
**MARKKINATUTKIMUS
HÄRÄNLIHAN MYYNNISTÄ
HALLAINMÄEN TILALTA**

HAMK
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU

Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö
Maatalouselinkeinojen koulutusohjelma

Mustiala, kevät 2014

Tiina Hannula

MUSTIALA
Maatalouselinkeinojen koulutusohjelma
Maatilatalous

Tekijä	Tiina Hannula	Vuosi 2014
Työn nimi	Markkinatutkimus häränlihan myynnistä Hallainmäen tilalta	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön toimeksiantajana toiminut Hallainmäen tila on lypsykarjatala Hämeenkoskelta Päijät-Hämeestä. Nuoret yrittäjät totesivat maidon oheistuotteena syntyvien sonnivasikoiden kasvavan tilalla liian kauan. Välitysvasikoiden kustannukset nousivat liian suuriksi suhteessa yli satakiloiseksi kasvaneista vasikoista saatuun hintaan. Asiaan piti saada muutos. Toimeksiantaja mietti voivansa itse kasvattaa hyvään kasvuun lähteneet vasikat teuraaksi asti. Suurimpina edellytyksinä olevat rehustus ja tuotantotilat lihanaudoille olisivat järjestettävissä ongelmitta. Nurmialaa tilan pelloilla olisi riittävästi suuremmallekin eläinmäärälle ja vanhoista laakasiiloista saisi melko pienillä muutoksilla kasvatustilat oman tilan sonnivasikoille. Lihanaudat voisivat kesäisin laiduntaa eikä lypsävienkään lähellä olo aiheuttaisi liikaa levottomuutta, kunhan sonnit kuohittaisiin.

Kuohittu (kastroitu) sonni on härkä. Häränliha on terminä myyvä ja todella paljon käytetty, mutta aitoa härkää ei juurikaan ole saatavilla. Teurastamo maksaa härästä saman hinnan kuin vastaavan kokoisesta sonnista. Onko aidolla häränlihalla silti ”peruslehmää” suurempi arvo? Mistä arvo syntyy? Arvokkaampi mielletään laadukkaammaksi, mutta mitä konkreettisesti on laatu? Kuka maksaisi härästä härän hinnan? Muun muassa näihin kysymyksiin tämä työ pyrkii löytämään vastauksia.

Työn kirjallisuusosiossa perehdytään lihaan ja lihan laatuksiteisiin. Myös lihantuotannon käytännön toteutus ja suoramyynti Hallainmäen tilan näkökulmasta käsitellään pääpiirteittäin. Tutkimusosiossa käydään läpi kvalitatiivista markkinatutkimusta varten anonyymisti haastateltujen yhdeksän ravintolan vastauksia. Keskeisimpiä tutkimuksen tuloksia on se, että lihan myynti ravintoloille suoraan tilalta on mahdollista, muttei yksinkertaista. Monien ravintoloiden tarvitsemat säännölliset tuoreen lihan toimituserät ja -määrät ovat sellaisia, ettei toimeksiantajan tapauksessa liene järkevää pyrkiä myymään lihaa ensisijaisesti ravintoloille. Aidolle häränlihalle löytyy silti kysyntää. Pohdittavaksi jää, olisiko paras vaihtoehto kenties monen muun tilan jo käyttämä suoramyynti.

Avainsanat häränliha, lihan laatu, markkinatutkimus

Sivut 25 s. + liitteet 2 s.

MUSTIALA

Degree Programme in Agricultural and Rural Industries

Agriculture Option

Author

Tiina Hannula

Year 2014**Subject of Bachelor's thesis**

Market research of selling steer / bullock meat from Hallainmäki's farm

ABSTRACT

The client of this thesis was Hallainmäki dairy farm from Hämeenkoski, Finland. Young entrepreneurs found calves which were supposed to be sold staying on the farm too long. Male calves costs rose too high by comparison to the final selling price of over hundred kilos live weight calves. Things had to change. The commissioner thought that calves could be reared on the farm until slaughter. The largest prerequisites like the sufficiency of cattle feed (silage) and the place where beef cattle could grow would be arranged easily. The farm had enough grass fields already and the old silo could be renovated quite easily correct for calves. During the summer months cattle goes to the pasture. Heifers and dairy cows would not cause confusion if the bulls were castrated.

Castrated bull or ox is "härkä" in Finnish. The term "härkä" is considered more attractive by consumers than Finnish word "sonni" or "lehmä" which means male or female cow. Meat from castrated steer is hardly available. Slaughterhouse pays the same price for steers and bulls. Does ox beef have a higher value than just "basic cow meat"? Who would pay the price? Where does the value come from? Valuable product perceive high-quality product, but what is the quality. Among these questions this work aims to find answers.

The literature section focuses on beef and meat quality concepts. The main points required to start the beef production on Hallainmäki farm are introduced. The research section consists of the results of a qualitative market research done by interviews to nine restaurants. The main result of the research is that meat selling for restaurants is possible, but not simple. Restaurants need fresh meat regularly and delivery volumes might be too big for small-scale production. Genuine steer meat has still demand. In which way Hallainmäki's farm should sell their steers, is still an open question. Maybe direct sale is the best solution.

Keywords steer meat, meat quality, market research**Pages** 25 p. + appendices 2 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	NAUDANLIHA	2
2.1	Nautatermistöä lyhyesti.....	2
2.2	Lihan ja lihatuotteiden määritelmiä.....	3
3	LIHAN LAATU	3
3.1	Lihan laatu tuottajan näkökulmasta.....	4
3.1.1	Ruhon laatu.....	4
3.1.2	Laatu suoramyyntissä	7
3.2	Lihan laatu kuluttajan näkökulmasta.....	7
3.2.1	Laadukas on turvallista.....	8
3.2.2	Aistinvarainen laatu ja syömäläatu.....	8
3.2.3	Ravitsemuksellinen laatu.....	9
3.3	Teknologinen laatu	9
4	NAUDANLIHAN YLEINEN MARKKINATILANNE.....	10
4.1	Häränlihan saatavuus.....	11
5	NAUDANLIHAN MYYNTI TILALTA	11
5.1	Suoramyynti	12
5.2	Toimitusmyynti ravintoloille	12
6	LIHANTUOTANNON TOTEUTUS KÄYTÄNNÖSSÄ.....	13
6.1	Kuohinta ja nupoutus	13
6.2	Tuotantotilat	13
6.3	Rehustus	14
6.4	Teurastus ja lihan käsittely ja toimitus asiakkaalle	14
7	TUTKIMUKSEN VALMISTELU.....	15
7.1	Markkinatutkimus	15
7.2	Otanta	16
7.3	Haastattelut.....	16
8	TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	17
8.1	Naudanlihan käyttömäärät ja sesongit.....	17
8.2	Lihan reitti ravintoloille ja toimituksiin liittyneet ongelmat	17
8.3	Asiakkaiden arvostamat asiat ja kiinnostus lihan alkuperästä	18
8.4	Ravintoloiden vaatimukset liharaaka-aineelle ja näkemys laadusta	18
8.5	Ravintoloiden kokema lisäarvo häränlihalle ja kiinnostus erikoisuuksiin	19
9	JOHTOPÄÄTÖKSET	19
10	POHDINTAA.....	20
	LÄHTEET	23

Liite 1 Markkinatutkimuksen kyselyrunko

1 JOHDANTO

Päijät-Hämeessä sijaitsevan maitotilan nuori yrittäjäpariskunta pohti, miten lisätä oman maitotilansa kannattavuutta. Lopputuloksena viljelijäperhe totesi haluavansa satsata määrää enemmän laatuun. Lypsävien määrää ei lähdettäisi lisäämään, vaikka peltopinta-ala siihen riittäisi. Sen sijaan omavaraisuutta pyrittäisiin parantamaan muun muassa panostamalla kotoiseen valkuaiseen ja pyrkimällä vähentämään ostorehujen tarvetta. Navetassa jalostuksellisesti huonoin kolmannes siemennettäisiin liharotuisilla sonneilla kuten tähänkin asti, jolloin ternivasikkana välitykseen myytävistä risteytysvasikoista saataisiin myös tulevaisuudessa parempi hinta. Suuresta liharoturisteytysprosentista huolimatta tilanväki laski välitysvasikoiden olevan melko kannattamaton, ellei toisinaan jopa tappiollinen, maitotilan sivutuote. Navetassa välitysautoa odotti useampi ternivasikkana välitykseen ilmoitettu vasikka, joita oli välitysautoa odottaessa juotettu maidolla tai maitojauheella neljästi päivässä ja joille oli syötetty suuri määrä kallista vasikkarehua. Vaikka 160-kiloiseksi kasvaneesta charolaisristeytyksestä maksettiin enemmän kuin samasta vasikasta kahden viikon ikäisenä terninä olisi maksettu, alkoi isäntäperhe miettiä, voisiko hyvään kasvuun lähteneet lihaksi kasvatettavat vasikat kasvattaa loppuun saakka itse.

Lähiruoka on tämän päivän yksi trendi. Siitä puhutaan, sitä ihastellaan, siihen tartutaan ja se kiinnostaa yhä useampia. Taantumassa ja laman aikana lähiruoan kysyntä osittain kasvaa ja osittain kutistuu. Kalliimmat lähellä tuotetut herkut saattavat jäädä halvemmalla tuotetun ulkomaisen bulkkiruoan jalkoihin, mutta toisaalta taas kotimaiset tuotteet mielletään turvallisiksi ja laadukkaiksi ja tuotteiden ostaminen suoraan tuottajalta on yleistymässä. Joka tapauksessa lähiruoan kysyntä ja raaka-aineiden jäljitettävyyden pelloilta pöytään kasvattaa suosiotaan jatkuvasti. Yhä useampi suomalainen tahtoo lautaselleen sellaista kotimaista, lähellä kasvatettua, turvallista ruokaa, jonka ruokailija voi hyvillä mielin syödä tietäen pihvinsä eläneen hyvän elämän. Tällainen kuluttajien muutos käyttää eettisesti paremmiksi koettuja tuotteita rohkaisee yrittäjiä luomaan markkinoille uusia tuotteita ja kehittämään tuotantoa vastaamaan kysyntään. Markkinoilla on aina olemassa myös sellaista kysyntää, jota kukaan ei ole vielä tunnistanut tai ainakaan osannut nimetä. Tällaista kysyntää voisi olla esimerkiksi ravintoloiden taholta aidolle häränlihalle. (MTK 2013.)

Tämän opinnäytetyön tehtäväksi tuli selvittää, olisiko Päijät-Hämeen ravintolakeittiöillä kiinnostusta ja halua käyttää oikeaa, kotimaista häränlihaa ravintolansa erikoisuutena tai olisiko ravintoloilla jokin muu naudanlihaan liittyvä tarve, jota ei saada tyydytettyä tällä hetkellä saatavilla olevilla raaka-aineilla. Haastatteluihin lähtiessä oletuksena oli ravintoloiden tunnistavan ja tiedostavan asiakkaidensa tarpeen ja pyrkivän vastaamaan siihen. Lisäksi tuotantoketjun läpinäkyvyyden helpottamisella ja turvallisten lähiraaka-aineiden käytöllä oletettiin lähtökohtaisesti olevan ravintoloille arvoa etenkin yhdistettynä erityiseen tuotteeseen, esimerkiksi aidosta häränlihasta valmistettuun annokseen.

2 NAUDANLIHA

Suomessa on perinteisesti kasvatettu nautoja maidontuotannon näkökulmasta ja liha onkin lähinnä nähty sen oheistuotteena (Yli-Hemminki, 2009a). Noin 80 prosenttia Suomessa tuotetusta naudanlihasta on peräisin lypsykarjatiloilta puhtaasti maitorotuisista nautoista. Lypsylehmien osuus tästä on hieman alle kolmannes loppujen runsaan 2/3 muodostuessa lihaksi kasvatettavista lypsylehmien sonnivasikoista ja hiehoista. Sonnivasikan tie syntymätilalta teuraaksi kulkee useimmiten vähintään kahden tilan kautta. Kolmivaihekasvatuksessa sonnivasikka syntyy maitotilalle, josta se myydään parin - kolmen viikon ikäisenä niin kutsuttuna ternivasikkana välikasvatukseen seuraavalle tilalle. Välikasvatustilalla vasikkaa pidetään kasvamassa noin 5–6 kuukauden ikään asti, jonka jälkeen eläin siirtyy loppukasvatustilalle. Loppukasvatustilalta naudat lähtevät teurastettaviksi 15–18 kuukauden iässä. Puhtaasti liharotuisten nautojen osuus on noin 10 prosenttia kaikista teurastettavista nautoista ja suunnilleen saman verran on myös maito-liha risteytysten osuus teurasnautoista. (Pitkonen 2009; Tauriainen 2006, 9; Yli-Hemminki 2009a.)

Ominaisuuksiltaan naudanliha erottuu muista kotieläimistä saatavasta lihasta selvästi. Naudat teurastetaan yleensä vanhempina kuin siat tai siipikarja. Teurasikään mennessä nautojen lihakset ja sidekudokset ovat ehtineet kehittyä kestäviksi, mikä lisää lihan sitkeyttä. Vaikka naudanliha on pääsääntöisesti sitkeämpää kuin sian- tai siipikarjanliha, saadaan siitä raakakypsyttämällä sekä oikealla tavalla valmistamalla mureaa ja herkullista. Sian- ja siipikarjanlihaan verrattuna naudanliha on myös punaisempaa. Nautojen lihaksissa on suhteellisesti suurempi määrä punaisia lihassyitä, jotka sisältävät väriin oleellisesti vaikuttavaa myoglobiinia enemmän kuin muunlaiset lihassyöt. Samalla tavalla kuin hemoglobiini veressä, toimii myoglobiini solujen aineenvaihdunnassa hapen sitojana ja kuljettajana, ja sen ytimessä on rauta-atomi. (Yli-Hemminki 2009a.)

2.1 Nautatermistöä lyhyesti

Suomen nautakarjan voi jakaa karkeasti ottaen kahteen osaan: lypsykarjaan, eli maidontuotantoon tarkoitettuihin nautoihin, sekä pihvikarjaan, eli lihantuotantoon tarkoitettuihin liharotuisiin eläimiin. Yleensä tilat ovat joko maidon- tai lihantuotantoon erikoistuneita tiloja, mutta yhtä kaikki nautakarjatiloja. Kaikki naudat rodusta riippumatta ovat märehittäjiä, joiden poikkeuksellisen hyvä kyky käyttää karkearehua ravinnoksi perustuu karkearehun sulatukseen erikoistuneeseen ruoansulatuskanavaan. Poikkeuksellisen ruoansulatuksesta tekee naudat neljä mahaa ja niistä etenkin pötsi, jonka mikrobitoiminnan avulla naudat pystyvät sulattamaan yksimahaisten ruoansulatuskanavassa huonosti sulavaa kuitupitoista ravintoa, nurmirehua.

Naudanlihasta käytetään monia eri termejä. Raavaalla tarkoitetaan yleisesti täysi-ikäisen naudat lihaa. Häränliha on paljon käytetty yleisnimitys nautaeläimen lihalle, vaikka oikea härkä on kuohittu urosnauta. Teuraspainon mukaan nautojen ruhoja luokitellaan eri painoryhmiin seuraavasti:

Teuraspainoltaan yli 130-kiloinen alle kaksivuotias uros on nuorisoinni. Teuraspainoltaan yli 130-kiloinen poikimaton naaras on hieho ja 80 – 129 kg painoinen nuori nauta taas mullin. Ruohovasikka on teuraspainoltaan alle 79-kiloinen nuori nauta. Kerran poikunut naaras on hieholehmä, mutta useamman poikimisen jälkeen puhutaan pelkästään lehmästä. Iso sonni on kahden tai useamman vuoden ikäinen. Teuras- eli ruhopainossa eläimestä on poistettu pää, jalat etupolvesta ja kintereestä alaspäin, veri, nahka, sisäelimet sekä ruuansulatuskanava sisältöineen. Naudoilla teurasprosentti, joka kuvaa teuraspainon ja elopainon suhdetta, vaihtelee välillä 45 – 60 prosenttia. (Lihateollisuuden tutkimuskeskus 2010; Tauriainen 2006, 116; Lihatie-dotus n.d.a.; Mavi 2014, 6.)

2.2 Lihan ja lihatuotteiden määritelmiä

Euroopan parlamentin ja komission asetuksen (Neuvoston asetus (EY) N:o 853/2004) mukaan lihalla tarkoitetaan kotieläiminä pidettyjen nautaeläinten, sikojen, lampaiden ja vuohien ja kotieläiminä pidettyjen kavioläinten sekä siipikarjan, jäniseläinten, luonnonvaraisen riistan, ihmisravinnoksi metsästettävien luonnonvaraisten lintujen ja tarhattujen riistaeläinten syötäväksi soveltuvia osia veri mukaan lukien. Samaisen asetuksen mukaan jauheliha on luuttomaksi leikattua lihaa, joka on hakattu hienoksi ja sisältää suolaa vähemmän kuin yhden prosentin. Jauhelihan koostumuksesta on muun muassa rasvapitoisuuden suhteen säädetty siten, että esimerkiksi vähärasvaisen jauhelihan rasvaprosentti on seitsemän tai vähemmän ja naudanjauhelihasa aina ≤ 20 %. Raakalihavalmisteet ovat sellaista tuoretta lihaa jauheliha mukaan lukien, johon on lisätty elintarvikkeita, mausteita tai lisäaineita tai jota on jalostettu, mutta ei kuitenkaan niin, että lihan sisäinen lihassy rakenne olisi muuttunut ja tuoreen lihan ominaisuudet olisivat hävinneet. Lihavalmisteiden oleellisena erona raakalihavalmisteisiin on tuotteiden syntyminen jatkojalostuksen tuloksena siten, että leikkupinnan perusteella voidaan todeta tuoreen lihan ominaisuuksien kadonneen. (Neuvoston asetus (EY) N:o 853/2004: liite 1.)

Makkara on suoleen tai muuhun päällykseen tai muottiin tehtyä elintarviketta, jonka oleellisena valmistusaineena on liha. Valmistusmenetelmän ja käyttötarkoituksen mukaan makkarat jaetaan leikkele- ja ruokamakkaroihin sekä kestromakkaroihin. Ensin mainittujen valmistuslämpötila on vähintään $+ 65^{\circ}\text{C}$, kun taas kestromakkaroiden valmistuslämpötila enintään $+ 30^{\circ}\text{C}$ kypsennyksen perustuessa mikrobien toimintaan ja kuivumiseen. Lihan ja lihaan verrattavien valmistusaineiden yhteismäärän tulee olla kestromakkaroiden vähintään 95 painoprosenttia, leikkelemakkaroiden vähintään 50 ja ruokamakkaroiden vähintään 45 painoprosenttia laskettuna valmiista elintarvikkeista. (Lihatie-dotus 2013.)

3 LIHAN LAATU

Naudanlihan laatua voi tarkastella eri näkökulmista ja laatuun vaikuttavat tekijät voi siten jaotella eri perustein. Tavallisesti tuottajan kannalta merkittävin on ruhon laatu, sillä sen perusteella teurastamo maksaa tuottajal-

le teurastetuista eläimistä. Ruhon laadun lisäksi lihan laatu voidaan jakaa esimerkiksi aistinvaraiseen, kemialliseen, fysikaaliseen, ravitsemukselliseen, teknologiseen, hygieeniseen ja eettiseen laatuun. Joka tapauksessa elintarviketurvallisuus on perusvaatimus ja lihan käyttötarkoitus asettaa muut vaatimukset (Haikarainen 2011). Eettisen laadun merkitys on ollut viimevuosina kasvussa, sillä eettinen laatu muodostuu lähinnä eläinten hyvinvoinnista ja tuotanto-olosuhteista. Tauriainen (2006, 117) mukaan tuotannon eettinen laatu on hyvä, kun lihan tuottaminen ei aiheuta kohutuuttomasti haittaa eläimelle, ihmiselle tai ympäristölle. (Haikarainen 2011; Tauriainen 2006, 117.)

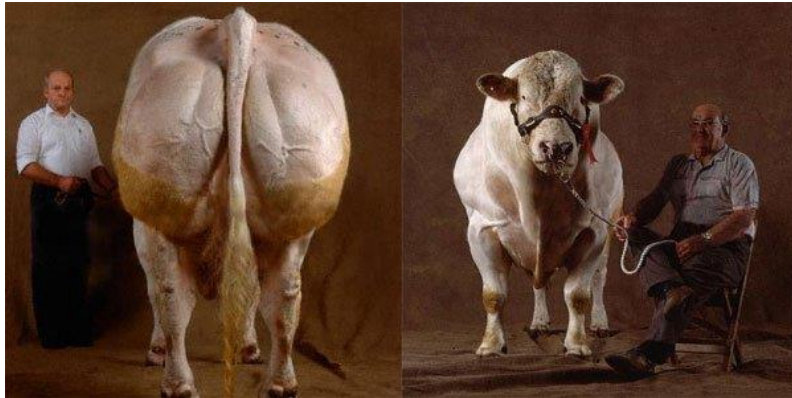
3.1 Lihan laatu tuottajan näkökulmasta

Tuottajan kannalta laatua tarkastellessa lihan laatu merkitsee etenkin ruhon laatua, mutta eritoten suoramyyntissä laatu on todellisuudessa huomattavasti laajempi kokonaisuus. Kaikki, mikä vaikuttaa tuottajan myymästään lihasta saamaan hintaan, on tavalla tai toisella osa lihan laatua. Teuraaksi myydyistä eläimistä maksetaan teuraspainon, ruhonlaadun ja mahdollisten vähennysten mukaan määräytynyt hinta. Koko eläimen elämän voidaan ajatella heijastuvan ruhosta. Rotu, sukupuoli ja perintötekijät ovat lähtökohta ja ne ohjaavat eläimen kasvua. Ravinto vaikuttaa kasvuun, huonot kasvatustilat, väärä ryhmäkoori ja vaikkapa ympäristötekijöistä aiheutuva stressi saattavat altistaa loukkaantumisille ja vaikuttavat välillisesti eläinten kehitykseen. Lihan hyvä kemiallinen laatu tarkoittaa jäämättömyyttä. Tuottajan osuus kemiallisen laadun varmistamisessa on suuri, sillä kemiallisia jäämiä saattaa jäädä lihaan eläinten lääkityksestä.

3.1.1 Ruhon laatu

Ruhon laatu määritetään teurastamalla ruhon lihakkuuden ja rasvaisuuden mukaan. Ihanteellinen ruho, josta myös maksetaan paras hinta tuottajalle, on lihaksikas ja vähärasvainen, eikä ruhosta ole ruhon tai ruhonosan hylkäykseen johtavia vikoja. Lisäksi korkeaa teuraspainoa voidaan pitää yhtenä laatukriteerinä, sillä painavammasta ruhosta on lihan saanto luonnollisesti parempi. Teurastamoilla ruhoja luokitetaan Lihateollisuuden tutkimuskeskuksen (LTK) kouluttamat, valan tehneet, teurastamoista riippumattomat ammattilaiset, joille Maaseutuvirasto (Mavi) on myöntänyt lupakirjan. Lihateollisuuden tutkimuskeskuksen heinäkuussa 2010 julkaiseman ruhojen luokitusohjeen mukaan ruhot luokitetaan lihakkuuden mukaan SEUROP-luokkiin, vaikkakin Suomessa luokan S ruhoja ei oikeastaan esiinny ja jopa E-luokkaan luokitettavia ruhoja on erittäin vähän. Usein Suomessa S-luokka jätetään luokituksessa mainitsematta ja puhutaan lyhyemmin EUROP-luokituksista. Muualla Euroopassa S-luokkaan luokitettavat eläimet edustavat yleensä belgian sininen –rotua, jolle on rodunomaista peräpään valtavat kaksoislihaksiset. Rodun poikkeuksellisen lihaksistokehityksen vuoksi rodun eettisyys on erittäin kiistelty aihe ja esimerkiksi Suomen Eläinlääkäriliitto vastustaa rodun tuontia Suomeen. (Eläinten hyvinvointikeskus 2011; Lihateollisuuden tutkimuskeskus 2010; Tauriainen 2006, 117-118.)

Viime vuonna Suomeen on tuotu noin 50 belgian sininen - rodun siemenannosta. Eläviä eläimiä ei ole tuotu maahan. Rodun synnyttävien lehmien ei voida antaa synnyttää luonnollisesti, koska synnytyksvaikeuksien ja komplikaatioiden todennäköisyys on suuri. Toistuva keisarinleikkausten teko aiheuttaa eläimelle tarpeetonta kärsimystä. Lisäksi belgian sinisillä on kaksoispakaralihastensa vuoksi huomattavia liikkumisvaikeuksia. (Eläinten hyvinvointikeskus 2011.)



Kuva 1. Belgian sininen (Gastronomic Voyage 2012)

Teurasluokittaminen tapahtuu silmämääräisesti. Sivuprofiili, ensisijaisesti paistit, selkä ja lavat ovat päähuomion kohteena lihakkuusluokituksessa. Lihakkuuden viisi pääluokkaa (E, U, R, O, P) jaetaan lisäksi plus ja miinus -luokkiin. Rasvaisuusluokkia on myös viisi ja ne ilmaistaan numeroin yhdestä viiteen. Suomen nykyisillä painoilla rasvaluokan tavoite on kaksi, mutta ruokinnan riittävydestä kertoo kolmosen esiintyminen kakkosen ohessa. Rasvaisuudella on noin kaksi kertaa suurempi vaikutus ruhon arvoon kuin lihakkuudella. (Atria 2013; Lihateollisuuden tutkimuskeskus 2010; Tauriainen 2006, 112–116.)

Nautojen SEUPOR-luokat ja EUROP-rasvaisuusasteet:

- | | |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| S | Ylivertaisen lihaksikas. Ruhon muodot kaikilta osin äärimmäisen pyöreät. Paisteissa on erittäin paljon ulospäin kaareva kaksoislihaksisto. |
| E+, E, E- | Erinomainen. Ruhon muodot kauttaaltaan pyöreät tai erittäin pyöreät. Lihakset poikkeuksellisen hyvin kehittyneet. |
| U+, U, U- | Erittäin hyvä. Ruhon muodot kauttaaltaan pyöreät. Lihakset erittäin hyvin kehittyneet. |
| R+, R, R- | Hyvä. Ruhon muodot suorat tai lievästi pyöreät. Lihakset hyvin kehittyneet. |

O+, O, O- Kohtalainen. Ruhon muodot suorat tai sisäänpäin kaarevat. Lihakset keskinkertaisesti kehittyneet.

P+, P, P- Heikko. Ruhon muodot sisäänpäin kaarevat. Lihakset heikosti kehittyneet.

1 Rasvaton. Rasvaton tai hyvin ohutrasvainen ruho.

2 Ohutrasvainen. Ruho ohuen, läpikuultavan rasvakerroksen peittämä.

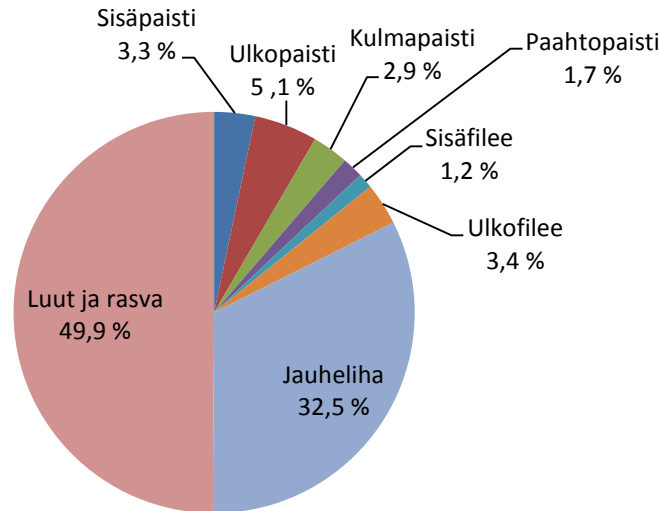
3 Keskirasvainen. Rasvakerros peittää punaisen lihan lähes kokonaan lukuun ottamatta paisteja ja lapoja, jotka ovat kokonaan näkyvissä.

4 Rasvainen. Rasvakerros peittää punaisen lihan kokonaan lukuun ottamatta paisteja ja lapoja, jotka ovat kokonaan näkyvissä.

5 Erittäin rasvainen. Koko ruho rasvakerroksen peittämä.

(Lihatalouden tutkimuskeskus 2010.)

Yli-Hemminki (2009a) on naudän ruhon koostumuksesta kertoessaan käyttänyt esimerkkinä elopainoltaan 620-kiloista kolmivaihekasvatettua ayrshire-sonnia. Ruhopainoksi mitattiin 340 kg ja ruho luokitettiin lihakkuusluokkaan O- ja rasvaisuudeltaan keskirasvaiseksi. Ruhon takaneljännes painoi 95 kg (lihasaanto 55 %) ja etuneljännes 75 kg (lihasaanto 44 %). Kyseisen sonninhon puolikkaasta saadut arvopalat olivat trimmattu sisäfilee 2,0 kg, ulkofilee 5,8 kg ja sisäpaisti 5,6 kg. Eri ruhonosien prosentuaalinen osuus teuraspainosta on esitetty seuraavassa kaaviossa. Jauhelihan määrää ei esimerkissä ollut kerrottu, mutta kuviossa on oletettu fileiden, paistien, luiden ja rasvan erottamisen jälkeen kaiken lopun olevan jauhelihaa. Ruhon osa on karkeasti ottaen sitä arvokkaampaa, mitä vähemmän lihaksessa on mureutta heikentävää sidekudosta. Sidekudosta muodostuu eläimen kasvaessa eniten lihaksiin, jotka joutuvat suurimmalle rasitukselle. (Leiponen 2002, 55.)



Kuvio 1. Naudan saannot prosentteina teuraspainosta (Yli-Hemminki 2009a.)

3.1.2 Laatu suoramyynnissä

Kuluttajien näkemyksiä lähiruoasta on selvitetty monta kertaa, muun muassa Länsi-Uudenmaan Maistiaiset lähiruokamarkkinoilla vuosina 2011 ja 2012 tehdyssä tutkimuksessa. Tutkimukseen vastanneista kuluttajista suurin osa koki lähiruoan tarkoittavan kotikunnassa tai -maakunnassa tuotettua ruokaa. Tärkeinä syitä lähiruoan ostamiselle paikallisen tuotannon tukemisen lisäksi olivat lähituotteiden mieltäminen laadukkaiksi, tuotteiden tuoreus ja maku, lyhyet kuljetusmatkat, vähemmän tai ei yhtään lisäaineita tai myrkkyyjä, tietoisuus tuotteen alkuperästä sekä muut terveys- ja ympäristöarvot. Suoramyynnin kannalta kyseisessä tutkimuksessa saadut tulokset antavat suuntaa sille, mitä laatu suoramyynnissä merkitsee. Suoramyynnissä laatu muodostuu paitsi mitattavista ominaisuuksista, myös hyvin pitkälti subjektiivisista seikoista. (Öhman & Birge 2013.)

3.2 Lihan laatu kuluttajan näkökulmasta

Kuluttajan kannalta tärkeää on lihan hyvä hygieenis-toksikologinen laatu, hyvä aistinvarainen ja syöntilaatu sekä yhä enenevässä määrin hyvä eettinen laatu. Eri laatumääritelmät vaikuttavat toisiinsa siten, että esimerkiksi teknologisenä laatuna pidetyt ominaisuudet kuten lihan väri ja vedensidontakyky vaikuttavat aistinvaraiseen arvioon lihan laadusta. Hellemannin (1994, 15) mukaan lihan laatua voidaan tarkastella subjektiivisesti eli mielikuviin perustuen tai objektiivisesti eli mittauksiin perustuen. Kuluttajat tekevät ostopäätöksensä lähes aina subjektiivisesti mielikuviin perustuen, kun taas alan asiantuntijat kiinnittävät päähuomion objektiiviseen, mitattavissa olevaan laatuun. Subjektiivisen laadun vaikutus on helppo havaita jokapäiväisessä arjessa esimerkiksi ruokakaupassa lihapakkauksia vertailemalla. Hyvin samanlaiset tuotteet saatetaan nimetä eri tavoin ja siten vaikuttaa kuluttajien mielikuvaan tuotteesta ja tuotteen laadusta. Rummu-

kaisen (2013) mukaan Joensuulainen ravintoloitsija on sanonut myyvänsä ”vaikka navettalehmää härkänä”, koska ”eihän se sonni tai nauta ole niin houkutteleva”. Elintarvikkeiden nimeämisiä ei ole yksinkertainen kenellekään. Ravintoloissa on tullut tavaksi nimetä ruuat niin sanotusti oppikirjan mukaisiksi, mutta siitä huolimatta elintarvikkeesta ei saa antaa harhaanjohtavaa kuvaa kuluttajien ostaessa tuotteen pitkälti nimen perusteella (Heikkilä 2013). (Hellemann 1994, 15.)

3.2.1 Laadukas on turvallista

Hyvä hygieeninen laatu merkitsee kuluttajalle tuoteturvallisuutta. Hygieeninen ja mikrobiologinen laatu kuvaavat tuotteen puhtautta ja säilymistä. Elintarvike on pilaantunut silloin, kun siinä on todettavissa aistinvaraisesti häiritsevä muutos hajussa, maussa, ulkonäössä tai rakenteessa (Björkroth, 2013). Suomessa on elintarvikkeissa käytössä kahdenlaisia päiväysmerkkintöjä ja merkintä on pakollinen kaikille pakatuille elintarvikkeille. Parasta ennen -päiväys kertoo, että tuote säilyttää oikein säilytettynä ominaisuuksensa vähintään pakkauksessa mainittuun päivämäärään saakka. Vaakuumi- ja suojakaasupakatuilla lihatuotteilla ja muilla herkästi pilaantuvilla tuotteilla on käytössä viimeinen käyttöpäivä -merkintä. Tämän pakkaukseen merkityn päivämäärän jälkeen tuotteita ei saa enää myydä eikä käyttää. Päiväysmerkinnöillä pyritään varmistamaan tuotteiden hyvä mikrobiologinen laatu eli pilaantumattomuus ja sitä kautta tuoteturvallisuus kuluttajille. (Ruokatieto, 2013.)

Nykypäivän kuluttajat ovat monista eri syistä kiinnostuneita ruokansa alkuperästä. Viranomaisten näkökulma elintarvikkeiden jäljitettävyyteen perustuu kuluttajien turvallisuuden varmistamiseen. Useimmiten jäljitettävyyden tarkoittaa sitä, että tiedetään esimerkiksi mistä ruhoista mikin lihaerä on leikattu, mutta yksittäistä lihapalaa ei voida enää tunnistaa tiettyyn ruuhon kuuluvaksi (Puolanne & Ertbjerg 2013). Jäljitettävyyden toteutuu, kun pystytään osoittamaan, mistä raaka-aine on tullut, ja minne lähetetty erä on toimitettu. Lisäksi elintarvikealan toimijan tulee olla selvillä kunkin raaka-aineen hankinta- ja luovutusajankohdista. Lähiruokatrendin yleistyttyä viime vuosina kiivaasti, on kauppojen hyllyillä olevissa pakkauksissa yleistynyt jopa raaka-aineen tuottajan nimen ilmoittaminen. (Puolanne & Ertbjerg 2013.)

3.2.2 Aistinvarainen laatu ja syömäläatu

Aistinvaraista laatua on arvioitu jo kauan ennen nykyaikaisia laadunmittausmenetelmiä. Elintarvikkeiden hyväksyttävyydelle aistittava laatu on tärkeää jo sen vuoksi, että nopeita kemiallis-fysikaalisia menetelmiä ei useinkaan ole käytettävissä (Tuorila & Appelbye 2005, 119). Kuluttajat arvioivat lihan laatua aistinvaraisesti jo ennen ostopäätöstä. Lihan ulkonäkö ja väri ovat keskeisessä roolissa. Vaalea, harmaantunut tai muutoin normaalista poikkeavan näköinen liha jää helposti kaupan hyllyyn. Myöskään näkyvästi rasvainen liha ei ole suosiossa suomalaisten keskuudessa, vaikka lihan rasva tekeekin lihasta mehukkaampaa ja toisten mielestä

huomattavasti maukkaampaa. Lihan rasva sisältää runsaasti makuaineita ja siksi rasvaa ei kannata poistaa ennen mureutusta, säilytystä ja kypsentämistä. Näkyvän rasvan voi poistaa vasta ennen lihan tarjolle asettamista tai jopa vasta lautasella. (Lihatiedotus n.d.c; Tuorila & Appelbye 2005, 119.)

Lihan syömälaatu muodostuu lihan mureudesta, mehukkuudesta, mausta, aromista, väristä ja ulkonäöstä. Laatuun vaikuttaa muun muassa eläimen geneettiset ominaisuudet, rotu, sukupuoli, eläimen käsittely ja kasvatusolosuhteet, ravinto, teurastusprosessi ja jäähditys, lihan raakakypsytytys ja lopulta lihan valmistaminen ruuaksi. Suurimpana lihan laatuun vaikuttavana tekijänä lihaketjussa pidetään eläimen teurastusta edeltävää kohtelua. Lihassa tapahtuviin biokemiallisiin muutoksiin ei voida teurastuksen jälkeen enää vaikuttaa, joten mahdollinen vahinko, kuten stressilihan syntyminen, on tässä vaiheessa jo ehtinyt tapahtua (Yli-Hemminki 2009a).

3.2.3 Ravitsemuksellinen laatu

Raaka liha koostuu vedestä, rasvasta, proteiineista, hiilihydraateista, vitamiineista ja kivennäisaineista. Raaka liha on noin 75 prosenttisesti vettä. Liha on hyvä proteiinien lähde, sillä proteiineja on lihassa runsaasti (13-21 %) niiden sisältäen kaikkia ihmiselle välttämättömiä aminohappoja. Lihan rasvan määrä vaihtelee eläinlajista ja ruhonosasta riippuen 2-25 % välillä. Naudanliha on vähärasvaista verrattuna sian lihaan, vaikkakin sian- ja siipikarjan lihassa on naudanlihaan verrattuna suhteellisesti enemmän terveydelle edullisia pehmeitä rasvoja. Vaikka lihan rasvaisuutta halutaan välttää, on marmoroitumisella eli lihaksen sisälle muodostuvalla rasvalla syöntilaatua parantava vaikutus. Vitamiineista liha sisältää etenkin B-ryhmän vitamiineja. Lisäksi liha on hyvä raudan, sinkin, seleenin, magnesiumin ja fosforin lähde. (Tauriainen 2006, 118; Lihatiedotus n.d.b.)

Naudanlihan ravintosisältöön on ruokinnallisilla tekijöillä vain rajallinen vaikutus, sillä pötsin mikrobitoiminta on naudan ruoansulatuselimistössä suuressa roolissa hajottaen naudan syömää rehua. Tästä johtuen esimerkiksi naudanlihan rasvahappokoostumukseen puuttuminen ei liene mahdollista. Yksimahaisilla, kuten sioilla, rehun sisältämät aineet muokkautuvat ruoansulatuskanavassa vähemmän kuin märehitijöillä, minkä vuoksi esimerkiksi HK Ruokatalon Rypsiporsas-tuotteiden kaltaista tuotetta on naudanlihasta erittäin vaikeaa kehittää. (Tauriainen 2006, 118.)

3.3 Teknologinen laatu

Lihan pH, väri, vedensidontakyky ja kemiallinen koostumus muodostavat lihan teknologisen laadun. Pahimpia hyvän laadun pilaaajia ovat lihan väärä pH sekä heikko vedensidontakyky. Ennen teurastusta lihasten pH on noin 7,2, eli neutraali. Teurastuksen jälkeen naudanlihan pH-arvon tulisi laskea 5,8-5,5 välille. Mikäli lihan pH on 6,0 tai enemmän vielä vuorokauden kulluttua teurastuksesta, on naudanlihan kohdalla kyse niin kutsutusta tervalihasta. Tervaliha on märehitijöiden versio stressilihasta, jonka englanninkielinen nimi DFD on lyhenne sanoista Dark (tumma), Firm (kiinteä), Dry

(kuiva). Sioilla stressiliha on nimeltään PSE-lihaa (Pale, Soft, Exudative), joka on seurausta teurastusta edeltävästä stressireaktiosta, jossa adrenaliinia on vapautunut sian verenkiertoon ja liha muuttuu kemiallisten reaktioiden seurauksena vetiseksi, pehmeäksi ja vaaleaksi. Naudoilla tervalihan muodostuminen on seurausta stressistä ja/tai liian vähäisestä ravinnonsaannista ennen teurastusta. Liian vähäisen lihasten energiatankkauksen seurauksena lihasten glykogeenivarastot loppuvat, eikä lihaksissa muodostu riittävästi maitohappoa, joka laskisi lihan pH:n riittävän matalalle tasolle. Stressaantuminen ennen teurastusta voi myös kuluttaa lihasten glykogeenivarastot loppuun huolimatta riittävästä ruokinnasta ennen teuraaksi kuljettamista. Tervalihaisuus vähentää säilyvyyttä, eikä tervaliha sovellu raakakypsyttäväksi eikä siten kokolihatuotteisiin. (Tauriainen 2006, 119-120; Yli-Hemminki 2009b.)

Lihan vedensidontakyky (VSK) kertoo lihan kyvystä pidättää vettä sisälleen. Mitä parempi VSK lihalla on, sen murempaa ja mehukkaampaa liha on. Lihaksen VSK on parhaimmillaan elävän lihaksen pH-arvossa 7,2, mutta alkaa heiketä teurastuksen jälkeen pH:n laskiessa kohti tavoiteltua arvoa 5,5. Vedensidontaa voidaan lihan jatkojalostuksessa parantaa lisäämällä lihaan suolaa ja fosfaattia ja rikkomalla lihan rakenteita. Tervalihan VSK on parempi kuin naudanlihan VSK yleensä, jolloin tervalihan huonommasta säilyvyydestä huolimatta sitä voidaan käyttää esimerkiksi ruokamakkaroiden raaka-aineena. (Lihatiedotus n.d.d; Yli-Hemminki 2009b.)

4 NAUDANLIHAN YLEINEN MARKKINATILANNE

Suomalaiset syövät naudanlihaa reilut 18 kiloa henkeä kohden, mikä on enemmän kuin Euroopassa keskimäärin. Lihatuotantomme perustuminen pitkälti lypsykarjaan merkitsee lypsylehmien vähentyessä naudanlihan kokonaistuotantomäärän alenemista, vaikka emolehmien määrän lisääntyminen ja teuraspainojen nousu omalta osaltaan jarruttavat tätä kehitystä. Tilastokeskuksen (2013) ravintotaseen ennakkotietojen mukaan Suomessa tuotettiin vuonna 2012 81,2 miljoonaa kiloa naudanlihaa. Samaisen tilaston mukaan kotimaisen käytön määrä naudanlihan osalta oli 101,4 milj. kg ulkomaankaupan tuonnin ollessa 21,9 milj. kg. Viennin osuus suomalaisessa naudanlihan tuotannossa oli vain 0,9 milj. kg. Koko Euroopan unioni (EU) on ollut naudanlihan nettotuojia vuodesta 2003 lähtien (Wesselink 2009). Kysynnän pysyessä melko tasaisena ja EU:n oman tuotannon vähentyessä on naudanlihan tuonti jatkuvasti kasvanut. Vuoden 2014 loppuun mennessä tuonnin on ennustettu Wesselinkin (2009) mukaan kasvavan 0,74 miljoonaan tonniin Etelä-Amerikan ollessa Euroopan suurin tuojamaa yli 90 % tuonnillaan. Suomen Maa- ja metsätalousministeriön (2013) mukaan nautasektorin ulkomaankauppa EU:n ja kolmansien maiden välillä on aivan viime vuosina muuttunut siten, että EU:n naudanlihan vienti on vuodesta 2010 alkaen ollut suurempaa kuin tuonti. Naudanlihaa tuotiin EU:iin vuonna 2012 noin 0,3 miljoonaa tonnia eniten Brasiliasta, Uruguaysta ja Argentiinasta. Naudanlihaa vietiin EU:sta samana vuonna 518 880 tonnia pääosin Turkkiin, Venäjälle, Libanoniin, Kroatiaan, Sveitsiin ja Algeriaan.

4.1 Häränlihan saatavuus

Alkuvuodesta 2013 mediassa kohistiin kuluttajien luottamuksesta niin sanotun hevosenlihaskandaalin merkeissä. Lihakohu sai alkunsa Britannias-ta, kun tuoteselosteen mukaan naudanlihasta valmistettu elintarvike paljastui hevosenlihaa sisältäväksi. Suomessakin eri medioissa keskustelu rön-syili ja keskusteltiin myös siitä, miksi lähes kaikissa ravintoloissa myydään häränlihaa, vaikka todellisuudessa tarjoiltu pihvi ei ole oikeaa härkää nähnytkään. Ääneen todettiin nimityksen härkä olevan ruokalistoilla paljon myyvämpi ja herkullisemmän kuuloinen kuin esimerkiksi sanan lehmä tai sonni. Joka tapauksessa etenkin ravintoloissa härkä on yleisesti hyväksytty nimitys kaikelle naudanlihalle ja tästä syystä lähes jokaisen nautaa tarjoilevan ravintolan menusta löytyy tavallisen naudan sijasta härkää. Markettien hyllyissä jauheliha on huomattavasti harvemmin nimeltään härän jauhelihaa, mutta sen sijaan lemmikkieläinten ruoissa härkään törmää hämmästyttävän usein.

Useimpien lähteiden mukaan härkiä ei Suomessa kasvateta lainkaan. Tampereen ja Helsingin kauppahalleista kysyttäessä, sai kysyjä vastaukseksi enemmän ja vähemmän ivallista naurua, ettei sellaista saa mistään päin Suomea, kun ei sellaisia kukaan kasvata. Hakaniemen kauppahallista yksi myyjä väitti myyvänsä oikean härän lihaa, mutta lihan alkuperää selvittäessä löytyi kasvattajatilalta pihvirotuisia sonneja. Totuus on kuitenkin se, että kyllä vain Suomessa kasvatetaan härkiä, vaikkakin hyvin vähän. Nauta-lehdessä (2013, 60) kerrottiin highland-rotuisia härkiä kasvatettavan ainakin kahdella tilalla. Lisäksi kuohittuja sonneja kasvaa siellä täällä muutama kappale enemmän ja vähemmän harrastusmielessä, sillä kuohitut naudat ovat levollisempia eivätkä tappele keskenään yhtä rajusti kuin sonnit. (Anttila 2013.)

5 NAUDANLIHAN MYYNTI TILALTA

Tilastokeskuksen (2014) mukaan trendi kuvaa aikasarjan pitkän aikavälin kehitystä. Tämän päivän yksi trendi on lähiruoka. Siitä puhutaan, sitä ihas-tellaan, siihen tartutaan ja se kiinnostaa yhä useampia. Silti lähiruoka on kaikkien muiden trendien ohella pitkällä aikavälillä vaikuttavista muutok-sista riippuvainen. Taantumassa ja laman aikana lähiruoan kysyntä osittain kasvaa ja osittain kutistuu. Kalliimmat lähellä tuotetut herkut saattavat jäädä halvemmalla tuotetun ulkomaisen bulkkiruoan jalkoihin. Toisaalta taas kotimaiset tuotteet mielletään turvallisiksi ja laadukkaiksi ja tuotteiden ostaminen suoraan tuottajalta on yleistymässä. Kasvavasta lähiruoan suosiosta kertoo mm. vuonna 2013 kolmatta kertaa järjestetyn Herkkujen Suomi -tapahtuman kävijämäärä: 64 000 henkilöä. Tapahtumassa oli yli 100 lähiruoan tuottajaa ja jalostajaa esittelemässä ja myymässä maakun-nallisia herkkujaan. Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto MTK:n li-haseminaarissa (2013) todettiin suoramyynnin olevan joillekin tuottajille hyvä ratkaisu kannattavuusongelmiin. Kauhasen (MTK 2013) mukaan suoramyyntituottajat ovat onnistuneet saamaan jopa tuplasti parempaa tuottajahintaa teolliseen sopimustuotantoon verrattuna. (Herkkujen Suomi 2013; MTK 2013.)

5.1 Suoramyynti

Naudanlihan suoramyyntin tuotantoketjun ja naudanlihan niin sanotun normaalin tuotantoketjun suurin ero on siinä, kuka toimija vastaa mistäkin vaiheesta lihan matkassa. Samat vaiheet toistuvat tuotantoketjussa joka tapauksessa: eläimen kasvatusta, teurastusta, ruhon paloittelu, lihan pakkaaminen ja lihan päätyminen asiakkaalle. Piippo on opinnäytetyössään (2011) todennut naudanlihan suoramyyntin suurimmiksi haasteiksi asiakaskunnan hankkimisen sekä katkeamattoman kylmäketjun varmistamisen. Useimmat suoramyyntiä harjoittavat tilat ottavat vastaan ennakkotilauksia esimerkiksi kotisivujensa kautta ja eläimiä pyritään teurastamaan sitä mukaa kuin tilauksia kertyy. Moni tila myy lihaa paketteina, jotka sisältävät sekä kokolihaa (arvopaloja) että jauhelihaa. (Pihvikarjaliitto 2011; Piippo 2011.)

Tila, josta elintarviketta myydään kuluttajalle, on elintarvikehuoneisto. Elintarvikehuoneistoa koskevat omat tarkat määräyksensä. Omaa erillistä myyntilaa ei vaadita, mikäli lihat on valmiiksi leikattu ja pakattu. Myyntitoiminnalle on vaatimuksena vain riittävät kylmäsäilytystilat siten, ettei lihojen kylmäketju katkea ja elintarviketurvallisuus vaarannu. Lisäksi kaikesta elintarvikkeiden myynnistä on tehtävä ilmoitus oman kunnan elintarvikevalvontaan. Hygieniasaamistodistusta ei vaadita valmiiksi leikatun ja pakatun lihan myynnissä. Helpoin ja ainakin alkuvaiheessa järkevin myyntipaikka tilalla on yrittäjäperheen kotikeittiö. Tärkeintä on, ettei asumisesta saa aiheutua minkäänlaista elintarviketurvallisuusriskiä. Vaikka kotikeittiö kelpaa elintarvikehuoneistoksi, ei niin sanottujen kotipakastimien teho yleensä riitä lihojen pakastamiseksi riittävän nopeasti. (Evira 2013.)

5.2 Toimitusmyynti ravintoloille

Liha toimittaminen suoraan tilalta ravintolakeittiöille on mahdollista, mutta haastavaa. Elävä esimerkki suorasta yhteistyöstä tuottajien ja ravintoloiden välillä on Päijät-Hämeen maakunnan Vellamo-menu. Vellamo-menu on mahdollista tilata vuoden 2014 alusta lähtien seitsemästä ravintolasta ja se vaihtuu neljästi vuodessa. Ravintolat sopivat yhteisesti menun pääraaka-aineista ja jokainen ravintola luo niistä omanlaisensa annoksen. Tila, jonka tuotetta menussa kulloinkin käytetään, toimittaa tuotteensa – kuten naudanlihan – suoraan ravintoloille tilausten mukaan. Suoramyyntissä asiakas useimmiten noutaa tuotteen suoraan tilalta, mutta ravintoloille myytessä logistiikasta vastaa tuotteen myyjä. Lihojen toimittamista elintarvikehuoneistosta muualle myytäväksi tai ravintoloihin ja suurkeittiöihin ruuanvalmistukseen on rajoitettu 30 prosenttiin käsiteltävän lihan määrästä, tai vaihtoehtoisesti korkeintaan 1000 kiloon vuodessa. Elintarvikehuoneistoksi luetaan myös tilan kylmäkuljetuskalusto, vaikka liha ei enää teurastuksen jälkeen tilan kautta kulkisikaan. (Evira 2013.)

6 LIHANTUOTANNON TOTEUTUS KÄYTÄNNÖSSÄ

Tuotannon laajentaminen lypsykarjatilasta lihanautojen kasvattamiseen vaatii jonkin verran suunnittelua. Eläinmäärän lisäämisen vuoksi tarvitaan lisää eläintiloja, säilörehun sekä kuivikkeiden kulutus kasvaa ja työmäärä tilalla kasvaa. Myös ympäristöluvan riittävyys eläinmäärän lisääntyessä tulee varmistaa elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksesta tai kunnan ympäristöviranomaiselta. Pääsääntö on, että luvanvaraiselle uudelle toiminnalle ja toiminnan olennaiselle muutokselle tarvitaan aina lupa, eikä luvanvaraista toimintaa ei saa aloittaa ennen luvan myöntämistä (Ympäristö hallinto, 2013).

6.1 Kuohinta ja nupoutus

Mikä tahansa naudanliha ei ole oikeaa häränlihaa, vaikka se monesti lautasella sellaiseksi muuttuu. Rummukaisen (2013) mukaan Eviran ylitarkastaja Lehto on sanonut härän virallisesti olevan kuohittu sonni, eikä muuta virallista linjausta Lehdon haastatteluhetkellä ole ollut. Aitoa häränlihaa tuottaakseen sonnit on siis kuohittava, mutta kuohintaiästä tai kuohinnan ja teurastuksen välisestä ajasta ei ole olemassa virallista sääntöä. Nautalehden artikkelissa (Anttila 2013, 60) kerrotaan kangasniemeläisellä tilalla highland-sonnien kuohinnan tapahtuvan kevättalvella maaliskuuhuhtikuussa sonnien saavuttaessa noin vuoden iän. Kuohintaa varten sonnit rauhoitetaan ja puudutetaan ja itse kuohinta tapahtuu puristamalla siemenjohtimien verisuonia muutaman kymmenen sekunnin ajan. Tällöin verisuonet hyytyvät umpeen eivätkä kivekset saa enää verta. Kivesten toiminta lakkaa ja ne alkavat surkastua. Kyseisellä tilalla itse kiveksiin ei siis kosketa lainkaan. (Rummukainen 2013.)

Hallainmäen tilalla kuohinta on suunniteltu suoritettavaksi nupoutuksen kanssa samalla kertaa. Tilalle lypsylehmiksi kasvamaan jääneet lehmävasikat on nupoutettu jo pitkään, joten nupoutus on tuttu arkinen toimenpide. Eläinlääkärin kanssa sovitaan ajankohdasta, jolloin hän tulee tilalle, rauhoittaa vasikat ja puuduttaa sarvenaiheet nupoutusta varten. Samassa yhteydessä yhdellä rauhoituksella on sonnivasikat helppo kuohita puristamalla kivesten verisuonia kunnes ne hyytyvät umpeen ja kivesten verenkierro lakkaa.

6.2 Tuotantotilat

Tilan vasikoita juotetaan maidolla neljästi päivässä kahden kuukauden ikään saakka. Juoton loputtua vähenee vasikoihin kohdistuvan päivittäisen työn määrä huomattavasti. Lehmävasikat asuvat sisällä ryhmäkarsinoissa ja niitä ruokitaan vapaasti tarjolla olevalla säilörehulla ja lisäksi kahdesti päivässä jaetaan väkirehua. Lämpimistä sisätiloista vasikat siirtyvät noin puolivuotiaina lypsykarjalle varattuun kylmäpihattoon nuorkarjaosastolle. Tässä vaiheessa lihaksi kasvatettavat pikkuhärät ja muut lihaksi kasvatettavat vasikat siirretään kasvamaan vanhoihin laakasiiloihin, jotka on varustettu etuseinällä, joka toimii myös ruokintapöytänä. Näissä eläintenkas-

vatustiloiksi muutetuissa laakasiiloissa härkiä pidetään sisäruokintakauden ajan. Laidunkaudella härkäporukka siirtyy laidunruokintaan.

6.3 Rehustus

Työn toimeksiantajalla eläinmäärän ja siten rehunkulutuksen lisääntyminen ei vaadi uuden peltopinta-alan hankintaa säilörehun tuotantoa varten. Monella lypsykarjatilalla tuotannon laajentamista rajoittaa peltoalan riittävyys. Peltoa ei välttämättä ole mahdollista saada enempää viljelyyn tai lohkot sijaitsevat niin kaukana talouskeskuksesta, että nurmirehun tuotantokustannukset nousevat kohtuuttoman suuriksi pitkien kuljetusmatkojen vuoksi. Hallainmäen tilalla peltoala riittäisi suuremmallekin määrälle lypsäviä, mutta lypsävien määrää ei tahdota lisätä nykyisestä. Säilörehusta on viime vuosina ollut enemmänkin ylituotantoa, joten edes nurmialan lisäämiselle ei tule suurta tarvetta eläinmäärän lisääntyessä. Suurempaan oma-varaisuuteen pyrkiessä on tärkeää, että peltoalaa riittää nurmen ohella myös viljoille ja muulle viljelyskasveille riittävästi.

Hallainmäessä säilörehusato säilötään pyöröpaaleihin. Pellonreunaan kootut paalit merkitään siten, että tilanväki tietää, monettako satoa mikäkin paali on. Rehuanalyysien avulla päätetään mitkä paalit syötetään millekin ruokintaryhmälle ja väkirehuruokinta suunnitellaan säilörehua täydentäväksi. Lihanautaporukan ruokinta entisiin laakasiiloihin tehtyyn pihattoon järjestyy samoilla koneilla kuin ruokinta nykyisessä pihatossa. Paalit haetaan pellolta traktorilla ja peräkärriellä sitä mukaa ja siinä järjestyksessä, kuin niitä halutaan syöttää ja rehu jaetaan lehmien eteen Bobcatkuormaajalla. Uusi ruokintaryhmä eri rakennukseen ei siis vaadi investointeja uusiin ruokintalaitteisiin.

6.4 Teurastus ja lihan käsittely ja toimitus asiakkaalle

Lihakonttori Oy teurastuttaa Hallainmäen tilalta teuraaksi lähtevät eläimet Mäntsälässä Vainion Teurastamo Oy:llä. Ruhot paloitellaan ja lihat pakataan vakuumiin Helsingissä Lihakonttori Oy:n tiloissa. Kotisivujensa mukaan vuonna 2010 valmistunut Vainion teurastamo Oy on nykyaikainen ja tehokas liha-alan laitos, jonka palveluihin kuuluvat teurastus, rahtiteurastus, leikkaus, pakkaus, sekä lihan osto- ja myyntipalvelut. Nautojen lisäksi Vainion Teurastamolla teurastetaan lampaista, vuohia, hevosia ja villisikoja. Teurastamon oma kuljetuskalusto mahdollistaa nopeat noudot tiloilta ja asianmukaisen lihan kylmäkuljetuksen. Vuonna 1974 perustettu Lihakonttori Oy on kotisivujensa mukaan muuttunut ajan saatossa lihanleikkaamosta lihateollisuuslaitokseksi. Yrityksen toimintaperiaatteisiin kuuluu kotimaisen lihan suosiminen ja sen myynnin edistäminen. Yrityksen toiminnan lähtökohdaksi on vastata asiakkaiden yksilöllisiin toiveisiin ja tarpeisiin ja räätälöidä tuotteet ja toimitukset sen mukaan. (Vainion Teurastamo Oy 2014; Lihakonttori Oy 2014.)

Lihakonttori Oy tarjoaa tuottaja-asiakkailleen myös lihan palautuspalvelua. Tuottajapalautuksena takaisin tilalle haluttu liha toimitetaan leikattuna

ja tyhjiopakattuna kylmäsäilytysvarastoon, josta tuottaja itse noutaa lihat. Toimeksiantaja on käyttänyt tätä tuottajapalautusmahdollisuutta hyväkseen ja aina säännöllisesti palautuksena on tilattu omien nautojen lihaa omaan käyttöön. Pienimuotoisen häränlihantuotannon ja tilamyynnin kannalta jo entuudestaan toimivaksi todettu tuottajapalautus-systeemi on erinomainen asia. Eläimet voidaan ilmoittaa teuraaksi pienissä ryhmissä tai jopa yksi kerrallaan ja liha saadaan myyntiin vähiä välikäsiä käyttäen. Koska teurastamo leikkaa lihat tilan toiveiden mukaan ja tyhjiopakkaa ne, on lihojen käsittely tilalla minimissään. Lihaa ei myöskään tarvitse kuljettaa teurastamosta muualle leikattavaksi ja edelleen pakattavaksi. Elintarvikkeen reitti tuottajalta kuluttajalle yksinkertaistuu.

Lihan reitti kylmävarastosta takaisin tilalle vaatii kylmäkuljetusta. Kylmäsäilytysvarastosta omaan käyttöön lihoja haettaessa ei kylmäkuljetuskalustoa välttämättä tarvita, sillä pienemmän määrän lihoja voi kuljettaa melko huolettomasti esimerkiksi kylmälaukuissa. Suurempien lihaerien kuljettamisessa ja lain mukaisen kylmäketjun katkeamattomuuden varmistamisessa oma kylmäkuljetuskalusto lienee välttämätön. Omavalvonta suunnitelmaan tulee kirjata ylös miten kylmäketjun katkeamattomuus saadaan varmistettua. Lihojen säilytyslämpötilaa on valvottava ja valvonnosta on pidettävä kirjaa. Omavalvontasuunnitelmalla tarkoitus on hallita toimintaan liittyvät elintarvikehygieeniset riskit. Kirjanpidossa tulee säilyttää muun muassa teurastamolta lihojen mukana tulleet erätiedot sisältäen lihojen alkuperän ja teurastuspaikan tiedot. (Evara 2013.)

7 TUTKIMUKSEN VALMISTELU

7.1 Markkinatutkimus

Taloussanakirjan (Taloussanomat n.d.) mukaan markkinatutkimuksella tarkoitetaan käytettävissä olevista markkinoista jollekin tuotteelle tehtävää tiettyyn asiakaspotentiaaliin kohdistuvaa tutkimusta, eli tutkitaan markkinaolosuhteita. Tietoa hankitaan markkinatilanteista ja niiden muutoksista. Markkinatutkimusten avulla pyritään muun muassa parantamaan päätöksenteon luotettavuutta ja laatua, vähentämään yrityksen riskejä ja hahmotamaan uusia markkinamahdollisuuksia. Markkinatutkimus on eri asia kuin markkinointitutkimus. Selvänä erona markkinointitutkimukseen nähden on saadun tiedon käyttötarkoitus siten, että markkinointitutkimuksen avulla pyritään vertailemaan tehdyillä toimenpiteillä aikaansaatuja vaikutuksia, mutta markkinatutkimuksen tavoite on auttaa ymmärtämään paremmin markkinaa ja siihen vaikuttavia tekijöitä.

Markkinatutkimuksen tyypillinen toteutusprosessi lähtee liikkeelle ongelman tai tavoitteen määrittämisestä. Sen jälkeen luodaan tavoitteiden pohjalta tutkimuskonsepti ja kysymysasettelu tiedonkeruuta varten. Tärkeää on huomioida kerättävän tiedon käyttötarkoitus ja sisältö. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tutkitaan laadituilla mittareilla mitattavissa olevia asioita eli se on määrällistä tutkimusta. Kvalitatiivinen tutkimus taas tutkii laadullisia seikkoja, kuten mieltymyksiä. Tiedonkeruuseen käytetään tutkimuk-

sesta riippuen monia eri menetelmiä, kuten sähköposti- tai kirjekyselyä, web-lomaketta, SMS-kyselyä, puhelimella tai kasvotusten tapahtuvaa haastattelua, tai vaikkapa nykyaikaista tablet-tutkimusta. Tiedonkeruun jälkeen puretaan kohderyhmältä saatu informaatio ja analysoidaan se. Markkinatutkimuksen viimeisessä vaiheessa sovelletaan saatua tietoa käytäntöön. (Lipiäinen 2000, 600.)

Minkä tahansa tutkimuksen kannalta on luotettavuus aina erittäin tärkeää. Luotettavan markkinatutkimuksen aikaansaamiseksi on varmistuttava kysymysasettelun validiteetista, eli pätevyydestä mitata haluttua asiaa, kuten myös otannan ja otoksen reliabiliteetista. Reliabiliteetti (luotettavuus, englanniksi reliability) ilmaisee sen, miten luotettavasti ja toistettavasti käytetty mittaus- tai tutkimusmenetelmä mittaa haluttua ilmiötä (Hiltunen 2009).

7.2 Otanta

Toimeksiantajan sijainnin vuoksi rajattiin otanta Päijät-Hämeeseen. Haastatteluiden kohteeksi päätettiin valita kymmenkunta ravintolaa. Valintakriteereinä oli ravintoloiden todennäköinen kiinnostus panostaa laatuun, lähellä tuotettujen raaka-aineiden käyttöön ja tietenkin lihan löytyminen ruokalistalta. Otannan rajaamisessa mietittiin pääkaupunkiseudun ottamista mukaan alueeseen. Pääkaupunkiseudulta olisi todennäköisesti löytynyt enemmän lähiruokaan erikoistuneita ravintoloita ja siten potentiaalisia häränlihasta innostujia, mutta koska kyseessä oli vasta alustava selvitys aiheesta, todettiin Päijät-Hämeen muodostavan riittävän kattava otanta. Mikäli aidolle häränlihalle tai muulle erityisellä tavalla kasvatetulle naudanlihalle olisi vähänkään kysyntää, kannattaisi lihan markkinointi ulottaa myös muille alueille. Toisaalta mikäli kysyntää ei löytyisi lainkaan, ei resursseja ehkä kannattaisi tuhlaata suuremmankaan alueen summittaiseen haravointiin ilman lähestymistavan oleellista muutosta.

7.3 Haastattelut

Haastattelurunkoa mietittiin melko pitkään ja sekä ohjaava opettaja että toimeksiantaja saivat kommentoida kysymysrunkoa. Haastattelut toteutettiin kasvotusten suullisina haastatteluina marraskuun 2013 aikana. Ikävä kyllä kaikki ravintolat, joilta haastattelumahdollisuutta pyydettiin, eivät halunneet tai ehtineet osallistua tutkimukseen. Syinä kieltäytymiselle oli meneillään oleva kiireinen joulunalusaika, mutta parissa tapauksessa kieltävä vastaus tuli ”ei kiinnostaa” -perustelun kera. Harmillisesti haastatteluista kieltäytyneissä oli mukana erityisesti lähiruokaan erikoistuneita melko tunnettuja ravintoloita, joita olisi ollut erityisen toivottavaa saada haastatella. Loppujen lopuksi lupaa haastatteluun pyydettiin 14 ravintolalta, mutta haastattelujen määrä supistui yhdeksään. Haastattelut olivat kestoltaan lyhimmästä noin 10 minuutista runsaaseen puoleen tuntiin. Apuna haastatteluissa oli nauhuri, jonka käyttöä kukaan haastatteluista ei kieltänyt.

8 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tutkimuksen tuloksissa käsitellään haastatteluissa saatuja vastauksia siten, että esimerkiksi naudanlihan toimituksiin, asiakkaiden mieltymyksiin sekä lihan laatuun liittyvät vastaukset on nidottu eri otsikoiden alle omiksi kokonaisuuksikseen. Haastatteluiden pohjana oli 13 kysymystä, jotka löytyvät liitteenä opinnäytetyön lopusta. (Liite 1.)

8.1 Naudanlihan käyttömäärät ja sesongit

Naudanlihan käyttömäärissä oli ravintoloiden välillä varsin suurta vaihtelua. Osa ravintoloiden edustajista vastasi käyttömäärän olevan ”siis todella vähäistä”, kun taas toiset ilmoittivat käyttömääränsä olevan ”todella suuri”. Vaihteluväli kilomääräisesti suhteutettuna koko vuodelle jaettuna oli alle 20 kilosta kuukaudessa runsaaseen 200 kiloon kuukaudessa. Kaksi kolmasosaa ravintoloista käytti naudanlihaa alle 100 kg kuukaudessa. Suurin osa käytetystä naudanlihasta oli fileitä, mutta myös ns. huonompia, pidempää kypsytysaikaa vaativia ruhonosia käytettiin.

Neljä vastaajaa ei kokenut käyttömäärissä vaihtelua vuodenaikojen tai sesonkien mukaan. Osa arveli kesäkaudella asiakkaiden syövän hieman kevyemmin, mutta tuntuva vaihtelua ei koettu olevan. Viiden vastaajan mukaan vaihtelua esiintyi selvästi. Erityisiä sesonkeja olivat joulunalusai-ka, jolloin pikkujouluissa nautaa kuluu tavallista runsaammin, sekä kesälomakausi. Kaksi vastaajaa kertoi kesän ja lomaviikkojen olevan suurinta sesonkia naudanlihan suhteen. Kesäsesongin syyksi arveltiin pääkaupunkiseudulta Päijät-Hämeeseen suuntaavat lomalaiset, ei niinkään paikallisväestö.

8.2 Lihan reitti ravintoloille ja toimituksiin liittyneet ongelmat

Kysymykseen koskien mahdollisia ongelmia lihan raaka-aineiden toimituksessa, saatavuudessa tai laadussa, 2/3 vastasi, ettei ongelmia ollut. Puolet näin vastanneista kuitenkin hetken asiaa mietittyään totesi, että joko lihan laadussa tai saatavuudessa on ajoittain ollut ongelmia. Selviä ongelmia laadun suhteen oli kokenut kaksi ravintolaa, ja kahdessa paikassa koettiin hankalaksi tai ikäväksi se, että lihan menekki tuli tietää huomattavasti etukäteen. Laatu- ja saatavuusongelmilta välttyäkseen oli osa ravintoloista siirtynyt lihan kohdalla käyttämään tuontitavaraa, joko australialaista tai brasilialaista naudanlihaa. Suomalaisessa pihvilihassa koettiin olevan liikaa laatuvaihtelua aina erinomaisesta todella mureasta marmorilihasta erittäin sitkeisiin, jopa tervalihaisiin pihveihin.

Lihan toimittajina suurimmalla osalla ravintoloista oli yksi iso päätukkuri, joka myös huolehti lihatilauksen toimittamisesta sovitusti ravintolan keittiöön saakka. Vain kaksi vastaajaa kertoi käyttävänsä pakastettua lihaa, ja nekin molemmat olivat melko pieniä määriä nautaa käyttäviä ravintoloita. Osalle ravintoloista pientuottajat tuovat itse henkilökohtaisesti lihaerät,

mutta suurimmalle osalle liha tulee yhden isomman päätukkurin ja mahdollisten pienempien toimittajien kautta.

8.3 Asiakkaiden arvostamat asiat ja kiinnostus lihan alkuperästä

Lihan alkuperän koettiin pääsääntöisesti kiinnostavan asiakkaita. Ravintolat, jotka käyttivät pääsääntöisesti tuontilihaa (kaksi ravintolaa), vastasivat asiakkaiden harvoin kyselevän lihan alkuperämaata ja silloinkin useimmissa tapauksissa ulkomaisen pihvirotuisen naudanlihan käytön koettiin saaneen positiivista palautetta. Näkyvästi lähiruokaravintoloina itseään markkinoivissa ravintoloissa asiakkaiden koettiin olevan todella kiinnostuneita etenkin lihan alkuperästä ja kotimaisuutta myös arvostettiin kovasti.

Kotimaisuuden jälkeen toisella sijalla tärkeysjärjestyksessä oli laatu. Lihan laadun osalta tämä tarkoittaa mureaa, mehukasta ja hyvin valmistettua lihaa. Kolme vastaajaa kertoi hinnan olevan tärkeää ja yhdessä tapauksessa hinnan kerrottiin käyneen viime vuosina selvästi aiempaa tärkeämmäksi, jopa tärkeimmäksi.

8.4 Ravintoloiden vaatimukset liharaaka-aineelle ja näkemys laadusta

Kahdeksan ravintolaa yhdeksästä kertoi yhtenä vaatimuksenaan käytettävälle naudanlihalle olevan tuoreus ja yhtä moni tasalaatuisuus. Lähiruokaravintoloille kotimaisuus oli tietenkin ykkösasia. Sen sijaan etenkin pihviravintoloina tunnetuissa paikoissa tasaisesti korkealaatuisen mureuden, mehukkuuden ja riittävien toimitusmäärien varmistamiseksi, sekä edellisistä tinkimättä kustannusten kurissapitämiseksi, käytettiin lähes pelkästään ulkomailta tuotua pihvikarjan lihaa. Tasalaatuisuuteen sisältyi vaatimus siististä tasalaatuisesta esikäsittelystä siten, että esimerkiksi ravintolan tilaamat valmiiksi leikatut 180 gramman fileet myös ovat 180-grammaisina. Ravintolat käyttivät lähes yksinomaan tuoretta lihaa, jolloin toimitusten tuli myös olla säännöllisiä ja saatavuuden hyvä ympäri vuoden. Pakastettua ei joko käytetty lainkaan, tai sitten vain hätätapauksissa. Poikkeuksen teki tilausravintola, joka vähäisten käyttömäärien vuoksi kertoi hankkivansa kerralla enemmän liharaaka-ainetta ja pakastavansa sen.

Kysymykseen ”mistä asioista lihan laatu teidän mielestänne muodostuu” saatiin vastaukseksi pääsääntöisesti yksi sana: mureus. Mureus siis nousi selvästi tärkeimmäksi lihan ominaisuudeksi. Sen rinnalle yksittäiset ravintolat nostivat naudan rodun (”ei mitään perusnautanlihaa”), lihan maun, tasalaatuisuuden, siistin käsittelyn ja leikkauksen, ruokinnan, rasvattomuuden ja toisaalta marmoroituneisuuden. Kolme vastaajaa vastasi merkittävän osan laadusta muodostuvan subjektiivisista seikoista kuten lihan tutusta alkuperästä tai tarinasta liharaaka-aineen taustalla.

8.5 Ravintoloiden kokema lisäarvo häränlihalle ja kiinnostus erikoisuuksiin

Vaikka vain kolmannes vastaajista kertoi merkittävän osan laadusta muodostuvan subjektiivisista seikoista, yli puolet (5/9) vastasi aidon häränlihan todennäköisesti tuovan jonkinlaista lisäarvoa annoksiin. Yksi vastaajista vastasi kuohitun naudan olevan ”makee juttu”, mutta jatkoi heti perään ettei usko asiakkaiden haluavan maksaa siitä. Suurin osa ravintoloista näki jo pelkän lähiruoan olevan asiakkaiden tarpeita tyydyttävää ja kahdessa ravintolassa erikoisempi rotu oli ansainnut paikkansa asiakkaita kiehtovana ominaisuutena. Vajaa puolet vastaajista (4/9) koki, ettei häränliha toisi annokselle riittävää lisäarvoa, jotta siihen kannattaisi panostaa.

Huolimatta nihkeästä suhtautumisesta häränlihan menestysmahdollisuuksiin, oli kahdeksan vastaajaa yhdeksästä kiinnostuneita ostamaan aitoa lähellä tuotettua häränlihaa. Yksi vastaaja ilmoitti käyttömäärän jäävän todennäköisesti vain muutamaa kymmeniä kiloihin vuodessa ja viisi vastaajaa painotti hinta-laatu -suhteen tärkeyttä. Lisäksi lähes kaikki vastaajat mainitsivat riittävän saatavuuden pientuottajien ongelmaksi. Hallainmäen tilan tapauksessa suurten määrien toimittaminen ympärivuotisesti ei liene mahdollista. Tällöin haastatelluista häränlihasta kiinnostuneista potentiaalisiksi asiakkaiksi jäisivät ne kolme vastaajaa, jotka ajattelivat häränlihan olevan mahdollisesti hetkellinen, kausiluonteinen ruokalistan erikoisuus.

Erityisiä toiveita naudanlihan tuotannon suhteen ei haluttu esittää. Haastateluissa vilahti muutaman kerran sana luomu, mutta muuten ei vastaajilla ollut juurikaan toivomuksia tuotantotekijöihin liittyen. Vain yksi vastaaja kertoi haluavansa mieluummin hitaasti ja vapaana kasvanutta, liikkumaan päässyttä, vain karkearehua syönyttä nautaa. Kyseisessä ravintolassa ruoalla on aina tarina.

9 JOHTOPÄÄTÖKSET

Lähiruokatrendi näkyy myös ravintoloissa. Vaikka lähellä tuotetut raaka-aineet ovat useimmille asiakkaille mielikuvana plussaa, on lähituotteiden oltava laadullisesti vähintään yhtä hyviä kuin muidenkin tuotteiden. Ravintolassa ei riitä, että pihvi on kotimainen, sen on oltava myös hyvää kaikilla aisteilla havainnoituna. Tätä opinnäytetyötä varten haastateltujen ravintoloiden yleinen mielipide oli, että suomalaisten lihantuotannon (etenkin naudanlihan) haasteena on hyvän ja tasalaatuisen tuotteen tuottaminen riittävän suurina määrinä vuoden ympäri. Laatuvaihteluita esiintyy suurilakin tukuilla ja pienten tuottajien ongelma on saatavuuden takaaminen. Tasalaatuisuusongelmaan tarvitaan lihaketjun kaikkien osapuolien panosta. Kaikki lähtee eläinaineksesta, joka on hyvän kasvun päätteeksi teurastettava oikein ja liha käsiteltävä taidolla.

Suomalaisessa naudanlihantuotannossa tuotanto perustuu pitkälti maitorotuisien vasikoiden kasvattamiseen lihaksi. Kaikista Suomessa teurastetuista naudoista puhtaasti liharotuisten osuus on noin yksi kymmenesosa. Puhtaasti lypsyrotuisten nautojen liha ei esimerkiksi marmoroidu ja myös asiakkaiden mielikuva lypsyrotuisten lihasta pihvinä on huonompi verrattuna

aitoon pihvikarjan lihaan. Korkeiden laatuvaatimusten (etenkin mureus ja mehukkuus) vuoksi suuri osa ravintoloista käyttääkin vain liharotuisten nautojen lihaa. Lypsykarjasta lähtöisin olevalla tuotteella markkinaraon löytäminen ravintolamaailmasta ei tule olemaan helppoa, joskaan ei täysin tyrmättävä idea. Yksi tärkeimmistä anneista tämän työn toimeksiantajalle lienee tieto, että pienessä mittakaavassa eli sivutoimisesti yhden maitotilan vasikkamäärällä ei liene kannattavaa edes pyrkiä myymään häränlihaa suurille ravintoloille saati ainoastaan ravintoloille. Niin ennalta arvattava kuin tuo tieto saattoi monelle olla, ei se silti ole itsestään selvyys. Esimerkiksi pienemmille tilausravintoloille ja pitopalveluille lihan saatavuuden jaksottaisuus ei välttämättä ole ylitsepääsemätön ongelma.

Ravintoloiden sijaan Hallainmäen tilan härkien (joita johtopäätösten kirjoitushetkellä on jo parisen kymmentä) markkinointisuunnitelmat kannattaneet suunnata muualle. Moni lihan suoramyyntiä toteuttava tila löytää asiakkaansa Internet-sivujen kautta. Asiakas (yksityinen henkilö) varaa lihan ja eläimet teurastetaan varausten kertymisen mukaan sopivalla tahdilla. Päädytään tilalla sitten mihin ratkaisuun hyvänsä, lihan markkinointi on vasta aluillaan ja työtä riittää paljon. Tavoitteena tästä eteenpäin on löytää asiakaskunta ja saada tilan sonnivasikoiden kannattavuus tappion puolelta voitokkaaksi.

10 POHDINTAA

Haastateltujen henkilöiden vastausten vähäsanaisuus oli yllätys. Kun kysyin ravintola-alan ammattilaiselta esimerkiksi mielipidettä siitä, mitä lihan laatu merkitsee, tai millaisia vaatimuksia kyseinen ravintola on asettanut käyttämälleen naudanlihalle, oletin kysyneeni melko helpon ja selkeän kysymyksen. Olettaminen ei välttämättä ole viisasta, ei ollut tässäkin tapauksessa. Kumpikaan kysymyksistä ei ollut helppo kuin muutamalle vastaajalle. Toteutin haastattelut suullisesti ja käytin nauhuria tallennusvälineenä voidakseni purkaa vastaukset myöhemmin täydellisinä, eikä vain kirjoittamistani muistiinpanoista sekä muistinvaraisesti. Toivoin ja ajattelin, ettei kirjoittamisen hitaus tai muu sen kaltainen syy rajoittaisi vastauksia muutaman sanan mittaisiksi haastateltavien saadessa puhua juuri sillä nopeudella kuin kiireisen arjen keskellä haluaisivat. Silti vastaukset olivat pääsääntöisesti suppeita. Vain muutama haastateltu pohdiskeli kysymyksiä ja vastasi perustellen vastauksensa huolellisesti. Perusteluita tai selityksiä oli kysyttävä erikseen, mutta silti ne jäivät harmillisen suppeiksi. Toki haastattelijana olin ensi kertaa tällaisen työn äärellä ympäristössä, joka ei ollut minulle ennestään tuttu. Tästä syystä ja etenkin yhdistettynä lähtökohtaisiin oletuksiini, en haastattelijan ominaisuudessa osannut enkä halunnut perusteluita liiaksi intää.

Toisaalta, huolimatta suppeasta haastattelumateriaalistani, sain mielestäni kelvollisen ja melko luotettavan tuloksen siitä, mitä halusin selvittää: millaisia mahdollisuuksia aidon häränlihan markkinoimiseksi Päijät-Hämeen alueen ravintoloille on. Se, että opinnäytetyön alueellisena rajauksena toimi Päijät-Häme, ei tarkoita etteikö tila voisi markkinoida tuotettaan laajemmallekin alueelle, kuten pääkaupunkiseudulle.

Opinnäytetyön teon loppusuoralla, lueskelin Lipiäisen (2000, 99-100) tiiliskiven paksuista teosta Liiketoiminta uudella vuosituhannella. Hänen kirjoituksensa markkinatutkimuksen kahdeksasta opetuksesta herätti paljon ajatuksia.

”On pikemminkin panostettava tutkimuksen laatuun kuin määrään” ja ”on varottava turhautumista informaation vajavaisuudesta.”

Koska tätä työtä varten kerätyllä materiaalilla voidaan ilman jälkikäteen ilmenevää ”oisko kuitenkin pitänyt” -jossittelua päättää, että tuotteen markkinointi suunnataan ensisijaisesti jonnekin muualle, kuin markkinatutkimuksen kohteena olleisiin yrityksiin, ei työn tulos ole ollenkaan turha. Lisäksi tilanteeseen sopii sanonta ’väärään suuntaan on turha kiirehtiä’. Suurempi otanta tai pidemmät perustelut eivät olisi todennäköisesti muuttaneet tutkimuksen pohjalta tehtäviä ratkaisuja.

”On oltava valmiina muutoksiin tutkimuksen aikana.”

”On käytettävä kehitysprosessia. (Kun kerätään alustavaa tietoa, niin sen perusteella on pohdittava ja etsittävä uusia ulottuvuuksia.)”

Olisiko tutkimuksen aikana pitänyt muuttaa jotakin? Jos olisin heti ensimmäisten haastattelujen jälkeen todennut, etteivät otannaksi valikoituneet ravintolat ole toimeksiantajan tuleva asiakas numero yksi, olisin saatanut tutkia muitakin mahdollisuuksia ja haastatella esimerkiksi pitopalveluita. Hyötyjä tehdystä työstä olisi voinut kertyä toimeksiantajalle enemmän. Lopulta kuitenkin tämän selvitystyön loppu olisi tullut jossain vaiheessa, mutta asiakassuhteiden luominen ja tuotteen kehittäminen olisi vasta aluillaan.

”On varottava putoamasta omaan ansaan.”

”On oltava valmis muuttamaan tuotetta/palvelua.”

Hyvä neuvo kaikille markkinatutkimusta, tai mitä tahansa tutkimusta tekeville: Älä oleta ja vaikka oletatkin, älä pyri tukemaan omaa ennakkokäsitystäsi. On pyrittävä ensisijaisesti ja avoimesti löytämään itsellesi uutta informaatiota. Markkinatutkimuksessa on oltava valmis saadun informaation pohjalta muuttamaan tuotetta, palvelua tai toimintatapaa, mikäli tarve vaatii. Pärjätäkseen kilpailussa, tuotteen on oltava asiakkaalle se paras vaihtoehto. On kuitenkin muistettava, ettei tuotteesta tee väärää tai huonoa se, jos sitä yritetään myydä väärälle asiakkaalle.

Yhteistyöni toimeksiantajan kanssa jatkuu opinnäytetyön valmistumisen jälkeenkin. Härkiä on, ja kun hommaan on kerran lähdetty, on tavoitteena tietenkin saada niistä yritykselle kannattava tuote. Tunnettavuuden lisäämiseksi tarvitsee Hallainmäen tilalle ja etenkin tilan härille luoda nettisivut. Muita mahdollisia reittejä saada tuotetta tunnetuksi, ovat lehdet. Niistä potentiaalisen julkisuuden tuojan tekee härkien harvinaisuus ja sitä kautta kiinnostus niitä kohtaan. Mikäli toimittaja kiinnostuu toiminnasta, on artikkeli edullinen ja näkyvä mainos yritykselle verrattuna lehdestä ostettuun mainostilaan. Taloudelliselta kannalta ajatellen lähtökohdat lihanautojen kasvatukseen ryhtymiselle ovat hyvät ja riskit pieniä. Suuria investointeja ei tarvitse tehdä ja vaikka lihan myynti ei heti lähtisi lentoon, teurastamo ostaa lihanaudat nopealla aikataululla siinä missä tilalta pois-

tettavat lypsylehmätkin. Riski eläinten jäädä tilalle ja joutua ”roskiin” täysin tappiollisena tässä vaiheessa lihaketjua on lähes olematon.

LÄHTEET

- Anttila, P. 2013. Aitoa häränlihaa Pienikankaan tilalta. *Nauta* (2), 60.
- Atria 2013. AtriaNauta. Ruhon luokitus kuvaa ruohon käyttöarvoa. Viitattu 22.11.2013.
<https://www.atriatuottajat.fi/atrianauta/lihanautatila/teuraskypsyys/Sivut/default.aspx>
- Björkroth, J. 2013. Pilaantuminen saatava kuriin. *Kehittyvä elintarvike* (5), 59.
- Eläinten hyvinvointikeskus. 2011. Suomen Eläinlääkäriliiton tiedote 3.5.2011. Belgian sininen -rodun tuonti ja jalostaminen Suomessa estettävä. Viitattu 22.11.2013.
<http://elaintenhyvinvointikeskus.edublogs.org/2011/05/05/elainlaakariliitto-belgian-sininen-rodun-tuonti-ja-jalostaminen-suomessa-estettava/>
- Evira. 2013. Elintarvikkeet. Valmistus ja myynti. Elintarvikehuoneistot. Viitattu 7.5.2014.
<http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/elintarvikehuoneistot/>
- Gastronomic Voyage. 2012. Viitattu 23.11.2013.
<http://gastronomicvoyage.wordpress.com/2012/07/03/happy-cow-makes-happy-steaks/>
- Haikarainen, L. 2011. Lihan mikrobiologiseen ja aistittavaan laatuun vaikuttavia tekijöitä pienimuotoisen liha-alan laitoksen naudanlihan raakakypsytysssessissa – Elintarvikealan PK – yrityksen laadun varmentaminen. Mikkelin ammattikorkeakoulu. Ympäristötekniikan koulutusohjelma. Opinnäytetyö.
- Heikkilä, R. 2013. Yle Uutiset. Evira ohjeistaa härkä-sanankäyttöä – kyselyitä tullut paljon. Viitattu 5.5.2014.
http://yle.fi/uutiset/evira_ohjeistaa_harkasanan_kayttoa__kyselyita_tullut_paljon/6919312
- Helleman, J. 1994. Mitä on lihan laatu? *Lihatalous* (1), 14-15.
- Herkkujen Suomi. 2013. Herkkujen Suomi – tapahtuman verkkosivut. Viitattu 6.5.2013.
http://www.mtk.fi/herkkujen_suomi/etusivu/fi_FI/etusivu/
- Hiltunen, L. 2009. Validiteetti ja reliabiliteetti. Jyväskylän yliopisto. Graduryhmä 18.2.2009. Viitattu 8.12.2013.
http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/validius_ja_reliabiliteetti.pdf

Leiponen, M. 2002. Lihateollisuusopisto kouluttaa osa 10: Lihan mureus. Lihalehti (12), 55-56. Viitattu 15.5.2014. Saatavissa pdf-muodossa Liha-keskusliiton Internet-sivuilta.
http://www.lihakeskusliitto.fi/lihalehti/lihatiето/LI0212_55-56.pdf

Lihakonttori Oy. 2014. Kotisivut. Viitattu 21.5.2014.
<http://www.lihakonttori.fi/index.html>

Lihateollisuuden tutkimuskeskus. 2010. Ruhojen luokitusohjeet. Viitattu 22.11.2013. <http://www.ltk.fi/img/file.php?id=98>

Lihatiedotus. 2013. Makkara. Viitattu 19.11.2013.
<http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/makkara/index.php>

Lihatiedotus. n.d.a. Lihantuotanto. Nauta. Viitattu 9.10.2013.
<http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/lihantuotanto/nauta/index.php>

Lihatiedotus. n.d.b. Lihan koostumus. Viitattu 4.5.2014.
http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/tietoa_lihasta/koostumus/index.php

Lihatiedotus. n.d.c. Lihan aistittava laatu. Viitattu 4.4.2014.
http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/laatu/aistittava_laatu/index.php

Lihatiedotus. n.d.d. Lihan laatuvirheet. Viitattu 6.5.2014.
http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/laatu/aistittava_laatu/laatuvirheet.php

Lipiäinen, T. 2000. Liiketoiminta uudella vuosituhannella. Jyväskylä: Kaupunkitohtorit Oy.

Maa- ja metsätalousministeriö. 2013. Naudanlihan markkinajärjestely. Viitattu 10.11.2013.
<http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/maatalouspolitiikka/markkinajärjestelytjäsentehtavat/naudanliha/luelisaa.html>

Mavi. 2014. Euroopan unionin nautaeläinpalkkiot. Vuoden 2014 hakuohjeet. Edita Prima Oy Seinäjoki: Maaseutuvirasto.

MTK. 2013. Kotimaisen lihantuotannon tulevaisuus puhutti MTK:n lihaseminaarissa. Viitattu 6.5.2014.
http://www.mtk.fi/ajankohtaista/uutiset/uutiset_2013/fi_FI/lihaseminaari_20133110/

Neuvoston asetus (EY) N:o 853/2004: liite 1 (Määritelmät). (EYVL N:o L 226, 25.6.2004, 32.)

Pihvikarjaliitto. 2011. Pihvikarjaliiton kotisivut. Viitattu 6.5.2014.
<http://www.pihvikarjaliitto.fi/>

Piippo, J. 2011. Naudanlihan suoramyynnin toteuttaminen. Savonia ammattikorkeakoulu. Maaseudun kehittämisen koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Pitkonen, M. 2009. Maitorotuisten sonnien ja hiehojen teurasluokitukseen ja teuraspainoon vaikuttavia tekijöitä. Laurea-ammattikorkeakoulu. Maa-seutuelinkeinojen koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Puolanne, E. & Ertbjerg, P. 2013. Jäljitettävyys luo turvallisuutta. Kehittyvä Elintarvike (5), 25.

Rummukainen, A. 2013. Yle Uutiset. Lypsylehmä muuttuu häräksi ravintolalautasellasi. Viitattu 12.11.2013.

http://yle.fi/uutiset/lypsylehma_muuttuu_haraksi_ravintolalautasellasi/6438193

Ruokatieto Yhdistys ry. 2013. Lupa kokata – elintarvike hygienian perusteet. Viimeinen käyttöpäivä, parasta ennen. Viitattu 9.12.2013.

<http://www.ruokatieto.fi/ruokakasvatus/lupa-kokata-elintarvikehygienian-perusteet/elintarvikkeiden-hygieeninen-kasittely/viimeinen-kayttopaiva-parasta-ennen>

Taloussanomat. n.d. Taloussanakirja. Viitattu 14.9.2013.

<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?termi=markkinatutkimus>

Tauriainen, S. 2006. Naudanlihan tuotanto. Helsinki: Opetushallitus.

Tuorila, H. & Appelbye, U. 2005. Elintarvikkeiden aistinvaraiset tutkimusmenetelmät. Helsinki: Yliopistopaino.

Vainion Teurastamo Oy. 2014. Kotisivut. Viitattu 26.4.2014.

<http://www.vainionteurastamo.fi/index.php>

Wesselink, W. 2009. Kustannusten nousu ajaa Euroopan lihakarjatiloja lopettamaan. Materiaalina liha. Viitattu 30.9.2013.

http://materiaalinaliha.net/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=7

Yli-Hemminki, M. 2009a. Materiaalina liha. Osa 4: Nauta. Lihateollisuusopiston julkaisu. Viitattu 10.10.2013.

http://materiaalinaliha.net/images/stories/JUTTUSARJA/MateriaalinaLIHA_Osa4.pdf

Yli-Hemminki, M. 2009b. Materiaalina liha. Osa 7: Teurastus. Lihateollisuusopiston julkaisu. Viitattu 10.10.2013

http://materiaalinaliha.net/images/stories/JUTTUSARJA/MateriaalinaLIHA_Osa7.pdf

Yli-Hemminki, M. 2009c. Materiaalina liha. Osa 8: Lihaksen rakenne, stressilihat, mureus ja vedensidontakyky. Lihateollisuusopiston julkaisu. Viitattu 10.10.2013.

http://materiaalinaliha.net/images/stories/JUTTUSARJA/MateriaalinaLIHA_Osa8.pdf

Öhman, J. & Birge, T. 2013. Kuluttajien ja tuottajien näkemyksiä lähiruosta. Ruoka-Suomi 3.

MARKKINATUTKIMUKSEN KYSELYRUNKO

1. **Kuinka paljon ravintolanne käyttää naudanlihaa kuukaudessa?**
2. **Vaihteleeke lihankulutus sesongeittain esimerkiksi eri vuodenaikoina? Jos vaihtelee, niin miten?**
3. **Onko ravintolallanne ollut ongelmia raaka-aineiden (naudanliha) toimituksissa, saatavuudessa tai laadussa?**
Jos on ollut, kerro millaisia vaikeuksia.
4. **Miten ja mistä hankitte käyttämänne naudanlihan?**
*Käytättekö useita eri toimittajia vai onko yksi vakiotoimittaja?
Kuka hoitaa kuljetukset (myyjä, ostaja vai kolmas taho)?*
5. **Ovatko asiakkaanne kiinnostuneita naudanlihan alkuperästä?**
kyllä / ei
6. **Millaisia asioita asiakkaat haluavat tietää annoksestaan ja mitä he arvostavat?** *(esim. maku, hinta, kotimaisuus, tuoreus, tuotantotapa, tuotantoketjun läpinäkyvyys)*
7. **Millaisia vaatimuksia olette asettaneet käyttämällemme naudanlihalle?** *Tärkeysjärjestys numeroin (1. tärkein jne.) sekä tarkennus mikä kyseinen ominaisuudessa on tärkeä.*

<i>tuoreus</i>	– käytättekö pakastettua lihaa?
<i>alkuperä</i>	– manner / maa / maakunta
<i>hinta</i>	– kuinka suuri merkitys?
<i>toimitusvarmuus</i>	
<i>tuotantotapa</i>	– luomu / tavanomainen
<i>naudan rotu</i>	–Lypsyrotuisten liha kelpaa /Angus /Hereford /Charolais /Limousin /Highland /Piemontese /Blonde d´Aquitaine /Simmental
<i>naudan sukupuoli</i>	– sonni / lehmä / härkä
<i>naudan teurasikä/-paino</i>	
<i>lihan marmoroituneisuus</i>	– pihvirotuisuusaste esim. 100% tai 50%
<i>muuta:</i>	
8. **Mistä asioista lihan laatu Teidän mielestänne muodostuu?**

9. Millaista lisäarvoa oikean, lähellä kasvatetun häränlihan käyttäminen toisi ravintolallenne?

10. Olisitteko kiinnostuneita ostamaan aitoa lähellä tuotettua häränlihaa?

Osaatteko arvioida mahdollista käyttömäärää tai sesonkeja (esim. härkäviikot)?

11. Mitä muuta ”erikoisempaa” lihaa tahtoisitte käyttää ravintolasanne, jos sellaista olisi markkinoilla? (esim. juottovasikka, tietyllä tavalla leikattu liha)

12. Haluaisitteko itse valita naudan rodun, sukupuolen, teurasiän tai -painon, hitaan tai nopean kasvatustavan, ruokavalion (vertaa esim. rypsiporsas ja viljaporsas) tai jonkin muun liharaaka-aineen tuotantoon liittyvän seikan?

Jos vastasitte kyllä, perustelkaa valintanne.

13. Haluaisitteko teihin otettavan yhteyttä opinnäytetyön toimeksiantajan, Hallainmäen tilan, taholta?

kyllä / ei

**KIITOS AJASTANNE JA MIELENKIINNOSTANNE
MARKKINATUTKIMUSTA KOHTAAN!**