

Lähiruuan ja luonnontuotteiden tila ja potentiaali Tunturi-Lapissa



Lähiruuan ja luonnontuotteiden tila ja potentiaali Tunturi-Lapissa

Satokangas Pasi, Sipola Reeta & Tapaninen Mirva (toim.)

Lähiruuan ja luonnontuotteiden tila ja potentiaali Tunturi-Lapissa

Sarja D. Muut julkaisut 9/2018

© Lapin ammattikorkeakoulu ja tekijät

ISBN 978-952-316-257-0 (pdf)
ISSN 2342-253X (verkkojulkaisu)

Lapin ammattikorkeakoulun julkaisuja
Sarja D. Muut julkaisut 9/2018

Kirjoittaja(t): Harju-Myllyaho Anu, Linna Eila, Muje
Petri, Niemi Seija, Satokangas Pasi, Sipola Reeta ja
Tapaninen Mirva

Toimittaja(t): Satokangas Pasi, Sipola Reeta
& Tapaninen Mirva

Kansikuva: Leader Tunturi-Lappi ry, Tapio Huttunen

Taitto: Lapin AMK, viestintäyksikkö

Lapin ammattikorkeakoulu
Jokiväylä 11 C
96300 Rovaniemi

Puh. 020 798 6000
www.lapinamk.fi/julkaisut



Lapin korkeakoulukonserni LUC
on yliopiston ja ammattikorkeakoulun strateginen yhteenliittymä.
Konserniin kuuluvat Lapin yliopisto
ja Lapin ammattikorkeakoulu.
www.luc.fi

Sisällys

Eila Linna, Reeta Sipola & Mirva Tapaninen

| | |
|-----------------|---|
| JOHDANTO | 9 |
|-----------------|---|

Reeta Sipola

| | |
|--|----|
| LIHA- JA MAITOTALOUS TUNTURI-LAPISSA | 13 |
| 1. Porotalous on paikallisesti merkittävä elinkeino | 13 |
| 2 Teurastus- ja käsittelytilojen puute rajoittaa karitsanlihan paikallista hyödyntämistä | 15 |
| 3 Naudanlihan jalostaminen alueella edellyttää toiminnan kehittämistä | 17 |
| 4 Asetusmuutos helpottaa maidon hyödyntämistä | 18 |
| 5 Ravintolat ostavat riistaa | 19 |
| 6 Munien suoramyynti on mahdollista Lapissa | 20 |

Petri Muje

| | |
|--|----|
| KAUPALLINEN KALASTUS JA KALANJALOSTUS TUNTURI-LAPISSA | 23 |
| 1 Kala käy kaupaksi paikallisille ja matkailijoille | 23 |
| 2 Jalostuksen taso määräävä tekijä lainsäädännössä | 24 |
| 3 Lähikalan käytössä on potentiaalia | 25 |

Reeta Sipola & Seija Niemi

| | |
|--|----|
| LUONNONTUOTTEET JA KASVINVILJELY TUNTURI-LAPISSA | 29 |
| 1 Puhtaiden raaka-ainevarojen hyödyntäminen | 29 |
| 2 Alaa uudistavia yrittäjiä tarvitaan | 32 |
| 3 Kehittämisen haasteina keruun kannattavuus ja organisointi | 32 |
| 4 Kasvinviljelyn kehittämisessä on mahdollisuuksia | 34 |

Anu Harju-Myllyaho

| | |
|--|-----|
| TOIMINTAMALLI JA ARVOKETJU LÄHIRUOKA- JA LUONNONTUOTEYRITTÄJYYDEN TUKEMISEKSI LAPISSA. | .37 |
| 1 Toimintamalli | .37 |
| 2 Huomioita lappilaisen luonnontuote- ja lähiruokatuotannon erityispiirteistä ja arvonluonnista | .42 |
| 3 Yhteenveto selvitystuloksista ja kehittämistarpeista | .44 |

Eila Linna, Reeta Sipola & Mirva Tapaninen

| | |
|---|-----|
| TUNTURI-LAPIN LÄHIRUUAN KEHITTÄMISOHJELMA VUOSILLE 2018–2023 | .47 |
| 1 Visio 2023 | .47 |
| 2 Tavoitteet ja toimenpiteet vuosille 2018–2023 | .48 |
| LÄHTEET | .51 |
| LISÄTIETOA | .53 |
| LIITTEET | .54 |

Johdanto

”Ruoan merkitys matkailuelämyksessä kasvaa nopeasti. Ruoka kytkeytyy vahvasti paikallisiin tuottajiin, tarinoihin ja paikalliskulttuuriin sekä tuo osaltaan mielenkiintoa kohteeseen ja vahvistaa kohteen profilointia. Ruoan merkitys matkailussa on parhaimmillaan yksilöllisiä ja mieleenpainuvia elämyksiä. Suomalaisille ja ulkomaisille matkailijoille kehitettävillä ympärivuotisilla ruokaelämyksillä ja ruokamatkailutuotteilla on hyvä mahdollisuus parantaa suomalaisen ruokakulttuurin tunnettuutta ja imagoa, lisätä ruokamatkailun houkuttelevuutta ja sitä kautta luoda ja vahvistaa positiivista Suomi-kuvaa.”
(Havas-Adamsson-Sievers 2015.)

Lapin matkailu kasvaa ja sitä myötä kasvaa myös luonnontuotteiden, Lapin puhtaassa luonnossa kasvavan superfoodin ja lähiruuan sekä hyvinvointituotteiden kysyntä. Asiakkaat haluavat maistaa ja kokeilla lähiruokaa. ELMA-maaseutumessuilla Helsingissä marraskuussa 2016 toteutetun kyselyn mukaan luonnontuotteet sekä luonnonläheisyys vetoavat matkailijoihin ja kiinnostus paikallisista raaka-aineista valmistettua lappilaista ruokaa kohtaan on suurta (liite 1.) (ELMA maaseutumessut 11.-13.11.2016)

Kansainväliset asiakkaat vievät osaltaan lappilaisen puhtaan ruuan viestiä myös kotimaihinsa ja maailmalla kasvava hyvinvointitrendi luo tilausta vientiin. Tällä hetkellä lähiruokaa ja luonnontuotteita valmistetaan kuitenkin pieniä määriä kerrallaan ja haastetta on jo vastata paikalliseenkin kysyntään. Vientimahdollisuuksia heikentävät tuotannon pienimuotoisuus ja käsityövaltaisuus. Sekä koti- että varsinkin kansainvälisillä markkinoilla asiakkaat odottavat laadun ohella luotettavuutta ja toimitusvarmuutta sekä riittäviä toimitusmääriä. määrien. Lappi-sopimuksen (2018-2020) mukaan Lapin vahvuuksia ovat arktinen osaaminen, korkean jalostusasteen teollisuus, luonnonvarojen kestävä käyttö ja ympärivuotinen matkailu. Lapissa tuotetaan arktista luksusta panostamalla arvoketjujen kehittämiseen ja jatkojalostamiseen sekä tuemalla paikallista yrittäjyyttä. (Lapin liitto).

Maa- ja metsätalousministeriö sekä Elintarviketurvallisuusvirasto Evira määrittelevät lähiruuan paikallisuudeksi, jolla on oman alueen taloutta, työllisyyttä ja ruokakulttuuria edistävä vaikutus. (Evira 2018a). Lähiruoka on tuotettu ja jalostettu oman alueen raaka-aineista. Lähiruokaa markkinoidaan sekä kulutetaan omalla alueella.

Oma alue tarkoittaa suurimmillaan maakuntaa tai sitä vastaavaa aluetta. Tässä työssä lähiruoka määritellään vastaavalla tavalla.

Tunturi-Lappiin on tarvittu kokonaisvaltainen lähiruoka- ja luonnontuotealan selvitys ja siihen perustuva, kaikki alueen kunnat (Enontekiö, Kittilä, Kolari, Muonio) kattava yhteinen toimintaohjelma.

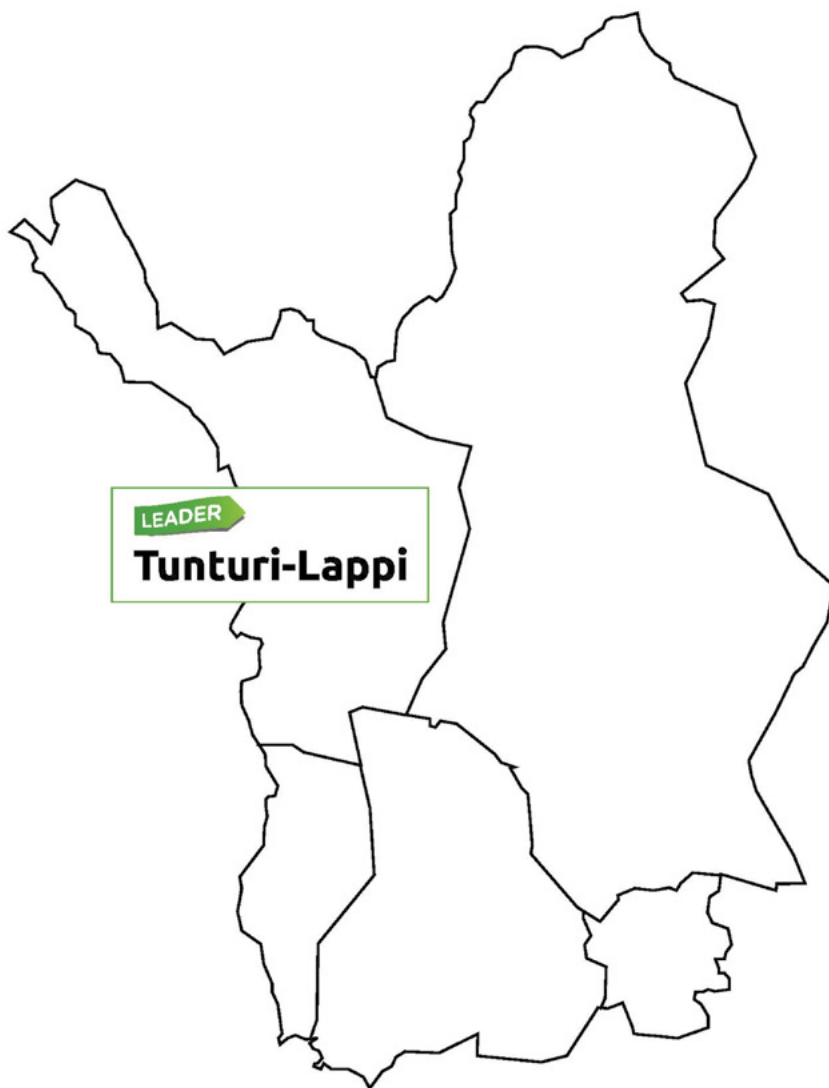
Selvityksen taustalla on Leader Tunturi-Lappi ry:n kehittämisstrategia Kipinä Tunturi-Lappiin 2020, jonka yhtenä kehittämisen pääpainopisteenä on lähiruuan ja luonnontuotteiden hyödyntäminen.

Kittilän kunnan Kideve-elinkeinopalvelut on teettänyt vastaavanlaisen toimintaohjelman elintarvike- ja luonnontuotealana esiselvityshankkeessa (2014-2015). Työn toteutti ProAgria Lappi ry.

Tässä selvityksessä keskityttiin Tunturi-Lapin kunnista Enontekiön, Kolarin ja Muonion kuntiin (kuvio 1). Kittilän osalta hyödynnettiin pääasiassa edellä mainittua tehtyä selvitystä. Selvitystyö alkoi syksyllä 2017 Valoisten kesäöiden ja keskiyönaurion kasvattamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointi -hankkeen / Leader Tunturi-Lapin tilauksesta (EAKR/Lapin liitto) ja sen toteutti Matkailualan tutkimus- ja koulutusinstituutti (MTI) / Lapin ammattikorkeakoulu (Lapin amk). Selvitystyö tehtiin tiiviissä yhteistyössä tilaajan ja alueen toimijoiden kanssa. Tunturi-Lapin alueelta työhön osallistui ydintiimi, johon kuuluivat tilaajan edustaja Nina-Maria Møykkönen Leader Tunturi-Lappi ry:stä sekä Eveliina Niva, Johanna Koivumaa ja Asta Hakso Kolarin kunnasta. MTI/Lapin AMK:sta työhön osallistuvat Reeta Sipola, Johanna Kinnunen, Seija Niemi, Petri Muje, Elisa Lahti, Anu Harju-Myllyaho, Pasi Satokangas, Eila Linna ja Mirva Tapaninen.

Selvityksessä tehtiin yhteistyötä myös Kolarin kunnan hallinnoiman Valoisten kesäöiden ja keskiyönaurion kasvattamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointi -hankkeen ja MTI:n Lappilaisia makuja maailmalle sekä Arktinen biotalous ja Alueellinen elintarvikelogistiikka -hankkeiden kanssa.

Selvityksessä kartoitettiin alueen yritysten ja muiden toimijoiden paikallinen tuote- ja palvelutarjonta elintarvike, lähiruoka- ja luonnontuotealalla Tunturi-Lapissa. Selvitysmenetelmänä käytettiin kirjallista tausta-aineistoa, paikan päällä ja puhelimitse tehtyjä strukturoitua teemahaastatteluja, jotka tehtiin yhteistyössä Valoisten kesäöiden ja keskiyönaurion kasvattamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointi -hankkeen kanssa. Selvityksessä haastateltiin 13 alkutuottajaa tai elintarvikejalostajaa, 14 keskuskeittiöiden, ravintoloiden tai kaupan edustajaa sekä viisi maaseudun ja elinkeinojen kehittäjää. Työn sisällössä hyödynnettiin Lapin elintarvikeohjelman mukaista jaottelua.



Kuvio 1. Leader Tunturi-Lappi

lihan käsittelyketju on alueen omassa hallinnassa tuottaen siten hyödyn paikallisille toimijoille. Kittilässä teurastettiin poronhoitovuonna 2016–2017 noin 5 500 poroa. Niistä noin 65% jäi alueelle suoramyyntiin sekä jatkojalostettavaksi ja loput myytiin suuremmille ostajille. Huolimatta syksyn teurastusajan ruuhkasta, Kittilän teurastamon olisi mahdollista vielä hieman kasvattaa tuotantokapasiteettiaan.

Käsivarressa, eli Tunturi-Lapin pohjoisimmilla alueilla, on tyypillistä suurten poromäärien käsittely kerralla. Tämä asettaa osaltaan haasteita paikalliselle pienimuotoiselle jalostamiselle, kun pitäisi pystyä teurastamaan ja leikkaamaan suuria eriä. Isot kertaerät ohjaavat porojen myynnin ulos alueelta Suomen ja Ruotsin suurille ostajille, joilla on kapasiteettia suurten määrien käsittelyyn. Muualla, suurten erotusten alueilla pohjoisessa, on kuitenkin toimivia teurastamoja ja paikallista jalostustoimintaa. Oman teurastus- ja leikkaustoiminnan kehittäminen on mahdollista myös Käsivarressa, jos alueen toimijat niin haluavat.

Poronveri ja suolipaketit jäävät Kittilän teurastamolla nykyisin hyödyntämättä. Veren ja sisäelinten kysynnästä ei kuitenkaan ole olemassa tarkempaa tietoa. Näistä raaka-aineista olisi silti mahdollista jalostaa keskuskeittiöiden käyttöön lihaa edullisempia tuotteita. Tuotteiden valmistaminen on kuitenkin nykyisellään haasteellista, sillä keskuskeittiöillä ei esimerkiksi ole mahdollisuuksia paistaa veriohukaisia. Osa keskuskeittiöiden edustajista myös arveli, että kelpaisiko sisäelimestä valmistettu ruoka asiakkaille. Enontekiön keskuskeittiöllä on ollut kokeilussa paikallisen jalostajan valmistamia hyväksi todettuja poronverimakkaroita, jotka ovat tosin kalliimpia, kuin naudanverestä valmistetut. Veren talteenottolaitteita on kehitetty aikaisemmin porotalouden hankkeissa, joten laitteistoja on saatavissa. Raaka-aineen saatavuus vaihtelee sesonkien mukaan ja kokonaismäärät ovat suhteellisen pieniä, joten tuotanto olisi pienimuotoista. Poronsarvet ja -taljat hyödynnetään Kittilän teurastamolla. Osan niistä poromiehet ottavat omaan käyttöönsä, ja osa myydään Rovaniemellä ja Ruotsin puolella sijaitseviin jalostusyrityksiin. Myös koparat ja päät myydään, joten lähes koko poro tulee hyödynnettyä.

Teurastamon lisäksi Tunturi-Lapin alueella on muutamia poroja käsitteleviä liha-alan laitoksia (taulukko 1), joissa leikataan ja jalostetaan poronlihaa. Niiden tavallisia tuotteita ovat muun muassa leikattu, laatikkoon vakuumpakattu poro, käristysliha ja savustettu poronliha. Poroelinkeinossa on kiinnostusta myös pitemmälle jalostettuja tuotteita kohtaan, jos niiden avulla voidaan lisätä lihan arvoa. Alan kasvattaminen poromääriä merkittävästi lisäämällä ei ole mahdollista, mutta kasvua voidaan hakea myös monipuolistamalla jalostusta ja lisäämällä leikkuutahteiden hyödyntämistä.

Taulukko 1. Tunturi-Lapin alueen rekisteröidyt liha-alan laitokset (Evira 2018b)

| | |
|------------------------------------|---------|
| Levi Food Oy | Kittilä |
| Arcti Food Oy | Kittilä |
| T:mi Tunturiporo Olavi Keimiöniemi | Muonio |

Poronliha on keskuskeittiöille kallis raaka-aine. Jos sen käyttöä halutaan lisätä, tulee kehittää käristyslihaa edullisempia raaka-aineita. Enontekiön keskuskeittiöllä on saatu hyviä kokemuksia poron kylkikuutioiden käytöstä ja onkin suunniteltu, että niillä voitaisiin lihakeitossa korvata naudanliha. Keskuskeittiöllä on käytetty myös poronjauhelihaa.

Paitsi keskuskeittiöihin, myös kuluttajamyyntiin tarvittaisiin ”arkisempia” porotuotteita, kuten poropyöryköitä. Osa tuottajista on tyytyväisiä nykytilanteeseen, eikä kaipaa uusia jalosteita tai myyntikanavia. Poroista saatavan tulon lisäämiseksi nykyisestä tuotannosta olisi saatava suurempi arvonlisäys. Poromäärien merkittävä kasvataminen nykytasosta ei ole mahdollista. Tästä syystä lihan lisäksi kaikista muistakin raaka-aineista (esim. talja, sarvet, rasva, sisäelimet ja muut osat) saatava hyöty olisi maksimoitava ja siten kasvattaa saatavaa tuloa. Elintarvikkeiden lisäksi näistä raaka-aineista voidaan valmistaa esimerkiksi eläinrehua, kosmetiikka ja käsitöitä. Jos paikallinen jalostustoiminta saadaan kannattavaksi, se lisää porotaloudesta alueelle jäävää tuloa. Porotaloudessa on tärkeää säilyttää suoramyynä ja tukea sitä, sillä se on paikallisesti merkittävä keino parantaa elinkeinosta saatavaa tuloa.

Kehittämisehdotuksia:

- Edullisempien porotuotteiden kehittäminen keskuskeittiöille ja kuluttajamyynä
- Veren ja sisäelinten hyödyntäminen elintarvikekäytössä
- Taljan ja sarvien sekä muiden ruhonosien hyödyntäminen esimerkiksi rehuna, kosmetiikassa ja käsitöissä
- Paikallisen jalostustoiminnan lisääminen

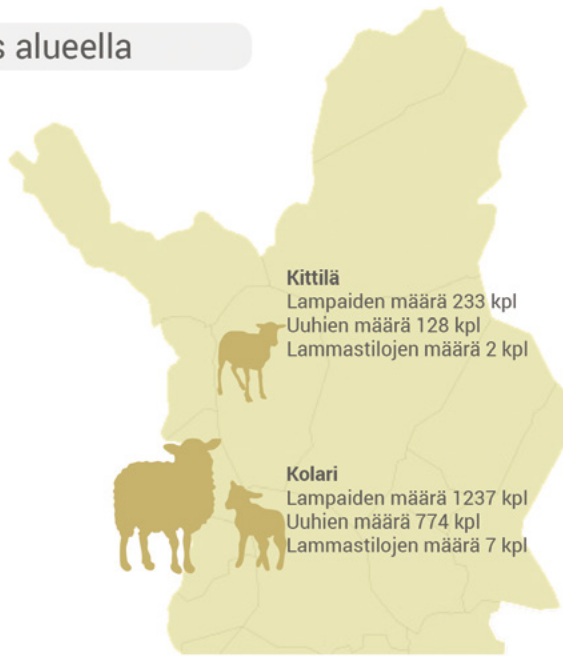
2 TEURASTUS- JA KÄSITTELYTILOJEN PUUTE RAJOITTA KARITSANLIHAN PAIKALLISTA HYÖDYNTÄMISTÄ

Maataloustilastojen mukaan Tunturi-Lapissa kasvatetaan lampaita 10 tilalla, ja alueella on rekisteröity yhteensä 902 uuhä (kuvio 3). Suurin osa tuotettavasta karitsanlihasta toimitetaan jalostettavaksi alueen ulkopuolella, pääasiassa Veljekset Röntän teurastamolle Kemiin. Myös Lohinivassa, eli Rovaniemellä lähellä Kittilän rajaa, on lampaille hyväksytty teurastamo. Röntän sopimustuottajat tuottavat Meri-Lapin Karitsaa sopimustuotantona ammattimaisesti ja ympärivuotisesti.

Tunturi-Lapissa tuotettavan lampaanlihan määrä ei selviä suoraan Luonnonvarakeskuksen maataloustilastoista, mutta sitä voidaan arvioida tilastoista saatavan uuhimäärän perusteella. Yksi uuhä tuottaa vuodessa keskimäärin 1,8 karitsaa, joiden keskimääräinen teuraspaino Suomessa oli vuoden 2016 lihantuotantotilaston mukaan 19 kg. Mikäli 70 % karitsoista menee teuraaksi, ne tuottavat lihaa yhteensä noin 21 000 kg vuodessa. On huomioitava, että mikäli kyse ei ole tehotuotannosta, karitsojen todellinen paino jää usein edellä esitetyn alle. Summasta puuttuu lisäksi aikuisten lampaiden teurastuksesta saatavan lihan määrä, joka on tilaston mukaan noin 20 % koko tuotannosta.

Lammastalous alueella

Lampaanlihan tuotantomäärä
Yhteensä 21 594 kg/v



Kuvio 3. Lammastalous Tunturi-Lapissa (Luonnonvarakeskus, Lapin AMK)

Teurastus- ja käsittelytilojen puute rajoittaa karitsanlihan myynnin kehittämistä. Osa tuottajista on kiinnostunut jatkojalostamaan lihan itse. Toisaalta taas osa on tyytyväisiä nykyiseen tilanteeseen, jossa lihan voi myydä suoraan jalostajalle. Meri-Lapin Karitsa on tunnettu brändi, joka helpottaa myyntiä. Paikallisen jalostuksen kehittämisessä tuottajia arveluttavat teurastuksen ja lihan käsittelyn kustannukset, jotka hinnoittelulla pitäisi pystyä kattamaan. Paikallisesti jalostettavaksi kiinnostavimpia ovat Meri-Lapin Karitsan koko- ja painoluokituksen alle jäävät sekä ikäluokituksen yli menevät eläimet, joista tuottajalle maksetaan alempaa hintaa. Näiden määrä on pienehkö, joten paikallinen käsittely olisi mahdollista. Alempaan hintaluokkaan joutuvien lampaiden ja pienten karitsojen osalta paikallisella jalostuksella olisi helpompi saada arvonlisää ja omalle työlle palkkaa.

Lampaiden paikallisen teurastamisen Tunturi-Lapissa mahdollistaisi Lohinivassa olevan teurastamon tai liikkuvan teurastamon hyödyntäminen. Kittilän teurastamolle voisi olla mahdollista hakea hyväksyntää karitsojen teurastamiseen, mikäli teurastamon omistavilla paliskunnilla on tähän kiinnostusta. Hyötynä olisi tilojen käyttöasteen lisääminen ja kustannusten jakaminen, mutta hyväksynnän saaminen voi edellyttää muutostöitä. Poroteurastamojen käytöstä karitsojen teurastamiseen on hyviä kokemuksia muualla Lapissa. Jos teurastamon omistavilla paliskunnilla on kiinnostusta yhteistyöhön, yhteistyön mahdollisuudet pitäisi kartoittaa. Myös Lohinivassa sijaitsevan lammasteurastamon hyödyntämismahdollisuudet tulisi selvittää. Liikkuva teurastamo voi tulevaisuudessa parantaa Tunturi-Lapissa tuotettavan lihan hyödyntämistä paikallisesti, etenkin jos voidaan tarjota joustavat ja kustannustehokkaat teurastusmahdollisuudet.

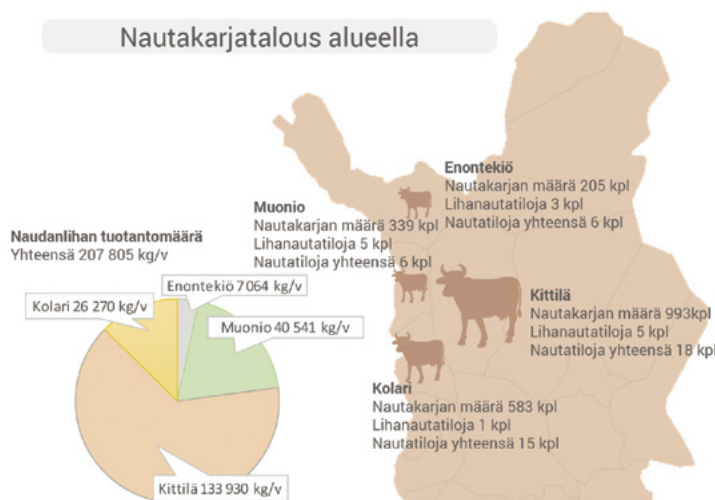
Lihan ohella lampaista on mahdollista hyödyntää myös talja ja villa, jotka jäävät Tunturi-Lapin alueella usein jalostamatta. Villan kysyntä kehräämöillä tosin vaihtelee ja haastatteluissa tuli esille, että lampuri voi joutua ostamaan itse osan villasta takaisin lankoina. Jotta lampuri saisi villasta tuloja, hänen täytyy siis myös etsiä langoille ostajat. Kaikki yrittäjät eivät halua ryhtyä tähän, joten villa jää joillakin tiloilla kokonaan hyödyntämättä. Tästä syystä villan toimittamiseksi kehräämöille ja lankojen myymiseksi tulisi löytää yhteinen ratkaisu. Villan ja taljojen merkitys jää lammastaloudessa usein huomioimatta. Lammastalouden omien kehittämisarvioiden mukaan tilat saavat kuitenkin niistä keskimäärin 10 % tuloistaan, joten nämä sivutuotteet olisi järkevää hyödyntää ja silläkin tavoin parantaa alan kannattavuutta (Heikkilä, E. 2014, 37). Haasteina ovat kuitenkin pienet tilakoot ja se, että kehräämöt sijaitsevat Etelä-Suomessa. Kaikki lampurit eivät myöskään ole kiinnostuneita yhteistyöstä käsityöalan kanssa ja näkevät siitä saatavan hyödyn pienenä.

Kehittämisehdotuksia:

- Lampaanlihan jalostamisen arvoketjun mallintaminen
- Teurastuksen mahdollistaminen
- Lampaiden taljojen ja villan hyödyntäminen

3 NAUDANLIHAN JALOSTAMINEN ALUEELLA EDELLYTTÄÄ TOIMINNAN KEHITTÄMISTÄ

Tunturi-Lapissa kasvatetaan lihanautoja 14 tilalla, ja lihan tuotanto on maataloustilastojen mukaan yhteensä noin 200 000 kg vuodessa (kuvio 4). Selvityksessä haastatelluista toimijoista yksikään ei ostanut alueella tuotettua nautaa. Naudoille hyväksytyt teurastuspaikat Lapissa ovat Leivejoen liha Oy Louella ja Veljekset Rönkä Oy Kemissä. Lisäksi Lapissa jalostetaan naudanlihaa vähäisissä määrin.



Kuvio 4. Nautakarjatalous Tunturi-Lapissa (Luonnonvarakeskus)

Paikallisen naudanlihan jalostuksen kehittämistä Lapissa rajoittaa teurastus- ja käsittelytilojen puute. Tuottajien on myytävä liha suurille ostajille, joilla on jo toimiva logistiikka, jalostusketjut ja markkinat valmiina. Naudanlihaa käytetään kuitenkin runsaasti mm. keskuskeittiöissä, ja haastatteluissa nousi esiin mielenkiinto paikallisen tuotannon hyödyntämiseen. Nauta on hintansa vuoksi poroa halutumpi raaka-aine keskuskeittiöille. Ennen mittavia kehittämistoimia pitäisi kartoittaa tilojen kiinnostus naudanlihan jalostamiseen, koska paikallinen jalostus asettaa tiloille omat vaatimuksensa.

Kehittämisehdotuksia:

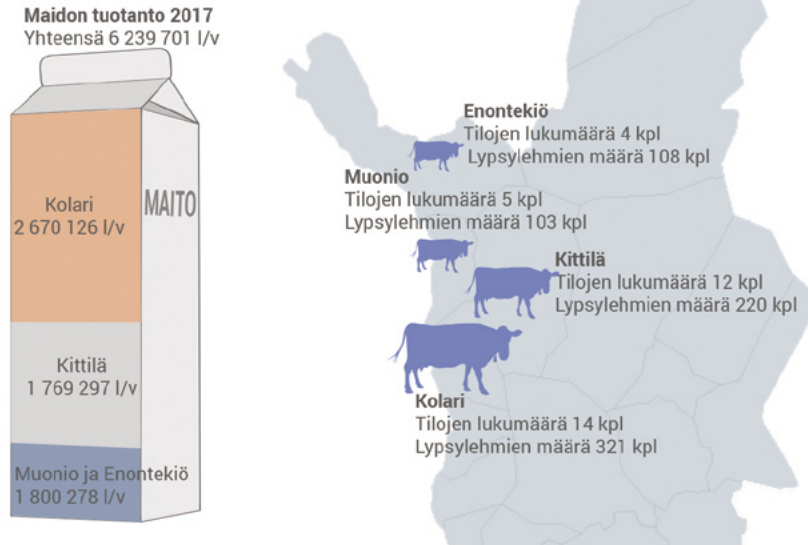
- Paikallista teurastus- ja jalostustoimintaa koskevan kiinnostuksen kartoittaminen
- Teurastus- ja käsittelytilojen perustaminen alueelle
- Liikkuvan teurastamon mahdollisuuksien selvittäminen
- Lihan jalostustoiminnan lisääminen
- Naudanlihan tarjoaminen keskuskeittiöille sopivina jalosteina
- Uusien tuotteiden suunnittelu asiantuntijoiden avulla.

4 ASETUSMUUTOS HELPOTTAÄ MAIDON HYÖDYNTÄMISTÄ

Tunturi-Lapissa on maataloustilastojen mukaan 33 maitotilaa (kuvio 5). Tilojen vuotuinen tuotanto, noin 5,5 miljoonaa litraa maitoa, päättyy lähes kokonaisuudessaan suurille mejjereille. Selvitykseen ei haastateltu maidon tuottajia tai maitoa jalostavia yrityksiä.

Tilat voivat myydä maitoa suoramyynninä kuluttajille korkeintaan 2 500 litraa vuodessa. Maidon hyödyntämistä helpottaa kesällä 2017 voimaan tullut asetusmuutos ilmoitettujen elintarvikehuoneistojen hygieniasta. Muutoksen myötä tiloilta ostettua raakamaitoa on mahdollista käyttää elintarvikkeiden valmistukseen myös niissä vähittäismyyntipaikoissa, jotka eivät sijaitse maidontuotantotilan yhteydessä. Myynnin edellytyksenä on, että tuotteiden täytyy olla pastöroitua tai valmistettu vastaavalla lämpö- tai muulla käsittelyllä. (Evira 2018c) Näin ollen esimerkiksi ravintolat, kahvilat ja leipomot voivat valmistaa omaan myyntiinsä raakamaidosta tuotteita (esimerkiksi leivonnaiset, jäätelöt, vaniljakastike, kermatoffee), jotka kuumennetaan valmistuksen aikana.

Lypsykarjatalous alueella



Kuvio 5. Lypsykarjatalous Tunturi-Lapissa (Luonnonvarakeskus)

Maidon jalostaminen edellyttää kuitenkin maitoalan laitokseksi rekisteröityä tilaa, josta on mahdollista myydä valmistettuja jalosteita myös kauppoille ja ravintoloille. Maitotuotteita kulutetaan Tunturi-Lapissa runsaasti ja aluetalouden kannalta olisi hyödyllistä, että alueella olisi tuotannon lisäksi myös jalostusta. Suurten meijerien kanssa kilpaileminen vain perusmaitoa tuottamalla ei ole pienille tuottajille kannattavaa. Sitä vastoin jalostamalla pienempiä määriä erikoistuotteita, voitaisiin luoda edellytyksiä menestyvälle liiketoiminnalle. Tarkempaa arviointia varten jalostusmahdollisuuksista tulisi hankkia kattavampi tieto maidontuottajien toimitussopimuksista. Lisäksi pitäisi selvittää perusteellisemmin tuottajien kiinnostus maidon myyntiin ja arvioida saatavissa olevan maidon riittävyys kannattavaan jalostukseen.

Kehittämisehdotuksia:

- Tilojen kiinnostuksen ja jalostusmahdollisuuksien selvittäminen
- Erikoistuotteiden jalostamisen edellytykset
- Tiedottaminen suoramyyntiin ja maidon hyödyntämisen mahdollisuuksista

5 RAVINTOLAT OSTAVAT RIISTAA

Riista, esimerkiksi hirvi ja riekko voisivat olla paikallisesti merkittäviä raaka-aineita Tunturi-Lapissa. Alueen ravintolat ostavat riistaa käyttöönsä paikallisilta metsästäjiltä, mikä tuo lisäansioita riistan myynnistä kiinnostuneille. Riista ei kuulu tämän selvityksen varsinaisiin kohteisiin. Evira on julkaissut riistan myymiseen liittyvää ohjeistuksen, jonka avulla riistan käsittely ja myynti tehdään hyväksytysti. Riistan myy-

mistä voisi edistää esimerkiksi järjestämällä aiheesta kiinnostuneille lyhyitä, käytännönläheisiä koulutuksia säädöksistä ja toimintatavoista.

Kehittämisehdotuksia:

- Koulutus ja tiedotus riistan myyntimahdollisuuksista ja -edellytyksistä
- Metsästäjien ja riistan ostajien kohtaamisten järjestäminen
- Riistan käsittelyohjeistuksen kehittäminen yhdessä paikallisten ravintoloiden kanssa

6 MUNIEN SUORAMYyntI ON MAHDOLLISTA LAPISSA

Lapissa on Eviran listauksen mukaan vain kaksi pienehköä kanalaa ja ne sijaitsevat Ylitorniolla. Munien suoramynti tilalta kuluttajille on mahdollista tietyin rajoituksin. Lisäksi tuottajat Lapissa ja eräillä muilla alueilla voivat valtioneuvoston asetuksen turvin myydä munia poikkeusluvalla suoraan vähittäiskauppoihin, sekä mm. ravintoloihin. Tällä helpotetulla myyntimahdollisuudella on pyritty tukemaan harvaan asutun alueen maaseutuyrittämistä. (Evira 2018d, 18-19)

Munien myyntimahdollisuuksista kannattaa tiedottaa alueella samassa yhteydessä, kun viestitään muun lähiruoan käytön edistämisestä, vaikka aihe ei noussutkaan haastatteluissa esille. Näin kannustetaan pieniäkin tuottajia myymään munia, etenkin kun se on Lapissa mahdollista ilman raskasta byrokratiaa.

Munien markkinointi ja jakelu edellyttävät yksityiseltä tuottajalta siihen liittyviä valmiuksia ja itsenäistä yrittäjyyttä. Munien suurtuotanto perustuu useampien kanaloiden yhteenliittymiin, jolloin mm. pakkaamisesta, logistiikasta ja markkinoinnista huolehditaan yhteisvoimin. Pientuottaja joutuu itsenäisesti huolehtimaan koko tuotantoketjusta kanalasta asiakkaille ja myös ottamaan selvää toimintaa koskevista säädöksistä.

Kehittämisehdotuksia:

- Munien myyntimahdollisuudesta tiedottaminen ja toimintaohjeiden kokoaminen.

Kaupallinen kalastus ja kalanjalostus Tunturi-Lapissa

1 KALA KÄY KAUPAKSI PAIKALLISILLE JA MATKAILIJOILLE

Kasvanut matkailu on lisännyt paikallisten kalatuotteiden kysyntää Tunturi-Lapissa. Myös kuluttajat ovat entistä kiinnostuneempia paikallista elintarviketuotantoa kohtaan. Kysyntä ravintoloissa ja julkisissa ruokapalveluissa kasvaa kaiken aikaa. Tunturi-Lappi tunnetaan urheilukalastuskohteena, mikä osaltaan myös lisää alueella valmistettujen kalatuotteiden arvostusta. Puhdas pohjoisen kala on brändi jo itsessään.

Tunturi-Lapin kalavarojen kaupallista hyödyntämistä haittaavat pitkät välimatkat pyyntialueiden välillä ja rajalliset saaliit pyyntikohteissa. Nämä luovat haasteita erityisesti taloudellisesti kannattaville logistisille ratkaisuille. Kaupallisen kalastuksen perusedellytykset esimerkiksi jään saanti alueella tulisi turvata. Tämä edellyttää myös kalastajakohtaisia investointeja. Myös kalan varastointi- (ml. pakastaminen toimitusvarmuuden lisäämiseksi) ja jalostusmahdollisuuksia tulee kehittää. Yhteiskäyttöisen, laitoshyväksytyin kalan varastointi- ja käsittelypaikan tulisi sijaita mahdollisimman keskeisellä paikalla kalavesiin nähden. Sopiva kohde olisi sekä kalavesien että suurempien taajamien suhteen kohtuullisen keskeisesti sijaitseva Jerisjärven kalasatama, jolle tulisi kuitenkin hakea laitoshyväksyntä. Toinen kalasatamakäyttöön rakennettu tila sijaitsee Ounasjärven rannalla Hetassa. Se on kuitenkin ollut muussa käytössä jo pitkään ja vaatisi Jerisjärven kalasatamaa suurempia investointeja täyttääkseen lainsäädännön määrittelemät vaatimukset kalojen käsittelytilalle. Kolarisiin suunniteltu elintarviketalo on kalanjalostuksen kannalta kalavesiin nähden syrjäinen.

Tunturi-Lapin kalanjalostusta voidaan kehittää muun muassa lisäämällä lähiruoan käyttöä keskuskeittioissa kuten Sodankylässä ja Pellossa on tehty. Lähikalan jalostajan tulisi olla kaupallinen toimija. Kaupallisesti kannattava kalanjalostustoiminta edellyttää raaka-aineiden hankkimista myös Tunturi-Lapin ulkopuolelta. Kalan käsittelyyn ja kalanjalostukseen liittyvää laatu- sekä tuotekehitysoasaamista tulee edelleen edistää koulutusten ja yritys yhteistyön avulla.

Tässä selvityksessä on keskitytty kaupalliseen kalastukseen ja siitä saatavien raaka-aineiden jatkojalostusmahdollisuuksiin. Ruokakalanviljelyä ei ole sen rajallisten mahdollisuuksien takia sisällytetty selvitykseen. Jatkojalostuksen osalta erityisesti

alueen ulkopuolelta tuodulla viljellyllä kalalla, erityisesti Norjan lohella, on kuitenkin jo nyt merkitystä.

Tunturi-Lapissa on joitakin alueita, joilla kaupallinen kalastus voisi olla mahdollista. Tällaisia järviä ja alueita ovat ainakin Muoniossa sijaitsevat Jerisjärvi, Särkijärvi ja Äkäsjärvi sekä Enontekiöllä sijaitsevat Pöyrisjärvi ja Ounasjärvi sekä tunturialueen järvet. Kolarin ja Kittilän kunnissa kaupallisen kalastuksen mahdollisuudet ovat rajatumpia, eikä sitä juurikaan harjoiteta näillä alueilla. Pasmajärvellä on kuitenkin kalakannan onnistuneiden hoitotoimenpiteiden myötä herännyt kiinnostus kalojen hyödyntämiseen.

Jos kaupallista kalastusta halutaan Tunturi-Lapissa alueella edistää, se tulee huomioida yhtenä vesistöjen käyttömuotona uuden kalastuslain toimeenpanon yhteydessä laadittavissa kalatalousalueiden käyttö- ja hoitosuunnitelmissa. Vesialueiden omistajien (mm. metsähallitus, alueen kunnat) ja alueiden toimihenkilöiden tulee huomioida asiassa.

2 JALOSTUKSEN TASO MÄÄRÄÄVÄ TEKIJÄ LAINSÄÄDÄNNÖSSÄ

Lainsäädäntö määrittää useita asioita kalastustuotteiden jalostustasosta riippuen. Jalostuksesta riippuu mm. toimitilavaatimukset, ilmoitusvelvollisuus ja toiminnan edellyttämät hyväksynnät. Alkutuotannoksi lasketaan kalan teurastus (veren lasku), aluksessa tai jäällä tehty perkaus, jäähdyttämisen ja kääriminen sekä peratun tai pakkaamattoman kalan kuljetus elintarvikehuoneistoon tai laitokseen. Kaupallista kalastusta harjoittavan tulee rekisteröityä kaupallisten kalastajien rekisteriin. Alkutuotannosta tulee tehdä ilmoitus kunnan elintarvikevalvontaviranomaiselle. Toimijalla on pääsääntöisesti oltava kirjallinen omavalvontasuunnitelma, joka on esitettävä valvontaviranomaiselle pyynnöstä. Saalista saa myydä kaupalliseen käyttöön ilman määrärajoitusta ja suoraan loppukäyttäjille (esimerkiksi torimyynissä) korkeintaan viisi tonnia vuodessa. (Evara 2018.)

Kalaa voidaan käsitellä ilmoitetussa elintarvikehuoneistossa, josta tuotteet luovutetaan suoraan kuluttajalle tai toimitetaan myyjän muualla samassa maakunnassa sijaitsevaan myynti- tai tarjoilupaikkaan. Toimija voi siis esimerkiksi savustaa kalaa elintarvikehuoneistossa ja myydä sitä vaikkapa kaupassa tai torilla.

Elintarvikehuoneisto, jossa käsitellään kalaa ennen vähittäismyyntiä, tulee pääsääntöisesti hyväksyä laitokseksi. Jos ei toimita vähittäismyyntipaikassa, tulee esim. kalan perkauksen maissa, kalan fileoinnin, kalan savustamisen ja kalastustuotteiden pakkaamisen tapahtua kala-alan laitoksissa. Elintarvikealan toimijan tulee ennen toiminnan aloittamista hyväksyttää laitos kunnan elintarvikeviranomaisella. Toiminnan voi aloittaa sen jälkeen, kun viranomainen on hyväksynyt laitoksen, ja sen omavalvontasuunnitelman.

3 LÄHIKALAN KÄYTÖSSÄ ON POTENTIAALIA

Arvioinnin taustamateriaalina on selvityksessä käytetty Enontekiöllä, Muoniossa ja Kolarissa tuottajille (n=13) ja keittiöille tehtyjä (n=13) kyselyjä. Lisäksi on käytetty Kittilässä jo aiemmin tehtyä elintarvikealan kehittämishjelmaa (Saarela ja Wustefeld 2015), kuntien palveluhakemistoja, Eviran rekistereitä sekä kala-alan maakunnallisten ja alueellisten julkisten toimijoiden haastatteluja.

Tunturi-Lapissa on muutamia kaupallisen kalastuksen harjoittajia. Lapin kalatalouskeskuksen nettisivuilla lähikalaa tarjoavien kaupallisten kalastajien listalla (lapinkalatalouskeskus.net/lahikalaa-suoraan-kalastajilta) on yksi kalastaja Tunturi-Lapista. Eviran laitosrekisterin (2.3.2018) mukaan Tunturi-Lapissa ei ole kala-alan laitoksia. Tunturi-Lappiin rajoittuvista kunnista kala-alan laitoksiksi rekisteröityjä kalankäsittelytiloja on Inarissa, Sodankylässä, Rovaniemellä ja Pellossa.

Tunturi-Lapissa on rekisterien ja haastattelujen perusteella muutamia yrityksiä, jotka jalostavat kalaa ainakin jonkin verran. Suuri osa jalosteiden raaka-aineesta tulee alueen ulkopuolelta. Käytettävissä olevan tiedon perusteella koko Tunturi-Lapissa kaupallisen kalansaaliin määrä on 5–6 tonnia. Tärkeimpiä lajeja ovat ahven, hauki, siika ja muikku. Enontekiöltä saadaan myös harjusta, rautua ja taimenta, jotka ovat imagoltaan arvokkaita lajeja. Tilannetta voi verrata Länsi-Lapissa sijaitsevaan Mieköjärveen, joka on alueen suurin ja kalataloudellisesti merkittävin järvi. Länsi- ja Keski-Lapin merkittävillä kaupallisen kalastuksen alueilla Mieköjärvellä ja Unarinjärvellä vuosisaalis vaihtelee vajaasta 10 tonnista 20 tonniin. Alueella on yhteensä neljä 1-luokan (liikevaihto yli 10 000 €) ja kymmenkunta 2-luokan (muut rekisteriin ilmoittautuneet) kalastajaa. Kalan määrä on rajallinen, joten volyymeillä kilpailemisen sijaan kannattavinta olisi pyrkiä jalostamaan kala paikallisesti ja myymään jalosteina paikallisille ja matkailijoille.

Tässä selvityksessä keittiöille tehty kysely ei ole täysin kattava, eikä koske esimerkiksi Kittilää. Aiemmin tehdyissä tutkimuksissa (esim. Uusitalo ym. 2016) on todettu, että ravintoloissa lähiruuan käytön ensisijaisia pullonkauloja ovat tarjonnan vähäisyys ja yksipuolisuus sekä tuotteiden alhainen jalostusaste. Ko. selvityksessä tuli esille myös kalanjalostuksen kehittämistarve eli jalostusasteen nostaminen. Pelkästään Kittilässä ja Kolarissa on kuntien sivuilla olevien palveluhakemistojen perusteella yli 50 ruokaa tarjoavaa yksityistä ravitsemusliikettä, eli mahdollisuus lisätä lähikalaa käyttöä on huomattava.

Haastattelujen perusteella kuntien keskuskeittiöissä käytetään paikallista kalaa vain muutamia satoja kiloja vuodessa, mikä johtuu rajallisesta tarjonnasta ja toimintustusten epävarmuudesta. Paikallisen kalan käytön lisäämiseen keskuskeittiöissä löytyy hyviä malleja muun muassa Sodankylästä ja Pellosta. Ko. kunnissa on tehty määrätietoista työtä sekä keskuskeittiöissä (mm. Sodankylässä keittiön uusiminen ns. valmistuskeittiöksi) että kalankäsittelytiloissa (kalasatamat hyväksytyt laitoksiksi mm. Lokassa ja Mieköjärvellä). Tämä vaatii myös paikallisten päättäjien vakuuttamista siitä, että alueella tapahtuva kaupallinen kalastus ja kalanjalostus ovat aluetaloudellisesti kannattavia ja lisäävät esimerkiksi verotuloja. Kunnilta vaaditaan myös

ainakin osittaista irrottautumista maakunnallisista hankintarenkaista, jotta paikalliset pientuottajat pääsevät osallistumaan tarjouspyyntöihin.

Kaupallisen kalastuksen ja kalanjalostuksen edistäminen Tunturi-Lapissa vaatii tavoitteellista kehittämistä. Tarvittavia kehittämistoimenpiteitä ovat ainakin:

- Kalastuksen huomioiminen kalatalousalueiden käyttö- ja hoitosuunnitelmissa
- Jään saatavuuden varmistaminen
- Laitoshyväksytyyn varastointi- ja kalankäsittelypaikan perustaminen
- Kalatuotteiden jalostustoiminnan edistäminen muun muassa keskuskeittiöiden tarpeisiin
- Kalan käsittelyn sekä jalostuksen laatu- ja tuotekehitysoosaamisen edistäminen
- Ympärivuotisen raaka-aineensaannin kehittäminen
- Osajia ja välineistöä jään alta kalastamiseen

Luonnontuotteet ja kasvinviljely Tunturi-Lapissa

1 PUHTAIDEN RAAKA-AINEVAROJEN HYÖDYNTÄMINEN

Luonnonmarjojen ja -sienien satomäärä vaihtelee vuosittain luonnonolosuhteiden mukaan, esimerkiksi vuonna 2016 satomäärä oli Lapissa 3,83 miljoonaa kiloa. Tunturi-Lapista ei erikseen tilastoida satomääriä. Lapissa merkittäviä ovat puolukka, mustikka ja hilla. Variksenmarjaa ei kauppaan tullut Marsin mukaan yhtään ja sen kaupallinen merkitys on vähäinen. Lapissa on kuitenkin yrittäjiä joille variksenmarjatuotteet ovat merkittävä osa tuotantoa. Suurille marjanostajille marjoja poimivat pääasiassa heidän omat poimijansa, jotka keräävät marjasadosta Lapissa n. 95 %. Lisäksi marjoja myydään suoraan kuluttajille, ravintoloille, leipomoille, suurtalouksille ja yksityisille henkilöille. Paikallisten poimimasta marjasadosta suuri osa menee kotitarvekäyttöön. (Maaseutuvirasto 2016 ja 2017.)

Tunturi-Lapissa poimittua marjaa ostetaan paikallisesti jalostettavaksi. Jalostajat ostavat tarvittaessa marjaa myös alueen ulkopuolelta, pääasiassa tukkuyrityksiltä. Jalostukseen eniten käytettäviä marjoja ovat hilla, mustikka, kaarnikka, puolukka ja karpalo. Jos jalostusyrittäjät eivät saa poimijoita omalta alueelta, raaka-aineen saanti turvataan käyttämällä ulkomaisia poimijoita tai ostamalla marjaa tukusta. Marjoja on yleensä hyvin saatavilla mutta luonnonkasvien ja -sienien osalta toimitusvarmuus aiheuttaa toisinaan vaikeuksia, koska jalostat tarvitsevat luotettavia raaka-aineen toimittajia.



Kuva 1. Kaarnikka (Lapin materiaalipankki, Terhi Tuovinen)

Sienten kerääminen myyntiin Tunturi-Lapissa on pienimuotoista. Sieniä käyttävillä yrityksillä on pääasiassa omat luottopojat tai yrittäjät keräävät jalostamansa sienet itse. Alueelle ostetaan sieniä myös muualla sijaitsevista yrityksistä (suolasienet, herkkutatit). Tunturi-Lapissa kerätään ja käytetään mm. rouskuja, korvasieniä ja tuoksuvalmuskaa eli matsutakea. Sienisato on kerääjien kokemuksen mukaan usein runsas ja parempi laatuinen kuin etelässä.



Kuva 2. Mustikka ja tuoksuvalmuska (Lapin materiaalipankki)

Tunturi-Lapissa on laajat ja tutkitusti puhtaat metsät ja niistä kerättävät raaka-aineet ovat pohjoisista ilmasto-olosuhteista johtuen? Aromikkaita ja hyvälaatuisia. Pohjoinen puhtaus on markkinavaltti. Maaperä, vedet ja ilma ovat puhtaita, ja yöttömän yön sekä arktisten kasvuolojen vaikutuksesta esimerkiksi marjoihin ja kasveihin kehittyi runsaampia pitoisuuksia terveydelle hyödyllisiä yhdisteitä. Luonnontuotealan liikevaihto on alan toimialaraportin mukaan kasvussa. Raportin mukaan markkinoilla on kiinnostusta nimenomaan puhtaisiin, alkuperältään tunnistettaviin, laadukkaisiin tuotteisiin, joiden tuottamiseen Tunturi-Lapissa on erinomaiset puitteet.

Marjojen ja sienten kerääminen, sekä ruohovartisten kasvien kerääminen pienessä määrin on mahdollista jokamiehen oikeuden perusteella. Laajamittaiseen keruuseen kuten niittämiseen tarvitaan aina maanomistajan lupa. Lisäksi on luonnontuotteita, joiden keräämiseen tarvitaan aina maanomistajan lupa. Näitä ovat muun muassa pakuri, mahla, pihka, tuohi sekä puiden lehdet ja havut. Yhteistyönä metsänomistajien kanssa saadaan talteen laajempi valikoima luonnontuotteita ja alueiden hyödyntäminen on kestävä. Metsien kannattavuutta parannetaan puuntuotannon lisäksi uusilla ratkaisulla. Esimerkkinä luonnontuotepainotteiset metsäsuunnitelmat, joissa huomioidaan puuntuotannon ohella myös muut metsästä saatavat luonnontuotteet.

Monet yleisesti käytettävät villiyrteet ovat kulttuurikasveja, eikä niitä löydy erämaisesta kannattavan keruun edellyttämiä määriä. Esimerkiksi nokkosen keräysmaastot ovat pohjoisesta vaikeasti löydettävissä. Nämä kasvit viihtyvät vanhoilla pelloilla ja pihapiireissä, jotka eivät ole jokamiehenoikeuden piirissä. Tällaisten alueiden saamiseksi keruukäyttöön on Tunturi-Lapissa suunnitteilla menettely, jolla maanomistajat voisivat esim. sosiaalisen median välityksellä antaa kerääjille luvan kerätä esimerkiksi nokkosta, voikukkaa, horsman versoja ja muita villiyrtejä.

Luonnontuotealan haasteet ja mahdollisuudet ovat Tunturi-Lapissa pitkälti samat kuin alalla yleensä (taulukko 2) (Luonnontuotealan ennakointiraportti.)

Taulukko 2. Luonnontuotealan haasteet ja mahdollisuudet

| MAHDOLLISUUDET | HAASTEET |
|--|---|
| Runsas luonnontuotevarat | Kotimaisen raaka-aineen saatavuus |
| Uudet luonnontuotteet ja ainekset | Kausiluonteisuus |
| Puhdas luonto tuotantoympäristönä | Kotimaisen raaka-aineen alhainen jalostusaste |
| Teknologian mahdollisuudet | Teollisuuden raaka-aineen alhainen kotimaisuusaste |
| Raaka-aineiden kysynnän kasvu | Tutkimustiedon puute ja hidas käyttöön-otto |
| Jalosteiden kysynnän kasvu | Teknologian puute ja hidas käyttöönotto |
| Toimialojen välisen yhteistyön syveneminen | Tuotteiden ominaisuuksien hukkuminen valtavirtaan |
| Luonnontuotteiden ja palvelujen yhdistäminen | Alhainen toimijoiden verkostoituminen |
| Maaseutuelinkeinojen muutos | Arvoketjujen puutteellinen läpinäkyvyys |
| Pohjoinen ulottuvuus | Markkinoille pääsy: tuotteistaminen ja markkinointi |
| Biotalousaika | Yrittäjätaitojen puute |
| | Lainsäädännölliset epäselvyydet |

2 ALAA UUDISTAVIA YRITTÄJIÄ TARVITAAN

Luonnonmarjojen, yrttien ja sienten kerääminen ja myynti Tunturi-Lapissa ei ole systemaattista vaan toimintaa kuvaavat paremmin osa-aikaisuus ja epäsäännöllisyys. Luonnontuotealalla ammattimaista ympärivuotista liiketoimintaa harjoittaa Tunturi-Lapissa vain muutama toimija. Kolarissa on ollut 2000-luvun alussa luonnontuotealan kehittämishankkeita, jotka ovat sisältäneet esimerkiksi koulutusta ja kerääjäverkostojen rakentamista sekä luoneet edellytyksiä yritystoiminnalle. Tämän aktivoitumisvaiheen jälkeen alalle tulevien yrittäjien jatkumo on kuitenkin katkennut, koska alalle ei ole tullut uusia yrityksiä ja kokeneita on jäämässä pois.

Tunturi-Lapissa on tarve uusille, kasvuhaluille yrittäjille jotka kehittäisivät markkinoille uusia, terveystrendiin vastaavia tuotteita. Muoniossa on luonnontuotealan koulutusta, ja opiskelijoilla on kiinnostusta yritystoimintaan. Alueella on suuria odotuksia näitä uusia osaajia kohtaan. Uudet yrittäjät tarvitsevat monenlaista tukea saadakseen toimintansa menestymään. Tarvetta on esimerkiksi erilaisille kursseille ja kummiyrityksille, jotka tukevat aloittelevia yrittäjiä. Toiminnan kehittämiseksi ja tuotantomäärien kasvattamiseksi on tässä vaiheessa tärkeää muodostaa alueelle pysyvä luonnontuotealan toimijaverkosto, joka pystyy turvaamaan toimitusvarmuuden. Ilman varmuutta raaka-aineiden saatavuudesta ei yritystoimintaa voida kehittää.

Osa marjojen ja yrttien kerääjistä ja jalostajista on tietoisesti valinnut hyvin pienimuotoisen toimintatavan. Yritys halutaan pitää sivutoimisena siten, että yrittäjä pystyy itse tekemään kaikki työvaiheet keräämisestä valmistukseen ja myyntiin, eikä kasvua edes tavoitella. Jos toimintaa kuitenkin halutaan skaalata suurempaan mittakaavaan, edellyttää se yrittäjältä erilaista asennetta ja toimintatapoja sekä puitteita, jotka mahdollistavat suurempien volyymien käsittelyn. On hyväksyttävä, että kaikkea ei voi tehdä itse, tarvitaan suuremmat toimitilat ja luotettava yhteistyöverkosto.

Tunturi-Lapin luonnontuotealaa leimaa vielä jäsentymättömyys ja epävarmuus toiminnan kehittämisestä. Ensimmäinen askel volyymien nostamiseen on kerääjäverkokoston kehittäminen ja sen toiminnan vakiinnuttaminen raaka-aineiden saannin varmistamiseksi. Jos alueelle saadaan yhteiskäyttöisiä toimitiloja, ne auttavat myös sivutoimisia yrittäjiä. Näin tuotantoa olisi mahdollista lisätä kysynnän mukaan, kun nykyisin tuotteita ei aina ole riittävästi halukkaille ostajille.

3 KEHITTÄMISEN HAASTEINA KERUUN KANNATTAVUUS JA ORGANISOINTI

Luonnontuotteiden tehokkaan keruun organisointi on koko alalla keskeinen haaste ja siihen haetaan ratkaisuja myös Tunturi-Lapissa. Suuremmat raaka-ainemäärät mahdollistaisivat uuden jalostustoiminnan kehittämisen ja alan kasvun. Keruumäärien kasvattaminen edellyttää yrittäjämäistä toimintaa, suunnittelua, yhteistyötä ja sopivaa välineistöä. Luonnontuotealalle kaivataan organisoitua toimintaa. Raaka-aineita kerääjiltä ostava ja jalostajille välittävä taho on todettu tarpeelliseksi useissa

luonnontuotealan selvityksissä, joista viimeisimpänä Helsingin yliopiston Ruralia-instituutin Luonnontuotealan raaka-aineiden saatavuuden parantaminen -raportti. Raportissa kuvataan keruukeskuksen mallia ja toimintaa ja sitä peilataan Elintarviketalo-konseptiin (Ruralia-instituutti).

Tämän selvityksen laatimisen aikaan Kolarissa jo toteutetaan luonnontuotealan kehittämiseen liittyviä toimenpiteitä Valoisten kesäoiden ja keskiyönauringon kasvattamaa Sinulle -hankkeessa. Raaka-aineen saannin kehittämiseksi Tunturi-Lapissa koulutetaan kesällä 2018 yrttien kerääjiä painottaen suurempien määrien käsittelyä ja tehokasta toimintatapaa. Hankkeessa myös aktivoidaan liikeidean kehittämiseen ja luodaan yhteyksiä raaka-aineita ostaviin tahoihin.

Raaka-aineiden hinta on keskeinen kysymys luonnontuotealan volyymien kasvatamisessa myös Tunturi-Lapissa. Jotta nykyistä suurempiin tuote-eriin saataisiin riittävästi raaka-aineita, tulisi ammattimaisia kerääjiä olla enemmän. Alhainen tai alhaiseksi koettu hinta ei houkuttele kerääjiä, ja usein varmuus ostajasta puuttuu. Tuotannon tulee olla sopimukseen pohjautuvaa. Korkeamman hinnan maksaminen raaka-aineesta edellyttää, että myytävä tuote on esimerkiksi brändiltään niin laadukas, että se voidaan hinnoitella kilpailevia tuotteita kalliimmaksi. Marjojen lisäksi myös luonnonkasvien vahvempi brändääminen puhtaan luonnon laatutuotteiksi tuo niille kilpailuetua ja parantaa niiden kannattavuutta.

Raaka-aineiden hintaa ei ole mahdollista nostaa suhteettoman paljon, jotta keruun lisäksi myös raaka-aineet ostavan tuottajan toiminta on kannattavaa. Tunturi-Lapissa toimivalla yrittäjillä on vähintään samat valmistus- ja toimituskustannukset kuin kilpailevilla yrittäjillä. Lopputuotteiden hinta voi hyvän brändäämisen kautta olla jonkin verran massatuotteita korkeampi, mutta täysin eri markkinoiden löytäminen vaatii paljon työtä. Raaka-aineen hinnan nostamisen lisäksi keruun kannattavuutta on mahdollista nostaa kehittämällä työskentelyn tehokkuutta.

Luonnontuotealan kehittämiseksi tarvitaan jatkossa kehittämistä usealla osa-alueella, kuten markkinoinnissa, tuotekehityksessä sekä verkostojen ja tuotekonseptien luomisessa. Alueen pienet yrittäjät voivat parantaa toimintaedellytyksiään esimerkiksi hankkimalla yhteisomistukseen kuivurin ja erilaisia käsittely- ja varastotiloja. Myös luonnontuotealan työvälineissä on yhä parannettavaa. Keräämisen ja kuljettamisen helpottamiseksi tulisi kehittää uusia, aiempaan toimivampia teknisiä ratkaisuja.

Kehittämisehdotukset

- Verkoston vahvistaminen ja kysynnän testaaminen pienillä volyymeillä ja muutamilla raaka-aineilla ennen suurempiin volyymeihin siirtymistä
- Tarvittavien tilojen ja välineiden kehittäminen (yhteiset tilat)
- Yhteistyöverkoston rakentaminen keruutuotteiden määrien kasvattamiseksi
- Raaka-aineiden keruun kannattavuuden parantaminen mm. soveltamalla tehokkaampia keruumenetelmiä

4 KASVINVILJELYN KEHITTÄMISESSÄ ON MAHDOLLISUUKSIA

Kasvinviljelyllä tarkoitetaan tässä selvityksessä elintarvikkeiksi kasvatettavien, viljeltyjen kasvien, kuten puutarhamarjojen, yrttien, kasvien ja juuresten tuotantoa. Vaikka selvityksessä ei tullut esiin yrttien ja luonnonkasvien viljelystä myyntiin, Tunturi-Lapissa on kuitenkin yrityksiä, jotka viljelevät esimerkiksi mausteyrttejä omia tuotteitaan varten. Viljely on herättänyt kiinnostusta alueella järjestetyissä luonnon-tuotealan tapahtumissa ja siksi alueella suunnitellaan viljelyyn liittyvien kehittämistoimien selvittämistä. Marjanviljely Tunturi-Lapissa on vähäistä, mutta herukoita, vadelmia ja mansikoita alueella tuotetaan yksittäisten yrittäjien toimesta pieniä määriä. Tuotantomäärien kasvattaminen voisi kiinnostaa, jos kysyntää on ja kysyntä ja tarjonta saadaan kohtaamaan.

Lapissa on yhteensä 17 tilaa, joilla harjoitetaan avomaan puutarhatuotantoa. Kaalien, porkkanoiden, sipulien ja nauriiden tuotannon yhteispinta-ala on hieman alle 50 hehtaaria. Merkittävimmät ovat porkkana (n. 101 000 kg/v.) ja nauris (83 000 kg/v.). Perunaa tuotetaan Lapissa noin 100 ha / 1,6 milj.kg. (Luonnonvarakeskus, tilastotietokanta), josta Tunturi-Lappiin sijoittuu muutamia hehtaareja. Luonnonvarakeskuksen tilastojen mukaan Tunturi-Lapin kunnissa viljellään perunaa yhteensä 19 tilalla, joista suurella osalla viljely on kuitenkin hyvin pienimuotoista. (Luonnonvarakeskus 2018).

Haastatteluista nousi esiin, että paikalliselle juurestuotannolle on kysyntää ja esimerkiksi paikallinen peruna loppuu tuottajilta säännöllisesti jo kevättalvella. Osalla tuottajista on halua kasvattaa tuotantomääriä ja myös laajentaa valikoimaa. Eri kasvit vaativat usein kuitenkin erilaista kalustoa, joten perunan laitteilla istutettavat ja nostettavat juurekset ovat helpoimpia ottaa tuotantoon. Uusien lajien tuottaminen vaatii viljelijöiltä myös lisää kouluttautumista. Koneiden ja laitteiden lisäksi uusien juureslajien tuotantoa rajoittaa niiden varastointi: Varastointilämpötilat ovat erilaiset kuin perunalla, joten niitä ei voi säilyttää samassa varastossa. Tuotannon laajentaminen siis edellyttää myös uusia investointeja. Varastointikysymys on merkittävä myös siksi, että ostajilla ei yleensä ole omia varastotiloja vaan he haluavat ostaa juureksia pienissä erissä jatkuvasti toimitettuna.

Perunan ja avomaan kasvien tuotannon lisäämiselle on myös muita esteitä. Haastatteluissa kävi ilmi, että juureksille sopivia kivennäismaan peltoja ei usein saa vuokrattua esimerkiksi perikunnilta. Käyttämättömien peltojen ja joutomaiden omistajia tulisi herätellä maiden saamiseksi tuotantoon esimerkiksi saattamalla heitä yhteen viljelysmaita tarvitsevien kanssa. Hyödynsaajana olisivat myös maanomistajat, sillä hoitamattomana peltojen rahallinen arvo ja käyttöarvo laskevat nopeasti. Lisäksi niiden uudelleen kunnostaminen on työlästä.

Kasvien ja juuresten kasvattamisen lisäksi myös niiden myyntiin liittyy haasteita. Keskuskeittiöt, ravintolat ja muut suuremmat ostajat haluavat perunat ja muut juurekset käyttöönsä jalostettuina. Sekä keskuskeittiöt että tuottajat nostivat esille tarpeen paikalliselle juuresten pesulle ja jalostamiselle. Tunturin Tuoretuote on ollut ainoa Tunturi-Lapin alueella toimiva juureksia ja kasviksia jalostanut yritys, mutta

sekin on lopettanut oman jalostustoiminnan (kuorinta, pilkkominen). Jalostus on hyvin haasteellista, sillä esimerkiksi keskuskeittiöille kasviksia myyvällä yrittäjällä pitäisi mielellään olla laaja raaka-ainevalikoima. Hintakilpailu on kovaa perustuotteissa kuten raasteissa. Tällä hetkellä kattavan jalostustoiminnan edellytyksenä on, että suuri osa raaka-aineista ostetaan alueen ulkopuolelta. Toiminnan käynnistäminen edellyttää myös investointeja mm. tiloihin, kalustoon ja logistiikkaan. Lisäksi tarvitaan myös ympäristölupa esimerkiksi kuorinnan sivutuotteille ja jätevesille.

Jos juuresten jalostamista aiotaan alueella kehittää, on toimintakonsepti suunniteltava huolellisesti. Suunnittelussa on hyödynnettävä nykyisillä toimijoilla oleva tieto ja kokemukset esimerkiksi toimintaan sisältyvistä haasteista. Pienimuotoisena toiminta voisi olla kannattavaa, esimerkiksi jo pelkkä multaisen perunan peseminen avaisi uusia asiakkuuksia ja toisi lisää kysyntää paikalliselle tuotannolle. Haastatellavat kertoivat, että esimerkiksi Levillä ravintoloihin ostetaan pestyjä, kuorittuja porkkanoita suoraan paikalliselta viljelijältä. Tällainen asiakkaiden tarpeiden mukaan räätälöity, pienempiin eriin ja erikoistuotteisiin keskittyvä jalostustoiminta on mahdollista pienemmillä investoinneilla ja matalammalla riskillä. Näin myytävälle raaka-aineelle saadaan parempi hinta ja uusia asiakkaita. Toimintatapa edellyttää viljelijältä aktiivisuutta asiakkaiden hankinnassa ja halukkuutta valmistaa asiakkaiden toiveiden mukaisia tuotteita joustavasti. Potentiaalisena huipputuotteena nostettiin esiin kaskinauris, jonka tuottamiseen Lapissa on jo osaamista.

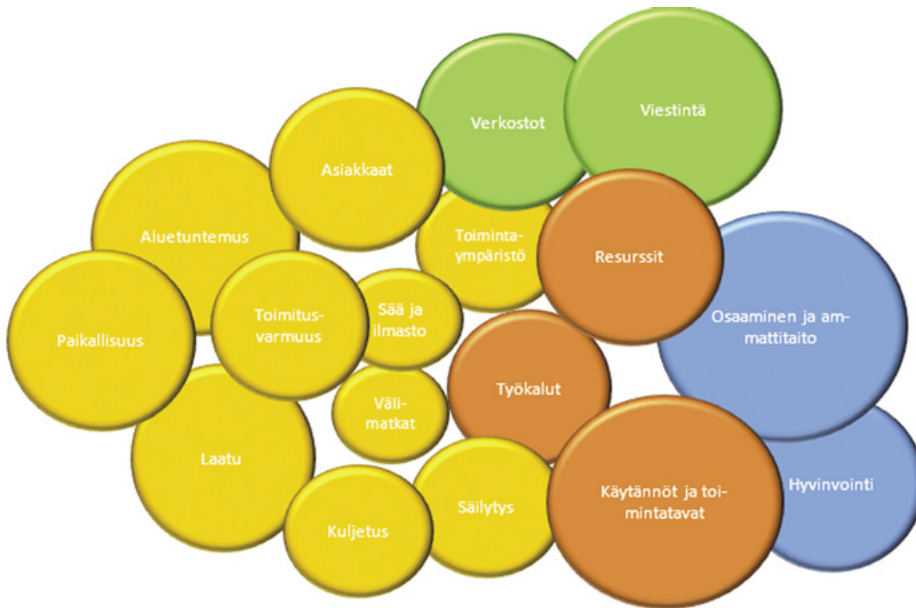
Kehittämisehdotukset:

- Tiedon ja kokemusten kerääminen alalla jo toimivilta yrityksiltä kehittämistoimenpiteiden pohjaksi
- Oman alueen markkinoiden huomioiminen tuotteiden kehittämisessä
- sopimustuotannon lisääminen: ravintolat ja matkailuyritykset raaka-aineiden, puolivalmisteiden ja tuotteiden ostajina
- Yritysrühmähankkeet, joilla pienet yritykset voivat yhdessä kehittää toimintaansa

Toimintamalli ja arvoketju lähiruoka- ja luonnontuoteyrittäjyyden tukemiseksi Lapissa

1 TOIMINTAMALLI

Selvityksen tuloksena voidaan todeta, että lappilainen lähiruoka- ja luonnontuoteyrittäjyys on tarvelähtöistä ja reaktiivista. Raaka-aineiden tuotanto- ja jalostaminen poikkeaa suurten tuottajien ja jalostajien toiminnasta, joilla tuotanto, jalostaminen ja jakelu tapahtuvat selkeitä polkuja pitkin ja suuria toimijoita hyödyntämällä. Kehittämistyön täytyy lähteä alueesta, alueen toimijoiden tarpeista ja tahdosta heitä kunnioittaen. On myös huomioitava, että kaikki alueen yritykset eivät ole kasvuhakuisia ja uusien yrittäjien löytäminen pois jäävien tilalle voi olla haasteellista. Lappilaisen toimintaympäristön erityispiirteillä on suuri merkitys lähiruoan tuottamisessa ja kuluttamisessa. Pohjoinen sijainti ja pitkät välimatkat vaikuttavat kaikkiin jalostuksen vaiheisiin. Alla olevassa kuviossa (kuvio 6 ja taulukko 3) on esitetty haastatteluissa esiinnousseita muuttujia, jotka vaikuttavat siihen, millaiseksi lappilaisen yrittäjän arki lähiruoka- ja luonnontuotealalla muodostuu. Kuviossa on hahmoteltu myös mahdollisuuksia, joilla tilanteeseen on mahdollista vaikuttaa omalla toiminnalla. Tästä kertoo kuviossa olevan kunkin muuttujan koko. Esimerkiksi säähän ja ilmastoon ei voida suoraan vaikuttaa yksittäisten toimijoiden kautta, mutta toimintatapojen kehittäminen aluetuntemuksen lisääminen ja hyödyntäminen sen sijaan vaativat vähimmillään aktiivisuutta toimijoiden puolelta. Kuvio ei suinkaan ole tyhjentävä, mutta auttaa ymmärtämään eri näkökulmien moninaisuutta ja yhteisvaikutuksia.



Kuvio 6. Näkökulmia lappilaiseen lähiruoka- ja luonnontuoteyrittäjyyteen

Tässä kappaleessa kuvatussa mallissa (ks. kuvio 7) on otettu huomioon toimintaympäristö ja siinä toimiminen yritysten näkökulmasta. Toimintamalli kuvaa lähiruoan tuottamista systeemiä avoimena ja oppivana verkostotoimintana, jossa on karkeasti jaoteltu asiat

- joihin voidaan vaikuttaa omalla toiminnalla
- joita voidaan mitata ja kontrolloida
- joihin ei voida vaikuttaa, mutta joita voidaan ennakoida.

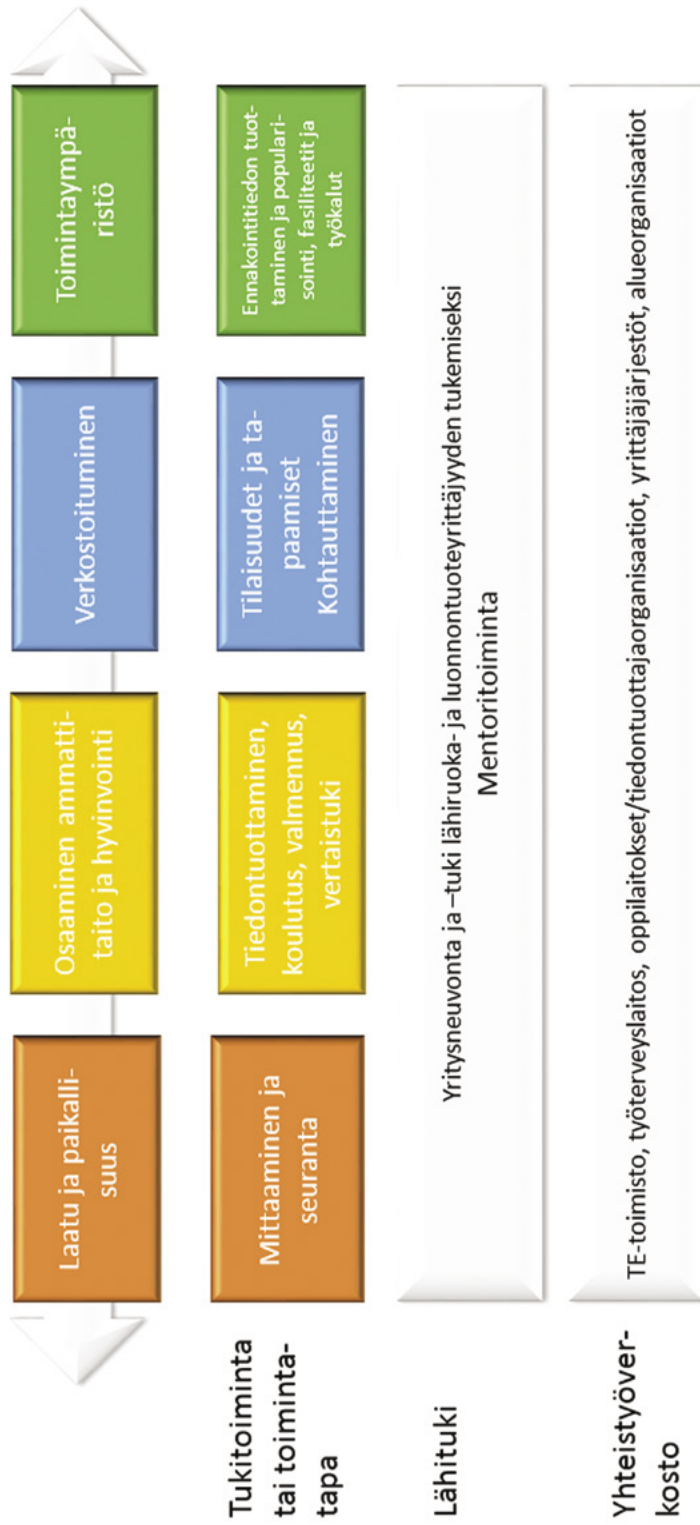
Oppiva ja avoin verkostotoiminta tässä raportissa tarkoittaa sitä, että informaatio kulkee verkoston sisällä ja toimintaa kehitetään kokeilemalla ja kokeiluista oppimalla. Avoimuus tarkoittaa myös sitä, että verkosto huomioi toiminnassaan ensisijaisesti paikallisten tarpeet, mutta ei rajaa ulkopuolelle muita toimijoita. Paikallisen verkoston ulkopuolinen yhteistyö on tärkeää, koska alueella ei ole monia toimijoita, joita yrityskehittämisessä tarvitaan ja joita on tarjolla taajaan asutuilla alueilla ja kaupungeissa.

Taulukko 3. Näkökulmia lappilaiseen lähiruoka- ja luonnontuoteyrittäjyyteen

| | vaikutukset/haasteet | Ehdotukset kehittämistoimenpiteiksi |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Välimatkat ja sijainti • Sää ja ilmasto | <p>Välimatkat puolestaan vaikuttavat logistiikkaan, säilyvyyteen jne. Sää ja ilmasto vaikuttavat ruokatuotantoon suuresti. Esimerkiksi aikainen kevät voi aiheuttaa keruun myöhästymisen ja satoa voi jäädä keräämättä. Ilmastonmuutoksen vaikutukset näkyvät kasvukausien pitenemisenä ja uusina tulokaslajeina.</p> | <p>Tuotetaan ja jaetaan ennakoitietoa yhdessä yritysten kanssa.</p> <p>Kokeillaan työkaluja ja fasilitetteja, kuten keräilyyn sekä säilyttämiseen ja varastointiin liittyviä tiloja ja työkaluja toimijaverkoston kanssa. Haastatteluissa mainittiin mm. yhteiset säilytystilat, joskaan kaikki yritykset eivät kokeneet tarvitsevansa näitä.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ammattitaito ja osaaminen • Hyvinvointi ja jaksaminen • Verkostoituminen • Käytännön toimintatavat ja aluetuntemus • Asiakas- ja kuluttajatieto | <p>Pk- ja mikroyrityksissä oman osaamisen kehittäminen ja omasta hyvinvoinnista huolehtiminen jäävät usein vähälle huomiolle. Hyvinvointiin liittyy jaksaminen ja työkuorma, mutta myös ammattitaidon ja osaamisen kehittäminen, jotka motivoivat ja auttavat hahmottamaan tulevaisuudennäkymiä ja lisäävät hallinnantunnetta. Esimerkiksi asiakas- ja kuluttajatietoon liittyvä tieto muuttuu jatkuvasti. Näiden ennakointi on kuitenkin arjen keskeellään tärkeää. Verkostotoiminta on Lapissa yleensä luontevaa, mutta haastatteluissa todettiin, että aina raaka-aineiden tuottajat ja jalostajat/ostajat eivät kohtaa.</p> | <p>Jaetaan tietoa mm. koulutuksista, infosta</p> <p>Matchmaking-tapahtumat ja kohtaamiset</p> <p>Verkostojen ja vertaistuen mahdollistaminen</p> <p>Yrityskohtainen tuki ja neuvonta/valmennus/mentorointi</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Laatu • Paikallisuus | <p>Haastatteluissa tuli esille, että laatu ja paikallisuus ovat yrittäjille tärkeitä ja että kaikki eivät välttämättä edes halua kasvua, vaan hakevat mieluummin lisäarvoa jo olemassa oleville tuotteille. Haasteena on mm. se, että joissakin tapauksissa raaka-ainetta joudutaan ostamaan alueen ulkopuolelta. Lisäksi ostajat haluavat raaka-aineet käsiteltyinä, mihin ei aina ole mahdollisuutta.</p> | <p>Yhteisten mittareiden luominen ja edelleen kehittäminen laadun ja paikallisuuden varmistamiseksi</p> |

Yrittäjien kohtaamat haasteet ovat moninaiset ja siten yksiselitteisen tai yksinkertaisen toimintamallin kuvaaminen yritysten tueksi on haasteellista. Lapissa monet ulkoiset ja sisäiset asiat vaikuttavat yritysten toimintaan. Kannattaa myös huomioida, että esim. ammattitaidon ja osaamisen kehittäminen lisäävät myös hyvinvointia. Moni asia liittyy toisiinsa ja niillä on yhteisvaikutuksia. Alla olevan kuvan malli kuvaa yrittäjyyden tukemista yleisellä tasolla, mutta sisältää myös alueellisia ja toimialakohtaisia tekijöitä. Lähiruokaan ja luonnontuotteisiin liittyvät myös suurtalouskeittiot sekä Lapille tärkeä matkailuala, jotka voivat hyödyntää lähiruokaa ja tukea paikallisia tuottajia. Käytännössä ihmisistä riippumattomia asioita, kuten säätiloja ei voida muuttaa, mutta niiden vaikutuksiin voidaan varautua.

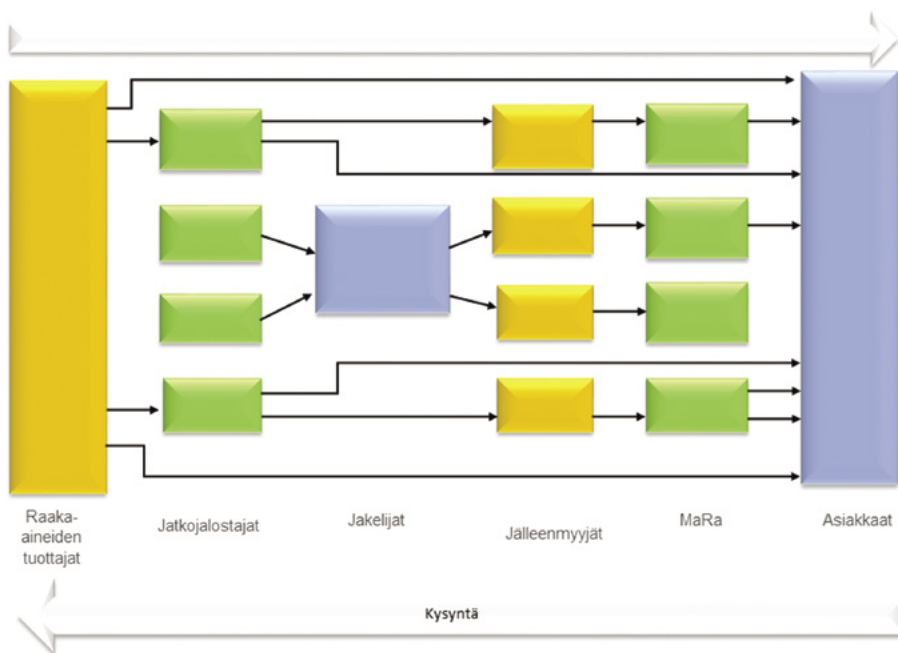
Yritysten tukemisessa kannattaa painottaa hyvinvointia ja yrittäjien jaksamista, sillä pienten yritysten tai yksinyrittäjien kohdalla ne jäävät usein liian vähälle huomiolle. Tunturi-Lapissa on kuitenkin huomioitava, että toimijaverkosto on syrjäisillä tai harvaan asutuilla alueilla varsin ohut. Siellä ei ole samoja yritys- ja työllisyyspalveluja tarjolla kuin kaupungeissa tai taajaan asutuilla alueilla. Ratkaisuna voisi olla yhteisen toimijan perustaminen. Se voisi olla esimerkiksi yhdistys, joka kokoaa yritykset ja muut mahdolliset toimijat yhteen ja toimii tiedon välittäjänä. Myös ns. ”mentori” tai ”yrityskummitoiminta” voisi osaltaan toimia erityisesti uusien yritysten tukena.



Kuvio 7. Malli Tunturi-Lapin lähiruoka- ja luonnontuoteryrittäjyyden kehittämiseen

2 HUOMIOITA LAPPILAISEN LUONNONTUOTE- JA LÄHIRUOKA-TUOTANNON ERITYISPIIRTEISTÄ JA ARVONLUONNISTA

Yritysten välisten arvoverkostojen tarkoituksena on lisätä arvoa ja vähentää kuluja. Arvo luodaan verkostoissa, joissa jokainen palvelun tai tuotteen tuottamiseen osallistuva lisää arvoa loppukäyttäjälle, eli asiakkaalle. Arvoketjut kulkevat kuitenkin verkostossa kahteen suuntaan, sillä toimintaa ohjaa loppujen lopuksi kuitenkin kysyntä. Myös asiakas osallistuu usein palvelun tuottamiseen, joten myös hänellä on tärkeä merkitys siinä, millaiseksi tuotteen lopullinen arvo muodostuu. Erityisesti matkailu- ja palvelualoilla tämä korostuu (ks. esim García-Rosell et. al. 2010). Tämä koskee myös lähiruokatuotannon arvonmuodosta. Verkostojen ohella nykyään puhutaan myös paljon ekosysteemeistä, jotka laajentavat mahdollisuuksia tarkastella arvoketjuja, verkostoja ja toimialoja (Aarikka-Stenroos & Ritala 2017). Lappilainen toimintaympäristö luo hyvän perustan ekosysteemien syntymiselle, sillä toimintaympäristönä Lappi on erityislaatuinen. Se mahdollistaa ketterän toiminnan, arjen innovaatiot ja spontaaniin verkostoitumisen. Lappilaista lähiruokaekosysteemiä kannattaakin lähestyä juuri systeemisestä näkökulmasta, jossa kokonaisuus on enemmän kuin osiensa summa.



Kuvio 8. Arvoketjumalli (mukailtu Westerlund & Lankinen, 2011.)

Haastattelujen perusteella lappilaisen tuotannon jakeluun ja arvonluontiin liittyvät ketjut ja verkostot vaihtelevat suuresti riippuen tuottajasta, jatkojalostajasta ja jälleenmyyjästä. Tämä kuvaa hyvin lappilaista yrittäjyyttä, kun yrittäjä hyödyntää erilaisia verkostoja ja kokoaa toimeentulon monista eri lähteistä ja eri kanavia hyödyntäen.

Kuviossa 8. on kuvaus siitä, kuinka lähiruoka kulkee lappilaiselta raaka-ainetuottajalta kuluttajalle arververkostossa.

Mara-alan (matkailu- ja ravintola-alan) yritykset ja muut jälleenmyyjät on erotettu, sillä nämä yritykset niveltävät eri tavalla yhteen jalostajan/jakelun ja loppukäyttäjän, eli kuluttajan. Mara-alan yritykset kuitenkin ostavat lähituotettuja raaka-aineita myös suoraan tuottajilta, esimerkiksi perunantuottajilta. Näin muodostuu arvoa tuottajan ja Mara-alan yrityksen välillä. Tämä kertoo myös alueen elinkeinojen yhteen kietoutumisesta. Yritysekosysteemin tukemisen kannalta on tärkeää huomioida, että alat ovat usein kytköksissä toisiinsa ja tuella voi olla kertautuvat ja moninkertaiset vaikutukset esim. tulot jäävät alueelle eivätkä valu alueen ulkopuolelle.

Lappilainen tuottaja tuntee raaka-aineensa perikotaisin. Haastattelujen perusteella voidaan todeta, että esimerkiksi porotalouden toimijat pyrkivät hyödyntämään raaka-aineesta kaiken mahdollisen. Erityisesti poron hyödyntämisen ja jalostamisen kanavat ovat moninaiset. Poronlihaa myydään niin jalostajille kuin suoraan kuluttajillekin. Teurastuksen sivutuotteille on omat käyttäjänsä ja jalostajansa. (Ks. kuva 10). Yrittäjän on siis hallittava suuri määrä kanavia ja verkostoja. Tämä kuitenkin kasvattaa arvonluonnin mahdollisuuksia myös alueella (esimerkiksi poronnahkatuotteiden valmistaminen alueella).

Yksi Lapin parhaiten tunnetuista luonnontuoteyrityksistä on Arctic Warriors Oy, joka on kasvanut yrittämisen, kokeilemisen ja epäonnistumisten kautta. Yrityksessä painotetaan paikallisuutta ja ”aitoutta”. Yrityksellä on varasto Rovaniemellä ja jakelu tapahtuu tukun kautta eteenpäin suuremmissa erissä. Tuotanto ja jatkojalostus tapahtuvat kuitenkin Lapissa ja yrityksellä on kattavat verkostot sekä verkkokauppa. Arctic Warriors on hyvä esimerkki luovasta yrityksestä, joka kokeilee uutta. Esimerkiksi väinönputken juurien pesuun on kutsuttu talkooväkeä, mikä on osoittautunut niin suosituksi, että kaikki halukkaat talkoolaiset eivät ole päässeet mukaan. (Kauppinen & Misikangas 2017.) Arctic Warriors on myös hyvä esimerkki siitä, kuinka erilaisia jakelukanavia voidaan käyttää esimerkiksi täydentämään toisiaan ja kuinka kasvua tavoitteleva yritys ulkoistaa joitakin tuotannon osia (esimerkiksi pakkaamisen), jolloin yrittäjillä on enemmän resurssia toiminnan kehittämiseen. Yhteistyö hyödyttää sekä yritystä että alihankkijaa/kumppania.

Arki, sesongit ja vuodenaajat määrittävät lappilaista elämäntapaa, mikä näkyy myös lähiruokatuotannossa ja kysynnässä. Tuottajat, jalostajat ja jälleenmyyjät pohtivat varsin arkisia asioita, kuten säilyvyyttä ja saatavuuden varmistamista. Nämä osaltaan luovat reunaehdoja arvonmuodostukselle. Aluetaloudellisesti olisi kuitenkin kannattavinta, että tuote jalostettaisiin mahdollisimman pitkälle alueella.

Arververkostojen näkökulmasta on kuitenkin tärkeää, että verkostoissa pidetään ainoastaan niitä osia, jotka tuottavat arvoa. Verkostoja kannattaa siis tarkastella myös kriittisesti.

3 YHTEENVETO SELVITYSTULOKSISTA JA KEHITTÄMISTARPEISTA

Selvityksen haastatteluissa tuli esille eräitä keskeisiä asioita, joista voidaan johtaa konkreettisia kehittämisehdotuksia. Lähiruoan myyntiä haittaa tiedon puute raaka-aineiden ja tuotteiden ostajista. Eräs ratkaisu tähän olisi sähköinen raaka-ainepörssi, jossa myyjät ja ostajat voivat kohdata. Pörssin tietojen tulisi olla helposti päivitettävissä ja löydettävissä. Lisäksi sitä tulisi kehittää jo olemassa olevien hankkeiden yhteyteen. Oma alustaa ei kannata rakentaa ainakaan silloin, jos se ei keskustele laajempien systeemien kanssa. Verkossa toimiva tukkuportaali Suppilog nousi esimerkiksi tällaisesta olemassa olevasta alustasta. Sen avulla tuottajat saisivat myös valtakunnallista näkyvyyttä raaka-aineille tai tuotteille. Suppilog on myös osalle ostajista valmiiksi tuttu. Etuna olisi, että resurssit voitaisiin suunnata käytön aktivointiin uuden markkinapaikan rakentamisen sijasta. Suppilogin lisäksi on myös olemassa muita vastaavia portaaleja, joista tulisi selvittää alueen tarpeisiin parhaiten vastaava vaihtoehto. Portaalin tulisi mielellään sopia yhteen keskuskeittiöiden toiminnanohjausjärjestelmien, kuten Jamixin ja Aromin kanssa, ja lisäksi olla kauppiaille helppokäyttöinen. Ostajien ja myyjien kohtaamiseksi tulisi myös järjestää helppoja, matalan kynnyksen tilaisuuksia ja tuote-esittelyjä, joissa alueen kysyntä pääsisivät kohtaamaan.

Selvityksessä pyydettiin alueen keskuskeittiöiltä arvioita kaikkien lähiruokalajien osuudesta käytettävistä raaka-aineista. Kittilässä ja Enontekiöllä osuus on noin 14–15 %, kun taas Muoniossa ja Kolarissa osuus on vain noin kaksi prosenttia (taulukko 4).

Taulukko 4. Tunturi-Lapin keskuskeittiöiden arvioita kaikkien lähiruokalajien osuudesta käytettävistä raaka-aineista

| Kunta | Käytössä oleva toiminnanohjausjärjestelmä (esim. Jamix, Aromi) | kuuluminen hankintarenkaaseen | Elintarvikehankintojen kokonaisarvo (€/v) 2017 | Lounasannosten määrä päivässä (noin) | Lähiruoan osuus nykyisin (%) | Arvio nykyisin lähiruokaan käytettävästä rahamäärästä vuosittain (€/v) 2017 | Arvio lisärahan tarpeesta, jos lähiruoan osuus nostettaisiin nykyisestä 30%:iin |
|-----------|--|-------------------------------|--|--------------------------------------|------------------------------|---|---|
| Enontekiö | Jamix (vasta vähän käytössä) | LSHP:n hankintarenkas | 159 500 € | 325 | 14 % | 22 600 € | 20 000 € |
| Kittilä | Jamix (reseptiosuus) | LSHP:n hankintarenkas | 600 000 € | 1400 | 15 % | 90 000 € | 100 000 € |
| Kolari | Jamix | LSHP:n hankintarenkas | 400 000 € | 630 | 3 % | 9 000 € | 81 000 € |
| Muonio | Jamix (ei käytössä) | LSHP:n hankintarenkas | Ei tiedossa | 450 (+80 toukokuusta 2018 alkaen) | 2-3 % | Ei tiedossa | Ei tiedossa |

Lähiruokaan kytkeytyvien tahojen odotukset Muonion luonnonvara-alan koulutusta kohtaan ovat korkealla. Koulutus on tärkeää osaamisen saamiseksi alalle. Useiden haastattelujen mukaan koulutuksessa on painotettava erityisesti yrittäjämäistä toimintaa, ja yrittäjäksi kasvamista jo opintojen aikana. Paitsi Muoniossa, myös muualla Lapissa tulisi tarjota vastaavaa koulutusta, jotta lähiruoan jalostus ja käyttö lisääntyisivät. Koulutusta tulisi suunnata eri substansseihin, kuten kalanjalostukseen, jotta mahdollistetaan uusien yritysten syntyminen.

Yrittäjät ovat usein liian kiireisiä ja kuormitettuja ottaakseen itse selvää monista erityisosaamista vaativista asioista. Toimintansa kehittämiseksi alueen yritykset tarvitsevat käyttöönsä asiantuntijaosaamista esimerkiksi ravintokemiasta, pakkausmerkinnöistä, elintarvikelainsäädännöstä sekä rahoitusten hakemisesta, viestinnästä ja muusta paperityöstä. Yrittäjät hyötyisivät myös kokoneiden yrityskummien ja business-enkeleiden avusta ja vertaistuesta.

Viestintä on tärkeä osa lähiruuan hyödyntämistä. Viestinnällä tarkoitetaan tässä julkaisussa niin sisäistä kuin ulkoistakin viestintää. Alueen sisällä lähiruuan tuottajien ja matkailualan yritysten tulisi tietää toisistaan, jotta alueen raaka-aineet ja niistä jäätävä tuotto jäisi alueelle eikä valuisi ulos. Paikalliset raaka-aineet ovat kilpailukykytekijä ja markkinointivaltti matkailualan yrityksille ulospäin. Niistä kannattaa viestiä niin yrityksen internetsivuilla kuin ruokalistoissakin.

Tuotantoketjut tulisi mallintaa, jotta tuottajat pystyisivät kehittämään toimintaansa niiden pohjalta. Esimerkiksi valittujen raaka-aineiden pohjalta tulisi laatia reseptejä sekä suunnitella tarvittava tuotantoprosessi. Ketjuja voidaan muodostaa joko raaka-aine- tai yrityslähtöisesti.

Pienillä yrittäjillä tulisi olla yhteiskäytössä pakkaamiseen, hinnoitteluun ja muihin tuotantovaiheisiin tarkoitettuja laitteita. Myös yhteiset tilat kiinnostivat erityisesti joitakin pieniä yrittäjiä. Yhteistilat ovat tarpeellisia erityisesti yrittämisen alkuvaiheessa tai silloin, kun toiminta on pienimuotoista. Osa toimijoista kertoi haastattelussa, että ei käyttäisi esimerkiksi elintarviketaloa, koska se on liian kaukana ja raaka-aineiden kuljettaminen vie liikaa aikaa.

Varastotilojen puute nousi haastatteluissa selvästi esiin sekä kaupan että suurkeittiöiden ja ravintoloiden kohdalla. Pakastekaappeihin tai muihin varastotiloihin ei mahdu suuria tavaraeriä, vaan tuotteita pitäisi saada tasaisesti pienemmissä toimituksissa. Toisaalta myös yrittäjillä on pula tiloista, joissa voi säilyttää suuria määriä raaka-aineita tai tuotteita ennen myyntiä. Sesongeittain tuotettavien raaka-aineiden tapauksessa varastointi ja esimerkiksi pakastettavien tuotteiden kehittäminen ovat tärkeitä, mikäli tavoitellaan ympärivuotisempaa toimintaa.

Osa toimijoista koki logistiikan muodostavan ongelmia. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että pitkät välimatkat vievät aikaa tuotantotyöltä, jos yrittäjä joutuu olemaan myös tavarantoimittaja. Pitkät matkat myös uuvuttavat yrittäjiä. Osa haastatelluista yrittäjistä olivat tyytyväisiä nykytilanteeseen, jossa he joko kuljettivat itse tuotteitaan, tai ostivat palvelut kuljetusyrityksiltä.

Tunturi-Lapin lähiruuan kehittämishjelma vuosille 2018–2023

1 VISIO 2023

Kehittämishjelma on rakennettu hankkeen selvityksessä esille tulleiden tarpeiden pohjalta, käytännön edellytykset ja mahdollisuudet huomioiden. Kokoava toimija ohjelman suunnittelussa on ollut Valoisten kesäöiden ja keskiyönauringon kasvattamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointi -hanke. Tunturi-Lapin lähiruuan kehittämistä ohjaa vuodelle 2023 asetettu visio, joka innostaa ja antaa suunnan sille, mitä kohti yhdessä ponnistellaan.

Tunturi-Lapin lähiruokavisio 2023

Tunturi-Lappi on arktisen, puhtaan, ekologisesti ja eettisesti tuotetun lähiruuan ja luonnontuotteiden keskus, joka on tunnettu myös kansainvälisesti.

Tunturi-Lapissa hyödynnetään jo olemassa olevaa yrittäjyyttä, toimitiloja ja verkostoja sekä tuetaan potentiaalisia uusia toimijoita ja uutta yrittäjyyttä.

2 TAVOITTEET JA TOIMENPITEET VUOSILLE 2018–2023

Kehittämishjelmaan on asetettu mahdollisimman konkreettiset, hankkeen selvitykseen perustuvat tavoitteet.

Taulukko 5. Kehittämishjelman tavoitteet ja toimenpiteet vuosille 2018-2023

| Tavoite | Toimenpide |
|---|---|
| Porotalouden kehittäminen | <ul style="list-style-type: none">• Kärjistystä edullisempien raaka-aineiden jalostaminen keskuskeittiöille• Veren talteenottomahdollisuuksien selvittäminen• Toimet ruhon eri osien arvonnallisen nostamiseksi (esim. tuotekehitys) |
| Lammastalouden kehittäminen | <ul style="list-style-type: none">• Teurastus- ja käsittelytilojen saaminen alueelle• Jalostuksen kehittäminen yhteistyössä ostajien kanssa• Villan ja taljojen hyödyntämismahdollisuuksien parantaminen |
| Naudanlihan jalostuksen lisääminen alueella | <ul style="list-style-type: none">• Kartoitetaan kiinnostus jalostamiseen• Suunnitellaan tuotteita asiantuntijoiden avulla• Teurastus- ja käsittelytilojen saaminen alueelle |
| Maitotaloustuotteiden jalostuksen lisääminen alueella | <ul style="list-style-type: none">• Jalostuspotentiaalin ja mahdollisuuksien selvittäminen• Uusien maitotuotteiden jalostaminen |
| Riistatalouden kehittäminen | <ul style="list-style-type: none">• Riistan myyntimahdollisuuksista tiedottaminen |
| Kananmunien suoramyyntin lisääminen | <ul style="list-style-type: none">• Munien myyntimahdollisuuksista tiedottaminen yrittäjille |
| Kalatalouden kehittäminen | <ul style="list-style-type: none">• Elinkeinotoiminnan huomioiminen kalatalousalueiden hoito- ja käyttösuunnitelmissa• Jään saamisen varmistaminen, kylmäketjujen toimivuus• Laitoshyväksynnän hakeminen Jerisjärven kalasatamalle• Kalanjalostustoiminnan kehittäminen koulutuksen ja yritys yhteistyön avulla yhdessä keskuskeittiöiden kanssa |

| | |
|--|---|
| <p>Luonnontuotteiden kehittäminen ja jatkojalostus</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Verkoston vahvistaminen ja kysynnän testaaminen ensin pienillä volyymeillä ja muutamilla raaka-aineilla ennen suurempiin volyymeihin siirtymistä • Tarvittavien tilojen ja välineiden kehittäminen • Yhteistyöverkoston rakentaminen keruutuotteiden määrien kasvattamiseksi • Raaka-aineiden keruun kannattavuuden parantaminen mm. soveltamalla tehokkaampia keruumenetelmiä |
| <p>Kasvinviljelyn kehittäminen</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Tiedon ja kokemusten kerääminen alalla jo toimivilta yrityksiltä kehittämistoimenpiteiden pohjaksi • Oman alueen markkinoiden huomioiminen tuotteiden kehittämisessä ja sopimustuotannon lisääminen: ravintolat ja matkailuyritykset raaka-aineiden, puolivalmisteiden ja tuotteiden ostajina • Yritysryhmähankkeet, joilla pienet yritykset voivat yhdessä kehittää toimintaansa |
| <p>Yhteinen verkosto</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Yhteinen brändityö • Raaka-aineet yhdistävän verkoston kehittäminen • Ostajien ja tuottajien kohtauttaminen • Tunturi-Lapin keskuskeittiöiden lähiruuan käyttö nousee 15 %:iin • Viestintä (sisäinen ja ulkoinen) |

Lähteet

- Aarikka-Stenroos, I. – Ritala, P. 2017. Network management in the era of ecosystems: Systematic review and management framework. *Industrial marketing management*. Vol 67. Pp. 22-36.
- García-Rosell, J.-C. – Kylänen, M. – Pitkänen, K. – Tekoniemi-Selkälä, T. – Vanhala, A. *Matkailun tuotekehittäjän käsikirja*. Viitattu 16.5.2018 <http://matkailu.luc.fi/Tuotekehitys/Etusivu>.
- Evira 2018a: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikkeista-annettavat-tiedot/pakkausmerkinnat/lahiruoka/>
- Evira 2018b: Laitoslistat, liha-alan laitokset <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehuoneistot/hyvaksytyt-elintarvikehuoneistot/laitokset/> Viitattu 4.6.2018
- Evira 2018c: Raakamaidon ja ternimaidon tuotannon ja myynnin valvonta https://www.evira.fi/globalassets/tietoa-evirasta/lomakkeet-ja-ohjeet/elintarvikehuoneistot/raakamaito-ohje_16040_1_fi.pdf Viitattu 4.6.2018
- Evira 2018d: Kanamunien ja muiden linnunmunien tuotanto ja myynti https://www.evira.fi/globalassets/tietoa-evirasta/lomakkeet-ja-ohjeet/elintarvikkeet/elintarvikehuoneistot/eviran_ohje_16034.pdf Viitattu 4.6.2018
- Evira: Kalastustuotteiden valvonta https://www.evira.fi/globalassets/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehuoneistot/eviran_ohje_16023_5_fi.pdf Viitattu 4.6.2018
- Heikkilä, E. 2014. Lammastalouden kehitysnäkymät 2020. Gallup Elintarviketieto 2014. http://lammasyhdistys.fi/wp-content/uploads/2016/03/Lammastalouden_kehitysnakymat_2020_MTK_2014.pdf
- Havas, K. – Adamsson, K. – Sievers, K. 2015. Hungry for Finland – Eat local, eat slow, eat pure, eat wild. Ruokamatkailustrategia 2015-2020. Visit Finland. <http://www.hungryforfinland.fi/>, http://www.e-julkaisu.fi/haaga-helia/ruokamatkailustrategia_2015-2020/. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2015.
- Kuha, R. 2018. Luonnonvarakeskuksen tutkijan haastattelut kevät 2018.
- Lankinen & Westerlund. 2011. Yritystalous: tuote, asiakas ja laatu. <http://www.oamk.fi/~raijaw/Yritystalous1/Markkinointi.docx> Viitattu 16.5.2018

- Lappi-sopimus 2018-2021. https://issuu.com/lapinliitto/docs/lappi-sopimus_202018-2021
- Luonnontuotealan ennakointi -raportti: <https://helda.helsinki.fi/handle/10138/229379>
- Luonnonvarakeskus, maataloustilastot 2016. <https://stat.luke.fi/maatalous> Viitattu 24.1.2018
- Kauppinen, I. – Misikangas, K. 2017. Metsän keskeltä maailmalle. Pro Agria. Viitattu 2.6.2018 <https://www.proagria.fi/blogit/arktista-yritysvoimaa/2017/02/26/metsan-keskelta-maailmalle>.
- Maaseutuvirasto 2017. Marsi 2017. Luonnonmarjojen ja –sienten kauppaantumäärät vuonna 2017. <http://www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/viljelijä/Documents/Marsi-2017-raportti.PDF> Viitattu 20.3.2018
- Maaseutuvirasto 2016. Marsi 2016. Luonnonmarjojen ja –sienten kauppaantumäärät vuonna 2016. <http://www.mavi.fi/fi/tuet-ja-palvelut/viljelijä/Documents/Marsi-2016-RAPORTTI.pdf> Viitattu 20.3.2018
- Maa- ja metsätalousministeriö: <http://mmm.fi/documents/1410837/1890227/L%C3%A4hiruokaohjelmaFI.pdf/a30211ac-ff80-4722-984f-3fc26e5c1467/L%C3%A4hiruokaohjelmaFI.pdf.pdf>
- Poromies-lehti 2/2017. Paliskuntain yhdistys.
- Rutanen, J. 2018. Luonnontuotealan raaka-aineiden saatavuuden parantaminen. Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti. Raportteja 178. <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/234319/Raportteja178.pdf?sequence=1>
- Saarela A. – Wustefeld I. 2015. Kittilän elintarvike- ja luonnontuotealan esiselvityshanke. Kehittämisohjelma 2015-2020. Kideve.
- Uusitalo M. – Wuori O. – Rikkinen, P. – Veijola J. – Jauho T. 2016. Lähiruoasta matkailuravintoloiden valttikortti? Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 54/2016. Luonnonvarakeskus

Lisätietoa

Aitoja makuja: www.aitojamakuja.fi

Arktiset Aromit ry: www.arktisetaromit.fi

Evira: www.evira.fi

Evira: Laitoslistat: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehuoneistot/hyvakasytyt-elintarvikehuoneistot/laitokset/>

Evira: Lähiruuan määrittäminen: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikkeista-annettavat-tiedot/pakkausmerkinnat/lahiruoka/>

Evira: Riistan myyminen: <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/alkutuotanto/elaimista-saatavat-elintarvikkeet/riista/>

Kittilän elintarvike- ja luonnontuotealan esiselvityshanke / Kehittämishojelma 2015 -2020: https://issuu.com/kideveelinkeinopalvelut/docs/low_elt_loppuraportti

Lapin elintarvikeohjelma: <https://issuu.com/lapinliitto/docs/elintarvikeohjelmaa4>

Luonnonkasveista kosmetiikkaa ja terveysvaikutuksia: <http://www.lapinamk.fi/loader.aspx?id=ce61f495-a9db-4ed4-83c2-f94a67186ddd>

Luonnontuotteet monipuolistuvissa arvoverkoissa - luonnontuotealan toimintaohjelma 2020: <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/229380/Raportteja145.pdf?sequence=1>

Luonnonvarakeskus: www.luke.fi

Lähiruuan tuottama lisäarvo matkailulle: https://issuu.com/lapinkeino/docs/lahiruusta_lisaarvoa_matkailulle

Maa- ja metsätalousministeriö: <http://mmm.fi/documents/1410837/1890227/L%C3%A4hiruokaohjelmaFI.pdf/a30211ac-ff80-4722-984f-3fc26e5c1467/L%C3%A4hiruokaohjelmaFI.pdf.pdf>

Makumatkalla Lapissa – Ideoita paikallisen ruokaperinteen hyödyntämiseen matkailussa: <https://www.lapinamk.fi/loader.aspx?id=bfcb247b-927c-4f55-9b70-16c36c0829d2>

Niemi, S. & Kinnunen, J. 2016. Opas elintarvikealan yrittäjille luonnonkasvien käytöstä – Luonnontuotealan uuselintarvikekysymykset http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/120109/D%202%202016%20Niemi%20Kinnunen.pdf?sequence=1&isAllowed=y/t_blank

ProAgria: www.proagria.fi

Suomen ruokamatkailustrategia: http://www.e-julkaisu.fi/haaga-helia/ruokamatkailustrategia_2015-2020/

Täsmätietoa Lapin luonnontuotteista maakunnalle (Lutunen-hanke): <http://www.lapinamk.fi/fi/Tyoelamalle/Tutkimus-ja-kehitys/Teollisuuden-ja-luonnonvarojen-osaamisala/Lapin-luonnontuotteet>

Liitteet

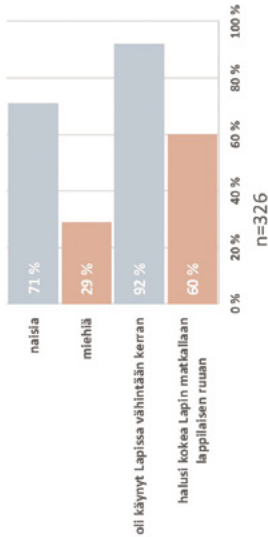
Liite 1. Lappilaisen ruuan ja ruokamatkailutuotteiden kysyntäpotentiaali suomalaisten matkailijoiden keskuudessa

Kiinnostus lappilaisiin ruokamatkailutuotteisiin

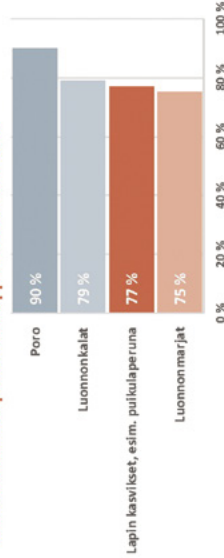
Kysely ELMA-messuilla 11.-13.11.2016


Kyselyyn vastasi 326 vastaajaa, kaikki suomalaisia

- Mitä korkeammin koulutettu henkilö, sitä todennäköisemmin hän on halukas Lapin matkailaan kokemaan lappilaisen ruuan.
- Vastaajissa painottuivat vanhemmat ihmiset, naiset ja korkeasti koulutetut sekä pääkaupunkiseudulla asuvat.



Kiinnostavimmat paikalliset lappilaiset raaka-aineet





Ruokailu lappilaisessa kodissa
Kiinnostuneita n. **80 %**. Kaikkein eniten kiinnosti alle 5 kertaa Lapissa käyneitä sekä Lapissa asuvia.



Lappilaiset ruokatuliaisheet
Kiinnostuneita n. **80 %**. Kaikkein eniten kiinnosti Lapissa käymättömiä sekä Lapissa asuvia.



Lappilainen joulumenu
Kiinnostuneita n. **90 %**.



Lappilaisen ruokakulttuurin mukainen ruoka
Kiinnostuneita n. **90 %**.



Ruokailu luonnossa
Kiinnostuneita yli **80 %**.



Luonnon tuotteista valmistettu ruoka
Kiinnostuneita lähes **90 %**. Etenkin naiset olivat kiinnostuneita.



Lapin matkailu kasvaa ja sitä myötä kasvaa myös luonnontuotteiden Lapin puhtaassa luonnossa kasvavan superfoodin ja lähiruuan sekä hyvinvointituotteiden kysyntä. Kansainväliset asiakkaat vievät osaltaan lappilaisen puhtaan ruuan viestiä myös kotimaihinsa ja maailmalla kasvava hyvinvointitrendi luo tilausta vientiin. Tällä hetkellä lähiruokaa ja luonnontuotteita valmistetaan kuitenkin pieniä määriä kerrallaan ja haastetta on jo vastata paikalliseenkin kysyntään. Vienti pysähtyy siihen, että tuotanto on hyvin pienimuotoista ja käsityötyyppistä. Sekä koti- että varsinkin kansainvälisillä markkinoilla asiakkaat odottavat laadun ohella määrällistä kasvua sekä toimitusvarmuutta.

Julkaisu 'Lähiruuan ja luonnontuotteiden tila ja potentiaali Tunturi-Lapissa' tarjoaa tietoa Tunturi-Lapin lähiruoka- ja luonnontuotealan tilasta ja potentiaalista. Julkaisu on tuotettu Valoisten kesäöiden ja keskiyönauringon kasvatamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointi -hankkeen / Leader Tunturi-Lapin tilauksesta (EAKR/Lapin liitto).



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

KOLARI
KASVAA
LUONNOSTA



Tunturi-Lappi



LAPIN LIITTO

LAPIN AMK⁷

Lapland University of Applied Sciences

www.lapinamk.fi

ISBN 978-952-316-257-0