

# Rahoitus, tuki ja konkretia

Team Finlandin palvelut yrityksille, joilla on valmiudet osallistua Ukrainan jälleenrakennukseen!

**5.11.2025 Laitila**

# Team Finland –verkoston tuki Ukrainan markkinaan



## Team Finland:

*"Team Finland vauhdittaa suomalaisten yritysten osallistumista Ukrainan jälleenrakennukseen"*

**Tiivis yhteistyö & asiakasohjaus**  
→ oikeat palvelut oikeaan aikaan

**Tarjotaan palvelupolku**  
"maakunnista maailmalle", yhdessä paikallisten kumppaneiden (kuten Ukipolis) kanssa



Varhaisen vaiheen rahoitus ja tuki yrityksille, jotka suunnittelevat kansainvälistymistä.

## BUSINESS FINLAND

Neuvontapalvelut, innovaatio- ja kansainvälistymisrahoitus sekä markkinatieto.



Ovien avaaminen, suhteet ja yhteydet kansainvälisiin rahoituslaitoksiin ja julkishallintoon; kehityspoliittiset rahoitukset.



Liikekumppanuustuki, taloudellinen tuki liiketoiminnan käynnistämiseen Ukrainassa, B2B-verkottamispalvelut

## FINNVERA

Vientikauppojen rahoitus ja neuvonta, vientiluottoja ja takuita Ukrainaan (kattaa kaupalliset ja poliittiset riskit)

## finnfund

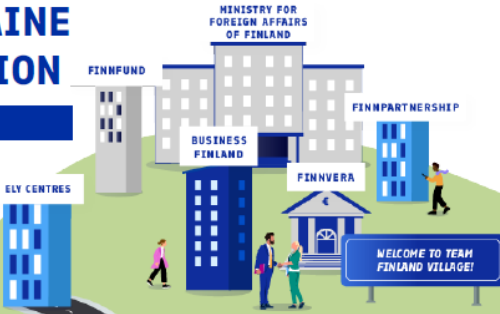
Vaikuttavuussijoituksia (pääomasijoitukset, lainat, välimuotoiset rahoitusinstrumentit) Ukrainassa toimiville yrityksille ja hankkeille, sijoituskohtainen koko 1–25 miljoonaa euroa

# PATH TO UKRAINE RECONSTRUCTION

25.1.2024

**1** **New customer to Team Finland**  
Contact a TF coordinator through ELY or TF contact form.

**1** **Get interested**  
Learn about the market opportunities in Ukraine's reconstruction.



**2** **Evaluate**  
Do you have a Team Finland contact?  
Contact your TF coordinator or account manager.

**2** **Evaluate**  
Evaluate market risks and competitiveness. Identify the right route to market and what support (advice or financial) Team Finland offers.

**3** **Plan**  
Recognise what contacts and support are needed. Receive Team Finland financing and/or advice to understand options for finding internationally funded opportunities.

## Market entry routes

Alone or in a consortium, we want to offer our solutions:

- A** Through a local sales channel partner (distributor, agent...)
- B** To a main contractor (EPC) operating in Ukraine
- C** Directly to the project owner or by arranging financing / participating in a public tender
- D** By establishing own subsidiary / joint venture / taking over a local company (M&A)
- E** To an entity who, in turn, exports it to Ukraine (indirect exports)

**4** **Form connections**  
Get support with connecting with Finnish and Ukrainian key stakeholders.  
*(customers, local experts or partners, contractors, distributors, other companies to form consortiums, integrators, consultants, procurement contacts)*

**5** **Offer**  
Create the offer/tender, evaluate risks, and check the practicalities of project financing and export requirements.

**6** **Scale up business in Ukraine**  
Manage and develop business cooperation with partners (inc. pilots).





## Self-assessment checklist

Basic criteria for  
entering the  
Ukrainian market

Questions that help you  
estimate your company's  
readiness.

### 1. Competitive offering for the Ukrainian market

- Do you have a ready and strong offering that is not being developed or piloted?
- Are you capable of submitting tenders on short notice?

### 2. Financial resources

- Do you have a stable business with a steady revenue stream to allow long business development time?
- Are you able to invest in resources to search for market opportunities?
- Do you have access to international or national financing? Locally funded projects are limited.

### 3. Capability to operate in Ukraine

- Are you able to update your knowledge on matters regarding Ukraine?
- Do you have dedicated resources to focus on the market entry?

### 4. Experience in international markets

- Do you have experience in Eastern Europe?

### 5. Network experience

- Do you already have a local partner in Ukraine?
- Do you have existing experience in working within business networks or consortia?

### 6. Knowledge of local business culture

- Do you have/have access to a person who knows the Ukrainian business culture and language?
- Do you have understanding of the regulatory environment in Ukraine? Official documents are often shared in Ukrainian.

### 7. Responsible business operations & due diligence

- Do you agree to the principles of a responsible business (avoid corruption etc.)?



Varsovan jälleenrakennusmessut, [Rebuild Ukraine](#), lähestyvät - 13-14.11.2025. Mukaan on tulossa iso joukko suomalaisia fi ja ukrainalaisia ua yrityksiä, jotka haluavat käydä kauppaa ja osallistua Ukrainan jälleenrakennukseen. Haluan Team Finland -verkoston puolesta nostaa muutamia perusasioita:

1. Messuilla on hyviä mahdollisuuksia tavata potentiaalisia ukrainalaisia kontakteja, keskittyä suoriin kontakteihin.
2. Selvittää rahoitusasiat ennalta, johon paras osaaminen on Team Finland Ukrainan -verkostolla.
3. Kaikki ehdotetut ideat eivät ole kaupallisia mahdollisuuksia. Keskittyä mahdollisuuksiin.
4. Ukrainan prioriteetit ja Suomen tarjoama kohtaavat, mutta eivät kaikilla toimialoilla. Selvittää oman toimialan mahdollisuudet.
5. Väärän kumppanin kanssa eteneminen syö koko rahoituksen, eikä suomalainen yritys pääse jälleenrakentamisessa edes alkuun. Panostakaa hyvään laatuun.

Haluan muistuttaa, että messuilla on mukana myös välimiehiä, ovenavaajia ja fixereitä. Muutamat näistä ovat aggressiivisesti lähestyneet useita tahoja Suomessa ja Ukrainassa, vaatien, että kaikki jälleenrakentamisen toiminnot tapahtuisivat vain heidän kautta, keskittyen vain kyseiselle maantieteelliselle alueelle. Ukrainan jälleenrakentamisessa pitää tarkastella koko Ukrainaa. Täytyy tutkia, mistä löytyy juu teille sopiva asiakas ja partneri, jolla on kapasiteettia toimia ja maksukykyä ostaa lännestä. Viimeistään messujen jälkeen, tarkistakaa asiakkaan ja partnerin taustat, varmistakaa, että etenette oikean kumppanin kanssa.

Suomen fi Kiovan suurlähetystö osallistuu tilaisuuteen yhdessä [Business Finlandin](#), [Finnpartnershipin](#), [Finnveran](#) ja [Finnfundin](#) kanssa. Lisäksi tärkeimmät sidosryhmämme [EastCham Finland](#), [East Office of Finnish Industries Oy](#) ja [Elinkeinoelämän keskusliitto EK – Confederation of Finnish Industries](#):n Pro Ukraina -hankkeen edustajat ovat paikalla. Meiltä saa parhaimman tiedon Ukrainast ja sen mahdollisuuksista. We are Team Finland fi. We'll meet in Warsaw!

# Palvelumme



## Liikekumppanuustuki

Rahallista tukea suomalaisorganisaatioille hankkeisiin, jotka tähtäävät pitkäaikaiseen, kehitysvaikutuksiltaan positiiviseen yhteistyöhön kehittyvillä markkinoilla.



## B2B Matchmaking -palvelu

B2B Matchmaking -palvelu yhdistää suomalaiset ja luotettavat liikekumppanit kehittyviltä markkinoilta.



## Tietoa ja ohjausta

Tietoa ja ohjausta kehittyvien markkinoiden liiketoimintaan liittyvissä kysymyksissä: verkkosivut, raportit, uutiskirje ja hakemustyöpajat.

# Finnpartnership B2B matchmaking

- Ukrainaan pyrkivät yritykset huomio! Tietokantaamme tulee koko ajan lisää ukrainalaisia yrityksiä, jotka etsivät kumppania Suomesta.
- Paikallisen kumppanin kanssa yhdessä on paljon helpompi päästä vauhtiin, kuin itse hapuilemalla sotaa käyvässä maassa.
- Tietokanta:  
[https://finnpartnership.fi/en/find-a-business-partner/matchmaking-companies/?page\\_num=1](https://finnpartnership.fi/en/find-a-business-partner/matchmaking-companies/?page_num=1)
- (27 yritystä listalla etsii suomalaista kumppania 4.11.2025)
- Finnpartnershipin yimiläisemme Ukrainassa, Tetiana, auttaa keskusteluissa vauhtiin.

# Liikekumppanuustuki

---

Finnpartnershipin liikekumppanuustuella ponnistaa alkuun jo yli 50 suomalaisyritystä Ukrainassa

Ukraina: Finnpartnershipin suosituin kohdema 2024, hyvin suosittu myös 2025

- Rakennusala kärjessä
- Tuki 75% pk-yritykset, 50% suuryritykset

Miten mukaan? Finnpartnership-hakemustyöpaja.

Kuukausittain järjestettävä virtuaalinen tapahtuma.

- Joka toinen kuukausi suomeksi, joka toinen englanniksi.
- Työpajoissa kerrotaan tarkemmin liikekumppanuudesta, hakemuksen tekemisestä ja käydään läpi yritysesimerkkejä.
- Lisätietoa ja aikataulun löydät verkkosivuiltamme:

<https://finnpartnership.fi/tukiraha/miten-haen-tukirahaa/hakemustyopajat/>



## Kuka voi hakea tukirahaa?

1. Suomalainen yritys, yhdistys, tutkimuslaitos, oppilaitos, toiminimi jne.
2. Ulkomaille rekisteröity yritys, jonka omistuksesta vähintään 20 % suomalaista.
3. Useamman yrityksen tai muun toimijan muodostama konsortio.
  - Kaikkien konsortion jäsenten on käytävä hakuprosessi läpi, sillä tuki myönnetään jokaiselle erikseen.
  - Konsortiohankerahoitukselle on kaksi väylää
    1. Finnpartnership-liikeyumppanuustuki
    2. Business Finlandin rahoitus

# Tuemme valmistelua, selvityksiä ja kehittämistä

*Tukirahaa voi hakea samalla hakemuksella yhteen tai useampaan vaiheeseen.*

## LIIKETOIMINNAN VALMISTELUVAIHE

## LIIKETOIMINTAVAIHE

*Partnerin  
(liikekumppanin tai  
liikekumppaneiden)  
identifiointi*



*Hanke-  
selvityksen  
teko*



*Liiketoiminta-  
suunnitelman  
teko*



*Ympäristö- ja  
yhteiskunta-  
vaikutusten  
arviointi*



*Teknologian  
ja ratkaisujen  
pilotointi ja  
demonstraatiot*



*Paikallisen  
henkilökunnan  
koulutus*



*Olemassa  
olevan  
liiketoiminnan  
kehittäminen  
kohdemaassa*



## Paljonko tukirahaa myönnetään?

< 300 000 €

< 400 000 €

ETA:n ulkopuolella

- Myönnettävän liikekumppanuustuen alaraja on 15 000 euroa hankehakemusta kohden
- Tukiraha maksetaan **takautuvasti**, joten hakijalla tulee olla riittävät ja todennettavissa olevat taloudelliset resurssit toteuttaa hanke ennen tukea.
- Tukirahan määrä riippuu esim. hankkeen koosta ja hakijan resursseista. Tukiprosenttiin vaikuttaa yrityksen koko sekä kohdema(t).
- Liikekumppanuustuki on lähtökohtaisesti de minimis -tukea: enintään 300 000 € toimialasta riippuen. Mikäli hanke on kokonaan ETA:n ulkopuolella, voidaan tuki myöntää de minimis -rajoituksen ulkopuolisena, enintään 400 000 €.



## Mitä kustannuksia voidaan hyväksyä?

Liikekumppanuustuki kattaa kehittyviin markkinoihin suuntautuvien hankkeiden selvitys-, pilotointi ja koulutusvaiheiden kustannuksia.

Tyypillisimpiä hankkeissa syntyviä tukikelpoisia kustannuksia ovat matka-, majoitus-, palkka- ja päivärahakustannukset.

Hyväksyttäviä kustannuksia ovat esimerkiksi:

- hakijan henkilökunnan kohdemaassa, Suomessa tai muussa hankkeeseen oleellisesti liittyvässä maassa hankkeen valmisteluun käyttämä työaika
- ulkopuolisten asiantuntijoiden palkkiot
- matkakustannukset kohdemaahan tai muuhun hankkeeseen olennaisesti liittyvään maahan sekä päivärahat matkan ajalta
- viranomaismaksut kohtuullisissa määrin

# Tulevia tapahtumia

- **19.11. klo 9–13: Suomi–Ukraina Matchmaking-tapahtuma**  
| Live & hybridi | Scandic Simonkenttä, Helsinki
- **20.11. klo 9–16: Tapaa ukrainalaisia yrityksiä henkilökohtaisesti** | 1-to-1 tapaamiset Finnpartnershipin toimistolla | Porkkalankatu 22 A, Helsinki

# Finnfund

Finnfund voi sijoittaa Ukrainassa toimiviin tai sinne perustettaviin yksityisiin yrityksiin esimerkiksi digitalisaatio-, energia- tai maataloussektoreilla. Ukrainassa Finnfund on kiinnostunut sijoittamaan hankkeisiin, joissa suomalainen yritys on mukana joko sijoituskohteena (suomalaisomisteinen yritys Ukrainassa) tai palveluiden tai tuotteiden toimittajana (sijoitus ukrainalaiseen yritykseen, joka on ostanut tai tulee ostamaan suomalaista osaamista).

- Käytetään hankkeisiin, joissa suomalainen yritys mukana, esim.
- Sijoituksia suomalaisyritysten tytäryhtiöihin tai asiakkaisiin kehittyvissä maissa
- Projekti- tai yritysrahoitusta: 1 -25 miljoonaa euroa lainaa, pääomaa tai välirahoitusta
- Edellytykset:
- Kanssasijoittajia ja vahva hankekehittäjä mukana
- Yrityksen liiketoiminta on kannattavaa, tai projektin kehitysvaihe on loppusuoralla ja sen rahoituskelpoisuus on todennettu
- Kestävyyttä, vastuullisuutta ja vaikuttavuutta

# ELY-keskuksen rahoitukset kansainvälistymiseen

- Vakka-Suomi sijaitsee maaseudun yritystukien tukialueella
- Tukea liiketoiminnan kehittämiseen (ml. Kansainvälistymisselvitykset) on mahdollista myöntää pienille yrityksille (<50 hlöä konsernitasolla)
- **Mihin kustannuksiin?** Asiantuntijapalvelut: selvitysten ja tiedon hankkiminen ja soveltaminen, tarvittavat aineet ja tarvikkeet, matkat, vuokrat tai vastaavat tarvittavat kustannukset.
- **Tuen määrä?** Hyväksyttävät kustannukset 5 000–100 000 euroa, joista tuki 50%.
- Yrityksen omien palkkojen osuus on maksimissaan 50% hyväksyttävistä kustannuksista.

# Tulevia webinaareja

- [Finnpartnership ja PRH: Suojaa yrityksesi aineeton omaisuus Ukrainassa –webinaari. 20.11. klo 14.00 – 15.30](#)
- [EastCham: Avoin webinaari: Ukrainan julkisten investointien alusta DREAM – Miten suomalaisyritykset voivat hyödyntää sitä? 27.11.2025 klo 14.00–15.00](#)

# Tärkeitä linkkejä

- [www.businessfinland.fi/ukraina](http://www.businessfinland.fi/ukraina)
- [www.eastcham.fi/tapahtumat/](http://www.eastcham.fi/tapahtumat/)
- <https://yhteydenotto.team.finland.fi/yhteydenotto>

Team Finland-yhteydenottolomake, 2pv sisällä vastaus

Ota yhteyttä, niin etsitään yrityksellesi  
sopivat palvelut ja rahoitukset  
kansainvälistymiseen!

Leevi Törmäkangas  
Team Finland-koordinaattori  
Varsinais-Suomen ELY-keskus

[leevi.tormakangas@ely-keskus.fi](mailto:leevi.tormakangas@ely-keskus.fi)  
Puh. 0295 022 616



*Team*  
**FINLAND**