

LUOMUNAUDANLIHAN SUORAMYYNIN KANNATTAVUUS



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Mustiala, Maaseutuelinkeinot

Kevät 2021

Mikko Hakala

Tekijä Mikko Hakala

Vuosi 2021

Työn nimi Luomunaudanlihan suoramyynnin kannattavuus

Ohjaaja/t Monna Alatalo

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyö selvittää Nummelan tilan luomunaudanlihan suoramyynnin kannattavuutta. Lisäksi tarkastellaan mahdollisia haasteita. Eri toimintamalleilla saatavaa tulosta verrataan toisiinsa. Markkinointiin ja myyntitoimintaan käytettävää työaika kartoitetaan. Työ määrittää toiminnan kannattavuuden tilan teuraseläinten myynnin osalta.

Laskelmissa on käytetty ajantasaista tietoa useammilta teurastamoilta huomioiden teuraseläinten sarvellisuuden. Sarvellisten nautojen teurastaminen onnistuu ainoastaan teurastamoilla, joiden linjastot on suunniteltu niitä teurastamaan. Linjan yläosan leveys on oltava riittävä sarvellisen eläimen etenemiseen metalliputkista valmistetussa käytävässä.

Työ pyrkii esittelemään tarvittavat laitteet ja välineet, joita suoramyynnissä tarvitaan. Myynnissä pidettävää tuotekirjanpitoa sekä vaatimuksia esitellään. Markkinointikanavia vertaillaan kustannustehokkuuteen pyrkien ja maatiloilta kuluttajille suunnattua valtakunnallista Osta Tilalta -päivää tuodaan esille.

Opinnäytetyössä esitellään teurastettavan luomunaudan matka laitumelta lautaselle kokonaisuudessaan sekä siihen liittyvät toimintatavat ja toimintamallin eettisyys.

Avainsanat lihan suoramyynti, luomuliha, tuotanto

Sivut 22 sivua ja liitteitä 1 sivua

Mustiala

Author Mikko Hakala

Year 2021

Subject Profitability of direct sales of organic beef

Supervisors Monna Alatalo

ABSTRACT

The aim of this thesis is to find out the profitability of direct sales of organic beef on Nummela farm. In addition, potential challenges are considered. The results obtained with different operating models are compared. The working time used for marketing and sales is mapped. The profitability of the measures regarding the sales of animals for slaughter is determined. Up-to-date information from several slaughterhouses has been used in the calculations, taking into account the limiting factors in choosing the slaughterhouse. The necessary equipment and tools for direct sales are presented as well as product accounting together with the requirements for sales. Different marketing channels are compared for cost-effectiveness, and farmers' nationwide "Buy from the farm-day" happening aimed at consumers is brought up as well.

The thesis presents the journey of organic cattle from pasture to the plate as a whole, as well as the related operating methods and ethics of the operating model. Also, some of the relevant details that affect the behavior of the animal during transport to the slaughterhouse are shared.

Keywords direct sales of meat, organic meat production

Pages 22 pages and 1 appendices pages

Sisälllys

1	Johdanto	1
2	Nummelan tila	1
3	Ylämaankarja Suomessa	2
3.1	Ylämaankarja luomutuotannossa	2
3.2	Luomunaudanlihan suoramyynti	5
3.3	Teuraseläimen kuljetus teurastamolle	5
3.4	Teurastus.....	7
3.5	Paloittelu	7
3.6	Myyntin valmistelu.....	9
4	Myynti.....	10
4.1	Muut alan toimijat	11
4.2	Haastattelun yhteenveto	12
4.3	Poikkeavat olosuhteet myynnissä.....	13
4.4	Myyntipaikka ja säännöt	14
4.5	Luomutuote.....	14
5	Lait ja asetukset.....	15
5.1	Naudanlihan merkitseminen ja jäljitettävyys	15
6	Toimintatapojen kannattavuuden vertailu Nummelan tilalla.....	15
6.1	Sonnin myynti teurastamolle.....	16
6.2	Myynti vähittäismyyntiin kauppiaille.....	16
6.3	Vähittäismyynti tilalta	17
7	Yhteenveto kannattavuudesta	18
8	Omat päätelmät ja tämänhetkinen toiminta	19
	Lähteet.....	22

Kuvat, taulukot ja kaavat

Kuva 1 Ylämaan karjaa laitumella (Kuva Hakala 2021).....	3
Kuva 2 Ylämaankarjan vasikka (Kuva Hakala 2021).....	4
Kuva 3 Myyntipakkaukset pöydällä (Kuva Hakala 2021)	

Kuva 4 Sonni lastauspaikalla. (Kuva Hakala 2020).....	7
Kuva 5 Osta tilalta -päivän esite. (Kuva Hakala 2019)	10
Kuva 6 Myyntipöytä. (Kuva Hakala 2021).....	11

Liitteet

Liite 1 Laitumelta lautaselle -esite

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia lihan suoramyyntin kannattavuutta toimeksiantajatilalla. Kannattavuutta verrataan teurastamon maksamaan hintaan sekä lasketaan lisätyön määrä suoramyyntille. Esille tuodaan myös toiminnan eettisyys. Eläintä kohdellaan arvokkaasti loppuun saakka, opinnäytetyössä käydään läpi teuraseläimen lastaus ja kuljetus aina teurastamolle asti.

Lihanmyyntin markkinointia ja sen kustannuksia selvitetään. Myyntitoiminnan sivukuluina esitellään muun muassa myyntin tarvitsema kassajärjestelmä kustannuksineen sekä muut kulut. Kokemuspohjaa saatiin haastattelemalla kahta jo suoramyyntinä toimivaa tuottajaa.

2 Nummelan tila

Vuonna 2014 alkoivat muutoksen tuulet. Oli pohdittu jo pidemmän aikaa jotain ratkaisua 30ha viljatilalla kannattavuuden parantamiseksi. Tilan historiassa on totuttu, että tuotantosuuntaa on mahdollista muokata, tilalla on aiemmin viljelty viljan ja öljykasvien lisäksi mansikkaa ja hernetta noin yhden hehtaarin alalla kumpaakin. Marjanviljelystä luovuttiin poimijapulan vuoksi muutamia vuosia aiemmin.

Ensimmäiset ylämaannaudat tulivat tilalle loppuvuodesta 2014. Rotu houkutteli vähäisten rakennusinvestointien takia, sillä ylämaannaudat laiduntavat ympäri vuoden ulkona, käyttäen kevytrakenteisiä katoksia sekä lähimetsää suojapaikkoina sääolosuhteita vastaan. Lisäksi rotu on alkukantainen ja vahva eikä tautipainetta toistaiseksi ole ollut. Tuotannon tarkoituksena on myydä vasikoita kasvatukseen muille, sekä tarjota lihan suoramyyntiä suoraan asiakkaille, laitumelta lautaselle -teemalla.

Tällä hetkellä emolehmiä on 15 kpl, lisäksi sonneja on kasvamassa 10 kpl. Hereford-emolehmiä vasikkatuotantoon on niin ikään 15 kpl. Vasikoita on myyty toisille tiloille oman teuraskasvatuksen lisäksi. Eläinmäärän lisääntyessä vuokrateltoa on lisätty 75 hehtaariin,

tarkoin eläinyksikkömäärää (ey) seuraten ja kotieläinstatus säilyttäen. 1 ey vastaa noin 3 ha peltoa, 1/0,35 hehtaaria/ey. (lähde finlex 362/1994)

Nopeasti muuttuvat markkinasuhdanteet vaikuttavat tämänlaiseen toimintaan paljon, johtopäätöksissä tarkastelen asiaa tarkemmin sekä koko tilan kehittämisen näkymiä avaten.

3 Ylämaankarja Suomessa

Ensimmäiset ylämaannaudat tulivat 1993 Sallaan Brandensteinien tilalle Ruotsista. Sittemmin karjaa on tuotu Englannista ja muista Euroopan maista eri puolille Suomea, ylämaannautoja kasvatetaan noin 500 tilalla Suomessa, nautoja on tällä hetkellä noin 16000 kpl. Rotu on vakiinnuttanut asemansa haastavien laidunnuskohteiden ja ranta-alueiden hoitajana kestävyytensä ja hyvän korsirehun käyttöominaisuutensa takia. Ylämaannautatilojen määrä ei ole viime vuosina lisääntynyt vuositasolla samaa vauhtia kuin aiemmin. (SHCC ry, n.d.)

3.1 Ylämaankarja luomutuotannossa

Ylämaannauta soveltuu luomutuotantoon erittäin hyvin korsirehun tehokkaana käyttäjänä sekä hyvien fyysisten ominaisuuksiensa takia. Karja on kestävä vaihtelevia sääolosuhteita vastaan, pitkät sarvet turvaavat eläimen puolustuskyvyn petoeläimiä vastaan. Ylämaannaudan nahka on paksu ja kestävä, risut tai pistävät hyönteiset eivät ole rasite.

Kuva 1 Ylämaankarja soveltuu ympärivuotiseen laidunnukseen karuissakin olosuhteissa pelto ja metsälaitumilla. (Hakala 2021)



Kuva 2 Ylämaankarjan vasikka otettu kiinni korvamerkintää varten (Hakala 2021)



3.2 Luomunaudanlihan suoramyynti

Tuotanto alkaa tilaltamme. Vasikasta 27-30 kuukautta 350-390kg ruhopainoiseksi teuraaksi kasvatetun luomunaudanlihan myynti tapahtuu tilan päärakennukseen tehdystä myymälästä. Myyntitilassa on lihan raakakypsytyks- ja pakastuskaapit. Myyntityössä käytettävät välineet ovat hyvin pelkistettyjä. Myynnin oheismateriaalina käytetään lihatietoiskuoppaita sekä Highland Cattle -rotujärjestön julkaisuja. Myyntitapahtuman jälkeen tuotteet pakataan paperikassiin, jossa on rotuyhdistyksen logo: Laitumelta lautaselle (Kuva 3).

Kuva 3 Myyntipakkaukset pöydällä (Hakala 2021)



3.3 Teuraseläimen kuljetus teurastamolle

Kooltaan suurin sonni otetaan valmiiksi siirtoaitaelementteihin laitumelta. Sääolosuhteet huomioidaan paikan valinnassa, jotta esimerkiksi sateen pehmentämä maa ei haittaa kaluston liikkumista. Kuljetukseen on Ifor Williams -karjankuljetusperävaunu, jota hinataan Toyota Hilux -

lava-autolla. Kalusto on varsin maastokelpoinen. Lastaukseen asti eläin, sonni, saa olla tutulla laitumella laumanjäsentensä kanssa. Kaikki sonnit kasvatetaan teuraaksi lihanmyynnin tarpeisiin.

Sonnin lastaus tapahtuu ajamalla kalusto lähelle siirtoaitahäkkiä. Portit avataan, kärryn lastausramppi lasketaan alas ja sonni kävelee kyytiin sitten kun sille sopii. Ennen lähtöä eläin on ruokittu ja sille on vettä vapaasti saatavilla. Matka Sastamalaan Liha Hietanen Oy:lle suunnitellaan sitten, ettei ylimääräisiä, esimerkiksi tankkauspysähdyksiä tule. Matkan aikana eläin on rauhallinen ja keskittyy vain pysymään pystyssä. Teurastamo on valittu eettisin perustein. Tässä tapauksessa niin, että jokainen eläin on yksittäinen asiakas, ja sitä kohdellaan sen mukaisesti. Kun lastausramppi avataan, kävellään jauhoämpärin kanssa edellä rautaporttien kautta linjastoon, jossa ei samaan aikaan ole muita eläimiä. Sonni seuraa hoitajaansa ja luottaa siihen, että tilanne on turvallinen. Linjastossa on kaksi rautaporttia, joiden läpikulun jälkeen ollaan perillä. Tässä vaiheessa eläin jätetään teurastajalle.

Kuva 4 Sonni lastauspaikalla laitumella. (Hakala 2020)



3.4 Teurastus

Teurastaja odottaa valmiina. Teurastaja puhuu sonnille ja toimii rauhallisesti, rauhallinen käytös säilytetään koko tilanteen ajan, mikä tukee eettisyyden toteutumista. Lopetus ja teurastus alkavat välittömästi eläimen ollessa linjastossa, lopetus käy nopeasti ja kivuttomasti pulttipistoolilla. Tätä seuraa teurastus ja sisäelinten poisto, jonka jälkeen eläin jatkaa matkaa nylkyyn. Teurastettu ruho siirtyy jäähdytykseen.

3.5 Paloittelu

Paloittelu on tarkoin harkittua asiakkaiden palvelua, eniten myyvien palojen maksimointia. Ohjeet annetaan vuodenajan ja kuluttajien tarpeen mukaan. Perusleikkuu tarkoittaa teurastamon suosituksia, mikäli omaa leikkuuohjetta ole. Samasta ruhosta ei kaikkia erikoispaloja saada, koska

osat voivat muodostua samasta kohdasta, esimerkiksi ulkofile (kuva 5) vastaan Tomahawk-luullinen pihvi (kuva 6). Asiakkaiden toiveita kuunnellaan, joten ennakkotilaamalla esimerkiksi juhliin onnistuu leikata mikä tahansa tuote. Kesän grillikauteen on panostettava ja silloin ainakin osittain erikoisleikatuilla pihveillä on kysyntää. Talvisesonkiin ja uunikypsennykseen sopivat mainiosti niin luulliset kuin luuttomatkin paistit. Fileet käyvät ympäri vuoden sekä paistinpannulla paistettaviin pihveihin että uunikypsennykseenkin.

Kuva 5 Ulkofile (Hakala 2020)



Kuva 6 Kylkiluullinen Tomahawk. (Hakala 2020)



Jauhelihaa tulee aina, tehtiinpä sitten perus- tai erikoisleikkuu. Jauhelihan kysyntä on myös suurta, asiakkaat kertovat jauhelihan olevan arkipäivinä osana ruuanvalmistusta. Paistit ja fileet puolestaan tilataan aikaa vaativampaan kokkaukseen viikonloppuna. Tiedot saatu Timo Hietanen, toimitusjohtaja, LihaHietanen Oy (Hietanen, Liha-Hietanen Oy, henkilökohtainen tiedonanto, 20.1.2019)

Paloittelusta vastaa Pirkanmaan Lihapalvelu Oy, toimitilat sijaitsevat Liha Hietanen Oy:n vieressä Sastamalassa.

Sisäelimet; kieli, maksa, munuaiset ja sydän pakataan erikseen halutun kokoisiin pakkauksiin. Sisäelimet ovat kokeneen ja taitavan kokin veitsen alla täyttä ja energiapitoista herkkuruokaa. Kotitalouksille sisäelimiä menee harvoin, pois lukien taitavat kotikokit. Osa asiakkaista tilaa sisäelimiä koirille. Tiedot saatu Keijo Renfors, Pirkanmaan Lihapalvelu Oy (K.Renfors, Pirkanmaan Lihapalvelu Oy, henkilökohtainen tiedonanto, 20.1.2019).

Normaalisti tilaamme fileet ja paistit 1 kg pakkauksissa ja jauhelihat ja paistisuikaleet 500 g pakkauksissa. Ravintolat ja suurtalouskeittiöt tilaavat tuotteet isompina pakkauksina, heille myydään esimerkiksi jauheliha 3 kg pakkauksissa ja paistisuikale 2 kg pakkauksissa. Tilaamalla lihat etukäteen, toteutamme asiakkaan toiveen, saa mitä tilaa.

Jokaisessa pakkauksessa on etiketti, joka sisältää tarvittavan tiedon pakkauspäivästä viimeiseen käyttöpäivään, luomumerkintänumerot, tuottajan, painon ja tiedon paketin sisältämästä tuotteesta.

Valmiit pakkaukset kuljetetaan kylmäautolla perille tilalle, jossa paistit sekä fileet siirtyvät raakakypsytykskaappiin. Usein nämä saadaan myydyksi heti, jolloin pakastusta ei tarvita. Jauheliha ja muut myyntiä odottavat tuotteet pakastetaan.

3.6 Myynnin valmistelu

Myynti-ilmoitukset ja muu markkinointi suoritetaan ennen myyntituotteiden saapumista tilamyymälään. Facebook-ilmoituksia ja esimerkiksi kohdalle osuvia ”Osta tilalta” -päiviä (kuva 5) hyödynnetään aina kun mahdollista, kävijöitä oli viimeksi ennätysmäärä, 200 - 300 henkilöä. Tapahtumapäivänä on kahvia tarjolla konehalliin tehdyssä kaffeliiterissä (kuva 6). Päivän aikana myytiin kokonainen sonni kuluttajapakkauksissa. ”Osta tilalta” -tapahtumat ovat ruokasektorin koordinaatiohanke, jonka toteuttajina ovat useat maaseudun ja alkutuotannon parissa toimivat tahot. (Aitojamakuja, n.d.)

Kuva 7 Osta tilalta päivän esite



Kuva 8 Konehalliin tehty kaffeliiteri. (Kuva Hakala 2019)



Osallistumme myös Suomen Highlandcattle ry:n avoimien ovien päivään. Avoimet ovet -päivää mainostetaan somekanavissa sekä valtakunnallisessa mediassa jonkin verran. Päivän tarkoitus on luoda tilalla kävijöille elämys karjaa katsellen sekä toimia tehokkaana myyntipäivänä.

4 Myynti

Lihatuotteiden myyntiin tarvittavat välineet ovat varsin yksinkertaiset, tabletti toimii kassakoneena, lisäksi on Izettle-kortinlukija sekä kuittitulostin. Izettle on myös kassajärjestelmä. Ohjelma tallentaa kaikki käteis- sekä maksukorttitapahtumat, kuvassa esitellyt laitteet toimivat mobiilisovelluksilla mukana myös myyntitapahtumissa (Kuva 6). Raporttien ylläpito on automaattista ja helppoa tämän ohjelman avulla. Myynnistä on pidettävä kirjaa, yrityksen kirjanpito ja tuotevirtatiedot myynnin kehittämiseksi tallennetaan ohjelmaan, joten kaikki myynnit, tuotteet ja myyntipäivät saadaan haettua sieltä. Izettle toimii verkossa, joten laitteina voi olla esimerkiksi useampia matkapuhelimia.

Kuva 9 Myyntipöytä. (Kuva Hakala 2021)



Myyntipöydällä on rotujärjestön esitteitä, Lihätiedotusyhdistys ry:n oppaita lihankäyttöön, reseptejä ja tietoa lihankäytön terveysvaikutuksista.

Myydyt tuotteet pakataan ekologiseen paperikassiin, johon on painettu Laitumelta lautaselle - logo. Jos asiakas on tullut kauempaa, myynnissä on tarvitseville myös kylmänpitäviä thermokasseja.

4.1 Muut alan toimijat

Suomessa toimii 42 kpl ylämaannaudan suoramynttilaa, jotka kuuluvat myyntiyhteistyöorganisaatioon. Suoramynttilat ja rotujärjestö Suomen Highland Cattle Club ry ovat yhteistoimin luoneet rodulle ominaisen brändin myyntiin, Laitumelta Lautaselle (Liite 1). Tiloja on myös tämän brändin ulkopuolella, niiden lukumäärästä ei ole tarkkaa tietoa. Tiedot on saatu sihteerin Johanna Ratialta (Ratia, SHCC ry, henkilökohtainen tiedonanto).

Edellä mainittujen lisäksi on muiden lihanautarotujen sekä lampaiden, sikojen ja siipikarjan suoramynttiloita. Kolmasosa luomukotieläintila harjoittaa suoramynttiä. Luomukotieläintiloilla tuotteiden suoramyntti on selvästi yleisempää verrattuna tavanomaisiin tiloihin, sillä joka kuudes

kasvituotantotiloista luomussa harjoittaa suoramyynä ja kaikista maataloista vain 7 %. Kaikista kotieläintiloista suoramyynä harjoittaa noin joka seitsemäs. (Viljanen, 2020)

Tuotantosunnittain eniten suoramyynä on lammastiloilla, sitten marja-, vihannes-, juures- ja perunantuotantotiloilla. Eniten suoramyynä harjoitetaan Ahvenanmaalla, Lapissa ja Kainuussa. Tulevaisuudessa suoramyynä harjoittavien tilojen osuuden ennakoitaan kasvavan erityisesti Ahvenanmaalla, Lapissa ja Uudellamaalla. Suuralueittain tarkasteltuna suoramyynä on yleisempää Etelä-Suomessa. (Viljanen, 2020, Maatalojen suoramyynä kasvussa -artikkeli)

”Yrittäjäominaisuuksien osalta suoramyynä harjoittavat tilat ovat muita tiloja yrittäjähenkisempiä. Yrittäjäyysväittämistä korostuvat erityisesti maatalotoimintaan asetettavat selkeät tavoitteet sekä kuluttajien ruokakäyttäytymisen muutosten ymmärrys.”

(Viljanen, 2021)

4.2 Haastattelun yhteenveto

Suoritin haastattelun kahdelle muulle suoramyynätilalle. Haastattelut tehtiin puhelimitse koronatilanteen takia. Näkemykset toiminnasta olivat hyvin samankaltaisia, joten kooste haastattelusta on yksi vastaus/kysymys.

Puhelinhaastattelu: Haastateltavat tilat Havsgårdar Hangossa, ja Ratia Ranch Porvoossa, haastattelijana Mikko Hakala 3/2020.

1. Suoramyynän kannattavuus: Haastateltavat kertoivat suoramyynän olevan taloudellisesti kannattavaa.
2. Työllistävyys: Haastateltavat toteavat suoramyynän markkinoinnin ja järjestelyjen vaativan aikaa sekä panostusta toimintaan huomattavasti muita toimintamalleja enemmän.
3. Mahdollisuuksia: Kummallakin tilalla nähdään hyvät mahdollisuudet toiminnan jatkumiseen ja uskotaan vastaavan toiminnan lisääntymiseen tulevaisuudessa. Tapahtumat, joita voidaan hyödyntää suoramyynätilan markkinoinnissa, nähdään

hyvinä toimintamalleina. Asiakkaille halutaan tuottaa elämys päästä katsomaan maatilan toimintaa ja näkemään eläimiä laitumillaan. Näin asiakas pääsee näkemään eettisesti tapahtuvaa lihantuotantoa. Tilaisuuksissa tuodaan esille myös kestävä kehityksen pohjalla tapahtuva maatilatalouden harjoittaminen ja lihantuotanto laiduntamisen avulla luontoa sekä ilmasto säästään.

4. Uhkia: Haastateltavat kokevat uhkana ilmastonmuutoksen aiheuttaman talvien lämpenemisen. Laidunalueet liejuuntuvat, ovat kuraisia leudon sateisen talven takia ja maa on sula lähes syksystä asti. Myyntitoiminnan uhkana mainitaan byrokratian mahdollinen muuttuminen tai lisääntyminen kovempien vaatimusten muodossa, mikä aiheuttaisi toiminnan kustannusten nousua. Lisäksi negatiiviset uutiset nautantuotannon yhteydessä mietityttävät kumpaakin toimijaa.

Uutisoinnissa sekoitetaan usein ulkomaisten toimijoiden feedlot-kasvattamomallit suomalaiseen pienimuotoiseen tuotantoon verraten, vaikka volyymit ovat aivan eri tasolla eläinmäärineen sekä toimintatapoineen. Ulkomailla isoissa nautakasvattamoissa voi olla tuhansia nautoja, Suomessa sellaisia ei ole ainuttakaan.

4.3 Poikkeavat olosuhteet myynnissä

Vuosi 2020 oli poikkeuksellinen Covid19-pandemian tullessa Suomeen. Tilalta tapahtuva myynti moninkertaistui aiempaan totuttuun nähden, myimme maaliskuun jälkeen 10 sonnia. Eläimiä on teurastettu myyntiin vuoden 2018 marraskuusta alkaen, myyntimäärän vähitellen noustessa. Vuoden 2019 aikana niitä teurastettiin 4 kappaletta. Myynti alkoi 2020 vuoden kuluessa viedä aikaa entiseen nähden huomattavasti enemmän, jopa häiritsemään päivittäisiä tilan töitä ja siten jouduttiin tekemään uudelleen järjestelyitä. Myynnin kasvu on positiivinen asia, nopeana muutoksena haastava.

Laskelmia alettiin tehdä työaikaan nähden enemmän. Huomattiin myyntityön vievän työaika siinä määrin, että aloimme harkitsemaan tästä syystä jopa osan eläimistä myymistä elävinä teurastamolle. Oma myyntityötä tässä mallissa ei ole.

4.4 Myyntipaikka ja säännöt

Valmiiksi pakatun lihan suoramyynni tilalta luokitellaan ELY-keskuksen terminologian mukaisesti alhaisen jalostuksen toiminnaksi. (Ruokavirasto, 2019. Alhaisen jalostuksen toiminta)

Seuraavat tiedot on saatu Forssan seudun hyvinvointikuntayhtymän ympäristöterveydenhuollon asiamieheltä Leena Haimilta. Elintarvikehuone, josta myynti tapahtuu, alkutarkastetaan ennen toiminnan aloittamista. Tilaa koskevat omavalvonnan säännöt. Elintarvikehuoneen hyväksyntää hakemalla sitoutuu samalla sääntöihin ja asetuksiin lihanmyynnin, varastoinnin ja muun pakkausten käsittelyn osalta. Kuntayhtymällä on sääntökohdat, joiden tulee täytyä. Tilakohtaisesti selvitetään kirjallisesti jokainen toiminnan kohta. Mahdolliset muuttuvat tekijät, sähkökatko, kylmälaiterikko ja muut äkilliset vaarat kartoitetaan. Tehdään myös suunnitelma sivutuotevirralle, jos esimerkiksi pakastin sulaisi, minne pilaantunut erä hävitetään. Vähäisen riskin toimintamallilla toimimalla maatilan elintarvikehuoneisto on pistokoevalvonnan alainen. Valvontaviranomainen voi suorittaa tarkastuksen milloin vain. Kuitenkin käytäntö on se, että viranomainen soittaa tulostaan, koska myymäläpäivystäminen ei ole jokapäiväistä. Yhteistyö viranomaisten kanssa on koettu sujuvaksi ja valvontaa elintarvikeketjussa arvostetaan. (Haimi, henkilökohtainen tiedonanto 20.11.2018)

4.5 Luomutuote

Luomuliha on kestävä kehitystä edustavan tuotannon vuoksi arvostettua ja hyvästä maineesta kannattaa koko elintarvikeketjun pitää kiinni. Luomutuotannon valvonta on oma osionsa. Myydyistä tuotteista pidetään kirjaa, käyttämämme kassajärjestelmä helpottaa ja nopeuttaa kirjaamisvelvoitetta. Lisäksi se auttaa selvittämään mikä tuote myy eniten tai onko myynti tasaista vai kausituoteluonteista kunkin tuotteen osalta.

Kaikkeä elintarviketuotantoa valvoo Evira, nykyiseltä nimeltään Ruokavirasto. Luomumerkintää valvotaan, jokaisessa erillisessä pakkauksessa on luomumerkintä. Pakkauksessa näkyy sen pakkaajan luomunumero, joka pakkauksen on sulkenut. Lisäksi pakkausmerkintä kertoo viimeisen käyttöpäivän tai päivämäärän, jolloin tuote on pakastettu ja siitä eteenpäin säilyvyyden pakasteena. Tuotteessa on tilan yhteystiedot ja kunkin pakkauksen paino. (Ruokavirasto, n.d.)

5 Lait ja asetukset

5.1 Naudanlihan merkitseminen ja jäljitettävyys

Luomunaudanlihan myyntiä koskee säännöt tuotteen alkuperän jäljitettävyydestä, eli pakkauksessa on oltava tuottajan tiedot, päivämäärät ja luomutoimijan numero. Toimijanumero määräytyy sen mukaan missä pakkaus on suljettu. Numeron perusteella on helposti haettavissa tarkempaa tietoa toimijasta, sekä mahdollisuus tarkistaa tiedot. Ruokaviraston säännöt ja asetukset (Ruokavirasto, elintarvikehuoneisto) sivuilla on määritelty toimintamallien vaatimat lait ja asetukset koskien elintarvikkeiden käsittelyä, varastointia ja myyntiä. Kaiken elintarviketuotannon toimintaa valvoo Evira. (Ruokavirasto. Elintarvikkeiden jäljitettävyys, haettu 1.4.2021)

Tilalla on oltava tarkat toimintasuunnitelmat kaikelle elintarvikkeen käsittelylle. Evira tekee tarkastuksia ja sen perusteella arvioidaan toimintaa. Ulkoinen tunnusmerkki on Oiva-raportti, joka kertoo elintarvikehuoneiston viranomaisvalvonnan tarkastustuloksen ja se pidetään myyntitilassa asiakkaiden nähtävissä. (Ruokavirasto, haettu 1.4.2021)

6 Toimintatapojen kannattavuuden vertailu Nummelan tilalla

On kolme erilaista toimintavaihtoehtoa eläimen myymiseksi teuraaksi. Vertailun tiedot on koottu samana päivänä ja kohteena on käytetty teurastettavaksi lähetettyä ylämaannautasonnia, jonka ruhopaino oli 386 kg.

Teurashinnat kysyttiin kahdelta eri teurastamolta. Teurastamot valittiin luomuhyväksytyistä toimijoista. Teurastamoiksi valikoituivat Liha Hietanen Oy ja Paimion Teurastamo.

Hinnat olivat lähes samat, Liha Hietasen muutaman sentin korkeampi, hinnat ilmoitettu alv 0 %.

Työn tuntihinnaksi on määritetty 16 €.

Laskennassa on käytetty korkeamman hinnan tarjonnutta teurastamoa. Laskennassa on esitetty kolme eri toimintatapaa sekä niille hinnat, työmenekki huomioiden. Lopussa on esitetty oma näkökanta ja toistaiseksi käytössä oleva toimintatapa.

6.1 Sonnin myynti teurastamolle

Teurastamolle myytäessä sonnista maksetaan ruhopainon mukaan eli sisäelimet, nahka ja pää pois lukien painosta.

Hinnanmääritys näin toimimalla: $386 \text{ kg} \times 3,5 \text{ €} = 1351 \text{ €}$. Tämä tapa on helpoin. Eläin noudetaan sovittuna aikana siirtohäkistä. Teurastamot maksavat hitaammin kasvaneesta, vapaana laiduntavasta alkuperäisrodusta saman hinnan kuin muistakin naudoista, lisäarvoa ei näin ollen saavuteta tässä toimintamallissa. Teurasautolle annetaan mukaan luomuasiakirja eli vaatimuksenmukaisuusvakuutus, lisäksi sähköpostissa on toimitettu etukäteen ketjuinformaatiolomake. (Liha Hietanen Oy, 1.12.2020 puhelinhaastattelu)

6.2 Myynti vähittäismyyntiin kauppialle

Näin voidaan toimia, kun on etukäteen luotu kauppasuhde vähittäismyynnistä esim. paikallisen marketin kanssa. Lihat leikataan halutun leikkuukartan mukaan tai noudattaen perusleikkuukaavaa, jos muita toiveita ei ole. Sonni rahtiteurastetaan, leikkautetaan ja pakkautetaan luomuhyväksytyllä toimijalla. Lihat toimitetaan sovitusti myymälään.

Tilallamme käytetään joko rahtikuljetusta tai kuljetamme eläimen itse teurastamoon. Useimmiten kuljetamme itse, mutta liukkaalla säällä hyödynnämme rahtikuljetusta.

Laskentahinta tässä: Luuttomaksi leikattua lihaa $245 \text{ kg} \times 15,7 \text{ €} = 3846 \text{ €}$. Teurastus ja perusleikkuu on 1300 € , joten $3846 - 1300 = 2546 \text{ €}$.

Kauppa ottaa myynnistä 24% välityspalkkiota eli 611 € , työn osuus on kaksi tuntia, joten tuotoksi jää 1935 € .

Tässä kuviossa lisätyötä on markkinointi ja mahdollisesti lihan kuljetus, jos koko erä ei kerralla mene kauppaan. Lihanmyynti vie aikaa noin 2 tuntia/eläin. Aikaan on laskettu pakkausten lastaus raakakypsytyks ja pakastekaappiin lajittelu.

6.3 Vähittäismyynti tilalta

Vähittäismyynti tilan omasta myymälästä: Alkutoiminnot toimivat samoin kuin edellisessä eli pakatut lihat tulevat leikkaamosta tilalle. Jauhelihat ja sisäelimet ovat aina pakasteita. Paistit ja fileet laitetaan +2 C raakakypsytykskaappiin, jossa niitä pidetään laskien lämpösumman kokonaismäärää tarkasti. Lämpötila on vakio +2. Lämpösumma lasketaan aika vrk x lämpötila +2. Esimerkiksi 10 pv x +2 C = +20 lämpötila astetta. Kokonaissummana lämpötilasummassa pidetään enintään +40 C. Käytännöksi on asetunut 1 viikon raakakypsytyksaika. Myynti aloitetaan kuitenkin heti, ja kaikkia tuotteita myydään koko vaiheen ajan. Asiakkaille kerrotaan suositus raakakypsytyksajan jatkamisesta lihan mureuden varmistamiseksi.

Oletuksena myymme kymmenen nautaa vuodessa tilamyymälästä. Myynti tilan myymälästä tapahtuu yksittäispakkauksissa tai lihalajitelmia. Paistit ja fileet ovat n. 1 kg pakkauksissa, jauhelihat ja paistisuikaleet 0,5 kg paketeissa. Jauhelihan osuus on 113 kg (386 kg ruhopainoinen sonni).

10 kg lihalajittelmassa on 1 kg filettä, 3 kg paisteja, 1 kg paistisuikaletta ja 5 kg jauhelihaa. Lajitelmia kootaan niin kauan kuin kutakin tuotetta riittää lajitelmien tekemiseen. Ennakkotilaukset täytetään ensimmäisenä. Myynnin ollessa vilkasta, lajitelmia ei tehdä koska kaikkia tuotteita ei riitä lajitelmiin. Lajitelman hinta on 162 €.

Laskentahinta: Jos koko ruho myytäisiin yksittäispalasinä, bruttohintaa kertyisi myynnistä 4305 €. Teurastus ja leikkuu - 1300 € = 3005 €. Laskenta suoritettu teurastamon taselomakkeen avulla jokaisen tuotteen määrä kertomalla tilan lihanmyyntihinnaston vähittäismyyntihinnoilla.

Jos 10 kg lajitelmia myytäisiin viisi, se alentaa myynnistä saatavaa arvoa 175 € alv 0%. Lajitelma on kuitenkin ollut hyvin suosittu ja tehostaa myyntiä. Metos-pakastinkaappiin saadaan nopeasti tilaa, mikä helpottaa tilauksien pitämistä valmiina erinä.

Myynnistä ja markkinoinnista aiheutuu lisätyötä. Oman työn osuus tässä mallissa on seitsemän tuntia. Lisätyölle on saatavissa kuitenkin rahallinen arvo. Myynnistä aiheutuvia lisäkuluja ovat myös lisääntynyt sähkönkulutus pakastimien ollessa käytössä koko ajan. Sähkönkulutus maatilalla on lisääntynyt myyntihuoneiston käytöstä johtuen noin 10000 kWh vuodessa. Lisäkulutuksen arvo on noin 1000 € vuodessa sähkön siirtohintaa mukaan lukien.

Reko-myyntit alkoivat keväällä 2020, tilamme pyydettiin mukaan toimintaan. Rekossa asiakkaat tilaavat tuotteet Facebook-sivuilla ja tilaukset toimitetaan alkutuottajien yhteiselle Reko-tuotteiden jakopaikalle. Kesällä Reko toimii säännöllisesti joka lauantai. Toimintamalli on havaittu hyväksi ja toiminta tuotteiden jakopaikalla on nopeaa, jakomyynti kestää vain noin 30 minuuttia, sillä pakkaukset ja erät ovat valmiina jakopaikalle saapuessa. Tuotteet maksetaan pankkikortilla tai käteisellä, kirjanpidon kannalta pankkikorttiohjelma on kätevin toteutus.

7 Yhteenveto kannattavuudesta

Luomunaudan suoramyynnin kannattavuuteen vaikuttavat tekijät ja eri toimintamallien soveltuvuuden pohdinta on joka tilan omakohtainen asia. Jos tilalla toimii useampia henkilöitä, jotka suorittavat myyntityötä sekä aikaa siihen riittää, saavutetaan lisäarvoa, ja voimme todeta suoramyynnin tilalta olevan kannattavin tapa lihanmyyntiin. Mikäli työmäärä on suuri jokapäiväisissä tilan askareissa, on mahdotonta pitää kauppaa samalla. Väliaikaisen työvoiman saanti myös ratkaisee toimintamallin valinnan. Myyntityössä tärkeä osuus on tilan omalla väellä. Asiakkailta on kysymyksiä, joihin pitää osata vastata heti, lisäksi pienimuotoisessa toiminnassa myynti henkilöityy ja asiakkaat odottavat tapaavansa tilanpitäjää. Useat asiakkaat haluavat päästä katsomaan eläimiä laitumen reunalta, se elämys pitää olla valmiina toteuttamaan. Laitumelle ei milloinkaan päästetä vierailijoita ilman valvontaa.

Taulukko 1 Lihanmyyntivaihtoehtojen vertailu

	Sonnin myynti teurastamolle	Myynti vähittäismyyjälle	Reko + myynti tilalta
Paino	386 kg	245 kg	245 kg
Hinta	3,5 €	15,7 €	17,57 €

Yhteensä	1351 €	3846 €	4305 €
Teurastus ja perusleikkuu	teurastamo	-1300 €	-1300 €
Oma työ 16 €/h	teurastamo	-32 €	-112 €
Välityspalkkio/sähkö	teurastamo	-611 €	-100 €
YHTEENSÄ	1351 €	1903 €	2793 €

8 Omat päätelmät ja tämänhetkinen toiminta

Lopputuloksena ja päätelmänä saimme asiaa paljon selvennettyä toiminnan kehittämisen ja tulevaisuuden näkymien sekä suunnitelmienkin kannalta. Alkuperäisiin suunnitelmiin karjankasvatuksessa saimme selkeän kuvan kokonaistoiminnasta, sen kehittämisestä ja laajentamisesta. Ilmasto-olosuhteet, laidunpaine sekä markkinat vaikuttavat tämänhetkiseen ja tulevaisuuden suunnitelmiin Nummelan tilalla.

Toteamme tutkittujen tosiasioiden perusteella monia kohtia, jotka ovat tilan suunnitelmien kannalta merkityksellisiä tekijöitä ja joihin pitää puuttua kehittämällä sekä muuttamalla tuotantoa paremmin kysyntää vastaavaksi. Tämänhetkinen toiminta pienimuotoisena monipuolisena toimintana on kannattavaa, mutta laajennusmahdollisuudet eivät ole riittävän hyvät. Eläinmäärän lisäys ulkona laiduntavalla karjalla on mahdotonta, sillä sateiset ja leudot talvet hankaloittavat kasvukauden ulkopuolella tapahtuvaa laidunnusta pilaten nurmien kasvukykyä seuraavaan kasvukauteen. Olemme todenneet laidunpaineen olevat nyt liian suuri, joten ympärivuoden laiduntavien nautojen määrää on mahdotonta lisätä. Lihan suoramyynä toimii tämän hetken mittakaavassa hyvin. Kymmenen teuraseläintä vuodessa on mahdollista myydä tilamyymälästä muiden maataloustöiden ohessa. Jos myyntimäärä lisääntyisi, myyntityöhön käytettävä aika lisääntyisi, jolloin tilan muut työt kärsivät. Koska Euroopan Unionissa maataloustuki on sidottu peltohehtaarien sekä eläinmäärän määrittämään eläinyksikköjen määrään, tilan toiminnan laajentamista nykyisellä toimintatavalla on vaikea suunnitella. Alun alkaen suunnitelmissamme oli lihan suoramyynä sekä ylämaankarjan vasikoiden myynä kasvatukseen toisille tiloille. Markkinatilanne on muuttunut oleellisesti vasikoiden kysynnän sekä hinnoittelun osalta

Ylämaankarjaa pidetään jatkossakin, mutta määrä tulee olemaan pienempi kuin nyt.

Ylämaannaudan lihan suoramyyntiä aiotaan jatkaa niin kauan kuin markkinat vetävät eli kuluttajilla on ostohalukkuutta tuotteillemme. Ylämaankarja emolehmien määrä aiotaan pitää sellaisena, että omaan suoramyyntiin tulevat eläimet riittävät eikä vasikoita myydä muualle.

Eläinyksikkömäärä nousee sekä rehualan tarve kasvaa oleellisesti lähivuosina. Viljelyalaa on tarkoitus kasvattaa lähinnä vuokraamalla tai hankkimalla peltoalaa lisää, rakentaen kokonaisuutta eläinyksikkömäärän mahdollistavaa peltoalaa kotieläintilastatuksen mahdollisuuksia hyödyntäen. Eläinyksikkömäärän kerroin on 0,35 eli 10 emolehmää kohden voi peltoalaa olla 35 hehtaaria (Kotieläintila status). Hereford-naudan ruokinta ei poikkea entisestä mutta rehujen koostumus saa olla enemmän palkokasvi- esim. apilapitoinen kuin ylämaannaudoilla. Viljelyyn kohdistuva huomio on pidettävä monilajikkeisissa ja ravinnerikkaissa nurmikasveissa. Viljelysopimuksilla on mahdollista lisätä myös rehualaa varmistaen aina riittävä korsirehusato sisäruokintakauden ajaksi. Kaikki tilakeskuksen lähellä sijaitsevat peltolohkot aiotaan käyttää laidunnukseen.

Muutos on suuri ja haastava sekä työmäärä lisääntyy, mutta laidunolosuhteet parantuvat, karja on mahdollista pitää sisällä esimerkiksi kovien sateiden aikana. Näin toimimalla nurmien käyttö tehostuu sekä sateiden aikaisen tallaantumisen vaikutukset vähenevät, lisäksi nitraattivalumien väheneminen on hallinnassa.

Lähteet

Aitoja makuja. Kirsi Viljanen MMM. (2021). *Maatilojen suoramyynä kasvussa*.

<https://aitojamakujalehti.fi/maatilojen-suoramyynä-kavussa/>

Evira. (2021). *Elintarvikehuoneistot*. <https://www.ruokavirasto.fi/tietoa-meista/asiointi/oppaat-ja-lomakkeet/yritykset/elintarvikeala/elintarvikehuoneistot/>

Highland Cattle Club Finland. (2021). <https://www.highlandcattle.fi/>

Highland Cattle Club Finland. (2021). *Laitumelta lautaselle*. <https://www.laitumeltautaselle.fi/>

Ruokavirasto. (2019). *Elintarvikkeiden jäljitettävyyä*.

<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/teurastus/lihantarkastus/jaljitettavyys/>

Ruokavirasto. (2019). *Ilmoitus alhaisen jalostuksen toimintaan*.

<https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/tietoa-meista/asiointi/oppaat-ja-lomakkeet/yritykset/luomun-lomakkeet/ilmoitus-valvontaan -alhainen-jalostus 19 fi.pdf>

Puhelinhaastattelut:

FSHKY. Leena Haimi

Liha Hietanen Oy, 1.12.2020

Pirkanmaan Lihapalvelu Oy, 1.12.2020

SHCC ry, sihteeri, 1.4.2021

Liite 1 Laitumelta lautaselle -esite



VALITSE YLÄMAANKARJAN LIHA
Löydä lähituottajasi!



LAITUMELTALAUTASELLE.FI