

KEHITYSRAHOITUKSEN KANNUSTIMIA JA KOMPASTUSKIVIÄ

Miten yritykset saadaan
mukaan tuottamaan
kehitystuloksia kannattavan
liiketoiminnan osana?

Keskustelupaperi
Kehityspoliittiselle toimikunnalle

Kehityspoliittisen toimikunnan julkaisuja 2026:1

Sari Laaksonen / Sari Laaksonen Consulting Oy



KEHITYSPOLIITTINEN
TOIMIKUNTA



Sisällys

1. Johdanto: Yritykset tulivat kehitysrahoituksen piiriin – mikä muuttui, vai muuttuiko mikään?	3
2. Analyysi: kompastuskivet ja kannustimet	7
2.1 Yritykset osoittavat kyselyissä kiinnostusta – liiketoiminta kehittyvillä markkinoilla ei kuitenkaan näytä kasvavan	7
2.2 Kompastuskiviä yritysten osallistumisen tiellä	8
1) Vaikeuttavat tekijät yrityksissä ja niiden hankkeissa.....	8
2) Järjestelmätason jarruttavat tekijät	9
2.3 Kannustimet.....	12
1) Kasvun ja kannattavuuden mahdollisuus.....	12
2) Markkinoiden monipuolistaminen ja riskin hajauttaminen	12
3) Julkisen sektorin tarjoama riskinlievennys	12
4) Yhteiskunnallisten ja ympäristövaikutusten korostuminen.....	12
3. Suositukset	13
Lähteet	23

Johdanto:

1. Yritykset tulivat kehitysrahoituksen piiriin – mikä muuttui, vai muuttuiko mikään?

Yritysten laajempi osallistuminen kehitysrahoitteiseen toimintaan on ollut suomalaisessa kehityspoliitikassa ja Team Finland -toimintamallissa kasvavasti esillä jo 2010-luvun puolivälistä alkaen. Yhteys tiivistyi entistään vuonna 2024, kun valtioneuvosto julkaisi kansainvälisten taloussuhteiden ja kehitysyhteistyön selonteon. Selonteossa todetaan, että kehitysyhteistyössä keskitytään yhä enemmän kauppaa tukevaan kehitysyhteistyörahoitukseen.

Ajatus kaupan ja kehityksen yhdistämisestä on ollut samanaikaisesti sekä pragmaattinen että strateginen: suomalaiset yritykset voisivat tuottaa kehittyviin maihin ratkaisuja, jotka edistävät kestävän kehityksen tavoitteita – ja samalla löytää uusia kasvumarkkinoita. Kehitysyhteistyön määrärahoista rahoitettujen instrumenttien, sekarahoitusmallien sekä Finnfundin, Finnveran, Business Finlandin ja Finnpartnershipin kaltaisten toimijoiden odotettiin muodostavan kehitysrahoitteisen ekosysteemin, joka tukee yritysten markkinoillepääsyä, riskienhallintaa ja yhteiskunnallista vaikuttavuutta kehityspoliittikan päämääriä tukien.

Mitä on toteutunut? Useisiin lähteisiin, ml. ulkoministeriön tuottamien evaluointien synteisiin, nojaten voidaan todeta, että yritysten osallistumista edistäviä instrumentteja on muokattu ja kehitetty ja niitä kehitetään edelleen. Yksittäiset instrumentit täyttävätkin pitkälti tarkoituksensa ja saavuttavat merkittäviä, joskin kehitysvaikutuksiltaan rajallisia, tuloksia. Lisäksi ulkoministeriö kannustaa kehitysyhteistyötä tekeviä kansalaisjärjestöjä yhteistyöhön yritysten kanssa.

Vaikka instrumenttien välistä yhteistyötä on huomattavasti parannettu, niiden väliin jää vielä aukkoja. Myös yritysten kyky hahmottaa instrumenttien tarjoamia

mahdollisuuksia on rajallinen. Lisäksi monenvälinen rahoitus, kuten EU:n tai kansainvälisten rahoituslaitosten rahoitus, on usein käytänteiltään monimutkaista.

Samalla yritysten kiinnostus on kasvanut – ainakin teoreettisella tasolla. Elinkeinoelämän keskusliiton (EK) ja Suomen Yrittäjien kyselyaineistot (2025) osoittavat, että pk-yritysten keskuudessa kiinnostus uusille markkinoille on voimistunut. Kiinnostus etenkin Afrikan nopeasti kehittyviin talouksiin sekä Kaakkois-Aasian maihin on kasvanut. Suomen Yrittäjien kyselyssä noin 100 vastaajaa eli 10 prosenttia vastaajista ilmoitti kiinnostuksensa Afrikan markkinoihin, vaikka kokivatkin markkinoille pääsyn vaikeaksi. EK:n kyselyssä puolestaan korostuvat riskit, tiedonpuute ja kumppaneiden puute keskeisinä hidasteina, mutta myös kasvupotentiaalin ja markkinoiden monipuolistamisen motiivit näkyvät selvästi.

Tämä keskustelupaperi käsittelee sitä, miten yksityisen sektorin osallistumista kehitysyhteistyön tavoitteiden saavuttamiseen voitaisiin vahvistaa osana liiketoimintaa lisäämällä kannustimia ja madaltamalla osallistumisen esteitä. Selvitys perustuu aiempiin ja viimeisteltävinä oleviin arviointeihin ja kyselyaineistoihin sekä taustahaastatteluihin. Keskustelupaperi ei kysy, *pitäisikö* yritysten olla mukana kehitysyhteistyössä ja kehitysrahoitteisissa hankkeissa. Keskitymme siihen, *miten yritykset saadaan mukaan tavalla, joka tuottaa sekä kehitystuloksia että kannattavaa liiketoimintaa*.

Keskustelupaperin näkökulma on yritysvetoinen ja se pyrkii tarjoamaan konkreettisia suosituksia yksityissektorin osallistumisen, synergian ja kehityspoliittikan tuloksellisuuden parantamiseksi. Tavoitteena on tiivis tietopohjainen julkaisu suomalaisten yritysten roolista, kannustimista ja pidäkkeistä osallistua kehitysvaikutusten tuottamiseen kehittyvillä markkinoilla. Julkaisu on tehty ensisijaisesti poliittisen päätöksenteon tueksi, mutta toivomme sen edistävän eri toimijoiden välistä dialogia myös laajemmin (yritykset, yksityissektorin tuki-instrumenttien hallinto, päättäjät ja kansalaisyhteiskunnan kumppanit).

Paperissa keskitytään erityisesti suomalaisiin pk-yrityksiin, kehitysrahoitteisiin (ODA) ja muihin julkisrahoitteisiin instrumentteihin (PIF ja FUIF, Finnfund, Finnveran

*Keskitymme siihen,
miten yritykset
saadaan mukaan
tavalla, joka tuottaa
sekä kehitystuloksia
että kannattavaa
liiketoimintaa.*

vientitakuut, Finnpartnership, Business Finland), EU:n Global Gateway- ja Team Europe -kehyksiin. Keskustelupaperissa tarkastellaan kehityspoliittikan kannalta tärkeitä Afrikan ja Aasian markkinoita sekä Ukrainaa, jolla on tällä hetkellä erityisasema Suomen virallisen kehitysyhteistyörahoituksen suurimpana vastaanottajamaana.

Aineistona ovat Tullin ulkomaankauppatilastot 2015–2025, Tilastokeskuksen FDI-tilastot (erityisesti taulukko 12gu), ulkoministeriön evaluoinnit ja niistä laadittu OpenEval-synteesi¹ sekä EK:n ja Suomen Yrittäjien kyselyaineistot, joista EK:n kysely laadittiin tätä paperia varten². Selvityksessä on hyödynnetty myös nimettömiä taustahaastatteluja, ulkoministeriön ”Yhteistyöllä kohti vihreää tulevaisuutta: arvio Suomen ympäristö- ja luonnonvarasektorin kehitysyhteistyöstä sekä yksityisen sektorin mahdollisuuksista”-evaluointiin³ tehtyä tutkimustyötä ja useista julkisista lähteistä haettuja tiedostoja/kirjallisuuskatsauksia.

1 UM:n OpenEval-tietokannan synteesi tehtiin 26.8.2025 ja siinä olivat mukana seuraavat evaluointiraportit: Meta-Analysis Review. Country Programmes 2021-2024 VOL2.pdf; Evaluation. Finland's International Climate Finance 2016-2022 VOL1.pdf; Evaluation. Finland's International Climate Finance 2016-2022 VOL2.pdf; Evaluation. The Finland Ukraine Trust Fund at NEFCO VOL1.pdf; Mid-term evaluation. Finland Ukraine Trust Fund at NEFCO VOL1.pdf; Evaluation. Innovation Partnership Programme VOL1.pdf; Evaluation. Agriculture, Rural Development and Forest Sector Programmes in Africa VOL1.pdf; and Evaluation. Concessional Credit Scheme Project the Juja Road Substation Renewal in Kenya VOL1.pdf

2 Elinkeinoelämän keskusliiton nimikkeellä ”Kysely EK:n jäsenyrityksille: kehittyvät markkinat ja kehitysyhteistyö”-toteutettu kyselytutkimus tehtiin loka-marraskuussa 2025. Jäsenyrityksiä lähestyttiin sähköpostitse ja vastauksia saatiin 89. Lyhyessä kyselyssä pääsi vastauksesta aiempaan kysymykseen riippuen vastaamaan neljän pääkysymyksen lisäksi joukkoon alakysymyksiä. Kyselyn pääkysymykset olivat: 1. Onko yrityksenne harjoittanut liiketoimintaa kehitysmaissa tai kehittyvillä markkinoilla? 2. Mitkä tekijät vaikeuttavat yrityksenne liiketoiminnan laajentamista kehitysmaihin tai kehittyville markkinoille? 3. Mitkä tekijät tukevat yrityksenne liiketoiminnan laajentamista kehitysmaihin tai kehittyville markkinoille? 4. Mitä julkiset toimijat voivat tehdä tukeakseen liiketoimintanne laajentamista kehitysmaihin tai kehittyville markkinoille? Alakysymyksiä oli eniten ensimmäisen kysymyksen alla ja niissä etsittiin syitä sille, miksi tai miksi ei yritys toimi kehitysmaissa tai kehittyvillä markkinoilla. Osa kysymyksistä oli valintatehtäviä, osa avoimia kysymyksiä. Suomen Yrittäjien kysely kasvusta ja kansainvälistymisestä toteutettiin touko-elokuun välillä 2025 eli ennen tämän keskustelupaperin työstämisen aloittamista. Kyselyyn vastasi 1 101 Yrittäjien jäsenyritystä, joiden henkilömäärä on neljä tai enemmän. Yrittäjien kysely keskittyi kansainvälistymiskiinnostuksen yleiseen kartoitukseen.

3 Ulkoministeriön evaluointi ”Joint Efforts for a Green Future: Evaluation on Finland's Development Cooperation in Environment and Sustainable Use of Natural Resources and Private Sector Opportunities” julkaistaan 27.2.2026.

Tekstilaatikko 1.

Käsitteet ja määritelmät

Kehittyvät maat ja kehittyvät markkinat perustuvat OECD/DACin ODA-kelpoisuusluokitteluun. Ryhmä sisältää valtaosan Afrikan, Aasian ja Latinalaisen Amerikan maista sekä esimerkiksi Ukrainan. OECD/DACin ODA-kelpoisuusluokittelun sisällä on useita keskenään erilaisia maaryhmiä ja OECD/DAC käyttää kehittyvien maiden luokittelussa sekä Maailmanpankin tuloluo-
kitusta että YK:n LDC-listaa määritelläkseen, mitkä ovat ODA-saajamaita. OECD/DAC jakaa maat neljään raportointiryhmään: LDC eli least developed country eli vähiten kehittynyt maa; LIC eli low income country eli matalan tulotason maa; LMIC eli lower middle income country eli alemman keskitulon maa ja UMIC eli upper middle income country eli korkeamman keskitulon maa.

Kehitysrahoitus viittaa tässä paperissa ensisijaisesti viralliseen kehitysyhteistyörahoitukseen (ODA), joka on hallitusten myöntämää apua, jonka tarkoituksena on edistää kehittyvien maiden taloudellista kehitystä ja hyvinvointia. Toisijaisesti viitataan myös OOF-luontoisiin rahoitusmekanismeihin (Other Official Flows). UM käyttää käsitettä kehitysrahoitus viitatessaan sekä lahjarahoitukseen että korkotuettuihin lainoihin, sijoituksiin ja sekarahoitusinstrumentteihin.

Sekarahoitus (blended finance): OECD/DACin määritelmän mukaan sekarahoituksella tarkoitetaan kehitysrahoituksen strategista käyttöä yksityisten investointien mobilisoimiseksi. Tarkoituksena on saavuttaa kehitysvaikutuksia, joita markkinaehtoisesti ei syntyisi. Esimerkiksi EU:n Global Gateway -kehityksessä sekarahoitus on keskeinen pääväline riskien pienentämiseksi ja yksityisen sektorin osallistumisen lisäämiseksi.

Lisäisyys: julkisen rahoituksen rooli hankkeissa, jotka eivät tapahtuisi ilman kehitysrahoittajan panosta (IFC, 2018). Keskeinen käsite Finnfundin, EIB:n, IFC:n ja muiden kehitysrahoittajien toiminnassa. Lisäisyys voi olla rahoituksellista (riskinotto) tai operatiivista (osaaminen, tekninen tuki).

Vivutus: kuvaa sitä, kuinka paljon yksityistä pääomaa kehitysrahoituksella onnistutaan mobilisoimaan. Esimerkiksi EU:n sekarahoitusmalleissa vivutustavoitteet ovat korkeita (esim. Ukraine Investment Facility -instrumentin 1 » 17-tavoite), mutta toteutunut vivutus riippuu markkinatilanteesta ja rahoitusvälineestä.

2. Analyysi: kompastuskivet ja kannustimet

2.1 Yritykset osoittavat kyselyissä kiinnostusta — liiketoiminta kehittyvillä markkinoilla ei kuitenkaan näytä kasvavan

Suomalaiset yritykset ovat kyselytutkimusten mukaan kiinnostuneita erityisesti Afrikan ja Kaakkois-Aasian kehittyvistä markkinoista. Sekä EK:n että Suomen Yrittäjien (2025) kyselyissä ilmenee, että yrityksillä on kiinnostusta kansainvälistymiseen myös kehittyvillä markkinoilla. Suomen Yrittäjien kyselyyn vastanneista 1 100 yrityksestä 780 ilmoitti osallistuvansa vientiin joko suorasti tai välillisesti. Noin sata vastaajista oli kiinnostunut erityisesti Afrikan markkinoista.

EK:n kyselyaineistossa yritykset tunnistavat kehittyvien maiden markkinat osaksi strategista kasvua, markkinoiden monipuolistamista ja riskien hajauttamista. Toisaalta useat yritykset eivät ole vielä aloittaneet toimintaa riskien, tiedonpuutteen, yhteistyökumppaneiden vähyyden tai resursointiin liittyvien esteiden vuoksi.

Kiinnostuksesta huolimatta todelliset investoinnit ja markkinoille meneminen ovat jääneet vähäisiksi. Tilastokeskuksen ulkomaiset suorat sijoitukset (FDI)-data osoittaa, että suomalaisten yritysten ulkomaille suuntautuva investointikanta painottuu voimakkaasti Eurooppaan ja Pohjois-Amerikkaan. Aasian investoinnit ovat kasvaneet, mutta Afrikan suuntautuva FDI on edelleen volyymiltään hyvin pieni suhteessa koko FDI-kantaan (Tilastokeskus). Kehittyviin maihin suuntautuva investointivirta kasvaa siis hitaasti, vaikka yritykset osoittavat kiinnostusta. Viennin osalta Aasian kehittyvät markkinat ovat olleet 2010-luvun lopulta lähtien kasvava suunta. Tuotekoostumuksesta näkyy selvästi sellun ja paperin merkitys Kiinan-kaupassa sekä koneet ja laitteet ja elektroniikka. Rakenteellisesti Asiaan suuntautuva vienti pysyy vahvana, mutta se on herkkä raaka-aine- ja investointihyödykkeiden sykleille (Tullin tilastot). Afrikan osuus Suomen kokonaiskaupasta on pieni; pääkohteet ovat Etelä-Afrikka, Egypti ja Marokko. Vaihtelu maittain ja vuosittain on suurta, koska kauppa on usein projektivetoista (Tullin tilastot).

2.2 Kompastuskiviä yritysten osallistumisen tiellä

1) Vaikeuttavat tekijät yrityksissä ja niiden hankkeissa

EK:n kyselyn perusteella yritysten liiketoiminnan laajentamista kehittyville markkinoille *vaikeuttavat* erityisesti seuraavat yrityksen tai sen hankkeen määrittelevät tekijät:

- yrityksen resurssien riittämättömyys (40 % vastaajista),
- kohdemarkkinakumppanin puuttuminen (35 % vastaajista),
- maailmantilanteen epävarmuus (32 % vastaajista),
- huono hintakilpailukyky (25 % vastaajista),
- rahoituksen puute (16 % vastaajista),
- ja tuotteiden/palvelujen soveltumattomuus kohdemarkkinoille (14 %).

Yli 40 prosenttia EK:n kyselyyn vastanneista yrityksistä siis kokee, että liiketoiminnan laajentamista kehittyville markkinoille *vaikeuttaa* resurssien riittämättömyys. Kysyttäessä puolestaan pääsyytä sille, *miksi yritys ei* kyseisille markkinoille laajenna, 46 % vastaajista toteaa, että muut maantieteelliset markkinat ovat houkuttelevampia 34 % vastaajista sanoo, että riskit ovat liian korkeat. Muita merkittäviä syitä kehittyville markkinoille laajentamista vastaan ovat ne, että saatavilla ei ole sopivaa yhteistyökumppania (29 %), tiedot markkinamahdollisuuksista ovat vajavaiset (26 %) ja että yritys ei ylipäätään ole hakemassa uusia markkinoita (20 %). Näitä pääsyytä vasten tarkasteltuna voi päätellä, että kehittyville markkinoille laajentamisen yleisimpänä vaikeuttajana on yrityksen resurssien riittämättömyys. Resurssivajauksen voisi siis kaikin puolin ajatella kohdentuvan erityisesti markkinariskien hallintaan, kumppaneiden identifiointiin ja markkinatiedon

tuottamiseen. EK:n kyselyaineistossa erityisen merkittäväksi kompastuskiveksi nousee kumppanin löytäminen tai puuttuminen kohdemarkkinoilla. Se vaikeuttaa tai jopa kokonaan estää liiketoiminnan laajentamisen kehittyville markkinoille. Taustahaastattelut vahvistavat nämä havainnot. Lisäksi paikallisen toimintaympäristön tuntemuksen puute tuodaan niissä vahvasti esiin, mikä vaikeuttaa haasteiden ja mahdollisuuksien ymmärtämistä. ”Suomalaiset yritykset eivät yleisesti tunne sitä, että esimerkiksi Keniassa on erittäin korkeaa osaamista teknologiasektoreilla. Vanhentunut mielikuva Afrikan markkinoista vähentää kiinnostusta ja kasvattaa riskiarviota”, toteaa haastateltu yrityspäätäjä.

2) Järjestelmätason jarruttavat tekijät

Instrumenttien kehittämiskohdat, aukot ja oikean palvelun identifioiminen. Suomen kehityspoliittiset ja muut julkiset instrumentit tarjoavat yrityksille useita väyliä ja tukitahoja — Finnfund, Finnpartnership, Business Finland, Investointituki kehittyville maille (PIF)/Suomen investointituki Ukrainalle (FUIF), Finnvera — ja niiden välinen yhteistyö ja koordinaatio ovat Team Finlandin myötä kehittyneet. Näiden toimijoiden panostusta erityisesti suomalaisiin yrityksiin on kasvatettu, ja toimijat ovat osoittaneet tähän lisää resursseja. Muun muassa Finnfund tuottaa nyt aiempaa enemmän lisäarvoa suomalaisille yrityksille. Finnfund rahoittaa hankkeita, joissa yritykset ovat toimittajina tai omistajina, avaa niille suoria kontakteja ja hankintamahdollisuuksia sekä kanavoi EU- ja yksityistä pääomaa suomalaisyrityksiä hyödyttäviin projekteihin. Finnfund myös vahvistaa suomalaisen osaamisen näkyvyyttä ja markkinoillepääsyä edunvalvonnan ja Team Finland -yhteistyön kautta.

EK:n kyselyn ja OpenEval-synteesin perusteella yritykset pitävät tärkeimpinä tukipalvelujen kehittämiskohteina riskienhallinnan tukea, kumppanien löytämistä edistäviä palveluja sekä markkinatietoa kehittyville markkinoille mentäessä. Tarkastellessa riskinhallinnan rahoitusta korostuu Finnveran kauppa- ja vientirahoitusinstrumenttien kehittäminen, Finnfundin rahoitusmahdollisuuksien lisääminen sekä uudet kehitysrahoituksen ratkaisut; ”Erityisesti pienemmällä yrityksillä

on vaikea löytää kansainvälistä rahoitusta ja takauksia ostajayrityksille”, toteaa yksi vastaaja kyselyn avoimet kommentit -kentässä.

EK:n kyselyssä mikään tietty rahoitusinstrumentteihin liittyvä kehityskohde ei kuitenkaan nouse yhtä merkittäväksi kuin yleisellä tasolla tuki riskinhallintaan, kumppanien identifiointiin ja markkinatiedon hankintaan. OpenEval-synteesin evaluointilöydöksissä korostuu myös tähän keskustelupaperiin tehtyjen yksityisen ja julkisen tahon haastatteluissa esiin nouseva seikka, joka liittyy rahoitusinstrumentteihin: instrumenttien väliin jää edelleen aukkoja tukea yritysten kehittyvien markkinoiden hankkeita, jotka ovat ”kasvamassa ulos” Finnpartnershipin tarjoamasta tuesta, mutta ”liian pieniä” ollakseen rahoitettavissa Finnfundin tai monenkeskisten rahoituskanavien tai korkotuki-instrumenttien (PIF, FUIF) kautta. EK:n kyselyssä yksi vastaaja sanoo, että tärkein julkisen tuen kehityskohde on ”Finnveran rahoituksen saamisen helpottaminen yrityksille. Rahoitus on turvaava vakuus (esim. kiinteistö). Viennin kasvun saamiseksi tarvitaan rohkeampaa ja enemmän riskinottoa.”

Taustahaastatteluja ja kyselytutkimusten vastauksia tulkitessa käy ilmi, että kehityspoliittisten ja muiden julkisten kansainvälistymistuki-instrumenttien kokonaisuohjaus on kehittynyt. Eri toimijoiden mandaatit sekä palvelulupaukset ovat selkeytyneet suhteessa menneisiin muutamiin vuosiin, jotka erityisesti OpenEval-synteesitutkimus kattaa. Yritysten osoittama tarve parantaa riskienhallintaan, kumppanien identifiointiin ja markkinatiedon hankintaan suunnattua tukea kuitenkin osoittaa, että nämä eivät edelleenkään aina löydä oikean palvelun pariin. Myös kokonaispalvelupaketissa on edelleen kehittämisen varaa.

Henkilöresurssit ja oikea-aikaisuus. Osa instrumenttitason toimijoista on riittävästi resursoitu vastaamaan tavoitteistaan, ml. suomalaisyritysten palvelu. Esim. Finnfund toteaa, että organisaatio ”on kattavasti ja riittävästi resursoitu EU-takauksien ja teknisen avun hyödyntämiseen. Näiden käyttöön osallistuu käytännössä koko organisaatio oman erityisosaamisalueensa puitteissa. Takausten sisäiseen koordinointiin palkattiin tammikuussa 2026 toinen henkilö vahvistamaan myös koordinointipuolta”.

Kuten ulkoministeriön uusinta keskitettyä evaluointia varten tehdystä tutkimuksesta⁴ käy ilmi, Suomen edustustoilla ei useinkaan ole henkilöresursseja pitkäjänteiseen kaupalliskehitykselliseen ’välittäjätyöhön’. Se heikentää avautuvien mahdollisuuksien haltuun ottamista, kumppanien identifioimista ja sitä, että suomalaiset yritykset ehtivät mukaan kansainvälisiin järjestelyihin ennen kuin ehdot ja toimijat lukkiutuvat. Erityisesti EU-liitännäisiin ja kansainvälisten rahoituslaitosten hankkeisiin pääsy edellyttää usein varhaista tiedustelutietoa, yritysten asemoimistytöä ja nopeaa tarjousvalmistelua. Hankintojen aikajänteet ovat lyhyitä ja pääsy hankintaikkunoihin tapahtuu usein vakiintuneiden globaalien toimittajien kautta. Suomalaisilla yrityksillä – etenkin pienillä ja keskisuurilla, jotka ovat valtaosa potentiaalisista uusista kehittyville markkinoille laajentajista – on vaikeuksia kattaa varhaisia valmistelukustannuksia. Niihin on vaikea löytää rahoitusta lyhyessä aikaikkunassa ja ylipäättään valmistella tarjoukset niille annettussa usein varsin lyhyessä ajassa. Pienten ja keskisuurten yritysten on myös usein

4 Ulkoministeriön evaluointi ”Joint Efforts for a Green Future: Evaluation on Finland’s Development Cooperation in Environment and Sustainable Use of Natural Resources and Private Sector Opportunities” julkaistaan 26.2.2026

rakennettava konsortioita ja yhteistarjouksia, jotta niiden tarjoamat ratkaisut voisivat menestyä EU:n ja kansainvälisten rahoituslaitosten tyypillisesti suurissa hankinnoissa. Tämä on aika-, henkilö- ja taloudellisia resursseja kuluttavaa toimintaa. Konsortioiden ja yhteistarjousten edistäminen sekä Suomen edustustojen rooli nähdään myös EK:n kyselytutkimuksessa merkityksellisinä.

Supistuva kahdenvälinen kehitysyhteistyö. Ulkoministeriön ”Yhteistyöllä kohti vihreää tulevaisuutta: arvio Suomen ympäristö- ja luonnonvarasektorin kehitysyhteistyöstä sekä yksityisen sektorin mahdollisuuksista”-evaluointi esittää, että samaan aikaan kun politiikkapuheessa korostuvat odotukset yksityisen sektorin osallistumisesta ja suomalaisyritysten potentiaalisesti kehittyviltä markkinoilta saamista hyödyistä, supistuva kahdenvälinen kehitysyhteistyö ja ylipäättään pienenevä kehitysrahoitus vähentävät juuri niitä välineitä ja pitkäjänteisiä ”alustoja”, joiden kautta Suomi voi rakentaa markkinoita. Samalla vähenevät mahdollisuudet vaikuttaa sääntelyyn ja luoda yrityksille realistisia toimintamahdollisuuksia (esim. pitkäaikaiset kumppanuudet, tekninen yhteistyö, politiikkadialogi ja markkinakehitys). Kun Suomen läsnäolo, henkilöstö ja tekniset resurssit vähenevät, heikkenee myös maatason käytännön tuki yrityksille ja markkinoita mahdollistaviin uudistuksiin vaikuttaminen.

*Kun Suomen läsnäolo,
henkilöstö ja tekniset resurssit
vähenevät, heikkenee myös
maatason käytännön tuki
yrityksille ja markkinoita
mahdollistaviin uudistuksiin
vaikuttaminen.*

2.3 Kannustimet

EK:n kyselytutkimus osoittaa, että yrityksiä kannustavat kehittyvien markkinoiden kasvu, tuoton mahdollisuus, markkinoiden monipuolistaminen ja kehitysrahoituksen tarjoamat riskejä lieventävät mekanismit. Lisäksi useat suomalaisyritykset arvostavat kehitysvaikutusten tuottamista ja kestävästä kehitystä.

1) Kasvun ja kannattavuuden mahdollisuus

Kehittyvät markkinat ovat 2020-luvun talouskasvun moottoreita. Esimerkiksi Afrikassa keskimääräinen kasvu (IMF:n ennusteiden mukaan 4–5 prosenttia) ylittää EU:n kasvun. Yritykset näkevät pitkän aikavälin potentiaalin ja markkinoiden kehitysvauhdin.

2) Markkinoiden monipuolistaminen ja riskin hajauttaminen

EK:n kyselyaineistossa yksi keskeinen motiivi kehittyvien markkinoiden kiinnostavuuteen on ”markkinoiden monipuolistaminen”, joka korostuu erityisesti nykyisessä geopolitiikassa tilanteessa (EU:n ja Yhdysvaltain kauppasuhteiden muutokset, Venäjää koskevat talouspakotteet, Kiina-riippuvuuden hallinta).

3) Julkisen sektorin tarjoama riskinlievennys

Finnfundin, Finnveran ja EU-instrumenttien riskinjako on yritysten näkökulmasta keskeinen kannustin. Esimerkiksi EU:n Ukraine Investment Framework (UIF) tarjoaa 1,5 miljardin euron lahjarahoituksen ja merkittävät takaukset, jotka voisivat tehdä Ukrainan markkinoista saavutettavia pienille ja keskisuurille yrityksillekin, mikäli tuki olisi helpommin hyödynnettävissä.

4) Yhteiskunnallisten ja ympäristövaikutusten korostuminen

Moni suomalaisyritys kokee kehitysrahoitteisen liiketoiminnan myös arvopohjaisena. Pienille ja keskisuurille yrityksille kehitysvaikutukset (esim. työllisyys, kapasiteetin vahvistaminen, sukupuolten tasa-arvo ja ilmastoratkaisut) ovat usein luonteva osa yrityskulttuuria.



3.



Suosituks

Alla esitetään kahdeksan suositusta, jotka kohdentuvat analyysissa tunnistettuihin yritysten osallistumista rajoittaviin tekijöihin (mm. resurssipula, kumppanin löytyminen, epävarmuus, hintakilpailukyky, rahoitus ja tuotteiden markkinasopivuus) sekä tunnistettuihin kannustimiin (mm. riskien lievennys, kehitysvaikutukset ja markkinamahdollisuudet). Suosituksissa tavoitellaan tasapainoa kahden päätavoitteen välillä: (1) paremmat kehitysvaikutukset kohdemaissa ja (2) suomalaisyrityksille kannattava ja skaalautuva liiketoiminta.

Suosituks

1. Rakennetaan pysyvä kumppani- ja konsortiokoneisto EU:n ja kansainvälisten rahoituslaitosten hankintoihin

Suositus: Tehdään kumppanin löytymisestä ja konsortion rakentamisesta ”oletusarvo” luomalla yhteinen kumppani- ja konsortiokoneisto, joka palvelee erityisesti pk-yrityksiä EU:n ja kansainvälisten rahoituslaitosten (IFI) hankinnoissa ⁵.

Kumppanin puute ja resurssipula ovat keskeisiä esteitä yritysten etenemiselle, erityisesti pk-yrityksissä. Lisäksi EU/IFI-hankkeissa menestyminen edellyttää usein konsortioita ja nopeaa tarjousvalmistelua, mikä asettaa korkean kynnyksen yksittäiselle yritykselle.

Koneisto tuo yhteen suomalaiset yritykset ja paikalliset kumppanit ratkaisukokonaisuuksiksi (yritykset, julkiset toimijat ja tarvittaessa kansalaisjärjestöt). Tavoite on, että yrityksen ei tarvitse aloittaa tyhjältä pöydältä jokaisessa maassa ja jokaisessa tarjousikkunassa, vaan kumppani- ja konsortiokoneisto auttaa kokoamaan tarvittavat yhteistyörakenteet ja sitä kautta nopeuttaa markkinoille pääsyä ja parantaa onnistumisen todennäköisyyttä. Ulkoministeriön helmikuussa 2026 ilmestyvän ”Yhteistyöllä kohti vihreää tulevaisuutta: arvio Suomen ympäristö- ja luonnonvarasektorin kehitysyhteistyöstä sekä yksityisen sektorin mahdollisuuksista”-evaluoinnin ja tähän keskustelupaperiin saatujen kommenttien mukaan Finnish Water Forum tukee omalla toimialallaan tämän tyyppistä toimintaa. Se on tuottanut useita valmistelussa olevia PIF-hankkeita, joissa yhdessä hankkeessa on tyypillisesti toistakymmentä suomalaista toimijaa. PIF-hanke olisi niille yksin liian suuri. Tätä mallia voisi monistaa muillekin aloille.

Vastuut: Finnpartnership vastaa konsortiokoneiston koordinaatiosta hyödyntäen Finnpartnershipin matchmaking-palvelua ja Finnish Water Forumin toimintatapoja. Muut Team Finland -toimijat, yritysten etujärjestöt ja kansalaisjärjestökumppanit osallistuvat toimintaan.

Resurssointi: Finnpartnershipiin asetettava henkilöresurssi

Ensimmäiset 12 kk:

- Rakennetaan ”kumppanipooli” (sektori/maa), jossa yritykset ja järjestöt voivat ilmoittaa osaamisensa ja tarpeensa.

Ensimmäiset 24 kk:

- Käynnistetään kaksi pilottimaata/aluetta kattavaa hanketta, joissa konsortiokoneistoa testataan käytännössä (hankintaputki + kumppanit). Tämä tehdään kysyntälähtöisesti eli identifioidaan tietyt EU:n ja/tai kansainvälisten rahoituslaitosten hankkeet, joihin suomalaisyritykset voivat tarjota ratkaisujaan. Finnpartnershipin kokemukset osoittavat, että konsortion ydin täytyy rakentua ratkaisukeskeisesti. Tunnistetaan yhteinen haaste, jonka ratkaiseminen tuo yhteen eri toimijoita, joista toimijapooli syntyy. Finnpartnershipin mukaan tällä tavoin rakentunut Edu-konsortio on etenemässä Afrikan kehityspankin kanssa yhteistyöhön, ja mallista ovat kiinnostuneet jo muutkin yritysryhmät Suomessa.

5 Koska aiemmat kokemukset erit. DevPlatin kautta osoittavat, että kansainvälisten rahoituslaitosten hankintoihin pääsy on erityisen hankalaa, pääpaino kannattaneen asettaa EU-tarjouskilpailuihin. Kv-rahoituslaitosten hankintoja ei kuitenkaan kannata sulkea pois kategorisesti, vaan osallistumista tukea tapauksissa, joissa on näytettävissä, että esim. aikaisessa vaiheessa hankevalmisteluun vaikuttamisen kautta, mahdollisuus suomalaisyritysten onnistumiseen on merkittävä.

2. Avataan varhaisen vaiheen nopea valmistelu- ja tarjousikkuna tai nopeutetaan Finnpartnershipin liikekumppanuustukea sekä tarjotaan siltarahoitusta

Suositus: Kohdennetaan lisätuki siihen, missä yritysten eteneminen tyypillisesti katkeaa: varhaisen vaiheen kustannuksiin, lyhyisiin tarjousaikoihin ja siltarahoitukseen ennen kuin hanke on riittävän iso.

Analyysin mukaan pk-yrityksillä on vaikeuksia kattaa valmistelukustannuksia ja vastata lyhyisiin tarjousikkunoihin, mikä estää osallistumisen erityisesti EU/IFI-hankkeisiin. PIF-instrumenttiin valmistelevia hankkeita voidaan jo tukea Finnpartnershipin kautta, mutta EU/IFI-hankkeiden lyhyehköihin tarjousaikatauluihin Finnpartnershipin tukea ei tällä hetkellä voi saada riittävän nopeasti.

Lisäksi rahoitusinstrumenteissa tunnistetaan ”aukko” pienten ja keskisuurten hankkeiden kohdalla. Tuen tarkoitus ei ole korvata yrityksen normaalia liiketoimintariskiä. Tuki sen sijaan mahdollistaa sen, että kannattavat ja kehitysvaikutuksiltaan perustellut hankkeet eivät kaadu alkua- ja skaalautuvuusvaiheen kustannuksiin. Samalla tuki kytketään kehitysvaikutusten suunnitteluun ja kumppanuuden rakentamiseen, jotta julkisen panoksen lisäisyys on selkeä.

Vastuut: Ulkoministeriö tekee lisätuesta rahoituslinjauksen ja päättää keinoista, joiden pohjalta tukea voi saada nopeamalla aikataululla, Finnpartnership operoi ja rakentaa nopeutetun tuen nykyisen liikekumppanuustuen pohjalle tai sen rinnalle (ulkoministeriön päätöksestä riippuen), Team Finland -toimijat ja yritykset osallistuvat.

Ensimmäiset 24 kk:

- Muotoillaan yksi selkeä ”valmistelu- ja tarjouspaketti” (kumppanikulut, juridinen/vero/Environmental, Social and Governance -standardit (ESG-perustuki, tarjousvalmistelu).
- Otetaan käyttöön nopea päätösrytmi (esim. 2–4 viikon käsittely).
- Tehdään pilotti, jossa tuki sidotaan suoraviivaiseen vaikuttavuusrunkoon (kts. suositus 5).

Nykyistä vahvempi
maatason
kyvykkyys parantaa
kehitysvaikutuksia,
koska hankkeita
voidaan ohjata
varhaisessa
vaiheessa kohti
kestäviä ratkaisuja
ja paikallista
omistajuutta.

3. Vahvistetaan edustustojen ja maatason välittäjätyötä: varhainen markkinatieto, kumppanit ja asemoituminen

Suositus: Resursoidaan valikoiduissa kohdemaissa tai alueellisesti edustustojen ja Team Finland -toimijoiden kykyä pitkäjänteiseen "välittäjätyöhön", jolla tarjotaan suomalaisia ratkaisuja hankkeisiin niiden muotoutuessa. Samalla panostetaan varhaiseen markkinatietoon, jotta suomalaiset toimijat pääsevät mukaan hankkeiden muotoiluvaiheessa.

Analyysi tunnistaa, että edustustojen resurssit eivät usein riitä pitkäjänteiseen välittäjätyöhön, mikä heikentää mahdollisuuksien tunnistamista ja suomalaisyritysten mukaan pääsyä ajoissa. Yritykset tarvitsevat tukea myös riskienhallintaan ja markkinoiden ymmärtämiseen.

Nykyistä vahvempi maatason kyvykkyys parantaa kehitysvaikutuksia, koska hankkeita voidaan ohjata varhaisessa vaiheessa kohti kestäviä ratkaisuja ja paikallista omistajuutta. Samalla se parantaa yritysten kannattavuutta, kun 'liidit' ovat laadukkaampia, ajoitus parempi ja kumppaniverkosto valmiimpi.

Vastuut: Ulkoministeriö turvaa edustustojen riittävät asiantuntijaresurssit, edustustot/Team Finland -verkosto huolehtii toimeenpanosta ja yritysten etujärjestöt välittävät tietoa yritysten tarpeista. Kehittyvissä maissa toimivilla kansalaisjärjestöillä on usein tärkeää tietoa paikallisesta toimintaympäristöstä ja kulttuurista, jota he voivat kumppaneina tarjota.

Ensimmäiset 36 kk:

- Valitaan 2–3 kohdemarkkinaa, joissa panostetaan erityisesti EU-hankkeisiin.
- Käynnistetään "varhaisen tiedon" kuukausikatsaukset yrityksille (hankkeet, rahoitusikkunat, kumppanit).
- Kytetään edustustojen havainnot suoraan konsortiokoneistoon (kts. suositus 1) ja tarjouspakettiin (kts. suositus 2).

4. Ei kilpailla pelkällä hinnalla, vaan parannetaan kilpailukykyä tuomalla entistäkin selkeämmin esiin elinkaarikustannus- ja laatunäyttö

Suositus: Muutetaan ”huono hintakilpailukyky” hallittavaksi tekemällä suomalaisratkaisun kokonaisarvo entistä paremmin näkyväksi: elinkaarikustannukset, käyttövarmuus, huollettavuus, vastuullisuus ja paikallinen kapasiteetti.

Analyysi nostaa hintakilpailuvyyn merkittäväksi esteeksi ja tunnistaa, että suurissa kokonaisuuksissa ja monenvälisissä hankkeissa kilpailu on kovaa. Tähän vastaaminen edellyttää yhteistä ”tarjouskieltä”, jossa laatu ja vastuullisuus muutetaan mitattaviksi hyödyiksi elinkaarikustannuksissa ja riskienhallinnassa.

Tämä parantaa kehitysvaikutuksia (kestävämmät ratkaisut, parempi käyttöaste, pienemmät ylläpitokustannukset) ja yrityksille kannattavuutta (paremmat mahdollisuudet voittaa tarjouskilpailuja, vahvempi asema pitkäkestoisissa asiakkuuksissa).

Vastuut: yritykset tuottavat sisällön, etujärjestöt laativat toimialamalleja ja Team Finland tuotteistaa ne.

Ensimmäiset 12 kk:

- Luodaan kolme toimialakohtaista elinkaarikustannus- ja laatunäyttö-mallipohjaa (esim. energia, digi, vesi/infra).
- Käynnistetään sparrausklinikat pk-yrityksille (tarjous + elinkaarikustannus- ja laatunäyttö + riskit).
- Sovitaan tapa, jolla kehitys- ja vastuullisuuselementit (erityisesti do-no-harm- periaate) integroidaan tarjoukseen ilman raskasta byrokratiaa (yhteys suositukseen 5).
- Tehdään yhteistyötä erityisesti Suomen edustustojen kanssa (kts. suositus 3), jotta suomalaisten laadukaiden ja kokonaisedullisten ratkaisujen mukaisia hankintoja saadaan asemoiduksi kansainvälisiin hankkeisiin.

5. ”Täytä kerran, käytä monessa”: yhtenäistetään ja kevennetään kehitysvaikutusten todentamista

Suositus: Otetaan käyttöön yhteinen kevyt vaikuttavuusrunko: kolme pakollista perusmittaria + selkokielinen lisäisyystesti, jota voivat käyttää yritykset, rahoittajat ja julkiset toimijat ilman raskasta raportointia.

Kehitysrahoituksen ytimessä on ajatus, että kehitysrahoituksella tuettu yritystoiminta on lisäistä eli toimintaa, joka ei toteutuisi markkinaehtoisesti. Lisäksi yritysten toivotaan vivuttavan kehitysrahoituksella yksityistä pääomaa sekä tuottavan suoria kehitysvaikutuksia. Yrityksiä myös motivoi kestävä kehitys ja kehitysvaikutusten tuottaminen. Yhtenäinen mutta kevyt runko parantaa vertailtavuutta ja ohjaa toimenpiteet kohti todellisia kehitystuloksia. Yritysten hallinnollinen taakka pysyy kuitenkin kohtuullisena.

Ehdotettu minimirunko sisältää: (1) Do-no-harm-periaatteen noudattamisen, (2) paikalliset työpaikat ILO:n ihmisarvoisen työn (Decent Work) standardien ja kapasiteetin vahvistamisen (erityisesti naiset/nuoret), (3) ympäristö- ja ilmastohyödyt. Lisäksi lisäisyystesti kuvaa, mikä osa tuloksesta ei toteutuisi ilman julkista panosta.

Vastuut: Ulkoministeriö linjaa, kehitysrahoitusinstrumenttien hallinnoijat ottavat käyttöön, Team Finland -toimijat antavat ohjausta yrityksille, yritykset ja järjestöt toteuttavat.

Ensimmäiset 24 kk:

- Sovitaan yhteinen mittaripohja ja lisäisyystesti (enintään 2–3 sivua).
- Pilotointi 10 hankkeessa (eri sektoreita, eri rahoitusinstrumentteja) ja malli ”täytä kerran, käytä monessa”.
- Julkaistaan kooste ”mitä opittiin” – parhaat käytännöt ja yleisimmät sudenkuopat.

Yrityksiä myös
motivoi kestävä
kehitys ja
kehitysvaikutusten
tuottaminen.

6. Tehdään yritysten ja järjestöjen yhteistyöstä kitkattomampaa: pelisäännöt, kumppanipankki ja roolitus

Suositus: Luodaan yritysten ja kansalaisjärjestöjen yhteistyölle käytännöllinen malli, joka helpottaa kumppanin löytämistä ja vähentää kitkaa: yhteiset pelisäännöt, selkeä roolitus ja kumppanipankki, josta saa tiedon yhteistyöstä kiinnostuneista järjestöistä ja luotettavista kumppanijärjestöistä eri maissa.

Kumppanin löytäminen ja paikallistuntemus ovat keskeisiä esteitä yrityksille. Kansalaisjärjestöillä on usein vahva paikallinen verkosto, luottamus ja kyky tukea osallistamista sekä do-no-harm ja leave no-one behind -periaatteita, mikä parantaa hankkeiden hyväksyttävyyttä ja pienentää toteutusriskejä. Kun yhteistyömalli on selkeä, se voi samanaikaisesti tukea kehitysvaikutuksia ja yritysten riskienhallintaa.

Vastuut: Ulkoministeriö laatii kehiksen, kansalaisjärjestöt ja etujärjestöt vastaavat sisällöstä, Finnpartnership ja Fingo ylläpitävät kumppanipankkia (Finnpartnershipin osalta linkittyy käytännön toteutuksen osalta suositukseen 1) ja yritykset ja järjestöt pilotoivat.

Ensimmäiset 24 kk:

- Sovitaan minimitason yhteistyöperiaatteet (läpinäkyvyys, do-no-harm-periaate, korruptiontorjunta, viestintä).
- Perustetaan kumppanipankki (sektori/maa) ja pilotoidaan viisi yhteistyöavausta.
- Luodaan mallisopimusliitteet (roolit, tietosuoja, viestintä), jotta jokaista hanketta ei tarvitse aloittaa nollasta.

7. Skaalataan se, mikä jo toimii: aktiivinen hankintatoimi, 'liidien' vaihto ja EU-vivutus osaksi koko Team Finlandin toimintaa

Suositus: Monistetaan koko Team Finland -verkostoon käytäntöjä, joista on jo konkreettista näyttöä: aktiivinen 'liidien' vaihto, hankintatoimi, EU-takuiden ja teknisen avun hyödyntäminen sekä suomalaisyritysten näkyvyyden vahvistaminen.

Keskustelupaperi nostaa konkreettisia toimintatapoja, joilla Finnfund on tukenut suomalaisyrityksiä (esim. investoinnit hankkeisiin, joissa suomalaisia toimittajina/omistajina; yritysesittelyt; EU-instrumenttien hyödyntäminen; yksityisen pääoman mobilisointi). Samalla keskustelupaperissa tunnistetaan tarve vahvistaa Team Finland -verkoston ymmärrystä ja tiedon saatavuutta.

Tavoitteena on, että suomalaisyritysten "polku" syntyy systemaattisesti: kun verkosto tunnistaa hankkeen, siihen rakennetaan nopeasti mahdolliset suomalaiset toimittajat/ratkaisijat. Tarvittaessa hyödynnetään EU:n tarjoamaa vivutusta (takaukset, tekninen apu) kehitysvaikutusten ja liiketoimintakestävyyden vahvistamiseksi.

Vastuut: Team Finland -verkosto koordinoi, Finnfund/Finnpartnership/muut toimijat ottavat käyttöön, ulkoministeriö tarjoaa ohjausta ja etujärjestöt viestivät yrityksille.

Ensimmäiset 12 kk:

- Tehostetaan entisestään 'liidien' jakamista (kun yrityksen X tapaus ei sovi instrumentin Y raameihin, siirretään tapaus nopeasti ja avoimella viestinnällä instrumentille Z) ja määritellään kullekin relevantille toimijalle selkeät määrälliset tavoitteet.

Ensimmäiset 24 kk:

- Kootaan ja jaetaan vuosittain 10–15 napakkaa tapaustutkimusta "miten suomalaiset pääsivät mukaan" (mitä tehtiin eri tavalla).

*Kun verkosto tunnistaa
hankkeen, siihen
rakennetaan nopeasti
mahdolliset suomalaiset
toimittajat/ratkaisijat.*

8. Toteutetaan täsmällisesti kohdistettua lisätutkimusta

Suositus: *Tehdään tutkimus kehitysyhteistyön lainsäädäntökehikon uudistuksen vaikutuksista teemaan yritykset ja kehitysrahoitus. Lisäksi laaditaan kattava selvitys verrokkimaiden instrumenteista ja sen pohjalta suositukset, miten ottaa käyttöön parhaat käytännöt (lainsäädännön uudistuessa). Tutkitaan myös tarkemmin sitä, miten Suomi voi parhaiten asemoitua ja tarjota elinkaarikustannus- ja laatuhyötyihin pohjaviiden ratkaisuja kansainvälisissä tarjouskilpailuissa eri konteksteissa.*

Suomessa on käynnissä kehitysyhteistyön lainsäädäntökehikon uudistus ja siihen liittyen mm. Finnfund-lain uudistus sekä uudistaminen koskien kehityspoliittisia finanssisijoituksia. Uuden lainsäädännön voimaan astuminen tulee vaikuttamaan yritysten kannustimiin ja nyt identifiointeihin pullonkauloihin. Tällä hetkellä käynnissä on erilaisia selvitys- ja arviointiprosesseja, jotka perustuvat lainsäädäntöuudistusta edeltävään tilanteeseen. Siksi tarvitaan tutkimus kehitysyhteistyön lainsäädäntökehikon uudistuksen vaikutuksista, erityisesti yritykset ja kehitysrahoitus -teemasta.

Suomen nykyisessä taloustilanteessa on epätodennäköistä, että kehitysrahoitusinstrumenttien rahoitus lisääntyisi merkittävästi. Instrumenttien kehittämistä voidaan kuitenkin tehdä. Esimerkiksi eräät muut maat ja myös Business Finland hyödyntävät takaisinmaksettavia avustuksia. Jos avustettu hanke onnistuu ja muuttuu taloudellisesti tuottoisaksi, yritys maksaa tuen takaisin osittain tai kokonaan. Jos hanke ei jostain perustellusta syystä toteudu, yrityksen ei tarvitse maksaa tukea takaisin. Tämä käytäntö voisi lisätä Finnpartnershipin vaikuttavuutta samalla käytettävissä olevalla rahalla, mikä mahdollistaisi suuremmat hankekohtaiset rahoitukset. Tällaisia käytäntöjä on syytä tutkia tarkemmin, jotta niiden mielekkyys voidaan – ml. väärinkäytön riskien hallinta – arvioida ja rakentaa mahdollinen käyttöönotto parhaalla mahdollisella tavalla. Jatkotutkimuksena tälle keskustelupaperille voitaisiin tehdä kattava selvitys verrokkimaiden

instrumenteista, ml. takaisin maksettavien tukien osalta, ja sen pohjalta soveltaa ja ottaa käyttöön parhaat käytännöt.

Tarve parantaa suomalaisratkaisun kokonaisarvoa ja vähentää ”huonon hintakilpailukyvyn” tuomaa haittaa koetaan yritysten piirissä merkittäväksi (kts. suositus 4). Ulkoministeriössä tärkeimpänä pidetään kuitenkin vaikuttamista tarjouskilpailujen ehtoihin. Kun ne on lukittu ja jos hinta ratkaisee, ei oman laadun esittely auta. Mahdollisessa jatkoselvityksessä voisi siis miettiä, miten ulkoministeriö ja Team Finland voisivat rahoittajina edistää tarjouskilpailujen ehtoihin vaikuttamista eri konteksteissa.

Vastuut: Ulkoministeriö tilaa tutkimukset, jotka riippumattomat tutkijat/konsultit toteuttavat. Team Finland-toimijat, etujärjestöt ja yritykset osallistuvat tutkimuksiin ja viestivät niistä.

Ensimmäiset 12 kk:

- Toteutetaan kaksi tutkimusta:
 - Tutkimus kehitysyhteistyön lainsäädäntökehikon uudistuksen vaikutuksista teemaan yritykset ja kehitysrahoitus ja siihen liittyvä kattava selvitys verrokimaiden instrumenteista. Laaditaan suositukset sille, miten lainsäädännön uudistuessa ottaa käyttöön parhaat käytännöt;
 - Sekä käytännön esimerkkeihin perustuva tutkimus (best practices ja verrokimaiden toiminta) siitä, miten Suomi voi eri konteksteissa parhaiten edistää elinkaarikustannus- ja laatuäyttöön pohjaavia ratkaisuja kansainvälisissä tarjouskilpaluissa.

Lisäsuositus suositusten toimeenpanosta:

Ulkoministeriö kutsuu koolle Team Finland -toimijat, etujärjestöt, yritykset, järjestötoimijat ja mahdolliset muut relevantit tahot sopimaan suositusten toimeenpanosta. Nämä tarkastelevat suosituksia ja muokkaavat niitä, ml. vastuutahojen ja aikataulutuksen osalta, sekä sopivat tarkemmat askelmerkit ja monitoroinnin niiden toteuttamiselle.

Lähteet

- OECD. (2020). Blended finance principles for unlocking commercial finance.
- OECD-DAC. (2016). Private Sector Engagement for Sustainable Development.
- IFC. (2018). Additionality in IFC operations.
- Tilastokeskus. Foreign direct investment statistics (12gu).
- Tulli. Ulkomaankauppatilastot 2015–2025.
- OpenEval-synteesi (2025). UM:n OpenEval-tietokannan synteesi tehtiin 26.8.2025 ja siinä olivat mukana seuraavat evaluointiraportit:
- Meta-Analysis Review. Country Programmes 2021-2024 VOL2.pdf.
- Evaluation. Finland's International Climate Finance 2016-2022 VOL1.pdf.
- Evaluation. Finland's International Climate Finance 2016-2022 VOL2.pdf.
- Evaluation. The Finland Ukraine Trust Fund at NEFCO VOL1.pdf.
- Mid-term evaluation. Finland Ukraine Trust Fund at NEFCO VOL1.pdf.
- Evaluation. Innovation Partnership Programme VOL1.pdf.
- Evaluation. Agriculture, Rural Development and Forest Sector Programmes in Africa VOL1.pdf; and
- Evaluation. Concessional Credit Scheme Project the Juja Road Substation Renewal in Kenya VOL1.pdf
- Elinkeinoelämän keskusliiton nimikkeellä ”Kysely EK:n jäsenyrityksille: kehittyvät markkinat ja kehitysyhteistyö”-toteutettu kyselytutkimus (2025).
- Suomen Yrittäjät (2025). Operaatio vienti -kysely (ppt esitys).
- Ulkoministeriön ”Yhteistyöllä kohti vihreää tulevaisuutta: arvio Suomen ympäristö- ja luonnonvarasektorin kehitysyhteistyöstä sekä yksityisen sektorin mahdollisuuksista”-evaluointia (2026) varten tehty tutkimustyö.
- Viisi anonyymiä taustahaastattelua.