
KOILLIS-SUOMEN ELINKEINOSTRATEGIA 2011–2015

POHJOISEN LUOTTAMUKSEN, LUONTO-OSAAMISEN JA PERHEYRITTÄJYYDEN MENESTYSTARINA



Saatteeksi

Vuoden 2010 alkupuolella käynnistynyt Koillismaan ja Itä-Lapin alueella toteutettava Koheesio- ja kilpailukykyohjelma KOKOaa alueen kehittämisohjelmat ja -hankkeet yhteen selkeään ohjelmakokonaisuuteen. Tähän kokonaisuuteen liittyvänä keskeisenä ohjaavana tekijänä toteutettiin Koillis-Suomen aluetta koskeva elinkeinostrategiaprosessi, jonka tuloksena on tämä elinkeinostrategia ajalle 2011–2015. Elinkeinostrategia on jatkossa keskeinen elementti alueellisia kehittämishankkeita suunniteltaessa ja toteutettaessa.

Strategia pohjautuu laajan asiantuntijajoukon haastatteluun ja näkemyksiin, nostaen esille tulevaisuuden kannalta haasteellisia ja mielenkiintoisia lähtökohtia. Strategiatyössä toteutettiin laaja delfoi-prosessi pitäen sisällään muun muassa yli 100 henkilöhaastattelua. Asiantuntijatyön teki Turun yliopiston Tulevaisuuden tutkimuskeskuksen tutkija, yhteiskuntatieteiden tohtori Yrjö Myllylä, jolle lausun lämpimät kiitokset hyvästä yhteistyöstä.

Strategian toteutus ja onnistuminen riippuu meistä kaikista. Löytyykö meiltä alueelta riittävää rohkeutta ja kykyä ottaa niitä seuraavia askeleita, joita tämä alue tarvitsee, vai hyväksymmekö me nykyisen kehityksen ja annamme ajan viedä. Kaikki tämä on lopuksi meistä itsestämme kiinni.

Tulevaisuuden historiankirjoituksen ja alueen menestystarinoiden jatko-osien käsikirjoitusten aika on nyt. Myös kehittämisorganisaatioiden on pystyttävä muuttumaan. Toimintaa pitää pystyä suunnittelemaan ja suuntaamaan ajan vaatimusten mukaisesti.

Koillis-Suomen elinkeinostrategian pohjalta laaditaan erikseen toteutussuunnitelma, josta käy ilmi toimenpidekokonaisuudet ja hankkeet, joilla strategiaa tullaan toteuttamaan.

Jari Hentilä
Toimitusjohtaja
Naturpolis Oy

Alkusanat

Koillismaan ja Itä-Lapin yhteisen KOKO (Koheesio ja kilpailukyky) -ohjelman vaativana tavoitteena on alueen voimavarojen yhdistäminen ja toimivan yhteistyön rakentaminen. Alueiden välillä on ollut pitkään läänin raja ja nykyisinkin alueet kuuluvat eri maakuntiin, Itä-Lappi Lapin ja Koillismaa Pohjois-Pohjanmaan maakuntaan. Tämä näkymätön raja tekee yhteistyön rakentamisen entistä haastavammaksi.

Alueilla on paljon yhteistä ja olosuhteet ovat lähes identtiset. Molemmat seutukunnat ovat perinteisiä rajaseutukuntia ja välimatkat rintamaille ovat pitkät. Luonnonolosuhteiltaan alueet ovat hyvin yhteneväiset. Alueen ihmiset ovat tottuneet elämään omillaan ja toimeentulo on hankittu pitkälti omin voimin; paikalliset yritykset ovat sitoutuneet alueelle ja ovat valmiita edelleen kehittämään elinkeinoelämää yhdessä kuntien ja muiden paikallisten toimijoiden kanssa.

Nyt laadittu elinkeinostrategia ei ole toiveiden tynnyri, joka automaattisesti lisää ihmisten ja alueiden hyvinvointia. Strategia antaa mahdollisuuden toimivaan yhteistyön luomiseen, yritysten kehittämiseen ja julkisten palveluiden parantamiseen. Työssä onnistuminen edellyttää vahvaa sitoutumista yrityksiltä, alueen kunnilta ja meiltä kaikilta, jotka olemme toteuttamassa sovittuja toimenpiteitä. Visioilla, joihin on sitouduttu, on taipumus toteutua.

Meillä on mahdollisuus luoda jotain uutta. Resurssien lisäksi tarvitsemme vahvaa uskoa omaan tekemiseen. Siihen meillä on nyt hyvät eväät.

Heikki Nivala
KOKO-foorumin puheenjohtaja
Itä-Lapin kuntayhtymä

Timo Halonen
KOKO-ohjausryhmän puheenjohtaja
Kaupunginjohtaja, Kuusamon kaupunki

Tiivistelmä

Koillis-Suomen elinkeinostrategia 2011–2015 on ensimmäinen yhteinen elinkeinostrategia Koillismaan ja Itä-Lapin alueelle. Tietävästi tämä on myös ensimmäinen maakuntien rajat ylittävä yhteinen elinkeinostrategia Suomessa. Elinkeinostrategian kohdealueeseen kuuluvat Kemijärvi, Kuusamo, Pelkosenniemi, Posio, Salla, Savukoski ja Taivalkoski. Elinkeinostrategia on toteutettu osana Koillis-Suomen koheesio- ja kilpailukykyohjelmaa (KOKO), jota ovat rahoittaneet kunnat, Pohjois-Pohjanmaan liitto ja Työ- ja elinkeinoministeriö.

Läpileikkaaviksi teemoiksi, elinkeinostrategian tavoitteiksi, on valittu:

- 1) saavutettavuus ja logistiikka
- 2) lähialueyhteistyö ja Venäjä.

Lisäksi strategisina tavoitteina nostetaan esiin perheyrittäjyys, ekologia, kestävä kehitys (ympäristö ja energia) ja osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut.

Läpileikkaavia teemoja sovelletaan erikoistumisvalintoihin, jotka ovat:

- 1) Matkailu
- 2) Metsäklusteri
- 3) Kaivostoiminta.

Näitä valintoja tukevat hyvinvointiala, luonnontuote- ja elintarviketalous sekä sijoittumispalvelut ja alueellistaminen.

Koillis-Suomen oman tavoitetilan määrittelevä visio 2025 on:

Pohjoisen luottamuksen, luonto-osaamisen ja perheyrittäjyyden menestystarina.

Visio jakaantuu läpileikkaavien teemojen (päämäärien) ja niitä tukevien erikoistumisvalintojen (linjaukset) omiin ydinvisioihin.

Tärkeimmät kolme arvoa Koillis-Suomen elinkeinostrategian toteuttamiseksi ovat:

- 1) Kannustaminen ja luottamus
- 2) Avoimuus ja verkottuminen
- 3) Innostus ja rohkeus.

Keskeisimmät toimenpide-ehdotukset, strategiset hankkeet ovat seuraavat:

- 1) Laajakaistayhteyksien varmistaminen ja valokuituverkko – laajakaistastrategia
- 2) Matkailun myynnin organisointi
- 3) Liikennejärjestelmäsuunnitelman laatiminen
- 4) Koillis-Suomen mineraalialan kehittämisohjelma
- 5) Luonnontuotealan kehittäminen, sis. lähiruokakonseptit.

Muita soveltuvilta osin tai mahdollisesti myöhemmin toteutettavia hankkeita ovat mm:

- 6) Koillismaan ja Itä-Lapin yhteistyön organisointi (esim. yhteinen elinkeinoyhtiö / organisaatio).
- 7) Uusiutuvan energian, energian säästön ja ilmastonmuutokseen sopeutumisen strategia, uusiutuvaa energiaa hyödyntävät alueelliset uudet yhtiöt
- 8) Korkeakoulusektorin sekä Teknologian- ja innovaatioiden kehittämiskeskuksen (TEKES) roolin vahvistaminen alueella
- 9) Invest in Northeast Finland – Barentsin portti idän ja lännen välittäjäalue investointikohteena
- 10) Yrittäjien vertaistuen kehittäminen, etenkin maatalousyrittäjät.

Sisällysluettelo

Tiivistelmä	4
1. Johdanto	6
1.1 Visio ja arvot	7
1.2 Muutostrendit	11
1.3 SWOT ja Bostonin tuoteportfolioanalyysi	12
2. Läpileikkaavat teemat ja erikoistumisvalinnat	14
2.1 Läpileikkaavat teemat	14
2.1.1 Saavutettavuus ja logistiikka	14
2.1.2 Lähialueyhteistyö ja Venäjä	14
2.1.3 Muut läpileikkaavat teemat	16
2.2 Erikoistumisvalinnat	19
2.2.1 Matkailu	19
2.2.2 Metsäklusteri	21
2.2.3 Kaivostoiminta	21
2.2.4 Muut erikoistumisvalinnat	22
2.3. Yhteenvetotaulukko	24
3. Tärkeimmät toimenpide-ehdotukset / strategiset hankkeet	26



KOILLIS-SUOMEN ELINKEINOSTRATEGIA 2011–2015

1. Johdanto

Koillis-Suomen elinkeinostrategia 2011–2015 on ensimmäinen yhteinen elinkeinostrategia Koillismaaan ja Itä-Lapin alueelle sekä tiettävästi ensimmäinen maakuntien rajat ylittävä yhteinen elinkeinostrategia Suomessa.

Elinkeinostrategian kohdealueeseen kuuluvat Kemijärvi, Kuusamo, Pelkosenniemi, Posio, Salla, Savukoski ja Taivalkoski. Elinkeinostrategia on toteutettu osana Koillis-Suomen koheesio- ja kilpailukykyohjelmaa (KOKO), jota ovat rahoittaneet kunnat, Pohjois-Pohjanmaan liitto sekä työ- ja elinkeinoministeriö.

Elinkeinostrategiaan on pyritty kokoamaan kaikkia kuntia koskevia yhteisiä tekijöitä. KOKO-ohjelman mukaan näitä ovat muun muassa logistiikka, metsä/puu/bioenergia, lähialueyhteistyö, luonnontuotteet ja elintarviketalous, kaivannaisteollisuus sekä uudet teknologiaratkaisut ja innovaatiot.

Edellä mainittujen KOKO-teemojen sisältöä on prosessissa pyritty tarkentamaan ja hakemaan niille erityisiä yhdistäviä läpileikkaavia teemoja. Läpileikkaaviksi teemoiksi on päätetty Koillis-Suomen foorumin kokouksessa 14.6.2011 Delfoi-paneelin haastatteluiden, sähköisen haastattelukierroksen ja Koillis-Suomen tulevaisuusverstaan pohjalta:

1. Saavutettavuus ja logistiikka
2. Lähialueyhteistyö ja Venäjä

Lisäksi nostetaan esiin perheyrittäjyys, ekologia ja kestävä kehitys (ympäristö ja energia) sekä osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut.

Läpileikkaavia teemoja sovelletaan erityisesti erikoistumisvalintoihin, jotka ovat:

1. Matkailu
2. Metsäklusteri
3. Kaivostoiminta

Näitä valintoja tukevat hyvinvointiala, luonnontuote- ja elintarviketalous sekä sijoittumispalvelut ja alueellistaminen.

Matkailu- ja luonnontuotealat liittyvät myös ajatukSELLISESTI monessa suhteessa toisiinsa. Matkailun imago nostetaan paikallisten luonnontuotteiden avulla uudelle tasolle.

Elinkeinostrategia on tehty Delfoi-menetelmällä, joka on tunnetuin ja käytetyin tulevaisuuden tutkimuksen menetelmä. Delfoi- ja elinkeinostrategiaprosesseissa on hyödynnetty muun muassa tulevaisuuden tutkimuksen piirissä tärkeää käsitettä heikoista signaaleista. Delfoita on näin käytetty innovaatiomenetelmänä, jolla on pyritty kartoittamaan piilossa olevia mahdollisuuksia, ”hiljaisten nurkkien kuiskauksia” ja tuomaan ne menetelmän avulla muiden osallistujien arvioitavaksi. Tulevaisuuden visiota on hahmotettu pääsääntöisesti vuoteen 2025 ulottuvalla aikajänteellä. Sen toteuttamiseksi tarvittavat konkreettiset toimenpiteet on kuvattu noin viiden vuoden tähtäyksellä.

1.1 Visio ja arvot

Visio

Koillis-Suomen oman tavoitetilän määrittelevä visio vuodelle 2025 on:

Pohjoisen luottamuksen, luonto-osaamisen ja perheyrittäjyyden menestystarina.

Koillis-Suomi on idän ja lännen välinen matkailualue, jonne on helppo tulla, jossa on helppo liikkua ja jonne paikalliset asukkaat toivottavat vierailijan tervetulleeksi.

Pohjoisuus lyö elämäämme vahvan leiman: on arvioitu, että yli 60 % Helsingin pohjoispuolella asuvista maapallon ihmisistä on suomalaisia. Pohjoisen merkitys on kasvamassa sillä maailmantalouden kasvun myötä kiinnostus pohjoisen luonnonvaroihin ja kulureitteihin kasvaa. Lisäksi suurvallat ovat päivittäneet arktisia strategioitaan viime vuosina. Vuoden 2008 jälkeen näin ovat tehneet esimerkiksi USA, Venäjä, Kanada, Norja ja Suomi (2010).

Murmansk on arktisen alueen suurin kaupunki ja tulevaisuuden keskeinen logistiikan ja energiateollisuuden sekä Koillisväylän liikenteen solmukohta. Koillis-Suomi on portti Barentsin alueelle ja Koillisväylälle.

Muun muassa tulevaisuuden tutkimuksen uranuurtajan, professori (emeritus) Pentti Malaskan mukaan yhteistyö on muutoksesta ja murroksesta selviytymisen edellytys. Luottamus on puolestaan yhteistyön kriittisin tekijä.

Pohjoismaissa, Suomessa ja Koillis-Suomessa tätä sosiaalista pääomaa, yhteistyökyvykkyyttä, on enemmän kuin muualla maailmassa. Arktiset olosuhteet ja harva asutus ovat osaltaan pakottaneet suomalaiset ja pohjoisessa asuvat luottamaan toisiinsa. Luottamus ulottuu myös pohjoisessa asuviin muihin kansoihin ja helpottaa kansainvälistä yhteistyötä. Luottamusta kaikin puolin herättävä toiminta tekee alueesta sillanrakentajan ja houkuttelevan kumppanin.

Luottamus on jo nyt alueen vahvuus, josta osoituksena ovat suuri yhdistysten määrä ja talkootoiminta. Yritystoiminnassa tämä näkyy erityisesti matkailualan tiiviissä verkostoitumisessa.

Samalla on kuitenkin tunnustettava luottamukseen liittyvät haasteet. Koillis-Suomen tyyppisillä harvaan asutuilla maaseuduilla julkisten toimijoiden keskinäisen yhteistyön kehittäminen on aluekehittämisen ja verkostoitumisen kriittisin tekijä (esimerkiksi Myllylä, 2005: 45). Erityisen vahvasti tämä tulee ilmi kuntayhteistyön rakentamisessa. Siksi luottamuksen rakenta-

misen mukaan ottaminen visioon on perusteltua.

Luonto-osaamisestaan alueen ihmiset ovat olleet, ovat tänään ja haluavat tulevaisuudessakin olla ylpeitä. Suhde luontoon on tärkeä niin luonnonvarojen hyödyntämisen, luonnon suojelun kuin inspiraationkin näkökulmasta. Menestystuotteet puusta keramiikkaan, uistimista juustoihin sekä koiravaljakoista kansallispuistoihin osoittavat alueen vahvuuksia parhaimmillaan. Alueella on myös vahvaa yliopistotason tutkimusta luontoon liittyen.

Koillis-Suomen menestys pohjaa ja tulee pohjaamaan tulevaisuudessa entistä enemmän perheyrittäjyyteen. Tälle on monta perustetta. Yrityksien merkitys on täällä tärkeämpi kuin muualla. Samalla yrittäjyys on usein haastavampaa pitkistä etäisyyksistä johtuen. Yrittäminen tarvitsee lähipiirin, erityisesti perheen, täyden tuen.

Perheyrittäjät tuovat yhteisöön kestäviä menestymisen arvoja, kuten yritteliäisyyttä, luovuutta, vastuullisuutta ja kannustavuutta. Heidän sitoutumisensa alueen kehittämiseen on vahvaa. Yrityksellä onkin kasvot, vahva omistajuus ja sitoutuminen yrityksen ja alueen kehittämiseen.

Perheyrittäminen on usein ylisukupolvista: seuraava sukupolvi jatkaa aikaisempien tekemää työtä. Yritys toimii siten vahvana ankkurina paluumuuttajille.

Perheyritykset ovat luoneet lähes kaikki sellaiset tuotteet ja palvelut, joista alueella ollaan edelleen kaikkein ylpeimpiä. On kaikkea pitkälle jalostetusta puusta ja keramiikasta uistimiin ja hirsitaloihin sekä kansainvälisistä matkailukeskittymistä huskysafareihin ja rinnerakennuksiin. Lisäksi ylpeyden aiheisiin kuuluvat puhtaista paikallisista tuotteista tehty luonnontuotteet kuusenkerkystä juustoihin.



Menestys on siten joukko onnistumisia ja ylpeyden aiheita historiassa, nykyisyydessä ja tulevaisuudessa. Menestystuotteet tuotetaan aina verkostoissa, joissa ratkaisee luottamus ja yhteistyökyky. Tarina syntyy todellisesta tekemisestä, ahkeruudesta, sankareista ja sankariteoista sekä näiden modernista mediallystamisestä.

Visio jakaantuu läpileikkaavien teemojen ja erikoistumisvalintojen alavisiioihin seuraavasti (Kuva 1).

Tärkeimmät läpileikkaavat teemat eli päämäärät edustavat seuraavia ”taisteluita, jotka on voitettava”:

- 1. Saavutettavuus ja logistiikka:
”Alueelle on helppo tulla, alueella on helppo liikkua. Sisäisen logistiikan mallialue Suomessa. Laajakaista toimii kaikkialla ja kapasiteetti on riittävä.”
- 2. Lähialueyhteistyö ja Venäjä:
”Rajan estevaikutusten poistuminen on vahvistanut alueen taloutta.”

Lisäksi tuetaan mahdollisuuksien mukaan seuraavia teemoja:

- Perheyrittäjyys: ”Perheyrittäjyyden ja verkostoitumisen pohjoinen menestystarina”
- Ekologia ja kestävä kehitys / Ympäristö ja energia: ”Energiasa omavarainen”
- Kehittämisen yhteistyö ja organisointi: ”Pohjoisen luottamuksen ja yhteistyön rakentaja”
- Liike-elämän osaamisintensiviset palvelut: ”Liike-elämän osaamisintensiviset palvelut, kuten koulutus ja tutkimus sekä markkinointi ja myyntipalvelut, ovat kasvuala ja niiden kehittäminen on muiden alojen kasvun edellytys.”

Läpileikkaavia teemoja sovelletaan erikoistumisvalintoihin, jotka ovat:

- 1. Matkailu:
”Vetovoimainen kansainvälinen Outdoor-matkailu-alue. Koillis-Suomen matkailu on nostettu uudelle tasolle paikallisten luonnontuotteiden avulla.”
- 2. Metsäklusteri:
”Metsät matkailun ja hyvinvoinnin sekä mekaanisen puunjalostuksen ja energiatuotannon käytössä. Toimijoiden yhteiset foorumit tukevat toimintojen yhteensovittamista.”
- 3. Kaivostoiminta:
”Alueella on mahdollistettu kaivos- ja matkailutoiminnan toimiva yhteiselo. Alueen mineraali-imago (platinametallit, kulta ja timantit) tarjoaa joustavan paletin eri suhdannetilanteisiin.”

Lisäksi näitä tukevana teemoina huomioidaan mahdollisuuksien mukaan:

- Hyvinvointi: ”Toimivat ja saavutettavissa olevat kustannustehokkaat hyvinvointi- ja sosiaalipalvelut paikallisille asukkaille ja matkailijoille myös yhteisinä ratkaisuinä.”
- Luonnontuoteala: ”Luonnontuoteala on nostettu uudelle tasolle matkailun avulla.”
- Sijoittumispalvelut ja alueellistaminen: ”Asiakaskontaktia tarvitaan jatkossakin. Alueen palvelukeskukset satsaavat palvelukokemukseen, internetin hyödyntämiseen, Venäjän tuomiin mahdollisuuksiin sekä alan yhteisiin palveluihin.”

ALUEEN KEHITTÄMISVISIO 2025



Kuva 1. Alueen kehittämisvisio 2025 läpileikkaavien teemojen ja erikoistumisvalintojen ydinvisioittain



Arvot

Tärkeimmät kolme arvoparia Koillis-Suomen elinkeinostrategian toteuttamiseksi ovat:

- Kannustaminen ja luottamus
- Avoimuus ja verkottuminen
- Innostus ja rohkeus

Yhteisenä nimittäjänä arvoilla on kannustavuuden ilmapiiri.

Kannustaminen ja luottamus. Kannustaminen on tärkeää. Pilottihaastattelavan sanoin ”positiivisuus on tärkeä lähtökohta”. Elämä ja uuden syntyminen ”pyörii auringon ja positiivisuuden ympärillä”, myös ihmisten keskuudessa. Kannustamisen haaste koskee etenkin lähipiiriä, kuten lähimmäisiä, työtovereita, saman alan edustajia, ”kilpailijoita” ja perhettä.

Luottamuksessa voidaan tunnistaa kolme tasoa:

”Pohjoinen luottamus”:

Tämä on ominaista kansainvälisessä vertailussa suomalaisille sekä pohjoisessa asuville. Tästä kertoo muun muassa yhdistysten suuri määrä ja talkootoiminta, jotka ovat maailmalla usein harvinaisempia käsitteitä. Tämän varaan rakennettiin esimerkiksi Itämeren alueen huippukokokokous Helsingissä helmikuussa 2010. Talkoo- ja säätiötoiminnan pohjalta luotiin yhteydet valtion päämiehiin, jotka kokoontuivat Helsinkiin antamaan konkreettisia lupauksia Itämeren suojelemiseksi. Tämän pohjoisen luottamuksen avulla Koillis-Suomikin voi olla tärkeässä roolissa kansallisesa ja kansainvälisessä yhteistyössä.

Elinkeinotoimijoiden ja yritysten luottamus:

Koillis-Suomen osalta luottamusta ja sosiaalista pääomaa on olemassa selkeästi yritysyhteistyössä. Erityisenä esimerkkinä kansainvälinen matkailu, jossa on onnistuttu rakentamaan tiivis Kuusamo-Lapland-verkosto. Haasteitakin toki on.

Kuntien ja julkisen sektorin toimijoiden välinen keskinäinen yhteistyö:

Kuntien rooli kehittämistyössä on erittäin tärkeä. Pelkona kuitenkin on, että yhteistyö johtaa kuntaliitoksiin. Tiivis ja onnistunut yhteistyö aluekehittämisessä on kuitenkin itsenäisten kuntien paras turva. Luottamuksen synnyttämisessä tärkeää on sanojen ja tekojen yhteismitallisuus ja hyötyjen näkeminen. Osapuolten tasavertaisuus on myös tärkeä elementti luottamuksen rakentamisessa. (Hannes Manninen, Koillis-Suomen tulevaisuusverstaas 4.3.2011, kommenttipuheenvuoro).



Lisäksi voidaan erottaa myös tärkeä julkisten toimijoiden ja yritysten välinen yhteistyö ja kumppanuus. Monet yritykset ovat syntyneet ja syntyvät jatkossakin tästä kumppanuudesta. Julkinen sektori voi olla palveluiden ostaja, ja monta kertaa myös innovaatioalusta yritysten tuotteille. Mutta tämä edellyttää luontevaa kanssakäymistä ja luottamusta.

Avoimuus ja verkottuminen on tärkeää, mutta se ei ole mahdollista ilman avointa tiedonkulkua. Esimerkiksi yksittäisessä kehittämishankkeessa tai sitä kehitettäessä on kaiken mahdollisen tiedon kuljettava, jotta osapuolet voivat kehittää ja edistää sitä kukin roolillaan. Hankkeen omiminen ja tiedon panttaaminen johtaa mahdollisuuksien menettämiseen ja verkoston näivettymiseen.

Innostus ja rohkeus. Varhaisen vaiheen innostusta ei tulisi tappaa harkitsemattomalla kritiikillä. Innostus on voimavara, joka voi johtaa rohkeisiin uusiin kokeiluihin ja avauksiin. Kritiikillä on sijansa ja ajankohtansa, mutta tulee muistaa, että kipinään pitää puhalttaa veden kaatamisen sijaa, jotta tuli leimahtaa liekkeihin.

1.2 Muutostrendit

Ulkoiset muutostrendit luovat kysynnän ja toiminnan puitteet. Tärkeimmät Koillis-Suomen kehitykseen vaikuttavat elinkeinostrategian toteutuksessa huomioidtavat ulkoiset muutostrendit, sähköisen haastattelukierroksen asettamassa tärkeysjärjestyksessä, ovat:

- Venäjän taloudellinen kehitys
- Energian hinnan nousu
- Väestön ja työvoiman ikääntyminen
- Globalisoituminen
- Tietotyön lisääntyminen
- Toimintojen verkottuminen
- Ekokilpailukyvyyn vaatimusten kasvu
- Elinkeinorakenteen palveluvaltaistuminen
- Rajallisten raaka-aineiden hintojen nousu
- Ilmastonmuutos
- Pohjoisuuden merkityksen kasvu
- Tietoteknologian kehitys
- Elinkeinorakenteen pk-yritysvaltaistuminen
- Verkkopalvelujen kasvu
- Ihmisten tarpeiden muuttuminen

Muutostrendien taustalla vaikuttavat trendejä liikelle-panevina ja ylläpitävinä voimina niin kutsutut Driving Force -tekijät eli ”draiverit”, joilla ei ole suuntaa samassa mielessä kuin trendeillä. Tällaisia tekijöitä voivat olla:

- Suurvaltojen keskinäiset suhteet (mistä raaka-ainevaroja hyödynnetään, Koillisväylän käyttömahdollisuudet)
- EU:n, Venäjän ja Kiinan valtion politiikka (energia- ja ilmastonmuutospolitiikka, harvinaisten maa-metallien käyttö)
- Suomen ja Koillis-Suomen tutkimus- ja koulutuspolitiikka (vaikutus teknologian kehittymisen trendeihin)
- Pk-yritysten kehittämisspolitiikka (vaikutus myös suurten yritysten uusiutumiseen ja kilpailukykyyn)



1.3 SWOT ja Bostonin tuoteportfolioanalyysi

Koillis-Suomen SWOT

Koillis-Suomen asemointi suhteessa markkinoihin SWOT-osatekijöiden valossa:



Taulukko 1. Koillis-Suomen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkat. Tulokset perustuvat Delfoi-paneelin 1. haastattelukierroksen osatekijöiden ideointiin ja sähköisen haastattelukierroksen osatekijöiden arvottamiseen.

SWOT-tekijöitä, eli vahvuuksia ja mahdollisuuksia yhdistämällä voidaan rakentaa ns. menestysstrategia (Taulukko 1). Tämän analyysin perusteella alueen keskeisiä vahvuuksia ovat luontotekijät ja niihin liittyvä matkailu. Vahvuus on myös alueen erikoispuu, kova pohjoisen puu, löytymättömät malmivarat sekä sijainti Luoteis-Venäjän portilla. Mahdollisuuksia on erityisesti luontomatkailussa, Venäjä-näkökulman huomioimisessa, talvimatkailussa ja kansainvälistymisessä. Lisäksi alueen kasvualueuuteen esille tuominen on tärkeä mahdollisuus.

Kehittämisen tarpeet ilmenevät muun muassa heikkouksia ja uhkia yhdistämällä. Tätä voidaan kutsua eliminointistrategiaksi. Tältä pohjalta johtopäätöksenä nousee, että on arvostettava itseä ja kannustettava lähimpiä työtovereita ja ihmisiä, oltava rohkea ja uskalias, varauduttava väestön ikääntymiseen, monipuolistettava elinkeinorakennetta, lisättävä jatkokoulutusmahdollisuuksia, markkinoitava aluetta, pyrittävä luottamukselliseen yhteistyöhön, seurattava aikaa sekä tuotava aluetta ihmisten mieliin.

Koillis-Suomen elinkeinoalat Bostonin tuoteportfolioanalyysin valossa

SWOT-analyysin lisäksi alueen elinkeinoelämän tilannetta ja kehittämistarpeita voidaan analysoida Bostonin tuoteportfolioanalyysillä, jonka mukaan tuotteilla on elinkaari. Tätä yritysten kehittämiseen rakennettua analyysiä on sovellettu myös Koillis-Suomessa aluelouden arviointiin. Analyysin mukaan Koillis-Suomessa lypsylehmänä, kassavirran tuottajana, näyttäisi olevan selvimmin metsätalous/metsäklusteri ja tulkinnasta riippuen myös hyvinvointiklusteri (haastattelutietojen perusteella kuntien budjetista jopa 60 % menee tähän, ratkaisut vaikuttavat mahdollisuuteen panostaa esimerkiksi elinkeinoelämän kehittämiseen).

Lypsylehmistä tulevia varoja olisi sijoitettava tulevaisuuden lupauksiin, jotka voivat kehittyä nopeasti kasvaviksi ja volyymiltaan suuriksi tähtialoiksi ennen kuin niistä tulee kassavirran kannalta merkittäviä eli lypsylehmiä. Ajattelussa on tosin myös vaarana, että syntyy myös tuottamattomia tuotealueita, joista ei kasva lypsylehmiä missään vaiheessa elinkaartaan.

Yleisesti ottaen tällä hetkellä Koillis-Suomessa on runsaasti tulevaisuuden lupauksia, kysymysmerkkejä tai auringon nousun aloja. Panostamisen näihin valittuihin aloihin tulee olla pitkäjänteistä, jotta todellista kehitystä saadaan aikaiseksi. Kuntien sitoutumisen näihin aloihin liittyvien hankkeiden omarahoitusosuuteen pitkällä aikavälillä on tärkeää.

Analyysi on hyvä apuväline, mutta tulosten tulkinnassa on syytä olla hyvin huolellinen, koska yksittäisen alan sisällä on useita eri tuotealueita, jotka voivat käyttäytyä eri tavoin.

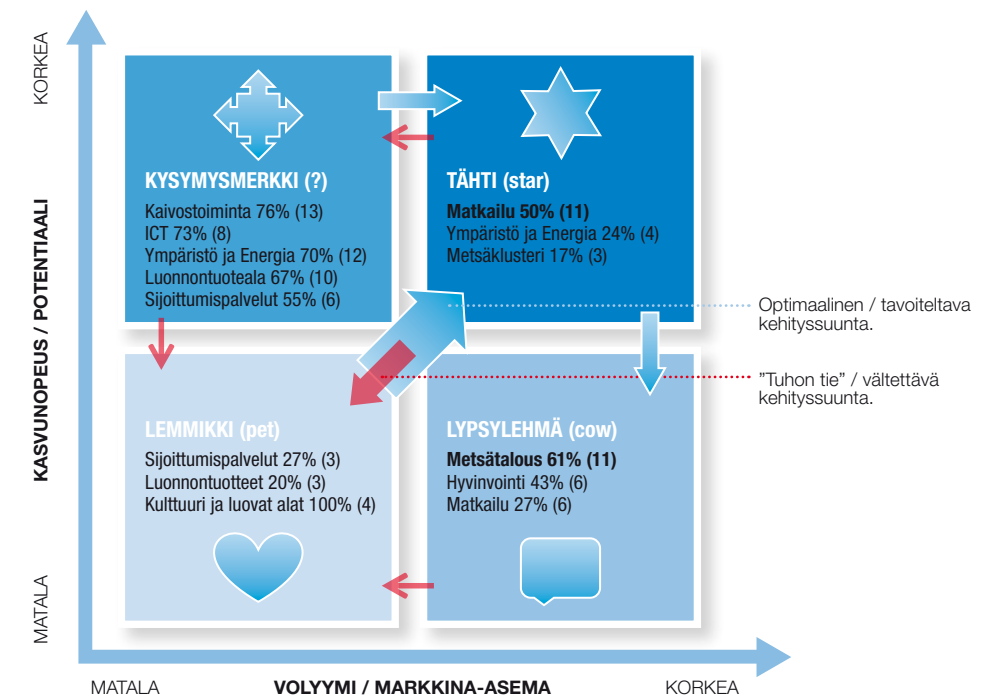
Bostonin tuoteportfolioanalyysin mukaan Koillis-Suomen tavoitela vuonna 2025 on seuraava (Kuva 2):

- Lypsylehmät: metsätalous, matkailu, ympäristö- ja energia, kaivostoiminta sekä luonnontuote- ja elintarviketalous osittain.
- Kysymysmerkit / "auringon nousun alat" / "tulevaisuuden lupaukset" 2025: kaivostoiminta, kulttuuri- ja luovat alat, ympäristö- ja energia, luonnontuote- ja energia, sijoittumispalvelut ja alueellistaminen, ICT, hyvinvointi, metalli- ja konepajateollisuus.
- Tähtiklusterit: matkailu, hyvinvointi, kaivostoiminta, metsätalous/puu.
- Lemmikit 2025: Osia seuraavista, jotka on saatava uudelle kasvu-uralle tai niiden tukeminen lopetettava: käsityö, sijoittumispalvelut, metalli- ja konepajateollisuus, ICT, kulttuuri- ja luovat alat, luonnon- tuote- ja elintarviketalous, ympäristö- ja energia.

Tuoteportfolioanalyysin tarkemmat tulokset ovat elinkeinostrategian perusteluosassa. Siellä on esitetty myös tuoteportfolioanalyysi vuoden 2010 tilanteesta tuotealueiden osalta.

BCG Portfolioanalyysi 2010 > 2025

(Delfoi-paneelin 1. haastattelukierros), Delfoi-paneelin 2. haastattelukierros



Kuva 2. Koillis-Suomen keskeiset klusterit ja elinkeinoalat vuonna 2025 Bostonin tuoteportfolioanalyysin mukaan. Sähköinen haastattelukierros.

2. Läpileikkaavat teemat ja erikoistumisvalinnat

2.1 Läpileikkaavat teemat

2.1.1 Saavutettavuus ja logistiikka

Vision mukaan ”Alueelle on helppo tulla, alueella on helppo liikkua. Alue on sisäisen logistiikan mallialue Suomessa. Laajakaista toimii kaikkialla ja sen kapasiteetti on riittävä.”

Saavutettavuuden ja logistiikan visiossa sosiaalinen media ja tietotekniikka ovat keskeisessä roolissa saavutettavuuden parantamisessa.

Alue on sisäisen logistiikan osalta mallialue Suomessa. Yhteydet lento-, juna- ja bussiterminaleihin toimivat. Venäjän liikenne kasvaa, alueen infrastruktuuria kehitetään osana EU:n ja Venäjän yhteistyönäkyä ja lisäksi Murmanskin alueen kansainvälinen maantie- ja junaliikenne kulkee alueen kautta. Rautatieyhteyksien osalta tärkein tavoite on Salla-Kantalahti-radan rakentaminen, joka mahdollistaa eurooppalaiset yhteydet Barentsin logistiseen keskukseen Murmansiin. Kaivostoiminnan kehittämisen avulla edesautetaan itäistä yhteyttä Taivalkosken Mustavaaran kautta Kuusamoon ja edelleen Rukan kautta Kemijärvelle.

Liikkuminen tulee kallistumaan energian hinnannousun vuoksi, mutta toisaalta vaurastuminen tuo syrjäisimmillekin alueille yksityisautoilijoita. Liikennejärjestelmätason suunnittelu ja eri liikennemuotojen yhteensovittaminen on keskeistä.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Riittävien laajakaistayhteyksien varmistaminen, laajakaistastrategian toteutus esimerkiksi Sau-Kaaperin¹ -mallilla. Alue on valmis hakemaan ratkaisunsa itse, mikäli maakunnalliset hankkeet eivät toteudu.
- 2) Sisäisen logistiikan kehittäminen, liikennejärjestelmäsuunnitelman laatiminen
- 3) Sosiaalinen media alueen mielikuvien luonnissa (sillä ilman mielikuvia alueella ei ole vetovoimaa), koulutuskampanja ja työpajat, taide- ja kulttuurialojen hyödyntäminen, sosiaalisen median koulutusohjelma
- 4) Matkailureitistöjen kehittäminen ja kartat
- 5) Raideliikenteen kehittäminen (Salla-Kantalahti, Taivalkoski-Kuusamo-Kemijärvi)

2.1.2 Lähialueyhteistyö ja Venäjä

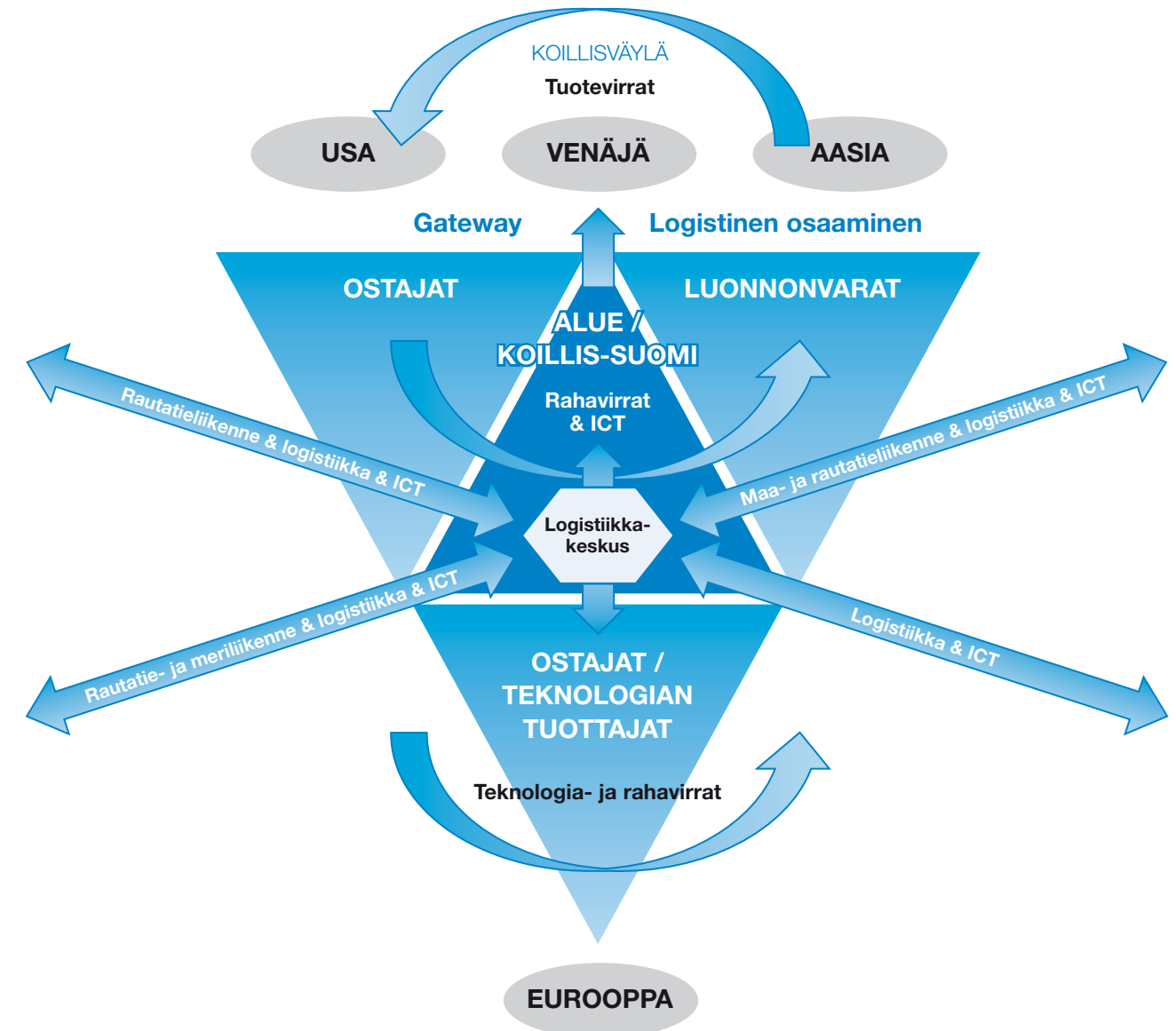
Ydinvisio, ”rajan estevaikutusten poistuminen”, on vahvistanut alueen taloutta. Murmanskin alueen investoinnit, kuten Štokmanin kaasukentän käyttöönotto, lisäävät viimeistään 2020-luvulla henkilöliikennettä sekä matkailu- ja majoituspalveluiden kysyntää alueella.

Lähialue- ja muu matkailuyhteistyö on tiivistynyt venäläisten kanssa. Talouden suhdanteet ovat heijastuneet matkailijavirtojen kehitykseen, ylä- ja alamäkiä on nähty. Venäläisten tarpeet on huomioitu matkailussa, etenkin hyvinvointi- ja luontomatkailua sekä erikoislajeja on kehitetty ja venäläinen pääoma on mukana matkailun kehittämisessä Koillis-Suomessa. Kuvan 3 mallinnuksen mukaan keskeisiä edellytyksiä alueen kehittymiselle logistiseksi keskukseksi henkilö-, materiaali- ja pääomavirroille ovat: informaation välitys ja vuorovaikutus (luottamuspääoma tärkeässä roolissa), ICT-tekniikan- ja sovellusten ajanmukaisuus tai jopa edelläkävijyys joillakin alueilla, sekä alueen kytkeytyminen suuriin logistisiin ja muihin investointiprosesseihin lähialueilla.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Rajan estevaikutusten hälventäminen: 72 tunnin viisumivapaus, pikaviisumien hankinnan helpottaminen
- 2) Kieli- ja muu koulutusyhteistyö venäläisten kanssa, matkailukeskusten hyödyntäminen kielikoulutusympäristöinä
- 3) Hyvinvointimatkailutuotteet venäläisille. Lisäksi matkailuyritysten, kaupallisten palveluiden ja muiden yritysten nettisivut venäjäksi ja näkyvyyden varmistaminen sosiaalisessa mediassa

KOILLIS-SUOMEN ALUEELLINEN ASEMOINTI JA LOGISTINEN MERKITYS



Kuva 3. Koillis-Suomen alueellinen aseointi ja logistinen merkitys.

¹ Sau-Kaaperin-mallilla tarkoitetaan, että aloite otetaan omiin käsiin. Odottamisen tai muiden painostamisen sijaan ryhdytään itse toimiin. Pilotihaastattelukierroksella viitattiin Sau-Kaaperin-malliin, kun tarkoitettiin, että asiat tulisi ottaa omiin käsiin tietoliikennetyhteyksien rakentamiseksi. Sau-Kaaperilla viitataan tässä hiukan erheellisesti hänen poikaansa Gabriel Savukoskeen, joka rakennutti omalla kustannuksellaan Savukosken ensimmäisen tien Pelkosenniemenle, josta oli laivayhteys maailmalle. Wikipedian mukaan tarkkaan ottaen Sau-Kaaperi oli Gabriel Savukosken maanviljelijänsä. Gabriel Savukoskea kutsuttiin myös Sau-Herraksi, joten oikeampi nimi olisi Sau-Herran-malli tai Gabriel Savukosken -malli, jos mallilla viitataan nimenomaan tienrakentaja Gabriel Savukoskeen. (Wikipedia)

2.1.3 Muut läpileikkaavat teemat

Perheyrittäjyys

Visio: ”Koillis-Suomi on perheyrittäjyyden ja verkostoitumisen pohjoinen menestystarina”. Yrittämistä leimaa ”kova työ, mutta hyvä elämä”. Kannustaminen on keskeinen arvo. On olemassa pörssiyhtiötä sekä osuustoiminnallisia yrityksiä ja perheyrityksiä, jotka poikkeavat toisistaan arvomaailmaltaan ja sitoutumiseltaan alueeseen. Etenkin perheyritykset ovat usein juurtuneet sukujen kautta tietyille alueille, ja yrittäjien keskeinen motiivi on kotiseutunsa kehittäminen. Perheyrittäminen on usein ylisukupolvista, eli seuraava sukupolvi jatkaa aikaisempien tekemää työtä:

”Koillis-Suomessa on perheyrittäjyydessä yllättävän vahva pohja, pitäisikin selvittää taustoja, miksi juuri meillä on näin ja sen pohjalta miettiä onko tästä meille keihäänkärjeksi.”

”Perheyrittäjyys on tosi tärkeää. Perheyrittäjyys on usein persoonallista, paneutumiseen ja intohimoon liittyvää. Alueeseen sitoutuminen usein huippua, yrittäjät kannustavan ja arvostavan ilmapiiriin luojia – konkreettinen tuki on tärkeää.”

”Perheyrittäjillä on vahva usko omaan tuotteen tai palveluun, terve ylpeys omasta tekemisestä ja osaamisesta.”

”Pienyritystoiminta tulee kasvamaan ja siinä erityisesti perheyrittäjät ovat merkittävässä roolissa, perheyrityksiä tulee olemaan kaikilla aloilla, ei vain matkailussa ja luontotaloudessa. Omaehtoinen selviytyminen ja pärjääminen tulee voimistumaan.”

(Sähköisen haastattelukierroksen kommentteja)

Uudet, tulevaisuudessa alueella vaikuttavat merkittävästi työllistävät perheyritykset voivat olla tänään yhden henkilön työllistäviä pienyrityksiä, joille on tullut mahdollisuus kehittyä ja saada elintilaa esimerkiksi ympäristömuutosten tai toimintaympäristön tuen vuoksi.

Yrittämisen ydin yhteisön kannalta on sen uusiutumissa ja selviytymisessä. Yrittäjyyttä on kannustettava ja riskiä on siten jaettava yhteisössä. Pienikin voi olla merkittävä yhteisön uudistaja ja vaikuttaa suurempiin alueen yrityksiin ja toimijoihin. Yrittäminen on vastuunottamista itsestä ja muista. Se voi olla missä tahansa tehtävissä toimivan ominaisuus – aina ei tarvitse olla yrittäjä. Yrittäjyyden arvoja voidaan siirtää muuhun

yhteisöön muun muassa kysymällä alueen perheyrittäjiltä, mitä arvoja he katsovat tärkeäksi siirrettäväksi myös alueen muuhun toimintaan.

Yrittäminen on riskin ottamista. Kyse riskissä on kuitenkin ennen muuta itsensä ylittämisestä ja toiseksi sosiaalisesta sekä taloudellisesta riskinotosta (Sähköinen haastattelukierros).

Peruskoulussa yrittäjyyttä tuetaan yrittäjyyskasvatuksella, yrittäjien vierailuilla ja projektioppimisella. Perheyrittäjät työllistävät Koillis-Suomessa. Rahoitus, koulutus ja sukupolvenvaihdot ovat keskeisimpiä haasteita ja panostamisen kohteita.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Kannustaminen arvoksi. Nykyisiä vahvoja perheyrityksiä hyödynnettävä yrittäjyyden arvojen siirtämisessä muuhun yhteisöön, mentoroinnissa, markkinanäkemyksessä ja verkottamistarpeissa
- 2) Alueen kaupallisten palveluiden ja tuotteiden (ml. luonnontuotteet) markkinointia suunnattava matkailijoille ja uusia hyvinvointi- ja muita palveluita kehitettävä matkailijoiden ja kuntalaisten yhteisiin tarpeisiin
- 3) Kaivostoiminnan tarpeisiin on arvioitava metalli- ja konepajateollisuuden mahdollisuudet mm. verkottumisen kautta



Ekologia ja kestävä kehitys – Ympäristö ja energiakysymykset

Visiossa Koillis-Suomi on energiantuotannossa oma-varainen – fossiilisten polttoaineiden tuonti on korvattu alueen uusiutuvilla energiamuodoilla. Kaivokset hyödyntävät alueen energiaratkaisuja ja ympäristöteknologisia innovaatioita. Yhdyskunnat ovat ekologisesti ja sosiaalisesti kestäviä. Paikalliset rakennusmateriaalit, yhdyskuntarakennesuunnittelu ja tietotekniikka hyödyntävät uudet liikkumisen konseptit ovat leimaa antavia tulevaisuuden ratkaisuissa. Biotalous on muotoutunut keskeiseksi taloutta leimaavaksi uudeksi toimintamuodoksi matkailun, mekaanisen puunjalostuksen ja luonnontuotealan lisäksi. Bioenergialogistiikan suunnittelulla on järjestelmätason kysymyksenä saavutettu merkittäviä biotaloutta vahvistavia ratkaisuja, kuten Kemijärven puutermiinalin ja siihen liittyvien toimintojen hyödyntäminen alueen omassa energialogistiikassa.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Uusiutuvan energian-, energian säästön- ja ilmastomuutokseen sopeutumisen strategia sekä uusien uusiutuvien energiayhtiöiden perustaminen – Kemijärven ja Koillismaan puutermiinalit alueen oman puuenergiaraaka-aineen hankinnan palveluksessa
- 2) Ekologisesti ja sosiaalisesti kestävä matkailurakentaminen
- 3) Lähiruoka-ajattelun vahvistaminen

Osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut sekä kehittämisen yhteistyö ja organisointi

Osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut, kuten koulutus ja tutkimus sekä markkinointi ja myyntipalvelut, ovat kasvualoja ja niiden kehittäminen on muiden alojen kasvun edellytys (Toivonen, 2004; Delfoi-paneelin 2. haastattelukierros).

”Osaamisintensiiviset liike-elämän palvelu- ja tuottavat yritykset synnyttävät ja välittävät uusia ajatuksia ja osaamista organisaatiosta toiseen. Palvelujen merkitys korostuu etenkin innovaatiotoiminnan yhteydessä. Palvelut ovat asiakasorientoitunutta toimintaa muun muassa tarjoamalla asiantuntijaratkaisuja tiettyihin erityis- tilanteisiin.” (Tilastokeskus).

Esimerkiksi Naturpolis Oy sekä kehitettävät logistiikkapalvelukeskukset ovat määritelmän mukaan tällaisia palveluita. Liike-elämän osaamisintensiiviset palvelut ovat muiden alojen kasvun edellytys.

Liike-elämän osaamisintensiiviset palvelut tunnetaan myös KIBS-palveluiden nimellä (Knowledge Intensive Business Service). Aiheesta on myös tehty väitöskirjoja ja näiden teemoja ja tuloksia pidetään usein tulevaisuuden ennusmerkkeinä, heikkoina signaaleina. KIBS-palveluista Suomessa väitteli Marja Toivonen vuonna 2004. Hän ennakoii KIBS-palvelujen olevan kasvuala. KIBS-palveluiden keskeisiä pääluokkia ovat esimerkiksi Tilastokeskuksen luokittelun mukaan teknologiaperusteiset (tietotekniikkapalvelut, tekniset suunnittelupalvelut), liiketoiminnan asiantuntijapalvelut (tutkimus- ja kehittäminen, lainopilliset ja taloudelliset palvelut, mainos- ja markkinointipalvelut, konsultti- ja henkilöstöpalvelut), rahoitus, kiinteistö ja koulutus sekä julkisen sektorin yksiköt (kuten korkeakoulusektori, ELY-keskukset, Tekes, VTT, muut julkisen sektorin tutkimuslaitokset).



Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Tutkimuksen ja kehittämisen-, korkeakoulu-sektorin- sekä Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus TEKESin roolin vahvistaminen alueella
- 2) Liiketoiminnan asiantuntijapalveluiden, etenkin mainos- ja markkinointipalvelujen, mutta myös konsultti- ja henkilöstöpalvelujen vahvistaminen
- 3) Kiinteistö- ja mökkipalvelut, tietalonmiehet yms.

Kehittämisen yhteistyö ja organisointi

Koillis-Suomen kehittämisen yhteistyössä ja organisoimisessa on kyse yhteistyö- ja innovaatiojärjestelmän kehittämisestä. Yhteistyö tekee toiminnasta vahvempaa, kustannustehokkaampaa ja myös ulkopuolisten silmissä uskottavampaa. Innovatiivisuus tuottaa uutta jaettavaa ja vain laajemmalla yhteistyöllä pystytään tarttumaan suurimpiin mahdollisuuksiin: matkailun kansainvälistymiseen, Barentsin alueen markkinoihin ja isoihin edunvalvontakysymyksiin, kuten Pohjois-Suomen yhteiseen raideliikennevisioon.

Yhteistyön edellytys ja kriittinen tekijä on luottamus.

Ydinvisio: ”Koillis-Suomi on pohjoisen luottamuksen rakentaja”. Tätä visiota tukee yhteistyön tahtotila, joka on voimistuva trendi. Kehittämisen kärkenä on yhteistyön päänavaus, loikka matkailun myynnissä ja elinkeinojen kehittämisessä.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Matkailun kansainvälisen myynnin organisoiminen
- 2) Elinkeinojen yhteinen kehittämissyhtiö tai organisaatio

2.2 Erikoistumisvalinnat

2.2.1 Matkailu

Visiossa Koillis-Suomi on ”vetovoimainen kansainvälinen Outdoor-matkailualue”, ympärivuotinen kansainvälinen luonto- ja hyvinvointimatkailualue. Luonnontuote- ja hyvinvointiala sekä asuminen ja matkailu ovat yhdistyneet toisiinsa. Alueen vetovoima perustuu luontoon, palveluihin, kulttuuriin ja toimimiseen miljardi-investointien vaikutusalueella ”Barentsin ja Koillisväylän portilla”. Sosiaalinen media on merkittävä mielikuvien välittäjä ja alueen tunnetuksi tekijä etenkin ulkomailla. Vahva kulttuuritoimijoiden ja matkailijoiden yhteistyö, elokuvatuotanto sekä tapahtumamatkailu, kuten ”Viiden tunturin lumilautailu, seitsemän tunturin freestyle tai mäkihyppy tapahtuma” ja ”sosiaalisen median festivaali” tukevat tätä.

Matkailun perustuotteita suunnitellaan ja toteutetaan yhdessä julkisten toimijoiden, yhdistysten ja yritysten kanssa. Matkailun myynti tapahtuu tulevaisuudessa Koillis-Suomen tasolla myös keskitetysti internet-palvelujen tukemana. Pohjoisuuden ja arktisuuden merkityksen nousu kansainvälisessä taloudessa vaikuttavat kasvavassa määrin alueen kansainvälisen matkailukysynnän kasvuun.



Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Matkailun myynnin yhteinen organisaatio, sosiaalinen media mielikuvien luonnissa, myytävän varmistaminen: laaja yhteistyö viranomaisten, yhdistysten ja yritysten kanssa peruspalveluiden, kuten reittiverkoston kehittämiseksi
- 2) Tapahtumamatkailun valinta ja voimakas brändääminen
- 3) Luonnontuotteiden tuominen osaksi matkailukokemusta ja alueen brändiä, hyvinvointimatkailu – matkailukeskukset avainasemassa
- 4) Barentsin matkailun kehittäminen osana Pohjois-Euroopan matkailua (vrt. ”Farnorth” -ajattelu ja -verkosto).





2.2.2 Metsäklusteri

Metsätalous muodostaa alueen keskeisen talouden perustan, josta tuloja voidaan sijoittaa myös muun toiminnan kehittämiseen. Lähimpänä metsätaloudesta hyötyvät hyvinvointi ja matkailu, ja metsällä on tärkeä rooli myös alueen energiatuotannossa – muun muassa öljyn tuonnin korvaamisessa. Metsän käytön eri muotoja koordinoivat eri toimijoiden, kuten mekaanisen puuteollisuuden, matkailun ja hyvinvoinnin, puun energiakäytön, Metsähallituksen ja muiden maanomistajien intressejä edustavat säännöllisesti kokoontuvat yhteiset foorumit. Metsien teollisen käytön, matkailun ja hyvinvoinnin vuorovaikutus toisiinsa vain kasvaa. Visiossa ”Metsät ovat matkailun- ja hyvinvoinnin sekä mekaanisen puunjalostuksen ja energiatuotannon käytössä. Toimijoiden yhteiset foorumit tukevat toimintojen yhteensovittamista.”

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Yhteiset foorumit matkailun reitistöjen, perusinfrastruktuurin ja palveluiden kehittämiseksi (alueen perusmyytävän kehittämiseksi)
- 2) Mekaanisen puun jalostusasteen nosto, verkottuminen ja sertifiointikoulutus
- 3) Puuenergian hankinnan uudet logistiset ratkaisut ja jalostuslaitokset, kuten Kemijärven puuterminaalihanke ja terminaalin operaattori alueen intressien näkökulmasta. Suurempana kuvana ja taustalla uusiutuvien energioiden ja ilmasto- muutoksen alueellinen strategia osana Ekologia ja kestävä kehitys -teemaa.

2.2.3 Kaivostoiminta

Alue tunnetaan etenkin Suomen merkittävimmästä platinametallivähykkeestä, kullasta ja timanteista sekä rakennuskivipuolella Suomen parhaimmista mustan graniitin esiintymistä.

Toimialan visio kuuluu seuraavasti: ”Alueella on mahdollistettu kaivos- ja matkailutoiminnan toimiva yhteiselo. Alueen mineraali-imago (platinametallit, kulta ja timantit) tarjoaa joustavan paletin eri suhdannetilanteisiin.”

Alkuvaiheessa Savukosken fosfaattikaivoksella ja Taivalkosken rauta- ja vanadiinikaivoksilla on suuri merkitys niiden edetessä todennäköisesti käyttöönotto- vaiheeseen ensimmäisinä. Maailmantalouden kasvu on nostamassa eri mineraalien hintoja. Uutena ilmiönä voimistuu harvinaisten maametallien, platinaryhmän metallien, kysynnän kasvu muun muassa korkean teknologian teollisuuden alojen (autoteollisuus, tietoliikenneteollisuus) tarpeisiin Kiinan rajoittaessa näiden tuotteiden vientiä. Uraanin kysyntä on ollut korkealla,

mutta Japanin ydinvoimakatastrofi todennäköisesti vähentää kysyntää ja suuntaa mielenkiintoa muihin energiamuotoihin. Ajankohtaisena kehittämisen kärke- nä on varmistaa, että kaivostoiminta ja matkailu voivat toimia samanaikaisesti – ja jopa yhteistyössä.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Koillis-Suomen mineraalialan/kaivannaisalan kehittämisohjelma vuoteen 2025
- 2) Matkailun ja kaivostoiminnan yhteiselon ja yhteistyön varmistaminen
- 3) ”Ekologinen kaivostoiminta”; puuhiili- ja muut biopohjaiset energiaratkaisut kaivostoiminnan prosesseissa
- 4) Koulutus- ja tutkimustoiminta; tutkimustoiminnan ja kehittämisen ytimenä alkuvaiheessa Kainuun Etu –mallin mukaisesti tutkimusta ja kehittämistä projekteissa tekevä asiantuntijaryhmä alueella

2.2.4 Muut erikoistumisvalinnat

Hyvinvointi

Vision mukaan Koillis-Suomessa on ”toimivat ja saatavutettavissa olevat kustannustehokkaat hyvinvointi- ja sosiaalipalvelut, myös yhteisinä ratkaisuin paikallisille asukkaille ja matkailijoille.” Hyvinvointipalvelut käsittää kuntien tuottamat perinteiset hyvinvointi- ja sosiaalipalvelut sekä yksityiset kunnille tai suoraan yksityisille asiakkaille suunnatut palvelut. Elinkeinostrategiassa ei oteta kantaa kuntien mahdolliseen yhteistoimintaan hyvinvointi- ja sosiaalipalveluiden osalta.

Yksityisiä hyvinvointipalveluita suunnataan kuntien lisäksi esimerkiksi matkailijoille sekä työterveyshuoltona eri työpaikoille ja vakuutusyhtiöiden asiakkaille. Fysioterapia on hyvä esimerkki palvelusta, jota kaikki osapuolet tarvitsevat ja rahoittavat. Yksityiset hyvinvointipalvelut ovat kasvaneet Koillis-Suomen alueella tasaisesti viime vuosina ja työllistivät vuonna 2009 yli 330 henkeä (TOL 2008: sosiaali- ja terveyspalvelut).

Kuntien budjetista joidenkin arvioiden mukaan noin 60 % menee sosiaali- ja terveyspalvelujen rahoittamiseen. Hyvinvointiala on siis välillisesti lypsylehmän roolissa. Alueen väestö ikääntyy ja väestöpohjan kyky rahoittaa palvelua heikenee tietyillä alueilla. Kuntien perinteisessä palvelutuotannossa matkailu, monipaikkaisuus ja tietotekniikka tarjoavat uusia mahdollisuuksia. Koillis-Suomen mahdollisuuksia ovat matkailijoiden ja kuntalaisten yhteiset palvelut esimerkiksi sosiaalipuolella päivähoitossa tai seniori-asunnoissa ja terveydenhuollon puolella lääkäripalveluissa, fysioterapiassa sekä uusissa luonnontuotteisiin ja ulkoiluun tukeutuvissa palveluissa.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Uudet organisatoriset ratkaisut kuntien palvelutuotannossa, valtio mukana
- 2) Yksityisten hyvinvointipalvelujen paketoiminen osaksi matkailupakettia, ”lomalla kuntoon” (fysioterapia, lääkäripalvelut, kulttuuri- ja luontopalvelut)
- 3) Matkailijoiden ja kuntalaisten yhteiset palveluratkaisut esimerkiksi sosiaalipalveluissa (senioriasunnot, päivähoito)

Luonnontuoteala ja elintarviketalous

Visiossa ”Koillis-Suomen matkailu on nostettu uudelle tasolle paikallisten luonnontuotteiden avulla”. Maapallon mitassa Koillis-Suomen leveysasteella on vain tundraa, lukuun ottamatta Skandinaviaa ja lähialueita Venäjällä. Koillis-Suomessa on erikoisolosuhteissa,

yöttömässä yössä ja kovassa pakkastalvessa syntyneitä luonnontuotteita ja elintarvikkeita. Aromeissa ja kasvien koostumuksessa on tutkitusti ihmisten selviytymisen ja hyvinvoinnin kannalta välttämättömiä ainesosia. Oman mystiikan tuotteisiin tuovat lisäksi revontulet ja muut pohjoisen erityispiirteet.

Alue ei ole lähtenyt kilpailemaan halpojen työvoimakustannusten kanssa esimerkiksi marjanpöiminnassa, vaan keskittynyt matkailuun ja hyvinvointiin liittyviin erikoistuotteisiin. Poro ja kala ovat keskeisiä tuotteita, kuten myös juustot ja muut pohjoisessa tuotetut perinteiset elintarvikkeet. Pellot on otettu uusiokäyttöön, kun arktisessa luonnossa kasvaneesta viljasta, kasviksista tai yrteistä halutaan maksaa matkailukeskusten erikoisravintoloissa hyvä hinta. Tähän on johtanut vuosittainen kansainvälinen kokkitapahtuma ja lähiruokakonseptien yleistyminen. Luonnontuotteiden terveysvaikutusten tutkiminen ja aromien arvostus on nousussa.

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Alueen yhteisen luonnontuote- ja elintarvikealan strategian/kehittämissuhteen kirjoittaminen ja käsittely oppilaitosten, yrittäjien ja matkailuyrittäjien workshoppeissa, jossa paikalla ovat alan edelläkävijät, asiantuntijat ja tutkijat
- 2) Kalaklusterin kehittäminen kalan tuottajien, tutkijoiden ja ravintoloiden kanssa
- 3) Täydentävät yksityiskohtaisemmat markkinatutkimukset matkailukeskuksissa ja markkinaveturien valjastaminen tuotteiden markkinoinnissa
- 4) Kuntien hankintojen innovatiivinen kilpailuttaminen luonnontuotteiden ja paikallisten elintarvikkeiden hankkimiseksi, kriteeristön luonti ja koulutus
- 5) Luonnontuotealan kokki-, paikallisruokaviikot, teematapahtumat
- 6) Alan kirjallisuuden tuottaminen tapahtumien pohjalta, arktisen erityisyyden esille nostaminen aromeissa ja terveysvaikutteisudessa
- 7) Luonnontuotealan räätälöity koulutus alan yrityksille ja alan instituutti terveysvaikutusten esille nostamiseksi (terveysvaikutusten yhdistäminen alueen tarinoin, vaikkapa jälleenrakentamiseen)

Maatalouden tärkeimmät tarpeet, sukupolvenvaihdot sekä liiketoiminnan kehittäminen, on huomioitu jo käynnistyneessä Tuottava maaseutu -hankkeessa. Maatilojen osalta huomioidaan myös vertaistuen erityistarve henkisen hyvinvoinnin ja jaksamisen näkökulmasta.

Sijoittumispalvelut ja alueellistaminen

Maailmalla jo 4,2 miljardia ihmistä käyttää tietotekniikka. Myös Suomessa ja Koillis-Suomessa tietotekniikkaa hyödyntävien palvelujen määrä kasvaa. Alueen palvelukeskukset panostavat asiakaspalvelukokemukseen, internetin ja sosiaalisen median hyödyntämiseen, venäläisiin sekä alan yhteisiin palveluihin, kuten koulutuksiin ja tutkimuksiin. Visiossa asiakaspalvelukokemuksen merkitys on tullut tärkeäksi kilpailutekijäksi. Merkittäviä kysymyksiä ovat:

Mitä alue voisi tarjota esimerkiksi hyödyntämällä venäläisiä ja muita ulkomaalaisia? Mikä on esimerkiksi internet-puheluiden välittämisen mahdollisuus?

Mitkä ovat kaivostoiminnan ja muiden alueella kehittyvien alojen tarjoamat mahdollisuudet?

Kärkiteemat/painopistealueet:

- 1) Myynti- ja asiakaspalvelukoulutus yhteyspalvelukeskusten tarpeisiin
- 2) Yhteyspalvelukeskusten yhteiset foorumit, joissa ideoidaan ja kehitetään palveluita muun muassa alueen hyvinvoinnin, matkailun ja logistiikan tarpeisiin
- 3) Ideariihet ja tulevaisuusverstaat uusien innovaatioiden synnyttämiseksi



2.3 Yhteenvetotaulukko

Seuraavassa yhteenvetotaulukossa on kootusti edellä esitetyt kaikkia elinkeinoja koskevat läpileikkaavat teemat ja elinkeinojen erikoistumisvalinnat sekä niihin liittyvät keskeisimmät jatkotoimenpideaihiot /aloitteet.

Taulukko 2. Hankeaihiot ja kehittämisen painopisteet

"Taistelut, jotka on voitettava" LÄPILEIKKAAVAT TEEMAT				
H = Hard: infra, kovat kärjet (esim. laajakaista, logistiikka) - kunnat M = Medium: osaaminen – koulutus - oppilaitokset/kunnat/yliopistot... S = Soft: valintojen tekeminen, yhteistyö, luottamus yms. – Naturpolis, yritykset, yhdistykset...		H Hard	M Medium	S Soft
PERHEYRITTÄJYYS				
1	Kannustamisen ja muiden yrittäjien arvojen siirtäminen ympärillä olevan yhteisön voimavaraksi. Nykyisten perheyritysten hyödyntäminen mm. markkinanäkemyksessä ja verkottamistarpeissa			X
2	Alueen kaupallisten palvelujen ja tuotteiden suuntaaminen matkailun markkinoinnin yhteydessä matkailijoille	X		X
3	Kaivostoiminnan tarpeisiin arvioitava metalli- ja konepajateollisuuden mahdollisuudet ja kehittä-mistarpeet			X
EKOLOGIA JA KESTÄVÄ KEHITYS				
1	Uusiutuvan energian, energian säästön ja ilmastonmuutokseen sopeutumisen strategia sekä uusien uusiutuvaa energiaa hyödyntävien energiyhtiöiden perustaminen; Biotalouslogistiikka: Kemijärven ja Koillismaan vientipuutermiinaalit myös alueen oman puuenergiaraaka-aineen hankinnan ja jalostuksen palvelukseen	X	X	X
2	Ekologisesti ja sosiaalisesti kestävä matkailurakentaminen	X	X	
3	Lähiaruoka-ajattelun vahvistaminen		X	X
OSAAMISINTENSIIVISET LIIKE-ELÄMÄN PALVELUT				
1	Tutkimuksen ja kehittämisen vahvistaminen alueella, etenkin korkeakoulusektorin ja Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus TEKESin roolin vahvistaminen (myös osaamis- ja koulutustarpeiden ennakointi ja johtamiskoulutus voidaan käsitellä tässä yhteydessä)	X	X	X
2	Liiketoiminnan asiantuntijapalveluiden vahvistaminen (etenkin mainos- ja markkinointipalvelujen sekä konsultti- ja henkilöstöpalvelut)		X	X
3	Kiinteistö- ja mökkipalvelut, mm. tietalonmiehet		X	X
Kehittämisen yhteistyö ja organisointi -teema				
1	Matkailun kansainvälisen myynnin organisoiminen			X
2	Elinkeinojen yhteinen kehittämis-yhtiö tai organisaatio	X		X
3	SOTE-palvelujen uudet organisatoriset ratkaisut	X		
SAAVUTETTAVUUS JA LOGISTIikka				
1	Laajakaistastrategian laadinta ja toteutus riittävien laajakaistayhteyksien varmistamiseksi	X		X
2	Liikennejärjestelmäsuunnitelman laatiminen, sisäisen logistiikan kehittäminen	X		
3	Sosiaalisen median hyödyntäminen alueen mielikuvien luonnissa – jos ei ole mielikuvissa, alueelle ei myöskään tulla		X	X
4	Matkailureitistöjen kehittäminen ja karttojen laadinta	X		X
LÄHIALUEYHTEISTYÖ JA VENÄJÄ				
1	Rajan estevaikutusten hälventäminen: 72 tunnin viisumivapaus, pikaviisumien hankinnan helpot-taminen, myöntöpaikka Kuusamoon	X		X
2	Kieli- ja muu koulutusyhteistyö venäläisten kanssa (esim. "Rajalukio"); matkailukesk. hyödyntäm. koulutusympäristönä mm. kielikoulutuksessa		X	
3	Hyvinvointimatkailun tuotteistaminen venäläisille		X	X
4	Palveluyritysten nettisivut venäjäksi -kampanja		X	

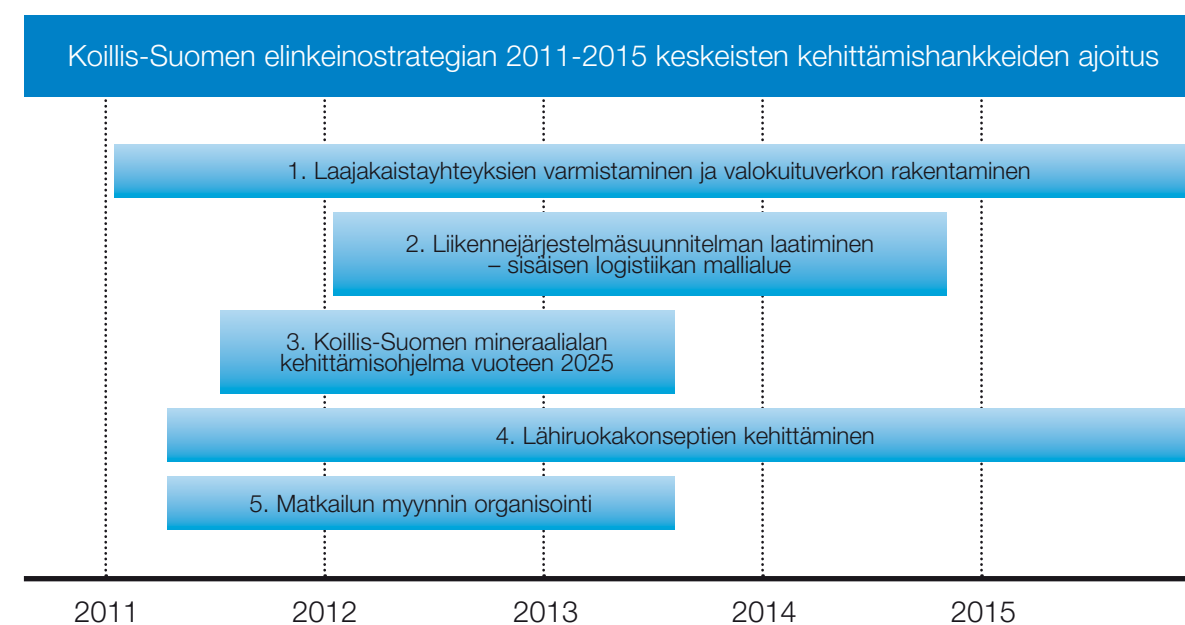
"Kentät, joissa taistelut käydään" ERIKOISTUMISVALINNAT				
H = Hard: infra, kovat kärjet (esim. laajakaista, logistiikka) - kunnat M = Medium: osaaminen – koulutus - oppilaitokset/kunnat/yliopistot... S = Soft: valintojen tekeminen, yhteistyö, luottamus yms. – Naturpolis, yritykset, yhdistykset...		H Hard	M Medium	S Soft
MATKAILU				
1	Matkailun myynnin yhteinen organisaatio; sosiaalinen media mielikuvien luonnissa; myytävän varmistaminen: laaja yhteistyö viranomaisten, yhdistysten ja yritysten kanssa peruspalveluiden, kuten reittiverkostojen kehittämiseksi			X
2	Tapahtumamatkailun valinta ja voimakas brändääminen		X	X
3	Luonnontuotteiden tuominen osakasi matkailukokemusta ja alueen brändiä sekä hyvinvointivoi-matkailu – matkailukeskukset avainasemassa	X	X	X
4	Barentsin matkailun kehittäminen osana Pohjois-Euroopan matkailua (esimerkiksi Farnorth-konseptin laajentaminen)			
HYVINVOINTI				
1	Uudet organisatoriset yhteistyöratkaisut kuntien palvelutuotannossa	X		X
2	Yksityisten hyvinvointipalvelujen paketoiminen osaksi matkailupakettia			X
3	Matkailijoiden ja kuntalaisten yhteiset palveluratkaisut sosiaalipalveluissa	X	X	X
METSÄKLUSTERI				
1	Yhteiset foorumit mm. matkailun reitistöjen ja perusinfra- ja -palveluiden kehittämiseksi (alueen perusmyytävän kehittämiseksi)	X	X	X
2	Mekaanisen puun jalostusasteen nosto, verkottuminen ja mm. sertifiointikoulutus alan toimijoille ("Puualan kehittämisohjelma" hanke)		X	X
3	Puuenergian hankinnan uudet logistiset ratkaisut ja jalostuslaitokset, mm. Kemijärven ja Koillis-maan puutermiinaalihankkeet ja alueen intressien turvaaminen	X	X	X
KAIVOSTOIMINTA				
1	Koillis-Suomen mineraalialan / kaivannaisalan kehittämisohjelma 2025; käynnistys esimerkiksi Itä-Lapissa Sokliin ja Koillisväylään liittyvällä seminaarilla (mm. Dr. Jeffery Roberts in ajatuksiin perehtyminen)			X
2	Mahdollistetaan ja varmistetaan kaikin tavoin kaivos- ja matkailutoiminnan toimiva yhteiselo.	X		X
3	"Ekologinen kaivostoiminta": Puuhiili- ja muut biopohjaiset energiaratkaisut kaivostoiminnan prosesseissa	X	X	X
4	Koulutus- ja tutkimustoiminta: tutkimustoiminnan ja kehittämisen ytimenä alkuvaiheessa Kainuun Edun toimintamallista jalostettu toimintatapa		X	X
LUONNONTUOTEALA JA ELINTARVIKETALOUS				
	Hankealoitteiden nimittäjänä mm. lähiruokakonseptien kehittäminen			
1	Alueen yhteisen luonnontuotealan strategian kirjoittaminen/Lähiruokakonseptien kehittäminen		X	X
2	Kalaklusterin kehittäminen		X	X
3	Täydentävät yksityiskohtaisemmat markkinatutkimukset matkailukeskuksissa ja markkinaveturien valjastaminen tuotteiden markkinoinnissa		X	X
4	Kuntien innovatiivinen luonnontuotteiden ja paikallisten elintarvikkeiden kilpailuttaminen	X	X	X
5	Luonnontuotealan kansainvälinen kokki-, paikallisruokaviikot, teema- tms. tapahtuman säännöl-linen toteutus		X	X
6	Alan kirjallisuuden tuottaminen tapahtumien pohjalta, arktisuuden erityisyyden esille nostaminen aromeissa ja terveysvaikutteisuuudessa			
7	Luonnontuotealan räätälöity koulutus alan yrityksille ja alan "instituutti, mm. terveysvaikutusten esille nostamiseksi		X	
SIJOITTUMISPALVELUT JA ALUEELLISTAMINEN				
1	Myynti- ja asiakaspalvelukoulutus yhteyspalvelukeskusten tarpeisiin		X	X
2	Yhteyspalvelukeskusten yhteiset foorumit; yhteisten (KIBS) palveluiden ideointi, yritysten omien tai yhteisten palveluiden ideointi ja kehittäminen mm. alueen hyvinvoinnin ja logistiikan tarpeisiin		X	X
3	Ideariihet ja tulevaisuusverstaat uusien innovaatioiden synnyttämiseksi		X	X

3. Tärkeimmät toimenpide-ehdotukset / strategiset hankkeet

Edellä mainituista kärkihankkeista, jotka on kootusti esitelty myös edellä olevassa taulukossa, on valittu ajankohtaisimmat hankeaihiot. Näiden katsotaan olevan elinkeinostrategian toteutumisen kannalta tärkeimpiä.

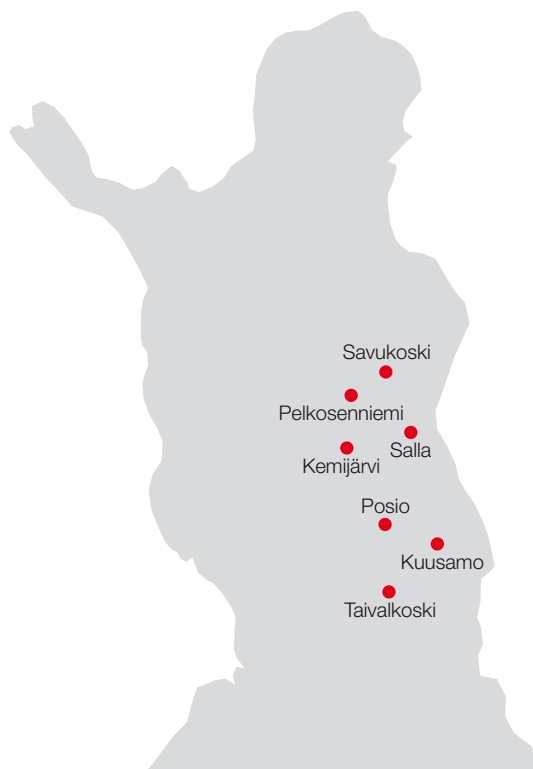
- 1) Laajakaistayhteyksien varmistaminen ja valokuituverkko: laajakaistastrategia
- 2) Liikennejärjestelmäsuunnitelman laatiminen, muun muassa palvelutason määrittely ja sisäisen logistiikan kehittäminen
- 3) Koillis-Suomen mineraalialan kehittämisohjelma vuoteen 2025
- 4) Lähiruoka-konseptien kehittäminen
- 5) Matkailun myynnin organisointi

Alueen kaikissa kunnissa ja kaupungeissa otetaan käyttöön kuntien erikseen päättämällä tavalla yritys- ja työllisyysvaikutusten arviointi julkisen sektorin päätöksenteossa. Julkisen ja yksityisen sektorin yhteiseen hankintaosaamiseen kiinnitetään erityistä huomiota. Strategian onnistumista arvioidaan vuosittain KOKO-foorumissa ja Naturpolis Oy:n hallituksessa.



Kuva 4. Koillis-Suomen elinkeinostrategian 2011-2015 tärkeimpien kehittämishankkeiden ajoitus. Alustava ohjelmointi.





Naturpolis Oy

Nuottatie 6 A, 93600 Kuusamo
Kauppatie 23, 93400 Taivalkoski
Asiakaspalvelu: 040 860 8844 (klo 9–15)
info@naturpolis.fi
www.naturpolis.fi



Koillis-Suomen KOKO-ohjelma

Ohjelmajohtaja Mika Perttunen
Puhelin 040 529 5135
Sähköposti mika.perttunen@naturpolis.fi
www.tem.fi/koko

