

SELVITYS KERUUVERKOSTON POIMIJOISTA

Valoisten kesäöiden ja keskiyönauringon kasvattamaa Sinulle
- liiketoimintamallin konseptointihanke

Noora Peltola

Opinnäytetyö
Luonnonvara-ala
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Agrologi AMK

2018

Luonnonvara-alat
Maaseutuelinkeinot
Agrologi (AMK)

Tekijä	Noora Peltola	Vuosi	2018
Ohjaaja	Seija Niemi		
Toimeksiantaja	Eveliina Niva		
Työn nimi	Selvitys keruuverkoston poimijoista		
Sivu- ja liitesivumäärä	49 + 3		

Opinnäytetyön tarkoituksena on ymmärtää käsinpoimintaan vaikuttavia tekijöitä. Tulokset suunnataan sovellettavaksi tehokkaan ja kestäväen keruuverkoston luomisessa Tunturi-Lapissa. Tavat motivoida ja löytää keruuverkoston poimijoita, erityisesti paikallisia, oli tilaajahankkeen mielenkiintona.

Tutkimusosio toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jonka aineisto kerättiin teemahaastattelulla. Haastattelun kohderyhmänä oli tuotannossaan perheen ulkopuolisia poimijoita käyttävät alkutuotannon toimijat. Haastateltavia oli yhteensä 12 ympäri Suomea. Kohderyhmä koostui viidestä monialaisesta tilasta, neljästä marjatilasta, kahdesta luonnontuotealan toimijasta ja yhdestä ekokylästä. Haastateltavien variaatio oli tarkoituksella suuri, jotta saatiin kattava näkemys ilmiöstä.

Poimijaprofiileja olivat nuoret, ulkomaalaiset, ”himopoimijat”, kolmannen osapuolen jäsenet, paikalliset aikuiset, ystävät ja tutut, vapaaehtoiset sekä ulkomaalaiset. Motivaationa poimintaan olivat muun muassa ansaitseminen, työkokemus, pitkäaikaistyöttömyys, matkustaminen ja oppiminen. Tarjottuja palveluita olivat majoitus ja ruokailu. Osa toimijoista tarjosi myös pienimuotoisia elämyksiä. Uusina teemoina nousivat toimijoiden arvot ja käytänteet poimijoiden kohtelusta, vapaaehtoisuuteen perustuva kulttuurivaihto internetsivuston välityksellä, sosiaalinen media hankintakanavana sekä suomalaisten nuorien osuuden vähentyminen poimijoissa.

Suomalaisten poimijoiden pitäminen alkutuotannossa on tutkimuksen perusteella mahdollista, kun kiinnitetään huomiota poimijoiden oloihin ja kohteluun sekä sosiaalisiin taitoihin. Hankintakanavien monipuolinen käyttö sekä aktiivisuus sosiaalisessa mediassa lisäävät hakemuksien määriä. Myös kolmannen sektorin poimijat ovat varteenotettava profiili poimijoissa. Näillä käytänteillä voidaan saada keruuverkosto enemmän paikallisista poimijoista.

Avainsanat keruuverkosto, luonnontuoteala, luonnontuotteet, poimijat

School of Forestry and Rural Industries
Degree Programme in Rural Industries
Agronomist

Author	Noora Peltola	Year	2018
Supervisor	Seija Niemi		
Commissioned by	Eveliina Niva		
Subject of thesis	Pickers in the Natural product sector		
Number of pages	49 + 3		

Purpose of a thesis was to understand factors influencing handpicking done in Finland. Results of the study will be used for creating effective and sustainable non-wood forest product collection network in Fell Lapland. Ways of motivating, channels to offer work and different ways to bring more pickers, specially locals, into the collection network was the main interest of the principal.

Study of the thesis was a qualitative research done by semi-structured interviewing method. As a target group were farms, entrepreneurs, companies and ecovillages who have handpicking as a part of their production chain. Consist of the target group were five multifunctional farms, four berry farms, two non-wood forest product companies and one ecovillage. All together twelve operators from different parts of Finland. The scale of the target group was broad in order to get wide picture of the studied phenomena.

Pickers profiles were the youth, effective pickers, locals, members of the third sector (clubs, organizations etc.), volunteers (woofers) and foreigners. Motivating factors were income, working experience, long term unemployment, travelling and learning. Complimentary services were food and accommodation (volunteers) and some gave extra value by offering experiences. New themes which came up were values how to treat pickers right, voluntary-based cultural exchange, social media as a way offer handpicking work, and decreased amount of Finnish pickers.

According to the study of the thesis, keeping the Finnish pickers in the primary production of nature products collection network, seems to be possible when right values and actions in facilitating pickers are brought in action. Wide use of channels to offer work; social media, employment offices, internet sites, organizations and schools could increase the number of applications. With these practises it is possible to escort more locals into collecting network.

Keywords: collection network, natural product sector, natural products, non-wood forest products, pickers

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	TOIMIALA	8
2.1	Luonnontuotealan määritelmä ja toimijat	8
2.2	Luonnontuotteet Lapissa.....	9
2.3	Toimialan hankkeet Lapissa	10
2.4	Kasvun haasteita	10
2.5	Luonnontuotealan kasvun suuntia	13
3	RAAKA-AINEIDEN TALTEENOTTO	15
3.1	Luonnonmarjojen sadot ja alkutuotanto	15
3.2	Luonnonmarjojen poiminnan kehitys	17
3.3	Keruualueiden digitalisoituminen	18
3.4	Poimijoiden oikeudet ja vastuu	19
3.5	Thai-poiminnan ongelmat	21
3.6	Poiminnan motivaatiotekijöitä	22
4	KERUUVERKOSTON MALLINNUS	25
4.1	Kohti kestäväää keruukulttuuria.....	25
4.2	Poimijat.....	25
4.3	Keruun operoija	26
4.4	Keruuverkoston malli	27
4.5	Metsänomistajat keruuverkostoon	29
5	TUTKIMUS	31
5.1	Tutkimuksen tarkoitus ja tehtävät	31
5.2	Haastattelumetodi.....	31
5.3	Haastateltavat.....	32
6	TUTKIMUSTULOKSET	33
6.1	Poimijaprofiilit ja motivaatio.....	33
6.2	Poimijoiden hankintakanavat	35
6.3	Majoitus	36
6.4	Tarjotut palvelut ja kokemukset	36
6.5	Esille tulleet uudet teemat.....	37

7 POHDINTA.....	39
7.1 Tulosten tarkastelua	39
7.2 Opinnäytetyön luotettavuus	40
7.3 Jatkokehittämissuositukset.....	40
7.4 Oma oppimiskokemus	42
LÄHTEET	44
LIITTEET	49

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aihe, selvitys keruuverkoston poimijoista, nousi tekijän kiinnostuksesta luonnontuotealan keruuverkoston rakennetta kohtaan. Opinnäytetyön tarkoitus on ymmärtää käsinpoimintaan vaikuttavia tekijöitä, löytää kanavia poimintatyön tarjoamiseen ja tapoja motivoida poimimaan. Tuloksia sovelletaan tehokkaan ja kestäväen keruuverkoston luomiseen Tunturi-Lapissa.

Tehokkaan ja kestäväen keruuverkoston rakentaminen oli myös luonnontuotealan hankepäällikön, Eveliina Nivan tavoite. Hän koordinoi Valoisten kesäöiden ja keskiyönauringon kasvattamaa sinulle - liiketoimintamallin konseptointihanketta Kolarin kunnassa.

Liiketoimintamallin konseptointihankkeessa kartoitettiin Tunturi-Lapin luonnontuotealan osaajat, ostajat ja olemassa oleva potentiaali. Tähtäimessä hankkeella oli teolliseen tuotantoon tarkoitettu luonnontuote- ja lähiruokalaitos koekeittiöineen. Tärkeitä näkökulmia hankkeelle olivat kestävä kehitys ja paikallisen liiketoiminnan tukeminen. (Kolarin kunta 2017.)

Valoisten kesäöiden ja keskiyönauringon kasvattamaa Sinulle – liiketoiminnan konseptointi hankkeella oli kaksi päätavoitetta.

1. Selvittää millä volyyymilla voidaan vastata paikalliseen sekä kansainväliseen luonnontuotteiden kysyntään.
2. Mallintaa konsepti, jolla luonnontuotteiden tuotannon haasteisiin vastataan.

Lisäksi osatavoitteiksi oli määritelty

1. Selvittää Lapin luonnontuotteiden ja tuotettujen luonnontuotteiden kaltaisten tuotteiden kestävä kapasiteetti.
2. Tuottaa Lapin superfood brändille uskottava kansainväliset mitat täyttävä koemarkkinointimateriaali.
3. Koota ja kouluttaa osaava toimijaverkosto.

4. Mallintaa tuotantoprosessi.
5. Kehittää tuotekehitykseen ja tuotantoon alueen erityispiirteet huomioiva liiketoimintamalli.
6. Tehdä kilpailija ja markkinapotentiaali selvitys: kotimaa ja kansainväliset toimijat. (Kolarin kunta 2017.)

Opinnäytetyössä tuotetaan tietoa kohdalle 3, eli koota ja kouluttaa osaava toimijaverkosto. Rajaus muodostui luonnontuotealasta ja sen raaka-aineketjuun vaikuttavista tekijöistä. Teorian keskiössä olivat marjat, koska marjojen keruussa tarvitaan paljon poimijoita.

Tutkimuksen pääpaino oli poimijoissa, joita tutkittiin laajasti, myös luonnontuotealan ulkopuolisilta toimialoilta, jotta ilmiöstä saatiin mahdollisimman kattava kuva. Ylittämällä toimialojen rajat, saatiin uusia ideoita kasvattaa poimijoiden määrää keruuverkostossa. Opinnäytetyön toimialalla tapahtuvan, jokamiehenoikeuksiin perustuvan poiminnan, takia työnteon lainsäädäntö rajattiin pois teoriaosuudesta.

Lähdeaineisto oli suurimmaksi osaksi elektronista. Luonnontuotealalla tuotetaan paljon päivitettyä tietoa tutkimuksien ja raporttien muodossa, jotka löytyvät internetistä pdf-tiedostoina. Luonnonvarakeskuksen aineistot olivat tärkeitä lähteitä koko opinnäytetyön prosessin ajan.

Opinnäytetyö on kvalitatiivinen selvitys. Selvitys suoritettiin teemahaastattelulla toimijoita, jotka tarjoavat poimintaa perheen ulkopuolisilla henkilöille. Haastattelussa selvitettiin poimijaprofiileita, poiminnan motivaatioita, työn tarjoamisen kanavia ja poimijoille tarjottuja palveluita sekä majoitusta. Prosessi noudattaa perinteistä kolmiosaisuutta: Syventyminen teoreettiseen viitekehikseen, tutkimus ja oma pohdinta.

2 TOIMIALA

2.1 Luonnontuotealan määritelmä ja toimijat

Luonnontuotteiden määritelmä sisältää kaikki luonnonvaraiset, puuttomat raaka-aineet sellaisenaan tai jalostettuina. Perinteiset ja tunnetuimmat ovat elintarvikkeina käytetyt luonnonvaraiset tai puoliviljellyt marjat, sienet sekä kasvit. Luonnontuotteiksi katsotaan myös puiden sivutuotteet kuten pihka, mahla, terva, pettu, kävyt, havut, oksat, tuohi ja puuhiili. Edellä mainitut kuuluvat erikoistuotteisiin yhdessä maaperänaineksien (hoitavat savi ja turve), kuitukasvien (nokkonen ja tupasvilla) sekä koriste- ja punontamateriaalien kuten kivien, sarojen, pajujen, sammaleitten, jäkälien, heinien, kaislojen, ruohojen, varpujen ja pensaiden kanssa. (Ristioja 2018, 8.)

Toimijoita alalla ovat luonnonmarjoihin, -sieniin ja -yrtteihin sekä muihin luonnontuotteisiin liittyvässä toiminnassa mukana olevat tahot. Toimijoita ovat kaikki koulutuksessa, neuvonnassa, tutkimuksessa, raaka-aineen talteenotossa ja jalostuksessa mukana olevat yritykset, organisaatiot, hankkeet sekä yksityishenkilöt. Alalla toimii tällä hetkellä noin 750 yritystä. (Manninen 2014, 17; Ristioja 2018, 1.)

Yritykset keräävät sekä jalostavat luonnosta raaka-aineita tai käyttävät niitä palveluissa. Luonnontuotteisiin perustuvaa yrittäjyyttä harjoitetaan usealla eri toimialalla kuten raaka-ainetuotannossa, elintarvikealalla, luonnon arvoaineiden eli kemiallisten yhdisteiden hyödyntämisessä, hyvinvointi- ja matkailualalla sekä muussa luontoa ja luonnon raaka-aineita ja jatkojalosteita hyödyntävässä elinkeinotoiminnassa. Marja-alalla ovat suurimmat ja työllistävimmät luonnontuotealan yritykset. (Ristioja 2018, 8 – 15.)

Luonnonvaraisten marjojen markkinaketjun arvioidaan työllistävän noin 2 200 henkilötyövuotta. Sienien tuotannon markkinaketjun arvioidaan työllistävän noin 600 henkilötyövuotta. Kaikki luonnontuotealan alaisuudessa toimivien yrityksen (kosmetiikan, hyvinvoinnin, matkailun ja kemian yhdisteiden) lisä työllistävään vaikutukseen arvioidaan olevan noin 200 henkilötyövuotta. Henkilötyövuosiin ei

lasketa alkutuotannon raaka-aineen talteenoton poimimista, joka tapahtuu jokamiehen oikeuksien perusteella. (Ristioja 2018, 15.)

Suomessa luonnontuotteiden toimijoiden tukena ovat paikallisesti sekä kansainvälisesti aktiiviset järjestöt Arktiset Aromit ja Luontoyrittäjyys ry. Lisäksi luonnontuoteteollisuudella on oma järjestö Luonnontuoteteollisuus ry, jossa on mukana useita marja-alan kärkiyrityksiä. (Ristioja 2018, 26.)

2.2 Luonnontuotteet Lapissa

Luonnontuotteet ovat olleet aikanaan elinehto ja tärkeä osa lappilaisen ihmisen vuodenkiertoa. Uusvanhan elinkeinon harjoittamisella Lapissa on katkeamaton kulttuuri, tieto käyttötavoista on säilynyt sukupolvien ajan (Lapin liitto 2011). Eri-tyisesti Tunturi-Lapin saamelaiden elintapa on sisältänyt luonnontuotteiden hyödyntämistä eri tarkoituksiin. Keruuretket ja -ajankohdat ovat olleet kulttuurisidonnaisia tapahtumia, varsinkin keväisin. Pitkän talven jälkeen tuoreet luonnonkasvit ovat olleet saamelaisille tärkeä vitamiinien lähde. (Snellman 1996, 16 – 17.)

Luonnonkasveihin ja marjoihin perustuva liiketoiminta tukee perinteisiä elinkeinoja Lapissa innovatiivisen uudistumisen kautta. Mahdollisuus saada lisätuloa pienessäkin kylässä ehkäisee poismuuttoa. Luonnontuotealan kasvu ja työllistymismahdollisuudet elävöittävät lappilaisia kyliä tukemalla toimeentulon mahdollisuuksia. (Niemi 2012, 15.)

Lapin alueen kasvava elinkeino, matkailu, kiihdyttää paikallisten luonnontuotteiden tunnettavuutta maailmalla (Rutanen 2014, 7). Lapin luonnon antimilla on markkinakasvussa rako kaupalliseen hyvinvointitrendiin vastaavina tuotteina. Pohjoinen puhdas luonto, saasteettomuus, yötön yö ja arktiset kasvuolosuhteet nostavat sekundääriyhdisteiden pitoisuuksia pohjoisen luonnon raaka-aineissa. Sekundääriaineiksi kutsutaan kasvien sisältämiä, ihmisen terveyttä edistäviä aineosia. Suurin osa Lapin alueelta kerätyistä, elintarvikekäyttöön tarkoitettusta luonnontuotteista, on mahdollista markkinoida luomuna. (Niemi 2012, 11 – 12.)

Maailman mittakaavassa Suomen luomukeruualueet kattavat 30 prosenttia olemassa olevista luomukeruualueista. Sertifioituja luomukeruualueita on noin 9 miljoonaa hehtaaria Lapin läänissä. Alueen metsät ovat nykyisten luokitusten mukaan 99.9 prosenttisesti luomukeruualueita. (Ristioja 2018, 24.)

2.3 Toimialan hankkeet Lapissa

Verrattaessa Suomen muihin maakuntiin, Lapissa luonnontuoteala on todettu valtakunnallisesti merkittäväksi hankesuunnitelmien painoalueeksi kehittämissuunnitelmien teema-arvioinnissa (Jumppanen ym. 2008, 6). Lapin maaseutuohjelmassa 2020 luonnontuoteala on myös listattu yhdeksi potentiaalisimmista elinkeinoista ja lisätulojen mahdollisuutena pienyrityksille (Lapin Liitto 2014, 21).

Outi H. Mannisen vuonna 2014 Helsingin Yliopiston Ruralia Instituutille tekemässä Lapin luonnontuotealan raportissa on koottu vuodesta 1988 lähtien toteutetut, tai käynnissä olevat, luonnontuotealan hankkeet ja projektit. Vuosien 1988 ja 2014 välisenä aikana Lapissa on toteutettu noin 60 alan hanketta. (Manninen 2014, 48.)

Nykyisellä rahoituskaudella Lapissa on käynnistynyt yhdeksän uutta luonnontuotealan hanketta. Pääpaino nykyisellä rahoituskaudella on raaka-aineen jäljitettävyyden ja laatumääritysten helpottaminen yrittäjille, alan uuden liiketoiminnan ja verkoston kehitys sekä erityisesti marjasadot ja metsänhoidolliset toimet (Luonnontuotealan valtakunnallinen koordinaatiohanke 2018). Hankkeiden toteutusmäärästä voi todeta Lapista löytyvän luonnontuotealan tahtotilaa kehittyä varteenotettavaksi elinkeinoksi.

2.4 Kasvun haasteita

Globaaleilla markkinoilla luonnontuotealan liikevaihto on useita satoja miljardeja euroja ja markkinat kasvavat jatkuvasti. Suomen ei-puupohjaiset raaka-aineväannot ovat runsaat ja monipuoliset. Hyvän metsätieverkoston ansiosta luonnon raaka-aineet ovat myös helposti saatavilla. Selkeiden liiketoiminta – ja tuotantomallien puuttuminen luonnontuotealalla on syynä siihen, että kansainvälinen

markkinapotentiaali on jäänyt hyödyntämättä. Alalle kaivataan systemaattisia menetelmiä ja resurssien tehokasta käyttöönottoa. (Kurppa & Reinikainen 2017, 27.)

Suurin haaste on raaka-aineiden luotettava, ympärivuotinen saanti (Rutanen 2018, 11). Luonnontuotteiden myynti voi nousta nopeasti trendien mukana ja myyntiin vastaaminen riippuu yrityksen raaka-aineen saannista. Alan yritysten kasvu riippuu monista osatekijöistä, joiden suunnittelu ja yhdistäminen vaativat ammattitaitoa sekä kauas-näköisyyttä. Liiketoiminnan kasvukykyyn vaikuttavat erityisesti varastointitilojen vetävyys, tilausmäärien oikea arviointi ja harkinta kuinka paljon sitoa pääomaa raaka-aineen varastointiin. (Olin 2017.)

Varastointi on ongelma etenkin suurien marjaerien kohdalla. Mustikalla on ollut viime vuosina hyvä, tuotantoa vastaava menekki, mutta puolukkaa on jäänyt varastoon. Suomen valtio on maksanut marjojen ja sienien tuotannossa varastointitukea vuodesta 1997 lähtien. Valtio tukee marjojen varastointia 10-34 senttiä per kilo, marjasta riippuen. Sienien varastointituki on 42 senttiä kilolta. (Ristioja 2018, 34.)

Varsinkin korkealaatuisen raaka-aineen hinta on ongelma pienyrittäjille. Luonnontuotteiden kannattava markkinointi kansainvälisillä markkinoilla tapahtuu premium-tuotteina. Hyvän poimijahinnan, jalostuksen, logistiikan, palkkojen sekä laadukkaan ekologisen pakkaussuunnittelun, grafiikan ja markkinoinnin jälkeen tuotteen hinta on korkea. Yrittäjien näkökulma on pitää raaka-aineen hinnat pieninä liiketoiminnan kannattavuuden takia. (Olin 2017.)

Kilpailukykyinen poimijahinta ja raaka-aineen saatavuus ovat ristiriidassa keskenään. Luonnontuotealan toimintaohjelma 2020 toteaa, että raaka-aineen hinnalla ei Suomen kannata globaaleilla markkinoilla kilpailla. Pieni poimijahinta on myös selkeä rajoitus raaka-aineen saatavuudelle. Suomalaisen luonnontuotteiden hinta pitää perustua erityisominaisuuksiin, kuten ravinnetiheyyteen ja puhtauteen. (Rutanen 2014, 17.)

Luonnonkasvien toimivia raaka-aineketjuja tarvitaan alalle. Tällä hetkellä poimijat ja ostajayritykset eivät kohtaa. Vasta valmistunut raportti luonnontuotealan raaka-aineiden saatavuuden parantamisesta kertoo yritysten kiinnostuksesta erityisesti luonnonkasveja kohtaan (Rutanen 2018, 16). Luonnonkasvien keruuverkostoja kehitetäänkin nyt erityisesti. Esimerkiksi 4H-yhdistys on tehnyt selvitystä keruuverkostosta ja sen mallintamisesta Ruokaa Luonnosta -hankkeessa Uudella Maalla vuosina 2017 – 2018 (Suomen 4H-liitto 2018).

Jalostajayritykset kaipaavat suurempia määriä puolivalmisteita, joiden laatu on tasaista ja varmaa. Alihankkijayritykset voisivat olla ratkaisu raaka-aineen hankintaan. Näin on erityisesti luonnonkasvien raaka-aineiden saatavuudessa. (Rutanen 2018, 13 – 17.)

Juha Rutasen tekemässä raportissa luonnontuotteiden raaka-aineiden hankinnasta, puoltaa alihankkijayritysten perustamista. Keruuverkostoa voisi hallinnoida ja organisoida taho, luonnontuotteiden välittäjä, alihankkija- tai ostajayritys, joka organisoi monien eri luonnontuotteiden keruuta ja vastaisi raaka-aineen tasaisesta laadusta. Ostajat haluavat raaka-aineen useimmiten kuivattuna, mutta myös jauheille ja uutteille on kysyntää. Ammattimaisen välittäjän eli alihankkijan kanssa toimiminen vähentäisi työmäärää, takaisi laadun ja olisi mielekästä ostajille. (Rutanen 2018, 7.)

Luonnonkasvien tuotannossa erityisesti EU:n uuselintarvikeasetus on vaikuttanut yritystoiminnan kasvuun. Uuselintarvikkeella tarkoitetaan elintarvikekäyttöön tulevia uusia tuotteita. Epämääräisyydestä ja luonnontuotealan hidastamisesta arvostelua saaneen asetuksen tarkoitus on turvata ihmisen terveyttä. Toimijan on itsenäisesti varmistettava, kuuluuko tuote asetuksen piiriin (Niemi & Kinnunen 2016, 9).

Uuselintarvikeasetus vaatii käyttöhistoriaa Euroopan Unionin alueella ennen vuotta 1997. Pitkällä käyttöhistorialla todennetaan tuotteen turvallisuus, muuten tuote luokitellaan uuselintarvikkeeksi, joka vaatii uuselintarvikkeen markkinointilupaa ja turvallisuusselvitystä. (Niemi & Kinnunen 2016, 9.)

Evira on julkaissut listan Suomen luonnossa esiintyvien kasvien osien sallituista käyttötavoista. Lista löytyy osoitteesta https://www.evira.fi/globalassets/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/uuselintarvikkeet/luonnonvaraisten-kasvien-elintarvikke kaytto_29092016.pdf. (Evira 2018.)

Lupahakemuksessa tulee olla turvallisuus selvitys, joka on pienyrittäjälle hintava investointi. Vuonna 2018 voimaan tullut uuselintarvikeuudistuksen mukaan toimijakohtaisuus lupahakemuksissa poistuu. Tämä tarkoittaa, että Euroopan komission antama markkinointilupa on käytettävissä kaikilla yrittäjillä kyseessä olevan kasvinosan elintarvikekäytössä. (Niemi 2016 & Kinnunen, 12.)

Yhteistyötä turvallisuus selvityksien tutkimuksien ja lausuntojen teettämiseen alan yrittäjien kesken on selvitetty Helsingin Yliopiston Ruralia Instituutin toimesta (Helsingin Yliopisto 2015). Yleisesti toimialan kehitys edellyttää vahvaa verkostoitumista eri tieteen alojen kesken. Poikkitieteellistä tutkimusta ja yhteistyötä on edistetty valtakunnallisissa ja kansainvälisissä tutkimusseminaareissa vuodesta 2010 lähtien (Peltola 2017).

2.5 Luonnontuotealan kasvun suuntia

Luonnontuotealalla on Suomelle vahva positiivinen imagoarvo. Kevään 2018 toimialaraportissa kerrotaan luonnontuote yritysten kasvavasta liikevaihdosta. Kasvu koostuu viennistä, josta melkein kolmannes on jalostettuja luonnontuotteita. Alaa vauhdittavat kansainvälistyminen ja globaalin talouden kasvu, jotka avaavat yrityksille mahdollisuuksia nostaa liikevaihtoa, tehdä tuotekehitystä, kasvaa ja kansainvälistyä. (Ristioja 2018, 7.)

Tietoisuus tuotteiden puhtauden ja elinkaaren merkityksestä ihmiselle ja ympäristölle on lisääntynyt Euroopassa. Kuluttajat haluavat ekologista, ravinnetiheää, luomua, reilusti tuotettua läheltä ja edullisesti. Alkutuotannon tuotantotekijät ja -olot tuodaan yhä enemmän läpinäkyväksi kuluttajille tuotteen markkinoinnissa. Tämä lisää tuotteen tarinallista arvoa ja luotettavuutta kuluttajien silmissä. (Rutanen 2014, 14.)

Vaikuttavat trendit kuten slow life (elämän leppoistaminen) ja Lohas-kuluttajat (lifestyles of health and sustainability) luovat uusia, arvoihin perustuvia markkinoita luonnontuotealan yrityksille (Rutanen 2014, 14). Näiden niin sanottujen heikkojen signaalien trendeihin nopeasti reagoivat toimijat ovat etulyöntiasemassa (Sorvari & Koski 2017, 43; Mannermaa 1999, 92). Hyvä brändäys, pakkaussuunnittelu ja oikeiden jälleenmyyntikanavien löytäminen ovat alalla toimivan yrityksen menestystekijöitä (Olin 2017).

Suomalaisten luonnontuotteiden ulkomaakohtaisia markkinoita on selvitetty hiljattain Lavango Oy:n toimesta. Markkinoinnin ja viennin potentiaalisia kohteita ovat Euroopassa Skandinavia ja Saksa, Lähi-Idässä Yhdistyneet Arabi-Emiraatit ja Aasiassa Etelä-Korea. Selvityksen mukaan erityisesti mustikasta tehdyt tuotteet vastaavat näiden maiden kuluttajatrendeihin. Kuluttajalähtöisyys tuotekehityksessä, kohdamaa huomioiden, on tärkeää. Myös markkinointikanavat tulee luoda maakohtaisiksi, ottaen huomioon kielen ja kulttuurin. (Lavango Oy 2018, 7 – 12.)

Nykyajan sovellukset, digitalisaatio ja sosiaalinen media toimivat sekä kotimaisina, että kansainvälisinä markkinointikanavina luonnontuotteille. Hyvinvointivalmentajat, luennoitsijat, bloggaajat ja vloggaajat (yksityishenkilöt, jotka tekevät youtube-kanavalleen videoita) sekä sovellukset kuten Instagram ja Snapchat ovat nykyajan tärkeitä kanavia kohderyhmämarkkinoinnissa. Näiden markkinointikanavien etuja ovat kustannustehokkuus, asiakassegmenttien mukainen kohdemarkkinointi, suora kommunikaatio asiakkaiden kanssa sekä kuluttajayhteisön muodostus. Yhteisöllisyyden koetaan vahvistavan asiakasuskollisuutta. (Sorvari & Koski 2017, 30, 44 – 46.)

Tutkimuksien mukaan yhteisöllisyyden rakentamisen potentiaaliset kohderyhmät ovat 20–55-vuotiaat naiset sekä 20–30-vuotiaat miehet, joiden kulutusvalintoja ohjaavat terveyden edistäminen puhtaan ruokavalion keinoin. Kohderyhmälle tyypillistä ovat vastuullisuus ostovalinnoissa sekä aktiivinen, itsenäinen tiedonhaku internetistä. (Sorvari & Koski 2017, 30, 39.)

3 RAAKA-AINEIDEN TALTEENOTTO

3.1 Luonnonmarjojen sadot ja alkutuotanto

Raaka-aineiden hankinta, eli käsinpaiminta, kuuluu luonnontuotteiden alkutuotantoon. Suomessa alan alkutuotantoa harjoittavia yrityksiä oli keväällä 2018 noin 200 (Ristioja 2018, 6). Luonnontuotteiden alkutuotantoon kuuluu myös puoliviljely ja harvinaisten luonnonyrttien viljely (esim. väinönputki ja ruusunjuuri). Luonnonvarakeskuksen toimesta on tutkittu myös marjojen viljelyä, mutta se ei ole vielä yleistynyt Suomessa. (Peltola 2017.)

Puoliviljelyllä tarkoitetaan toimia, joilla edistetään kasvin luontaista sadontuotantoa. Puoliviljelyn metodeilla toimitaan yhteistyössä luonnon omien prosessien kanssa ja alennetaan näin viljelystä aiheutuvia kustannuksia auttaen sadonmuodostusta kasvien luontaisilla kasvupaikoilla. Myös satojen paikannus ja logistiikka ovat tällöin tehokkaampia. Puoliviljelyn keino on esimerkiksi pölytyspalvelun käyttö mustikkasadon parantamisessa. (Peltola 2017.)

Maaseutuvirasto julkaisee luonnonmarjojen uusimmat satotiedot vuosittain. Tutkimusta ja seurantaa sadoista on tehty jo 70-luvulta lähtien. Taulukossa 1 voi nähdä poimitun marjasadon kaappaantulomäärien kehityksen vuosilta 2011 – 2017 lajikohtaisesti. (Maaseutuvirasto 2017.)

Marjasadon muodostumiseen vaikuttavat monet tekijät, joita on kartoitettu Luonnonvarakeskuksen ja Metsäntutkimuslaitoksen toimesta. Kriittisiä kohtia marjasadonmuodostuksessa ovat pölytyksen onnistuminen, kukan säilyminen, marjan kypsyminen, riittävät sademäärät ja varvuston varjoisuus. Alkukesän kylmyys vähentää pölyttäjien liikkumista varvustossa. Tilannetta voidaan auttaa ostamalla pölytyspalveluita esimerkiksi mehiläistarhaajilta. Kukan voi viedä tuulet, rankkasateet tai halla. Keskipäivällä helteiden ja sateen tasapaino tulisi olla hyvä kypsymisen ja paisumisen kannalta. Riittävät sateet ovat tärkeitä, sillä marjojen kosteusprosentti on noin 80 – 90 prosenttia. Nuorissa metsissä sekä hakkuualueilla marjat jäävät pienemmiksi runsaan auringonvalon vuoksi. (Metsäntutkimuslaitos 2009)

Taulukko 1: Kerätyimpien luonnonmarjojen kauppantulomäärien kehitys (Maaseutuvi-rasto 2017).

Mustikka	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg
LÄNSI-SUOMI	109,8	780,3	10,1	720,2	39,1	1447,6	186,5	433,2
ITÄ-SUOMI	8,5	662,2	3718,8	1610,6	433,5	3610,0	1422,7	1054,1
OULU+KAINUU	978,5	1103,7	1466,2	744,8	2375,3	1238,7	1557,5	1091,9
LAPPI	1683,1	556,2	1621,8	1932,6	3018,4	903,5	2344,9	1038,0
KOKO MAA	2779,9	3102,4	6816,8	5008,2	5866,3	7199,8	5511,7	3617,1

Puolukka	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg
LÄNSI-SUOMI	2457,7	3303,0	628,7	5604,5	404,8	5043,7	5481,0	2043,6
ITÄ-SUOMI	9,0	145,9	4601,0	2490,1	181,0	2982,0	2194,4	1382,9
OULU+KAINUU	1555,4	4540,0	2815,8	1535,5	1425,4	1575,7	2430,3	1511,2
LAPPI	2035,1	539,9	622,2	1116,3	969,7	13,9	1134,6	305,7
KOKO MAA	6057,2	8528,8	8667,8	10746,4	2980,9	9615,2	11240,3	5243,4

Lakka	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg	1000 kg
LÄNSI-SUOMI	0,3	0,3	0,3	0,7	0,0	0,1	0,4	0,2
ITÄ-SUOMI	1,2	0,0	3,3	1,7	0,3	3,7	0,5	12,9
OULU+KAINUU	16,5	17,4	17,7	1,6	4,0	20,4	28,5	16,4
LAPPI	134,1	82,6	90,8	141,9	157,6	136,1	218,4	192,1
KOKO MAA	152,2	100,4	112,0	145,9	161,9	160,3	247,8	221,5

Satojen kypsymistä tutkitaan marjojen osalta laajasti, erityisesti mustikan kypsymistä seurataan isojen marjayritysten ja luonnonvarakeskuksen osalta (Peltola 2018). Luonnonkasvien satotietoja ei ole saatavilla, eikä niitä ole kartoitettu. Marjojen esiintymistä on mallinnettu metsätyyppien mukaan, joka olisi mahdollista osittain myös luonnonkasvien kohdalla. Luonnonkasvien esiintymistä on suunniteltu mallinnettavan esimerkiksi droneja (kauko-ohjattava lennökkikameraa) apuna käyttäen. (Peltola 2017).

Ilmastonmuutos tulee vaikuttamaan luonnontuotealan raaka-aineiden esiintymiseen Lapissa. Esimerkiksi kuusirajan siirtyessä pohjoisemmaksi ja ilmaston lämmetessä mustikan esiintyvyys pohjoisessa lisääntyy. Etelässä lehtipuut lisääntyvät, humuskerros paksuntuu ja maan emäksisyys lisääntyy. Mustikan esiintyminen rehevöityneessä kenttäkerroksessa vähentyy kasvin suosissa happamaa kasvualustaa. Etelässä on hyvät mahdollisuudet luonnonkasvien keruuseen metsämaastosta nyt ja tulevaisuudessa. Lapissa luonnonkasvit, mustikan versoa lukuun ottamatta, keskittyvät vesistöjen äärelle: soille, niityille, kedoille ja maise-manhoitoalueille. (Metsäntutkimuslaitos 2009)

3.2 Luonnonmarjojen poiminnan kehitys

Marjojen poiminnalla on pitkä historia Suomessa. Jo 1800-luvulta löytyy merkintöjä kuivattujen ja tuoreiden marjojen viennistä ulkomaille. 1900-luvulla vienti kasvoi ja poimintaa harjoitettiin varsinkin sotavuosina. Metsämarjoja vietiin ja elintärkeätä viljaa tuotiin vaihtokauppana. Marjojen talteenottoa varten on järjestetty laajoja kampanjoita vielä sodan jälkeen. Myös koululaitokset ovat velvoittaneet oppilaita poimimaan koulukeittiöön marjoja. (Moisio 2017, 4 – 5)

Poimintaa ja satomääriä on tutkittu niin Luonnonvarakeskuksen, Arktisten Aromien, Metsäntutkimuslaitoksen sekä Oulun ja Jyväskylän yliopistojen toimesta (Saastamoinen, Turtiainen & Salo 2011, 19). Suurin osa poimitun marjan kokonaisuudesta on suomalaisten kotitalouskäyttöön poimittua. Kauppaan tulevasta marjasta suomalaiset keräävät noin 20 prosenttia 17 miljoonasta kilogrammasta. Kotitalouskäyttöön suomalaiset poimivat noin 35 miljoonaa kiloa. Liitteenä (liite 1) olevassa kuviossa näkyy poimitun marjasadon jakautuminen markkinoille hyvänä satovuotena (Moisio 2017, 11.)

1980-luvulla poimijahinnat olivat suurempia kuin nykyään (1,5 € kg⁻¹). Poimijahintojen pysyminen samalla tasolla, kun elintaso indeksi on noussut 2,5-kertaiseksi, vähentää kiinnostusta poimintaan (Peltola & Hallikainen 2010, 11). Satomääriä voitaisiin nostaa poimijahinnan korotuksella. Jopa kohtuullisella hinnankorotuksella saataisiin satoa talteen suomalaisten voimin niukkanakin vuonna (Saastamoinen ym. 2010, 21).

Luonnontuotteiden talteenottoteknologia ei ole kehittynyt muun teknologian kanssa samassa tahdissa. Raaka-aine kohtaiselle keruulaitekehitykselle olisi markkinarako. Erilaisia innovaatioita on kehitetty esimerkiksi mustikan vuosikasvun keräämiseen. Mustaherukoita voidaan kerätä jo koneellisesti, mutta luonnonmarjat kerätään edelleen poimureilla ja marjavaravilla. Käytössä oleva teknologian hyväpuoli on se, etteivät ne tarvitse energialähdettä. (Rutanen 2014, 17.)

3.3 Keruualueiden digitalisoituminen

Nykyisen poiminnan ongelmia voivat olla yksinkertaisesti epätieto keruualueista. Digitalisoitumisen myötä eri toimijat ovat luoneet marja- ja sieni karttoja yleiseen käyttöön. Metsänomistajien mielipidettä asiaan on tutkittu vuonna 2016 luonnonvarakeskuksen toimesta ja suurin osa metsänomistajista suhtautuu asiaan positiivisesti, kunhan lupa kysytään. (Tahvanainen & Kurttila 2015.)

Suomalainen Mustikka Go sovellus avautui vuonna 2016. Sovellukseen voivat käyttäjät merkitä hyviä mustikkapaikkoja. Suurin osa paikkamerkinnoistä sijoittui tällä hetkellä Etelä-Suomeen. Harmillisesti myös vääriä merkintöjä oli runsaasti. Jyri ja Karri Rasimäen kehittämä sovellus on saanut inspiraationsa Pokemon go -pelistä, joka sai suuren suosion vuonna 2016. (Rasimäki & Rasimäki 2016.)

Satellio Inc. kehittämä Berry Monitor käyttää dataa monelta eri organisaatiolta. Palvelu tarjoaa paikkatietoja perustuen kartta-aineistoon, satelliittidataan ja metsätyypin valintaa. Kehitys on edelleen kesken ja palvelu tulee käyttämään monipuolisesti dataa yhdistäen ilmasto-, kasvupaikka-, metsätyyppi-, luonnonsuojelualueiden-, maanpinta-, maastotietokanta-, sadonkypsymis- ja käyttäjätietoja marja-algoritmiksi. (Korhonen & Häme 2018.)

Metsähallitus tarjoaa potentiaaliin keruualueisiin viittaavaa tietoa retkikartta.fi sivustolla. Kartta-aineisto perustuu kasvupaikkatyypeittäin tehtyihin satoennusteisiin, joten marjakasvuston todellista varmuutta se ei voi taata. (Tuominen 2016b.)

Luonnonvarakeskuksella on myös oma sovelluksensa tulossa. Sovellukseen kerätään vuonna 2018 toista kesää satoennustetietoja yhdessä 4H-nuorten kanssa. Tiedot syötetään Marjajarava -nimiseen sovellukseen, jolla tuotetaan keruupaikkatietoja suomalaisille marjastajille. Palvelu on maksuton. Samankaltaista sovellusta ei löydy muualta Euroopasta, mutta kiinnostus on herännyt esimerkiksi Norjassa. (Sihvonen 2017.)

3.4 Poimijoiden oikeudet ja vastuu

Kaupallisen poiminnan perustana on kannattavuus: poiminnan tuotto tulee kattaa poimijalle aiheutuneet kulut ja antaa työstä reilu kate. Etuna poimijan tuloille elintarvikepoiminnassa on jokamiehenoikeuksiin perustuva luonnonkasvien, sienten ja marjojen myynnin verotontulo. Poiminta on erinomainen sivutulojen lähde, joka ei kaipaa kirjanpitoa. Marjojen myynnin verovapaus edellyttää, ettei marjoja ole jatkojalostettu eli esimerkiksi pakastettu, makeutettu tai survottu. Poimintatyö muuttuu veronalaiseksi, jos siitä solmitaan työsopimus. (Verohallinto 2017.)

Sopimuspoiminnassa, eli ostavan yrityksen lupauksessa lunastaa kerättävä raaka-aine poimijalta, poimintaa järjestävä taho ei solmi työsopimusta poimijan kanssa. Ostajayritys tai keruun järjestäjä ei ole poimijoista vastuussa laillisesti (esimerkiksi vakuutuksin). Poimija on vapaa myymään poimimansa marjat parhaiten maksavalle. (Peltola 2018.)

Luonnontuotteiden poiminta perustuu jokamiehenoikeuksiin, jotka koskevat kaikkia Suomessa laillisesti oleskelevia henkilöitä, myös ulkomaalaisia. Jokamiehen oikeuksia ei saa metsänomistajat kieltää tauluin, kehotuksin tai uhkailuin. Metsänomistaja voi rajoittaa jokamiehenoikeuksiin kuuluvaa vapaata liikkumista luonnossa aidoin ja yksityistien puomituksin. (Ympäristöhallinto 2017.)

Jokamiehenoikeuksiin kuuluvat marjojen, sienten, ruohomaisten kasvien, katajan- ja pihlajanmarjojen, pudonneiden käpyjen ja kuivien risujen tai vastaavien luonnontuotteiden keräys. Jokamiehen oikeudet antavat vapauden liikkua jalan, pyöräillen tai hiihtäen, kunhan ei mene pihapiiriin tai pelloille. Tilapäinen yöpyminen maastossa on myös sallittua toisen omistamilla mailla. Vesistöissä on sallittua kalastaa mato-ongella ja pilkillä, veneillä, uida ja peseytyä. (Ympäristöhallinto 2017.)

Jokamiehenoikeudet velvoittavat myös pitämään huolta ympäristön kunnosta. Roskaaminen on ehdottomasti kiellettyä. Minkäänlaista elävien puiden vahingoittavia toimia ei saa harjoittaa. Pihkan, tuohen, oksien, lehtien, mahlan tai puissa olevien käpyjen kerääminen on kiellettyä. Ilman lupaa ei saa kalastaa, metsästää,

tehdä avotulta, ajaa moottoriajoneuvoilla mailla tai yöpyä pihapiirissa tai pelloilla. (Ympäristöministeriö 2016, 4 – 5.)

Jokamiehen oikeuksista ei ole yksittäistä lakia, mutta monet lait kuten rikos-, perustus-, jäte-, pelastus-, ympäristönsuojelu-, luonnonsuojelu-, maastoliikenne-, tieliikenne- ja vesiliikennelait ja -asetukset suojaavat jokamiehen oikeuksia. Rikoslain luku 28, 14 § toteaa luonnonvaraisten marjojen ja sienien olevan jokamiehen oikeuksia. Yhdenvertaisuuden perusteella ulkomaalaisten jokamiehen oikeuksia ei saa syrjiä. (Ympäristöministeriö 2016, 6 – 7.)

Luonnon raaka-aineista valmistettujen tuotteiden korkea laatu on kiinni poimijan tekemistä keruu- ja hygieniaavalinnoista. Poimijan tulisi aina käydä kerättävän luonnontuotteen poimijakoulutus pystyäkseen takaamaan osaamisensa ostajayritykselle. Jalostajayrityksien laadunvalvonnan perusta on poimijakoulutuksissa ja -korteissa. Osaava poimija on vastuullisen poiminnan ja laadukkaan raaka-aineen edellytys. Liitteessä 3 on nähtävissä luonnontuotealan koulutuskaavio. (Rutanen 2018, 7; Niemi 2012, 18, 20.)

Hyvää hygieniaa ja laatua takaavat poiminnan ohjeet ovat seuraavat:

- Kasvin tai marjan tunnistaminen: Tiedä mitä keräät.
- Laadun takaaminen: Poimi vain kypsiä marjoja poutaisella säällä.
- Puhtaus: Älä poimi teiden varsilta, teollisuusalueilta tai lannoitus- ja myrkytysalueilta.
- Hygienia: Käytä käsidesiä tms. aina ennen poimintaa, tarkista että poimuri ja ämpärit ovat puhtaita, älä pinota kerran maassa käytettyä keruuastioita, suojaa marjat lialta ym. kuljetuksen aikana.
- Säilytys: Toimita marjat ostajalle tai jatko käsittelyyn mahdollisimman pian, marjoja ei saa säilyttää lämpimässä pitkiä aikoja.

(Arktiset Aromit ry 2018.)

Arktisten aromien sivuilta löytyy ohjeet jokamiehen oikeuksiin, poimintaan, oma-valvontasuunnitelmiin ja muihin luonnontuotteiden alkutuotantoon liittyviin toimiin. Sivuilla on valittavana suomen kielen lisäksi yhdeksän eri kieltä.

3.5 Thai-poiminnan ongelmat

Markkinapotentiaali on saavutettu marjojen keruussa vuoden 2005 jälkeen thaimaalaisten poimijoiden turvin. Nykyisin 80% kaupalliseen käyttöön menevästä marjoista on ulkomaalaisten, pääosassa thaimaalaisten keräämää marjaa (Ristioja 2018, 7). Luonnontuotteiden tuotantopanoksien sanotaan olevan ekologisella pohjalla ja luonnontuotealan toimintaohjelman 2020 mukaan tuotantopanoksilla on laskennallisesti pieni hiili- ja vesijalanjälki (Rutanen 2014, 12).

Tuotantopanoksiksi ei ole laskettu noin 3500:n thaimaalaisen lennättämistä edestakaisin Bangkok – Helsinki – Bangkok. Lentomatkan menopaluuun pituus on 15 759 kilometriä, jolloin se tuottaa hiilidioksidipäästöjä 3 396 kiloa yhdeltä henkilöltä (Lentolaskuri 2018).

Helpolla laskutoimituksella voimme laskea thaimaalaisten keräämien marjojen lentomatkojen tuottaman hiilijalanjäljen:

$$(3\,500 \times 3\,396 \text{ kg}) \times 0,8 = 9\,508\,800 \text{ kg}$$

(ilmastonmuutokseen vaikuttavaa hiilidioksidi päästöä)

Tässä valossa marjamme ekologisuus kilpailee todistetusti yhden ilmasto- ja saastuttavimman logistisen muodon, lentomatkojen, kanssa. Tässä valossa thaimaalaistain poimitut marjat eivät ole kuluttajalle kestävä valinta.

Lentoliikenteen aiheuttamaa hiilijalanjälkeä ei mainita missään vastaan tullessa lähteessä, sen sijaan thaimaalaisten työolojen ja ihmisoikeuksien, sekä metsänomistajien kanssa käydyt neuvottelut ovat olleet Suomessa puheenaiheita viime vuosina. Vastuullisuutta on pyritty parantamaan Suomen valtion toimin marjayritysten allekirjoittamissa aiesopimuksilla, joissa taataan thaimaalaistoimijoille reilu päiväkohtainen tulo ja hyvät elinolot marjastuskaudella. (Jäntti 2017.)

Thaipojimijoiden tuominen maahan on ollut nopea ratkaisu marjojen talteenotossa. Kestävän kehityksen näkökulma ei kuitenkaan täyty. Suomalaisten kaupallisen poiminnan ja marjojen ostoasemien väheneminen on ollut seurauksena thaipojimijoiden tulolle maahan, josta paikallinen poimijaverkosto on kärsinyt (Ristioja 2018, 20).

Thai-pojimijoiden ahkeruus on omaa luokkaansa. Suomalaisia on kehotettu alan julkaisuissa ottamaan esimerkkiä thaimaalaisen ahkeruudesta. Heidän motivaationsa on toimeentulo. Poiminnasta saadut ansiot tulevat poimijalle verottomana. Kotimaassa, Thaimaassa, tulot riittävät paljon pidemmälle kuin Suomessa. (Saastamoinen ym. 2010.)

3.6 Poiminnan motivaatiotekijöitä

Motivaatio tarkoittaa ihmisen sisäsyntyistä tahtoa toimia. Motivaatio syntyy sisäisistä ja ulkoisista tekijöistä, jotka stimuloivat ihmisen halua, energiaa ja jatkuvaa kiinnostusta työtä, roolia tai tavoitetta kohtaan (Chand 2017).

“Motivation is the willingness to exert high levels of efforts toward organizational goals, conditioned by the effort ability to satisfy some individual need”.

Stephen P. Robbins (Chand 2017.)

Motivaatio ohjaa meitä omista lähtökohdistamme: arvoista, fyysisistä, psykologisesta ja sosiaalisesta syistä (Datt 2006, 55). Yksilön persoonallisuus on yksi merkittävimmistä tekijöistä suoritusten ja ponnistusten tasossa. Ohjaavia persoonallisuustekijät erityisesti työmotivaatiossa ovat yksilön asenteet itseä ja työtä kohtaan. Asenteisiin vaikuttavat yksilön tarpeet ja mielenkiinnon kohteet. (Viitala 2004, 150 – 154; Ruohotie 1998, 22 – 24.)

Mielenkiinto ohjaa yksilön tarkkaavaisuutta ja miten ulkoiset ärsykkeet vaikuttavat häneen. Jos työntekijä ei ole kiinnostunut työstä tai kokee vastenmielisyyttä työtä kohtaan, heijastuu asenne koko työyhteisöön. Positiivisesti asennoitunut työntekijä

ponnistelee työssä ja suoriutuu ripeästi tehtävistä. Asenteet itseä kohtaan heijastuvat kokemukseen työssä suoriutumisen. Epävarmuus alentaa suoritusta ja tuloksia sekä heikentää työntekijän minäkuvaa. (Viitala 2004, 150 -154; Ruohotie 1998, 22 – 24.)

Työn ominaisuudet kuten taitojen vastaavuus työtehtäviin, työn merkityksellisyys ja mielekkyys, mahdollisuus itsenäiseen toimintaan sekä palaute ja vuorovaikutus työssä vaikuttavat motivaatioon joko positiivisesti tai negatiivisesti. Työn tulee tuottaa sisäistä tyydytystä, merkityksellisyyden ja saavutuksen tunteita yksilössä. Hyviä kannustimia näiden tunteiden luomiseen ovat tunnustus tehdystä työstä, työn tavoitteellisuus sekä työssä kehittymisen tukeminen. (Forsyth 2000, 40 – 42.)

Mitä näistä voisimme ajatella kytkettävän luonnontuotteiden keruuseen? Tärkeää poiminnan organisoinnin toimesta on nostaa positiivisia tunteita ja vähentää negatiivisia sekä tukea innostusta ja sitoutumista (Forsyth 2000, 40 – 42). Helppoja tapoja tuottaa palautetta, lisätä vuorovaikutusta ja antaa tunnustusta on yhteisen tapaamisen järjestäminen päivittäin. Hetki jolloin kerrataan päivän saavutukset ja jaetaan kokemuksia keruusta, voisi olla hyvä paikka antaa myös tunnustusta poimijoille.

Poiminnan motivaation vaikuttavia osatekijöitä ei ole tutkittu. Suoraan verrannollisesti poiminnan motivaatiossa ja määrissä on näkyvissä poimijahinnan vaikutus. Poimijahinnat ovat pysyneet melkein saman arvoisina 1980-luvulta lähtien. Kuitenkin elintasomme on noussut yli kaksinkertaisesti 2010-luvulle (Peltola & Hallikainen 2010, 12)

Poimijahintoja voi yksilö nostaa löytäessään ostajat suoraan esimerkiksi sosiaalisesta mediasta. Näin on toiminut ”Marja-Oscar”. Hän myi 10 litraa puhdistettua marjaa hintaan 45 euroa (Simonen 2015). Hintoja kaupallisessa poiminnassa on hankalampi nostaa, ellei tuotetta voida markkinoida erityislaatuisena (luomu, superfood, reilukauppa jne.). (Peltola 2018.)

Marjat ovat terveellisiä, ja fyysisen terveyden ylläpito on yksi motivaattori marjojen poiminnassa. Marjoja suositellaan syötävän kaksi desilitraa päivässä. Marjoista saa c-vitamiinia, kivennäis- ja hivenaineita, kuitua ja polyfenoleja (Arktiset Aromit ry). Marjojen kotitarvepoiminnan lasketaan korvaavan tuontihedelmiä jopa 100 miljoonan euron arvosta (Moisio 2017, 9). Poiminnan ohessa olisi hyvä käyttää osa marjoista poimijoille tarjottuihin ruokiin.

Marjastukseen liittyy vahvasti luonnossa liikkuminen ja tekeminen. Marjastuksen lomassa ihminen voi kokea luontoyhteyttä, eheytyä ja palautua. Metsässä oleminen on tutkittu alentavan sykettä ja parantavan kognitiivisia taitoja. Japanissa tehtyjen tutkimusten mukaan metsässä olo alentaa verenpainetta, laskee stressihormoni kortisolin tasoja, sekä lisää valkosolujen muodostusta ja vähentää näin tulehduksia. Yli kahden tunnin metsässä olo parantaa puolustuskykyä. (Li 2012) Tämä tekijä voi olla kannustimena poimintatyöhön.

Ansaitseminen poiminnalla on luonnontuotealalla verotonta ja kausiluontoista. Poimiminen keskittyy aina kyseisen kasvin keruuseen ja on näin suunniteltavissa ja toteutettavissa muun työn ohella (Niva 2018). Poiminta ei tarjoa varsinaisia työssä etenemisen mahdollisuuksia tai uraa, mutta sivutulon ja elämyksellisyyden yhdistäminen on mahdollista.

Poiminnan elämyksellisyys perustuu paikalliseen kulttuuri-identiteettiin sekä moniaistillisuuteen (Tarssanen 2009, 10). Metsässä olo ja poiminta ovat aistittavissa kokonaisvaltaisesti tuoksuin, hajuin, maun ja tuntoaistin kautta. Poimintaa voisi brändätä elämysmatkailuna, jolla on tulon lisäksi elämäntapa-, tunne- ja keskusteluarvoa matkailijalle (Morgan, Pitchard & Pride 2007. 60, 66).

4 KERUUVERKOSTON MALLINNUS

4.1 Kohti kestävää keruukulttuuria

Opinnäytetyössä esiteltävän keruuverkoston malli on kehitetty toimeksiantaja-hankkeen keruutyöpajassa Kolarissa huhtikuussa 2018. Keruuverkoston mallinnus on tuotettu havainnoimalla keruutyöpajan prosessia ja ehdotuksia, sekä hyödyntämällä työpajassa saatuja materiaaleja.

Keruutyöpajaan otti osaa hanketyöntekijöiden ja opinnäytetyön tekijän lisäksi luonnonvarakeskuksen tutkija, paikallinen palvelutuottaja, graafinen suunnittelija ja brändäyksen ammattilainen. Keruuverkoston mallinnukseen otettiin vaikutteita thai-poimijoihin pohjautuvan poiminnan organisoinnista, esimerkiksi logistisiin ratkaisuihin. Toimeksiantajahankkeen keruuverkosto on hahmoteltu rakennettavaksi ilman thai-poimijoita.

Esitettyssä keruuverkostomallissa on tärkeässä osassa vastuullisuus poimijoiden työhyvinvoinnista. Verkoston halutaan olevan sekä toimiva että tuottava, poimijalle motivoiva, miellyttävä ja elämyksellinen tapahtuma. Mallin luomisessa on otettu huomioon pitkän aikavälin tähtäin: tehokas ja kestävä keruukulttuuri. (Niva 2018.)

Keruuverkoston tärkeä ominaisuus on kestävyys niin ekologisesti, sosiaalisesti kuin taloudellisesti. Kaikki kestävän kehityksen aspektit tuovat lisäarvoa raaka-aineelle. Luonnontuotealan toimintaohjelmassa 2020 todetaan, että tulisi kehittää keruuverkoston toimintamalleja, joissa sosioekonominen hyöty jää paikalliselle alueelle. Erityisesti paikallisia kaivataan poimijoiksi. (Rutanen 2014, 17.)

4.2 Poimijat

Keruuverkoston tärkeimmässä roolissa ovat poimijat. Aktiiviset poimijat ovat yleensä tottuneita luonnossa liikkujia ja marjastajia, jotka poimivat harrastusmie-

lessä. Poimijahinnan ollessa hyvä, saattaa heistä kehittyä puoliammattilaisia poimijatekniikan kehittymisen myötä. Keruutekniikka ja -välineet vaihtelevat kerättävän tuotteen ja poimijakohtaisen mieltymyksen mukaan. (Niemi 2012, 18.)

Työn pitkäjänteisyyden takia poimijan on hyvä kokeilla eri keruutapoja parhaan tuloksen saamiseksi. Poiminnan ammattitaito kehittyy kokemuksen myötä ja sitä kautta ergonomia paranee, työ nopeutuu, keruumäärät suurenevat ja kannattavuus paranee. (Niemi 2012, 18.)

Tilaaajahankkeen järjestämässä työpajassa pohdittiin poimijaprofiileita. Ideoituja poimijaprofiileita olivat paikalliset ahkerat, muualta tulevat ahkerat, työleiriläiset (kulttuurivaihto) ja talkoolaiset (varainkeruu opiskelijayhdistykselle, urheiluseuralle ym.).

Keruuverkoston mallinnuksessa on hahmoteltu erilaisia ansaintamalleja, jotka ovat suunnattu eri poimijaprofiileille. Ansaintamalleilla tarkoitetaan poiminnan kulujen jakautumista poimijan tarvitsemien palveluiden mukaan. Näitä palveluita ovat esimerkiksi majoitus, matkat, kuljetus, opastus keruupaikoille, ohjelmalvelut ja ruokailut. Kulut voidaan kattaa poiminnan tuloilla. (Niva 2018.)

4.3 Keruun operoija

Keruuverkoston toinen tärkeä rooli on keruun operoijalla. Operoijana voi toimia esimerkiksi alihankkija-, ostaja- tai ohjelmalveluyritys. Keruun järjestävä taho eli operoija huolehtii kaikesta poimijoihin liittyvästä. Keruun operoijan vastuuosuutta poimijoista ja marjoista voidaan muokata eri keruuverkostomalleissa. Verkostomallin vastuualueiden jakautuminen riippuu poimijaverkoston koostuksesta, eli siitä mitkä poimijaprofiilit muodostavat valtaosan poimijoista.

Operoija tehtäviin kuuluu:

- poimijoiden hankinta
- majoituksen tarjoaminen
- ruokailujen organisointi

- oppaiden palkkaus
- poimijoiden koulutus
- keruualueet kartoitus
- keruulupien hankkiminen
- poimijoiden kuljetukset
- maastossa opastaminen
- poiminnan hygienian ja raaka-aineen laadun tarkkailu.

Lisäksi poimijoille voidaan tarjota heidän toivomiaan aktiviteetteja ohjelmapalvelu-ryityksen toimesta. (Niva 2018.)

Operoijan vastuulla on keruualueet ja -luvat. Marjojen ja sienten poiminta ei vaadi lupia, mutta monien luonnontuotteiden kuten pakurin, pihkan, mahlan ja luonnonkasvien keruut vaativat luvan maanomistajalta. Luomulaatuisen raaka-aineen hankinnassa metsäalueen pitää olla luomuvalvonnassa ja poimijoiden sitoutuneita luomuun. Metsänomistaja voi hakea luomusertifikaattia alueensa Ely-keskukselta. Suurimmassa osassa Suomen metsiä ei käytetä luomuun kuulumattomia metsänhoidollisia toimenpiteitä tai lannoitteita. (Ristioja 2018, 11.)

Keruutapahtuman järjestäminen vaatii hyvää logistista suunnittelua: poimijoiden sekä raaka-aineen kuljetusta. Merkittävää on kerätyn raaka-aineen järkevä, nopea, laadun ja hygienian huomioon ottava logistiikka metsästä jalostajalle. Käytössä voi olla monenlaisia ratkaisuja: minibusseja, pakettiautoja, kuomullisia ja viilennettyjä peräkärriä sekä rekkoja. Keruuverkoston mittavuus, eli poimijoiden ja talteen otetun raaka-aineen määrät, riippuvat käytettävissä olevan logistiikan kapasiteetista. (Niva 2018.)

4.4 Keruuverkoston malli

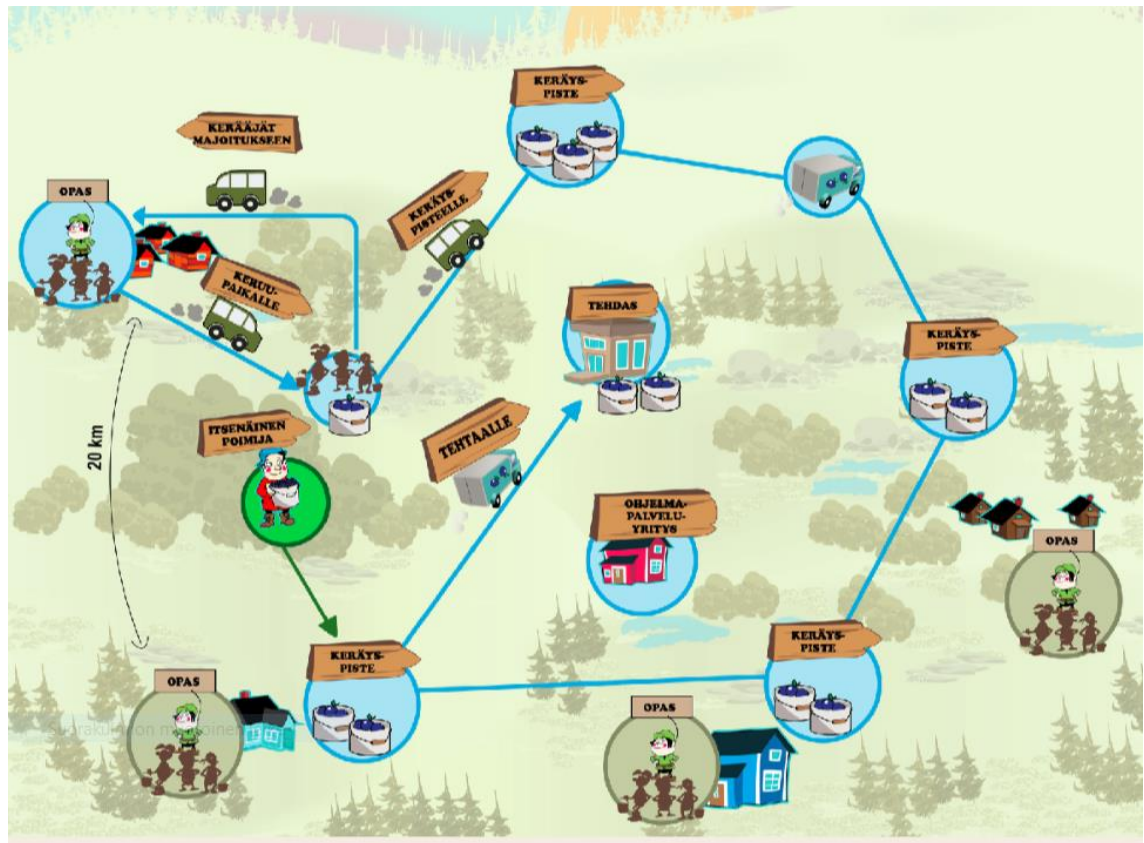
Isoissa keruuverkostoissa poimijat kulkevat profiileittain, logistisista ratkaisuista riippuen 8-20 henkilön ryhmissä. Ryhmille on hajautettu keruualueet ja järjestetty logistiikka. Jokaisella ryhmällä on mukana opas, joka tietää keruualueen ja vastaa ryhmänohjauksesta.

Oppaalla voi olla myös muita vastuita, kuten poiminnan hygienian ja laadun tarkkailu. Esimerkiksi thai-poimijoilla kerätyn marjan pitää olla laadukasta ja sisältää vain tietyn prosentin roskaa koko painosta, jotta marjayritys ostaa kerätyn marjan. Laatua tarkkailevalla taholla olisi hyvä olla keruutuoteneuvojan koulutus (Niva 2018).

Maastossa keruuta tehdään hyvät toimitavat huomioiden. Keruun lomassa pidetään evästäukoja. Päivän aikataulu rakennetaan poimijaprofiilin jaksamisen ja motivaation mukaan. Ahkerat poimijat voivat kerätä 8 tuntia päivässä, vapaaehtoiset 5 – 6 tuntia päivässä.

Talteen otettu raaka-aine toimitetaan keräyspisteeseen operoijan toimesta, yhdessä poimijoiden kanssa. Keräyspisteissä ostajayritys ostaa raaka-aineen suoraan poimijalta ja kuljettaa raaka-aineen pakastamoon, puhdistukseen, tehtaan tai muuhun jalostukseen. (Niva 2018.)

Seuraavalla sivulla olevassa kuvassa (kuva 1) on esimerkki keruuverkostosta, joka voisi tulla kyseeseen Tunturi-Lapissa. Yhteistyö eri toimijoiden välillä on tärkeässä osassa. Kiinteitä kohtia ovat poimijoiden majoitus, keräyspisteet ja tehdas. Liikkuvia osia ovat eri roolit, keruupaikat, logistiikka ja ohjelmapalvelut. Rooleja tässä verkostossa ovat poimijat, oppaat, ohjelmapalveluyritys ja raaka-aineen ostava yritys. (Stoor 2018.)



Kuvio 1: Keruuverkoston mallinnus (Valoisten kesäöiden ja keskiyön auringon tuottamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointihanke 2018)

4.5 Metsänomistajat keruuverkostoon

Metsänomistajien sisällyttäminen keruuverkostoon ja kysymällä keruulle lupaa, on erittäin suositeltavaa. Luonnonvarakeskus on tehnyt selvityksen metsänomistajien näkemyksistä luonnontuotteisiin perustuvista liiketoimintamahdollisuuksista vuonna 2015. Tarkoituksena oli tuoda esille näkemyksiä ja ehtoja tulevaisuuden luonnontuotealan toimintaan liittyen. Kaupallisen marjanpaiminnan yleistyessä on tullut konflikteja metsänomistajien ja erityisesti ulkomaalaisten marjanpaimijoiden välillä. (Peltola & Hallikainen 2010, 12.)

Selvityksen perusteella metsänomistajat pitivät tärkeänä, että heiltä kysyttiin lupa kaupalliselle keruutoiminnalle. Kolmasosa metsänomistajista haluaisivat kieltää ulkomaalaisten paimijoiden kaupallisen paiminnan metsämaillaan. Monet olivat myös halukkaita rajamaan alueita omaan paimintaan. Metsänomistajat olivat myös kiinnostuneita osallistumisesta palveluutoiluun ja -tuotantoon. Yhteistyö

metsänomistajien ja yritysten kanssa tekisi toiminnasta hyväksyttävämpää. Harva metsänomistaja haluaisi korvausta maillaan tehdystä poiminnasta. (Tahvainen & Kurttila 2015)

5 TUTKIMUS

5.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tehtävät

Opinnäytetyön tarkoitus on selvittää poimijoiden hankintaan ja käsinpoimintaan liittyviä tekijöitä, sekä ymmärtää käsinpoimintaa ilmiönä. Tutkimus suoritettiin teemahaastattelemalla tuotannossaan poimintaa harjoittavia toimijoita. Tavoite on tuottaa tietoa toimivan keruuverkoston luomisen perustaksi.

Tutkimustehtävät ovat:

1. Minkälaisia poimijaprofiileita on havaittavissa ja mikä heitä motivoi?
2. Mitä kanavia poimijoiden löytämiseen on käytetty?
3. Minkälaiset fasilitetteja ja palveluita poimijoille tarjotaan?

5.2 Haastattelumetodi

Tutkimus toteutettiin puolistrukturoidulla teemahaastattelulla. Haastattelurunko rakennettiin teemoittain päämielenkiinnon kohteiden mukaan, perustuen toimeksiantajan tarpeisiin. Apuna haastattelun dokumentoinnissa käytettiin haastattelun teemakaavaketta (liite 2) ja nauhuria.

Analysointimenetelmänä on käytetty kolmivaiheista prosessia. Aluksi aineisto on pelkistetty eli redusoitu. Redusoinnin jälkeen teemat ryhmiteltiin eli klusteroitiin. Lopuksi aineisto abstrahoitettiin eli tutkimuksen kannalta olennainen tieto nostettiin esille. Tulokset vastaavat tutkimustehtävien kannalta olennaisiin kysymyksiin. Tutkimuksen aineiston sisällönanalyysi perustuu tulkintaan ja päättelyyn. Empiirisestä aineistosta eli teemahaastattelusta edettiin kohti käsitteellistä näkemystä tutkittavasta ilmiöstä. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 111 – 116.)

Kaikki vastaajat olivat halukkaita vastaamaan haastatteluun. Jos tilanne ei ollut hyvä, he pyysivät soittamaan uutena ajankohtana. Vain yksi haastattelu jouduttiin hylkäämään, koska se jäi kesken, eikä sitä keretty aikataulun rajoissa uusimaan.

Haastattelut tehtiin puhelimitse ilman ennakoilmoitusta. Nauhoittamisen mahdollistamiseksi puhelimen kaiutin oli päällä.

Kaikki haastattelut nauhoitettiin aineiston käsittelyn helpottamiseksi. Lisäksi haastattelun aikana haastattelija teki lyhyitä merkintöjä valmiiseen teemakaavakkeeseen. Haastatteluaineistoa kertyi yhteensä 2 tuntia 42 minuuttia.

Haastattelun äänitteet käytiin läpi ja niistä tunnistettiin pääteemat. Tutkimuksen kannalta ei ollut varsinaista syytä aineiston sanatarkkaan litterointiin. Litterointia käytettiin vain siinä tapauksessa, jos haastattelun aineistossa oli erityisarvoa tutkimuksen kannalta. Mielenkiintoiset uudet teemat avattiin tarkemmin. Aineiston teemaluokittelu ei perustu eri haastateltavien sanatarkkoihin ilmaisuihin, vaan haastattelun kaavakkeessa nimettyjen teemojen mukaiseen koodaukseen. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 173.)

5.3 Haastateltavat

Haastateltavien valinnan perusteena oli käsinpoiminnan harjoittaminen perheen ulkopuolisilla poimijoilla. Erityistä huomiota kiinnitettiin yrittäjien ja tilallisten variaatioon, jotta saataisiin mahdollisimman laaja näkemys ilmiöstä. Variaatiolla tarkoitetaan, että yrittäjiä etsittiin eri lähteistä ja nettisivuilta; valittiin toimijoita mahdollisimman erilaisista lähtökohdista ja eri puolilta Suomea.

Haastatteluun valittiin 12 tilaa/yrittäjää. Karkeasti jaettuna haastateltavista neljä oli monialaisia tiloja, neljä marjatilaa, kaksi luonnontuotealan yritystä ja yksi ekokylä. Kohderyhmä oli onnistunut, sillä vain viidellä 12:sta oli enemmän ulkomalaisia, kuin suomalaisia poimijoita. Haastateltavat pidetään nimettöminä kirjallisen raportoinnin takia. Suurin osa vastaajista oli kiinnostuneita opinnäytetyön tuloksista. Valmis opinnäytetyö postitetaan sähköpostitse niin toivoneille.

6 TUTKIMUSTULOKSET

6.1 Poimijaprofiilit ja motivaatio

Poimijoiden profiileilla tarkoitetaan toimijoiden vapaasti kuvailemia ryhmiä, jotka ovat olleet poimijoina heidän tuotannossaan. Haastateltavat kuvailivat poimijoita perustuen heidän ikään, motivaatioon, hankintakanaviin ja kansallisuuteen. Keskiarvona profiileille oli kaksi per toimija. Monialaisilla tiloilla esiintyi useampia profiileja. 50% vastaajista kertoi poimijoiden olevan poimijoita edellisiltä vuosilta, eli ihmisiä jotka tulevat vuosittain.

Viisi haastateltavista (5/12) kertoi poimijoidensa olevan 14 – 18-vuotiaita lähialueiden nuoria. Nuoret tulivat tilalle yleensä ensimmäiseen työpaikkaansa, työkokemuksen perässä. Suurin motivaatio nuorilla on oma raha. Ryhmää luonnehdittiin perinteiseksi poimijaprofiiliksi, joka on kokenut inflaation elintason nousun takia. Yksi vastaajista kertoi ottavansa kaikki suomalaiset nuoret töihin, jotka vain kysyvät. Kolme vastaajista kertoi, ettei ota ketään, jonka vanhempi soittaa lapsensa puolesta. Yksi marjatilallinen halusi kaikkien nuorten täyttävän hakukavakkeen, jotta näkee onko nuori tosissaan työnhaussa vai ei.

Toinen iso ryhmä oli ulkomaalaiset. Kuusi haastateltavaa (6/12) kertoi käyttävänsä poiminnassa ukrainalaisia ja venäläisiä poimijoita. Haastateltavista kolmella oli ainoastaan ulkomaalaisia poimijoita. Motivaationa ulkomaalaisilla oli heidän kotimaansa alhainen palkkataso sekä maaseudulla esiintyvä työttömyys. Myös jo Suomessa olleiden ukrainalaisten ja venäläisten kokemukset kannustivat profiilia hakeutumaan poimijaksi Suomeen. Suurin motivaatio on raha. Osa venäläisistä ja ukrainalaisista tulivat Suomeen myös yhdistääkseen matkailun ja ansaitsemisen.

Yli 18-vuotiaat paikkakuntalaiset olivat toiseksi suurin ryhmä. Neljä haastateltavaa kertoi löytävänsä poimijat omalta paikkakunnaltaan. Niin sanottu puskaradio auttoi tässä. Motivaatioita tällä ryhmällä oli monia. Yksi vastaajista kertoi tilan olevan paikkakunnalla ”se perinteinen paikka tulla kesäksi töihin”. Muita kannustimia olivat ansaitseminen ja pitkäaikaistyöttömyys.

Molemmat luonnontuotealan haastateltavat kuvailivat yhdeksi profiiliksi niin sanotut ”himopoimijat”. Himopoimijat ovat tehokkaita ja määrätietoisia, tienaaavat hyvin poiminnallaan. Ulkomaalaiset voitaisiin lukea osittain tähän ryhmään, ottaen huomioon haastateltavien kuvailemaa vertailua suomalaisten ja ulkomaalaisten tehokkuudessa. Tässä tapauksessa himopoimijat ovat suora lainaus haastattelusta ja sillä tarkoitettiin suomalaisia poimijoita. Motivaationa heillä oli ylimääräinen aika, luonnossa liikkuminen ja veroton tulo.

Kolme haastateltavaa kertoi poimijoidensa olevan osaksi ystäviä ja tuttuja. Yksi marjatilallinen kertoi poimijoidensa olevan vain ystäviä ja tuttuja. Raaka-aineen tuotanto ystävien ja tuttujen poimimana oli pienimuotoista ja profiililla tarkoitettiin suomalaista lähipiiriä. Motivaationa ryhmällä on sosiaaliset syyt kuten avunantaminen ja pienimuotoinen ansaitseminen.

Kolme toimijaa kertoi poimijoidensa olevan jonkin kolmannen osapuolen jäseniä, kuten turvapaikanhakijoita vastaanottokeskuksesta, koululaisia tai yhdistyksen jäseniä. Motivaationa on raha ja työkokemus.

Yksi vastaaja kertoi poimijoidensa olevan pääosin 30–50-vuotiaita naisia. Tässä tapauksessa kyse oli luonnonyrttien poiminnasta. Motivaationa oli kiinnostus kasveihin, poimijakorttikoulutus ja halu oppia tunnistamaan kasveja. Raha ei ollut päämotivaationa profiililla. Yleensä tällä ryhmällä oli elämässään enemmän aikaa luonnossa liikkumiselle. Neljäsosa naisista haaveili myös omasta luonnontuotealan yrityksestä.

Uusi, mielenkiintoinen profiili olivat wooffarit. Yksi haastateltava kertoi käyttävänsä wooffareita. Lisäksi toinen aineistoon haastateltu, mutta keskeytynyt haastattelu (joka hylättiin tämän takia), kertoi käyttävänsä tilallaan vain wooffareita. Wooffaus tarkoittaa World Wide Opportunities on Organic Farms -sivuston kautta tapahtuvaa kulttuurista vaihtoa (Federation of WWOOF™ Organisations 2018). Käytännössä tämä tarkoittaa, että toimijalla on profiili WWOOF-sivustolla. Poimijat eivät ole varsinaisesti työssä, vaan kulttuurisessa vaihdossa. Haastateltava kertoi, että maksoi kuitenkin luonnontuotteiden keruusta verottoman korvauksen

kilohinnan mukaan. Wooffareiden päätehtävä ei ollut vain luonnontuotteiden keuruu. Tulijat olivat 18–50-vuotiaita ja kotoisin ympäri maailmaa. Motivaationa heillä on elämymatkailu, sekä Suomen hyvä imago: eksoottisuus, pohjoinen puhdas luonto ja perinteinen suomalainen kulttuuri.

6.2 Poimijoiden hankintakanavat

Poimijoiden hankintakanaviin vaikuttivat alkutuotannossa kerätty raaka-aine, ja olivatko poimijat työsuhteessa vai eivät. Ero on luonnontuotealan jokamiehenoi-keuksien perusteella tapahtuvan poiminnan ja tilallisten työsuhteessa olevien kesken.

Luonnontuotealan haastateltavien työn tarjoamisen kanavia olivat toimijan omat verkostot, niin sanottu puskaradio, sosiaalisen median sivut ja ryhmät, kyläyhdistykset, eri organisaatiot kuten 4H-yhdistys, sähköpostilistat ja alan koulut. Toisella toimijoista oli toiminnassaan harjoittelijoita alan koulutuksesta. Harjoittelijat ottivat itse yhteyttä toimijaan.

Monialaisilla- sekä marjatiiloilla kotimaisten poimijoiden hankintakanavia olivat suurimmaksi osaksi niin sanottu puskaradio, eli suusta suuhun kulkeva tieto. Kolme haastateltavaa kertoi käyttävänsä työvoimatoimistoa, mutta harvoin. Yksi haastateltava kertoi ottavansa yhteyttä koulujen opinto-ohjaajaan suomalaisten nuorten saamiseksi töihin.

Internetsivustojen käyttäminen työn tarjoamisen kanavana oli vähäistä. Yksi tilallinen oli aktiivinen sosiaalisessa mediassa ja ohjasi tilan facebook-sivun kautta poimijoita tilan omien nettisivujen työnhaku-lehdelle. Yksi tilallinen käytti vain woofaus-sivustoa poimijoiden hankintaan. Wooffarit olivat suurimmaksi osaksi ulkomaalaisia, mutta myös suomalaisia wooffareita oli käynyt tilalla.

Ulkomaalaisten, eli venäläisten ja ukrainalaisten, poimijoiden töihin hakeminen marjatiiloille oli poimijoista lähtöisin. Kaikki ulkomaalaisia poimijoita käyttävät haastateltavat kertoivat, että viimeisinä vuosina poimijat ottivat tilalliseen yhteyttä

sähköpostitse. Kaksi haastateltavaa kertoi ulkomaalaisten poimijoiden löytävän tilan joko kotimaansa työvoiman välittäjän, tai suomalaisen hedelmä- ja marjanviljelijöiden rekisterin kautta.

Ekokylän käsinpoimintaa harjoitettiin merkittävästi vain ekokylässä järjestettävillä leireillä ja talkooviikoilla. Näihin tapahtumiin ihmiset löysivät tiensä internetsivujen, sosiaalisen median ryhmien, sähköpostilistojen, yleisen näkyvyyden ja ekokylänsä kansainvälisen verkoston nettisivujen kautta (Global Ecovillage Network).

6.3 Majoitus

Haastateltavista kahdeksan tarjosi poimijoilleen majoitusta, joista viidellä majoitus oli maksullista. Majoitus oli kaikissa tapauksissa yhteismajoitusta, johon sisältyi jaettavat vessat, suihkut ja keittiö. Maksulliset majoitukset olivat marja- ja monialaisilla tiloilla (5/12). Majoituksesta perittiin 3,5 – 4,5 € yöltä.

Yksi luonnontuotealan yritys, wooffareita käyttävä tila ja ekokylä, tarjosivat majoitusta poimijoilleen (3/12). Kaikissa tapauksissa työtä vastaan tarjottiin ilmaiseksi sekä majoitus että ruoka. Wooffareille majoitus ja ruoka ovat osa sopimusta. Luonnontuotealan yrityksellä majoitus koski vain alan koulutuksesta tulevia harjoittelijoita. Ekokylässä majoitus ja ruoka tarjottiin ilmaiseksi talkooviikoilla.

Haastateltavista neljä ei tarjonnut majoitusta poimijoilleen. Kahdella marjatilalla poimijat olivat paikkakuntalaisia, jotka asuivat lähellä tilaa. Kahden haastateltavan poimintasesongit olivat niin vaihtelevia aikatauluiltaan ja määriltään, ettei majoitukseen investoiminen kannattanut.

6.4 Tarjotut palvelut ja kokemukset

Kahdeksan haastateltavaa kertoi palveluista, lisäarvosta tai kokemuksista, joita he tarjosivat poimijoilleen. Suurin osa ei tunnistanut teemaa tarjotut palvelut, vaan aiheeseen tarvittiin johdatusta. Viisi haastateltavista tarjosi poimijoilleen ruokailua tai kahvittelua, neljä tarjosi elämyksiä.

Kaksi marjatilallista tarjosi poimijoilleen kahvit tai teet. Toinen tarjosi myös aamupalan. Molemmissa tapauksissa poimijoita oli alle kymmenen henkilöä. Erityisiksi elämyksiksi luonnehdittiin saunaa ja kalastusta. Perinteisen poiminnasta poikkeavat toimijat (wooffaus ja ekokylä) kertoivat niin sanottujen ohjelmapalvelujen kuuluvan toimintaan.

6.5 Esille tulleet uudet teemat

Uudet teemat nousivat haastatteluissa spontaanisti. Puheen lomasta teemat merkittiin ylös ja niitä täydennettiin nauhoituksia läpi käydessä. Myös omat yhteenvedot haastattelujen havainnoista nosti uusia teemoja.

Hyvin esille tuleva teema oli arvot ja poimijoiden hyvä kohtelu. Erään haastateltavan marjatilalla selkeitä arvoja oli ihmisten hyvä kohtelu ja reilu palkkaus. Näin poimijat tulivat tilalle töihin vuosi toisensa jälkeen. Erityistä tilasta teki tilan mittava raaka-aine tuotanto poiminnalla, joka toteutetaan 90% paikkakuntalaisten voimin. Tila oli ainoa haastateltavista, joka oli onnistunut pitämään yllä paikallisen, suomalaisten toimesta toteutetun laajan poiminnan monialaisella tilalla.

Arvot nousivat esille myös luonnontuotealan toimijoiden haastatteluissa. Pohjois-Suomessa toimiva yritys piti hyvin tärkeänä arvona paikallisten kyläläisten työllistämisen ja rahan jäämisen alueelle. Yritys oli onnistunut luomaan oman poimijaverkoston ja luotettavan arvoketjun tuotteelleen.

Hyviä arvoja esille tuovissa haastatteluissa oli havaittavissa haastateltavan henkilön ihmissuhdetaidot. Puhe oli hyvin selkeää, mutkatonta, ystävällistä ja stressitöntä. Toiminnassa korostettiin vastuullisuutta. Näillä haastateltavilla suurin osa poimijoista tuli tilalle töihin toistamiseen.

Poimijoiden työhyvinvointi nousi esille uutena teemana. Monet haastateltavista mainitsivat poimijoiden jaksamisen tärkeäksi tekijäksi. Varsinkin parin isomman marjatilalla haastatteluissa tuli esille työpäivien ja jaksojen pituudet.

Poiminnan tehokkuus on parhaimmillaan, kun töissä oli enemmän ihmisiä lyhyemmällä päivällä. Tällöin poimintaa on noin 5 – 6 tuntia päivässä. Työjakso oli tällöin 5 – 6 päivää. Käytäntö tukee poimijoiden palautumista fyysisestä rasituksesta.

Suomalaisten poimijoiden saatavuus nousi esille hyvin vaihtelevana ilmiönä ja asenteina. Ulkomaalaisia poiminnassaan käyttävät olivat sitä mieltä, ettei suomalaisia nuoria vaan saada enää poimintatyöhön. Monet mainitsivat, että perinteisesti suomalaiset nuoret tulivat ansaitsemaan rahaa tiettyä kohdetta varten poiminnalla (esim. lomamatka, mopo jne.). Nykyajan nuorten motivaatioon koettiin vaikuttavan erityisesti nykyinen elintaso, poiminnan fyysinen rasittavuus ja vanhemmilta helposti saatava raha.

Yksi vastaaja sanoi ottavansa kaikki suomalaiset töihin, toinen ilmaisi, ettei suomalaisten töihin ottaminen ole enää kannattavaa. Asenteen vaihtelivat hyvin paljon. Monet ulkomaisia poimijoita käyttävistä haastateltavista eivät aktiivisesti ilmoittaneet työpaikoista suomalaisille missään kanavassa. Vaikuttaa siltä, että poimintaan odotetaan ihmisten hakeutuvan itsenäisesti ilman tiedotusta. Tilat ovat tottuneet olemaan kyselijöitten varassa.

Uusi teema ja ilmiö oli World Wide Opportunities on Organic Farms -sivuton kautta saatava, kulttuurinen vaihto nimellä toimiva vapaaehtoistyö. Haastateltavalla oli sivustolla profiili, jossa kerrotaan tilasta, työtehtävistä joissa tarvitaan apua ja woofarin fasilitoinnista. Profiilit ovat tiloille ilmaisia. Tiloille tulevat wooffarit maksavat profiilinsa perustamisesta. Kulttuurivaihto sisältää sopimuksen, jossa wooffari saa majoituksen ja ruuan toimijalta ilmaiseksi vaihtona maksimissaan 6 tunnin työstä, viitenä päivänä viikossa.

Uusi teema oli poimijaverkoston rakentaminen poimijarekisterin avulla. Luonnon tuotealan toimija pohti haastattelusta poimijarekisterin toimivuutta, ja mahdollisuutta rakentaa poimijaverkostoa keruutuoteneuvojien kouluttamien poimijatietojen perusteella. Uusi tutkimus voisi olla keruutuoteneuvojille kohdennettu kysely poimijaverkostoihin liittyen.

7 POHDINTA

7.1 Tulosten tarkastelua

Suomalaisten poimijoiden pitäminen alkutuotannossa on tutkimuksen perusteella mahdollista, kun kiinnitetään huomiota poimijoiden oloihin ja kohteluun sekä sosiaalisiin taitoihin. Hankintakanavien monipuolinen käyttö sekä aktiivisuus sosiaalisessa mediassa lisäävät hakemuksien määriä. Myös kolmannen sektorin poimijat ovat varteenotettava profiili poimijoissa. Näillä käytänteillä voidaan saada keruuverkosto enemmän paikallisista poimijoista

Luonnontuoteala kaipaa ammattimaisia toimijoita keruutapahtumien koordinoijaksi ja keruuverkoston fasilitoijaksi. Alihankkijayrityksen toiminta tulisi tutkimuksen valossa perustua poimijan roolia kunnioittaviin arvoihin kuten reiluun poimijahintaan sekä sopivan pituisiin työpäiviin ja -jaksoihin. Majoituksen ja pienimuotoisen lisäarvon tuominen poimijaverkoston palvelutuotannolla voisi tukea suomalaisen keruuverkoston rakentamista.

Keruuverkoston koordinoijalle ja oppaille tärkeä ominaisuus on hyvien sosiaalisten taitojen hallinta. Kun poimijoita kohdellaan hyvin, he tulevat vuosi toisensa jälkeen uudestaan. Poimintatyön tukeminen päivittäisillä tavoitteilla sekä kommunikaatiolla, jossa vastaanotetaan palautetta, jaetaan tietoa ja annetaan tunnustusta, olisi hyvä huomioida keruuverkoston aikataulun rakentamisessa.

Luonnontuotteiden keruu ja jokamiehenoikeudet ovat Euroopan mittakaavassa harvinaisuus, jota voitaisiin markkinoida elämysmatkailuna. Poiminnan etuja ovat sen sesonki luontoisuus ja veroton ansaitseminen, joka on mahdollista kaikille kansalaisuuteen ja koulutukseen katsomatta.

Lapin matkailun olemassa olevan turismin infra on hyödynnettävissä keruuverkoston fasilitoinnissa sekä organisoinnissa. Matkailun talvisesongissa työllistyvien ammattitaito on myös hyödynnettävissä keruuverkoston koordinoinnissa. Woofaus -ilmiö antaa suuntaa, että Lapin luonnon imagoarvot, kuten pohjoinen puhtaus, eksotiikka ja keskiyöaurinko yhdistettynä ansaitsemisen

mahdollisuuteen, voisi luoda uuden elämysmatkailuun perustuvan poimijaprofiilin.

7.2 Opinnäytetyön luotettavuus

Aineiston hankinnassa käytettiin aineistotriangulaatiota. Triangulaatio tarkoittaa kolmijakoista lähestymistapaa aiheeseen: lähdeiteksin luotua teoriapohjaa, havannoimalla hankittua tietoa ja tutkimuksen tuloksia. Eri näkökulmat tukevat kehitystehtävän täyttymistä ja luotettavuutta.

Tutkimuksen luotettavuus on otannan huomioiden hyvä, vaikkakin tutkimuksen tekijänä olisin halunnut haastatella vielä enemmän poimintaa harjoittavia alkutuottajia, jotta poimijaprofiileita ja poimijoiden hankintakanavien käytöstä olisi saanut vielä kattavamman kuvan. Tutkimustulokset 12:sta haastattelun perusteella antavat hyvän peruskuvan poiminnasta. Tulokset ovat yhtenevät teorian kanssa ja vastaavat tietoperustaa alasta.

Opinnäytetyössä ei ole huomioitu työnantajaa ja työntekijää koskevaa lainsäädäntöä. Työsopimuksen laatiminen työstä ja työtodistuksen saaminen, mahdollisuus todistaa työkokemus, voi olla nuorille poimijoille tärkeää. Tämä seikka vaikuttaa toimijan ja poimijan keskinäiseen suhteeseen, jota ei ole huomioitu opinnäytetyössä.

Koska työ on samankaltaista käsinpoiminnassa toimialasta riippumatta, ja tarkoitus oli saada tietoa mahdollisimman innovatiivisten ratkaisujen löytämiseksi alalle, on työnteon byrokratia rajattu ulos. Luonnontuotealan alkutuotannon veroton tulo on opinnäytetyön tutkimuksen valossa hyväksi sekä toimijoille että poimijoille.

7.3 Jatkokehittämissuhteet

Keruuverkostojen käytänteitä voisi tutkia vanhoista keruuverkostomalleista joissa poimijahinta on ollut hyvä suhteessa elintasoon. Luonnollinen kannustin, rahan

ansaitseminen on tutkimuksessakin todettu paras motivaattori. 1970-luvulla kerätyn marjan määrä on ollut sama kuin nykypäivänä (Moisio 2017). Päivittäinen työn määrä on laskenut elintason noustessa, ja ihmisillä pitäisi olla yhtä paljon aikaa kuin ennenkin.

Voisi päätellä että mittava keruu on edelleen mahdollista suomalaisten toimin, jos poimijahintaa saadaan venytettyä kattamaan keruuverkoston kuluja sekä maksamaan poimijalle kannattava kilohinta. Ratkaisu luonnontuotealan raaka-aineketjun määrälliseen kasvuun sekä luotettavuuteen poimijarekisterin poimijoiden verkostoitumismahdollisuudella. Mielenkiintoista olisi elektronisen alustan luominen keruutuoteneuvojien kouluttamille poimijoille ja alkaa näin luomaan modernia keruuverkostoa.

Luonnontuotteiden kehittyvät karttapalvelut tulevat olemaan osa modernia keruuverkostoa. Kehittyvä teknologia avaa yhä enenevässä määrin tietoa keruupaikoista poiminnasta kiinnostuneille. Poimijoiden tiedon jakaminen sekä verkostoituminen ja toiminnan markkinointi sosiaalisessa mediassa tuovat toivottavasti eloa keruukulttuuriin.

Keruuverkoston brändäys keruukulttuurina, perinne-elämyksenä, voisi tuoda lisää poimijoita verkostoon. Tässä tapauksessa on kuitenkin muistettava, että keruumäärät matkailijoilla voivat olla pieniä ja ansainta poiminnalla toisarvoista. Keruun koordinoijan resurssit pitäisi riittää sekä elämymatkailijoiden, että ahkerien poimijoiden koordinointiin.

kohderyhmänä paikalliset ja suomalaiset poimijat ovat paras ratkaisu keruuverkostolle. Tutkimuksessa oli nähtävissä yhteys poimijoiden hankinnassa käytettävien kanavien ja suomalaisten poimijoiden määrässä. Keruun kampanjointia kaikissa kanavissa olisi hyvä kokeilla. Erityisesti elektroniset kanavat, sosiaalinen media ja sovellukset ovat kustannustehokkaita keinoja tarjota poimintatyötä. Tärkeää on laadukkaat kuvat ja tekstit, jotka rakentavat kannustavia mielikuvia poiminnasta.

Alkutuotannon läpinäkyvyys, poimijoiden hyvä kohtelu sekä Lapin luonnontuotteiden ravinnetiheys olisi hyvä tuoda esille eri viestintäkanavissa keruuverkostoa rakennettaessa. Keruuverkostona voisi kuvata perinteikkäällä lappilaisella elämäntyyliä: Villin luonnon kanssa yhteydessä elämistä ja siitä suoraan toimeentulon saaden, kiertämättä verotoimiston kautta.

7.4 Oma oppimiskokemus

Oppimiskokemusta voisi kuvailla kokonaisvaltaiseksi. Eniten opin itsestäni, tyytylistäni, aikatauluista ja parhaasta mahdollisesta työajasta sekä -tavasta. Huomasin, että varhaiset aamun tunnit ovat ajatuksenjuoksun kirkkainta aikaa, ja että käsin kirjoittaessa tuotan parempia lauserakenteita. Opin myös, että tauot ovat toisinaan yhtä tärkeitä kuin itse työ – ajatukset tiivistyvät ja tieto yhdistyy toisiinsa. Minulle opinnäytetyön kirjoittaminen oli oppirikas prosessi, jonka vaiheissa jopa opettajat olivat hämmentyneitä, vaikkakin itselläni oli selkeä kuva päämäärästä.

Ammatillisesti kiinnostavinta oli tutustua luonnontuotealan uusimpiin raportteihin, tutkimuksiin ja julkaisuihin. Opinnäytetyön tekoaika oli hyvä, sillä samaan aikaan julkaistiin paljon toimialan uusinta tietoa kuten Luonnontuotealan toimialaraportti, Marsi 2017 ja raportti luonnontuotealan raaka-aineiden saatavuuden parantamisesta.

Tietoperustani koin hyväksi, sillä minulla on luonnontuotealan ammattitutkinto taustalla. Opin myös, että alan koulutusnimikkeet ovat uudistuneet ja uusimman toimialaraportin mukaan olen siis luonnontuotekehittäjä (ja pian valmistuva agrologi).

Keruuverkoston suunnittelu on ollut mielessäni jo monia vuosia, ja oli hienoa päästä syventymään siihen. Hankalinta oli päättää, mitä keruuverkoston rakentamiseen vaikuttavista tekijöistä olisi toimeksiantajan kannalta hedelmällisin tutkimusaihe. Poimijoiden motivaatio on noussut prosessin myötä tärkeimmäksi tekijäksi, jota olisi mielenkiintoista tutkia lisää.

Antoisaa oli yhteistyö toimeksiantajahankkeen kanssa, erityisesti jakaa intohimo ja innostus alaa kohtaa toimeksiantajahankkeen hankekoordinaattorin, Eveliina Nivan kanssa ja osallistua hankkeen keruutuotetyöpajaan, joka oli inspiroiva ja hyvin tarpeellinen kokemus opinnäytetyöprosessin kannalta. Toivon, että kaikki hyvät ideat tulevat onnistumaan ja tämän opinnäytetyön tietopaketti tulee olemaan parhaaksi mahdolliseksi hyödyksi keruun pilotointihankkeessa syksyllä 2018.

LÄHTEET

- Arktiset Aromit ry 2018. Marjat. Viitattu 26.4.2018 <http://www.arktisetaromit.fi/fi/>.
- Chand, S. 2017. Essay on motivation. Viitattu 27.4.2018 <https://www.scribd.com/document/256557726/Essay-on-motivation>.
- Datt, R. 2006. Krishna's Organisational Structure & Personnel Management. Delhi 2006.
- Forsyth, P. 2000. How to Motivate People. London: Kogan Page Publishers. Viitattu 28.5.2018 https://books.google.fi/books?id=XdAXq6jvFj0C&printsec=front-cover&hl=fi&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
- Evira 2018. Suomalaisten luonnonvaraisten kasvien elintarvikekäyttöhistoriatietoja. Viimeisin päivitys 29.9.2016. Viitattu 26.4.2018 https://www.evira.fi/globalassets/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/uuselintarvikkeet/luonnonvaraisten-kasvien-elintarvikekaytto_29092016.pdf.
- Federation of WWOOF™ Organisations 2018. Viitattu 9.5.2018 <http://wwooof.net/#wwooof>.
- Helsingin Yliopisto 2015. Luonnontuotealan kasvua jarruttaa epätietoisuus lainsäädännön tulkinnasta 23.3.2015. Viitattu 25.4.2018 <https://www.sttinfo.fi/tiedote/luonnontuotealan-kasvua-jarruttaa-epatietoisuus-lainsaadannon-tulkinnasta?publisherId=3747&releaseId=25220552>
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Jumppanen, A., Törmä, H., Reini, K., Saartenoja, A., Zawalinska, K., Kolehmainen, J., Pulkkinen, R., Korteniemi, J., Pohjola, T. & Latvala, M. 2008. Ohjelma-kauden 2000–2006 maaseudun kehittämissuunnitelmien teema-arviointi. s. 6 Maa- ja metsätalousministeriön julkaisuja 7/2008. Viitattu 12.4.2018 http://www.mmm.fi/attachments/maaseutu/maaseudunkehittamisohjelmat/ohjelmatkaudelle20002006/5E0QSN2p8/Maaseudun_kehittamisohjelmien_teemaarviointi_taitettu_web.pdf.
- Jäntti, M. 2017. Thaipojat eivät enää halua Suomeen – tulijoita huomattavasti vähemmän kuin viime vuonna. Yle Uutiset, 19.6.2017. Viitattu 10.4.2018 <https://yle.fi/uutiset/3-9671490>.
- Kolarin kunta 2017. Valoisten öiden ja keskiyönauringon kasvattamaa Sinulle -liiketoimintamallin konseptointihanke. Viitattu 13.4.2018 <http://www.kolari.fi/fi/elinvoimapaalvelut/hankkeet.html>.
- Korhonen, A. & Häme, L. 2018. Berry Monitor. Satellio Inc. Aalto University. Viitattu 27.5.2018 <https://www.berrymonitor.com/fi>.
- Kurppa, S. & Reinikainen, A. 2017. Tilannekatsaus Luonnonvarakeskuksen

Lapin liitto 2014. Kymmenen virran maa, Lapin maaseutuohjelma 2020. Julkaisu-sarja A39/2014. Rovaniemi. Viitattu 26.4.2018 http://www.lappi.fi/c/document_library/get_file?folderId=349619&name=DLFE-22268.pdf.

Lavango Oy 2018. The evaluation of global market demand based products concepts for selected berry powders/extracts. Viitattu 26.5.2018 http://www.aitoluonto.fi/tiedostopankki/500/Industry-Nordic_Lavango---Product-Concept-Study--2018.pdf.

Lentolaskuri 2018. Viitattu 16.4.2018 <http://www.lentolaskuri.fi/>.

Li, Q. 2012 Forest medicine. Society of Forest Medicine in Japan, Nippon Medical School. Tokyo: 2012.

Luonnontuotealan valtakunnallinen koordinaatiohanke 2018. Hankerekisteri. Viitattu 15.4.2018 <http://www.aitoluonto.fi/tutkimus-ja-kehittaminen/hankerekisteri/hankerekisteri/>.

Maaseutuvirasto 2017. Marsi 2017 Luonnonmarjojen ja -sienten kauppaantulo-määrät vuonna 2017 Viitattu 12.4.2018 <http://www.aitoluonto.fi/tiedostopankki/479/Marsi-2017-raportti.PDF>.

Mannermaa, M. 1999. Tulevaisuuden hallinta - skenaariot strategiatyöskente-lyssä. Porvoo 2000.

Manninen, O. 2014. Lapin luonnontuoteala, nykytila ja mahdollisuudet. Raport-teja 127. Helsingin yliopisto, Ruralia Instituutti. Viitattu 20.4.2018. <http://hdl.handle.net/10138/229348>.

Metsäntutkimuslaitos 2009. Marjasatoihin vaikuttavat lämpö, vesi ja pölyttäjät - ja myös ilmastonmuutos sekä hakkuut 2.9.2009. Viitattu 27.4.2018. <http://www.metla.fi/uutiskirje/fen/2009-3/uutinen-2.html>.

Moisio, S. 2017. Suomalaisten metsämarjojen talteenoton, jalostuksen ja mark-kinoinnin kehitys. Arktiset Aromit ry. Viitattu 2.5.2018. <http://www.arktisetaromit.fi/binary/file/-/fid/3602>).

Morgan, N., Pitchard, A. & Pride, R. 2007. Destination Branding, Creating the Unique Destination Proposition. Oxford: Elsevier Butterforth-Heinemann.

Niemi, S. & Kinnunen, J. 2016. Opas elintarvikealan yrittäjille luonnonkasvien käytöstä - Luonnontuotealan uusielintarvikekysymykset. Lapin ammattikorkea-koulun julkaisuja Sarja D. Muut julkaisut 2/2016. Viitattu 25.5.2018 <http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/120109/D%202%202016%20Niemi%20Kinnunen.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Niemi, S. 2012. Lapin luonnon antimista. Lapin Ammattikorkeakoulu. Rovaniemi. 2012. Viitattu 25.5.2018 <http://docplayer.fi/2639233-Lapin-luonnon-antimista-seija-niemi-opas-luonnonkasvien-ja-erikoisluonnontuotteiden-kestavaan-talteenottoon.html>.

Niva, E. 2018. Hankepääällikkö. Valoisten öiden ja keskiyönauringon kasvattamaa sinulle -liiketoimintamallin konseptointihanke. Keruutyöpaja 24.4.2018. Kolari.

Olin, M. 2017. Nord-T. Uusia tuotteita metsästä seminaari 29.3.2017. Lapin Ammattikorkeakoulu. Rovaniemi.

Peltola, R. 2017. Luonnonvarakeskuksen tutkija. Uusia tuotteita metsästä seminaari 29.3.2017. Lapin Ammattikorkeakoulu. Rovaniemi.

Peltola, R. 2018. Luonnonvarakeskuksen tutkija. Keruutyöpaja 24.4.2018. Valoisten kesäöiden ja keskiyön auringon kasvattamaa Sinulle - liiketoimintamallin konseptointihanke. Kolari.

Peltola, R. & Hallikainen, V. 2010. Maankäytön ongelmia luonnontuotealalla: suhtautuminen ulkomaisiin marjanpöimijöihin. Luonnontuotealan valtakunnallinen tutkimusseminaari 5.10.2010. Toim. Lavola A., Julkunen-Tiitto R. & Saastamoinen O. Viitattu 2.5.2018. http://epublications.uef.fi/pub/urn_isbn_978-952-61-0643-4/urn_isbn_978-952-61-0643-4.pdf.

Rasimäki, K. & Rasimäki, J. 2016. MustikkaGo karttapalvelu. Viitattu 4.5.2018. <https://mustikkago.fi/>.

Ristioja, A. 2018. Luonnontuotealan toimialaraportti. TEM:n ja Ely-keskusten julkaisuja: 2/2018. Viitattu 17.4.2018. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-299-6>.

Ruohotie, P. 1998. Motivaatio, tahto ja oppiminen. Helsinki: Oy Edita Ab.

Rutanen, J. 2014. Luonnontuotteet monipuolistuvissa arvoverkoissa – Luonnontuotealan toimintaohjelma 2020 Helsingin Yliopisto Ruralia Instituutti: Raportteja 145. Viitattu 2.5.2018 <http://www.aitoluonto.fi/tiedostopankki/5/Raportteja145.pdf>.

Rutanen, J. 2018. Luonnontuotealan raaka-aineiden saatavuuden parantaminen. Helsingin Yliopisto Ruralia Instituutti: Raportteja 178. Viitattu 20.4.2018 <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/234319/Raportteja178.pdf?sequence=1>.

Saastamoinen, O., Turtiainen, M. & Salo, K. 2011. Mustikan ja puolukan sadot ja talteenotto Pohjois-Suomessa – kohti systemaattista marjatalouden tarkastelua. Julkaisussa Soppela K. & Peltola R. (toim.) Luonnontuotealan valtakunnallinen tutkimusseminaari 4.10.2011. MTT Jokioinen 2013. Viitattu 20.4.2018 <http://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/480736/mttraportti87.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Sihvonen M. 2017. Marjajarava tuo metsien aarteet avoimille kartoille. Luonnonvarakeskus 14.9.2017. Viitattu 3.5.2018 <https://www.luke.fi/marjajarava-tuo-metsien-aarteet-avoimille-kartoille/>.

Simonen, M. 2015. Tienannut jo 1 500 euroa: Oscar, 14, on kerännyt 350 litraa mustikoita. Iltalehti 19.8.2015. Viitattu 10.5.2018 http://www.iltalehti.fi/tyoelama/2015081820197849_tb.shtml.

Snellman, E. 1996 Väinönputki oljenkortena. Pro gradu tutkielma, Lapin Yliopisto. Arktisen keskuksen tiedotteita 19. Lapin yliopistopaino, Rovaniemi: 1996.

Sorvari, J. & Koski, M. 2018. Superfoodien tulevaisuus, Suomen luonnontuotealan nykytilanne sekä sen tulevaisuuden näkymät megatrendien valossa. Oulun Ammattikorkeakoulu. Liiketalous. Opinnäytetyö.

Stoor, E. 2018. Innorooms. Keruutyöpaja 24.4.2018. Valoisten kesäöiden ja keskiyön auringon kasvattamaa Sinulle - liiketoimintamallin konseptointihanke. Kolari.

Suomen 4H-liitto 2018. Ruokaa Luonnosta -selvityshanke (2017-2018). Viitattu 30.4.2018 <https://4h.fi/4h-jarjestona-2/jarjeston-toiminta/hankkeet/ruokaa-luonnosta-selvityshanke-2017/>.

Tahvanainen, V. & Kurttila, M. 2015. Metsänomistajien näkemys luonnontuotteisiin perustuvista liiketoimintamahdollisuuksista. Luonnontuotealan tutkimusseminaari, Ruka, Kuusamo 11.11.2015. Viitattu 19.4.2018 <http://www.metla.fi/tapahumat/2015/luonnontuote/Tahvanainen.pdf>.

Tarssanen, T. 2009. Elämystuottajan käsikirja. Rovaniemi: Oy Sevenprint Ltd

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.

Tuominen M. 2016a. Ärsyttääkö Pokémon Go? Jyri ja Karri kehittävät Mustikka Go:ta. Maaseudun Tulevaisuus 27.7.2016. Viitattu 3.5.2018 <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/ymp%C3%A4rist%C3%B6/%C3%A4rsytt%C3%A4%C3%A4k%C3%B6-pok%C3%A9mon-go-jyri-ja-karri-kehitt%C3%A4v%C3%A4t-mustikka-go-ta-1.156756>.

Tuominen M. 2016b. Mustikka Go ei olekaan ainoa – myös Lukella kehitteillä oma marjasovellus. Maaseudun tulevaisuus 28.7.2016. Viitattu 3.5.2018 <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/ymp%C3%A4rist%C3%B6/mustikka-go-ei-olekaan-ainoa-my%C3%B6s-lukella-kehitteill%C3%A4-oma-marjasovellus-1.156842>.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2017. Pk-toimialabarometri, Luonnontuotteet. Viitattu 17.4.2018 http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160278/PKtoimialabarometri_Luonnontuoteala_Syky_2017.pdf.

Verohallinto 2017. Marjat saa myydä verovapaasti, jos niitä ei poimi työkseen. Viitattu 27.5.2018 https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/verohallinnon_esitely/uutiset/uutiset/2017/marjat-saa-myyd%C3%A4-verovapaasti-jos-niit%C3%A4-ei-poimi-ty%C3%B6kseen/.

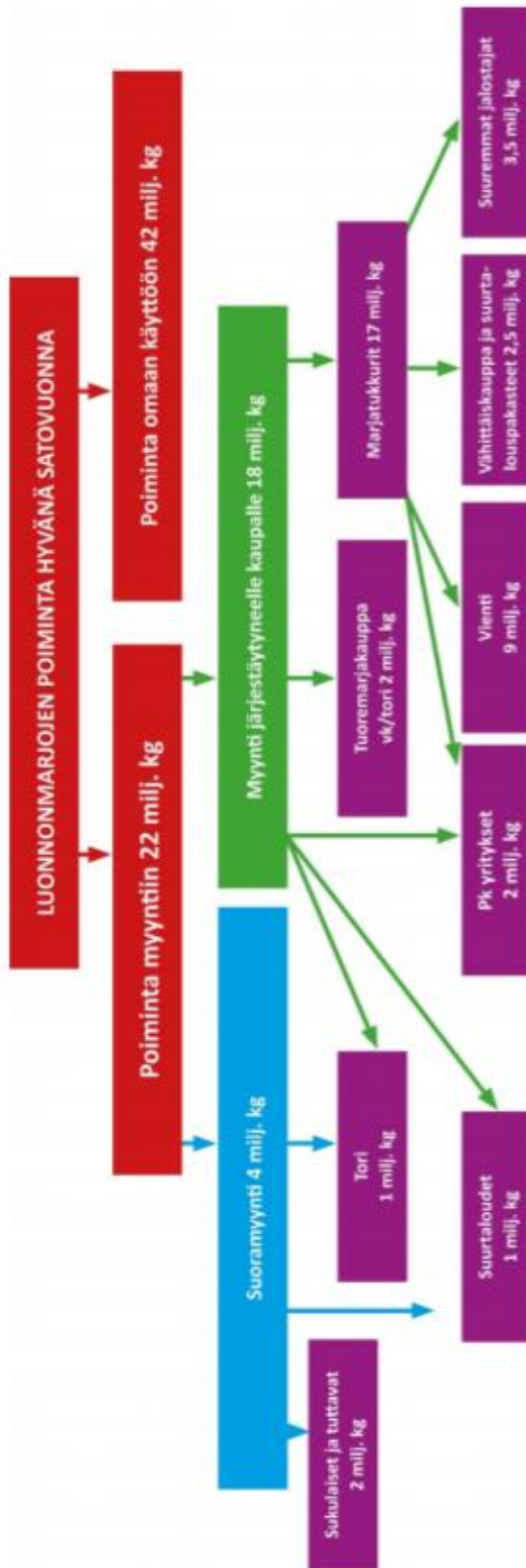
Viitala, R. 2004. Henkilöstöjohtaminen. 4. painos. Helsinki: Edita Prima Oy

Ympäristöhallinto 2017. Jokamiehen oikeudet. Viitattu 26.4.2018 <http://www.ymparisto.fi/fi-FI/Luonto/Jokamiehenoikeudet>.

Ympäristöministeriö 2017. Jokamiehen oikeudet, lainsäädäntöä ja käytäntöä. Viitattu 26.4.2018 file:///C:/Users/OMISTAJA/Downloads/jokamiehenoikeus_suomi_12-2017.pdf.

LIITTEET

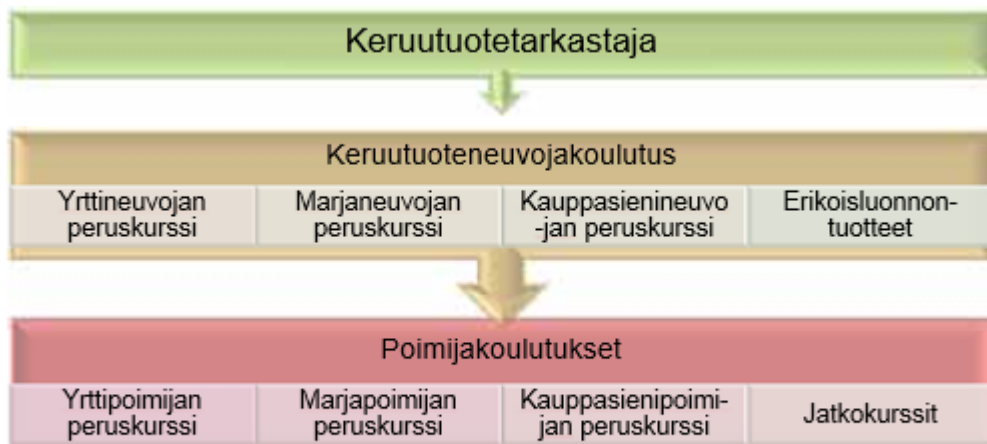
- Liite 1. Hyvän satovuoden markkinarakenne
- Liite 2. Haastattelun teemakaavake
- Liite 3. Luonnontuotealan koulutusjärjestelmä



Liite 2: Hyvän satovuoden markkinarakenne (Moisio 2017.)

Teemahaastattelu	kesto						
Haastateltava					sähköposti		
tuotanto							
poimijoiden profiilit				Motivaatio			
poimijoiden majoitus ja hygienia							
kyllä				maksullinen			
ei				maksuton			
poimijoiden hankintakanavat							
sosiaalinen media				internet		muu	
tarjotut palvelut							
Uudet teemat							

Liite 2: Haastattelun teemakaavake



Perinteinen luonnontuotealan koulutusjärjestelmä ja kouluttamisoikeus.

Kuvio Seija Niemi.

Liite 3: Luonnontuotealan koulutusjärjestelmä