

Luomukeruun ja -puutarhatuotannon rinnakkaisohjelma

Metsien uudet tuotteet – keruutuotteita luomulaatuisina markkinoille *Henri Vanhanen (Luke), Juha Vornanen (Metsäkeskus)* **LULUME-hanke**

EU ja Yhdysvallat ovat maailman suurimmat luomutuotteiden kuluttajat. Näihin verrattuna esimerkiksi Aasian luomukulutus on melko pientä. USA:ssa luomun myynti on 40,6 miljardia euroa, kun Aasiassa luomua myydään 8 miljardin verran. EU:n luomumyynti on 37,4 miljardia. Tällä hetkellä hormonittomuus ja kasvinuojeluaineettomuus kiinnostavat kuluttajia erityisesti Yhdysvalloissa ja tämä näkyy myös kasvaneena luonnonkosmetiikan kysyntänä. Luonnonkosmetiikan myyntiä tehdään USA:ssa 1,2 miljardin euron arvosta.

Luonnonkasveista löydetään jatkuvasti uusia ominaisuuksia, joita voidaan hyödyntää ravitsemuksessa, lääketieteessä, ym. Lähiaikoina on mm. uutisoitu enteroviruksen toimintaa estävistä ainesosista, jotka ovat peräisin sienistä. Näiden samojen antiviraalien tehoa tutkitaan myös koronaviruksiin. Tämän tyyppiset uutiset ovat jo jonkin aikaa lisänneet kiinnostusta luonnontuotteisiin ja korona-aikana kiinnostus on kasvanut entisestään. <https://www.sttinfo.fi/tiedote/jyunity-tiedelehdessa-enteroviruksen-osaaja-loysi-luonnosta-myos-koronaviruksen-paihittavia-molekyyleja?publisherId=69817172&releaseId=69889179>

Suomessa olisi valtavat luonnontuotteiden raaka-ainevarannot. Esimerkiksi kuusenkerkän vuosituotanto on 80 miljoonaa kiloa, mutta siitä hyödynnetään vain 0,0006 %. Samoin mahlaa hyödynnetään tarjolla olevaan raaka-aineeseen, 476 miljoonaa litraa, nähden hyvin vähän, vain 0,003 %. LULUME-hankkeen nettisivulta voi tarkastella eri luonnontuotteiden tarjolla olevaa määrää alueittain: <https://www.metsakeskus.fi/lulume>

Luonnontuotetuotannon suurimpiin etuihin kuuluu vähäinen tarve tuotantopanoksille; metsämustikkaa ei tarvitse lannoittaa. Lisäksi perinteiseen metsätalouteen verrattuna luonnontuotteiden monipuolisella hyödyntämisellä voidaan metsästä saada tuloja ennen, kuin puun myyntituloja on saatavilla.

Metsien hoidossa olisikin mielekästä pyrkiä monitavoitteisuuteen, jossa tuloja pyritään saamaan metsästä muutenkin, kuin vain tukki- tai kuitupuun myynnistä. Tällaisessa metsänhoidossa tulomahdollisuudet huomioidaan metsän koko elinkaaren ajalta. Esim. metsien taimikkovaiheessa on mahdollista kerätä kuusenkerkkiä, kasvatushakkuista jäljelle jääneissä kannoissa voidaan viljellä lakkakääpää ja ennen hakkuita puista voidaan kerätä pihkaa sen vaikuttamatta tukkien laatuun. Päätehakkuidenkin kannot voidaan hyödyntää sienten kasvualustoina. Parhaimmillaan monitavoitteisella metsänhoidolla saadaan tuotettua raaka-aineita hyvin monelle alalle; elintarviketuotantoon, kosmetiikan valmistukseen sekä kemian- ja lääketieteellisuuteen. Luonnontuotteiden hintataso on hyvä, esim. mahlasta voidaan maksaa 10-60 snt/litra. Yksi koivu tuottaa noin 50 litraa mahlaa, joten yhden puun mahlantuotannon arvo on varsin suuri. Pakuri- ja lakkakäävän hinnat liikkuvat 20-30 €/kg paikkeilla.

Luonnontuotteiden tuotantoon liittyen tarvitaan vielä paljon tutkimusta ja kokeiluja, jotta tuotantoketjuista saadaan mahdollisimman tehokkaita ja laadukkaita. Luonnontuotteille tarvitaan erityisesti laatujärjestelmiä, joilla voidaan mm. taata luonnontuotteiden tasalaatuisuus. Kuusenkerkälle laatujärjestelmä on jo kehitteillä.

Luonnontuotteille saadaan lisäarvoa, kun ne tuotetaan luomusertifioiduilla keruualueilla. Luomulaatuisuudella on merkitystä erityisesti ulkomaankauppaa tehtäessä, sillä ulkomailla luomu on lähestulkoon perusvaatimus tuotteille. Tällä hetkellä Suomen suurimmat luomukeruualueet ovat Metsähallituksella, 5 433 462 ha. Alueet painottuvat pohjoiseen Suomeen, mutta alueita on jokaisen Ely-keskuksen alueella. Luomukeruualueiden sertifiointisäädösten muutokset viime vuosina ovat luoneet alalle epävarmuutta, mikä on vaikeuttanut yritysten luomutuotantoa.

LULUME-hankkeen toimijat toivatkin esille, että maailmalla on useita luomusertifiointijärjestelmiä, jotka saattavat olla potentiaalisia vaihtoehtoja EU:n luomusertifiointille. Esimerkiksi Saksassa, joka kattaa neljäsosan Euroopan luomumarkkinoista, BIO-merkki tunnetaan paremmin kuin EU:n lehtimerkki. USA:ssa puolestaan tunnettu on USDA-luomumerkki. Etelä-Korealla ja Japanilla on myös omat merkkinsä. Keruualueet on mahdollista sertifioida näiden luomujärjestelmien vaatimusten mukaisesti. Näin vältytään siltä, että markkinoille ei pääsisi lainkaan, jos EU:n luomusertifiointi ei keruualueelle jostain syystä sovi. Sertifiointeja tekevät kunkin merkin sertifiointitalot ja eri järjestelmien vaatimuksia voi tarkastella niiden nettisivuilta.

Luomukeruuotteiden kansainvälinen kauppa ***Thimjos Ninios, vientijohtaja, MTK***

Kansainvälinen kauppa edellyttää resursseja, mm. volyyymiä, ammattitaitoa ja pitkäjänteisyyttä. Suomalaiset toimijat ovat melko pieniä ja siksi yhteistyö eri toimijoiden välillä on usein järkevää. Yhteistyössä on kuitenkin hyvä ottaa huomioon kilpailulainsäädännön rajoitukset.

Korona on vaikuttanut ruokakauppaan maailmanlaajuisesti paljon. Perinteistä kaupankäyntiä ihmisiä tapaamalla on tällä hetkellä haastavaa toteuttaa. Kuluttajien kulutustottumukset ovat muuttuneet, millä on ollut vaikutuksensa eri tuotteiden menekkiin. Asiakkuuksia on menetetty, ja paineet jo voimassa olevien markkinaosuuksien pitämiseen on kasvanut. Paikallisten agenttien ja treidareiden merkitys kaupankäynnissä on vahvistunut. Paikallisen läsnäolon varmistaminen kohdemaassa on merkittävä plussa. Yritysten vahvat asiakkuudet ovat koronan aikaan nousseet erittäin merkityksellisiksi ja palkinneet. Nettikauppa on korona-ajan yksi mahdollisuus, mutta yksin toimien haastava kauppatapa. Myös kaupankäynnin spottitoiminta on vaikeaa yksin, ellei kykene kilpailemaan hinnalla. Koronan aikaansaamien haasteiden lisäksi on toisaalta syntynyt myös uusia markkinarakoja. Muuttuneessa tilanteessa voittajia ovat ne, jotka pystyvät nopeimmin sopeutumaan uuteen toimintaympäristöön.

Luomu on lähtökohtaisesti premium-tuote ja luomu luo itsestään lisäarvoa. Erityisesti Aasiassa luomuun liittyy turvallisuuden tunne. Suomalainen luomuluonnontuote kilpailee kuitenkin muiden maiden luomun kanssa, myös viljellyn luomun. Esimerkiksi suomalaisen luomuluonnonmustikan kilpailija on viljelty luomumustikka. Kilpailu on kovaa ja pelkkä luomu ei riitä erottumaan markkinoilla. Ulkomaiset ostajat kysyvät usein, voisiko Suomen luontoa sertifioida ja tällä tavalla lisätä suomalaisten luonnontuotteiden houkuttelevuutta. Suomalaisen toimijan on myös hyvä olla tietoinen, että kansainvälisen kaupan ehdot määrittelee aina kohdemaata eikä kaikilla mailla välttämättä ole sääntöjä kaikille tuotteille. Esimerkiksi mustikan kohdalla "blueberry:n" ja "bilberry:n" eroa ei välttämättä ole huomioitu.

Ulkomaankauppaa tekevän toimijan on tärkeää miettiä, millaisella kärjellä ja kenelle omaa tuotetta myydään. Oikean kuluttajasegmentin löytäminen on avainasemassa onnistuneeseen kaupankäyntiin ulkomailla. Kuluttajasegmentin tärkeys korostuu enemmän, kuin kaupankäynnin kohteena oleva maa, alue tai kaupunki.

MTK:n sivusto viennin edistämiseksi: <http://www.mtk.fi/vientipolku> .

Kuinka tuoda metsä ruokapöytään?

Tuotteistamisideoita puutarhatuotteiden ja keruutuotteiden yhdistämiseen

Mirka Olin, restonomi, yrittäjä

Monet tuntevat Olinin NORD T-yrityksestä, joka myi luonnonyrteistä tehtyjä teesekeituksia. NORD-T -yrityksen tarina päättyi viime tammikuussa ja siitä lähtien Olin on toiminut luonnontuotealan freelance-yrittäjänä.

Ruokapöytään on helppoa saada lisää "metsäisiä" makuja, koska ne ovat kuluttajille tuttuja. Esimerkiksi luonnonyrteistä tehty pesto: pesto on kuluttajille tuttu, jolloin siihen yhdistämällä kotimainen raaka-aine (kerkkä, nokkonen) saadaan uusi, helposti lähestyttävä tuote. Tuotteiden pitäisi olla myös helposti käytettäviä, esimerkiksi erilaisia mausteseoksia ja marjajauheita voi lisätä ruokaan hyvin matalalla kynnyksellä. Nokkonen nähdään kansainvälisissä trenditutkimuksissa nosteessa olevana tuotteena. Olinin mukaan luomunokkoson viljelyä olisi syytä lisätä rutkasti!

Luonnontuotealallakin tuotekehittelyssä on hyvä huomioida alkoholittomien juomien myynnin kasvaminen, mikä näkyy jo Alkonkin myynnissä. Alkoholittomuus on jatkumoa hyvinvointitrendille ja alkoholillisille juhla- ja saunajuomille kaivataan alkoholittomia vastineita. Luonnontuotteilla alkoholittomiin juomiin saadaan voimakkaita, runsaita makuja. Toisaalta myös alkoholillisiin tuotteisiin saadaan luonnontuotteilla houkuttelevia makuja. Yksi tuotekehittelyn mahdollisuus on premium-tuotteet, esim. suklaa, johon on lisätty ksylitolia ja koivun lehtiä. Tehokkainta olisi silti, jos metsän makuja saataisiin lisättyä arkiruokapöytään.

Yksin toimiminen on rankkaa, luonnontuotealallakin pitäisi panostaa enemmän yhteistyöhön. Olin kertoi esimerkin oivalluksesta, jonka hän oli saanut NORD T-yrityksen ajoilta, jolloin hänen yrityksensä teki yhteistyötä muiden yrttijuoma-/teetoimijoiden kanssa: "Mitä enemmän meillä on teenjuojia, sitä vähemmän kulutetaan kahvia.". Puutarha- ja luonnontuotealalla olisi paljon yhtymäkohtia yhteistyön muodossa, esimerkiksi tuotteiden kuivaus, rouhiminen, pakkaus, markkinointi, jne.

Miten luomutuottaja pääsee mukaan luomukeruuvalvontaan?

Marja Pulkkinen, maaseutuasiantuntija, Etelä-Savon Ely-keskus

Metsä nähdään nyt eri näkökulmasta, kuin viisi vuotta sitten. Koronakin on vaikuttanut metsän arvostamiseen, ja on osaltaan lisännyt luontoon ja luonnontuotteisiin kohdistuvaa kiinnostusta. Marjat, sienet, mahla, kuusenkerkkä, pihka, pakurikäätä, virkistäytymiskäyttö, matkailu, ruokakulttuuri - nämä kaikki ovat uudessa, hyvässä nosteessa. Metsä on inspiraation lähde. Keruualueiden luomusertifiointiin hyödyt ovat nyt aivan eri luokkaa, kuin muutamia vuosia sitten.

Kannattaa ottaa yhteyttä paikalliseen Ely-keskukseen, mikäli keruualueiden luomusertifiointi on suunnitelmassa. Oikea Ely-keskus on se, minkä alueella suurin osa sertifioiduista keruualueista sijaitsee. Liittymismallin (perusmalli/selvittäjämalli) ratkaisee luomuluonnontuotteiden hyödyntämisen idean sisältö, hyödyntämisaste ja kerättävä tuote.

Sertifiointissa kiinnitetään erityisesti huomioitava keruualueen käyttöhistoriaan ja lähitulevaisuuden toimiin. Sertifiointin kannalta ei ole merkitystä, miten suuria aloja sertifioidaan, mutta kannattaa silti miettiä, miten paljon luonnontuotetta pitää kerätä, jotta sertifiointin kulut peittyvät. On myös hyvä muistaa, että sertifiointi ei rajoita jokamiehenoikeuksia eli luomukeruualueella voidaan edelleen kerätä mustikoita, sieniä, ym. tavanomaisina tuotteina.

Monipuolinen tilakokonaisuus: Luomulampaista ja vihanneksia – riittääkö 24/7?

Petri Leinonen, Kukkolankosken luomu

Monipuolinen, eri tuotantosuuntia yhdistävä viljely mahdollistaa tilakokonaisuuden, jossa eri osa-alueet tukevat toisiaan. Toisaalta useampi tuotantosuunta lisää työmäärää ja vaatii viljelijältä hyvää johtamista ja organisointikykyä. Erityisesti kevät ja syksy vaativat tilalla suurta työmäärää ja tunnit vuorokaudessa tuntuvat loppuvan kesken.

Tarkka suunnittelu ja ennakointi ovat avainasemassa työhuipuista selviämiseksi. Lisäksi on hyvä miettiä, mitä osia työstä voisi teettää urakointina. Kaiken työn tekeminen itse kiirehuippuina on kuluttavaa ja johtaa väsymiseen. Hyvät kausityöntekijät ovat viljelijälle korvaamaton apu ja ”hyvät tyypit” ensiarvoisen tärkeitä töiden sujumiseksi. Kukkolankosken tilalla on kausityöntekijöinä mm. oppilaitosten harjoittelijoita. Lisäksi tilalla on ollut WWOOF-organisaation vapaaehtoistyöntekijöitä.

Leinonen ehdottaa, että yksi tilan elinvoimaisuutta parantava tekijä olisi kahden tilan viljelykiertojen yhdistäminen. Näin saataisiin jaettua paitsi hyödyt, myös haasteet.

Mansikan ja herukoiden viljelyn kannattavuuden ja pitkäaikaisen tuottavuuden avaintekijät

Lähtelän luomutila, Paavo Karvinen

Lähtelän luomutila sijaitsee Etelä-Savossa ja pääosa myynnistä tehdään pääkaupunkiseudulle. Valtaosa mansikasta myydään pakastettuna. Tilan asiakkaita ovat mm. rekot, ruokapiirit ja päiväkodit. Kannattavan tilan menestystekijä on yksinkertainen; tuotannon kustannusten on oltava pienemmät kuin tuotteista saatava tulo.

Kulunut kesä oli koronan aiheuttamien rajoitusten takia poikkeuksellinen. Tänä vuonna tuttuja poimijoita ulkomailta saatiin vain muutama. Viime vuonna kausityöntekijöitä oli noin 30, tänä vuonna yli 50. Neljä tuttua, viime vuoden kausityöntekijää poimi 30 % tämän vuoden sadosta. Kokeneet työntekijät ovat tiloille erittäin tärkeitä! Koronan aiheuttamista haasteista huolimatta tilan kasvukausi sujui kuitenkin hyvin. Tuleva kevät näyttää, miten ensi vuosi tulee toteutumaan.

Tilan mansikat pakastetaan tunnelissa, jossa -35:n asteen lämpötila takaa nopean jäätymisen ja hyvän laadun myös sulatettuna. Pakastus tehdään kolmen kilon pusseissa. Pienet marjat pakastetaan kannallisina, koska niiden perkaus on hidasta eli aiheuttaisi kustannuksia liikaa.

Lannoitteena mansikalla käytetään luomutilan karjanlantaa ja tuhkaa, johon viljelijä on ollut erityisen tyytyväinen. Viljelykierto mansikalla on kolme vuotta. Aiemmin tilalla oli käytössä tihkukastelu, mutta vuokramailla viljelyn myötä tilalla ollaan pääasiassa luonnonsateiden varassa. Toisaalta viljelyssä olevat hikevät maat myös kestävät sateettomuutta paremmin. Niukasti vettä saaneet marjat maistuvat usein makeammilta, joskin ne jäävät helposti pieniksi. Tilalla torjutaan rikat mekaanisesti ja mansikkapunkit petopunkeilla. Rikat ovat suuri haaste ja erityisesti mansikkamaan perustamisvaiheessa pitäisi pelto saada mahdollisimman rikkavapaaksi.

Päälajikkeena tilalla on Polka ja hieman viljellään myös Boyntya. Mustaherukka on Mortti-lajiketta. Kokeilussa on ollut monia muita mansikkalajikkeita, mutta Polka on varmuutensa, satoisuutensa ja tunnettuutensa takia hyvä valinta.

Luomupäivien rinnakkaisohjelma luomukeruun ja luomupuutarhatuotannon osalta päättyi osion puheenjohtajan Pirjo Kivijärven sanoihin: ”Luomutuotteissa ja luomukeruutuotteissa on valtava hyödyntämätön potentiaali!”.

Johanna Pihala
Pyhäjärvi-instituutti