



Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu

Matkapuhelinliiketoiminnan yhteiskunnalliset vaikutukset kehittyvissä maissa - Nokian matkapuhelinliiketoiminta Keniassa

Organisaatiot ja johtaminen
Maisterin tutkinnon tutkielma
Essi Orenius
2010

Markkinoinnin ja johtamisen laitos
Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU TIIVISTELMÄ

Organisaatiot ja johtaminen, pro gradu -tutkielma

Essi Orenius

26.4.2010

MATKAPUHELINLIIKETOIMINNAN YHTEISKUNNALLISET VAIKUTUKSET KEHITTYVISSÄ MAISSA – NOKIAN MATKAPUHELINLIIKETOIMINTA KENIASSA

Pro gradu -tutkielmani tavoitteena on selvittää, onko matkapuhelinliiketoiminnalla yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvissä maissa sekä, minkälaisia nämä mahdolliset vaikutukset ovat. Pyrin myös selvittämään, miten mahdollisia vaikutuksia voi todeta ja mitata. Tutkielmani erityiskiinnostuksen kohteena on Nokian harjoittama matkapuhelinliiketoiminta Keniassa.

Matkapuhelinliiketoiminta kehittyvissä maissa näyttäytyy katsojalle Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukaisena liiketoimintana. Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukainen liiketoiminta pyrkii vähentämään globaalia köyhyyttä taloudellisesti kannattavalla tavalla. BoP -ajattelutavan perustana on tarjota vähävaraisille markkinoille tuotteita, palveluita tai liiketoimintamalleja, jotka ovat tuottajallensa kannattavia sekä samalla vähentävät kuluttajan tai yhteisön kokemaa köyhyyttä.

Tutkimukseni perustuu sekundaariaineistoon. Olen tutkielmaani varten haastatellut kehittyvissä maissa pitkiä aikoja viettäneitä henkilöitä sekä tutustunut aiheesta aikaisemmin tehtyihin tutkimuksiin ja artikkeleihin. Olen muun muassa haastatellut Nokialla työskentelevää antropologi Jussi Impiötä sekä akatemiaturkijana toimivaa antropologi Sirpa Tenhusta.

Pro gradu -tutkielmani tuloksena voin todeta matkapuhelinliiketoiminnalla olevan yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvissä maissa. Nämä yhteiskunnalliset vaikutukset ovat jaettavissa sosiaalisiin, taloudellisiin ja ympäristöön liittyviin vaikutuksiin. Merkittävimmät sosiaaliset vaikutukset ovat kommunikoinnin tehostuminen ja tietoon pääsyyn helpottuminen sekä sosiaalisten suhteiden parantuminen. Merkittävimmät taloudelliset vaikutukset ovat matkapuhelintiheyden bruttokansantuotetta nostava vaikutus sekä pienyritysten liiketoiminnan tehostuminen. Matkapuhelinliiketoiminnalla on yksittäisiä ympäristöön liittyviä vaikutuksia. Osa matkapuhelinliiketoiminnan tuomista vaikutuksista voivat näyttäytyä myös negatiivisina, mutta suurin osa vaikutuksista on positiivisia. Matkapuhelinten mukanaan tuoma muutos on valikoivaa. Matkapuhelin ei itsessään muuta asioita, vaan vahvistaa olemassa olevia muutostrendejä. Vaikutukset ovat myös kulttuurisidonnaisia.

Tutkielmani avainsanat: Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukainen liiketoiminta, köyhyyden vähentäminen, matkapuhelinliiketoiminta kehittyvissä maissa, Nokia, Kenia.

Sisällysluettelo

1. Johdanto	2
2. Mitä on Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukainen liiketoiminta?	6
2.1 Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan pääpiirteitä	7
2.2 Miten BoP -markkinoille?	11
2.3 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutukset	12
2.3.1 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan taloudellisia vaikutuksia	13
2.3.2 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan sosiaalisia vaikutuksia	16
2.3.3 BoP -ajattelutavan mukaiseen liiketoimintaan liittyviä ympäristövaikutuksia	18
2.4 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan mahdollisuudet yrityksille	18
2.5 Miten BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksia tutkitaan?	19
2.6 Miten BoP -ajattelutapa on kehittynyt – Mihin suuntaan menossa?	22
2.7 BoP -liiketoiminta-ajattelutavan saama kritiikki	23
3. Matkapuhelimet BoP -markkinoilla	25
3.1 Nokia kehittyvillä markkinoilla	26
3.2 Nokian omat tutkimukset kehittyvissä maissa	29
3.3 Nokian liiketoiminta Keniassa	32
3.4 Matkapuhelinten tuomat vaikutukset Keniassa	35
4. Matkapuhelinliiketoiminnan vaikutukset sosiaali- ja kulttuuriantropologin silmin	43
4.1 Yleistä	43
4.2 Matkapuhelinten käyttöönotto Intian maaseudulla	44
4.3 Tenhusen Keniassa tekemät havainnot	50
5. Vodafonen toiminnan vaikutukset Afrikassa ja M-pesa -pankkipalvelu	59
5.1 Africa: The Impact of Mobile Phones	59
5.2 M-pesa -pankkipalvelu	67
6. Matkapuhelinliiketoiminnan taloudelliset vaikutukset	70
7. Muita havaintoja matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksista kehittyvissä maissa	74
7.1 Haastatteluiden anti	74
7.2 Muita artikkeleita ja tutkimuksia matkapuhelinliiketoiminnasta kehittyvissä maissa	80
7.3 Kirjoittelu mediassa	83
8. Johtopäätökset	86
Lähdeluettelo	96

1. Johdanto

Maailmassa elää yli neljä miljardia köyhää ihmistä. Näillä köyhillä ihmisillä on rahavaroja käytettävissä alle kaksi dollaria päivässä (Prahalad 2005). Meidän länsimaisessa hyvinvointivaltiossa kasvaneiden on vaikea ymmärtää, mitä köyhyys todella tarkoittaa kehittyvissä maissa. Köyhyys kehittyvissä maissa ei ole pelkästään jonkun tietyn tulorajan alapuolella elämistä. Köyhyys on myös muun muassa puutetta puhtaasta juomavedestä, huonoa ravintoa, terveydenhuollon sekä koulutuksen puutetta, lukutaidottomuutta, yhteiskunnasta syrjäytyneisyyttä, epätasa-arvoa, puuttuvia ihmisoikeuksia, turvattomuutta ja saastunutta ympäristöä. Köyhyyttä on myös mahdollisuuden puute elää elämää arvokkaaksi kokemallaan tavalla. Köyhyys onkin globaalilla tasolla tarkastellen vakavin sosiaalisesti kestävä kehityksen ongelma (Halme 2008).

Yksi Yhdistyneiden Kansakuntien vuosituhattavoitteista onkin äärimmäisen köyhyyden ja nälän puolittaminen vuoteen 2015 mennessä. Tavoite on kunnianhimoinen, mutta YK:n eri toimijoilla on vankka usko siihen, että tavoite on saavutettavissa (The Millennium Development Goals Report 2009). Uusia keinoja tavoitteen saavuttamiseen tarvitaan. Maailman köyhyysongelmaa on yritetty ratkoa vuosikausia muun muassa kehitystyöllä, hyväntekeväisyydellä, velkahelpotuksilla sekä reilun kaupan kehittämällä ja tukemisella. Vuosien ponnisteluista huolimatta suurin osa maailman ihmisistä elää köyhyysrajan alapuolella. Perinteisten köyhyyden vähentämiskeinojen rinnalle onkin noussut todellinen tarve kehittää uusia ja innovatiivisempia keinoja helpottamaan maailman köyhyysongelmaa.

Yhtenä erittäin innovatiivisena köyhyyden vähentämiskeinona on nähty intialaisen strategiagurun C.K. Prahaladin ja yhdysvaltalaisen kestävä kehityksen -strategioiden edelläkävijän Stuart L. Hartin luotsaama Bottom of the Pyramid -liiketoiminta-ajattelumalli. BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan perusajatuksena on kohdella vähävaraisia ihmisiä kuluttajina, eli tarjota heille heidän tarvitsemiaan tuotteita, palveluita sekä liiketoimintamalleja. Nämä tuotteet, palvelut ja liiketoimintamallit ovat erityisesti suunniteltu vähentämään köyhyyttä sekä samanaikaisesti olemaan taloudellisesti kannattavia tuottajalleen. BoP -ajattelumallin innoittamana suuret monikansalliset yritykset ovat lähteneet köyhille markkinoille hakemaan kasvua liiketoiminnallensa sekä samalla osaltaan auttamaan köyhiä nousemaan köyhyysloukusta.

Yksi näistä vähävaraisille markkinoille lähteneistä yrityksistä on matkapuhelinjätti Nokia. Nokia on jalkautunut vähävaraisille markkinoille muun muassa Aasiassa, Afrikassa ja Etelä-Amerikassa. Nokia on lähtenyt kyseisille markkina-alueille juuri näiden markkina-alueiden tarpeisiin suunnitelluiden matkapuhelinten ja liiketoimintamallien avulla. Vuonna 2008 Nokian liikevaihdosta yli puolet tuli markkina-alueilta, jotka voidaan karkeasti katsoen olevan kehittyviä alueita (Nokia Oyj:n vuoden 2010 maaliskuun tunnusluvut). Joidenkin arvioiden mukaan Nokialla on onnistunut saavuttamaan vähävaraisilla markkinoilla jopa 80–90 % markkinaosuuden (Eskelinen 2009).

Kuten kaikilla teoilla on seurauksia, niin on myös matkapuhelinliiketoiminnan ja Nokian jalkautumisella BoP -markkinoille. Tässä pro gradu -tutkielmassa tulen tarkastelemaan yleisesti matkapuhelinliiketoiminnan sekä erityisesti Nokian harjoittaman matkapuhelinliiketoiminnan yhteiskunnallisia vaikutuksia. Kiinnostukseni kohteena ovat matkapuhelinliiketoiminnan yhteiskunnalliset vaikutukset Afrikan maissa ja nimenomaisesti Keniassa. Tutkielmani tavoitteena on siis selvittää, minkälaisia sosiaalisia, taloudellisia ja ympäristöön liittyviä vaikutuksia Nokian matkapuhelinliiketoiminnalla on Afrikan kehittyvissä maissa. Tutkielmani on erityisesti keskittynyt sosiaalisten ja taloudellisten vaikutusten arviointiin. Tarkastelen myös ympäristöön liittyviä vaikutuksia, vaikkakin suppeammin kuin sosiaalisia ja taloudellisia.

Tutkielmassani pyrin vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Onko matkapuhelinliiketoiminnalla yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvissä maissa?
- Jos vaikutuksia on, niin minkälaisia ja minkä vahvuisia ne ovat? Ovatko vaikutukset positiivisia vai negatiivisia?
- Miten vaikutuksia voidaan todeta ja mitata?

Olen toteuttanut tutkielman haastattelemalla ihmisiä, jotka ovat havainnoineet matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksia kehittyvissä maissa sekä tutustumalla aiheesta kirjoitettuun materiaaliin. Tutkimukseni perustuu siis aiheeseen liittyvään sekundaariaineistoon. Tutkielmaani varten olen haastatellut Nokian Afrikan tutkimusyksikön vetäjää, antropologi Jussi Impiötä, jolla on laaja tietämys Afrikan markkinoista ja aivan erityisesti Kenian markkinoista. Olen haastatellut Nokialta myös Sanna Eskelistä, joka puolestaan vastaa Devices – puolella Entry -kategoriasta, eli alle 100 euron kehittyville markkinoille suunnatuista matkapuhelimista. Olen

Nokian työntekijöiden lisäksi haastatellut tutkielmaani varten myös Helsingin yliopistolla professorina työskentelevää akatemitutkijaa antropologi Sirpa Tenhusta, joka on tehnyt tutkimusta matkapuhelinten vaikutuksesta kehittyvissä maissa, Intiassa ja Keniassa sekä kirjoittanut artikkeleita aiheeseen liittyen. Ghanalainen sosiaali-antropologian professori Perpetual Crentsil on myös kertonut minulle havainnoistaan matkapuhelinten käytöstä ja vaikutuksista Ghanassa. Lisäksi olen tutkielmaani varten haastatellut Nora Suojärveä, joka on ollut vapaaehtoislääkärinä kenialaisella klinikalla lähellä Nairobiä sekä Antero Toppia, joka on toiminut matkanjohtajana useaan otteeseen Afrikan mantereella.

Tutkielmassani lähdän liikkeelle aluksi esittelemällä luvussa kaksi, mitä Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla oikein tarkoitetaan. Pyrin avaamaan lukijalle BoP -liiketoiminta-ajattelutapaa esimerkein sekä kuvaamalla keskeiset käsitteet. Mielestäni BoP -ajattelutavasta kertominen on tärkeää, jotta lukija voi hahmottaa, minkälaisen liiketoiminta-ajattelutavan keinoin on pyritty saamaan aikaan myönteisiä vaikutuksia kehittyvissä maissa. Ajattelutavan tarkastelemisen jälkeen siirryn kertomaan BoP -ajattelutavan mukaisesta liiketoiminnasta raportoiduista vaikutuksista. Olen jaotellut vaikutukset sosiaalisiin, taloudellisiin ja ympäristöön liittyviin vaikutuksiin yleisesti vallitsevan näkökannan mukaisesti. Vaikutusten jälkeen käsittelen vaikutusten mittaamistapoja sekä esittelen Ted Londonin (2008) luoman viitekehysmallin vaikutusten mittaamisesta. Luvun lopussa kerron BoP -liiketoiminta-ajattelutavan kehityksestä sekä myös sen saamasta kritiikistä.

Luvussa kolme esittelen Nokian matkapuhelinliiketoimintaa kehittyvissä maissa, erityisesti Afrikan manterella. Luku kolme perustuu Nokialta saamani haastatteluiden antiin sekä Nokian itse tuottamaan materiaaliin. Kolmosluvun tarkoituksena on tuoda esille se, miten Nokia kokee toimintansa ja toimintansa vaikutukset kehittyvillä markkinoilla.

Luku neljä perustuu antropologi Sirpa Tenhusen antamiin haastatteluihin sekä hänen kirjoittamiin artikkeleihin. Luvussa neljä tulee esille erityisesti matkapuhelinliiketoiminnan sosiaalisia vaikutuksia.

Viitosluvussa esittelen brittiläisen teleoperaattorijätin Vodafonen tekemän tutkimuksen matkapuhelinten vaikutuksista kehittyvillä markkinoilla. Lisäksi viitosluvussa kerron tarkemmin

Vodafonen kehittyville markkinoille tuomasta M-pesa -pankkipalvelusta, joka on lyhyen toiminta-aikansa aikana muuttanut pankkikäyttäjymistä muun muassa Keniassa.

Tutkielmani kuudennessa luvussa perehdytään London Business Schoolin tekemään merkittävään havaintoon matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisesta vaikutuksesta. Toistaiseksi London Business Schoolin tutkimus on mielestäni merkittävin matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisiin vaikutuksiin pureutuva tutkimus. Kuutosluvussa tuon esille kokoavasti myös muutaman muun matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisiin vaikutuksiin liittyvän tutkimuksen.

Seitsemäs luku koostuu Perpetual Crentsilin, Antero Toppin ja Nora Suojärven antamista haastatteluista sekä muista kirjallisista lähteistä, joita pidän tutkielmani kannalta kiintoisina. Seitsemännessä luvussa kerron lisäksi lyhyesti, minkälaista kirjoittelua tutkielmani aiheesta on ollut mediassa.

Päätän tutkielmani luvun kahdeksan johtopäätöksiin ja loppusanoihin. Tarkoitukseni on vetää yhteen aikaisempien tutkimusten havaintoja sekä saamieni haastatteluiden anti. Luvussa kahdeksan esittelen myös oman sovellukseni Ted Londonin suunnittelema viitekehysmallista, johon olen lisännyt havaitsemiani matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksia. Lisäksi luvussa kahdeksan tuon esille pohdintaa tutkielmani aiheesta ja sen toteutuksesta.

2. Mitä on Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukainen liiketoiminta?

Meksikolainen perhe Lopez tarvitsee kodin. Kodin, jossa olisi tukevat seinät ja katto. Kodin, jonka perheen ei tarvitsisi pelätä joutuvan kaupungin päättäjien jyräämäksi. Toisin kuin nykyinen koti, koska se yhdessä muiden pelleistä kasattujen talojen kanssa muodostaa kuulemma hökkelikylän. Perheen äiti työskentelee kotiapulaisena ja isä tekee sekalaisia keikkatöitä aina kun niitä on tarjolla. Tuloja on, vaikkakin epäsäännöllisiä, mutta säästöjä ei ole paljon kertynyt. Pankista luottoa kotia varten ei kannata kysyä, koska pankki epäilee Lopezin perheen maksukykyä. Perhe on ahkera, mutta silti köyhyydestä nouseminen tuntuu mahdottomalta.

Eräänä päivänä rouva Lopez kuulee naapuriltaan CEMEX -nimisen sementtiyrityksen Patrimonio Hoy -liiketoimintamallista. Hankkeen ansiosta kuulemma viereiseen kaupunkiin on noussut huone kerrallaan taloja. Kolmen perheen ryhmissä oli viikoittain maksettu summa rahaa yritykselle ja näin säästetty yhdessä huoneita varten. Tomera rouva Lopez kerääkin kasaan oman luotettavan kolmen perheen ryhmän, ja marssittaa ryhmän paikallisen CEMEXin edustajan luokse. Herra Lopez on aluksi hieman epäluuloinen, koska eihän heillä ole edes minkäänlaisia luottotietoja. CEMEXin edustajan luona selviää, että luottotietoja ei tarvita, mutta kolmen perheen ryhmä on vastuussa yhdessä toisistaan.

Perhe Lopez aloittaa säästämisen yhdessä kahden muun perheen kanssa omia huoneita varten. Perheitä tulee tapaamaan talosuunnittelija, jonka avulla perheet tekevät suunnitelmat omista huoneistaan. Rouva Lopez on innoissaan, kerrankin häntä kohdellaan kuin asiakasta,. Rouva Lopez yhdessä miehensä ja talosuunnittelijan kanssa tekevät suunnitelman ensimmäisestä huoneesta ja tulevista muista huoneista. Perheet alkavat maksaa joka viikko CEMEXin edustajalle tietyn summan rahaa, joka kerryttää heidän huoneiden materiaaleja. Säästäminen tuntuu yhdelle perheelle hieman vaikealta huikentelevan isän vuoksi, mutta vakavan kolmen perheen välisen keskustelun jälkeen huikenteleva isä palaa ruotuun.

Viiden viikon säästämisen jälkeen CEMEX olisi jo toimittamassa ensimmäistä tavaraerää perheille. Tavaraerä olisi suurempi arvoltaan, mitä perheet ovat maksaneet tähän asti. Vaikka naapurusto on ihan mukavaa, niin rouva Lopezia huolestuttaa materiaalien säilyminen pihalla. Herra Lopez on juuri päässyt keikkahommiin viereisiin kaupunkiin ja näin ollen perhe ei pysty

aloittamaan huoneen rakentamista heti. ”Ei huolta” CEMEXin edustaja toteaa rouva Lopezille, ”CEMEX varastoi materiaalinne siihen asti kun olette valmiita aloittamaan urakan”. Perhe aloittaakin hieman myöhemmin huoneen rakennusurakan, jatkavat säästämistä ja CEMEX toimittaa materiaaleja sovituin väliajoin. Puolentoista vuoden säästämisen ja urakoinnin jälkeen huone on valmis. Rouva Lopez katselee onnellisena oma huonettansa, taloaan ja alkaa jo mielessään suunnitella taloon toista huonetta.

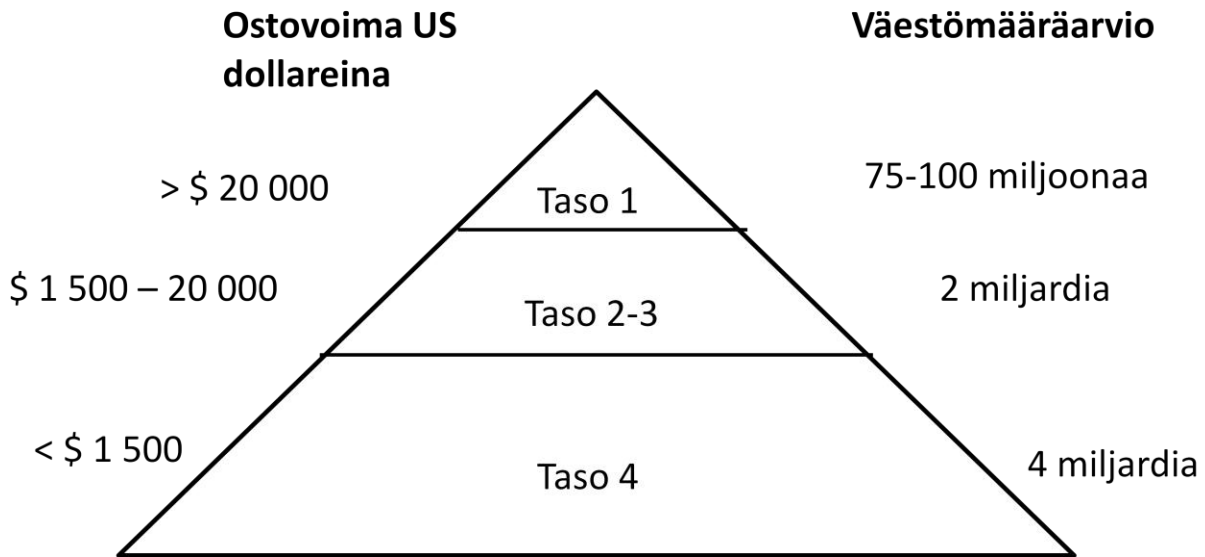
Perhe Lopezin tarina on kuvitteellinen, mutta se voisi yhtä hyvin olla tosi. Kansainvälinen sementtiyritys CEMEX on kehittänyt Meksikon vähävaraisille markkinoille Patrimonio Hoy -liiketoimintamallin, jonka avulla moni vähävarainen meksikolainen on onnistunut rakentamaan talon huone kerrallaan ja samalla parantanut elämänlaatuaan. Samalla myös alun alkajaan Meksikosta lähtöisin oleva maailman kolmanneksi suurin sementin valmistaja ja maailman johtava betonin tuottaja CEMEX on onnistunut valloittamaan uusia markkinoita sekä tuottamaan voittoa. Patrimonio Hoy on oppikirjaesimerkki Bottom of the Pyramid -ajattelutavasta.

2.1 Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan pääpiirteitä

Prahaladin ja Hartin 2000-luvun alussa luotsaama the Bottom of the Pyramid (BoP) -ajattelutapa pyrkii edellä kuvatun tavoin vähentämään globaalia köyhyyttä uudella tavalla, taloudellisesti kannattavalla tavalla. Prahaladin ja Hartin ajattelutavan perustana on tarjota vähävaraisille markkinoille tuotteita, palveluita tai liiketoimintamalleja, jotka ovat suunniteltu vähentämään köyhyyttä maailmassa sekä olemaan samalla myös taloudellisesti kannattavia tuottajalleen. BoP -liiketoiminta pyrkii siis win-win -tilanteisiin, joissa tuote, palvelu tai liiketoimintamalli sekä vähentää kuluttajan ja yhteisön kokemaa köyhyyttä että on taloudellisesti kannattava tuotteen, palvelun tai liiketoimintamallin tarjoavalle yritykselle. BoP -liiketoiminta ei ole hyväntekeväisyyttä, vaan se on keino saada vähävaraiset osallisiksi globalisaation hyödyistä sekä samalla raottaa yrityksille pääsyä uusille markkinoille. Prahaladin (2005) näkemyksen mukaan köyhien ei ole mahdollista päästä osallisiksi globalisaation tuomista hyödyistä ilman pääsyä tuotteiden tai palveluiden kuluttajiksi taikka sitoutumista markkinatalouteen.

Ymmärtääkseen Bottom of the Pyramid -ajattelutapaa, on ymmärrettävä, mitä Bottom of the Pyramid -käsitteellä tarkoitetaan. Bottom of the Pyramid on eräänlainen vauraspyramidi, jonka

pohjalla on maailman vähävaraisimmat ja ylhäällä maailman vauraimmat (Halme 2008.) Pyramidin yläosassa olevien ihmisten lukumäärä on pieni, mutta siellä olevan yksittäisen ihmisen ostovoima suuri. Kun taas pyramidin pohjalla olevien ihmisten lukumäärä on suuri, mutta yksittäisen ihmisen ostovoima on vastaavasti pieni. Pyramidin alaosasta käytetään myös hieman neutraalimpaa nimeä base (perusta) (Halme 2008.)



Kuva 1. Vaurauspyramidi. Alaosa muodostaa suurimman joukon, yläosan pienimmän (mukailtu Prahalad 2005).

Yritykset ovat vuosien ajan keskittyneet täyttämään pyramidin yläosan ihmisten tarpeita, suunnitelleet ja kehittäneet heille tuotteita, palveluita sekä liiketoimintamalleja. Samaan aikaan pyramidin alaosassa olevien ihmisten tarpeet ovat jääneet huomioimatta, koska on katsottu, ettei heillä ole tarpeeksi ostovoimaa. Prahalad (2005) sekä muut BoP -ajattelumallin kannattajat lähestyvät pyramidin pohjaa erilaisella ja uudella lähestymistavalla. Heidän mielestään köyhiä ei pitäisi tarkastella talouden uhreina eikä sorrettuina vaan luovina yrittäjinä sekä arvotietoisina kuluttajina. Prahaladin (2005) mielestä on aika rikkoa vanhoja ajatusmalleja sekä löydettävä uusia innovatiivisia tapoja tarjota vaurauspyramidin alaosassa oleville kuluttajille tuotteita, palveluita sekä liiketoimintamalleja. Uusien innovatiivisten tapojen löytäminen vaatii erityisesti isojen yritysten yhteistyöpanosta kansalaisjärjestöjen ja paikallisten viranomaisten kanssa.

Kaikki vähävaraisilla markkinoilla tapahtuva liiketoiminta ei suinkaan ole BoP -ajattelutavan mukaista liiketoimintaa. Esimerkiksi suuren monikansallisen yrityksen köyhille tarpeeksi edullisesti myymät ja pieniin pakkauksiin pakatut tuotteet eivät ole BoP -ajattelutavan mukaista liiketoimintaa. BoP -liiketoiminnalle ei ole kuitenkaan yleisesti hyväksyttyä määritelmää, eikä yksiselitteisiä kriteereitä. BoP -liiketoiminnan tutkimuksella on juuret empiirisessä tutkimuksessa ja aihealue on vielä toistaiseksi teoreettisesti jäsentymätön (Halme 2008).

Ted London (2008) kuten muutkin BoP -liiketoiminta-ajattelumalliin tutustuneet tutkijat pitävät kuitenkin yhtenä BoP -ajattelutavan mukaisena liiketoiminnan keskeisenä kriteerinä köyhyyden ja siitä johtuvien erilaisten ongelmien vähenemistä tuotteen, palvelun tai liiketoimintamallin ansiosta. Näin ollen tuotteiden myyminen kannattomalla alennuksella ei ole BoP -ajatusmallin mukaista liiketoimintaa. Yksi BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan tunnusmerkki on se, että se tuottaa taloudellista arvoa sekä yhteisölle, jossa sitä harjoitetaan, että liiketoimintaa harjoittavalle yritykselle (Halme 2008).

Markkinat

Maantieteellisesti suurimmat BoP -markkinat sijaitsevat Aasiassa sekä Afrikassa. World Economic Forumin 2009 julkaiseman raportin mukaan Aasia, Afrikka ja Latinalainen Amerikka yhdessä kattavat 94 % BoP -markkinoista, ja joista pelkästään Intia ja Kiina kattavat 60 %. Suurin osa BoP -liiketoiminnan esimerkeistä on peräisin Aasian ja Afrikan kehitysmaista. Kuitenkaan vaurauspyramidin alimpaan tasoon kuuluvia kuluttajia ei ole pelkästään kehitysmaissa. Esimerkiksi myös Venäjällä, Puolassa, Itä-Euroopan maissa sekä hyvin kehittyneissä maissa, kuten Yhdysvalloissa on vaurauspyramidin alimpaan tasoon kuuluvia kuluttajia (Hart 2007). Vuonna 2007 alkanut talouskriisi tulee luultavimmin kasvattamaan vaurauspyramidin alimpaan tasoon kuuluvien kuluttajien ryhmää. Yhdistyneiden kansakuntien eri raporttien perusteella talouskriisi on iskenyt pahiten juuri köyhään ja kehittyvään väestöön.

Vastoin vallitsevaa yleistä luuloa, Prahaladin (2005) sekä muiden BoP -ajattelumalliin tutustuneiden tutkijoiden mukaan BoP -markkinoilla on ostovoimaa. Alle kaksi dollaria päivässä ansaitsevien ihmisten ostovoima ei tietenkään voi olla sama kuin pyramidin yläosassa olevien, mutta yhdessä varallisuuspyramidin alaosa muodostaa ostovoimaltaan erittäin suuren markkinan. Marginaalit vaurauspyramidin alaosassa ovat pieniä, mutta toisaalta volyyymi on valtava.

Tällä hetkellä useat köyhät joutuvat maksamaan ostamistaan tuotteista ja palveluista eräänlaisen köyhyysrangaistuksen. Köyhyysrangaistuksen juuret juontavat osaltaan siitä, että usein vähävaraisella ei ole virallista henkilöllisyyttä tai osoitetta. Virallisen henkilöllisyyden ja/tai virallisen osoitteen puuttumien johtaa siihen, että vähävaraisella ei ole pääsyä virallisen sektorin peruspalveluihin, kuten veden ja sähkön saantiin, perusterveydenhuoltoon tai pankkipalveluihin (Halme 2008).

Tuotteet ja palvelut maksavat siis enemmän köyhille kuin vauraammille, koska köyhillä ei ole esteetöntä pääsyä tuotteisiin tai palveluihin, sillä heitä ei ole viranomaisten silmin olemassakaan. Prahalad (2005) näkee myös köyhyysrangaistuksen syntyvän paikallisten monopolien, huonon jakelun tai perinteisen välittäjäntavan vuoksi. Vajaat 50 maata käsittäneen tutkimuksen mukaan välittäjät voivat laskuttaa puhtaasta vedestä jopa kymmenenkertaisesti vesijohtoveden hinnan (Hammond ym. 2007, teoksessa Halme 2008). Vähävaraisilla ei ole muuta vaihtoehtoa kuin käyttää suuri osa rahoistaan ostaakseen vettä tällä käsittämättömän epäoikeudenmukaisella hinnalla. Ilman virallista henkilöllisyyttä tai osoitetta on myöskään turha haaveilla virallisista pankkipalveluista. Vähävaraiset joutuvat lainaamaan usein rahaa koronkiskureilta jopa satojen prosenttien korkoja vastaan (UNDP 2008, teoksessa Halme 2008).

Prahalad katsoo suurten yksityisten yritysten tulemisen BoP -markkinoille helpottavan niin sanotusta köyhyysrangaistuksesta aiheutuvia ongelmia. Palveluiden ja tuotteiden tuominen vähävaraisten kuluttajien saataville ensinnäkin toisi oikeudenmukaisuutta hintoihin sekä samalla vapauttaisi vähävaraisen kuluttajan varoja oman hyvinvoinnin lisäämiseen ja sekä jopa liiketoiminnan kautta vaurastumiseen ja paremman elämän rakentamiseen.

2.2 Miten BoP -markkinoille?

Jotta yritysten olisi kannattava tehdä liiketoimintaa pyramidin alimmassa osassa, yritysten on huolellisesti tutustuttava BoP -markkinoihin. Halpakopioiden valmistaminen länsimaisilla markkinoilla olevista tuotteista, palveluista tai liiketoimintamalleista ei kannata pitkällä. Prahalad (2005) kuvaakin BoP -markkinat yllättävästi erittäin bränditietoisiksi. Prahalad näkee BoP -kuluttajat arvon ostajina; he odottavat hyvää laatua ostamiltaan tuotteilta ja palveluilta. Vanha sanonta "köyhällä ei ole varaa ostaa halpaa" pitää siis paikkansa BoP -markkinoillakin. Yleensä ostopäätöstä edeltää tarkka harkinta ja säästäminen. Vähävaraiset kuluttajat odottavat ja tarvitsevat hyvälaatuisia tuotteita, jotka toimivat karuissakin olosuhteissa. Yritysten on siis todella oltava innovatiivisia, jotta he saavat tarjottua köyhille markkinoille laadukkaita tuotteita edullisin hinnoin tuottoja unohtamatta.

Vastoin yleistä käsitystä, BoP -markkinoilla käytetään rahaa myös hyödykkeisiin, joita on perinteisesti pidetty ylellisyshyödykkeinä. Esimerkiksi vähävaraiset kuluttajat eivät välttämättä käytä käytettävissä olevia varojaan viemärointiin, puhtaaseen juoksevaan veteen tai kodin kunnostamiseen vaan ylellisyshyödykkeisiin kuten televisioon tai painekeittimeen. Tämä on ymmärrettävää, koska vähävaraisilla kuluttajilla on harvoin laillista oikeutta maapalaan, jossa heidän asumuksensa sijaitsee ja näin ollen sijoittaminen kiinteisiin rakenteisiin voi tuntua riskiltä (Pralhad 2005.)

BoP -markkinat ovat verkostoituneita. Word of mouth, eli puskaradio toimii hyvin BoP -markkinoilla. Yritysten ei totisesti kannata lähteä BoP -markkinoille sekundaarituotteilla tai -palveluilla, koska huonot käyttökokemukset leviävät nopeasti kuluttajien kesken muun muassa lisääntyvien yhteyksien avulla, aivan kuten vauraissakin maissa. Esimerkiksi Intiassa erään suuren ja menestyneen monikansallisen yrityksen suklaasta löytyi matoja. Tieto pilaantuneista tuotteista levisi kulovalkean tavoin lisääntyneiden yhteydenpitomahdollisuuksien avulla (Pralhad 2005).

BoP -kuluttajat ovat myös erittäin hanakoita omaksumaan uutta teknologiaa eikä heidän oppimista hidasta poisoppiminen vanhasta teknologiasta. Useita liikkeenjohtajia ja tutkijoita on hämmästyttänyt tietotekniikan nopea leviäminen esimerkiksi Intiassa. Verkkoon kytkettyjen tietokoneiden avulla muun muassa maanviljelijät ovat voineet tarkistaa tuotteidensa

markkinahinnan ja näin ollen tehdä päätöksiä siitä, millä hinnalla myydä tai paljonko myydä. Usein BoP -markkinoiden tuotteet ja palvelut tai niiden yhdistelmät ovat innovatiivisia ratkaisuja, joissa (tieto)teknologiaa yhdistetään olemassa olevaan, usein alkeelliseen infrastruktuuriin (Halme 2008).

2.3 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutukset

Ideaalitapauksessa BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta tuo taloudellista arvoa yhteisölle että yritykselle. Taloudellisen arvon lisäksi BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta tuottaa myös sosiaalista arvoa yhteisölle tai yksilölle. Joidenkin mielestä voi kuulostaa hullunkuriselta, että tuotteen tai palvelun ostaminen tuo taloudellista arvoa köyhälle ostajalle, mutta koko BoP -ajattelutavan mukaista liiketoimintaa ja sen vaikutuksia on katsottava suuremmasta perspektiivistä. Esimerkiksi kun vähävaraiseen maanviljelijäyhteisöön asennetaan tietokone Internet-yhteyksineen, yhteisö mitä todennäköisimmin saa hankinnastaan taloudellista arvoa, sillä maanviljelijät pystyvät muun muassa tarkistamaan viljan markkinahinnan reaaliaikaisesti ja pystyvät siispä neuvottelemaan itselleen paremman hinnan viljasadostaan (muun muassa Prahalad 2005). Tietotekniikalla sekä tietoliikenteellä on muutenkin erityisiä vaikutuksia yhteisöihin, kuten myöhemmin tulemme havaitsemaan.

Lisäksi BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla on nähty myös olevan ympäristöön liittyviä vaikutuksia. Esimerkiksi lisääntyneiden yhteydenpitomenetelmien avulla matkustaminen paikasta A paikkaan B on vähentynyt, koska ihmiset voivat hoitaa asioitansa myös tietoliikenneyhteyksien avulla.

BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan on koettu voivan vaikuttaa merkittävästikin köyhän ihmisen elämään. Ensinnäkin köyhille BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta tarjoaa mahdollisuuden saada tarvitsemiaan tuotteita ja palveluita reilulla ja oikeudenmukaisella tavalla sekä yrittäjyydestä tuloja, jotka auttavat hyvinvoinnin kasvattamisessa (Aakula 2007). BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksia kuluttajiin ja yhteisöihin on havainnollistettu BoP -kirjallisuudessa runsaasti. Vaikutukset voidaan jakaa taloudellisiin, sosiaalisiin ja ympäristöön liittyviin vaikutuksiin, kuten esimerkiksi Yhdistyneiden kansakuntien ympäristöohjelman, eli UNEPin julkaisemassa Towards triple impact -raportissa (Gradl, Herrndorf & Krämer 2009) esitetään. Kyseisessä raportissa esitellään kolmeen kohtaan perustava

malli, jolla pyritään kuvaamaan, että köyhille markkinoille suunnatuilla kestäväan kehitykseen pyrkivällä hankkeilla on taloudellisen vaikutusten lisäksi myös sosiaalisia ja ympäristöön liittyviä vaikutuksia.

Tutkielmassani tulen erityisesti tarkastelemaan näitä sosiaalisia ja taloudellisia vaikutuksia. Seuraavaksi käyn yleisesti läpi havaittuja BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksia jaoteltuina juuri edellä mainittujen kolmen kohdan alle. Luettelo ei ole kaiken kattava, mutta siitä saa hyvän kuvan, minkälaisia vaikutuksia BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla todella on ja minkälaisiin vaikutuksiin BoP -liiketoiminnalla tähdätään.

2.3.1 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan taloudellisia vaikutuksia

BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan mahdollisia taloudellisina vaikutuksia on eritelty paljon. Taloudellisena vaikutuksena voidaan pitää muun muassa tulotason muutosta, tulojen vakautta, BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan mahdollistaman liiketoiminnan tuottamaa tulosta, luotonsaanti- ja säästämismahdollisuuksia, vaurastumista sekä alttiutta yleismaailmallisen talouden heittelyille (London 2008). Taloudelliset vaikutukset eivät kohdistu pelkästään loppukuluttajaan vaan ne voivat kohdistua myös myyjään sekä kuluttajan yhteisöön.

Eräs merkittävä matkapuhelinliiketoiminnan sekä yleisestikin BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan taloudellisista vaikutuksista tehty tutkimus on London Business Schoolin tekemä tutkimus, joka osoittaa, että matkapuhelimilla on positiivinen ja merkittävä vaikutus taloudelliseen kasvuun ja tämä vaikutus on voi olla jopa kaksi kertaa suurempi kehittyvissä kuin kehittyneissä maissa (Waverman, Meschi & Fuss 2006.)

London Business Schoolin tekemä tutkimus osoittaa myös, että vähemmän kehittyneissä maissa matkapuhelimet ovat samassa kriittisessä roolissa kuin lankapuhelimet rikkaammissa maissa 1970- ja 1980-luvuilla. Matkapuhelimet voidaankin nähdä lankaliittymien korvikkeena köyhissä maissa ja niillä voidaan katsoa myös olevan vahvempi vaikutus köyhien maiden talouteen.

London Business Schoolin tekemän tutkimuksen mukaan matkapuhelinten määrän lisääntyminen ja kehittyvän valtion bruttokansantuotteen välillä on nähtävissä positiivinen yhteys. Tutkimuksen mukaan kymmenen puhelinta sataa ihmistä kohden kasvattaa bruttokansantuotetta vuotuisesti 0,6

% kehittyvillä markkinoilla. Palaan London Business Schoolin tekemään tutkimukseen tarkemmin jäljempänä luvussa kuusi.

BoP -liiketoiminnan on nähty tuovan taloudellisen hyvinvoinnin lisääntymistä pyramidin perustassa useassakin eri case -tutkimuksessa. London (2008) nostaa esille artikkelissaan `The Base of the Pyramid Impact Assessment Framework: Understanding and Enhancing Value Creation` mielenkiintoisen esimerkin BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan taloudellisesta vaikutuksesta Intiassa. Andra Pradeshin osavaltiossa paikalliset kutomatyöt ja muut käsityöt ovat erittäin kysytyjä. Kutomatyötä tekevät käsityöläiset ovat kuitenkin vanhenemassa ja samalla heidän näkönsä on heikkenemässä. Heidän on vaikea nähdä iltaisin tai jopa varjossa, joten heidän tuottavuutensa on laskussa. Tuottavuuden lasku vähentää samalla myös heidän tulojaan. Scojo Foundation toi Intian markkinoille lukulaseja, joiden avulla käsityöläiset pystyvät tekemään hämärässäkin tuotteitaan. Näin käsityöläisten tuottavuus saadaan takaisin nousuun ja samalla käsityöläisten notkahtanut taloudellinen tilanne saadaan paranemaan. Tietenkin lukulasien hankkiminen aiheuttaa ison menoerän käsityöläiselle, mutta kuitenkin lasien hankkiminen edesauttaa suurempaa tulojen määrää tulevaisuudessa.

Pelkästään tuotteiden, palveluiden ja liiketoimintamallien tarjoamisellakin on suoria taloudellisia vaikutuksia vähävaraisen kuluttajan elämään. Vähävaraiset kuluttajat kohtaavat hyvin usein köyhyysrangaistuksen, eli joutuvat maksamaan ostamistaan tuotteistaan moninkertaisen hinnan verrattuna pyramidin yläosassa olevaan kuluttajaan. BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta mahdollistaa siis vähävaraisten ostaa tuotteita ja palveluita oikeaan markkinahintaan.

Sen lisäksi, että BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla on taloudellisia vaikutuksia yksilöön tai yhteisöön, sillä voi olla myös kerrannaisvaikutuksia. Erittäin hyvä esimerkki BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan positiivisista taloudellisista kerrannaisvaikutuksesta on mikrolainojen kehitys. Nobelin talouspalkinnon saanut bangladeshiläinen Muhammed Yunus kehitti jo 1970-luvulla mikrolainajärjestelmän, jonka perusajatuksena on antaa lyhytaikaista luottoa vähävaraisille ihmisille, joiden olisi mahdotonta saada lainaa normaalista pankista. Rahasummat ovat pieniä, mutta merkittäviä köyhille ihmisille. Luoton avulla köyhien ihmisten on ollut mahdollista kehittää omaa liiketoimintaansa. Takaajina mikrolainoissa on yleensä takausryhmä, joka yhdessä päättää lainojen jaosta ja pitää kirjaa lainan takaisinmaksusta.

Mikrolainoilla on todistetusti havaittu olevan positiivista taloudellista vaikutusta köyhien elämään. Esimerkiksi Grameen Bankista mikrolainaa saaneista köyhistä yksi viidestä on noussut köyhyydestä viiden vuoden säteellä lainan saamisesta (Creating Value for All Report 2008.) Mikrolainan turvin vähävaraisten on siis ollut mahdollista kehittää omaa liiketoimintaansa ja näin saada tuloja liiketoiminnastaan. Nämä saadut tulot vähävaraisen on ollut mahdollista sijoittaa eteenpäin ja näin ollen lisätä myös oman yhteisönsä taloudellista hyvinvointia.

BoP -ajattelutavasta lukemani perusteella olen myös päätellyt, että BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan avulla voitaisiin myös pyrkiä auttamaan köyhiä maita tulemaan taloudellisesti riippumattommaksi vauraista valtioista. Pitkän kehityksen tuloksena olisi ideaalia, että köyhät valtiot olisivat riippumattomia vauraiden valtioiden taloudellisesta avusta.

Kuten aikaisemmin totesin, BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla ei ole ainoastaan taloudellisia vaikutuksia yksilöihin, vaan myös taloudellista vaikutusta yhteisöihin. Otetaan esimerkiksi luvussa kaksi esitelty Patrimonia Hoy -liiketoiminta-ajatus. Yhteisöissä alkaa pikkuhiljaa nousta taloja huone kerrallaan. Talojen ohella ympäristöön alkaa ilmestyä teitä, koulu ja muita yleishyödyllisiä rakennuksia. Pian yhteisön alueesta on muodostunut taloudellisesti hyvinvoiva sekä infrastruktuurisesti vauras alue (Prahalad 2005.)

Ihanteellisessa tapauksessa taloudelliset vaikutukset olisivat aina positiivisia, mutta toisinaan taloudelliset vaikutukset voivat olla myös negatiivisia. Esimerkiksi BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta saattaa asettaa BoP -markkinat talouden muutoksille alttiimmiksi kuin aikaisemmin. Olisikin mielenkiintoista tarkastella, että miten 2000-luvun loppupuolella alkanut talouskriisi tulee vaikuttamaan juuri BoP -markkinoihin. Maailmanpankki on ennustanut talouskriisiin iskevän raskainten juuri köyhimpiin ja haavoittuvaisiin markkinoihin.

2.3.2 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan sosiaalisia vaikutuksia

Myös sosiaalisia vaikutuksia BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla on nähty olevan runsaasti. Usein köyhillä ei ole valinnan mahdollisuuksia elämässään ja mahdollisuus elää omaa elämäänsä arvokkaaksi kokemallansa tavalla on rajallista. BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan on nähty lisäävään köyhien mahdollisuuksia tehdä valintoja, jotka koskevat heidän omaa elämäänsä.

Valinnan mahdollisuus

Prahalad (2005) nostaa esille muun muassa pieniin pakkauksiin pakatut tuotteet valinnan tekemisen mahdollisuudesta. Esimerkiksi Unilever on tuonut BoP -markkinoille yksittäispakattuja shampoita ja saippuuita. Kun tuotteet ovat pakattu pieniin pakkauksiin, vähävaraiset kuluttajat voivat itse päättää, mitä tuotteita haluavat käyttää ja merkin vaihdosta johtuvat vaihtokustannukset ovat pienet. Itsenäisesti shampoon ja saippuan valitseminen ei välttämättä kuulosta suurelta asialta, mutta valinnan mahdollisuus pienissäkin asioissa voi nostaa elämän laatua.

Naisten aseman paraneminen

BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan on myös nähty muuan muassa parantavan naisten asemaa kehittyvissä maissa. Esimerkiksi mikrolainoja on erityisesti myönnetty naisryrittäjille. Lainan turvin naisilla on ollut mahdollisuus kehittää omaa liiketoimintaansa ja näin ollen parantaa omaa taloudellista tilannettaan. Taloudellisen tilanteen parantumisen ohella naisten sosiaalinen asema on myös kohonnut, koska heidän taloudellinen riippuvaisuutensa yhteisön miehistä on vähentynyt (Creating Value for All Report 2008). Suurten monikansallisten yritysten harjoittama naisten valtuuttaminen yrittäjiksi on myös nostanut naisten asemaa kehittyvissä maissa (Prahalad 2005).

Työllisyystilanne

Työllisyystilanteen on myös koettu parantuneen BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan ansioista. Suurten yritysten liiketoiminnan jalkauttaminen BoP -markkinoille on avannut vähävaraisille ihmisille myös työllistymismahdollisuuksia. Lisäksi lisääntyneet kommunikoinnin avulla ihmiset voivat BoP markkinoilla saada kätevämmän tietoa mahdollisista työpaikoista.

Omanarvon tunne

Londonin (2008) esille nostamalla Scojo Foundation lukulasi -esimerkillä on myös havaittu olevan sosiaalisia vaikutuksia. Näön heikkeneminen ei vienyt käsityöläiseltä ainoastaan tuloja vaan myös omanarvontunteen. Käsityöläiset kokivat, että näön heikkenemisen vuoksi heidän asemansa ja arvostuksensa yhteisössä oli putoamassa. Lukulasit mahdollistivat käsitöiden tekemisen jatkamisen ja näin olleen vanhenevat käsityöläiset kokivat itsensä jälleen arvokkaiksi ja tarpeellisiksi yhteisössä. Lukulasit siis paransivat samalla käsityöläisten sekä elämänlaatua että taloudellista tilannetta.

Tieto

BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan ansiosta lisääntyneet yhteydet ovat mahdollistaneet vähävaraisten osallistumisen yleiseen maailmanmenoon aktiivisemmin. Yksi köyhyyden aiheuttamista ongelmistahan on eristäytyminen muusta maailmasta. Lisääntyneiden yhteyksien avulla vähävaraisilla on enemmän käytettävissä tietoa päätöksenteon tukena. Lisääntyneen tiedon avulla vähävaraisilla on myös mahdollisuus ottaa mallia menestyneistä projekteista sekä käyttää hyödyksi perässähiittäjän etua joissakin asioissa.

Sosiaaliset vaikutuksethan ovat tietysti aina tilannekohtaisia, mutta useassa tapauksessa vaikutukset ovat olleet samantyyppisiä. BoP -ajattelutavan mukaiset liiketoiminnan sosiaaliset vaikutukset voivat olla myös arveluttavia. Yritysten lähtiessä uusille markkina-alueille on oltava varovainen ja tiedostettava toimintansa vaikutukset, myös mahdolliset arveluttavat ja negatiiviset vaikutukset.

BoP -ajattelutavan mukaiset liiketoiminnan sosiaaliset ja taloudellisetkaan vaikutukset eivät aina välttämättä ole positiivisia. BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan avulla maailman on katsottu globalisoituvan vielä nopeammin, ja joidenkin tuotteiden ja palveluiden tulolla kehittyvään maahan voi olla suuriakin kulttuurisia vaikutuksia, myös negatiivisia. Tietysti vaikutuksen arvioiminen on sidoksissa aina näkökantaan. BoP -ajattelutavan mukaista liiketoimintaa harjoittaa suuret monikansalliset yritykset, ja onkin kritisoitu, että näiden suurten jättien tulo kehittyville markkinoille on turmellut paikallisten pienten yritysten taloudelliset menestysmahdollisuudet (Karnani 2007).

2.3.3 BoP -ajattelutavan mukaiseen liiketoimintaan liittyviä ympäristövaikutuksia

Ympäristöön liittyvistä BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksista on oltu erityisen huolissaan. Lisääntyvällä tuotteiden kulutuksella ja tuotannolla on ekologisia seurauksia, vaikka yritettäisiinkin luoda mahdollisimman ympäristöystävällisiä tuotteita ja tuotantotapoja. Esimerkiksi pienet yksittäispakatut saippuat lisäävät pakkausjätteen määrää hurjasti. Osa BoP -ajattelutavan mukaisista liiketoiminnan ympäristöön liittyvistä vaikutuksista on toki positiivisia, kuten seuraava esimerkki osoittaa.

BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan myötä myös tietoliikenneyhteydet ovat parantuneet ja näin ollen matkustamista on ollut mahdollista vähentää. Liikenteen tuomat päästöt voivat vähentyä lisääntyvien yhteyksien avulla, koska henkilön ei tarvitse matkustaa paikasta toiseen hoitaakseen asioita, jotka hoituivat myös soittamalla tai lähettämällä sähköpostia.

Kuitenkin on myönnetty, että BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vakavin ongelma lienee tuotteiden, palveluiden ja liiketoiminnan tuoma uhka ekologiselle kestävyydelle (Halme 2008).

Taloudellisten, sosiaalisten ja ympäristöön liittyvien vaikutusten lisäksi BoP -ajattelutavan mukaisella liiketoiminnalla pyritään luomaan oikeudenmukaisempia markkinoita sekä samalla edistämään köyhien maiden ihmisten osaamista ja riippumattomuutta vauraimmista maista (Halme 2008).

2.4 BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan mahdollisuudet yrityksille

BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta avaa puolestaan yrityksille mahdollisuuden uusiin markkinoihin. Useat yritykset pitävätkin BoP -markkinoita houkuttelevina markkinoina, joista on mahdollista hakea kasvua toiminnalle. Prahalad (2005) näkee, että BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan markkinapotentiaalina on 4-5 miljardia alipalveltua asiakasta. Suuren markkinapotentiaalin lisäksi BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta tarjoaa yrityksille mahdollisuuden innovoida sekä kehittää tuotteitaan ja palveluitaan. Tietyille BoP -markkinoille kehitetty tuotteet, palvelut tai liiketoimintamallit ovat usein olleet myös siirrettävissä toisille BoP -markkinoille. Toisinaan voi käydä niin, että BoP -markkinoille luotu tuote tai palvelu on

siirrettävissä myös vaurauspyramidin yläosan kuluttajien markkinoille. Prahalad (2005) näkee myös, että BoP -liiketoiminnasta saadut opit voivat omalta osaltansa vaikuttaa kansainvälisten yritysten johtamiskäytänteisiin.

BoP -ajattelutavan mukaiseen liiketoimintaan panostaminen osoittaa osaltaan yrityksen olevan kiinnostunut kantamaan omaa yhteiskunnallista vastuutaan. BoP -liiketoiminnassa mukana oleva yritys näyttäytyy kaikille, myös siis pyramidin yläosassa oleville kuluttajille yhteiskunnallisesti valveutuneena.

2.5 Miten BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksia tutkitaan?

Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukaisia liiketoiminnan vaikutuksia köyhien elämään on raportoitu tapausittain BoP -kirjallisuudessa, osittain jopa varsin yksityiskohtaisesti. Kuitenkin voidaan sanoa, ettei BoP -liiketoiminnan yhteiskunnallisia vaikutuksia ei toistaiseksi ole arvioitu tarpeeksi systemaattisesti (Kandachar & Halme 2008).

BoP -ajattelutavan tutkija Ted Londonin (2008) mukaan vanhat/nykyiset BoP -ajattelutavan mukaisia liiketoiminnan vaikutuksia arvioivat mallit mittaavat ainoastaan epäsuorasti köyhyyden vähentymistä. Londonin mielestä vanhat mallit arvioivat vinoutuneesti BoP -ajattelutavan mukaisia liiketoiminnan vaikutuksia. London katsoo vanhojen mallien mittaavaan ainoastaan esimerkiksi, sitä kuinka monta malariaverkkoa on myyty tai kuinka paljon mikrolainoja on myönnetty. Näin ollen tämänkaltaisilla mittareilla kokonaiskuvaa köyhyysongelman pienentymisestä ei ole saatu.

Joten London on luonut viitekehysmallin, jolla pyritään kokonaisvaltaiseen ymmärrykseen BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksista. Londonin mallissa BoP -markkinoilla harjoitettua liiketoimintaa lähestytään kahden eri ulottuvuuden avulla, kuka ja miten ulottuvuudella. Londonin viitekehityksen ymmärtämiseen tarvitaan siis tietoa siitä, kuka on altistunut ja miten BoP -hankkeille. Kuka -ulottuvuus voi merkitä ostajaa, myyjää tai yhteisöä ja miten kysymystä voidaan lähestyä talouden, kapasiteetin ja yhteisön suhteiden kannalta. Londonin viitekehysmallin avulla on mahdollista tarkastella sekä positiivisia että negatiivisia vaikutuksia.

	Myyjä (Paikallinen jakelija tai tuottaja)	Ostaja (Paikallinen kuluttaja tai edustaja)	Yhteisö
Taloudellinen	+/- Tulot (voitto / tappio) liiketoiminnasta	+/- Tulot (voitto / tappio) liiketoiminnasta	+/- Kilpailun tuottama tulo
	+/- Tulojen vakaus	+/- Tulojen vakaus	+/- Yhteisöä palvelevien yritysten lukumäärä ja laji
	+/- Saadut hinnat tuotoksista / panosten kustannukset	+/- Taloudellinen kuluttajan ylijäämä (esim. muutokset saatavuudessa, tavaroiden tai palveluiden saatavuus)	+/- Taloudellisesti arvokas infrastruktuuri
	+/- Luoton saatavuus / velan hankkiminen	+/- Toimeentulon tuottavuus	+/- Taloudellisesti arvokkaat yhteiset varat
	+/- Säästöt ja muut varat	+/- Luoton saatavuus / velan hankkiminen	+/- Pääsy taloudellisiin mahdollisuuksiin
	+/- Alttius talouden tai kotitalouden heilahduksille	+/- Säästöt ja muut varat	
		+/- Alttius talouden tai kotitalouden heilahduksille	
Osaaminen, tieto ja taito	+/- Taito, tieto ja koulutus	+/- Taito, tieto ja koulutus	+/- Pääsy ilmaiseen tietoon / koulutukseen liittyvät mahdollisuudet
	+/- Mahdollisuus päätöksentekoon	+/- Mahdollisuus päätöksentekoon	+/- Yhteisön tuntema arvokkuus ja arvostus
	+/- Hankkeen / tuotteen / palvelun käytöstä aiheutuvat terveysvaikutukset	+/- Hankkeen / tuotteen / palvelun käytöstä aiheutuvat terveysvaikutukset	+/- Terveysteen liittyvät yhteiset edut (esim. vesimahdollisuus ja laatu)
	+/- Itseluottamus, itsekunnioitus sekä arvokkuuden tunne	+/- Itseluottamus, itsekunnioitus sekä arvokkuuden tunne	+/- Tietyn yhteisöryhmän pyrkimykset, esim. naisten ja vähemmistöjen
	+/- Tulevaisuuden pyrkimykset ja päämäärät	+/- Tulevaisuuden pyrkimykset ja päämäärät	
Yhteisön suhteet	+/- Pääsy ihmisten ja verkostoiden luokse	+/- Pääsy ihmisten ja verkostoiden luokse	+/- Yhteisöjen suhteet paikallishallintoon ja hyväntekeväisyysjärjestöihin
	+/- Ihmissuhteet ja neuvotteluvoima ostajiin nähden	+/- Ihmissuhteet ja neuvotteluvoima myyjiin nähden	+/- Tasa-arvo
	+/- Riippuvuus välittäjistä ja yhteistyöorganisaatioista	+/- Riippuvuus välittäjistä ja yhteistyöorganisaatioista	+/- Sosiaalinen yhteenkuuluvuus
	+/- Maine, luottamus ja arvostus	+/- Maine, luottamus ja arvostus	+/- Arvot (esim. kulturaalisuus, länsimaistuminen)
	+/- Kotitalouden roolit ja suhteet	+/- Kotitalouden roolit ja suhteet	+/- Yhteisön suhde ympäristöön (esim. ekosysteemin suojeleminen)
	+/- Sosiaalinen asema (esim. paikallinen poliittinen johtaja)	+/- Sosiaalinen asema (esim. paikallinen poliittinen johtaja)	

Taulukko 1. Ted London (2008) viitekehysmalli BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutusten mittaamiseen.

Oheisen taulukon lisäksi London (2008) on suunnitellut myös yksityiskohtaisen mallin, jonka avulla pääsee lähestymään asteittain BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksia. Malli lähtee liikkeelle BoP -hankkeen liiketoimintamallin strategia-analyysistä. Analyysin on tarkoitus arvioida liiketoimintamalli, jotta ymmärrettäisiin kuka on altistunut BoP -hankkeelle. Sen jälkeen kun on ymmärretty kuka on altistunut, tulisi siirtyä ohessa esitettyyn Londonin viitekehysmalliin.

Londonin viitekehysmallilla pyritään luomaan kokonaisvaltainen ja syvä ymmärrys BoP -hankkeen köyhyyden vähentämisvaikutuksista. Kokonaisvaltaisen ja syvän ymmärryksen jälkeen tulisi tunnistaa BoP -hankkeen vaikutuksista kaikista potentiaalisimmat ja vaikutuksiltaan merkittävimmät, sekä positiiviset että negatiiviset vaikutukset. Tämä tunnistaminen perustuu vaikutuksen laajuuteen ja todennäköisyyteen, aivan kuten useissa muissakin strategia-analyysissä. Tämän jälkeen yritys voi lähteä käyttämään tekemiään löydöksiä joko tehostaakseen hankkeen liiketoimintasuunnittelua tai apuna vaikutusten jäljittämisen prosessin suunnittelussa.

Londonin mallin mukaan vaikutusten jäljittämiseen tarvitaan suoritusanalyysi. Suoritusanalyysi lähtee päätöksillä tiedonkeräykseen käytettävästä metodologiasta ja tiedon analyysistrategiasta. Näiden päätösten jälkeen tulisi kehittää instrumentit tiedon keräämiseen. Londonin mielestä tiedonkeräysinstrumenttien olisi syytä sisältää kaikkien keskeisempien vaikutusten indikaattorit.

Seuraavaksi tutkimus edistyy sitten kenttätutkimuksen suunnittelulla ja toteuttamisella sekä tiedonkeräyksellä. Aineiston ollessa kasassa voidaan suorittaa aineiston arviointi. Arvioinnin jälkeen kertyneitä tuloksia voidaan käyttää joko liiketoimintamallin kehittämiseen tai suoritusanalyysin uudelleensuunnitteluun.

Esittelin edellä Ted Londonin rakentaman mallin BoP -liiketoiminnan vaikutusten mittaamisesta melko yksityiskohtaisesti, sillä aion kappaleessa kahdeksan käyttää hyväkseni mallia matkapuhelinliiketoiminnan vaikutusten mittaamisessa ja havainnollistamisessa.

2.6 Miten BoP -ajattelutapa on kehittynyt – Mihin suuntaan menossa?

Bottom of the Pyramid -ajattelutapa on toistaiseksi vielä suhteellisen uusi ja jäsenitelemätön. BoP -ajattelutavan voisi enemmänkin sanoa olevan idea tai käsite, josta vallitsee monenlaisia näkemyksiä eikä systemaattinen teoreettinen malli (Halme 2008).

Vuoden 1997 lopulla Stuart Hart ja C.K. Prahalad olivat omilla tahoillaan perehtyneet liiketoimintatapoihin, jotka keskittyivät maailman köyhimmille, mutta potentiaalisille markkinoille. Vuonna 1998 Hart ja Prahalad kirjoittivat yhdessä työpaperin 'The Fortune at the bottom of the Pyramid', joita voidaan pitää BoP -ajattelutavan lähtölaukauksena. Myöhemmin Prahalad on kirjoittanut samannimisen kirjan, jota on pidetty hyvänä ja havainnollistavana Bottom of the Pyramid -ajattelutavan perusteoksena (Hart 2007.)

Vaikkakin BoP -ajattelutapa on toistaiseksi suhteellisen uusi, kirjallisuutta ja havainnoivia esimerkkejä aiheesta löytyy paljolti. BoP -kirjallisuus vaikuttaa olevan jatkuvassa muutostilassa, kuten useimmat tieteenalat. Uudemmassa BoP -kirjallisuudessa ollaankin siirtymässä kohti uutta BoP 2.0 aikakautta. BoP -ajattelutavan alkutaipaleella, eli BoP 1.0 aikakaudella perusajatus oli myydä köyhille, kun taas nyt BoP 2.0 aikakaudella BoP -ajattelutavan ytimenä on tehdä yhdessä liiketoimintaa vaurauspyramidin alaosassa olevien kanssa (Hart & Simanis 2008.)

On ollut mielenkiintoista huomata BoP -kirjallisuutta lukiessa, että kyseisestä ajattelutavasta todella vallitsee monenlaisia näkemyksiä ja sävyjä. Kuten myös Halme (2008) toteaa artikkelissaan 'Innovatiivinen kehitysmalli liiketoiminta osana globaalia vastuuta ja kestävästä kehitystä', Prahaladin ajatuksista korostuu BoP -markkinoiden mahdollisuudet erityisesti monikansallisten yritysten kasvuille. Hartin lähestymistapaa BoP -ajattelutavan mukaiseen liiketoimintaan voisi puolestaan kuvailla enemmän yritysten vastuullisuusnäkökohtia korostavaksi. Kuitenkin BoP -ajattelutavassa yritykset ja yrittäjyys on keskeisessä roolissa köyhyyden vähentämisessä (UNDP 2008, teoksessa Halme 2008).

Pahimmat kriitikot näkevät BoP 1.0 ajattelutavan olevan tiensä päässä. Pelkistetyn ”myydään köyhille” -ajatuksen perustavan idean nähdään tuottavan perustavanlaisia ongelmia köyhyydelle ja kestäväälle kehitykselle. Nyt BoP 2.0 aikakaudella onkin pyramidin alaosaa alettu tarkastella enemmän liiketoimintakumppanina kuin kuluttajana tai tuottajana. Kuuntelemisen sijaan nyt

yritysten olisi aika keskittyä perusteelliseen dialogiin pyramidin perustassa olevien ihmisten kanssa. Uuden sukupolven strategian mukaisesti yritysten pitäisi ryhtyä laajentamaan mielikuvitustaan sekä ajattelumallejansa sen sijaan että keskittyisivät tuotteidensa hintojen laskemiseen. BoP 1.0 aikakaudella ajanmukaista on ollut, että yritykset ovat uudelleen suunnitelleet pakkauksiaan, kuten esimerkiksi pienentäneet tuotteiden pakkaukkoja sekä laajentaneet jakelukanaviaan. BoP 2.0 ajalla tullaan enemmänkin keskittymään voimavarojen yhdistämiseen sekä rakentamaan jaettuja sidonnaisuuksia. BoP 1.0 aikakauteen on kuulunut myös se, että voittoa tavoittelemattomat kansalaisjärjestöt ovat toimineet välittäjinä yritysten ja pyramidin perustan välillä, kun taas uudella aikakaudella yritysten ja perustan olisi tavoiteltavaa luoda suoria ja henkilökohtaisia suhteita keskenään (Simanis & Hart 2008.)

2.7 BoP -liiketoiminta-ajattelutavan saama kritiikki

Voiton tavoittelu ja köyhyyden vähentäminen on yhdistelmä, joka varmasti nostaa paljon epäilyjä. Näiden kahden päämäärän yhteensovittaminen on pääsääntöisesti nähty toisiaan poissulkevana. Usein kapitalistista järjestelmää on pidetty syynä siihen, miksi maailma on jakautunut köyhiin ja rikkaisiin.

On luonnollista, että pyrkimys markkinatalouden avulla voittaa köyhyydestä johtuvat ongelmat herättää epäilyjä. Useiden vuosikymmenten aikana on kuitenkin nähty, ettei hyväntekeväisyys eikä kehitysapu ole pysyvästi nostanut köyhien ihmisten elintasoa. Hieman kärjistäen voidaan sanoa, että joissakin tapauksissa harjoitettu hyväntekeväisyys ja kehitysapu ovat kehittäneet tietynlaista ”avunhakuosaamista” eikä kyvykkyyttä, joka loisi paikallista toimeliaisuutta (Halme 2008).

Usein nähdään, että yritykset ovat ahneita ja välinpitämättömiä pelkästään omaa etua ajavia yksikköjä. Varsinkin toiset hyväntekeväisyysjärjestöt ovat taipuvaisia uskomaan yritysten suhteettomaan ahneuteen (Prahald 2005). Yrityksen perusajatuksena on tuottaa voittoa perustajalleen, mutta voittoa voi tuottaa monella eri tavalla. 2000-luvulla on erittäin paljon kiinnitetty huomiota yritysten yhteiskuntavastuuseen sekä liiketoimintatapojen kestävyteen. BoP -ajattelutavan mukaiseen liiketoimintaan mukaan lähtevien yritysten on oltava yhteiskuntavastuun saralla valveutuneita.

Köyhyys vähenee ja yritys tekee voittoa. Tämä kuulostaa jopa liiankin hyvältä ollakseen totta. Ja onkin, ainakin jos kysytään strategiaprofessori Aneel Karnanin mielipidettä. Karnanin (2007) mielestä ainoa tapa vähentää köyhyyttä on kasvattaa köyhien tuloja. Eli ostaa köyhiltä eikä myydä köyhille. Karnani katsoo BoP -liikeidean olevan harhakäsityksiin perustuva ja epätarkka. Karnanin mielestä Prahalad ja muut BoP -ajattelutavan tukijat ovat yliarvioineet köyhien lukumäärän, BoP -markkinoiden kannattavuuden sekä yritysten mahdollisuuden tehdä voittoa näillä markkinoilla. Karnani näkee myös BoP -liiketoimintaan liittyvän paljon moraalisia riskejä, kuten esimerkiksi valkaistavien voiteiden myyminen maissa, joissa ihonväri on tyypillisesti tumma. Karnanin teesit köyhyyden voittamiseen ovat puolestaan köyhien taitojen ja tuottavuuden lisääminen sekä köyhien työskentelymahdollisuuksien luominen.

Aneel Karnani ei ole ainoa, joka epäilee BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan tuomia hyötyjä. Muun muassa Michael Hopkins (2005) nostaa esille muutamia havaitsemiaan epäkohtia Prahaladin 'The Fortune at the bottom of the pyramid' -kirjasta. Hopkins kummastelee sitä, että jos yritys voi tehdä suuria voittoja vaurauspyramidin perustassa, niin miksei se tee sitä joka tapauksessa. Hopkins katsoo Prahaladin käyttämän lähestymistavan jättävän huomiotta kysynnän tai sen, kuinka köyhät oikeasti ansaitsevat tulonsa. Hopkins suhtautuu myös epäilevästi Prahaladin ajatukseen siitä, että kysyntää synnytetään tekemällä köyhistä pienyrittäjiä. Hopkins suhtautuu varauksella Prahaladin näkemykseen siitä, että teknologia toimii suunnattomana apuna varallisuuspyramidin perustassa oleville köyhille. Hopkins nimittäin katsoo teknologisten ratkaisujen olevan vielä kaukana köyhien todellisuudesta. Hopkins pitää myös oudoksuttavana sitä, että Prahaladin mielestä köyhien kuluttajien tarpeet voitaisiin kohdata pakkaamalla tuotteita pienempiin pakkauksiin.

Nancy E. Landrum (2007) on artikkelissaan 'Advancing the "Base of the pyramid" debate myös käsitellyt kriittisesti Prahaladin ajatuksia sekä koonnut yhteen muiden BoP -ajattelutapaa kritisoineiden ajatuksia. Näitä muita kriitikkoja on muun muassa Bendell (2005), Crabtree (2006, 2007), Jenkins (2005), Jose (2006), Rost & Yrden (2006) sekä Walsh, Kress & Beyerchen (2005).

3. Matkapuhelimet BoP -markkinoilla

Matkapuhelinliiketoiminnan vaikutukset kehittyvillä markkinoilla on monen tutkijan mielestä paras ja havainnollistavin esimerkki BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan vaikutuksista. Matkapuhelinta ei ole erikseen kehitetty kehittyville markkinoille, mutta matkapuhelimia ja niiden kautta tarjolla olevia palveluita on kuitenkin räätälöity kehittyvien markkinoiden tarpeisiin sopiviksi. Kehittyville markkinoille suunnatuista matkapuhelimista on tehty muun muassa kestävimpiä, helppokäyttöisempiä ja pölyä hylkiviä. Lisäksi niihin on kytketty erilaisia lisätoimintoja, kuten esimerkiksi taskulamppu. Myös erilaiset palveluntarjoajat ovat ryhtyneet tarjoamaan matkapuhelinten kautta kehittyville markkinoille tarkoitettuja palveluja.

Olen valinnut tutkielmassani tutkittavaksi matkapuhelinliiketoiminnan tuomia yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvissä maissa. Matkapuhelinliiketoiminnan vaikutukset ovat valikoituneet kiinnostukseni kohteeksi juurikin niiden havainnollistettavuuden vuoksi. Tutkimuksessani olen keskittynyt erityisesti Nokian matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksiin Nokian johtavan markkina-aseman sekä suomalaisuuden vuoksi. Lisäksi Nokian valikoitumista tutkimukseni pääkohteeksi on edesauttanut se, että Nokia on itse tuonut omissa materiaaleissaan hyvin esille sen projekteja ja suunnitelmia kehittyvissä maissa. Nokian pääkonttorin sijaitseminen Espoossa, haastatteluiden saamisen onnistuminen ja se, että Nokia on ollut etujoukoissa tarjoamassa matkapuhelimiaan useassa kehittyvässä maassa, ovat myös osaltaan vaikuttaneet Nokian harjoittaman matkapuhelinliiketoiminnan valikoitumisessa tutkimukseni pääkohteeksi. Olen keskittynyt tutkielmassani erityisesti Afrikan kehittyviin maihin ja vielä erityisesti Keniaan, jossa on itäisen Afrikan suurin matkapuhelintiheys. Olen myös onnistunut saamaan kaksi erittäin mielenkiintoista haastattelua Keniaan liittyen.

Luvun kolme aineisto perustuu Nokian itse tuottamaan julkisesti saatavilla olevaan materiaaliin sekä kesällä 2009 tekemiini haastatteluihin. Olen haastatellut Nokian Afrikan tutkimusyksikön vetäjää, antropologi Jussi Impiötä. Impiöllä on erittäin laaja tietämys ja kokemus Afrikan markkinoista; hän on työskennellyt ja tehnyt tutkimusta Afrikassa useamman vuoden ajan. Lisäksi olen haastatellut Sanna Eskelistä Nokian Devices -yksiköstä. Eskelinen vastaa Nokian Entry -kategoriasta eli alle 100 euron matkapuhelimista, jotka ovat suunnattu juuri kehittyville markkinoille.

Tässä luvussa esittelen aluksi yleisesti Nokian toimintaa kehittyvillä markkinoilla Eskelisen haastattelun pohjalta. Yleiskatsauksen jälkeen luon pikaisen katsauksen Nokian Afrikassa ja Intiassa tekemiin case -tutkimuksiin. Tämän jälkeen siirryn käsittelemään Nokian matkapuhelinliiketoimintaa ja sen tuomia vaikutuksia Afrikassa ja aivan erityisesti Keniassa. Tämä luvun viimeinen osio perustuu suurimmaksi osaksi Impiön haastattelussa kertomaan.

3.1 Nokia kehittyvillä markkinoilla

Nokialla ei varsinaisesti käytetä termiä BoP -liiketoiminta eikä Nokialla ole erityistä BoP -liiketoimintayksikköä tai -strategiaa. Kuitenkin ulkopuolelta tarkasteltuna Nokian liiketoiminta, jossa myydään halvimpia, eli alle 100 dollarin arvoisia, Entry -kategorian puhelimia näyttäytyy katsojalle BoP -ajattelutavan mukaisena liiketoimintana. Vaikka Nokialla ei varsinaisesti puhuta BoP -liiketoiminnasta, tässä työssä tulen tarkastelemaan Nokian kehittyville markkinoille suuntautuvaa liiketoimintaa BoP -ajattelutavan mukaisena liiketoimintana, koska se täyttää mielestäni edellisessä kappaleessa esiteltyt BoP -ajattelutavan mukaisen liiketoiminnan kriteerit, kuten tulen lukijalle myöhemmin osoittamaan.

Nokia on lähtenyt vähävaraisille markkinasegmenteille hakemaan kasvua ja näin ollen voittoa. Eskelinen toteaa antamassaan haastattelussa, että Nokian lähtöajatuksena on loppujen lopuksi tuottaa osakkeen omistajalle voittoa, vaikka oman katsontakantansa mukaan yhteiskuntavastuullista liiketoimintaa tehden. Eskelinen summaa osuvasti, että Nokian liiketoiminnan perimmäinen ajatus on myydä puhelimia ja palveluita.

Eskelisen mukaan tällä hetkellä kuudella miljardilla ihmisellä on puhelin, eli kaikilla niillä, joilla on siihen varaa. Nokian lähteminen vähävaraisille markkinoille on perustunut ajatukseen, että liiketoimintaa on laajennettava ja sen myötä tarjottava matkapuhelimia myös niille, joilla ei vielä ole matkapuhelinta, jakelijaa, taloudellista mahdollisuutta tai kykyä käyttää matkapuhelinta.

Eskelisen antaman haastattelun perusteella voisi sanoa Nokian kokevan vähävaraiset markkinat mielenkiintoisina ja myös todella tärkeänä markkina-alueena. Eskelisen kertoman mukaan Nokia tekee suuren osan puhelimistaan juuri näille vähävaraisille markkinoille, koska mahdollinen myyntivolyymi näillä markkinoilla nähdään valtavana.

Eskelisen kertoman mukaan Nokia tekee matkapuhelimia vähävaraisille markkinoille pitäen mielessä edullisuuden, laadun, kestävyuden, helppokäyttöisyyden sekä näihin liittyvät asiat. Nokian edullisin puhelinmalli maksaa tällä hetkellä noin 20 dollaria. Eskelisen mukaan puhelimia valmistettaessa on kuitenkin pidettävä mielessä, mikä on järkevä raja puhelimen hinnalle. "Edullisuus ei kuitenkaan ole puhelinten tärkein kriteeri, vaikka onkin tärkeä kriteeri", Eskelinen toteaa. Eskelisen mukaan Nokialla ei pystytä suoralta kädeltä sanomaan, mikä on kaikista tärkein kriteeri matkapuhelimissa kehittyvillä markkinoilla. Eskelinen sanoo Nokian asiakkaiden odottavan matkapuhelimita laatua ja kestävyyttä. Päivänselvää on, että ihmiset, jotka säästävät puhelinta varten kuukausia, odottavat myös siltä juurikin laatua ja kestävyyttä.

Itse matkapuhelin maksaa, mutta niin maksaa myös matkapuhelimen käyttäminenkin. Eskelisen kertoman mukaan Nokia on tutkinut vuodesta 2005 lähtien matkapuhelimen omistamisen ja käytön kustannuksia. Nokian havaintojen mukaan matkapuhelinten käytön kustannukset ovat laskeneet viimeisten vuosien aikana 49 prosenttia. Nokia on aktiivisesti lobannut matkapuhelimen arvonlisäveron pienentämistä Ugandassa, Keniassa ja Tansaniassa matkapuhelinten hinnan laskemiseksi sekä vastaukseksi aasialaisille piraateille, joita myydään ilman arvonlisäveroa. Keniassa arvonlisävero on ollut 16 prosenttia, Tansaniassa 18 ja Ugandassa 20 prosenttia (Lähdevuori 2009.)

Suurimmaksi haasteeksi kehittyvillä markkinoilla Nokia kokee Eskelisen mukaan ihmisten tavoitettavuuden. Tavoitettavuudella ei tässä yhteydessä tarkoiteta pelkästään sitä, miten ihmiset tavoitetaan maantieteellisesti. Ihmiset on tavoitettava myös sekä edullisuuden että kulttuurin suhteen. Kehittyvillä markkinoilla palvelut halutaan saada omalla kielellä ja matkapuhelinten sisältöpalveluiden on kosketettava lähialueiden ihmisiä. Kehittyvillä markkinoilla, kuten muillakin markkinoilla, asiakkaat haluavat oman juttunsa sen näköisenä ja tyyliksenä, mihin he ovat aikaisemmin tottuneet. Eskelisen mukaan Nokian vastaus kulttuuriseen haasteeseen on laaja markkinaymmärrys. Nokia tekee paljon tutkimusta havainnoiden, eli tutkijat menevät elämään elämää kehittyvissä maissa ja samalla havainnoivat, miten ihmiset todella käyttäytyvät ja mitä ihmiset todella tarvitsevat.

Fyysisen tavoitettavuuden haasteen Nokia on Eskelisen kertoman mukaan puolestaan pyrkinyt voittamaan myymällä matkapuhelimia suoraan vähittäiskauppiaille, aivan kuten se tekee muuallakin maailmassa. Kehittyvissä maissa on kuitenkin paljon kyliä, jonne pelkkä vähittäiskauppa ei riitä. Tämänkaltaisissa kylissä on kiertänyt esimerkiksi Mobile Van, eli linja-auto, josta on voinut ostaa matkapuhelimen. Lisäksi Egyptissä on kiertänyt Nokian ja vähittäiskauppioiden yhteistyöhankkeen tuloksena juna, josta on voinut hankkia matkapuhelimen.

Eskelinen kertoo Nokian tehneen paljon asioita matkapuhelinten edullisuuden saavuttamiseksi. Esimerkiksi Nokia on säästänyt pakkauskustannuksissa, lyhentänyt akkulaturin johtoja sekä optimoinut käyttöoppaita. Käyttöoppaiden optimoinnilla tarkoitetaan sitä, että omille markkina-alueilla on luotu omat käyttöoppaansa, eli Nokia ei ole enää painanut käyttöoppaita, joista löytyy samat ohjeet kymmenillä eri kielillä.

Eskelisen mukaan Nokia kokee suureksi haasteeksi sen, miten tulevat asiakkaat löytävät motivaation käyttää matkapuhelinta. Ihmisten on nähtävä välitön hyöty matkapuhelimen käyttämisestä. Eskelisen mielestä tämä johtaa taas puolestaan siihen, että tarjottavien palveluiden on oltava todella relevantteja, eli asiakkaiden on oikeasti tarvittava kyseisiä palveluja helpottamaan elämäänsä.

Nokia on kokenut haasteeksi kehittyvillä markkinoilla Eskelisen mukaan myös ihmisten kyvykkyyden käyttää matkapuhelimia. Matkapuhelimiin tottumattomille ihmisille voi olla vaikea alkuunsa hahmottaa, miten puhelinta käytetään tai ylipäätään pidetään kädessä. Kehittyvien alueiden lukutaidottomuus antaa oman haasteensa matkapuhelimen käytölle. Nokia on kehitellyt tähän haasteeseen vastaukseksi matkapuhelimiin erilaisia symboleja helpottamaan käyttöä. Esimerkiksi matkapuhelimen nimiluettelossa voi olla symboleja nimen sijasta; ruusu voi tarkoittaa vaimoa ja käärme esimerkiksi työnantajaa (Halme 2008).

Eskelinen tuo antamassaan haastattelussa esille Nokian katsontakannan, jonka mukaan jokainen matkapuhelimen käyttäjä tekee käytöstään oman näköisensä. Nokialla matkapuhelimen nähdään muuttuvan ihmisen elämää ja kykyä kommunikoida. Matkapuhelimen voidaan nähdä myös säästävän rahaa, koska matkapuhelimen käyttäjän ei esimerkiksi tarvitse matkustaa hoitaakseen asioitansa. Matkapuhelimen on katsottu lisäävän turvallisuuden tunnetta ja nostavan tulotasoa.

Eskelisen kertoman mukaan Nokiolla voidaan tavallaan nähdä vähävaraisille markkinoille suunnatulla liiketoiminnassa olevan mukana eräänlainen ”maailman parannus” -näkökulma, vaikka yrityksen ensisijainen tavoite on tehdä voittoa osakkeenomistajille.

3.2 Nokian omat tutkimukset kehittyvissä maissa

Nokia on tarkastellut matkapuhelinten tuomaa taloudellista ja sosiaalisia hyötyä yksittäisten ihmisten näkökulmasta omissa case -tutkimuksissaan. Seuraavaksi tulen esittelemään Nokian Afrikan tutkimuskeskuksen tekemän 'A Day in the Life of a Microentrepreneur' -nimisen raportin (2008) sekä Intiassa tehdyn 'The Mobile Development Report' -nimisen raportin (2006).

A Day in the Life of Microentrepreneur

'A Day in the Life of Microentrepreneur' -niminen raportti tarkastelee pienyrittäjien elämää Cameronissa, Ghanassa ja Keniassa. Tutkimus on toteutettu seuraamalla viiden pienyrittäjän päivittäistä liiketoimintaa. Tutkimuksen otos on pieni ja raportin tarkoituksena on luoda pikainen, mutta silti tutkiva katsaus aiheeseen. Raportti tuo lisäksi esille muutamia mahdollisia lisätutkimuskohteita tulevaisuudessa.

Raportin mukaan tutkijat ovat havainneet pienyrittäjien työskentelevän kovasti saadakseen kerättyä pienenkin summan rahaa. Raportissa kerrotaan luottamuksen, brändilojaalisuuden ja perheen olevan tärkeitä pienyrittäjälle. Kommunikaatiotavoista tutkijat huomasivat pienyrittäjien valitsevan mobiilipalveluiden tuottajan sen suosion mukaan. Lisäksi tutkijat huomasivat pienyrittäjien suosivan lyhyitä puheluita tekstiviestin sijaan. Raportin mukaan matkapuhelimen rooli liiketoiminnassa on tärkeä: sitä käytetään paljon liiketoiminnallisiin tarkoituksiin, kuten tapaamisten järjestämiseen, aikatauluttamiseen ja tehtävälisterien tekemiseen. Matkapuhelinta käytetään myös viihdekäyttöön ja ajanhallintaan. Tutkijat huomasivat myös matkapuhelimen olevan avainroolissa liiketoimien varmistamisessa.

Raportti tuo esille, että yrittäjät käyttävät matkapuhelinta muun muassa hintojen tarkistamiseen ja tilausten vastaanottamiseen. Matkapuhelimessa olevaa laskinta käytetään avuksi laskuissa, esimerkiksi tilanteissa, joissa kalasaaliista saatua tuottoa jaetaan kalastajille. Raportissa kalastajat kertovat myös toisinaan käyttävänsä matkapuhelimessa olevaa kameraa siihen, että he ottavat

valokuvia mahdollisten kivikkojen paikoista. Matkapuhelimessa olevaa video-ominaisuutta voidaan puolestaan käyttää kalastajien välisten kintojen tai erimielisyyksien nauhoittamiseen. Kalastajat kokevat raportin mukaan matkapuhelimen viihdekäytön tärkeäksi, sillä he joutuvat viettämään paljon aikaa merellä.

Raportissa mainitaan matkapuhelimessa olevan laskimen helpottavan yrittäjien liiketoiminnasta pitämänsä kirjanpidon tekemistä. Matkapuhelinta käytetään liiketoiminnassa myös tapahtumien ja yksityiskohtien varmistamisessa. Raportissa tuodaan myös esille, että matkapuhelin auttaa yhteydenpidossa sosiaalisen verkoston kanssa. Matkapuhelinta käytetään myös M-pesa - pankkipalvelun käyttöön.

The Mobile Development Report

Nokian rahoittamassa The Mobile Development Report -nimisessä raportissa on nostettu esiin 16 intialaisen henkilön otos, joka muodostuu muun muassa yrittäjistä, maanviljelijöistä ja yhdestä kotiäidistä. Raportissa on esitelty muun muassa näiden henkilöiden vuotuiset tulot ja se, mistä nämä tulot koostuvat. Lisäksi raportissa on kuvailtu, keneen henkilö pitää yhteyttä sekä, miten matkapuhelin tai se, ettei henkilöllä ole matkapuhelinta on vaikuttanut henkilön elämään ja liiketoimintaan. Suurin osa case -tutkimuksen otosjoukosta asuu Intian maaseudulla tai slummeissa. Vaikka tutkielmani pääkiinnostus on Afrikan kehittyvissä maissa, pidän kyseisen Intiassa tehdyn tutkimuksen esittelemistä relevanttina, sillä matkapuhelinliiketoiminnan tuomia vaikutuksia on pidetty usein samankaltaisina eri kehittyvissä maissa, vaikkakin jokaisessa maassa on omat erikoispiirteensä.

Kyseisen case -tutkimuksen yhteenvedona voidaan todeta, että matkapuhelimen käyttö on muuttanut tapaa tehdä liiketoimintaa. Lisääntyneen tiedon avulla yrittäjät ovat voineet tehdä parempia ja kannattavampia päätöksiä. Matkapuhelimen avulla on helppo saada tietoa esimerkiksi siitä, millä hinnalla tuotteita myydään muualla, ketä yhteystyökumppania kannattaa mahdollisesti vältellä ja mikä on tavarantoimittajan varaston tilanne.

Tutkimuksessa tuodaan lisäksi esille, että yhteydenpitomahdollisuudet ovat myös auttaneet yrittäjien verkostojen luomisessa ja niiden ylläpitämisessä. Matkapuhelin on myös säästänyt yrittäjien aikaa, sillä kaikkialle ei ole tarvinnut mennä paikan päälle hoitamaan asioita vaan asioita on voinut myös hoitaa puhelimitse. Säästetyn ajan on voinut käyttää muun muassa

perheen kanssa, etsien muita työmahdollisuuksia tai kouluttamalla itseään. Case -tutkimuksen mukaan matkapuhelin on myös auttanut tehostamaan kommunikointia. Tehokkaan kommunikoinnin katsotaan olevan keskeisessä roolissa liiketoiminnan kasvattamisessa. Tehokas kommunikointi muun muassa mahdollistaa tilausten hankkimisen uusista paikoista ja tuotteiden saamisen edullisemmalla hinnalla. Myös neuvottelut ja päätösten tekeminen tehokkaasti vaatii nopean kommunikaatiokanavan. Esimerkiksi ennen erään yrittäjän myöhässä olevat toimitukset johtivat tilausten peruuttamiseen. Tämänkaltaiset tilanteet ovat nyt vältettävissä käyttämällä matkapuhelinta. Matkapuhelimen avulla voi reaaliaikaisesti kertoa tilauksen toimitusajoista. Tutkimus toi myös esille, että matkapuhelin auttaa myös yrittäjää koordinoimaan asioita eri paikkojen välillä. Koordinoimisen avulla aikaa säästyy, ja yrittäjä voi esimerkiksi toimittaa enemmän tuotteita ja ottaa vastaan suurempia tilauksia. Tutkimus tulee tulokseen, että liiketoiminnan voidaan sanoa tehostuneen matkapuhelimen käytön avulla.

Tutkimuksessa tuotiin myös esille, että matkapuhelimen avulla yrittäjä on paremmin asiakkaidensa saatavilla. Esimerkiksi kuljetusta tarjoavan yrittäjän ei tarvitse ajalla ympäriinsä etsien asiakkaita. Asiakkaat voivat soittaa yrittäjälle ja tilata hänen palveluitaan. Näin säästyy yrittäjän aikaa ja arvokasta polttoainetta. Saatavilla olo helpottaa myös sekä uusien asiakassuhteiden syntymistä että vakioasiakassuhteiden syntymistä ja säilymistä. Tutkimuksessa tuli myös esille, että matkapuhelimen avulla yrittäjä voi hyvin pitää yhteyttä kotiväkeensä töitä tehdessään.

Matkapuhelinten tuomiksi eduiksi tutkimuksessa todettiin myös se, että matkapuhelimen avulla voi helpommin järjestellä uudestaan päivän aikatauluja yllättävien tapahtumien vuoksi. Matkapuhelimen kerrottiin myös tuoneen eräälle yrittäjälle parempaa julkisuuskuva. Matkapuhelimen avulla yrittäjä näyttäytyi luotettavana ja dynaamisena. Joissain tapauksissa matkapuhelimen katsottiin myös kohottaneen yrittäjyysaktiivisuutta merkittävästi.

Niille, joilla ei ollut käytettävissä matkapuhelinta, sen hankkiminen nähtiin tuovan mahdollisuuden liiketoiminnan kehittämiseen. Yrittäjien ei tarvitsisi matkustaa niin useaan paikkaan etsimään töitä, ja matkoihin menevät kustannukset säästyisivät johonkin muuhun. Yrittäjä voisi saada myös suurempaa myyntiä aikaiseksi uusien kontaktien kautta ja kontaktien kautta kasvattaa verkostoaan. Matkapuhelin auttaisi myös tekemään parempia päätöksiä, koska

matkapuhelimen avulla yrittäjällä olisi enemmän tietoa käytettävissä. Matkapuhelimen käytöllä säästetty aika antaisi enemmän vapaa-aikaa ja mahdollisuuden katsoa muita työmahdollisuuksia. Tutkimuksessa tuotiin myös esille, että matkapuhelimen avulla henkilö voisi todentaa henkilöllisyytensä.

Kyseisessä tutkimuksessa on verrattu keskenään yrittäjien taloudellisia tunnuslukuja. Vertailun perusteella voidaan sanoa, että ilman matkapuhelinta liiketoimintaa harjoittajien jääneen huomattavasti huonompaan asemaan. Nokian Intiassa toteuttamaa tutkimusta, kuten Afrikassakin tehtyä tutkimusta, tarkasteltaessa on kuitenkin pidettävä myös mielessä tutkimusten mahdolliset tarkoitusperät. Tutkimuksen rahoittajana ja toteuttajanaan on toiminut Nokia.

3.3 Nokian liiketoiminta Keniassa

Vuoden 2008 alusta lähtien Nokialla on ollut tutkimuskeskus Keniassa, Nairobissa. Nokia on perustanut Impiön kertoman mukaan tutkimuskeskuksen Nairobiin osittain käytännöllisistä syistä: Nairobi on tärkeä lentojen keskuspaikka ja Nairobissa on afrikkalaisesti katsottuna melko aktiivinen independent -ohjelmistokehittäjien verkosto. Tutkimuskeskuksen sijoittamista Nairobiin puoltaa Impiön mukaan myös se, että Nairobissa on teknologia-alan yrityksiä ja kohtuullisen hyvät yliopistot. Lisäksi Nairobissa puhutaan hyvää englantia, joka helpottaa tutkimuksen tekemistä ja yleisestikin toimimista Nairobissa.

Nokian tutkimuskeskuksessa oli kesällä 2009 13 työntekijää, joista suurin osa on afrikkalaisia. Tutkimuskeskus käyttää työssään antropologisia menetelmiä. Antropologisilla tutkimusmenetelmillä tarkoitetaan sitä, että tutkija tekee havaintoja tutkittavien sosiaalisessa ja luonnollisessa ympäristössä. Antropologiseen tutkimusmenetelmään kuuluu myös haastattelut ja mahdollisten dokumenttien kerääminen (Bryman 2008.) Impiön mukaan käytännössä antropologinen tutkimusote tarkoittaa sitä, että tutkijat viettävät hyvin pitkiä aikoja tietyn yhteisön kanssa. Impiö kertookin esimerkin tutkimuskeskuksen tekemästä tutkimuksesta, joka liittyi afrikkalaisten naisten self help -ryhmiin. Kyseistä tutkimusta tehdessään tutkivat viettivät kunkin tutkittavan yhteisön kanssa tiiviisti neljä kuukautta.

Impiön mukaan Nokian Nairobin tutkimusryhmän ensisijaisena tavoitteena on kehittää Nokian tuotteita ja näin ollen tuoda lisää uusia kommunikaatiokanavia markkinoille. Nokia kuuluu

Afrikassa menestyneisiin teknologiayrityksiin: Afrikassa myydyistä puhelimista kaksi kolmesta on Nokian valmistamia (muun muassa Kolehmainen 2008).

Matkapuhelinten käyttö Keniassa

Impiön mielestä Keniassa matkapuhelimen voisi omistaa kuka vain. Näin ollen keskiverto matkapuhelimen omistajaa onkin vaikea luokitella. Impiön mukaan matkapuhelinten omistajien kirjo on siis niin valtava, ettei tyypittelyä matkapuhelimen keskiverto-omistajasta kannata tehdä. Impiön mielestä voisi ennemminkin sanoa, että kuka tahansa yli 15-vuotias, jolla on rahaa käytettävissä, on potentiaalinen matkapuhelimen omistaja Keniassa. Impiön mukaan ei ole myöskään väärin todeta Nairobissa kaikilla olevan matkapuhelin. Impiön mukaan investointi uuteen puhelimeen vastaa Keniassa keskivertoihmiselle samaa kuin uuden perheauton hankkiminen suomalaiselle. Näin ollen puhelinten laadun kanssa ollaan hyvin tarkkoja ja ihmiset ovat hyvin tietoisia siitä, mitä puhelimet kestävät.

Impiön mukaan Keniassa matkapuhelinta käytetään ylivoimaisesti eniten puhumiseen. Tekstiviestien lähettämisen osuus on esimerkiksi Suomeen verrattuna pieni. Tämä johtuu osittain matkapuhelinoperaattoreiden hinnoittelusta. Vaikka tekstiviestit ovat edullisia, on halvempaa soittaa puhelua ja kertoa asia kymmenessä sekunnissa. Keniassa jopa 71 % väestöstä on kirjoitus- ja lukutaitoisia, mutta silti ihmiset ovat melko vähän tekemisissä kirjoitetun tekstin kanssa. Impiön mukaan juuri se, että kirjoitetun tekstin kanssa ollaan melko vähän tekemisissä, voi muodostaa kynnyksen tekstiviestien kirjoittamiselle.

Impiön havaintojen mukaan Keniassa nuoret ihmiset ovat matkapuhelinten tehokäyttäjiä. Tämä on käynyt ilmi muun muassa Nokian tutkimusryhmän tekemästä tutkimuksesta matkapuhelinten käytöstä slummeissa. Tutkimusryhmä havaitsi matkapuhelinta käytettävän slummeissa epävirallisessa musiikkiteollisuudessa. Tutkimusryhmä pyrkiikin nyt selvittämään, miten musiikin tekeminen ja levittäminen saataisiin taloudellisesti slumminuorten ulottuville. Tutkimusryhmä on havainnut nuorten jakavan mp3 -musiikkitiedostoja matkapuhelimissa olevien bluetooth -yhteyden avulla. Matkapuhelimessa olevaa nauhuria on myös havaittu käytettävän muusikkopiireissä musiikin tekemiseen. Impiö sanoo Talouselämälle antamassaan haastattelussa, että musiikilla on slummiyhteisössä merkittävät kulttuuriset vaikutukset ja samalla myös aika merkittävät taloudelliset vaikutukset. Paikallisella musiikilla on suuri kysyntä ja musiikki on

tärkeä valistuksellinen uutistiedon jakelumuoto. Myös poliittiset asiat kerrotaan musiikin kautta. Impiö kertoo myös, että lehdistö ja sähköiset mediat ovat Afrikassa hyvin kehittymättömiä ja tämä voi olla seurausta juuri suullisen kerronnan perinteen vahvuudesta (Koskinen 2008.)

Matkapuhelimen käyttö on mahdollistanut paljon asioita kenialaisille. Impiö vahvistaa tätä näkemystä kertomalla, että esimerkiksi Nairobissa kaksi kolmasosaa väestöstä asuu slummeissa, joissa ei ole osoitteita. Slummissa asuva ihminen tarvitsee puhelinnumeron, jotta hänet voitaisiin tavoittaa. Tavoitettavuus on erittäin tärkeää esimerkiksi työnhaussa. Impiön kertoman mukaan kehittyvissä maissa matkapuhelin korvaakin paljon asioita, jotka ovat meille länsimaisille ihmisille itsestäänselvyyksiä. Matkapuhelin toimiikin usein puhelimen lisäksi korvikkeena jollekin toiselle asialle.

Impiö on havainnut, että nauhurin lisäksi muut matkapuhelimen lisäominaisuudet ovat koettu käteviksi. Esimerkiksi matkapuhelimessa oleva taskulamppu on koettu myös todella tarpeelliseksi ja arvostetuksi ominaisuudeksi matkapuhelimessa. Pimeän ja sähkökatkoksen tullessa taskulamppu on havaittu erittäin käytännölliseksi. Taskulaskin on myös hyvin arvostettu matkapuhelinominaisuus. Esimerkiksi kauppialla tai yrittäjällä ei välttämättä ole käytössään muuta laskinta kuin matkapuhelimessa oleva laskin. Laskin auttaa kaupanteossa ja tilikirjojen päivittämisessä. Vaikka matkapuhelinta käytetään paljon muuhun kuin puhumiseen, puhumien on kuitenkin Impiön mukaan matkapuhelimen käytön päätarkoitus kehittyvissä maissa.

Keniasakin ihmiset haluavat viestittää mahdollisimman vähäisillä kustannuksilla tai ilmaiseksi. Impiö kertoo, että tähän tarpeeseen ihmiset ovat keskenään sopineet koodiston. Esimerkiksi kolmen häälerin soittaminen tarkoittaa jotain tiettyä asiaa ja kahden häälerin soittaminen jotakin muuta asiaa. Ja jos tekstiviestillä kysytään jotain asiaa, niin vastaaja voi vastata yhdellä tai kahdella häälerillä.

3.4 Matkapuhelinten tuomat vaikutukset Keniassa

Seuraavaksi esittelen Impiön havaintoja matkapuhelinten vaikutuksista Keniassa. Ensiksi tuon esille Impiön tekemiä havaintoja matkapuhelinten sosiaalisista vaikutuksista. Sen jälkeen kerron, miten Impiö näkee matkapuhelinten vaikuttavan kieliin ja kulttuuriin. Tämän jälkeen esittelen Impiön havaintoja matkapuhelimen merkityksestä politiikassa, josta siirryn kertomaan Impiön ajatuksia mahdollisista matkapuhelinten negatiivisista vaikutuksista. Lopuksi tuon esille, miten Impiö näkee Nokian liiketoiminnan Keniassa.

Matkapuhelinten tuomat sosiaaliset vaikutukset Keniassa

Impiön näkemyksen mukaan matkapuhelimella on ollut samankaltaisia vaikutuksia yhteisöihin Keniassa kuin muissakin yhteisöissä. Esimerkiksi matkapuhelin on helpottanut huolenpitoa urbaaneissa yhteisöissä. Myös se, että nykyään ei sovita niin tiukasti aikatauluja kuin ennen on toteutunut matkapuhelinten myötä myös Keniassa. Matkapuhelinten sosiaalisiin vaikutuksiin liittyviä asioita Nokialla on pohdittu, mutta toistaiseksi näitä asioita ei ole pystytty laajemmin tutkimaan.

Kaupungistuminen Keniassa, kuten muuallakin Afrikassa ja kehitysmaissa on ollut valtavaa. Impiön mielestä on tarpeellista ja mielenkiintoista pohtia matkapuhelimen vaikutusta kaupungistumiseen. Impiön tutkimusryhmän tekemien haastatteluiden pohjalta on selkeästi noussut esille, että muutettuaan kaupunkiin muuttajalle on ollut tärkeää se, että pystyy olemaan yhteydessä perheeseen. Toistaiseksi ei ole vielä pystytty selittämään, onko matkapuhelimella motivoiva vaikutus kaupunkiin muuttamisessa tai sitä, minkä kaltainen vaikutus matkapuhelimella on urbanisoitumiseen.

Impiö näkee urbanisoitumisella olevan moninaiset seuraamukset. Länsimaisessa kirjoittelussa tullaan helposti tulokseen, että urbanisoitumisen seurauksena syntyy slummeja ja ihmiset kärsivät näissä slummeissa. Impiön mielestä tämä ajatusmalli on vähintäänkin mielenkiintoinen. Harva länsimainen kirjoittaja kuitenkaan tuntee maaseudun realiteetit todellisuudessa. Väestön kasvaessa ja viljelymahdollisuuksien huonontuessa viljelyalat pirstoutuvat. Maatalouden mahdollisuudet elättää kansaa on olemattomat, joten väestön on lähdettävä jonnekin muualle. Kaupungeissa on töitä tarjolla ainakin toisille ja kaupunkiin muuttamalla pystyy välttämään nälkäkuoleman. Impiö näkeekin urbanisoitumisen olevan välttämätön kehityssuunta, jos maatalouden tuottavuudelle ei saada mitään radikaalia tehtyä.

Matkapuhelinten vaikutuksesta naisten aseman Keniassa Impiö näkee vaikutuksen olevan kaksi puoleinen. Impiö sanoo, että uuden kommunikaatioväylän tullessa, joitakin ihmisiä sulkeutuu aina kehityksen ulkopuolelle. Keniassa naiset saavat yleensä matkapuhelimen miesten jälkeen. Tietyissä heimoyhteisöissä suojellaan naisten siveyttä hysteerisesti ja naisille ei uskalleta antaa puhelinta sen vuoksi, että miehet vilpittömästi uskovat matkapuhelimen käytön johtavan siveettömyyksiin. Tämä on monella alueella estänyt naisten matkapuhelimen käytön.

Impiö kertoo myös matkapuhelinten ympärille syntyneen Afrikassa länsimaisittain uudenlaista liiketoimintaa. Koska vain harvat ovat kiinteän sähköverkon ulottuvissa, osa ihmisistä tienaa elantonsa esimerkiksi lataamalla matkapuhelimia. Impiön kuuleman mukaan Keniassa puolet taksikuskien ansioista tulee nykyään siitä, että ajetaan syrjäisiin kyliin ja samalla ladataan matkapuhelimia.

Impiö on Tietoviikolle antamassaan haastattelussa kertonut myös erikoisen tapauksen, jossa kokonainen kylä on siirtynyt matkapuhelimen vaikutuksesta. Sen jälkeen kun kyläläiset havaitsivat, että kylän vieressä olevalla kummulla on matkapuhelinkuuluvuutta, niin koko kylä siirtyi pikkuhiljaa kummun päälle (Kolehmainen 2008.)

Kielet, kulttuuri ja matkapuhelimet

Afrikan mantereella puhutaan yhteensä yli tuhatta kieltä. Impiön näkemyksen mukaan kielet ovat säilyneet hyvin osittain sen vuoksi, että ihmiset ovat toimineet hyvin paikallisesti ja vuorovaikutusta muiden kanssa on ollut suhteellisen vähän. Impiö epäilee, että uusien kommunikaatiokanavien lisääntymisen kautta kieliä voi mahdollisesti alkaa hävitä. Samalla Impiö näkee vaarana, että kielten mukana häviää valtava määrä kulttuuriperimää. Kansalliset ja heimoidentiteetit ja näiden myötä myös lukuisat tarinat ovat tärkeä osa afrikkalaista kulttuuriperimää.

Impiö sanoo, ettei Nokia halua omalla toiminnallaan olla edesauttamassa kulttuuriperimää tuhoavaa kehitystä. Nokia haluaa olla tietoinen liiketoimintansa mahdollisista vaikutuksista ja vaikutusten tuomista mahdollisista negatiivisista piirteistä ja ottaa nämä huomioon jo tuotteidensa suunnittelun alkuvaiheessa. Impiön mielestä on mahdollista suunnitella senkaltaisia tuotteita,

jotka tukevat paikallisten kulttuuripiirteiden säilymistä. Impiö myöntää, että Nokian tavoite on toki kunnianhimoinen, mutta hänen mukaan ainoa tapa, miten liiketoimintaa voi kehittyvillä markkinoilla tehdä.

Impiön kertoman mukaan Nokia tunnistaa, että uusien kommunikaatiokanavien tuomisessa markkinoille on olemassa riski siitä, että uudet kanavat murentavat paikallista sosiaalista hierarkiaa ja dynamiikkaa. Tätä murentumista ei välttämättä aina tapahdu. On kuitenkin myös mahdollista, että uudet kommunikaatiokanavat puuttuvat sosiaaliseen dynamiikkaan. Nokia haluaakin toiminnassaan ymmärtää sosiaalisen dynamiikan ja olennaiset elementit kulttuurista ja näin välttää senkaltaiset teot, jotka voivat aiheuttaa nopeassa tahdissa peruuttamatonta tuhoa.

Presidentinvaalit, politiikka ja matkapuhelimet

Impiö tuo antamassaan haastattelussa esille matkapuhelimen roolin Kenian presidentinvaalien jälkeisessä tilanteessa. Vuoden 2007 vaaleissa Kenian presidenttiydestä kamppailivat istuva presidentti, NARC -puolueen Mwai Kibaki sekä ODM -puolueen oppositiojohtaja Raila Odinga. Kamppailu presidenttiydestä oli tiukka ja Odinga hävisi niukasti Kibakille. Hidas ääntenlasku ja tuloksen muuttuminen loppuvaiheessa sai Odingan kannattajineen syyttämään Kibakia vaalivilpistä. Sekava tilanne päättyi mellakointiin, joka joidenkin arvioiden mukaan vaati 1 500 kenialaisen hengen. Impiö katsoo, ettei matkapuhelimilla ollut vaikutusta vaalitulokseen, joka näytti olevan pitkälti selvillä jo ennen vaaleja. Sen sijaan Impiön mielestä vaalien jälkeisessä väkivallan lietsomisessa ja kontrolloimisessa matkapuhelimilla oli oma erityinen roolinsa.

Impiön kertoman mukaan vaalien jälkeisessä tilanteessa Kenian voidaan sanoa jakautuneen kahtia ja maan olleen poliittisesti erittäin jännittyneessä tilassa. Virallinen lehdistö hiljeni vaalien jälkeen viideksi päiväksi. Impiö sanoo tämän johtaneen siihen, että huhuja oli mielettömän paljon liikkeellä ja maassa tapahtui erilaista agitointia, eli ihmisiä yllytettiin toimimaan tietyllä tavalla. Impiö katsoo sisällissodan uhan olleen todellinen.

Nokian tutkimusryhmä huomasi, että vaalien aikana ja niiden jälkeen tekstiviesteillä agitointiin ihmisiä tulemaan tiettyihin paikkoihin ja tekstiviestien välityksellä kerrottiin myös valheellisia asioita. Tutkimusryhmä huomasi myös, että eräänlaisia niin kutsuja 'Hate -emaileja' oli liikkeellä paljon. Impiön mielestä maassa, jossa medialukutaito on heikko, tämänkaltaisen toiminta voi

saada aikaan paljonkin vahinkoa. Lisäksi tutkimusryhmä havaitsi, että vaalien aikaan Keniassa oli käytössä mobiili-Internet foorumeja, jossa pystyi käymään keskustelua anonyymisti. Impiön mukaan tämänkaltaisten anonyymien foorumien väärinkäyttöä ei pystytä millään estämään ja toisten mielestä huterissa ja epämääräisissä demokratioissa juuri väärinkäyttö on oikeanlaista käyttöä.

Impiö pitää tärkeänä sitä, että otetaan huomioon mitä anonyymit keskustelut mobiili-Internet foorumeilla voi saada aikaan, jos ihmisillä on hyvin vähän kokemusta käsitellä Internet -tekstejä tai muutenkaan yleensä kokemusta kirjoitetusta tekstistä. Impiö sanookin, että ennen kuin julkistetaan mitään, on huomioitava foorumien mahdolliset riskit ja varauduttava niihin. Ihmisille on myös tiedotettava foorumien luonteesta ennen niiden käyttöönottoa. Kuitenkin on pidettävä mielessä se, että valtaapitävien näkemys oikeantyyppisestä keskustelusta huterissa demokratioissa on erilainen kuin kansalaisaktivistien. Impiön mielestä liikkumatilaa foorumien suhteen olisi oltava paljon, mutta samalla se tietää sitä, että rajojen vetäminen muodostuu vaikeaksi. Impiö korostaa medialukutaidon opettamista, sillä Internet -foorumitkin on medioita, jotka kantavat aina mukanaan ihmisten tarkoituksia ja motiiveja.

Impiö tuo antamassaan haastattelussa esille Ushahidi -nimiset Internet -sivut (ushahidi.com), jotka kehitettiin Keniassa juuri vaalien aikoihin eräänlaiseksi sosiaalisen median kanavaksi. Ushahidi on swahilin kieltä ja tarkoittaa suomeksi todistusta. Ushahidi -palvelu toimii niin, että ihmiset pystyvät lähettämään matkapuhelimella kuvia ja tekstejä palvelimella. Kuvien ja tekstien avulla ihmiset pystyvät raportoimaan erinäisistä tapahtumista sekä katsomaan samalla, mitä muualla on oikeasti tapahtumassa tai tapahtunut. Sivustoilla on Kenian kartta, johon tuli merkintöjä siitä, mitä missäkin tapahtuu ja milloin. Impiön mielestä sivusto näin ollen onnistui tehtävässään, eli väkivaltaisuuksien hillitsemisessä. Hallituksen joukot, sotilaat ja poliisit uskalsivat puuttua väkivaltaisiin tapahtumiin, koska kansalaisten valvonta viranomaisia kohtaan toimi ensimmäistä kertaa Kenian historiassa. Impiö katsoo tästä löytyvän kansalaisjournalismin suuri potentiaali. Matkapuhelimilla oli vaalien aikana ja jälkeen vaikutusta kahteen suuntaan.

Matkapuhelinten ja Keniassa käytyjen presidentin vaalien välistä yhteyttä on tarkasteltu myös Mäkisen & Wangu Kuiran maaliskuussa 2008 julkaistussa artikkelissa 'Social Media and Postelection Crisis in Kenya'. Mäkisen & Wangu Kuiran mukaan Kenian vaalien jälkeinen kriisi

osoitti sosiaalisen median merkittävyyden horisontaalisessa tiedon välityksessä. Mäkinen & Wungu Kuira tulivat myös tulokseen, että Internetin käyttö mahdollisuus on sen verran harvinaista, että ihmisten on päästävä helpommin yhteyteen toistensa kanssa. Matkapuhelin toimiikin tässä tilanteessa mainiona yhteydenpitovälineenä ja tietokanavana.

Toinen erittäin mielenkiintoinen Impiön haastattelussa esille tuoma esimerkki matkapuhelimen vaikutuksesta Kenian poliittisen ilmapiirin on sananvapauteen liittyvä, radion ja matkapuhelimen käyttö kansalaismedian osana. Useiden kenialaisten journalistien kanssa käydyistä keskusteluista Impiön tiimille selvisi, miten matkapuhelimet ovat vaikuttaneet Keniassa pyörivien Call in radioshow -ohjelmien keskusteluihin. Näissä Call in radioshow -ohjelmissä on aina päivänpolttava kysymys, johon voi soittaa matkapuhelimesta anonymisti, toisin kuin lankapuhelimesta. Anonymiteetti antaa mahdollisuuden ihmisten sanoa sanottavansa suoraan ja puhua asioista niiden oikeilla nimillä. Lisäksi se, että ihmiset kuuntelevat matkapuhelimella radiota laskee kynnyksen ohjelmaan soittamiseen pieneksi, koska ihmiset voivat reagoida nopeasti. Impiön tiimin käymissä keskusteluissa journalistien kanssa tuli esille, että ohjelmiin soittaa mahdollisesti politiikan asiantuntijoita, toimittajia ja jotka puhuvat anonymiteetin turvin suoraan ja kaunistelematta ongelmista.

Se, että asioista on puhuttu suoraan ja kaunistelematta radiossa on puolestaan mahdollistanut sen, että virallinen lehdistö on pystynyt käsittelemään näitä radiossa puhuttuja asioita kirjoituksissaan. Virallisessa lehdistössä kirjoittelu alkoi taas ehkäpä siitä, että kolumneissa viitattiin radiokeskusteluihin. Kun joku puheenaihe on ollut tarpeeksi kauan esille, niin tutkiva journalismi on pystynyt puuttumaan siihen ilman, että hallitus voi ilman täydellistä uskottavuuden menettämistä puuttua lehtien kirjoitteluun. Impiön mielestä tämä on hyvä esimerkki siitä, miten pienillä asioilla voi olla suuria kerrannaisvaikutuksia.

Mahdolliset negatiiviset vaikutukset

Nokia ei ole omissa tutkimuksissaan saanut varsinaisesti todisteita matkapuhelinten lisääntymisen negatiivisista vaikutuksista yhteisöön tai yksilöihin. Kuitenkin Impiö toteaa olevan selvää, että tehostunut viestintä tuo tietyille yhteisölle aina kilpailuetua toista yhteisöä vastaan. Viestinnän avulla yhteisön on mahdollista kehittyä tehokkaammin ja samalla viestiä ulkopuolelle tehokkaammin. Yhteisöjen kilpaillessa samoista resursseista, syrjään jäävälle yhteisölle ajat

voivat muodostua kovemmiksi. Sama pätee myös yhteisön sisällä. Väistämättä on ihmisiä, jotka jäävät kommunikaation ulkopuolelle ja juuri näiden ihmisten selviytymiselle tulee lisää haasteita. Impiön kertoman mukaan historiallisesti mikä tahansa uusi liikkumis- tai kommunikaatiotapa on saanut aikaan kuvatunkaltaisen vaikutuksen. Impiön näkemyksen mukaan onkin hyvin todennäköistä, että matkapuhelimella on samankaltainen vaikutus. Tämän vuoksi Impiö pitää kommunikaation demokraattisuutta erittäin tärkeänä. Impiö katsoo, että kommunikaation demokraattisuus tullaan saavuttamaan sillä, että kieli, koulutus ja hinnat saatetaan senkaltaiselle tasolle, että kommunikointi olisi mahdollista mahdollisemman laajalle joukolle. Impiö kuitenkin myöntää, että luultavasti kommunikointi ei tule olemaan koskaan aivan kaikille kansalaisoikeus, kuten sen voidaan sanoa olevan Suomessa.

Impiö kuitenkin myöntää, että matkapuhelimilla saattaa mahdollisesti olla joitakin negatiivisia vaikutuksia, joita ei ole toistaiseksi havaittu. Impiö kertoo esimerkiksi huomanneensa, että matkapuhelin on joissakin tapauksissa lisännyt valtavasti kiirettä.

Impiön havaintojen mukaan eräät ihmiset pelkäävät rikollisuuden leviämistä matkapuhelimen avulla. Impiön näkemyksen mukaan tietynlainen rikollisuus voikin levitä matkapuhelimen avulla, mutta mielessä on pidettävä myös se, että tietynlainen rikollisuus vähentyy matkapuhelinten leviämisen myötä.

Impiö näkee matkapuhelinten hyödyntäneen melko tasaisesti kaikkia yhteiskuntaluokkia, joten negatiivisena vaikutuksena ei voida pitää tiettyjen ryhmien jäämistä taloudellisesti häviölle matkapuhelinten tulon myötä. Impiö huomauttaa, että niiden ihmisten elämään, jotka elävät rahatalouden ulkopuolella, kuten paimentolaiset ja kerääjät, matkapuhelin ei ole kuitenkaan paljon vaikuttanut.

Impiö katsoo kuitenkin, että tiettyjen ryhmien jääminen kehityksen ulkopuolelle voi näyttäytyä negatiivisena vaikutuksena. Mielessä on kuitenkin pidettävä, että historiallisesti mikä tahansa uusi liikkumis- tai kommunikaatiotapa on saanut aikaan sen, että jokin tietty ryhmä on jäänyt kehityksen ulkopuolelle.

Impiö ei myöskään koe 2000-luvun loppupuolella alkaneen talouskriisin vaikuttaneen kehittyviin maihin muulla tavalla kuin mahdollisesti hyväntekeväisyysjärjestöjen tuen pienenemisenä.

Impiöltä kysyttäessä vaikuttaako matkapuhelimet Afrikan kulttuurien niin kutsuttuun länsimaistumiseen, Impiö vastaa koonneensa tutkimusryhmänsä niin, että sillä on yritetty välttää länsimaisten arvojen tuputtamien markkinoille. Impiö näkee kuitenkin länsimaisen kulttuurin olevan jo joka paikassa, jossa kulutetaan, mainostetaan ja tuotteet ovat osittain länsimaisia. Impiö ei näe kulttuureja umpiona tai kulttuurien säilömistä mahdollisena. Impiön mukaan matkustamisen ja liikkuvuuden lisääntyessä ja väestön tiheyden kasvaessa on väistämätöntä, että länsimainen kulttuuri ulottaa lonkeronsa ympärilleen.

Pohdittaessa matkapuhelinten mahdollisia negatiivisia vaikutuksia Impiö kuitenkin muistuttaa, ettei valinnan tekeminen sen välillä, otetaanko riski ja samalla altistetaan yhteisö uusille riskeille vai pidetäänkö yhteisö eristyksissä, ole kovin vaikea silloin kun tietää yhteisön, jossa erittäin helposti hoidettaviin tauteihin kuolee lapsia päivittäin sen takia, etteivät vanhemmat tiedä hoitokeinoista. Kommunikaation avulla tietoa hoitokeinoista olisi mahdollista saada hyvinkin nopeasti.

Miten Nokia toimii kehittyvillä markkinoilla?

Impiön mielestä se, mitä Nokialla pystytään tekemään, on sopivien sisältöjen luominen paikallisille kielille ja kulttuureille. Näin voidaan luoda valmiuksia ja edellytyksiä paikallisille kulttuureille pysyä hengissä murroksessa. Impiö sanoo, että kehittyville markkinoille ei mennä länsimaisilla malleilla, vaan paikalliseen tarpeeseen ja mahdollisuuksiin muokataan paikallisille kuluttajille sopivia tuotteita. Impiö huomauttaa vielä, että koko nykyisen web- ja tietokone-elämän ydintä on se, että ihmiset luovat itse sisältöjä ja merkityksiä laitteille ja välineille. Laitteethan ja välineet ovathan lopulta pelkkiä laitteita ja välineitä. Impiön mukaan Nokian tavoitteena on, että ihmiset tietyllä aikavälillä ovat motivoituneita ja kykeneviä itse luomaan sisältöjä laitteille ja välineille. Impiö sanoo Nokian pyrkivän ymmärtämään yhteisön läpileikkaavia tarpeita ja luomaan alustan, mihin ihmiset voivat luoda omia sisältöjä.

Kenialaiset itse suhtautuvat matkapuhelinten mukanaan tuomiin muutoksiin Impiön mielestä pääasiassa positiivisesti. Impiö sanoo kuitenkin, että muutosvastarintaa esiintyy tietyn

sukupolven edustajilla. He kokevat, että matkapuhelimen käytön oppiminen on vaikeaa tai sitä ei osata käyttää. Impiön mukaan Keniassa matkapuhelimet ovat vielä toistaiseksi sen verran uusi juttu, joten huhuja matkapuhelimista on esiintynyt paljon. Impiö kertoo, että muutama vuosi takaperin oli yleistä ajatella joissakin tietyissä puhelinmalleissa olevan kirous mukana. Tämänkaltainen ajattelu on kuitenkin Impiön mukaan vähenemässä päin.

Yhteenveto Impiön haastattelusta

Yhteenvetona Impiön haastattelusta voi todeta, että Impiö on havainnut matkapuhelimilla olevan vaikutuksia Keniassa. Nämä Impiön havainnoimat vaikutukset ovat suurimmaksi osaksi positiivisia. Kuitenkin Impiön haastattelusta käy ilmi, että matkapuhelimilla saattaa olla joitakin negatiivisia vaikutuksia kehittyvissä yhteisöissä. Impiön haastattelusta käy myös ilmi, että Impiö kokee, että tiedon leviämisen auttavan kehittyvien maiden kehityksessä.

4. Matkapuhelinliiketoiminnan vaikutukset sosiaali- ja kulttuuriantropologin silmin

Luku neljä perustuu Sirpa Tenhusen kirjoittamiin artikkeleihin matkapuhelinten käyttöönotosta Intiassa ja Keniassa sekä Tenhusen antamiin haastatteluihin. Aloitan luvun kertomalla yleisesti Tenhusen tekemästä työstä ja havainnoista, jonka jälkeen siirryn esittelemään Tenhusen Intiassa tekemää tutkimusta ja havaintoja. Pidän näiden Intian havaintojen esille tuomista tärkeänä, sillä niiden valossa voin tarkastella Tenhusen Keniassa tekemiä havaintoja. Tenhusen Intian havaintojen esittelemisen jälkeen siirryn kertomaan Tenhusen haastatteluissa esille tuomia oletuksia Keniasta sekä Keniaan liittyviä havaintoja. Lopetan nelosluvun vertailevaan yhteenvetoon.

4.1 Yleistä

Sirpa Tenhunen toimii akatemitutkijana Helsingin yliopiston sosiaali- ja kulttuuriantropologian laitoksella, jossa hän työskentelee myös dosenttina. Tenhunen on kirjoittanut muun muassa 'Mobile technology in the village: ICTs, culture, and social logistics in India' (2008) ja 'Mobiiliteknologia, kulttuuri ja sosiaalinen muutos Intian maaseudulla' (2006) -artikkelit, jotka käsittelevät pääasiassa matkapuhelinten mukanaan tuomia vaikutuksia kehittyvissä maissa. Lisäksi hänellä on työn alla artikkeli, joka liittyy matkapuhelimen tuomiin vaikutuksiin Keniassa.

Olen haastatellut Tenhusta kesällä 2009 ja keväällä 2010. Haastattelin ensimmäistä kertaa Tenhusta jo ennen hänen Kenian tutkimusmatkaansa. Ensimmäisellä haastattelukerralla kävimme läpi Tenhusen Intiaan liittyvää tutkimusta sekä Tenhusen Keniasta tekemiä oletamia. Toinen haastattelu tapahtui Tenhusen palattua Keniassa, jolloin kävimme lähinnä läpi Tenhusen Keniasta tekemiä havaintoja. Tällä toisella haastattelukerralla pääsin samalla myös kuulemaan Tenhusen ghanalaisen kollegan Perpetual Crentsiliä havaintoja matkapuhelinliiketoiminnasta Ghanassa. Esittelen Crentsilin havaintoja tutkielmani luvussa seitsemän.

Tenhusen tekemien tutkimusten kohteina on erityisesti ollut se, mitä uusia sosiaalisia mahdollisuuksia matkapuhelin tuo ja miten nämä mahdollisuudet liittyvät kulttuuriin ja kulttuuriseen muutokseen. Lisäksi Tenhunen tuo kirjoittamissaan artikkeleissa esille sen, mitä

matkapuhelinten käyttöönotto on tehnyt tietyille paikalliselle kulttuurille ja sosiaaliselle kontekstille.

Tenhunen tuo artikkeleissaan ja antamassaan haastattelussa vahvasti esiin sen, että matkapuhelinteknologia vahvistaa voimassa olevaa muutosprosessia, mutta tekee sen valikoivasti. Tenhunen tarkoittaa tällä valikoivalla muutosprosessilla sitä, että matkapuhelinten tulon myötä kaikki ei muutu, vaan matkapuhelin voi vahvistaa jo olemassa olevaa muutosprosessia.

Matkapuhelinteknologia on Tenhusen (2008) mukaan laajimmin levinnyt elektronisen kommunikoinnin muoto monilla alueilla Afrikassa ja Intiassa. Matkapuhelimet ovat myös usein ensimmäinen elektronisen kommunikoimisen muoto näillä alueilla. Matkapuhelinverkkojen rakentamisen on huomattu olevan edullisempaa kuin lankaverkkojen rakentaminen, joten useat maat ovat suosineet matkapuhelinverkkojen rakentamista perinteisten lankaverkkojen sijaan. Joidenkin arvioiden mukaan matkapuhelinverkkojen rakentaminen on jopa 50 prosenttia edullisempaa per yhteys kuin kiinteän lankaverkon rakentaminen (mm. Röller & Waverman 2001).

4.2 Matkapuhelinten käyttöönotto Intian maaseudulla

Tenhunen on toteuttanut Intian tutkimuksensa Länsi-Bengalissa sijaitsevassa Jantan kylässä. Tenhunen teki tutkimustyötä kylässä vuosina 1999–2000. Kyseisenä aikana Tenhunen joutui matkustamaan viereiseen kylään halutessaan soittaa Suomeen, koska kylässä ei ollut matkapuhelinverkkoa.

Tenhunen palasi kylään vuonna 2003, jolloin Intian valtiollinen puhelinyhtiö oli rakentanut alueelle matkapuhelinverkon ja muutama yksityinen palveluntarjoaja tarjosi verkkopalveluitaan. Vuonna 2003 kylässä oli ainoastaan neljä matkapuhelinta. Ensimmäiseksi kylässä matkapuhelimen olivat hankkineet traktorikuskit, jotka käyttivät puhelinta ollakseen yhteydessä asiakkaisiinsa ja saadakseen apua tarvittaessa. Matkapuhelimia oli hankittu, vaikka kylässä ei ollut vielä sähköäkään. Matkapuhelimia käytiin lataamassa viereisessä kaupungissa. Vuonna 2005 matkapuhelinten määrä kylässä oli kasvanut kymmeneen. Kahden vuoden kuluttua, vuonna

2007, matkapuhelinten määrä oli kasvanut räjähdysmäisesti noin sataan kappaleeseen. Vuonna 2010 matkapuhelimia kyseisessä kylässä on Tenhusen kertoman mukaan jo 500. Tenhunen on näin päässyt havainnoimaan omin silmin, minkälaisia vaikutuksia matkapuhelinten lisääntyminen on tuonut tullessaan jossain tietyssä kylässä.

Matkapuhelimen käyttötavoista Tenhunen havaitsi, että kylässä lähetettiin tekstiviestejä vähän ja eikä puheluitakaan tehty päivittäin, vaan lähinnä viikoittain tai kuukausittain. Tenhusen tarkkailemien puheluiden aiheet koskivat lähinnä puheluiden organisoimista, liiketoimintaa, vierailuja, matkustamista tai yleisiä kuulumisia. Kyläläiset pitivät puhelut kestoiltaan lyhyinä, koska kustannukset haluttiin pitää matalina.

Puhelimen soiminen aiheutti Tenhusen tutkimassa kylässä pitkän viestiketjun. Soittaakseen kylässä asuvalle henkilölle, soittajan täytyy ensiksi pyytää puhelimeen vastaajaa välittämään viesti tavoiteltavalle henkilölle. Yleensä viestissä pyydettiin tätä henkilöä olemaan puhelimen lähetyvillä tiettyyn aikaan. Kiireisissä asioissa soittaja yleensä vaan jätti viestin puhelimeen vastanneelle ja pyysi puhelimeen vastannutta toimittamaan viestin eteenpäin. Tenhunen havaitsi kylässä puheluiden olevien julkisia tapahtumia. Tämä teki osaltaan puheluiden seuraamisen vaivattomaksi Tenhuselle.

Tenhusen havaintojen mukaan, vaikka matkapuhelinten määrä oli kasvanut räjähdysmäisesti, muilla kyläläisillä kuin yrittäjillä ei ollut aluksi merkittävää tarvetta hankkia omaa matkapuhelinta. Tenhusen kertoman mukaan myös yhteisomistuksessa olevat matkapuhelimet olivat yleisiä kylässä.

Matkapuhelinten lisääntymisellä näkyy olevan vaikutus perinteisiin viestintämuotoihin kylässä. Tenhunen sai selville, että puheluiden soittaminen oli korvannut kirjeenvaihdon, jota kylän lukutaitoiset olivat aikaisemmin käyttäneet uutisten ja kuulumisten välittämiseen. Tenhusen haastatteleman kylän postipäällikön mukaan yksityiskirjeiden virta oli tyrehtynyt samaan aikaan kuin matkapuhelimet olivat lisääntyneet räjähdysmäisesti.

Perinteisesti Intiassa kylien välistä yhteydenpitoa pitävät yllä kylien väliset avioliitot. Tenhusen mukaan eri kylistä kotoisin olevien avioliitot ovat kaikista yleisin avioliittomuoto Intiassa. Ennen

puhelinien tuloa uutiset ja sukulaisten kuulumiset kulkeutuivat kirjeiden ja vierailijoiden kautta. Tämä kommunikointimuoto oli hidas ja epäluotettava. Usein saattoi käydä niin, että toiseen kylään naimisiin mennyt tytär ei esimerkiksi saanut tarpeeksi ajoissa tietoa isänsä kuolemasta ehtiäkseen hautajaisiin. Matkapuhelinten lisääntyminen onkin helpottanut yhteydenpitoa toisiin kyliin ja kylästä toiseen muuttaneisiin perheenjäseniin.

Tenhusen kuvaamista puheluista suurin osa, jopa 81 prosenttia tehtiinkin juuri sukulaisille. Loput puheluista tehtiin liiketoimintakumppaneille (14 %) ja ystäville (5 %). Kyläläisten mielestä matkapuhelin on erittäin kätevä keino tavoittaa sukulaiset, jotta heidät olisi helppoa kutsua esimerkiksi häihin tai hautajaisiin. Eräskin nainen kertoi Tenhuselle, että nyt matkapuhelinten yleistettyä hän voi pitää viikoittain yhteyttä kylästä pois muuttaneeseen poikaansa. Ennen yhteyttä oli mahdollista pitää vain kerran vuodessa. Matkapuhelimet auttavatkin kyläläisiä vahvistamaan heidän suhteitaan kaukana asuviin sukulaisiin.

Tenhusen havaintojen mukaan matkapuhelinta käytetään myös muuhunkin kuin kuulumisten vaihtoon sukulaisten kesken. Kylästä pois muuttaneiden ihmisten avulla kyläläisillä on matkapuhelimitse mahdollista saada tietoa työllistymismahdollisuuksista kylän ulkopuolella. Tenhusen haastattelemat kyläläiset kokivat matkapuhelimen helpottavan myös matkustamista ja vierailujen tekemistä. Silti kyläläiset kertoivat Tenhuselle, että suurin motivaation matkapuhelimen hankinnalle oli se, että puhelimen avulla voi säästää matkakustannuksissa.

Tenhusen kirjoittaman artikkelin mukaan ennen matkapuhelinten saapumista kylään avun saaminen hätätilanteissa koettiin vaikeaksi. Matkapuhelinten lisääntymisen jälkeen avun saaminen kylän ulkopuolelta on helpottunut. Tenhusen kertoo esimerkin vuodelta 2005, jolloin rankka raekuuro pilasi kyläläisten viljelysadon. Matkapuhelinten avulla kyläläisten oli helpompi saada taloudellista apua kylän ulkopuolella asuvilta sukulaisiltaan. Matkapuhelinten avulla on koettu myös tuen saaminen helpommaksi suuremmalta joukolta sukulaisia ja ystäviä erimielisyyden sattuessa.

Tenhusen tuo artikkelissaan esille erittäin mielenkiintoisen havainnon liittyen erityisesti Intiaan, jossa vielä tänäkin päivänä järjestetyt avioliitot ovat yleisiä. Matkapuhelimelle on muodostunut oma roolinsa avioliittojen järjestämisessä. Matkapuhelin on näet koettu tehokkaaksi välineeksi

keskustella avioliittojärjestelyistä tai suunnitella avioliittoja. Tenhunen on havainnut matkapuhelimen auttavan järjestelyissä morsiamen ja sulhasen tapaamiseksi. Perinteisesti Intiassa isät ovat olleet merkittävässä roolissa lastensa puolison valinnassa. Nyt matkapuhelinten yleistymisen myötä myös naiset ovat saaneet isompaa roolia avioliittoneuvottelussa. Matkapuhelinten avulla naiset voivat soittaa naistuttavilleen tehdäkseen tiedusteluja mahdollisista avioliittokumppaneista jälkipolvelleen.

Kuten aikaisemmin todettiin, puhelut olivat kylässä julkisia. Jos kyläläinen ei halua hänen naapurinsa kuulevan puhelun, kyläläisen on mentävä viereiseen kylään soittamaan henkilökohtainen puhelunsa. Tenhusen havaintojen mukaan matkapuhelimet antavat kuitenkin jonkinlaisen mahdollisuuden siirtyä syrjään puhumaan rauhassa muiden kuulemattomiin. Kuitenkaan harvoin kylässä on mahdollista tehdä puhelu täysin muiden kuulematta, sillä kylässä on aina ihmisiä ympärillä.

Tutkiessaan kylässä tapahtuvaa kommunikointia Tenhunen huomasi kylän ulkopuolelle kasvavien yhteyksien hitaasi aiheuttavan muutosta myös kylän politiikkaan. Perinteisesti kyläläisten on ollut turvauduttava kylän johtajiin kriisin sattuessa. Intiassa politiikka on ymmärretty samana asiana kuin moraali ja ystävyiden ylläpito. Puolueen jäsenien on odotettu osoittavan solidaarisuutta toisilleen. Matkapuhelinten tuomien lisääntyvien yhteydenpitomahdollisuuksien kautta avun etsiminen kylän ulkopuolelta on tullut helpommaksi konfliktien ja kriisien aikana. Kyläläiset ovat voineet saada apua ja tukea kriisitilanteissa myös muilta puolueilta kuin kylän johtajan puolueelta. Haastattelussa Tenhunen toi esille, että matkapuhelinten avulla ihmiset sekä kilpailevat puolueet voivat saada apua monesta eri lähteestä. Intiassa vasemmisto on kokenut suuren tappion kuten paikalliset puolueet yleensäkin. Tenhunen katsoo, että tähän on osaltaan vaikuttanut juuri lisääntyneet tiedonvälitysyhteydet. Konflikteista on voitu tiedottaa tehokkaasti, mikä puolestaan on vaikuttanut siihen, että opposition on ollut helpompi järjestäytyä.

Tenhunen katsoo, että matkapuhelimet voivat vaikuttaa sosiaalisen kanssakäymisen rakentamiseen. Intiassa matkapuhelinten avulla vaimot voivat pitää paremmin yhteyttä synnyinkyläänsä, joka ennen matkapuhelimia on ollut kovin hankalaa. Puhelimen avulla esimerkiksi äiti voi tyttärensä

yhteydessä ja toisin päin. Puhelinyhteyden avulla tytär on voinut esimerkiksi tuoda helpommin synnyinperheensä tietoon, jos häntä on kohdeltu huonosti uudessa kodissa.

Tenhusen havaintojen mukaan puhelinta ei käytetä pelkästään kuulumisten vaihtamiseen. Puhelimen välityksellä vaihdetaan myös markkinainformaatiota. Intiassa sukulaisuus on yhteyksissä talouteen. Näin ollen puheluiden taloudellinen vaikutus on linkittynyt myös sukulaissuhteiden tehostumiseen. Matkapuhelimet auttavat pienyrittäjiä suurentamaan asiakaskuntaansa. Liikejärjestelyt olivatkin suuressa osassa Tenhusen kylässä tallentamia puheluita. Matkapuhelinten avulla mikroyrittäjät pystyivät pitämään paremmin yhteyttä asiakkaisiin, vaikka mikroyrittäjät olisivat olleet tienpäällä kuljettamassa tavaroitaan. Maanviljelijät puolestaan käyttävät matkapuhelimia selvittääkseen markkinahintoja. Välittäjien palkkiot pienenevät ja näin ollen viljelijät saavat paremman tuoton tuotteistaan.

Päivänselvänä taloudellisena etuna Tenhunen näkee sen, että matkapuhelimen avulla ihmiset säästävät aikaa. Ei tarvitse matkustaa paikasta toiseen pysyäkseen yhteydessä sukulaisiinsa ja ystäviinsä.

Länsi-Bengalin maaseudulla köyhien osuus on laskenut 73 prosentista 32 prosenttiin vuosien 1973–74 ja 1999–2000 välillä (Tenhunen 2008). Tenhusen mielestä, sillä että pienyrittäjät ovat saaneet käyttöönsä matkapuhelimia ja näin tehostanut liiketoimintaansa, on yhteyttä taloudelliseen kasvuun Länsi-Bengalin alueella. Puhelintiheyden kasvaminen Intian maaseudulla on puolestaan seurausta valtion yrityksistä laajentaa verkostoaan. Kilpailu markkinoilla on puolestaan laskenut matkapuhelinten hintoja.

Tenhunen havainnoi, että yleensä miehet hankkivat matkapuhelimen talouteen, mutta useassa talossa nainen on vastuussa viestin välittämisessä ja puhelimen kanssa toimimisesta, koska miesten päivät vierähtävät tien päälle tehden töitä. Puhelinta on ollut tapana käyttää kollektiivisesti perheen kesken ja jopa naapuruston kesken. Matkapuhelimen avulla naiset ovat kyenneet pitämään paremmin yhteyttä synnyinperheeseensä sekä keskenään. Tenhusen mielestä naisten lisääntynyt yhteydenpito on osa laajempaa muutosta kylän sukupuolisuhteissa. Tenhunen on huomannut Intiassa naisten koulutustason nousevan, naisten tulevan näkyvämmäksi virallisessa politiikassa sekä korkea-arvoisten kastien naisten saavaan hyviä työpaikkoja.

Tenhusen havainnot Intiasta ei vahvista sitä, että matkapuhelinten käytön myötä vieraat kulttuurit länsimaalaistuisivat. Länsimaalaistumisella tarkoitetaan tässä yhteydessä länsimaalaisten kulttuurien ja arvojen vahvistumista ja levittäytymistä kehittyvissä maissa. Tenhunen näkee asian niin, että ihmisillä on aina pyrkimyksiä ja matkapuhelin vahvistaa näitä pyrkimyksiä. Esimerkiksi matkapuhelimen avulla suurperheessä on enemmän autonomiaa ja perhe voi näin ollen valita kenen kanssa puhuu milloinkin.

Kaupungissa asuvat intialaiset ovat kertoneet Tenhuselle, että matkapuhelinten tulon myötä rauhalliset hetket ovat vähentyneet. Matkapuhelimen kanssa ei voi kuulemma koskaan olla rauhassa. Intiassa on tapana, ettei kännyköitä pistetä edes hiljaiselle ja puhelimeen on vastattava heti, jottei soittaja hämmästy. Kuulemma toisinaan ei voi aterioidakaan rauhassa.

Tenhusen mukaan ensimmäinen asia, mitä Intian maaseudulla asuvat ihmiset painottivat matkapuhelimesta puhuttaessa, oli se, että niiden avulla he voivat olla paremmin yhteyksissä sukulaisiinsa. Tämä oli varsinkin naisille erityisen tärkeää, koska ongelmatilanteen kohdatessaan he pystyvät olemaan paremmin yhteydessä vaikkapa vanhempiinsa.

Tenhusen Intiassa tekemien löydöksiensä perustella matkapuhelinten vaikutukset Länsi-Bengalin maaseudulla näyttäytyvät omalaatuisena kaksijakoisuutena. Sosiaalisten kontaktien ja markkinasuhteiden kautta on päädytty tehokkaampaan tilanteeseen kuin ennen. Matkapuhelimet ovat Tenhusen havaintojen mukaan korostaneet sukulaisuussuhteita ja kylän solidaarisuutta. Matkapuhelimet vaikuttavat kulttuurisiin tekijöihin, mutta tekevät sen valikoiden. Matkapuhelinteknologialla on vaikutus logistiikkaan, mutta ei suoraan kulttuuriseen merkitykseen. Tenhunen katsoo myös matkapuhelinten rohkaisevan erilaisuuteen. Kaiken kaikkiaan lisääntyneet puhelinyhteydet ovat siis auttaneet kyläläisiä laajentamaan heidän omaa reviiriään ja kontaktejaan.

4.3 Tenhusen Keniassa tekemät havainnot

Seuraavaksi tulen kertomaan Tenhusen tekemiä havaintoja matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksista Keniassa. Kenia valikoitui Tenhusen tutkimuskohteeksi sen vuoksi, että Itäisen Afrikan maista Keniassa on suurin matkapuhelintiheys. Myös Kenian kehityskysymykset tuntuvat kiinnostavan Tenhusta. Nairobi valikoitui Tenhusen kohteeksi, sillä Keniassa maaseudun matkapuhelintiheys ei Tenhusen tietojen mukaan ole niin kattava kuin esimerkiksi Intiassa. Ennen lähtöään Keniaan Tenhunen piti kuitenkin mahdollisen sitä, että voisi mielenkiintoisen kohteen löytyessä tehdä tutkimusta myös maaseudulla.

Tavatessani Tenhusen ensimmäisen kerran hänellä oli suunnitteilla keskittyä Keniassa enemmän pienituloisten tarkasteluun. Pienituloisia tarkastelemalla pystyisi paremmin havainnoimaan matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisia vaikutuksia ja pienyrityjäsektoria. Ennen lähtöään Tenhunen ei ollut vielä täysin rajannut tutkimuskohteitaan.

Tavatessani Tenhusen keväällä 2010 uudestaan, hän kertoi tehneensä tutkimuksensa Nairobien vieressä sijaitsevassa Kibera -nimisessä slummissa. Kibera on yksi Afrikan suurimmista slummeista. Joidenkin arvioiden mukaan Kiberassa asuu 0,5 miljoonasta 1,2 miljoonaan asukasta. Tenhunen päätyi valitsemaan Kiberan tutkimuskohteekseen, koska hänen tutkimusapulaisella oli yhteyksiä sinne. Tenhunen tutki slummiyhteisöä yhtäjaksoisesti melkein puoli vuotta.

Tenhunen toteutti tutkimuksensa Keniassa käyttäen hyväksi laadullisia etnograafisia menetelmiä kuten Intiassakin. Etnograafisella menetelmällä tarkoitetaan sitä, että tutkija tutustuu johonkin tiettyyn asuinalueeseen tai ihmisryhmään syvällisemmin. Etnograafista tutkimusmenetelmää on esitelty tarkemmin tutkielmani edellisessä luvussa.

Ennen Keniaan lähtöä Tenhusen käsityksen mukaan Keniassa kaikista köyhimmilläänkin on matkapuhelin. Tenhunen arveli matkapuhelintiheyden olevan samaa luokkaa kuin Intiassa, jos ei jopa korkeampi. Tenhusen tiedossa oli jo ennen lähtöä, että Keniassa on enemmän käytössä kehitysovellutuksia, kuten matkapuhelimen kautta toimivia pankkipalveluita ja maanviljelijöille suunnattuja palveluita kuin Intiassa.

Tenhusen havaintojen mukaan Kiberassa erityisesti naiset omistivat matkapuhelimia. Tenhusen mukaan oli erittäin harvinaista tavata nainen, jolla ei ollut matkapuhelinta. Intiassa puolestaan ei ollut niin harvinaista tavata naista, joka ei omistanut matkapuhelinta. Tenhusen kertoman mukaan myös miehillä oli matkapuhelimia Kiberassa, mutta naisille matkapuhelin tuntui olevan erityisen tärkeä. Tenhusen kertoi myös, että Kiberassa tuntui olevan menossa kamppailu siitä, kuka on perheenpää. Perinteisesti Keniassa miesten pitäisi tuoda elanto perheeseen, mutta monesti tämä on osoittautunut vaikeaksi, sillä töiden puuttuessa vastuun kantaminen on hankalaa. Näin ollen naiset ovat joutuneen ottamaan enemmän vastuuta perheestä ja elättämään perhettä omilla yrityksillään. Tenhusen havaintojen mukaan tämä on erilaisella Intiassa, jossa naiset eivät joudu kantamaan niin paljon vastuuta perheen elättämisestä.

Keniassa matkapuhelinta käytetään Tenhusen havaintojen mukaan soittamiseen rakkaille, sukulaisille, ystäville sekä liiketoimintaan liittyvien puheluiden tekemiseen. Tenhusen kertoo antamassaan haastattelussa, että matkapuhelinliittymän hankkiminen on erittäin helppoa Keniassa, toisin kuin Intiassa. Keniassa pelkästään raha riittää liittymän hankkimiseen kun taas Intiassa liittymän hankkimiseen voidaan tarvita jos jonkinlaisia papereita.

Intiassa tehdyn tutkimuksen suhteen Tenhusen oli ollut onnekas, sillä hän oli ehtinyt nähdä tutkimansa kylän ennen matkapuhelinten tuleamista kylään. Keniassa ei tämänkaltaista ennen ja jälkeen havainnointia ollut mahdollista tehdä, sillä matkapuhelimet ovat jo levittäytyneet hyvin laajalle alueelle. Tehdessään tutkimustaan Tenhusen olikin suhtauduttava varauksella kenialaisten itse kertomiin havaintoihin muutoksesta, sillä se, mitä ihmiset voivat kertoa muutoksesta on hyvin rajoittanut kertomus. Ajan myötä ihmiset sokaistuvat muutokselle. Saman Tenhusen oli huomannut esimerkiksi Intiassa. Kun ensimmäiset matkapuhelimet tulivat kylään, ihmiset kuvasivat muutosta erilaisilla kuin myöhemmin. Uusi asia tulee nopeasti tutuksi ja jo vuodessa unohtuu, onko jossakin asiassa jotain uutta. Tenhusen mielestä matkapuhelinten tuomaa muutosta oli siis vaikeampi havainnoida Keniassa kuin Intiassa. Tenhusen pyrki saaman selville matkapuhelinten tuomaa muutosta esille kyselemällä ihmisiltä monen asian kohdalta, että miten asia tehtiin ennen matkapuhelimia.

Tenhusen ennen matkaa saamat tiedot Keniassa käytössä olevista kehityssovelluksista sai vahvistuksen hänen törmättyä Keniassa käytössä olevaan, Safaricom ja Vodafonen yhdessä

markkinoille tuoman, M-pesa -pankkipalveluun. Tenhusen havaintojen mukaan M-pesa -pankkipalvelu on itsessään jo yksi syy ostaa puhelin. M-pesa -pankkipalvelun avulla on mahdollista saada oma tili, johon kukaan muu ei pääse käsiksi. Tenhusen arvion mukaan juuri tämän takia matkapuhelimet ovat niin erityisen tärkeitä naisille. Tenhusen kertoman mukaan Itä-Afrikassa vain 20 prosentilla ihmisistä on aikaisemmin ollut pankkitili. M-pesa onkin tuonut tullessaan valtavan muutoksen. Pankkipalveluita ovat päässeet käyttämään myös ne ihmiset, joita tavalliset pankit ovat aikaisemmin pitäneet kannattomina asiakkaina ja näin ollen jättäneet tarjoamatta palveluita heille. M-pesan avulla ihmisten ei tarvitse enää kuljettaa fyysisesti rahaa mukanaan tai käyttää kalliita palveluita rahan siirtämiseen. Tavallisilta pankeilta on siirtynyt monia potentiaalisia asiakkaita M-pesan asiakkaiksi. Tavalliset pankit ovatkin kehittäneet palveluita, joissa normaalin pankkitilin voi yhdistää M-pesan palveluihin (Tenhunen 2010.) Kerron lisää ja tarkemmin M-pesa -pankkipalvelusta tutkielmani kuutosluvussa.

Tenhusen havaitsemia matkapuhelimen tuomia sosiaalisia vaikutuksia

Ennen Kenian tutkimusmatkaa Tenhunen arveli matkapuhelinten tuomien muutosten liittyvän paikallisiin kulttuureihin ja vahvistavan toisia ilmassa olevia muutostrendejä, jotka ovat jo olemassa kulttuurissa. Tenhunen korosti valikoivaa muutosta, eli kaikki ei muutu matkapuhelinten käytön myötä vaan toiset perinteiset käytännöt jäävät taka-alalla ja toiset vahvistuvat. Sama ajatus on tuotu esille Horstin ja Millerin (2006) kirjoittamassa kirjassa 'The Cell Phone: an Anthropology of Communication'. Horst ja Miller toteavat, että matkapuhelin ei muuta itsessään mitään vaan vahvistaa sitä, mitä on jo ennestään olemassa.

Tutkimuksen tekemisen aikana Tenhuselle vahvistui, että Keniassa matkapuhelinten tuomat muutokset ovat linkittyneet kulttuuriin ja vahvistavat ilmassa olevia muutostrendejä. Kuitenkaan matkapuhelimen myötä kaikki ei vahvistu. Esimerkiksi Keniassa Tenhunen havaitsi saman kuin Intiassakin, että ihmiset eivät vieraile niin usein toistensa luona, koska matkapuhelimella voi hoitaa asioita, jotka ennen vaativat vierailun.

Tenhunen arveli ennen matkaansa Keniaan, että matkapuhelimen vaikutukset olisivat Keniassa samantyyppisiä kuin Intiassa. Tenhusen havaintojen mukaan matkapuhelinten tuomissa vaikutuksissa kulttuurierot näkyvät selkeästi esimerkiksi siinä, miten matkapuhelinta käytetään suhteiden luomiseen. Afrikassa on paljon yleisempää avioliiton ulkopuoliset suhteet toisin kuin

Intiassa, jossa avioliiton ulkopuoliset suhteet ovat rangaistavampia. Matkapuhelin auttoikin joissakin tapauksissa avioliiton ulkopuolisten suhteiden ylläpitämisessä. Afrikassa on myös paljon moniavioisuutta ja puolisoiden välinen suhde ei ole niin vahva kuin esimerkiksi Intiassa. Tenhunen kuulikin paljon tarinoita, joissa puoliset tarkastivat toistensa puhelimia ja nämä tarkastukset johtivat riitoihin ja eroihin.

Tenhusen tekemiä havaintoja matkapuhelinten taloudellisista vaikutuksista

Tenhusen kertoman mukaan afrikkalaiset naiset ovat olleet liiketoiminnassa mukana, tehnyt paljon kauppaa ja elättänyt oman yksikkönsä jo ennen matkapuhelinten tuloa kuvioihin, joten tuloja naisten pyörittämästä liiketoiminnasta on tullut aikaisemminkin. Matkapuhelimet sopivat hyvin tähän kuvioon ja niiden avulla on ollut mahdollista laajentaa liiketoimintaa. Kuitenkaan Tenhunen ei havainnut, että matkapuhelimet olisivat lisänneet liiketoimintaa.

Kuitenkin liiketoiminnan pyörittämistä tarkastellessaan Tenhunen havaitsi, että mitään liiketoimintaa ei ole mahdollista tehdä ilman matkapuhelinta. Pelkästään avokadojenkin myymisessä matkapuhelimella on oma roolinsa.

Kysymystä siitä, onko matkapuhelinten lisääntymisen myötä afrikkalaisten taloudellinen asema parantunut, on Tenhusen mielestä vaikea. Keniassa ihmiset käyttävät suuren osan tuloistaan puhumiseen, toisinaan jopa enemmän kuin ruokaan. Toisaalta matkapuhelimet mahdollistavat lisätulot ja matkapuhelimen avulla apua on saatavilla tarvittaessa. Kuitenkin matkapuhelinkuluista on tullut kenialaisille suuri menoerä. Tenhusen päätelmien mukaan matkapuhelinten tuomat taloudelliset hyödyt kuitenkin voittavat matkapuhelinten tuomat lisäkulut.

Maailman talouden kriisi näkyi Tenhusen mukaan myös Keniassa. Kriisin myötä kenialaisten on ollut toisinaan helpompi selvitä maaseudulla ja toisinaan kaupungissa. Kenialaiseen tapaan perheillä on ollut yksiköitä maaseudulla ja kaupungissa, joka on helpottanut kenialaisten selviytymistä kriisin tuomista vaikutuksista ja auttanut maksimoimaan elinmahdollisuuksia. Matkapuhelinten avulla kenialaisten on ollut helpompi pitää yhteyttä eri perheyksiköiden välillä.

Mahdollisia matkapuhelimen tuomia negatiivisia vaikutuksia

Tehdessään tutkimusta Keniassa Tenhunen törmäsi myös matkapuhelimen tuomiin negatiivisiin vaikutuksiin. Matkapuhelimen avulla yhteydenottaminen helpottuu ja näin samalla myös kynnys avun pyytämiseen madaltuu. Esimerkiksi rahaa on helppo pyytää lähettämään M-pesan kautta. Tenhunen kertoo myös yhdestä tapaamastaan naisesta, joka ei halunnut antaa matkapuhelinnumeroaan kenellekään muulle kuin aviomiehelleen ja veljelleen. Nainen perusteli tämän sillä, että numeron antaminen saattaisi johtaa sekamelskaan, kun ihmiset alkaisivat soitella pyytääkseen apua, ja tämä saattaisi vielä johtaa siihen, että aviomies tulisi epäileväksi ja mustasukkaiseksi.

Lisäksi Tenhusen haastattelusta jäi myös mielikuva, että matkapuhelimet Keniassa ovat tuoneet ihmisille lisää sosiaalisia velvollisuuksia.

Tenhunen kertoo antamassaan haastattelussa kohdanneensa senkaltaisen ilmiön, että matkapuhelimet mahdollistavat valehtelun. Matkapuhelimen avulla ihmiset voivat sanoa olevansa toisessa paikassa kuin he todellisuudessa ovat. Tenhusen haastattelemat henkilöt kertoivat tämän olevan varsin ikävää.

Tenhusen havaintojen mukaan matkapuhelin on luonut Keniassa myös uusia rikollisuuden muotoja, jossa on muutenkin paljon rikollisuutta. Rikolliset ovat muun muassa ryhtyneet käyttämään M-pesan tuomia palveluita hyväkseen kidnappauksissa ja kiristämisessä. Rikolliset kidnappaavat jonkun henkilön tai pelkästään sanovat kidnappanneen ja soittavat tämän henkilön läheisille ja käskevät lähettämään rahaa M-pesa -pankkipalvelun kautta.

Matkapuhelimet Kenian politiikassa

Impiön tavoin Tenhunen huomasi myös matkapuhelimilla olleen erityinen asema Kenian presidentinvaalien jälkeisessä tilanteessa. Tenhusen tutkimat Kiberan slummi oli juuri niitä alueita, joissa mellakoitiin Kenian presidentinvaalien jälkeen. Keniassa viettämänsä ajan aikana Tenhunen luki paikallisista sanomalehdistä uutisia, joissa kerrottiin, etteivät presidentin vaalien jälkeen lähetetyt viestit olleet spontaaneja vaan lähinnä poliittisten johtajien lähettämiä agitointiviestejä. Sanomalehtikirjoittelusta selvisi Tenhuselle myös, että poliittisilla johtajilla oli

pitkiä listoja ihmisten puhelinnumeroista, joihin he lähettivät lukuisia tekstiviestejä. Näissä poliittisten johtajien tekstiviesteissä yllytettiin ihmisiä käyttäytymään tietyllä tavalla.

Tenhusen havaintojen mukaan kenialaiset eivät halunneet puhua näistä poliittisista tekstiviesteistä, eivätkä siitä, että he olisivat niitä saaneet tai lähettäneet eteenpäin. Tenhunen epäilee tämän olevan seurausta siitä, että Kenian presidentin vaalien jälkeiset tapahtumat ovat Haagin tuomioistuimen tutkinnan alaisena. Tenhunen pitää kuitenkin todennäköisenä, että melkein kaikki Kiberan slummissa olivat saaneet tekstiviestejä, joissa pyydetään puolustamaan oppositiojohtajaa Raila Odingaa.

Tenhusen haastattelemat kenialaiset kertoivat kuitenkin, että presidentin vaalien jälkeisessä tilanteessa ihmiset käyttivät matkapuhelimia varoittaakseen perheenjäseniään ja ystäviään sekä auttaakseen heitä selviytymään. Tekstiviestejä ja puheluita tehtiin esimerkiksi varoittaakseen jonkun tietyn reitin käyttämisestä tai korruptoituneen poliisin toiminnasta. Tenhunen kertookin havainneensa, että tekstiviestit toimivat viestiminä, sillä virallisiin viestimiin ei voinut luottaa. Tilanteen rauhoituttua ihmiset käyttävät vieläkin matkapuhelimia varoittaakseen erinäisistä asioista.

Ympäristöön liittyviä havaintoja

Matkapuhelinten ympäristöön liittyvistä vaikutuksista Tenhunen kertoo antamassaan haastattelussa mielenkiintoisen Keniaan liittyvän havainnon. Matkapuhelinten prepaid -liittymiä ladataan raaputuskorttien avulla ja pienin raaputussumma voi olla jopa 20 senttiä. Näissä raaputuskorteissa on ympäristöä saastuttavaa ainetta, joka usein joutuu prepaid -kortin raaputtamisen jälkeen luontoon. Tämä saattaa kuulostaa pieneltä vaikutukselta, mutta kun kortteja raaputellaan todella paljon, niin ongelma voi muodostua suureksikin. Tenhusen havaintojen mukaan matkapuhelinten kierrätysasiat Keniassa ovat kohdallaan, koska puhelimet kirjaimellisesti käytetään loppuun asti.

Tenhusen Intiassa ja Keniassa tekemien havaintojen vertailua

Tenhusen kertomasta voi mielestäni vetää johtopäätöksen, että hän on havainnut matkapuhelimen tuoneen enemmän positiivisia vaikutuksia kuin negatiivisia vaikutuksia sekä Keniassa että Intiassa.

Tenhusen tekemien matkapuhelinten tuomien positiivisten vaikutusten havaintojen listaan kuuluu muun muassa yhteydenpidon helpottuminen ja tehostuminen, yleisten järjestelyiden tekemisen helpottuminen, työllistymismahdollisuuksista kuuleminen, avun saamisen helpottuminen hätätilanteissa, vaikutus politiikkaan ja sitä kautta mahdollisesti yhteiskunnalliseen muutokseen, markkinainformaation leviäminen, ajansäästö, pienyritystoiminnan tehostuminen ja laajentuminen, tiedon ja varoitusten jakamisen helpottuminen sekä matkapuhelimiin tehtyjen sovellusten, kuten M-pesa -pankkipalvelun, tuomat edut ja hyödyt.

Tenhunen on kuitenkin tuonut esille, että matkapuhelimilla on negatiivisia vaikutuksia kuten esimerkiksi edellä mainitut matkapuhelinten tuomat mahdollisuudet rikollisille. Tenhunen kertoo lisäksi antamassaan haastattelussa, että eniten intialaisessa kylässä hyötyi matkapuhelimesta marihuanakauppias, joka pystyi matkapuhelimen avulla sopimaan tapaamisensa salassa. Yhtenä mahdollisessa negatiivisena vaikutuksena Tenhunen mainitsee antamassaan haastattelussa sen, että Intiassa ja monissa muissakin kehittyvissä maissa matkapuhelin voi mahdollistaa sen, että nuoret joutuvat niin sanotusti huonoille teille. Matkapuhelin mahdollistaa nimittäin sen, että vanhemmat eivät pysty valvomaan kenen kanssa nuoret puhuvat puhelimessa toisin kuin lankapuhelimessa.

Muina negatiivisina vaikutuksina Tenhunen tuo esille rauhallisten hetkien vähentymisen, kasvavat puhelinlaskut, mahdollisesti sosiaalisten velvollisuuksien lisääntyminen, matkapuhelinten välityksellä lähetetyt agitointiviestit, valehtelun helpottuminen, perinteisten viestintämuotojen vähentyminen, avioliiton ulkopuolisten suhteiden ylläpitämisen helpottuminen sekä ympäristöön liittyvät negatiiviset vaikutukset. Tietenkin näiden vaikutusten negatiivisuus riippuu katsontakannasta.

Antamissaan haastatteluissa Tenhunen tuo esille sen, että matkapuhelinten käyttöönotossa on paljolti kysymys siitä, että uudet alueet tulevat markkinatalouden piiriin ja näin ollen markkinatalous vahvistuu. Tämänkaltaisessa tilanteessa perinteiset elämäntavat ja elinkeinot häviävät. Eli toisille ryhmille matkapuhelimen tulo on merkinnyt tappiota. Tenhunen antaa esimerkin Intian maaseudun välittäjistä, jotka matkapuhelinten markkinoille tulon myötä on voinut veloittaa vähemmän asiakkailtaan. Toinen Tenhusen mainitsema esimerkki on linja-autoyhtiöt, joilla on matkapuhelinten tulon myötä alkanut mennä huonommin, sillä ihmiset eivät

matkusta enää niin paljon, vaan hoitavat asioitaan puhelimitse. Vaikka toisille ryhmille on syntynyt tappiota, Tenhunen kokee yleisesti matkapuhelinten tuoneen tullessansa hyvinvointia ja vaurautta. Tenhunen näkee, että ihmisillä on enemmän mahdollisuuksia uusiin elinkeinoihin alueilla, joissa ei ennen ollut informaatioyhteyksiä.

Tenhunen on havainnut myös intialaista yhteisöä tarkastellessa, että yhteisöissä muodostuu kuilu niiden välille, joilla on ja joilla ei ole matkapuhelinta. Tenhunen kokee kuilun syntyvän niin kauan kun matkapuhelintiheys on suhteellisen matala.

Tenhunen näkee liiketoimintamalleilla olevan suuri vaikutus siihen, mitkä matkapuhelinten vaikutukset tulevat loppujen lopuksi olemaan. Näin ollen Tenhunen kokee palveluntarjoajien roolin tärkeänä. Tenhunen mielestä on mielenkiintoista, millä perustein palveluntarjoajat suunnittelevat liiketoimintaansa ja mitkä ovat menestyksekkäitä liiketoimintamalleja ja mitkä puolestaan eivät. Tenhunen sanoo myös, että siitä miten palveluntarjoajat toimivat voi päätellä paljon, esimerkiksi matkapuhelintiheyttä sekä kenen piirin matkapuhelimet levittäytyvät. Tenhunen mukaan palveluntarjoajien toiminnasta ei vielä toistaiseksi ole kirjoitettu paljoakaan akateemisissa julkaisuissa.

Kirjoittamassaan artikkelissa Tenhunen tuo esille myös havainnon, että radion ja television lisääntyä Jantan kyläläisillä oli paremmat mahdollisuudet saada tietoonsa maailman uutisia kuin lähialueiden uutisia. Tästä voisikin päätellä, että tulevaisuudessa palveluntarjoajilla todella on merkittävä rooli matkapuhelinten tuomien vaikutusten suhteen.

Edellä toin esille Tenhunen tekemiä havaintoja siitä, miten matkapuhelinta voidaan käyttää poliittisiin tarkoituksiin ja minkälaisia vaikutuksia sillä voi olla. Kenian ja Intian esimerkin lisäksi Tenhunen kertoo lisäksi haastattelussaan Iranin vastarintaliikkeestä. Iranin vastarintaliike on Tenhunen mukaan nykyään entistä vahvempi, koska ihmiset ovat voineet lähettää eteenpäin tietoa, kuvia ja filminpätkiä Iranin tapahtumista matkapuhelimen avulla aivan kuten Keniassakin toimittiin presidentin vaalien jälkeen. Tenhunen toteaaakin matkapuhelimilla olevan poliittista vaikutusta erityisesti maissa, joissa on autoritäärinen hallinto.

Matkapuhelinten tuomiin uskontoon liittyvistä vaikutuksista Tenhunen on havainnut, että esimerkiksi Pakistanissa ja Islamin-uskoisissa maissa matkapuhelinten avulla lähetetään rukouksia ja uskonnollisia tekstejä.

Matkapuhelimen vaikutuksen naisten asemaan Tenhunen näkee mielenkiintoisena kysymyksenä. Tenhunen on havainnut matkapuhelinten nostavan naisten asemaa tietyissä yhteisöissä. Myös Tenhusen mielestä Bangladeshin Grameen Phone -esimerkki on hyvä näyttö siitä, miten matkapuhelin on nostanut naisen asemaa kehittyvässä maassa. Grameen Phone -hankkeessa erityisesti naiset ovat saaneet lainaa pienyrityksen perustamiseen.

Matkapuhelinten sosiaalisista vaikutuksista Tenhunen kertoo haastatteluissa, että matkapuhelimen lisääntymisen myötä sosiaaliset suhteet ovat monipuolistuneet. Tenhusen kertoman mukaan ihmiset ostavat matkapuhelimia ollakseen enemmän yhteydessä sukulaisiinsa, mutta oikeastaan ihmiset ovat enemmän yhteydessä ystäviinsä. Lisäksi Tenhunen kertoo antamassaan haastattelussa, että Keniassa matkapuhelin on välttämätön nuorelle miehelle, jos hän haluaa tyttöystävän. Usein nuori mies joutuu vielä hankkimaan tyttöystävälleenkin matkapuhelimen kreditoineen. Tenhusen haastatteluiden perusteella sosiaaliset vaikutukset Keniassa ja Intiassa poikkeavat toisistaan jonkin verran. Tämä Tenhusen mukaan johtuu kulttuurien erilaisuudesta.

Ympäristöön liittyvistä vaikutuksista Tenhunen on havainnut, että matkapuhelin esimerkiksi Intiassa on mahdollistanut sen, että ihmiset voivat säästää matkakustannuksissa ja heidän ei tarvitse kuluttaa polttoainetta. Keniassa puolestaan Tenhunen on havainnut, että matkapuhelinten puheaikojen latauslipukkeet voivat aiheuttaa tulevaisuudessa todellisen ympäristöongelman.

5. Vodafonen toiminnan vaikutukset Afrikassa ja M-pesa -pankkipalvelu

Brittiläinen teleoperaattorijätti on tehnyt oman tutkimuksen matkapuhelinkommunikoinnin sosiaalisista ja taloudellisista vaikutuksista Afrikan manterella viitisen vuotta sitten. Tämän luvun ensimmäisessä osiossa esittelen Vodafonen tekemää tutkimusta sekä Vodafonen tutkijoiden saamia tutkimustuloksia. 'Africa: The Impact of Mobile Phones' -niminen raportti on julkaistu maaliskuussa 2005 'The Vodafone Policy Paper Series' -nimisessä julkaisussa. Raportti muodostuu seitsemästä osiosta, jonka kirjoittajina ovat toimineet Neil Gough, Diane Coyle, Leonard Waverman, Meloria Meschi & Melvyn Fuss, Mark Williams, Jonathan Samuel, Niraj Shah & Wenona Hadingham sekä James Goodman. Tämän luvun toisessa osiossa kerron Vodafonen ja Safaricomien yhdessä markkinoille tuomasta M-pesa -pankkipalvelusta sekä sen mukanaan tuomista muutoksista ja vaikutuksista kehittyvissä maissa lähinnä Olga Morawczynskin M-pesa -pankkipalvelua käsittelevästä väitöskirjasta kirjoitetun artikkelin perusteella.

5.1 Africa: The Impact of Mobile Phones

Vodafonen maaliskuussa 2005 julkaiseman raportin osittaisena tarkoituksena on toimia kehittyvien maiden päättäjien päätöksenteon tukena heidän suunnitellessa telekommunikointiin liittyvää infrastruktuuria ja tehdessä telekommunikointiin liittyviä päätöksiä. Raportin on myös tarkoitus toimia kehittyvissä maissa harjoitetun matkapuhelinliiketoiminnan tukena. Mielestäni raportti tuo esille hyvin samantapaisia havaintoja kuin muutkin aiheesta tehdyt tutkimukset ja kirjoitetut artikkelit. Vaikka raportissa on samankaltaisia havaintoja, kuin esimerkiksi haastateltavieni havainnot, pidän raportin esittelemistä tärkeänä sen kokoavuuden vuoksi. Raporttia tarkasteltaessa on kuitenkin pidettävä mielessä Vodafonen omat päämäärät liiketoiminnan kehittämisen ja laajentamisen suhteen. Vodafone on maailman suurin teleoperaattori ja hakee muiden pörssiyritysten tavoin toiminnallensa jatkuvasti kasvua.

Vodafonen raportissa tuodaan esille, että se tapa, miten puhelinta käytetään, arvostetaan ja omistetaan kehittyvissä maissa, poikkeaa kehittyvien maiden tavasta. Vodafonen mielestä kehittyviin maihin mentäessä kontekstin ymmärtäminen on ensiarvoisen tärkeää, eli kehittyvien maiden markkinoille ei välttämättä voi mennä kehittyneiden maiden liiketoimintamalleilla.

Vodafonen raportti tuo esille myös sen, että kommunikoinnin arvo kehittyvissä maissa on erilainen kuin kehittyneissä maissa. Vodafone pyrkii raportissaan avaamaan tätä lukijalle kertomalla esimerkin Johannesburgin lähellä elävästä maalarista, jonka potentiaaliset työnantajat saavat kiinni matkapuhelimesta. Matkapuhelin antaa maalarielle mahdollisuuden olla mukana yleismaailmallisessa talousjärjestelmässä. Raportti avaa myös kommunikoinnin arvon merkitystä kehittyvissä maissa sillä, miten matkapuhelimella voi säästää matkakustannuksia esimerkiksi tilanteessa, jossa henkilö lähtee maalta kaupunkiin ostamaan jotakin elintarviketta, joka on kuitenkin kaupasta loppu. Yhdellä lyhyellä soitolla henkilö olisi saanut tietää elintarvikkeen varastosaldon.

Vodafonen raportti on tehty 2005, joten raporttia tarkasteltaessa on otettava huomioon, että jotkin asiat ovat muuttuneet viidessä vuodessa. Joidenkin arvioiden mukaan esimerkiksi matkapuhelintiheys on kasvanut Afrikassa noin 20 % vuodesta 2005 vuoteen 2008 (Information Society Statistical Profiles 2009 - Africa). Näin ollen voi olla, että esimerkiksi Vodafonen tekemät havainnot matkapuhelimen yhteiskäytöstä eivät välttämättä ole enää paikkaansa pitäviä.

Vodafonen raportti tarkastelee matkapuhelinten vaikutuksia sekä mikro- että makrotasolla. Mikrotasoinen tarkastelu kyseisessä raportissa on toteutettu seuraamalla yhteisöjä maaseudulla Etelä-Afrikassa ja Tansaniassa sekä seuraamalla pienyritystä lähinnä Egyptissä ja Etelä-Afrikassa. Makrotasoinen tarkastelu on puolestaan tehty havainnoimalla muun muassa matkapuhelintiheyttä ja sen kasvua sekä yleensäkin taloudellista kasvua Afrikan maissa. Raportin makrotasoisessa tarkastelussa on otettu huomioon myös muita aiheesta tehtyjä tutkimuksia ja kirjoitettuja artikkeleita.

Vodafonen raportissa tuodaan esille Afrikan olleen 2000-luvulla nopeinten kasvava matkapuhelinten markkina-alue äärimmäisestä köyhyydestä huolimatta. Vodafone on etsinyt selitystä Afrikan matkapuhelintiheyden nopeaan kasvuun muun muassa sillä, että matkapuhelinverkon rakentaminen on edullisempaa kuin lankapuhelinverkon ja sillä, että matkapuhelimen käyttöön tarvitaan vähemmän tietoa kuin tietokoneiden tai Internetin käyttöön. Selitystä on lähetty hakemaan myös liiketoiminnan innovaatioista, kuten prepaid -liittymistä, mikroyrittäjistä, verkkolupien vaatimusten purkamisesta sekä siitä, että matkapuhelinverkko ylittää hyvin maantieteelliset esteet, kuten vuoret ja aavikot.

Vodafonen tekemät havainnot yhteisöissä mikrotasolla

Tarkastellessaan yhteisöjä Vodafone havaitsi, että Etelä-Afrikassa 67 prosenttia ja Tansaniassa 43 prosenttia haastatelluista omisti matkapuhelimen. Se, ettei henkilö itse omista matkapuhelinta ei vaikuta mahdollisuuteen käyttää matkapuhelinta, koska matkapuhelinta on mahdollista lainata. Vodafone havaitsi myös, että Etelä-Afrikassa matkapuhelimen omistajista 56,8 prosenttia ja käyttäjistä 60 prosenttia on naisia. Vastaavat luvut Tansaniassa ovat 48,4 prosenttia ja 52,7 prosenttia. Raportin mukaan suurin osa matkapuhelimen omistajista on sekä Etelä-Afrikassa että Tansaniassa 26 - 45 -vuotiaita.

Vodafonen haastateltavat tuovat raportissa esille monia matkapuhelimen käytöstä aiheutuneita vaikutuksia. Toiset vaikutuksista ovat luonteeltaan sosiaalisia kun taas toiset vaikutukset liittyvät puolestaan työllisyyteen tai talouteen. Raportin mukaan matkapuhelinten tuomat sosiaaliset vaikutukset koetaan tärkeiksi molemmissa tutkimusmaissa. Vodafonen haastateltavat nimeävät matkapuhelinten tuomiksi merkittävimiksi vaikutuksiksi yhteydenpidon lisääntymisen sekä ystävien ja perheen välisten suhteiden parantumisen.

Raportissa kerrotaan, että monet afrikkalaisista joutuvat muuttamaan pois perheensä luota töiden vuoksi. Matkapuhelimen kerrotaan helpottavan yhteydenpitoa perheeseen tämänkaltaisissa tilanteissa. Matkapuhelimen avulla pois muuttaneen on mahdollista jopa päivittäin pitää yhteyttä perheeseensä. Raportissa kerrotaankin esimerkiksi vanhempien käyttävän matkapuhelinta soittaakseen muiden sukulaisten luona asuville tai naapurikaupungissa koulussa oleville lapsilleen.

Matkustaminen voi olla kallista, joten raportin mukaan joillekin matkapuhelin on ainoa vaihtoehto kontaktin ylläpitämiseen perheen kanssa. Raportissa tuodaan esille, että hintavuuden lisäksi matkustaminen voi olla aikaa vievää ja sillä voi olla ympäristöön ja turvallisuuteen liittyviä negatiivisia vaikutuksia.

Vähentyneiden matkakustannusten lisäksi raportissa tuodaan esille, että matkapuhelimen avulla avun saaminen tarvittaessa on helpompaa kuin aikaisemmin. Raportissa kerrotaan myös, että osa haastateltavista oli saanut rahaa matkapuhelimen vuokraamisesta. Raportin mukaan haastateltavat

toivat, tutkimusryhmän hämmästykseksi, esille vain vähän matkapuhelinten tuomia negatiivisia vaikutuksia. Vain 0,5 prosenttia haastateltavista toi esille huolen matkapuhelimen terveysvaikutuksista. Ainoastaan muutama haastateltava Tansaniassa toi esille huolen kustannusten kasvusta matkapuhelinten myötä.

Raportissa selostetaan, kuinka matkapuhelinta käytetään kontaktin ottamiseen kouluihin ja yliopistoihin. Esimerkiksi opiskelijat käyttävät matkapuhelimia päästäkseen käsiksi koulutukseensa liittyvään informaatioon. Raportin mukaan tutkittavissa yhteisöissä 31 prosenttia haastateltavista teki kuukausittain koulutuksellisiin tarpeisiin liittyviä puheluita.

Raportissa tuodaan esille, että matkapuhelimet voivat auttaa maaseudulla palveluiden parantamisessa. Esimerkkinä tästä raportissa kerrotaan, että matkapuhelimen avulla taksikuskit pystyvät soittamaan ruuhkan sattuessa muille taksikuskeille pyytääkseen heitä tulemaan taksitolpalle. Tämä vähentää asiakkaiden odotusaikaa ja samalla kasvattaa taksikuskien tuloja. Matkapuhelimet tuovat myös raportin mukaan mielenrauhaa maantieteellisesti eristäytyneillä alueilla. Mielenrauha tulee tiedosta, että matkapuhelimen avulla voi saada apua hätätilanteessa.

Vodafonen tekemä raportti paljastaa matkapuhelinten olevan tärkeitä työn etsimisessä. Matkapuhelinten avulla työntekijöiden on mahdollista soittaa työmahdollisuuksista ja ottaa yhteyttä mahdollisiin työnantajiin. Raportin mukaan tämä on erityisen tärkeää Etelä-Afrikassa, jossa työnantajat eivät uskalla rikoksen pelosta päästää työnhakijoita kotiinsa. Lisäksi raportissa tuodaan esille kahdensuuntaisen kommunikoinnin tärkeys kun potentiaalinen työnantaja tai asiakas haluaisi ottaa yhteyttä mahdolliseen työnantajaan tai toimittajaan. Vodafonen tekemän kenttätutkimuksen perusteella voi myös summata matkapuhelimen olevan tärkeässä asemassa silloin kun töistä etsitään tietoa, täytetään hakemuksia ja potentiaalisen työnantajan ottaessa yhteyttä.

Tansaniassa raportin mukaan 34 prosenttia haastatelluista käyttää matkapuhelinta päästäkseen käsiksi liiketoimintaan liittyvään informaatioon tai muuten liiketoimintaan liittyvistä syistä. Suurin osa Tansaniassa haastatelluista kokee matkapuhelimen suurimman vaikutuksen olevan nopeammat ja parantuneet kommunikointimahdollisuudet.

Vodafonen tekemät havainnot pienyritystoiminnasta

Matkapuhelinten liiketoimintaan liittyvistä vaikutuksista kertomisen jälkeen on hyvä siirtyä tarkastelemaan tarkemmin matkapuhelinliiketoiminnan tuomia vaikutuksia pienyritystoimintaan. Raportissa tuodaan esille muun muassa, että Etelä-Afrikassa suurelle osalle mustista pienyrittäjistä matkapuhelin on ainoa kommunikoinnin väline samoin kuin monille maaseudun alueiden pienyrittäjille. Varsinkin maaseudun pienyrittäjille matkapuhelimet ovat välttämättömiä liiketoiminnan pyörittämisessä. Lisäksi raportissa mainitaan matkapuhelinten olevan tarpeellisia myös kaupungeissa tapahtuvassa pienyritysliiketoiminnassa. Etelä-Afrikassa 29 prosenttia haasteltavista pienyrittäjistä koki matkapuhelimen saatavilla ololla olleen vaikutusta heidän liiketoimintaan, vaikka heidän liiketoimintansa ei suoranaisesti liity matkapuhelimiin.

Vodafonen raportissa tuodaan esille matkapuhelinten mahdollistavan sen, että pienyritykset voivat operoida 24h call out -palveluina. Lisäksi raportissa kerrotaan, että matkapuhelimet ovat tutkimukseen Egyptissä ja Etelä-Afrikassa osallistuneiden pienyrittäjien mukaan kasvattaneet heidän voittoja jopa 59 prosenttia. Tutkimukseen osallistuneiden mukaan tulojen kasvu tulee siitä, että matkapuhelimet säästävät matkakustannuksissa ja matka-aikoja, nostavat asiakkaiden lukumäärää ja liiketoiminnan liikevaihtoa sekä lisäävät tehokkuutta.

Raportissa tuodaan esille lisäksi, ettei kukaan pienyrittäjistä kertonut matkapuhelimiin käytettyjen rahojen vähentäneen liiketoiminnan kannattavuutta. Vodafone epäilee tämän olevan seurausta siitä, että matkapuhelimiin investoineet pienyrittäjät ovat vähintäänkin luoneet täydentäviä liiketoimintamahdollisuuksia, jotka ovat kompensoineet matkapuhelimista tulleita kuluja.

Raportissa kerrotaan lisäksi esimerkki siitä, miten matkapuhelinta on käytetty hyväksi liiketoiminnassa. Capetownilainen lasten nukkejen valmistaja pystyi palkkaamaan kuuroja työntekijöitä, koska tekstiviestit mahdollistivat kommunikoinnin omistajan ja työntekijöiden välillä.

Raportin mikrotason yhteenvetona voidaan todeta matkapuhelinten tuoneen merkittäviä vaikutuksia Vodafonen tutkimiin yhteisöihin ja pienyrityksiin. Varsinkin maaseudun asukkaille matkapuhelimilla on tyypillisesti ollut sekä positiivinen taloudellinen että sosiaalinen vaikutus.

Matkapuhelimet ovat vähentäneet matkustustarvetta, auttaneet työpaikkojen etsimisessä ja mahdollistaneet tietoon pääsyn helpottumisen. Pienyritystoiminnan pyörittämiseen matkapuhelimista on puolestaan tullut välttämätön työkalu.

Vaikutusten esittely makrotasolla

Yhteisötutkimuksen tuloksien kertomisen lisäksi raportissa esitellään matkapuhelinliiketoiminnan tuomia vaikutuksia myös makrotasolla. Tämä makrotasoinen tarkastelu on toteutettu raportissa vertaamalla Afrikan maiden matkapuhelintiheyttä ja nettokansantuotetta, esittelemällä London Business Schoolin tekemää tutkimusta bruttokansantuotteen ja matkapuhelintiheyden välillä sekä tuomalla esiin muiden tutkijoiden tekemiä havaintoja matkapuhelinliiketoiminnan tuomista vaikutuksista kehittyvissä maissa. Seuraavaksi kerron lyhyesti Vodafonen havainnoista matkapuhelintiheyden ja nettokansantuotteen yhteydestä sekä Vodafonen esille nostamien muiden tutkimusten tuloksia. Kerron tarkemmin London Business Schoolin tekemästä tutkimuksesta tutkielmani luvussa kuusi.

Vodafone päätyy oman tarkastelunsa perusteella vetämään vahvan positiivisen yhteyden matkapuhelintiheyden ja tulojen henkeä kohden välille Afrikassa. Vodafone katsoo lisäksi, että telekommunikoinnin leviämisen pitäisi parantaa taloudellista kasvua ja kuluttajien hyvinvointia kehittyvissä maissa aivan kuten aikaisemmatkin tutkimukset todistavat. Raportin mukaan muun muassa Röller & Waverman (2001), Madden & Savage (1998) ja Nadiri & Nandi (2003) ovat löytäneet vahvan yhteyden telekommunikoinnin leviämisen ja taloudellisen kasvun välillä.

Raportissa todetaan myös, että Maailmanpankin tutkimusten mukaan kehittyviin maihin telekommunikointiin tehtyjen investointien tuottokorko on noin 20 prosentin luokkaa. Raportissa tuodaan edellä mainittujen seikkojen lisäksi esille myös, että Mansellin (2001) ja Navas-Sabaterin (2002) tekemät havainnot telekommunikoinnin leviämisen linkittymisestä ulkomaisiin suoriin investointeihin.

Raportti tuo esille sen, että telekommunikoinnin taloudelliset ja sosiaaliset vaikutukset ovat maaseudulla kaikkein suurimmat. Raportissa mainitaan myös, että maaseudulle matkapuhelinpalveluiden tarjoaminen on linkittynyt köyhyyden vähentämiskeinoihin. Maaseudulla matkapuhelin mahdollistaa sen, että perheen jäsenet voivat pitää paremmin yhteyttä

toisiinsa. Lisäksi raportti kertoo matkapuhelimen helpottavan tiedonkulkua kaupunkiin tai muualle muuttaneiden kesken.

Vodafoneen raportissa esitellään myös tutkijoiden Bruns, Robert & Tiam-Tong (1996) ja Camp & Brian (1999) Bangladeshissa tekemiä havaintoja. Näiden havaintojen mukaan suurimmat syyt tehdä puheluita GrameenPhonen kautta ovat joko taloudellisia, kuten tiedusteluja rahalähetyksistä tai töiden etsiminen tai perheeseen liittyviä sosiaalisia syitä, kuten perheen välinen yhteydenpito.

Raportti nostaa esille myös tutkimuksia siitä, miten matkapuhelimen myötä maanviljelijöiden tai kalastajien saamat tulot tuotteistaan on parantunut matkapuhelinten lisääntymisen myötä. Matkapuhelimen avulla maanviljelijät saavat tietoonsa markkinahintoja, joiden avulla he voivat saada paremman tuoton tuotteistaan. Kalastajien on matkapuhelimen avulla helpompi saada parempaa tietoa eri satamien hintatasosta ennen verkkojen mereen laskua (muun muassa Bruns, Robert & Tiam-Tong (1996), Forestier, Grace & Kenny (2002), Hudson (1995), ITU (1999), Lopez (2000), Dholakia & Ksethri (2002).)

Matkapuhelinten tuomien vaikutusten yhteydessä raportissa huomioidaan myös se, että matkapuhelimen mahdollistama parempi tiedonkulku on vähentänyt monopsonivoimaa viljelymarkkinoilla. Matkapuhelimen avulla voi saada paremmin senkaltaisten tuotteiden hintatietoja, joita ei merkitä lehtiin. Tiedottomuus hinnoista voi johtaa markkinoiden vääristymiseen, ja siihen että välittäjät onnistuvat ottamaan suuren siivun välistä (muun muassa Hudson (1995), Eggelston, Jensen & Zeckhauser (2002).)

Vodafoneen tutkijoiden tutkiessa kehittyvien maiden yhteisöjä, he huomasivat matkapuhelinten säästävän aikaa ja tehostavan liiketoimintaa, esimerkiksi yllättävissä tilanteissa. Samankaltainen havainto on tehty kehittyvissä maissakin (muun muassa Bruns, Robert & Tiam-Tong (1996), Schwartz (2001).)

Raportissa tuodaan esille, että matkapuhelimen avulla saa yhteyden nopeasti poliisiin tarvittaessa. Esimerkiksi Bangladeshissa hallinto on antanut GrameemPhonelle tunnustusta siitä, että maaseudun rikosluvut ovat laskeneet matkapuhelinten markkinoille tulon myötä. Raportissa kerrotaan myös, että matkapuhelinta on käytetty lisäämään turvallisuutta ja tätä kautta

tehokkuutta. Näin esimerkiksi Kongossa, jossa maissiviljelijät ovat käyttäneet matkapuhelinta turvatakseen maissipeltoja vartioivia vartijoita. Tämän on huomattavasti koettu vähentävän ryöstelyä (Bayes, von Braun & Akhter (1999), Lopez (2000).)

Vodafonen raportissa todetaan, että olemassa olevat todisteet muista matkapuhelimen vaikutuksista ilmaisee positiivista korrelaatiota matkapuhelintiheyden ja elämän laadun välillä. Kehittyvissä maissa telekommunikointiin käytetään jopa kaksi prosenttia kuukausittaisista tuloista. Matkapuhelimen avulla ihmiset pystyvät pitämään paremmin yhteyttä perheenjäseniinsä, matkapuhelimet ovat myös lisänneet tiedonkulkua. Raportissa todetaan myös, että matkapuhelimilla voi olla lääketieteellistä tai koulutuksellista hyötyä. Esimerkiksi matkapuhelimen avulla syrjäisessä kylässä asuva voi saada kätevästi lääketieteellisiä neuvoja.

Matkapuhelimet ja ulkomaiset investoinnit kehittyvissä maissa

Vodafonen raportissa väitetään, että kehittyviin maihin tehdyt investoinnit auttavat saavuttamaan pitkäaikaista kestävästä taloudellista kasvua ja näin ollen nämä investoinnit vähentävät köyhyyttä. Raportin mukaan investoinnin kehittävä vaikutus riippuu investoinnin muodosta, siitä mille sektorille investoidaan sekä siitä, minkälainen on kohdemaan poliittinen ympäristö.

Raportissa sanotaan ulkomaisilla suorilla investoinneilla olevan lukuisia positiivisia vaikutuksia kehittyvien maiden talouksiin. Näitä voi olla esimerkiksi virallisen työllisyyden lisääntyminen. Virallisen työllisyyden lisäämistä pidetään joidenkin tutkimusten mukaan tärkeimpänä tekijänä köyhyyden poistamisessa. Olisikin mielenkiintoista tietää, onko ulkomaisten investointien kautta tullut lisää työpaikkoja matkapuhelinalalle kehittyvissä maissa ja mikä merkitys tällä on.

Matkapuhelintiheys on kehittyvissä maissa kasvanut merkittävästi viimeisen kymmenen vuoden aikana. Vodafonen raportin mukaan se johtuu osittain siitä, että kehittyvien maiden telekommunikaatiomarkkinat ovat vapautuneet. Vodafone näkee näiden tekijöiden välillä olevan positiivinen yhteys. Tulos ei yllätä raportin mukaan Vodafonea, sillä ulkomaiset yritykset sijoittavat kehittyviin maihin yleensä tuodakseen tuotteitaan näille markkinoille. Raportin mukaan avoimin mielin ulkomaisiin sijoituksiin suhtautuvat maat ovat houkuttelevia kohteita ulkomaisille yrityksille.

5.2 M-pesa -pankkipalvelu

Luvussa neljä esittelin jo hieman M-pesa -pankkipalvelua, mutta seuraavaksi tulen esittelemään kyseistä pankkipalvelua tarkemmin. M-pesa -pankkipalvelu Vodafonen ja Safaricomin yhdessä kehittyvien maiden markkinoille tuoma palvelu. Vodafonen 13.7.2007 julkaisemasta lehdistötiedotteesta selviää, että matkapuhelimen käyttäjä voi rekisteröityä M-pesa -pankkipalvelun käyttäjäksi Safaricomin matkapuhelinnumeron ja henkilöpapereiden avulla. M-pesa -pankkipalvelun avulla matkapuhelimen käyttäjä voi tallettaa rahaa tililleen paikallisen edustajan luona, lähettää rahaa toiselle matkapuhelimen käyttäjälle tekstiviestien avulla, nostaa rahaa paikallisen edustajan luona sekä ostaa puheaikaa. Paikalliset edustajat ovat usein Safaricomin jälleenmyyjiä, mutta paikalliset edustajat voivat myös olla huoltoasemia, supermarketteja tai paikallisia kauppoja.

Vodafone on jopa tuonut Afrikan markkinoille vain 15 dollaria maksavan Vodafone 150-puhelimen, joka on suunnattu juuri kehittyvien maailman markkinoille. Puhelimessa on vain välttämättömimmät ominaisuudet, mutta Vodafone on kuitenkin sisällyttänyt puhelimeen tuen maksupalvelulle (Vanhala 2010.)

M-pesa on saavuttanut huiman suosion. Palvelu on saanut vajaassa kolmessa vuodessa 7 miljoonaa rekisteröityä asiakasta. Tenhunen havaitsi tehdessään tutkimusta Keniassa, että M-pesa -pankkipalvelu on jo itsessään syy ostaa matkapuhelin, sillä M-pesan avulla matkapuhelimeen saa oman tilin, johon kukaan muu ei pääse käsiksi.

M-pesa -pankkipalvelun kautta rahaa siirretään noin 2 miljoonan dollarin arvosta päivittäin. Suurin osa rahasiirroista on pieniä, noin 20 dollarin arvoisia rahasiirtoja. Rahan siirtäminen ei ole ilmaista vaan esimerkiksi noin 13,04 dollarin siirtäminen maksaa noin 0,39. Rahan nostaminen puolestaan maksaa noin 0,33 dollaria ja enemmän, jos nostaja ei ole rekisteröitynyt palvelun käyttäjäksi (Morawczynski & Pickens 2009.)

Olga Morawczynski on tutkinut väitöskirjaansa varten M-pesa -pankkipalvelun käyttöä ja vaikutuksia Nairobien lähellä olevassa Kiberan slummissa sekä Bukura -nimisessä maanviljelykylässä Länsi-Keniassa. Morawczynski on havainnut M-pesalla olevan kahdenlaisia käyttäjiä: urbaaneja rahan lähettäjiä, jotka ovat suurimmaksi osaksi miehiä sekä maaseudun

vastaanottajia, jotka ovat suurimmaksi osaksi naisia. Morawczynski on havainnut myös, että urbaanit käyttäjät käyttävät palvelua sen tähden, että se on helpommin saatavilla ja halvempi kuin muut vaihtoehtoiset rahanlähetystavat. Morawczynskin havaintojen mukaan urbaanit käyttäjät houkuttelevat myös maaseudun vastaanottajia rekisteröitymään palveluun (Morawczynski & Pickens 2009.)

Morawczynskin havaintojen mukaan urbaaneille käyttäjille palvelun käytön esteeksi on joissakin tapauksissa muodostunut epäonnistuneet rahasiirrot tai se, ettei Safaricomilta saa apua tarvittaessa. Maaseudun käyttäjille palvelun käytön esteeksi on puolestaan muodostunut se, että paikallisen edustajan kassavarat ovat loppuneet (Morawczynski & Pickens 2009.)

Kenian presidentin vaalien jälkeisessä tilanteessa Morawczynski huomasi kassavirran vaihtavan suuntaa: maaseudulta virtasikin rahaa kaupunkiin tilanteen ollessa normaalisti päinvastainen. Morawczynskin huomioihin kuuluu myös se, että M-pesaa käytetään myös rahan säilyttämiseen, vaikka rahansiirrot ovat palvelun käytetyin osa (Morawczynski & Pickens 2009.)

Morawczynski on havainnoinut käyttäjien tekevän pienempiä siirtoja, mutta niitä useammin kuin ennen M-pesan käyttöönottoa. Tämä johtuu siitä, että M-pesa on edullinen ja helposti käytettävissä. Morawczynski huomasi myös maaseudun vastaanottajien tulojen nousseen 30 prosentilla M-pesan palveluiden käyttöönoton jälkeen. Tämä puolestaan selittyy sillä, että rahaa lähetetään säännöllisemmin kuin ennen sekä sillä, että vastaanottajien ei tarvitse enää maksaa kalliita siirtokustannuksia (Morawczynski & Pickens 2009.)

Morawczynskin tekemässä tutkimuksessa käy myös ilmi, että M-pesa valtuuttaa maaseudun naisia pyytämään rahaa heidän miehiltään tai muilta kaupungissa olevilta kontakteiltaan. Tutkimuksessa kävi myös ilmi, että maalta kaupunkiin muuttaneet tekevät vähemmän vierailuja kotiinsa M-pesan käyttöönoton jälkeen. Vierailujen vähentyminen on puolestaan tuonut omat ongelmansa, kuten sen että maaseudulle asumaan jääneet vaimot pelkäävät miestensä etsivän itselleen uuden vaimon kaupungista.

Morawczynski on myös havainnut, että M-pesan palveluiden käyttäjät yhdistävät M-pesan heidän säästöportfolioon. Tämä puolestaan johtaa siihen, että säästötavat kehittyvissä maissa ovat muuttumassa.

Morowczynskin tekemän tutkimuksen yhteenvedona voidaan todeta M-pesalla olevan paljon positiivisia vaikutuksia, mutta myös seurauksia, joita ei ole tarkoitettu tapahtuvaksi. Nämä seuraukset voivat olla sekä positiivisia että negatiivisia.

Keniassa tutkimuksensa tehnyt Tenhunen havaitsi myös M-pesa -pankkipalveluiden tuoneen tulleessaan valtavan muutoksen Keniaan, sillä Itä-Afrikassa vain 20 prosentilla ihmisistä on aikaisemmin ollut oma pankkitili. M-pesan myötä pankkipalveluita on päässyt käyttämään myös ne ihmiset, joita tavalliset pankit ovat aikaisemmin pitäneet kannattomina asiakkaina.

Matkapuhelimen avulla on mahdollista vastaanottaa rahasiirto myös ulkomailta. Joidenkin arvioiden mukaan rahasiirroilla voi olla suurikin vaikutus kehittyvien maiden bruttokansantuotteeseen. Tyypillinen rahasiirron avulla siirrettävä summa voi olla jopa 300 – 350 dollaria. Tutkimusyhtiö Aite Groupin tekemän arvion mukaan kansainvälisten rahasiirtojen arvo voi olla noin 465 miljardia dollaria vuoteen 2010 mennessä (Puustinen 2008.)

6. Matkapuhelinliiketoiminnan taloudelliset vaikutukset

Useassa matkapuhelimen taloudellisia vaikutuksia käsittelevässä artikkelissa viitataan London Business Schoolin tekemään merkittävään tutkimustulokseen matkapuhelinten vaikutuksesta talouteen. Tässäkin tutkielmassa on jo muutaman kerran aikaisemmissa luvuissa mainittu kyseinen tutkimus, jossa Waverman, Meschi & Fuss (2006) ovat onnistuneet osoittamaan, että matkapuhelimilla on positiivinen ja merkittävä vaikutus sekä kehittyvien että kehittyneiden maiden taloudelliseen kasvuun. Luvussa kuusi tulen esittelemään kyseistä tutkimusta tarkemmin sekä tuon esille muutamia muita matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisia vaikutuksia käsitteleviä tutkimuksia.

Waverman, Meschi & Fuss katsovat, matkapuhelinten vaikutus taloudelliseen kasvuun voi olla jopa kaksi kertaa suurempi kehittyvissä kuin kehittyneissä maissa. Waverman, Meschi & Fuss katsovat tämän eron johtuvan siitä, että matkapuhelimet ovat nyt samankaltaisessa kriittisessä roolissa kuin lankapuhelimet olivat kehittyneissä maissa jo 1970- ja 1980-luvuilla.

Wavermanin, Meschin & Fussin mukaan kymmenen puhelinta sataa ihmistä kohden kasvattaa bruttokansantuotetta vuotuisesti 0,6 prosentilla kehittyvillä markkinoilla. Waverman, Meschi & Fuss ovat havainneet tämän vertaamalla kahta muuten paitsi matkapuhelintiheydeltään samankaltaista kehittyvää maata keskenään. Waverman, Mesch & Fuss katsovat, että telekommunikoinnin lisääntyminen vähentää vuorovaikutuksen ja yhteydenpidon kustannuksia, laajentaa markkinarajoja ja laajentaa valtavasti informaatiotulvaa. Kyseiset tutkijat tuovat kirjoittamassaan artikkelissa havainnollistavaksi esimerkiksi just in time -johtamisfilosofian, joka nojautuu juuri tehokkaaseen kommunikointiin.

Wavermanin, Meschin & Fussin saavuttama tutkimustulos perustuu laajaan empiiriseen tutkimukseen. He ovat lähestyneet telekommunikoinnin vaikutuksia kahdella eri lähestymistavalla, joilla ekonomistit voivat yleensäkin määritellä taloudellisen kasvun vaikutusten olemassaoloa. Ensimmäinen näistä lähestymistavoista on kokonaistuotantofunktion arviointi (Aggregate production function / APF) ja toinen endogeeninen teknologisen muutoksen arvioinnin lähestymistapa (Endogenous technical change / ETC). APF lähestymistavan mukaan telekommunikoinnin osuus lasketaan sen vuotuisesta kontribuutiosta bruttokansantuotteeseen. Kun taas ETC lähestymistavassa otetaan huomioon keskimääräinen bruttokansantuotteen kasvu

tietyllä periodilla ja verrataan sitä alkuperäiseen bruttokansantuotteeseen. Wavermanin, Meschin & Fussin käyttämät lähestymistapoja on käytetty aikaisemminkin matkapuhelinten tuomaa taloudellista vaikutusta tutkittaessa. Ainakin Röller ja Waverman (2001) ovat käyttäneet APF - lähestymistapaa selvittäessään matkapuhelinten taloudellisia vaikutuksia kehittyvissä maissa. Barro (1991) on käyttänyt puolestaan ETC -lähestymistapaa tutkiessaan omissa tutkimuksissaan. Waverman, Meschi & Fuss katsovat, että varsinkin ETC -lähestymistapa tarjosi heille kestävän ja järkevän lähestymistavan matkapuhelinten taloudellisten vaikutusten tutkimiseen.

Waverman, Mesch & Fuss keräsivät tutkimustaan varten aineiston 92 maasta, jotka osa ovat korkean ja osa matalan tulotason maita. Aineisto koostuu vuosien 1980 ja 2003 väliseltä ajalta. Tutkijoiden keräämä aineisto pitää sisällään muun muassa tietoa lankapuhelinten ja matkapuhelinten tiheydestä sekä bruttokansantuotteesta. Tutkimuksen tarkoituksena oli testata, miten matkapuhelinten käyttöönotto ja leviäminen vaikuttaa taloudelliseen kasvuun tutkimuksessa mukana olevissa maissa.

Sen lisäksi, että tutkijat havaitsivat matkapuhelinten lisäävän taloudellista kasvua tutkimissaan maissa, he myös huomasivat, että matkapuhelinten hintajousto on (the own-price and income elasticities of mobile phone demand) merkittävästi pienempi kuin yksi. Tämä tarkoittaa sitä, että matkapuhelinten kysyntä ei ole kiinteässä suhteessa tulotason laskuun tai matkapuhelinten hintojen pienentymiseen. Toisin sanoen tämä tarkoittaa, että matkapuhelinten kysyntä ei ole kriittisesti riippuvainen tulotasosta tai matkapuhelinten hinnoista. Tämän lisäksi Waverman, Mesch & Fuss toteavat matkapuhelinten olevan lankapuhelinten korvikkeita. Matkapuhelinverkot ovat levinneet nopeammin ja laajemmalle kuin lankapuhelinverkot kehittyvissä maissa, sillä matkapuhelinverkot ovat huomattavasti edullisempia. Joidenkin arvioiden mukaan matkapuhelinverkon rakentaminen maksaa puolet vähemmän kuin kiinteän lankaverkon rakentaminen.

Waverman, Mesch & Fuss tuovat esille, että aikaisemmassakin kirjallisuudessa on päästy johtopäätökseen, että bruttokansantuote on korkeampi ja kasvaa nopeammin maissa, joissa on kehittyneet telekommunikoinnin verkostot. Eroavaisuudet matkapuhelinten levinneisyydestä tutkijoiden havaintojen mukaan näyttävät selittävän joitain eroavaisuuksia taloudellisissa kasvuluvuissa eri kehittyvien maiden välillä.

Waverman, Mesch & Fuss tulevat tutkimustulostensa kanssa johtopäätöksiin, että maailma tarvitsee politiikkaa ja säännöksiä, jotka suosivat kilpailua ja kannastuvat nopeampaa levinneisyyttä matkapuhelimille. Lisäksi heidän mielestään kehittyvissä maissa tulisi panostaa telekommunikointiin, jotta kehittyvät maat lähestyisivät kehittyviä maita. Waverman, Mesch & Fuss näkevät matkapuhelinten voivan olevan merkittävässä roolissa taloudellisessa kehityksessä. Waverman, Mesch & Fuss tuovat lisäksi esille, että heidän lisäksi muutkin tutkijat pitävät telekommunikoinnin infrastruktuuria tärkeänä ja kriittisenä osana sosiaalista pääomaa. Sosiaalinen pääoma on taas puolestaan monien tutkijoiden ja ekonomistien mielestä kriittisen tärkeää taloudelliselle kasvulle.

Kuten yllä todetaan, matkapuhelinliiketoiminnalla on nähty olevan taloudellista vaikutusta kehittyvien maiden talouksiin. Mielenkiintoinen kysymys on siis, miten käytännössä tämä vaikutus toteutuu. Yhtenä asiaa valottavana esimerkkinä voisi toimia Nathan Eaglen (2005) tekemät havainnot Keniasta. Kirjoittamassaan artikkelissa 'Entrepreneurship and Education through Mobile Phones in Kenya' Eagle tuo esille sen, miten Kenian pienyrityssektori onnistui luomaan vuonna 2005 yhteensä yli 400.000 uutta työpaikkaa Keniaan.

Eaglen mielestä matkapuhelinten lisääntymisen ja uusien työpaikkojen välille on mahdollista vetää yhtäläisyysmerkki. Eagle katsoo 0,6 prosentin bruttokansantuotteen lisäyksen tulevan paikallisten pienyrittäjien matkapuhelinten innovatiivisesta käytöstä. Eagle nostaa esimerkiksi sen, että työntekijät voivat jättää mahdolliselle työnantajalle puhelinnumeron, johon työnantaja voi soittaa töitä ilmaantuessa. Eagle näkee myös taloudellista vaurastumista lisäävän myös se, että yrittäjien saadessa reaaliaikaista markkinainformaatiota he saavat paremman tuoton tuotteillaan.

Eagle nostaa artikkelissaan esille 'The Kenya Agricultural Commodity Exchange' -nimisen yrityksen (www.kacekenya.com), joka tarjoaa ostajille ja myyjille relevanttia ja oikea-aikaista markkinatietoutta, läpinäkyvyyttä hinnoissa sekä tietoa kilpailutilanteesta markkinoilla. Näitä yrityksen tarjoamia tietoja on mahdollista saada matkapuhelimen avulla. Matkapuhelin on tässä palvelussa kriittinen tekijä, sillä matkapuhelin on afrikkalaisille tietokoneen korvike. Perinteiset tietokoneet eivät ole levinneet samankaltaisesti Afrikassa kuin länsimaissa, joten Eaglen mukaan matkapuhelinta käytetään yhteydenpitoon, tiedonhankintaan ja palveluiden käyttämiseen.

Matkapuhelinten ja telekommunikaation tuoma taloudellista vaikutusta on tutkinut Wavermanin, Meschin & Fussin, Wavermanin & Röllerin ja Eaglen lisäksi myös useat muut tutkijat. Muun muassa Federica Maiorano ja Jon Stern (2007) vahvistavat artikkelissaan 'Institutions and telecommunications infrastructure in low and middle countries: The case of mobile telephony' oman tutkimuksensa perustella Wavermanin, Meschin & Fussin tekemän havainnon siitä, matkapuhelimilla on merkittävä vaikutus bruttokansantuotteeseen kehittyvissä maissa.

Matkapuhelinten taloudellisiin vaikutuksiin kehittyvissä maissa on osaltaan linkittynyt myös säännökset telekommunikaation infrastruktuurista. Vapautuneemman sääntelyyn on katsottu parantavan matkapuhelinten mahdollisuuksia tuoda positiivisia vaikutuksia. Yleisestikin kehittyvien maiden infrastruktuurin sääntelyä on tutkittu jonkin verran. Esimerkiksi David Parker, Colin Kirkpatrick & Catarina Figueira-Theodorakopoulou (2006) käsittelevät artikkelissaan 'Infrastructure regulation and poverty reduction in developing countries: A review of the evidence and a research agenda' infrastruktuurin sääntelyä köyhyyden vähentämiseksi. Calvin Dijofack-Zebaze ja Alexander Keck (2008) esittelevät kirjoittamassaan artikkelissaan 'Telecommunications Services in Africa. The Impact of WTO Commitments and Unilateral Reform on Sector Performance and Economic Growth' muun muassa Afrikassa telekommunikaation sääntelyä saralla tehtyjen uudistusten vaikutusta taloudelliseen kasvuun.

7. Muita havaintoja matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksista kehittyvissä maissa

Luvun seitsemän ensimmäinen osa koostuu Perpetual Crentsilin, Antero Toppin ja Nora Suojärven tekemistä havainnoista matkapuhelinten tuomista vaikutuksista kehittyvissä Afrikan maissa. Luvun seitsemän toisessa osassa kerron muutamista mielenkiintoisista aiheeseeni liittyvistä mielenkiintoisista artikkeleista ja tutkimuksista. Kolmannessa osiossa tuon pintapuolisesti esille, minkälaista kirjoittelua mediassa on ollut matkapuhelinliiketoiminnasta kehittyvissä maissa.

7.1 Haastatteluiden anti

Olen tutkielmani kolmos- ja nelosluvussa esitellyt Impiön, Eskelisen ja Tenhusen tekemiä havaintoja matkapuhelinten vaikutuksista kehittyvissä maissa. Tenhusen, Eskelisen ja Impiön antamien haastatteluiden lisäksi olen halunnut haastatella myös muita Afrikassa pitkiä aikoja viettäneitä henkilöitä ja näin kuulla heidän kokemuksiaan ja havaintoja siitä, miten he ovat kokeneet ja nähneet matkapuhelimet kehittyvissä maissa.

Perpetual Crentsil

Pääsin haastattelemaan Perpetual Crentsiliä, ghanalaista sosiaali-antropologian professoria, samaan aikaan, kun haastattelin Sirpa Tenhusta keväällä 2010. Tavatessani Crentsilin hän suunnitteli tutkimusta matkapuhelinten moninaisesta käytöstä terveystiedon levittämisessä Ghanassa ja Etelä-Afrikassa. Crentsil on lähdössä tekemään tutkimusta Ghanan pääkaupunkiin Accaraan ja mahdollisesti myös Ghanan maaseudulle. Ghanan jälkeen Crentsilin on tarkoitus jatkaa tutkimustaan Etelä-Afrikassa. Crentsilin tutkimuksen kohteena on se, miten kansainvälisten järjestöjen ja paikallisviranomaisten yhteistyön tuloksena lähetetään terveyteen liittyviä tekstiviestejä ja miten tekstiviestien vastaanottajat reagoivat näihin viesteihin. Tekstiviestejä lähetetään erityisesti HIV -potilaille. Crentsilin mukaan tekstiviesteissä annetaan tietoa HIV -lääkkeistä ja miten näitä lääkkeitä pitäisi ottaa. Tekstiviesteillä mahdollisesti myös muistutetaan potilaita lääkkeiden ottamisesta. Crentsilin mukaan tekstiviestit saattava toimia yleisesti tietokanavana HIV -viruksesta, sen leviämistavoista ja siltä suojautumiselta.

Tavatessani Crentsilin hän ei vielä ollut toteuttanut suunnittelemaansa tutkimusta, mutta hän oli kuitenkin tehnyt joitakin havaintoja matkapuhelinten käytöstä Ghanassa. Crentsilin havaintojen

mukaan Ghanassa käytössä olevat matkapuhelinmallit ovat kehittyneitä ja kalliita. Crentsilin kertoman mukaan ei ole harvinaista, että henkilön käytössä on useita matkapuhelimia. Joillakin ghanalaisilla voi Crentsilin mukaan olla käytössään jopa kolme puhelinta. Ghanassa matkapuhelin on statussymboli, josta ollaan hyvin ylpeitä. Ihmiset kommunikoivat matkapuhelimen avulla pitkien matkojen päähän. Tämä on Crentsilin mukaan pienentänyt välimatkoja Ghanassa. Crentsil on havainnut, että matkapuhelinten myötä ihmisten ei tarvitse matkustaa hoitamaan asioitaan vaan ihmiset voivat hoitaa useat asiansa matkapuhelimen avulla.

Crentsil tuo haastattelussa esille, että hän ei ole toistaiseksi tehnyt varsinaista empiiristä tutkimusta Ghanassa, joten hänen kertomansa perustuu ainoastaan hänen tekemiin yleisiin havaintoihin. Crentsilin havaintojen mukaan ghanalaiset lähettävät paljon tekstiviestejä ja myös soittavat paljon matkapuhelimella. Lisäksi Crentsil on havainnut Ghanassa olevan käytössä niin sanotut hälärit tai piippaukset (flash). Ihmiset soittavat toisilleen, mutta eivät anna puhelimen soida kauaa. Puhelin pikainen soiminen on merkki, että toisen pitäisi soittaa takaisin. Normaalisti varakkaamman osapuolen odotetaan soittavan takaisinpäin.

Crentsilin mukaan Ghana ei varmaankaan ole kannattavin markkina-alue, vaikka se onkin toiseksi suurin markkina-alue Afrikassa. Ghanassa ihmiset soittavat Crentsilin havaintojen mukaan sukulaisille, rakkaille, ystäville ja toisinaan aviomiehet soittelevat myös tyttöystävillään. Crentsil kertoo antamassaan haastattelussa, että Ghanassa on usein tapana soittaa vaan kysyäkseen kuulumisia ilman sen erikoisempaa asiaa. Crentsil on havainnut matkapuhelinta käytettävän myös liiketoiminnasta kommunikointiin.

Ghanassa Crentsilin kertoman mukaan ihmiset käyttävät prepaid -liittymiä. Lisäksi Crentsil on havainnut puhumisen matkapuhelimesta maksavan paljon. Ihmiset välttelevätkin maksamista soittamalla häläreitä tai piippauksia. Haastatellessani Crentsiliä, hänellä ei ollut vielä tarkasti tiedossa, paljonko puhuminen maksaa Ghanassa. Crentsilin mukaan Ghanassa ei vielä toistaiseksi ole käytössä M-pesa -pankkipalvelua. Ghanassa on kuitenkin käytössä eräänlainen pankkipalvelu, jonka avulla lainaa voi saada Internetin kautta.

Crentsilin tähän mennessä tekemien havaintojen perusteella matkapuhelimella ei välttämättä ole ollut suoranaista poliittista vaikutusta. Matkapuhelin on kuitenkin lisännyt läpinäkyvyyttä

politiikassa. Esimerkiksi viime vaalien aikaan Ghanassa matkapuhelimen avulla ihmiset soittivat ääntenlaskennan jälkeen eri kylistä radioasemille, jotka puolestaan kertoivat kuulijoilleen reaaliaikaista tietoa äänestystilanteesta. Lopulta radioasemat julkaisivat vaalien tuloksen ensimmäisenä, ennen virallista tiedotusta. virallista tiedotusta.

Kysyessäni matkapuhelimen tuomasta vaikutuksesta naisten asemaan Crentsil kertoo Ghanassa olevan tapana, että mies hankkii naisellensa matkapuhelimen ja puheaikaa. Se, että mies hankkii puhelimen naisellensa voi Crentsilin mukaan tiukentaa miehen otetta naisesta ja lisätä sitä, että mies pitää naista omaisuutenansa.

Crentsil kertoo antamassaan haastattelussa kuullensa kertomuksia, joissa ihmiset ovat hakeneet töitä ja jättäneet numeronsa mahdolliselle työnantajalle. Näin työnhaku on helpottunut.

Crentsilin kertoman mukaan matkapuhelinten myötä ghanalaiset kokevat olevansa paremmin yhdistettynä maailmaan. Palveluntuottajista Crentsil kertoo haastattelussa, että Ghanassa on yksi kotimainen palveluntuottaja loppujen ollessa ulkomaisia. Matkapuhelinmerkeistä Nokia on Ghanassa hyvin suosittu. Crentsilin mielestä melkein kaikki ghanalaiset ajattelevat Nokian olevan paras matkapuhelinmerkki.

Antero Topp

Olen haastatellut tutkielmaani varten Antero Toppia, joka työskentelee matkanjohtajana Olympia Kaukomatkatoimistossa. Toppilla on usean vuoden kokemus matkailualasta, muun muassa matkojen vetämisestä Tansaniassa, Botswanassa, Keniassa ja Ugandassa. Topp viettää normaalisti melkein puolet vuodesta Afrikan mantereella.

Topp on havainnut matkapuhelinten yleistyneen räjähdysmäisesti viime vuosien aikana hänen kiertämissään maissa. Muutama vuosi takaperin matkapuhelimia näkyi hänen mukaansa ainoastaan pienyrittäjillä, kun taas nykyään matkapuhelimen voisi sanoa löytyvän melkeinpä jokaiselta vastaantulijalta. Jopa Kenian ja Tansanian alueilla elävillä, perinteisesti erillään pysyttelevillä, Masai -heimon jäsenillä näkyvät matkapuhelimet vyötäisillä.

Toppin näkemyksen mukaan matkapuhelinta käytetään samankaltaiseen kommunikointiin Afrikan kehittyvissä maissa kuin Suomessakin. Matkapuhelimella pidetään yhteyttä kotiin ja hoidetaan liikesuhteita. Toppin kertoman mukaan matkapuhelimeen puhutaan joka paikassa ja välillä matkapuhelimen käytön etikettisäännöt tuntuvat olevan kateissa. Esimerkiksi Toppin käyttämät paikalliset oppaat saattavat puhua puhelimeen omia henkilökohtaisia asioitaan jopa kesken opaskierroksensa.

Topp ei ole huomannut matkapuhelinten lisäävän erityisesti kiirettä maissa, joissa hän on työskennellyt. Topp on kiertäessään Afrikan maita kuullut usein lausahduksen: ”teillä valkoisilla eurooppalaisilla on kellot, meillä afrikkalaisilla on vain aikaa”.

Omassa liiketoiminnassaan Topp kokee matkapuhelimen tuovan turvaa tilanteessa, jossa jotakin voi sattua ja tapahtua. Topp on myös huomannut, että useat hänen asiakkaansa haluavat pitää omat matkapuhelimensa suljettuina matkan ajan.

Topp kokee, ettei matkapuhelimen käytöllä voi saada nopeaa kulttuurista muutosta Afrikan kehittyvissä maissa. Topp näkee muutoksen hitaaksi ja, että ihmisten tulotason olevan liian huono radikaalin muutoksen tapahtumiseen. Kulttuurinen muutos vaatisi täydellistä infrastruktuurin muutosta. Topp kuitenkin sanoo, että matkapuhelimet jättävät oman jälkensä kulttuureihin. Matkapuhelimien avulla kehittyvät maat osaltaan lähestyvät länsimaista kulttuuria.

Topp on huomannut matkapuhelinten helpottavan arkea maissa, joissa hän on kiertänyt. Matkapuhelin mahdollistaa kommunikoinnin, säästää aikaa ja tuo nopeasti ongelmat tietoon. Topp on kuitenkin huomannut kehittyvissä matkatessaan, että matkapuhelimilla voi olla myös joitakin negatiivisia vaikutuksia. Matkapuhelimen avulla voidaan yrittää tehdä jopa hieman aggressiivista bisnestä. Esimerkiksi Toppin asiakkaille on soitettu öisin matkapuhelimiin ja tarjottu erinäisten yrittäjän palveluita. Toisaalta tätä on esiintynyt vain pienessä skaalassa ja ehkä tämä kertoo enemmän hetkellisestä arvostelukyvyn puutteesta kuin varsinaisesta negatiivisesta vaikutuksesta.

Matkapuhelinten akkujen lataamisen Topp on havainnut tapahtuvan autoissa, jos sähköä ei ole ollut saatavilla. Topp on myös huomannut, että afrikkalaiset ovat taitavia ja kekseliäitä

korjaamaan matkapuhelimia. Käytössä näkyy todella vanhoja matkapuhelimia, jotka kirjaimellisesti käytetään loppuun. Topp on myös huomannut, että kehittyvissä maissa matkapuhelimen omistajat auttavat toisiaan matkapuhelimeen liittyvissä ongelmissa. Topp on törmännyt usein siihen, että latureita lainaillaan paikallisten oppaiden ja autonkuljettajien keskuudessa ahkerasti.

Topp katsoo, että matkapuhelinten tuomiin mahdollisuuksiin suhtaudutaan innokkaasti. Topp kertoo esimerkin siitä, miten afrikkalainen tapa elää on niin erilainen. Esimerkiksi Afrikassa on tavallista, että nuori hankkii lapsen ja joutuu jättämään sen vanhempiansa luokse hoitoon ja itse joutuu lähtemään töihin toiselle puolelle maata. Tällöin matkapuhelin on ainoa tapa pitää yhteyttä isovanhempiensa luona asuvaan lapseen.

Kenian presidentinvaalien jälkeisessä tilanteessa Toppin kenialainen tuttava pyysi lähettämään hänelle Suomesta vanhoja matkapuhelimia, sillä rajojen ollessa kiinni muuta liiketoimintaa ei voinut tehdä. Topp toimitti 10 vanhaa matkapuhelinta tuttavallensa, joka kertoi myöhemmin eläneensä vuoden sillä, että oli myynyt matkapuhelimet eteenpäin. Erityisen haluttuja malleja olivat kuulemma Nokian pöly- ja roisketiiviit mallit.

Topp on huomannut Nokian saaneen paljon näkyvyyttä kenialaisessa katukuvassa viime vuosina. Useilla henkilöillä näyttää olevan Nokian matkapuhelin ja myös Nokian mainoksia vilisee katukuvassa silmiinpistävästi.

Nora Suojärvi

Nora Suojärvi vietti 2004 – 2005 vuosien aikana puoli vuotta Kenian maaseudulla Bungoma -nimisessä kylässä vapaaehtoisena HIV-valistuslinikalla, jonka yhteydessä toimi myös koulu. Suojärven havaintojen mukaan kylässä oli tuolloin joitakin lankapuhelimia sekä matkapuhelimia. Matkapuhelimia oli erityisesti niillä henkilöillä, jotka liittyivät jotenkin HIV-projektiin, jossa lääkäriksi opiskeleva Suojärvikin oli mukana. Suojärven havaintojen mukaan matkapuhelimissa käytettiin prepaid -liittymiä.

Suojärvi kertoo, että kylässä niin sanotuilla rivimaanviljelijöillä ei ollut matkapuhelimia kun taas kylän keskustassa ihmisillä puolestaan oli jo matkapuhelimia käytössään. Suojärvi havaitsi, että

matkapuhelin toi tietynlaista turvallisuuden tunnetta. Onnettomuuden sattuessa apua olisi saatavissa puhelimitse.

Suojärven mukaan matkapuhelin oli tuolloin statussymboli, jolla hoidettiin lähinnä asiapainotteisia puheluita. Tekstiviestejäkin Suojärven havaintojen mukaan lähetettiin myös jonkin verran. Vielä tuolloin matkapuhelinta pidettiin Kenian maaseudulla ihmeellisenä. Nairobissa käydessään Suojärvi huomasi, että matkapuhelin saatettiin jopa varastaa kädestä.

Suojärven havaintojen mukaan matkapuhelin helpotti kyläläisten elämää ja oli "makee juttu". Kyläläisillä oli käytössään lähinnä Nokian perusmalleja.

Yhteenveto haastatteluista

Crentsilin, Toppin ja Suojärven haastatteluiden yhteenvetona voi mielestäni todeta, että matkapuhelin on tuonut mukanaan erinäisiä vaikutuksia, kuten yhteydenpidon ja arjen helpottumisen. Matkapuhelimella pidetään yhteyttä perheeseen aivan kuten Suomessakin. Matkapuhelinta nähtiin käytettävän myös liiketoimintaan liittyvissä asioissa. Matkapuhelimista ollaan ylpeitä ja matkapuhelin näyttelee statussymbolia kehittyvissä maissa. Kaikki kolme toivat myös esille Nokian olevan merkittävästi näkyville maissa, joissa he ovat viettäneet aikaa. Crentsilin, Toppin ja Suojärven havaintoja lukiessa on pidettävä mielessä, että he eivät varsinaisesti ole olleet tekemässä aiheesta tutkimusta, vaan he ovat ainoastaan havainneet näitä asioita viettäessään aikaa Afrikan mantereella.

7.2 Muita artikkeleita ja tutkimuksia matkapuhelinliiketoiminnasta kehittyvissä maissa

Matkapuhelimet kehittyvissä maissa ja matkapuhelinten tuomat vaikutukset on ollut viimeisin vuosien aikana usean tutkijan kiinnostuksen kohteena. Microsoft Researchin tutkija Jonathan Donner (2008) on koonnut yhteen artikkelissa 'Research Approaches to Mobile Use in the Developing World: A review of the Literature' noin kaksi sataa matkapuhelimen käytöstä tehtyä tutkimusta.

Donner tuo artikkelissaan muun muassa esille Jensonin (2007) tekemän tutkimuksen, jossa Jenson osoittaa Intiassa tekemiensä havaintojen perusteella, että matkapuhelinten tulolla on ollut merkittävää ja välitöntä vaikutusta sardiinien hintojen vaihtuvuuden vähentymiseen ja jätteen määrän vähentymiseen intialaisessa kalastussysteemissä. Jenson toteutti tutkimuksensa havainnoimalla viitisen vuotta sardiinien hintoja Keralan rannikkoalueen satamissa. Abraham (2006) on lisäksi havainnut matkapuhelimen tuovan selviä etuja kalastusyhteisöön. Näitä Abrahamin tarkoittamia selviä etuja ovat hintojen vaihtelun vähentyminen ja kasvanut vastanneisuus (Donner 2008.)

Donner tuo edellä mainitussa artikkelissaan esille omia havaintojaan siitä, kuinka pienyrittäjien liiketoimintaan ja henkilökohtaisten asioiden hoitamiseen liittyvä matkapuhelimenkäyttö on vahvasti sekoittunut toisiinsa (Donner 2004). Lisäksi Donner on havainnut Ruandan Kigalissa tekemässään tutkimuksessa, että kaksi kolmasosaa urbaanien pienyrittäjien puheluista tehtiin ystäville ja perheelle (Donner 2005). Donner on myös havainnut, että kun matkapuhelinta ei voida käyttää uusien asiakkaiden etsimiseen tai liiketoiminnan laajentamiseen, matkapuhelinta voidaan käyttää parantaakseen jo olemassa olevia henkilökohtaisia suhteita (Donner 2006).

Donner nostaa kokoavassa artikkelissa esille Gamos -nimisen konsultointiyrityksen tekemän laajan raportin (Souter, Scott, Garforth, Jain, Mascararenhas & McKemey 2005), jossa tarkastellaan matkapuhelinten käytön tuomia vaikutuksia Afrikan ja Intian maaseudulla. Gamoksen raportin mukaan matkapuhelinta käytetään enemmänkin hätätilanteissa ja yhteydenpitoon perheen ja ystävien kanssa kuin pelkästään taloudellista hyötyyn pyrkivään käyttöön. Raportti nostaa myös esille myös tärkeän kysymyksen telekommunikoinnin hyötyjen

jakautumisessa yhteisössä. Raportin perustella ne, joilla on käytössä parhaimmat resurssit todennäköisesti käyttää hyväkseen teknologiaa (Donner 2008).

Lisäksi Donner kertoo artikkelissaan Rogersin, Chenin, Nian-Shingin, Ercolin & Cronjen (2006) tekemästä tutkimuksesta, jossa selvitetään matkapuhelimen vaikutusta erilaisiin instituutioihin kuten kansalaisjärjestöihin. Donnerin artikkelin mukaan Mutula (2008) pohtii matkapuhelinten tuomia seuraamuksia kirjastoihin Etelä-Afrikassa. Stone, Lynch & Poole (2003) puolestaan pohtivat matkapuhelinta käyttämistä e-oppimiseen, eli oppimiseen jonkin elektronisen apuvälineen kautta, Tansaniassa kun taas Whattananarong (2005) pohtii samaa asiaa Thaimaassa. Stone, Lynch & Poole ja Whattananarong ovat sitä mieltä, että matkapuhelimen siirrettävyys, helppokäyttöisyys ja edullisuus tekevät matkapuhelimesta hyvän vaihtoehdon koulutukselliseen käyttöön paikoissa, joissa tietokoneet ja Internet-yhteydet ovat harvassa (Donner 2008).

Donner nostaa vielä esimerkiksi Agarin (2003) tekemän havainnon siitä, kuinka matkapuhelimet ovat osoittautuneet käteviksi yllättävissä hätätilanteissa, kuten esimerkiksi kävi tulivuoren purkautuessa Itä-Kongossa. Idowu, Ogunbodede ja Idowu (2003) kuvailevat puolestaan artikkelissaan kuinka nigerialaiset lääkärit käyttävät matkapuhelinta kommunikoidakseen toistensa kanssa isossa sairaalassa ja pystyvät vastaamaan matkapuhelimen avulla hätätilanteisiin. Idowu, Ogunbodede ja Idowu tuo myös esille, kuinka matkapuhelin palvelee tehtäviä, jotka normaalisti liitetään lankapuhelimeen (Donner 2008.)

Helsingin kauppakorkeakoulun professorit Raimo Lovio ja Minna Halme ovat yhdessä Nokia Siemens Networksin tutkijoiden Mika Skarpin ja Raj Bansalin kanssa olleet kiinnostuneita, minkälaisia vaikutuksia matkapuhelinten lisääntymisellä on ollut kehittyvillä alueilla. Kirjoittamassaan artikkelissa 'Affordable communication for rural communities' Lovio, Halme, Skarp & Bansal (2008) nostavat esille havaitsemiaan matkapuhelimen tuomia sosiaalisia vaikutuksia sekä varallisuuspyramidin alaosassa olevien kuluttajien tarpeita. Lisäksi artikkelissa tuodaan esille edellytyksiä, jotka mahdollistavat matkapuhelinkommunikoinnin matalan tulotason yhteisöissä.

Lovio, Halme, Skarp & Bansal katsovat kehittyvissä maissa kommunikoinnin ilman matkapuhelinta olevan aikaa vievää; yhden puhelun soittamiseen kuluu paljon aikaa ja rahaa tilanteissa, joissa soittaja joutuu matkustamaan viereiseen kylään tehdäkseen puhelun. Tutkijat

ovat havainnoineet lisäksi, että ilman matkapuhelinta kaukana kotikylästään työskentelevät ihmiset menettävät yhteyden kotikyläänsä ja näin ollen he eivät voi kommunikoida perheensä kanssa reaaliaikaisesti. Tämä reaaliaikaisen kommunikoinnin tarve nousee esille erityisesti hätätilanteissa. Tutkijoiden havaintojen mukaan se, ettei ihmisellä ole käytettävissä matkapuhelinta saattaa toisinaan aiheuttaa tilanteita, joissa ihmisellä ei ole rauhaa puhua omista asioistaan puhelimesta. Erityisesti naiset ovat kokeneet yksityisyyden puuttumisen ongelmalliseksi.

Lisäksi Lovio, Halme, Skarp & Bansal kirjoittavat artikkelissaan, että matkapuhelinkommunikoinnin tuomisen edellytykset matalan tulotason maaseudun yhteistöille ovat saatavuus, edullisuus, käytettävyys ja taloudellinen omavaraisuus. Saatavuudella tarkoitetaan erityisesti sitä, että maaseudulla on oltava käytössä jonkinlainen matkapuhelinverkko ja sähköä, jotta matkapuhelinta voidaan käyttää. Edullisuuden edellytys tulee ymmärrettävästi siitä, että kehittyvien maiden tulotaso on matala. Käytettävyys edellyttää nimensä mukaisesti sitä, että matkapuhelimia pitää olla helppo käyttää ja niiden on oltava samankaltaisia maaseudulla ja kaupungeissa. Taloudellisella omavaraisuudella on myös merkittävä hyöty siinä suhteessa, että matkapuhelimet tarjoavat tutkijoiden tutkimassa kylässä yrittäjyyteen liittyviä mahdollisuuksia, joka puolestaan tarkoittaa sitä, ettei pääoma katoa pois kylästä.

Matkapuhelinten tuomaa mahdollisuutta tiedonsaantiin ei pidä unohtaa pohdittaessa matkapuhelimen mukanaan tuomia vaikutuksia. Useat tutkijat, kuten David Lehr (2008) sanovat, että mahdollisuus tiedonsaantiin unohdetaan usein kun mietitään köyhän yhteisön tarpeita. Lehr väittää, että 2000-luvulla tiedonsaantimahdollisuuksien ulkopuolella olo voi olla yhtä ongelmallista kuin puuttuvat terveydenhuolto.

7.3 Kirjoittelu mediassa

Matkapuhelimet kehittyvissä maissa on kiinnostanut tutkijoiden lisäksi niin suomalaista kuin ulkomaista mediaa.

”Parempi antaa köyhälle onki kuin kala, Afrikassa nettiverkko” kirjoittaa Katri Simonen Demarissa 9.11.2007 julkaistussa artikkelissaan 'Afrikka on jo harpannut digiaikan'. Simonen tuo esille Afrikassa yleisesti vallitsevan konsensuksen, että ilman informaatio- ja viestintäteknologiaa köyhyyden vähentäminen ei ole mahdollista. Simonen esittelee myös tutkimuksissa esille tulleita tuloksia, kuten sen, että mobiilikauppa on selvästi lisännyt pienten ja keskisuurten yrittäjien tuloja, vaikka puhelut ovatkin kalliita. Simosen haastattelema Nokia Mobile Phones -yksikön viestintäjohtaja Marianne Holmlund toteaa Afrikassa ensimmäisen ja ehkä ainoan Internetin käyttömahdollisuuden toteutuvan useimmilla matkapuhelimen kautta. Sama pätee Holmlundin mukaan myös kameraan. Simonen toteaa myös kehityksen alkuvaiheessa ICT:n auttavan erityisesti julkishallintoa ja yrityksiä tehostamaan toimintaansa ja sitä kautta lisäämään talouskasvuaan.

Talouselämässä puolestaan Petri Koskinen on käsitellyt artikkelissaan 'Puheaika on Afrikan uusi valuutta' (28.2.2008) matkapuhelimia kehittyvissä maissa. Koskinen tuo kirjoituksessaan esille, kuinka innokkaasti länsiafrikkalaiset kyselevät ja vaihtavat puhelinnumeroita sekä viestivät. Esimerkiksi torikauppias kysyy uuden asiakkaansa puhelinnumeron ja soittaa, jos jamssia on tullut taas myyntiin. Koskinen kertoo lisäksi, että jos omat kirjalliset taidot eivät riitä tekstiviestien lähettämiseen, Nigerian Lagosissa voi esimerkiksi valmiin lemmenviestin ostaa kadunkulman runoilijan tekstiviestipalvelusta. Koskinen on huomannut myös saman kuin tutkijat, keskiluokkainen urbaani afrikkalaisen käyttää usein enemmän rahaa kännykkään kuin ruokaan tai moneen muuhun asiaan.

Vaikka kodit olisivat vaatimattomia, Koskisen havaintojen mukaan länsiafrikkalaisen taskusta saattaa löytyä hintava kännykkä, joka usein sattuu olemaan nokialainen. Matkapuhelinten viihdekäyttö on suosittua. On kätevää kun viihdekeskus kulkee taskussa mukana.

Koskinen kertoo kirjoituksessaan kuinka, matkapuhelimen käyttäjät ostavat puheaikaa usein ja hyvin vähän kerralla, sillä yleensä ihmisillä ei ole paljon rahaa kerralla käytettäväksi. Köyhimmät

lataavat Koskisen mukaan puheaikaa alle 50 sentillä. Lataussummat laskevat koko ajan, sillä matkapuhelimet yleistyvät yhä köyhempien keskuudessa. Koskinen on huomannut alle 50 sentin riittävän ”ilmaiseen” viestintään eli vastaamattomiin puheluihin. Ihmiset antavat puhelimen soida muutaman kerran ja vastaamattomien puheluiden lukumäärä tarkoittaa eri asioita. Koskinen on huomannut, että puheaikaa on helppo ostaa, sillä puheajan kaupustelijoita pujottelee liikenteen seassa ja kaupustelijoita päivystäjä melkein joka kadunkulmassa.

Koskisen mukaan puheajan kauppaaminen ja puhelimen vuokraus ovat luoneet uusia työpaikkoja, mutta kilpailu alalla on kovaa. Puheaikaa voi käyttää myös valuuttana, ja sitä voi lähettää tekstiviestillä eteenpäin. Koskisen mukaan Safaricom ja Vodafonin M-pesa -pankkipalvelu on tekemässä tuloaan myös Nigeriaan, sillä Nigeriassa käteisen kanssa matkustaminen on melko vaarallista. Koskinen kertoo kirjoituksessaan hauskan havainnon siitä, kuinka kaduilla näkee väsyneen näköisiä ihmisiä sen jälkeen kun afrikkalaiset operaattorit ovat, kerran pari kuussa, tarjonneet ilmaista puheaikaa öisin.

Koskinen on havainnut keskiluokkaisen, kaupungissa asuvan afrikkalaisen kantavan mukanaan useita matkapuhelimia. Näissä matkapuhelimissa on eri operaattoreiden liittymät. Tämä mahdollistaa sen, että näin voi matkapuhelimen käyttäjä voi valita aina halvimman minuuttihinnan, sillä soittaminen operaattorin verkosta toisen operaattorin verkkoon on usein kallista. Paikalliset ovat vakuutelleet Koskiselle, että elämä monen matkapuhelimen kanssa on vaivatonta. Jopa Zain -operaattorin johtaja on tokaissut, että onhan se kätevää, että vaimo ja tyttöystävä soittavat eri matkapuhelimiin ja toisen voi tarvittaessa sulkea.

Koskinen nostaa esille myös sen, kuinka Afrikka on operaattoreiden, verkonrakentajien ja matkapuhelinvalmistajien kultalaakso, sillä Saharan eteläpuolisessa Afrikassa on runsaat 250 miljoonaa matkapuhelimenkäyttäjää ja lisää käyttäjiä on tulossa tutkimusyhtiö Pyramidin mukaan vuosittain noin 50 miljoonaa.

Koskisen mukaan Afrikassa myös toista tai jopa kolmatta puhelintaan ostavien asiakkaiden markkinat ovat valtavat. Yleisin syy matkapuhelimen ostoon on Nokian Nigerian johtajan Fady Khatiban mukaan se, että vanha matkapuhelin on varastettu. Koskinen epäilee, että Saharan eteläpuolisen Afrikan ja ehkäpä jopa koko maailman nopeimmin kasvavat matkapuhelinmarkkinat löytyvät Nigeriasta, maasta, jossa on 150 miljoonaa ihmistä.

Matkapuhelinliittymät ovat myös lisääntyneet huimasti. Kuudessa vuodessa liittyvät ovat lisääntyneet puolesta miljoonasta 45 miljoonaan.

Koskinen tuo esille kirjoituksessaan sen, miten matkapuhelinten tulo on vaikuttanut infrastruktuuriin kehittyvissä maissa. Operaattorin rakentaessa tukiaseman kylään, se joutuu yleensä vetämään myös sähkölinjan sinne tai kunnostamaan tien tukiaseman energiahuoltoa hoitavia tankkiautoja varten.

Koskisen haastattelema Nokian Khatib toteaa matkapuhelinten tuoneen Nigerian lähemmäs muuta maailmaa. Ulkomailla asuu paljon nigerialaisia, joihin kotiin jääneiden on helpompi pitää yhteyttä matkapuhelimen avulla. Kaupungistuminen on myös hajottanut ihmisten sosiaaliset turvaverkot, mutta matkapuhelimet ovat tiivistäneet näitä verkkoja uudelleen.

Koskinen tuo esille kirjoituksessaan sen, kuinka Nigeriassa toimivien operaattoreiden on huolehdittava tukiasemiensa turvallisuudesta itse. Koskinen kertoo, kuinka Lagosissa operaattorit joutuvat voitelemaan kortteiden gangsteripomot päästäkseen tankkaamaan tukiasemiensa generaattorit. Maaseudulla tukiasemia vartioivat operaattoreiden omat miehet rynnäkkökiväärien kanssa. Silti operaattorit joutuvat ryöstelyn kohteiksi.

Nigeriassa Koskisen kertoman mukaan vaihtoehtoiset energiamuodot eivät ole operaattoreiden käytössä, eli Nigeriassa ei käytetä aurinkoenergiaa tai muita uusiutuviin energialähteisiin perustuvia tekniikoita.

Vaihtoehtoiset energiamuodot eivät ole öljyntuottajamaassa valtiovallan suosiossa. Nigeriassa operaattorit eivät käytä aurinkoenergiaa tai muita uusiutuviin energialähteisiin perustuvia tekniikoita.

Kotimaisen kirjoittelun lisäksi kansainvälisessä mediassa on kirjoitettu matkapuhelinliiketoiminnasta kehittyvissä maissa. Muun muassa The New York Times on tarttunut aiheeseen 13.8.2008 julkaistussa Sara Corbettin kirjoittamassa artikkelissa 'Can the Cellphone Help End Global Poverty?' Lisäksi Internetistä löytyy useita keskustelualustoja, joissa voi jakaa havaintoja matkapuhelinten vaikutuksista kehittyvissä maissa.

8. Johtopäätökset

Luvussa kahdeksan esittelen Ted Londonin viitekehysmallin pohjalta tekemäni taulukon, johon olen merkinnyt matkapuhelinliiketoiminnan vaikutuksia. Tekemäni taulukon esittelemisen jälkeen kokoon yhteen aikaisemmissa tutkimuksissa matkapuhelinliiketoiminnasta kehittyvissä maissa raportoidut vaikutukset sekä teen yhteenvedon saamieni haastatteluiden annista. Haastatteluiden annin yhteenvedon jälkeen siirryn arvioimaan matkapuhelinten tuomien vaikutusten merkitystä kehittyvissä maissa sekä pohtimaan, miten näitä vaikutuksia voidaan todeta ja mitata. Tämän jälkeen tuon esille omaa pohdintaa tutkielmani aiheesta unohtamatta kuitenkin kriittistä katsausta tutkielmani tutkimusmetodeihin. Päätän tutkielmani loppusanoihin sekä tuomalla esille mielestäni mielenkiintoisia aiheeseeni liittyviä tulevaisuuden tutkimusaiheita.

Alla olevaan taulukkoon olen koonnut tutkimuksessani esille tulleita havaintoja matkapuhelinliiketoiminnan yhteiskunnallisista vaikutuksista. Olen taulukon ylimpään sarakkeeseen merkinnyt matkapuhelinten tarjoajan, yksittäisen matkapuhelimen käyttäjän sekä yhteisön, jossa matkapuhelinta käytetään. Taulukkoa voi tulkita siten, että matkapuhelinten tarjoaja on Nokia. Yksittäinen matkapuhelimen käyttäjä on puolestaan yksittäinen kenialainen. Kun taas yhteisö, jossa matkapuhelinta käytetään, on Kenia. Matkapuhelinten ympäristöön liittyvät vaikutukset ovat edustettuna varsin vähäisinä, koska niitä ei paljon tullut esille tekemässäni tutkimuksessa.

	Matkapuhelinten tarjoaja	Yksittäinen matkapuhelimen käyttäjä	Yhteisö, jossa matkapuhelimet ovat käytössä
Taloudellinen	+ Valtava markkinapotentiaali	+ Matkapuhelinten vaikutus pienyritysten liiketoimintaan	+ Matkapuhelinpalveluiden tarjoajien ja palveluiden lisääntyminen
	+/- Tulojen vakaus	+ Pienyritysten tulojen vakauttaminen matkapuhelimen avulla	+ Lisääntyneen kilpailun laskemat hinnat
	- Pienet marginaalit	+ Säästämisen helpottuminen (M-pesa)	+ Telekommunikaation infrastruktuurin parantuminen
	+ / - Kuluttajien mahdollista saada luottoa matkapuhelimen hankintaan	+ Pienyritysten liiketoiminnan tehostuminen ja kasvaminen	+ Yleisen infrastruktuurin parantuminen
	+/- Säästöt ja muut varat	+ Luoton saamisen helpottuminen (M-pesa & henkilöllisyyden)	+ Pääsy taloudellisiin mahdollisuuksiin
	+/- Alttius talouden tai kotitalouden heilahduksille		+ Työllisyyden parantuminen
		+/- Alttius talouden tai kotitalouden heilahduksille	
Osaaminen, tieto ja taito	+ Tietyillä kehittyvillä markkinoilla karttunut tieto mahdollisesti siirrettävissä	+ Pääsy tietoon	+ Pääsy ilmaiseen tietoon / koulutukseen liittyvät mahdollisuudet
	+/- Mahdollisuus päätöksentekoon	+ Mahdollisuus tehdä päätöksiä / parempia päätöksiä tiedon avulla	+ Tunne siitä, että on yhdistetty muuhun maailmaan
	- Matkapuhelinten mahdolliset terveysvaikutukset	- Matkapuhelinten mahdolliset terveysvaikutukset	+ Terveystietoon liittyvät yhteiset edut (terveystieto & lääk.tiet.)
	+/- Tulevaisuuden kasvumarkkinat	+ Oman arvon, itseluottamuksen ja arvokkuuden lisääntyminen	+ Matkapuhelin mahdollisesti vaikuttanut naisten asemaan yhteisöissä
		+/- Tulevaisuuden pyrkimykset ja päämäärät	
Yhteisön suhteet	+/- Pääsy ihmisten ja verkostoiden luokse	+ Yhteydenpidon helpottuminen	+/- Yhteisöjen suhteet paikallishallintoon ja hyväntekeväisyysjärjestöihin
	+ / - Lobbauksvoima paikallisiin päättäjiin nähden	+ Sosiaalisten suhteiden parantuminen	+/- Tasa-arvo
	+/- Riippuvuus valtioiden politiikasta	- Mahdollinen riippuvuus matkapuhelinpalveluiden tuottajista	+/- Sosiaalinen yhteenkuuluvuus
	+ Yhteiskuntavastuun ottaminen	+ Matkapuhelin statussymbolina	+/- Arvot (esim. kulutusmyönteisyys, länsimaistuminen)
		+ Matkapuhelin luotettavuuden tunnetta	- Matkapuhelimen terveysvaikutukset
			- / +Matkapuhelimen ympäristöön liittyvät vaikutukset

Taulukko 2. Nokian matkapuhelinliiketoiminnan yhteiskunnallisia vaikutuksia Keniassa Ted Londonin (2008) luomassa viitekehysmallissa.

Yhteenvetoa aikaisemmasta tutkimuksesta

Aikaisemmat tutkimukset matkapuhelinten vaikutuksista kehittyvissä maissa osoittavat kiistatta matkapuhelimilla todella olleen yhteiskunnallisia vaikutuksia. Nämä aikaisemmissa tutkimuksissa esille tulleet vaikutukset ovat olleet sekä sosiaalisia että taloudellisia. Ympäristöön liittyviä vaikutuksia on toistaiseksi havainnoitu vähän.

Matkapuhelinten sosiaalisista vaikutuksista aikaisemmissa tutkimuksissa on tullut vahvasti esiin yhteydenpitomahdollisuuksien lisääntyminen sekä parantuminen. Näin ollen kommunikoinnin on katsottu tehostuneen, nopeutuneen ja parantuneen matkapuhelinliiketoiminnan leviämisen myötä. Lisääntyneet yhteydenpitomahdollisuudet ovat auttaneet vahvistamaan ja parantamaan ihmisten sosiaalisia suhteita sekä helpottaneet avun saamista hätätilanteissa. Tieto, että matkapuhelimen avulla apua on saatavilla hätätilanteessa, on tuonut myös mielenrauhaa erityisesti kehittyvien maiden maaseudun asukkaille.

Yhtenä erittäin tärkeänä matkapuhelimen tuomana sosiaalisena vaikutuksena on pidetty informaation lisääntymistä ja sitä, että matkapuhelin mahdollistaa tietoon pääsyn. Matkapuhelimen on myös nähty parantavan palveluita ja niiden saatavuutta kehittyvissä maissa sekä lisäävän turvallisuutta ja turvallisuuden tunnetta. Matkapuhelimella on myös koettu olevan joissain tapauksissa lääketieteeseen ja koulutukseen liittyviä hyötyjä. Matkapuhelimen käytön on lisäksi nähty säästävän aikaa, ja joissain tapauksissa matkapuhelinta on voitu käyttää henkilöllisyyden todentamiseen. Matkapuhelimen mahdollinen vaikutus politiikkaan on tullut myös useaan otteeseen esille matkapuhelinten sosiaalisista vaikutuksista kertovissa kirjoituksissa. Perinteisiin viestintämuotoihin, kuten kirjeisiin, matkapuhelimilla on myös nähty olevan vaikutusta.

Aikaisemmissa tutkimuksissa matkapuhelinliiketoiminnan taloudellista vaikutuksista vahvimmin on tullut esiin matkapuhelintiheyden yhteys bruttokansantuotteeseen. Matkapuhelinten lisääntymisen on nähty vaikuttavan positiivisesti kehittyvän maan bruttokansantuotteeseen sekä vahvistavan taloudellista kasvua.

Useassa yhteydessä tuodaan myös esille se, että matkapuhelin on kehittyvissä maissa muuttanut tapaa harjoittaa liiketoimintaa. Matkapuhelimen avulla liiketoiminnan on nähty tehostuvan ja laajentuvan. Matkapuhelinten on nähty myös nostavan yrittäjäaktiivisuutta. Matkapuhelinten

taloudellisena vaikutuksena koetaan myös työllisyysmahdollisuuksien parantuminen, matkakustannusten pienentymisestä syntyvä säästö sekä rahasiirtojen tekemisen helpottuminen. Aikaisemmissa tutkimuksissa matkapuhelinliiketoiminnan taloudellisena vaikutuksena on myös mainittu mahdollinen kustannusten kasvu, joka syntyy matkapuhelimen käyttämisestä.

Matkapuhelinliiketoiminnan ympäristöön liittyvistä vaikutuksista ei ole aikaisemmissa tutkimuksissa raportoitu juuri laisinkaan, ainakaan samassa määrin kuin sosiaalisista ja taloudellisista vaikutuksista. Matkustamisen tarpeen vähentyminen, matkapuhelinten akkujen lataaminen ja kierrätys ovat tulleet ainoina ympäristöön liittyvistä vaikutuksista esille perehtyessäni aikaisempiin tutkimuksiin.

Haastateltavieni havainnot

Tekemieni haastatteluiden anti vahvistaa aikaisempia aiheesta tehtyjä havaintoja. Haastateltavani ovat lisäksi kertoneet muun muassa matkapuhelimen tuovan mahdollisuuksia yksilöille ja toimivan monen asian korvikkeena. Haastateltavani kokevat myös matkapuhelinten myötä huolenpidon ja aikatauluista sopimisen helpottuneen. Sosiaalisten suhteiden luomisessa ja monipuolistumisessa matkapuhelimilla on myös nähty olevan vaikutusta. Matkapuhelimen nähdään lisäksi helpottavan arjen järjestelyä.

Matkapuhelinten myötä eräänlaisen rikollisuuden voisi sanoa vähentyneen, mutta toisaalta haastateltavani kokivat matkapuhelimen mahdollistavan myös uudenlaisen rikollisuuden syntymisen.

Haastatteluissa tuli ilmi huoli siitä, mitä uusi kommunikaatiokanava tekee paikallisille kielille ja kulttuuriperimälle sekä vallitsevalle sosiaaliselle dynamiikalle ja hierarkialle. Myös se, että matkapuhelin voi luoda kilpailuetua toisille yhteisölle tuli esiin haastatteluissa. Haastateltavani tuovat esille, että uuden kommunikaatiokanavan mukanaan tuoma muutos ei ole nopeaa, mutta uusi kanava kuitenkin jättää jälkensä kulttuuriin.

Sekä Impiön että Tenhusen antamista haastattelusta nousi vahvasti ja mielenkiintoisesti esille matkapuhelinten asema Kenian presidentinvaalien jälkeisessä tilanteessa. Molemmat tutkijat olivat huomanneet matkapuhelimen erityisen aseman oikean tiedon sekä toisaalta myös vääristyneen tiedon välittäjänä. Kenian presidentinvaalien jälkeisessä tilanteessa

matkapuhelimien avulla lähetettiin paljon tekstiviestejä, joissa yllytettiin ihmisiä toimimaan tietyllä tavalla. Tenhunen toi antamassaan haastattelussa esille lisäksi, että presidentinvaalien jälkeisessä sekasorrossa ihmiset käyttivät matkapuhelimia varoittaakseen läheisiään. Tekemistäni haastatteluista tulee myös ilmi, että matkapuhelin voi mahdollisesti tuoda läpinäkyvyyttä politiikkaan.

Matkapuhelinten taloudellisista vaikutuksista haastatteluissa esille nousivat uudenlaisen liiketoiminnan kehittyminen, joka on nostanut joidenkin ihmisten tulotasoja. Yksi haastateltavistani tuo esille, että matkapuhelinten avulla tehdään toisinaan aggressiivistakin liiketoimintaa. Lisäksi esille nousi, että matkapuhelimet saattavat laskea tietyn tyyppisiä kuluja, kuten matkustuskuluja. Toisaalta Tenhunen tuo esille myös, että taloudellisia vaikutuksia tarkastellessa on otettava huomioon kulut matkapuhelimen käyttämisestä. Tenhunen kertoo antamassaan haastattelussa matkapuhelimella käytettävästä M-pesa -pankkipalvelusta, joka on tuonut tullessaan valtavan muutoksen. Mielestäni tämä muutos on jaettavissa taloudellisiin ja sosiaalisiin vaikutuksiin. Taloudellisina vaikutuksina mainittakoon rahasiirtojen kulujen pienentyminen, rahavirtojen säännönmukaisuus sekä säästämisen helpottuminen. M-pesan sosiaalisena vaikutuksena voidaan muun muassa pitää sitä, että yhä useammat ihmiset ovat päässeet käyttämään pankkipalveluita.

Matkapuhelinliiketoiminnan ympäristöön liittyvistä vaikutuksista haastateltaviani olivat havainneet, että matkapuhelinten myötä matkustamisen tarve on vähentynyt, mutta toisaalta matkapuhelinten akkujen lataamistavat eivät aina ole kaikista ympäristöystävällisimpiä. Tenhunen kertoo myös kiintoisan havainnon siitä, miten matkapuhelinliittymiä ladataan raaputuskorttien avulla, jotka pitävät sisällään ympäristölle erittäin haitallisia materiaaleja. Raaputuskortteja käytetään paljon, joten ongelma voi muodostua suureksikin.

Kuten yllä tuon esille, haastateltavieni havainnot vahvistavat aikaisempien tutkimusten tuloksia siitä, että matkapuhelimilla on ollut ja on yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvässä maissa. Mielestäni haastateltavieni havainnot viittaavat vahvasti siihen, että matkapuhelimilla tulee jatkossakin olemaan yhteiskunnallisia vaikutuksia kehittyvässä maissa. Mielestäni erittäin mielenkiintoista on Tenhusen tekemä havainto siitä, että matkapuhelinten tuomat vaikutukset ovat kulttuurisidonnaisia.

Positiivisia vaiko negatiivisia vaikutuksia? Minkä vahvuisia?

Matkapuhelinliiketoiminnan vaikutukset voivat siis olla joko positiivisia tai negatiivisia. Vaikutuksen etumerkki voi olla riippuvainen siitä, miltä kannalta vaikutusta tarkastelee. Esimerkiksi toiselle yhteisölle matkapuhelin on voinut tuoda etua kun taas toinen yhteisö on voinut kärsiä siitä, ettei sen käytössä ole ollut matkapuhelinta. Toisaalta vaikutuksia tarkastellessa toiset vaikutuksista näyttävät ainoastaan positiivisina, kuten tietoon pääsyn helpottuminen ja tiedon lisääntyminen. Kuitenkin mielestäni joitakin vaikutuksia on vaikea tarkastella niin, että ne eivät näyttäytyisi ollenkaan negatiivisina, kuten esimerkiksi pre-paid liittymien raaputuskorttien ympäristövaikutukset.

Harjoitetun matkapuhelinliiketoiminnan vaikutusten levinneisyys voi vaihdella. Toiset vaikutuksista saattavat näyttäytyä erittäin vahvasti kokonaiskuvaa tarkastellessa. Esimerkiksi yleisesti kehittyviä maita tarkastellessa matkapuhelinten tuoma vaikutus bruttokansantuotteeseen näyttäytyy erittäin vahvasti kaikkialla. Toiset vaikutuksista voivat olla pelkästään paikallisia ja vaikuttaa vain tietyn yhteisön elinoloihin.

Yhtäläillä levinneisyyden lisäksi vaikutusten vahvuus saattaa vaihdella. Toiset vaikutuksista saattavat olla merkittäviä koko yhteisön kannalta, kun taas toiset vaikutukset eivät ole välttämättä niin merkittäviä koko yhteisön kannalta, vaikka ne olisivatkin todella merkityksellisiä yhden yksilön kannalta. On myös senkaltaisia vaikutuksia, joita yksilöt tai yhteisötkään eivät koe niin merkityksellisiksi.

Vaikutuksia tarkastellessa on kuitenkin pidettävä mielessä matkapuhelimen olevan vain kuitenkin väline, jota ihmiset voivat käyttää omien tarkoituksensa toteuttamiseen. Pelkkä matkapuhelin ei tuo tullessaan muutosta tai vaikutuksia, vaan se miten ja mihin ihmiset käyttävät matkapuhelinta on oleellista. Varsinkin matkapuhelinten negatiivisia sosiaalisia vaikutuksia pohtiessa on otettava tämä huomioon.

Miten vaikutuksia on tutkittu?

Suurin osa tutkimusta, jotka koskevat matkapuhelinten tuomia vaikutuksia on toteutettu empiirisellä havainnoinnilla. Ainoastaan matkapuhelinten tuomia taloudellisia vaikutuksia on tutkittu taloustieteellisin menetelmin. Toisaalta on sosiaalisia vaikutuksia voi olla hyvin hankala

tutkia taloustieteellisten menetelmien avulla. Matkapuhelinten tuomia ympäristövaikutuksia on tutkittu toistaiseksi vähän ja tämä tutkimus on toteutettu myös havainnoimalla.

Matkapuhelinten levittäytyminen, kehittyvien maiden onni?

Aloittaessani tutkielmaani minua askarrutti kovasti se, mitä kehittyvissä maissa harjoitettu matkapuhelinliiketoiminta tekee paikallisille kulttuureille. Olin huolissani siitä, että matkapuhelimet saattaisivat tuhota paikallisia kulttuureja ja että matkapuhelin-, tai yleensäkin BoP -ajattelutavan mukainen liiketoiminta, tuputtaisi liikaa länsimaisia arvoja kehittyviin maihin. Olin myös hieman kriittinen sen suhteen, minkälaisella ajattelumallilla suuret kansainväliset yritykset lähtevät kehittyville markkinoille, eli niin kutsutuille BoP -markkinoille.

Impiö toteaa antamassaan haastattelussa, että yksikään yhteisö ei elä umpiossa ja ettei yhteisöjä ole mahdollista säilöä. Matkustamisen, liikkuvuuden lisääntymisen ja väestön tiheyden kasvamisen myötä on väistämätöntä, että länsimainenkin kulttuuri leviää ympärilleen. Lisäksi Impiö katsoo länsimaisen kulttuurin olevan jo kaikkialla, jossa kulutetaan tai mainostetaan ja tuotteet ovat osittain länsimaisia.

Tutustuttuani tutkielmani aiheesta kirjoitettuun, olen samaa mieltä Impiön kanssa siitä, että yksikään yhteisö ei voi elää umpiossa. Ei varsinkaan silloin, kun yhteisö haluaa kehittyä. Tenhunen on lisäksi tuonut esille, että matkapuhelinten tuomaan kulttuuriseen muutokseen liittyy valikoiva muutos. Valikoivalla muutoksella tarkoitetaan sitä, että matkapuhelinten myötä kaikki ei muutu vaan matkapuhelin vahvistaa jo aikaisemmin ilmassa olevaa muutostrendiä. Nokia katsoo lisäksi, että jokainen matkapuhelimen käyttäjä tekee käytöstään omannäköisensä. Olen samaa mieltä siitä, että jokainen käyttäjä tekee käytöstään omannäköistä, sillä matkapuhelinta käytetään omien tarkoitusperien saavuttamiseen.

Matkapuhelin vaikuttaa joihinkin kulttuurisiin piirteisiin ja mahdollisesti nopeuttaa muutosta. Uskon kuitenkin, että matkapuhelin välineenä ei ole niin voimakas, että se voisi perin pohjin yksinään muuttaa monia vuosisatoja vallinneita kulttuureja. Luultavasti niihin kulttuurisiin seikkoihin, joihin matkapuhelin on vaikuttanut, on ollut ilmassa jo tarve muutokseen. Jotain voimassa olevasta muutostarpeesta kertoo varmaankin jo matkapuhelintiheyden räjähdysmäinen

kasvu kehittyvissä maissa. Matkapuhelimilla on ollut oikea kysyntä kehittyvissä maissa ja matkapuhelimet ovat tulleet tarpeeseen. Toki useat matkapuhelinvalmistajat ja operaattorit ovat menneet kehittyville markkinoille, mutta uskon, ettei pelkästään markkinointitoimenpiteillä ole saatu aikaan räjähdysmäistä kasvua.

Matkapuhelinten avulla tiedonsaanti kehittyvissä maissa on huomattavasti helpottunut. Tarkastellessa matkapuhelinten tuomia positiivisia ja negatiivisia vaikutuksia, mielestäni positiivisia vaikutuksia on rutkasti enemmän. Pelkästään se, että matkapuhelimen avulla tietoon pääsy helpottuu ja tieto leviää nopeammin, peittoaa mielestäni matkapuhelinten negatiiviset vaikutukset, kuten sen, että matkapuhelimet saattavat tuoda tai nopeuttaa kulttuurista muutosta. Pidän tiedonsaannin helpottumista ja tiedon käytettävissä olemista yhtenä tärkeimmistä kehityksen mahdollistavana tekijänä. Impiö tuo antamassaan haastattelussa esille, että eettinen pohdinta kehittyville markkinoille jalkautumisessa on helppo tehdä siinä tilanteessa, kun tietää yhteisöjä, joissa helposti hoidettaviin tauteihin kuolee lapsia ja tietää, että matkapuhelimen avulla yhteisön olisi mahdollista saada helposti tietoa hoitokeinoista.

Miten Nokia on lähtenyt kehittyville markkinoille?

Mielestäni matkapuhelimet kehittyvissä maissa ovat saaneet enemmän hyvää aikaiseksi kuin huonoa. Seuraavaksi on syytä myös hieman pohtia, miten ja miksi matkapuhelinvalmistajat ovat menneet kehittyville markkinoille tekemään liiketoimintaa. Mielestäni sillä on paljon merkitystä, miten liiketoimintaa tehdään kehittyvillä markkinoilla, aivan kuten markkinoilla yleensäkin.

Impiö kertoo haastattelussaan, ettei Nokia halua olla omalla toiminnallaan edesauttamassa kulttuuriperimää tuhoavaa kehitystä. Nokia haluaa olla tietoinen liiketoimintansa mahdollisista vaikutuksista ja ottaa nämä vaikutukset huomioon jo tuotteidensa suunnittelun alkuvaiheessa. Impiön mielestä tämä on ainoa tapa, miten liiketoimintaa voi kehittyvillä markkinoilla tehdä. Impiön ja Eskelisen haastatteluiden perusteella mielestäni voi todeta, että Nokia tiedostaa hyvin oman toimintansa vaikutukset, kehittyvien maiden haasteet sekä kehittyvien maiden markkinapotentiaalin.

Monikansallisten yritysten toimintaa tarkastellessa kehittyvissä maissa on mielessä pidettävä kuitenkin tietynlainen kriittisyys, vaikka monikansallisten yritysten toiminnalla on nähty olevan positiivisia vaikutuksia kehittyvissä maissa. Yritysten perimmäinen tarkoitus on tuottaa voittoa osakkeenomistajille ja usein nämä osakkeenomistajat ovat hyvinvointivaltioissa asuvia.

Mielestäni on aiheellista pohtia, kasvattaako tämä osaltaan kuilua kehittyvien ja kehittyneiden maiden asukkaiden välille. Mielestäni tarkastelun arvoista on myös se, auttaako monikansallisten yritysten toimiminen kehittyvien maiden kehittymistä omavaraisiksi vai sitooko monikansallisten yritysten toimiminen kehittyvissä maissa kehittyvät maat vauraisiin maihin. Lisäksi pohdinnan arvoista on se, onko Bottom of the Pyramid -ajattelutavan mukainen liiketoiminta todella oikeanlaista pitkänajan kehitystä vai pitäisikö kehittyviä maita kannustaa luomaan omankaltaisiaan liiketoimintamalleja.

Tutkielmaani tarkastellessani on hyvä pitää mielessä, että se perustuu sekundaariaineistoon, eli olen ainoastaan haastatellut ihmisiä, jotka ovat toimineet kehittyvissä maissa sekä tutustunut aiheeseen tehtyihin tutkimuksiin. Tutkielmastani olisi saattanut tulla hyvinkin toisenlainen, jos olisin itse henkilökohtaisesti ollut esimerkiksi Keniassa havainnoimassa matkapuhelinten käyttöä ja sen tuomia vaikutuksia. Pidän kuitenkin tutkielmani lähteitä luotettavina.

Tutkielmaani lukiessa on hyvä muistaa myös, että osa tutkielmani lähdemateriaalista on senkaltaisten yritysten tuottamia, joilla on omat intressinsä kehittyvissä maissa. Luku neljä perustuu lähes kokonaan Nokialta saamiini haastatteluihin ja Nokian itse tuottamaan materiaaliin. Viitosluvussa tuon esille puolestaan Vodafonen kehittyvissä maissa tekemän tutkimuksen. Nokian ja Vodafonen materiaaleissa ymmärrettävästi jokainen pienikin mahdollinen positiivinen vaikutus on huomattu ja mahdolliset negatiiviset vaikutukset ovat voineet jäädä vähemmälle huomiolle. Olen kuitenkin ottanut kyseiset tutkimukset huomioon tutkielmassani sillä, olen halunnut tuoda esille, miten yritykset näkevät oman toimintansa kehittyvillä markkinoilla.

Tulevaisuus & mielenkiintoisia tutkimuskohteita

Matkapuhelinten ympäristöön liittyviä vaikutuksia on toistaiseksi tutkittu vähän. Mielestäni ympäristövaikutuksia tulisi tarkastella tulevaisuudessa. Ehkäpä niitä pitäisi lähteä tutkimaan yritysten sisällä, koska yritykset tietävät parhaiten omat prosessinsa raaka-aineiden hankinnasta lähtien toimitusketjuineen.

Osa tutkielmassani tarkastelun alla olleista taloudellista vaikutuksia käsittelevät tutkimukset ovat jo viitisen vuotta vanhoja. Minusta olisi mielenkiintoista tietää, minkälaisia tuloksi samankaltaisista tutkimuksista tulisi nykypäivänä. Teknologia-alalla uudet innovaatiothan leviävät nopeasti ja matkapuhelintenkin määrä on hurjasti kasvanut viimeisen viiden vuoden aikana.

Tutkielmani loppusanat

Yhteenvedona voin todeta tutkimustuloksieni valossa Nokian matkapuhelinliiketoiminnan Keniassa, kuten muissakin kehittyvissä maissa, tuovan enimmäkseen positiivisia yhteiskunnallisia vaikutuksia. Uskon lisäksi, että matkapuhelimilla ja sen tuomilla vaikutuksilla olevan merkittävä rooli köyhyyden vähentämisessä kehittyvissä maissa.

Lähdeluettelo

Kirjalliset lähteet:

Aakula, Jaana 2007. *Base of the pyramid -liiketoimintojen sosiaaliset ja ekologiset vaikutukset. Monitapaustutkimus eri liiketoiminnoista kehitysmaissa.* HSE pro gradu -tutkielma, Helsinki.

A Day in the Life of a Microentrepreneur 2008. Nokia Research Africa.

Creating Value for All: Strategies for doing business with the poor 2008. UNEP, New York.
http://www.undp.org/gimlaunch/press/docs/GIM_EN.pdf, 24.4.2010.

Corbet, Sara 2008. Can the Cellphone Help End Global Poverty. *The New York Times* 13.8.2008.

Dijofack-Zebaze, Calvin & Keck, Alexander 2008. *Telecommunications Services in Africa. The Impact of WTO Commitments and Unilateral Reform on Sector Performance and Economic Growth.* World Development Vol. 37. No. 5. 919-940.

Donner, Jonathan 2008. *Research Approaches to Mobile Use in the Developing World: A review of the Literature.* The Information Society, 24:3, 140-159.

Bryman, Alan 2008. *Social Research Methods.* Third Edition. Oxford University Press.

Gradl, Christina, Herrndorf, Martin & Krämer, Aline 2009. *Towards Triple Impact.* UNEP.
Towards triple impact 2009. UNEP. <http://www.roap.unep.org/pub/TowardstripleimpactEN.pdf>,
 25.4.2010.

Gough, Neil, Coyle, Diane, Waverman, Leonard, Meschi, Meloria, Fuss, Melvyn, Williams Mark, Samuel, Jonathan, Shah, Niraj, Hadingham, Wenona, Goodman, James 2005. *Africa: The Impact of Mobile Phones.* Vodafone Policy Paper Series.

Eagle, Nathan 2005. *Entrepreneurship and Education through Mobile Phones in Kenya.* MIT.
http://web.media.mit.edu/~nathan/africa_nokia.pdf, 25.4.2010.

Halme, Minna 2008. Innovatiivinen kehitysmalliiketoiminta osana globaalia vastuuta ja kestäväää kehitystä. Teoksessa *Kasvaminen globaaliin vastuuseen – Yhteiskunnan toimijoiden puheenvuoroja*, toim. Liisa Rohweder. Opetusministeriön julkaisuja 2008:40.

Hart, Stuart 2007. *Capitalism at the Crossroads*. Wharton School Publishing, Upper Sadle River, NJ.

Hart, Stuart & Simanis, Erik 2008. *The Base of the Pyramid Protocol: Toward Next Generation BoP Strategy*.

<http://www.stuartlhart.com/Content/Work%20in%20Progress/BoPProtocol2ndEdition2008.pdf>, 25.4.2010.

Hopkins, Michael 2005. The Fortune to Gained by CSR: Part I. MHCi Monthly feature.

Horst, Heather & Miller, Daniel 2006. *The Cell Phone: an Anthropology of Communication*. Berg Publisher.

Information Society Statistical Profiles 2009 – Africa Working Paper (in preparation for the 2010 World Telecommunication Development Conference). International Telecommunication Union.

Kandachar, Prabhu & Halme, Minna 2007. *Introduction: An Exploratory Journey towards the Research and Practice of the Base of the Pyramid*. Greener Management International, 51 Greenleaf Publishing, UK, 2007

Karnani, Aneel 2007. *Misfortune at the Bottom of the Pyramid*. Greener Management International, Greenleaf Publishing, UK, 2007.

Kolehmainen, Alekski 2008. Kännykkä siirsi koko kylän. *Tietoviikko* 19.11.2008.

Koskinen, Petri 2008. Nokia tutkii räppäreitä Nairobini slummeissa. *Talouselämä* 6.10.2008.

Koskinen, Petri 2008. Puheaika on Afrikan uusi valuutta. *Talouselämä* 28.2.2008.

Landrum, Nancy E. 2007. Advancing the “Base of the Pyramid” Debate. *SMR Vol 1, No1*.
<http://www.strategicmanagementreview.com/ojs/index.php/smr/article/view/12/16>, 25.4.2010.

Lehr, David 2008. *Dialing for Development*. Stanford Social Innovation Review, Fall 2008.

Lovio, Raimo, Halme, Minna, Skarp, Mika & Bansal, Raj 2008. Affordable communication for rural communities. *Teoksessa Sustainability Challenges and Solutions at the Base of the Pyramid*, toim. Halme, Minna & Kandachar, Prabhu. Greenleaf Publishing Limited, Great Britain.

London, Ted 2008. The Base of the Pyramid Impact Assessment Framework: Understanding and Enhancing Value Creation. The William Davidson Institute: Working Paper.

Lähdevuori, Laura 2009. Nokia syyttää veroja kopiopuhelinten suosiosta. *Tekniikka & Talous* 25.5.2009.

Maiorano, Federica & Stern, Jon 2007. *Institutions and telecommunications infrastructure in low and middle countries: The case of mobile telephony*. *Utilities Policy* 15 (2007) 165-181.

Morawczynski, Olga & Pickens, Mark 2009. *Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer Usage and Impact from M-pesa*. CGAP.
http://www.cgap.org/gm/document-1.9.36723/BR_Poor_People_Using_Mobile_Financial_Services.pdf, 25.4.2010.

Mäkinen, Maarit & Wangu Kuiru, Mary 2008. *Social Media and Postelection Crisis in Kenya*. *The International Journal of Press/Politics*, Vol. 13, No3, 328-335.

Nokia Oyj:n vuoden 2010 maaliskuun tunnusluvut markkina-alueittain.
<http://www.nokia.fi/nokia/luvut/tunnuslukuja/markkina-alueet>, 25.4.2010.

Parker, David, Kirkpatrick, Colin & Figueira-Theodorakopoulou, Catarina 2006. *Infrastructure regulation and poverty education in developing countries: A review of the evidence and a research agenda*. The Quarterly Review of Economics and Finance 48 (2008) 177-188.

Prahalad ,C.K. 2005. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Wharton School Publishing, Upper Sadle River, NJ.

Puustinen 2008. Operaattorit alkavat välittää rahaa. *Tietoviikko* 8.12.2008.
http://www.tietoviikko.fi/kaikki_uutiset/article195104.ece, 25.4.2010.

Röller, Lars-Hendrik & Waverman, Leonard 2001. *Telecommunication Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach*. American Economic Association vol. 91 (4), 909-923.

Simonen, Katri 2007. Afrikka on jo harpannut digiaikaan. *Demari* 9.11.2007.

Tenhunen, Sirpa 2008. *Mobile Technology in the village: ICTs, culture and social logistics in India*. Journal of the Royal Anthropological Institute, Vol 14, No 3, 515-534.

Tenhunen, Sirpa 2006. *Mobiiliteknologia, kulttuuri ja sosiaalinen muutos Intian maaseudulla*. Futura 25 (2006):3.

The Millennium Development Goals Report 2009. United Nations, New York.
<http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG%20Report%202009%20ENG.pdf>, 25.4.2010.

The Mobile Development Report 2006. The Center for Knowledge Societies.

The Next Billions: Unleashing Business Potential in Untapped Markets 2009. World Economic Forum.
<http://www.weforum.org/pdf/BSSFP/NextBillionsUnleashingBusinessPotentialUntappedMarkets.pdf>, 24.4.2010.

Vanhala, Lauri 2010. Vodafone julkisti maailman halvimman puhelimen. *Tekniikka & Talous* 16.2.2010.

Vodafonen lehdistötiedote 13.7.2007.

http://www.vodafone.com/start/media_relations/news/group_press_releases/2007/safaricom_and_vodafone.html, 25.4.2010.

Waverman, Leonard, Meschi, Meloria & Melvyn Fuss 2006. *The Impact of Telecoms on Economic Growth in Developing Countries*. London Business School.

<http://www.businessgrowthinitiative.org/KeyPracticeAreas/Documents/Impact%20of%20Telecoms%20on%20Economic%20Growth%20in%20Developing%20Countries,%20The.pdf>, 25.4.2010.

Haastattelut:

Crentsil, Perpetual 2010. Doctor of Social Sciences, Helsingin yliopisto. Helsinki 24.3.2010

Eskelinen, Sanna 2009. Nokian Device -yksikön Entry -kategorian matkapuhelimista vastaava, Nokia Oyj. Espoo. 23.7.2009.

Impiö, Jussi 2009. Afrikan tutkimusyksikön vetäjä, Nokia Oyj. Espoo. 11.8.2009.

Suojärvi, Nora 2009. Lääkäri, HIV -valistuslinikka Keniassa. Helsinki 22.9.2009.

Tenhunen, Sirpa 2009. Akatemiattutkija, Helsingin yliopisto. Helsinki. 4.8.2009.

Tenhunen, Sirpa 2010. Akatemiattutkija, Helsingin yliopisto. Helsinki. 24.3.2010.

Topp, Antero 2010. Matkanjohtaja, Olympia Kaukomatkatoimisto. Espoo 4.3.2010.