



TUULA JORONEN & ABDIRIZAK HASSAN MOHAMED

KAUPPAKANSI PAKOSALLA

Somaliyrittäjät meillä ja muualla

1

TUTKIMUKSIA 2015



Helsingin kaupunki
Tietokeskus

**TIEDUSTELUT
FÖRFRÅGNINGAR
INQUIRIES**

Tuula Joronen, p. - tel. 09 310 36520
Timo Cantell, p. – tel. 09 310 73362
etunimi.sukunimi@hel.fi

**JULKAISIJAJA
UTGIVARE
PUBLISHER**

Helsingin kaupungin tietokeskus
Helsingfors stads faktacentral
City of Helsinki Urban Facts

**OSOITE
ADRESS
ADDRESS**

PL 5500, 00099 Helsingin kaupunki
(Siltasaarenkatu 18-20 A)
PB 5500, 00099 Helsingfors stad
(Broholmsgatan 18-20 A)
P.O.Box 5500, FI-00099 City of Helsinki
Finland (Siltasaarenkatu 18-20 A)

**PUHELIN
TELEFON
TELEPHONE**

09 310 1612

**INTERNET
WWW.HEL.FI/TIETOKESKUS/**

**TILAUKSET, JAKELU
BESTÄLLNINGAR, DISTRIBUTION
ORDERS, DISTRIBUTION**

p. – tel. 09 310 36293
tietokeskus.tilaukset@hel.fi

**KÄTEISMYyntI
DIREKTFÖRSÄLJNING
DIRECT SALES**

Tietokeskuksen kirjasto
Siltasaarenkatu 18-20 A, p. 09 310 36377
Faktacentralens bibliotek
Broholmsgatan 18-20 A, tel. 09 310 36377
City of Helsinki Urban Facts Library
Siltasaarenkatu 18-20 A, tel. +358 09 310 36377
tietokeskus.kirjasto@hel.fi

Helsingin kaupungin tietokeskus
Helsingfors stads faktacentral
City of Helsinki Urban Facts

KAUPPAKANSAA PAKOSALLA: SOMALIYRITTÄJÄT MEILLÄ JA MUUALLA

TUULA JORONEN & ABDIRIZAK HASSAN MOHAMED

TUTKIMUKSIA
UNDERSÖKNINGAR
RESEARCH SERIES

2015:1

KÄÄNNÖKSET
ÖVERSÄTTNING
TRANSLATIONS
Delingua Oy

VALOKUVAT
FOTON
PHOTOS
Teemu Vass

TAITTO
OMBRYTTNING
GENERAL LAYOUT
Pirjo Lindfors

KANSI
PÄRM
COVER
Tarja Sundström-Alku
Kansikuva | Pärm bild | Cover picture
Najma Yusuf / Teemu Vass

PAINO
TRYCKERI
PRINT
Juvenesprint Oy, Tampere 2015

PAINETTU
ISSN 1455-724X
ISBN 978-952-272-861-6

VERKOSSA
ISSN 1796-7228
ISBN 978-952-272-862-3

SISÄLLYS

Esipuhe	5
Förord	6
Preface	7
1. Tutkimuksen tausta, tavoitteet ja eteneminen	9
2. Somalidiaspora resurssin lähteenä yritystoiminnalle?	12
2.1. Somalipakolaisten yhteisöjen muodostuminen	12
2.2. Somalialaisten koulutustaso, työllisyys ja taloudellinen toimeentulo eri maissa	16
2.3. Somalipakolaisten jatkomuutto	25
2.4. Uskonto somalipakolaisten identiteetin perustana	28
2.5. Transnationaalit somaliyhteisöt resurssien lähteenä: yhteenveto	31
3. Somaliyrittäjät aikaisemmissa tutkimuksissa	32
3.1. Somaliyrittäjät Pohjois-Amerikassa	32
3.2. Somaliyrittäjät Länsi- ja Pohjois-Euroopassa.....	39
3.3. Somaliyrittäjyyttä koskevat keskeiset havainnot aikaisemmissa tutkimuksissa	47
4. Menetelmät ja aineisto	48
4.1. Tutkimusmenetelmän valinta ja aineiston keruu.....	48
4.2. Aineisto	50
5. Tutkimuksen tulokset	54
5.1. Yrittäjyyden perinne	54
5.2. Yhteisöllinen kulttuuri yritystoiminnan resurssina	58
5.3. Somalialaisten yritysten asiakkaat tulevat omasta etnisestä ryhmästä	68
5.4. Suomalainen hyvinvointivaltio yrittäjyyden jarruna ja edistäjänä.....	75
6. Yhteenveto	81
6.1. Somalipakolaisten yhteisöt ja yrittäjyys maailmalla	81
6.2. Pääkaupunkiseudun somalialaisten yritystoiminta ja yrittäjyysasenteet	82
Sammandrag	84
Summary	87
Kirjallisuus	90
LIITE 1	97
LIITE 2	102

ESIPUHE

Tuula Joronen on pitkän tutkijanuransa aikana ollut uranuurtaja tarkastellessaan etnistä yrittäjyyttä Suomessa. Tämä yhdessä Abdirizak Hassan Mohamedin kanssa tehty tutkimus tarkastelee helsinkiläisittäin ja suomalaisittain suuren maahanmuuttajaryhmän, somalialaisten, yrittäjyyttä. Tutkimuksen viitekehys kumpuaa siitä ristiriitaisesta tilanteesta, että Suomessa ja Pohjoismaissa somalialaisten yrittäjyys on hyvin vähäistä, mutta toisaalta Britanniassa, Yhdysvalloissa ja Kanadassa heidän yrittäjyysasteensa on hyvin korkea.

Tutkimuksen laaja kirjallisuuskatsaus kuvaa somalialaisten yrittäjyyttä eri maissa ja tuo esille selityksiä ja tulkintoja yrittäjyysaktiivisuuden eroista. Empiirisessä osiossa puolestaan tarkastellaan haastattelujen perusteella tilannetta Helsingissä ja pääkaupunkiseudulla. Meillä Helsingissä tämän vanhan kauppiaskansan yrittäjyysaktiivisuus on varsin vaatimatonta. Haastatteluosuus avaa näkymiä tilanteeseen, joka saattaa kääntyä nykyistä paremmaksi.

Kiitokset tekijöille sekä haastatelluille yrittäjille!

Helsingissä helmikuussa 2015

Timo Cantell
Tutkimuspäällikkö

FÖRORD

Tuula Joronen har under sin långa forskarkarriär varit banbrytare inom forskningen om etniskt företagande i Finland. I denna tillsammans med Abdirizak Hassan Mohamed gjorda undersökning granskas företagandet bland somalier, som är en stor invandrargrupp både i Helsingfors och i hela Finland. Referensramen för undersökningen utgår från den motstridiga situationen att företagandet bland somalier i Finland och i Norden är mycket ringa, medan det i Britannien, USA och Kanada är mycket högt.

Den omfattande litteraturöversikten i undersökningen beskriver somaliernas företagande i olika länder och ger förklaringar och tolkningar om skillnaderna i företagandeaktiviteten. I den empiriska delen granskas situationen i Helsingfors och huvudstadsregionen utifrån intervjuer. Här i Helsingfors är det gamla handelsfolkets företagandeaktivitet mycket anspråkslös. Intervjudelen öppnar utsikter till en situation som kan bli bättre än idag.

Tack till författarna och de intervjuade företagarna!

I Helsingfors, februari 2015

Timo Cantell
Forskningschef

PREFACE

During her long career as a researcher, Tuula Joronen has been a pioneer in the study of ethnic entrepreneurship in Finland. This study, carried out in cooperation with Abdirizak Hassan Mohamed, looks at the entrepreneurship of a large immigrant group—Somalis—both in terms of Helsinki and Finland. The framework of the study stems from the conflicting observation that there are few Somali entrepreneurs in Finland and in Scandinavia, while in Britain, the United States and Canada, the rate of entrepreneurs among Somalis is very high.

The extensive literature study included in this report describes the entrepreneurship of Somalis in different countries and highlights various explanations and interpretations for the differences in entrepreneurial activity. The empirical part, on the other hand, investigates the situation in Helsinki and the Helsinki metropolitan area based on interviews. The entrepreneurial activity of this ancient nation of merchants is quite modest. The interviews open up perspectives into a situation which might turn for the better.

We want to thank the authors and the entrepreneurs interviewed!

Helsinki, February 2015

Timo Cantell
Research Director

1. TUTKIMUKSEN TAUSTA, TAVOITTEET JA ETENEMINEN

Suomalaisilla työmarkkinoilla korostuu voimakkaasti muodollinen pätevyys ja rekrytointeihin liittyä aina selkeitä tuotto-odotuksia. Yhä useammat työpaikat edellyttävät koulutusta ja erityisosaamista, ja tämä asettaa monen maahanmuuttajan työllistymiselle haasteita. Haasteellisimpia ryhmiä ovat ne, joilla on heikko luku- ja kirjoitustaito tai muuten vähäinen koulutustausta. Sellaisille työnhakijoille, joilla on matala koulutus- ja osaamistaso, Suomen työmarkkinoilla on hyvin vähän kysyntää. (Eronen, Härmälä ym. 2014, 63.)

Suomen somalialaisista maahanmuuttajista hyvin suuri osa kuuluu tähän ryhmään. Tutkittaessa somalialaisten omia näkemyksiä työllistymisen esteistä, somalialaiset miehet ovat katsoneet kielitaidon, koulutuksen ja työkokemuksen puutteen olevan suurimpia syitä heikkoon työllistymiseensä. Somalialaiset naiset katsovat edellä mainittujen tekijöiden ohella myös oman perhetilanteensa olennaisesti vaikeuttavan työelämään osallistumista. (Toivanen, Väänänen ja Airila 2013, 29–31.)

Somalialaisille maahanmuuttajille sopivia työpaikkoja on siis ollut tarjolla kovin vähän suomalaisilla työmarkkinoilla. Heidän työttömyysasteensa onkin pysytellyt erittäin korkeana siitä huolimatta, että heistä vain pieni osa on ylipäänsä hakeutunut työmarkkinoille. Monet maahanmuuttajat ryhtyvät yrittäjiksi, jos heidän on vaikea muuten saada työtä. Suomen somalialaisiin maahanmuuttajiin tämä ei näytä pätevän. Korkeasta työttömyydestä huolimatta vain harvat Suomen somalit ovat päätyneet työllistämään itse itsensä (Joronen 2014; Open Society Foundation 2013).

Tilanne on samanlainen monissa muissa Euroopan maissa, mutta esimerkiksi Kanadassa ja Yhdysvalloissa asuvat somalialaiset maahanmuuttajat ovat perustaneet runsaasti yrityksiä. Erityisen aktiivisia tässä suhteessa ovat olleet Minnesotaan asettuneet somalipakolaiset, ja on alettu puhua suorastaan ”Minnesotan ihmeestä”. (Carlson, Magnusson ja Rönnqvist 2012; Carlson 2007.) Länsi-Euroopan somalialaisia tutkittaessa taas on havaittu, että yrittäjähenkisten somalialaisten muuttovirrat eri maihin ovat suuntautuneet Isoon-Britanniaan. Nämä somalialaiset ovat saattaneet asua muissa EU-maissa hyvinkin pitkään perustamatta yrityksiä, mutta alkaneet perustaa niitä lähes välittömästi Isoon-Britanniaan muutettuaan. (Osman 2012; Abdirahman et al. 2011; van Liempt 2011.)

Somalialaisten työmarkkina-asemassa ja yrittäjyysaktiivisuudessa havaitut suuret kansainväliset erot ovat tutkijoiden keskuudessa synnyttäneet vilkasta keskustelua näiden erojen syistä. Demografiset ja koulutustason erot tuskin selittävät näitä eroja, sillä eri maiden somaliyhteisöjen on havaittu olevan tässä suhteessa hyvin samanlaisia (Open Society Foundations 2013a ja b; Lithman 2011; Melander 2009; Harris 2004; Schulze 2010). Erojen on ajateltu liittyvän pikemminkin maahanmuuttajien vastaanottoon, sillä tässä suhteessa on paljon maiden välisiä eroja. Maat poikkeavat toisistaan myös työmarkkinoiden rakenteiden ja hyvinvointivaltiollisten rakenteiden osalta. Kovin anteliaan sosiaaliturvan on väitetty passivoivan maahanmuuttajia. (Carlson, Mag-

nusson ja Rönnqvist 2012; Brochmann ja Hagelund 2011; Koopmans 2010; Schulze 2010; Bornhäll ja Westerberg 2009a.)

Tässä tutkimuksessa tarkastelun kohteena on somalialaistaustaisten maahanmuuttajien yrittäjyys ja yrittäjyysasenteet Suomessa, erityisesti pääkaupunkiseudulla, jonne suurin osa Suomen somalialaistaustaisesta väestöstä on asettunut. Aloite tutkimuksen tekemiseen tuli somalialaistaustaiselta tutkijalta, joka oli mukana pääkaupunkiseudun somalialaistaustaisten maahanmuuttajien elinoloja kartoittaneen ”Somalis in Helsinki” -tutkimuksen ohjausryhmässä (Open Society Foundation 2013). Somalialaisen tutkijan mukaan pääkaupunkiseudun somalit olivat yllättyneet tuossa tutkimuksessa esiin nousseesta havainnosta, jonka mukaan Suomen somalialaisten yrittäjyysaktiivisuus oli muihin maahanmuuttajaryhmiin verrattuna poikkeuksellisen vähäistä. Somalialaiset itse pitävät itseään hyvinkin yritteliäinä, ja se, ettei somaliyhteisön piirissä harjoitettu liiketoiminta näkynyt tilastoissa, saattoi somalialaisen tutkijan mukaan johtua siitä, että se oli vielä niin pienimuotoista ja tapahtui suureksi osaksi epävirallisella sektorilla.

Mitä sitten pitäisi tehdä, jotta tuo osittain somaliyhdistysten piirissä harjoitettu pienimuotoinen yritystoiminta voisi kasvaa ja siirtyä epäviralliselta sektorilta viralliseksi liiketoiminnaksi ja omalta osaltaan parantaa somalialaisten työllisyystilannetta? Tämä on yksi niistä kysymyksistä, johon tämän tutkimuksen avulla etsitään vastausta.

Yritystoiminnan kannalta keskeisiä resursseja ovat rahapääoma, inhimillinen ja sosiaalinen pääoma. Maahanmuuttajien yritystoiminnassa erityisesti perheeseen ja etniseen yhteisöön liittyviä sosiaalisia suhteita on tavattu pitää tärkeänä sosiaalisen pääoman lähteenä. (Light ja Gold 2000.) Yrityksillä ei kuitenkaan ole elinmahdollisuuksia ilman markkinoita; yrittäjien tarjoamille tavaroille ja palveluille täytyy olla kysyntää. Maahanmuuttajien yritysten kohdalla markkinat muodostuvat usein yhtäältä kilpailulta suojatuista etnisistä markkinoista ja toisaalta laajemmista avoimista markkinoista, joilla maahanmuuttajayrittäjät joutuvat kilpailemaan muiden yrittäjien kanssa. (Waldinger, Aldrich ja Ward 1990.) On myös havaittu, että se laajempi poliittinen ja taloudellinen toimintaympäristö, jossa etniset vähemmistöt toimivat, vaikuttaa ratkaisevalla tavalla myös heidän sosiaalisen pääomansa muotoutumiseen. Tällöin puhutaan sosiaalisten, poliittisten ja taloudellisten tekijöiden yhteen kietoutumisesta. (Kloosterman et al. 1999; Kloosterman 2000.)

Somalialaiset on etnisen yrittäjyyden näkökulmasta kiinnostava tapaus, he muodostavat aidosti transnationaaleja yhteisöjä. Eri maihin ja maanosiin levittäytyneet somalipakolaiset pitävät tiiviitä yhteyksiä muissa maissa asuviin perheenjäseniin, sukulaisiin ja ystäviin. Puhelimitse ja sosiaalisen median kautta tapahtuvan tiiviin yhteydenpidon ohella he myös matkustavat paljon, viettävät aikaa sukulaisten luona ja avustavat toisiaan taloudellisesti. Satelliittikanavien kautta he seuraavat lähtömaansa tapahtumia. (Esim. Juntunen 2009; Leinonen 2009; Tiilikainen 2007; Martikainen ja Gola 2007, 94; Pakarinen 2004, 89; Hautaniemi 2004; Tiilikainen 2003, 151–154.)

Tutkimalla somalialaistaustaisten yrittäjien kokemuksia yritystoiminnasta Suomessa pyrin selvittämään, miten nämä eri tekijät ovat tämän yritystoiminnan syntymistä edistäneet tai jarruttaneet. Tutkin ensinnäkin heidän yrittäjyysmotiiveitaan ja sitä, millaisia yritystoiminnan kannalta tärkeitä resursseja heillä on ollut käytettävissään. Toiseksi, selvitän heidän näkemyksiään siitä, miksi Suomessa on niin vähän somalialaistaustaisia yrittäjiä. Yrittäjien näkemysten rinnalla selvitän myös sitä, miten

sellaiset yritystoiminnasta kiinnostuneet somalialaiset, jotka eivät ainakaan toistaiseksi ole perustaneet yrityksiä, suhtautuvat ajatukseen yrityksen perustamisesta nimenomaan Suomessa. Millaisia yrittäjyyden kannalta tärkeitä resursseja he katsovat omaavansa, mitkä asiat he kokevat haastavina ja millaista tukea he uskovat tarvitsevansa.

Tutkimus etenee seuraavasti. Luvussa 2 käydään kirjallisuuden pohjalta läpi transnationaalien somaliyhteisöjen muodostumista siitä näkökulmasta, miten ne voisivat toimia yritystoiminnan resurssien lähteenä. Luvussa 3 tarkastellaan somalialaisten yritystoiminnan kehitystä eri maissa aikaisempien tutkimusten pohjalta. Tämän jälkeen luvussa 4 täsmennetään tutkimuskysymykset ja käytetyt menetelmät ja esitellään tutkimusaineisto. Luvussa 5 esitetään tutkimuksen keskeiset tulokset.



2. SOMALIDIASPORA RESURSSIN LÄHTEENÄ YRITYSTOIMINNALLE?

Tässä luvussa kuvaan somaliyhteisöjen muodostumista ja kehitystä eri maissa erityisesti siitä näkökulmasta, miten yritystoiminnan kannalta keskeiset resurssit, inhimillinen, taloudellinen ja sosiaalinen pääoma ovat niiden piirissä kehittyneet. Tarkastelen aluksi näiden yhteisöjen demografista rakennetta ja somalialaisten työllistymistä ja taloudelliseen toimeentuloon liittyviä toimintastrategioita eri maissa. Sen jälkeen siirryn tarkastelemaan identiteetin rakentamista sekä avunantoverkoston muodostumista uusissa olosuhteissa.

2.1. Somalipakolaisten yhteisöjen muodostuminen

2.1.1. Somaliyhteisöt Pohjoismaissa

Suomessa asui vuoden 2013 lopussa yhteensä 15 723 syntyperältään somalialaista, ja heistä suurin osa (75 %) on asettunut asumaan Uudellemaalle. Miehiä on hiukan enemmän kuin naisia. Noin kaksi kolmasosaa (64 %) näistä Suomen somalialaisista on syntynyt Somaliassa ja tullut tänne joko turvapaikan hakijoina tai perheen yhdistämisen kautta. Heistä yli puolet on saapunut Suomeen vasta 2000-luvun puolella. Yksi kolmasosa (36 %) kuuluu toiseen sukupolveen, eli heidän molemmat vanhempansa ovat syntyneet Somaliassa, mutta he itse ovat syntyneet Suomessa. (Tilastokeskus 2015; Pohjanpää, Paananen ja Nieminen 2003, 17.)

Lasten ja nuorten osuus Suomen somalialaisista on suuri. Vuonna 2013 kaikista Suomen somaleista 37 prosenttia ja Suomessa syntyneistä peräti 78 prosenttia oli alle 15-vuotiaita. Myös aikuisväestö on nuorta: kaikista 15 vuotta täyttäneistä yli puolet oli alle 30-vuotiaita ja 75 prosenttia alle 40-vuotiaita. Eläkeiän saavuttaneita somalialaisten joukossa ei ollut juuri lainkaan. (Tilastokeskus 2015.)

Vaikka Suomessa oli joitain somalialaisia jo 1980-luvulla, niin varsinaisesti nykyinen somaliyhteisö alkoi muotoutua vasta Somalian sisällissodan puhkeamisen jälkeen 1990-luvun alussa, jolloin Suomen rajoille saapui yli 1 400 somalialaista turvapaikan hakijaa. Somalien saapuminen Suomeen, heidän erilainen kulttuuri-, uskonto- ja yhteiskuntataustansa sekä erottuva ulkonäkönsä nostattivat ennen kokemattoman reaktioiden ryöpyn sekä tiedotusvälineissä että kansalaiskeskustelussa. Etenkin alkuvuosina tiedotusvälineet maalailivat uhkakuvia ja raportoivat negatiivisista asioista. Vielä 2000-luvun alussakin uutisointi liittyi usein työttömyyslukuihin, rikoksiin ja nuorisojengeihin. (Tiilikainen 2003, 51–53; Alitolppa-Niitamo ja Ali 2001, 135, 141.)

Kielteisen uutisoinnin ohella tiedotusvälineet ovat antaneet usein hyvin homogeneenisen kuvan somaleista, kun tosiasiaissa on kyse etnisestä ryhmästä, jossa on hyvin

laaja sisäinen variaatio. Suomen somalialaisia tutkittaessa on havaittu, että ryhmän sisällä on paljon sekä yksilö- että alaryhmäkohtaisia eroja siinä, miten kulttuurisia normeja tulkitaan, miten omaa etnisyyttä määritellään ja muokataan ja miten integraation mahdollisuudet ja vaihtoehdot koetaan. Myös sisällissota on jättänyt ristiriitoja somalialaisten välille, mistä syystä heidän on ollut vaikea muodostaa sosiaalisesti yhtenäistä etnistä ryhmää Suomessa. Siksi onkin oikeutetumpaa puhua Suomen somaliyhteisöistä kuin yhdestä yhteisöstä. (Alitolppa-Niitamo ja Ali 2001, 135, 141.)

Ruotsin somaliyhteisöt ovat suurempia kuin Suomessa. Siellä somalialaistaustaisia oli vuoden 2011 lopussa yhteensä noin 57 900. Somaliassa syntyneet muodostivat heistä pääosan, heitä oli lähes 44 000. (Open Society Foundation 2014, 27–30.) Kuten Suomessa myös Ruotsissa somalialaisten muutto alkoi suuremmassa mittakaavassa vasta vuoden 1988 jälkeen. Ensimmäiset isommat turvapaikanhakijaryhmät tulivat 1990-luvun alussa ja puolivälissä. 2000-luvulla somalialaisten maahanmuutto on jatkunut voimakkaana. Kun vuonna 2002 Ruotsissa asui 14 000 Somaliassa syntynyttä, niin vuonna 2008 heitä oli jo yhteensä 25 000. (Melander 2009.) Muutto on jatkunut senkin jälkeen. Pelkästään vuonna 2009 maahan muutti 7 000 somalialaista (Carlson 2010). Osa somalialaisista asutettiin Ruotsissa alun perin pienemmille paikkakunnille, mutta sieltä he muuttivat yleensä eteenpäin Tukholman, Göteborgin ja Malmön suurkaupunkialueille. (Melander 2009, 16.)

Kuten Suomessa myös Ruotsissa asuvat somalit ovat keskimäärin hyvin nuoria. Aikuisväestöstä (yli 16 v.) noin 75 prosenttia on alle 40-vuotiaita ja noin puolet alle 30-vuotiaita. Ikärakenteesta johtuen suurimmalla osalla Ruotsin somalialaista ei ole lapsia, mutta silloin kun niitä on, perheet ovat suuria. 20 prosentilla 16–64-vuotiaista somalialaista on vähintään neljä lasta. (Open Society Foundation 2014, 27–30.)

2.1.2. Somaliyhteisöt Ison-Britanniassa ja Pohjois-Amerikassa

Ison-Britannian somaliyhteisön sanotaan olevan Somalian ulkopuolella olevista somaliyhteisöistä suurin ja vanhin. Vuonna 2010 Ison-Britanniassa oli Somaliassa syntyneitä noin 111 000, ja somalialaistaustaisia oli epävirallisten arvioiden mukaan jopa neljännes miljoona. Suurimmat somaliväestön keskittymät ovat Lontoossa, Birminghamissa ja Leicesterissä. (Abdirahman et al. 2011)

Ison-Britannian somaliyhteisön muotoutuminen alkoi jo 1950-luvun lopussa. Ensimmäiset somalialaiset olivat Britannian kauppalaivastossa palvelleita merimiehiä, jotka asettuivat sinne, kun työt laivoilla vähenivät, mutta teollisuustyövoiman kysyntä kasvoi taloudellisen nousukauden myötä. Tällöin somaliyhteisöjä alkoi ilmestyä Sheffieldiin ja Manchesteriin, ja liikkuvan elämän vaihtuessa vakaammin paikallaan pysyvään miehet alkoivat tuoda myös vaimojaan Britanniaan. Tässä vaiheessa syntyivät nykyistä somaliasutusta edeltävät Isaaq-klaanin ja Pohjois-Somalian Darood-klaanin alaklaaneista muodostuneet yhteisöt nykyiseen Tower Hamletsiin.

Seuraava somalialaisten muuttoaalto liittyi Siyad Barren hallinnon aikaisiin väkivaltaisuuksiin, jotka kulminoituivat vuonna 1988. Pohjois-Somaliasta lähteneestä pakolaisaalosta suuri osa suuntautui sen naapurimaihin, mutta osa muutti Eurooppaan ja Yhdysvaltoihin. Tämä muuttoaalto loi perustan nykyiselle somaliasutukselle. Barren kaaduttua vuonna 1991 väkivallan jatkuminen ajoi yhä useampia somalialaisia toises-

sa aallossa pakolaisiksi. Tämän muuttoaallon myötä Ison-Britannian somaliyhteisöjen rakenne muuttui olennaisesti aikaisemmasta, sillä tällöin sinne saapui miesten ohella myös paljon naisia ja lapsia. Naisista osa tuli puolisoitensa perässä, mutta paljon oli myös yksinhuoltajia, jotka olivat jääneet leskiksi tai joiden puoliset olivat jääneet Somaliaan sotimaan, sekä yksin tulleita naisia. 2000-luvulla suuri osa Isoon-Britanniaan pyrkineistä somalialaisista on tullut muualta kuin Somaliasta, joko perheen yhdistämisen prosessin kautta pakolaisleireiltä tai muualta Euroopasta. (Harris 2004.)

Kanadaan somalialaisia alkoi muuttaa jo 1970-luvun lopussa, mutta ennen 1980-luvun loppua heitä oli vielä vähän ja harvalukuinen yhteisö koostui siirtolaisista, opiskelijoista ja poliittisista pakolaisista. Somalian sisäisten levottomuuksien myötä tulojoiden määrä kuitenkin kasvoi vuosikymmenen lopussa huomattavasti. Vuosina 1991 ja 1993 somalialaiset olivat suurin yksittäinen kansalaisuusryhmä Kanadaan pyrkineiden pakolaisten joukossa. Lähes kaikille pakolaisstatusta hakeneille somalialaisille se myös myönnettiin. Pelkästään Albertan provinssin pääkaupungissa Edmontonissa somalialaisia oli somalijärjestöjen teettämän tutkimuksen mukaan noin 10 000–12 000 vuonna 2006. (SCERDO ja ASAAS 2007.)

Berns McGown (1999) vertasi somalialaisten pakolaisten asettautumista Isoon-Britanniaan ja Kanadaan. Suurimmat erot liittyivät hänen havaintojensa mukaan maiden harjoittamaan integraatiopolitiikkaan. Iso-Britannia myönsi somalialaisille turvapaikanhakijoille 1990-luvulla pääasiassa väliaikaisia vuoden pituisia oleskelulupia, joita voitiin sitten anomuksesta jatkaa aluksi kolmella vuodella ja sen jälkeen vielä uudestaan kolmella vuodella. Kesti siis seitsemän vuotta ennen kuin oli mahdollista saada pysyvä oleskelulupa. Kanadaan saapuneilla somalialaisilla ei vastaavaa ongelmaa ollut, koska useimmat saivat pakolaisstatuksen, joka myöhemmin rutiininomaisesti muutettiin siirtolaisuusstatukseksi. Heillä oli siis varmuus siitä, että he saivat jäädä maahan. Tosin eivät Kanadassakaan sinne vuonna 1993 ilman voimassa olevaa henkilöllisyystodistusta saapuneet voineet hakea pysyvää oleskelulupaa ennen kuin viiden vuoden jälkeen, ja ilman pysyvää oleskelulupaa ei ollut mahdollista anoa perheen yhdistämistä.

Yhdysvalloissa lähes 100 000 somalialaiselle on myönnetty pakolaisstatus vuoden 1990 jälkeen. Tähän eivät sisälly ne toisen polven Amerikan somalialaiset, jotka ovat syntyneet Yhdysvalloissa, ja somaliyhteisön korkeista syntyvyysluvuihin päätellen heitä on paljon. Somalialaiset ovat Yhdysvaltain suurin afrikkalaistaustainen pakolaisryhmä tällä hetkellä. (Abdi 2012.) Suurin osa Yhdysvaltoihin muuttaneista somalialaisista on saapunut vasta 2000-luvulla, sillä vuonna 2000 heitä oli vasta noin 35 000. Suurin osa laillisesti maahan muuttaneista somalialaisista on tullut pakolaisina tai turvapaikanhakijoina. Vuonna 2010 tulleista tämä osuus oli 82 prosenttia. Yhdysvaltain kansalaisten lähisukulaisten osuus oli 16 prosenttia. (Capps, McCabr ja Fix 2012)

Somalipakolaisten tulo Yhdysvaltoihin käynnistyi monella tavalla epäotolliseen aikaan. Kun pennittömiä somalipakolaisia 1990-luvulla alkoi saapua sinne tuhansittain, maassa oli vahva kansanliike, joka vastusti hyvinvointivaltiollisten tukien maksamista. 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen aikana myös suhtautuminen maahanmuuttajiin on Yhdysvalloissa muuttunut aiempaa kielteisemmäksi, ja muiden kuin Yhdysvaltain kansalaisten sosiaalisia ja kansalaisoikeuksia on jatkuvasti rajoitettu. Työmarkkinoilla somalit tulivat kilpailemaan matalapalkka-alojen työpaikoista laitto-

man työvoiman kanssa. Lisäksi somalit poikkesivat kulttuurisesti vastaanottavan maan väestöstä tavalla, joka haastoi Yhdysvaltain kulttuuriset normit, työviikon rakenteet, sallitut asumistiheysnormit asunnoissa ynnä muuta. Vuoden 2001 syyskuun 11. päivän terrori-isku ei ainakaan helpottanut muslimien tilannetta. (Ali 2009.)

Pakolaisstatuksensa takia somalialaisten mahdollisuudet päästä mukaan amerikkalaiseen yhteiskuntaan ovat olleet paremmat kuin esimerkiksi määräaikaisilla maahanmuuttajilla tai turvapaikan hakijoilla. Pysyvän oleskeluluvan haltijoina he ovat voineet tehdä töitä ja opiskella. He ovat myös saaneet ainakin jotakin julkista tukea asettautumiseen. Pysyvän oleskeluluvan haltijoina he ovat voineet myös hakea Yhdysvaltain kansalaisuutta. Vuonna 2010 Amerikan somaleista lähes neljäsosa oli hakenut ja saanut kansalaisuuden. Sen lisäksi noin 30 prosenttia Amerikan somaleista oli siellä syntyneitä ja siten kansalaisia syntymästään saakka. Kansalaisyhteiskunnassa verrattuna pysyvän oleskeluluvan haltijoiden asema on sikäli heikompi, että tämän oleskeluluvan voi helposti myös menettää, esimerkiksi jos syyllistyy pikku rikoksiin, jättää tekemättä veroilmoituksen tai matkustaa ulkomailla yli kuudeksi kuukaudeksi. (Harinen, Haverinen, Kananen ja Ronkainen 2013.)

Minnesotan osavaltio on vastaanottanut somalialaisia enemmän kuin mikään muu osavaltio, yhteensä lähes 18 000. Somaliasta ja sen lähialueiden pakolaisleireiltä muuttaneiden lisäksi Minnesotaan on muutettu muualta Yhdysvalloista. Kaiken kaikkiaan Minnesotassa asui vuonna 2012 jo 32 000 somalialaistaustaista. (Harinen, Haverinen, Kananen ja Ronkainen 2013.) Minnesotaan somaleita ovat houkuttelleet laajat työmarkkinat, mutta hallituksen ja yhteisön tuki vaikutti siihen, että he jäivät sinne ja kutsuivat perheitään tulemaan sinne myös. Minnesotassa on aktiivisen yksityisen sektorin ohella dynaaminen julkinen ja yleishyödyllinen sektori sekä vapaaehtoistyöhön pohjaava sosiaalinen kulttuuri. Yleishyödyllisten järjestöjen rahoitus on tosin vaikeutunut myös Minnesotassa vuodesta 2000 lähtien, jolloin julkisin varoin kustannettuja avustuksia alettiin supistaa. Vuosien 2002 ja 2003 ankarat budjettileikkaukset johtivat mm. ruoka-apuohjelmien supistamiseen ja jopa lopettamiseen. Nämä supistukset kohdistuivat erityisesti niihin pienituloisiin, jotka eivät olleet Yhdysvaltain kansalaisia. (Ali 2009.)

Minnesotan somalit ovat pyrkineet saavuttamaan maahanmuuttajilta vaaditun omavaraisuuden tason luomalla omia vapaaehtoisjärjestöjä ja tuomalla tarpeitaan esiin suorasanaisesti. Tämä somalien aktiivinen pyrkimys omavaraisuuteen on kuitenkin synnyttänyt myös vastareaktioita. Esimerkiksi somalien uskonnolliseen sopeutumiseen liittyvää kielteistä uutisointia on paikallisissa tiedotusvälineissä runsaasti. Somaleita pidetään ryhmänä, joka äänekkäästi vaatii itselleen erityiskohtelua. Kerrotaan esimerkiksi taksin kuljettajista, jotka ovat kieltäytyneet kuljettamasta alkoholia tai sianlihaa ja elintarvikekauppojen kassoista, jotka ovat kieltäytyneet käsittelemästä niitä. Samoin kerrotaan somalien vaativan Minneapolisin lentokentän varustamista rukoustiloilla ja niiden viitoittamista somaliksi. Kerrotaan somalivanhempien julkisiin kouluihin kohdistamista moninaisista vaatimuksista ja siitä, miten jotkut somalivanhemmat ovat hylänneet julkiset koulut kokonaan ja panneet lapsensa koraanikouluihin, joissa ylläpidetään perinteistä somalialaista kulttuuria. (Ali 2009.)

Schulze (2010) on verrannut somalipakolaisten asettautumista Norjassa ja Minnesotassa. Hän jakoi tutkimuksessaan integraatioprosessiin vaikuttavat tekijät kol-

meen ryhmään: maahanmuuttajien omiin strategioihin, hallitusten harjoittamaan integraatiopolitiikkaan ja integraatioprosessia muovaaviin rakenteellisiin tekijöihin. Hän havaitsi, että Norjan ja Yhdysvaltojen somalialaiset olivat hyvin samanlaisia maahanmuuttajaryhmiä sellaisten taustatekijöidensä kuin perherakenteen ja koulutuksen suhteen. Molemmissa maissa somalialaisille oli tyypillistä että perheissä oli paljon lapsia, yksinhuoltajaperheiden osuus oli suuri ja aikuisväestöstä hyvin suurella osalla oli niukasti tai ei lainkaan muodollista koulutusta. Uskonnon ja perhesiteiden säilyttäminen, rahalähetykset lähtömaahan ja pakolaisleireille jääneille perheenjäsenille ja ystäville sekä keskittyminen asumaan keskeisiin kaupunkeihin olivat molemmissa maissa somalialaisten keskeiset asettautumisstrategiat. (Schulze 2010.)

Se, miten sosiaalista pääomaa hyödynnettiin, poikkesi jonkin verran maiden välillä. Minnesotan somalialaisten vahvuutena on pidetty heidän yhtenäisyyttään. Diasporassa keskinäinen avunantovelvoite oli laajentunut koskemaan kaikkia somaleja, ei pelkästään omaa klaania. Norjassa Oslon somaliyhteisöltä puuttui tuollainen yhtenäisyys. Siellä esimerkiksi somalialaisten järjestöt toimivat toisistaan erillään ilman yhteistä kattojärjestöä. Somalialaisten verkostot rajoittuivat yleisimmin omaan sukuun, mikä omalta osaltaan vaikeutti integraatiota. Verkoston laajentaminen oman ryhmän ulkopuolelle olisi mahdollistanut paremmin siltojen rakentamisen norjalaiseen yhteiskuntaan. (Mt.)

Myös valtioiden harjoittamassa integraatiopolitiikassa oli eroja sekä siinä suhteessa, miten uusilla maahanmuuttajilla oli mahdollisuus saada tukea, että siinä, millaisia palveluja tarjottiin ja kuka niitä järjesti. Norjan perehdytysohjelma kesti kaksi vuotta, Minnesotan pakolaisten vastaanottokassan avustuksia sai vain kahdeksan kuukautta. Norjan ohjelman painottuminen kielen opiskeluun tarjosi Minnesotaan verrattuna erilaisen lähtökohdan. Ihonväriin ja uskontoon perustuva stigmatisoituminen asetti yhtä lailla haasteita ja esteitä sopeutumiselle molemmissa maissa. (Mt.)

2.2. Somalialaisten koulutustaso, työllisyys ja taloudellinen toimeentulo eri maissa

2.2.1. Pohjoismaat

Ensimmäiset Suomeen muuttaneet somalialaiset olivat pääasiassa yksinäisiä nuoria miehiä ja kehitysmaan olosuhteet huomioon ottaen kohtuullisen koulutettuja. Useimmat olivat kotoisin kaupungeista, osasivat lukea ja olivat käyneet vähintään maansa peruskoulun. Myöhemmin 1990-luvun kuluessa naisten ja perheellisten määrä lisääntyi perheenjäsenten hakeutuessa Suomeen ja virallisten perheenyhdistämisten toteuduttua. Perheenyhdistämisen seurauksena Suomeen tulleiden koulutustaso oli heikompi kuin pakolaisten ensimmäisellä aallolla. Suomen somalialaisten keskinäiset koulutuserot ovatkin olleet suuria. Heidän joukossaan on ollut sekä yliopistokoulutuksen saaneita että toisaalta luku- ja kirjoitustaidottomia. (Tiilikainen 2003, 51–43; Forsander 2002, 134.)

Työttömyys on ollut vakava ongelma Suomen somalialaisten keskuudessa. Ensimmäisessä aallossa Suomeen tulleiden somalialaisten työmarkkinoille pääsyä vaikeutti se, että he tulivat Suomeen 1990-luvun alun syvinä lamavuosina. Lamavuosina Suomeen saapuneiden maahanmuuttajien keskimääräinen työllisyysaste saavutti kaikkien työikäisten keskimääräisen tason vasta vuonna 2005, ja somalialaiset työllistyivät vielä hitaammin kuin maahanmuuttajat keskimäärin. (Linnanmäki 2010; ks. myös Forsander 2002.)

1990-luvun alkupuolella Suomeen saapuneiden maahanmuuttajien tilannetta kuvaava se, että esimerkiksi vuonna 1993 tänne tulleista vain 13 prosenttia sai työtä muuttovuotensa loppuun mennessä. Vuoden asumisen jälkeenkin osuus oli noussut vain hieman, 18 prosenttiin. Osa ei edes pyrkinyt työmarkkinoille heti muuttovuonna vaan vasta seuraavana vuonna. (Heikkilä ja Pikkarainen 2007, 50; Ekholm 1994, 62–64.) Vuonna 1994 Suomen ulkomaalaisväestön työttömyysaste oli 53 prosenttia, kun koko työvoiman keskimääräinen työttömyysaste oli 20 prosenttia. Pahiten työttömyys koetteli niitä kansalaisuusryhmiä, jotka olivat tulleet Suomeen pakolaisina sekä muita sellaisia ryhmiä, joiden Suomeen tulon syy ei ollut alun perin työnsaanti. (Tilastokeskus 2003, 23–25.)

Myös välittömästi laman jälkeen Suomeen muuttaneiden integroituminen suomalaisille työmarkkinoille oli hidasta. Suurella osalla esimerkiksi vuonna 1996 Suomeen muuttaneista maahanmuuttajista työllistyminen vei useita vuosia. Ulkomaan kansalaiset myös ansaitsivat suomalaisia vähemmän koulutustasosta, iästä, toimialasta ja asuinalueesta riippumatta. Tuloero oli sitä suurempi, mitä korkeammin koulutetuista oli kysymys. (Kangasharju, Korpinen ja Parkkinen 2003.) Vaikka maahanmuuttajien työllisyys parani 1990-luvun jälkipuoliskon taloudellisella kasvukaudella nopeammin kuin kotimaisten työntekijöiden, niin vuonna 2001 ulkomaalaisten työttömyysaste oli vielä 31 prosenttia, kun koko työvoimalla keskimäärin se oli enää 12 prosenttia (Myrskylä 2003).

Somalialaisten työllisyystilanne pysyi huonona koko 1990-luvun ajan, eikä tilanne näytä juuri kohentuneen 2000-luvullakaan. Vuonna 2012 työikäisistä (15–64-vuotiaista) somalinkielisistä ainoastaan joka viides oli työssä, kun kaikista tämän ikäisistä vieraskielisistä keskimäärin työssä oli joka toinen ja kotimaankielisistä kaksi kolmasosaa. Somalimiehistä työssä oli joka neljäs, naisista ei ole juuri kukaan. Ainakaan toistaiseksi somalialaiset eivät ole kovin yleisesti päätyneet perustamaan yrityksiäkään. Heidän yrittäjyysaktiivisuutensa on selvästi alhaisempi kuin vieraskielisillä keskimäärin mitattiinpa sitä yrittäjien osuutena työikäisistä tai työllisistä. (Taulukko 1)

Taulukko 1. Työkäisten (15–64 vuotiaat) työllisyys, työttömyys ja yrittäjyys vuonna 2012

	Kotimaankieliset	Vieraskieliset yhteensä	Somalinkieliset
Miehet			
Työllisyysaste	66,0	54,8	25,7
Työttömyysaste	11,9	20,2	45,0
Yrittäjät työkäisistä	9,5	6,7	0,7
Yrittäjät työllisistä	14,4	12,2	2,6
Naiset			
Työllisyysaste	69,1	46,7	14,3
Työttömyysaste	8,3	24,3	59,1
Yrittäjät työkäisistä	4,8	4,0	0,1
Yrittäjät työllisistä	7,0	8,5	0,6
Molemmat sukupuolet			
Työllisyysaste	67,5	50,8	20,3
Työttömyysaste	10,1	22,1	50,6
Yrittäjät työkäisistä	7,2	5,4	0,4
Yrittäjät työllisistä	10,6	10,5	1,9

(Tilastokeskus 2014a ja b)

1990-luvun alun lamavuosina, jolloin töitä ei ollut tarjolla, viranomaiset ohjasivat maahanmuuttajia ensisijaisesti koulutukseen. Etenkin somalialaiset miehet tarttuivat koulutusmahdollisuuksiin innokkaasti. (Joronen 2005.) Koulutukseen osallistuminen on heidän osaltaan lykännyt työmarkkinoille hakeutumista. 2000-luvulla työllisyysastetta on pitänyt matalana maahanmuuton jatkuminen, mistä johtuen vasta tulleiden osuus somalialaisista on pysynyt suurena. Yksi selitys heikkoon työllistymiseen lieinee myös korkea syntyvyys ja ikärakenteen painottuminen nuoriin ikäryhmiin. Alle 30-vuotiaista somalialaisista suuri osa lieinee vielä opiskelemassa tai etsimässä koulutuspaikkaa (esim. Myrskylä 2012). Suomessa syntyneiden osuus somalinkielisistä on muihin vieraskielisiin verrattuna poikkeuksellisen suuri (Tilastokeskus 2014b), joten korkea syntyvyys lieinee pääasiallinen syy somalinaisten vähäiseen työhön osallistuvuuteen (esim. Helsingin kaupungin tietokeskus 2014; Joronen 2007, 303). Korkeista työttömyysasteista päätellen ainakin osalla on kuitenkin kysymys siitä, että he eivät vain ole onnistuneet saamaan työtä.

Yrittäjyysaktiivisuuden alhaisuus saattaa liittyä siihen, että somalialaiset ovat joutuneet Suomessa kohtaamaan hyvin paljon rasistista syrjintää. Syrjityt ryhmät reagoivat kohtaamaansa syrjintään usein kehittämällä niin sanottua rajoittunutta solidaarisuut-

ta, jonka voimakkuus riippuu yhteentörmäyksen voimakkuudesta. Jos tämä rajoittunut solidaarisuus on hyvin voimakasta, sosiaalinen kontrolli saattaa vaikeuttaa sellaista sosiaaliseen nousuun tähtäävää toimintaa, joka perustuu kilpailuun. Somaliyhteisön hajanaisuus (ks. esim. Alitolppa-Niitamo ja Ali 2001) on lisäksi vaikeuttanut yrittäjyyteen tarvittavien resurssien kokoamista. Esimerkiksi vuonna 2007 yrittäjänä toimineiden somalialaisten joukossa ei ollut yhtään 2000-luvulla Suomeen muuttanutta. Kaikki yrittäjät olivat saapuneet Suomeen joko ensimmäisessä tai toisessa muuttoaallossa. Näiden ryhmien keskinäiset sukulaisuussuhteet ovat ilmeisesti helpottaneet resurssien mobilisointia, sillä toisessa muuttoaallossa saapuneet olivat suureksi osaksi ensimmäisessä aallossa saapuneiden perheen jäseniä ja sukulaisia. (Joronen 2012, 119–121.)

Ruotsissa somalialaisten työllisyyskehitys on ollut lähes yhtä heikkoa kuin Suomessa. Vuonna 2008 16–64-vuotiaiden Somaliassa syntyneiden keskimääräinen työllisyysaste oli Ruotsissa vajaa 25 prosenttia (Abdirahman et al. 2011). Heikon työllistymisen syytkin vaikuttavat olevan melko samoja. Myös Ruotsissa somalialaiset ovat koulutustasonsa suhteen erittäin heterogeeninen ryhmä. Heidän joukossaan on yhtäältä erittäin korkeasti koulutettuja mutta toisaalta myös täysin lukutaidottomia (Melander 2009, 16). Toiseksi, myös Ruotsissa somalialaisten maahanmuutto on jatkunut vilkkaana koko 2000-luvun ajan, joten vasta hiljattain maahan muuttaneiden osuus on suuri. Somaliassa syntyneiden 20–64-vuotiaiden työllisyysaste on Ruotsissa koko 2000-luvun ajan pysytellyt 30 prosentin tuntumassa, kun se kaikilla Euroopan ulkopuolella syntyneillä on ollut keskimäärin noin 50 prosenttia ja kaikilla ulkomailla syntyneillä keskimäärin 65 prosenttia. Syntyperäisten ruotsalaisten työllisyysaste on ollut noin 80 prosenttia. (Carlson 2010.)

Myös yrittäjyysaktiivisuuden suhteen Ruotsin somalialaiset muistuttavat Suomen somaleita. Vuonna 2007 Ruotsin 25–64-vuotiaista somalialaisista miehistä vain 2 prosenttia toimi yrittäjänä ja naisista vielä vähemmän. Myös yrittäjien osuus työllisistä on somalialaisten keskuudessa alhaisempi kuin millään muulla Ruotsin maahanmuuttajaryhmällä. (Carlson 2010.) Somalialaistaustaisten yrittäjien suhteellinen osuus työikäisistä somalialaisista ei ole 2000-luvulla kasvanut siitä huolimatta että heidän absoluuttinen lukumääränsä on moninkertaistunut. Se johtuu maahanmuuton jatkumisesta, jonka myötä myös työikäisen somaliväestön määrää on kasvanut voimakkaasti. Esimerkiksi vuosina 2000–2008 heidän lukumääränsä kasvoi 13 yrittäjästä 147 yrittäjään. Yli puolet somaliyrittäjistä asuu Tukholmassa. (Abdirahman et al. 2011.)

Melander (2009, 116) erotti Göteborgin somalialaisia käsittelevässä tutkimuksessaan kuusi erilaista strategiaa, joiden kautta somalialaiset pyrkivät elättämään itsensä:

1. Hakeutuminen etnisille työmarkkinoille, joilla kahden kielen ja kulttuurin hallitseminen oli resurssi. Näiden julkisella sektorilla olevien työmarkkinoiden työt suuntautuvat lähinnä muihin Ruotsin somalialaisiin ja niiden tukemiseen, jotka joutuivat ottamaan vastaan yhteiskunnan tukea.
2. Opiskelu ja opintolainan ottaminen, jossa usein tavoitteena oli päästä edellä kuvatuille etnisille työmarkkinoille.

3. Eläminen köyhänä ja riippuvaisena sosiaalipalvelujen asiakkaana.
4. Oman yrityksen perustaminen, jotta saisi päättää itse elämästään ja välttyisi joutumasta tilapäisten ja epävarmojen työsuhteiden armoille ja huonoihin työoloihin.
5. Alistuminen passiivisesti viranomaisten ohjattavaksi.
6. Pyrkiminen muihin maihin, erityisesti Britannian englanninkielisille työmarkkinoille sen sijaan että jäisi Ruotsiin työttömänä tai tekemään epätyytyttäviä töitä. Tämä oli erityisesti miesten harrastama selviytymistapa. Naisilla ei ollut yhtä paljon toimintamahdollisuuksia tai halua muuttaa pois lastensa luota ja Ruotsista.

Bornhäll ja Westerberg (2009a ja b) ovat kiinnittäneet huomiota siihen, että paikallisten työmarkkinoiden rakenne on vaikuttanut somalialaisten työllistymiseen Ruotsissa. He tutkivat sitä, miksi Ruotsin Itä-Götanmaan somalialaiset maahanmuuttajat olivat työllistyneet niin harvoin Yhdysvaltojen Minnesotan somaleihin verrattuna. Minnesotan somaliyhteisö tosin oli huomattavasti suurempi kuin Itä-Götanmaan, mutta näiden ryhmien koulutustasossa ym. taustatekijöissä ei ollut olennaista eroa. He päätyivät siihen johtopäätökseen, että erot johtuivat Ruotsin työmarkkinoiden rakenteesta ja sopimusjärjestelmästä, joka takasi työvoimalle paremman irtisanomissuojan ja korkeamman minimipalkan kuin Minnesotassa. Minnesotassa minimipalkat olivat hyvin alhaiset ja niillä työntekijöillä, joiden palkat olivat kaikkein matalimmat, oli mahdollisuus saada valtiolta taloudellista tukea. Irtisanomissuoja oli olematon ja ammattiliitot heikkoja. Ruotsissa vahva irtisanomissuoja ja korkea minimipalkka syrjäyttivät huonosti koulutettua heikosti tuottavaa työvoimaa työmarkkinoilta, koska sen palkkaamiseen liittyi riskejä. (Bornhäll ja Westerberg 2009a ja b.)

Jotkut muut muslimipakolaiset ovat Ruotsissa menestyneet somalialaisia paremmin. Carlsonin (2010) mukaan hyvin menestyneiden pakolaisryhmien menestys on liittynyt osittain heidän koulutustaastaansa ja valmiuteen sopeutua uusiin olosuhteisiin. Paljon merkitystä on kuitenkin ollut myös paikallisilla olosuhteilla, esimerkiksi paikallisten työmarkkinoiden rakenteella ja sillä, miten tulijat on otettu vastaan. Tästä Carlson veti sen johtopäätöksen, että myös somalialaisten tilanne voisi olla korjattavissa paikallisin toimin. (Ks. tietolaatikko 1.)

Tietolaatikko 1.

Esimerkkejä hyvin työmarkkinoilla menestyneistä pakolaisryhmistä Ruotsissa:

- Järfällan kuntaan oli 2000-luvulla ohjattu useita Ruotsiin saapuneita pakolaisryhmiä, muun muassa irakilaisia. Tästä huolimatta työllisyys oli siellä korkeinta koko maassa. Menestykseen oli Carlsonin mukaan vaikuttanut yhtäältä se, että alueella oli ollut tälle pakolaisryhmälle sopivia työpaikkoja ja toisaalta se, että paikallisten viranomaisten joukossa oli ollut avainhenkilöitä, jotka olivat monipuolisten ja laajojen verkostojensa avulla edistäneet työllistymistä. Tosin Järfällan irakilaiset olivat muualle Ruotsiin asettuneisiin irakilaisiin verrattuna jonkin verran korkeammin koulutettuja ja he olivat myös asuneet siellä jonkin verran pidempään. Carlson kiinnitti kuitenkin huomiota siihen, että Järfällan irakilaiset työskentelivät muualla asuvia yleisemmin yksityisellä sektorilla ja toimivat eri ammateissa kuin muualla asuvat irakilaiset, jotka olivat pääasiassa hoitoalalla ja siivoustyössä. Myös irakilaisten yrittäjyysaktiivisuus oli Järfällassa korkeampi kuin muualla (Carlson 2010.)
- Emmabodaan asettuneet bosnialaiset olivat toinen hyvin työllistynyt pakolaisryhmä. Heidät oli osoitettu paikkakunnalle viranomaisten toimesta, koska siellä oli asuntoja ja työpaikkoja. Toisin kuin jotkut muut maahanmuuttajaryhmät, jotka suosivat suuria keskuksia, bosnialaiset sopeutuivat pienelle paikkakunnalle hyvin. Aktiivisella ulospäin suuntautuvalla toiminnallaan he onnistuivat saamaan töitä. Sitä edesauttoi myös se, että he olivat tottuneet toimimaan viranomaisten kanssa ja heillä oli kokemusta perinteisestä teollisuustyöstä. Sopeutumista auttoi se, että he tulivat perhekunnittain ja saivat näin omasta yhteisöstään tukea. Heillä ei kuitenkaan ollut tarvetta rakentaa omaa etnistä taloutta. (Carlson 2010.)

2.2.2. Iso-Britannia ja Pohjois-Amerikka

Työttömyys on pitkään ollut vakava ongelma myös Ison-Britannian somalipakolaisten keskuudessa. Osa somaleista ei Isoon-Britanniaan asetuttuaan enää koskaan työllistynyt. Tässä suhteessa he poikkeavat muista Ison-Britannian etnisistä vähemmistöistä. Syytä heikkoon työllistymiseen on etsitty mm. heidän koulutuksestaan, jonka on oletettu olevan heikko heidän paimentolaistaustastaan ja pakolaisleirien olosuhteista johtuen. Pakolaiset ja turvapaikanhakijat ovat kuitenkin usein lähtöisin ylemmistä yhteiskuntakerroksista, joissa paon järjestämiseen tarvittavia taloudellisia resursseja on ollut riittävästi. Somalialaiset eivät ole tässä suhteessa poikkeus. Heidän yhteisöön­sä kuuluu paljon myös korkeasti koulutettuja miehiä ja naisia. Laaja ammattien kirjo ei kuitenkaan ole näkynyt siinä, mitä he tekevät Ison-Britanniassa. Somalialaiset ovatkin usein tuoneet esiin turhautumistaan siihen, ettei heidän ammatillista osaa-

mistaan ole tunnustettu vastaanottaneissa maissa. Lääkärit toimivat taksin kuljettajina ja opettajat ovat työttöminä. Monilla pakolaisilla oli yrittäjätausta, mutta sekään ei vielä 2000-luvulle siirryttäessä juuri näkynyt yritystoimintana Isossa-Britanniassa. Vasta 2000-luvun alkupuolella somalialaiset alkoivat perustaa siellä yrityksiä, omia kauppoja, ravintoloita ja muita liikeyrityksiä. (Harris 2004.) Vuonna 2008 Englannissa asuneiden, Somaliassa syntyneiden 16–64-vuotiaiden keskimääräinen työllisyysaste oli vain 21 prosenttia. Vähemmistöjen yritystoiminnan laajuudesta Englannissa ei ole saatavissa mitään virallisia lukuja (Abdirahman et al. 2011.)

Kuten Isossa-Britanniassa myös Kanadassa somalimiesten työttömyys oli 1990-luvun alussa korkealla tasolla, eivätkä he kyenneet enää taloudellisesti johtamaan perheitään. Näin ollen perheiden toimeentulo oli sosiaaliturvan ja äitien tulojen varassa, jos nämä olivat onnistuneet saamaan työtä. Molemmista maista somalialaisten avioeroluvut olivat korkeita ja yksinhuoltajien osuus perheistä oli suuri. Britanniassa avioeroja lisäsi myös se, että siellä yksinhuoltajat saivat kahden huoltajan perheitä enemmän sosiaaliturua. Sekä Kanadassa että Isossa-Britanniassa somalilyhteisöt muodostuivat 1980- ja 1990-luvulla pääasiassa Somalian keskeisten kaupunkien urbaanista väestöstä ja monilla heistä oli toimihenkilö ja yrittäjäyryystaustaa. Kanadassa tämä on näkynyt Isoon-Britanniaa aiemmin myös yrittäjäyryydessä. Erityisesti Torontossa somalialaisten liiketoiminta alkoi yleistyä jo 1990-luvulla. (Berns McGown 1999.)

Yhdysvalloissa Afrikan maista lähtöisin olevat siirtolaiset ovat yleensä olleet keskimäärin korkeammin koulutettuja kuin kantaväestö. Poikkeuksena ovat pakolaisia tuottaneista maista tulleet. Esimerkiksi Somaliassa syntyneiden keskimääräinen koulutustaso on hyvin alhainen muista Afrikan maista saapuneisiin verrattuna. Vuonna 2007 Yhdysvalloissa asuneista yli 25-vuotiaista Somaliassa syntyneistä 44 prosenttia ja Kap Verdeltä tulleista 41 prosenttia oli suorittanut korkeintaan peruskoulun. Vastaava osuus muilla afrikkalaisilla vaihteli kahdesta 27 prosenttiin. Somalialaiset jäivät afrikkalaisten siirtolaisten vertailussa viimeiseksi myös englannin kielen taidon yleisyyden suhteen. (Capps, McCabr ja Fix 2012.)

Alhainen koulutustaso ja kielitaidon puute ovat näkyneet myös somalialaisten työllisyysessä. Vuonna 2007 somalialaiset sijoituivat 54 prosentin työllisyysasteellaan viimeiseksi verrattaessa mustaihoisten afrikkalaisten työllistymistä Yhdysvalloissa. Muista Afrikan maista lähtöisin olevien mustaihoisten 18–64-vuotiaiden maahanmuuttajien työllisyysasteet vaihtelivat 67 prosentista (Sudan) 82 prosenttiin (Sierra Leone), ja useimmissa ryhmissä työllisyysaste oli korkeampi kuin kaikilla aikuisilla siirtolaisilla keskimäärin (71 %) tai Yhdysvalloissa syntyneillä keskimäärin (72 %). Myös vuosituloilla mitattuna somalialaisilla meni muita afrikkalaisia maahanmuuttajia heikommin. Yli 16-vuotiaiden työntekijöiden vuositulojen mediaanilla mitattuna he sijoituivat viimeiseksi. (Capps, McCabr ja Fix 2012.)

Myös Minnesotan osavaltiossa aikuisen somaliväestön keskimääräinen koulutustaso on osavaltion keskitason alapuolella. Vuoden 2010 väestölaskennan mukaan Minnesotan aikuisesta (yli 18-vuotiaat) somaliväestöstä peräti kolmasosa oli käynyt koulua vähemmän kuin yhdeksän luokkaa. 55 prosentilla oli peruskoulu- tai ylioppilastutkinto, 6 prosentilla alempi korkeakoulututkinto ja 2 prosentilla akateeminen loppututkinto. Toisaalta somaliväestön koulutustaso oli nousussa, sillä 19 prosenttia 18–34-vuotiaista somaleista oli joko valmistautumassa korkeakouluopintoihin tai par-

haillaan suorittamassa niitä. Lisäksi noin 13 000 somalinkielistä lasta opiskeli Minnesotan kouluissa. (Harinen, Haverinen, Kananen ja Ronkainen 2013.)

Vuonna 2000 Minnesotan 20–64-vuotiaiden somalialaisten työllisyysaste oli noin 55–60 prosenttia. Minnesotan somalit työskentelevät yleisimmin teollisuudessa, kuljetusalalla, palveluissa sekä toimisto ja myyntityössä. Vaikka Minnesotan somaliyh-teistö on kuuluisa pienyritysten suuresta määrästä, niin myös siellä somalien työttö-myysaste on merkittävästi keskimääräistä työttömyysastetta korkeampi. Vuonna 2005 Minnesotassa arvioitiin olleen noin 800 somaliyrittäjää ja heistä suuri osa oli naisia. (Harinen, Haverinen, Kananen ja Ronkainen 2013; Carlson 2010.)

Abdin (2012) mukaan niillä somalialaisilla, jotka muuttivat Yhdysvaltoihin ennen Somalian valtion 1980-luvun lopussa tapahtunutta romahtamista, oli korkea koulu-tus, mutta myöhemmin tulleilla oli hyvin vähän muodollista koulutusta. Siirtomaa-kaudella somalinuorten mahdollisuudet hankkia muodollista koulutusta pääasiassa paimentolaisuuteen perustuvassa yhteiskunnassa olivat kovin rajalliset. 1970-luvun alussa Siyad Barren hallinnon aikana opiskelumahdollisuudet laajenivat huomatta-vasti käsittäen suuren osan kaupunkiväestöstä. Opiskelumahdollisuudet rajoittuivat kuitenkin ensimmäisen ja toisen asteen koulutukseen, ja jatkokoulutusmahdollisuuk-sia oli rajoitetusti. Jopa niillä somalipakolaisilla, joilla oli länsimaihin saapuessaan ta-kanaan kotimaassaan hankittua korkean asteen koulutusta, englannin kielen taito oli heikko ja opintosuoritukset ja tutkinnot eivät vastanneet amerikkalaisten työmarkki-noiden vaatimuksia.

Somalialaisten kuten muidenkin köyhien amerikkalaisten toimeentulo koostuu usein työtulojen ja sosiaaliturvan yhdistelmästä. Pakolaisilla on mahdollisuus saada monenlaista tukea asettautumiseen ja integraatioprosessiin liittovaltiolta, osavaltiolta ja paikallisilta toimijoilta. Vaikka pakolaisperheiden vastaanotto-ohjelmiin kytkeytyvä rahallinen avustus loppuu alle vuoden kuluessa saapumisesta, niin sen jälkeen suurin osa pakolaisperheistä on oikeutettuja liittovaltion ja osavaltion sosiaali- ja terveys-hallinnon tarjoamaan taloudelliseen tukeen, ruokakuponkeihin, tuettuun asumiseen ja terveydenhoitoon. Suuri osa somalialaisista perheistä, myös niistä ydinperheistä, joissa vanhemmista vähintään toinen on työssä, on riippuvaisia näistä sosiaalituista. Matalapalkka-aloilla työskentelevien vanhempien tulot eivät riitä kattamaan perhei-den perustarpeita, markkinahintaisia asunnon vuokria ja yksityisen terveydenhuol-lon vaatimia kalliita sairauskuluvakuutuksia. Somalialaiset työskentelevät useimmiten matalapalkka-aloilla, joilla työnantaja ei kustanna terveydenhoitoa, tai taksikuskeina tai kuorma-autonkuljettajina tai pitävät pieniä perheyriityksiä, jotka tarjoavat palvelu-ja vain maanmiehille. Yksi vaikeassa asemassa oleva ryhmä ovat somalialaiset yksin-huoltajaäidit, joiden työllistymistä vaikeuttaa yleensä heikko kielitaito ja se, että heillä usein on vain vähän tai ei lainkaan työmarkkinoilla tarvittavaa ammattitaitoa. Lasten hoidon takia ainoat työt, joita heidän on mahdollista saada, ovat matalapalkkaisia sii-voustöitä ja usein vielä yötyötä. (Abdi 2012.)

Somalialaisten köyhyysaste oli vuonna 2007 korkeampi kuin minkään muun uu-den maahanmuuttajaryhmän. Korkean köyhyysasteensa¹ perusteella somalialaiset poikkesivat myös muista Yhdysvaltojen muslimiryhmistä, joille oli tyyppillistä kuulu-

1 Kohtalaisen korkeasta työllisyysasteesta huolimatta esimerkiksi Minnesotan somalialaisista 59 prosenttia oli köy-hysrajan alapuolella vuonna 2001 (Melander 2009).

minen keskiluokkaan ja jotka useimmiten luettiin valtaväestöön kuuluviksi. Heikosta toimeentulosta ja sosiaaliturkiriippuvuudesta johtuen somalialaiset ovat Yhdysvalloissa yleensä aluksi päätyneet asumaan suurkaupunkien slummeihin, joissa asunnot ovat halpoja, mutta turvallisuustilanne huono ja esimerkiksi koulut heikkotasoisia. Kulttuurin ja uskonnon kautta somalialaiset ovat kuitenkin pyrkineet rakentamaan eroa slummien afroamerikkalaisiin. Koska heillä on tiiviit sosiaaliset verkostot, joiden kautta tieto vaihtoehtoisista toimeentulo- ja asumismahdollisuuksista kulkee tehokkaasti, he ovat pyrkineet pois näistä slummeista ja muuttaneet jopa osavaltioista toiseen. Osa on kuitenkin jäänyt slummeihin taloudellisten paineiden takia. Sellaisissa osavaltioissa, joihin on keskittynyt paljon somaliväestöä, he ovat etsiytyneet julkisesti tuettuihin vuokrataloihin niin sankoin joukoin, että nämä aikaisemmat afroamerikkalaisten asuinalueet ovat alkaneet muuttua somalialaisten etnisiksi enklaveiksi. Toisten somalialaisten läheisyys on tarjonnut turvaa, ja pienelle osalle somaleista myös liiketoimintamahdollisuuksia etniselle yrittäjyydelle. (Abdi 2012.)

Somalipakolaisten selviytymiseen ja integraatiostrategiaan Yhdysvalloissa on Abdin (2012) mukaan ratkaisevimmin vaikuttanut kaksi tekijää: se, että somalipakolaisilla on ollut niin rajallisesti inhimillistä pääomaa ja se, että heillä on jatkuvasti niin paljon taloudellisia velvoitteita suhteessa niihin perheenjäseniin, jotka ovat jääneet lähtömaahan. Nämä tekijät ovat vaikuttaneet ratkaisevasti somalialaisten fyysiseen ja emotionaaliseen selviytymiseen kaikkialla ja vaikeuttaneet heidän kotiutumistaan Amerikkaan.

Somalian valtion romahtaminen ja turvallisuustilanteen heikkeneminen 1980-luvun lopussa johti siihen, että yli miljoona somalialaista pakeni Keniaan ja Etiopiaan ja sadattuhannet heistä jäivät sinne pysyvästi pakolaisiksi. Niille, jotka onnistuivat pääsemään pois näistä vaikeista olosuhteista ja muuttamaan kehittyneisiin maihin, jäi sekä ydinperheen että laajennetun perheen jäseniä näihin epävarmoihin olosuhteisiin. Somalikulttuuriin kuuluvat vahvat perhesiteet ja islaminusko edellyttävät heidän tukevan ja elättävän näitä taakse jääneitä kymmeniä ja satoja sukulaisia. Velvoitteilla on suuri merkitys siltä kannalta, millaiseksi somalialaisten asettautumisen tapa muodostui, ja niillä on todellisia vaikutuksia siihen, millä tavalla he ovat pyrkineet sopeutumaan ja millainen asenne heillä on vastaanottavaan yhteiskuntaan. (Abdi 2012.)

Velvoite tukea taloudellisesti heikommin pärjääviä sukulaisia yhdistää somalidi-aspuraa ympäri maailmaa. (Horst 2004). Rahalähetyksen merkitys ei rajoitu siihen, että ne auttavat pakolaisleireille jääneitä tyydyttämään välttämättömiä tarpeitaan. Ne myös sitovat diasporassa eläviä toisiinsa ja näin vahvistavat eri maihin levittäytynyttä transnationaalia yhteisöä. Pakolaisina kaukana laajennetusta perheestään asuvat henkilöt voivat rahalähetyksen avulla täyttää sosiaalisia velvollisuuksiaan ja saada merkityksellisen roolin yhteisöissään heitä erottavasta fyysisestä etäisyydestä huolimatta. Samalla tämä toiminta kuitenkin köyhdyttää somaliyhteisöjä. Mainen osavaltiossa Lewistonissa asuvia somalipakolaisia tutkinut Hammond (2011) havaitsi, että paine rahan lähettämiseen oli niin voimakas, että myös monet sellaiset somalipakolaiset, joilla ei olisi ollut siihen varaa, lähettivät rahaa sukulaisille muihin maihin, vaikka he joutuivat sen takia tinkimään perustarpeistaan. Rahalähetyksistä selviytyäkseen monilla oli myös monta eri työpaikkaa. He olivat joutuneet jättämään kielikurssinsa tai koulutuksensa kesken kyetäkseen vastaamaan sukulaisten odotuksiin. Varsinkaan So-

maliaan jääneet sukulaiset eivät välttämättä ymmärtäneet, kuinka suuria vaikeuksia pakolaisilla oli, kun he yrittivät ansaita elantonsa länsimaissa. Siihen, jos ei kyennyt täyttämään sukulaisten usein epärealistisia odotuksia rahalähetysten suhteen, liittyi myös häpeää.

2.3. Somalipakolaisten jatkomuutto

Somalialaiset maahanmuuttajat ovat usein pyrkineet ratkaisemaan ongelmiaan muuttamalla eteenpäin toiseen maahan tai toiseen kaupunkiin. Yhdysvalloissa somalialaiset ovat muuttaneet paljon osavaltioista toiseen ja osavaltioiden sisällä kaupungista toiseen. Schaid ja Grossman (2003 ja 2007) tutkivat somalialaisten muutttoa ja asettautumista Minnesotan osavaltioon. Vuodesta 1991 lähtien kymmenet tuhannet somalialaiset maahanmuuttajat ovat muuttaneet Minneapolisin ja St. Paulin metropolialueelle. Osa heistä on Schaidin ja Grossmanin mukaan tullut suoraan pakolaisleireiltä, mutta paljon on muutettu myös Yhdysvaltojen sisällä muista osavaltioista. Tälle metropolialueelle somalialaisia ovat vetäneet yhtäältä houkuttelevat työmarkkinat ja toisaalta pakolaisten avustusjärjestöt ja suuri somaliyhteisö.

Viime aikoina somalialaiset ovat alkaneet levittäytyä myös eteläisen Minnesotan ja läntisen Wisconsinin pienempiin kaupunkeihin. Osittain tämä pois muutto on liittynyt Minneapolisin ja St. Paulin ”kaksoiskaupungin” olosuhteisiin: korkeaan rikollisuuteen, korkeaan työttömyyteen ja siihen, että köyhissä kaupunginosissa, jonne somalialaiset ovat asettuneet, koulujen taso on heikompi kuin joissain pienemmissä kaupungeissa, joissa myös turvallisuustilanne on parempi. Osittain muutto on liittynyt parempien työmahdollisuuksien etsimiseen. Lihanjalostuslaitokset ja muut sellaiset teollisuudenalat, joihin voi työllistyä ilman kunnollista englannin kielen taitoa, ovat houkutteleet somalialaisia sellaisiin Minnesotan pieniin kaupunkeihin kuin Rochesteriin, St. Cloudiin, Owatonnaan, Faribaultiin ja Marshaliin sekä Wisconsinin ”kalkkunapäakaupunkiin” Barroniin. Kuten lihanpakkaajina työskennelleet latinot aikaisemmin, myös somalialaiset ovat kohdanneet rasismia, ja kulttuurierot ovat korostuneet aiemmin hyvin yksietnisissä maaseutukaupungeissa. Uskonnon harjoittamiseen liittyvät erot, amerikkalaisten epäonnistunut Somalia-operaatio ja World Trade Centerin terrori-iskujen synnyttämä ilmapiiri ovat kärjistäneet kulttuurien yhteen törmäystä. (Schaid ja Grossman 2003 ja 2007)

Huisman (2011) on tutkinut somalipakolaisten muutttoa Yhdysvalloissa alkuperäisiltä sijoituspaikkakunnilta Mainen osavaltioon, Lewistoniin. Mainen osavaltio tunnetaan kylmistä ja lumisista talvistaan. Asukkaita siellä on noin 1,3 miljoonaa. Lewiston on sen toiseksi suurin kaupunki. Vuonna 2000 asukkaita oli noin 36 000, pääasiassa valkoihoisia, uskonnoltaan roomalaiskatolisia, liittovaltion keskitasoon verrattuna keskimääräistä yleisemmin heikosti koulutettuja ja alempiin sosioekonomisiin ryhmiin kuuluvia. Rungas neljännes oli muun kuin englanninkielisiä, yleisimmin ranskankielisiä.

Lewiston sijaitsee noin neljänkymmenen mailin päässä Mainen suurimmasta kaupungista Portlandista, jonne oli 2000-luvun alussa alkanut muodostua uusi somaliyh-

teisö. Sinne muuttoa rajoitti kuitenkin pula vapaista asunnoista toisin kuin Lewistonissa, jonka väestö oli voimakkaasti vähenemässä ja jossa asuntoja oli tarjolla runsaasti. Vuosina 2001–2005 suurin osa muualta Yhdysvalloista Lewistoniin suuntautuneesta jatkomuutosta koostui somalialaisista. Vuonna 2011 Lewistonissa oli jo merkittävä somaliyhteisö. Monet Lewistonin vapautuneista asuin- ja liikehuoneistoista olivat somaliperheiden ja somalialaisten järjestöjen sekä liikeyritysten hallussa. Kaupungin keskustan pääkadulla somalialaiset kuljeskelivat kadulla pukeutuneina perinteisiin värikkäisiin hijabeihin, ja moskeijan julkisivu erottui somalialaista ruokaa, vaatteita, kirjoja ja videoita myyvien kauppojen keskellä.

Ensimmäinen somaliaalto Lewistoniin muutti etelästä, Georgian osavaltiossa sijaitsevasta Clarkstonista, mutta sen jälkeen väkeä on tullut monista eri paikoista, mm. Columbuksesta Ohion osavaltiota, Minneapolisista Minnesotasta ja Bostonista Massachusettsistä. Lewistonin kaupungin mukaan vuosina 2001–2007 julkista toimeentulotukea hakeneet somalit olivat lähtöisin 35 Yhdysvaltain osavaltiota 100 eri kaupungista, ja monet olivat asuneet sitä ennen useissa eri osavaltioissa.

Huismanin (2011) mukaan työllistymiseen liittyvät tekijät eivät ole voineet olla somalien Lewistonin muuton houkuttimina, sillä työpaikkoja on siellä tarjolla äärimmäisen rajallisesti. Monet olivat tulleet osavaltioista, joissa julkista toimeentuloa oli saatavilla rajoitetummin kuin Mainessa, esim. Georgiasta ja Texasista. Toisaalta tulijoita oli myös osavaltioista, joissa tukea sai yhtä paljon tai enemmän. Huismanin mukaan turvallisuus oli yksi keskeinen houkutin Lewistoniin muutossa. Monet somalipakolaiset oli alun perin asutettu suurkaupunkien keskustaslummeihin, joille oli ominaista korkea rikollisuus, huumeiden käyttö, jengiytyminen, huonokuntoiset asunnot ja törkeän alirahoitetut koulut. Mainen osavaltioon muutto auttoi perheitä paremmin kontrolloimaan lasten käyttäytymistä niin uskonnon kuin kulttuurin näkökulmasta ja olemaan selvillä siitä, missä nämä liikkuvat. Kouluikäisten lasten vanhemmille myös hyvätaoiset koulut olivat tärkeä houkutin, koska he näkivät koulutuksen investointina tulevaisuuteen. Myös asumiskustannusten kohtuullisuus oli yksi houkutin Lewistonissa. Siellä yhteiskunnan tukea asumiselle oli saatavilla paremmin kuin jossain muualla. Työllistymistä he ajattelivat vasta muuton jälkeen. Monet suunnittelivatkin muuttavansa parempien työmahdollisuuksien ääreen sitten kun olisivat oppineet riittävästi englantia ja hankkineet koulutusta. Nuorista suurin osa suunnitteli ammattiin valmistuttuaan muuttavansa pois Mainesta, koska siellä oli niin heikosti uramahdollisuuksia.

Nämä veto- ja työntötekijät eivät kuitenkaan yksin riitä selittämään somalien muuttoliikettä. Jotta tulisi ymmärrettäväksi, miten somalialaiset kiinnittivät huomiota näihin tekijöihin ja lähtivät liikkeelle, kun kantäväestö pysyi paikallaan, on tarpeen tarkastella sitä, mikä rooli sosiaalisella pääomalla oli tässä prosessissa. Somalialaiset poikkesivat muista suurkaupunkien slummialueilla asuvista vähemmistöistä siinä suhteessa, että heillä oli erittäin laajat sosiaaliset verkostot, joiden kautta he saivat tietoa erilaisista asuinympäristöistä ja niiden ominaisuuksista ja käytännön tukea muutoissa. Uudella paikkakunnalla oli aina ihmisiä, jotka tarjosivat ruokaa ja alkuvaiheen majoituksen. Vieraanvaraisuuden perinne liittyi somalialaisten paimentolaiskulttuuriin. Uudet tulijat otettiin uudella paikkakunnalla vastaan klaaniin katsomatta ja ohjattiin heidät sitten oman klaaninsa tai sukulaistensa hoteisiin. (Huisman 2011.)

Somalialaiset ovat muuttaneet myös Yhdysvaltojen ja Kanadan suurien kaupunkiseutujen välillä. Esimerkiksi 2000-luvun alkupuolella, jolloin Torontossa oli suuri somaliyhteisö, monet muuttivat Minneapolisiin, jonne oli myös muodostunut suuri somaliyhteisö ja työllistymismahdollisuudet ja palvelut näyttivät siellä olevan paremmat. Kun talouskehitys Yhdysvalloissa sitten heikkeni, monet heistä palasivat Kanadaan. Jotkut somalikotitaloudet muuttuivat transnationaaleiksi niin että osa perheestä asetui Minneapolisiin ja osa Torontoon. Esimerkiksi mies työskenteli Minneapolisissa ja vaimo ja lapset asettuivat Kanadaan, missä oli parempi sosiaaliturva. Tämä elämäntapa edellytti paljon matkustamista ja rahavirtojen siirtoa maasta toiseen, ja tämä synnytti markkinoita somalialaisille matkatoimistoille ja rahanvälitysyriyksille. (Horst 2006.)

Samanlaista muuttoa kuin Pohjois-Amerikassa on tapahtunut myös Länsi-Eurooppaan asettuneiden somalien keskuudessa. Pääasiassa muutot ovat suuntautuneet muista länsimaista Isoon-Britanniaan. Tämän muuton syyt eivät ole täysin selvillä, koska elintaso on joissain lähtömaissa jopa korkeampi kuin Isossa-Britanniassa, mutta jonkin verran on viitteitä siitä, että somaleita vetäisi Isoon-Britanniaan sen suuri somaliyhteisö – joka onkin itse Somalian jälkeen suurin maailmassa. Isoa-Britanniaa kutsutaankin somalien keskuudessa ”kohtaamispaikaksi”. Isoa-Britanniaa pidetään myös uskonnollisesti suvaitsevaisena maana. Siirtolaisuuteen liittyvien haasteiden kanssa painiskeltaessa arvostetaan myös suuriin kaupunkeihin kuten Lontooseen liittyvää mahdollisuutta anonymiteettiin. Yksi tekijä voi olla myös englannin kieli, joka yhdessä modernin viestintäteknologian tarjoamien välineiden kanssa tarjoaa mahdollisuuden yhteydenpitoon yli rajojen. Myös brittiläistä koulutusta arvostetaan. Britannian erityisten vetotekijöiden ohella tätä muuttoliikettä on tarkasteltava globalisaation kontekstissa. Samalla kun somalidiaspora leviää ja muuttuu entistä liikkuvammaksi myös sen synnyttämille yrittäjyysyhteyksille käy samoin. Somalialaiset ovat aina matkustaneet tehdäkseen kauppaa, ja Iso-Britannia on tätä nykyä somalialaisten kaupallisten yritysten keskus, ja näiden yritysten toiminta on sekä paikallista että kansainvälisten rajojen yli tapahtuvaa. (Harris 2004.)

Van Liempt (2011) on tutkinut somalialaisten muuttoa Alankomaista Isoon-Britanniaan. Turvapaikan hakijoina tulleiden asuttamisessa oli Hollannissa noudatettu hajasijoituspolitiikkaa, ja siellä somalialaiset perheet asuivat hajallaan monet pienissä kaupungeissa, joissa ei ollut juurikaan muita somalialaisia. Sieltä Isoon-Britanniaan muuttaneet sen sijaan päätyivät alueille, joilla asui niin paljon somalialaistaustaisia, että niitä voi kutsua somalialaisten enklaveiksi. Tutkimukseen osallistuneet Isoon-Britanniaan muuttaneet somalialaiset kokivat varsin yleisesti sosiaalisen ympäristönsä muuton myötä kohentuneen, vaikka asumisen taso asuntojen kunnolla ym. mitattuna heikkeni. He kokivat voivansa Isossa-Britanniassa vapaammin elää omien kulttuuristen käytäntöjensä mukaista elämää kuin Hollannissa, jossa heidän oli sopeuduttava enemmän paikalliseen elämäntapaan pukeutumista myöten. Somalimiehet olivat Isossa-Britanniassa harvemmin palkkatyössä ja useammin yrittäjinä kuin he olivat olleet Hollannissa. Tämä näytti liittyvän siihen, että yrittäjyyteen kohdistui Isossa-Britanniassa vähemmän byrokraattista sääntelyä kuin Hollannissa.

Osman (2012) puolestaan vertasi haastattelututkimuksessaan Ruotsiin jääneitä ja sieltä Isoon-Britanniaan muuttaneita nuoria somaleita, jotka olivat alun perin muutta-

neet Ruotsiin hyvin nuorina yhdessä vanhempiensa kanssa ja joilla oli Ruotsin kansalaisuus. Kaikilla heillä oli joko pakolaistausta tai he olivat saapuneet Ruotsiin perheen yhdistämisprosessin kautta. Isoon-Britanniaan muuttaneiden osalta tutkimuksessa keskityttiin selvittämään muuton motiiveja ja haastateltavien ylijaraisia (transnationaalisia) suhdeverkostoja ja sitä, miten he olivat hyödyntäneet verkostojaan ja missä määrin verkostot olivat tarjonneet mahdollisuuksia yhtäältä pois muuttaneille ja toisaalta Ruotsiin jääneille. Tutkimus rajattiin työllisiin ja opiskelijoihin. Haastateltavien joukossa ei ollut sellaisia Ruotsin somalialaisia, jotka olivat pudonneet koulutusjärjestelmän ulkopuolelle tai olivat työttöminä joko Ruotsissa tai Isossa Britanniassa.

Nuorten Ruotsin somalialaisten Isoon-Britanniaan suuntautuneessa muutossa muuttopäätökset olivat pääasiassa heidän vanhempiensa tekemiä, ja ne liittyvät monenlaisiin suunnitelmiin. Osmanin haastattelemista vanhemmista suurin osa oli lähtenyt Somaliasta jo ennen jälkikolonialistisen Somalian romahdusta. Etenkin nämä vanhemmat pitivät tärkeänä siirtää oman kulttuurinsa arvoja ja henkistä ilmapiiriä lapsilleen, ja Ison-Britannian yhteisöllisyyttä korostava monikulttuurisuuspolitiikka, somaliväestön suuri koko ja vahvat somaliyhteisöt tarjosivat parhaan pohjan tälle. Toisaalta myös maahanmuuttajien työmarkkina-asema ja tähän kansallisuusryhmään liitetty stigma ajoi monia somalialaisia, jopa niitä, joilla jo oli Ruotsin kansalaisuus, muuttamaan kolmanteen maahan. Somalialaisten keskuudessa katsottiin yleisesti, ettei Ruotsi tarjonnut heidän ryhmälleen yhtäläisiä mahdollisuuksia. Lähtömaahan ja pakolaisleireille jääneiden, laajennettuun perheeseen kuuluvien taloudelliseen tukemiseen liittyvä sosiaalinen paine vaikutti olevan keskeinen huolen aihe niiden Ruotsin somalien keskuudessa, jotka muuttivat Isoon-Britanniaan. Monet heistä toivat keskusteluissa esille sen, että heidän oli siirrettävä omat henkilökohtaiset tavoitteensa sivuun, koska kulttuuri velvoitti tukemaan lähtömaahan jääneitä sukulaisia.

Vaikka menestystarinat olivat somalialaisten muuttoihin liittyvien keskustelujen polttoainetta, niin Osmanin havaintojen mukaan ne, jotka lopulta olivat menestyneet, olivat taustatekijöittensä suhteen hyvin samanlaisia molemmissa maissa, sekä Ruotsissa että Isossa-Britanniassa. He olivat niitä, jotka olivat onnistuneet hankkimaan korkeampaa koulutusta joko Ruotsissa tai Isossa-Britanniassa. Läheskään kaikki Osmanin tutkimat Ruotsin somalit eivät kuitenkaan olleet muuttamassa minnekään vaan korostivat haluavansa luoda uransa Ruotsissa. Tosin opiskelijoista osa valmistautui muuttamaan siinä tapauksessa, etteivät saisi valmistuttuaan koulutustaan vastaavaa työtä. Osmanin mukaan toisen sukupolven Ruotsin somaleilla oli yllättävän vahvoja transnationaaleja yhteyksiä. (Osman 2012.)

2.4. Uskonto somalipakolaisten identiteetin perustana

Maahanmuuttajat joutuvat uuteen ympäristöön asettautuessaan pohtimaan myös omaa identiteettiään uudesta näkökulmasta. Se, mitkä asiat tässä identiteetin uudelleen rakentamisessa korostuvat, riippuu sekä lähtömaan että vastaanottavan maan valtahierarkioista. Yhdysvalloissa ja Kanadassa yhteiskunnan valtahierarkia ja ihon

väri kytkeytyvät kiinteästi toisiinsa. Myös maahanmuuttajat joutuvat väistämättä pohtimaan identiteettiään tästä näkökulmasta.

Ajrouch ja Kusow (2007) havaitsivat Yhdysvaltoihin muuttaneita Libanonin shiiamuslimeita ja Kanadaan muuttaneita somalipakolaisia tutkiessaan, että nämä ryhmät poikkesivat toisistaan siinä suhteessa, mitä tekijöitä ne korostivat uutta identiteettiä rakentaessaan. Omassa maassaan valtaväestönä olleilla somalialaisilla oli tarve sanoutua irti heille Kanadassa tarjoutuvasta, ihon väriin pohjautuvasta identiteetistä, koska se olisi asettanut heidät alimmaksi uuden yhteiskunnan sosiaalisessa hierarkiassa, samaan joukkoon Kanadan afrokaribialaisten kanssa. Ihon värin sijasta Kanadan somalit korostivat omaa kansallista kulttuuriaan ja uskontoaan identiteettinsä perustana. Libanonin shiiamuslimit sen sijaan korostivat ihonvärin merkitystä, koska Yhdysvalloissa se tarjosi heille mahdollisuuden samaistua valkoihoiseen valtaväestöön. (Mt.)

Identiteettiä viestitään yleensä yhtä paljon ulkoisella olemuksella kuin keskustelulla. Muslimeilla tähän liittyy esimerkiksi naisten pukeutuminen. Identiteetin perustamista ihon värin sijasta omaan etniseen kulttuuriin ja uskontoon julistetaan siis erityisesti naisten käyttäytymisen kautta. Se liittyy siihen, miten nämä ryhmät pyrkivät oudossa ja vieraisiin arvoihin perustuvissa oloissa luomaan omaa, tuttua kulttuurista tilaa. Naisten hunnuttautuminen on tärkeä visuaalinen merkki, jonka avulla tämä kulttuurinen tila tehtiin näkyväksi. Ajrouchin ja Kusowin (2007) mukaan suurin osa Kanadan somalinaisista käyttää islamilaista huntua, ja osa jopa sen kokonaan kasvot peittävää muotoa, joka ei Somaliassa naisten perinteiseen asuun ole kuulunut. Sekä somalinaisista että miehistä oli siis Kanadassa tullut vakaumuksellisempia muslimeja kuin mitä he olivat Somaliassa.

Vastaavaa uskonnollisten arvojen korostumista ovat havainneet myös muut somalidiasporaa tutkineet tutkijat. Kapteijns ja Arman (2008) ovat havainneet, että Yhdysvalloissa somalivanhempien sitoutuminen uskontoon on syventynyt. Somalian sisällissodan myötä somalialaisuus on ajautunut kriisiin ja islamista on sen sijaan tullut somalialaisten identiteetin rakentamisen perusta. Uskonnollisuuden vahvistuminen liittyy osittain siihen, että elämä kaukana kotoa tarjoaa heille mahdollisuuden luoda henkilökohtaisen suhteen uskontoon sen sijaan, että he vain passiivisesti noudattaisivat sosiaalisia normeja, kuten he tekivät lähtömaassa. He kokevat myös, että jos he eivät itse ota uskontoa riittävän vakavasti, silloin he eivät voi toivoa lastensakaan tekevän niin. Muslimivanhempien voimistuva uskonnollisuus on johtanut siihen, että kukin muslimiyhteisö pitää omaa elämäntapaansa voimakkaimmin islamin mukaisena, jolloin samalla he korostavat oman etnisen ryhmänsä merkitystä. Toinen sukupolvi ei halua sitoutua tähän etnisyyttä ja kulttuuritaustaa korostavaan tulkintaan vaan on valinnut modernin muslimi-identiteetin, joka korostaa jäsenyyttä globaalissa muslimiyhteisössä. Näin vanhempien ja heidän lastensa ajatusmaailmat ovat etäänntyneet toisistaan. Toisaalta islam on jatkuvassa liikkeessä niin Somaliassa kuin muuallakin, eikä näistä muutoksista käydä avointa keskustelua.

Minneapolisissa Yhdysvalloissa ja Melbournessa Australiassa asuvien Somaliassa syntyneiden nuorten miesten elämää tutkinut Sheikh Omar (2013) puolestaan havaitsi ensinnäkin, että nämä kaupungit poikkesivat toisistaan huomattavasti erityisesti työmahdollisuuksiensa suhteen mutta myös siinä suhteessa, miten heikommassa asemassa olevien nuorten opiskelua tuetaan taloudellisesti. Minneapolisissa tilanne oli

parempi, ja se liittyi osittain yhteisön kokoon. Melbournen somaliyhteisö oli todella pieni Minneapolisin suureen somaliyhteisöön verrattuna. Minneapolisin aktiivisemmassa somaliyhteisössä miehillä oli enemmän mahdollisuuksia tutustua myös perinteiseen somalikulttuuriin, koska somaliyritykset myivät esimerkiksi somalialaista kirjallisuutta, musiikkia ym. Molemmissa kaupungeissa nuoret somalialaistautaiset miehet olivat kuitenkin irtautumassa klaanijärjestelmästä ja lähentymässä uskonnon suhteen globaalia islamia.

Myös Suomen somalialaisille muutto omasta maasta pakolaisiksi on merkinnyt radikaalia elämänmuutosta, sillä Suomessa niin afrikkalaiset kuin muslimit ovat edelleen pienenä vähemmistönä. Somalit ovat pääasiassa sunnimuslimeja ja perheen ohella nimenomaan uskontoa on usein pidetty heitä vahvimmin yhdistävänä tekijänä. Uskontoa kuitenkin tulkitaan ja erilaisia käytäntöjä noudatetaan eri tavoin yksilöstä, perheestä ja moskeijasta riippuen, ja kuten muualla myös Suomessa erilaisten uskonnollisten normien ja käytäntöjen suhteen on tapahtunut ja tapahtuu jatkuvasti myös muutosta. Esimerkiksi hunnun käyttö ei ole kuulunut somalialaiseen perinteeseen. Vasta islamististen suuntausten voimistumisen myötä 1980-luvulla naisten pukeutuminen alkoi Somaliassa muuttua, ja 1990-luvun alussa Suomeen muuttaneiden somalinaisten keskuudessa islamin hunnun käyttö alkoi yleistyä vasta Suomeen muuton jälkeen. Hunnuttautumisen yleistymisen on mielletty liittyneen vahvasti sotaan, pakolaisuuteen ja tarpeeseen erottautua vieraassa ympäristössä tavalla joka liittyy omaan kulttuuriseen muistiin. (Tiilikainen 2003, 140–145; ks. myös Alitolppa-Niitamo ja Ali 2004, 138–139.)

Islamin johtavat uskonoppineet elävät pääasiassa muslimienemmistöisissä maissa, ja heidän islamin tulkintansa perustavat niiden maiden olosuhteisiin. Nämä olosuhteet saattavat olla hyvin erilaiset kuin vähemmistöasemassa olevilla länsimaissa elävillä muslimeilla. Vuonna 1997 joukko Euroopassa toimivia imaameja ja muita syvällisesti islamiin perehtyneitä uskonoppineita perusti eräänlaisen ajatushautomon, (European Council for Fatwa and Research Resolution, Dublin, Ireland), jonka tavoitteena on pohtia islamin uskon tulkintoja uusissa olosuhteissa ja tukea Länsi-Euroopan muslimivähemmistöjä tarjoamalla tähän liittyviä fatwoja (Fiqh al Akhaliyyat). Fatwalla tarkoitetaan luotettavan uskonnollisen auktoriteetin antamaa uskontoon liittyvää ”kannanottoa”. Kannanotto voi olla vastaus jonkun yksityishenkilön esittämään yksittäiseen kysymykseen tai täsmennys johonkin yleisempään asiaan, joka liittyy islamilaiseen traditioon.

Yksi esimerkki tämän ajatushautomon (European Council for Fatwa and Research Resolution 1999) aikaansaannoksista on sen julkaisema Euroopan muslimivähemmistöjen asuinolojen parantamiseen liittyvä fatwa, jossa rajataan ne tilanteet, joissa korollista asuntolainaa voi ottaa. (*”Permissibility of conventional mortgage under necessity”*). Tämän fatwan mukaan asuntolainaa voi ottaa, jos asunto tulee oman perheen käyttöön, eikä perhe omista mitään muuta asuntoa eikä sillä ole mitään muuta mahdollisuutta saada rahoitusta asunnon ostamiseen.

Edellä mainitun Euroopan olosuhteisiin ja muslimivähemmistöjen asemaan perehtyneen uskonoppineiden ryhmän toiminta osoittaa, että Euroopan muslimiyhteisöjen sisällä etsitään aktiivisesti ratkaisuja eteen tulleisiin haasteisiin. Tätä keskustelua olisi todella tarpeen jatkaa ja laajentaa ja pohtia syvällisesti, mikä on islamin ydintä

ja mikä taas liittyy uskonnon syntyajankohdan tai nykyisten islamilaisten maiden ta-
pakulttuuriin.

2.5. Transnationaalit somaliyhteisöt resurssien lähteenä: yhteenveto

Yhteenvetona eri maiden somaliyhteisöihin liittyvistä havainnoista voidaan todeta, että vaikka esimerkiksi työllisyysasteissa on suuria maiden välisiä eroja, niin kaikki nämä yhteisöt vaikuttavat olevan varsin köyhiä. Toisaalta on tullut myös esiin, että somalialaisten paimentolaiskulttuuriin ja uskontoon liittyvä yhteisöllinen toimintatapa on auttanut heitä kehittämään sellaisia asettautumisen tapoja, joiden avulla he ovat kyenneet turvaamaan seuraavalle sukupolvelle paremmat lähtökohdat.

Jatkomuutto niin Yhdysvalloissa kuin Länsi-Euroopan maiden välillä on ollut keskeinen osa somalialaisten asettautumisstrategiaa. Tämän muuttoliikkeen merkitystä pohjoismaisten somaliyhteisöjen kannalta on vaikea vielä arvioida. Esimerkiksi Suomessa kouluttautuneiden kohdalla voi olla niin, että heidän muuttaessaan pois heihin kohdistetut koulutusinvestoinnit samalla menetetään. Toisaalta voi kuitenkin olla myös niin, että he koulutuksensa ansiosta menestyvät kohdemaan työmarkkinoilla, perustavat yrityksiä ja tukevat Suomeen jääneiden somalialaisten yrittäjien kansainvälistä verkostoitumista ja sitä kautta työllisyyttä.

Toinen hyvin keskeinen toimintatapa on eri maihin hajaantuneiden, heikommas-
sa asemassa olevien sukulaisten taloudellinen tukeminen. Somaliyhteisöjen väliset rahalähetykset ovat synnyttäneet kasvavat markkinat somalialaisten liikemiesten rahanvälitysyriyksille, joiden liikeidea perustuu niihin perinteisiin käytäntöihin, joita Somaliassa on ollut rahan säilyttämiseen, säästämiseen, luoton hankkimiseen ja tappioiden kattamiseen sekä rahalähetyksen toimittamiseen liittyen. Nykyisin tuo globaali rahanlähetystyö ja niiden agenttien verkosto ulottuu lähes kaikkiin maan-
osiin. (Lindley 2009).

Sitomalla eri maihin asettuneita somaliyhteisöjä toisiinsa ja lisäämällä niiden välistä keskinäistä luottamusta rahan lähettäminen tukee yritystoiminnan syntymistä. Tiiviin vuorovaikutuksen myötä esimerkiksi tieto eri maiden tarjoamista mahdollisuuksista siirtyy tehokkaasti maasta toiseen. Toisaalta rahanlähettämisvelvoitteet myös vaikeuttavat yritystoiminnan aloittamista, koska tämä toiminta köyhdyttää työtömyyden vaivaamia somaliyhteisöjä entisestään ja vaikeuttaa riittävän suurien pääomien kokoamista.

3. SOMALIYRITTÄJÄT AIKAISEMMISSA TUTKIMUKSISSA

Kuten luvussa 2.2 tuli esiin, Suomen somalialaisten yritystoiminta on vielä toistaiseksi vähäistä. Tästä johtuen sitä ei ole Suomessa myöskään aikaisemmin tutkittu. Vanhoissa maahanmuuttomaissa, joissa somaliyhteisöt ovat suurempia, myös somalialaisten yritystoiminta on saanut osakseen enemmän huomiota. Tässä luvussa tarkastelen somalialaisten yritystoimintaa käsittelevissä aikaisemmissa tutkimuksissa tehtyjä havaintoja.

3.1. Somaliyrittäjät Pohjois-Amerikassa

Seattlen alueella asui vuonna 2005 noin 16000 itäafrikkalaista maahanmuuttajaa, jotka muodostuivat pääasiassa kahdesta ryhmästä: Somalian sisällissotaa paenneista ja Etiopian ja Eritrean välisen sodan pakolaisista. Testfom (2006) tutki näihin ryhmiin kuuluvia Seattlessa toimivia maahanmuuttajayrittäjiä. Suurin osa hänen haastattelumistaan yrittäjistä oli hyvin koulutettuja, iältään yli 40-vuotiaita, ja lähes kaikki olivat miehiä.

Ennako-oletuksista poiketen tutkitut yrittäjät eivät olleet juurikaan saaneet yrittäjäyhteensä tukea sosiaalisista verkostoistaan. Keskinäisen kilpailun takia sosiaaliset verkostot saattoivat jopa päinvastoin vaikeuttaa yritystoiminnan harjoittamista. Läheisiä perheenjäsenistä koostuvia verkostoja lukuun ottamatta itäafrikkalaiset yrittäjät eivät olleet hyödyntäneet oma-apuinstituutioita tai yhdistyksiä, eikä heillä ollut sellaisia henkilökohtaisia suhteita, jotka olisivat taanneet lainan saannin, tarjonneet informaatiota ja mahdollisuuksia yritystoiminnan harjoitteluun. Yksityisillä säästöillä oli keskeinen rooli alkupääoman hankkimisessa. Kaiken kaikkiaan tutkimuksessa tuli esiin hyvin vähän etnisen ryhmän sisällä tapahtuvaa resurssien vaihtoa. Myöskään yrittäjien kesken ei ollut paljoa yhteistyötä tai tiedon vaihtoa. (Tefom 2006.)

Lo, Teixeira ja Truelove (2003) tutkivat sitä, missä määrin tietyn maahanmuuttajaryhmän menestyvä yritystoiminta käy yksin sen kanssa, miten valmiita ryhmän institutionaaliset rakenteet ovat. Oletuksena oli, että uudet yrittäjät voivat saada enemmän tukea ja heille on tarjolla enemmän mahdollisuuksia vakiintuneessa yhteisössä, jossa on myös kehittynyt yritysraakenne. Toinen kysymys liittyi näkyvien vähemmistöjen asemaan verrattuna valkoihoiseen valtavirtaan. Tutkimuksen kohteena olivat Torontossa toimivat, vuoden 1981 jälkeen Kanadaan muuttaneet puolalais- ja somalialaistaustaiset yrittäjät. Puolalaiset yrittäjät edustivat lukumääräisesti suurta, valkoihoista maahanmuuttajaryhmää, jolla oli mahdollisuus tukeutua vakiintuneen ja pitkälle organisoituneen yhteisön tukeen. Somalialaiset puolestaan edustivat näkyvään vähemmistöön kuuluvaa, edelliseen verrattuna huomattavasti pienempää maahanmuuttajaryhmää ja etnistä yhteisöä, jonka paikalliset instituutiot olivat vasta

muotoutumassa. Puolalaisista yrittäjistä suurin osa oli saapunut Kanadaan perheen tai jonkin muun ohjelman tuella. Somalialaisista yrittäjistä puolestaan suurin osa oli saapunut pakolaisina.

Tutkimuksessa tuli ilmi, että somalialaiset yrittäjät tukeutuivat yritystoimintaa aloittaessaan puolalaisia yleisemmin omaan yhteisöönsä. Heidä paremmin koulutetut puolalaiset, joilla inhimillistä pääomaa oli enemmän, noudattivat yrittäjiksi ryhtyessään huomattavasti yksilökeskeisempää toimintastrategiaa. Somalialaiset yrittäjät suuntautuivat markkinoille, jotka rajoittuivat omaan yhteisöön, ja kun yhteisö oli pieni ja köyhä, kasvumahdollisuudet olivat rajalliset. Yritysten haavoittuvuudesta johtuen rahoituksen saaminen sellaiseen toiminnan laajentamiseen, joka olisi auttanut suuntautumaan laajemmille markkinoille, oli vaikeaa. Puolalaisten yritykset olivat jonkin verran suurempia ja niiden toimialarakenne oli monipuolisempi. Molemmat ryhmät palkkasivat työntekijöiksi ennen muuta omaan etniseen ryhmäänsä kuuluvia, mutta somalialaiset olivat riippuvaisempia etnisistä resursseista kaikissa vaiheissa, niin yritystoimintaa aloittaessaan kuin myöhemmin sitä vakiinnuttaessaan ja pitäessään yllä. (Lo et al. 2003.)

Yhdysvalloissa Minnesotan osavaltio ja siellä erityisesti Minneapolis on kuuluisa somaliyrittäjistään. Vielä 1990-luvun puolivälissä koko Minnesotassa ei ollut sanottavasti somalialaisten liiketoimintaa, mutta vuonna 2004 somalialaisten johtamia yrityksiä arvioitiin pelkästään Minneapolisissa olleen jo yli 550. Vajaassa kymmenessä vuodessa he olivat siis päässeet merkittävästi eteenpäin. Somaliyrittäjät ja muut uudet maahanmuuttajat olivat elvyttäneet vanhat hylätyt kauppakujat eteläisessä Minneapolisissa. Tätä voi pitää uskomattomana saavutuksena ihmisiltä, jotka olivat joutuneet jättämään kotinsa ja kaiken omaisuutensa ja pakenemaan sodan jaloista. Jotkut heistä työskentelivät enemmän kuin 16 tuntia vuorokaudessa kokopäivätyössä ja pyörittivät samaan aikaan yritystään. (Samatar 2008.)

Tämän somaliyrittäjäkeskittymän rakentuminen ei kuitenkaan ole ollut pelkkää menestystarinaa. Samatar (2008) on tutkinut Minneapolisin ja St. Paulin kaksoiskaupungin somaliyrittäjien kohtaamia haasteita, epäonnistumisia ja niiden taustalla olevia tekijöitä. Samatar päätyi tutkimuksessaan siihen johtopäätökseen, että somaliyrittäjien liiketoiminnassa kohtaamista ongelmista tärkeimmät olivat:

- 1) Ennakoinnin puute (suunnittelu).
- 2) Markkinoiden kyllästyneisyys ja eristäytyminen.
- 3) Varallisuuden hukkaan heittäminen.
- 4) Taloudellisen lukutaidon puute/Puuttuvat suhteet rahoituslaitokseen.
- 5) Välinpitämättömyys suhteessa niihin vaatimuksiin, jotka liittyivät toimintaa ohjaaviin säädöksiin.

Samatarin mukaan edes samoissa kauppakeskuksissa toimivat somalialaiset yrittäjät eivät luottaneet toisiinsa, ja heidän oli vaikea saada organisoitua omia yrittäjäjärjestöjään. Luottamuksen puutteesta johtuen yhteisö ei hyötynyt yksittäisten jäsentensä kokemuksista, vaan virheet toistuivat ja sellaiset asiat, jotka eivät olleet ennestään tuttuja, sivuutettiin kerta toisensa jälkeen. Usein somalialaiset yrittivät myös aloittaa

yritystoimintaa riittämättömin tai lähes täysin puuttuvin tiedoin niistä tuotteista, joiden välittämiseen yritystoiminnan oli tarkoitus liittyä.

Keskinäinen epäluottamus ei ollut ainoa ongelma. Epäluottamusta tunnettiin myös amerikkalaisen yhteiskunnan virkakoneistoa ja pankkijärjestelmää kohtaan. Somaliyrittäjät eivät osoittaneet kiinnostusta tarjolla olevia, liiketoimintaosaamista ja suunnittelua käsitteleviä kurseja kohtaan, vaikka ne, jotka olivat niille osallistuneet, olivat siitä hyötynneet. Epäluottamus pankkijärjestelmää kohtaan ilmeni yritystoiminnan kannalta epäterveinä ilmiöinä kuten siinä, että kauppaa käytiin pelkästään käteisellä eikä tuloksista pidetty kirjaa.

Pankkien välttäminen liittyi Samatarin (2008) mukaan osittain siihen, että somalialaiset muslimeina haluavat välttää koron ottamista ja maksamista. Osittain kysymys oli myös siitä, että yritysten tilinpitojärjestelmät olivat puutteellisia tai sellaista ei ollut lainkaan, ja tästä johtuen he eivät voineet saada pankkilainaa. Rahoituslaitosten tehoton hyödyntäminen ja tukeutuminen sen sijaan perheeseen ja ystäviin johtaa helposti siihen, että vaikka yritys saataisiin näin perustettua, toiminnan jatkaminen on usein vaakalaudalla pääoman puutteesta johtuen.

Ystävilta ja sukulaisilta lainaamiseen ja liikekumppanuuksien epämuodollisuuteen liittyy usein myös omaisuuden joutumista hukkaan. Sukulaiset eivät useinkaan vaadi yrittäjältä selkeää liiketoimintasuunnitelmaa eivätkä kontrolloi yrityksen toimintaa. Usein sitten käykin niin, että yritystoiminta epäonnistuu ja kaikki siihen sijoittaneet menettävät rahansa. Kun osakkaat menettävät rahaa he yleensä etsivät jonkun, joka ostaa heidät ulos liiketoiminnasta tai ainakin ottaa vastatakseen siitä, vaikka tietävät, ettei se ole kannattavaa. Myös uudet osakkaat huomaavat pian menettävänsä rahaa, ja etsivät jälleen uusia osakkaita. Joka kerta kun näin käy, uusien osakkaiden täytyy etsiä pääomaa verkostojensa kautta. Vähitellen tällaisen kannattamattoman liiketoiminnan ylläpitäminen köyhdyttää koko yhteisöä, ja tilannetta pahentaa se, että osakkaat eivät rahaa menettäessään yleensä analysoi, mistä se johtuu. Sen sijaan he pyrkivät ratkaisemaan asian viettämällä enemmän aikaa yrityksessä, hyödyntämällä perheenjäsenten palkatonta työtä tai jopa hankkimalla itselleen muualta kokopäivä- tai osa-aikatyötä tappioiden kattamiseksi. Jotkut somaliyrittäjät näyttivät yksinkertaisesti ummistavan silmänsä ongelmilta ja kieltävän niiden olemassaolon. Samatar toi tutkimuksessaan esiin useita tällaisia epäonnistuneita yrittäjyishankkeita. Nämä esimerkit on koottu tietolaatikkoon 2.

Tietolaatikko 2.

Epäonnistuneita yrityshankkeita (Samatar 2008):

- Ravintolahanke, johon sijoittaneista kaikki menettivät rahansa hankkeen suunnittele mattomuuden takia. Yksikään hankkeeseen investoinut osakas ei allekirjoittanut mitään kirjallista sopimusta, jossa olisi kuvattu heidän investointinsa luonnetta ja sitä, millaista vastinetta investoinnille odotettiin. Edes pääosakkaiden kesken ei tehty kirjallista sopimusta eikä lakimiestä konsultoitu sopimusta muotoiltaessa. Ravintolan johtamisesta kellään osakkais ta ei ollut aiempaa kokemusta sen paremmin Somaliasta kuin Yhdysvalloista. He vain olettivat, että asiakkaita tulisi. He eivät suunnitelleet ruokalistoja, tehneet markkinaselvityksiä, arvioineet annosten kustannuksia ja hintoja, ulkoasua, harjoittelua, käteiskassan hallintaa, rahoitusta, hygieniaa, saniteettitiloja jne. He eivät tarkistaneet Minneapolisin ympäristö- ja terveystoimistosta, missä kunnossa heidän ravintolaa varten ostamansa tila oli ja täyt tikö se vaatimukset.
- Kahvilan perustaminen. Yrittäjät vuokrasivat tilat kahvilaa varten. Tiloja piti kuitenkin korjata, jotta toiminnan voisi aloittaa. He palkkasivat siihen urakoitsijan tarkistamatta, että tämä oli viranomaisten hyväksymä. Näin ei ollut, joten he eivät saaneet rakennuslupaa. Kun vuokranantaja ei suostunut peruuttamaan vuokrasopimusta, he joutuivat maksamaan vuokraa, vaikka suunniteltua yritystoimintaa ei voitu aloittaa eikä tilasta saatu tuloja.
- Muuten menestyvän elintarvikkeiden jakeluun erikoistuneen yrityksen ongelmana oli kassavirta. Yrittäjät saivat tavaraa ostaessaan tavarantoimittajalta tietyn verran maksuaikaa, mutta kun he antoivat asiakkailleen maksuaikaa vielä enemmän, heillä oli jatkuvasti vaikeuksia selviytyä laskuista.
- Elintarvikemyymälällä varustetun bensiiniaseman perustaminen. Yrittäjät eivät olleet tarkistaneet, mitä muutoksia tarvittiin, jotta myrkyllisille kemikaaleille altistunut alue olisi muutettavissa elintarvikkeiden myyntiin sopivaksi ja riittävän turvalliseksi tilaksi. Alkupääomaa oli liian vähän eivätkä yrittäjät olleet luoneet suhteita paikallisiin rahoituslaitoksiin.

Golden, Garad ja Heger Boyle (2011) selvittivät, oliko somaliyrittäjillä vuonna 2009 edelleen samanlaisia ongelmia kuin mihin Samatar (2008) oli kiinnittänyt huomiota viisi vuotta aikaisemmin, vai olivatko he pystyneet kehittämään osaamistaan ja muuttamaan toimintatapojaan. He vertasivat Minneapolisin ja St. Paulin kaksoiskaupungin yrittäjiin kohdistuneessa tutkimuksessaan ensinnäkin somalialaisten omistamiin kauppakeskuksiin sijoittuneita somaliyrityksiä kadunvarsiliikehuoneistoissa toimiviin somaliyrityksiin ja toisaalta somaliyrittäjiä heidän kanssaan samoille alueille sijoittuneisiin ja yhtä pitkään toimineisiin kantaväestön (Yhdysvalloissa syntyneiden) yrittä-

jiin. He selvittivät kehitystä viidellä liiketoiminnan kannalta keskeisellä osa-alueella: 1) suunnittelu, 2) suhde rahoituslaitoksiin, 3) asiakkaat ja asiakassuhteet, 4) tiedon lähteet ja tukiverkostot 5) yritysten omistajien tulevaisuuden näköalat. He päätyivät tutkimuksessaan siihen johtopäätökseen, että erityisen haavoittuvia olivat sellaiset yrittäjät, joiden toiminnassa yhdistyivät seuraavat kolme riskitekijää: pankkitilin puute, rutiininomainen luottokauppa ja vapaasti neuvoteltavissa olevat hinnat. Somaliyrittäjien joukossa tällaisia yrittäjiä oli suhteellisesti enemmän kuin muiden yrittäjien.

Somalialaisten yritysten määrä oli viidessä vuodessa kasvanut voimakkaasti. Golden, Garad ja Heger Boyle (2011) havaitsivat myös, että somaliyrittäjät suhtautuivat optimistisesti yritystensä menestymiseen pitkällä tähtäimellä ja että yrittäjien keskinäinen luottamus oli lisääntynyt. Erityisesti ne somaliyrittäjät, jotka toimivat kadunvarsitoimitiloissa, vaihtoivat tietoa muiden yrittäjien kanssa ja tekivät yhteistyötä jopa yleisemmin kuin kantaväestön yrittäjät. Somalialaisiin kauppakeskuksiin sijoittuneiden yrittäjien välinen epäluottamus ja keskinäinen kilpailu johtivat kuitenkin edelleen pikemminkin eristäytymiseen kuin yhteistyöhön. Liian usein somaliyrittäjät kilpailivat keskenään myymällä täsmälleen samaa tavaraa samalle asiakaskunnalle. Somaliyritysten asiakaskunta muodostui nimittäin edelleen pääasiassa muista somaleista, somalibasaareihin sijoittuneilla vielä yleisemmin kuin kadunvarsiyrittäjillä. Yhdysvalloissa syntyneistä yrittäjistä koostuvaan vertailuryhmään verrattuna somaliyrittäjät olivatkin huomattavasti yleisemmin sitä mieltä, että markkinoiden kylläntyminen oli yrityksen kasvun este.

Kylläntymisongelman välttämisen kannalta keskeinen tekijä oli se, miten laajaa tukiverkosta yrittäjä oli kuullut yritystoimintaa aloittaessaan. Mitä laajempi ja monipuolisempi tämä verkosto oli, sitä harvemmin he kokivat markkinoiden kylläntymisen olevan ongelma. Markkinoiden kylläntyminen voi johtua huonosta suunnittelusta, jonka yksi indikaattori oli kirjallisten liiketoimintasuunnitelmien puute. Somaliyrittäjillä tällaisia suunnitelmia oli olennaisesti harvemmin kuin muilla yrittäjillä. Ne somaliyrittäjät, joilla tällainen liiketoimintasuunnitelma oli, olivat hyvin usein hyödyntäneet sen tekemisessä ammattilaisia. Tämä oli myönteinen kehityssuunta, sillä liiketoimintakonsultteja hyödyntäneet yritykset olivat menestyneet muita paremmin.

Jo Samatar (2008) oli kiinnittänyt huomiota siihen, että useimmilla somaliyrittäjillä ei ollut sellaista osaamista, että he olisivat osanneet palvella muita kuin somalialaisia asiakkaita, jos niitä nyt olisi heille yleensä tullut. Kun Golden, Garad ja Heger Boyle (2011) tarkastelivat somaliyrittäjien toimintatapoja tarkemmin, he päätyivät siihen, että esimerkiksi kiinteiden hintojen puuttuminen saattoi karkottaa muita kuin somalialaisia asiakkaita. Somaliyrityksissä oli nimittäin varsin yleistä, että hinnat eivät olleet kiinteitä, koska tinkiminen kuuluu olennaisena osana somalialaiseen kaupan-tekokulttuuriin. Kiinteiden hintojen puuttuminen vaikeutti myös vakaan kassavirran kehittämistä ja heikensi taloustilanteen kehityksen ennakoitavuutta. Luottokauppaan liittyneistä virheistä sen sijaan oli opittu, eikä ongelmia ollut enää yhtä paljon kuin aikaisemmin.

Ongelmana oli edelleen myös se, että somaliyrittäjät eivät olleet riittävän hyvin perillä yritystoimintaa ohjaavasta paikallisesta lainsäädännöstä. Tämä saattaa liittyä siihen, että somalialaiset yrittäjät olivat Yhdysvalloissa syntyneitä yrittäjiä harvemmin hankkineet muodollista yrittäjäyiskoulutusta. Somaliyrittäjien yrittäjäyhtä koskevat tie-

dot pohjautuivat muita yrittäjiä yleisemmin perheen yrittäjyyskokemukseen, sillä he olivat usein lähtöisin perheistä, joiden pääasiallinen elättäjä oli toiminut yrittäjänä. Koulutuksesta olisi kuitenkin ollut hyötyä, sillä verrattaessa muodollista yrittäjyyskoulutusta hankkineita muihin somaliyrittäjiin osoittautui, että koulutusta hankkineiden yritystoiminta oli viimeksi kuluneiden kolmen vuoden aikana onnistunut paremmin kuin niiden, joilla yrittäjyyskoulutusta ei ollut.

Somaliyrittäjien torjuva suhtautuminen pankkeihin ei ollut viidessä vuodessa juuri muuttunut. Monilla somaliyrityksillä ei edelleenkään ollut edes pankkitilejä. Kadunvarsiliikkeiden omistajat ja somalialaisiin kauppakeskuksiin sijoittuneet yritykset tosin erosivat toisistaan tässä suhteessa. Kadunvarsiyrittäjistä lähes kaikilla oli pankkitili, mutta kauppakeskusyrittäjistä vain noin puolella. Kadunvarsiyrittäjät muistuttivat tässä suhteessa enemmän kontrolliryhmään kuuluvia ei-somalialaisia yrittäjiä. Pankkitilittömyys ei edistänyt lainan saamista virallisilta rahoituslaitoksilta, mutta sen lisäksi se aiheutti ongelmia myös liittovaltion veroviranomaisten kanssa. Pankkitili helpottaa tuloksen seuraamista ja virallista kirjanpitoa ja tekee siitä läpinäkyvämpää. Muodollisilta rahoituslaitoksilta lainaa ottaneita oli edelleen harvassa. Muut kuin somalialaistaustaiset yrittäjät sen sijaan tukeutuivat lainarahaan huomattavasti näitä yleisemmin ja käyttivät rahoituslaitoksia. Liikekumppaneita somaliyrittäjillä ja muilla yrittäjillä oli yhtä yleisesti, mikä sinänsä oli myönteistä. Ongelmana oli kuitenkin edelleen kumppanuuksien epämuodollisuus. Ylläpitämällä kannattamattomien yritysten rahoittamista epämuodolliset kumppanuudet köyhdyttivät koko yhteisöä. Epäviralliset lainat perheeltä, ystäviltä ja muilta yksityishenkilöiltä olivat usein myös kovin pieniä. Ne mahdollistivat yrityksen perustamisen, mutta eivät sen kehittämistä. (Golden, Garad ja Heger Boyle 2011.)

Golden, Heger Boyle ja Jama (2010) vertasivat Somaliassa syntyneitä somalinkielisiä yrittäjiä ja kantaväestöön kuuluvia eli Yhdysvalloissa syntyneitä yrittäjiä Minneapolisissa. Somaliyrittäjät olivat keskimäärin nuorempia ja vähemmän koulutettuja, he olivat yleisemmin naimisissa ja heillä oli elätettävänä keskimäärin useampia henkilöitä, sekä aikuisia että lapsia, kuin vertailuryhmään kuuluvilla. Somalialaisilla yrittäjillä oli kontrolliryhmää harvemmin yritystoiminnan lisäksi muita tulonlähteitä, joten he olivat taloudellisesti riippuvaisempia liiketoiminnastaan kuin vertailuryhmä. Kun lähes kaikki somaliyrittäjät lähettivät rahaa muualla kuin Yhdysvalloissa asuville sukulaisille, niin tämä vielä laajensi niiden ihmisten piiriä, jotka olivat riippuvaisia heidän yritystoimintansa onnistumisesta.

Somalialaiset ovat mustaihoinen afrikkalainen maahanmuuttajaryhmä ja historiallisista syistä eriarvoisuus kytkeytyy Yhdysvalloissa edelleen ihonväriin. Somalialaisten kohdalla uskonnolla ja yhteisöllisillä resursseilla vaikutti kuitenkin olleen ihonväriä suurempi merkitys siltä kannalta, millaisia haasteita yritystoimintaa liittyi. Somaliyrittäjät olivat kaikki muslimeja ja katsoivat lähes poikkeuksetta, että uskonto oli heille erittäin tärkeä. Kontrolliryhmään kuuluvista kukaan ei ollut muslimi, noin puolet oli katolisia tai protestanttikristittyjä ja yksi kolmannes ilmoitti olevansa uskonnottomia. Kontrolliryhmästä vain alle puolet piti uskontoa itselleen erittäin tärkeänä asiana. (Mt.)

Islamin usko rajoittaa esimerkiksi luoton ottamista. Islam saattaa rajoittaa myös sitä, millaisia tuotteita myydään. Koraanin täsmälliset tulkinnat suhteessa koron pe-

rimiseen vaihtelevat muslimiyhteisöstä toiseen. Golden, Heger Boyle ja Jama (2010) pyrkivät kartoittamaan näitä tulkintoja ja tunnistamaan, miten paljon ne vaikuttavat erityisesti yritysrahoitukseen. Tutkijat lähestyivät asiaa kysymällä somaliyrittäjiltä, olivatko he joutuneet harkitsemaan uskonnon asettamia rajoituksia koron perinnälle, kun he olivat etsineet taloudellista tukea. Haastateltavat kokivat kuitenkin tästä asiasta puhumisen niin epämukavana, että kysymys jouduttiin lopulta jättämään pois. Niistä yrittäjistä, joilta tätä asiaa ehdittiin tiedustella, suurin osa katsoi uskonnon estäneen heitä ottamasta luottoa. Suuri enemmistö somaliyrittäjistä koki korkoon sidotun lainan ottamisen ”epämukavana” tai ”hyvin epämukavana”, kun kontrolliryhmässä tätä mieltä oli alle kolmannes. Somalialaisten rahoituspalveluja kohtaan tuntema epämukavuus liittyyne heidän uskomuksiinsa. Jotkut haastateltavat kertoivat joutuneensa tekemään kompromisseja uskonnon suhteen aloittaakseen yritystoiminnan. (Mt.)

Näistä islamiin liittyvistä rajoituksista huolimatta somaliyrittäjät eivät kokeneet kontrolliryhmää yleisemmin, että heillä olisi ollut yritystoiminnan aloitusvaiheessa rahoitusvaikeuksia. Sen sijaan somalit kyllä kertoivat kontrolliryhmää yleisemmin, että yritystoiminnan laajentamisen esteenä olivat rahoitusvaikeudet. Uskonto näytti rajoittavan myös yritysten pankkitilien pitoa. Yli 80 prosenttia somaliyrittäjistä koki epämukavana luotollisen pankkitilin pitämisen, kun vertailuryhmään kuuluvista kuukaan ei ollut tätä mieltä. Vain kahdella kolmasosalla somaliyrityksistä oli ylipäättään jokin pankkitili, kun lähes kaikilla vertailuryhmään kuuluvilla sellainen oli. (Mt.)

Somalialaisten yritystoiminta oli erilaista kuin vertailuryhmään kuuluvien. Lähes kaksi kolmasosaa haastatelluista somalialaisista yrittäjistä harjoitti tukku tai vähittäiskauppaa ja loput yksi kolmasosa omisti palvelualan yrityksiä, jotka tarjosivat henkilökohtaisia palveluita, liike-elämän palveluita ja korjauspalveluita. Vertailuryhmään kuuluvilla vähittäiskaupan yrityksiä oli harvemmin ja palvelualan yrityksiä yleisemmin kuin somalialaisilla. Somaliyritysten toimialajakauman tutkijat olettivat liittyvän joko somalialaisten erityistarpeisiin, joihin muut vähittäiskaupan yritykset eivät vastaa, tai siihen, että somaliyrittäjät toimivat markkinoilla, joilla oli jo ylitarjontaa. Jälkimmäiseen tulkintaan viittasi se, että somaliyrittäjien tulot olivat keskimäärin alhaisemmat kuin vertailuryhmällä. Tarkemmin tarkasteltaessa osoittautui edelleen, että somalikauppakeskuksiin sijoittuneiden yrittäjien tulot olivat alempia kuin kadunvarsiryttäjien ja naisten omistamien yritysten tulot keskimäärin alhaisemmat kuin miehillä. (Mt.)

Yli puolet sekä somaliyrittäjistä että kantaväestön yrittäjistä kertoi keskustelevan liiketoiminnasta säännöllisesti muiden yrittäjien kanssa. Ilmeisesti he eivät kuitenkaan saaneet riittävästi tukea, sillä kysyttäessä jonkun muun keskustelufoorumien tarvetta somalialaiset yrittäjät olivat muita halukkaampia osallistumaan. Vaikka kaikki somaliyrittäjät halusivat kasvattaa yritystään, niin alle puolella oli selkeitä ajatuksia siitä, millä tavalla se onnistuisi. Somaliyrittäjillä näytti olevan muita vähemmän sellaisia yhteyksiä, jotka voisivat tarjota resursseja yritystoiminnan suunnitteluun niin että se onnistuisi pitkällä tähtäimellä. (Mt.)

Somalimiesten ja naisten yritykset olivat erilaisia. Naisten yritystoiminta vaikutti olevan epämuodollisempaa kuin miesten ja naisten yritykset olivat miesten yrityksiä yleisemmin sijoittuneet somalialaisten kauppakeskuksiin (*Suuqa Soomalida* eli somalialainen basaari), jotka olivat täynnä somalikauppoja, joiden asiakaskun-

ta koostui lähinnä muista somalialaisista. Tämä sijainti oli vähemmän riskialtis kuin kadunvarsikaupoilla. Somalinaisten yrityksillä oli miehiä harvemmin mitään kirjallista liiketoimintasuunnitelmaa ja heidän yrityksillään oli miehiä harvemmin myöskään pankkitiliä. Kahdella kolmasosalla somalinaisten yrityksistä ei ollut kumpaakaan näistä. Naispuolisilla somaliyrittäjillä oli miehiä harvemmin myöskään muodollista yrittäjäyyskoulutusta ja heillä oli miehiä harvemmin tapana keskustella liikeasioista muiden yrittäjien kanssa. Myös palkattuja työntekijöitä heillä oli miehiä harvemmin, ja heidän yrityksensä oli miesten yrityksiä yleisemmin ollut vaarassa kaatua edellisen vuoden aikana. (Mt.)

3.2. Somaliyrittäjät Länsi- ja Pohjois-Euroopassa

Ram, Theodorakopoulos ja Jones (2008) tutkivat somalialaisten maahanmuuttajien yritystoimintaa Leicesterissä Englannissa. Teoreettisesti tutkimus pohjautui Kloostermanin ym (1999) esittämiin ajatuksiin taloudellisten, poliittisten ja sosiaalisten tekijöiden yhteen kietoutumisesta (*mixed embeddedness*). Tämän teorian mukaan etnisten vähemmistöjen liiketoiminta perustuu heidän omaan sosiaaliseen pääomaansa, mutta sen muotoutumiseen vaikuttaa ratkaisevalla tavalla laajempi poliittistaloudellinen toimintaympäristö, jonka keskeinen elementti on valtiollinen sääntelyjärjestelmä.

Leicesterin paikallinen somaliyhteisö oli tutkimusajankohtana vielä melko pieni. Sen kooksi arvioitiin 6000–17000 henkeä. Tutkijat katsoivat kuitenkin, että sen merkitys oli kokoa suurempi, koska se oli osa noin miljoonan somalialaisen globaalia diasporaa, joka on levittäytynyt paitsi muualle Isoon-Britanniaan myös Yhdysvaltoihin, Kanadaan, Skandinavian maihin ja Alankomaihin. Somaliyhteisö on aidosti transnationaalinen ja eri puolilla maailmaa olevat somaliyhteisöt ovat kytköksissä toisiinsa keskinäisen tiedon vaihdon ja rahalähetysten välityksellä. Tutkijat pyrkivät selvittämään näiden transnationaalien verkostojen merkitystä somalialaisten yritystoiminnan kannalta haastatteleamalla yrittäjiä ja yritysten työntekijöitä. Tutkimuksessa päädyttiin siihen, että tukeutuminen pelkästään sosiaaliseen pääomaan ei tarjoa yritysten kasvulle riittäviä resursseja silloinkaan, kun kysymys on transnationaalista sosiaalisesta pääomasta. (Mt.)

Somalialaisia oli Leicesteriin houkutellut siellä ennestään ollut somaliyhteisö ja usko siihen, että Iso-Britannia on kulttuurisesti suvaitsevainen maa, jossa suhtaudutaan islaminuskon harjoittamiseen sallivammin kuin muualla Euroopassa. Kaikki tutkimukseen haastatellut somaliyritykset olivat mikroyrityksiä. Ne toimivat palvelualoilla, pääasiassa kaupan alalla, vähittäiskaupassa, ravintola-alalla, korjauspalveluisa ja telekommunikaatiosektorilla. Kaikki olivat nuoria, alle kolme vuotta toiminnassa olleita yrityksiä. Keskimääräinen yrityksen ikä oli 26 kuukautta. Yli puolet yrittäjistä oli yli 45-vuotiaita ja 92 prosenttia oli miehiä. Suurin osa yrityksen omistajista oli kasvuhakuisia. (Mt.)

Suurin osa yrityksistä nojasi toiminnassaan perheenjäsenten ja ystävien apuun, ja ystäviä oli yleisesti palkattomina harjoittelijoina auttamassa yrittäjää. Monet yritykset olivat aloittaneet minimaalisella alkupääomalla, joka oli säästetty ja osittain lainattu

perheeltä ja lainankierrätysyhdistykseltä. Monista aikaisemmin Isoon-Britanniaan saapuneista ja laajalti yrittäjyyteen suuntautuneista maahanmuuttajaryhmistä somaliyrittäjät poikkesivat siinä, että toisin kuin aikaisemmat ryhmät, jotka olivat ryhtyneet itsensä työllistäjiksi jouduttuaan työttömiksi suorittavan tason tehtävistä, somalialaisilla yrittäjillä oli useimmiten perheyrittäjyystaustaa jo lähtömaassa, ja sitä kautta heillä oli vahva yrittäjyysmotivaatio. Osittain somalialaisten yrittäjyydessä oli kyse myös urakehityksen tukkeutumisesta maahanmuuton myötä. Joukossa oli myös hyvin koulutettuja henkilöitä, joiden tutkintoja ei Isossa-Britanniassa tunnustettu, ja jotka olisivat siksi työmarkkinoilla joutuneet tyytymään suorittavan tason töihin. Tässä suhteessa he siis muistuttivat aikaisempia etnisten yrittäjien sukupolvina. Yrittäjyystaustasta ja vahvasta motivaatiosta sekä somalialaisten vahvoista transnationaalisista verkostoista huolimatta heidän yritystoimintansa oli hyvin samanlaista kuin aikaisempien maahanmuuttajasukupolvien yrittäjyys. Se koostui lähinnä korttelikaupoista ja ravintoloista. Yrittäjätulot olivat alhaiset, eikä suurta osaa näistä yrityksistä voi pitää kannattavina yrityksinä. (Mt.)

Tutkijat selittivät tätä tilannetta sillä, että inhimilliseen ja rahapääomaan liittyvien vakavien puutteiden ohella myös somalialaisten sosiaalinen pääoma oli puutteellista, koska se oli pääasiassa oman ryhmän jäsenten keskinäisiin suhteisiin perustuvaa, heitä yhteen sitovaa sosiaalista pääomaa (*bonding social capital*). Heiltä puuttui tai heillä oli liian vähän sellaista oman ryhmän ulkopuolelle suuntautuviin suhteisiin perustuvaa (*bridging*) sosiaalista pääomaa, joka linkittäisi heitä toisiin ryhmiin, laajentaisi yrittäjien potentiaalista asiakaskuntaa ja toisi lisää rahoituslähteitä ja uusia yrittysideoita ja osaamista. (Mt.)

Muita Ison-Britannian maahanmuuttajaryhmiä tutkittaessa on havaittu kaksi inhimillisen pääoman hyödyntämiseen liittyvää kehitystendenssiä. Yhtäältä ovat ne, jotka hylkäävät itsensä työllistämismahdollisuuden ja suuntautuvat ammatilliselle uralle, toisaalta ne, jotka pysyvät yrittäjinä ja hyödyntävät osaamistaan parempilaatuisten, suurempien, kasvuun suuntautuneiden yritysten kehittämiseen ja siirtyvät pienen voittomarginaalin aloilta tuottavammille aloille. Somalialaisten yrittäjyydessä kehitystendenssi on ollut päinvastainen. Yksi selitys näyttäisi olevan se, että Isossa-Britanniassa on niin helppo perustaa yrityksiä, ja niitä perustetaan liian paljon ja liian usein vailla riittävää liiketoimintaosaamista. Toisaalta rahapääoman puute estää yritysten kasvun ja kehittämisen ja esimerkiksi siirtymisen uusien maahanmuuttajaryhmien asuttamilta köyhiltä asuinalueilta paremmille liikepaikoille. (Ram et al. 2008.)

Paikallisen toimintaympäristön merkitys nousi vahvasti esiin Jonesin, Ramin ja Theodorakopoulosin (2010) tutkimuksessa, jossa he jatkoivat Ison-Britannian somalialaisten yritystoiminnan tarkastelua. Vaikka somalialaiset pystyivät laajojen kansainvälisten verkostojensa kautta saamaan tietoa eri maiden markkinatilanteesta, suuntaamaan yritystoimintaansa sen mukaan ja hankkimaan alkupääomaa yritysten perustamiseen, niin tämän transnationaalisen sosiaalisen pääoman avulla oli saatu aikaan pääasiassa vain työvoimavaltaista, huonosti kannattavaa elintarvikkeiden vähittäiskauppaa. Lisäksi merkittävä osa toiminnasta tapahtui talouden epävirallisella sektorilla. Palkattoman perhetyövoiman käyttö oli laajaa. Osittain nämä yritystoiminnan piirteet selittyivät sillä, että somalialaisten yritykset olivat vielä niin nuoria. Osittain kyse oli siitä, että niitä perustettiin liikaa ja liian vähäisen pääoman ja liiketoiminta-

osaamisen varaan, kun yritysten perustaminen Isossa Britanniassa oli niin helppoa. Kovasta kilpailusta johtuen yrittäjien ansiot jäivät pieniksi. Hakeutuminen alueille, joilla kilpailu olisi ollut vähäisempää, olisi voinut helpottaa tilannetta, mutta riippuvuus perhetyövoimasta ja muut etniset sidokset sitoivat somalialaisten yrityksiä sellaisten asuinalueiden läheisyyteen, joihin somalialaisasutus oli keskittynyt. Nämä olivat yleensä vähävaraisen väestön rapautumassa olevia asuinalueita, joilla esiintyi paljon sosiaalisia ongelmia ja vandalismia. Yritystoiminnan kasvun kannalta paremmilla alueille pääsyä rajoitti myös liikehuoneistojen korkeampi vuokrataso. Harvalla somalialaisyrittäjällä oli mahdollisuus aloittaa yritystoimintaa tällaisilla alueilla.

Monet pitkään muissa Euroopan maissa asuneet somalialaiset ovat innostuneet perustamaan yrityksiä vasta muutettuaan Isoon-Britanniaan. Abdirahman et al. (2011) pyrkivät selvittämään, miksi somalialaisista tuli yrittäjiä Englannissa mutta ei Ruotsissa ja mitä pitäisi tehdä yritystoiminnan edistämiseksi Ruotsissa. Birminghamiin ja Leicesteriin muuttaneet somaliyrittäjät valittiin tutkimuksen kohteeksi, koska näissä kaupungeissa on suuret somaliyhteisöt, Birminghamissa noin 15 000 ja Leicesterissä 10 000-15 000 henkeä. Näitä kaupunkeja on myös helpompi verrata Ruotsin kaupunkeihin kuin megalomaanista Lontoota.

Tutkimus perustui kuudentoista Ruotsista Birminghamiin ja Leicesteriin muuttaneen ja siellä yrittäjänä toimivan somalialaisen haastatteluun. Vain kahdella haastattelluista yrittäjistä oli ollut jonkinlaista yritystoimintaa Ruotsissa. Haastateltavat olivat asuneet Ruotsissa keskimäärin 11 vuotta ennen Isoon-Britanniaan muuttoa. Monet heistä kaipaivat edelleen Ruotsiin, jonka he kokivat tarjoavan hyvän asumistason ja turvallisen kasvuympäristön lapsille mutta heidän kohdallaan valitettavan vähän mahdollisuuksia elättää itsensä palkkatyöllä ja yritystoiminnalla.

Pääasiallinen syy Englantiin muuttoon oli se, että haastateltavat kokivat, että heillä ei Ruotsissa ollut mitään tulevaisuutta sen paremmin työssä kuin yrittäjinäkään. Etenkin naiset kokivat myös olevansa Ruotsissa eristyksissä ja kaipaivat sukulaisia ja maanmiehiään. Englanti houkutteli myös siksi, että siellä oli enemmän muslimeja ja somaleja, se oli kuin pikku Afrikka, kuten pari haastateltavaa sitä luonnehti. Useimmat haastatellut olivat muuttaneet Ruotsista suoraan Birminghamiin tai Leicesteriin, koska heillä oli siellä ystäviä tai sukulaisia. Jotkut tosin olivat ensin asettuneet Lontoonseen mutta jatkaneet sieltä edelleen, koska ajattelivat pienemmän kaupungin olevan lapsille turvallisempi kasvuympäristö. Birminghamia luonnehdittiin rennommaksi paikaksi, se oli ”melkein kuin Ruotsi”.

Vaikka somalialaiset tilastojen mukaan olivat työllistyneet Englannissa yhtä harvoin kuin Ruotsissakin, niin tähän tutkimukseen osallistuneille Englannin työmarkkinat olivat tarjonneet Ruotsia enemmän mahdollisuuksia. Haastateltavien mukaan Englannissa voi saada työpaikan vaikka heti muuttoa seuraavana päivänä. Monet haastateltavat olivat kokeilleet siellä useita työpaikkoja ennen kuin olivat aloittaneet oman yrityksen. Haastattelujen perusteella työllistyminen ratkaisee monia ongelmia. Somalialainen yhdentoista lapsen äiti ilmaisi sen seuraavasti: ”*Minulla on kiire sekä töissä että kotona. En tiedä paljoa somalialaisista täällä (Birminghamissa). Ruotsissa monet puhuvat klaaneista ja ryhmittymistä, kun siellä on siihen aikaa. Ruotsissa ei ole mitään tekemistä päivisin. Englannissa kaikilla on enemmän kiirettä..*” (Ruotsin kielestä kääntänyt TJ.)

Ruotsin somalialaisten Birminghamissa ja Leicesterissä harjoittama yritystoiminta ei juuri poikennut siitä somalialaisten yrittäjien tavanomaisesta tai perinteisestä yritystoiminnasta, jota heillä on monissa muissa maissa. He olivat perustaneet vaate- ja elintarvikekauppoja, tietokone- ja elektroniikkaliikkeitä, internetkahviloita, kahviloita, tuonti- ja vientikauppaa harjoitettavia liikkeitä sekä yksi rahanlähetyseritys, yhteiskunnallisten palveluiden yritys ja kuljetusalan yritys. Liikeideat nojasivat tavallisesti kokemuksiin omien vanhempien lähtömaassa harjoittamasta liiketoiminnasta, tavarantoimittajakontakteihin ja somalialaisten maanmiesten kulutustottumusten tuntemukseen. Joskus yrittämistä ohjasivat ne kokemukset, joita oli saatu aiemmista työpai-koista ja muusta toiminnasta. Somalialaisten globaaleihin verkostoihin kuului tavarantoimittajia Lähi-idästä ja Kiinasta, ja asiakkaat olivat suureksi osaksi somalialaisia.

Toisin kuin esimerkiksi Ruotsin somalialaisia tutkittaessa on usein oletettu, rahoituksen puute ei näytä olleen yritystoiminnan esteenä Englantiin yrityksiä perustaneilla Ruotsin somaleilla. Melkein kaikki haastatellut olivat aloittaneet yritystoiminnan pienessä mittakaavassa palkkatyössä keräämiensä säästöjen tai sukulaisilta ja ystävil-
tä lainaamansa alkupääoman avulla tai etsimällä tuttavapiiristä liikekumppanin. Liikekumppanuudet ovat mittakaavaltaan suurempia kuin yksittäisten henkilöiden yritykset, esimerkiksi 20 kumppania oli kerännyt yhteensä 150 000 punnan alkupääoman. Oli tavallista, että ensimmäinen yritys myytiin sen toimittua jonkin aikaa ja myyntivoiton avulla perustettiin toinen suurempi yritys. Useimmat haastateltavat olivat tietoisia mahdollisuudesta saada starttirahaa yrityksen perustamiseen, mutta vain yksi oli hyödyntänyt tätä mahdollisuutta. (Mt.)

Ruotsissa sopivien liikehuoneistojen löytyminen vaikutti olleen ratkaiseva este somalialaisten yritystoiminnalle. Englannissa liikehuoneistojen löytyminen ei ollut suuri ongelma. Tarjonta muodostui osittain vanhoista ränsistyneistä liikehuoneistoista, joita oli perinteisessä katutilassa ja joita oli mahdollista ostaa tai vuokrata, ja osittain somalialaisista kauppakeskuksista, joissa vuokrataso oli kohtuullinen. Joskus liikehuoneiston sai vuokrattua ilman mitään vuokraennakkoa ja sillä periaatteella, että vuokran maksu alkoi vasta kun liiketoiminta alkoi pyöriä. Joissain tapauksissa esimerkiksi tuontiin ja vientiin keskittyntä liiketoimintaa harjoitettiin asunnon yhteydessä hankkimatta erillistä liiketilaa. (Mt.)

Asiakkaat olivat ensi sijassa somalialaisia, muita afrikkalaisia ja aasialaisia, mutta monet yrittäjät ilmoittivat asiakaskuntansa koostuvan kaikista mahdollisista maahanmuuttajista tai sekalaisesta asiakaskunnasta, johon kuului myös englantilaista kanta-väestöä. Vientiyrittäjillä oli asiakkaina mm. Skandinavian maissa ja Keniassa toimivia somalialaisia yrittäjiä. (Mt.)

Somalialaisten yritystoiminta perustui byrokratian ja verotuksen vaivattomuuteen ja siihen, että palkattua henkilökuntaa oli vähän. Useimmissa yrityksissä ei ollut perheenjäsenten lisäksi muita työntekijöitä, ja niissä yrityksissä, joissa palkattuja työntekijöitä oli, heitä oli vain muutama. Haastatteluissa Ruotsin byrokratiaa luonnehdittiin paperitehtaaksi kun taas Englannissa viranomaisten katsottiin tukevan yrittäjyyttä ja verotusjärjestelmää pidettiin helpompana. Viranomaiset eivät haastateltavien mukaan olleet myöskään niin pikkutarkkoja Englannissa, vaan katsoivat asioita läpi sormien: ”*Ainakin toinen silmä suljettuna*”. (Mt.)

Somaliyrittäjät olivat melko yksimielisiä siitä, että byrokratia ja verotusjärjestelmä teki-vät yritystoiminnan Ruotsissa lähes mahdottomaksi. Englannissa sen sijaan yrityksen perustaminen oli lähes yhtä helppoa kuin Somaliassa, eli yritysidea oli helppo lähteä kokeilemaan lähes välittömästi. Kaupoissa ei ollut kassakoneita. Liikeryitysten pitäjät merkitsivät muistikirjaan mitä olivat myyneet. Kun oli aika tehdä veroilmoitus, he ot-tivat esille laskelmansa tavaroiden ostoista, vuokrista ym. sekä arviot vuoden myynti-tuloista ja menivät kirjanpitäjän luo, joka toimitti tiedot eteenpäin veroviranomaisille, jotka määräisivät maksettavaksi veroa 20 prosenttia lasketusta voitosta. Haastateltavien mukaan veroviranomaiset alkoivat tosissaan kiinnostua yrityksestä vasta sitten, kun voittoa alkoi olla enemmän. Nähtävästi myös ostoskeskuksen omistaja saattoi maksaa ostoskeskuksessa toimivien yritysten verot. (Mt.)

Englannin verojärjestelmää pidettiin kaiken kaikkiaan yksinkertaisempänä kuin Ruotsin. Esimerkiksi kun maksoi verot netin kautta ja tapahtui jokin virhe, viranomai-set eivät alkaneet riidellä asiasta, vaan yrittäjällä oli 30 päivää aikaa korjata virhe. Jos oli ongelmia, voi kääntyä kaupunginhallinnon puoleen ja keskustella niistä. Veroa mak-settiin kerran kuukaudessa ja omaa toimeentuloa oli mahdollista täydentää avustuk-sin, jos yrittäjätulot jäivät liian pieniksi. (Mt.)

Yritysten kannattavuudesta haastateltavat olivat vastahakoisia kertomaan, mutta useimmat kertoivat ansaitsevansa sen verran, että selvisivät sillä. Yksi kaupan osa-omistaja totesi, ettei yritystoiminta sujuisi ilman avustuksia, ja että heillä oli kauppa vain siksi, että oli jotain tekemistä. Hän kertoi perheen saavan taloudellista tukea ja apua vuokran maksuun, lapsilisiä ja apua koulumaksuihin ja kouluruokaan. Joillakin muilla sen sijaan yritystoiminta oli hyvinkin tuottoisaa, esimerkiksi rahanvälitysyri-tyksellä ja tavaran tuontia ja kuljetustoimintaa harjoittavalla yrityksellä. (Vrt. Ram, Thedorakopoulos ja Jones 2008.)

Muutto Hollannista Englantiin on ollut paljon mittavampaa kuin muutto Poh-joismaista. On arvioitu, että esimerkiksi kaikista Leicesterin somaleista noin puolet on Hollannista muuttaneita. Saadakseen käsityksen siitä, poikkesivatko Hollannis-ta muuttaneiden kertomuksensa olennaisesti Ruotsin somalialaisten kertomuksista Abdirahman et al. (2011) haastattelivat myös kahta Hollannista tullutta somalialaista yrittäjää. Lisäksi tutkijat haastattelivat kahta erittäin hyvin menestynyttä somalialais-ta yrittäjää saadakseen käsityksen tekijöistä, jotka olivat menestystarinoiden taustal-la. Osoittautui, että Ruotsista ja Hollannista Englantiin muuttaneet ja siellä yrityksen perustaneet eivät olennaisesti poikenneet toisistaan. Näiden muualta kuin Ruotsista muuttaneiden tarinat on koottu tietolaatikkoon 3 ja kaikkein parhaiten menestynei-den somaliyrittäjien tarinat tietolaatikkoon 4.

Tietolaatikko 3.

Hollannista Englantiin muuttaneiden somaliyrittäjien tarinat:

- Birminghamiin asettuneella 51-vuotiaalla naisyrittäjällä oli kotimaassa hankittu perusasteen koulutus ja yrittäjätausta. Hän oli jo nuorena aloittanut vaatteiden ja kullan maahan tuonnin isänsä ja veljensä Mogadishussa olleeseen liikkeesseen matkustamalla Kiinaan ja Intiaan. Samalla hän oli työskennellyt valtionhallinnossa. Puolisonsa kuoltua sisällissodassa hän pakeni viiden lapsen kanssa Somaliasta Saksan kautta Hollantiin vuonna 1990. Siellä hän työskenteli ensin maatilalla neljä vuotta ja eli sen jälkeen sosiaaliavustusten varassa kotiäitinä. Asuttuaan Hollannissa 10 vuotta hän muutti Englantiin, missä sai työpaikan elektroniikkayrityksessä. Aluksi hän asui Lontoossa, mutta se oli hänen mielestään liian suuri ja rikollisuutta oli paljon. Niinpä hän muutti lapsineen Birminghamiin, jossa avasi naisten vaatteiden ja hygieniatuotteiden kaupan, joka toimii paitsi kauppana myös naisten rauhallisena keskusteluklubina. Rahoituksen yritykseen hän hankki somalinaisten lainankierrätysyhdistyksen kautta ja tavaraa hän käy kerran vuodessa hankkimassa Dubaista.

Hollannissa hän arvosti lainkuuliaisuutta, selkeitä sääntöjä, taloudellista turvallisuutta ja rehellisyyttä. Huonoina puolina hän toi esiin sen, ettei hän siellä kokenut itseään hyväksytyksi kansalaisena ja sitä, etteivät viranomaiset kuuntele vähemmistöjä. Englannissa tuntuu hänen mielestään kotoisammalta, koska siellä kukaan ei kysele, mistä hän on tullut kun siellä on niin paljon maahanmuuttajia eri maista ja eri uskontoja ja pukeutumistapoja kunnioitetaan, yleensäkin kunnioitetaan erilaisuutta. Englannin huonoja puolia olivat huonot asuinympäristöt ja se ettei kukaan noudata sääntöjä ja rikollisuutta on paljon. Tulevaisuudessa hän suunnittelee muuttavansa Dubaihin tai johonkin muuhun arabimaahan tai Somaliaan, jos sinne saadaan rauha, sillä hänen kauppansa tuotto ei riitä kunnolla elämiseen ja rankan yksinhuoltajaäidin elämän myötä hänelle on tullut terveysongelmia.

- Toinen Hollannista muuttanut haastateltava oli 41-vuotias internetkahvilan omistaja, joka myi myös lentomatkoja Somaliaan. Hollantiin hän oli tullut Dubain kautta vuonna 1990. Somaliassa hän oli käynyt teknisen opiston ja sen jälkeen auttanut perheen yrityksessä. Hollannissa hän opiskeli kieltä ja kirjanpitoa muutaman vuoden ja meni sitten töihin. Hän ajoi trukkia, oli töissä varastossa, sai pysyvän paikan ja eteni työnjohtajaksi. Hän viihtyi ja teki paljon töitä. Samanaikaisesti hän harrasti ulkomaankauppaa tuoden tavaraa arabimaista Somalimaahan myytäväksi. Hän viihtyi Hollannissa, mutta muutti Englantiin vuonna 2003, koska hänen sisarensa oli siellä, eikä hän halunnut tämän olevan yksin. Hän asettui aluksi Manchesteriin, mutta koki vaikeaksi kotiutua sinne, koska siellä asuvat muut somalit olivat asettuneet sinne jo niin kauan sitten. Hän muutti Birminghamiin, jossa sai paikan trukinkuljettajana. Samalla hän alkoi tuoda Dubaista naisten vaatteita ja parfyymejä Birminghamiin, Manchesteriin ja Sheffieldiin. Hän ansaitsi hyvin, mutta työtaakka yhdessä perhevel-

vollisuuksien kanssa kävi liian rankaksi ja hän sairastui. Sen jälkeen hän päätti ottaa rennommin ja meni osaomistajaksi internetkahvilaan ja myi samalla lentoja Somaliaan, missä hänellä on myös meneillään monenlaista liiketoimintaa. Hän mm. myy siellä taloja. Ansaitsemansa rahat hän sijoittaa Djiboutiin ja Somaliin.

Tämän haastateltavan mukaan somalialaisten on helppo saada rahaa yritystoiminnan aloittamiseen mutta vaikea pitää toimintaa pystyssä pitkään. Hänen asiakaskunnastaan 90 prosenttia on somalialaisia. Yrityksessään hän hoitaa itse henkilökohtaisesti lentolippujen myynnin mutta internetkahvilassa on neljä työntekijää, jotka työskentelevät eri vuoroissa. Hänen mielestään Englannissa on helppo noudattaa sääntöjä, Hollannissa kontrollia oli enemmän. Englannissa yrittäjiin hänen mielestään luotetaan tai ei välitetä pienestä huiputuksesta. Huonoa on lasten kouluttamisen kalleus, minkä takia hän toivoisi lastensa kasvavan mieluummin Hollannissa ja olisi valmis palaamaan sinne, jos yritystoiminnan jatkaminen olisi mahdollista myös siellä. Hollannin asuinympäristöä ja terveydenhoitoa hän piti parempana. Myös koulutuksen taso oli siellä korkeampi, joten siellä ei syntyisi lisäkustannuksia lasten tukiopetuksesta. Huonoina puolina hän toi esiin heikommat työmahdollisuudet ja tiedotusvälineiden kielteiset asenteet muslimeja kohtaan.

Tietolaatikko 4.

Parhaiten menestyneiden somaliyrittäjien tarinat

- Hyvin menestynyt miespuolinen somaliyrittäjä oli muuttanut Englantiin Saksasta. Hän oli nuorempana matkustellut arabimaissa ja hänellä oli ollut yritystoimintaa myös Somaliassa ennen kuin hän joutui lähtemään 1980-luvun lopussa pakolaiseksi. Saksassa hän oli kyllä viihtynyt ja hänellä oli siellä töitä, mutta hänen vaimonsa tunsivat olonsa siellä yksinäiseksi. Siksi hän muutti Englantiin vuonna 2001, kun sieltä löytyi vastaavaa työtä kuin Saksassa. Palkkatyön ohessa hän alkoi perustaa ravintoloita, ensin yhden ja sitten toisen suuremman jne. Myöhemmin hän rakennutti somalialaisen kauppakeskuksen ja perusti tv-aseman. Saksassa hän ei omasta mielestään olisi voinut näin tehdä, koska yritysten perustaminen on hänen mielestään siellä monimutkaista.
- Hollannista Englantiin, Leicesteroon muuttanut menestyvä naisyrittäjä oli saapunut Hollantiin vuonna 1990 turvapaikanhakijana Mogadishusta, jossa hän oli toiminut ranskankielen opettajana yliopistossa. Hollannissa oli kestänyt seitsemän vuotta ennen kuin hän sai sopivaa työtä. Hän oli suunnitellut jo silloin yrityksen perustamista, mutta se oli vaikuttanut toivottomalta. Työskenneltyään jonkin aikaa sosiaalityöntekijänä hän muutti Englantiin vuonna 2000 asuttuaan Hollannissa 10 vuotta. Hänen vuonna 2001 perustamansa Somalialainen kehittämiskeskus (Somali Development Service) oli aluksi vapaaehtoisjärjestö, ja sitä perustaessaan hän sai paljon apua koulutukseen ja rahoitukseen. Vuonna 2003 siitä tuli osakeyhtiö. Se on avoin kaikille, mutta pääasiassa siellä käy somalialaisia ja muita afrikkalaistaustaisia naisia. Se tarjoaa neuvontapalveluja, kielikoulutusta, tukea kotoutumiseen ja harrastusmahdollisuuksia nuorille sekä tekee kiinteää yhteistyötä Business Linkin kanssa, joka tukee aloittavia yrittäjiä tarjoamalla yritysneuvontaa, starttirahaa ja korottomia yrityslainoja. Tämän naisyrittäjän kokemusten mukaan Hollannissa ajatellaan että kansalaisten tulee auttaa pakolaisia, mutta Englannissa annetaan ihmisille valta auttaa itse itseään.

3.3. Somaliyrittäjyyttä koskevat keskeiset havainnot aikaisemmissa tutkimuksissa

Paikallisella toimintaympäristöllä vaikuttaa olevan varsin suuri merkitys somalialaisten yrittäjyysaktiivisuuden kannalta. Muita kannustavammilta toimintaympäristöiltä vaikuttivat Pohjois-Amerikka ja Iso-Britannia. Tosin molemmissa näissä maissa somaliyrittäjillä vaikutti olevan myös paljon ongelmia, joista yksi keskeinen ongelma vaikuttaa olevan pääomien niukkuus. Koska useimmat somaliyhteisöt ovat köyhiä, niin edes transnationaalinen sosiaalisen pääoman nojalla saatu rahoitus ei ole usein riittänyt yritystoiminnan kehittämiseen ja sen saamiseen kasvu-uralle, vaikka se on riittänyt yrityksen perustamiseen. Niinpä somalialaisten yritystoiminta suureksi osaksi suuntautuu vielä pelkästään omasta etnisestä yhteisöstä koostuvaan asiakaskuntaan. Harva on onnistunut raivaamaan tiensä laajemmille markkinoille. (Esim. Jones et al. 2010.)

Tutkimuksissa nousi esiin myös uskonnon merkitys somalialaisten yritystoiminnan kannalta. Somaliyrittäjien uskonnosta johtuva torjuva suhtautuminen asuinmaansa pankkipalveluja kohtaan näyttää vaikeuttavan riittävien pääomien kokoamista ja aiheuttavan ongelmia myös viranomaisten kanssa. Islamilaisia pankkeja ja muita islaminuskon mukaisia rahoitusinstrumentteja ei kuitenkaan ole tarjolla läheskään kaikissa maissa, joissa on muslimivähemmistöjä. Edes Yhdysvalloissa tällaista rahoitusta ei ole saatavilla kaikissa osavaltioissa (Chiu ja Newberger 2006), ja sielläkin somaliyrittäjät näyttävät pääasiassa tukeutuvan epämuodollisiin yksityishenkilöiltä saatuihin lainoihin.



4. MENETELMÄT JA AINEISTO

4.1. Tutkimusmenetelmän valinta ja aineiston keruu

Tutkimuksessa on tarkoitus selvittää somalialaisten kokemuksia toimimisesta yrittäjinä Suomessa sekä sitä, millaista yrittäjyyspotentiaalia pääkaupunkiseudun somalialaisten keskuudessa on ja mitä heidän mielestään pitäisi tapahtua, jotta tämä yrittäjyyspotentiaali saataisiin käyttöön. Näiden kysymysten selvittäminen onnistuu parhaiten tekemällä teemahaastatteluja. Somalialaisia yrittäjiä on toistaiseksi vähän. Koko Suomessa heitä oli vain 36 vuonna 2012, joten heidät olisi periaatteessa mahdollista tavoittaa kaikki henkilökohtaisesti. Niinpä päädyimme yrittäjien osalta tekemään henkilökohtaisia haastatteluja.

Jotta somalialaisten yrittäjyysasenteista, yrittäjyysosaamisesta ja mahdollisesta tuen tarpeesta saataisiin mahdollisimman monipuolinen kuva, tutkimuksessa ei rajoituta pelkästään yrittäjien näkemysten selvittämiseen vaan laajennetaan tarkastelu koskemaan myös sellaisia potentiaalisia yrittäjiä, joilla ei ainakaan vielä ole yritystä. Muiden somalialaisten piirissä käytävää yrittäjyyttä koskevaa keskustelua päätimme selvittää ryhmähaastattelujen avulla kokoamalla hiukan toisistaan poikkeavia keskusteluryhmiä.

Haastatteluihin haluttiin saada mahdollisimman monenlaisia henkilöitä, jotta eri näkökannat saataisiin hyvin esille. Haastateltavien valinnassa pyrittiin noudattamaan seuraavia valintakriteereitä:

- Koulutus ja luku- ja kirjoitustaito, kielitaito: korkeasti koulutetut – peruskoulun käyneet – ei koulutusta.
- Sukupuoli: miehet ja naiset. (Miehet ja naiset suuntaavat työmarkkinoilla ja yrittäjinä yleensä eri aloille. Myös miesten ja naisten resurssiverkoston rakenne on yleensä erilainen.)
- Ikä: haastateltavia eri ikäryhmistä (perinteisesti yritysten perustajat eivät ole aivan nuoria, vaan henkilöitä, jotka ovat ehtineet hankkia ainakin jotain työkokemusta)
- Maahanmuuttoajankohta: eri aikoina Suomeen tulleet. (Liittyy siihen, että ensimmäisinä tulleilla kärkimuuttajilla ei ollut Suomessa ennestään somaliyhteisöä, johon tukeutua, myöhemmin saapuneilla oli täällä sukulaisia. Myöhemmin saapuneilla enemmän mahdollisuuksia päästä kotouttamiskoulutukseen ym. koska palvelujärjestelmä kehittynyt ajan myötä. Myös tilanne työmarkkinoilla on vaihdellut, ensimmäiset somalialaiset saapuivat syvän taloudellisen laman aikana, osa myöhemmin tulleista on saapunut taloudellisen noususuhdanteen aikana.)
- Uskonnollisuus: maallistuneet tai uskonnollisesti liberaalit – syvästi uskonnolliset. (Voi olla tärkeä esimerkiksi yrityksen toimialaa valittaessa, samoin rahoituslähteitä etsittäessä: käyttääkö pankkipalveluja vai ei.)
- Lähtöalue: suoraan Somalian eri alueilta tulleet - pakolaisleireiltä tulleet. (Resurssien, esim. koulutuksen ja liiketoimintakokemuksen jakautumisessa voi olla eroja?)

Somalialaistaustainen tutkija etsi näiden valintakriteerien perusteella omien verkostojensa avulla haastateltavat ja sopi haastatteluista alustavasti, minkä jälkeen yrittäjille lähetettiin Helsingin kaupungin tietokeskuksesta haastattelupyyntö myös sähköpostitse. Ryhmähaastatteluihin osallistuneille ei lähetetty erikseen kutsuja, vaan tutkijat sopivat niistä ryhmän kokoajien kanssa.

Sekä yksilöhaastatteluissa että ryhmähaastatteluissa käytiin läpi osittain samoja teemoja, jotka liittyivät yhtäältä yritystoiminnassa tarvittaviin resursseihin ja toisaalta Suomeen somalialaisten yrittäjien toimintaympäristönä. Aluksi selvitettiin osallistujien taustatietoja: ikää, koulutusta, kielitaitoa, Suomeen muuton ajankohtaa ja ikää sekä työkokemusta. Kaikkien informanttien kanssa keskusteltiin myös heidän yrittäjyyteen liittyvistä tietotarpeistaan sekä siitä, miten he yleensä ottaen näkivät Suomen somalialaisten ja muiden maahanmuuttajataustaisten pienyrittäjien toimintaympäristönä. Yrittäjänä toimivien kanssa keskusteltiin lisäksi heidän yrityksestään, siitä mi-

ten he olivat päässeet alkuun, mikä oli ollut vaikeaa, mikä helppoa ja miten he olivat menestyneet. Niiltä informanteilta, jotka eivät toimineet yrittäjinä, kysyttiin vastavasti, olivatko he joskus ajatelleet perustaa yrityksen ja jos niin millaisen, sekä miten he olisivat yrityksen perustamisen Suomessa tapahtuvan.

Yrittäjä tarvitsee tietoa paikallisen liike-elämän toimintatavoista, markkinoista, kilpailijoista, lainsäädännöstä, yms. Tiedon saantia, liikesuhteiden syntymistä ja asiakkaiden löytämistä helpottaa, jos yrittäjä saa apua perhepiiristä tai ystävä- ja tuttavaverkostoltaan. Siksi tutkimuksessa selvitettiin myös, millaista apua informantit olivat saaneet tai olisivat saavansa yritystoimintaan sosiaalisten verkostojensa avulla. Haastattelurunko on tämän raportin liitteenä. (Liite 1.)

4.2. Aineisto

Kaikki haastattelut tehtiin keväällä 2014. Kaikki haastattelut nauhoitettiin. Haastattelumateriaalia kertyi yhteensä noin 15 tuntia. Nauhoitukset litteroitiin, minkä jälkeen tutkijat kävivät sitä läpi ensin kumpikin erikseen ja sitten yhdessä ja kehittivät koodeja, joiden avulla aineisto oli ryhmiteltävissä teemoittain. Ryhmittelyssä käytetyt koodit kuvauksineen ovat tämän raportin liitteenä. (Liite 2) Kun koodaustavasta oli sovittu, toinen tutkijoista koodasi aineiston. Sen jälkeen tutkijat kävivät vielä koodatun aineiston yhdessä läpi teema teemalta niin, että somalialainen tutkija toimi kulttuuritulkina. Näin varmistettiin, että molemmilla tutkijoilla oli tulkinnoista sama näkemys.

Yksilöhaastatteluista neljä tehtiin yrittäjien toimitiloissa, yksi toisen tutkijan kotona, yksi kahvilassa ja yksi toisen tutkijan työpaikalla. Molemmat tutkijat olivat läsnä kaikissa haastatteluissa, ja somalialaistaustainen tutkija tulkkasi tarvittaessa. Yhdessä yrittäjähaastattelussa oli mukana myös yrittäjän veli, joka toimi tulkkina. Ryhmähaastatteluista kaksi, mies- ja naisryhmien haastattelut tehtiin Kanava ry:n tiloissa Helsingissä ja yksi pienempi ryhmähaastattelu toisen tutkijan kotona.

Somalialaisten yrittäjien yksilöhaastatteluja saatiin seitsemän, kaksi naista ja viisi miestä. Ryhmähaastatteluja tehtiin kolme: naisten ryhmän, miesten ryhmän ja perheyhmän haastattelu. Viimeksi mainittu ryhmä koostui kolmesta henkilöstä, somalialaisesta pariskunnasta ja heidän Yhdysvalloissa asuvasta sukulaisestaan, joka oli sattumoisin käymässä Suomessa juuri haastatteluajankohtana. Ryhmähaastatteluihin osallistuneista informanteista kukaan ei itse toiminut yrittäjänä. Kaiken kaikkiaan haastateltavien joukko oli hyvin monipuolinen otos pääkaupunkiseudun somalialaisista. Heidän joukossaan oli eri-ikäisiä, eri-ikäisinä Suomeen muuttaneita, vähemmän ja enemmän koulutettuja, työllisiä ja työttömiä, miehiä ja naisia jne.

Yhtä lukuun ottamatta kaikki haastatteluihin osallistuneet yrittäjät olivat korkeasti koulutettuja ja ainakin joku tutkinnoista oli suoritettu Suomessa. Yhdellä yrittäjällä muodollinen koulutus rajoittui Somaliassa käytyyn peruskouluun. Kuudella haastateltavalla oli jo toimiva yritys ja yksi oli vielä avustamassa toista yrittäjää ja samalla perustamassa omaa yritystä. Joukossa oli yksi hyvin pitkään yrittäjänä toiminut henkilö, jolla oli yrittäjätausta jo Suomeen muuttaessaan ja joka oli myös täällä toiminut pelkästään yrittäjänä. Hänen nykyinen yrityksensä on varsin vakaalla pohjalla, mutta

hän on aloittanut sen vaatimattomasti ja harjoittanut sen rinnalla vuosien kuluessa myös muuta yritystoimintaa. Kaikki muut yrittäjät ovat olleet Suomessa myös palkkatyössä ennen yrityksen perustamista. Yhtä lukuun kaikkien haastateltujen yrittäjien yritykset sijaitsivat pääkaupunkiseudulla.

Yleisimmät toimialat olivat rahanvälitystoiminta ja vähittäiskauppa. Joillakin yrittäjillä yrityksiä oli useampia tai samassa yrityksessä oli monenlaista toimintaa. Esimerkiksi kahdella tulkkivälitysyrittäjästä pitävällä yrittäjällä oli kummallakin sen rinnalla myös muuta yritystoimintaa. Rahanvälitystoiminta oli päätoimiala vain yhdessä yrityksessä, mutta kolmessa sitä harjoitettiin muun toiminnan ohessa. Vähittäiskauppaa harjoitti yhteensä neljä yrittäjää joko päätoimialana tai muun toiminnan (esim. call centre ja nettikahvila) ohessa. Lisäksi yksi yrittäjä oli ennen nykyisen yrityksensä perustamista toiminut vähittäiskauppiaina, ja yksi haastateltava oli juuri perustamassa kaupan alan yritystä. Kuljetusalalla ei nyt toiminut kukaan, mutta yhdellä yrittäjällä oli ennen nykyistä yritystä ollut myös kuljetusliike yhdessä toisen somalialaisen yrittäjän kanssa. Yksi yrittäjä oli oman yritystoimintansa ohessa perustamassa siivous- ja hoivapalveluita tarjoavaa naisten osuuskuntaa yhdessä muutaman muun somalialaisen naisen kanssa. Kahdella yrittäjällä oli ollut Suomessa toimivan yrityksensä lisäksi yrityshankkeita Somaliassa.

Päätoimialanaan rahanvälitystoimintaa harjoittava yrittäjä puhui suomea, mutta halusi siitä huolimatta tehdä haastattelun mieluummin englanniksi. Liiketilat sijaitsivat keskeisellä paikalla Helsingin kantakaupungissa, ja haastattelu tehtiin varhain aamulla, jolloin liikkeessä oli hiljaisempaa. Yrityksessä oli yksi työntekijä, joka hoiti asiakaspalvelua yrittäjän ollessa itse haastateltavana. Haastattelun aikana liikkeessä kävi muutama asiakas.

Sivutoimisesti rahanvälitystoimintaa harjoittavan yrittäjän asiakaspalvelutiloissa oli monenlaista toimintaa: nettipiste, kahvila ja puhelintarvikkeiden myyntiä. Asiakkaita oli heti aamusta niin, että haastattelu jouduttiin kerran keskeyttämään sen takia, vaikka yrittäjä oli haastattelun ajaksi järjestänyt apulaisen asiakaspalveluun. Asiakkaat vaikuttivat kaikki olevan joko somalialaisia tai muita maahanmuuttajataustaisia. Asiakaspalvelutilat sijaitsivat pienessä kauppakeskuksessa, jossa oli paljon muitakin maahanmuuttajien yrityksiä. Haastattelussa tuli kuitenkin esiin, että yrityksellä oli näiden tilojen lisäksi muualla erilliset toimistotilat.

Myös kolmen muun yrittäjän toimitilat sijaitsivat joko osittain tai kokonaan edellä mainitussa pienessä kauppakeskuksessa. Yksi heistä oli kauppias, jonka liikkeessä myytiin somalialaisten ja muiden musliminaisten käyttämiä vaatteita, kauneudenhoitoon liittyviä tarvikkeita ja somalien suosiman sisustustyylin mukaisia sisustus-tekstiilejä, esim. päiväpeitteitä. Tämä monien somalinaisten käyttämään, hiukset ja koko vartalon peittävään, melko tukevasta kankaasta valmistettuun kaapuun (hijab) pukeutunut naisyrittäjä kertoi suunnittelevansa tavaravalikoiman laajentamista elintarvikkeisiin. Myymälässä oli jo näkyvillä jonkin verran elintarvikkeita, lähinnä kuitavatavara: isoja riisisäkkejä, purkitettua jauhemaista mehutiivistettä yms. Tavaravalikoiman ja rouvan heikon suomenkielentaidon perusteella päätettiin, että hänen liikkeensä asiakaskunta muodostui pääasiassa muista somalialaisista. Yrittäjä kyllä ymmärsi suomea, mutta puhui sitä omasta mielestään niin huonosti, että halusi veljensä toimivan tulkkina haastattelussa.

Myös ne muut kaksi haastateltavaa, joilla oli tiloja kauppakeskuksessa, toimivat kaupan alalla. Toisella heistä yrityksen toiminta ei ollut vielä alkanut. Omaa yritystä suunnitellessaan hän oli auttamassa ystävänsä yrityksessä ja samalla opettelemassa yrittäjäyrittäjiä. Tämän aloittavan yrittäjän haastattelu tehtiin vielä tyhjillään olleessa pienessä liiketilassa, joka hänen oli tarkoitus kulujen säästämiseksi jakaa kahden muun somaliyrittäjän kanssa. Kaikki tiloihin tulossa olevat yrittäjät toimivat eri aloilla.

Toisen kauppakeskuksessa toimivan vähittäiskauppiaan toimitiloihin liittyviä havaintoja ei ollut mahdollista tehdä, koska haastattelut tehtiin muualla. Tämän miespuolisen yrittäjän haastattelussa tuli kuitenkin esiin, että kauppakeskuksessa sijaitsevan myymälän ohella hän oli mukana toisessa, aivan eri alan yrityksessä, ja tällä toisella yrityksellä oli oma toimisto jossain muualla ja siellä oli yksi palkattu työntekijä. Tässä toisessa yrityksessä hänen kumppaninaan oli naisyrittäjä, jonka haastattelussa puolestaan tuli esiin, että myös hänellä oli yhteisen yrityksen lisäksi muita liiketoimia. Niitä hän oli ilmeisesti hoitanut kotoa käsin. Kuten kauppakeskuksen naisyrittäjä myös tämä toinen haastatteluun osallistunut naisyrittäjä oli pukeutunut somalinaisten perinteiseen asuun ja käytti huntua. Haastatteluun hän saapui omalla autolla.

Pääkaupunkiseudun ulkopuolella elintarvikekauppaa pitävän yrittäjän haastattelu tehtiin toisen tutkijan työhuoneessa, joten yrityksen toimitiloihin liittyviä havaintoja ei ollut mahdollista tehdä. Haastattelussa hän kertoi elintarvikekauppansa toimivan liiketilassa, jossa oli ennen häntä toiminut toinen maahanmuuttajataustainen elintarvikekauppias, ja se sijaitsi alueella, jossa asuu paljon maahanmuuttajia. Hän kuitenkin korosti, että tilat olivat hänen aikanaan kokeneet muodon muutoksen, kun hän oli osana liiketoiminnan kehittämistä investoinut paljon myös liikehuoneiston uudistamiseen.

Naisten ryhmähaastatteluun osallistuneista nuorin oli haastatteluajankohtana 25- ja vanhin 43-vuotias. Kaikki naisryhmään osallistuneet olivat saapuneet Suomeen Etiopian kautta perheen yhdistämisen kautta. Yksi oli saapunut jo lapsena (12 v.), kaksi nuorena (17 ja 18 v.) ja loput aikuisina. Kaikki ryhmähaastatteluun osallistuneet naiset olivat pukeutuneet somalinaisille tyypilliseen tapaan ja käyttivät vähintään hiukset peittävää huntua.

Naisryhmän vanhin informantti oli haastatteluajankohtana 43-vuotias, ja hän oli saapunut Suomeen 37-vuotiaana vuonna 2009. Koulutusta hänellä oli saapuessaan vain Somaliassa suoritettu peruskoulu ja Suomessa hän ei ollut suorittanut mitään tutkintoa. Toiseksi vanhin 36-vuotias informantti oli ehtinyt asua Suomessa edellistä kauemmin, sillä hän oli muuttanut tänne jo 18-vuotiaana. Myös hän oli Somaliassa suorittanut vain peruskoulun, mutta Suomessa hän oli kielikurssien ohella hankkinut 10 kuukauden pituisen laitoshuoltajan tutkinnon. Myös 35-vuotias informantti oli muuttanut nuorena, hän oli saapuessaan 16-vuotias. Tältä informantilta koulu oli muuton takia jäänyt kesken, ja Suomessa hän on ollut lähes koko ajan kotiäitinä. 30-vuotias informantti oli ollut Suomeen saapuessaan vasta 12-vuotias peruskoululainen. Suomessa hän oli jatkanut koulun käyntiä ja suorittanut peruskoulun yläasteen. Lähihoitaja opintojakin hän oli aloittanut, mutta se häneltä oli jäänyt kesken. Nuorin 25-vuotias informantti oli saapunut Suomeen 17-vuotiaana. Ennen muuttoa hän oli ehtinyt suorittaa peruskoulun Somaliassa. Nyt hän oli työharjoittelijana yhdistyksessä. Hän oli ryhmästä ainoa, jolla ei ole vielä lapsia.

Miesten ryhmän ikäjakauma oli samanlainen kuin naisillakin, eli ikähaarukka oli 25 – 43 vuotta. Toisin kuin naiset miehet olivat tulleet pääasiassa suoraan Somaliasta. Osa heistä oli tullut aikuisina, mutta kaksi nuorta miestä oli ollut saapuessaan vielä pikkulapsia (4-5-vuotiaita). Pikkulapsina muuttaneilla ei luonnollisesti ollut tullessaan koulutusta lainkaan, mutta aikuisina Suomeen muuttaneet olivat kaikki suorittaneet jonkin tutkinnon jo Somaliassa. Saapumisajankohdan koulutustaso vaihteli peruskoulusta yliopisto-opintoihin. Kuudesta miehestä ainakin neljällä oli myös Suomessa suoritettu tutkinto.

Perheryhmän somalialaisen pariskunnan molemmat puoliset olivat haastattelujakohtana iältään vähän yli 40-vuotiaita, ja Suomeen he olivat muuttaneet noin 20-vuotiaina. Pariskunnan molemmilla puolisoilla oli ollut Suomeen muuttaessaan takanaan Somaliassa suoritettu lukio ja Suomessa molemmat ovat jatkaneet koulutautumista. Haastattelujakohtana molemmilla oli ammattikorkeakoulutasoinen tutkinto ja vakituinen, koulutusta vastaava työpaikka. Monilapsisen perheen lapsista suurin osa on syntynyt Suomessa, ja vanhimmat heistä ovat jo sijoittuneet korkeakouluopintoihin. Yhdysvalloissa asuva sukulaismies oli pariskuntaa kymmenisen vuotta vanhempi, ja hän oli jo ennen muuttoa ehtinyt Somaliassa suorittaa korkeakoulututkinnon. Yhdysvalloissa hän oli täydentänyt opintojaan ja ollut koko ajan koulutustaan vastaavassa työssä. Kukaan näistä haastateltavista ei itse toiminut yrittäjänä, mutta he olivat jakaneet yrittäjinä toimineiden sukulaisten ja ystävien kokemuksia auttaessaan näitä. Tämä haastattelu tehtiin osittain englanniksi ja osittain suomeksi.





5. TUTKIMUKSEN TULOKSET

5.1. Yrittäjyyden perinne

Pääkaupunkiseudun somalialaisten keskuudessa on paljon kiinnostusta yritystoimintaa kohtaan. Tämän tutkimuksen yhteydessä käydyissä keskusteluissa tuli esiin, että monet kotiäiteinä olevat somalinaiset haluaisivat päästä työelämään, kun heidän lapsensa ovat jo niin isoja, ettei äitejä enää tarvita kotona. Naiset kertoivat lastenkin ihmettelevän, miksi äiti oli vielä kotona. Työtä oli kuitenkin vaikea löytää. Siksi yrittäjyys kiinnosti. Somalinaisten toimintaryhmä oli jo pyrkinyt valmistamaan tietä esimerkiksi somalialaisen ruokaravintolan aikaan saamiseksi muun muassa järjestämällä ruokatapahtumia, joiden tarkoitus oli tutustuttaa suomalaisia somalialaiseen ruokakulttuuriin.

Yrittäjyys oli ollut paljon esillä myös somalimpiesten keskusteluissa. Ryhmähaastattelun osallistuneet miehet kertoivat, että he olivat yhdessä kehitelleet erilaisia yritysideoita, mutta ne olivat sitten syystä tai toisesta jääneet toteutumatta. Yksi merkittävä syy ideoiden toteutumatta jäämiseen oli se, että ei uskallettu ottaa riskejä, kun pelättiin, että suomalaisen valtaväestöön kuuluvia asiakkaita ei tulisi. Nämä pelot puolestaan liittyivät paljolti niihin kokemuksiin, joita ensimmäisellä maahanmuutta-

jasukupolvella on Suomeen muutosta 1990-luvun lamavuosina, jolloin valtaväestön asenteet maahanmuuttoa kohtaan olivat varsin kielteisiä (asenteista ks. Jaakkola 2009).

Työllistyminen oli tärkeä yrittäjyysmotiivi, mutta paljolti tämä kiinnostus yritystoimintaa kohtaan näytti kumpuavan myös sisällissotaa edeltäneen Somalian vahvasta yrittäjyyden perinteestä. Lähes kaikilla haastateltavilla oli yrittäjyystaustaa perheensä kautta. Useimmiten tämä yritystoiminta oli kuitenkin ollut hyvin pienimuotoista, esimerkiksi perheen omistama pieni kauppa, jota hoidettiin yhdessä samalla kun esimerkiksi perheen isä kävi muualla työssä. Esimerkiksi pääkaupunkiseudun ulkopuolella elintarvikekauppaa pitävä haastateltava kertoi, että hänen virkamiehenä toimineella isällään oli Somaliassa myös ulkomaankaupparyitys. Naisten ryhmähaastatteluun osallistuneista naisista yksi kertoi toimineensa kauppiana ennen Suomeen muuttoa. Toisen äidillä oli ollut elintarvikekauppa ja lihakauppa ja sisarella lihakauppa. Kolmas kertoi, että hänen isällään oli ollut autokorjaamo. Miesten ryhmähaastattelussa tuli vastaavasti esiin, että lähes kaikkien perheellä oli Somaliassa ollut jotain pientä liike-toimintaa, lähinnä pieniä kauppia, joissa myös lapset olivat autelleet.

Joissakin perheissä yritystoimintaa oli enemmänkin. Esimerkiksi aloittava yrittäjä, joka oli parhaillaan käynnistämässä omaa yritystään, kertoi yrittäjyyden kuuluneen hänen elämäänsä pienestä pitäen. Hän oli lapsena ollut neljää vaatekauppaa pitäneen äitinsä apuna, ja opiskellessaan myöhemmin ulkomailla hän oli hankkinut opiskelurahoja harjoittamalla pientä yritystoimintaa ja suunnitellut jo silloin ihan oikean yrityksenkin perustamista. Suomessa hänellä ei ennen nykyistä hankettaan ole ollut yritystä, vaan hän on opiskellut ja ollut pitkään palkkatyössä. Eurooppaan muuttonsa jälkeen hänellä on kuitenkin ollut yritys Isossa-Britanniassa, ja hänen mukaansa se toimii siellä edelleen. Vastaavasti toinen haastatteluihin osallistunut yrittäjä kertoi äidistään ja veljistään, joilla oli ollut paljon yritystoimintaa Keniassa. Äidillä oli ollut neljä hotellia, joiden töissä hän oli pikkutyttönä auttanut äitiään, ja veljillä oli ollut kuljetusliike, joka oli vienyt kuorma-autoilla tavaraa ympäri Afrikkaa. Kaksi yrittäjää oli itsekin ehtinyt toimia yrittäjänä jo ennen Suomeen muuttoa. Toisella oli ollut ensin pieni kauppa ja sen jälkeen apteekki ja lääkkeiden maahantuontiyritys. Toinen oli toiminut elintarvikkeiden ja vaatteiden tukkukauppiaana Somaliassa ennen sisällissotaa.

Aktiivinen suuntautuminen yrittäjyyteen näkyi myös siinä, että seitsemästä haastatteluihin osallistuneesta somaliyrittäjästä kolmella oli ollut myös Suomessa muita yrityksiä ennen nykyistä yritystä. Elintarvikekauppiaalla oli ollut ravintola-alan yritys, rahanvälitysyrittäjällä puolestaan pienempi rahanvälitysyritys, itämainen kauppa ja yhdessä somalialaisen ystävänsä kanssa myös kuljetusalan yritys. Yksi yrittäjä oli haastatteluajankohtana mukana kahdessa eri yrityksessä, joista uudempi oli aloittanut osuuskunnan yhteydessä, mutta toiminimen perustamisen jälkeen toimi nyt itsenäisenä yrityksenä.

Kaikilla haastateltavilla oli ainakin välillistä kokemusta yritystoiminnasta myös Suomessa, eli he ainakin tunsivat jonkun somalialaisen yrittäjän, ja jotkut olivat myös auttaneet yrittäjystäviään tavalla tai toisella. Ryhmähaastatteluissa tuli esiin, että yhden naisen sukulaisilla oli Suomessa auto- ja kuljetusalan yritys ja toisen sisarella oli ollut Suomessa kauppa ennen kuin hän oli muuttanut Englantiin. Yksi pariskunta oli auttanut somalialaista yrittäjystäväänsä veroasioiden selvittelyssä ja itsekin hiukan kokeillut yritystoimintaa toisen ystävänsä kanssa.

Yrittäjyyden perinne tuli esiin mm. siinä, että monilla Suomen somaliyrittäjillä oli muissa maissa oleviin yrittäjiin sellaisia luottamuksellisia liikesuhteita, jotka olivat syntyneet jo ennen Suomeen muutttoa. Nämä verkostot olivat syntyneet esimerkiksi sen myötä, kun oli asuttu myös muissa maissa. Tai sitten sen myötä, että yritystoimintaa oli harjoitettu jo Somaliassa ennen sisällissotaa. Tällaisista luottamukseen perustuvista suhteista oli hyötyä esimerkiksi, kun piti tuoda tavaraa ulkomailta, mitä monet tekivätkin:

Informantti: *Joo, Somaliassa mä myin silloin vaatteita ja sitten elintarvikkeita. Mutta yleensä se oli vähän, ei ollut päivittäismyynti, vaan...*

Haastattelija: Tukkukauppa?

Informantti: *Joo, tukkukauppa.*

Haastattelija: Onko nämä suhteet esimerkiksi sinne Dubaihin siltä ajalta?

Informantti: *Oli meillä kyllä yhteistyötä, mutta silloin oli isoja tukkukauppiaat, jotka...*

Haastattelija: Somaliassakin?

Informantti: *Joo.*

Haastattelija: Miten ne Ruotsin kontaktit on syntyneet?

Informantti: *Eli on varmaan kuultu muualta, eli toisista yrittäjistä. Ja sitten on käyty paikan päällä siellä Ruotsissa ja sitten viety tämä rekisteriote. Niin sitten yleensä lähettävät ihan suoraan sen kautta. Kun Suomessa ei ole yleensä näitä muslimielintarvikkeita. Ja yleensä sen kautta Ruotsissa, yleensä myydään se.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H4.)

Haastattelija: [---] esimerkiksi kontaktit niihin tavarantoimittajiin. Onko teillä jo tietoa, että mistä te hankisitte sitten näitä...?

Informantti: *Tavarat?*

Haastattelija: Niin.

Informantti: *On. Mä olin asunut sen vuoden Irlannissa, että mä osaan näitä enemmän, jotka kirjanpainoyritykset. Ja Egyptissä asuin 90-luvulla, että tiedän näitä kirjanpainoyritykset, jotka tekevät*

näitä islamilaisten ja arabiankielen kirjat, että heidän kautta. Eli saadaan, että hekin haluavat tulla tänne, koska heidän kirjat ei pääse tänne. Eli on mahdollista, että saadaan heistä apua. He haluavatkin päästä ulkomaille.

(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Yksi somalialaisten yritystoiminnan keskeinen toimiala, rahanvälitystoiminta, on havainnollinen esimerkki somalialaisten yritysaktiivisuudesta ja tehokkaasta verkostoitumisesta. Useimmiten tätä toimintaa harjoitetaan muun yritystoiminnan yhteydessä, sillä raha siirtyy paikasta toiseen somaliyrittäjistä muodostuvan verkoston välityksellä. Jokaisella yrittäjällä on oma yritys, ja samalla he toimivat rahanvälitysyrityksen agentteina. Myös varsin moni tämän tutkimuksen haastateltavista harjoitti kyseistä toimintaa ainakin sivutoimisesti. Alalla olevan somaliyrittäjän haastatteluissa tuli esiin, miten laajalle levinnyttä tämä alun perin Itä-Afrikassa toimineiden somaliyrittäjien verkostoon perustuva toiminta nykyisin on. Somalidiasporan levittäytymisen myötä myös somaliyrittäjien verkosto on kasvanut maailmanlaajuiseksi, ja raha kulkee verkoston kautta maasta ja maanosasta toiseen.

Haastattelija: Missä kaikissa maissa tämä esimerkiksi toimii?

Informantti: *Se on alkanut sitä, että toimimaan Itä-Afrikassa alkuperäinen, jossa on näitä, kaikki somaliperheen ovat muuttaneet sodan jälkeen. Eli niitä alueilla, missä on vastaanottokeskuksia, siinä se on alkanut. Mutta se on laajentunut, koska se on somalitaustaiset perheet, aina on siirtynyt maasta toiseen, aina, missä he löytävät. [---] Kun se on parempi, kun pankissa, että pankeissa vaihto on vähän...*

Haastattelija: Joo, minä tiedän, että se on kallis.

Informantti: *Se on kallis lähettää ja sama aika, että pankki ottaa siitä töitä, mitä he tekevät ja ottavat rahaa. Ja samaan aikaan, että sitten... Miten sanotaan, että rahan vaihdot ovat vähän...*

Haastattelija: Huonompi?

Informantti: *Huonompi kuin normaali vapaa kaupassa ja saada. Silloin, että ihmiset tykkäävät, että lähettää, että tätä kautta. Kun he lähettävät 100 dollaria, niin saavat siellä 100 dollaria. [---] Tiedot menevät verkon kautta, että se on viisi minuuttia. Eli minä kirjoitan nimi ja puhelimen samaan aikaan ja se toinen henkilö saa.*

- Haastattelija: Minä olen luullut, että se on enemmänkin sinne Somaliaan, mutta sain sen käsityksen, että Länsi-Afrikkaankin pystytään välittämään.
- Informantti: *Kun meitä asuu, Länsi-Afrikassa paljon somaliperheitä. Angolassa meillä on näitä enemmän, yrittäjät ovat enemmän somaleita.*
- Haastattelija: Minä en tiennyt tuota.
- Informantti: *Etelä-Afrikassa on paljon yrittäjiä, Somaliassa, Ghanassa on paljon, Gambiassa on paljon, Mosambik.*
(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Koska raha siirtyy yrityksistä muodostuvan verkoston kautta, se edellyttää, että näiden yritysten kesken vallitsee vahva luottamus. Tätä luottamusta rakennetaan mm. emoyhtiön järjestämässä yhteisissä koulutustilaisuuksissa, joita vakiintuneen rahanvälitysyrityksen johtajan kertoman mukaan järjestetään esimerkiksi Dubaissa ja Lontoossa. Nämä tilaisuudet tuovat eri maiden agentteja yhteen ja lujittavat keskinäistä luottamusta. Somalialaisten yrittäjien muodostamia rahanvälitysverkostoja on useampia, ja yhteistyötä tehdään myös näiden verkostojen kesken. Muiden verkostoja käytetään sellaisilla alueilla, joilla omalla yhtiöllä ei ole agentteja.

5.2. Yhteisöllinen kulttuuri yritystoiminnan resurssina

Somaliyhteisön piirissä vaikuttaa olevan vahvoja keskinäisiä avunantoverkostoja, joita voi pitää vahvuutena yritystoiminnan harjoittamisen kannalta. Tämä tuli esiin sekä kirjallisuuskatsauksessa, että tämän tutkimuksen haastatteluissa. Kaikki somaliyrittäjät olivat saaneet jotain apua perheeltä, muilta sukulaisilta tai somalialaisilta ystäviltä. Kuten Kanadan ja Yhdysvaltojen somaliyrittäjät myös pääkaupunkiseudun somaliyrittäjät vaikuttavat liiketoimintaosaamisensa suhteen nojaavan muodollisen yrittäjyyškoulutuksen sijasta muiden somalialaisten kokemukseen. Neuvoja pyydettiin pikemmin omilta maanmiehiltä kuin neuvontapalveluja tarjoavilta muodollisilta organisaatioilta. Myös tähän tutkimukseen osallistuneista yrittäjistä vain yksi kertoi hakeneensa yrittäjyykskurseille, mutta kun se ei ollut onnistunut, niin hänkin oli lopulta päätynyt tukeutumaan somalialaisten ystäviensä neuvoihin. (Vrt. Lo, Teixeira ja Truelove 2003; Samatar 2008; Golden, Garad ja Heger Boyle 2011.)

Pääkaupunkiseudulla 2000-luvun alkupuolella toimineita maahanmuuttajayrittäjiä tutkittaessa (Joronen 2012) havaittiin, että samoihin aikoihin yrityksen perustaneisiin ja samaa kaupungin yritysneuvontapalvelua käyttäneisiin suomalaisiin yrittäjiin verrattuna maahanmuuttajat olivat heikommassa asemassa, koska heidän sosiaalisiin verkostoihinsa ei kuulunut sellaisia henkilöitä, joilta he olisivat voineet saada asian tuntija-apua. Nykyisin yritystä suunnittelevien tilanne on parempi. Monilla somali-

yrittäjillä on itsellään Suomessa hankittu koulutus tai heidän lähipiirissään on somalialaisia, joilla on täällä hankittua liiketoimintaan tai kirjanpitoon liittyvää tai muuta sellaista koulutusta, josta on yritystoiminnassa apua. Pelkän peruskoulun suorittanut kauppias kertoi saaneensa apua kaupallisen korkeakoulututkinnon suorittaneelta veljeltään ja omilta aikuisilta lapsiltaan.

Haastattelija: Eli hän pystyy itse hoitamaan sen, että ei tarvitse mitään apua siinä?

Informantti/veli: *Muuten joo, on oma lapsi yleensä.*

Haastattelija: Onko teidän lapsella joku koulutus sitten?

Informantti/veli: *Kun he ovat kouluttautuneet täällä Suomessa, niin he tietävät hyvin systeemin.*

Haastattelija: Onko teillä yksi lapsi, vai useampi täällä?

Informantti/veli: *Kuusi lasta (nauraa).*

Haastattelija: Onko ne kaikki jo aikuisia?

Informantti/veli: *Aikuisia kaikki, kaikki on aikuisia. Ei oo pieni lapsi.*

Haastattelija: Sillon, kun tätä perustitte, niin autoiko nämä lapset tiedon hankinnassa, vai kävittekö te itse kaikissa virastoissa hankkimassa tietoa siitä, miten yrityshomma täällä alkaa?

Informantti/veli: *Joo, yleensä saan apua muilta lapsilta ja sitten toisilta. Mutta on myös asioita, mitä itse vähän teen.*

Haastattelija: Ne, jotka auttavat, niin mitä ne odottavat vastapalvelukseksi?

Informantti: *Mä en tarvi yleensä mitään isoa asiaa, että oma lapsi ja sitten minä pystyn tekemään sitä. On se oman kulttuurin mukaan, että lapset yleensä on, kaikki perheen vuoksi.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H4.)

Vastaavasti sillä yrittäjällä, joka oli vasta haastatteluajankohtana perustamassa omaa yritystä, oli apunaan ystäviä, joilla oli kokemusta suomalaisesta yrittäjyyden kentästä. Ensinnäkin hänellä oli yrittäjäystävä, jonka yrityksessä työskentelemällä hän sai

hankkia kokemusta. Toiseksi, sillä henkilöllä, joka häntä muuten neuvoi yrittäjyyttä koskeissa asioissa, oli kirjanpitoalan koulutus ja oma yritys:

Haastattelija2: Kun sinä olet toimihenkilönä ja nyt mietit, että aloitat omaa yritystä, mistä ajattelet, että saat apua? Onko se kaverilta tietoa varsinkin, joka liittyy tähän yritysperustaminen? Tietoja ja sitten näitä, koska Helsingin kaupungissa annetaan paljon neuvoja. Tiedätkö, että Helsingin kaupungilla on tämä yrityspalvelu?

Informantti: *Olen hakenut sitä TE-palvelusta, mun yks kurssit. En ollenkaan saanut.*

Haastattelija1: Et päässyt?

Informantti: *En päässyt. Monta kertaa minä hain sitä, kaks, kolme kertaa olen hakenut. En päässyt. Enemmän kysyin kaverilta, kirjanpitohenkilöltä, että sieltä me saamme enemmän, että minkälainen yritys on parasta. Eli millä tavalla tehdään, että miten vaikuttaa sinun omiin tuloihin. Eli näitä kaikkia, että saadaan enemmän näitä (tietoja) ihmisiltä.*

Haastattelija1: Joo, kirjanpitäjä hän on ystävä ja onko samalla tämän yrityksen, missä te olette töissä, niin tämän kirjanpitäjä?

Informantti: *Ei, ei varmasti ole. Se on minun kaverin kaveri.*

Haastattelija1: Eli semmoinen toinen henkilö?

Informantti: *Se on toinen henkilö, että on kaksi eri kirjanpitäjää, olen kysynyt heiltä, että on antanut neuvoja. Eli erilaiset yritykset, minkälainen.*

Haastattelija1: Yritysmuoto, osakeyhtiö, kommandiitti... Sitten on elinkeinon harjoittaja?

Informantti: *Elinkeino toiminta, toiminimi. Ja siinä se oli osuuskauppa, osuuskunta.*

Haastattelija1: Pystyikö hän neuvomaan sitä?

Informantti: *Neuvomaan sitä, että se on... Parasta oli, mikä oli nyt, että vähän enemmän ulkomaalaiset ovat tehneet, koska meillä yrittäjänä ei, yksi henkilö ei ole hyvä tekemään. Parempi on olla, että enemmän. Eli ihminen on osa-aikavapaa, toinen tekevät sitä. Ja sitten osa-aika, sinä saat perheen, että olla heidän kanssa. Eli se on*

osuuskunta, oli parasta, mikä olemme löytäneet. Eli tämä toiminta, että se on nyt enemmän, meillä on osuuskuntayrityksiä.

(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Monilla tätä tutkimusta varten haastatelluilla yrittäjillä oli liiketilat Itä-Helsingissä vanhassa kauppakeskuksessa, johon on keskittynyt paljon muitakin maahanmuuttajayrittäjiä. Kauppakeskukseen sijoittuneiden somaliyrittäjien yhteen hiileen puhaltamisesta kertoo mm. se, että somaliyrittäjät olivat haastatteluajankohtana perustamassa omaa yrittäjähdistystä hankkiakseen esimerkiksi lakimiespalveluja yhdessä. Yhdistys saatiin myös perustettua. Yhteisöllistä toimintatapaa kuvastaa myös se, että tarvittavia yrityspalveluja monet ostavat omaan etniseen ryhmään kuuluvilta yrittäjiltä. Esimerkiksi:

Informantti: *Meillä on kirjanpito, joka hoitaa, somalitaustainen.*

Haastattelija: Kirjanpitäjä?

Informantti: *On koulutusta ja kaikki. Hänen on oma yritys.*

Haastattelija: Eli onko hänellä kirjanpitoalan yritys?

Informantti: *Alan yritys, joo.*

Haastattelija: Eli häneltä ostetaan se?

Informantti: *Joo.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Aikaisemmissa tutkimuksissa on noussut esiin somalialaisten tottumattomuus pankkipalvelujen käyttöön ja se, että he eivät muslimina mielellään ottaneet lainaa länsimaisista pankeista. Sen sijaan he rahoittivat yritystoimintaansa säästöillä ja lainaamalla sukulaisilta ja ystäviltä. (Esim. Golden, Heger Boyle ja Jama 2010.) Tämä vaikuttaa olevan vallitseva käytäntö myös Suomen somalialaisten keskuudessa, vaikka jotkut olivat valmiit ottamaan pankkilainaakin. Useimmat uskoivat yritysten perustamiseen tarvittavan pääoman löytyvän somalialaisten omien lainankierrätysreittien kautta. Esimerkiksi:

Informantti: *"Eli kun me aloitamme yritystoiminnan aina, niin meillä somalialaisilla on oma keino aloittaa pääoman tekemistä. [---] meillä on semmoinen omassa kulttuurissa, että kun joku aloittaa yritystoiminnan, hänen verkostostaan löytyy näitä työntekijät, jotka työskentelee. Eli siinä kaveriverkostossa ja omassa verkostossa kehitämme semmoista, että rahankeräystä semmoiseen. Eli mikä ei ole lainaa, eikä ole lahjaa, mutta joka henkilölle annetaan, että uuden aika. Eli semmoinen vuorotellen."*

Haastattelija1: Joo, minä tiedän, lainankierrätys.

Informantti: *Joo, meillä on vuorottelu.*

Haastattelija1: Eli jokainen saa sitten vuorollaan siitä yhteisestä potista?

Informantti: *Joo. Siinä se on, jos yritys riittää 10 000, sitten se yhden vuorolla riittää. Mutta jos sinä tarvitset kaksi, sitten voi olla, että viimeinen henkilö, joka saa sitä vuoron ja ensimmäinen henkilö, joka saa seuraavan vuoron. Sitten sinä saat tuplan, että 20 000 euron. Se riittää aloittamista ja sitten ihminen omaan säästöön kans.*

Haastattelija: Eli toi on ihan semmoinen niin kuin perinteinen tapa?

Haastattelija2: Joo, se on perinteinen.

Informantti: *Meillä vieläkin toimii täälläkin maassa.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Pankkipalvelujen välttäminen liittyy somalialaisilla uskontoon. Islamien uskonto kielittää koron perimisen, ja siksi monet muslimit kokevat ajatuksen pankkilainan ottamisesta epämuikavana. Naisten keskustelussa uskonto ei noussut esille niin vahvasti kuin miehillä, mutta kuvitteellisessa yrityksen perustamistilanteessa myös naisista suurin osa ajatteli keräävänsä alkupääoman säästämällä ja ystäviltä lainaamalla. Pari naista olisi ollut heti valmis hakemaan myös pankkilainaa eivätkä miehistäkään kaikki pitäneet sitä pahana. Monet haastateltavat olivat kuitenkin sitä mieltä, että he eivät uskonnollisista syistä voisi ottaa lainaa länsimaisesta pankista. Yksi haastatelluista somaliyrittäjistä totesi tähän liittyen:

"Pankkilainaa emme kyllä pysty hankkimaan uskonnon syystä. Ja me joskus haluttiinkin avata pienen eli tavallaan sieltä Kouvolasta. Meillä on nyt. Me saadaan kyllä paljon tilauksia sieltä, ja Kouvolan kaupunki on tän meille keksiny, niin me joskus haluttiin avata siellä Kouvolassa jo eli pienen toimiston ja iso pääkonttori oli sitten täällä Helsingissä. Rahoituksen takia me silloin emme kyllä, koska vakinainen tai tilapäinen tai olkoon mikä vaan, mutta joku työntekijä olisi siellä toimistossa, niin se on ollut meillä vähän hankala kyllä rahan takia. Ja lainaakin, kerroin äsken, että jos nostamme lainaa pankeilta, niin pitää maksaa korkoa Suomessa, niin uskonnon mukaan emme saa. Opiskelun aikanakin mä en ole koskaan kyllä lainaa nostonut enkä aiokaan. Jos olisi sallittu, niin olisin kyllä kauan sitten rikas. Olisin kyllä ollut rikas mies. Asun vuokralla koko ajan ja on ollut hyviä aikoja. Tiedät varmaankin, että joskus rahat tulee ja joskus menee. Niin olisin kyllä ostanut asunnon ja maksanut pienessä erässä, mutta mä en kyllä. Mä en voi. Ei voi sille mitään."

(Somaliyrittäjän haastattelu H5.)

Kun Somaliaan jäänyttä myyntikelpoista omaisuutta ei läheskään kaikilla ole, niin tois-
taiseksi ainoa tapa kerätä pääomia on siis säästää ja tukeutua somalialaisten omiin
lainankierrätysrinkeihin, jos ei halua lainata suomalaisista pankeista. Niiden palvelu-
valikoimassa islamin uskon mukaisia lainoja ei kuitenkaan ole, ainakaan vielä. Islami-
laista pankkia Suomessa ei ole eikä sellaista ole tänne lähitulevaisuudessa ole tulos-
sakaan, koska markkinat ovat niin pienet. Haastatteluissa tuli esiin, että somalialaiset
olivat itse olleet yhteydessä arabimaihin ja selvittäneet kiinnostusta tällaisen pankin
perustamiseen. Sitä ei ollut löytynyt:

Informantti: *Mä muistan kauan aikaa sitten tämä kauppa-ministeri, [---]
Ja me keskusteltiin heidän kanssaan, että jos saadaan
islaminpankki ja tämmöisiä islaminpankki.*

Haastattelija1: Mutta, kun ei valtio voi perustaa.

Informantti: *Ei voi, mutta silloin kysymys oli tästä, että houkutellaan rikkaita
arabialaisia, sheikkejä tulemaan tänne...*

Informantti: Suomeen?

Informantti: *Joo, tulemaan tänne Suomeen ja investoimaan ja avaamaan
yksi tämä finanssi, joku. Mutta valitettavasti... Siinä oli yksi
tämä egyptiläinen mies, joka asuu Iso-Britanniassa, mutta hänen
vaimo on suomalainen. [---].*

Informantti: *Espoolainen?*

Informantti: *[---] Hänellä on paljon pääomaa Suomessakin. Mutta häneenkin
on otettu yhteyttä ja kysyttiin, että onko sulla mahdollista, mutta
hän kieltää, että täällä Suomessa ei ole. Muslimiväestö on
vähemmän ja sitten monet heistä ei ole töissä ja tämmöisiä. Se on
relevantti vastaus tässä, että ei olisi.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Kirjallisuuskatsauksessa nousi melko vahvasti esiin pääomien puute somaliyritysten
kasvun esteenä. Rahoitus on noussut esiin esimerkiksi tutkittaessa Ruotsin somalia-
laisten vähäisen yrittäjyysaktiivisuuden syitä (Open Society Foundation 2014, 82–84).
Myös Yhdysvalloissa on samoja ongelmia, vaikka siellä on tarjolla myös islamin us-
kon mukaisia rahoitusinstrumentteja. Somaliyrittäjät välttävät pankkilainojen otta-
mista, ja osalla näistä yrittäjistä ei ole edes pankkitiliä. (Golden, Garad ja Boyle 2011;
Samatar 2008.) Pääomien puute nousi esiin myös tämän tutkimuksen haastattelu-
sa. Esimerkiksi:

Informantti: *[---] Suomessa kaikki on kallistunut. Esimerkiksi jos haluaa pieni
kahvila Suomessa tehdä, vuokriin paljon rahaa menee.*

Esimerkiksi kalusteet on myöskin kalliita. Ja jos joku haluaa investoida, hänen täytyy ensin miettiä. Esimerkiksi joku on köyhä ja hän haluaa menestyä ja tulla esimerkiksi liikemieheksi, sitten hänen täytyy, ajattelee vähiten esimerkiksi investointia. Kun haluaa tulla yrittäjäksi; yrittäminen 2 000:lla tai 4 000:llä tai 5 000:llä tehdä jotain... Mutta jos ajatellaan satojatuhansia euroja, kukaan ei yrittää Suomessa. Ja sitten tämmöinen minun mielestäni oli syy, miksi esimerkiksi somalialaiset eivät uskalla. Voi olla yksi syy.

Haastattelija1: Joo, siihen liittyy riskejä?

Informantti: *Siihen liittyy riskejä.*

Haastattelija1: Siihen liittyy isoja riskejä.

Informantti: *Ja ei ollut rahaa myöskään, semmoisia isoja summia.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Vaikka somalialaiset auttavat toisiaan, riittävän rahoituksen kerääminen Suomen pienen ja työttömyyden vaivaaman somaliyhteisön piiristä voi olla vaikeaa. Rahoituksen saamista transnationaalien sukulaisverkostojen kautta rajoittaa varsinkin Suomen markkinoiden pienuus. Muissa maissa asuvia sukulaisia voi olla vaikea saada vakuutuneeksi siitä, että he saavat rahansa takaisin, jos he sijoittavat niitä Suomessa asuivien sukulaistensa yritystoimintaan. Pääomien puute vaikeuttaa myös nuorten toisen sukupolven somalien mahdollisuuksia saada yritystoimintaa aikaan. Seuraava haastattelukatkelma valottaa näitä ongelmia. Siinä Suomessa varttunut nuori mies pohtii sitä, miten perheiden hajaantuminen eri maihin kaventaa niiden ihmisten piiriä, joilta tukea voi saada. Hänen sukulaisistaan suurin osa asuu muissa maissa, ei Suomessa:

Informantti: *Mä en viitsinyt keskeyttää, mä oon nuorin tästä. Mun mielestä, miten mä nyt ottaisin tuohon kantaa. Oikeasti tuossa Iso-Britannia ja Yhdysvalloista, kun puhutaan... Ei voi verrata Suomessa asuvia maahanmuuttajia, varsinkin somalialaisia yrittäjiä. Kun yks syy Yhdysvalloissa ja Iso-Britanniasta, täältäähän Suomestahan moni muutti Iso-Britanniaan. Ja Iso-Britanniassa ja Yhdysvalloissa se ero, mitä Suomessa on, että kun me aikoinaan tultiin Somaliastakin, niin mehän, vaikka on perhe ja sukulaisia, niin me jakaudutaan, eiks niin, eri maihin. Mut todennäköisesti oli semmoista mahdollista, että jotkut, joka on sukua toisille, iso osa meni jo Iso-Britanniaan. Jolloin jos sä menit vaikka Suomeen ihan yksin, niin tulot ja miten sä saat... Vaikka sanot, että hei, perustetaan yhdessä. Luottamus, ehkä se 100-prosenttinen luottamus yrittäjänä häneen, mä en välttämättä pysty luottamaan. Ymmärsitkö sä, mitä mä tarkoitin.*

Haastattelija1: Joo, koska sen sijaan, jos sulla on sukulaisia Iso-Britanniassa, niin niiden kanssa sä voit.

Informantti: *Voisin mennä ja kysyä, hei, mulla on tällainen idea, tämä tuottaa meidän perheelle jotain. Ja meillä on näin iso perhe, hei, yhdistäkää rahat ja ottakaa mun idea ja tehdään tästä jotain. Mut, kun Suomi on niin pieni maa ja sitten kyllä meidän sukulaisiakin on jakautunut eri maihin, niin se selittää.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Kuten muissakin yhteisöissä myös somalialaisten keskuudessa resurssit jakautuvat kuitenkin epätasaisesti, eikä alkupääoman kokoaminen kaikille ole yhtä suuri ongelma. Joillakin henkilöillä on esimerkiksi Somaliassa edelleen omaisuutta, jota on mahdollista myydä. Kaikki eivät myöskään suhtaudu yhtä torjuvasti pankkilainoihin, vaan haastateltavien joukossa oli myös niitä, jotka olisivat olleet valmiit rahoittamaan yritystoimintaansa myös pankkilainalla, mikäli onnistuisivat sitä saamaan. Esimerkiksi:

Informantti _M1: [---] mutta onko se este, tämä että mistä saadaan rahoitusta, yritysrahoitusta, onko se este?

Informantti _M2: *Omasta mielestäni ei ole.*

Informantti _N: *Ei ole...*

Informantti _M2: *Saa pankilta. Koska saa lainaa...*

Informantti _N: *Saa lainaa tai sitten on säästöt...*

Informantti _M2: *Se raha ei ole ongelma.*

Informantti _M1: *Raha ei ole ongelma...*

Informantti _M2: *Ainakin meidän perheessä raha ei ole se ongelma.*

Voi saada vaikka 25 000 – 35 000, jos on hyvä plään. Tai vaikka toinen puoli, jos on korko. Monilla se on ongelma myös, jos on korko, mutta se on... Somalialaiset, niin kun sä tiedät, ne ihmiset lainaa toinen toisilleen.

(Ryhmähaastattelu H8.)

Kaikki ne haastateltavat, joilla ei vielä toistaiseksi itsellä ollut yritystä, olettivat kuitenkin saavansa konkreettista apua omalta yhteisöltään, jos päättäisivät yrityksen perustaa. Jotkut heistä kertoivat myös itse auttaneensa jotain toista somalialaista esimerkiksi verotukseen liittyvissä asioissa tämän perustettua yrityksen liian vähäisin tiedollisin

resurssien ja jouduttua sitten vaikeuksiin veroviranomaisten kanssa. Tämä yhteisöllisyys ja yhteen hiileen puhaltaminen on vahvuus yritystä perustettaessa. Joskus yhteisöllisyydestä voi olla myös haittaa, erityisesti mitä tulee yrittäjyyttä koskevaan tietoon. Ryhmähaastattelussa myös tämä tuli esiin.

Kaikkien somalialaisten lähipiiriin ei kuulu sellaisia henkilöitä, joilla on talouteen liittyvää asiantuntemusta. Tällöin tiedon sijasta jaetaan uskomuksia. Varsinkin naisilla yrittäjyysintoa oli enemmän kuin tietoa siitä, mitä yrittäjyys Suomessa edellytti. Tiedon puute tuli esiin esimerkiksi siinä, että juuri kellään ei ollut mitään käsitystä esimerkiksi siitä, mitä liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan. Se sekoitettiin liikeideaan. Monet olisivat kuvitteellisessa yrityksen perustamistilanteessa syöksyneet päätä pahkaa toimintaan ilman mitään näkemystä esimerkiksi yrityksen budjetista, riskeistä, lupasioista tai verotuksesta. Kun suuri yritysinto yhdistyy tähän tiedon puutteeseen, siitä seuraa suuri epäonnistumisriski.

Toisaalta yrittäjyyttä koskevien käsitysten perustuminen virallisen tiedon sijasta huhuihin myös jarrutti liiallista yrittäjyysinnostusta somaliyhteisön piirissä. Kun käsitkset esimerkiksi yritysverotuksen tasosta perustuivat huhuihin, joiden mukaan verot vievät kaiken tuoton eikä yrittäjälle jää mitään, se vähensi yrittäjyysintoa. Starttirahasta ja sen myöntämisperusteistakaan ei naisten keskuudessa tiedetty. Myös palvelujärjestelmän tuntemus oli heikkoa. Omien tuttavien lisäksi ainoa paikka, josta he olisivat osanneet lähteä tietoa etsimään, oli työvoimatoimisto. Helsingin kaupungin maksuttomasta yritysneuvontapalvelusta naiset kuuluivat haastattelussa ensimmäistä kertaa.

Somalimiesten ryhmässä tietoa oli enemmän, mikä saattoi liittyä siihen, että heillä Suomessa hankittua koulutustakin oli enemmän. Monille miehillekin tieto kaupungin yritysneuvontapalvelun maksuttomuudesta oli yllätys. Miesten ryhmässä yritys-toiminnassa tarvittavista tiedoista ja taidoista keskusteltiin seuraavaan tapaan:

Informantti: *[---] Se on sen liikeidean löytäminen ensisijaisesti. Sitten siinä koulutus on kyllä erittäin tärkeä. Se kuitenkin kovassa kilpailussa, mitä Suomessa on, niin sinun pitää osata, mitä kaikkea siihen liittyy. Mitkä ovat velvollisuudet, oikeudet ja myös kanssakilpailijat. Kaikki näistä asioista pitää ottaa selvää ja [---] koulutuksen rinnalle, niin myöskin pääoma tarvitaan. Eli tietää, millä rahoittaa sitä, mistä sitä saa. Ja jotenkin musta tuntuu myöskin, tuossa mainitsit sitkeys. Minulla oli tuossa kärsivällisyys. Eli kun yrittää, niin ei yleensä päivässä, eikä kuukaudessa menesty. Vaan täytyy pitkäjänteisesti ajatella sitä, että nyt tehdään ja koko ajan yritetään mennä eteenpäin. Segmentoita niitä eri osaluueita ja sitä kautta lähdetään rakentamaan meidän oma. Minulla on semmoinen tuntuma, mä en tiedä, onko tässä muilla. Mutta semmoinen tuntuma, että on myös olemassa jonkinlainen tietämättömyys yrittäjyydestä Suomessa. Itse ajattelen, että somaliyhteisössä on aika paljon sellaisia. Jopa asenne vikaa, voisi kutsua sitä. Eli on jonkinlainen pelko siitä, että lähdetäisi johonkin yrittämään. On muodostunut matkan varrella, että okei,*

verotus on erittäin kova ja siitä ei jää paljon mitään. Se on semmoinen ylipäättänsä ehkä ympäristössäkkin vallitseva semmoinen.

Haastattelija1: Eli semmoinen mentaliteetti, tai semmoinen, miten ajatellaan?

Informantti: *Joo.*

Haastattelija1: Eli niin kun sanotaan, onko pienyrittäjyys yleensä ottaen kannattavaa Suomessa, liittyykö se tähän?

Informantti: *Joo. Ja siihen pelkoon. Ja uskallus ja siihen lähteminen vaatii jonkinlaista tietoa, tai jonkinlaista asenneongelman korjaamista. Ottaa asiat selville. Ja saada... Jopa sellaisia asenneongelmia on olemassa, että jos puhutaan somaliyhteisöstä, niin nehän on melkein kaikki islaminuskoisia. Aika monasti nyt jotkut ajattelee, että jos ei myydä alkoholia, jos ei myydä tällaisia. Jos on elintarvikekauppa, tai tällai näin, niin ei menestytä. Semmoisiakin on olemassa, vaikka itse tietää, että Suomessa on semmoisia kauppoja, jotka ei myy välttämättä alkoholia. Tänäänkin ollaan oltu semmoisessa ravintolassa ja tiedän, että semmoisia kauppoja on olemassa. [---] tämä on vähän ongelma tällä hetkellä. Se on luonut aikoinaan pelkoa siitä, että aika moni saa jonkinlainen hyvän idean ja miksei se olisi se toimiva myös. Mutta sitten, kun ei uskalleta lähteä. Ja kun on turvallisempi olla ihan palkkalistoilla ja saada kuukausittain palkan. Vaikka näkee, että palkalla ei pitkälle pääse. Sen korjaaminen kyllä olisi erittäin tärkeä.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Yritysneuvontapalveluille olisi siis paljonkin tarvetta. Siihen, ettei tietoa etsitty yritysneuvontapalveluista vaikutti siis osittain se, ettei palveluita tunnettu. Osittain kysymys oli myös siitä, että omalta ryhmältä koettiin saatavan konkreettisempaa ja käytännönläheisempää tietoa. Ja kolmas syy oli se, että tunnettiin epäluuloa viranomaisia kohtaan. Monet yrittäjyydestä haaveilevat perheelliset haastateltavat olivat riippuvaisia sosiaaliuista. He pelkäsivät, että jos heidän yrityksen perustamisaikeensa tulee viranomaisten tietoon, niin tuet loppuvat saman tien. Tätä riskiä he eivät uskaltaneet ottaa, ja siksi he eivät halunneet asioida palvelussa, jonne heidän olisi pitänyt antaa henkilötietonsa.

5.3. Somalialaisten yritysten asiakkaat tulevat omasta etnisestä ryhmästä

Lähes kaikkien haastatteluihin osallistuneiden somaliyrittäjien asiakaskunta muodostui ensisijaisesti muista somalialaisista. Tässä suhteessa Suomen somalialaisten yritystoiminta näyttää noudattavan klassista etnisen yrittäjyyden kaavaa. Maahanmuuttajien yritystoiminta alkaa usein oman etnisen ryhmän erityistarpeisiin vastavien tavaroiden ja palvelujen myymisestä (Waldinger et al.1990).

Yritystoiminnan suuntautuminen omaan etniseen ryhmään näkyy myös siinä, miten yritykset ovat sijoittuneet alueellisesti. Somalialaisten yritykset ovat pyrkineet sijoittumaan lähelle niitä alueita, joilla somalialaistaustaista väestöä asuu eniten tai joilla heitä syystä tai toisesta muuten liikkuu paljon. Hakaniemen ja Sörnäisten metroaseman välinen alue Hämeentiellä on jo 1990-luvulta lähtien houkutelut maahanmuuttajayrittäjiä. Myös tähän tutkimukseen osallistuneista yrittäjistä yksi oli sijoittunut Hämeentien varteen. Haastattelussa tuli esille, että pääasiallinen syy tähän sijaintiin oli sen hyvä saavutettavuus Itä-Helsingin suunnasta, jonne on asettunut paljon maahanmuuttajataustaista väestöä. Maahanmuuttajataustaisen väestön kasvun ja alueellisen levittäytymisen myötä tosin myös monet muut alueet olivat alkaneet näyttäytyä tälle yrittäjälle kiinnostavina sijaintipaikkoina, mutta niissäkin keskeistä vaikutti olevan ennen muuta somalialaistaustaisen väestön sijoittuminen. Yrittäjä kertoi sijaintiin vaikuttavista tekijöistä seuraavasti:

Haastattelija: Miksi haluatte pitää liiketilanne tässä Hämeentiellä?

Informantti: *Sijainnin takia.*

Haastattelija: Ahaa.

Informantti: *Sijainti on tärkeä. Sellainen sijainti joka tavoittaa omat ihmiset... Hakaniemen ja Sörnäisen välinen alue ja nykyisin myös Itäkeskus ovat hyviä.*

Haastattelija: Ahaa.

Informantti: *Nyt minulla on 8 paikkaa suunnitteilla Suomessa. Itäkeskus, Tampere, Oulu, Lieksa... Meillä on jo toimintaa Espoossa ja Vantaalla, tämä ei siis ole ainoa paikka.*

Haastattelija: Aha!

Informantti: *Niin..*

Haastattelija: Ovatko ne kaikki teidän vai...?

- Informantti: *Kyllä. Tai itse asiassa heillä on omat yritykset, niin että ne eivät ole oikeastaan minun, vaan ne ovat ikään kuin agenteja.*
- Haastattelija: Ok. He ovat siis agenteja.
- Informantti: *Useimmilla on omat yrityksensä, kauppoja... useimmiten ne ovat kauppoja.*
- Haastattelija: Aha. Eli heillä on oltava myös muuta liiketoimintaa, koska muualla Suomessa ei ole niin paljon sellaisia ihmisiä, jotka käyttävät tätä rahanvälityspalvelua?
- Informantti: *Juuri niin. Rahanvälitys yksin ei...Myös se, että ihmiset, jotka nyt asuvat esimerkiksi Espoossa, heidän on vaikea päästä tulemaan tänne lähettämään jotain 100–150 dollaria, kun pelkästään matkaan jo menee 4 euroa per suunta. Heille sopii paremmin mennä Espooseen tai Kilon. Täällä taas Itäkeskus on hyvä, kun ihmisten elämä on kiireistä. Tämä on hyvä meidän asiakkaillemme. Minulta meni 4–5 vuotta siihen, että sain rohkaistua asiakkaita menemään myös sinne ja luottamaan, että raha kulkee pankista toiseen.*
- Haastattelija: Niin.
- Informantti: *Se on helppoa nyt molemmille, meille ja heille. Ja myös turvallisempaa.*
- Haastattelija: Ahaa.
- Informantti: *Turvallisempaa. Ja kun henkilö on siirtänyt rahasumman tälle tilille, siis vain sähköisesti, niin jos häntä alkaa epäilyttää, niin siellä on tilastoja, joista voi tarkistaa.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H1, käännös englannista TJ.)

Suuntautuminen omaan etniseen ryhmään näkyy paitsi yritysten tavaravalikoimassa myös siinä, miten somaliyrittäjät ovat ottaneet tilaa haltuun ja muovanneet sitä oman näköisekseen. Useimpien tähän tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien toimitilat sijoittuivat Itäkeskukseen ja siellä vanhaan Puhoksena tunnettuun kauppakeskukseen. Tämä kauppakeskus on erinäisten vaiheiden jälkeen muuttunut vähitellen maahanmuuttajayritysten keskittymäksi, kun naapuriin noussut suurempi ja monipuolisempi kauppakeskus on vähitellen imenyt sen perinteisen asiakaskunnan. Kun liiketiloja on jäänyt tyhjilleen, maahanmuuttajayrittäjät ovat löytäneet ne, ja heitä on alkanut muuttaa tiloihin yksi toisensa jälkeen. Katutasoon on asettunut mm. halal-lihakauppa ja suuri Lähi-idän alueen ruokaan erikoistunut valintamyymälä, joka nimestä päätel-

len lieene turkkilaisen yrittäjän omistuksessa. Yläkerta on täynnä eri maista lähtöisin olevien maahanmuuttajien liikkeitä.

Ainakin allekirjoittaneelle, suomalaiseseen valtaväestöön kuuluvalle naiselle, tämä vanha kauppakeskus tarjoaa nykyisin varsin eksoottisen kokemuksen. Moskeijan ja miesten kahvilan sijoittuminen sinne vaikuttaa tehneen ainakin kauppakeskuksen toisesta kerroksesta varsinaisen ”miesten valtakunnan”. Tulin itse huomaamaan sen eräänä aamuna, kun kävimme somalialaisen kollegan kanssa tutkimukseemme osallistuneita yrittäjiä tapaamassa ja poikkesimme naapurissa sijaitsevaan somalimiesten kahvilaan. Sisustus oli varsin karu ja riisuttu. Seinällä oli iso televisio, josta tuli koko ajan suoraa lähetystä Mogadishusta. Tarjolla oli kahvia, teetä ja mahdollisesti ajankohdasta riippuen myös ruokaa. Hinnat olivat omakustannustasoa, euron kuppi. Kyse on tosiaan pelkästään miehille tarkoitettusta kahvilasta. Olin kahvilassa ainoa suomalainen ja ainoa nainen. Minuun suhtauduttiin silti ystävällisesti. Kun somalialainen kollegani kertoi minun olevan töissä Helsingin kaupungilla, yksi miehistä uskaltautui juttelemaankin.

Vaikka vanha kauppakeskus vaikuttaa ulkoisilta puitteiltaan hieman kulahtaneelta, niin sosiaalinen ympäristö ilmeisesti korvaa sen mitä ulkoisissa puitteissa menetetään. Yrittäjät kokevat hyötyvänsä toisten somaliyrittäjien ja muiden maahanmuuttajayrittäjien läheisyydestä monin tavoin. Esimerkiksi markkinointikuluissa säästetään, kun sana uusien kauppojen avaamisesta kulkee suusta suuhun omien yhteisöjen piirissä. Esimerkiksi kauppakeskukseen asettunut somalialainen kauppiasrouva kertoi, ettei hän ollut mainostanut ollenkaan. Hän vain avasi kaupan ja ihmisiä alkoi heti tulla, kun he kuulivat tästä. Vastaavia kokemuksia toivat esiin myös muut kauppakeskuksen yrittäjät, esimerkiksi:

Haastattelija: Joo, mutta mainostitteko te sitä miten?

Informantti: *Yleensä se mainostaminen, koska jos mainostetaan, elikkä kato nyt, kun suomalaiset radion tai videon tai television kautta yleensä mainostavat, mutta meillä, [---] ihan suullisesti sanoimme, että avasimme kaupan. Ja jos meillä on erikoisia tavaroita, jotka ovat tosi halpoja, niin ihmiset kyllä kertovat. Eli kun joku ostaa yhden tavarat, kertoo kyllä kaikille, hei! Mä oon käynyt siellä ja sieltä saa kyllä hyvää tavaraa ja niin pois päin. Tavallaan emme mainostaneet ollenkaan, koska se mainostaminenkin normaalisti maksaa.*

Haastattelija: Mä tiedän. Mä kyllä tiedän myös, että somalialaisten keskuudessa aika hyvin sana kulkee.

Informantti: *Näin se on. Me oltiin Itäkeskuksessa, niin siellä Itäkeskuksessa on eniten somalialaisten tai maahanmuuttajien niin moskeija.*

Haastattelija: Niin, et ihmiset käy siellä muutenkin.

Informantti: *Muutenkin kyllä.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H5.)

Haastatteluissa tuli myös esiin, että yrittäjät saavat aivan päivittäin käytännön apua toinen toisiltaan. Asiakkaiden houkuttelemiseksi alueelle yhteistyötä tehdään jopa yli etnisten rajojen. Yhden informantin mukaan esimerkiksi ruokaostoksia tekeviä somalalaisia oli ollut vaikea saada poikkeamaan ison kauppakeskuksen puolelta pienen kauppakeskuksen puolelle kauppakasseineen. Tällöin kauppakeskuksessa toimivan pizzerian turkkilainen omistaja oli keksinyt erottaa tiloistaan naisille oman rauhallisen tilan. Hän ajatteli, että jos naisilla olisi siellä joku oma paikka, niin hekin tulisivat asioimaan ja kaikki yrittäjät hyötyisivät. Oman asiakaskunnan näkökulmasta helpon fyysisen, sosiaalisen ja kulttuurisen saavutettavuuden ohella pienen kauppakeskuksen etuna nähtiin myös se, ettei kiinteistöyhtiö määrännyt liikkeiden aukioloajoista, vaan niistä oli mahdollisuus joustavasti itse päättää. Pienyrittäjälle, jolla ei ole palkattua työvoimaa, tämä saattaa olla hyvinkin tärkeä tekijä. Yksi kauppakeskuksen yrittäjistä eritteli kauppakeskukseen sijoittumisen hyviä ja huonoja puolia seuraavasti:

Informantti: *Kun sijaintipaikka on... Aloitimme, koska täällä on enemmän meidän asiakas, käyvät. Toinen on moskeija naapurina, että ihminen ei tarvi, että mennä töihin pitkään. [---]. Kolmas on, että täällä on enemmän yritystä, jotka on samantaustaisia. Eli sitten he tukivat toisiaan. Eli kun meillä on asiakkaiden varat, säilytetään pankeissa. [---] kun joku asiakas tulee hakemaan omaa, ei aina tarvitse hakea rahaa pankeista, vaan voit lainata, että sinun kaverilta. Toinen yrittäjä on naapuri, että sitten palauttaa hänelle iltapäivällä. Eli se on meillä, että autamme toisia. Eli täällä on, apua saa. Se on kohtaamispaikka moskeijan vieressä, että monia syitä on olla täällä. Eli siinä on apua. Tämä on sijaintipaikka, on kallis. Se on kallis paikka täällä olemista.*

Haastattelija: Onko?

Informantti: *On, on parempi, jos saa sinne Prisman vieressä, tai joku tuo liikenne... Tämä, mikä se on tämä Itäkeskuksen pieni paikka, voi olla halvempi vuokra, kun täällä.*

Haastattelija: Ahaa.

Informantti: *Mutta kun täällä on vapaa, että siinä voi olla, että täällä on vapaa. Eli ei oo iso markkina. Siinä suljetaan kellot, että siinä on kellonaikoja.*

Haastattelija: Joo, että täällä on vapaammat aukioloajat?

Informantti: *Vapaammat aukioloajat, että siellä (isossa kauppakeskuksessa) ei ole.*

Haastattelija: Joo, eikä tarvitse pitää välttämättä sunnuntaina auki, mutta voi pitää, jos haluaa?

Informantti: *Voi pitää, jos haluaa. [---] Ja sitten, kun voi olla, että tulevaisuudessa, kun asiat menee eteenpäin ja yritystoiminnan paranee, voi olla, että joku meidän yritystä avaa toinen paikka, sisälle kauppakeskukseen. Kun meilläkin on vaikea, että paljon asiakkaita saadaan tänne. Naiset, tytöt eivät käy, koska...*

Haastattelija: Joo, koska he käyvät ruokaostoksilla siellä?

Informantti: *He käyvät ruokaostoksilla, että heillä on ruoan kantaminen tänne saakka, tai tuleminen ennen ostoksia, niin heillä on vaikea. Tai iltapäivällä, kun miehet ovat täällä. Eli enemmän, että naiset eivät tykkää kulkea [---] missä miehet seisoo täällä. [---]*

Informantti: *[---]. Kun meillä on naapuri, tämä turkkilainen (epäselvä)... Siinä, sehän on nyt tehnyt sitä perheelle tila. Siinä semmoiseen, missä on vähän laitoja, semmoinen verkko, mikä peittää. Eli naiset käyvät, että siinä on se oma tila.*

Haastattelija: Mä kysyin sitä just tuolla kahvilassa, että missä naiset käy.

Informantti: *Joo, siinä se nyt on aloittanut, että jos he tulevat tänne ravintolaan, sitten heillä tulee varmasti käymään tänne. Eli siinä se on.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H3.)

Vaikka somaliyrittäjien asiakaskunta toistaiseksi vaikuttaa rajoittuvan pääasiassa omaan etniseen ryhmään, niin se ei välttämättä ole yrittäjien itselleen asettama tavoite. Haastatteluissa tuli moneen otteeseen esille, ettei somaliyhteisön piirissä uskottu valtaväestöstä löytyvän asiakaskuntaa heidän yrityksilleen. Nämä näkemykset perustuivat osittain heidän kokemaansa rasismiin ja syrjintään, eli he eivät uskoneet suomalaisten tulevan ostamaan mitään somalialaisilta yrittäjiltä. Monet haastateltavat haaveilivat esimerkiksi somalialaiseen ruokakulttuuriin keskittyvän ravintolan perustamisesta. Asia ei kuitenkaan ollut edennyt, koska he pelkäsivät joutuvansa tukeutumaan vain muista somalialaisista muodostuvaan asiakaskuntaan. Suomalaiseen valtaväestöön kuuluvia asiakkaita he eivät uskoneet saavansa, koska olettivat alkoholin nauttimisen liittyvän niin kiinteästi suomalaiseen ravintolakulttuuriin. Sitä he eivät kuitenkaan katsoneet uskonnollisista syistä voivansa myydä.

Informantti1: *Ja sitten ravintola: kun sä et myy sitä alkoholia, että kukaan ei tule sitten syömään.*

Informantti2: *Aika vähän ihmiset haluaa...*

Informantti1: *Koska ihmiset haluaa, kun ne on syömässä ruokaa, niiden pitää saada alkoholia päälle. Ja sitten mä en voi myydä alkoholia uskonnon takia...*

Informantti2: *Jos ravintolassa ei myydä alkoholia, niin kuka sinne tulee? Vain somalialaiset... Hyvin vähän ihmisiä tulee. Ei voi saada voittoa.*

Informantti1: *Moni eri asia on tosi vaikea täällä Suomessa. Englannissa kaikki asiat on helppoja, koska siellä on aasialaiset, arabialaiset islamilaiset - paljon on asiakkaita jotka syö ilman alkoholia. ... Joo, täällä ei ole mahdollista.*

(Ryhmähaastattelu H8.)

Haastateltavat tulkitsivat siis islamin uskoon liittyvää alkoholin nauttimisen kieltoa siten, että heidän tuli välttää kaikenlaista kosketusta näihin aineisiin. Haastattelujen ulkopuolella tuli esiin sellainenkin tapaus, jossa kuljetusliikkeen perustanut henkilö joutui peruuttamaan virvoitusjuomatehtaan kanssa valmiiksi neuvotellut sopimukset, koska hänen olisi pitänyt kuljettaa myös olutta. Sitä hän ei uskonnollisista syistä katsonut voivansa tehdä.

On kuitenkin paljon sellaista liiketoimintaa, jonka harjoittamista uskonto ei rajoita ja joissa asiakaskuntaa olisi mahdollista laajentaa. Tällöin kasvun esteet löytyvät ilmeisesti ennemminkin osaamisen puolelta. Esimerkiksi edellä kuvattu ravintolaesimerkki samoin kuin toisessa yhteydessä esiin noussut epäonninen yrityskokeilu viittaavat siihen, että somalialaisten käsitykset suomalaisen valtaväestön kulutuskäyttäytymisestä ja makutottumuksista ovat varsin rajoittuneita ja stereotyyppisiä. Yksi yrittäjä huomauttikin, että hänen mielestään somalialaiset eivät osaa myydä palveluja suomalaiselle kantaväestölle. Hänen oma kauppansakin keskittyi lähinnä sellaisiin tuotteisiin, joita tietyt saman ruokakulttuurin jakavat maahanmuuttajat ostavat. Myös miesryhmän haastattelussa kiinnitettiin huomiota siihen, ettei suurimmalla osalla Suomen somalialaisista yrittäjistä ollut riittävää osaamista ja markkinoiden tuntemusta, jotta he pystyisivät suuntaamaan toimintaansa etnisiltä markkinoilta laajemmalle valtaväestöstä muodostuvalle asiakaskunnalle. Nuori mies kertoi tähän liittyvistä havainnoistaan seuraavasti:

Informantti: *Se vielä isompi merkitys on se, että kun somalialainen tekee vaikka oman yrityksen... Mä olen itse huomannut sen kanssa, että meillähän on Itiksessä aika iso, jos te tiedätte.*

Haastattelija1: Joo, Puhoksessa on siellä.

Informantti: *Mutta jos sä kävelet siellä tai käyt katteleen siellä, niin et sä näe sitä kantaväestöä, suomalaisia, tai muita. Meillä ei ole tarjolla...*

Haastattelija1: Minäkään en ole käynyt siellä ennen, kun tämän tutkimuksen myötä. Ja sitten ei siellä kyllä muita ole. Tämä (kollega) vei minut

vielä siihen miesten kahvilaan. Ei siellä ole edes somalinalaisia, minä olin niin...

Informantti: *Toi on hyvä pointti. [---] Niin se, meillä ei ole tarjolla semmoista, mitä ehkä suomalaiset olisi halunnut, että... Jotkut täällä puhuu jostain riisistä, en mä usko, että se suomalainen välttämättä riisistä olisi kovin kiinnostunut.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Ryhmähaastatteluissa tuli toisaalta esiin, että yritystoiminnan onnistuminen ei välttämättä riipu siitä, että välittömästi saadaan paljon suomalaiseen valtaväestöön kuuluvia asiakkaita. Esimerkiksi somalialaiseen ruokaan erikoistuneelle ravintolalle monet uskoivat löytyvän kysyntää, vaikkei se heti tavoittaisikaan valtaväestöä. Somalialaisten perheiden elämäntyylillä Suomessa asumisen myötä muuttunut ja ulkona syöminen on yleistynyt varsinkin erilaisina juhlapäivinä. Tällöin somalialaisia perheitä voisi haastateltavien mukaan houkutellessa hyväntasoinen somalialainen ravintola sen sijaan että he menevät McDonaldsiin.

Somaliyrittäjien laajemmille markkinoille pääsemistä edistäisi haastateltavien mukaan parhaiten se, että yrityksiä perustettaisiin yhdessä suomalaiseen valtaväestöön kuuluvien kanssa. Vaikka sellaista ei vielä toistaiseksi ole juuri tapahtunut, niin haastateltavat uskoivat vahvasti, että etenkin somalialaisten toisen sukupolven kohdalla tämä on luonteva ja hyvin todennäköinen vaihtoehto. Ensinnäkin Suomessa kasvaneet nuoret ovat miesten mielestä rohkeampia eikä heillä ole samanlaisia asenneongelmia kuin heidän vanhemmillaan, jotka Suomeen saapuessaan ovat kokeneet niin paljon syrjintää ja rasismia. Toiseksi, kun somalinuorilla on ollut suomalaisia kavereita pienestä pitäen heidän sosiaaliset verkostonsa ovat laajempia ja monipuolisempia kuin vanhemmalla sukupolvella. Ja kolmanneksi, Suomessa kasvaneina heillä on myös kulttuurista osaamista enemmän kuin vanhemmillaan, he osaavat toimia suomalaisessa yhteiskunnassa. Myös pääoman riittämättömyyteen liittyvät ongelmat voisivat yhteisten yritysten kautta ratketa. Eräs informantti kiteytti nämä ajatukset seuraavasti:

Informantti: *[---] suomalaisten ja somalialaisten asenne 90-luvulla, se oli negatiivinen. Mutta tällä hetkellä ehkä löytyy perhesidettä myös. Somalialaiset on mennyt naimisiin suomalaisten kanssa ja suomalaiset somalialaisten. Ja ehkä verkostot tulisivat tällä hetkellä, ehkä helpompaa, kun aikaisemmin. Ja ehkä yrittäjyydessäkin voi tehdä sama yritys, suomalainen ja somalialainen. Niitä ehkä olisi melkein...*

Haastattelija1: Niin kuin yhdistää sitä osaamista?

Informantti: *Yhdistää osaamista.*

Informantti: *[---] Ja mä odotan toiselta sukupolvelta, että joku uskaltaisi, jolla on puhtaampi, ei asenneongelmia. Puhtaampi mieli sillä tavalla,*

että ehkä meidän ensimmäisessä sukupolvessa on vähän jollain tavalla kiinnittynyt vielä se pelko siihen. Mutta sitten tämä toinen sukupolvi, joka on täällä kasvanut, tai täällä syntynyt ja on kouluttautunut. Ihan pienestä pitäen ollut normaalia, että he ovat päiväkodista lähtien tottuneet ja on suomalaisia ystäviä. He eivät koe, että ovat erityisessä asemassa. Ja heillä on kavereita, ystäviä. Sitten on koulun, ammattikoulun jälkeen, lukion jälkeen, niin kyllä mä luulen, että kyllä sitä voi perustaa joku niin sanottu syntyperäinen taustaltaan somalialainen ja syntyperältään suomalainen. Niin ne voi olla semmoinen hyvä pari siinä perustamaan. Tai vähintäänkin kaks samasta taustasta olevaa, Suomessa syntynyt ja somalialaistaustainen. Mä odottaisin, että lähiaikoina, koska aika on myös kypsä siihen. Nyt on yli 20 vuotta maassa oltu, ja asiat ovat kyllä muuttuneet todella paljon. Ja sitten, kun ajattelee näitä nuoria ja niitten ajatusmaailmaa ja ajattelutapoja, niin niillähän ei ole semmoista taustaa tuolta, sieltä kaukaa, mistä ollaan, juuret kotoisin. Vaan elämä heillä on tässä ja nyt, eletään täällä. Tai, kun ovat pienenä tulleet, niin kaikki käyvät koulua ja näkevät, että yhtä paljon voivat yrittää kaikkea, kaikki muiden kaverien kanssa.

(Ryhmähaastattelu H9.)

5.4. Suomalainen hyvinvointivaltio yrittäjyyden jarruna ja edistäjänä

Suomalaisen hyvinvointivaltion merkitys yrittäjyysasenteiden kannalta nousi haastatteluissa esiin eri näkökulmista. Sekä yrittäjien haastatteluissa että miesten ryhmähaastattelussa hyvinvointivaltiollinen turvaverkko nousi esiin ensinnäkin siitä näkökulmasta, miten se vähentää yrittäjyyden kannustimia.

Toisen aihetta laajemmin pohtineen ja seuraavan polven yrittäjyyteen epäilevästi suhtautuneen yrittäjän oma tie menestyväksi yrittäjäksi oli kulkenut monen mutkan kautta. Hänellä ei ollut kokemusta palkkatyöstä Suomessa. Tänne saavuttuaan hän oli ensin opiskellut ammattikoulussa teknistä alaa ja sen jälkeen suorittanut toisessa koulussa liikealan tutkinnon. Yritystoiminnan hän oli aloittanut vaatimattomasti toisen yrittäjän takahuoneessa. Ennen päättymistään nykyiseen yritykseen hän oli kokeillut sen rinnalla muitakin yritysaloja. Haastatteluajankohtana hänen yritystoimintansa oli jo vakaalla pohjalla. Myös toinen asiaan vahvasti kantaa ottanut yrittäjä oli opiskellut Suomessa. Hän oli ammattikorkeakoulusta valmistuttuaan työskennellyt pitkään palkkatyössä kansainvälisessä yrityksessä. Nykyisen yrityksensä hän oli perustanut jouduttuaan sieltä työttömäksi. Yrityksen perustamista oli helpottanut hänen saamansa ”irtisanomispaketti”. Yritys oli haastatteluajankohtana toiminut vasta melko vähän aikaa, ja se oli alalla, jossa yrittäjä pystyi hyödyntämään koulutustaan ja työkokemustaan.

Erilaisista taustoistaan ja elämäntilanteistaan huolimatta nämä yrittäjät olivat varsin yksimielisiä sen suhteen, että pääasiallinen syy somalialaisten vähäiseen yrittä-

jjysaktiivisuuteen on se, että suomalainen järjestelmä passivoi, koska joissain tapauksissa sosiaaliset tulonsiirrotkin saattoivat tarjota yhtä hyvän taloudellisen toimeentulon kuin pienyritystoiminnan harjoittaminen. Palkkatyöstä yrittäjäksi siirtynyt henkilö kiteytti asian seuraavasti:

Informantti: *[--] Jos tässä järjestelmässä joku olisi katsonut asiaa eri tavoin ja helpottanut yrittäjien tilannetta ja helpottaisivat yritysten syntymistä, niin monet somalialaiset olisivat yrittäjiä. Mutta tämä ei kannusta, järjestelmä ei kannusta siihen.*

Haastattelija: Mikä järjestelmässä on erityisesti sellaista joka ei kannusta?

Informantti: *Esimerkiksi, sanotaan että minä teen paljon töitä saadakseni leipäni, mutta se on yhtä vähän kuin työtön.*

Haastattelija: Siis että työttömänä ansaitsee yhtä paljon kuin tekemällä paljon töitä?

Informantti: *Niin, yrittäjän, siis jos esimerkiksi minä yrittäjänä lähden toimistoon, niin en saa yhtä paljon apua kuin työttömänä saa. Sitten minut asetetaan molemmissa vaikeampaan paikkaan, niin että minä joudun maksamaan paljon veroja, joudun maksamaan terveyteni, eläkkeeni, enemmän, mutta työttömänä saan ehkä paremmin veronpalautusta, saan vähän eläkettä, ja niin poispäin.*

Haastattelija: Työttömänä ei kerry eläkettä...

Informantti: *Niin mutta se on parempaa... Minäkin olin työntekijä, minulla on kertynyt aika hyvin silloin.*

Haastattelija: Niin, silloin kun oli työssä, palkkatyössä.

Informantti: *Joo, se oli korkeampi, mutta nyt ei ole. En voi sairastua...*

Haastattelija: Joo, tiedän, poikani on yrittäjä ja isäni oli yrittäjä...

Informantti: *Joo, ajattele sitten, ei voi olla sairauslomalla, yrittäjän elämä on kovaa, siksi se ei houkuttele ihmisiä, mutta työttömyys voi houkutella sillä vaikka ei tee mitään, niin silti saa hoitoa, yhteiskunta huolehtii sinusta, tämä on se pointti.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H2.)

Miesten ryhmähaastattelussa asiaa tarkasteltiin toisesta suunnasta. Siellä pohdittiin asiaa sellaisten perheiden näkökulmasta, jotka nyt olivat sosiaaliturvan varassa, mutta joissa olisi ollut kiinnostusta myös yritystoimintaa kohtaan. Näissä perheissä yrittäjyyttä jarrutti epätietoisuus siitä, miten perhe tulisi toimeen yritystoiminnan käynnistämismuutoksessa, jolloin yritys ei vielä tuota niin paljoa, että se takaisi perheen toimeentulon. Miehet totesivat, että moni ei sosiaaliturvan menettämisen pelossa uskaltanut aloittaa yritystoimintaa, ainakaan talouden virallisella sektorilla. Esimerkiksi:

Informantti: *Yksi asia, mikä mulla tuli mieleen tuosta, jos puhutaan somaliyhteisöstä, niin on yleensä semmoisia suurperheitä. Jopa taloudellisesti ja hyvin voimakkaasti ajatellaan, että jos on viiden lapsen isä tai viiden lapsen perhe, tai kuuden, seitsemän lapsen perhe, niin jos se lähtee yrittämään ja menettää sitten mahdolliset etuudet, mitä kaikkea siihen liittyy. Se pelko on myös olemassa.*

(Ryhmähaastattelu H9.)

Suomen korkeat elinkustannukset ovat todella ongelma monilapsisille somali-perheille. Kaikki ne yrittäjät, joilla oli alaikäisiä lapsia, toivat esille, että heillä oli mahdollisuus ryhtyä yrittäjiksi, koska heillä oli pieni perhe. Yksi yrittäjä oli päättänyt hiukan samantapaiseen ratkaisuun kuin jotkut Pohjois-Amerikan somalit, eli perhe on jakaantunut eri maihin (vrt. Horst 2006). Hän oli itse jäänyt tänne yrittäjäksi, ja muu perhe oli muuttanut halvempien elinkustannusten maahan:

Informantti: *Itse tulin Suomeen vuonna -97. Olen käynyt osittain peruskoulun, ammattilukion ja sitten sen jälkeen menin ammattikorkeakouluun mediatekniikan. Sitten loppuvaiheissa, kun oli vähän päälle vuoden jäljellä, niin perhe lähti ulkomaille. Opinto jäi kesken.*

Haastattelija: Aha. Koko perhe.

Informantti: *Koko perhe jäi kyllä eli perheeni silloin, kun tulin Suomeen niin mulla ei kyllä ollut. Mulla oli vaimo, mutta ei lasta. No sitten sen jälkeen tuli, eli on syntynyt Suomessa. Yksi on syntynyt siellä Keniassa ja neljä on syntynyt täällä Suomessa. Silloin, kun olin ammattikorkeakoulussa, perhe lähti Egyptiin asumaan. Keskeytin tavallaan opintoni, koska mun oli pakko elättää. Mähän en tarkalleen muista, mutta mulla on kyllä tallella, niin opintopisteitä oli jäljellä jonkin verran ja sitten sen lisäksi vielä opinnäytetyö ja työharjoittelu oli jäljellä. Ei ollut aikaa, ja ne ovat edelleen. Silloin tällöin he tulevat kyllä Suomeen, mutta edelleen ovat siellä Egyptissä.*

Haastattelija: Joo eli sä olet täällä ja muu perhe on siellä.

Informantti: *Muu perhe on siellä Egyptissä. Sitten mä en ole kyllä pystynyt koulupenkille enää menemään takaisin, koska elämä on kyllä vähän tiukkaa, pakko kyllä elättää. Mä olen ollut kyllä silloin ammattikoulun jälkeen tietokoneasentajana eri firmoissa, [---] ja sen jälkeen perustettiin osakeyhtiö.*

(Somaliyrittäjän haastattelu H5.)

Vaikka yrittäjät eivät haastatteluissa sitä aktiivisesti tuoneet esille, niin heidän itsensä kohdalla hyvinvointivaltion voi kuitenkin väittää tukeneen yrittäjäksi ryhtymistä. Yhtä lukuun ottamatta kaikki haastatteluihin osallistuneet yrittäjät olivat saaneet Suomessa jotain sellaista koulutusta, joka auttoi heitä yritystoiminnassa. Se yrittäjä, jonka muodollinen koulutus rajoittui Somaliassa suoritettuun peruskouluun, oli kuitenkin ollut suomenkielen kursseilla ja työharjoitteluissa. Hänen kohdallaan Suomessa hankitun koulutuksen merkitys tuli esiin välillisesti sitä kautta, että hän oli saanut täällä koulutautuneilta lapsiltaan ja veljeltään apua yrityksen perustamiseen ja sen hoitoon liittyvissä virallisissa asioissa. Kaikilla muilla oli Suomessa hankittua ammatillista koulutusta, yleisimmin ammattikorkeakoulututkinto tai vastaava. Kolme haastateltavaa oli aloittanut myös maisteriopintoja, mutta ne olivat jääneet kesken. Yksi Itäkeskuksen vanhaan Puhoksen kauppakeskukseen asettuneista somaliyrittäjistä kertoi, että hänen lisäkseen myös kaikki muut siellä toimivat somaliyrittäjät olivat hyvin koulutettuja. Joukossa oli muun muassa insinöörejä. Suurin osa yrittäjistä oli koulutuksensa avulla päässyt myös työelämään, monet ensin palkkatyöhön jotkut suoraan yrittäjiksi. Myös julkisen sektorin etnospesifit työpaikat tulivat esiin.

Ne haastateltavat, jotka eivät itse toimineet yrittäjinä, näkivät yrittäjiä useammin hyvinvointivaltion myös lisäävän yrittäjyysintoa. Toiseen maahanmuuttajasukupolveen kuuluvilla somalinuorilla katsottiin koulutuksensa ansiosta olevan vanhempiaan enemmän toimialavaihtoehtoja, ja heidän yrittäjyysaktiivisuutensa oletettiin suuntautuvan laajemmille markkinoille kuin nykyisten somaliyrittäjien. Nuorilla katsottiin olevan Suomessa hankitun koulutuksen ja kielitaidon ohella myös sellaisia sosiaalisia verkostoja, joiden kautta he voivat löytää liikekumppaneita myös valtaväestöstä. Usko tällaisten suomalais-somalialaisten yritysten voimaan oli luja.

Yrittäjät eivät uskoneet toisen sukupolven yrittäjyysintoon yhtä vahvasti. Suomessa hankitun koulutuksen uskottiin auttavan nuoria saamaan parempia työpaikkoja kuin mitä heidän Somaliassa syntyneet vanhempansa. Täysin mahdollisena ajatusta seuraavan sukupolven ryhtymistä yrittäjiksi ei pidetty, mutta näiden ei uskottu ainakaan seuraavan vanhempiensa jälkiä siinä suhteessa, millaista yritystoimintaa he käynnistäisivät. Pitkään Suomessa yrittäjänä toiminut perheen isä oli sitä mieltä, että ainakaan hänen omat lapsensa eivät olisi olevan valmiita niin kovaan työntekoon kuin mitä pienyrittäjänä toimiminen heidän isältään oli vaatinut tarjoamatta kuitenkaan palkkatyötä korkeampaa elintasoja. Kuten monet ryhmähaastatteluihin osallistuneet somalialaiset, myös tämä yrittäjä uskoi kuitenkin siihen, että nuoret saattavat hankittuaan ensin kokemusta palkkatyössä myöhemmin perustaa sellaisia laajemmille markkinoille suuntautuvia yrityksiä, joissa he voivat hyödyntää Suomessa hankkimaansa

koulutusta. Esimerkiksi media-ala, muotiala, taidealat ja urheilu nousivat ryhmähaastatteluisissa esille tällaisina somalinuorten keskuudessa suosittuina aloja, joiden varaan tulevaisuudessa voisi rakentaa liiketoimintaa.

Haastattelija 1: Siis ravintola-alahan on äärimmäisen kilpailtu ala, niin kun varmaan olette huomanneet. [---] somalialaiset on panostaneet seuraavan sukupolven osalta ja ensimmäisenkin sukupolven osalta koulutukseen... Miten sitten korkeaa koulutusta edellyttävät yritysalat, tai kansainvälistä bisnestä. Oletteko semmoista miettineet, että onko semmoista näköalaa, että seuraavassa sukupolvessa, joka on hyvin koulutettu löytyisi eri osaamisalueisiin keskittyviä yrityksiä tai kansainvälisiä yrityksiä... Koska somalit – mitä olen katsonut tutkimuksia ja tilastoja – ovat hyvin aktiivisia kouluttautumaan.

Informantti_N: *Mutta sitten se sukupolven... että seuraavat esim. meidän tytöt tai sitten heidän lapset... ne ovat suomalaistuneet. Se on suomalaista bisnestä sitten.*

Haastattelija1: Kun tässä on kyse nimenomaan bisneksestä, ei välttämättä sillä lailla etnisestä bisneksestä vaan yleensä bisneksestä, jonka tekijänä on somalialaistautuneet.

Informantti_N: *Kyllä yleensä, mä tunnen ainakin hyvin moni somalialaisista, ainakin nuorista, bisnesalalla opiskelee, esim. esim. minun lapset, kaksi lasta opiskelee, ja mä tunnen monta ihmistä jotka opiskelee bisnesalaa.*

Haastattelija 2: Joo että luulet että heistä tulee bisnesihmisiä?

Informantti_N: *Joo...*

Haastattelija 2: *Bisnesmiehiä tai -naisia...*

Informantti_N: *Bisnesmiehiä varmaan tulee, mutta en tiedä sitten millä alalla, ei varmaan Somalian ruokaa, mutta...*

Haastattelija 1: Jotain siis enemmän korkeaa koulutusta edellyttävää. Kun minä ajattelin, me ollaan törmätty... esimerkiksi yksi henkilö kertoi, että hänen tyttärensä on opiskellut muotialaa ja on ajatellut, että voisi tulevaisuudessa perustaa omaa yritystä muotialalle.

Informantti_N: *Joo muotiala tulee ehkä aika paljonkin, koska meidän työtökin ehkä haluaa tulevaisuudessa muotialalta, ja [---] hyvin piirtää...*

Informantti_M: *Mutta me sanottiin hänelle, että opiskelee ja tulevaisuudessa ehkä sitten...*

(Ryhmähaastattelu H8.)

Oman liiketoiminnan kehittämisen ohella nuorilla katsottiin olevan tärkeä rooli vanhempiensa tukena. Erityisesti naisten ryhmässä tämä nousi esiin. Monet heistä olivat olleet pitkään kotiäiteinä, mutta lasten kasvettua he eivät enää halunneet jäädä kotiin, vaan halusivat päästä työelämään. Heikolla suomen kielen taidolla ja ilman ammatillista koulutusta se oli kuitenkin vaikeaa. Siksi monet heistä haaveilivat omien yritysten perustamisesta. Pääasiassa nämä yritysideoit olivat sellaisia pieniä ruoka-, vaate- ja kosmetiikkakauppoja, joiden tuotteille he uskoivat olevan kysyntää somaliyhteisön ja heitä kulttuurisesti lähellä olevien muiden maahanmuuttajayhteisöjen piirissä. Tällaisen liiketoiminnan käynnistämässä ja harjoittamisessa he uskoivat saavansa apua omilta aikuistuneilta lapsiltaan. He uskoivat, että lasten Suomessa hankkima koulutus, kielitaito ja suomalaisen yhteiskunnan tuntemus yhdessä heidän vanhempiensa yrittäjäkokemuksen ja kontaktien kanssa olisi sellainen yhdistelmä, joka auttaisi heitä onnistumaan.





6. YHTEENVETO

6.1. Somalipakolaisten yhteisöt ja yrittäjyys maailmalla

Somalialaisten muutto läntisiin teollisuusmaihin on kaikkialla ollut pakolaisten ja turvapaikanhakijoiden muuttoa. Ison-Britannian pakolaisyhteisö on Somalian ulkopuolella olevista pakolaisyhteisöistä suurin ja vanhin. Sen muotoutuminen alkoi jo ennen Somalian sisällissodan puhkeamista. Sekä Länsi- ja Pohjois-Eurooppaan että Pohjois-Amerikkaan muuttaneista somalipakolaisista suurin osa on kuitenkin saapunut vasta vuoden 1990 jälkeen.

Eri maiden somaliyhteisöille yhteisiä piirteitä ovat olleet alhainen keskimääräinen koulutustaso, monilapsiset perheet ja yksinhuoltajien suuri osuus perheistä. Yhteistä on myös se, että somalialaiset ovat kaikissa heitä vastaanottaneissa maissa sijoittuneet muita maahanmuuttajaryhmiä heikommin työmarkkinoille. Parhaiten he ovat onnistuneet työllistymään Yhdysvalloissa, mutta sielläkin he työskentelevät pääasiassa matalapalkka-aloilla, eivätkä heidän tulonsa useimmiten riitä kattamaan suurten perheiden menoja, vaan he joutuvat sen lisäksi tukeutumaan sosiaaliavustuksiin. Sekä Euroopan että Pohjois-Amerikan somaliyhteisöille yhteinen suuri ongelma onkin ollut heikosta työllistymisestä johtuva köyhyys, jota on pahentanut se, että lähtömaahan

ja pakolaisleirien epävarmoihin olosuhteisiin jääneet omaiset ovat olleet riippuvaisia heidän näille lähettämistä avustuksista.

Somalipakolaiset ovat kuitenkin kaikkialla aktiivisesti pyrkineet parantamaan asemaansa muun muassa kouluttautumalla ja muuttamalla paikasta toiseen aina sen mukaan, mistä he ovat saaneet eniten tukea kulloinkin meneillään olevaan kotoutumisen vaiheeseen. Tässä heitä ovat auttaneet tiiviit perhe- ja sukulaisuusverkostot, joiden kautta he ovat saaneet tietoa esimerkiksi työllistymismahdollisuuksista, asuinoloista ja opiskelumahdollisuuksista. Muuttaessaan he ovat uudella paikkakunnalla saaneet myös käytännön tukea omilta maanmiehiltään.

Yhdysvalloissa suurimpia somaliyhteisöjä on syntynyt alueille, joilla on ollut sellaisia työpaikkoja, joihin vähäiselläkin koulutuksella on mahdollisuus päästä. Yhdysvalloissa somaliasutusta on keskittynyt erityisesti Minnesotan osavaltioon. Euroopassa erityisesti Ison-Britannian suuret kaupungit ovat houkutelleet somaliväestöä. Vähitellen näille alueille on alkanut syntyä myös somalialaisten yritystoimintaa. Minneapolisin ja St. Paulin kaksoiskaupunkiin Minnesotan osavaltioon on 2000-luvun kuluessa muodostunut vilkas somalipakolaisten omistamien yritysten keskittymä. Vastaavanlaisia keskittymiä on syntynyt myös Ison-Britannian suuriin kaupunkeihin.

Molemmissa maissa suurin osa somalialaisten yrityksistä toimii vain heidän omien yhteisöjensä piirissä. Vain harvat yritykset ovat kyenneet raivaamaan tiensä laajemmille markkinoille. Tämä johtuu pääomien niukkuudesta, joka on rajoittanut yritysten kasvumahdollisuuksia. Pääoman puute puolestaan on liittynyt ainakin osittain siihen, että useimmat somaliyrittäjät eivät uskonnollisista syistä ole halunneet ottaa lainoja länsimaisista pankeista. Yhdysvalloissa ja Isossa-Britanniassa on myös islaminuskon mukaista yritysrahoitusta tarjoavia muodollisia rahoituslaitoksia, mutta niiden tarjoamat lainat eivät ilmeisesti ole olleet kaikkien ulottuvilla, koska somalialaisten yritystoimintaa on rahoitettu lähes pelkästään yhteisöjen jäsenten säästöillä.

6.2. Pääkaupunkiseudun somalialaisten yritystoiminta ja yrittäjyysasenteet

Suurin osa Suomen somalialaisista ja myös heidän yritystoiminnastaan on sijoittunut pääkaupunkiseudulle. Vielä toistaiseksi somalialaisia yrittäjiä on Suomessa vähän, mutta innostusta lähteä yrittämään on paljon. Somalialaisten yrittäjyysinnostuksen taustalla on vahva kaupankäynnin perinne, joka tuli esiin kaikissa haastatteluihin. Lähes kaikkien tähän tutkimukseen osallistuneiden somalialaisten perheissä tai lähipiirissä oli ennen Somalian sisällissotaa harjoitettu jotain pientä liiketoimintaa, usein palkkatyön ohessa, mutta myös siten, että perheen pääasiallinen toimeentulo nojasi siihen. Jotkut nyt Suomessa yrittäjinä toimivista haastateltavista olivat itsekin toimineet yrittäjinä jo ennen tänne muuttoa. Haastatteluihin nousivat esiin myös somalialaisten laajat kansainväliset verkostot, joita myös Suomen somaliyrittäjät voivat hyödyntää toiminnassaan.

Kuten muualla maailmassa myös Suomessa somalialaisten yritystoiminta nojaa voimakkaasti omaan etniseen yhteisöön sekä toiminnassa tarvittavien resurssien han-

kinnan että asiakaskunnan osalta. Toisin kuin esimerkiksi Minneapolisin yrittäjiä tutkittaessa, tässä tutkimuksessa somaliyrittäjien välinen epäluottamus ei noussut esille. Ainakin pääkaupunkiseudun somaliyrittäjät vaikuttavat hyvin yhteistyöhenkisiltä. Yrittäjyystaitoja oli mahdollista opetella ystävän yrityksessä, ystävien kanssa vaihdettiin tietoa ja lainakierätyksissä säästettiin rahaa. Toimitilakustannuksissa säästettiin toimimalla yhteisissä tiloissa toisten somaliyrittäjien kanssa. Myös oma yrittäjäyhdistys on saatu perustettua.

Yritysneuvontapalveluiden käytön vähäisyys liittyy haastateltavien mukaan osittain siihen, että monilla somalialaisilla on ennakkoluuloja viranomaistoimintaa kohtaan, ja sosiaalituista riippuvaisissa monilapsisissa perheissä pelätään sosiaaliturvan menettämistä, jos yrittäjyysuunnitelmat tulevat viranomaisten tietoon. Toisaalta yritysneuvontapalveluiden käyttöön ei aina ole kovin suurta tarveakaan, koska tukea saa yhteisöltä, johon nykyisin kuuluu monia sellaisia henkilöitä, jotka ovat Suomessa opiskelleet liikealaa, kirjanpitoa ja muita yritystoiminnassa hyödyllisiä asioita. Kaikilla tällaisia henkilöitä ei kuitenkaan ole lähipiirissä, ja ainakin haastatteluihin osallistuneet somalialaiset suhtautuivat periaatteessa myönteisesti myös ajatukseen yrittäjyyskoulutukseen osallistumisesta.

Rahoituksen osalta näkemykset vaihtelivat. Vaikka suurin osa haastateltavista olisi uskonnollisista syistä mieluiten aloittanut yritystoiminnan tukeutuen vain omiin säästöihinsä ja lähipiiristä saatuihin lainoihin, niin osa oli valmis ottamaan lainaa myös pankista, mikäli onnistuisivat löytämään takaajia. Rahoituksen riittämättömyys vaikutti olevan somalialaisten yritystoiminnan kasvun este myös Suomessa kuten muuallakin. Myös osaamiseen liittyvät puutteet tuotiin haastatteluissa esiin kasvun esteinä. Haastateltavat katsoivat, että somaliyrittäjiltä puuttuu tietoa suomalaisen valtaväestön kulutustottumuksista. Kun Suomen somaliyhteisö on melko pieni, yritykset eivät voi kasvaa, jos ne eivät onnistu laajentamaan asiakaskuntaansa valtaväestöön. Osaamisongelmaan uskottiin kuitenkin löytyvän ratkaisuja tulevaisuudessa. Haastateltavat uskoivat ensinnäkin, että somalialaisten ja suomalaiseen kantaväestöön kuuluvien yhteiset yritykset yleistyvät tulevaisuudessa, kun Suomessa kasvanut ja koulutautunut somalialaisten toinen sukupolvi alkaa perustaa yrityksiä. Toiseksi, toiseen sukupolveen kuuluvien oletettiin hyödyntävän Suomessa hankkimaansa koulutusta ja työkokemusta ja perustavan hieman toisenlaisia yrityksiä kuin vanhempansa. Ja kolmanneksi, somalialaisten yhteisöllisen toimintatavan uskotaan siirtyneen myös somalialaisten toiselle sukupolvelle, ja heidän uskotaan tukevan myös vanhempiensa yritystoimintaa.

SAMMANDRAG

Somaliska flyktingars samhällen och företagande ute i världen

Somalier som flyttat till västerländska industriländer har överallt varit flyktingar och asylsökande. Flyktingsamhället i Storbritannien är det största och äldsta flyktingsamhället utanför Somalia. Det började bildas redan innan inbördeskriget i Somalia bröt ut. Största delen av de somaliska flyktingar som flyttat till Väst- och Nordeuropa samt Nordamerika har dock anlänt först efter år 1990.

Typiska drag i de somaliska samhällena i olika länder har varit en låg genomsnittlig utbildningsnivå, flerbarnsfamiljer och en stor andel ensamförsörjare av familjerna. Gemensamt är också att somalierna har i alla de länder som mottagit somalier placerat sig sämre på arbetsmarknaden än de övriga invandrargrupperna. Bäst har de lyckats att sysselsätta sig i USA, men även där arbetar de huvudsakligen inom låglönebranscher, och deras inkomster räcker inte ofta till att täcka de stora familjernas utgifter, utan de måste dessutom stödja sig på sociala understöd. Ett gemensamt problem i de somaliska samhällena både i Europa och Nordamerika har varit fattigdom som beror på svag sysselsättning. Problemet förvärras av att flyktingarnas anhöriga som blivit kvar i ursprungslandet och i osäkra förhållandena i flyktinglägren har varit beroende på de understöd som flyktingarna skickar dem.

De somaliska flyktingarna har dock överallt aktivt försökt förbättra sin ställning bl.a. genom att utbilda sig och flytta från ett ställe till ett annat enligt var de har fått mest stöd i den aktuella integreringsfasen. I detta har de fått stöd från de täta familje- och släktskapsnätverken som har gett information t.ex. om sysselsättningsmöjligheterna, bostadsförhållandena och studiemöjligheterna. När de har flyttat har de också fått praktiskt stöd från sina landsmän på den nya orten.

I USA har de största somaliska samhällena uppstått på områden med sådana arbetsplatser som man kan få även med en låg utbildning. I USA har somalisk bosättning koncentrerats särskilt i delstaten Minnesota. I Europa har särskilt de stora städerna i Storbritannien lockat somalisk befolkning. Så småningom har det också börjat uppstå företagsverksamhet bland somalier på dessa områden. I tvillingstäderna Minneapolis och St. Paul i delstaten Minnesota har det under 2000-talet bildats en livlig koncentration av företag som ägs av somaliska flyktingar. Motsvarande koncentrationer har också uppstått i de stora städerna i Storbritannien.

I båda länderna verkar största delen av de somaliska företagen endast i de egna samhällena. Endast få företag har kunnat nå ut på större marknader. Detta beror på

kapitalbristen, som har begränsat företagens tillväxtpotentialer. Bristen på kapital har åtminstone delvis berott på att de flesta somaliska företagare inte av religiösa skäl har velat ta lån från västerländska banker. Både i USA och Storbritannien finns också formella finansieringsinstitut som erbjuder företagsfinansiering enligt islam, men lån som de erbjuder har tydligen inte varit tillgängliga för alla, eftersom somaliernas företagsverksamhet nästan enbart har finansierats med besparingar från samhällets medlemmar.

Somaliernas företagsverksamhet i huvudstadsregionen och attityder mot företagande

Största delen av somalierna i Finland och deras företagsverksamhet har etablerat sig i huvudstadsregionen. Tills vidare finns det endast få somaliska företagare i Finland, men det finns ett stort intresse för företagande. I bakgrunden till somaliernas intresse för företagande är den starka handelstraditionen, som kom fram i alla intervjuer. Nästan i alla somaliska familjer som deltagit i undersökningen eller i deras närmiljö hade man före inbördeskriget i Somalia bedrivit någon liten affärsverksamhet, ofta vid sidan om lönearbetet, men också så att familjens huvudsakliga utkomst grundade sig på den. Vissa somalier som nu arbetar som företagare i Finland hade också arbetat som företagare innan de flyttat till Finland. Somaliernas breda internationella nätverk, som även de somaliska företagarna i Finland kan utnyttja i sin verksamhet, kom också fram i intervjuerna.

Såsom i övriga världen bygger somaliernas företagsverksamhet också i Finland på det egna etniska samhället både när det gäller att skaffa resurser som behövs i verksamheten samt i kundkretsen. Till skillnad från undersökningen av företagare till exempel i Minneapolis, kom det inte fram något misstroende mellan de somaliska företagarna. Åtminstone verkade de somaliska företagarna i huvudstadsregionen mycket samarbetsvilliga. Det var möjligt att lära sig kunskaper i företagande i en väns företag, byta information med vännerna och spara pengar i en låncirkulationskrets. I lokalkostnaderna sparade man genom att verka i gemensamma lokaler med andra somaliska företagare. De somaliska företagarna har också grundat en egen företagarförening.

Den ringa användningen av företagsrådgivningstjänster beror enligt de intervjuade delvis på att många somalier har fördomar mot myndighetsverksamhet, och i flerbarnsfamiljer som är beroende av sociala stöd är man rädd för att förlora de sociala stöden, om myndigheterna får veta om företagsplanerna. Å andra sidan har de dock inte alltid så stort behov av rådgivning eftersom de får stöd från sitt samhälle som idag omfattar många sådana personer som har studerat affärsverksamhet, bokföring och andra saker som är nyttiga i företagsverksamheten i Finland. Alla har dock inte sådana personer i sin närmiljö, och åtminstone de somalier som deltog i intervjuerna förhöll sig i princip positivt mot tanken om att delta i en företagartutbildning.

I fråga om finansieringen varierade åsikterna. Även om den största delen av de intervjuade skulle av religiösa skäl helst ha börjat företagsverksamheten endast med stöd av sina egna besparingar och lånen från närkretsen, så var en del redo att även ta lån från banken, om de skulle lyckas med att hitta borgesmän. Liksom på andra håll verkade bristen på finansiering utgöra ett hinder för tillväxten av somaliernas företagsverksamhet också i Finland. Även bristen på kunskaper lyftes fram som hinder för tillväxt i intervjuerna. De intervjuade ansåg att de somaliska företagarna saknar information om den finländska majoritetsbefolkningens konsumtionsvanor. Eftersom Finlands somaliska samhälle är relativt litet, kan företagen inte växa, om de inte lyckas att utvidga sin kundkrets till majoritetsbefolkningen.

Man trodde dock att man hittar lösningar på problemet med kunskaper i framtiden. De intervjuade ansåg för det första att gemensamma företag mellan somalier och personer som hör till den finländska ursprungsbefolkningen kommer att bli vanligare i framtiden, när den andra generationens somalier som vuxit upp och utbildat sig i Finland börjar starta företag. För det andra antogs den andra generationens somalier utnyttja den utbildning och arbetserfarenhet som de fått i Finland och grunda lite annorlunda företag än sina föräldrar. Och för det tredje tror man att somaliernas gemensamma handlingssätt också har överförts till den andra generationens somalier, och att de också kommer att stödja deras föräldrars företagsverksamhet.

SUMMARY

Communities of Somali refugees and entrepreneurship in different parts of the world

The migration of Somalis to Western industrial countries has been based on the immigration of refugees and asylum seekers everywhere. The refugee community in Great Britain is the largest and oldest refugee community outside Somalia. It started to form already before the civil war broke out in Somalia. The majority of Somali refugees in Western and Northern Europe as well as in Northern America, however, only arrived after 1990.

The common features of the Somali communities in different countries include a low average level of education, high number of children in the family and a large proportion of one-parent households. In all of the receiving countries, the Somali have also established themselves in the labour market less successfully than other groups of immigrants. The employment situation is the best in the United States, but, even there, Somalis mainly work in low income industries and are usually unable to cover the costs of large families on a salary alone, and therefore have to resort to benefits. The Somali communities both in Europe and in Northern America are faced with poverty resulting from the poor employment situation. The poverty is made worse by the fact that members of the extended family remaining in the country of origin and in refugee camps depend on the assistance sent by their relatives.

Somali refugees have, however, everywhere actively sought to improve their position by means of education, for example, and by relocating to where the best possible support is available for their current phase of integration. Tightly knit networks of family and extended family have been helpful in this respect, providing information on employment opportunities, housing and study options, for example. When Somalis relocate, other Somalis also provide practical support in the new city.

The largest Somali communities in the United States have developed in regions offering jobs which are also open to people with a poor level of education. In the United States, the Somali population is focused in the state of Minnesota in particular. In Europe, the Somali population has been attracted by the large cities in Great Britain. Somali businesses have also slowly started to emerge in these regions. An active concentration of businesses owned by Somali refugees has developed in the twin city of Minneapolis and St. Paul in Minnesota during the 2000s. Similar concentrations can also be found in large British cities.

In both countries, the majority of Somali businesses are only active within their own community. Only a few companies have been able to penetrate the larger market. A main reason for this is the lack of capital, which limits the growth opportuni-

ties for businesses. The lack of capital, on the other hand, results at least in part from the fact that most Somali entrepreneurs have not been willing to take out loans from western banks because of their religion. There are also formal financial institutions offering loans according to the Islamic religion in the United States and in Great Britain, but the loans offered by such institutions have apparently not been available to all entrepreneurs as Somali businesses have been financed almost solely by the savings of community members.

The business activities of Somalis in the Helsinki metropolitan area and attitudes towards entrepreneurship

Most Somalis in Finland as well as their businesses are located in the Helsinki metropolitan area. So far, there are few Somali entrepreneurs in Finland, but there is lots of interest towards becoming an entrepreneur. The positive business attitudes of the Somalis stem from a long tradition of trading, which was obvious in all interviews. There had been some entrepreneurial activity in almost all families or immediate circle of the Somalis participating in this study. The businesses had often been run alongside paid jobs, but there were also examples where the business had been the major source of income for the family. Some of the Somalis now working as entrepreneurs in Finland had been in business even before moving to Finland. Also, the extensive international networks of the Somalis, providing opportunities also for Somali entrepreneurs in Finland, were highlighted in the interviews.

As elsewhere, the Somali businesses in Finland as well strongly depend on their own ethnic community, both in terms of the acquisition of resources for operations as well as clientele. Unlike in studies of the Minneapolis entrepreneurs, for example, the mistrust between Somali entrepreneurs was not an issue in this study. The Somali entrepreneurs in the Helsinki metropolitan area at least seem to be very cooperative. Friends' businesses offered opportunities for learning the skills needed as an entrepreneur, there was lots of exchange of information between friends, and the entrepreneurs saved money in a loan recycling network. The cost of business premises was cut by sharing premises with other Somali entrepreneurs. The entrepreneurs had also started their own association.

According to those interviewed, the low usage of business advice services was caused by the prejudice of many Somalis against the authorities, and families with many children are afraid of losing the benefits they depend on if business plans become known to the authorities. On the other hand, there is not much need for business advice services as support is provided by the community, nowadays including many people who have studied business, accounting and other subjects useful for business activities while living in Finland. Not everyone has such people in their immediate circle, however, and the Somalis interviewed had a positive basic attitude towards participation in training for entrepreneurs.

There were varying views about financing. Although the majority of those interviewed would have preferred starting business operations using their savings and loans

of the immediate circle only due to religious reasons, some were also prepared to take a bank loan if they were able to find guarantors. The lack of financing also seemed to be an obstacle to the growth of Somali business activities in Finland, just like in other countries. Also shortcomings in terms of skills were mentioned as an obstacle to growth. Those interviewed found that the Somali entrepreneurs did not have enough information about the consumption habits of the mainstream population. As the Finnish Somali community is rather small, the companies cannot grow unless they are able to attract also the mainstream population into their clientele.

There were expectations, however, that the competence problem would be resolved in the future. First of all, the interviewees expected there to be more joint businesses of Somalis and ethnically Finnish people as the second Somali generation which has grown up and been educated in Finland begins to start businesses. Secondly, it was expected that second-generation Somalis would be utilising their education and work experience from Finland and that their businesses would be slightly different from those of their parents. And thirdly, it was believed that the community-based approach of the Somalis has also been passed on to the second generation and that the younger generation would also be supporting the business operations of their parents.

KIRJALLISUUS

- Abdi, Cawo M. (2012).** The Newest African-Americans?: Somali Struggles for Belonging. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies*: Vol. 11, Article 12. (Online) URL:<http://digitalcommons.macalester.edu/bildhaan/vol11/iss1/12>. (Luettu 2.12.2014.)
- Abdirahman, Mubarik & Brinkemo, Per & Carlson, Benny & Hussein, Abdiwahab & Sandberg, Philip (2011).** Företagarnas flykt - somalisk flyktning till England. *FORES Studie* 2011:2. (Online) URL:<http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=2202935&fileId=2203184>. (Luettu 17.3.2014.)
- Ajrouch Kristine J. and Kusow Abdi M. (2007).** Racial and religious contexts: Situational identities among Lebanese and Somali Muslim immigrants. *Ethnic and Racial Studies*, Vol 30 No. 1 January 2007 pp. 72-94.
- Ali, Ihotu (2009)** Staying off the Bottom of the Melting Pot: Somali Refugees Respond to a Changing U.S. Immigration Climate. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies* Vol. 9 (2009), Article 11. (Online) URL:<http://digitalcommons.macalester.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1090&context=bildhaan>. (Luettu 2.12.2014.)
- Alitolppa-Niitamo, Anne ja Ali, Abdullahi (2001):** Somalidiaspora Suomessa - muutoksia, haasteita ja haaveita. Teoksessa Annika Forsander, Elina Ekholm, Petri Hautaniemi et al. (toim.): Monietnisyyks, yhteiskunta ja työ. Helsinki: Palmenia-kustannus/Yliopistopaino.
- Berns McGown, Rima (1999).** Muslims in the Diaspora: The Somali Communities of London and Toronto. Toronto-Buffalo-London: University of Toronto Press.
- Bornhäll, Anders & Westerberg, Hans (2009a).** Arbetsmarknadssituationen för somalier i Östergötland - En jämförande analys med framgångsexemplet Minnesota. Linköpings Universitet. Institutionen för ekonomisk och industriell utveckling. Kandidatuppsats i Nationalekonomi VT 2009. (Online) URL: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:221753/FULLTEXT01.pdf>. (Luettu 13.1.2015.)
- Bornhäll, Anders & Westerberg, Hans (2009b).** Fattigdomsfällan slår igen. Somalier i utanförskap i Sverige. TIMBRO 2009-12-11. (Online)URL: <http://www.timbro.se/bokhandel/pdf/9175667430.pdf>. (Luettu 28.1.2014.)
- Brochmann, Grete & Hagelund, Anniken (2011).** Migrants in the Scandinavian welfare state. The emergence of a social policy problem. *Nordic Journal of Migration Research* 1(1) 2011, 13-24.
- Capps, Randy & McCabr, Kristen & Fix, Michael (2012).** Diverse Streams: African Migration to the United States. Washington, DC: Migration Policy Institute. (Online) URL:<http://www.migrationpolicy.org/research/CBI-african-migration-united-states>. (Luettu 15.1.2015.)

- Hammond, Laura (2011)** Obligated to Give: Remittances and the Maintenance of Transnational Networks Between Somalis at Home and Abroad. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies*, Vol. 10, Article 11. (Online) URL: <http://digitalcommons.macalester.edu/bildhaan/vol10/iss1/11>. (Luettu 2.12.2014.)
- Harinen, Päivi & Haverinen, Ville-Samuli & Kananen, Marko & Ronkainen, Jussi (2013).** Contexts of Diaspora Citizenship: Citizenship and Civic Integration of Somalis in Finland and the United States. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies* Vol. 13 (2009): 80-101 (Online) URL:<http://digitalcommons.macalester.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1148&context=bildhaan>. (Luettu 2.12.2014.)
- Harris, Hermione (2004).** The Somali community in the UK. What we know and how we know it. The information Centre about Asylum and Refugees in the UK (ICAR), International Policy Institute, King's College London. (Online)URL: <http://www.icar.org.uk/somalicomunityreport.pdf>. (Luettu 13.1.2015.)
- Hautaniemi, Petri (2004).** Pojat! Somalipoikien kiistanalainen nuoruus Suomessa. Helsinki: Nuorisotutkimusverkosto. Nuorisotutkimusseura. Julkaisuja 41. Hakapaino Oy.
- Heikkilä, Elli & Pikkarainen, Maria (2008).** Väestön ja työvoiman kansainvälistyminen nyt ja tulevaisuudessa. Turku: Siirtolaisuusinstituutti. Siirtolaisuustutkimuksia A 30.
- Helsingin kaupungin tietokeskus (2014).** Helsingin ulkomaalaisväestö 2014. Helsingin kaupungin tietokeskus Tilastoja 31/2014. (Online) URL:http://www.hel.fi/hel2/tietokeskus/julkaisut/pdf/14_12_04_Tilastoja_36_Erjansola.pdf. (Luettu 26.1.2015.)
- Horst, Cindy M. A. (2004).** Money and mobility: transnational livelihood strategies of the Somali diaspora. Global Commission on International Migration: Global Migration perspectives No. 9, October 2004. Amsterdam Institute on International Development Studies. (Online) URL:<http://www.refworld.org/docid/42ce49684.html>. (Luettu 14.1.2015.)
- Horst, Cindy (2006).** Connected lives: Somalis in Minneapolis, family responsibilities and the migration dreams of relatives. International Peace Research Institute, Oslo, Norway: UNHCR, Policy Development and Evaluation Service. New issues in refugee research. Research Paper No. 124. (Online) URL: <http://www.refworld.org/pdfid/4ff15d5e2.pdf>. (Luettu 21.1.2015.)
- Huisman, Kimberly A. (2011)** “Why Maine? Sekondary migration decisions of Somali refugees.” *Irinkerindo: A Journal of African Migration*, 2011. (Online) URL: <http://africamigration.com/Issue%205/irinkerindo%20issue%205%20full.pdf#page=58>. (Luettu 14.1.2015.)
- Jaakkola, Magdalena (2009).** Maahanmuuttajat suomalaisten näkökulmasta. Asennemuutokset 1987–2007. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Tutkimuksia 2009:1.
- Jones, Trevor & Ram, Monder & Theodorakopoulos, Nick (2010).** Transnationalism as a Force for Ethnic Minority Enterprise? The Case of Somalis in Leicester. *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 34.3 September 2010, 565–585.

- Joronen Tuula (2014).** Somalialaisten maahanmuuttajien työllistymisessä ja yrittäjyysaktiivisuudessa maiden välisiä eroja. Kvartti 2/2014. (Online) URL:<http://www.kvartti.fi/fi/artikkelit/somalialaisten-maahanmuuttajien-tyollistymisessa-ja-yrittajyysaktiivisuudessa-maiden>. (Luettu 14.1.2015.)
- Joronen, Tuula (2012).** Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Tutkimuksia 2012:2.
- Joronen, Tuula (2007).** Työmarkkinoiden monenlaiset maahanmuuttajanaiset. Haaste suomalaiselle sukupuolijärjestelmälle. Teoksessa Tuomas Martikainen ja Marja Tiilikainen (toim.): *Maahanmuuttajanaiset: Kotoutuminen, perhe ja työ*. Helsinki: Väestöliitto. Väestöntutkimuslaitoksen julkaisusarja D 46/2007.
- Joronen, Tuula (2005).** Työ on kahden kauppa – maahanmuuttajien työmarkkina-aseman ongelmia. Teoksessa Seppo Paananen (toim.): *Maahanmuuttajien elämää Suomessa*. Helsinki: Tilastokeskus, 59–82.
- Juntunen, Marko (2009)** Irakilaispakolaisena internetissä. Teoksessa Tuula Joronen (toim.): Maahanmuuttajien vapaa-aika ja kulttuuripalvelut pääkaupunkiseudulla. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, tutkimuksia 2009:4.
- Kangasharju, Aki & Korpinen, Liisa & Parkkinen, Pekka (2003).** Suomessa asuvat ulkomaalaiset: Esiselvitys. Helsinki: Valtion taloudellinen tutkimuskeskus. VATT-keskustelualoitteita 297. (Online) URL: http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k297.pdf. (Luettu 26.1.2015.)
- Kapteijs, Lidwien and Arman, Abukar (2008)** “Educating Immigrant Youth in the United States: An Exploration of the Somali Case. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies*, Vol. 4, Article 6. (Online) URL: <http://digitalcommons.macalester.edu/bildhaan/vol4/iss1/6>. (Luettu 2.12.2014.)
- Kloosterman, Robert (2000).** Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration. Teoksessa Jan Rath (ed.): *Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment*. London & New York: Mamillan Press Ltd/St. Martins Press inc. In association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick, 90–106.
- Kloosterman, Robert & Van der Leun, Joanne & Rath, Jan (1999).** Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), June 1999, pp.253–267.
- Koopmans, Ruud (2010).** ‘Trade-Offs between Equality and Difference: Immigrant Integration, Multiculturalism and the Welfare State in Cross-National Perspective.’ *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36:1, 1-26.
- Leinonen, Elina (2009).** Ennakkoluulot saavat kyytiä verkkoyhteisössä. Teoksessa Hanna Hietaluoma-Hanin & Heidi Johansson (toim.): *Näkökulmia kulttuurien väliseen vuoropuheluun*. Helsinki: Valtion taidemuseo.
- Light, Ivan & Gold, Steven J. (2000).** Ethnic Economies. San Diego and London: Academic Press.

Lindley, Anna (2009). Between 'Dirty Money' and 'Development Capital': Somali Money Transfer Infrastructure under Global Scrutiny. *African Affairs*, 108/433, 519-539. (Online) URL:<http://afraf.oxfordjournals.org/content/108/433.toc>. (Luettu 20.1.2015.)

Linnanmäki-Koskela, Suvi (2010). Maahanmuuttajien työmarkkinaintegraatio. Vuosina 1989-92 Suomeen muuttaneiden tarkastelua vuoteen 2007 asti. Helsinki: Helsingin kaupungin Tietokeskus, tutkimuksia 2010:2.

Lithman, Yngve (2011). The Integration-Citizenship-Social Cohesion Nexus. Eurosphere working paper series. Online Working Paper No. 36, 2011. (Online) URL: http://eurospheres.org/files/2011/03/Eurosphere_Working_Paper_36_Lithman.pdf. (Luettu 14.1.2015.)

Lo, Lucia & Teixeira, Carlos & Truelove, Marie (2003). Polish and Somali Entrepreneurship and the Building of Ethnic Economies in Toronto. In *Espace, populations, societies*, 2003-1. Diversité des populations d'Amérique du Nord. pp. 167-181. (Online) URL:http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/espos_0755-7809_2003_num_21_1_2071. (Luettu 30.1.2014.)

Martikainen, Tuomas & Gola, Lalita (2007). Intian niemimaalta muuttaneiden naisten käsityksiä perheestä ja sukupuolirooleista. Teoksessa Tuomas Martikainen ja Marja Tiilikainen (toim.): *Maahanmuuttajanaiset: Kotoutuminen, perhe ja työ*. Helsinki: Väestöliitto. Väestöntutkimuslaitoksen julkaisusarja D 46/2007.

Melander, Charlotte (2009). Inom transnationella och lokala sociala världar. Om sociala stödutbyten och försörjningsstrategier bland svensksomalier. Göteborg Universitet. Institutionen för socialt arbete. Skriftserien Nr 2009:3. (Online) URL:https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/21237/1/gupea_2077_21237_1.pdf. (Luettu 15.1.2015.)

Myrskylä, Pekka (2003). Maahanmuuttajat hivuttautuvat työmarkkinoille. Helsinki: Tilastokeskus. *Hyvinvointikatsaus 3/2003*, 32-37.

Myrskylä, Pekka (2012). Maahanmuutto ja nuorten syrjäytymisriskit pääkaupunkiseudulla. Kvartti 2/2012 (Online) URL:http://www.hel.fi/hel2/tietokeskus/julkaisut/pdf/12_06_12_Kvartti_2.pdf. (Luettu 26.1.2015)

Open Society Foundations (2013a). Somalis in Helsinki. Somalis in European Cities. At Home in Europe.

Open Society Foundations (2013b). Somalis in Oslo. Somalis in European Cities. At Home in Europe.

Open Society Foundation (2014). Somalis in Malmö. Somalis in European Cities. At Home in Europe. (Online) URL: <http://www.opensocietyfoundations.org/reports/somalis-malmo>. (Luettu 21.1.2015.)

Osman, Ali (2012). In search of green pastures: The onward immigration of Somali-Swedes to Britain. *Nordic Journal of Migration Research* 2(2), 2012, 133-140. ISSN (Online) URL:1799-649X, ISSN (Print) , DOI: 10.2478/v10202-011-0035-8, June 2012. (Luettu 15.1.2015.)

Pakarinen, Mikko (2004). Monikulttuurisuus ja tietoyhteiskunta. Helsinki: Sitra raportteja 36.

- Pohjanpää, Kirsti & Paananen, Seppo & Nieminen, Mauri (2003).** Maahanmuuttajien elinolot. Venäläisten, virolaisten, somaliaalaisten ja vietnamilaisten elämää Suomessa 2002. Helsinki: Tilastokeskus. Elinolot 2003:1.
- Ram, Monder & Theodorakopoulos, Nicholas & Jones, Trevor (2008).** Forms of capital, mixed embeddedness and Somali enterprise. *Work Employment Society* 2008 Volume 22 (3):427-446.
- Samatar, Hussein M. (2008)** "Experiences of Somali Entrepreneurs in the Twin Cities," Bildhaan: *An International Journal of Somali Studies*, Vol. 4, Article 9. (Online) URL:<http://digitalcommons.mcalester.edu/bildhaan/vol4/iss1/9>. (Luettu 26.1.2015.)
- SCERDO & ASAAS ((Somali-Canadian Education and Rural Development Organization & Alberta Somali Association for Advocacy and Support) (2007).** Needs Assessment Research for Somali Community in Edmonton. (Online) URL:<http://www.cpefalbertacapitalregion.ca/downloads/toolbox/Somali%20Needs%20Assessment.pdf>. (Luettu 21.1.2015.)
- Schaid, Jessica and Grossman, Zoltan (2007).** Somali Immigrant Settlement in Small Midwestern U.S. Communities: The Case of Barron, Wis., in Abdi Kusow and Stephanie Bjørk, (eds.): *From Mogadishu to Dixon: The Somali Diaspora in a Global Context*. Lawrenceville, N.J.: Africa World Press/The Red Sea Press
- Schaid, Jessica and Grossman, Zoltan (2003).** Somali Immigrant Settlement in Small Minnesota and Wisconsin Communities. University of Wisconsin-Eau Claire. Summer Research Experience for Undergraduates, Summer 2003. (With funding from the UWEC Center of Excellence for Faculty/Student Research Collaboration) (Online)URL:<http://academic.evergreen.edu/G/grossmaz>. (Luettu 19.2.2014.)
- Schulze, Solveig Lisa (2010).** A comparative study of Somali immigrants in Minnesota and Norway, critical response to the book "The Immigrants' Superpower" by Gerhard Helskog. Oslo University College. Faculty of Social Science. Thesis submitted for the Master Degree in International Social Welfare and Health Policy. (Online) URL: https://oda.hio.no/jspui/bitstream/10642/482/2/Schulze_SolveigLisa.pdf. (Luettu 16.5.2014.)
- Sheikh Omar, Yusuf (2013).** Social Integration and the Sense of Hope among Somali Youth in Australia and the United States. *Bildhaan: An International Journal of Somali Studies*, Vol. 12, Article 9. (Online) URL:<http://digitalcommons.mcalester.edu/bildhaan/vol12/iss1/9>. (Luettu 2.12.2014.)
- Tesfom, Goitom (2006).** The Role of Social Networks on the Entrepreneurial Drive of First Generation East African Origin Entrepreneurs in Seattle Area. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*. Volume II, Issue 3, 2006. (Online) URL:<http://www.asiaentrepreneurshipjournal.com/AJESII3Tesfom.pdf>. (Luettu 30.1.2014.)
- Tiilikainen, Marja (2003).** Arjen islam. Somalinaisten elämää Suomessa. Tampere: Vastapaino.
- Tiilikainen, Marja (2007).** Somaliäidit ja transnationaalinen perhe. Teoksessa Tuomas Martikainen ja Marja Tiilikainen (toim.): *Maahanmuuttajanaiset: Kotoutuminen, perhe ja työ*. Helsinki: Väestöliitto. Väestöntutkimuslaitoksen julkaisusarja D 46/2007.
- Tilastokeskus (2003).** Ulkomaalaiset ja siirtolaisuus 2002. Helsinki: Tilastokeskus, SVT Väestö 2003:8.

- Tilastokeskus (2014a).** Px-Web Statfin tietokanta /Väestö/Työssäkäynti. (Online) URL: http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/vrm/tyokay/tyokay_fi.asp (Luettu 14.5.2014.)
- Tilastokeskus (2014b).** Px-Web Statfin tietokanta/Väestö/Väestörakenne. (Online) URL: http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/vrm/vaerak/vaerak_fi.asp (Luettu 14.5.2014.)
- Tilastokeskus 2015.** PX-Web Statfin, Väestö>väestörakenne. (Online) URL: http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/databasetree_fi.asp. (Luettu 22.1.2015.)
- Toivanen, Minna & Väänänen, Ari & Airola Auli (toim. 2013).** Venäläis-, kurdi- ja somalialaistaustaisten työ ja terveys Suomessa – samankaltaisuudet ja erot kantaväestöön. Helsinki: Työterveyslaitos.
- van Liempt, Ilse (2011).** From Dutch Dispersal to Ethnic Enclaves in the UK: The Relationship between Segregation and Integration Examined through the Eyes of Somalies. *Urban Studies* 48 (16), December 2011, 3385–3398. (Online) URL:<http://usj.sagepub.com/content/48/16/3385>. (Luettu 15.1.2015.)
- Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin (1990).** Opportunities, Group Characteristics, and Strategies. Teoksessa Roger Waldinger, & Howard Aldrich, & Robin Ward et al (eds.): *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, Sage Series on Race and Ethnic Relations, volume 1, 13-48.

LIITE 1

Teemarunko 7.2.2014/TJ

	KOHDERYMÄ: Yrittäjät	KOHDERYMÄ: Ei Yritystä
1	<p><u>Taustatiedot:</u></p> <p><i>Ikä, sukupuoli, perhetilanne? Koulutus ja työura ennen Suomeen muutttoa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Onko suorittanut jonkin tutkinnon Somaliassa tai jossain muussa maassa ennen muuttoa? Minkä tutkinnon? • Onko ollut työssä Somaliassa tai jossain muussa maassa ennen muuttoa? • Onko itsellä tai perheellä ollut kotimaassa tai muualla yritys-toimintaa? <p><i>Koulutus ja työura Suomessa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Onko suorittanut jonkin tutkinnon Suomessa? Minkä? • Onko ollut Suomessa työssä ennen yritystoiminnan aloittamista? Missä? • Onko nyt yrittämisen lisäksi jossain muussa työssä? Missä? <p><i>Kielitaito.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Puhuuko suomea? Osaako lukea ja kirjoittaa suomeksi? • Mitä muita kieliä osaa puhua ja lukea ja kirjoittaa? 	<p><u>Taustatiedot:</u></p> <p><i>Ikä, sukupuoli, perhetilanne? Koulutus ja työura ennen Suomeen muutttoa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Onko suorittanut jonkin tutkinnon Somaliassa tai jossain muussa maassa ennen muuttoa? Minkä tutkinnon? • Onko ollut työssä Somaliassa tai jossain muussa maassa ennen muuttoa? • Onko itsellä tai perheellä ollut kotimaassa tai muualla yritystoimintaa? <p><i>Koulutus ja työura Suomessa:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Onko suorittanut jonkin tutkinnon Suomessa? Minkä? • Onko ollut Suomessa työssä Missä? • Onko nyt jossain työssä? Missä? <p><i>Kielitaito.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Puhuuko suomea? Osaako lukea ja kirjoittaa suomeksi? • Mitä muita kieliä osaa puhua ja lukea ja kirjoittaa?

	KOHDERYMÄ: Yrittäjät	KOHDERYMÄ: Ei Yritystä
2.	<p><u>Yritystoiminta:</u></p> <p>Milloin on aloittanut yritystoiminnan?</p> <p>Millä alalla yritys toimii ja miksi valinnut juuri sen toimialan?</p> <p><i>Millä tavalla aloitti yritystoiminnan?</i></p> <p>Mikä alussa oli vaikeaa, mikä oli helppoa?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yrityksen rekisteröiminen? • Rahoituksen hankkiminen? • Toimitilan hankkiminen? • Sijaintipaikan merkitys? Mikä on tärkeää: saavutettavuus eri liikennevälineillä, hinta, muu, mikä? Onko pääkaupunkiseudulla /Turussa/Tampereella muita paikkoja joissa tällainen yritys voisi toimia? Onko yritys aina toiminut nykyisessä paikassa vai onko se aloittanut jossain muualla? • Tuotteet? • Asiakkaiden hankkiminen, markkinointi? • Kirjanpito, verotus? • Keneltä sai apua yritystoiminnan käynnistämävaiheessa? • Millaista apua sai keneltäkin? • Mistä hankki tietoa? <p><i>Millä tavalla määrittelet oman liiketoimintasi onnistumisen?</i></p>	<p><u>Yritystoiminta:</u></p> <p>A) Onko toiminut yrittäjänä aiemmin? Millainen yritys? Missä? Suomessa? Muualla? Miksi on lopettanut yritystoiminnan?</p> <p>B) Jos ei ole koskaan toiminut yrittäjänä Suomessa, niin onko joskus suunnitellut yrityksen perustamista Suomeen?</p> <p>C) Minkä alan yritystä on ajatellut? Miksi?</p> <p>D) Jos on suunnitellut yrityksen perustamista, mutta ei ole saanut sitä toteutettua, mitkä asiat ovat estäneet tai lykänneet suunnitelmia toteutumasta?</p> <p>E) Jos ei ole suunnitellut yrityksen perustamista, niin miksi ei?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perhesyistä? • Ei halua ottaa riskejä? • Muita kiinnostavampia työmahdollisuuksia on ollut tarjolla? • Ei ole pääomaa? • Ei ole aikaisempaa kokemusta yritystoiminnasta? • Ei tunne Suomen järjestelmää? • Muu syy, mikä?

	KOHDERYMÄ: Yrittäjät	KOHDERYMÄ: Ei Yritystä
3	<p><u>Nykytilanne ja tulevaisuuden näkymät:</u></p> <p>Saatteko nykyisin apua tarvittaessa? Keneltä?</p> <p>Millaista apua?</p> <p>Mitä Teitä auttaneet henkilöt mielestänne odottavat Teiltä vastapalvelukseksi?</p> <p>Teettekö yhteistyötä tekee muiden yrittäjien kanssa? Kenen? Millaista yhteistyötä?</p> <p>Jos ei tee yhteistyötä, niin miksi ei? Montako henkilöä yritys työllistää tällä hetkellä yhteensä?</p> <p>Montako perheenjäsentä yrityksessä työskentelee? Ovatko he vain apuna, vai maksetaanko heille myös palkkaa?</p> <p>Montako sellaista henkilöä yrityksessä työskentelee, joille maksetaan palkkaa?</p> <p>Onko yrityksellä pankkitili, vai hoidetaanko yrityksen rahaliikennettä pelkästään käteiskaupalla? Onko siinä ongelmia?</p> <p>Pärjättekö yritystuloilla, vai joudutteko lisäksi tekemään muita töitä tai hakemaan avustuksia?</p> <p>Miten oletatte yrityksen kehittyvän tulevaisuudessa? Oletatteko sen kasvavan?</p>	<p><u>Nykytilanne ja tulevaisuuden näkymät:</u></p> <p>Miten luonnehtisitte nykyistä elämäntilannettanne ja tulevaisuuden näköalojanne ja suunnitelmianne?</p> <p>Millaisena näette asemanne työmarkkinoilla nyt ja tulevaisuudessa?</p> <p>Perhetilanteen muutokset?</p> <p>Taloudellinen toimeentulon kehitys tulevaisuudessa?</p> <p>Sosiaalisten suhteiden kehitys?</p> <p>Millaista apua olette antanut sukulaisille, ystäville tai tuttaville liittyen liiketoimintaan? Suomessa asuvat sukulaiset, ystävät ja tuttavat? Muissa maissa asuvat sukulaiset, ystävät ja tuttavat?</p> <p>Voisitteko itse tulevaisuudessa saada apua lähipiiristä, jos perustaisitte yrityksen?</p>

	KOHDERYMÄ: Yrittäjät	KOHDERYMÄ: Ei Yritystä
4.	<p><u>Tietotarpeet</u></p> <p>Haluaako lisää tietoa yrittäjyydestä Suomessa? Jos haluaa, niin mistä aiheista?</p> <p>Yritysrahoituksesta? (Pankit, Finnvera, starttiraha.)</p> <p>Eri yritysmuodoista Suomessa? (Esim. elinkeinonharjoittaja, osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö, osuuskunta, freelance.)</p> <p>Paikallisista yrittäjähdistyksistä ja niiden jäseneduista?</p> <p>Tietääkö, että Suomessa/Helsingissä on tarjolla sekä julkisia (ilmaisia) ja yksityisiä (maksullisia) yritysneuvontapalveluita ja yrittäjäkursseja? Olisiko kiinnostunut osallistumaan esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman tekemistä, yrityskirjanpitoa tai verotusta käsitteleville kursseille, jos niitä olisi tarjolla sopivaan aikaan? Kenen järjestämille kursseille?</p>	<p><u>Tietotarpeet</u></p> <p>Haluaako lisää tietoa yrittäjyydestä Suomessa? Jos haluaa, niin mistä aiheista? Yritysrahoituksesta? (Pankit, Finnvera, starttiraha.)</p> <p>Eri yritysmuodoista Suomessa? (Esim. elinkeinonharjoittaja, osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö, osuuskunta, freelance.) Paikallisista yrittäjähdistyksistä ja niiden jäseneduista?</p> <p>Tietääkö, että Suomessa/Helsingissä on tarjolla sekä julkisia (ilmaisia) ja yksityisiä (maksullisia) yritysneuvontapalveluita ja yrittäjäkursseja? Olisiko kiinnostunut osallistumaan esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman tekemistä, yrityskirjanpitoa tai verotusta käsitteleville kursseille, jos niitä olisi tarjolla sopivaan aikaan? Kenen järjestämille kursseille?</p>

	KOHDERYMÄ: Yrittäjät	KOHDERYMÄ: Ei Yritystä
5.	<p><u>Suomi yritysten toimintaympäristönä</u></p> <p>Mistä olettaa sen johtuvan, että somalialaisia yrittäjiä on toistaiseksi niin vähän Suomessa?</p> <p>Mitä tietää muiden maahanmuuttajien yritystoiminnasta Suomessa/ pääkaupunkiseudulla? Esim. millä toimialoilla, mistä maista tulleita, miten päässeet alkuun, miten saaneet asiakkaita, onko kannattavaa, paljonko työtä vaatii jne.</p> <p>Minkä tekijöiden olettaa yleensä olevan yritystoiminnassa onnistumisen taustalla?</p>	<p><u>Suomi yritysten toimintaympäristönä</u></p> <p>Mistä olettaa sen johtuvan, että somalialaisia yrittäjiä on toistaiseksi niin vähän Suomessa?</p> <p>Mitä tietää muiden maahanmuuttajien yritystoiminnasta Suomessa/ pääkaupunkiseudulla? Esim. millä toimialoilla, mistä maista tulleita, miten päässeet alkuun, miten saaneet asiakkaita, onko kannattavaa, paljonko työtä vaatii jne.</p> <p>Minkä tekijöiden olettaa yleensä olevan yritystoiminnassa onnistumisen taustalla?</p>

LIITE 2

KOODAUS

johdattelua teemaan:

puhutaan tämän tutkimuksen tarkoituksesta, tutkijoiden taustasta ja siitä, että informanttien henkilöllisyys ei tule raportissa ilmi

taustatekijät: haastateltavan/haastateltavien sukupuoli, muuttoikä perhesuhteet, koulutus ennen ja jälkeen Suomeen muuton, työura Suomessa,

yrittäjyyskokemus:

puhutaan siitä, onko henkilöllä kokemusta yritystoiminnasta ja millaista kokemusta

resurssit:

puhutaan yleisesti siitä, mitä resursseja olettaa yritystoiminnassa tarvittavan sekä siitä näkökulmasta, mitä resursseja itsellä on: mitä osaamista, tietoja/taitoja, rahaa, uskooko saavansa apua lähipiiristä, millaista apua.

osaaminen:

puhutaan asioista, jotka liittyvät yrittäjyysosaamiseen: keskustelujaksot joista käy ilmi, että henkilö **tuntee tai ei tunne** (suomalaisia) markkinoita, lainsäädäntöä, rahoitusmahdollisuuksia ja muita yritystoiminnan suunnitteluun ja toteuttamiseen liittyviä asioita. Myös keskustelukatkelmat, joissa käy ilmi aikaisempi yrittäjyyskokemus, joka voi olla omaa tai lähipiirin kokemuksia seuraamalla hankittua

tiedollinen osaaminen:

puhutaan siitä, mitä yrittäjäksi aikovan pitää tietää ja osata

asiointi viranomaisten kanssa:

puhutaan lupa-asioista, veroasioista, byrokratiasta ja muista viranomaisten kanssa asiointia edellyttävästä asiasta

neuvontapalvelujen käyttö:

puhutaan siitä, onko saanut neuvoja ja apua virallisilta, muodollisilta yritysneuvontaorganisaatioilta tai haluaisiko saada, ja tietääkö, että millaisia palveluja on tarjolla

- rahoitus:** puhutaan siitä, mistä on hankkinut yrityksen alkupääoman tai mistä suunnittelee hankkivansa jos aloittaisi yritystoiminnan (säästöt palkkatyöstä, lainaa oman yhteisön piiristä, lainaa pankista, starttirahaa jne)
- ayuuoto (hagbad):** somalialainen luotonkierrätysrinki rahoituslähteenä, luottamukseen perustuva yhteisöllinen toimintamalli
- yhteisön tuki:** puhutaan perheeltä ja ystävitä/tuttavilta/muilta yrittäjiltä saaduista neuvoista ja muusta avusta tai sen puuttumisesta, luottamus ja vastavuoroisuus
- liikeideat:** puhutaan yrityksen toimialan valinnasta ja siitä miten se toimii (tai ajatellaan toimivan jos kyse on vasta suunnitelmasta), millä tavalla perustelee sen kannattavuutta.
- suunnittelu:** erityisesti yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa, budjetointia, markkinointia, toiminnan laajentamista, työntekijöiden hankkimista, liikeidean kehittämistä ja muuta sellaista koskevat keskustelut
- liikepaikka:** puhutaan sijainnin merkityksestä ja siitä missä asiakasvirrat liikkuvat
- asiakkaat:** puhutaan asiakaskunnasta, verrataan markkinoiden kokoa tai rakennetta
- työntekijät:** puhutaan yrityksessä työskentelevistä henkilöistä tai siitä, aikooko palkata työntekijöitä ja mistä niitä ajattelee rekrytoivansa
- toinen sukupolvi:** puhutaan omista tai muiden lapsista ja heidän tulevaisuuden näköaloistaan suhteessa työllisyyteen ja yrittäjyyteen
- kasvuyrittäjyys:** puhutaan kasvuyrittäjyydestä, laajemmalle asiakaskunnalle, ei pelkästään omalle ryhmälle tai sitä lähellä olevalle asiakaskunnalle suunnatusta yritystoiminnasta, jolla laajentumistavoitteita.
- verkostoituminen:** puhutaan verkostoitumisesta ja yhteistyöstä muiden yrittäjien ja kollegoiden kanssa, yrittäjähdistyksiin kuulumisen ja niiden palveluihin tukeutuminen

kannattavuus: puhutaan yritystoiminnan taloudellisesta tuloksesta, mahdollisuudesta ottaa itselleen palkkaa, tulojen pienuudesta, kasvumahdollisuuksista, tuloista ja menoista ja voiton suuruudesta.

yrittäjyysasenne:

keskustelut, joista käy ilmi, näkeekö yrittäjäksi ryhtymisen houkuttelevana vai ei niin houkuttelevana mahdollisuutena itselle tai muille

toimintaympäristö:

puhutaan siitä, millaisena näkee Suomen toimintaympäristönä maahanmuuttajayrittäjille ja missä suhteessa se poikkeaa joistain muista maista (esimerkiksi verotus, sosiaalietuudet, tullit, kustannustaso)

yritystoiminnan esteet:

puhutaan siitä, mikä on vaikeaa yritystoiminnassa, mikä jarruttaa yritystoiminnan aloittamista itsellä tai minkä olettaa olevan sen esteenä muilla somalialaisilla. Voi olla henkilökohtaisia esteitä tai suomalaiseen järjestelmään liittyviä esteitä.

Tekijä(t) Tuula Joronen & Abdirizak Hassan Mohamed		
Nimike Kauppakansa pakosalla - Somaliyrittäjät meillä ja muualla		
Julkaisija (virasto tai laitos) Helsingin kaupungin tietokeskus	Julkaisu-aika 2015	Sivumäärä, liitteet 105
Sarjan nimike Tutkimuksia - Helsingin kaupungin tietokeskus		Osan numero 2015:1
ISSN(painettu) 1455-724X ISBN(painettu) 978-952-272-861-6 ISSN(verkossa) 1796-7228 ISBN(verkossa) 978-952-272-862-3	Kieli fin, swe, eng	
Tiivistelmä <p>Tämän tutkimuksen tarkoitus on tuottaa tietoa somalialaisten maahanmuuttajien yrittäjyysasenteista ja potentiaalisten yrittäjien tarpeista maahanmuuttajien yrittäjyysneuvonnan ja koulutuksen kehittämistä varten. Tarkastelun kohteena ovat erityisesti pääkaupunkiseudun somalialaiset, koska suurin osa Suomen somalialaistustaista väestöstä on asettunut tälle alueelle. Tutkimuksessa tarkastellaan ensinnäkin somalialaistustaisten yrittäjien kokemuksia yritystoiminnasta Suomessa. Yrittäjien näkemysten rinnalla tutkimuksessa tarkastellaan myös sellaisten somalialaisten suhdetta yrittäjyyteen, jotka eivät ainakaan toistaiseksi ole perustaneet yrityksiä.</p> <p>Kuten muualla maailmassa myös Suomessa somalialaisten yritystoiminta nojaa voimakkaasti oman etnisen yhteisön tukeen sekä toiminnassa tarvittavien resurssien että asiakaskunnan osalta. Vahvuutena ovat mm. laajalle ulottuvat kansainväliset verkostot, joiden kautta tieto kulkee tehokkaasti. Monilla potentiaalisilla somaliyrittäjillä on nykyisin lähipiirissään Suomessa liikealaa, kirjanpitoa ja muita yritystoiminnassa hyödyllisiä asioita opiskelleita henkilöitä, joilta heidän on mahdollista saada yrittäjyyteen liittyvää asiantuntija-apua. Myös muodollisten yritysneuvontapalvelujen käyttöön suhtauduttiin periaatteessa myönteisesti.</p> <p>Yritystoiminnan esteistä nousivat keskeisimmin esiin pääomien puute. Ongelmana nähtiin myös suurten somaliperheiden riippuvuus sosiaalituista. Yritystoiminta houkutteli toimeentulovaihtoehtona, mutta pelättiin toisaalta yritystoimintaan liittyviä riskejä. Suomalaisen valtaväestön kulutustottumuksiin vastaaminen ja sitä kautta laajemmille markkinoille pääseminen on edelleen suuri haaste, mutta tässä suhteessa paljon toiveita asetetaan Suomessa kasvaneen toisen sukupolven osaamispuutteen.</p>		
Asiasanat Somalidiaspora, yrittäjyys, etniset resurssit, etniset markkinat		
Hinta hinnaston mukaan	Jakelu puh. 09 310 36293	
Myynti Tietokeskuksen kirjasto, Siltasaarenkatu 18-20 A, 00099 Helsingin kaupunki, puh. 09 310 36377 ja Verkkokauppa: http://granum.uta.fi		



KAUPPAKANSI PAKOSALLA: SOMALIYRITTÄJÄT MEILLÄ JA MUUALLA

Somalialaiset ovat vanha kauppiaskansa. Vähitellen vanha kaupanteon perinne on alkanut nousta esiin myös somalipakolaisten keskuudessa, vaikka uusiin olosuhteisiin sopeutumisen haasteet ja raskaat velvoitteet pakolaisleireille jääneitä sukulaisia kohtaan ovat hidastaneet tätä kehitystä. Ensimmäisenä somalialaisten yritystoiminta on alkanut kasvaa anglosaksisissa maissa, joissa somaliyhteisöt ovat suurempia kuin esimerkiksi Pohjoismaissa, ja joissa myös etnisellä yrittäjyydellä on pidemmät perinteet. Tämä tutkimus tarkastelee Suomen somalialaisten yrittäjyyttä erityisesti pääkaupunkiseudulla, jossa se näyttää olevan yleistymässä.

Julkaisutilaukset
p. 09 310 36293

Internet
www.hel.fi/tietokeskus