

SAVONIA

ammattikorkeakoulu

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
TEKNIIKAN JA LIIKENTEEN ALA

SUOMALAISYRITYSTEN HAASTEITA JA RATKAISUJA KIERTOTALOUSSEKTORILLA POHJOIS-AFRIKASSA

TEKIJÄ Toni Ahola

Koulutusala Tekniikan ja liikenteen ala	
Tutkinto-ohjelma Energiatekniikan tutkinto-ohjelma	
Työn tekijä Toni Ahola	
Työn nimi Suomalaisyriyten haasteita ja ratkaisuja kiertotaloussektorilla Pohjois-Afrikassa	
Päiväys 19.12.2023	Sivumäärä/Liitteet 37/1
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani Savonia ammattikorkeakoulu	
Tiivistelmä Kiertotalousviennistä toivotaan Suomeen uutta taloudellista veturia. Kiertotalouden uskotaan maailmanlaajuisesti auttavan YK:n kestävän kehityksen tavoitteisiin pääsemisessä. Pohjois-Afrikka maantieteellisesti Euroopan välittömässä naapurissa tarjoaa paljon mahdollisuuksia kiertotalousviennille. Alueella on potentiaalia uusiutuvan energian tuotannossa ja puutteet kierrätyksessä ja jätteenkäsittelyssä luovat markkinoita erilaisille jätteenkäsittelyratkaisuille. Tässä opinnäytetyössä kohdealueeksi valittiin Marokko, Algeria, Tunisia, Libya ja Egypti. Työssä haluttiin selvittää, mitä haasteita suomalaiset kiertotalousyritykset liiketoiminnassaan täällä ovat kohdanneet ja millä työkaluilla ja valmiuksilla yritykset voisivat menestyä paremmin Pohjois-Afrikan markkinoilla. Lisäksi työssä selvitettiin, mitkä ovat alueen kiertotalousnäkökulmat nyt ja tulevaisuudessa ja mitä alueen kiertotalousmarkkinoilla on tarjottavana suomalaisille yrityksille. Tutkimukseen osallistui kuusi suomalaista kiertotalousyritystä ja heidän kokemuksiaan kerättiin puolistrukturoidun haastattelujen ja sähköpostikyselyjen avulla. Menetelmien avulla haluttiin selvittää yritysten kohtaamia haasteita ja riskejä ja toisaalta ymmärtää, millä keinoin yritykset pyrkivät menestymään kohdemarkkinoilla. Lisäksi menetelmien avulla pyrittiin kartoittamaan alueen markkinoiden ominaispiirteitä ja parhaita käytänteitä haasteiden selättämiseksi. Tulosten perusteella alue koettiin haastavaksi liiketoimintaympäristöksi. Suurimmat haasteet liittyvät Suomen ja Pohjois-Afrikan valtioiden välillä koettuihin kulttuurieroihin, alueen hitaaseen ja monimutkaiseen byrokraatiaan sekä alueen poliittis-taloudellisiin riskeihin. Tutustumalla huolellisesti alueen kulttuureihin ja tapoihin, tekemällä syvällisen markkina-analyysin sekä luomalla suhteet luotettaviin alueellisiin kumppaneihin voivat edesauttaa menestymistä Pohjois-Afrikan kiertotalousmarkkinoilla. Ehdotuksena jatkotutkimukseen on suorittaa vastaavanlainen haastattelututkimus myös alueella operoiville suomalaisille vienninedistämispalveluille, jotka jätettiin tämän työn ulkopuolelle.	
Asiasanat Pohjois-Afrikka, kiertotalous, kansainvälinen kauppa	

Field of Study Technology, Communication and Transport	
Degree Programme Degree Programme in Energy Engineering	
Author Toni Ahola	
Title of Thesis Challenges of Finnish Companies in Circular Economy Sector in North Africa and How to Solve Them	
Date 19 Dec 2023	Pages/Appendices 37/1
Client Organisation /Partners Savonia University of Applied Sciences	
Abstract Circular export is hoped to bring economic growth to Finland. One of the purposes of circular economy' is to help reaching the UN's sustainable development goals. North Africa is located geographically next to Europe. There are many opportunities for circular economy exports such as in the production of renewable energies, waste treatment solutions and recycling. Morocco, Algeria, Tunisia, Libya and Egypt were chosen target areas for this thesis. The primary purpose of the thesis was to find out what challenges Finnish circular economy companies have faced in the region and how companies have prepared for them. In addition, in the thesis it was analyzed what opportunities the region offers to Finnish circular economy experts, what is the general state of the circular economy in the region and the future prospects of circular economy'. Six Finnish circular economy companies were attended for this study and their experiences were collected through semi-structured interviews and email surveys. With the help of these methods, the aim was to find out what challenges the companies in the region have faced and what solutions they have for better success. In addition, in the survey it was tried to understand the characteristics of the market in the region and the best practices that can be used to solve the challenges. According to the results, the North African region was perceived as a challenging environment. The biggest challenges are the perceived cultural differences between Finland and North African countries, the region's slow and complicated bureaucracy, and the region's political-economic challenges. To succeed in the region, the company must familiarize itself carefully with the cultures and customs of the region. By creating relationships with reliable regional partners and conducting in-depth market analysis better success in the circular economy market of the region can be reached. Finnish export promotion services were not included in this work. The proposal for further research is to carry out a similar survey and interview export promotion services that operates in the North African region	
Keywords circular economy, North Africa, international trade	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA RAJAUS	6
2.1	Tavoite, tarkoitus ja tutkimusongelma	6
2.2	Aineiston keräys ja kyselytutkimuksen toteutus.....	7
3	ULKOMAANKAUPPA JA YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN.....	8
3.1	Miksi kansainvälistytään	8
3.2	Yrityskohtaiset vientiedellytykset.....	9
3.3	Markkinakohtaiset vientiedellytykset.....	10
3.4	Yleiset viennin edellytykset tullin näkökulmasta	10
4	SUOMEN JA POHJOIS-AFRIKAN KAUPALLIS-TALOUDELLISET SUHTEET	12
4.1	Rahoituksen saaminen Pohjois-Afrikan markkinoille.....	12
4.2	Pohjois-Afrikka markkina-alueena ja mahdollisuutena	14
4.3	Pohjois-Afrikan maiden kaupan ongelmat ja haasteet	17
5	KANSAINVÄLISTYMISSPÄLVELUITA TARJOAVIA TOIMIJOITA.....	20
5.1	Team Finland –verkosto	20
5.2	Ulkoministeriö.....	20
5.3	Business Finland	21
5.4	Team Finland -verkon muita avaintoimijoita	21
6	TULOKSET	23
6.1	Suurimmat haasteet	23
6.2	Suurimmat riskit.....	25
6.3	Ratkaisuehdotukset ja kuinka haasteisiin voi valmistautua.....	26
6.4	Kiertotalouden tila ja sen tulevaisuuden näkymät Pohjois-Afrikassa	27
6.5	Suomalainen kiertotalousosaaminen vientimahdollisuutena Pohjois-Afrikan markkinoille?.....	28
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	29
7.1	Ehdotuksia yritysten parempaan menestymiseen Pohjois-Afrikan markkinoilla	29
7.2	Pohdinta	30
	LÄHTEET	33
	LIITE 1. HAASTATELTAVILLE ESITETYT KYSYMYKSET	37

1 JOHDANTO

Suomi haluaa profiloitua kiertotalouden edelläkävijänä. Sitra on määritellyt kiertotalouden Suomen yhdeksi tämän hetken kärkihankkeista (Sitra 2023). Kiertotalousosaamiselle on globaalia kysyntää, mutta samaan aikaan kansainvälinen kilpailu kovenee. Suomi haluaa pärjätä tässä kilpajuoksussa ja olla mukana toteuttamassa kilpailukykyisiä kiertotaloushankkeita niin kotimaassa kuin ulkomailla. Pääministeri Orpon hallitusohjelma 20.6.2023 lupaa kannustimia ja sääntelyn purkua suomalaisten kiertotalousyritysten kilpailukykyyn kasvattamiseksi. Lisäksi Suomessa tarjolla olevat joustavat rahoitusmallit tukevat kiertotaloushankkeita. Suomi tunnetaan maailmalla korkean teknologian ja osaamisen maana, jossa ympäristöasiat otetaan vakavasti. Lähtökohdat kiertotalousbisnekselle ovat siis mainiot.

Kiertotalousratkaisuille on tarvetta kaikkialla, mutta erityisesti maissa, joissa kiertotalousratkaisut ovat yhä harvinaisia ja joissa ilmastonmuutoksen tuomat haasteet jo näkyvät ihmisten arjessa. Pohjois-Afrikan valtiot lukeutuvat näihin maihin. Alueen valtion kamppailevat ilmastonmuutosta ja jäteongelmaa vastaan. Energiantuotanto nojaa vahvasti perinteisiin fossiilisiin polttoaineisiin. Pohjois-Afrikassa on potentiaalia kiertotalouteen ja uusiutuvan energian käyttöön huolimatta maiden välisistä suuristakin eroavaisuuksista. Osa alueen valtioista, etunenässä Marokko, ajaa kunnianhimoisia kiertotaloustavoitteita ja on avoin ulkomaisille investoinneille. Lisäksi alueen maat ovat aivan Euroopan naapurissa, onhan Pohjois-Afrikasta matkaa lyhimmillään Eurooppaan vain 14 km. Tässä työssä tutkittaviksi Pohjois-Afrikan valtioiksi valikoituivat Marokko, Algeria, Tunisia, Libya ja Egypti.

Tätä työtä ohjasivat muun muassa seuraavat peruskysymykset: Mitkä ovat alueen kiertotalousliiketoiminnan suurimmat haasteet ja riskit? Miten niihin voi valmistua ja voiko niitä välttää? Mikä voisi olla suomalaisen kiertotalousviennin valtti Pohjois-Afrikan markkinoilla? Mikä on Pohjois-Afrikan yleinen kiertotaloustilanne ja millaiset ovat sen tulevaisuuden näkymät?

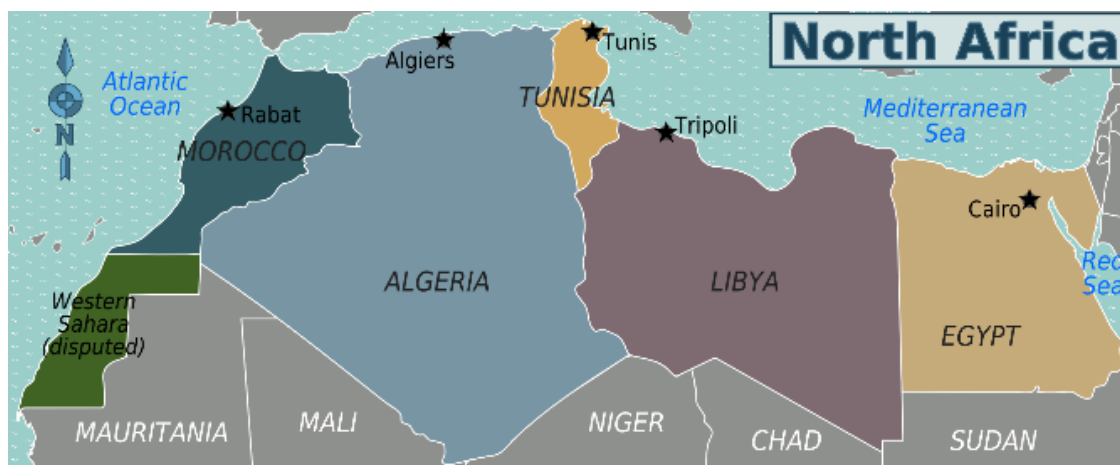
Muun muassa näihin ylläoleviin kysymyksiin tämä työ pyrkii vastaamaan. Tutkimusongelmaa lähdettiin ratkaisemaan puolistrukturoidun haastattelun avulla. Menetelmän avulla haluttiin selvittää suomalaisten kiertotalousyritysten edustajien omin sanoin kuvattuja kokemuksia kansainvälisen kaupan haasteista ja ratkaisuista alueella. Lisäksi hyödynnettiin puolistrukturoidun haastattelun haastattelurunkoa seuraavaa sähköpostikyselyä kahden informantin kohdalla.

Työn taustalähteinä hyödynnetään erityisesti Suomen eri vienninedistämistoimijoiden ja viranomaisten julkaisemia tiedotteita ja julkaisuja. Ulkoministeriön ja muiden Team Finland -verkoston toimijoiden tuottamat verkkojulkaisut ovat esimerkkejä ajantasaisesta lähdemateriaaleista. Lisäksi taustatietoa kerättiin kansainvälisistä lähteistä, kuten Maailmanpankin raporteista.

Työni aiheen olen valinnut itse, mutta toivon työni auttavan ja antavan työkaluja niille suomalaisille kiertotalousyrityksille, joiden tarkoituksena on tehdä tulevaisuudessa kauppaa Pohjois-Afrikassa.

2 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA RAJAUS

Yhdistyneiden kansakuntien mukaan Pohjois-Afrikan valtioiksi lasketaan Marokko, Algeria, Tunisia, Libya, Egypti, Sudan ja Länsi-Saharan kiistanalainen alue (The United Nations, julkaisuaika tuntematon). Pohjois-Afrikan poliittinen kartta on esitetty tämä kappaleen alla (KUVA 1). Tämä työ rajattiin koskemaan edellämainittuja valtioita poislukien Sudan ja Länsi-Sahara. Myös Libya rajautui käytännössä pois, koska tietoa siellä toimivista suomalaisista kiertotalousyrityksistä ei saatu. Tutkimusta ei ollut tarkoituksenmukaista toteuttaa esimerkiksi vain ranskankielisissä Pohjois-Afrikan maissa, koska Egypti on Suomen viennin kannalta merkittävä kumppani. Egyptin valtavat markkinat tarjoavat paljon mahdollisuuksia suomalaiselle kiertotalousliiketoiminnalle. Sudan jätettiin tutkimuksen ulkopuolelle, koska monessa kontekstissa sitä ei kuitenkaan lasketa maantieteellisesti osaksi Pohjois-Afrikkaa. Kiistanalaiseen Länsi-Saharaan taas liittyy suuria poliittisia herkkyyksiä. Kaikki Pohjois-Afrikan maat ovat kehittyviä maita/talouksia.



KUVA 1. Pohjois-Afrikan poliittinen kartta (Peter Fitzgerald 2009, CC BY-SA)

2.1 Tavoite, tarkoitus ja tutkimusongelma

Työn ensisijaisena tavoitteena oli selvittää suomalaisten kiertotalousyritysten kohtaamia haasteita ja riskejä Pohjois-Afrikan markkinoilla. Toisekseen tarkoituksena oli etsiä keinoja näiden haasteiden voittamiseksi ja pohtia, kuinka yritykset voivat paremmin varautua niihin. Kolmanneksi opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää kiertotalouden mahdollisuuksia alueella ja auttaa myös muita alueelle pyrkiviä suomalaisia kiertotalousyrityksiä kansainvälistymispyrkimyksissään.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua haastattelua, jossa jokaiselle haastateltavalle esitettiin samat kysymykset samassa järjestyksessä. Tämä tutkimusmenetelmä valikoitui tarkoituksenmukaiseksi siitä syystä, että haastattelun avulla haluttiin toisaalta saada jokaiselta haastateltavalta tietoa juuri tietyistä seikoista, mutta jättää samalla jonkin verran tilaa myös avoimelle keskustelulle.

Vertailukelpoista aineistoa olisi ollut hankalampi saada väljemmin toteutettavalla teemahaastattelulla. Puolistrukturoitu haastattelumenetelmä antaa haastateltavalle enemmän vastaustilaa ja näin haastatteliija voi saada kysymysaiheen ympäriltä relevanttia tietoa, jota ei muuten olisi osannut kysyä. Tämä eroaa strukturoidusta haastattelusta, jossa haastattelu on formaali tilanne ja vastaa kyselylomakkeen täyttämistä ohjatusti. Strukturoidussa haastattelussa vastaajalle voidaan antaa vastausvaihtoehdot, joista haastateltavan tulee valita itselle parhaiten sopiva vaihtoehto. Tämä erityisesti lisää vastausten vertailtavuutta, mutta vähentää mahdollista tutkimuksen kannalta arvokasta lisätietoa. (Kvalitatiivisien menetelmien verkko-oppikirja 2009.)

Puolistrukturoidun haastattelun lisäksi kahden informantin kohdalla hyödynnettiin sähköpostikyselyä, koska sellaiseen vastaaminen oli henkilölle itselleen helpompi vaihtoehto. Kysely seurasi samaa haastattelurunkoa.

2.2 Aineiston keräys ja kyselytutkimuksen toteutus

Pohjois-Afrikassa toimivien suomalaisten yritysten kartoittaminen aloitettiin syksyllä 2023 yhdessä Business Finland Casablancan sekä Suomen ulkomaan edustustojen avulla. Potentiaalisia yrityksiä haarukoitiin myös avoimista lähteistä, SITRAn ja Afrikan kehityspankin kautta. Yritykset valikoituivat toimialan mukaan ja sen perusteella, että yrityksillä oli joko kokemusta Pohjois-Afrikan alueella, tai että yritys on tehnyt toimenpiteitä liiketoimintojensa laajentamiseksi Pohjois-Afrikkaan. Yhteydenpito valikoituihin haastateltaviin tapahtui puhelimitse, sähköpostin ja Teams-videoyhteyden välityksellä. Yhteensä haastattelu- ja yhteydenottopyyntöjä lähetettiin 13 eri yritykselle tai toimijalle, joista vastasi 6. Haastattelut ja sähköpostikyselyt tehtiin loppuvuoden aikana 2023.

Kaksi vastaaja lähetti vastauksensa sähköpostitse kyselyyn vastaten. Haastattelut toteutettiin joko suomeksi, ranskaksi tai englanniksi.

Kyselytutkimukseen osallistui kuusi suomalaista kiertotalousyritystä tai heidän alihankkijaa. Pohjois-Afrikan markkinoilta hankittua kokemusta oli kyselyyn osallistujilla ainakin seuraavanlaisesti; kolmella vastaajista Marokon markkinoilta, kahdella Algeriasta, kahdella Tunisiasta ja kahdella Egyptistä. Selvityksistä huolimatta tätä työtä varten ei saatu tietoa Libyassa toimivista suomalaisista kiertotalousyrityksistä.

Kaikille yrityksille esitettiin samat kysymykset (LIITE 1). Kyselytutkimus suoritettiin kahdelle yrityksistä sähköpostin välityksellä ja neljälle kysymykset esitettiin haastattelujen yhteydessä Teams-videoyhteyden välityksellä. Tämä johtuen yritysten omista haluista valita heille paras mahdollinen tapa osallistua tutkimukseen. Kyselytutkimuksen ja haastattelujen toteuttamisen ennakosuunnitteluvaihe oli tärkeä osa onnistunutta tutkimusta. Tärkeää oli rakentaa haastattelurunko ja sitä vastaavan kyselyn kysymykset niin niin, että sen avulla saatavien vastausten perusteella on mahdollista saada vastauksia tutkimusongelmaan.

3 ULKOMAANKAUPPA JA YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMINEN

Elinkeinoelämän keskusliiton määritelmän mukaan ulkomaankauppa on eri maiden välillä käytävää tavaroiden ja palveluiden kauppaa. Suomen talouskasvun ja hyvinvoinnin edellytyksenä ulkomaankauppa ja vienti on ollut aina erittäin tärkeää. Vuonna 2022 tavaroiden ja palveluiden viennin arvo Suomen bruttokansantuotteesta oli 45 %. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2023.)

Menestymiseen vientimarkkinoilla vaikuttavat monet seikat. Yrityksillä on oltava kilpailukykyisiä tuotteita ja palveluita, joille on maailmalla kysyntää. Yksistään kilpailukykyinen tuote tai palvelu ei kuitenkaan riitä. Kaupantekoon vaikuttavat myös maailmantalouden kasvuvauhdista riippuva kysyntä, markkinoiden toimivuus ja erilaiset globaalit ja paikalliset kriisit. Hyvä esimerkki on koronapandemian aiheuttama kokonaisvaltainen maailmanmarkkinoiden lamaantuminen. Laskennallisesti noin kolmasosa Suomen ulkomaankaupasta on eri palveluiden vientiä. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2023.)

Sitran julkaiseman kiertotalouden tiekartan mukaan Suomi tavoittelee kiertotaloudesta talouden uutta tukijalkaa. Kiertotalouden toivotaan parantavan Suomen ja suomalaisten toimijoiden kilpailukykyä ja tuovan uusia innovaatioita ja uusia yrityksiä ja näin kasvavaa liikevaihtoa. Tässä päämäärässä auttavat muun muassa uudistetut rahoitusmallit, jotka tukevat kiertotalouden kasvua ja kansainvälistymistä. Sitra on arvioinut Suomen kiertotaloussektorin liiketoimintapotentiaalin olevan vuoteen 2030 mennessä noin 1,8 miljardia euroa. (SITRA 2016.)

Yhtenä hyvänä esimerkkinä kiertotalousratkaisuihin kannustavasta rahoituksesta on valtion hallinnoiman Teollisuussijoituksen (TES) päätös sijoittaa vuonna 2019 kymmeneen eri suomalaiseen kiertotalousyhtiöön yhteensä 75 miljoonaa euroa. Rahoitusohjelman tavoitteena on vauhdittaa kiertotaloudessa toimivien yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. Sijoitukset toteutettiin vuosina 2019-2021. Kiertotalouteen sijoittaminen on ollut TESin yksi pääpainopisteistä. (Tesi 2019.)

3.1 Miksi kansainvälistytään

Yrityksen kansainvälistymispyrkimysten taustalla on usein monia eri syitä ja lähtökohtia. Kotimaisten markkinoiden pienuus ja toisaalta kansainvälisten markkinoiden luomat kasvumahdollisuudet houkuttelevat yrityksiä katsomaan kotimaan markkinoita pidemmälle. Tuoreimman yritysbarometrin mukaan Suomen pk-yrityksistä 21 prosentilla on vientiä tai muuta liiketoimintaa ulkomailla. Suurin osa Suomen kiertotaloustoimijoista on pk-yrityksiä tai pieniä start-upeja. Kannustimina voivat toimia niin yrityksen sisäiset kuin ulkoiset tekijät. (Pk-yritysbarometri kevät 2023.)

VTT:n raportti *"Tarinoita kansainvälistymisen poluilta - Pk-yrityksen kansainvälistyminen - onnistumisia ja haasteita"* jakaa kansainvälistymisen motiivit ennakoiviin, eli proaktiivisiin, ja reaktiivisiin. Proaktiivisia motiiveja VTT:n mukaan ovat yrityksen voitontekomahdollisuus, tuotteen ainutlaatuisuus, teknologinen etu, eksklusiivinen tieto, johdon halu ja sitoutuminen, verotusedut, massatuotannon etu, saatavissa olevat resurssit ja tuotantokustannukset. Reaktiivisiin motiiveihin taas lasketaan markkinoiden kilpailupaine, ylituotanto, supistuvat tai kypsyneet kotimarkkinat, ylikapasiteetti, asiakkaiden ja jakelukanavien läheisyys, lainsäädännölliset muutokset kotimaassa ja kilpailijoiden ja yhteistyökumppaneiden kansainvälistyminen. (VTT 2017.)

Suomalaisilla kiertotalousyrityksillä on paljon tarjottavaa kasvaviin globaaleihin kiertotalouden tarpeisiin. Suomi haluaa profiloitua kiertotalouden mallimaana ja esimerkiksi Hallitusohjelma 20.6.2023 on nostanut yhdeksi tavoitteekseen sujuvoittaa ympäristöön liittyviä lupaprosesseja ja purkaa sääntelyn esteitä kiertotaloudelta. Puhtaan luonnon merkitys Suomen kilpailutekijänä vahvistuu ja edelläkävijyys kiertotaloudessa luo uutta työtä ja liiketoimintaa. Tämä koskee niin ikään kiertotalouden ulkomaisia investointeja, kuin suomalaista kiertotalouden vientiä maailmalle. Suomi nähdään puhtaan teknologian mallimaana ja suomalaisia kiertotalousratkaisuja arvostetaan maailmalla. Lisäksi suomalaisilla on hyvä maine kauppakumppanina.

Poliittisilla päätöksillä on suuri merkitys kiertotalouden kehittymiseen ja suomalaisen kiertotalousosaamisen viennin tukemiseen. Erityisen tärkeä on lainsäädäntö, jota sopeutetaan kiertotaloustavoitteiden mukaiseksi, myös Euroopan unionin lainsäädännön tasolla. Tämä ohjaa kulutusta ja tuotantoa sekä synnyttää uusia markkinoita kiertotalouden tuotteille ja palveluille. Joustavat ja kiertotaloutta tukevat rahoitusmallit kannustavat yrityksiä tekemään kiertotalouden kannalta kestävämpiä valintoja. Taloudelliset kannustimet taas tuovat yrityksille turvaa ja luottoa siihen, että kiertotalouteen investoiminen kannattaa. Kannustimia ovat esimerkiksi verotus, eri maksut ja panttijärjestelmä. (Valtioneuvoston julkaisuja 2021.)

3.2 Yrityskohtaiset vientiedellytykset

Kansainvälistymisstrategia on yrityksen huolellisesti laatima konkreettinen toimenpide kohti ulkomaan markkinoita. Yrityksen tarjoaman tuotteen tai palvelun on oltava kilpailutehokas ja sen on toimittava kilpailuvalttina, jolla se pystyy erottumaan kilpailijoistaan. Lisäksi tuotteen on oltava sopiva kansainvälisille markkinoille. Strategiassa arvioidaan ja käydään läpi, missä ja miten ulkomaiselle asiakkaalle tarkoitetut tuotteet tai palvelut valmistetaan ja kehitetään ja miten ne saadaan toimitettua kohdemarkkinoille. Yrityksen on arvioitava realistisesti sen mahdollisuudet liittyen kansainväliseen yhteistyöhön, mukaan lukien vientiin ja tuontiin liittyvät kysymykset. Alueellinen kulttuuri- ja kaupankäyntituntemus on tärkeässä roolissa. Kansainvälisen liiketoiminnan käynnistäminen vaatii sekä henkisiä että taloudellisia resursseja, joten myös tarvittava rahoitus sekä keinot sen saamiseksi on huolellisesti selvitettävä etukäteen. Suunnitteluprosessissa laaditaan pitkän aikavälin tavoitteet ja suuntaviivat kuten myös lyhyen aikavälin yksityiskohtaisempi suunnittelu. (Suomen yrittäjät julkaisuaika tuntematon.)

Yrityksen omat, sisäiset esteet on hyvä huomioida suunniteltaessa kansainvälistymistä. Kunnianhimo ja tavoitteet on asetettava riittävän korkealle, mutta silti realistiselle tasolle. Mikä on yrityksen riskinsieto ja kuinka paljon ja mitä riskejä pystytään hyväksymään? Onko yrityksen henkilöstö riittävän osaavaa, motivoitunutta ja kielitaitoista kansainvälisille markkinoille? Maailma ja markkinat digitalisoituvat vauhdilla, joten yrityksen on hyvä tunnistaa digitalisoitumisen tarve ja sen tuomat mahdollisuudet ja varmistaa oman henkilöstön osaaminen. (Business Finland julkaisuaika tuntematon.)

3.3 Markkinakohtaiset vientiedellytykset

Yrityksen markkinakohtaiset vientiedellytykset määräytyvät kohdemaan ja sen markkinan perusteella. Turvallisempaan päätöksentekoon vaaditaan markkinoiden liiketoimintamahdollisuuksien selvittäminen mahdollisimman neutraaleista ja puolueettomista lähteistä. Yrityksen on tunnistettava kohdemaan potentiaalinen ja konkreettinen kysyntä, markkinoiden vaatimukset sekä oikea asiakasryhmä, jolle tuote tai palvelu tuo lisäarvoa. Vientiedellytyksiin vaikuttavat myös kasvupotentiaali ja kilpailuetu. Onko kohdemarkkina sellainen, jossa suuren alkupanostusten ja taloudellisen sijoituksen jälkeen yrityksellä on mahdollisuuksia kasvaa ja kehittyä? Onko yrityksellä selkeä kilpailuetu suhteessa vastaaviin markkinoilla oleviin yrityksiin? Tärkeää on myös tunnistaa paikallisen työvoiman käytettävyys ja paikallisten raaka-aineiden mahdollinen hyödyntäminen. (Business Finland julkaisuaika tuntematon.)

Yrityksen on tunnistettava kohdemarkkinan yleisimmät kieli- ja kulttuurierot ja paikallinen businesskulttuuri. Yrityksen on arvioitava poliittisia haasteita, jotka liittyvät maan yleiseen poliittiseen tilanteeseen, lainsäädäntöön, byrokratiaan, velkaantuneisuuteen, vienti- ja tuontimääräyksiin ja yleiseen vakauteen. Erityisesti omaa palvelua tai tuotetta koskevat kohdemaan viranomaissäädökset tulee selvittää huolellisesti. Valuuttaan ja sopimuksiin liittyvät ongelmat on osana kaupallisia haasteita ja näiden selvittäminen on tärkeä etukäteisvalmistelu. Onko kohdemaan toiminta läpinäkyvää ja kuinka luotettavaksi arvioidaan liikekumppanit? (Business Finland julkaisuaika tuntematon.)

3.4 Yleiset viennin edellytykset tullin näkökulmasta

Tässä luvussa käsitellään erityisesti EU:n ulkopuolelle tapahtuvaan tavaravientiin liittyviä yleisiä edellytyksiä.

Vienti käsitteenä on Suomen tullin mukaan unionitavaroiden vientiä EU-maiden ulkopuolelle. EU itsessään toimii sisämarkkinana ja EU-kaupan ehdot ja säännöt poikkeavat EU:n ulkopuolisesta viennistä. Alennettu tullikohtelu tai tullittomuus voidaan myöntää EU:n ja kohdemaan välillä, mikäli maat ovat sopineet vastavuoroisen vapaakauppa- tai muun tullietuussopimuksen. Tulli jaottelee viennin suoraan vientiin ja epäsuoraan vientiin. Näiden ero on se, poistuuko tavara suoraan Suomesta EU:n ulkopuolelle (suora vienti), vai poistuuko se EU:sta toisen jäsenvaltion kautta (epäsuora vienti). (Tulli julkaisuaika tuntematon.)

Pohjois-Afrikan ja EU:n välillä ei ole vapaakauppasopimusta, mutta Euroopan unionin ja Marokon, Algerian, Tunisian ja Egyptin välillä on yhteiset assosiaatiosopimukset. Sopimukset sisältävät talous-, kauppa- ja rahoitusyhteistyötä koskevia määräyksiä vapaakauppa-alueen asteittaiseen perustamiseen. Neuvottelut kattavista vapaakauppasopimuksista ovat tätä kirjoittaessa pysähdyksissä. (Ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique 2021.)

Tavaraviennissä vietävä tavara on asetettava vientimenettelyyn. Tämä tapahtuu tekemällä tullille vienti-ilmoitus. Vienti-ilmoituksen tarkoitus on muun muassa valvoa vietäviin tavaroihin kohdistuvia mahdollisia vientirajoituksia ja -kieltoja. Vietäviin tuotteisiin saattaa kohdistua myös vientitullimaksuja. Suomen tullit ovat vientirajoituksia valvova viranomaisena. Tavaroiden myynti EU:n ulkopuolelle on arvonlisäverotonta. Toistaiseksi ja tapauskohtaisesti voimassa olevat kansainväliset pakotteet voivat olla este pakotteiden alaisten tuotteiden viennille. Vientivalvonnasta vastaa Suomen ulkoministeriö. (Tulli julkaisuaika tuntematon.)

4 SUOMEN JA POHJOIS-AFRIKAN KAUPALLIS-TALOUDELLISET SUHTEET

Tullin vuonna 2022 tilastojen perusteella Suomen Afrikkaan suuntautuva tavaravienti (1,83 miljardia €) vastaa 2,23 % Suomen kokonaisviennistä. Afrikan maiden osuus kokonaistavaraviennistä on pysynyt kutakuinkin samalla tasolla viimeisen kymmenen vuoden ajan. Pohjois-Afrikan osuus Afrikan kokonaisviennistä on merkittävä. Vuonna 2022 44,3 % Afrikan kokonaisviennistä (810 milj. €) suuntautui Pohjois-Afrikkaan, kohdemaista selvästi merkittävimpänä Egypti (479 milj. €) ja sitä seuraavat Marokko (141 milj. €) ja Algeria (134 milj. €). Tunisiaan kohdistuva vienti on vähäisempää (54 milj. €), Libyaan erittäin vähäistä (2,2 milj. €). Suomen kauppataase Afrikan ja myös kaikkien Pohjois-Afrikan valtioiden kanssa on Suomelle selvästi ylijäämäistä, Pohjois-Afrikan kokonaistuonti Suomeen vuonna 2022 oli 179 milj. €. (Tulli 2023.)

Tullin tilastot eivät kuitenkaan välttämättä kerro koko totuutta Suomen kaupasta alueelle, koska sellaiset suomalaisyritysten viemät tavarat, joita ei fyysisesti ole valmistettu Suomessa, eivät päädy Tullin tilastoihin (Labore 2021.)

Suomen Afrikka-strategian tavoitteena on kaksinkertaistaa Suomen vienti Afrikan maihin vuodesta 2020 vuoteen 2030 mennessä (Ulkoministeriö 2021.)

Suomella on diplomaattisuhteet kaikkiin Pohjois-Afrikan kansainvälisesti tunnustettuihin valtioihin, ja Suomella on alueella neljä suurlähetystä Rabatissa, Algerissa, Tunisissa ja Kairossa. Libya katetaan nykyisin Suomen Tunisissa sijaitsevasta suurlähetystä käsin. Libyassa tämänhetkiset liiketoimintamahdollisuudet ovat heikot johtuen maan epävakauksesta. Suomi on käynyt kauppaa kaikkien alueen valtioiden kanssa jo vuosikymmeniä. Kauppataase on kaikissa alueen maissa Suomelle ylijäämäinen. Viennin kärki on perinteisesti ollut puu- ja paperiteollisuuden tuotteissa. Nykyisin alueella toimii suomalaisia yrityksiä eri sektoreilla, muun muassa ICT-alalla, energia- ja ympäristösektoreilla, koulutuksessa ja terveydenhuollossa. (Ulkoministeriö 2022; Ulkoministeriö 2023.)

Business Finlandilla on toimistot Marokon Casablancassa ja Egyptin Kairossa.

4.1 Rahoituksen saaminen Pohjois-Afrikan markkinoille

Tärkeimpiä yrityksen kansainvälistymisen kannustimia ja mahdollistajia kansainvälisessä kilpailussa ovat toimivat ja tarkoituksenmukaiset rahoitusmallit. Kansainväliseen kauppaan liittyy aina taloudellisia riskejä käytännössä toimialasta riippumatta. Rahoittajilta vaaditaan riskinkantokykyä ja siksi pääomasijoitusmuotoinen rahoitustarjonta kiertotalousalan yrityksille on erittäin tärkeää.

Suomen virallinen vientitakuulaitos ja valtion omistama erityisrahoittaja Finnvera pyrkii turvaamaan yrityksille kilpailukykyisiä rahoitusjärjestelyjä. Rahoitusjärjestelyihin vaikuttavat useat eri seikat, joista tärkeimpänä on kohdemaan maaluokitus. Finnvera on luokitellut maailman maat viiteen eri maaluokituskategoriaan, joita ovat vihreä: ei rajoituksia, sininen: joustava maapolitiikka, keltainen: rajoittava maapolitiikka, oranssi: maapolitiikassa erityisrajoituksia, ei vientiluottoja, punainen: takuita ja vientiluottoja ei myönnetä. Kunkin maan maaluokitus perustuu siihen, millaisia ovat maan poliittinen vakaus, lainsäädäntö, kyky hoitaa ulkoiset velvoitteet ja mikä on kohdemaan tulevaisuuden talouskehitysarvio. Esimerkiksi sotaa käyvät maat on luokiteltu kategoriaan, jonne rahoitusta ei voi saada. Pohjois-Afrikan osalta Finnvera on luokitellut Marokon siniseen luokkaan, Algerian, Tunisian ja Egyptin keltaiseen luokkaan, ja Libyan punaiseen luokkaan. (Finnvera julkaisuaika tuntematon.)

Business Finland tarjoaa useita erilaisia rahoitusratkaisuja yrityksen kansainvälistymiseen. Osa rahoitusratkaisuista on lainapohjaista tukea ja osa rahoitusmalleista sellaisia, joita ei tarvitse maksaa takaisin. (Business Finland julkaisuaika tuntematon.)

Finnpartnershipin tarjoama liikekumppanuustuki on suomalaisille yrityksille suunnattu rahallinen tuki. Tuki on tarkoitettu taloudellisesti kannattavaan liiketoimintaan, jolla on myönteisiä kehitysvaihteluja kehitysmaissa. Tukea voi saada hankkeen pilotointi-, selvitys-, ja kehitysvaiheeseen tai olemassa olevan liiketoiminnan kehittämiseen, kun hakija tähtää pitkäaikaiseen liiketoimintaan. (Finnpartnership julkaisuaika tuntematon.)

Finnfund rahoittajana painottaa tuettavan yrityksen toiminnassa kestäväälle kehitykselle tärkeitä toimialoja. Näihin lukeutuvat muunmuassa kestävä maatalous, uusiutuva energia ja päästöjä vähentävä energiantuotanto. Finnfundin investointitukea myönnetään vain yksityisessä omistuksessa oleville yrityksille, joiden toiminta-alue on kehitysmaat. (Finnfund julkaisuaika tuntematon.)

Kaikki Pohjois-Afrikan maat lasketaan ns. kehitysmaiksi, vähiten kehittyneiksi maiksi (OECD 2023). Finnfundin rahoitusta voivat suomalaisten yritysten lisäksi saada myös täysin ulkomaiset hankkeet. Finnfundin myöntämät lainat ovat pitkäaikaisia, yleensä 5-10 vuotta, ja myönnetty summat ovat suuruudeltaan miljoonia euroja. Rahoitus räätälöidään hankkeen tarpeen mukaisesti ja se voi olla pääomaarahoitusta, välirahoitusta tai lainaa. (Finnfund julkaisuaika tuntematon.)

Ulkoministeriö tarjoaa myös kehitysyhteistyömäärärahaan perustuvaa rahoitusta kehittyviin maihin tehtävään liiketoimintaan. (Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

4.2 Pohjois-Afrikka markkina-alueena ja mahdollisuutena

Vaikka Pohjois-Afrikan maita käsitellään monessa kontekstissa yhtenä ja koherenttina markkina-alueena, kaupanteon kannalta alueelliset ja maakohtaiset erot ovat kuitenkin suuria. Arabiaa puhutaan kaikissa alueen valtioissa, mutta ranskaa käytetään yleisesti hallinnon ja kaupankäynnin kielenä Marokossa, Tunisiassa ja Algeriassa. Maantieteellisesti Pohjois-Afrikka on Euroopan unionin lähinaapurustoa ja alueen valtiot ovat verrattaen lyhyiden välimatkojen päässä. Alueella on koulutettua väestöä, esimerkiksi Tunisiassa lääketieteen, insinööri- ja kauppatieteiden aloilla. Euroopan unioni on Pohjois-Afrikan maiden tärkein kauppakumppani, ja tämä tarjoaa mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille. (Ulkoministeriö 2021.)

Pohjois-Afrikassa Suomi on totuttu näkemään lähes yksinomaan sahatavara- ja metsäteollisuustuotteiden viejänä, ja kyseiset tuotteet ovatkin olleet Suomen pääasiallinen vientiartikkeli Pohjois-Afrikan maihin. Prosentuaalisesti tämä kattaa leijonanosan Suomen Afrikan-kokonaisviennistä. (Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Suomen ulkoministeriö laati ensimmäisen Afrikka-strategiansa vuonna 2021. Afrikka nähdään vihdoin Euroopan lähinaapurina ja kumppanina, maanosana, jonka jotkut maat ovat viime vuosina ottaneet hurjia loikkia talouskasvussa. Afrikka nähdään entistä potentiaalisempänä markkina-alueena, joka on toisaalta vaikea ja toisaalta tarjoaa suuria mahdollisuuksia. Suomen Afrikka-strategian tavoitteena on vahvistaa poliittista ja taloudellista kumppanuutta. Kaupallisessa mielessä Afrikka, Pohjois-Afrikka mukaan lukien, nähdään alueena, jossa on yhteistyöpotentiaalia liittyen digitalisaatioon, erilaisiin kierto- ja biotalousratkaisuihin, jätehuoltoon ja uusiutuvien energiamuotoihin liittyviin ratkaisuihin. EU panostaa Afrikka-politiikassaan digitaalisen ja vihreän siirtymän edistämiseen. Näille sektoreille ohjataan paljon rahoitusta, mikä voi tarjota mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille. (Valtioneuvosto 2021.)

Jotta Suomen asema kiertotalouden edelläkävijänä toteutuisi, se edellyttää EU-tason ja kansallisten toimien lisäksi tarkoituksenmukaista ja tavoitteellista ulkopoliittikkaa. Tähän niputtuvat maakuvatyö, kauppapolitiikka, kehityspoliittikka, vienninedistäminen ja aktiivinen toimiminen monenkeskisissä ympäristöpolitiikan foorumeilla. (Ympäristöministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Kaikkien Pohjois-Afrikan maiden taloudet olivat varsin haavoittuvia koronapandemialle, ja talouskasvu on pandemian jälkeen lähtenyt hitaasti liikkeelle lukuun ottamatta Marokkoa, jossa se on ollut nopeampaa. Myös inflaatio on rasittanut alueen talouksia erityisesti Egyptissä ja Tunisiassa. (The World Bank 2021; The World Bank 2023.)

Tunisiassa ulkomaisten investointien määrä laskenut viimeisen kymmenen vuoden aikana ja maan taloustilanne on huonontunut, kun valtion kulut menevät investointien tukemisen sijaan juokseviin kuluihin. Tunisian suuri julkinen sektori ja mittavat valtiontukiaiset vääristävät talouden rakenteita. Tarpeelliset talouspoliittiset uudistukset eivät ole toteutuneet. (Ulkoministeriö 2021; Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Tunisia kuitenkin tarjoaa mahdollisuuksia kiertotaloussektorilla. Vaikka kiertotalousajattelu on vasta teoriasolla, toimintaa on esimerkiksi vesi- ja jätesektoreilla ja joissain määrin puhtaan energian tuotannossa. Maa hyötyisi suuresti, mikäli sääntelyilmapiiriä avattaisiin ja kehitettäisiin. Aurinkoenergiapotentiaalia maalla olisi aina vientiin saakka. (Team Finland 2023.)

Marokko on kulttuuriltaan avoimimpia Pohjois-Afrikan maista ja lisäksi se on yhteiskunnallisesti vakaa. Marokko on potentiaalinen nykyistä laajemmalle taloudelliselle yhteistyölle. Marokko on panostanut uusiutuvan energian tuotantoon ja kansallisesti sillä on uudistusohjelmia niin tuuli-, vesi-, kuin aurinkoenergiankin suhteen. Marokossa on myös potentiaalia liittyen jätteiden käsittelyyn ja vedenpuhdistusratkaisuihin. (Ulkoministeriö 2022.)

Marokon maantieteellinen sijainti on ihanteellinen ajatellen Euroopan ja Afrikan läntistä solmukohtaa, jonka se hyvin tiedostaa ja jota se pyrkii hyödyntämään. Marokon yhtenä houkuttelevimmista kehittyvistä sektoreista on vaihtoehtoisten energioiden ja energiatehokkuuden lisäksi kiertotalous. Maan yksi tavoite esimerkiksi on nostaa vuoteen 2035 mennessä uusiutuvien energioiden käyttöä 19,5 prosentista aina 40 prosenttiin maan kokonaiskulutuksesta. Marokko ajaa kunnianhimoisesti vihreän vetyyn liittyviä hankkeita. Maa satsaa myös digitalisaation kehittämiseen sekä tuotannon yleiseen tehostamiseen. (Ulkoministeriö 2022.)

Marokon vihreät tavoitteet tarjoavat suomalaisille yrityksille loistavasti kysyntää, ja Suomen maine Marokossa kestävien teknologisten ratkaisujen osajana tuo suomalaisyrityksille hyvää selkänojaa. Marokko on avoin ulkomaisille investoinneille ja valtionvalta tukee investointeja ja hankkeita. Valtio on laseerannut myös useita reformeja vahvistaakseen rahanpesulakeja ja kitkeäkseen talousrikollisuutta. (Ulkoministeriö 2022.)

Marokon talous on elpymässä, ja myös inflaatio on osoittanut hidastumisen merkkejä tippuen helmikuun 2023 10,1 prosentista heinäkuussa 4,9 prosenttiin. Marokon syyskuussa 2023 tapahtuneen maanjäristyksen vaikutukset kotitalouksien toimeentuloon, turismiin ja makrotalouteen ovat jäämässä odotettua pienemmiksi. (The World Bank 2021.)

Algeria on rikas ja valtavan kokoinen öljy- ja maakaasuntuottajamaa, joka tarjoaa suomalaisyrityksille mahdollisuuksia lähes kaikilla Suomen vahvuusalueilla. Venäjän hyökkäysota Ukrainaan on nostanut raakaöljyn hintaa, ja Algeria on hyötynyt tilanteesta korvatessaan Venäjän öljyntuontikiellon aiheuttamaa tyhjiötä Euroopassa. Algerian talous on koronapandemian notkahduksen jälkeen noussut ennen koronaa olevalle tasolle ja maan bruttokansantuote on vuonna 2023 jatkanut maltillista nousuaan, vaikka inflaatio on vuoden 2023 alkupuoliskolla kivunnut 9.7 %. (The World Bank 2021.)

Valtio investoi uusin hankkeisiin ja potentiaalia on erityisesti puhtaan teknologian, kiertotalouden, sääteknologian ja tietenkin metsäteollisuuden aloilla. Algerialaiset arvostavat tuotteen korkeaa laatua ja jalostettua teknologista ratkaisua. Markkina-alueena Algeria on kuitenkin haastava. Algeria on suojattu ja kaupankäynnin ehdottomana edellytyksenä on osaava ja kokenut paikallinen edustaja. Kaupankäynti perustuu henkilökohtaisiin suhteisiin ja luottamusta on rakennettava pitkäjänteisesti. Asiakkaana Algerian niin valtiolliset kuin yksityisetkin toimijat ovat tarkkoja, joten sopimussisältöön on panostettava huolellisesti. Algerian sulkeutuneisuus ja erikoislaatuiset kaupan ehdot saattavat vaikeuttaa investointeja maahan, ja ne ovatkin laskeneet vuoden 2023 aikana. (Ulkoministeriö 2020; Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Egypti on Suomelle Pohjois-Afrikan ja koko Afrikan mantereeseen merkittävin kauppakumppani. Noin 110 miljoonan asukkaan Egypti on valtavan kokoinen talous ja asukasmäärältään se on Afrikan suurimpia valtioita. Maassa on meneillään useita megaluokan hankkeita, erityisesti liittyen Suezin kanavan laajennustöihin ja uusien kaupunkien rakentamiseen. Egyptissä nähdään potentiaalia koulutuksen, ICT:n, puhtaan energiantuotannon ja bioteknologioiden aloilla. Sähköntuotannossa Egypti on omavarainen ja se vie sähköä naapurimaihin. Energian tuotannossa on kiinnostusta uusiutuvien energioiden käyttöön. (Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Egyptin kestävästi energiasta tavoite on nostaa uusiutuvilla energioilla tuotetun energian osuus 42 prosenttiin vuoteen 2035 mennessä (Egypt Oil And Gas 2020). Tämän johdosta uusiutuvan energian laitemarkkinoiden arvo on useita miljardeja euroja. Jätevedenpuhdistus ja vesiteknologia tarjoavat niin ikään kaupallisia mahdollisuuksia. (International Trade Administration 2023.)

Liiketoimintojen helpottamiseksi ja suorien investointien lisäämiseksi Egypti on vuodesta 2016 lähtien toteuttanut yhdessä Kansainvälisen valuuttarahaston (IMF) kanssa useita merkittäviä uudistuksia. Uudistukset ovat koskeneet muun muassa verotukseen, investointeihin ja konkursseihin liittyvän lainsäädännön täytäntöönpanoa. (International Trade Administration 2022.)

Libya on pinta-alaltaan Afrikan toiseksi suurin valtio. Maalla on mittavat energiavarannot ja se on öljyn ja maakaasun nettoviejä. Libyan öljyvarannot ovat Afrikan suurimmat. Libyan sijainti niin sanotulla aurinkovyöhykkeellä takaisi huimia mahdollisuuksia esimerkiksi aurinkoenergian tuotannossa, vaikka tällä hetkellä kokonaisenergiantuotanto nojaa lähes ainoastaan fossiilisiin polttoaineisiin. Libyalla ei ole selkeää kiertotaloussuunnitelmaa. Libya kärsii puhtaan juomaveden puutteesta ja sen jätehuolto on puutteellinen. Alueella toimii useita kansalaisjärjestöjä ja kansainvälisiä avustusorganisaatioita, jotka ovat käynnistäneet projekteja yhdessä paikallisten kaupallisten toimijoiden kanssa kehittääkseen erityisesti sen puutteellista jätehuoltoa. (SwichMed 2020.)

4.3 Pohjois-Afrikan maiden kaupan ongelmat ja haasteet

Alueen kaikkia maita yhdistää valtioiden tiukka kontrolli maansa markkinoista (Suomen ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon).

Pohjois-Afrikan valtioista Tunisia, Marokko Libya ja Algeria sekä Mauritania muodostavat poliittis-taloudellisen liiton Arab Maghreb Union (AMU). Liitto on perustettu vuonna 1989 tarkoituksenaan edistää ja yhdistää alueen taloudellisia, kulttuurillisia ja sosiaalisia intressejä. Lisäksi liiton tarkoitus olisi toimia tiiviissä yhteistyössä Euroopan unionin suuntaan Tulevaisuuden tavoitteena on ollut myös alueelle muodostettava yhteinen rahaliitto. (Institution For Security Studies julkaisuaika tuntematon.)

AMU ei ole juuri kyennyt edistämään sen päämääriä. Erityisesti Algerian ja Marokon välillä on ollut vuosikymmenien ajan poliittisia erimielisyyksiä liittyen Länsi-Saharan ratkaisemattomaan tilanteeseen. Algeria tukee Länsi-Saharan itsenäistymispyrkimyksiä. (Institution For Security Studies julkaisuaika tuntematon.)

Tunisiassa monet avaintalouselinalueet, kuten rahoitus, lääketeollisuus ja energiasektori, ovat pitkälti valtio-omisteisia ja valtion kontrolloimia. Maan markkinoita vääristää myös huomattava hintasäätely ja valtion tuet, joita kohdistuu useisiin yhteiskunnallisesti tärkeisiin perushyödykkeisiin, kuten sokeriin, viljoihin, bensiiniin ja kahviin. Kaikista tukimenoista noin 40 % menee energiatuotteisiin. Ulkomaiset yritykset saavat kotiuttaa voittojaan, mikäli yrityksen ulkomaisomisteisuus on enemmän kuin 66 %. Pärjätäkseen juridisesti Tunisian markkinoilla ulkomaisten sijoittajien on usein tehtävä yhteistyötä paikallisten yritysten kanssa. Tunisian byrokratiaa pidetään yleensä hankalana, hitaana ja erityisen säänneltynä, ja siitä puuttuu johdonmukaisuus. Kaupallinen juridinen päätöksentekoprosessi voi olla ristiriidassa hallituksen virallisen yritysmuotoisen asenteen kanssa. (International Trade Administration 2022.)

Tunisia kärsii maansa pahimmasta inflaatiosta sitten vuoden 1984. Helmikuussa 2023 maan inflaatio oli noussut 18 kuukautta peräjäkeen kivuten hieman yli kymmeneen prosenttiin. Tunisian valtionvelka on kasvanut. Vuonna 2022 velkaa oli 79,3 % maan bruttokansantuotteesta. Kansainvälinen valuuttarahasto IMF on neuvotellut Tunisian kanssa uudesta tukipaketista, jonka edellytyksenä ovat talouden reformiuudistukset, joita esimerkiksi ovat valtion subventointien vähentäminen. Tukipaketti helpottaisi maan velkataakkaa ja tasapainottaisi kansantaloudellista suhdannetta. Pakettia ei ole hyväksytty vielä johtuen erityisesti Tunisian haluttomuudesta sitoutua kaikkiin talousreformin ehtoihin. Koronapandemian aiheuttama talouden laskusuhdanne ei ole kääntynyt vielä nousuun eikä maa ole vielä toipunut pandemian aiheuttamista talouden taantumasta. Lisänä talouden haavoittuvuuteen on tuonut Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan. (The World Bank 2023.)

Valtion rahatulot menevät pääosin juokseviin kuluihin. Tämä vähentää valtion investointeja ja näyttäytyy ulkomaisille sijoittajille hieman riskialttiina. Tunisian dinaarin ja ulkomaisten valuuttojen tuonti ja vienti on säännösteltyä, mikä rasittaa kansainvälistä kauppaa. (Ulkoministeriö 2021.)

Kuten Tunisia, myös Algeria koetaan hyvin byrokraattisena, hitaana ja vaikeana liiketoimintaympäristönä. Hallitusten vaihdoksen yhteydessä vaihtuvat myös keskeisten virastojen johto, jonka seurauksena ulkomaisten yritysten on käytävä vuoropuhelu uudelleen ja käytettävä resursseja verkostojen ja suhteiden luomiseen toistamiseen. Aikaisemmin luodut suhteet ja sopimukset ovat saattaneet menettää täysin merkityksensä. Algeriassa suuryritysten valtionomisteisuus on yleistä. Bruttokansantuotteesta valtionyhtiöiden taloudellinen osuus on 20 % Algerian kansalliset lait ja määräykset muuttuvat jatkuvasti ja niitä sovelletaan epäjohdonmukaisesti. Liikesopimuksia voidaan tulkita, tarkistaa ja soveltaa taannehtivasti. Algerian hankintalainsäädäntö suosii halvimman hinta-laatusuhteen omavaa tuotetta tai palvelua. Tämän vuoksi esimerkiksi kiinalaiset ovat päässeet hyvin algerialaisille markkinoille tarjoamalla tuotteitaan hankintakustannuksiltaan edullisimmin. Algerian rahoitussäännökset, valuuttasäännökset ja hitaasti etenevä byrokratia aiheuttavat esteitä kansainvälisille varojen siirroille. (International Trade Administration 2023.)

Viime vuosina EU-maiden, mukaan lukien Suomen, vienti Algeriaan on vähentynyt. Suurimpia selittäjiä ovat olleet Algerian määräämät erinäiset tuontitullit ja uudistukset esimerkiksi investointilaissa. (Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

Marokon suurimman esteet liiketoiminnalle ovat julkisten hankintojen läpinäkyvyyden puute sekä hidas byrokraattinen päätöksenteko. Hankkeiden käynnistäminen ja loppuunsaattamiseen liittyvä menettely ja ehdot ovat toisinaan monimutkaisia ja raskaita. Lainsäädäntöä voidaan tulkita ja soveltaa vaihtelevasti ja paikalliset tavat ja käytännöt voivat vaihdella merkittävästi. Marokon pankkijärjestelmä koetaan hankalaksi, vaikka Marokko on tehnytkin merkittäviä muutoksia pankkijärjestelmäänsä. Valtionmaksujen viivästykset ovat yleisiä. (Kasi Insight 2023.)

Kuten alueen muutkin valtiot, Egypti nähdään hitaana ja byrokraattisena toimijana, jossa kaupankäynnin vastapuolena on usein valtiollinen toimija. Kaupan investointien esteenä usein on byrokratia, pula ammattitaitoisesta työvoimasta, rajoitettu luoton saanti, hitaat ja hankalat tullimenettelyt ja korruptio. Kaupallisten riitojen ratkaisu on Egyptissä hidasta. Egypti kärsii historiallisen korkeasta inflaatiosta ollen vuonna 2023 keksimäärin 23 prosenttia. Elokuussa 2023 ruoan inflaatio oli 71,1 %. Egypti on African OPEC-maiden ulkopuolisista öljyntuottajista mantereen suurin. Öljyn hinnanvaihtelut vaikuttavat siis Egyptin valtiontuloihin. (The World Bank 2023; International Trade Administration 2022; Ulkoministeriö 2022.)

Vaikka Libyalla on kaupallista potentiaalia, ovat sen turvallisuustilanne, poliittinen epävakaus, infrastruktuurin tuhoaminen ja korruptio kaupankäynnin suurimpina esteinä. Maassa on vuodesta 2022 saakka ollut kaksi kilpailevaa hallitusta. Lisäksi maassa on eri aseellisia ryhmiä, jotka kilpailevat vallasta ja joiden vaikutusvalta näkyy kummankin hallituksen politiikassa. Tämän seurauksena talouspolitiikan tekeminen sekä ulkomaisten investointien houkuttelevuus on vaikeaa. Maan BKT on laskenut vuosien 2012 ja 2022 aikana 50 %. Libyan investointilakien mukaan ulkomainen omistajuus voi olla korkeintaan 49 %, ja lisäksi yrityksillä tulee olla vähintään kymmenen vuoden kokemus liiketoiminnasta. Monilla sektoreilla on vaatimuksena, että työvoimasta 30 % tulee olla libyalaisia. Kauppasuhteet Libyassa perustuvat vahvasti henkilökohtaisiin suhteisiin ja luotettavan paikallisen yrityskumppanin löytäminen voi olla hankalaa. Libya on yksi maailman korruptoituneimmista maista ja Transparency international on luokitellutkin Libyan sijalle 171/180. Rahoituksen saaminen Libya-hankkeisiin voi olla vaikeaa tai lähes mahdotonta saada Libyan heikon luottoluokituksen vuoksi. (Ulkoministeriö 2023.)

5 KANSAINVÄLISTYMISPALVELUITA TARJOAVIA TOIMIJOITA

Yrityksen kansainvälistymisen ensiaskeliin, viennin volyymin kasvattamiseen ja tehostamiseen, tai muuhun neuvontaan ja apuun on tarjolla useita toimijoita. Yhtenä tärkeimmistä on julkisten toimijoiden verkosto Team Finland, jonka kautta yritykselle löydetään sopivimmat asiantuntijat ja palvelut. Osa kansainvälistymispalveluista on keskittynyt viennin rahoittamisen tukemiseen, tai luottoluokitusten myöntämiseen.

5.1 Team Finland –verkosto

Team Finland on yrityksille kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Verkosto pyrkii tarjoamaan yrityksille sujuvan palveluketjun neuvonnasta rahoitukseen. Team Finland -verkoston tärkeimpiä organisaatioita ovat Business Finland, Finnvera, Ulkoministeriö, ELY-keskukset ja TE-toimistot, Finnfund, Finnpartnership, Eastcham Finland, Patentti- ja rekisterihallitus, Suomen teollisuussijoitus TESI ja Suomen kulttuuri- ja taideinstituutit. (Team Finland julkaisuaika tuntematon.)

Team Finland markkinoi toimintaansa ns. yhden luukun periaatteena. Tämä tarkoittaa sitä, että Team Finland pyrkii löytämään yritykselle Team Finland -verkostosta sopivimmat asiantuntijat tai palvelut. Yrityksen näkökulmasta Team Finland on tehty helposti lähestyttäväksi. Yksinkertaisimmillaan Team Finland kattaa yleisneuvonnan ja digitaaliset palvelut kansainvälistymisestä kiinnostuneille yrityksille. Se selvittää yhdessä yrityksen kanssa, mitä edellytyksiä markkoinoiden avaaminen edellyttää ja kuinka päästä alkuun kansainvälistymisessä. Kansainvälistymissuunnitelman kehittäminen ja valmiuksien kasvattaminen yhdessä yrityksen kanssa, sekä kontaktien luominen kansainväliseen asiantuntijaverkostoon ovat myös Team Finlandin työkaluja. Team Finland neuvoo ja antaa apua myös kansainvälisen kaupan rahoittamiseen. (Team Finland julkaisuaika tuntematon.)

5.2 Ulkoministeriö

Ulkoministeriön rooli suomalaisessa vienninedistämisessä on merkittävä. Se vastaa Suomen kauppapolitiikan valmistelusta ja toteutuksesta Euroopan unionin puitteissa. Ulkoministeriö tekee vaikutustyötä niin Euroopan unionissa kuin kahdenvälisestikin edistääkseen Suomen kaupallistaloudellisia intressejä. Ulkoministeriö on osa Team Finland -verkostoa. Suomen edustustoverkosto maailmalla palvelee suomalaisia yrityksiä liiketoimintamahdollisuuksien parantamiseksi. Yritysten käyttöön voidaan tarjota tietoa, jakamalla yhteistyökontakteja sekä apua maakohtaisiin markkinoillepääsyyn liittyvissä kysymyksissä. Ulkoministeriö voi tarjota myös rahoitusapua kehittyvillä markkinoilla. Edustustoverkoston avulla yritykset saavat maakohtaista toimintaympäristötietoa ja apua yhteyksien luomiseen paikallisiin toimijoihin, yhteistyökumppaneihin sekä paikallisiin viranomaiskontakteihin. Edustustot pystyvät tarvittaessa antamaan myös tilojaan yritysten verkostoitumistilaisuuksiin. Näissä tilaisuuksissa esimerkiksi edustuston päällikön läsnäolo voi tuoda arvoa. Tämän avulla yritys saa mahdollisesti kasvatettua uskottavuutta, luotettavuutta ja näkyvyyttä kohdemarkkinoilla. Edustustot voivat myös harkintansa mukaan laatia yrityksille suosituskirjeitä ja auttaa verkostoitumisessa. Edustustot tuottavat myös ajankohtaista tietoa markkinamahdollisuuksista ja järjestävät konkreettisia myyntitilaisuuksia. (Ulkoministeriö julkaisuaika tuntematon.)

5.3 Business Finland

Business Finland on suomalainen valtiokonserni osana Team Finland- verkostoa. Sen tehtävä on auttaa asiakasyrityksiä kasvamaan ja menestymään globaalisti, kehittämään tulevaisuuden ratkaisuja ja uudistamaan liiketoimintaansa globaalia markkinaa silmällä pitäen. Business Finland tarjoaa yrityksille kansainvälistymispalveluita, tietoa, neuvontaa ja verkostoja liiketoiminnan eri vaiheisiin. Sen tehtävänä on edistää yritysten ja tutkimusryhmien yhteistyötä pyrkimyksissä kehittyä kansainväliseksi liiketoimintasysteemiksi ja edistää matkailuja ja investointeja Suomeen. Business Finland tarjoaa myös rahoitusta yritysten kansainvälistymisen suunnitteluun ja toimenpiteisiin markkinoilla. Se haluaa olla mukana uusien kestävien ratkaisujen ja toimintojen kehittäjänä ja luoda Suomesta kestävä kehityksen suurvallan. Sen globaalissa verkostossa eri maissa työskentelee 162 asiantuntijaa, joilla on tuntemusta paikallisen liiketoiminnasta yhdistettynä toimialaosaamiseen, palvelutarjontaan ja kontakteihin. (Business Finland julkaisuaika tuntematon.)

5.4 Team Finland -verkoston muita avaintoimijoita

Kauppakamarit

Eri puolella Suomea toimii 19 itsenäistä kauppakamaria. Kauppakamarien jäsenenä on alueen yrityksiä. Jokainen kauppakamari on puolestaan Keskuskauppakamarin jäsen. Kauppakamarit pyrkivät helpottamaan yritysten toimintaedellytyksiä liittyen esimerkiksi lainsäädäntöön ja verotuksellisiin asioihin. Kauppakamarien pyrkimys on myös helpottaa yritysten toimintaedellytyksiä kansainvälisessä kaupassa. Kansainvälinen kauppakamari löytyy lähes jokaisesta maasta ja niiden toiminta on hyvin samankaltaista pyrkien edistämään ja vaikuttamaan paikallisesti yritysten toimintaedellytyksien vahvistamiseksi. Maailmanlaajuinen kauppakamariverkosto tarjoaa yrityksille palveluita, joiden avulla yritykset vahvistavat osaamistaan. Ne edistävät itsesääntelyn avulla yritysten vastuullisuutta ja sujuvoittavat ulkomaankauppaa. Kauppakamarit auttavat myös riitatilanteissa. (Keskuskauppakamari julkaisuaika tuntematon.)

Finnvera

Finnvera on valtio-omisteinen rahoitusyhtiö. Se tarjoaa rahoitusratkaisuja yritystoiminnan eri vaiheisiin, kuten yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen. Finnveran rahoitus auttaa niin vientiin liittyviltä riskeiltä suojautumiseen kuten rahoituksellisten riskin jakamiseen. Sen rahoitusmuodot ovat takauksia, lainoja ja vientitakuuta ja Finnveran strateginen tavoite on kohdentaa suurin osa rahoituksesta kasvaviin ja kansainvälistyviin yrityksiin, investointeihin sekä vientiin. Finnveran rahoitusmallien tarkoitus on konkreettinen vaikuttavuus, jonka avulla yritykset saavuttavat taloudellista tulosta ja luovat uusia työpaikkoja, mikä ilman rahoitusratkaisua ei muuten olisi mahdollista. Finnveran oman strategian lisäksi sen toimintaa ohjaavat valtion asettamat elinkeino- ja omistajapolittiset tavoitteet ja sitä koskeva erityislainsäädäntö. Yrityskohtaisen lainasumman suuruus riippuu yrityksen rahoitussuunnitelmasta ja suunnitellusta takaisinmaksuajasta. (Finnvera julkaisuaika tuntematon.)

Finnfund

Finnfund on 96 % valtion omistama kehitysrahoittaja. Se tarjoaa kehitysmaissa toimiville yrityksille erilaisia rahoitusmuotoja ja pitkäaikaisia investointilainoja. Finnfund tarjoaa myös kehityskaaliiketoimintaan liittyvää erikoisosaamista. Finnfund on toiminut jo yli 40 vuoden ajan. Finnfund tukee yrityksiä, jotka pyrkivät ratkaisemaan globaaleja kehityshaasteita ja joiden toiminta edistää kehitysmaiden kestävästä kehitystä. Yhtiöt voivat olla myös paikallisia ja ne voivat niin ikään tehdä yhteistyötä suomalaisten yritysten kanssa. Finnfundin rahoitus tulee Suomen valtiolta, yksityisiltä pääomamarkkinoilta ja sijoitustensa tuotosta. Finnfund sijoittaa kaikki tuotot uusiin kestävästä kehitystä tukeviin hankkeisiin. Uusien investointien tukemisessa keskiössä on kestävälle kehitykselle tärkeitä toimialat kuten puhdas energiantuotanto, kestävä maa- ja metsätalous. Vastuullisuuden lisäksi tärkeää on yrityksen taloudellisesti kannattavat hankkeet. Finnfundin myöntämät lainat myönnetään hankkeen tarpeen mukaisesti. Laina-ajat vaihtelevat yleensä 5–10 vuoden välillä. (Finnfund julkaisuaika tuntematon.)

Finnpartnership

Finnpartnership on ulkoministeriön rahoittama ja Finnfundin hallinnoima liikeyumppanuusohjelma. Finnpartnershipin tavoite on yritysten ja organisaatioiden kestävä ja pitkäaikainen kehityskaaliiketoiminta. Sen tarjoamia palveluita ovat kehityskaaliiketoimintaan liittyvä neuvonta, rahoitus, sekä kontaktiverkoston luominen. Finnpartnershipin tarjoama liikeyumppanuustuki on ulkoministeriön rahallinen tuki kehityskaahankkeisiin. Tukea voi hakea suomalainen yritys tai muu toimija. Tukea voidaan myöntää kehityskaaihin suuntautuvaan, pitkäaikaiseen, kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävään ja kannattavan liiketoiminnan aloittamiseen. Liikeyumppanuustuki voidaan myöntää liiketoiminnan eri vaiheisiin kuten jo olemassa olevan liiketoiminnan kehittämiseen tai liiketoiminnan suunnittelu ja käynnistysvaiheeseen. (Finnpartnership julkaisuaika tuntematon.)

6 TULOKSET

Tutkimukseen osallistui kuusi eri suomalaista kiertotalousyritystä tai heidän alihankkijaansa. Kolmella vastaajista on kokemusta Marokon markkinoilta, kahdella Algeriasta, kahdella Tunisiasta ja kahdella Egyptistä. Yksi yritys on tehnyt alustavia tunnusteluja laajentuakseen alueelle (Egypti). Selvityksistä huolimatta tätä työtä varten ei saatu tietoja Libyassa toimivista suomalaisista kiertotalousyrityksistä.

Kaikille haastateltaville esitettiin samat kysymykset samassa järjestyksessä (LIITE 1). Kaksi vastaajaa halusi vastata sähköpostin välityksellä. Tutkimus toteutettiin joko suomen, englannin tai ranskan kielellä. Haastattelujen tuloksista laadittiin yhteenveto ja tuloksia vertailtiin ja analysoitiin keskenään. Yhden haastattelun kesto oli noin 1-1,5h. Vastauksia käsiteltiin kaikkien haastateltavien kohdalla anonymisti.

Tarkoituksena oli löytää yhteisiä nimittäjiä ja toisaalta tarkastella vastauksien eroavaisuuksia, sekä peilata tuloksia aiemmin esiintuotuihin seikkoihin.

Alueen valtioiden välillä koettiin olevan jonkin verran liiketoiminnallisia eroja ja valtioiden sisälläkin alueelliset eroavaisuudet voivat joidenkin vastaajien mukaan vaihdella. Arabian kieli ja islam pääuskontona on yksi suuri aluetta yhdistävä tekijä, vaikka alueella puhutaankin useita eri kieliä ja ranskan kielellä on suuri merkitys Marokossa, Algeriassa ja Tunisiassa. Haastatteluissa ei tullut ilmi, että alueen maat kilpailisivat keskenään kiertotalousmarkkinoista. Tämä saattaa johtuu siitä, että jokaisella maalla on niin paljon tehtävää kiertotalouden kehittämiseksi. Libyan osalta tulokset jäävät laihoiksi. Tämä johtuu siitä, että Libyan osalta ei ole tietoa maassa olevista suomalaisista kiertotalousyrityksistä.

Vastaajasta riippumatta vastaukset olivat hämmästyttävän samanlaisia. Suurimmat haasteet ja riskit nähtiin samoissa aihekategorioissa riippumatta kohdemaasta. Suurimmat eroavaisuudet vastauksissa koskivat kokemuksia suomalaisista vienninedistämispalveluista. Osalle vastaajista vienninedistämispalvelut nähtiin korvaamattomana apuna ja porttina alueen markkinoille, kun taas osa vastaajista ei nähnyt vienninedistämispalveluita yhtä positiivisessa valossa ja toivoivat niiltä pro-aktiivisempaa otetta.

6.1 Suurimmat haasteet

Suurimmaksi haasteeksi Pohjois-Afrikan alueella koettiin Suomen ja alueen valtioiden kulttuurien väriäinen ero. Poikkeuksetta jokainen vastaaja nosti esille alueen kulttuurituntemuksen tärkeyden. Kulttuuri- ja tapatuntemuksen lisäksi koettiin tärkeänä tietää alueen historia, tabut ja maiden välinen dynamiikka. Ei ole soveliaa esittää Marokossa alueen karttaa, jossa Länsi-Sahara on selkeästi erotettu, ja toisaalta on tiedettävä esimerkiksi Algerian ja Marokon kylmät välit liittyen juurikin Länsi-Saharan tilanteeseen. Valtaapitäävien arvostus ja heidän kunnioittamisensa koettiin osaksi kulttuurista sensitiivisyyttä. Kulttuurillisistakin eroista johtuva luottamuksen saaminen ja oman liiketoiminnan uskottavuuden saavuttaminen koettiin työlääksi. Suomalainen suora käyttäytymismalli ei toimi Pohjois-Afrikassa, vaan luottamus on saavutettava ihmissuhteiden kautta. Myy ensiksi itsesi ja sitten vasta tuotteesi. Hyvät henkilökohtaiset suhteet alueen eri sidosryhmien välillä kaupankäynnin edistämiseksi koettiin joskus jopa tärkeämmäksi kuin itse myytävä tuote.

Alueen toiseksi suurimpana haasteina pidettiin raskasta byrokratiaa ja korruptiota. Erityisesti navigoiminen byrokratiaviidakossa koettiin haastavaksi. Yritykset voivat kohdata lakien, määräysten ja byrokraattisten prosessien monimutkaisuuteen liittyviä haasteita. Lisäksi lakien ja määräysten monisyinen ja tapauskohtainen tulkitseminen koettiin haastavaksi.

Korruptio voi olla ongelma joissakin liiketoimintaympäristöissä, mikä johtaa lisäkustannuksiin, byrokraattisiin esteisiin ja epäeettisiin liiketoimintakäytäntöihin. Byrokratiasta ja alueen liiketoimintakulttuurista johtuen kaupankäynti ja verkostojen luominen vaatii aikaa ja kärsivällisyyttä. Tässä korostuvat kaupankäynnin neuvottelukyky ja pitkäjänteisyys ja se, että liiketoiminnan tukena ja verkostojen luomisessa on mukana luotettava ja mielellään paikallinen kumppani.

Yritykset kokivat haastavaksi myös sopeutumisen paikallisiin markkinoihin. Paikallisten markkinoiden tarpeiden ja erityispiirteiden ymmärtäminen ja niihin sopeutuminen voi olla monimutkaista ulkomaisille yrityksille. Nämä haasteet voivat vaihdella maittain Pohjois-Afrikassa ja voivat kehittyä kunkin maan erityisten poliittisten, taloudellisten ja sosiaalisten olosuhteiden mukaan. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että vallitseva kaupankäyntiekosysteemi ei ole stabiili. Määräykset, ohjeet ja vaadittavat eri prosessit voivat vaihdella hyvinkin nopeasti.

Suomalaisen liiketoimintakulttuurin koettiin eroavan suuresti kaikissa alueen valtioissa olevista liiketoimintakulttuureista. Kyseessä ei ole jakoa oikean ja väärän tapaan toimia, vaan enemmänkin kulttuurista ja perinteisistä tavoista johtuvat ihmisten erilaiset tavat toimia. Liiketoimintakulttuurin osalta kokemukset alueen eri valtioista noudattivat hämmästyttävän paljon samoja periaatteita ja olivat verrattaen yhtenäisiä.

Sosiaalisten suhteiden merkitys korostuu pohjoisafrikkalaisessa liiketoimintakulttuurissa. On tiedettävä, hyväksyttävä ja kunnioitettava hierarkioita, olemassa olevia valtarakenteita ja johtamistasoja. Sosiaalisissa suhteissa voivat korostua henkilökohtaiset ja perhesuhteet, jotka vaikuttavat liiketoimintakäytäntöihin ja päätöksiin. Tässä korostuu esimerkiksi vanhemman kunnioittaminen. Perinteisten arvojen merkitys on tärkeää. Arvot, kuten kunnioitus ja vieraanvaraisuus, voivat vaikuttaa yrityskulttuuriin. Paikallisen liiketoimintakulttuurin ominaispiirteitä ovat myös korostuneet neuvottelu- ja viestinnälliset taidot, mukaan lukien nonverbaalinen viestintä. Neuvottelut voivat viedä aikaa, ja niissä on tärkeää painottaa kunnolliseen keskusteluun ja yhteisen sävelen löytymiseen.

Vaikka alueen valtioissa koetaan poliittista huojuntaa, yrityskulttuurissa ominaista on resilienssi ja sopeutumiskyky. Paikalliset yritykset voivat osoittaa suurta sopeutumiskykyä erityisesti taloudellisten ja poliittisten haasteiden edessä.

Liiketoiminnan etukäteissuunnittelu koettiin eroavan suomalaisesta siten, että paikallinen yritys saattaa aloittaa liiketoimiin tähtäävät aktiiviset toimet jo paljon varhaisemmassa vaiheessa ja vähemmällä suunnittelulla, mutta samalla suorittaa suunnittelua ja mukauttaa toimintaansa sen mukaisesti.

On kuitenkin tärkeää huomata, että yrityskulttuurit voivat vaihdella organisaatioittain ja jotkut yritykset voivat omaksua nykyaikaisempia ja kansainvälisempiä käytäntöjä erityisesti globalisaation ja uusien liiketoimintatrendien kasvaessa. Nuoremmat sukupolvet voivat myös saada aikaan muutoksia yrityskulttuuriin ottamalla käyttöön innovatiivisia ideoita ja omaksumalla nykyaikaisempia käytäntöjä.

Muita mainittuja haasteita ovat talouden heilahtelut ja rahoituksen saamisen vaikeudet, vakuuksien puuttumisen tai kehittymättömien pankkijärjestelmien vuoksi. Rahaliikenne koettiin useamman haastateltavan kohdalla vaikeaksi. Rajat ylittävä rahaliikenne on hidasta ja maksuissa voi olla viivettä. Algeriassa kansainvälisiin tilisiirtoihin on saatava lupa maan keskuspankilta. Marokon kohdalla ei tunneta maksujen viivästyskorkoja, vaikka maksu suoritettaisiin reilusti myöhässä.

Hankalaksi koettiin myös yritysten immateriaalioikeuksien suojaaminen.

Joidenkin maiden alueellinen poliittinen epävakaus ja konfliktit on haaste niin ikään, ja niillä voi olla negatiivisia vaikutuksia liiketoimintaan.

Oman haasteensa onnistuneelle kaupankäynnille tuovat kielitaitovaatimukset. Esimerkiksi Marokossa, Algeriassa ja Tunisiassa kaupankäynnin kieli on arabia tai ranska. Libyassa ja Egyptissä puhutaan arabiaa, koulutettu väestö toki usein englantiakin.

6.2 Suurimmat riskit

Päällimmäisiin riskeihin lukeutuvat poikkeuksetta polittis-taloudelliset riskit, joiden ennakoimattomuus ja nopeat käänteet saattavat yllättää. Päätöksentekijät voivat ja pystyvät muuttamaan lakeja ja määräyksiä nopeasti, millä voi olla negatiivisia vaikutuksia kansainväliseen liiketoimintaan. Sääntelyriskissä yritykset voivat kohdata monimutkaisia säännöksiä, äkillisiä muutoksia hallituksen politiikassa tai byrokraattisia esteitä, jotka haittaavat toimintaa. Taloudelliset riskit liittyvät kohdemaan taloudelliseen tilanteisiin, ja ne voivat liittyä esimerkiksi rahoitusmarkkinoiden voimakkaisiin heilahteluihin ja valuuttakurssien nopeaan heiluntaan. Talouden heilahtelut, muutokset talouspolitiikassa ja budjettirajoitukset voivat vaikuttaa alueella toimiviin yrityksiin.

Turvallisuusriskeihin lukeutuvat alueelliset konfliktit ja muut turvallisuusongelmat, mukaanlukien rikollisuus ja alueellinen epävakaus. Hyvänä esimerkkinä alueellisesta konfliktin mahdollisuudesta koettiin Israelin ja Hamasin välillä käytävä sota syksyllä 2023, jonka pelätään leviävän tai heijastuvan lähialueen valtioihin.

Perinteisten kv-liiketoimintariskien, kuten sen, että kaikesta yrityksestä huolimatta kauppvoja ei synnykkään, Pohjois-Afrikalle omaleimainen riski on kopionti. Tuotteelle haettava patentti- ja nimisuoja auttavat kopioinnin kitkemisessä.

Useampi vastaaja nosti esille riskin kaupattavan tuotteen tai palvelun sopimattomuudesta alueelle. Jos jokin ratkaisu on koettu hyväksi ja toimivaksi Suomessa, se ei tarkoita välttämättä sitä, että tuote sopisi sellaisenaan Pohjois-Afrikan markkinoille. Tämän vuoksi on tärkeää tietää loppukäyttäjän todellinen tarve ja tuotteen tekninen taipuminen alueen ja markkinoiden vaatimuksiin.

6.3 Ratkaisuehdotukset ja kuinka haasteisiin voi valmistautua

Kaikki haastateltavat pitivät tärkeänä, että yritys tutustuu huolellisesti kohdemaan tapoihin ja kulttuuriin. Tässä avuksi voivat olla myös luotettavat, osaavat ja verkostoituneet paikalliset kumppanit.

Kaikkien haastateltavien mukaan menestyksekkään liiketoiminnan takaamiseksi ylipäänsä luotettavan ja mielellään paikallisen kontaktin löytäminen on ehdoton edellytys.

On erittäin tärkeää solmia toimiva kumppanuus sellaisen toimijan kanssa, jolla on kokonaisvaltainen ymmärrys ja tieto alueen kulttuurista, tavoista, liiketoiminnan lainalaisuuksista ja paikallisista määräyksistä ja säännöistä. Tällä tavalla varmistetaan myös yhteinen kielitaito alueen eri toimijoiden kanssa. Parhaassa tapauksessa valitulla kumppanilla on kohdemaan tietämyksen lisäksi kokemusta suomalaisesta liiketoimintakulttuurista ja suomalaisesta tapakulttuurista yleensäkin.

Jokainen haastateltava nosti esiin markkinoiden syvällisen ymmärtämisen tärkeyden. On selvitettävä ja pyrittävä saamaan kokonaisvaltainen kuva alueen markkinoista, mukaan lukien säädökset ja liiketoimintakäytännöt. Huolellisen markkina-analyysin avulla pyritään saamaan kuva alueen realistisesta potentiaalista ja markkinan nykytilasta ja mihin se on kehittymässä. Analyysiin kuuluu muun muassa tärkeimpien yhteistyötahojen selvittäminen ja arviointi siitä, soveltuuko myytävä tuote tai palvelu valittaville markkinoille.

Vaikka haastateltavien mielestä Suomella ja suomalaisilla on hyvä maine Pohjois-Afrikan markkinoilla, luottamus ja uskottavuus rakennetaan ihmissuhteiden kautta. Tähän on varattava aikaa, kärsivällisyyttä ja aitoa halukkuutta sopeuta paikalliseen ympäristöön. Eräällä haastateltavalla löytyi tähän hyvä ohjenuora, joka on *”Mene uuteen maahan adaptoituaksesi, jotta sinut adoptoidaan.”*

Riskienhallinnan avulla laaditaan strategioita poliittisten, taloudellisten ja turvallisuusriskien hallitsemiseksi. Näihin lukeutuvat asianmukaiset vakuutus- tai hätäsuunnitelmat ja suunnitelmat työntekijöiden ja omaisuuden turvallisuuden varmistamiseksi.

Asioiden kirjallinen sopiminen koettiin hyväksi käytänteeksi. Jopa aivan vähäpätöisimmistäkin asioista, sopimuksista ja kaupoista on hyvä olla olemassa kirjallinen dokumentti. Tämä edellyttää myös tehtävien sopimusten yksityiskohtaista ja mahdollisimman syvällistä ymmärtämistä.

Eräs esiinnoussut suositus oli, että ennen Pohjois-Afrikkaan pyrkimistä haettaisiin kokemusta hieman helpommilta markkina-alueilta. Tällöin yritys saisi kerättyä liiketoiminnallista kv-kokemusta ja referenssejä.

Suomalaisten kansainvälistämispalvelujen toivottiin tukevan vielä tehokkaammin yritysten ja erityisesti pk-yritysten vienninedistämisyrittämyksiä. Osalle haastateltavista Business Finlandin ja Suomen suurlähetystöjen avaukset ovat olleet ensisysäys alueen markkinoille ja korvaamaton apu. Kansainvälistäjien proaktiivisuuden nähtiin lisäävän yritysten mahdollisuuksia löytää uusia markkinoita ja kansainvälistäjien ei liian struktuuriset vienninedistämismallit koettaisiin tervetulleiksi. Tässä kohtaa osa vastaajista toivoi dynaamisempaa ja räätälöidymppää tukimallia, erityisesti niin sanotusti kuumille toimialoille, joille on paljon kysyntää ja joissa aloitteet voisivat aktualisoitua kauppa-aktiksi nopeastikin.

6.4 Kiertotalouden tila ja sen tulevaisuuden näkymät Pohjois-Afrikassa

Lähes kaikki haastateltavat kokivat Pohjois-Afrikan alueella olevan paljon potentiaalia eri kiertotalousratkaisuille. Pohjois-Afrikan kiertotalousmarkkinat kehittyvät ja tarjoavat mahdollisuuksia, vaikka ne eivät ehkä vielä ole yhtä kilpailukykyisiä kuin joillakin kehittyneemmillä alueilla. Yleisesti koettiin, että alueen valtioissa on kiinnostusta kiertotalouden kehittämiseen, mutta kansalliset investoinnit ja valtion taloudellinen tuki voivat kuitenkin puuttua. Tämä kuitenkin vaihteli maittain.

Yksinkertaistettuna voidaan sanoa, että kiinnostusta kiertotalouteen on, mutta investointeja ei kuitenkaan tehdä. Osa haastateltavista koki, että kohdemaan kiertotalouden peruskulmakivet ovat hakusessa, ja puheet kiertotalouden kehityksestä jäävät vain puheen tasolle. Yleisesti Marokko koettiin alueen valtioista yhdeksi potentiaalisimmista kohdemarkkinoiksi kiertotalouden saralla. Marokossa kiertotalousaihe on iso ja valtio on käyttänyt budjetistaan ison osan kiertotalouden ja ympäristön tukemiseen. Marokko houkuttelee myös ulkomaisia investointeja muun muassa Marokkoon perustetuilla vapaakauppa-alueita ulkomaisille yrityksille. Myös valtion johto tulee ulkomaisia investointeja, erityisesti uusiutuvan energian osalta.

Vastausten perusteella Tunisia nähtiin maana, jossa ei juuri edistetä kiertotalousinvestointeja. Jotta tuote tai konsepti menestyy Tunisiassa, tulee sen olla erittäin kilpailukykyinen. Tämä koskee esimerkiksi kierrätysmateriaaleista valmistettuja tuotteita. Ilman ulkopuolisia taloudellisia tukia ja avustuksia kiertotalous nähtiin Tunisiassa vielä hyvin kannattamattomana.

Egyptin kohdalla kokemuksena on, että kiertotalous on niin ikään kasvava toimiala Egyptissä. Kiertotalouden käsitteet ja toimintamallit ovat haastateltavien mukaan Egyptissä hyvin tiedossa. Aiheen ajankohtaisuus koettiin merkitykselliseksi ehkä siitäkin syystä, että Egypti isännöi COP22-ilmastokokouksen vuonna 2022. Egypti on myös markkinan suuren kokonsa vuoksi houkutteleva, ja suomalaisilla yrityksillä on yleensäkin paljon kokemusta toimimisesta Egyptin markkinoilla.

Vaikka kiertotaloudessa nähdäänkin potentiaalia, monen haastateltavan mielipide kuitenkin on, että aito halukkuus panostaa oman maan järjestelmään kiertotalouden kehittämiseksi on heikko. Kiertotalouden kokonaisuhyötyä ei nähdä ja kiertotalouteen tehtävien panostusten toivotaan tuovan taloudellisia pikavoittoja.

Loppukäyttäjän, eli kansalaisen kohdalla yleinen ympäristö- ja kiertotaloustietoisuus on haastateltavien mukaan heikko kaikissa alueen valtioissa. Tähän vaikuttaa tietoisuuden puuttumien, tiukkaan juurtuneet uskomukset ja toimintamallit, sekä puutteet infrastruktuurissa. Vastauksista kävi ilmi, että kiertotalouden käytäntöjen laaja omaksuminen saattaa edellyttää myös muutosta asenteissa.

Jätteenkäsittely ja kierrätys vaativat huomattavia parannuksia. Kokonaisvaltaista eri toimialoja leikkaavaa kiertotaloussynergiaa ei ole olemassa. Esimerkiksi Tunisian ja Marokon osalta alueella on useita toisistaan riippumattomia muovinkierrätysyrityksiä. Toimintaa ei ole juuri säännelty tai ohjeistettu ja alalla on paljon ns. harmaata toimintaa.

6.5 Suomalainen kiertotalousosaaminen vientimahdollisuutena Pohjois-Afrikan markkinoille?

Kiertotalous käsitteenä on laaja ja se käsittää lukemattomia eri toimialoja. Suomalaisilla yrityksillä ja suomalaisilla on vastaajien mukaan yleisesti ottaen hyvä maine.

Suomalaisilla kiertotalousyrityksillä koettiin olevan paljon tarjottavaa alueen markkinoille ja vientimahdollisuuksia nähtiin erityisesti jätteenkäsittelyyn, vesiratkaisuihin ja puhtaan energian tuotantoon liittyvissä kysymyksissä. Suomalaiset yritykset ovat usein puhtaiden teknologioiden ja innovatiivisten kierrätysratkaisujen edelläkävijöitä, joita ne voisivat tuoda alueelle tehostakseen kierrätys- ja jätehuolto prosessia. Jätteenkäsittely nähtiin yhdeksi kaikkein potentiaalisimmista toimialoista. Kestävät ja tehokkaat resurssien- ja materiaalienhallinnat nähtiin myös osana suomalaista osaamista, jolle olisi kysyntää. Suomalainen paljonpuhuttu koulutusvienti nähtiin myös toimivana selkänajana osana kiertotalousvientiä. Koulutuksen kautta suomalaiset voisivat viedä kiertotaloustietämystä ja esitellä toimivia kiertotalousratkaisuja jo toteutuneista hankkeista, eli esitellä parhaita käytänteitä.

Vastauksissa nousi usein esille yhteistyön merkitys. Yhteistyö suomalaisten eri yritysten ja kansallisten vienninedistämispalveluiden kanssa nähtiin tärkeäksi. Esimerkiksi alueella jo toimivat suomalaisyritykset voisivat auttaa sinne pyrkiviä yrityksiä erityisesti verkostoitumisessa.

Viennin kartoittamisen ja alkuvalmistelujen tueksi toivottiin yhteistyötä eri vienninedistämispalveluiden kanssa. Vaikka Business Finlandin merkitys vienninedistäjänä noteerattiin korkealle, toivottiin sen toimintaan kuitenkin lisää ns. yrittäjäasennetta. Tällä tarkoitettiin esimerkiksi proaktiivisempaa otetta ja ketterämpiä toimintamalleja. Yhteistyössä korostuvat myös kumppanuudet julkisen ja yksityisen sektorin välillä, sekä kansainvälisten järjestöjen kanssa. Esiin nousi myös paikallisten resurssien, osaamisen ja työvoiman käyttö. Kaikkea ei tarvitse tehdä tai osata itse.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tässä tutkimuksessa selvitettiin suomalaisten kiertotalousyritysten haasteita ja ratkaisuja Pohjois-Afrikan markkinoilla. Kyselytutkimuksen avulla haluttiin selvittää, mitkä ovat alueen tyypillisimmät haasteet, riskit ja kuinka niihin voi valmistautua. Myös alueen kiertotalouden yleinen tila ja sen tulevaisuuden näkymät olivat osa tutkimusongelmaa.

Saaduissa tuloksissa oli paljon yhtäläisyyksiä tässä työssä jo aiemmin esiin nostettuihin yleisiin viennin haasteisiin. Suomen yrittäjät korostaa kv-vientistrategian merkitystä ja kohdealueen kaupankäynti- ja kulttuurituntemusta. Nämä ovat hyvin yleismaailmallisia neuvoja, mutta ne korostuvat Pohjois-Afrikan kontekstissa. Myös Business Finland ja Ulkoministeriö nostivat esiin kulttuuri- ja tapatuntemuksen merkityksen. Rahoitukseen ja kansainväliseen rahapolitiikkaan liittyvät haasteet olivat niinkään yhtäläisiä tässä työssä aiemmin esitettyihin seikkoihin. Pohjois-Afrikan vaikea ja hidas byrokraatia oli esillä myös esimerkiksi International Trade Agencyn raporteissa, mikä on yhtäläinen haastatteluista saatujen tulosten kanssa.

Toisaalta haastatteluissa ei juuri välittynyt kuva siitä, että Suomen kansallisesti korkealla oleva kiertotaloushypeä olisi merkitystä suomalaisten yritysten lisääntyviin kansainvälistymispyrkimyksiin. Vaikka rahoitusta pidetään yleisesti viennin avainkysymyksenä, haastateltavat eivät nostaneet vastauksissaan esiin eri rahoitusratkaisujen merkitystä kv-liiketoiminnan käynnistämiseksi ja sen kehittämiseksi.

7.1 Ehdotuksia yritysten parempaan menestymiseen Pohjois-Afrikan markkinoilla

Vaikka aineisto oli kohtalaisen pieni ja koostui vain kuuden Pohjois-Afrikan markkinoilla toimivan yrityksen kokemuksista, sen pohjalta voinee kuitenkin vetää jonkinlaisia johtopäätöksiä siitä, mitä markkinoille pyrkivien ja siellä toimivien suomalaisyritysten kannattaisi ottaa huomioon.

Alla on kymmenen kohdan lista suosituksista, joita seuraamalla yrityksen menestymismahdollisuudet kenties paranevat Pohjois-Afrikan kiertotalousmarkkinoilla. Ne eivät ole tärkeysjärjestyksessä.

Kulttuurinen herkkyyys: Kunnioita ja ymmärrä paikallista kulttuuria kehittääksesi luotettavia ja uskottavia ammatillisia suhteita ja saavuttaaksesi sidosryhmien luottamuksen.

Paikallisten markkinoiden ymmärtäminen: Paikallisten markkinoiden erityispiirteiden, kuluttajien tarpeiden sekä alueen taloudellisten, kulttuuristen ja sosiaalisten erityispiirteiden syvälinen tuntemus on välttämätöntä.

Vahvat paikalliset kumppanuudet: Luotettavien paikallisten kumppanuuksien luominen helpottaa integraatiota ja tarjoaa etuja markkinoiden ymmärtämiseen, verkostoitumiseen ja paikallisten haasteiden hallintaan.

Hyödynnä kokemuksia: Hyödynnä alueella olevia suomalaisyrityksiä, suurlähetystöjä ja muita relevantteja toimioita parhaiten käytänteiden selvittämiseksi.

Valtiollinen tai kansainvälinen rahoitusapu: Etsi apua tai tukiohjelmia alueelle sijoittaville yrityksille

Investoinnit paikalliseen työvoimaan: Sitoudu kouluttamaan ja rekrytoimaan paikallisia kykyjä luodaksesi osaavan tiimin ja edistääksesi työllisyyttä alueella.

Sääntely- ja lakistandardien noudattaminen: Varmista, että noudatat paikallisia lakeja, määräyksiä ja liiketoimintakäytäntöjä. Hyödynnä paikallisia lainopillisia neuvonantajia.

Riskienhallinta: Kehitä riskinhallintasuunnitelma mahdollisen poliittisen, taloudellisen tai turvallisuuteen liittyvän epävakauden varalle.

Kestävä kehitys ja sosiaalinen vastuu: Ota käyttöön kestäviä ja vastuullisia liiketoimintatapoja saavuttaaksesi kuluttajien ja paikallisten viranomaisten luottamuksen. Kaikille yrityksille, jotka harkitsevat läsnäoloa Pohjois-Afrikassa, on välttämätöntä tehdä syvälinen analyysi, valmistella huolellisesti ja mukauttaa strategiat vastaamaan alueen erityisvaatimuksia ja haasteita.

Paikalliset materiaaliressurit: Ota huomioon paikalliset resurssit ja hyödynnä niitä. Pyri käyttämään paikallisia materiaaliressursseja esimerkiksi kierrätysmateriaalien osalta.

7.2 Pohdinta

Vastaukset ovat keskenään hämmentävän samankaltaisia alueen valtiollisista eroista riippumatta. Ranskan siirtomaa-ajan jättämä omaleimaisuus saattaa vaikuttaa Tunisian, Algerian ja Marokon osalta vastausten yhdenmukaisuuteen. Alueen arabikulttuuri ja arabian kieli Marokosta Egyptiin ja islam valtauskontona ovat vahvasti yhdistäviä tekijöitä. Libyan osalta vertailu on hankalampaa, koska vastaajilla ei ollut kokemusta Libyan markkinoista.

Olen itse tehnyt työharjoittelun kiertotalousprojektin parissa Tunisiassa syksyllä 2023 ja on mielenkiintoista huomata, kuinka tässä haastateltavien näkemykset heijastelevat omia arkikokemuksiani.

Vastausten perusteella ei voida esittää yhtä ja oikeaa viisasten kiveä menestyksekkään liiketoiminnan takaamiseksi.

Vastausten perusteella alueen markkinoiden lainalaisuudet tuntuvat olevan toisinaan ristiriitaisia. Toisaalta moni peräänkuuluttaa perinpohjaista ja pidemmän aikavälin markkina-analyysin tarvetta, mutta samaan aikaan alueen maiden nopeastikin muuttuvat määräykset, säännöt ja ohjeistukset vaativat jatkuvaa reagointia. Paikallishallinnot puhuvat kiertotalouden edistämisestä ja sen tärkeydestä, mutta käytännön toteutus ei kohtaa yleviä puheita. Vastauksissa painottuu kehoitus hyödyntää paikallisia raaka-aineita, mutta käytännössä esteeksi voi nousta raaka-aineiden saatavuus. Esimerkiksi muovinkeräyksen osalta kierrätysraaka-ainetta on, mutta kunnollisen keräysinfran ja logistiikan puuttuminen eivät takaa välttämättä materiaalien riittävyyttä ja saantia.

Tulokset kaikin puolin antoivat monipuolisen kuvan siitä, mitä kaikkea alueelle pyrkivän yrityksen on huomioitava. Yllättävän korostunut merkitys näyttää olevan paikallisen tapakulttuurin tuntemuksella ja henkilökohtaisilla suhteilla. Suomalainen saattaa luottaa liikaa siihen, että kaupattava tuote puhuu puolestaan. Tämä ei päde Pohjois-Afrikassa.

Haastattelut vastasivat haluttuun tutkimusongelmaan. Ne piirsivät kuvan siitä, mitä haasteita yritykset ovat kohdanneet ja millä toimenpiteillä niihin voi varautua.

Tärkeä osa tutkimusongelmaa oli myös selvittää alueen yleinen kiertotaloustilanne ja sen tulevaisuuden näkymät. Vastauksissa tuli esille, että potentiaalia alueella on mutta se ei ole vielä kunnolla käynnistänyt kilpailua tai nostattanut kunnollista ”pöhinää” aiheen ympärille. Myös valtiollisen tason kiertotalousinvestoinnit ovat verrattain vähäisiä. Huomionarvoista on, että vaikka alueella on suuri kiertotalousliiketoimintapotentiaali, se ei ole löytänyt vielä paljoakaan suomalaisia yrityksiä.

Tämä opinnäytetyöprosessi täydensi omaa ammatillista kasvuani ja työn aihe vastasi hyvin oman alan sekä oman asiantuntijuuden kehittämistarpeisiin. Tutkimusongelmaan vastaaminen oli kiinnostavaa ja hyödyllistä, kuten myös haastattelujen avulla luodut verkostot eri yrityksiin ja Suomen vienninedistämistoiimijoihin. Itse opinnäytetyön koko kaari prosessikokonaisuutena oli hieno oppimiskokemus, jossa pystyin hyödyntämään omaa tietoa ja osaamistani. Lisäksi työ edellytti useamman kielen käyttöä. Ilahduttavaa oli huomata se, että iso osa haastatteluihin pyydetystä suostuivat haastatteluun ja olivat käytettävissä lyhyelläkin varoitusajalla. Osaan yhteydenotoista ei koskaan tullut vastausta monista yrityksistä huolimatta. Aikataulullisesti työ eteni suunnitelman mukaisesti, mikä ei heti alkuun ollut itsestänselvyyttä liittyen aikataulujen sovittamiseen haastateltavien kanssa. Potentiaalisten kohteiden kartoitus olisi voinut alkaa jo aiemmassa vaiheessa.

Jälkikäteen tarkasteltuna kysymykset olivat tarkoituksenmukaisia, mutta osa niistä toisti hieman itseään. Tosin kysymysten asettelu siten, että jotkut niistä toistivatkin itseään auttoi kenties vahvistamaan vastausten luotettavuutta. Kun samaa asiaa kysyy hieman eri tavalla, on hyvä havainnoida, poikkeavatko vastaukset merkittävästi toisistaan. Puolistrukturoitu haastattelu toi esiin kiinnostavia näkökulmia myös kysymysten reunoilta. Niillä oli lisäarvoa analysoitaessa tuloksia, mikä korostaa sitä, että valittu tutkimusmenetelmä osoittautui tarkoituksenmukaiseksi. Vastausten luotettavuutta arvioitaessa haastateltavia kohteita olisi voinut olla muutama informantti lisää. Tällöin vastausmateriaalia olisi ollut käytettävissä enemmän joko vahvistamassa, tai toisaalta kumoamassa nyt havaittuja huomioita. Lisäarvoa olisi myös tuonut, se että mahdollisimman monella haastateltavalla olisi ollut kokemusta mahdollisimman monesta alueen valtiosta. Sen lisäksi olisi ollut mielekästä kuulla kokemuksia myös Libyasta, josta ei onnistuttu löytämään suomalaisia kiertotaloutoimijoita.

Tästä työstä jätettiin pois eri vienninedistämispalveluille suoritettavat haastattelut. Jatkotutkimusta ajatellen olisi mielenkiintoista kuulla myös heidän mielipiteitään tutkittavaan aiheeseen. Heillä on laaja, monipuolinen ja pitkä kokemus suomalaisesta liiketoiminnasta alueella.

Ehdotuksena onkin, että vastaavanlaista tutkimusongelmaa harkittaessa tutkimuksen kohderyhmäksi valittaisiin myös suomalaisia vienninedistämispalveluita yhdessä eri yritysten kanssa, tai ensisijaisena ja ainoana kohderyhmänä.

Maailma ei ole valmis, eikä se koskaan tule valmiiksi. Toivottavaa on, että kiertotalouden osalta puheet ympäristöystävällisemmästä ja kestävämmästä kehityksestä eivät jäisi vain puheiden tasolle.

Pohjois-Afrikka, kuten koko maailma, tarvitsee pikaisia ratkaisuja ympäristöongelmien vähentämiseksi ja kamppailussa ilmastonmuutoksen tuomia haasteita vastaan.

Tätä kirjoittaessa Arabiemiraateissa on menossa YK:n ilmastokokous COP28. Muiden tärkeiden avainkysymysten joukossa kokouksessa määritellään kehys uusiutuvalle energialle ja energiatehokkuudelle, teemoille jotka ovat kiertotalouden ydintä (COP28 julkaisuaika tuntematon). Uskon, että kunnianhimoisia päätöksiä tässäkin ilmastokokouksessa syntyy ja saadaan luotua lisää insentiivejä kiertotalouden edistämiseksi.

LÄHTEET

- Business Finland. Julkaisuaika tuntematon. Market Exploring. Verkkojulkaisu.
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/explorer/market-explorer/>.
 Viitattu 3.10.2023
- Business Finland. Julkaisuaika tuntematon. Vientiopas pk-yrityksille. Verkkojulkaisu.
<https://mediabank.businessfinland.fi/l/cwwwht72-kLr/>. Viitattu 26.9.2023
- Business Finland. Julkaisuaika tuntematon. Vienti ja kansainvälistyminen. Verkkojulkaisu.
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/vienti-ja-kansainvalistyminen/>. Viitattu 10.10.2023
- COP28. Julkaisuaika tuntematon. Global Renewables and Energy Efficiency Pledge. Verkkojulkaisu.
<https://www.cop28.com/en/global-renewables-and-energy-efficiency-pledge/>. Viitattu 5.12.2023.
- Egypt Oil & Gas. Egypt's Sustainable Energy Strategy 2035 Supported by EU. Päivitetty 25.11.2020. Verkkojulkaisu. <https://egyptoil-gas.com/news/egypts-sustainable-energy-strategy-2035-supported-by-eu/>. Viitattu 8.11.2023
- Elinkeinoelämän keskusliitto. Ulkomaankauppa. Verkkojulkaisu. Päivitetty 10.8.2023
<https://ek.fi/tutkittua-tietoa/tietoa-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>. Viitattu 28.9.2023
- Finnfund. Julkaisuaika tuntematon. Investoiminen ja Rahoitus. Verkkojulkaisu.
<https://www.finnfund.fi/investoiminen/rahoitus/>. Viitattu 25.9.2023
- Finnpartnership. Julkaisuaika tuntematon. Developing-business-together. Verkkojulkaisu.
<https://finnpartnership.fi/fi/developing-business-together/>. Viitattu 25.9.2023
- Finnpartnership. Julkaisuaika tuntematon. Liikekumppanuustuki. Verkkojulkaisu.
<https://finnpartnership.fi/fi/liikekumppanuustuki/faq/>. Viitattu 4.10.2023
- Finnvera. Julkaisuaika tuntematon. Tietoa Finnverasta. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/>. Viitattu 11.10.2023
- Finnvera. Julkaisuaika tuntematon. Vienti ja kansainvälistyminen. Verkkojulkaisu.
<https://www.finnvera.fi/vienti-ja-kansainvalistyminen/finnvera-viennin-rahoittajana/>. Viitattu 2.10.2023
- Fitzgerald Peter. Julkaisuaika 11.3.2009. North Africa regions map. Verkkojulkaisu.
https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_North_Africa#/media/File:North_Africa_regions_map.png/. Viitattu 18.11.2023.
- Institution for Security Studies. Julkaisuaika tuntematon. Profile: Arab Maghreb Union (AMU) / Union Du Maghreb Arebe (UMA). Verkkojulkaisu. <https://issafrica.org/profile-arab-maghreb-union-amu/>. Viitattu 16.10.2023

- International Trade Administration. Algeria – Country Commercial. Päivitetty 31.1.2023. Verkkojulkaisu. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/algeria-market-challenges/>. Viitattu 16.10.2023
- International Trade Administration. Egypt – Country Commercial Guide. Päivitetty 8.8.2022. Verkkojulkaisu. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/egypt-market-challenges/>. Viitattu 8.11.2023
- International Trade Administration. Tunisia – Country Commercial Guide. Päivitetty 30.7.2022. Verkkojulkaisu. <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/tunisia-market-challenges/>. Viitattu 16.10.2023
- Kasi Insight. Kasi Insight – Challenges of Doing Business in Morocco. Päivitetty 14.9.2023. Verkkojulkaisu. <https://www.kasiinsight.com/post/kasi-insight-challenges-of-doing-business-in-morocco/>. Viitattu 16.10.2023
- Keskuskauppakamari. Julkaisuaika tuntematon. Kansainväliset yhteydet. Verkkojulkaisu. <https://kauppakamari.fi/tietoa-meista/kansainvaliset-yhteydet/>. Viitattu 29.9.2023
- Labore. Viennin toipuminen koronavaikeuksista. Päivitetty 24.6.2021. Verkkojulkaisu. <https://labore.fi/t&y/viennin-toipuminen-koronakriisista/>. Viitattu 26.11.2023
- Ministère de l'économie des finances et de la souveraineté industrielle et numérique, EU-North Africa Association Agreements and Trade Integration, Päivitetty 21.12.2021. Verkkojulkaisu. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2021/12/21/eu-north-africa-association-agreements-and-trade-integration/>. Viitattu 1.12.2023
- OECD. Julkaisuaika tuntematon. DAC List of ODA Recipients. Pdf-tiedosto. <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/DAC-List-of-ODA-Recipients-for-reporting-2022-23-flows.pdf/>. Viitattu 26.11.2023
- Sitra. Kierrolla kärkeen. Suomen tiekartta kiertotalouteen 2016-2025. Päivitetty 21.9.2016. Pdf-tiedosto. <https://www.sitra.fi/app/uploads/2017/02/Selvityksia117-3.pdf/>. Viitattu 10.10.2023
- Suomen ulkoministeriö. Edustustojen raportit 16.12.2020. Algerian markkinamahdollisuudet suomalaisyrityksille. Verkkojulkaisu. https://um.fi/edustustojen-raportit/-/asset_publisher/W41AhLdTjdag/content/algerian-markkinamahdollisuudet-suomalaisyrityksille/384951/. Viitattu 12.10.2023
- Suomen ulkoministeriö. Edustustojen raportit 3.2.2022. Egyptin markkinamahdollisuudet suomalaisille yrityksille. Verkkojulkaisu. https://um.fi/edustustojen-raportit/-/asset_publisher/W41AhLdTjdag/content/egyptin-markkinamahdollisuudet-suomalaisille-yrityksille/384951/. Viitattu 8.11.2023
- Suomen ulkoministeriö. Edustustojen raportit 12.8.2021. Investoiminen Tunisiaan: mahdollisuuksia ja haasteita. Verkkojulkaisu. https://finlandabroad.fi/web/tun/ajankohtaista/-/asset_publisher/TV8iYvdcF3tq/content/investoiminen-tunisiaan-mahdollisuuksia-ja-haasteita/384951/. Viitattu 11.10.2023

Suomen ulkoministeriö. Edustustojen raportit 3.1.2022. Marokon markkinamahdollisuudet Suomalaisyrityksille. Verkkojulkaisu. https://um.fi/edustustojen-raportit-maittain/-/asset_publisher/UfDI8Y5tJqX1/content/marokon-markkinamahdollisuudet-suomalaisyrityksille-1/384951#main-content/. Viitattu 15.10.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kahdenväliset suhteet Algeria. Verkkojulkaisu. <https://finlandabroad.fi/web/dza/kahdenväliset-suhteet/>. Viitattu 29.9.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kahdenväliset suhteet Libya. Verkkojulkaisu. <https://finlandabroad.fi/web/lby/kahdenväliset-suhteet/>. Viitattu 29.9.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kahdenväliset suhteet Marokko. Verkkojulkaisu. <https://finlandabroad.fi/web/mar/kahdenväliset-suhteet/>. Viitattu 29.9.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kahdenväliset suhteet Tunisia. Verkkojulkaisu. <https://finlandabroad.fi/web/tun/kahdenväliset-suhteet/>. Viitattu 29.9.2023

Suomen Ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Edustustojen raportit Tunisia. Ajankohtaiskatsaus Libyan talouteen alkusyksystä 2023. Viitattu 20.11.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Ulkoministeriön yrityksille suunnatut Team Finland-palvelut. Verkkojulkaisu. <https://um.fi/team-finland-viennin-ja-kansainvalistymisen-edistamiseen-liittyvat-palvelut#vaikuttaminen/>. Viitattu 11.10.2023

Suomen ulkoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kehityspoliitikan kumppanit yksityinen sektori. Verkkojulkaisu. <https://um.fi/kehityspoliitikan-kumppanit-yksityinen-sektori/>. Viitattu 22.11.2023

Switchmed. Libya Country Profile. Päivitetty 11.9.2020. Pdf-tiedosto. <https://switchmed.eu/wp-content/uploads/2020/12/Country-Profile-Libya.pdf/>. Viitattu 12.10.2023

Team Finland. Country overlook 12.1.2023. Tunisian ja Libyan markkinamahdollisuudet Suomalaisyrityksille. Verkkojulkaisu. <https://www.marketopportunities.fi/home/2023/maa-analyysi-tunisia-libya?type=country-outlook&industry=health-and-wellbeing/>. Viitattu 5.11.2023

Team Finland. Julkaisuaika tuntematon. Verkoston palveluita. Verkkojulkaisu. <https://www.team-finland.fi/>. Viitattu 25.9.2023

Tesi. Tesi sijoittaa 75 miljoonaa kiertotalousyrityksiin. Päivitetty 12.2.2019. Verkkojulkaisu. <https://tesi.fi/tiedote/tesi-sijoittaa-75-miljoonaa-euroa-kiertotalousyrityksiin/>. Viitattu 10.10.2023

The United Nations Statistics Division. Julkaisuaika tuntematon. Verkkojulkaisu. <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/>. Viitattu 20.11.2023

The World Bank. Algeria Economic Update April 2021. Päivitetty 10.7.2021. Pdf-tiedosto. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/65cf93926fdb3ea23b72f277fc249a72-0500042021/related/mpo-dza.pdf/>. Viitattu 5.11.2023

The World Bank. Egypt Economic Update 2021. Päivitetty 7.10.2023. Pdf-tiedosto.
<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/65cf93926fdb3ea23b72f277fc249a72-0500042021/related/mpo-egy.pdf/>. Viitattu 8.11.2023

The World Bank. Morocco Economic Update April 2021. Päivitetty 2.4.2021. Pdf-tiedosto.
<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/65cf93926fdb3ea23b72f277fc249a72-0500042021/related/mpo-mar.pdf/>. Viitattu 6.11.2023

The World Bank. The world Bank Tunisia. Overview. Päivitetty 30.5.2023. Verkkojulkaisu.
<https://www.worldbank.org/en/country/tunisia/overview/>. Viitattu 5.11.2023

Tulli. Julkaisuaika tuntematon. Perustietoa viennistä. Mitä vienti on? Verkkojulkaisu.
<https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/perustietoa-viennista/>. Viitattu 29.9.2023

Valtionneuvoston julkaisuja 2021:21. Suomen Afrikka Strategia. Kohti vahvempaa poliittista ja taloudellista kumppanuutta. Pdf-tiedosto.
https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162950/VN_2021_19.pdf?sequence=1&isAllowed=y/. Viitattu 29.9.2023

Valtioneuvoston julkaisuja 2021:1. Uusi suunta Ehdotuksia kiertotalouden strategiseksi ohjelmaksi. Pdf-tiedosto. file:///C:/Users/savon/Downloads/0900908f8071cc67.pdf/. Viitattu 29.9.2023

VTT. Tarinoita kansainvälistymisen polulta. Pk-yrityksen kansainvälistyminen -onnistumisia ja haasteita. Julkaisuaika tuntematon. Pdf-tiedosto. <https://publications.vtt.fi/julkaisut/muut/2017/OA-Tarinoita-kansainvalistymisen-poluilta.pdf/>. Viitattu 28.9.2023

Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. KvaliMOTV - menetelmä-opetuksen tietovaranto 2006. Päivitetty 2019. Verkkojulkaisu. <http://www.fsd.uta.fi/metodelmaopetus/>. Viitattu 2.11.2023

Ympäristöministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kiertotalous – Ulkopoliitiikka. Verkkojulkaisu.
<https://ym.fi/kiertotalousohjelma/kiertotalous-ulkopoliitiikka/>. Viitattu 10.10.2023.

Yrittäjät. Julkaisuaika tuntematon. Kansainvälisen kaupan suunnittelu. Verkkojulkaisu
<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/kasvu-ja-kehitys/kansainvalinen-kauppa/kansainvalisen-kaupan-suunnittelu/>. Viitattu 26.9.2023

Yrittäjät. PK-yritysbarometri 1/23. Päivitetty 16.2.2023. Verkkojulkaisu.
<https://www.yrittajat.fi/tutkimukset/pk-yritysbarometri-1-2023/>. Viitattu 28.9.2023

LIITE 1. HAASTATELTAVILLE ESITETYT KYSYMYKSET

- 1) Miksi valitsitte kohteeksi juuri Pohjois-Afrikan?
- 2) Mitkä ovat alueen suurimmat haasteet toteuttaessanne liiketoimintaa?
- 3) Miten nämä haasteet voidaan välttää/ratkaista?
- 4) Millaisia edellytyksiä alueelle pyrkivällä yrityksellä on oltava?
- 5) Millaista alueellista osaamista ja kielitaitoa kaupankäynti edellyttää ja mitkä ovat alueelle pyrkivän yrityksen tärkeimmät kotiläksyt?
- 6) Paikallinen liiketoimintakulttuuri?
- 7) Kokemuksenne suomalaisista vienninedistämispalveluista? Millaisia palveluita toivoisitte Suomesta toimintanne tueksi?
- 8) Millaisia näkemyksiä kiertotaloudesta, sen mahdollisuuksista ja toisaalta sen toteutettavuudesta on kohdealueella?
- 9) Miten paikallinen lainsäädäntö tukee kiertotalousliiketoimintaa ja ulkomaisia investointeja?
- 10) Onko paikallisessa hallinnossa kiinnostusta ja resursseja kiertotalousagendan edistämiseen?
- 11) Onko kohdemaassa ymmärrystä ja kysyntää kiertotalousajattelulle?
- 12) Kuinka kilpailtuja alueen kiertotalousmarkkinat ovat?
- 13) Kuinka näette alueen tulevaisuuden näkymät kiertotalousliiketoiminnan saralla ja mitä ratkaisuja suomalaiset yritykset voisivat tarjota?
- 14) Mitä arvioisitte olevan kohdemaassa –tai alueella tapahtuvan liiketoiminnan suurimmat riskit?
- 15) Onko jotain hyviä esimerkkejä tai uusia ajatuksia miten toteuttaa kiertotaloutta Pohjois-Afrikan kontekstissa?