



2025

Vuosiraportti

**DEVELOPING
BUSINESS
TOGETHER**

Sisällysluettelo

Esipuhe.....	2
Finnpartnership: liikekumppanuuksilla kohti parempaa maailmaa.....	4
LIIKEKUMPPANUUSTUKI.....	5
Avainlukuja vuodelta 2025.....	6
Hakemusten määrä jatkoi kasvua edellisvuodesta.....	7
Entistä enemmän sekä entistä suurempia hankkeita.....	8
Tuki Ukrainaan ennätystasolla toista vuotta peräkkäin.....	12
Hankkeita yli 40 eri maassa.....	15
Innovaatorahoituksesta tukea tuotteiden jatkokehittämiseen.....	17
Uusia väyliä yritysten ja YK-järjestöjen yhteistyöhön.....	19
Global Gateway: tukea yrityksille jatkorahoituksen saamiseen.....	20
Hankkeilta vaadittua raportointia kevennettiin.....	22
B2B MATCHMAKING.....	24
Avainlukuja B2B Matchmaking -palvelusta.....	25
B2B Matchmaking -tapahtumat suuntautuivat Afrikkaan ja Eurooppaan.....	26
B2B Matchmaking -palvelu toi yhteen useita yrityksiä.....	28
NEUVONTA, KOULUTUS JA VIESTINTÄ.....	29
Avainlukuja neuvonnan ja viestinnän palveluista.....	30
Tietoa kehittyvistä markkinoista yhä laajemmalle yleisölle.....	31
Liite: Vuonna 2025 käsitellyille hankkeille myönnettyjen liikekumppanuustukien saajat	32

Esipuhe

Vuonna 2025 kehitysyhteistyövaroja kanavoiva Finnpartnership-ohjelma nousi kokoaan suuremmaksi Ukrainan suhteen. Venäjän hyökkäyssodan alettua tukirahamme avulla Ukrainassa on käynnistetty yhteensä 62 suomalaisyritysten hanketta, joista 25 vuoden 2025 puolella. Vuoden 2025 lopulla tämä merkitsee yhteensä 10,5 miljoonaa euroa myönnettyä tukea yritysten toiminnan käynnistämiseen Ukrainassa.

Tämä ei olisi ollut mahdollista ilman vuonna 2023 tehtyä Suomen kansallista suunnitelmaa Ukrainan jälleenrakentamiseksi, jossa Finnpartnershipin kautta suomalaisille yrityksille kanavoitiin yhteensä kahdeksan miljoonaa euroa neljälle seuraavalle vuodelle. Koska yritysten virta Finnpartnership-rahoitukseen oli kuitenkin heti alussa odotettua suurempi, päätettiin myönnetty raha jakaa yrityksille tarpeiden mukaan nopeutetusti kahden vuoden, 2024 ja 2025, aikana.

Ukrainan myötä Finnpartnership-ohjelma on tullut suomalaisyrityksille tutuksi uudella tavalla. Vuonna 2025 kehitysrahoituksen käyttäjien joukkoon nousi perinteisesti pehmeämpien toimialojen rinnalle uusia aloja kuten rakennusteollisuus, kaivosteollisuus ja kuljetusala. Virtuaalisissa hakemustyöpajoissamme kehitysyhteistyövarojen käytöstä yritystoiminnassa oppi yhteensä 359 suomalaisyritysten edustajaa.

Kehitys on loogista. Finnpartnershipin rahoitusinstrumentti on kehitetty sopivaksi hankalimpiin paikkoihin. Niissä tilanteet muuttuvat nopeasti, ja Suomessa hiotut strategiat voivat haihtua ilmaan silmän räpäyksessä. Toki instrumentin kehityksessä painopiste on ollut perinteisesti kehittyviksi maiksi miellettävisissä maissa, kuten Afrikan maissa. Ketterä instrumentti on pystynyt kuitenkin tehokkaasti soveltumaan myös Ukrainan tilanteeseen.

Viime vuonna suosituimmat maat Ukrainan ohella olivat Intia, Vietnam ja Tansania. Hankkeille myönnetyn tukirahan keskikoko oli noin 120 000 euroa, mikä tarkoittaa, että pääosin hankekoko vaihteli noin 100 000 ja 400 000 euron välillä.

Yrityksillä on selkeä rooli kehityksen edistäjinä tilanteissa, joissa yhteiskunta on valmis siirtymään avustustaloudesta kohti elinkeinoelämää, mutta liiketoimintaosaamisessa, yritystoiminnan käynnistämisessä ja pääoman saatavuudessa on vielä puutteita. Finnpartnership toimii juuri tässä kohdassa. Ohjelma seuraa ensisijaisina tulostittareinaan ihmisarvoisten työpaikkojen syntymistä ja paikallisten yritysten kapasiteetin lisäämistä. Kehityksen ohella suomalaisyrityksille avautuu pääsy kasvumarkkinoille.

Finnpartnership on aina rakentanut suomalaisten kumppanuuksia siellä, missä varsinainen viennin edistäminen on vähemmän ajankohtaista. Nykyisten tapahtumien valossa maailman kriisipesäkkeet eivät näytä valitettavasti vähenevän, joten ketterälle ja rohkealle yritysrahoitukselle tässäkin muodossa lienee tarvetta jatkossakin.

Kiitos kaikille yrityksille pitkämielisyydestä kehitysyhteistyövarojen käyttöön liittyvien vaatimusten kanssa sekä kaikille Team Finland -toimijoille yhteistyöstä!



Birgit Nevala
Finnpartnershipin ohjelmajohtaja

Finnpartnership: liikeymppanuuksilla kohti parempaa maailmaa

Finnpartnership-liikeymppanuusohjelman tavoitteena on lisätä kaupallista yhteistyötä Suomen ja kehittyvien markkinoiden välillä niin, että hankkeet synnyttävät myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdemaissa. Ohjelma tähtää kestävien innovaatioiden ja ihmisarvoisten työpaikkojen luomiseen.

Finnpartnership tarjoaa kehittyvistä markkinoista kiinnostuneille suomalaisille yrityksille ja organisaatioille tukirahaa, neuvontaa sekä kontakteja, joiden avulla yritys voi luoda pitkäaikaista liiketoimintaa. Ohjelman pääpalvelu on liikeymppanuustuki, joka on taloudellinen avustus liiketoiminnan ensivaiheisiin, olemassa olevan liiketoiminnan kehittämiseen ja yhteisinnovointiin paikallisen kumppanin kanssa. Finnpartnershipin B2B Matchmaking -palvelu auttaa yhdistämään suomalaisia ja kehittyvien markkinoiden toimijoita. Lisäksi ohjelma tarjoaa kehitysvaikutuksiin ja kehittyviin markkinoihin liittyvää koulutusta ja neuvontaa.

Ohjelma on kysyntävetoinen ja kattaa kaikki OECD:n kehitysapukomitea DAC:n luokittelemat kehittyvät maat. Kaikki Finnpartnershipin tarjoamat palvelut ovat ilmaisia.

Finnpartnership on ulkoministeriön rahoittama ohjelma, jonka palvelukokonaisuuden tuottaa Teollisen yhteistyön rahasto Oy (Finnfund). Finnpartnership tekee yhteistyötä muun Team Finland -verkoston kanssa. Ohjelma käynnistettiin vuonna 2006.





LIIEKUMPPANUUSTUKI

Finnpartnershipin tarjoama liikeyumppanuustuki on tukiraha, jota suomalaiset toimijat voivat hakea kehittyville markkinoille suuntautuviin kaupallisiin hankkeisiin.

Avainlukuja vuodelta 2025

156

Finnpartnership vastaanotti 156 liikekumppanuustukihakemusta. Hakemusten määrä kasvoi 10 % edellisvuodesta.

Tukirahaa myönnettiin 79 hankkeelle yhteensä 9 543 861 €. Tämä on toiseksi korkein myöntömäärä Finnpartnershipin historiassa.

9,5m€

42

Hankkeet kohdistuivat 42 maahan ja 18 eri toimialalle. Suosituimpia kohdemaita olivat Ukraina, Intia, Vietnam ja Tansania.

Tukirahasta yhteensä 4 179 219 € myönnettiin Ukrainaan kohdistuville hankkeille, mikä on 44 % kokonaismyönnöistä.

44%

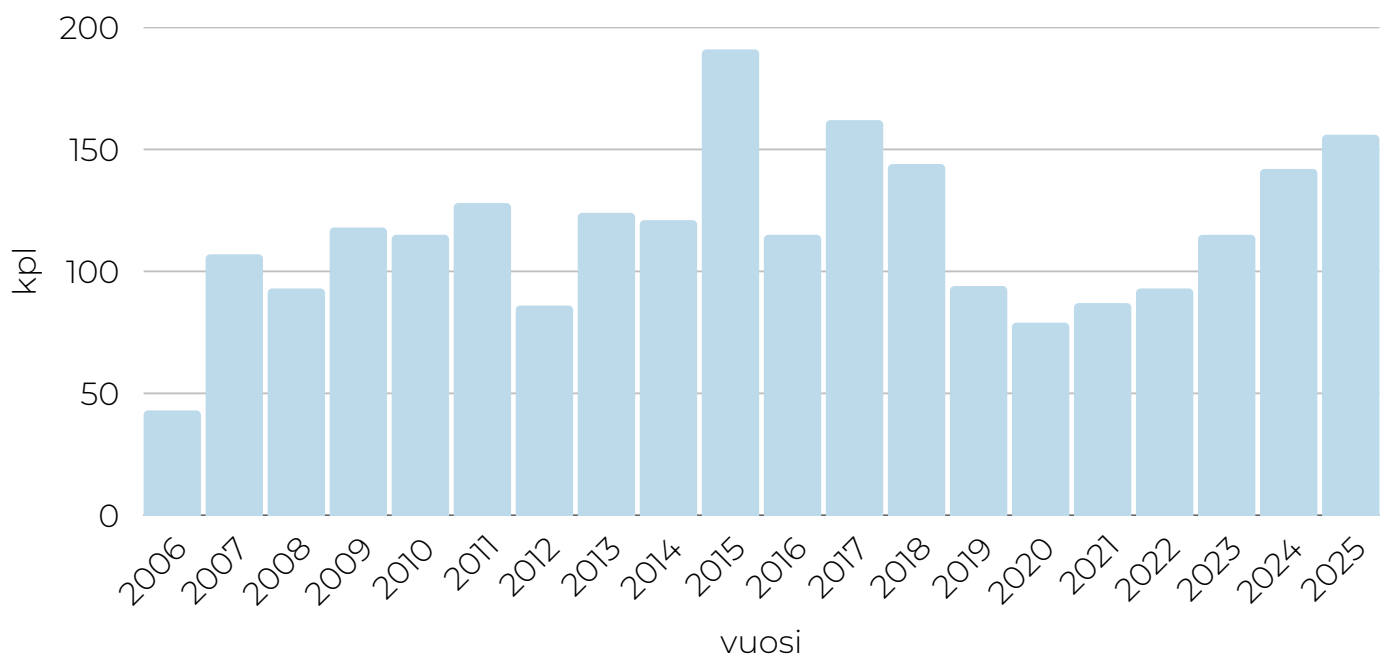
Hakemusten määrä jatkoivat kasvua edellisvuodesta

Finnpartnership vastaanotti vuoden aikana yhteensä 156 liikekumppanuustukihakemusta. Hakemusten määrä on noussut viime vuosien aikana merkittävästi, ja vuoteen 2024 verrattuna hakemuksia saatiin jälleen 10 prosenttia enemmän. Eniten hakemuksia tuli hankkeisiin, jotka suuntautuivat Ukrainaan, Intiaan, Ruandaan, Lesothoon ja Filippiineille.

Kasvanut hakemusten määrä viittaa siihen, että yhä useampi suomalainen yritys on kiinnostunut laajentamaan toimintaansa kehittyville markkinoille ja samalla ne ovat löytäneet Finnpartnershipin palvelut.

Vaikka ohjelma on täysin kysyntävetoinen, Finnpartnership pyrkii siihen, että sen järjestämät B2B Matchmaking -tilaisuudet synnyttävät myös uusia hakemuksia. Tapahtumissa suomalaisyritykset pääsevät tapaamaan paikallisia toimijoita, ja ne tarjoavat mahdollisuuden lähteä suunnittelemaan yhteistä liiketoimintaa, jonka alkuvaiheita Finnpartnershipin tukiraha voi vauhdittaa. Vuonna 2025 vastaanotetuista hakemuksista 17 prosenttia olikin lähtöisin Suomessa, kehittyvillä markkinoilla tai virtuaalisesti pidetyistä tapahtumista.

Hakemusmäärä vuosittain



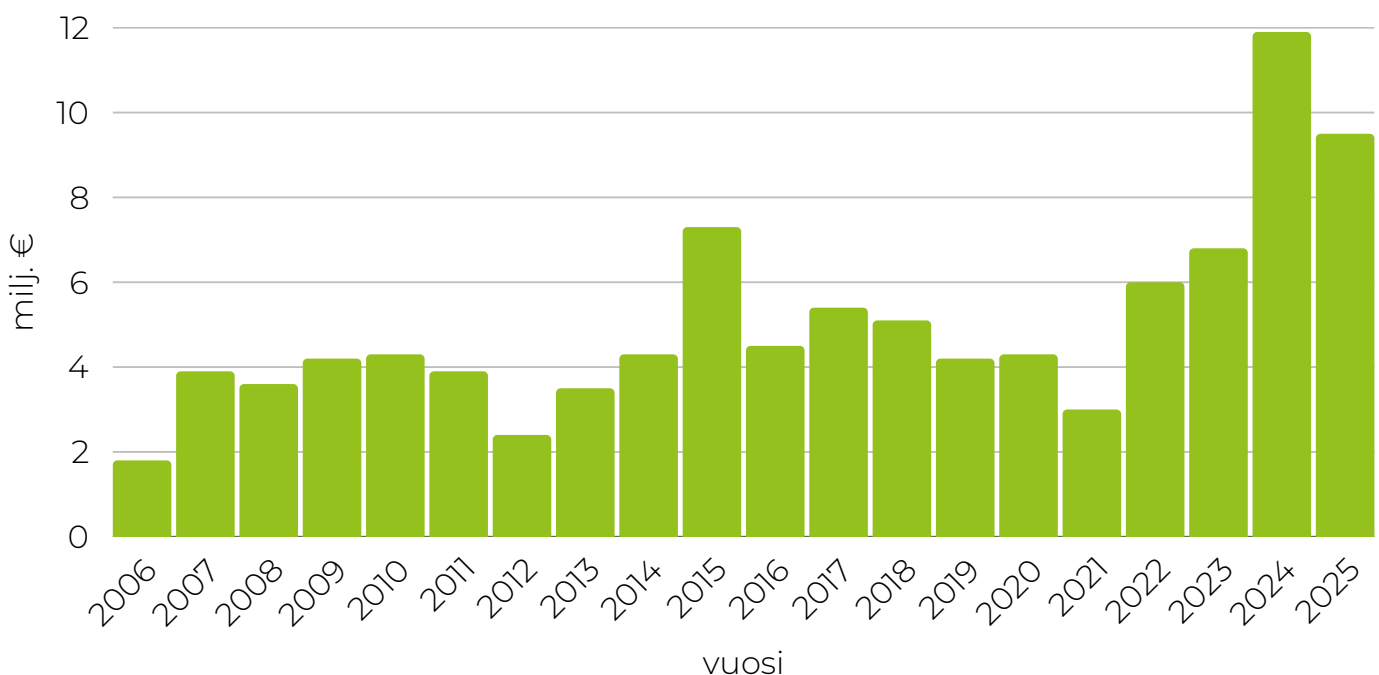
Entistä enemmän sekä entistä suurempia hankkeita

Vuoden 2025 aikana Finnpartnership käsitteli aikavälillä 1.11.2024–31.10.2025 saapuneet liikekumppanuustukihakemukset. Ohjelma vastaanotti sinä aikana 156 hakemusta, joista hyväksyttiin 79. Ulkoministeriö vastaa hakemuksia koskevien valtionavustus-päätösten tekemisestä, eli hakemuksien hyväksynnästä, ja siitä, miten paljon liikekumppanuustukea myönnetään. Finnpartnership tuottaa ministeriölle hakemuksista lausunnot päätöksenteon tueksi.

Hyväksytyille 79 suomalaistoimijan hankkeelle myönnettiin liikekumppanuustukea yhteensä 9 543 861 euroa. Myönnetyn tukirahan määrä on toiseksi korkein ohjelman historiassa. Sen lisäksi, että hankkeiden määrä on kasvanut, suomalaistoimijat toteuttavat myös entistä suurempia hankkeita Finnpartnershipin tukirahan avulla. Hankkeille myönnetyn tukirahan keskipäätyylikoko ylittikin toistamiseen 100 000 euroa, ollen tarkalleen 120 808 euroa.

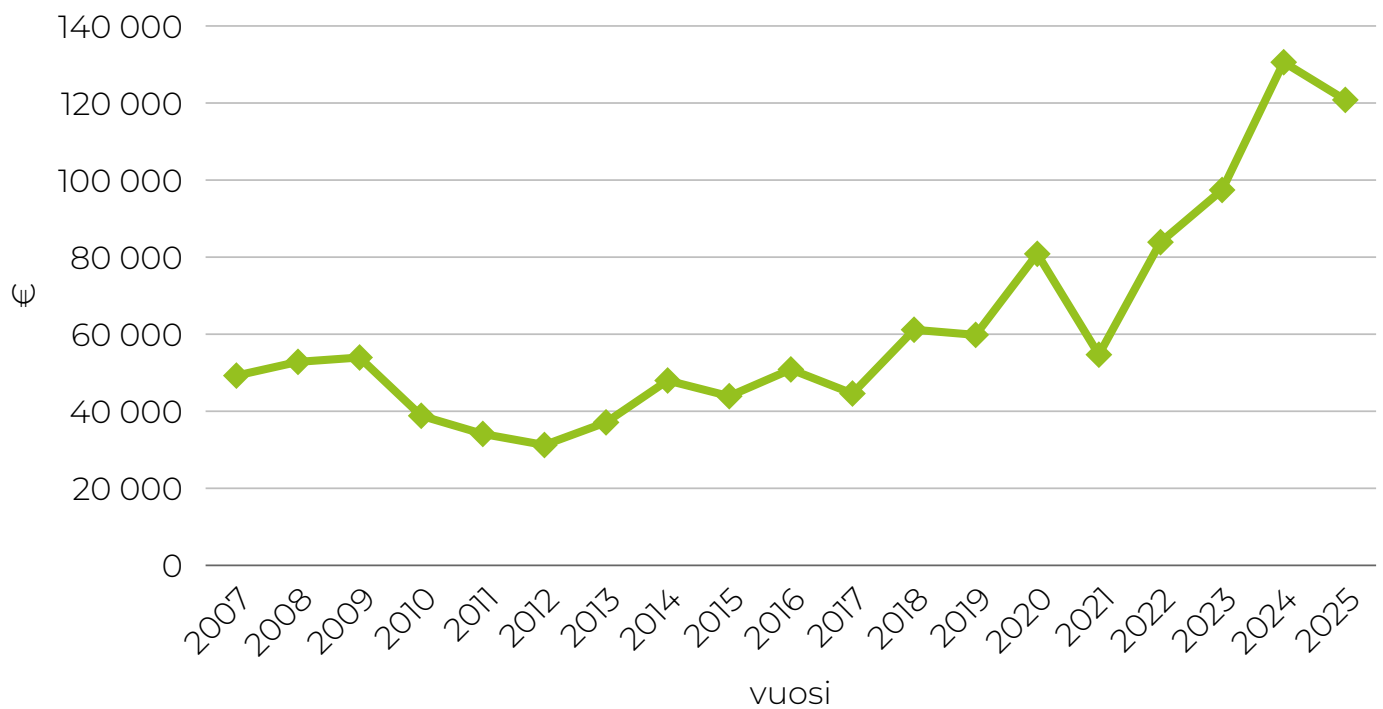
Monet Ukrainaan suuntautuneista hankkeista ovat olleet suuria esimerkiksi rakennus- ja kaivosalaan keskittyneitä hankkeita. Lisäksi lähes kaikissa hankkeissa, joille myönnettiin eniten tukirahaa vuonna 2025, tavoitteena on pilotoida teknologiaa tai muuta ratkaisua muiden hanketoimintojen ohella.

Myönnetty tukiraha vuosittain, milj. €



Yksittäisille hankkeille myönnetyn tukirahan suuruus vaihteli 15 300 eurosta 358 200 euroon. Liikekumppanuustuen tarkoitus on avustaa suomalaistoimijoiden pienempiä sekä suurempia hankkeita kehittyvillä markkinoilla. Yksittäiselle hankkeelle voidaan myöntää tukirahaa 15 000–400 000 euroa.

Myönnetyn tukirahan keskipöytä vuosittain, €



Hakijoiden heikko taloustilanne tai talousresurssien riittämättömyys yleisimpiä syitä hylkäämispäätökselle

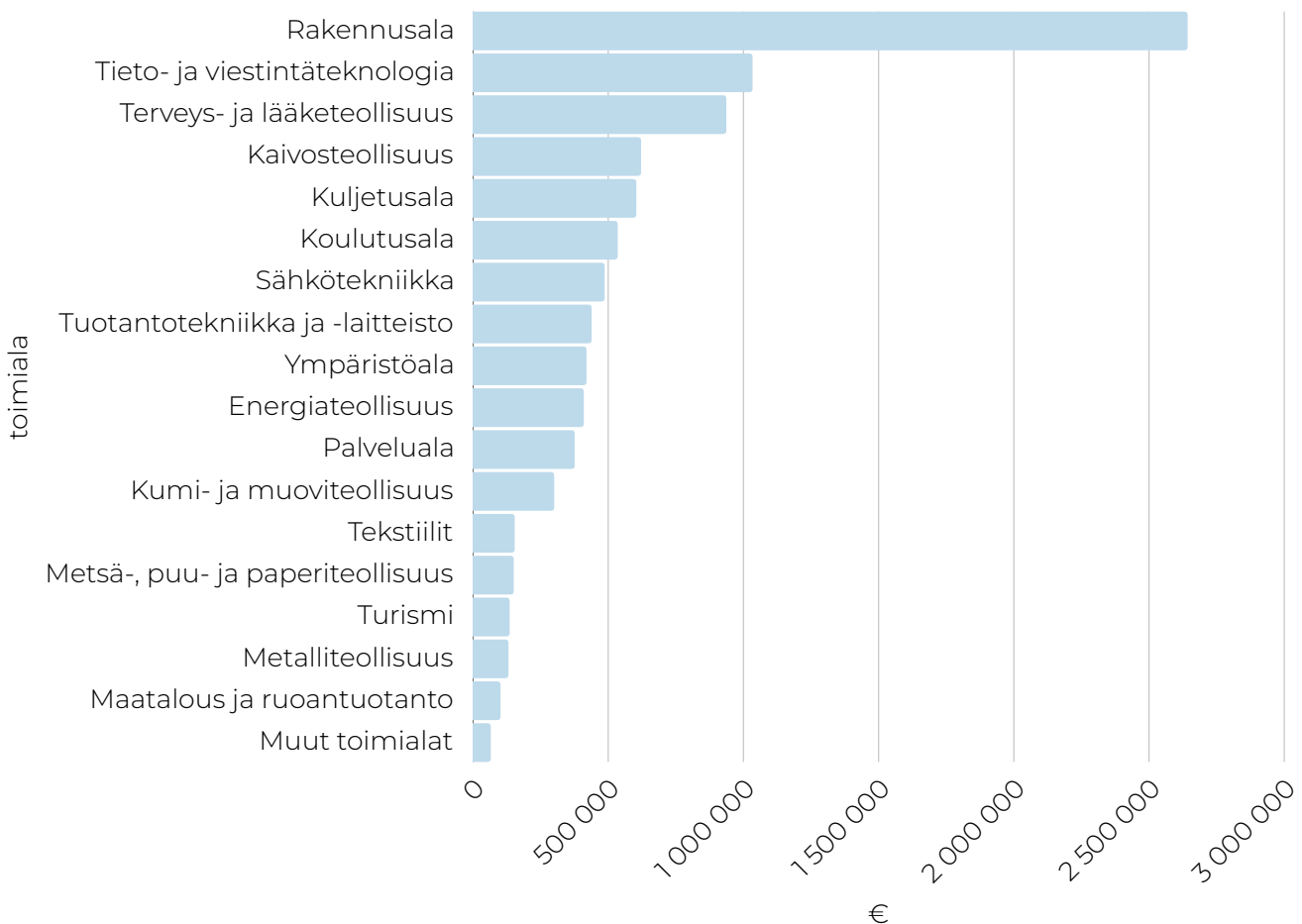
Vuonna 2025 käsitellyistä hakemuksista ulkoministeriö hylkäsi 71, ja kuusi oli teknisiä hylkäyksiä, joissa hakija itse pyysi hakemuksen käsittelyn keskeytystä. Hylättyjen hankkeiden määrä on merkittävästi korkeampi kuin aiempina vuosina. Tämä selittyy osittain hakemusten kokonaismäärän merkittäväällä nousulla.

Finnpartnership vastaanotti muun muassa useita hakemuksia, joissa tavoitteena oli aloittaa liiketoiminta Ukrainassa, mutta valitettavan puutteellisin resurssein. Yleisimpiä syitä hylkääville päätöksille onkin hakijoiden heikko taloustilanne tai talousresurssien riittämättömyys suunnitellun hankkeen toteuttamiselle. Koska Finnpartnershipin tukiraha maksetaan takautuvasti, tulee hanketta toteuttavalla yrityksellä olla riittävät taloudelliset resurssit tavoitteiden toteuttamiselle jo hankkeen alkuvaiheessa. Muita syitä hylkääville päätöksille ovat esimerkiksi hankkeen tavoitteen sopimattomuus liikekumppanuustuen ehtoihin tai arvioitujen kehitysvaikutusten riittämättömyys.

Suuryritysten määrä lisääntynyt tuensaajissa

Tukirahaa myönnettiin yhteensä 77 suomalaisyritykselle ja -organisaatiolle, joista muutamalle useampaan hankkeeseen vuoden aikana. Merkittävä muutos oli suuryritysten määrän kasvu liikekumppanuustuen hakijoissa sekä saajissa. Vuonna 2025 noin 30 prosenttia tukirahasta myönnettiin suuryritysten toteuttamiin hankkeisiin, kun ennen Finnpartnershipin viimeisintä ohjelmakautta vuonna 2021 suuryritysten hankkeiden osuus myönnetystä tuesta oli noin 20 prosenttia. Suomalaistoimijoiden hankkeet keskittyivät 18 eri sektorille, joista suosituimpia olivat rakennus-, koulutus- ja ICT-ala sekä terveys- ja ympäristösektori hankkeiden lukumäärissä tarkasteltuna.

Myönnetty tukiraha hankkeen toimialan mukaan, €



Valtaosa Finnpartnershipin tukemista suomalaisyrityksistä tähtää pitkäaikaisen liikekumppanuuden kehittämiseen kohdemaassa. Vuonna 2025 yhteensä 60 hankkeella tämä oli päätavoitteena. Yrityksillä on mahdollista hyödyntää tukirahaa myös niiden ratkaisujen pilotointiin kehitysrahoitteisten kansainvälisten organisaatioiden kanssa. Viime vuonna kuudelle hankkeelle myönnettiin tukirahaa tähän tavoitteeseen.

Yhteensä kuusi muuta hanketta sai rahoitusta tukitoiminnoille, joiden tavoitteena on kehittää kohdemaan paikallista yhteisöä. Tukitoimintohankkeita toteuttavat usein oppilaitokset ja kansalaisjärjestöt, ja hankkeiden tulee liittyä suoraan yritysten liikekumppanuustukihankkeisiin. Lisäksi kuudelle muulle hankkeelle myönnettiin innovaatorahoitusta ja yhdelle hankkeelle tukirahaa ulkoministeriön Public Sector Investment Facility -rahoitustukikelpoisen investointihankkeen toteutettavuus-selvitykselle.

Hankkeen tavoitteista riippuen yritys tai organisaatio voi hakea tukirahaa yhteen tai useampaan hankevaiheeseen kerralla. Tukiraha auttaa liiketoiminnan valmisteluvaiheessa eli niissä töissä, kun yritys pyrkii selvittämään, kannattaako liiketoiminnan aloittaminen kohdemaassa ja miten. Lisäksi tukirahaa voi saada kohdemaassa olemassa olevan liiketoiminnan kehittämiseen.

Vuonna 2025 tukirahan saaneista toimijoista:



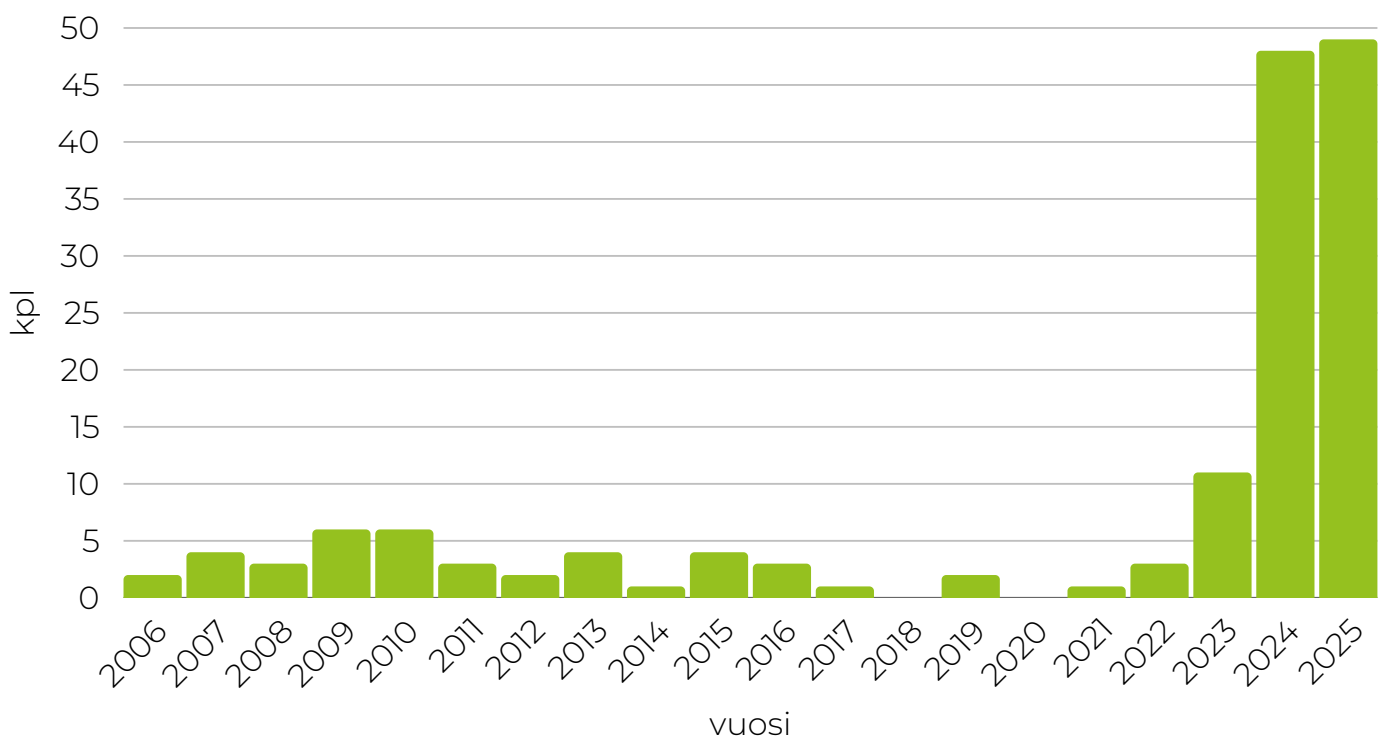
Liikekumppanuustuki maksetaan takautuvasti hankkeessa syntyneitä kustannuksia vastaan. Vuoden 2025 aikana tuli maksuun viimeiset vuonna 2022 aloittaneet hankkeet. Myönnetystä tukirahasta ennätyselliset 74 prosenttia meni maksuun, mikä on Finnpartnershipin historiassa merkittävä muutos. Tätä ennen tukirahan maksuaste on ollut noin 50 prosenttia tai sen alle.

Vuonna 2022 Finnpartnership aloitti uuden ohjelmakauden, jonka aikana ohjelmassa käynnistettiin useita palveluita, joilla tuetaan yritysten hankkeiden edistymistä sekä pyritään ehkäisemään hankkeiden keskeytymistä. Maksuasteen nousu on merkittävä indikaattori siitä, että käynnistetyt toimenpiteet ovat tukeneet yritysten hankkeiden toteutumista.

Tuki Ukrainaan ennätystasolla toista vuotta peräkkäin

Vuonna 2025 suomalaisten yritysten kiinnostus Ukrainaa kohtaa pysyi ennätyskorkealla. Vaikka Ukrainaan suuntautuvien hankkeiden tukiprosenttia pienennettiin vuoden alussa, ei tämä hidastanut suomalaisten yritysten kiinnostusta. Vuonna 2025 vastaanotettiin yhteensä 49 liikekumppanuustukihakemusta Ukrainaan ja näin ollen ylitettiin vuonna 2024 tehty ennätys. Kyseessä onkin uusi ennätysmäärä hakemuksia yhden vuoden aikana Ukrainaan sekä Finnpartnershipin historian suurin määrä hakemuksia yhteen kohdemaahan yhden vuoden aikana. Ukraina-hakemusten määrä oli 31 prosenttia koko vuonna tulleista hakemuksista.

Ukrainaan suuntautuvien hakemusten määrä vuosittain



Vuonna 2025 Finnpartnership käsitteli aikavälillä 1.11.2024–31.10.2025 saapuneet hakemukset. Kyseisellä aikavälillä vastaanotettiin 53 Ukrainaan suuntautuvaa hakemusta, joista liikekumppanuustukea myönnettiin 25 hankkeelle yhteensä 4 179 219 euroa. Eniten tukirahaa myönnettiin rakennussektorille – yli 50 prosenttia kaikesta vuonna 2025 Ukrainaan myönnetystä tukirahasta.

Ukrainaan suuntautuvat liikekumppanuustukihankkeet ovat olleet keskimäärin suurempia kuin muihin kohdemihiin, mikä selittyy pitkälti suurten ja keskisuurten yritysten kiinnostuksella Ukrainaa kohtaan. Näillä yrityksillä on ollut kyky ja resurssit hakea keskimääräistä suurempia tukisummia. Lisäksi rakennussektorin hankkeet vaativat yleensä jossain määrin enemmän resursseja ja sitä kautta rahoitusta verrattuna moneen muuhun sektoriin. Monille tunnetuille suomalaisille rakennusalan toimijoille kuten Peikko Group Oy:lle sekä IHDA-konsortioon kuuluville Granlund Oy:lle, K2S Arkkitehdit Oy:lle, NHG Finland Oy:lle ja ONE Architects Oy:lle onkin tämän vuoksi myönnetty keskimääräistä suurempia tukisummia.

Ukrainan aluekoordinaattori tukee suomalaisyrityksiä Kiovasta käsin

Finnpartnership sai tärkeän lisäyksen tiimiinsä keväällä 2025, kun Ukrainan aluekoordinaattori Tetiana Filipovych aloitti tehtävässään Kiovassa. Vuoden aikana hän tuki useita suomalaistoimijoita Ukrainan markkinoille pääsyssä. Tetiana neuvoo yrityksiä liikekumppanuustukihankkeisiin liittyen sekä tukee niitä paikallisten liikekumppaneiden löytämisessä.

Tetiana vieraili Suomessa toukokuussa ja pääsi tapaamaan tärkeimpiä Team Finland -toimijoita, Finnpartnershipin asiakkaita sekä Ukrainasta kiinnostuneita yrityksiä Helsingin-vierailunsa aikana. Hän jatkaa tehtävässään edelleen ja palvelee suomalaisia yrityksiä paikan päällä Kiovassa myös vuonna 2026.

Neuvontaa rahoituksesta ja apua paikallisten kumppanien löytämiseen

Vuoden aikana Finnpartnership jakoi aktiivisesti tietoa palveluistaan Ukrainan markkinoista kiinnostuneille niin median kuin tapahtumien kautta. Finnpartnership järjesti muun muassa vuoden alussa kolmen webinaarin sarjan Ukrainian League of Industrialists and Entrepreneurs ULIE:n kanssa liiketoiminnan aloittamisesta Ukrainassa, osallistui Team Finland -verkoston mukana Varsovassa järjestetyille Rebuild Ukraine -messuille sekä järjesti Finland-Ukraine B2B Matchmaking -tilaisuuden Helsingissä rakennus- ja energia-alan toimijoille. B2B Matchmaking -tilaisuutta varten Finnpartnership toi myös ukrainalaisia rakennusalan toimijoita Suomeen. Lisäksi vuoden aikana Finnpartnership järjesti erillisiä rahoitustyöpajoja pienemmille yritysryhmille Ukrainaan liittyen.

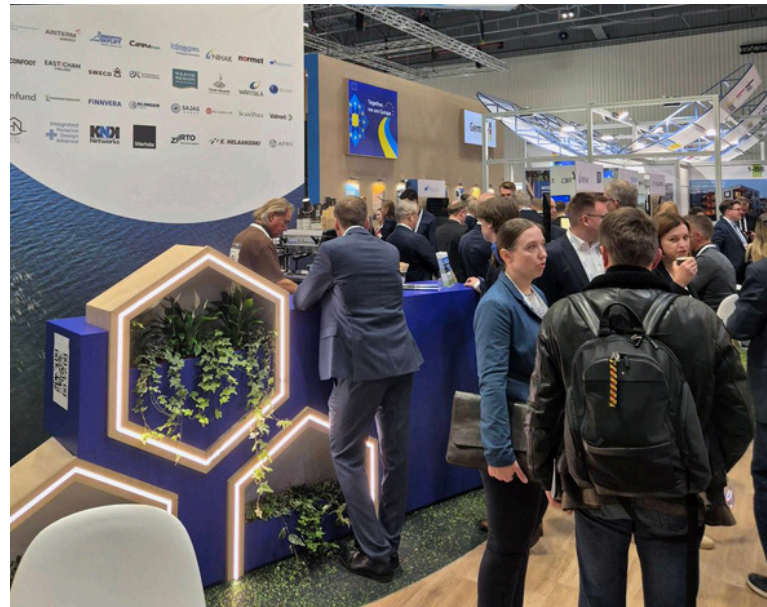
Järjestämiensä tapahtumien lisäksi Finnpartnership osallistui vuoden aikana useisiin muihin tapahtumiin kuten Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien tilaisuuksiin maakunnan yrityksille, ukrainalaisen delegaation viralliseen Slush-sivutapahtumaan, Ukraine Friends Nightiin sekä Elinkeinoelämän Keskusliiton järjestämään Ukrainan jälleenrakennusfoorumiin.

Omien tapahtumien ohella Finnpartnership on markkinoinut muiden Team Finland -toimijoiden tapahtumia suomalaisille yrityksille sekä tiivistänyt entisestään yhteistyötä muiden Team Finland -toimijoiden kanssa tarjotakseen selkeämmän ja kokonaisvaltaisemman palvelupolun Ukrainan markkinoille suomalaisille yrityksille. Vuoden 2025 aikana Finnpartnership aloitti lisäksi tiiviimmän yhteydenpidon Elinkeinoelämän Keskusliiton kanssa osana sen Pro Ukraina -projektia.

Finnpartnership jatkaa suomalaisten toimijoiden tukemista pitkäaikaisen liiketoiminnan käynnistämiseksi ja kumppanuuksien muodostamiseksi Ukrainassa. Ohjelma pyrkii sitä kautta omalla toiminnallaan tukemaan Ukrainaa ja sen jälleenrakentamista.



Marraskuussa Finnpartnership järjesti Finland-Ukraine B2B Matchmaking -tilaisuuden Helsingissä rakennus- ja energia-alan toimijoille.



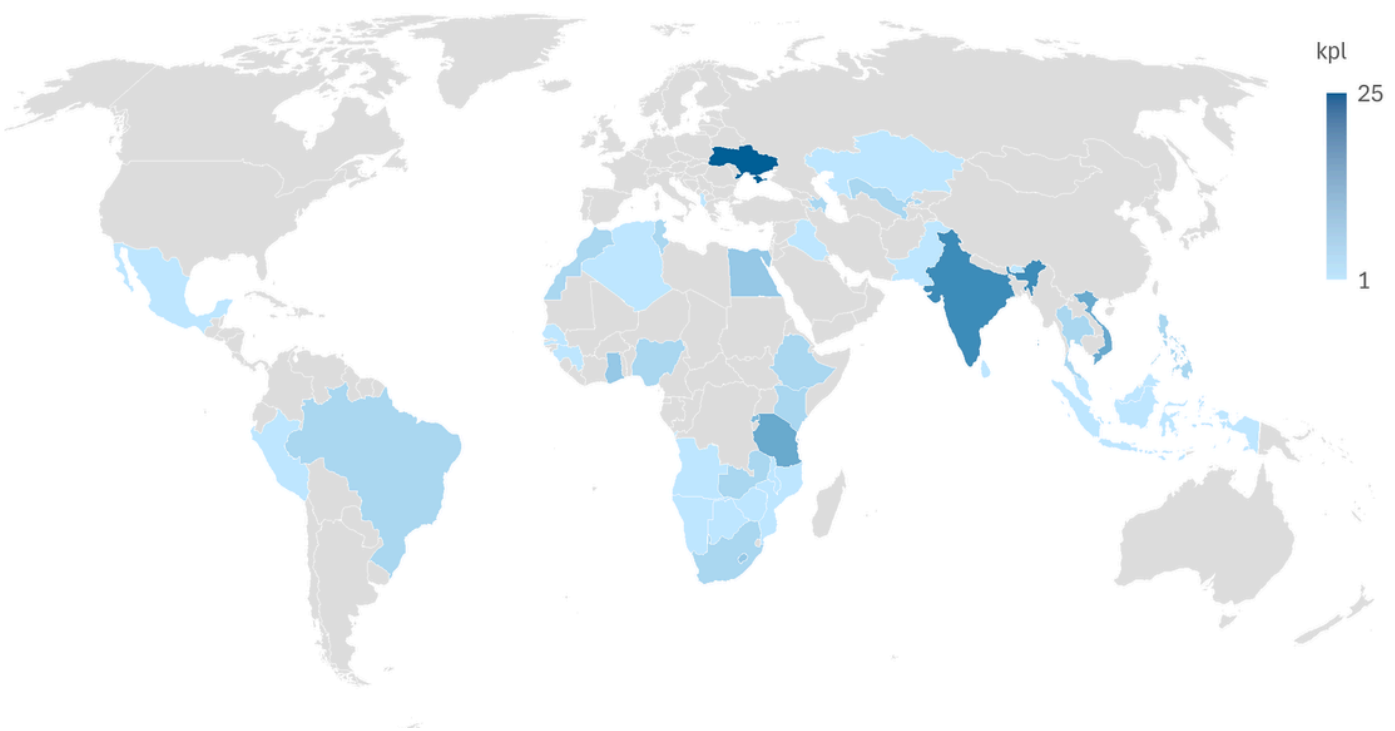
Programme Officer Ville Jokinen osallistui Team Finland -verkoston mukana Varsovassa järjestetyille Rebuild Ukraine -messuille.

Hankkeita yli 40 eri maassa

Vuonna 2025 hankkeita kohdistui yhteensä 42 eri maahan. Ukraina oli suosituin kohdemaana yhteensä 25 hankkeella. Hankkeiden lukumäärissä mitaten Ukrainan ohella suosituimpia kohteita olivat Intia seitsemällä hankkeella ja Vietnam sekä Tansania molemmat viidellä hankkeella.

Liikekumppanuustukihankkeella voi olla enemmän kuin yksi kohdemaana, jolloin hanke tilastoidaan kuuluvaksi jokaiseen kohteeseen. Finnpartnership iloitsee, että suomalaisyritykset lähtivät toteuttamaan hankkeita myös esimerkiksi Kosovossa, Albaniassa, Irakissa ja Lesothossa, joihin on harvoin suuntautunut Finnpartnershipin tukemia hankkeita.

Vuoden 2025 hankkeiden kohdemaat, kpl



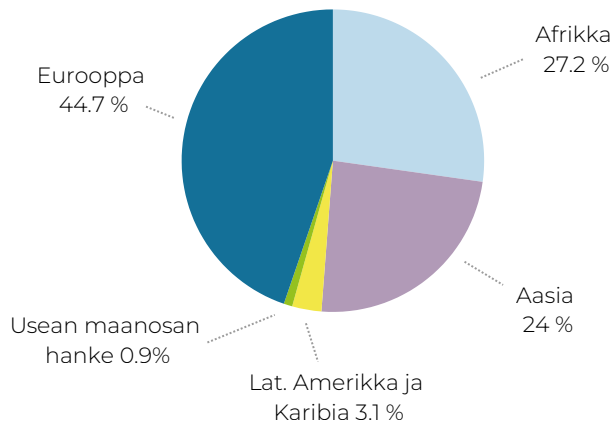
Finnpartnership edistää kestävän kehityksen tavoitteita 5 ja 8

Finnpartnership on osa Suomen virallista kehitysyhteistyötä, ja ohjelma tukee valtion kehityspolitiikan tavoitteita. Sen kautta saatava rahoitus sekä muut palvelut perustuvat vahvasti yritysten kysyntään, mutta toimintansa ja liikekumppanuustuen ehtojen

kautta Finnpartnership pystyy osittain ohjaamaan hankkeiden kohdentumista kehityspolitiikan kannalta keskeisille alueille.

Suomen valtion kehitysyhteistyön päämäärät perustuvat kestävän kehityksen tavoitteisiin sekä laajasti jaettuihin prioriteetteihin, kuten naisten ja tyttöjen oikeuksien ja aseman vahvistamiseen, koulutukseen ja ilmastotoimiin. Alueellisesti yhä suurempi osuus Suomen kehitysyhteistyöstä painottuu Ukrainaan. Finnpartnership pyrkii toimintansa kautta edistämään erityisesti kestävän kehityksen tavoitteita 5 (sukupuolten tasa-arvo) ja 8 (ihmisarvoinen työ ja talouskasvu).

Myönnetyn tuen maantieteellinen jakautuminen



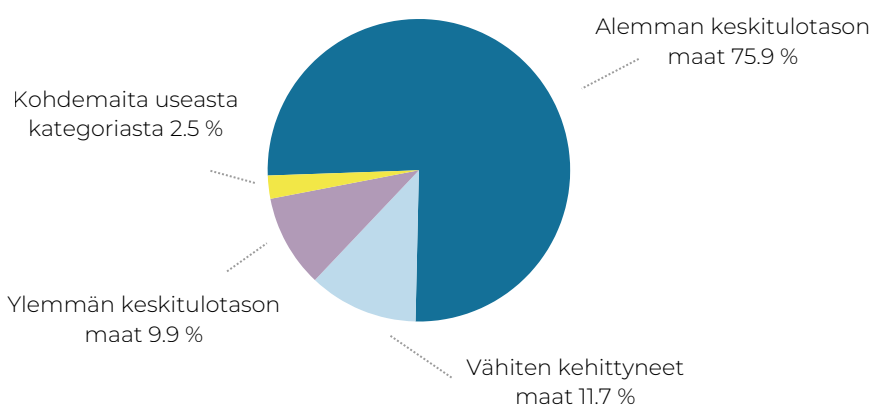
44 %

tukirahasta myönnettiin hankkeille Ukrainassa

88 %

tukirahasta myönnettiin hankkeille alemman keskitulotason tai sitä kohyhemmissä maissa

Myönnetyn tuen jakautuminen kohdemaan kehitysasteen mukaan



37 %

hankkeista oli vaikutuksia sukupuolten väliseen tasa-arvoon

39 %

tukirahasta myönnettiin hankkeille erittäin hauraissa valtioissa

Innovaatorahoituksesta tukea tuotteiden jatkokehittämiseen

Vuosi 2025 oli Finnpartnershipin innovaatorahoituksen ensimmäinen toimintavuosi, ja se toi merkittävän muutoksen ohjelman palveluihin. Innovaatorahoitus otettiin käyttöön uutena hanketyyppinä osana liikekumppanuustukea, ja se korvasi aiemmin Business Finlandin myöntämän Developing Markets Platform -lisärahoituksen. Innovaatorahoitus integroitiin osaksi Finnpartnershipin olemassa olevaa hakuprosessia ja palvelukokonaisuutta, mikä selkeytti yritysten rahoituspolkua ja vahvisti ohjelman kykyä tukea innovaatioiden jatkokehittämistä kehittyvillä markkinoilla.


Innovaatorahoituksen tavoitteena on tukea suomalaisyrityksiä jatkokehittämään innovatiivisia ratkaisujaan yhdessä paikallisten kumppaneiden kanssa kehittyvillä markkinoilla. Rahoitus mahdollistaa tuotteen, palvelun, prosessin tai liiketoimintamallin edelleenkehittämisen tilanteissa, joissa ratkaisu vaatii vielä kontekstualisointia, testaamista ja yhteiskehittämistä ennen sen kaupallistamista.

Keskeisessä osassa innovaatorahoitushankkeita on kehityshaaste, johon jatkokehittettävä innovaatio pyrkii tarjoamaan ratkaisun kohdemaassa. Hankkeet ovat suunnattu erityisesti YK:n kestävän kehityksen tavoitteeseen 9 (teollisuus, innovaatiot ja infrastruktuuri), joka korostaa kestävän teollistumisen, innovaatioiden ja infrastruktuurin merkitystä taloudelliselle ja yhteiskunnalliselle kehitykselle.

Innovaatorahoitus sopii monipuolisesti erilaisiin liiketoimintamalleihin

Vuoden 2025 aikana Finnpartnership vastaanotti yhteensä 11 innovaatorahoitushakemusta eri sektoreilta neljään eri maanosaan. Hakemusmäärä ylitti innovaatorahoitukselle asetetun ensimmäisen toimintavuoden tavoitteen, joka oli 10 hakemusta. Hakemusten joukossa oli teollisia ja teknologia-alan toimijoita sekä yrityksiä, joiden tuotteet ja palvelut ovat digitaalisia. Tämä osoitti uuden hanketyypin soveltuvuuden monenlaisiin liiketoimintamalleihin ja innovaatioihin.

Hakemuksissa korostui paikallisten kumppaneiden rooli innovaation jatkokehittämisessä, testaamisessa ja pilotoinnissa. Innovaatiopartnerit edustivat



asiantuntevia paikallisia yrityksiä ja tutkimusorganisaatioita, mikä vahvisti hankkeiden paikallista relevanssia ja edellytyksiä ratkaisujen pitkäaikaiselle hyödyntämiselle kohdemaissa.

Innovaatorahoituksen käyttöönottoon liittyi merkittävästi yritysten aktivointityötä. Finnpartnership teki vuonna 2025 tiivistä yhteistyötä Business Finlandin Developing Markets Platformin sekä HAUS:in kanssa lisätäkseen tietoisuutta innovaatorahoituksesta erityisesti niiden yritysten keskuudessa, joilla oli jo Business Finlandin rahoittama tutkimus- ja kehityshanke. Tavoitteena oli tuoda esiin innovaatorahoitus luontevana jatkumona aiemmalle T&K-työlle ja tukea yrityksiä siirtymässä kohti kehittyviä markkinoita.

Vuoden aikana Finnpartnership neuvoi yli 30 yritystä innovaatorahoitukseen liittyen. Neuvonnassa keskityttiin arvioimaan rahoituksen soveltuvuutta, kytkemään hankkeet emohankkeena toimivaan T&K-hankkeeseen sekä varmistamaan yhteiskehittämisen ja kehitysvaikutusten huomioiminen hankesuunnittelussa.

Innovaatorahoituksen hyödynnettävyys laajenee vuonna 2026

Vuonna 2026 Finnpartnership jatkaa innovaatorahoituksen tunnettuuden vahvistamista järjestämällä kohdennettuja työpajoja ja esittelemällä rahoitusta tapahtumissa yhdessä eri kumppaneiden kanssa. Yhteistyö Team Finland -verkoston kanssa on tärkeää uusien hankeaihioiden tunnistamisessa.

Vuoden 2026 alusta lähtien innovaatorahoitushankkeen emohankkeeksi voidaan hyväksyä myös Elinvoimakeskusten kehittämisavustuksella toteutettu tutkimus- ja kehityshanke, jonka myötä yhä useampi pk-yritys voi hyötyä rahoituksesta.

Uusia väyliä yritysten ja YK-järjestöjen yhteistyöhön

Finnpartnership osallistui ensimmäistä kertaa Genevessä järjestettyyn AidEx-tapahtumaan, jossa se pääsi tapaamaan useita YK-järjestöjä ja keskustelemaan konkreettisista yhteistyömahdollisuuksista yrityksille. AidExin ympärillä järjestetyt verkostoitumistilaisuudet loivat suomalaisyrityksille suoran yhteyden YK-kenttään.

Vuoden aikana Finnpartnership loi uuden, kehityshaasteisiin perustuvan yhteistyömallin, jonka tavoitteena on esitellä YK-järjestöille suomalaisia ratkaisuja ja sitä kautta tarjota yrityksille selkeä polku pilotointiin järjestöjen kanssa. Mallia pilotoitiin ensimmäisen kerran Maailman ruokaohjelman (WFP) kanssa, jolloin kehityshaasteena oli kouluruokailun kehittäminen Indonesiassa. Finnpartnership järjesti webinaarin, jossa 12 suomalaista yritystä esitteli ratkaisujaan. WFP sai katsauksen suomalaisiin innovaatioihin ja siihen, miten niitä voidaan soveltaa järjestön tunnistamiin tarpeisiin. Ensimmäinen tapahtuma loi pohjan kehityshaasteisiin keskittyville tilaisuuksille, joita Finnpartnership suunnittelee vuodelle 2026 eri YK-organisaatioiden kanssa.

Ohjelma tarjosi lisäksi suomalaisyrityksille ilmaisen pääsyn DevelopmentAid-sivustolle, jossa on tietoa kansainvälisistä tarjouskilpailuista, rahoittajista ja liikekumppaneista. Finnpartnership on tarjonnut palvelua yrityksille vuodesta 2023 lähtien, aiemmin yhteistyössä ulkoministeriön ja Business Finlandin kanssa. Palvelusta on hyötynyt yhteensä yli 220 toimijaa, ja se on tarjolla yrityksille myös vuonna 2026.



Programme Officer Jessica Lehdonvirta, Business Partnership Officer Topi Hukkanen ja Programme Director Birgit Nevala AidEx:ssä.



Verkostoitumistilaisuudet AidEx:ssä edistivät suomalaistoimijoiden näkyvyyttä kansainvälisessä kehitysyhteistyöyhteisössä.

Global Gateway: tukea yrityksille jatkorahoituksen saamiseen

Finnpartnership kannustaa aktiivisesti yrityksiä kartoittamaan eri rahoitusvaihtoehtoja osana liikekumppanuustukihankkeita. Suurin osa Finnpartnershipin tukemista hankkeista tähtää paikalliseen liiketoimintaan tai pitkäaikaiseen liikekumppanuuteen paikallisen kumppanin kanssa. Etenkin paikallisen liiketoiminnan ja siihen liittyvien investointien kohdalla korostuu tarve rahoitusvaihtoehtojen kartoitukselle ja rahoitusneuvotteluille osana Finnpartnershipin tukemia hankkeita.

Tukirahaa ei voi hyödyntää suoranaisesti tarjouskilpailuihin liittyvään työhön. Samalla on kuitenkin selvää, että yritysten osana liikekumppanuustukihankkeita tehtävä työ usein tukee tai mahdollistaa osallistumisen tiettyihin tarjouskilpailuihin. Tämä korostuu etenkin tarjouskilpailuissa, joissa vaatimuksena on esimerkiksi paikallisen kumppanin sisällyttäminen osaksi ehdotusta.

Global Gatewayn alaiset mahdollisuudet voivat tarjota varteenotettavia jatkorahoitusvaihtoehtoja suomalaisyrityksille. Kehittyvien markkinoiden rahoittajakenttä on luonnollisesti merkittävästi laajempi käsittäen esimerkiksi multilateraalit toimijat. Viime vuonna yhteensä 15 liikekumppanuustukea joko vuonna 2025 tai aiemmin saaneen yrityksen kohdalla voitiin todentaa selkeä jatkorahoitustulos tai -pyrkimys.



Yhteistyötä suomalaisten sekä eurooppalaisten toimijoiden kanssa

Finnpartnership tekee yhteistyötä suomalaistahojen kanssa, jotka ovat vastuussa Team Europe -aloitteiden implementoinnista. Yleisesti aloitteet ovat EU-jäsenmaiden sekä EU:n rahoittamia ohjelmia, jotka keskittyvät johonkin maa- tai aluekohtaiseen kehityshaasteeseen. Niiden implementoinnista vastaavat eurooppalaiset kehitysyhteistyöjärjestöt ja muut asiantuntijatahot. Monessa aloitteessa huomioidaan EU:n ja kohdemaan tai -alueen yritysten välisen yhteistyön tukeminen, esimerkiksi tarjouskilpailujen kautta.

Finnpartnership on lisäksi edustettuna koulutukseen keskittyvässä Team Europe aloitteen ohjausryhmässä, Opportunity-driven Skills and VET in Africa.

Viime vuonna Finnpartnership jatkoi aiempaa yhteistyötä keskeisten eurooppalaisten kehitysyhteistyöjärjestöjen ja yksityiselle sektorille suunnattujen instrumenttien kanssa yhteistyövaihtoehtojen identifioimiseksi. Ilmeisistä synergioistaan huolimatta eri ohjelmien yhteisasemoituminen osana laajempaa Global Gateway -strategiaa on tunnistettu haasteelliseksi. Yhteistyö eri vaihtoehtojen ja toimintatapojen löytämiseksi jatkuu vuonna 2026.

Global Gateway -strategian alaiset EU-vetoiset rakenteet isompien infrastruktuurihankkeiden ja investointien synnyttämiseksi kumppanimaissa ovat hakeneet muotoaan strategian lanseerauksesta lähtien. Hyvä esimerkki muuttuvasta toimintakentästä ja -tavoista oli kansainvälisten kumppanuuksien pääosaston (DG-INTPA) lokakuussa 2025 lanseeraama Global Gateway investointihubi, johon EU toivoo jäsenvaltioiden esittelevän hankkeita. Vuoden 2025 lopulla investointihubin tarkempi toimintapa sekä liikekumppanuustuen mahdollinen asemoituminen osana laajempaa hankekehityskokonaisuutta ei vielä ollut täysin selvä.

Hankkeilta vaadittua raportointia kevennettiin

Vuoden 2025 alusta hankkeilta vaadittua raportointia kevennettiin yrityksiltä saadun palautteen perusteella. Aiempi kolmen määräaikaikyselyn malli todettiin suhteettoman raskaaksi, minkä vuoksi kyselyiden lukumäärä vähennettiin kahteen. Jatkossa yritykset vastaavat seurantakyselyihin noin 10 ja 18 kuukauden kuluttua hankkeen hyväksymisestä aiemman 8, 16 ja 24 kuukauden sijaan. Muutoksen tavoitteena on helpottaa tuensaajien hallinnollista taakkaa ja varmistaa, että kerättävä tieto on edelleen oikea-aikaista ja hyödyllistä ohjelman tulosseurantaan. Keventämisestä huolimatta Finnpartnership seuraa edelleen hankkeiden edistymistä ja niiden tuottamia kehitysvaikutuksia koko elinkaaren ajan.

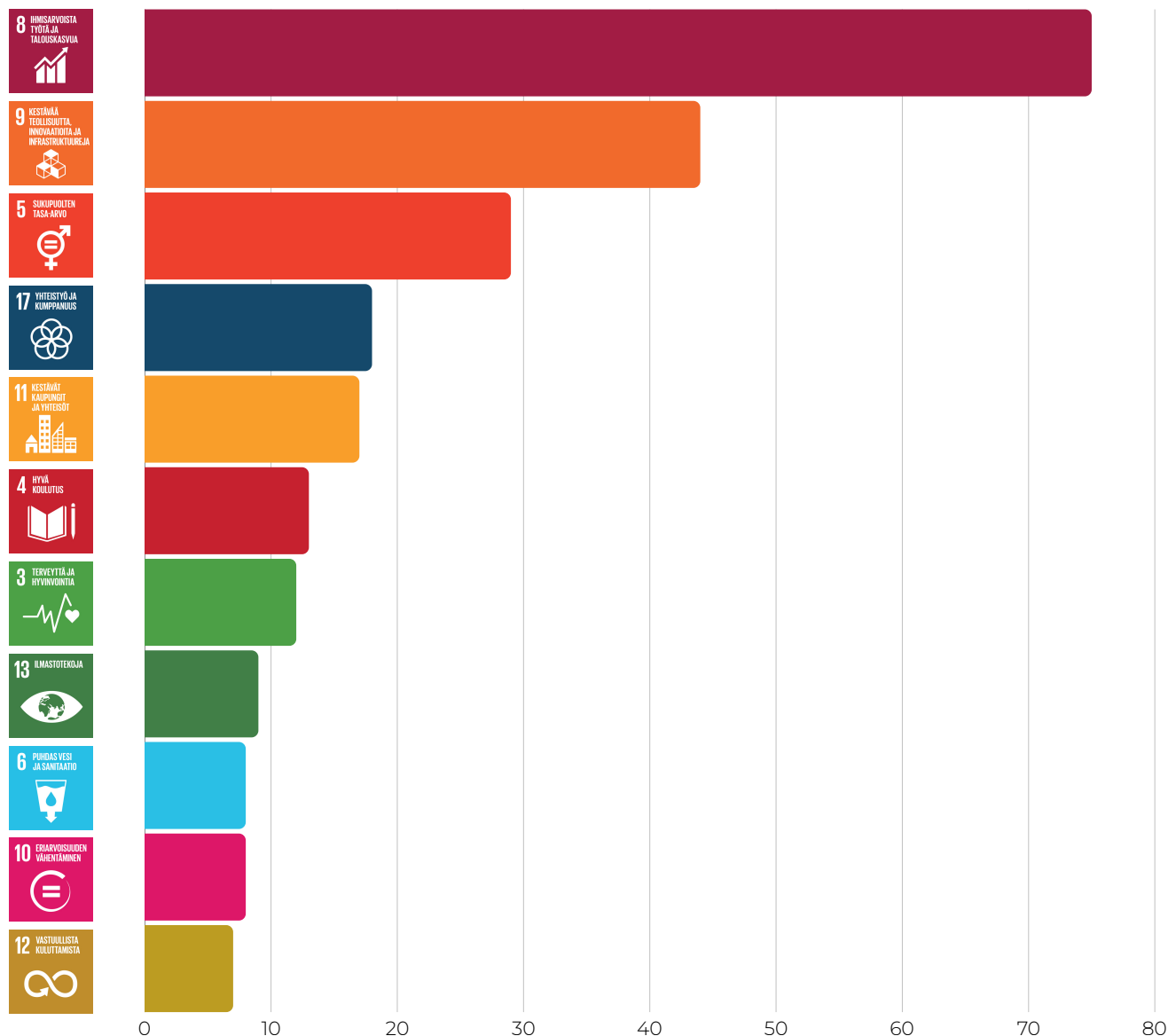
Vuoden aikana Finnpartnership toteutti monitorointeja Intiassa, Ugandassa, Sambiassa ja Ukrainassa. Monitorointien tavoitteena oli arvioida hankkeiden toteutusta, varmistaa tukirahan vaikuttavuus sekä kerätä kokemuksia ohjelman kehittämiseksi. Osassa monitorointeja hyödynnettiin teknologia avusteista työkalua, jonka avulla haastatteluja voitiin tehdä nimettömästi. Yritykset ovat kertoneet saaneensa työkalun kautta arvokasta palautetta toimintansa kehittämiseen.

Konsultointipalvelun sopimukset uudistettiin optiokaudelle, ja maksutonta voucher-konsultointia tarjottiin edelleen yrityksille, joiden hankkeisiin liittyy merkittäviä ympäristö-, yhteiskunta- tai ihmisoikeusriskejä. Finnpartnership arvioi konsultoinnin tarpeen hankekohtaisesti ja tarjoaa maksutonta tukea neljän eri voucher-tyypin kautta, jotka ovat ympäristö- ja yhteiskuntavaikutukset, ihmisoikeusvaikutukset, hauraat valtiot ja konfliktialueet sekä kehittyville markkinoille pääsy. Vuonna 2025 sopimuksia jatkettiin olemassa olevien asiantuntijoiden kanssa, ja niiden lisäksi tehtiin sopimuksia myös muutaman uuden toimijan kanssa palvelun kattavuuden vahvistamiseksi.

Kehitysvaikutusten arviointi

Hakemusten käsittelyvaiheessa Finnpartnership arvioi jokaisen hankkeen oletetut kehitysvaikutukset. Samalla määritetään hankkeiden mahdolliset yhteydet YK:n kestävästi kehityksen tavoitteisiin sekä Suomen kehityspoliittisiin tavoitteisiin. Vaikka hankkeiden alkuvaiheessa arviot ovat suuntaa-antavia, ne antavat tärkeitä indikaattoreita mahdollisista tulevista kehitysvaikutuksista.

Hankkeiden odotettavissa olevat vaikutukset YK:n kestävän kehityksen tavoitteisiin (SDG:t), kpl



Hankkeilta odotettavat vaikutukset Suomen kehityspoliittisiin tavoitteisiin, kpl

22

1. Naisten ja tyttöjen oikeudet

75

2. Kehittyvien maiden talous ja työpaikat

15

3. Koulutus, yhteiskunta ja demokratia

13

4. Ilmastonmuutos ja luonnonvarat



B2B MATCHMAKING

B2B Matchmaking -tapahtumien ja -palvelun kautta Finnpartnership saattaa yhteen suomalaisia ja kehittyvien markkinoiden yrityksiä.

Avainlukuja B2B Matchmaking -palvelusta

187

Finnpartnershipin B2B Matchmaking -tietokannasta löytyy 187 kehittyvien markkinoiden yritystä, jotka etsivät parhaillaan suomalaisia liikekumppaneita

B2B Matchmaking -tietokannassa olevat yritykset toimivat 47 eri maassa.

47

17

Vuoden 2025 aikana Finnpartnership oli mukana järjestämässä 17 tapahtumaa, joissa suomalaistoimijat pääsivät tapaamaan kohdemaiden yrityksiä.

Vuonna 2025 vastaanotetuista 156 liikekumppanuustukihakemuksesta 17 % oli lähtöisin Finnpartnershipin järjestämistä B2B Matchmaking -tapahtumista.

17%

B2B Matchmaking -tapahtumat suuntautuivat Afrikkaan ja Eurooppaan

Kohdemaissa sekä virtuaalisesti järjestettävät tilaisuudet ovat merkittävä osa Finnpartnershipin B2B Matchmaking -työtä. Tapahtumat tarjoavat ajankohtaista tietoa kohdemaan markkinatilanteesta sekä konkreettisen mahdollisuuden tavata paikallisia yrityksiä ja muita organisaatioita.

Vuoden 2025 aikana Finnpartnership oli mukana järjestämässä kuutta tilaisuutta kohdemaissa. Alkuvuodesta toteutettiin Doing Business with Finland -seminaarit Marokossa ja Laosissa. Digitaaliseen infrastruktuuriin ja vesihuoltoon keskittyneeseen Marokon vierailuun osallistui yhteensä 15 suomalaista yritystä ja organisaatiota sekä lähes 30 henkilöä. Se olikin suurin laatuaan Suomesta Marokkoon suuntautunut yritysvierailu.

Toukokuussa Finnpartnership oli jälleen yhteistyössä Education Finlandin kanssa järjestämässä vierailua eLearning Africa -messuille. Tansaniassa pidetty eLearning on Afrikan suurin digitaaliseen koulutukseen keskittyvä tapahtuma. Yhteisen



Marokon Doing Business with Finland -seminaarin ohella yritykset pääsivät vierailemaan vesi- ja energialan yrityksessä, Veoliassa Rabatissa.



Tansaniassa järjestetyille eLearning Africa -messuille osallistui 11 suomalaistoimijaa, jotka allekirjoittivat viikon aikana useita aiesopimuksia ja loivat arvokkaita kontakteja eri maiden koulutuspiäittäjiin.



Jokaisen Doing Business with Finland -seminaarin keskiössä on B2B Matchmaking -osio, jonka aikana suomalaisyritykset pääsevät tapaamaan kohdemaiden yrityksiä.



Finnpartnership järjesti ensimmäistä kertaa Doing Business with Finland -seminaarit Kosovossa ja Albaniassa. Tapahtumat keskittyivät ICT- ja kaivossektoreihin.

messuosaston lisäksi suomalaistoimijat osallistuivat paneelikeskusteluihin, tapaamisiin eri maiden ja kansainvälisten järjestöjen päättäjien kanssa sekä Doing Business with Finland -seminaariin.

Elokuussa Finnpartnership oli mukana viemässä yritysdelegaatiota Namibiaan tutustumaan sen kaivosteollisuuteen. Viikon aikana delegaatio vieraili eri kaivoksilla sekä osallistui Mining Expo -messutapahtumaan.

Vuoden viimeiset Doing Business with Finland -seminaarit järjestettiin lokakuussa Albaniassa ja Kosovossa. Tapahtumat toivat yhteen suomalaisia ja paikallisia tietotekniikan ja kaivosalan yrityksiä. Seminaarien lisäksi suomalaisyritykset pääsivät esittelemään tarjoamaansa KosICT-tekniologiamesseilla.

Finnpartnership toteuttaa tapahtumia aina tiiviissä yhteistyössä muiden Team Finland -toimijoiden, kuten Suomen suurlähetystöjen kanssa. Kohdemaatilaisuuksien ohella vuoden aikana järjestettiin kaksi virtuaalista B2B Matchmaking -tapahtumaa, joissa suomalaistoimijat tapasivat ukrainalaisia ja namibialaisia yrityksiä. Lisäksi osana Global Gateway -työtä Finnpartnership oli mukana järjestämässä tapaamisia afrikkalaisten digi-innovaatioita kehittäneiden yritysten kanssa Helsingissä pidetyssä tilaisuudessa.

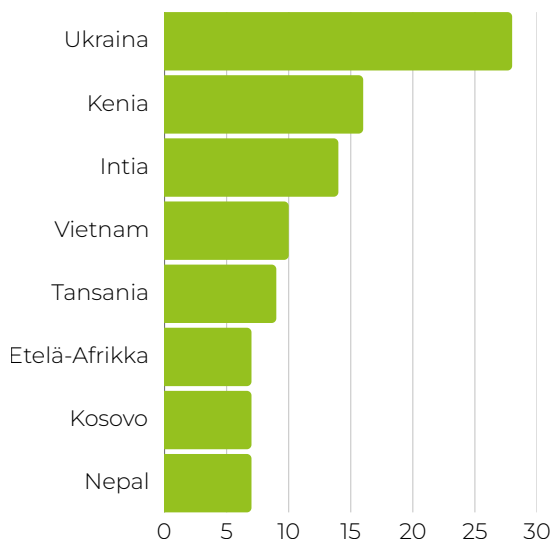
B2B Matchmaking -palvelu toi yhteen useita yrityksiä

Finnpartnership ylläpitää verkkosivuillaan B2B Matchmaking -tietokantaa, johon globaalissa etelässä toimivat, kannattavaa liiketoimintaa harjoittavat yritykset voivat rekisteröityä. Suomalaisyrietykset voivat haarukoida relevantteja toimijoita sivuilta ja ottaa niihin yhteyttä Finnpartnershipin välityksellä. Vuonna 2025 tietokantaan rekisteröityi 35 uutta yritystä, jotka etsivät suomalaisia liikekumppaneita. Vuoden päättyessä, tietokannassa oli yhteensä 187 yritystä.

Vuoden alussa Finnpartnershipin tiimissä aloitti uusi täysipäiväinen henkilö, joka vastaa B2B Matchmaking -palvelusta. Lisäksi Ukrainassa aloittanut aluekoordinaattori vastaa yhteyksien luomisesta suomalaisten ja ukrainalaisten toimijoiden välillä. Vuoden aikana B2B Matchmaking -tietokannassa olevien yritysten tietoja päivitettiin ja niille kontaktoitiin suomalaisia kumppaneita. Finnpartnership järjesti 16 esittelyä yrityksille Suomessa ja kehittyvillä markkinoilla. Tämän lisäksi ulkopuoliset konsultit sopivat ja järjestivät 11 tapaamista valituille B2B Matchmaking -yrityksille.

Lisäksi vuoden aikana päivitettiin kolme markkinaraporttia, jotka tarjoavat käytännön tietoa kehittyvien markkinoiden yrityksille tuotteiden ja palveluiden viennistä Suomeen. Raportit keskittyvät ICT-alaan, vaatteisiin ja teknisiin tekstiileihin sekä kahviin. Loppuvuodesta aloitettiin myös hedelmien vientiin keskittyvän raportin teko.

Yleisimmät tietokannassa olevien yritysten kotimaat, kpl



Yleisimmät tietokannassa olevien yritysten toimialat, kpl





NEUVONTA, KOULUTUS JA VIESTINTÄ

Finnpartnership tarjoaa neuvontaa ja jakaa ajankohtaisia uutisia eri kanavilla. Keskiössä on tietouden lisääminen kehittyvien markkinoiden mahdollisuuksista.

Avainlukuja neuvonnan ja viestinnän palveluista

359

suomalaisyrittäjien edustajaa koulutettu kestävästä kehityksestä

55

Team Finland -tilaisuudessa jaettu tietoa kehittyvistä markkinoista

102

Team Finland -verkoston työntekijää tai muuta yritysneuvojaa koulutettu

3898

tilaajaa suomen- ja englanninkielisillä uutiskirjeillä

2901

seuraajaa Finnpartnershipin LinkedIn-tilillä

Tietoa kehittyvistä markkinoista yhä laajemmalle yleisölle

Finnpartnership järjestää kuukausittain virtuaalisia hakemustyöpajoja, joissa osallistujat oppivat, miten hakea liikekumppanuustukea. Samalla osallistujat saavat tietoa B2B Matchmaking -palvelusta sekä kehitysvaikutusten saavuttamisesta liiketoiminnan kautta. Työpajat ovat ohjelmalle merkittävin kanava tarjota asiakasneuvontaa, ja vuonna 2025 niihin osallistui lähes 360 yritystä ja organisaatiota.

Tietoa tukirahasta sekä kehittyvien markkinoiden mahdollisuuksista jaettiin myös Team Finland -päivässä, johon Finnpartnership osallistuu vuosittain. Lisäksi Fingon kanssa järjestettiin toista kertaa Shared Actions -kiihdyttämö, jonka tavoitteena oli auttaa yrityksiä ja järjestöjä tunnistamaan molempien osapuolien erikoisosaamista ja sitä kautta yhteistyömahdollisuuksia. Koska Finnpartnership on organisaationa pieni toimija, Team Finland -verkoston tuki ohjelman palveluista viestimisessä on tärkeää. Team Finland -toimijoille järjestettiinkin jälleen kaksi virtuaalista infotilaisuutta, joiden tarkoituksena oli edistää osallistujien valmiuksia ohjata asiakkaita Finnpartnershipin ja Finnfundin palveluiden piiriin.

Tapahtumien ohella Finnpartnership jakoi aktiivisesti tietoa palveluistaan ja kehittyvistä markkinoista uutiskirjeiden sekä LinkedInin kautta. Molemmat kanavat kasvattivat tilaaja- ja seuraajamääriä ilahduttavasti useilla sadoilla vuoden aikana.



Finnpartnershipin tiimi edusti Team Finland -päivässä yhdessä Education Finlandin kanssa.



Shared Actions -kiihdyttämö toi yritykset ja järjestöt yhteen pohtimaan yhteistyömahdollisuuksia.

Liite: Vuonna 2025 käsitellyille hankkeille myönnettyjen liikekumppanuustukien saajat

Yritys	Kohdemaat	Myönnetty tukiraha
Airport College International Oy	Nigeria	59 234,00 €
Amanihoiva Kotihoito Oy	Tansania	111 008,00 €
Arciplug Oy	Intia	228 492,00 €
Ariterm Energy Oy	Ukraina	263 391,00 €
Arkkitehtitoimisto K2S Oy	Ukraina	289 431,00 €
Aurora Exploration Oy	Senegal	57 518,00 €
Bauer Solutions Oy	Etelä-Afrikka	49 300,00 €
Black Donuts Oy	Ukraina	265 554,00 €
Bluet Oy	Ukraina	157 030,00 €
Brella Oy	Sri Lanka	180 636,00 €
Cafetoria Roastery Oy	Peru	19 550,00 €
Costiom Oy	Lesotho	99 279,00 €
Cowater International Finland Oy	Lesotho	17 749,00 €
Dash Coffee	Ruanda	15 303,00 €
DCS Cleantech Oy	Ukraina	103 688,00 €
DEKO MedTech Oy	Ukraina	60 646,00 €
Dovia Oy	Ukraina	122 790,00 €
Driveco Oy	Brasilia; Meksiko	260 000,00 €
Education House Finland Oy	Irak	71 445,00 €
Eduten Oy	Vietnam	41 713,00 €
Elematic Oyj	Intia	131 163,00 €
EPSE Oy	Ghana	76 974,00 €
Fibox Tested Systems Oy	Intia	258 265,00 €
Fida International ry	Bhutan	80 308,00 €
Finalgo Partners Oy	Algeria	22 373,00 €
FinnBlue Technologies Oy	Nigeria	90 037,00 €
Flow Technologies Oy	Intia	256 236,00 €
Gencyst Oy	Pakistan	259 775,00 €
GMM Finland Oy	Marokko; Tunisia; Egypti	66 942,00 €
Golf Tailors Oy	Kenia; Ruanda; Tansania	62 928,00 €
Granlund Oy	Ukraina	333 384,00 €
Greenled Oy	Azerbaidžan	146 321,00 €
Höyry ja Lämpö Oy	Ukraina	80 536,00 €
Karantia Oy Perusturva	Ukraina	141 090,00 €
KONE Oyj	Intia	84 469,00 €
Lab-ammattikorkeakoulu Oy	Ruanda	42 647,00 €
Laurea-ammattikorkeakoulu Oy	Marokko	44 358,00 €
Lindström Oy	Thaimaa	33 846,00 €
Luxhammar Oy	Vietnam	69 974,00 €

MASI Jeans Oy	Egypti; Intia; Tunisia; Vietnam	37 344,00 €
Mecmetal Oy	Ukraina	335 071,00 €
Medizone Oy	Kenia	82 639,00 €
Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy	Vietnam	111 245,00 €
Mirasys Oy	Ukraina	179 459,00 €
NHC Finland Oy	Ukraina	261 602,00 €
Niemi Palvelut Oy	Ukraina	358 196,00 €
North Rail Oy	Angola; Kongon demokraattinen tasavalta; Malawi; Mosambik; Sambia; Zimbabwe	227 663,00 €
North Rail Oy	Botswana	18 092,00 €
ONE Architects Oy	Ukraina	221 487,00 €
Physiotools Oy	Tansania	211 853,00 €
Qide Oy	Kirgisia; Uzbekistan	21 152,00 €
Radai Oy	Sambia	192 585,00 €
Reka Kumi Oy	Ukraina	34 587,00 €
Retime Oy	Filippiinit	65 732,00 €
ROOF Vuokraus- ja hallinnointipalvelu Oy	Ukraina	92 363,00 €
Sandberg Finland Oy	Tansania	51 372,00 €
Scanwai Oy	Namibia	61 981,00 €
Skhole Oy	Brasilia	19 328,00 €
Soil Scout Oy	Malesia	64 823,00 €
Soleus Oy	Ukraina	130 617,00 €
StyleDoubler Oy	Indonesia; Thaimaa; Filippiinit; Vietnam	122 981,00 €
Suomen Lähetysseura ry	Etiopia	148 436,00 €
Suomen vesifoorumi ry	Kazakstan; Etelä-Afrikka; Azerbaidžan; Uzbekistan; Ukraina	49 967,00 €
Suomen vesifoorumi ry	Lesotho	45 304,00 €
T.E.A.L	Guinea	82 823,00 €
Tampereen ammattikorkeakoulu Oy	Tansania	335 696,00 €
Tapio Riihinen Consulting Oy	Ukraina	16 881,00 €
Termostantti Oy	Ghana	57 729,00 €
The Campus Company Oy	Ruanda	76 059,00 €
ThermiaHirsi Oy	Ukraina	142 709,00 €
Thunder Rock Oy	Ghana	35 759,00 €
Toivo Yhteiskuntakiinteistöt Oy	Ukraina	191 218,00 €
Trook Oy	Ukraina	191 921,00 €
Vreal Oy	Intia	59 355,00 €
Weeefiner Oy	Ukraina	110 982,00 €
WithSecure Oyj	Ukraina	44 619,00 €
Work Pilots Oy	Etiopia	87 003,00 €
Workseed Oy	Egypti	69 047,00 €
Yoso Oy	Kosovo; Albania	140 798,00 €



Ota yhteyttä

fp@finnpartnership.fi

finnpartnership.fi

 [@Finnpartnership](https://twitter.com/Finnpartnership)

 [Finnpartnership](https://www.linkedin.com/company/finnpartnership)

finnfund



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet