

Heikosta sadosta huolimatta mustikkaa pitäisi saada varastoon

Jos heikon mustikkasadon antimia ei saada riittävästi talteen, mustikkaa teollisuudelle myyvien asiakassuhteet ovat vaarassa.

Mustikan kysyntä on kovaa maailmanmarkkinoilla. Viime vuonna marjaa kerättiin Suomesta teollisuudelle ja kaupalle myyntiin noin 5 miljoonaa kiloa. Pitkän aikavälin keskiarvo myyntipöiminnassa on hieman yli 2 miljoonaa kiloa.

"Pahimmassa tapauksessa katkokset toimituksissa saattavat katkaista myös asiakassuhteen, jos varastot eivät riitä vuodeksi eteenpäin. 90-luvulla koettiin puolulukkatato, jonka seurauksena moni myyjä menetti asiak-

kaita", kertoo toiminnanjohtaja **Simo Moisio** Arktiset Aromit ry:stä. Moisio mukaan nyt tarvittaisiin myös kotimaisia poimijoita keräämään vähätkin marjat talteen.

Sorkkamolaisen Ber-Ex Oy:n toimitusjohtaja **Kari Jansa** on myös huolissaan mustikkasadosta.

"Huonolta näyttää. Olen ollut alalla vuodesta 1968 ja vain kerran kerran mustikan ostoa on aloitettu yhtä myöhään. Päivät lyhenee koko ajan pohjoisessa, eivätkä marjat ole vielääkään kypsiä."

Mustikalla kova kysyntä

Mustikalla on kova kysyntä maailmanmarkkinoilla.

"Kaikki mustikat, jotka järkevästi voitaisiin saada talteen saatettiin myös kaupaksi", kuvailee Moisio kysyntää. Viime vuonna marjaa kerättiin teollisuudelle ja kaupalle myyntiin noin 5 miljoonaa kiloa.

"Tulevaisuuden etätavoite olisi saada 15 miljoonaa kiloa mustikkaa myyntiin."

Jansa toteaa, että tieteellisesti todistettu terveystarve on silvittänyt mustikan kysyntää entisestään.

"Kynnyskysymys hyvän kysynnän hyödyntämisessä on marjojen saanti talteen metsästä. Thaimaalaisilla poimijoilla onkin tärkeä rooli tässä asiassa."

Puolukan läpimurtoa odotetaan

Puolukan terveysvaikutuksista ei vielä ole olemassa riittävästi tutkittua tietoa.

"Odotan puolukalle samantyyppistä arvonnousua kuin mustikalle, kunhan sen ominaisuuksista saadaan tutkimustietoa

ja luotua sille terveystarvan maine", sanoo Jansa.

Moisio mukaan puolukasta kaivataan muun muassa kansallisia ravitsemustutkimuksia. Pelkät tutkimustulokset eivät kuitenkaan riitä, vaan puolukan hyväksi on tehtävä vielä paljon markkinointityötä.

"Karpalon ja mustikan terveystarvan maine ja sen myötä lisääntynyt kysyntä ovat yhdysvaltalaisen ja kanadalaisen markkinointiyön ansioita."

Toistaiseksi puolukalla ei ole kysyntää oikeastaan muualla kuin Saksassa puhuvilla alueilla Euroopassa. Britannian ja Ranskaan sitä ei tahdota saada myytyä sen happamuuden takia, kertoo Moisio.

Luonnonmarjojen viennin arvo vuonna 2007 oli noin 22

miljoonaa euroa. Tärkeimmät vientimarkjat ovat mustikka ja puolukka.

Toistaiseksi marjabisnes on liian raaka-ainepainotteista ja tavoitteena onkin jalostusasteen nostaminen. Ilman raaka-ainemäärin lisäystä jalostusasteen nostaminen ei kuitenkaan onnistu, sanoo Moisio.

Maailman hillo- tai mehumarkeinoilla suomalaiset yritykset eivät pysty kilpailemaan suurten elintarvikevalmistajien kanssa. Erikoistuotteiden ja terveysvalmisteiden elintarvikkeiden osat olisivat meidän mahdollisuus.

"Mutta niitäkään ei kotimainen teollisuus voi lähteä jalostamaan, jos raaka-ainetta ei ole nykyistä enempää saatavilla."

SARI PENTTINEN

Lähde: Maaseudun tulevaisuus 18.8.2008