

Lapin ammattikorkeakoulu - Lapin AMK / Esittely / Lähituotteesta paikallisen kaupan vetovoimatekijäksi

LÄHITUOTTEESTA PAIKALLISEN KAUPAN VETOVOIMATEKIJÄKSI

5.10.2021 8:00

DI Anni Hamari työskentelee projekti-insinöörinä Uudistuva teollisuus -osaamisryhmässä ja agrologi (AMK) Hanna-Mari Romakkaniemi projektisuunnittelijana Tulevaisuuden biotalous -osaamisryhmässä Lapin ammattikorkeakoulussa.



Kauppias osaa arvostaa lähituottajia

Valtaosalle tavallisia kuluttajia lähituote tai -palvelu tarkoittaa laadukasta tuotetta, ja sen takana on ammattitaitoinen ja tunnettu paikallinen toimija. Kuluttajien keskuudessa on virinnyt halu tukea ja kannustaa paikallisia yrittäjiä ja palveluntarjoajia. Tällä tavalla turvataan myös paikallisten tuotteiden ja palveluiden saatavuutta.

Nivan ym. (2018) mukaan kuluttajatutkimuksissa kuluttajien arvostuksiin kotimaisen ja ulkomaisen ruoan välillä vaikuttavat myös laatuun, terveellisyteen, turvallisuuteen ja hintaan liittyvät käsitykset. Paikallisten tuotteiden ja palveluiden merkitys korostuu erityisesti pohjoisessa, jossa kaupat sijaitsevat kaukana. Pitkä kauppamatka aiheuttaa myös yksittäiselle kuluttajalle kasvavaa hiilijalanjälkeä sekä kohonneita polttoainekustannuksia.

Paikallisen tuotannon monipuolisuus ja tuotteiden saatavuus läheltä voivat muodostua ajan- ja kustannussäästöjen kautta mielekkääksi. Samaan aikaan, kun maaseudulla suositaan kotimaisia elintarvikkeita, ulkomaista alkuperää olevien elintarvikkeiden arvostus on kaupungeissa kasvanut. Tämä trendi saattaa pidemmällä aikavälillä haastaa kotimaista elintarviketuotantoa entisestään, vaikka kotimainen tuotanto nähdään myös tärkeänä kulttuuriperinteen muodostajana (Niva, Peltoniemi & Aalto 2018.).

Kuluttajan kannalta lähituotetta tulisikin olla riittävästi tarjolla helpon saatavuuden lisäksi myös kohtuuhintaisena, jotta asiakas innostuu tuotteen säännöllisestä käytöstä. Tässä kohden on paikallisen päivittäistavarakaupan vuoro astua esille ja tarjota paikka oman alueen tuotteille osana paikallisen kaupan valikoimaa.

Kaupan on tunnettava lähituottajat. Avoin ja rehellinen viestintä, laadukas kommunikaatio ja molemminpuolinen sitoumus edistävät kaupan ja tuottajan välisen symbioosin syntymistä. Arvostus on olemassa ja se pitää tuoda näkyvästi esille.

Tuotteen esilletuontia helpottamaan on kehitetty **Kuukauden lähituote- tai palvelu** -toimintamalli. Toimintamallin avulla arvostusta voidaan tuoda selkeämmin esille (Kuva 1), ja tehostaa yhden tuottajan tuotteiden markkinointia kaupalla.

Parhaimmillaan toimintamalli rohkaisee uusia tai aloittelevia tuottajia toimittamaan tuotteitaan myyntiin, kun arvostus lähituottajia kohtaan näytetään selkeästi.



Kuva 1. Tervolalaisen Juha Jankkilan puikulaperuna oli ensimmäinen tuote Kuukauden lähituote -toimintamallin toteutuksessa kaupalla.

Lähiuote on kauppiaille menestystekijä. Näin uskoo K-Market Tervolan kauppias Pia Palokangas. "Meillä on halu siihen, että Tervola pärjää, ja jos sitä pystymme omalla työllämme edistämään, niin onhan se mahtavaa. Lähiuottaja on tuttu ja turvallinen, jolta saa laadukkaita tuotteita. Kuntalaiset myös arvostavat paikallisia tuotteita."

Eteenpäin vie suurena voimana kotiseuturakkaus. Pia on asunut 30 vuotta Tervolassa ja kauppias Jukka Palokangas on myös kotoisin Tervolasta.

Kuukauden lähituote tai -palvelu -toimintamalli

Lapin ammattikorkeakoulun hallinnoimassa SERI - Resurssiviisas Meri-Lappi -hankkeessa tehdään työtä alueen resurssiviisauden, kiertotalouden ja vähähiilisyiden teemoissa. SERI-hankkeessa toteutettujen pilotoitien avulla Lapin ammattikorkeakoulu on vahvana alueellisena toimijana edistämässä resurssien viisasta käyttöä, sekä tuomassa lukuisia hyviä toimintatapoja alueen vähähiilisyttä eteenpäin vievään työhön.

SERI-hankkeessa pilotoitiin myös Kuukauden lähituote tai -palvelu -toimintamalli. Vaikutus on ensisijaisesti paikallinen ja kasvattaa alueen elintarviketuotteiden liiketoimintaa, jolla voidaan taata alueen elinvoimaisuus myös vähähiilisemmässä tulevaisuudessa.

Käytetty toimintamalli on monistettavissa elintarvikekauppojen lisäksi muiden kaupan alan yrityksiin, joiden valikoimissa voidaan kasvattaa lähituotteita. Toimintamallia voidaan käyttää myös paikallisia palveluja tarjoavien yritysten näkyvyyden kasvattamiseen.

Toimintamalli edistää vähähiilisyttä, kun pitkien kuljetusmatkojen ja lämmitettyjen välivarastointien tarve poistuu. Nykytilassa käytössä oleva logistiikkaketju toimii siten, että Lapissa tuotettu tuote kuljetetaan Helsinkiin ja varastoidaan keskusvarastoon, josta se kuljetetaan takaisin Lappiin.

Lapissa tuotettujen tuotteiden ei tarvitse käydä logistisesti turhaa lenkkiä Helsingin keskusvarastolla, vaan ne saadaan suoraan tuottajalta kaupan hyllylle. Myös asiakas saa tällöin tuoreemman tuotteen käyttöönsä. Kauppakin hyötyy mallista, sillä tyyppillisen 3 - 5 päivän toimitusajan sijaan voidaan tuotteet saada hyllyyn jo samana iltana tuottajan joustavuudesta ja ketterydestä osittain riippuen.

Lähituote- tai lähipalvelutoimintamallin kehittäminen

Toimintamalli on suunniteltu siten, että sen perustaminen ei vaadi paljoa taloudellisia resursseja. Toimintamalli on helppo käynnistää tuttujen tuottajien kanssa ja tavoitteena on luoda yhteiset rutiinit toteutukselle. Toimintamallin avulla tuodaan yhteen neuvottelupöytään tuottajat ja kaupat, joiden tahtotilana on edistää lähituotteiden käyttöä yhteistyössä.

Kaupalla esitettävän markkinointimateriaalin voi tarvittaessa tulostaa itse, painattaa ekologisessa painotalossa tai julkaista digitaalisesti esimerkiksi sosiaalisen median kanavilla. Digitaalisen materiaalin ympäristövaikutus on pienempi, mutta käsiin tuntuvalle materiaalille tavoitetaan asiakkaat paremmin. Painetun markkinointimateriaalin avulla tuote on mahdollista saada näkyvämmiin esille kaupalla.

Toimintamallin käynnistymisvaiheessa huomiota tulee kiinnittää siihen, että aloitusvaiheessa tavoitettaisiin alueen tuottajat mahdollisimman kattavasti. Toimintamallin toteutuksen aikana voidaan markkinoida kaupalla kahta pientuottajaa samanaikaisesti, tällä turvataan myös kuluttajalle tuotteen varmempi saatavuus kampanja-aikana. Tällöin kysynnän kasvu ei muodostu yksittäiselle elinkeinonharjoittajalle tai elintarviketuottajalle kohtuuttoman suureksi painolastiksi, kun tuotteiden tarjoajia on useita.

Tuottaja tai toimija voi myös toimia yksittäin koko toimintamallin toteutuksessa, kun tuotteiden ja palveluiden tarjonta riittää kasvaneeseen kysyntään. Usein toimintamalli käynnistetään sitä markkinoivan yrityksen toimesta, mutta aloitteentekijänä voi aivan hyvin olla myös yrittäjät tuotteiden ja palveluiden takana.

Meri-Lapin alueelle mahtuu uusia tuottajia

Meri-Lapin alueella on suhteellisen vahvaa liha- ja maitoalan tuotantoa. SERI-hankkeen ja Tervolan kunnan yhteistyössä järjestämän Lähiruokaa resurssiviisaasti Meri-Lapissa -webinaarisarjan perusteellakin oli selvää, että Meri-Lappiin kaivataan kovasti esimerkiksi puutarhavihannesten viljelijöitä.

Pia Palokangas tietää kertoa, että esimerkiksi tervolalaiselle luomulaatuiselle valkosipulille kysyntä on niin kovaa, että enemmänkin otettaisiin myyntiin, jos vain olisi saatavilla. Lähiruokaa resurssiviisaasti Meri-Lapissa -webinaarit pidettiin Teams -alustalla tammi – maaliskuussa ja kokoava päätöswebinaari 23.3.2021.

Kauppiaat eivät ole ainoita, jotka janoavat lähituotteita tarjottavaksi kuntalaisille. Myös keskuskeittiöille toimittavalla perunan ja juuresten viljelijälle voisi olla kysyntää. Sopimukseen kuuluisi toimittaa raaka-aineet kuorittuina ja pakattuina. Multaista perunaa kyllä saisi ehkä helpomminkin, mutta sen käsittely nykyisissä tiloissa keskuskeittiöillä ei onnistu puhtaus- ja hygieniasyistä.

Peruna menestyy hyvin Meri-Lapin alueella, mikäli omia viljelykokemuksia on uskominen. Joka vuosi satoa on tullut, ja maakellarissa varastoituna peruna kestää parhaimmillaan seuraavaan kesään saakka.

Kuluttajatuotteilla mitattuna omavaraisuus täyttyy ainoastaan poronlihalla, nauriilla ja lampaanlihalla (Kuha, Hallikainen & Hannukkala 2018), joten kehitettävää löytyy. Kuhan ym. (2018) mukaan "Lappi on nollatuotantoaluetta useilla sellaisilla maatalouden tuotteilla joiden tuottaminen Lapin maakunnassa olisi täysin mahdollista".

Totta kai meidän kannattaisi ensisijaisesti syödä Meri-Lapissa sitä, mitä täälläkin voi tuottaa, kuten Meri-Lappilaista perunaa. Riisiä ja avokadoja täällä ei sen sijaan vielä kannata alkaa viljelemään, mutta Lapissa

menestyvien vaihtoehtojen kartoitus kotimaisen kasviproteiinin lähteeksi voisi olla mielenkiintoinen avaus.

Hyvä suunnittelu on avain onnistumiseen

SERI – Resurssiviisas Meri-Lappi -hanke käynnisti pilotin kauppiasparin kanssa hyödyntäen etäpalaverien mahdollisuutta. Kauppiaan into kehittää aluettaan sekä idearikkaus olivat toteutuksen ehdoton suola, tällöin myös toteutus muodostui mielekkääksi ja eteni suunnitellusti kohti päämäärää. Tässä pilotissa kauppiasparilla oli lähes valmiina lista tuottajista, joiden kanssa käytiin vuoropuhelua Kuukauden lähtuote -toimintamalliin osallistumisesta.

Tuottajien kontaktointit hoidettiin kauppiasparin ja Lapin ammattikorkeakoulun hanketyöntekijöiden kanssa yhteistyössä, ja tuottajille tarjottiin heidän niin halutessaan myös apuja kaupalle toimitettavan markkinointimateriaalin suunnittelussa ja ulkoasussa. Tuottajien osalta laadittiin lista neljälle kuukauden ajanjaksolle valmiiksi alkaen huhtikuulta, kenen tuote minäkin kuukautena pääsee esille. Lisäksi suunniteltiin alustava lista elokuusta seuraavan vuoden maaliskuulle kattavaksi, ketä vaihtoehtoisia tuottajia alueella voisi olla.

Kokonaisuutena Kuukauden lähtuote -toimintamallin lanseeraus tähän kohteeseen toimi erittäin hyvin. Osa tuottajista halusi vastaanottaa tarjottua apua materiaalien suunnitteluun, osa teki suunnittelutyön kaupan kanssa sopien. Tuottajat osoittivat olevansa erittäin yhteistyökykyisiä ja kykeneviä toimittamaan tuotetta myös hyvin lyhyillä toimitusajoilla siten, että parhaillaan uusi tuote-erä saatiin kauppaan jo samana iltana. Kun alkuun on päästy, on tämän toimintamallin laajennus vaikka koko vuoden kattavaksi tai tietyin väliajoin toistuvaksi vaivatonta ja antaa paikallisille tuotteille mahtavan aitiopaikan oman kylän kaupan hyllyllä.

SERI-hankeinfo

SERI – Resurssiviisas Meri-Lappi -hanke on toteuttanut pilottivaiheessaan erityisesti alueellista yhteistyötä ja pyrkinyt vahvistamaan resurssiviisaan -termin jalkauttamista. Lapin ammattikorkeakoulun vetämän hankkeen tavoitteena on ollut kehittää Meri-Lapin alueen vähähiilisyttä ja resurssiviisautta hankeaikana (Kuva 2.).

Hankkeen toimintakausi sijoittuu ajalle 1.1.2020-31.12.2021. Hankerahoituksen kokonaisbudjetti on 353 690 €, josta Lapin liiton myöntämän EAKR-rahoituksen osuus on 282 952 €. (Lapin ammattikorkeakoulu 2021).



SERI – Resurssiviisas Meri-Lappi

KIERTOTALOUS, RESURSSIVIISAUS JA VÄHÄHIILISYYS



Kuva 2. SERI – Resurssiviisas Meri-Lappi -hanke.

Lähteet

Kuha, R., Hallikainen, V. ja Hannukkala, A. 2018. Aito arktinen maatalous: Lapin maatalouden nykytilanteen ja tulevaisuuden analysointia. Luonnonvara- ja biotalouden tutkimus 12/2018.

Lapin ammattikorkeakoulu. 2021. Lapin AMKin hanketietokanta. SERI – Resurssiviisas Meri-Lappi. Viitattu 6.9.2021 <https://www.lapinamk.fi/fi/Yrityksille-ja-yhteisoille/Lapin-AMKin-hankeet?RepoProject=4206000065>.

Luonnonvarakeskus, Helsinki. 80 s. Viitattu 15.7.2021 https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/541549/luke-luobio_12_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Niva, M., Peltoniemi, A ja Aalto, K. 2018. Turvallista, ympäristöystävällistä ja kulttuurisesti tärkeää? Kotimaisuuden merkitys ruoan valinnassa. Suomen Maataloustieteellisen seuran tiedote nro 35. Viitattu 31.8.2021. <https://journal.fi/smst/article/view/73214/35077>

> [Siirry Pohjoisen tekijät -blogin etusivulle](#)