin, investointienedistämisorganisaation tms.) ja suomalaisten järjestäjäkumppanien kanssa käytävien keskustelujen pohjalta. Näin pyritään löytämään mahdollisimman sektoreita, joilla on mahdollisimman suuri mahdollisuus toimivien yritysytteyksien aikaansaamiseen.



Kuva 21. Aktiivisen MM-toiminnan kohteena olleet yritykset toimialoittain. Kuvassa kymmenen yleisintä toimialaa (toimialoja yhteensä 26).

Aiempien vuosien tapaan yrityksiä oli paljon myös käsityö- ja energia-aloilta sekä ICT-sektorilta. Edellisvuonna kärkisijoille kohonneen palvelualan suosio jatkui, mikä on sekin osaltaan seurausta järjestettyjen tilaisuuksien fokuksista. Matchmaking-palvelun monipuolinen tarjonta

mahdollistaa yritysytteyksien luomisen suomalaisten ja kehitysmaiden yritysten välille hyvin laajalla maantieteellisellä ja toimialakohtaisella skaalalla.

2.9 MM-yhteistyö Team Finland -verkoston ja bongarien kanssa

Finnpartnershipin kehitysmaissa toimivat **bongarit** sekä **Team Finland -verkosto** ovat tärkeässä osassa MM-työssä.

Team Finland -verkostolle jaettiin 113 MM-aloitetta (joulukuussa 2019-marraskuussa 2020 MM-tietokantaan rekisteröidyt yritykset). Team Finland -verkoston jäsenille, etenkin Uusyrityskeskuksille ja paikallisten ELY-keskusten TF-koordinaattoreille on koottu ja jaettu uusimmat rekisteröidyt MM-yritysten liikekumppanuusaloitteet tiedoksi 1-2 kuukauden välein. Tarkoituksena on tarjota kehitysmaiden yrityksille mahdollisimman laaja relevantti yritysyleisö sekä maksimoida näiden mahdollisuudet sopivan kumppanin löytämiseen.

Finnpartnership käyttää tarvittaessa suomalaisia liikekumppaneita etsivien ja Matchmaking-rekisteröitymisestä kiinnostuneiden yritysten avustamiseen ja taustojen tarkistamiseen yhteistyökonsulttien eli bongarien tarjoamaa apua. Bongarit ovat joko kehitysmaissa asuvia tai siellä säännöllisesti toimivia konsultteja, joilla on laajat yhteydet paikalliseen yritys kenttään. Vuonna 2020 bongareita hyödynnettiin MM-tietokantaan liittyvien yritysten rekisteröinti- ja talousdokumentaation tarkistamisen ohella myös digikokousten järjestelyissä ja fasilitoinnissa.

3. HANKKEIDEN VASTUULLISUUDEN TUKEMINEN

Julkisrahoitteisten, kehitysmaissa toteutettavien hankkeiden toteuttaminen vastuullisella ja kestäväällä tavalla on ensiarvoisen tärkeää. Finnpartnership on viime vuosina enenevässä määrin tehostanut tapojaan varmistaa liikekumppanuustukihankkeiden ympäristöllisesti ja sosiaalisesti kestävät toimintatavat, sekä herättämään hankkeen toteuttajien tietoisuuden hankkeeseen mahdollisesti liittyvistä riskeistä ja ihmisoikeuskysymyksistä.

Vastuullisuus kulkee olennaisena osana läpi Finnpartnershipin toimintaa. Ohjelman palveluista kiinnostuneille tarjotaan **hakemustyöpajoissa** maksuton, kattava tietopaketti vastuullisuudesta, sekä mahdollisuus keskustella asiantuntijoiden kanssa oman hankkeensa vastuullisesta toteutuksesta. Liikekumppanuustukihakemukset **arvioidaan** vastuullisuus- ja riskinäkökulmista, ja niille asetetaan **suosituksia ja vaatimuksia**. Osalle hankkeista tarjotaan mahdollisuutta hankekohtaiseen **vastuullisuuskonsultointiin**. Tuensaaja voi hyödyntää myönnettyä liikekumppanuustukea esimerkiksi **työolojen tai ympäristövaikutusten selvityksiin ja arviointeihin**. Hankkeiden vastuullista toteutusta **valvotaan koko niiden elinkaaren ajan**, ja mahdollisiin epäselvyyksiin, puutteellisiin tietoihin, riskeihin tai väärinkäytöksiin voidaan puuttua konsultoinnin tai tarvittaessa tuen maksamatta jättämisen tai takaisinperinnän kautta. Vastuullisuus huomioidaan myös Matchmakingissa, jonka bongarisopimukset ja niiden sisältämät eettiset ohjeet (**code of conduct**) on viime vuosina uusittu kansainvälisen ihmisoikeusasiantuntijaryhmän avustuksella. Tavoitteena on, että bongareilla on kehitysmaiden taustoja tarkistaessaan entistä paremmat valmiudet arvioida ja tunnistaa myös ihmisoikeuksiin liittyviä seikkoja. Matchmaking-yrityksistä kiinnostunut suomalaisyritys voi liikekumppanuustuen avulla toteuttaa mittaviakin selvityksiä liittyen kumppaniehdokkaan työolosuhteisiin ja varmistua näin kansainvälisten ja paikallisten lakien ja standardien noudattamisesta.

Finnpartnership **tarkistaa jokaisen tuenhakijan taustat**, sisältäen esimerkiksi yrityksen tilinpäätökset, omistusrakenteen sekä yrityksen ja sen omistajien mahdolliset maksuhäiriömerkinnät. Epäselvyydet tai negatiiviset löydökset voivat vaikuttaa hankkeen arviointiin ja tuen myöntämiseen. Tuki maksetaan takautuvasti, ja **tuensaajan tulee tarkastuttaa 100 % maksuun esittämistään kustannuksista auktorisoidulla tilintarkastajalla**. Finnpartnership tarkistaa jokaisen yksittäisen kustannuksen ehtojen mukaisuuden ja **puuttuu mahdollisiin epäselvyyksiin tai tilintarkastajan tekemiin havaintoihin**. Hankkeilta **edellytetään verojen ja muiden maksujen raportointia**, ja Finnpartnership raportoi tuensaajien ilmoituksen perusteella vuosittaisissa kehitysvaikutusraporteissaan **hankkeiden maksamien verojen ja muiden maksujen määrän**. Vuonna 2020 Finnpartnership osallistui ulkoministeriön kehityspolitiikkaa koskevan verovastuulinjauksen valmisteluun, ja ottaa alkuvuodesta 2021 valmistuneen verovastuulinjauksen mukaiset toimet käyttöön. Huomattava osa verovastuulinjauksen ehdottamista toimista on sellaisia, jotka Finnpartnershipissa ovat jo käytössä.

3.1. Vastuullisuusneuvonta ja -koulutus

Vastuullisuus on keskeinen osa Finnpartnershipin kuukausittaisia hakemustyöpajoja, joissa asiantuntija perehdyttää yleisön vastuullisuusasioiden yhteydessä myös laajemmalti kehitysvaikutuksiin, joiden aikaan saaminen on liikekumppanuusohjelman perimmäinen tavoite. Kytkemällä vastuullisuuden ja kehitysvaikutukset osaksi työpajoja Finnpartnership pyrkii tarjoamaan yrityksille katsauksen ja johdannon näihin keskeisiin teemoihin sekä siten kehittämään niiden huomiointia jo hankesuunnitteluvaiheessa. Tämä helpottaa **tuen ehtojen sisältämien seikkojen (kuten lakien ja standardien) sekä hankekohtaisten suositusten ja vaatimusten huomiointia ja niiden mukaista toimintaa.**

Vuoden 2020 lopulla kehitysvaikutuksia ja vastuullisuutta koskevan osion toteutuksesta järjestettiin kilpailutus, jonka myötä palveluntarjoaja vaihdettiin ja osion sisällöt päivitettiin. Myös Finnpartnershipin asiantuntijat avaavat työpajoissa juuri liikekumppanuustuen kannalta olennaisia näkökulmia vastuullisuuteen ja sitä koskeviin edellytyksiin ja vaatimuksiin. Osallistujilla on mahdollisuus keskustella oman hankkeensa vastuullisuudesta asiantuntijoiden kanssa työpajassa, ja he saavat työpajoissa hyödynnetyt materiaalit käyttöönsä. Työpajoista kerrotaan lisää luvussa 4.1.

Vuonna 2020 Finnpartnership teki yhteistyötä hankkeiden vastuullisuuden kehittämisessä myös ulkoministeriön tukeman **Kymppi-hankkeen** kanssa, jota vetivät kansalaisjärjestöt Suomen Caritas, Diakonissalaitos, Filoksenia ja Filantropia. Finnpartnershipin ja Kymppi-hankkeen yhteistyön tuloksena yritykset saivat lisää eväitä vastuullisuuden kehittämiseen työpajoissa sekä loppuvuodesta valmistuneen digitaalisen oppimisolustan kautta. Oppimisolusta esitellään myös Finnpartnershipin kotisivuilla ja asiasta kiinnostuneet hakijat voivat suorittaa digitaalisen **“Vastuullista ja menestyvää liiketoimintaa” -kurssin⁹.**

3.2 Hankkeiden ympäristö- ja yhteiskuntaluokitukset

Liikekumppanuustukea vastaanottavissa hankkeissa tulee noudattaa kansainvälisesti hyväksyttyjä ympäristö- ja yhteiskuntavastuustandardeja sekä paikallista lainsäädäntöä koskien mm. ympäristöä ja työntekijöiden oikeuksia. Ympäristö- ja yhteiskuntavaikutusten ja -riskien huomioiminen ja hallinta on tärkeää ja yritykselle edullista jo hyvin varhaisessa vaiheessa valmisteltaessa hankkeen alustavia suunnitelmia. Liikekumppanuustukea voi hakea ympäristö- ja yhteiskuntavaikutusten selvityksiin jo osana toteutettavuustutkimusta (esim. liikekumppanin toimintaan ja sijaintipaikan valintaan liittyvät ympäristö- ja yhteiskuntavastuut). Tarvittaessa hakija voi pyytää neuvoja yllä mainittujen standardien soveltamisesta hankkeisiin Finnpartnershipin ja Finnfundin asiantuntijoilta.

⁹ <https://funzi.mobi/language?redirect=/unlock/hqg2vz>.

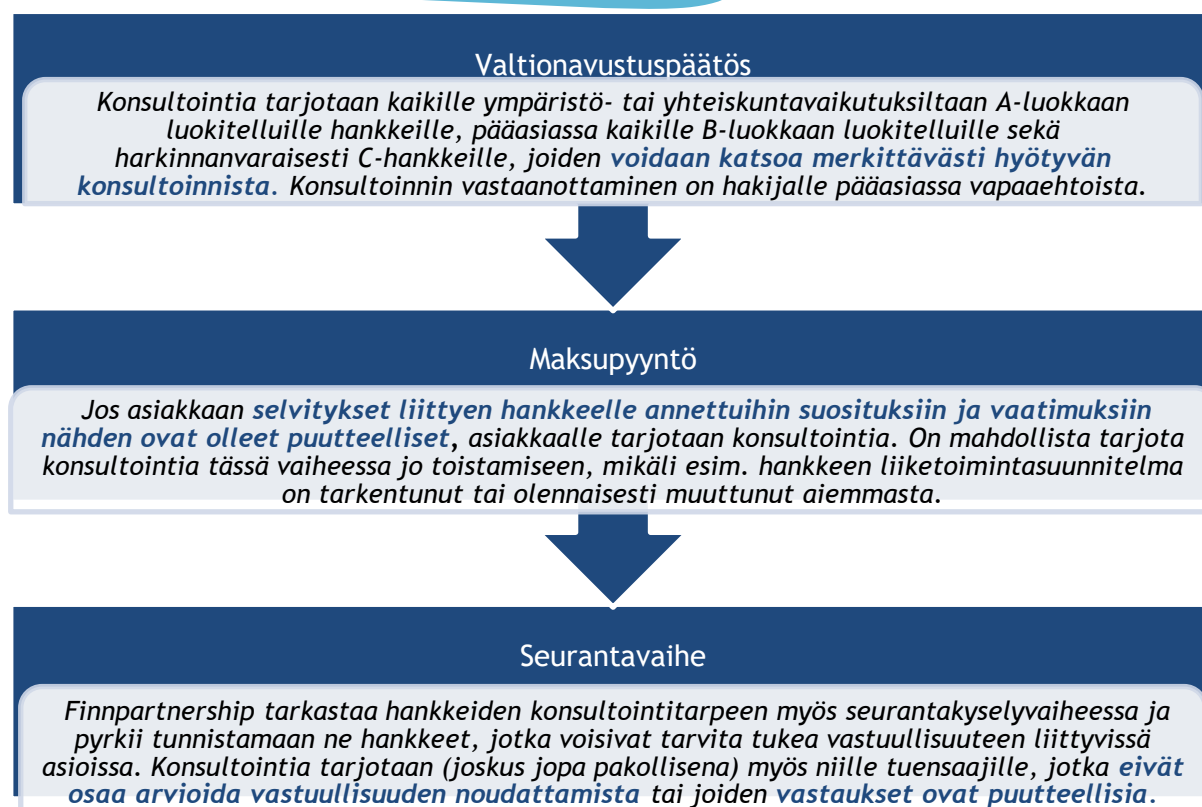
Ympäristö- ja yhteiskuntavastuuasiantuntija luokittelee jokaisen hakemuksen niiden odotettavissa olevien ympäristö- ja yhteiskuntavaikutusten perusteella. Hankkeen luonne ja vaihe vaikuttavat merkittävästi analyysin yksityiskohtaisuuteen ja tarvittaviin tietoihin. Pyrkimyksenä on varmistaa, että hankkeen toimintaan sisältyy mahdollisimman vähän kielteisiä terveydellisiä, yhteiskunnallisia ja ympäristövaikutuksia.

Hankkeiden vastuullista toteuttamista valvotaan tarkasti. Tuensaajan on maksupyyntönsä yhteydessä todennettava, että mahdolliset ympäristö- ja yhteiskuntavastuuvaatimukset tai -suositukset on riittävällä tasolla huomioitu. Finnfundin ympäristö- ja yhteiskuntavastuuasiantuntijat tarkistavat jokaisen A- ja B-hankkeen maksupyyntönsä. Riittämättömät selvitykset vastuullisesta toiminnasta voivat johtaa tuen maksamatta jättämiseen.

Lisäksi hankkeiden tulee vielä **seurantakyselyn** yhteydessä (kolme ja neljä vuotta tuen myöntämisen jälkeen) vakuuttaa noudattavansa kansainvälisiä sopimuksia työntekijöiden oikeuksista ja työehtoista sekä työterveys- ja työturvallisuusstandardeja tai muita standardeja kuten IFC Performance Standardsia. **Mahdolliset puutteelliset vastaukset selvitetään, ja hakijalle tarjotaan tarvittaessa veloituksetonta konsultointia työolosuhteisiin tai muihin vastuullisuuskysymyksiin liittyen.** Tuki voidaan periä takaisin vielä seurantaraportointivaiheessa, mikäli tuensaaja ei vakuuta noudattavansa em. kriteerejä.

3.3 Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu- sekä ihmisoikeuskonsultointi liikekumppanuustuen asiakkaille

Osalle liikekumppanuustukihankkeista on vuodesta 2018 alkaen tarjottu mahdollisuutta Finnpartnershipin nimeämän asiantuntijakonsultin toteuttamaan **ympäristö- ja yhteiskuntavastuukonsultointiin**, joka on asiakkaille maksuton palvelu. Vuonna 2020 lanseerattiin samanlainen mahdollisuus myös **ihmisoikeuskonsultointia** koskien. Konsultointimahdollisuutta tarjotaan myönteisen liikekumppanuustukipäätöksen saaneille organisaatioille, joiden hankkeen luonne, toimiala tai kohde-
maa ovat sellaisia, että organisaation uskotaan hyötyvän konsultoinnista. Erityisen riskin hankkeissa tuensaaja saatetaan velvoittaa käyttämään maksuton konsultaatio. Finnpartnership pyrkii aktiivisesti tuomaan konsultoinnin kautta saatavia hyötyjä esille sellaisille asiakkaille, joiden toivotaan hyödyntävän palvelua.



Kuva 22. Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu- sekä ihmisoikeuskonsultoinnin tarjoamisajankohdat liikekumppanuustukihankkeen elinkaaren aikana.

Sekä ympäristö- ja yhteiskuntavastuu- että ihmisoikeuskonsultoinnista vastaavat palveluntarjoajat on valittu kilpailutuksella, ja heille on annettu kattava koulutus koskien liikekumppanuustukea ja konsultoinnille asetettuja odotuksia. Vuonna 2020 valituille ihmisoikeuskonsultoinnista vastaaville palveluntarjoajille toteutetussa koulutuksessa hyödynnettiin ihmisoikeuskysymyksiin erikoistuneen SHIFT-ohjelman asiantuntijuutta. Finnpartnership delegoi toimeksiannot eteenpäin palvelun toteuttamisesta vastaaville konsulteille, joiden tuottamat raportit toimitetaan tuensaajan lisäksi myös Finnpartnershipille ja UM:lle laaduntarkkailua ja palvelun kehittämistä varten. Konsultointia hyödyntäneiltä asiakkailta sekä konsulteilta kerätään jatkuvasti palautetta ja kehitysehdotuksia, jotta konsultointi jatkossa entistä paremmin vastaisi yksittäisten yritysten tarpeita.

Liikekumppanuustuen asiakkaille maksuton konsultointi on osoittautunut kysytyksi, toimivaksi ja tärkeäksi tavaksi ohjata ja tukea hankkeiden toteuttamista mahdollisimman vastuullisella tavalla, huomioiden hankkeeseen mahdollisesti liittyvät riskit heti niiden alkumetreiltä alkaen. Konsultoinnista jää asiakkaan käyttöön kirjallinen raportti, joka tiivistää konsultin kanssa käydyt keskustelut sekä hankkeeseen liittyvät alustavat riskinäkökulmat. Konsultointia käyttäneet asiakkaat ovat kokeneet, että raportti on mm. lisännyt uskottavuutta hankkeelle, viestittäessä hankkeesta esimerkiksi rahoittajille ja muille tärkeille sidosryhmille. **Vuonna 2020 yhteensä 26 yritystä hyödynsi ympäristö- ja yhteiskuntavastuu- tai ihmisoikeuskonsultoinnin.**

4. NEUVONTAPALVELUT JA MARKKINOINTI

Finnpartnership-ohjelma tarjoaa suomalaisyrityksille liikekumppanuustuen ja Matchmaking-palvelun lisäksi kehitysmaahankkeisiin liittyviä neuvonta- ja koulutuspalveluja. Yritysten tarpeet neuvojen ja koulutuksen suhteen vaihtelevat. Valtaosa kysymyksistä liittyy Finnpartnershipin ydinpalveluihin, mutta moni kaipaa myös neuvoja ja ohjausta liike-toiminnan aloittamiseen kehitysmaassa tai Suomessa. Kysymyksissä, joihin Finnpartnership ei itse tiedä vastausta, ohjataan asiakas oikean kansainvälistymistahon kuten ulkoministeriön, investointienedistämisorganisaation, tullin tai Team Finland -verkoston pakeille.

Neuvonnan ja koulutusten lisäksi Finnpartnership myös jakaa tietoutta proaktiivisesti tilaisuuksissa, työpajoissa, nettisivuillaan, julkaisuissa, Twitterissä sekä uutiskirjeessään.

4.1 Asiakasneuvonta

Finnpartnership tarjoaa neuvontapalveluita tilaisuuksissa, puhelimitse, sähköpostitse sekä henkilökohtaisissa tapaamisissa. Valtaosa neuvonnasta keskittyy liikekumppanuustuen hyödyntämismahdollisuuksiin, hakuprosessiin sekä esimerkiksi maksupyyntöjen laatimisessa opastamiseen. Vuoden 2020 loppupuolella myös hakemusten ja muiden liikekumppanuustukidokumenttien toimittamista koskevan asiakasneuvonnan määrä lisääntyi merkittävästi, kun UM:n asiointipalvelu päivitettiin ja KATSO-tunnisteista siirryttiin uudempiin suomi.fi -tunnisteisiin. Myös koronapandemiaan ja liikekumppanuustuen koronajoustoihin liittyvää asiakasneuvontaa tehtiin huomattavasti.

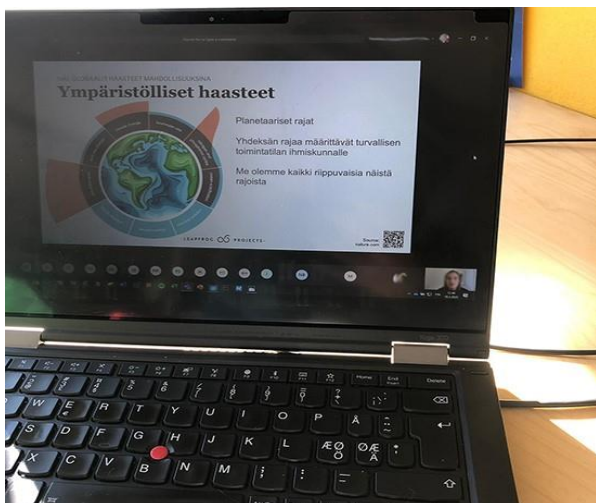
Kuukausittaiset **hakemustyöpajat**, joissa tarjotaan syvällinen tietopaketti Finnpartnershipin palveluista ja perehdytään etenkin liikekumppanuustuen käyttöön ja hakemiseen, jatkuivat vuonna 2020. Vuoden kaksi ensimmäistä työpajaa ehdittiin järjestämään vielä fyysisinä tilaisuuksina Helsingissä, mutta tämän jälkeen työpajat siirrettiin täysin etäyhteydellä järjestettäväksi maaliskuusta 2020 alkaen koronapandemi-

asta johtuen. Uusia piirteitä vuoden 2020 työpajoissa aiempaan verrattuna (etäyhteyden lisäksi) oli työpajojen järjestäminen vuorokuukausin suomeksi ja englanniksi sekä yhteistyö Business Finlandin kanssa. Tämän myötä Business Finland myös ohjasi vahvemmin kehittyvistä markkinoista kiinnostuneita asiakkaitaan yhteisiin hakemustyöpajoihin ja jokainen hakemustyöpaja sisälsi myös puheenvuoron Business Finlandin rahoitusmahdollisuuksista.

Finnpartnershipin ja Business Finlandin palveluihin perehtymisen ohella työpajojen keskeiset sisällöt ovat **kehitysvaikutuksia, ihmisoikeuksia ja kansainvälisiä rahoitusmahdollisuuksia koskevat osiot** sekä **kansalaisjärjestön puheenvuoro**. Laajentamalla kuulijoiden tietämystä kehitysvaikutuksista työpajat ovat muodostuneet olennaiseksi osaksi Finnpartnershipin tarkoitusta, kehitysvaikutuksia aikaansaavien hankkeiden tukemista. Kehitysvaikutukset kytketään työpajoissa myös yrityksen omaan liiketoimintalogiikkaan avaamalla vaikuttavan liiketoiminnan tuomia mahdollisuuksia kehitysapu- ja muun kansainvälisen rahoituksen piirissä. **Näin tuetaan myös suomalaisten yritysten mahdollisuuksia hyödyntää kansainvälisiä rahoitusk-**

navia. Kansalaisjärjestön puheenvuoro työpa-joissa systematisoitiin vuonna 2020 niin, että kehitysyhteistyöjärjestöjen kattojärjestö Fingo va-kiintui pitämään työpaajoissa esityksen järjestö-
jen kanssa tehtävän yhteistyön mahdollisuuk-
sista.

Vuoden 2020 aikana **264 henkilöä sai työpa-joissa koulutuksen kehitysvaikutuksista ja kansainvälisistä rahoitusmahdollisuuksista.** Työpajakonsepti tarjoaa kenties Suomen tällä hetkellä merkittävimmän, yrityksille räätälöidyn maksuttoman koulutuspaketin vaikuttavuudesta, YK:n kestävä kehityksen tavoitteista sekä näiden tuottamista liiketoimintamahdolli-
suuksista. **Finnpartnership on profiloitunut selkeästi suomalaisyritysten ensiaskeleena kohti ODA-rahoituksen mahdollisuuksia ja saa-
vutti yritysten huomion tällä kentällä myös vuonna 2020.**



Kuva 23. Finnpartnershipin hakemustyöpaja etäyh-
teydellä maaliskuussa 2020.

Vuoden 2020 lopussa hakemustyöpajoissa vas-
tuullisuudesta, kehitysvaikutuksista ja rahoitus-
mahdollisuuksista vastaavan palveluntarjoajan
rooli kilpailutettiin. Kilpailutuksen tuloksena
palveluntarjoaja vaihdettiin, ja em. osioiden si-

sältö ja toteutusmuoto päivitettiin kokonaisuu-
dessaan tammikuusta 2021 alkaen. Samalla otet-
tiin käyttöön uusia interaktiivisia työvälineitä
pajojen toteutukseen.

4.2 Muu Team Finland -yhteistyö

Finnpartnership tekee tiivistä yhteistyötä Team
Finland -verkoston kanssa ja pyrkii ohjaamaan
asiakkaita näiden tarpeita vastaavien kansainvä-
listymispalveluja tarjoavien tahojen luo. Finn-
partnership toimii aktiivisesti Uudenmaan Team
Finland -verkoston jäsenenä, Team Finland -päi-
vän suunnitteluryhmässä sekä Team Finland -
viestintäverkoston jäsenenä.

Vuonna 2020 yhteistyö Suomen ulkomaan edus-
tustojen ja ulkoministeriön alueosastojen kanssa
pysyi tiiviinä koronapandemiasta huolimatta.
Finnpartnership osallistui aktiivisesti kohdealu-
eisiinsa kuuluvien edustustojen Team Finland -
strategioiden sekä muiden strategioiden ja suun-
nitelmien kuulemistilaisuuksiin.

4.3 Tilaisuudet

Erilaiset tilaisuudet ovat Finnpartnershipille kes-
keisiä tiedonsaanti-, markkinointi-, asiakasneu-
vonta- ja verkostoitumiskanavia. Lähes koko
vuoden vaikuttaneesta pandemiatilanteesta
huolimatta Finnpartnership järjesti ja osallistui
useisiin eri tilaisuuksiin vuonna 2020, joskin
maalis-joulukuussa lähes pelkästään etäyhtey-
dellä. Finnpartnershipin edustajat järjestivät tai
osallistuivat vuonna 2020 **yhteensä 59 tapahtu-
maan.** Tilaisuuksien merkitys Finnpartnershipin
palveluista tiedottamisessa sekä nykyisten että
tulevien asiakkaiden kohtaamisessa on huomat-
tava. Etenkin yhdessä muiden Team Finland -or-

ganisaatioiden kanssa järjestettyihin tilaisuuksiin osallistumista painotetaan, ja 81 % vuoden 2020 tilaisuuksista oli TF-tilaisuuksia.

Karkeasti ottaen vuoden 2020 tilaisuudet voidaan jakaa viiteen eri kategoriaan, joista kukin tukee liikeympäysohjelman toteuttamista:

Finnpartnershipin työpajat, kuten kuukausittaiset hakemustyöpajat ja Helsingin ulkopuolella järjestetyt työpajat. Näitä tilaisuuksia järjestettiin raportointivuonna 13 kappaletta.

Teematilaisuudet, eli muiden tahojen järjestämät, liikeympäysohjelman kannalta relevanttiin teemaan liittyvät tilaisuudet, joissa yleensä myös esiinnyttään. Esimerkkeinä Afrikkaan, uusiutuvaan energiaan tai yritysvastuuseen liittyvät tilaisuudet. Tällaisia tilaisuuksia oli raportointivuonna 31 kappaletta.

Messut ja vastaavat suuret tilaisuudet, joissa Finnpartnershipilla on oma esittelypiste sekä mahdollisesti esiintymisvuoro tai sivutilaisuus. Tällaisia tilaisuuksia oli raportointivuonna kolme kappaletta.

Team Finland -palvelutilaisuudet, eli tilaisuudet, joissa esitellään yrityksille TF-palveluja. Myös muissa tilaisuuksissa tehdään yhteistyötä TF:n kanssa, mutta tähän kategoriaan lasketaan spesifiselle yleisölle kohdennetut tilaisuudet, joissa TF-palvelut ovat tilaisuuden keskiössä. Esimerkkeinä TF-matkojen valmistelutilaisuudet, TF-päivä sekä Business Finlandin roadshow't. Tällaisia tilaisuuksia oli raportointivuonna 45 kappaletta.

SDG Booster -kokonaisuuteen (ks. 3.2) liittyvät tapahtumat, joita järjestettiin 10 kappaletta.

Doing Business with Finland -seminaarit (ks. 2.5), joita järjestettiin 2 kappaletta.

Tilaisuuksien tuloksia seurataan esimerkiksi tilaisuuksissa tavatuilta tahoilta vastaanotettujen liikeympäysohjelmien tai Matchmaking-aloitteiden sekä tilaisuuksista saadun palautteen avulla.

4.4 Kehitysmaatuontia edistävien organisaatioiden TRIC-yhteistyö

Finnpartnership on kuulunut vuodesta 2019 saakka eurooppalaisten tuonninedistämisorganisaatioiden muodostamaan TRIC (Trade Related Instruments Connected) -verkostoon. Verkoston tehtävänä on tukea esimerkiksi koulutusten, maakohtaisten työryhmien, julkaisujen ja neuvonnan avulla kehitysmaissa toimivia yrityksiä, kauppakamareita ja vienninedistämisorganisaatioita, jotka ovat kiinnostuneet tavaroiden ja palveluiden viennistä kehitysmaista Euroopan markkinoille. Toimimalla TRIC-verkostossa Finnpartnership kykenee hyödyntämään synergiaetuja eurooppalaisten sisarorganisaatioidensa kanssa ja siten tehokkaammin tuottamaan kehitysmaayrityksille esimerkiksi vientipyrkimyksen kannalta keskeisiä markkinaraportteja. Samoin verkostoyhteistyön kautta pystytään välittämään tietoa siihen kuuluvien jäsenorganisaatioiden tapahtumista.

TRIC-verkostoon kuuluu Finnpartnershipin ohella yhdeksän muuta eurooppalaista julkisen sektorin toimijaa, jotka edistävät maahantuontia kehitysmaista. Muut TRIC-toimijat toimivat erityisesti kehitysmaiden vienninedistämisorganisaatioiden ja kehitysmaiden pk-yrityksien parissa parantaen näiden toimijoiden kapasiteettia toimia kansainvälisessä kaupassa. Finnpartnership on TRIC-verkoston toimijoista ainoa, jolla on tarjota rahoitusinstrumentti tuontihankkeiden vauhdittamisen tueksi kotimaisille yrityksille.

Vuonna 2020 Finnpartnership jakoi muiden TRIC-jäsenten kautta tulleita tapahtumia asiakkailleen eri kanavissa, pääasiassa Twitter-tilillä sekä uutiskirjeessä. Vuonna 2020 myös syvennettiin yhteistyötä TRIC-verkoston toimijoiden, etupäässä ruotsalaisen Open Trade Gate Sweden (OTGS) -organisaation kanssa. Yhteistyö sisälsi mm. vuorovaikutteista näkyvyyden lisäämistä toisen organisaation kotisivuilla. Syventyneen OTGS-yhteistyön myötä myös laajemmin Pohjoismaista vientikohteena kiinnostuneet kehitysmaayritykset voivat löytää Ruotsin markkinoita koskevia tietolähteitä Finnpartnershipin nettisivuilta.

TRIC-verkostossa on aktiivisesti tiedotettu muille jäsenille Finnpartnershipin tarjoamasta Matchmaking-palvelusta, jotta muut verkoston toimijat voisivat tarjota Matchmaking-palvelua omissa projekteissaan sellaisille kehitysmaayrityksille, jotka ovat kiinnostuneet löytämään liikekumppanin Suomesta. Kaikkiaan TRIC-verkosto on uniikki näköalapaikka kehitysmaatuontia edistävien eurooppalaisten sisarorganisaatioiden suuntaan, ja parhaat synergiaedut syntyvät tietoa ja parhaita käytäntöjä vaihtamalla sekä tiedottamalla muita verkostotoimijoita omasta palveluvalikoimasta.

4.5 Markkinointi ja viestintä

Finnpartnership markkinoi liikekumppanuusohjelmaa yhdessä ulkoministeriön sekä muiden Team Finland-toimijoiden kanssa. Keskeisistä markkinointikanavista **tilaisuudet** on esitelty edellä erikseen.

Finnpartnershipille kesäkuussa 2019 perustettu **Twitter**-tili on kerännyt tasaisesti seuraajia ja

toimii nykyään yhtenä Finnpartnershipin pääasiallisista viestintäkanavista yhdessä nettisivujen ja kuukausittaisten uutiskirjeiden kanssa. Finnpartnershipin Twitter-tilillä jaetaan tietoa esimerkiksi Finnpartnershipin palveluista, tulevista tapahtumista sekä aikaansaaduista tuloksista ja kehitysvaikutuksista. Lisäksi tilin kautta jaetaan laajemmin tietoa Finnpartnershipin verkostojen, esimerkiksi Team Finland -verkoston ja TRIC-verkoston tapahtumista ja uutisista. Vuoden 2020 lopulla yli 400 seuraajaa. Toisella keskeisellä viestintäkanavalla, **uutiskirjeellä** oli vuoden 2020 lopussa 2 429 tilaajaa (suomen- ja englanninkielisen uutiskirjeen yhteenlaskettu tilaajamäärä).



Kuva 24. Helmikuun 2020 uutiskirje.

Vuonna 2020 Finnpartnership aloitti säännöllisen **tiedotejakelun**, joka vei organisaation viestintää proaktiivisempaan suuntaan. Vuonna 2020 lähetettiin kaksi tiedotetta, joista ensimmäisessä esiteltiin viittä Finnpartnershipin tuella kehitysmaissa liiketoimintaa käynnistänyttä rakennusalan yritystä (SDG 9 -menestystarina, joka mainittu myöhemmin toimintaraportissa),

ja jälkimmäinen kertoi Finnpartnershipin palveluista ja erityisesti uusista digitaalisista kokouksista sekä bongaritoiminnasta (digikokouksista ks. luku 2.4). Jälkimmäinen tiedote julkaistiin myös Kauppalehden mainosliitteessä. Tiedote-jakelussa hyödynnettiin vuonna 2019 teetettyä sidosryhmäkarttaa, jonka pohjalta oli rakennettu n. 75 nimeä sisältävä vaikuttajalista.



Afrikassa kasvukakkua jaetaan nyt

Maailmanlaajuisesti katset ovat kääntyneet Afrikkaan ja "kilpajuoksu" on käynnissä. Millaisilla yrityksillä on mahdollisuus menestyä siellä?

Teksti: Anni Korhonen

Afrikassa on valtavat tarpeet, koska puuttuu eniten jalkaa. Monet näkevät onnistumisen täällä, mutta se ei ole helppoa. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria.

Terveystieteiden ja ravinto- ja lääketieteiden alalla on valtavat mahdollisuudet. Monet näkevät onnistumisen täällä, mutta se ei ole helppoa. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria.

"Tulemme koettaviksi ja voimme olla onnistuneita", sanoo Finnpartnershipin johtaja. "Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."



Sanni Sipilä
Finnpartnershipin johtaja



Jari Korhonen
Finnpartnershipin johtaja



Anni Korhonen
Finnpartnershipin johtaja



Anni Korhonen
Finnpartnershipin johtaja

"Uusi yritys on yllätyksellisesti onnistunut, että oma ratkaisu voi olla osa kehitysohjelmia."

on apuna yritystoimintaan, jotka ovat yllätyksellisesti onnistuneet. Ne rakentavat palvelunsa rekisteröityneiden yritysten kanssa kehitysohjelmien avulla ja kannustavat yrityksiä. Tämä on kumppanuuksien merkitys, jota on pidetty kumppanuuksien merkityksenä.

Tuomari Sanni Sipilä on Afrikassa ja onnistunut. Hän on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

Onnensa rakentamiseen voi saada rahoitusta, jos haluaa kehittää infrastruktuuria tai perustaa yrityksen paikallisen yrityksen kanssa. Täällä on tarjolla myös toimivia, kannattavien yritysten, alustojen ja palveluiden.

"Yhteistyö on yleistä, että onnistumisen voi olla osa kehitysohjelmia. Kallit tarvittava tieto löytyy netin kautta ja pidämme myös lakumääräyksiä. Nevia kutsuu."

"Tulemme mitä erilaisimpia hankkeita, joihin on valittu noin 200. Näitä on, että hankkeet ovat kestäviä ja vastuullisia. Afrikan valtiot ovat valittaneet uusia ja uusia potentiaalisia yrityskumppaneita, joiden avulla voidaan kehittää maan infrastruktuuria."

sällöstä. Viestinnän osalta Finnpartnership pyrki paitsi lisäämään tietoisuutta omista palveluistaan, myös tietoisuutta ylipäänsä kehitysmaaliiketoiminnasta ja siihen liittyvistä mahdollisuuksista.

Finnpartnershipin medianäkyvyys verkko- ja painetussa mediassa pysyi kokonaisuutena edellisvuoden tasolla. Mediaseurantayhtiö Meltwaterin tekemän analyysin mukaan Finnpartnership mainittiin kansainvälisesti 41 uutisartikkelissa, joiden potentiaalinen tavoitavuus¹⁰ oli yli 32 miljoonaa näyttökertaa. Vaikka uutisartikkelimainintojen määrä laski hieman, Finnpartnershipia koskevien uutisartikkelien potentiaalinen tavoitavuus nelinkertaistui edellisvuodesta. Finnpartnershipia koskevia artikkeleita julkaistiin eniten joulukuussa, joka saatetaan ennakoita ohjelman toiminnan näkyvyyden kasvua vuodelle 2021. Yhteensä Finnpartnershipia koskevia uutisia julkaistiin 11 eri maan medioissa, eniten Suomessa (12 uutista), Indonesiassa (yhdeksän) ja Vietnamin (viisi).

Sosiaalisessa mediassa Finnpartnership mainittiin yhteensä 1 1143 julkaisussa, joiden potentiaalinen tavoitavuus oli lähes neljä miljoonaa näyttökertaa. Sosiaalisen median tavoitavuus laski edellisestä vuodesta, osin siksi, että tavallisesti suuren tavoitavuuden kerääviä kohde- ja tapahtumia ja Suomen messuja peruttiin. Sosiaalisen median julkaisut ja maininnat jakautuivat kansainvälisesti hyvin laajalle. Noin puolet julkaisuista oli Suomesta, ja loput pääosin

¹⁰ Potentiaalinen tavoitavuus on arvo, joka perustuu verkkosivujen uniikkeihin kuukausittaisiin kävijöihin.

Euroopan ulkopuolelta. Suomen jälkeen kärkimaita olivat Yhdysvallat (63 sosiaalisen median mainintaa tai julkaisua koskien Finnpartnershipia), Sambia (53), Indonesia (20) ja Myanmar (20). Yhdysvalloista tulleiden some-osuimien verrattain korkeaa määrää selittää Finnpartnershipin tiivis YK-yhteistyö. Moni YK-organisaatioista toimii monikansallisesti, mutta käyttää yhtä keskitettyä Twitter-tiliä, jonka kotipaikaksi on merkitty koko organisaation päämaja New Yorkissa. Tällöin esimerkiksi Suomessa toimivan YK-organisaation twiitit Finnpartnershipia koskien kirjautuvat Yhdysvalloista tulleiksi. Edellisen vuoden tapaan 90 % sosiaalisen median näkyvyydestä oli Twitteristä, jossa Finnpartnership mainittiin 1030 twiitissä (sisältäen Finnpartnershipin omat twiitit).

Viestinnässä ja markkinoinnissa tärkeä apu ovat myös ulkoministeriö (mukaan lukien Suomen edustustot maailmalla) sekä muut Team Finland-toimijat.

Finnpartnershipin verkkosivuilla julkaistiin menestystarinoita sekä yksittäisistä yrityksistä, että useammasta yrityksestä SDG-menestystarinoina. Block Solutions Oy, BlueWhite Primos Oy, Janne Nielsen Oy, BaseN Oy ja Temet Oy tukevat hankkeillaan kestävä teollisuutta, innovaatioita ja infrastruktuureja (SDG 9). Gigamare Inc ja Arkki International puolestaan edistävät avointa, tasa-arvoista ja laadukasta koulutusta (SDG 4). SDG-menestystarinoiden lisäksi vuonna 2020 julkaistiin menestystarinat BioSorbion Sambian hankkeesta, Abilis-säätiön tukitoimintohankkeesta Etiopiassa, KaukoInternationalin Vietnamin hankkeesta, EkoRentin Kenian hankkeesta sekä Matchmaking-menestystarina

NEABEC-tapahtumassa vuonna 2019 suomalaiskumppanin löytäneestä ugandalaisesta Nurture Model Initiatives -yrityksestä. Menestystarinat löytyvät verkkosivuilta ja niitä jaetaan myös uutiskirjeessä ja Twitterissä sekä esitellään osassa tilaisuuksista. Menestystarinoiden toivotaan kannustavan uusia organisaatioita kehittyville markkinoille sekä hyödyntämään Finnpartnershipin palveluita. Lisäksi niiden avulla pyritään lisäämään tietoisuutta kestävä kehityksen tavoitteista.



Kuva 26. Gigamare Inc. on erikoistunut merenkulkualan koulutukseen. Yritys on saanut liikekumppanuustukea kehittääkseen toimintaansa uusille segmenteille. Kuva: Gigamare Inc.



Kuva 27. EkoRent laajentaa sähkötaksiyhtiönsä toimintaa Nairobissa ja kouluttaa Finnpartnershipin tuella uusia kuljettajia. Kuva: EkoRent.

HENKILÖSTÖ

Finnpartnershipissa työskentelee vuoden 2021 alussa 8 henkilöä. Näet ajantaiset yhteystiedot verkkosivuiltamme: <https://finnpartnership.fi/fi/finnpartnership/yhteystiedot/>

	Birgit Nevala , Programme Director puh. 044 357 0811		Marika Torkkel , Programme Analyst <i>Liikekumppanuustuki</i> puh. 050 306 6721
	Patrik Bredbacka , Senior Programme Officer <i>Liikekumppanuustuki</i> puh. 040 545 8447		Senni Muiniekka , Senior Programme Officer <i>Liikekumppanuustuki</i> puh. 040 749 2529
	Nikke Karjalainen , Programme Officer <i>Liikekumppanuustuki, Matchmaking</i> puh. 0400 283 089		Juho Korkiakoski , Business Partnership Coordinator <i>Matchmaking</i> puh. 040 660 4812
	Kaisa Arkkila , Collaboration Coordinator <i>Viestintä, tapahtumat, Matchmaking</i> puh. 040 634 2075		Axel Sointu , Grants Coordinator <i>Konsortiohankkeet</i> puh. 040 596 9877

LIITTEET

Liite 1. Vuonna 2020 käsitellyille hankkeille myönnettyjen liikekumppanuustukien saajat
Liite 2. Ohjausryhmän kokoonpano

Liite 1. Vuonna 2020 käsitellyille hankkeille myönnettyjen liikekumppanuustukien saajat

Ajas Oy	28 848 €
Amanihoiva Kotihoito Oy	52 791 €
Arkki International Oy	125 943 €
ATBO-Invest Oy	12 852 €
BioSO4 Oy	36 125 €
Black Moda Oy	3 140 €
Block Solutions Oy	74 535 €
Block Solutions Oy	99 300 €
Capability Oy	39 065 €
CCE Finland Oy	19 817 €
Chementors Oy	61 941 €
Cimson Oy	32 631 €
Coderum Oy	38 276 €
Daira Oy	43 671 €
Eagle Filters Oy	78 992 €
EkoRent Oy	72 845 €
Finnprotec Oy	141 980 €
Forset Group Oy	104 529 €
Four Ferries Oy	19 830 €
Intolead Oy	24 814 €
Jyväskylän ammattikorkeakoulu Oy	62 894 €
Kayiwa Oy	25 319 €
KKNK Finland Oy	22 650 €
Leads Clinic Oy	39 217 €
LivingSkills Oy	4 583 €
Logonet Oy	102 321 €
Mifuko Oy	61 876 €
Munene Oy	54 756 €
NEABEC Consulting Oy	37 901 €
New Nordic School Oy	206 293 €
Operon Group Oy	145 072 €
Opinsys Oy	122 656 €
Oy BioSorbio Ltd. (ent. Oy Bio-Raiser Ltd.)	400 000 €
Renotech Oy	114 251 €
Resistomap Oy	51 163 €
Riverrecycle Oy	335 277 €
Selka Oy	37 702 €
Sera Helsinki Oy	48 209 €
Sheba Global Communication Oy	20 596 €
SirWay Oy	109 670 €
SkillSafari Oy	9 467 €

Suomen Diakoniaopisto - SDO Oy	120 960 €
Suomen Kotilääkäripalvelu Oy	92 354 €
Suomen Kotilääkäripalvelu Oy	168 627 €
Suomen Kotilääkäripalvelu Oy	218 783 €
Suomen Paikkatietokonsultit Oy	10 751 €
Suomen vesifoorumi ry	66 424 €
Tasita	18 930 €
Temet Oy	294 227 €
The Natural Beauty Shop	22 373 €
Venture Village Oy	15 533 €
VitalSignum Oy	96 920 €
Yield Systems Oy	35 562 €

Liite 2. Ohjausryhmän kokoonpano 2020

Jäsen	Organisaatio
Max von Bonsdorff (puheenjohtaja elokuuhun 2020 asti)	UM / KEO-50
Pekka Hirvonen (puheenjohtaja elokuusta 2020 alkaen)	UM / KEO-50
Antti Piispanen	UM / KEO-50
Miia Haavisto-Koskinen	UM / KEO-50
Antti Loikas	UM / ALI-01
Pekka Voutilainen	UM / KEO-01
Laura Desmoulin	UM / KEO-20
Anne Vasara	UM / ASA-01
Minnamari Marttila	Teollisen yhteistyön rahasto Oy (Finnfund)
Birgit Nevala	Finnpartnership

