

Hanna Tallila

Kanalan toiminnan kannattavuuden parantaminen

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila

Opinnäytetyö

Kevät 2014

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö

Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma

Tekijä: Hanna Tallila

Työn nimi: Kanalan toiminnan kannattavuuden parantaminen

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi: 2014

Sivumäärä: 50

Liitteiden lukumäärä: 8

Opinnäytetyö tehtiin Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilalle. Opinnäytetyön tekijä on Maatalousyhtymän toisen osakkaan Petri Tallilan tytär Hanna Tallila. Hanna Tallila tulee todennäköisesti jatkamaan yhtymän toiminnassa osakkaana myöhemmin. Opinnäytetyö on tästä syystä tekijälle tärkeä tutustuminen Maatalousyhtymän taloudelliseen puoleen. Opinnäytetyössä tarkastellaan kanalan kannattavuuden parantamista ja pohditaan mahdollisia uusien kannattavien kananmunien myyntitapojen käyttöönottoa.

Teoriaosuudessa käydään läpi kannattavuuden parantamista yrityksessä ja perehdytään kannattavuuden parantamiseen elintarvikkeiden myyntiketjussa. Opinnäytetyössä perehdytään tarkasti kananmunantuotantoon Suomessa, jotta työn tekijä saisi selkeän kuvan tämän hetken tilanteesta. Lisäksi selvitetään Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanalan toiminnan kannattavuuden tilanne tällä hetkellä ja se, miten sitä voitaisiin parantaa. Tutkimusaineistoa teoriaosuuteen on kerätty alan kirjallisuudesta ja verkkolähteistä ja haastatteluista.

Opinnäytetyön tuloksena syntyi kananmuna-autoidea. Kananmunia myydään suoraan kuluttajille kananmuna-autosta. Tästä tulee Maatalousyhtymälle merkittävää myyntitulojen lisäystä, koska tällä myyntitavalla kaupan saama rahasumma kananmunan myyntityöstä jää pakkaamon ja yhtymän käyttöön. Sen lisäksi kuluttaja saa haluamaansa lähiruokaa tuoreena. Kananmunat toimitetaan kuluttajille vain muutamia päiviä muninnasta, ja kuluttaja saa tietää tuotteiden alkuperän.

Avainsanat: kannattavuus, kustannukset, myyntikate, myyntiketju, tuottavuus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Seinäjoki University of Applied Sciences

Degree programme: SME Business Management

Author: Hanna Tallila

Title of thesis: How can we improve profitability in the henhouse

Supervisor(s): Tero Turunen

Year: 2014

Number of pages: 50

Number of appendices: 8

The thesis was commissioned by Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila. Hanna Tallila made this thesis and she is the daughter of Petri Tallila, one of the owners in company Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila. It is very important to Hanna Tallila to access to company`s economy. The aim of this thesis is to find out how it is possible to improve company`s profitability and to find new ways to sell eggs.

The theoretical part deals with company`s better profitability and better profitability when you sell foodstuff. The researcher tried to find out how eggs are produced in Finland. In addition to explaining the situation and profitability of the henhouse and how can we improve profitability in the future. There were some methods to collect theory; literature, internet and interview.

The thesis developed an egg car. The company sells eggs straight from the egg car to consumers. Today trade gets money, when it sells the eggs. The thesis showed that this money comes to the company and consumers get fresh eggs and they can meet the persons who produce eggs. They can ask questions, if they want.

Keywords: profitability, expense, gross margin, sales chain, productivity

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuva- ja taulukkoluettelo	6
Käytetyt termit ja lyhenteet	7
1 JOHDANTO	8
2 KANANMUNANTUOTANTO SUOMESSA.....	9
2.1 Kananmunien tuotantoketju ja -tavat.....	9
2.2 Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan sijoittuminen kananmunamarkkinoilla	10
2.3 Kanalatoiminnan historia.....	11
2.4 Maatalousyhtymän esittely.....	12
2.5 Kanalan nykyinen toiminta	13
2.6 SWOT-analyysi	15
3 KANNATTAVUUDEN PARANTAMINEN YRITYKSESSÄ.....	16
3.1 Kannattavuuden tilanne ja mittaaminen Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan toiminnassa tällä hetkellä.....	16
3.2 Kannattavuuden parantaminen elintarvikkeiden myyntiketjussa	20
4 KANANMUNIA KANNATTAVASTI PIRKANMAALLA.....	24
4.1 Tavoite kannattavalle toiminnalle	24
4.2 Toiminta-ajatus ja sen osat	24
4.2.1 Kananmuna-auto ja sen toiminta	25
4.2.2 Muut jakelukanavat.....	26
4.3 Markkinointisuunnitelma.....	28
4.4 Tuotekehitys- ja henkilöstösuunnitelma	28
4.5 Riskien arviointi.....	29
4.6 Yrityksen liiketoimintaympäristö ja taloussuunnitelma.....	30
5 YHTEENVETO.....	31
LÄHTEET.....	35

LIITTEET.....	39
LIITE 1: Myyntiesite.....	40
LIITE 2: Kananmuna-auton kannattavuuslaskelma	41
LIITE 3: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 1.....	43
LIITE 4: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 2.....	44
LIITE 5: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 3.....	45
LIITE 6: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 4.....	46
LIITE 7: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 5.....	47
LIITE 8: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 6.....	48

Kuva- ja taulukkoluetelo

Kuva 1. Virikehäkki	14
Kuva 2. Kananmunien kuluttajahinnan muodostuminen vuonna 2013.....	21
Taulukko 1 Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan SWOT-analyysi	15
Taulukko 2 Kannattavuuden tunnusluvut Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila	17
Taulukko 3 Karkea vakavaraisuusluokittelu	19

Käytetyt termit ja lyhenteet

Htv	Henkilötyövuosi
Jakelukanava	Tapa, jolla tuote viedään markkinoille.
Lähiuoka	Lähiuoka on suomalaista ruokaa, joka on tuotettu mahdollisimman lähellä ja sen alkuperä, tuottaja ja valmistaja tiedetään.
Lähiuokapiiri	Ryhmä, joka tilaa suoraan tuottajilta elintarvikkeita. Tuottajat toimittavat tuotteensa sovittuna aikana sovittuun paikkaan. Lähiuokapiiri tekee sopimukset tuottajien ja ostajien kesken. Lähiuokapiirillä on omat vastuhenkilöt, jotka vastaavat sopimuksien teosta ja piirin omien sivujen ylläpidosta. Ruokapiiri- sivustot ovat lähiuokapiirien vapaassa käytössä. He tarjoavat myös tilausten käsittelyjärjestelmän vapaasti käyttöön. Kukin piiri muokkaa omat sivut.
MTY	Maatalousyhtymä

1 JOHDANTO

Yrityksen toiminnan tarkoituksena on tuottaa omistajilleen voittoa. Voittoa syntyy, kun toiminnan tuotot ovat suuremmat kuin kulut. Taloudellisesti kannattavaa liiketoimintaa on, jos se tuottaa voittoa. Yritys yrittää päivittäin tähdätä toiminnallaan kannattavuuden parantamiseen. Tässä työssä tarkastellaan Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan mahdollisuuksia parantaa yhtymän kannattavuutta.

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila perustettiin vuonna 1994. Opinnäytetyöntekijä, Hanna Tallila, on työskennellyt yhtymässä erilaisissa maataloustöissä useiden vuosien ajan. Hanna Tallilan opinnot Seinäjoen ammattikorkeakoulussa, opintoihin kuuluva harjoittelu pankissa ja sen jälkeinen työskentely pankissa mahdollistivat sen, että Maatalousyhtymässä ryhdyttiin keväällä 2014 tarkastelemaan tarkasti kanalan toiminnan kannattavuuden parantamista. Maatalousyhtymä antoi Hanna Tallilalle toimeksiannon opinnäytetyönä selvittää kannattavuuden parantamista uusilla myyntitavoilla. Työn tarkoituksena oli myös perehdyttää Hanna Tallilaa Maatalousyhtymän taloushallinnon arviointiin tulevaa sukupolvenvaihdosta varten.

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanala-toiminnan kannattavuuden parantamista ja yritetään löytää uusia kannattavia kananmunan myyntitapoja. Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, jossa selvitetään kananmuna-auton käyttöönottoa kananmunien uutena myynti-ideana ja sen toiminnan kannattavuutta. Sen lisäksi opinnäytetyössä pyritään luomaan yhtymälle muita uusia mahdollisia kananmunien myyntitapoja ja pohditaan niiden kannattavuutta.

Teoreettisen viitekehyksen opinnäytetyöhön muodostavat kannattavuuden parantaminen yrityksessä ja elintarvikkeiden myyntiketjussa. Opinnäytetyössä perehdytään kananmunantuotantoon Suomessa, jotta päästään miettimään kanalan kannattavuuden parantamista. Lisäksi esitellään opinnäytetyön tilannut yhtymä ja sen sijoittuminen kananmunamarkkinoilla tällä hetkellä. Työssä tutkitaan, miten yhtymä voisi tehostaa toimintaansa, jotta toiminta olisi kannattavampaa. Lähdeaineistona käytetään aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, lehtiartikkeleita, sähköistä materiaalia, haastatteluja ja Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilalta saatua materiaalia.

2 KANANMUNANTUOTANTO SUOMESSA

EU-jäsenyyden myötä vuoden 1995 jälkeen kananmunantuotanto koki suuria muutoksia Suomessa. Vain tehokkaimmat ja pääomarakenteeltaan terveimmät yritykset ovat säilyneet, koska niiden resurssit ovat riittäneet toiminnan pyörittämiseen uusilla säädöksillä. Kananmunantuottajia oli vuonna 2010 noin 800, mutta nykyään tuottajia on enää 300 jäljellä. Tuottajamäärän lasku jatkuu entisestään, ja muutama vuoden päästä kananmunantuottajia on luultavasti jäljellä enää 100–200. Yhteensä Suomen munivien kanojen määrä oli vuonna 2013 noin 3,4 miljoonaa kanaa, joista Pirkanmaan ELY-keskuksen alueella oli 69 500 kanaa (näistä on Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan tilalla 29 000 kanaa). Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan osuus kananmunantuotannosta on tällä hetkellä merkittävä Pirkanmaan alueella. (Kananmunien tuotanto. Viitattu: [15.4.2014].)

2.1 Kananmunien tuotantoketju ja -tavat

Kananmunan muodostuminen vie kanalta aikaa hiukan yli 24 tuntia. Kanat munivat huippumuninnan aikana siis lähes yhden munan vuorokaudessa. Munintakausi kestää tavallisesti noin 14 kuukautta. Nuoret kanat munivat parhaiten, ja kanojen vanhentuessa kananmunien kuoren laatu heikkenee ja myös kananmunien koko kasvaa. (Kananmunatiedotus. [Viitattu: 16.4.2014]). Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanojen munintakausi on 15–16 kuukautta. Sen jälkeen kanat lopetetaan tilalla ja kuljetetaan turkiseläinten rehuksi.

Kanojen jalostus on yritystoimintaa. Kananmunien tuotannossa käytetään puhtaiden kanarotujen sijaan erilaisia risteytyskantoja eli hybridejä (Harrinkari & Raukola 2009, 22- 23). Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanaloissa on tällä hetkellä valkoisia LSL- kanoja, jotka munivat valkoisia kananmunia.

Kananmunatilojen tuotantorakenne on Suomessa huomattavasti heikompi kuin muissa EU-maissa. Vuonna 2013 Suomessa kanatiloilla oli keskimäärin 9000 kanaa, kun muissa EU- maissa keskiarvo on 30 000 kanaa. Suomalaisten kananmunatilojen koot ovat EU- jäsenyyden aikana kasvaneet tasaiseen tahtiin. Suomessa

kananmunia tuottaa noin 350 tilaa, joista yli 20 000 kanan tiloja oli vajaat 50 tilaa. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila on yksi näistä tiloista. Isot kanalat edustavat noin 40 % Suomen kananmunantuotannosta (Kananmunien tuotanto. Matilda maataloustilastot 2013; Karhula 2007).

Vuoden 1994 lopusta alkaen EU:n määräyksestä ovat kaikki kanalat kuuluneet salmonellavalvonnan piiriin. Kananmunien tuottaja kuuluu kansallisen salmonellavalvonnan piiriin, jos hän luovuttaa kananmunia ulkopuoliselle kuluttajalle. Näytteitä otetaan säännöllisin väliajoin ja toimintaa valvoo kunnan eläinlääkäri. Eläinlääkäri ottaa virallisen näytteen kerran vuodessa ja tuottaja itse noin neljän kuukauden välein. Elintarvikevirasto Evira kerää tiedot näytteidenotosta ja välittää tiedot EU:lle. Tällä varmistetaan tuotteiden turvallisuus markkinoilla. (Siipikarjan salmonellavalvonta [Viitattu 16.4.2014].)

Suomi on jaettu eri tukialueisiin. Virtain Vaskivesi kuuluu pohjoisen tuen C2-alueeseen. Tällä hetkellä ainoa maksettava kansallinen kotieläintuki on tuotannosta irrotettua tukea, joka maksetaan kaikille munintakanaloille vahvistetun tilakohittaisen viitemäärän perusteella. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan vuosittain saama kansallinen kotieläintuki on tuotettua munakiloa kohden laskettuna noin seitsemän senttiä. Kotieläintuki ei ole sidottu kanojen ja tuotannon määrään. (Tallila 14.4.2014).

2.2 Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan sijoittuminen kananmunamarkkinoilla

Moni kananmunantuottaja lopetti toimintansa viiden vuoden kuluessa EU:n liittymisestä, mutta ylituotanto helpotti vain hieman. Tuotantonsa lopettivat pienemmät yksiköt, jotka eivät pystyneet kilpailemaan kasvavilla markkinoilla. Perinteisten kananhäkkien uudistaminen EU-säädösten mukaisesti virikehäkkeihin maksoi maatalousyhtymälle investointina lähes 500 000 euroa. Lähes liikevaihdon kokoinen investointi tuo haasteita selvitä tiukassa kilpailussa, jossa vain kustannustehokkaat tilat pärjäävät. (Tallila 14.4.2014.)

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila on koko toimintansa ajan keskittynyt kustannustehokkuuteen. Tuotantokustannukset nousevat kuitenkin jatkuvasti. Kilpailu toimialalla vähentää edelleen merkittävästi munintakanaloiden määrää. Vuodesta toiseen jatkuva huono tuottajahinta tekee sen, että yrittäjälle ei jää elämiseen riittävästi rahaa. Tuntipalkka tehdystä työstä on niin pieni, että se ei monia kanalan omistajia motivoi jatkamaan. Kananmunia tuotetaan kuitenkin Suomessa määrällisesti enemmän kuin aikaisemmin, koska kanaloiden yksikkökoko kasvaa jatkuvasti. Vuoden 2012 kanojen kasvuolojen parannukset tehtiin tuottajien kustannuksella. Kananmunien hinnannoususta ovat hyötäneet eniten pakkaamot ja kaupat (kuva 2). (Niinivehmas, Tallila 13.4.2014.)

Kananmunien kulutus on viime vuosina ollut kasvussa esimerkiksi karppauksen, erilaisten dieettien ja Fitness-trendien myötä (Pasonen 16.7.2012). Vuonna 2012 suomalaiset söivät 10,6 kiloa kananmunia henkeä kohti. Mikäli Pirkanmaan alueella olevat asukkaat söisivät pelkästään maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan tuottamia kananmunia, riittäisi tämä kattamaan vain 10 prosenttia koko alueen kananmunienkulutuksesta. Kananmunia tuotettiin vuonna 2013 yhteensä 67,5 miljoonaa kiloa koko Suomessa. Tästä määrästä virikehäkeissä tuotettiin 62 prosenttia, lattiakanaloissa 34 prosenttia ja luomukanaloissa neljä prosenttia. (Kananmunien tuotanto Viitattu: [15.4.2014].)

2.3 Kanalatoiminnan historia

Vuonna 1994 perustettu Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila harjoittaa kananmunantuotantoa Virtain Vaskivedellä. Kanalat sijaitsevat yhtymän osakkaan Petri Tallilan kotitilalla. Tallilan maatilán historiasta löytyy ensimmäinen merkintä 13.2.1784 päivätyistä torpankirjasta. Petri Tallila osti maatilán vanhemmiltaan vuonna 1993.

Petrin vanhemmat Simo ja Ulla Tallila rakensivat vuonna 1975 kanojen kasvustallin (nykyinen vanhempi munituskanalarakennus). He aloittivat munivien kanojen kasvatuksen untuvikoista kananuorikoiksi Simon siskon perheen omistamalle Mäkelän jalostuskanalalle. Vaihtoehtoina olivat isot investoinnit joko lypsykarjatalouteen tai siipikarjaan. Valinta oli Pirkanmaalle harvinainen munivien kanojen

kasvatustoiminta. Mäkelän jalostuskanala Vilppulasta on ollut merkittävä tekijä suomalaisessa kananmunantuotantoketjussa. (Niinivehmas, Tallila 13.4.2014.)

Vuoden 1993 aikana kasvatuskanalatoiminta lopetettiin kannattavuussyistä. Petri Tallilan päätyö Suomen Siipikarjaliitossa Jokioisilla toi rajoitteita tilan hoitamiseen. Toimintaan lähtivät mukaan Eija ja Lassi Niinivehmas ja tuotantosuunnaksi valittiin munivat kanat. (Tallila 13.4.2014.)

2.4 Maatalousyhtymän esittely

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila koostuu kahdesta peltoalaltaan pienehköstä maatilasta. Maatilojen talouskeskukset sijaitsevat yhdeksän kilometrin päässä toisistaan. Kanalatoiminta on keskitetty Tallilan tilan talouskeskukseen. Maatalousyhtymän omistussuhteet jakautuvat niin, että Petri Tallila omistaa 50 % ja Eija ja Lassi Niinivehmas yhdessä 50 %.

Vuoden 2012 alusta alkaen perinteiset häkkikanalat kiellettiin EU:n määräyksestä. Nämä säädökset aiheuttivat muutoksia myös Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanaloissa. Kanaloihin on vaihdettu perinteiset häkit virikehäkkeihin kahdessa osassa. Yhtymällä on tehtyjen investointien jälkeen kahdessa eri rakennuksessa yhteensä noin 29 000 kanapaikkaa. EU-säädökset määräisivät, että vuoden 2012 alussa vanhoissa varustelemattomissa häkeissä ei saa enää tuottaa kananmunia (Karhula 2011, 36).

Peltoa maatalousyhtymällä on noin 30 hehtaaria, josta Tallilan osuus on 22 hehtaaria ja Niinivehmaan 8 hehtaaria. Maatalousyhtymässä ei ole lähdetty vuokrakilpailuun pelloista, vaan rehun raaka-aineena käytettävä vilja ostetaan pääosin muualta. Maatalousyhtymä ostaa vuoden aikana naapuritiloilta yli 700 000 kiloa viljaa. Omat 30 hehtaaria peltoa ovat rehuviljan tuotannossa tai luonnonhoitopeltona vallitsevan markkinatilanteen mukaan riippuen viljan hinnasta ja tukitasoista. Maatalousyhtymä ei harjoita metsätaloutta. Molemmilla osakkailla on omassa omistuksessaan metsää. (Tallila 14.4.2014.)

Maatalousyhtymällä on kaksi kanalarakennusta, joista vanhempi kanala on rakennettu vuonna 1975 kasvatuskanalaksi ja se on peruskorjattu vuonna 1994 muni-

tuskanalaksi. Tämä kanala on pinta-alaltaan 900 m². Uudempi kanalarakennus rakennettiin vuonna 2003 ja se on pinta-alaltaan 1050 m².

Maatalousyhtymä on koko toimintansa ajan investoinut voimakkaasti. Vuonna 2003 rakennettiin pellettilämpökontti, jolla lämmitetään kanalat ja lämmönvaihtimen avulla myös vaunukuivuri. Tämän uudistuksen myötä pelletillä on korvattu lähes koko öljyn kulutus, mikä tuo yritykselle selkeätä säästöä vuosittain. Myös pressuhalli rakennettiin samana vuonna varastoksi ja koneiden säilytystä varten. Kyseinen halli on pinta-alaltaan 200 m². Kuolleiden kanojen hävittämistä varten hankittiin polttolaitos vuonna 2004. Yhtymän rehunkäsittelykeskus on rakennettu vuosien 2005 ja 2006 aikana. (Tallila 14.4.2014.)

Koneita ja kalustoa on uudistettu vastaamaan yhtymän tarpeita kustannustehokkaasti. Maatalousyhtymän merkittävimpiä kalustohankintoja ovat olleet automaattinen kananmunien pakkauskone, traktorikäyttöinen rehumylly, vaunukuivuri, automaattinen varavoimakone sähkökatkoksiin, traktori etukuormaajalla ja kaivinkone. Viljan leikkuupuinti ja lannanlevitys pelloille teetätetään urakoitsijalla. (Niinivehmas, Tallila 13.4.2014.)

2.5 Kanalan nykyinen toiminta

Tuotannon pitkälle viety automatisointi minimoi työn määrää maatalousyhtymässä. Päivittäiset kanalatyöt hoituvat kuuden tunnin työpanoksella. Lisäksi rehun valmistus vie keskimäärin yhden työpäivän viikossa. Kun kanaerät vaihtuvat, kanala siivotaan ja desinfioidaan. Kanaerien vaihto tapahtuu noin 15 kuukauden välein. Siivous vie aikaa noin viikon ja osa siitä suoritetaan ulkopuolisena työnä. Uudet kanat tulevat tilalle Saariston Siipikarja Oy:ltä.

Kanat syövät vuodessa yli miljoona kiloa munitusrehua, joka on itse valmistettu tilan omassa rehukeskuksessa. Yhtymällä on oma reseptinsä kanojen eri tuotantovaiheisiin. Nämä tuotantovaiheet ovat alkumuninta, aktiivituotanto ja loppumuninta.

Kanala toimii kaikkien EU-säädösten mukaisesti ja pyrkii tuottamaan laadukkaita kananmunia kuluttajille. Yhtymän toiminnasta on laadittu laatukäsikirja, jota päivi-

tetään säännöllisesti. Tätä dokumentointia hyödyntävät erityisesti tilalla työskentelevät maatalouslomittajat.

Pitkälle viety automatisointi mahdollistaa sen, että maatalousyhtymä pystyy ilman vierasta palkattua työvoimaa tuottamaan vuodessa lähes 600 000 kiloa kananmuna. Kuvassa 1. on maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan valitsema virikehäkimmalli. Kanojen käytettävissä on oltava asetuksen 2012/533 § 6 mukaan pesä, kuopsutusalue, orret ja kynsiviillavaruste. Rehut tulevat kanojen eteen uudemmassa kanalassa vaunuruokkijalla ja vanhemmassa kanalassa ketjuruokkijalla. (Maa- ja metsätalous ministeriö 2012).



Kuva 1. Virikehäkki

Maatalousyhtymällä on voimassa oleva tuotantosopimus laitilalaisen kananmunapakkaamo Munax Oy:n kanssa vuoden 2016 loppuun saakka. Pakkaamon autonoutaa kananmunat kerran viikossa ja huolehtii pakkausmateriaaleista. Lisäksi tuotantosopimus mahdollistaa oman markkinakanavan luomisen yhteistyössä pakkaamon kanssa. Pirkanmaalaisissa S-kaupoissa myydään 10 kappaleen kananmunarasiaa tuotemerkillä Pirkanmaan kymppi lähituotteena.

Helmikuussa 2014 maatalousyhtymänä harjoitettua toimintaa tuli täyteen 20 vuotta. Tilaa hoitavat käytännössä Lassi ja Eija Niinivehmas, joille kananmunien tuotantotoiminta on pääelinkeino. Maatalousyhtymän osakas Petri Tallila työskentelee Pirkanmaan ELY-keskuksen palveluksessa yritystutkijana. Maatalousyhtymässä Petrin toimenkuvaan kuuluvat kirjanpito, kilpailutus ja hankinnat. Mira Valli (Eija ja Lassi Niinivehman tytär) on ollut osa-aikaisena kanalatyöntekijänä vuodesta 2007 alkaen. Suunnitelmassa on sukupolvenvaihdos Niinivehmaan tilalla, jolloin Mira Vallista tulisi maatalousyhtymän uusi osakas.

2.6 SWOT-analyysi

Taulukko 1 Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan SWOT-analyysi

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - iso kustannustehokas yksikkökoko - MTY Niinivehmas & Tallila tuottaa lähes puolet Pirkanmaalta tuotettavista kananmunista - kananmunatiloja Pirkanmaalla hyvin vähän 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - tämänhetkinen kannattavuus huono
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - uusi toimintatapa myydä kananmuna suoraan kuluttajille parantaa kannattavuutta huomattavasti - kananmuna-auto tuo mukanaan mahdollisuuden menestyä kananmunamarkkinoilla, jos merkittävä osa tuotannosta pystytään markkinoimaan sillä 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - mahdolliset kanataudit tai salmonella keskeyttävät tuotannon pitkäksi aikaa, jolloin omaa myytävää tuotetta ei pystytä tuottamaan

3 KANNATTAVUUDEN PARANTAMINEN YRITYKSESSÄ

Kannattavalla yritystoiminnalla tarkoitetaan tilannetta, jossa yrityksen tulot ovat suuremmat kuin yrityksen menot. Yrityksen toiminnan pitäisi olla kannattavaa eli voitollista pitkällä aikavälillä. Tässä tapauksessa yrityksen kulut tulisi kattaa ja yritykselle syntyisi voittoa. Kannattava yritystoiminta takaa toiminnan jatkumisen. (Laitinen 2007, 55.)

Kannattavuus muodostuu myyntituotoista ja kustannuksista. Kannattavuutta seurataan katetuottolaskelmien avulla. Kustannuksia ovat kiinteät ja muuttuvat kustannukset. Katetuotolla on katettava kiinteät kustannukset ja tulos. Jos yrityksen voitto on suuri, sitä kannattavampana yritystä voidaan pitää. Yrityksen kannattavuutta mitattaessa pitää ottaa huomioon kuitenkin toiminnan mittasuhteet. Tulos pitää suhteuttaa yrityksen liikevaihtoon, myyntiin ja sidottuun pääomaan. Kannattavuuskriteereinä voidaan pitää voittoprosenttia, sijoitetun pääoman tuottoastetta, katetuottoa ja katetuottoprosenttia (Viitala 2004, 122–125).

3.1 Kannattavuuden tilanne ja mittaaminen Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan toiminnassa tällä hetkellä

Kiinteät kustannukset Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilalla ovat rakennukset ja koneet. Muuttuviin kustannuksiin yhtymässä lasketaan kaikki muut kulut esimerkiksi rehut, kanojen hankinta, vesi, lämmitys jne. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan muuttuvat kustannukset ovat minimissään tällä hetkellä. Rehun hinta on niin alhaalla kuin mahdollista, koska rehu valmistetaan tilalla itse. Tilalla käytetään rehua vuodessa yli miljoona kiloa ja itse valmistettuna säästöä syntyy 50 000 euroa vuodessa. Jos rehu ostettaisiin valmiina täysrehuna, maksaisi se 300 euroa/tuhat kiloa rehua. Itse valmistettuna kustannus on 250 euroa / tuhat kiloa rehua. Itse valmistettu rehu on myös yksi myyntivalteista.

Varsinainen tuotanto tiloilla ja kananmunien pakkaaminen ovat merkittävimmät kananmunantuotantoketjun osatekijät. Kovassa kilpailussa ainoastaan kustannustehokkaimmat toimijat pärjäävät. Kustannustehokas kananmunapakkaamo Munax

Oy pakkasi vuonna 2013 noin 20 miljoonaa kiloa kananmunia. Tällä volyymilla toimittaessa 10 sentin kustannustehokkuus kilpailijaan verrattuna merkitsee kahden miljoonan euron kilpailuetua. Vastaava 10 sentin kustannustehokkuus Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kananmunatuotannossa merkitsee 60 000 euron kilpailuetua vastaaviin keskimääräisiin kanaloihin verrattuna. (Tallila 14.4.2014)

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilalla vierasta palkattua työvoimaa ei ole, jolloin ylimääräisiä työkustannuksia ei synny. Lisäksi automatisoinnilla on osakkaiden työmäärä saatu mahdollisimman pieneksi.

Kananmunien tuottajahinta on edelleen laskenut, mutta se ei vaikuta Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan Munax Oy pakkaamon kanssa sopimaan hintaan. Pakkaamo maksaa sopimuksen mukaista minimihintaa tällä hetkellä. Yhtymän tilanne on tällä hetkellä se, että toiminta pyörii ja investoinnit saadaan maksuun, mutta tämänhetkisellä tuottajahinnalla yrittäjävoittoa ei juuri tule. (Tallila 14.4.2014.)

Kannattavuutta voidaan mitata eri mittareilla. Tunnuslukuja ovat esimerkiksi käyttökate, katetuottoprosentti ja liikevaihto. (Viitala 2004, 123–125).

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kannattavuuteen vaikuttavat tunnusluvut: (Likwi, Maatilan taloussuunnitelma 2014)

Taulukko 2 Kannattavuuden tunnusluvut Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila

Käytetty valuutta euro	2012	2013
LIKEVAIHTO	520 511	679 649
Menot	372 926	438 997
Yrittäjien palkkavaatimus	42 000	42 000
KÄYTTÖKATE	105 585	198 652

Käyttökate %	20	29
Poistot (käyvät arvot)	73 096	68 356
LIIKETULOS	32 489	130 297
Korko- ja rahoituskulut	16 566	13 208
NETTOTULOS	15 923	117 088
Oman pääoman korko- vaatimus	15 825	20 131
YRITTÄJÄN VOITTO	98	96 957
<u>TASE</u>		
Oma pääoma	339 906	465 351
Velat	698 952	703 126
TASE YHTEENSÄ 31.12.	1 038 858	1 168 477
<u>TUNNUSLUKUJA</u>		
Omavaraisuusaste %	33	40
Velat % liikevaihdosta	134	103
Kokonaispääoman tuotto- to- %	3.1	11.8
Oman pääoman tuotto- %	5.0	29.1
Oman pääoman korko- vaatimus- %	5.0	5.0
Yrittäjätulo euroa / vuo-	57 923	159 088

si		
Työansio euroa / vuosi	42 098	138 957
Työmäärä tunteina	3 000	3 000
Työmäärä htv (1765h/hlö/vuosi)	1.7	1.7
Työtuntiansio eu- roa/tunti	14.03	46.32
Kannattavuuskerroin	1.00	2.56

Pro Agrian maatiloilla laatimat laskelmat eivät noudata yleisiä virallisia malleja esimerkiksi liiketuloksen osalta. Laskentaohjelmassa liiketulos on oikaistun tuloslaskelman välitulokseksi, joka poikkeaa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta tehtyjen oikaisujen (yrittäjäperheen palkkavaatimus) määrällä. (Likwi, Maatilan taloussuunnitelma 2014).

Vakavaraisuutta voidaan tulkita esimerkiksi alla olevan karkean vakavaraisuusluokittelun taulukon mukaan seuraavasti:

Taulukko 3 Karkea vakavaraisuusluokittelu

	Velkaantumisaste	Omavaraisuusaste
Heikko	yli 80 %	alle 20 %
Tyydyttävä	40 - 80 %	20 – 40 %
Hyvä	alle 40 %	yli 40 %

(Hoffrén 2004)

Maatalousyhtymän tunnuslukuihin vaikuttavat tulosta alentavasti tilalla tehdyt suuret investoinnit vuosina 2012–2013. Nämä suuret investoinnit heikentävät yhtymän

tilannetta niin, että karkean vakavaraisuusluokittelun mukaan velkaantumisaste vuonna 2013 (103 %) on heikko ja omavaraisuusaste (40 %) on tyydyttävä (Taulukko 2 ja 3). Tulevina vuosina ei ole tulossa merkittäviä investointeja, jotka vaikuttaisivat Maatalousyhtymän vakavaraisuuteen heikentävästi. Vakavaraisuus on siis kohenemaan päin.

Yksi kannattavuuden tunnusluvusta on poistot. Poistot voidaan tehdä niin sanottuna tasapoistona tai menojäännöspoistona. Maatalousyhtymällä on merkittävä määrä käyttämättömiä maatalouden menojäännöspoistoja, jotka ovat kertyneet viime vuosina tehdyistä isoista investoinneista. Poistot tehdään rakennuksista, koneista, kalustosta sekä muista tuotantovälineistä. (Viitala 2004, 126)

Maatalousyhtymän vuoden 2012 veroilmoituksessa rakennusten ja koneiden käyttämätöntä menojäännöstä on yhteensä noin 400 000 euroa. Menojäännöspoisto lasketaan tiettyä prosenttina hankintahinnasta ja se on maatalousverotuksessa esimerkiksi koneissa maksimissaan 25 % /vuosi.

3.2 Kannattavuuden parantaminen elintarvikkeiden myyntiketjussa

Tulosta voidaan parantaa lisäämällä myyntiä, nostamalla hintaa tai alentamalla muuttuvia ja kiinteitä kustannuksia. (Stenbacka 2002, 39–41) Esimerkiksi Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan tuloksen parantaminen tapahtuu, jos kananmunista saatavaa tuottajahintaa pystytään kasvattamaan.

Jotta yhtymä pystyy lisäämään myyntiä eli myynnin volyymia, tulee yhtymän saada uusia asiakkaita. Kun myynti lisääntyy, kasvavat myös kustannukset. Jos myynnin lisäys on suuri, kiinteät kustannukset eivät välttämättä yhtymässä muutu. Muuttuviin kustannuksiin myyntimäärän suuri lisääntyminen vaikuttaa. Jos kiinteät kustannukset eivät kasva, voitto kasvaa. (Stenbacka, Mäkinen & Söderström 2002, 39–40)

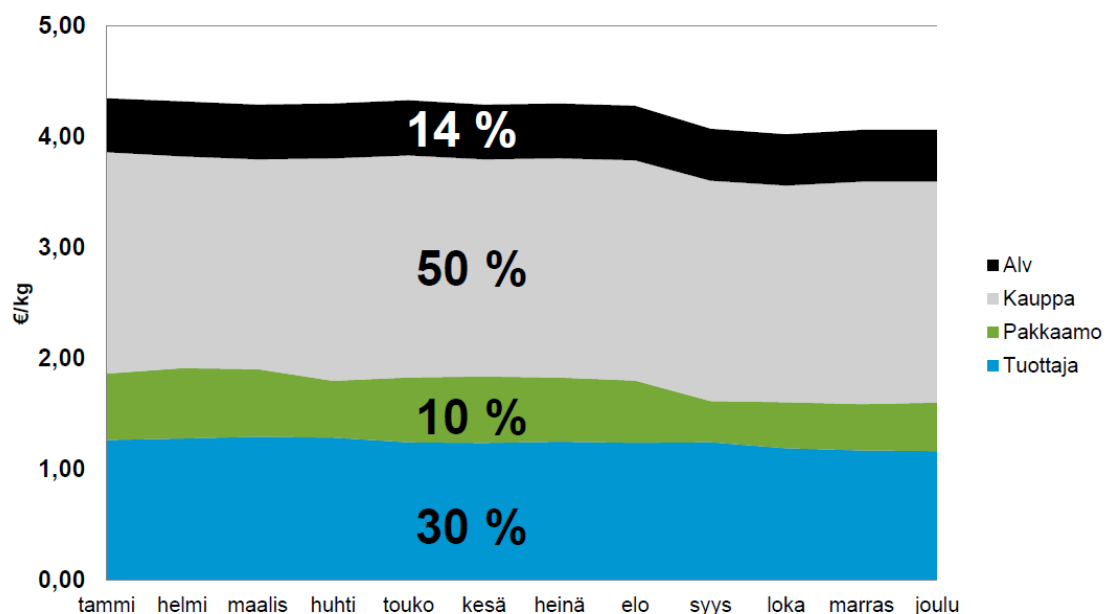
Jos yhtymä nostaa tuotteiden (kananmunan) hintaa, hinnan nousulle pitää olla jokin perusteltu syy. Syynä hinnan nousuun voi olla joku ominaisuus, joka tekee tuotteesta paremman kuin kilpailijoilla. Maatalousyhtymän kananmunien kilpailu-

valttina voidaan pitää tilalla itse valmistettua rehua. Myös kananmunien tuoreus on kilpailuvaltti, kun kananmunat toimitetaan kuluttajille lyhyellä jakoketjulla.

Kun tuotteen myyntihintaa nostetaan, vaikutus kannattavuuteen on nopeaa. Yksi liiketoimintastrategian peruselementti on hinnoittelu. Se vaikuttaa kilpailuasemaan. (Viitala 2004, 127) Myös kustannuksia alentamalla voi vaikuttaa tulokseen. Tuotteet pitää silloin pystyä valmistamaan halvemmalla kuin ennen. (Stenbacka 2002, 41)

Kaupan osuudessa on huomioitavaa se, että kauppa omalla osuudellaan vain laittaa tuotteen esille ja rahastaa sen. Tuottajan osuudella tuotetaan itse tuote eli Maatalousyhtymän tapauksessa kananmuna. Kuvan 2. mukaan suurimman osan kananmunien kuluttajahinnasta kuitenkin vie kauppa. Maatalousyhtymässä onkin ryhdytty toimenpiteisiin uusien myyntikanavien löytämiseksi, jolloin kaupan osuutta on mahdollista saada tuottajalle itselleen. (Tallila 14.4.2014.)

Kananmunien kuluttajahinnan muodostuminen vuonna 2013



Lähde: MTK

Kuva 2. Kananmunien kuluttajahinnan muodostuminen vuonna 2013

(Kananmunien kuluttajahinnan muodostuminen. Viitattu: [25.4.2014].)

Kaupalla (S-ryhmä, K-ryhmä ja Lidl) on määräävä markkina-asema elintarvikekaupassa. Paula Holmila toteaa Uuden Suomen puheenvuorossaan (3.11.2011), että elintarvikekaupalla on kohtuuton valta suomalaisten elämässä. Kaupan keskusliikkeet määrittelevät hänen mukaansa sen, mitä suomalaiset syövät ja kuinka paljon he elintarvikkeista maksavat. Elintarvikkeet ovat Suomessa EU:n kalleimpia. Sen sijaan tuottajahinnat ovat halvimpia. Kauppa saa voittoa ja elintarvikekaupan osuus S-ryhmän ja K-ryhmän voitoista on kasvanut runsaasti viime vuosina. Kuluttaja ei voi tarpeeksi vaikuttaa valintoihinsa, koska kilpailu kauppojen välillä on liian pientä. (Kauppa rajoittaa elämää [Viitattu: 6.5.2014].)

Kun tuottaja myy suoraan kuluttajalle esimerkiksi kananmunia, saa tuottaja yhdessä pakkaamon kanssa aikaisemman kaupan osuuden itselleen. Tämä mahdollistaa tulevaisuudessa kannattavan toiminnan. Maaseudun Tulevaisuudessa 2.5.2014 Tarja Halla totesi, että suoramyynä ja lähiruokarengas ovat kansainvälinen ilmiö tällä hetkellä. Suoramyynä on kannattavaa, koska välikäsiä ja markkinointimaksuja ei ole.

Kirsti Sorama totesi Maaseudun Tulevaisuudessa (25.4.2014), että kuluttajat haluavat olla varmoja tuotteiden alkuperästä ja sisällöstä. He haluavat myös tietää tuotteen tuotantoprosessin vaiheista. Soraman mukaan tuotteiden tarina ja sen alkuperän nostaminen on osa brändäystä.

Kuluttaja kokee suoramyynäpisteessä myytävän lähiruokan paikallisruokaksi. Lain-säädännössä lähiruokatoiminnaksi katsotaan toimitukset maakuntaa vastaavan alueen sisältä. (Lähiruokaselvitys. 2012–2015.[Viitattu 4.5.2014].) Lähiruokan ostamisesta on tehtävä kuluttajalle entistä helpompaa. Lähiruokan kysyntä on suurta, mutta sitä on vaikea saada. Näin totesi Anette Mellin (28.4.2014) Aamulehdessä. Kirsti Sorama totesi Maaseudun Tulevaisuudessa (25.4.2014), että kuluttajat arvostavat ei-teollisesti tuotettua lähi- ja luomuruokaa. Hän toteaa samassa yhteydessä myös, että muun muassa kananmunien tuottajien tulee kyetä näkemään uusia mahdollisuuksia toimia ilman teollisuutta ja kaupan ohjausta. Yhteiset hankinnat suoraan tuottajilta ovat yleistyneet ja ruokapiirejä on perustettu monille paikkakunnille. Tilausten tekeminen netissä (esim. Facebook) on asiakkaille tuttua ja he kokevat sen käteväksi tavaksi tehdä ostoksia. Tuottajien tulisi tuoda esille

tuotteiden tarina ja alkuperä uusilla foorumeilla, koska nykykuluttajat ovat kiinnostuneita näistä asioista.

4 KANANMUNIA KANNATTAVASTI PIRKANMAALLA

4.1 Tavoite kannattavalle toiminnalle

Yhtymän tavoitteena on myydä kananmunia kuluttajille uusilla jakokanavilla yhteistyössä pakkaamon kanssa. Tuotteista on saatava parempi kate paremmalla myyntihinnalla, koska muuttuvia kustannuksia kananmunien tuottamisessa ei enää järkevästi pystytä leikkaamaan.

Nykyisen toiminnan rinnalle yhtymän tavoitteena on kasvattaa suoramyynnin osuutta. Suoramyynni suoraan kuluttajille ilman kauppaa välikätenä mahdollistaa kannattavan yritystoiminnan Pirkanmaan alueella kananmunantuotannossa, koska alueella on kyseisellä toimialueella vain vähän tuottajia.

4.2 Toiminta-ajatus ja sen osat

Kananmunia myydään suoraan kuluttajille ilman välikättä, joka tässä tapauksessa on kauppa. Näin toimimalla aiemmin kaupan saama osuus jaetaan jatkossa kulujen jälkeen pakkaamon ja tuottajan kesken. Tuottajan on mahdollisuus käyttää kaupan osuutta oman tuotteen markkinointiin ja myyntiin. Kaikki loppu on tuottajan myyntikatetta.

Kananmunien hinta on kuluttajalle samalla tasolla kuin kuluttaja saa sen tällä hetkellä kaupasta. Tällä kaupan asettamalla hinnalla tarkoitetaan keskimääräistä kuluttajahintaa. Tätä samaa suoramyymintimenetelmää on mahdollista käyttää myös muussa elintarvikekaupassa. Esimerkiksi pihvilihan myynnissä Pirkanmaan alueella on toiminut jo jonkin aikaa erityyppisiä suoramyymintitapoja ja ne lisääntyvät jatkossa. Tuottaja saa tällä tavalla parempaa katetta, kun hän myy itse tuotteet suoraan kuluttajalle.

4.2.1 Kananmuna-auto ja sen toiminta

Kananmuna-auto itsessään on jakoväline, johon pakataan tarkastetut ja leimatut tuoreet MTY Niinivehmas & Tallilan kananmunat. Kananmunat pakataan lavoille 30 kananmunan pahvisiin avokennoihin, jotka ovat myytäviä kuluttajapakkauksia. Kananmunia myydään suoraan pakettiautosta kuluttajille. Tällä hetkellä yhtymällä on käytössään yksi pakettiauto, jota tullaan käyttämään yhtenä kananmuna-autona. Nykyiseen autoon mahtuu enintään 400 kananmunakennoa kerrallaan. Asiakasmäärän kasvaessa hankitaan toinen pakettiauto kananmuna-autoksi.

Kananmuna-autoideaa on kokeiltu pienessä mittakaavassa Pirkanmaan alueella. Nykyinen asiakaskunta koostuu erilaisista lähiruokapiireistä, työporukoista sekä yksittäisistä asiakkaista, jotka ostavat kerralla isompia eriä kananmunia. Tästä on tullut hyvää palautetta ja nykyinen asiakaskunta on vakiintunutta. Tämän kokeilun myötä uskotaankin siihen, että kananmuna-autosta kananmunien myyminen voisi toimia myös ammattimaisesti harjoitettuna. (Tallila 14.4.2014)

Kananmuna-auton reitit tullaan määrittämään pääsääntöisesti etukäteen säännöllisillä reiteillä. Reittejä suunnitellaan aluksi kuusi erilaista. Lauantaille suunnitellaan kolme reittiä ja sunnuntaille kolme reittiä. Samassa paikassa myydään kananmunia siten kolmen viikon välein eli reitit 1 ja 2 ensimmäisellä viikolla, toisella viikolla reitit 3 ja 4 sekä reitit 5 ja 6 kolmannella viikolla. Kananmuna-auton toiminta-alueet ovat Pohjois-Pirkanmaa, Etelä-Pirkanmaa ja Tampere lähikuntineen. Liitteistä 3 – 8 löytyvät kananmuna-auton reittisuunnitelmat ja aikataulut.

Asiakkaat voivat varata kananmunia etukäteen sähköpostilla, tekstiviestillä tai sosiaalisessa mediassa. Kaikki etukäteen varanneet saavat varmasti kananmunat tilaamaltaan pysäkiltä. Isommat tilaukset voidaan tehdä myös puhelimitse ja ne voidaan toimittaa sovitusti. Osakkaat hoitavat kananmuna-auton kuljetustehtävät alussa muun työn ohella itse. Tarkoituksena on, että kananmuna-auto liikkuu viikoittain kahtena päivänä viikossa lauantaisin ja sunnuntaisin.

Opinnäytetyön liitteenä olevan kananmuna-auton kannattavuuslaskelman mukaan kananmuna-auto tuottaisi lisäarvoa yhtymälle. Kaikki tämä kananmuna-autolla tehty myynti lisää yhtymän liikevaihtoa. Yhdellä autolla toimien (2 päivää viikossa)

vuoden myyntimäärä olisi kiloissa 83 200 kiloa kananmunia, joka on Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan vuosituotannosta noin seitsemäs osa. Tämän myyntimäärän laskelmassa on käytetty olettaa, että kananmunia myydään kananmuna-autosta 400 kananmunakennoa päivässä kahtena päivänä viikossa. Ongelmaa ei tule muodostumaan, vaikka myyntimäärät vaihtelisivat, koska pakkaamolle tehdään tilaus aina sen mukaan, mitä tarvetta on. Välillä myyntimäärät tulevat olemaan isompia ja toisinaan pienempiä.

Kananmunien tuottaja saa myydä kananmunia kuluttajalle kananmunien tuotantopaikalla, torimyyntinä tai ovelta ovelle -myyntinä. Torilla myytäviin kananmuniin on kuitenkin leimattava tuottajakoodi. Torimyyntiksi rinnastetaan kauppojen ja koulujen piha-alueilla tapahtuva myynti eli juuri kananmuna-auton myyntipaikat. Tuottajan lisäksi torimyyntiä voivat luvallisesti tehdä tuottajan perhekuuntaan kuuluvat henkilöt. Torimyyntinä tai ovelta ovelle -myyntinä voidaan myydä korkeintaan 10 000 kiloa kananmunia vuodessa, jos kananmunia ei tarkisteta pakkaamossa (Eviran ohje 16034/1). Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan suunnitelmissa on kuitenkin myydä enemmän kuin tämän 10 000 kiloa, joten myytävät kananmunat pitää olla tarkastettuja. Tarkastustyön tekee Munax Oy:n kananmunapakkaamo Laitilassa. Kananmuniin merkitään kanalatunnus pakkaamossa. Tarkastusmaksu sekä rahti- ja pakkauskustannukset ovat 15 senttiä / kilo eli avokennossa (30 kananmunan kenno eli noin kaksi kiloa kananmunia) myytäessä 30 senttiä / kilo.

4.2.2 Muut jakelukanavat

Kananmuna-autoa hyödynnetään käymällä myös eri paikkakuntien toripaikoilla ja erilaisissa tapahtumissa, joista ilmoitetaan etukäteen. Perinteistä torimyyntiä ei MTY Niinivehmas & Tallila aloita, koska toiminta pitää olla kustannustehokasta. Esimerkiksi kuntosalit ovat potentiaalisia kananmunien myyntipaikkoja. Tästä hyvänä esimerkkinä on Kuorttisen kanalan toiminta Lappeenrannassa. He toimittavat merkittäviä määriä kananmunia helsinkiläisille kuntosaleille. Toimitusmäärä voi siellä olla kerralla yhteen paikkaan jopa 500 kennoa. (<https://www.facebook.com/events/367958316627648/>). MTY Niinivehmas & Tallila selvittää Valkeakosken, Akaan, Ylöjärven, Nokian, Pirkkalan, Kangasalan, Ruo-

veden, Oriveden ja Tampereen kuntosalien yrittäjiltä, voisiko kuntosalin ilmoitus- taululle laittaa esimerkiksi mainoksen, jossa ohjataan asiakkaita tekemään ka- nanmunatilaus facebookissa maatalousyhtymän omalle sivustolle. Kanamunat toimitettaisiin tilanneille kuntosalin parkkipaikalle sovittuna päivänä.

Pirkanmaan lähiruuan kiinteisiin myyntipaikkoihin on suunnitelmissa myös toimit- taa Maatalousyhtymän kananmunia. Kanamunien hinta on näin toimien hieman korkeampi kuluttajalle, kun kananmunia toimitetaan kiinteisiin myyntipaikkoihin. Se johtuu siitä, että myyntipaikka ottaa myös itselleen katetta. Näitä lähiruuan myynti- paikkoja on jo nyt muun muassa Ahlmanin ammattiopiston tilapuoti Tampereella ja Tampereen Kauppahalli. Uusia myyntipisteitä perustetaan jatkuvasti ympäri maa- ta. Valkeakoskella tällainen myyntipiste löytyy Iolan Maatilamatkailusta.

Lähiuokapiireissä ja nettikaupassa tapahtuva myynti rinnastetaan ovelta ovelle - myyntiin. Tilausten välissä ei saa toimia kauppiasta, vaan maksu pitää toimittaa suoraan tuottajalle. Ovelta ovelle -myynniksi rinnastetaan myös se, että kuluttaja tilaa sähköpostilla tms. kananmunia ja tuottaja toimittaa ne esimerkiksi työpaikalle tai muuhun sovittuun paikkaan. (Eviran ohje 16034/1). MTY Niinivehmas & Tallila tulee käyttämään tätä toimintamallia tulevaisuudessa.

Lehdistä on voinut huomata, että tällä hetkellä on menossa melkoinen lähiruoka- buumi. Esimerkiksi Valkeakoskella järjestettiin 6.4. lähiruokapaneeli, jossa keskus- teltiin Pirkanmaan lähiruokaan liittyvistä asioista. Alueelle on perustettu useita ruo- kapiirejä ja hiukan eri tavoin toimiva lähiruokarengas, joita löytyy tällä hetkellä Ve- silahdelta ja Lempäälästä. Lähiruokapiireissä ja -renkaissa on tarjolla lähiruokaa tuottajalta kuluttajalle ilman välikäyttä. (Anette Mellin. 28.4.2014. Aamulehti) Maata- lousyhtymä Niinivehmas & Tallilalle on myös tullut useita yhteydenottoja näiltä ta- hoilta. (Tallila 6.5.2014.) Valkeakoskelle haetaan mol- sivustojen kautta Lähi- De- liin lähiruokatukun kauppiasta. MTY- Niinivehmas & Tallila toimittaa mahdollisesti myös sinne kananmunia jatkossa.

4.3 Markkinointisuunnitelma

Tarkoituksena on tehdä mainos, joka tulee ulos radio Sunin kautta. Radiomainoksessa mainostetaan Pirkanmaan Kymppi kananmunia ja lisäksi mainitaan maatalousyhtymän Facebook -sivut. Facebook -sivut toteutetaan kesän 2014 aikana. Kuluttajilla on mahdollisuus tehdä tilauksia sen jälkeen suoraan netissä olevalle sivustolle. Sivustolla on nähtävänä kananmuna-auton pysähdyspaikat ja aikataulut. Sivuilta saa myös tiedon, missä kaupoissa kananmunia myydään Pirkanmaalla. Asiakkaat voivat hakea tilaamansa kananmunat haluamaltaan kananmuna-auton pysähdyspaikalta.

Kananmuna-auton kylkiin teipataan Pirkanmaan kymppi -mainostarrat. Mainokset pyritään tekemään niin, että tuote on tunnistettavissa. Tarra tulee olemaan Pirkanmaan kymppi kananmunarasia, jolloin kuluttajat tunnistavat tuotteen myös kauppojen hyllyiltä.

Kun kuluttaja ostaa kananmunia kananmuna-autosta, saa hän mukaansa tuotetietoisiskun (moniste), joka sisältää tiedot kananmunien alkuperästä sekä niin sanotun käyttöohjeen. Tästä tietoisiskusta löytyvät myös yhtymän yhteystiedot. Kirsti Sorama toteaa Maaseudun Tulevaisuudessa (25.4.2014), että tuotteiden tarinan ja alkuperän nostaminen on osa brändäystä. Kuluttajat haluavat olla selvillä siitä, mikä on tuotteen alkuperä ja mitkä ovat sen tuotantovaiheet.

Pysähdyspaikkojen läheisyyteen kiinnitetään mainoslappuja, jotta kananmuna-auto ja Pirkanmaan kymppi tulevat tunnetuksi. Lappujen kiinnittämiseen kysytään lupa etukäteen kiinteistöjen omistajilta. Näin saadaan lisää näkyvyyttä ja mahdollisia uusia asiakkaita.

4.4 Tuotekehitys- ja henkilöstösuunnitelma

Kun suoramyyntitoiminta saadaan vakiintuneeksi tavaksi toimia, niin muitakin pakkauskokoja kuin 30 kananmunan avokenno tullaan lisäämään. Pakkauskokojen eri vaihtoehtoilla pyritään kasvattamaan asiakaskuntaa. Esimerkiksi yhden hengen

talouksiin voidaan myydä pienempiä määriä kananmunia kerralla. Pienemmillä pakkauksilla on korkeampi kilohinta eli myyntikate on näissä tuotteissa parempi.

Tulevaisuudessa on syytä myös miettiä yhteistyötä muiden elintarviketuottajien kanssa, jos halutaan suoramyynnin tuomaa katetta lisätä. Yhteistyöllä saataisiin lisää tuotevalikoimaa ja tämän myötä mahdollisesti myös lisää asiakaskuntaa.

Tällä hetkellä Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila työllistää päivittäisessä työssä kahta henkilöä osa-aikaisesti. Mira Vallin ja hänen miehensä työpanosta tullaan käyttämään kananmuna-auton toiminnassa. Markkinoinnin ja Facebook -sivujen päivittämisen hoitaa Petri Tallila Hanna Tallilan avustuksella. Tilaukset pakkaamolle hoitavat Petri Tallila sekä Mira Valli.

Toiminnan laajentuessa palkataan mahdollisesti ulkopuolista lisätyövoimaa. Alkuvaiheessa käytetään yhtymän osakkaiden ja heidän perheidensä työpanosta.

4.5 Riskien arviointi

Suoramyynni-idean toteuttamisen riski on vähäinen ja mahdollisuus onnistua näyttää lupaavalta. Vaikka suoramyynni jäisi vähäiseksi, myy pakkaamo kananmunat eteenpäin kauppoille perinteisellä tavalla. Jos yhtymä toimisi yksin ilman pakkaamoa, olisi riski liian suuri, koska kaikki kananmunat tulisi markkinoida itse. Pakkaamo ottaa kaikissa mahdollisissa ”häiriötilanteissa” kaikki kananmunat vastaan ja pistää ne sitä kautta perinteiseen myyntiin.

Merkittävä riski on mahdolliset eläintaudit, jotka keskeyttäisivät mahdollisesti koko kananmunien tuotannon pitkäksi aikaa. Näitä eläintauteja ovat esimerkiksi salmonella ja linturutto. Näissä tapauksissa eläinlääkintäviranomaiset määräisivät kaikki eläimet hävitettäväksi. Tuotannon keskeytyessä menetettäisiin vakituiset asiakkaat hetkellisesti ja pahimmassa tapauksessa kokonaan. Tuotannon mahdollinen keskeytyminen on todella suuri taloudellinen riski ja se pitää huomioida päivittäisessä toiminnassa, jotta riski olisi mahdollisimman pieni. MTY Niinivehmas & Tallila on varautunut kuitenkin näihin riskeihin ottamalla tuotannonkeskeytysvakuutukset. (Tallila 6.5.2014)

4.6 Yrityksen liiketoimintaympäristö ja taloussuunnitelma

MTY Niinivehmas & Tallilan liiketoimintaympäristö on Pirkanmaan alue. MTY Niinivehmas & Tallila tuottaa Pirkanmaan alueella tuotetuista kananmunista lähes puolet.

Kananmunientuottajia on Pirkanmaan alueella vähän. Alueella toimivien kananmunantuottajien tuotanto kattaa vain 20 % Pirkanmaan alueen kulutuksesta. (Kananmunien tuotanto. [Viitattu: 15.4.2014].)

Niinivehmaan tilalla on tarkoitus tehdä vaiheittainen sukupolvenvaihdos vuoden 2014 aikana. Lassi ja Eija Niinivehmaan tytär Mira Valli tulee osakkaaksi yhtymään, jolloin Lassi ja Eija jäävät mukaan ainoastaan pienellä osuudella. Jatkajalle haetaan maatalouden 35 000 euron aloittamisavustusta ja 150 000 euron korkotukilainaa. Tässä yhteydessä maatalousyhtymän lainat järjestellään uudelleen Petri Tallilan ja Mira Vallin kesken.

Yhtymälle laaditussa elinkeinosuunnitelmassa on varattu vuosittaisille investoinneille 20 000 euron summa, jonka puitteissa esimerkiksi mahdollinen toinen kananmuna-auto tullaan hankkimaan. Tarkoituksena on laatia yhtymälle sähköinen helposti seurattava kuukausittainen kassabudjetti nykyisen manuaalisen seurannan tilalle. Uudella kassabudjetilla pystytään tarkemmin seuraamaan yhtymän rahavirtoja. Tämä kassabudjetin muuttaminen sähköiseen muotoon on tilattu opin-
näytetyön tekijältä Hanna Tallilalta.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, kuinka Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kanalan kannattavuutta voidaan parantaa. Tavoitteena oli miettiä uusia kannattavia jakelukanavia kananmunille. Aluksi tutkittiin, mitä kannattavuus on ja mitkä osatekijät siihen vaikuttavat. Opinnäytetyön tekijä tutustui Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan kannattavuuteen vaikuttaviin tunnuslukuihin ja pyrki tekemään niistä päätelmiä.

Opinnäytetyössä esitellään Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan uutena kananmunien jakelukanavana kananmuna-auto. Kananmuna-auton toiminta käynnistetään ensin kahtena päivänä viikossa. Auto ajaa etukäteen valmiiksi suunnitelluilla reiteillä.

Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan nykyinen toiminta kanalassa ei lähtötilanteen mukaan ole riittävän kannattavaa. Toiminta pyörii ja toiselle yhtymän osapuolelle riittää myyntikatteesta toimeentulo. Toiminnasta on saatava kannattavampaa. Opinnäytetyössä on lähdetty realistisesta lähtökohdasta myydä 1/7 tuotannosta suoramyynninä. Suoraan kuluttajille myydyistä kiloista jää itselle kaupan osuus ja se tekee siltä osin tuotannosta kannattavampaa. Suoramyynti vaatii merkittävää markkinointisatsausta ja yrittäjien omilla kasvoilla toimimista.

Opinnäytetyössä tehdyn laskelman pohjalta tämä 1/7 tuotannosta suoramyynninä tuottaa lisää verotettavaa tuloa ensimmäisenä vuonna noin 47 000 euroa ja tästä eteenpäin noin 67 000 euroa / vuosi (liite 2). Tässä oletuksessa kananmuna-autolla jakelun suorittaa palkattu työntekijä. Tämän määrän myyminen onnistuu kuitenkin helposti yhtymän perheenjäseniltä, joten ulkopuolista henkilöä ei tarvitse palkata ja yhtymä saa lisää tuloa. Lisätuloa tulee silloin noin 25 000 euroa / vuosi. Kokonaisuudessa lisätuloa ilman vierasta palkattua kuljettajaa tulee siis jo toisena vuonna noin 92 000 euroa. Tätä voidaan pitää merkittävänä myyntitulojen lisäyksenä, joten kananmuna-autoideaa kannattaa kokeilla käytännössä.

Kananmuna-auton laajempi käyttöönnotto on suunniteltu aloitettavaksi kesä-heinäkuun aikana vuonna 2014. Kyseessä on kesäaika, joten todennäköistä on, että käyntiinlähtö on hitaampaa kuin mitä laskelmiin on ajateltu. Asiakaskunta muodostuu pikkuhiljaa. Kuitenkin jokaisesta myydystä täydestä pakettiautokuormasta (400 kenna kana munia/ 30 kpl kana munia kennossa) tulee lisää verotettavaa tuloa 800 euroa kulujen jälkeen, kun vertaamme siihen, että kananmunat kuljetettaisiin nykyisellä tavalla pakkaamolle rekka-autolla.

Lähtökohdat paremmalle kannattavuudelle ovat otolliset, koska Pirkanmaan alueella on vain vähän kananmunantuottajia ja kuluttajat haluavat ostaa yhä enemmän lähellä tuotettuja tuoreita elintarvikkeita. Kananmunat pitää siten kuljettaa nopeasti vain muutamia päiviä muninnasta kuluttajan käyttöön.

Tuotteiden alkuperä kiinnostaa kuluttajia. Yhä useammat kuluttajat arvostavat lähiruokaa. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila valmistaa itse rehunsa lähitilojen viljasta. Se kannattaa huomioida markkinoinnissa. Monet kuluttajat tekevät myös yhteishankintoja suoraan tuottajilta. Perustetaan erilaisia ruokapiirejä. Ruokapiirit suosivat lähitilojen tuottajia, joista on mahdollisuus saada puhtaasti ja eettisesti tuotettuja elintarvikkeita.

Annette Mellin totesi Aamulehdessä 28.4.2014, että tuottajan tulisi myydä omilla kasvoillaan. Kuluttaja saa silloin hänen mukaansa takauksen siitä, että tuote on tuore ja parasta mahdollista laatua. Kananmuna- autosta tapahtuva myynti on tästä syystä järkevää. Kuluttajalla on mahdollisuus kysyä tuottajalta tai hänen edustajaltaan tuotteesta. Hän voi myös antaa palautetta suoraan tuottajalle, jota hän ei päivittäistavarakaupassa tulisi tehneeksi.

Maatalousyhtymässä työskentelee kahteen perhekuntaan kuuluvia ihmisiä. Heillä on selvästi yrittäjähenkisyttä, jota tarvitaan suoraan tuottajalta kuluttajalle tapahtuvassa myyntiketjussa. Sisäinen yrittäjäyys on asennetta, joka ohjaa ihmisen työskentelyä ja yrittäjähenkisyys on sitä, että yrittäjä on ulospäin suuntautuvaa ja hän etsii koko ajan uusia mahdollisuuksia (Viitala 2004, 157 - 158).

Kananmuna-auton kuljettaja palvelee myyntitapahtuman aikana hyvin erilaisia asiakkaita. Hänen on oltava kiinnostunut asiakkaasta ja vastattava oikealla tavalla asiakkaan tarpeisiin. Asiakas tulee uudelleen asiakkaaksi, jos hän kokee ostota-

pahtuman hänelle mielekkääksi. Hyvän palvelun osatekijät ovat palvelun ilmapiiri ja palvelun laatu (Isoviita 2004, 40- 49). Ne pyritään erityisesti huomioimaan Maatalousyhtymän toiminnassa jatkossa.

Kauppätieteiden tohtori Kirsti Sorama totesi Maaseudun tulevaisuus -lehdessä (25.4.2104), että ruuanhankintaan liittyy kuluttajilla myös halua kokea elämyksiä. Heistä on hienoa käydä itse ostamassa esimerkiksi kananmunia suoraan maatilalta. Kuluttajaa viehättää Soraman mielestä se, että hän näkee ja myös kokee sen, mistä tuotteet ovat peräisin. Se ei ole kaikille mahdollista, joten Maatalousyhtymä voi tarjota tämän elämyksen esimerkiksi kananmuna-autolla. Kananmunat tuodaan lähemmäksi kuluttajaa, koska kiireiset ihmiset eivät ehdi retkeillä kovinkaan usein tilapuodissa maaseudulla.

Kananmunantuottajina Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan tulee olla esillä nettiyhteisöissä, koska nyky-yhteiskunnassa suurin osa asiakaskunnasta tavoitetaan Internetissä tapahtuvalla mainonnalla. Kuluttajat voivat tehdä tilaukset etukäteen Internetistä käsin. Se on kuluttajille helppoa. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilalle nettisivut ja tilausmahdollisuus Facebookissa sekä sähköpostilla vastaavat tähän tarpeeseen.

Maatalousyhtymän toiminnan tuloksellinen kasvattaminen tulisi olla koko ajan hallinnassa. Osakkailla tulee olla rohkeutta ottaa riskejä, mutta myös ymmärrys siitä, ettei toimintaa voi laajentaa jatkuvalla sykkeellä. (Lehti 2007, 122). Kannattavuus tulee tarkistaa kananmuna-auton käyttöönoton jälkeen säännöllisin väliajoin. Sen lisäksi toimintaa pitää rohkeasti muuttaa tarvittavaan suuntaan havaintojen perusteella.

Opinnäytetyössä lähteiden käyttö oli monipuolista. Osa lähdemateriaalista lähinnä kirjat olivat aika vanhoja, mutta taloushallinnon ja markkinoinnin perusteet eivät juuri muutu, joten vanhempiakin lähteitä pystyi käyttämään. Tähän opinnäytetyöhön löytyi paljon lähteitä myös Internetistä. Tutkimuksen tekijä valitsi työssä käytetyt lähteet sillä perusteella, että piti niitä luotettavina ja ne olivat myös helposti saatavilla.

Tämä opinnäytetyö toimi erittäin hyvänä tietopakettina tekijälleen. Oppimiskokemuksena se oli opettavainen. Tekijä sai perehdytyksen Maatalousyhtymä Niini-

vehmas & Tallilan kannattavuuden laskemisesta ja taloudenpitoon liittyvistä asioista. Päänvaivaa tuotti se, että tekijä on kyseessä olevan yhtymän perhekuntaan kuuluva jäsen. Moni asia vaikutti nuoresta opinnäytetyön tekijästä ihmeelliseltä. Asioista keskusteltiin useita kertoja tuntien ajan. Opinnäytetyön tekijä huomasi, että maatalousyhtymän osakkaat sekä opinnäytetyön tekijä ryhtyivät tarkastelemaan asioita uudelleen. Se oli tarpeellista ja hyödyttää jatkossa molempia osapuo-
lia. Opinnäytetyön tekijä haluaa kiittää yhteistyöstä Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallilan osakkaita ja jää mielenkiinnolla odottamaan uusien ideoiden täytäntöönpanoa.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Haapanen, M. & Heikura, J. & Leino, K. 2004. Maatila liikeyrityksenä. Helsinki: WSOY.

Hakala, J. 2004. Opinnäyteopas ammattikorkeakouluille. Helsinki: Gaudeamus.

Halla, T. 2014. Lähiruokarenkaat vauhdittavat suoramyyntiä. Maaseudun tulevaisuus 2.5.2014.

Harrinkari, T. & Raukola, I. 2009. Siipikarjatuotanto elinkeinona. Opetushallitus.

Hirsjärvi, S. 2009. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Hoffrén, S. 2004. Johtaminen ja oman yrityksen analysointi. Toimitusjohtajakurssi. Nuoren yritysjohtajan kehittämisohjelma. Kuopio: Kopiajyvä.

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja –sarja.

Lahtinen, J. & Isoviita, A. 2004. Markkinoinnin perusteet. Tampere: Avaintulos Oy.

Laitinen, E.K. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Lehti, E. & Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän. Helsinki: WSOYpro.

LIKWI. Maatilan taloussuunnitelma. Tulkintaohje 7.2.2014. Pro Agria Keskusten liitto.

Maa- ja metsätalousministeriö, 2012. Asetus tuettavaa rakentamista koskevista siipikarjatalousrakennusten rakennusteknisistä ja toiminnallisista vaatimuksista 28.9.2012/ 533 § 6.

Maatilan taloussuunnitelma. Analysoidut tilikaudet 2012-2013. ProAgria Etelä-Suomi Esko Havumäki 17.1.2014. Viitattu 27.4.2014.

Mellin, A. 2014. Lähiruokaa saa monessa eri muodossa Pirkanmaalla. Aamulehti 28.4.2014.

Pasonen, J. 2012. EU mullisti munantuotannon. Maaseudun Tulevaisuus 16.7. 2012.

Sorama, K. 2014. Maatiloilla katseet kuluttajaan. Maaseudun Tulevaisuus 25.4.2014.

Stenbacka, J. Mäkinen, I. & Söderström, T. 2002. Katteella tulosta. Vantaa: Dark Oy.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki: Edita Prima oy.

Vilka, H. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi.

Internet lähteet

Eviran ohje 16034/ 1. 2014. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Evira. [Viitattu: 14.5.2014].

Saatavana:

http://www.evira.fi/files/attachments/fi/evira/lomakkeet_ja_ohjeet/elintarvikkeet/laitokset/kananmunien_ja_muiden_linnunmunien_tuotanto_ja_myynti_04022014.pdf

Holmila, P. 3.11.2014. [Verkkajulkaisu]. Kauppa rajoittaa elämää. [Viitattu 6.5.2014]. Saatavana: <http://paulaholmila.puheevuoro.uusisuomi.fi/87534-kauppa-rajoittaa-elamaa>

Karhula, T. & Tauriainen, J. 2011. [Verkkajulkaisu]. Kananmunien tuotanto huipussa, tilojen kannattavuus alamaissa. [Viitattu 13.4.2014]. Saatavana: http://www.siipi.net/images/stories/siipikarja_lehdet_pdf/tuotanto_huipussa.pdf

Karhula, T. 2007. [Verkkajulkaisu]. Hyvinvointi maksaa kananmunantuotannossa. [Viitattu 22.4.2014]. Saatavana: <http://jukuri.mtt.fi/bitstream/handle/10024/465035/mtt-mt-v64n02s16a.pdf?sequence=1>

Karhula, T. 2011. [Verkkajulkaisu]. Kotimainen kananmunantuotanto haasteiden edessä. [Viitattu 22.4.2014]. Saatavana: http://www.siipi.net/images/stories/siipikarja_lehdet_pdf/kotimainen_haasteiden_edessa.pdf

Karhula, T. 2014. [Verkkajulkaisu]. Matalapainetta siipikarjatilojen taloudessa. [Viitattu 15.4.2014]. Saatavana: http://www.siipi.net/images/stories/siipikarja_lehdet_pdf/matalapainetta_taloudessa1_14.pdf

Luomumunien kimppatilaus vol 3. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 21.4.2014]. Saatavana: <https://www.facebook.com/events/367958316627648/>

Maa- ja metsätalousministeriö. [Verkkajulkaisu]. Lähiruokaselvitys. Ehdotus lähiruokaohjelman pohjaksi 2012-2015. [Viitattu: 8.5.2014]. Saatavana: <http://www.mmm.fi/attachments/mmm/julkaisut/muutjulkaisut/65w1I3c5F/Lahiruokaselvitys.pdf>

Matilda maataloustilastot, 2013. [Verkkajulkaisu]. Kananmunien tuotanto. [Viitattu 15.4.2014]. Saatavana:

<http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/31>

MTK, 13.3.2014. [Verkkajulkaisu]. Kananmunien kuluttajahinnan muodostuminen. [Viitattu 25.4.2014]. Saatavana:

http://www.mtk.fi/ajankohtaista/uutiset/uutiset_2014/fi_FI/kananmunien_hinnat/

Suomen Siipikarjaliitto ry, 2013. [Verkkajulkaisu]. Kananmunatiedotus. [Viitattu 16.4.2014]. Saatavana:

<http://www.siipi.net/index.php/kananmunatiedotus/tietoa-kananmunasta/332-kanala>

Suomen Siipikarjaliitto ry, 2013. [Verkkajulkaisu]. Siipikarjan salmonellavalvonta. [Viitattu 16.4.2014]. Saatavana:

<http://www.siipi.net/index.php/siipikarjaliitto/salmonellavalvonta>

Suulliset lähteet

Niinivehmas, L. & Tallila, P. Osakas. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila. Haastattelu 13.4.2014.

Tallila, P. Osakas. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila. Haastattelu 14.4.2014.

Tallila, P. Osakas. Maatalousyhtymä Niinivehmas & Tallila. Haastattelu 6.5.2014.

LIITTEET

LIITE 1: Myyntiesite

LIITE 2: Kananmuna-auton kannattavuuslaskelma

LIITE 3: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 1

LIITE 4: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 2

LIITE 5: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 3

LIITE 6: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 4

LIITE 7: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 5

LIITE 8: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 6

LIITE 1: Myyntiesite**Tuoreita kananmunia suoraan maatilaltamme Vaskivedeltä!****30kpl:n kananmunakenno / 5 €** (sis. ALV 14 %)

Kananmunat tuotetaan virikehäkkikanalassa Virtain Vaskivedellä. Kanat syövät omalla ja naapuritiloilla viljeltyä viljaa. Viljat jauhetaan maatilalla ja rehuun lisätään geenimanipulointonta soijaa. Kanala toimii kaikkien EU-säädösten mukaisesti ja pyrimme tuottamaan laadukkaita kananmunia kuluttajille.

Säilyvyys:

Kananmunat olisi hyvä säilyttää tasaisessa lämpötilassa, jotta ne säilyisivät mahdollisimman pitkään. Hyvä säilytyslämpötila on noin 15 astetta. Kananmunat säilyvät tasaisessa lämpötilassa säilytettynä kuukaudesta puoleentoista kuukautta.

Toimitus:

Toimitamme kananmunia ryhmätilauksina sovittuna aikana sovittuun paikkaan. Kananmunien toimitus tapahtuu erikseen sovittuna ajankohtana alkuviikosta.

(Pienemmät tilaukset myös mahdollisia sopimuksen mukaan.)

Tilaukset tekstiviestillä numerosta:

Petri Tallila

0500 232474

Minna Tallila

050 5236370

Hanna Tallila

050 3451570

Pirkanmaan Kympin kananmunia löytyy myös Pirkanmaan alueen S-marketeista



LIITE 2: Kananmuna-auton kannattavuuslaskelma

KANANMUNA-AUTON KANNATTAVUUSLASKELMA

Laskenta perustuu olettamukseen, että yksi työntekijä tekee kahdeksan tunnin työpäivän kahtena päivänä viikossa x 52 viikkoa ja auto myydään jokaisella kerralla tyhjäksi. Autoon mahtuu 400 kenna kanaanmunia kerrallaan.

KUSTANNUKSET VEROTTOMANA:

Pakettiauton hankintakustannukset (käytetty auto)	20 000,00 €	
Vakuutusmaksut/ vuosi	2 000,00 €	
Auton huoltokustannukset/ vuosi	2 000,00 €	
Polttoainekustannukset/ km	0,10 €	
<i>(kulutus 8l/100km dieseliä x 1,50€ /l(sis. alv 24%= 0.12 €verollinen)</i>		
Kuljettajan palkka / h (sivukuluineen)	30,00 €	
<i>(palkka 20€/ h + sivukulut 50%)</i>		
Kuljettajan oletettu työpäivän pituus 8h/ päivä	240,00 €	24 960,00 € vuodessa
<i>(8h/pväx 2 pvä/vko x 52vko x 30€)</i>		
Oletetun kulkureitin pituus 300 km/ päivä	30,00 €	3120,00 € vuodessa
<i>(2 x 52 x 30 €)</i>		
Kananmunien tuotantokustannus/ 30 kpl kenno	2,00€	83 200,00 € vuodessa
<i>Kennoissa on 2 kg munia x 1 €/kg = 2 €</i>		
<i>(400 x 2 x 2 x 52)</i>		

Ensimmäisen vuoden kustannukset yhteensä 135 280,00 €

Seuraavan vuoden kustannukset, ilman autoinvestointia 115 280,00 €

Pakettiautoon mahtuu 400 pahvikennollista kanaanmunia **1756,00 €** (kuorman arvo 400 x 4,39 €)

Kananmunien tarkastus-, pakkaus- ja rahtikustannukset/kenno **0,30 €** (pakkaamo laskuttaa 0,15 €/kg)

30 kpl:n pahvikenno (sis. Alv 14 %)	5,00 €
veroton hinta	4,39 €

TUOTTO:

30 kpl:n pahvikenno veroton tuotto	4,39 €	182 624,00 € vuodessa
		(400 x 2 x 52 x 4,39 €)

Ensimmäisen vuoden tuotto	47 344,00 €
----------------------------------	--------------------

Toisen vuoden tuotto	67 344,00 €
-----------------------------	--------------------

Tuotto paranee tästä 24960€ vuodessa, kun yrittäjät ajavat ajot itse.

Kuorman veroton tuotto (lisäarvo nykytoimintaan verraten/kuorma)

tarkastus- pakkaus ja rahtikustannus/kuorma + tuotantokustannus/kuorma + polttoainekustannus/päivä + kuljettajan palkka = (400 x 0,30 €) + (400 x 2,00 €) + 30,00 € + 240,00 € = 1190,00 €/kuorma

kuorman arvo 400 x 4,39 € = 1756,00 €

1756,00 € -1190,00 € = **566,00 €/tuotto kulujen jälkeen**

Jos kananmuna-auton ajo tapahtuu omana työnä, on kuorman tuotto 566,00 € + kuljettajan palkka 240,00€ = 806,00 €

LIITE 3: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 1

Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 1 / lauantai:

Auto lastataan perjantai-iltana MTY Niinivehmas & Tallilan kanalalla Vaskivedellä.
Auto lähtee kanalalta klo 8:15 lauantaina.

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
Kurun seurantalons piha	9:00	9:15
Ylöjärven jäähallin parkkipaikka	9:50	10:10
Ylöjärven liikuntahallin parkkipaikka	10:25	10:40
Lentäväniemen koulun parkkipaikka	11:00	11:15
Lielahden GoGo Ex- press:n parkkipaikka	11:30	11:45
Varalan urheiluopiston parkkipaikka	12:10	12:25
Pyynikin uimahallin parkkipaikka	12:40	12:55
Kalevan uintikeskus	13:20	13:35
Hakametsän jäähallin parkkipaikka	13:45	13:55

LIITE 4: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 2**Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 2 / sunnuntai:**

Auto lähtee kanalta klo 9:30.

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
Ruoveden kunnantalon parkkipaikka	10:00	10:15
Kämmenniemi	10:45	11:00
Sorilan	11:20	11:30
Olkahisen koulu	11:45	12:00
Atalan päiväkodin park- kipaikka	12:30	12:45
Linnainmaan koulun parkkipaikka	13:05	13:20
Leinolan koulun parkki- paikka	13:40	13:55
Vehmaisten urheilu- kenttä	14:10	14:25

LIITE 5: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 3

Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 3 / lauantai:

Pakkaamon auto tuo kananmunat Valkeakoskelle lauantaiamuksi.

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
Kärjenniemen koulun parkkipaikka	9:00	9:15
Vedentaan tiehaara / Metsäkansa	9:25	9:40
Toijalan liikuntahallin piha	10:00	10:15
Viialan rautatieaseman parkkipaikka	10:30	10:45
Lempäälän Manttaalin- talo	11:10	11:25
Hakkarin liikuntahallin parkkipaikka	11:40	11:55
Kuljun koulun parkki- paikka	12:10	12:25
Sääksjärven koulun parkkipaikka	12:40	12:55
Peltolammin koulu	13:10	13:25

LIITE 6: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 4**Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 4 / sunnuntai:**

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
Apian liikuntahalli Valkeakoski	9:00	9:15
Harhalan koulun piha	9:30	9:45
Pälkäneen tori	10:00	10:20
Aitoon Honkala	10:40	11:00
Luopioisten kirkonkylän koulu	11:20	11:45
Hauhon tori	12:10	12:25
Eteläisten koulu Hauho	12:45	13:00
Ruununmylly, Etu-Hätiläntie	13:25	13:40
Hätilä HML, Kaarlonkatu	14:00	14:20
Hattelmala HML, Hallaaho	14:45	15:05
Jukolan koulu HML	15:25	15:45
Ahvenistontie 15	16:05	16:20

LIITE 7: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 5**Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 5 / lauantai:**

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
littalan tori	8:30	8:45
Parolan yhteiskoulu, Myllytie 3	9:10	9:30
Ojoinen, Härkätie 3	9:50	10:15
Hämeensaari, urheilu- keskus Uimarintie 2	10:40	11:00
Punaportti, Marttilantie 5	11:20	11:45
Luolajan koulu, Kajas- tuksentie	12:00	12:25
Renko, Rengonraitti	12:50	13:15
Tammelan tori, Tamme- lantie	13:40	14:00

LIITE 8: Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 6**Kananmuna-auton reittisuunnitelma nro 6 / sunnuntai:**

PAIKKA	SAAPUMISAIKA	LÄHTÖAIKA
Sointulan ostoskeskus, Innalantie	9:15	9:30
Uimahalli, Valkeakoski	9:40	10:00
Kaapelintie	10:10	10:25
Kirjaston parkkipaikka, Sääksmäentie 1	10:35	10:50
Ulvajanniemi, Kaaritie 1	11:05	11:25
Eerolan ostoskeskus, Eerolantie	11:35	12:00
Vääränkoivuntie 8	12:10	12:30
Ammattiopisto, Van- hankyläntie 2	12:40	13:00
Kärjenniemi, Kärpantie	13:20	13:40
Ehtookoto, Lempäälä	14:05	14:20
Lempäälän nuorisotalo	14:35	15:00
Lempäälän lukio	15:10	15:20
Vesilahti, VPK Kaskitie	15:30	15:40
Vesilahden terveys- asema, Rautialantie	15:55	16:10

Hirvialhonkatu Viiala	16:40	16:55
------------------------------	-------	-------

