

Jukka Isoheikkilä

## **Naudanlihan tilamyynnin toteutustapoja**

Opinnäytetyö

Kevät 2013

Maa- ja metsätalouden yksikkö

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Maa- ja metsätalouden yksikkö Ilmajoki

Koulutusohjelma: Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Elintarviketuotanto

Tekijä: Jukka Isoheikkilä

Työn nimi: Naudanlihan tilamyynnin toteuttaminen

Ohjaaja: Margit Närvä

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 52

Liitteiden lukumäärä: 2

---

Naudanlihan myynti tilalta suoraan asiakkaille on vaihtoehto nautojen myymiselle teurastamoon ja lihateollisuuden käyttöön. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää naudanlihan tilamyynnin toteutustapoja, sekä koota tietoa myynnin aloittamisen ja harjoittamisen vaatimuksista.

Opinnäytetyön tutkimus toteutettiin haastattelemalla yrittäjiä, jotka harjoittavat naudanlihan tilamyyntiä. Haastatteluissa saatiin tietoa siitä, millaisia asioita on otettava huomioon naudanlihan tilamyynnin toteutuksen eri vaiheista.

Tutkimuksen mukaan lihan tilamyyntiä harjoitetaan erikokoisilla tiloilla. Yleensä toimintamalli lihan käsittelyssä on, että ulkopuolinen taho teurastaa ja paloittelee lihat, minkä jälkeen tuottajat myyvät sen eri menetelmillä asiakkaille. Myynnin toteutustavat vaihtelevat sen mukaan millaisia määriä lihaa tilalta myytiin.

Myyntiin kuuluu olennaisena osana elintarvikehygienialaki ja sen vaatimusten noudattaminen naudanlihan kuljetuksessa, varastoinnissa ja myynnissä. Elintarvikehygienialaissa on erilaisia rajoitteita ja vaatimuksia riippuen myyntitoiminnan laajuudesta ja toimintatavoista. Kylmäketjusta huolehtiminen on ensisijaisen tärkeää.

Tilamyynnin aloittamisessa on tärkeää selvittää hygieniavaatimukset juuri sellaiselle toiminnalle, jota aikoo harjoittaa. Aloittamisessa tärkeää on suunnitella lihan markkinointi ja miettiä asiakasryhmät. Ennen aloittamista olisi hyvä löytää luotettavat yhteistyökumppanit, jotta toiminta sujuisi häiriöttömästi.

Tilamyynti on toteutuskelpoinen vaihtoehto naudanlihan myymiseksi. Tilamyyntiin liittyy kuitenkin paljon epävarmuustekijöitä, kuten teurastuksen ja lihan käsittelypalveluiden saatavuus sekä kysynnän epätasaisuus. Ennen aloittamista pitää harkita, onko valmis käyttämään aikaa tilamyynnin toteuttamiseen.

Avainsanat: naudanliha, tilamyynti, elintarvikehuoneisto, kylmäketju

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## **Thesis abstract**

Faculty: Ilmajoki School of Agriculture and Forestry

Degree programme: Agriculture and Rural Development

Specialisation: Food processing

Author: Jukka Isoheikkilä

Title of thesis: Implementation of beef sales from farms

Supervisor: Margit Närvä

Year: 2013      Number of pages: 52      Number of appendices: 2

---

Selling beef directly from the farm to the public is an alternative which the producer can choose instead of selling to the slaughterhouse and the meat processing industry. The aim of this thesis was to examine the sales implementation methods on farms and also to gather the sales data and what you need to do to sell beef directly to the public. The research was carried out by interviewing the farmers who already sell their beef directly to the public. The interviews provided information about what kinds of things should be observed when selling beef from a farm.

When selling beef a producer has to obey food hygiene legislation when they are transporting, selling and storing beef. The food Hygiene Law has a variety of requirements, depending on what the sales and operating procedures are. The most important thing is to maintain the cold chain. Cold chain means that the temperature of meat is kept low enough all the way from the packing center to the customer. The temperature of beef is not allowed to rise higher than 6 degrees at any stage in its transportation or storage.

The research showed that selling beef from a farm can be carried out on almost all sizes of farm. The most common approach to the processing of the meat was that the cattle were slaughtered and the meat was cut and packed outside the farm by another company and then the farmers sold it to customers using different methods. The selling methods were slightly different depending on the amount of meat sold from the farm.

When starting the sale of beef it is important to figure out the hygiene requirements, to plan the marketing of meat and to find what customers you might have. Before starting the sale it is important to find reliable partners in order to achieve a successful operation.

Selling beef from a farm directly to the public is an option. However, there are a lot of uncertainty factors that affect the sales. Before starting to sell beef it is also important to consider how much time you have available to spend selling the product.

Keywords: beef, direct sale

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
1 JOHDANTO .....	6
1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoite.....	6
1.2 Tutkimuksen viitekehys .....	8
2 NAUDANLIHAN TUOTANTO .....	10
2.1 Lihanautojen kasvatus .....	10
2.2 Ruokinnan vaikutus lihan laatuun.....	12
2.3 Teurastus ja jatkokäsittely .....	13
2.4 Ruhon laatuluokitukset.....	15
2.5 Naudan ruhonosat.....	16
3 HYGIENIAVAATIMUKSET .....	20
3.1 Kylmäketju ja kylmäketjun vaiheet .....	20
3.2 Elintarvikehuoneiston vaatimukset .....	22
3.3 Omavalvonta .....	23
4 JAKELUKANAVAT .....	26
4.1 Tilamyyntipisteet .....	26
4.2 Vähittäismyymälät .....	26
4.3 Ravintolat .....	27
5 TUTKIMUSMENETELMÄ .....	28
6 TULOKSET .....	31
6.1 Taustatietoa maatilasta ja viljelijöistä .....	31
6.2 Kasvatus .....	33
6.3 Teurastus ja lihan käsittely .....	34
6.4 Hygienia .....	36
6.5 Lihan myynti .....	37
6.6 Pakkaus ja hinnoittelu .....	38
6.7 Tiloilla käytettävät markkinointikeinot .....	39
6.8 Ongelmat tilamyynnissä .....	41
7 KANNATTAVUUDEN ARVIOINTI .....	42

8 JOHTOPÄÄTÖKSET .....	46
8.1 Tilamyynnin eri toteutustavat maataloilla.....	47
8.2 Tilamyynnin aloittamisessa huomioon otavat asiat .....	48
LÄHTEET .....	50
LIITTEET .....	53

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoite

Suomessa suurin osa lihasta kulkee teollistuneen ruokajärjestelmän eli teurastamon, tukkuliikkeiden ja vähittäiskaupan kautta kuluttajalle, eivätkä ruuan alkutuottaja ja kuluttaja kohta toisiaan. Nykyään kuluttajat kuitenkin haluavat tietää, mistä raaka-aineet ovat peräisin ja miten ne on tuotettu (Heikkinen 2012, 6-7). Tämän vuoksi lyhyempi toimitusketju, kuten tilamyynä, voisi olla hyvä vaihtoehto. Lyhyessä ketjussa kuluttajien ja tuottajien välille syntyy uudenlainen suhde, jolla saavutetaan luotettava laatutieto tuotteesta läpinäkyvän ketjun ansiosta. (Kurunmäki ym. 2012, 18–20.) Lihan myynti suoraan tilalta kasvattaa suosiotaan, mutta samalla se edellyttää osaamista ja viitseliäisyyttä puolin ja toisin (Heikkinen 2012, 6-7).

Kuluttajat haluavat pelkän tuotteen lisäksi ostaa myös elämyksiä, jollaisia he saavat ostaessaan lihansa suoraan tilan myymälästä (Kurunmäki ym. 2012,10). Tilalla he pääsevät kosketuksiin maaseudun ja tuotantoeläinten kanssa. Tilamyynä kokonaisuutena on enenevässä määrin alkanut kiinnostaa kuluttajia ja onkin tämän vuoksi yleistymässä. Lähiruuan kasvava kysyntä on tuottajille houkutteleva mahdollisuus saada tuottamastaan lihasta enemmän myyntituloja tilamyynnin avulla.

Toisaalta tilamyynnin aloittaminen sekä ylläpitäminen vaativat aikaa ja siitä aiheutuu kustannuksia, kuten teurastuksen ja leikkauksen kustannukset sekä jakelusta muodostuvat kustannukset. Myynnin toteutus vaatii suunnittelua ja markkinointia sekä asiakaspalvelutaitoja. Tilamyynnissä on myös huolehdittava elintarvikkeiden säilytys- ja myyntitilojen määräyksistä ja pystyttävä asioimaan viranomaisten kanssa.

Tilamyynä harjoittavien tilojen tuotteita myydään tilan omassa myymälässä tai lihoja voidaan kuljettaa tilausten perusteella tilalta asiakkaiden koteihin. Joissain tapauksissa lihaa voidaan myydä ostoskeskuksissa tai ne saattavat päätyä ravintoloihin. Tapoja kasvattaa ja myydä karjaa on kuitenkin monia erilaisia. Mutta olivat kasvatustavat mitkä tahansa, kotimaiset eläimet elävät hyvissä olosuhteissa, mikä

maistuu myös lopputuotteessa. Laadukas lopputuote taas on melko helppo markkinoida suoraan tilaltakin. (Linna 2012, 5.)

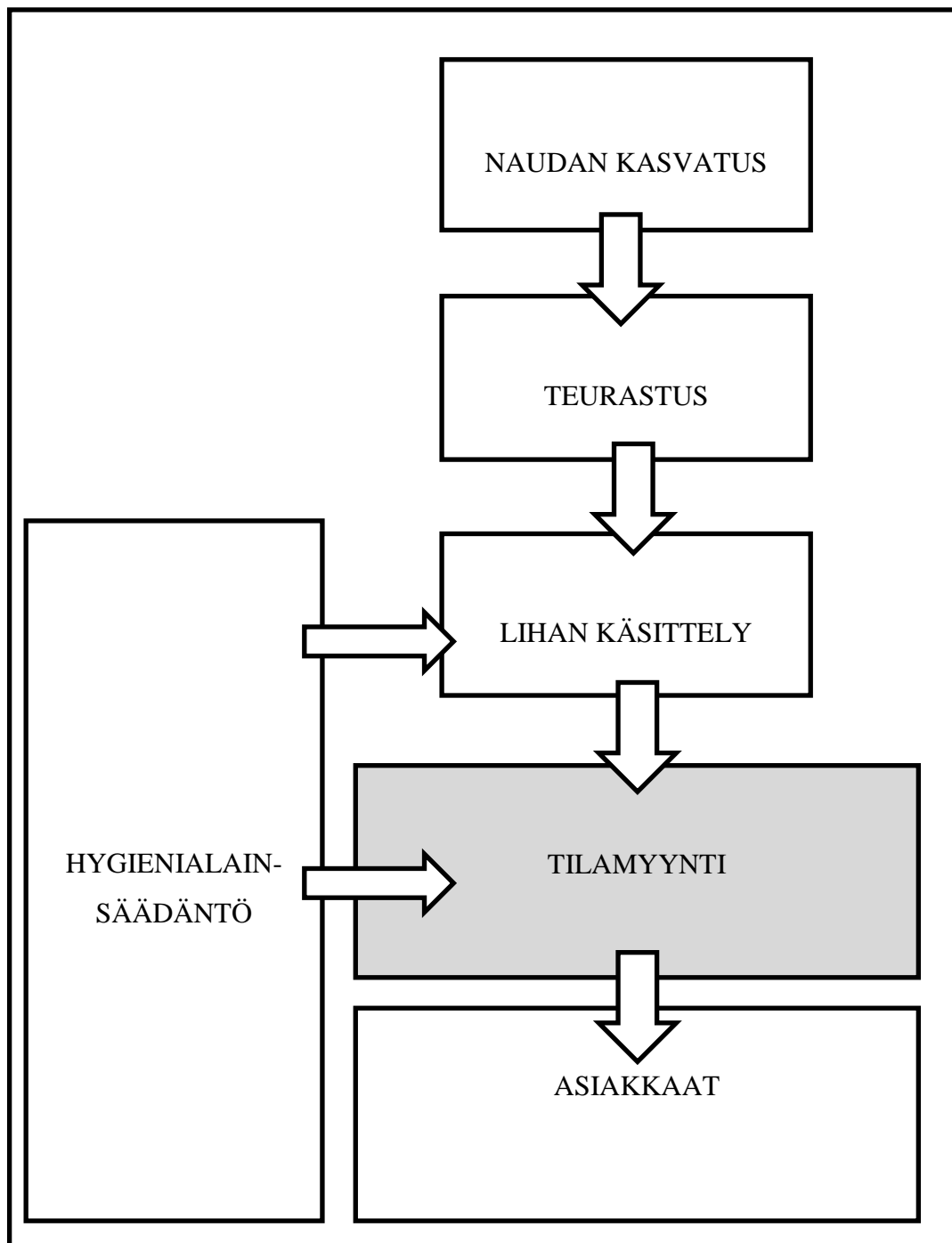
Opinnäytetyön tavoitteena on tarkastella naudanlihan tilamyynnin toteutusta maatioilla. Opinnäytetyössä vastataan seuraaviin kysymyksiin:

Millaisia toimintatapoja tilamyynnin toteutukseen tiloilla on?

Mitä lihan tilamyyntiä aloitettaessa on huomioitava?

Opinnäytetyön tutkimus suoritetaan tekemällä teemahaastatteluja tiloilla, joilla harjoitetaan jatkojalostamattoman (raakalihan) lihan tilamyyntiä. Opinnäytetyössä käsitellään asioita tilamyynnin toteutuksesta, jolloin esimerkiksi sen aloittamista harjoittava saa käsityksen tilamyynnistä kokonaisuutena. Tietoa joutuu muuten hakemaan monista eri lähteistä, kuten esimerkiksi lainsäädännöstä sekä maa- ja metsätalousministeriön asetuksista, joista selviävät vasta lain asettamat vaatimukset tilamyynnin harjoittamiselle.

## 1.2 Tutkimuksen viitekehys



Kuvio 1. Viitekehys.

Kuvion 1 mukainen viitekehys muodostuu naudanlihan tuotannon ketjusta aina kasvatettavasta naudasta myyntikelpoiseen pakattuun lihaan asti, joka tiloilta markkinoidaan eri asiakasryhmille. Toimintamalliin sisältyy, millä tavoin lihaa myydään tilalta, esimerkiksi noudetaanko liha tilalta vai kuljetetaanko se asiakkaille.



Lihan käsittelyyn ja myyntiin vaikuttaa hygienialainsäädäntö, jonka mukaan lihaa myyvien tilojen on toimittava.

Opinnäytetyön tutkimus painottuu tilamyynnin toteutuksen selvittämiseen. Eli siihen millaisilla tavoilla lihan myynti käytännössä toteutetaan maataloilla. Tutkimuksen kohteeksi valitut tilat harjoittavat kaikki tilamyyntiä, mutta ne eroavat toisistaan kokonsa ja tuotantomenetelmiensä perusteella. Tilamyynnin toteutukseen vaikuttavat kuitenkin tilakoosta ja menetelmistä riippumatta samat asiat kuten lainsäädäntö ja naudanlihan tuotannon vaiheet.

## 2 NAUDANLIHAN TUOTANTO

Jotta naudanlihan tuotanto maataloilla olisi kannattavaa, sen on oltava suunnitelmallista ja sitä on pyrittävä jatkuvasti kehittämään (Tauriainen 2006, 13). Yksi vaihtoehto on naudanlihan myyminen suoraan tilalta. Tilamyynnin harjoittajalla pitää olla laaja tietämys naudanlihan tuotannon osa-alueista, jotta pystytään kasvattamaan nauta teuraskypsäksi kustannustehokkaasti ja saavutetaan samalla laadukas tuote. Tässä osiossa käydään läpi yleistä tietoa lihanaudan kasvatuksesta, lihan laadusta ja teurastuksen vaiheista.

### 2.1 Lihanautojen kasvatus

Suomessa lihanaudat syntyvät usein maidontuotantotiloilla. Lehmät poikivat kerran vuodessa. Osasta lehmävasikoista kasvatetaan uusia lypsylehmiä, mutta valtaosa (noin 80 %) lypsykarjivasikoista kasvatetaan lihantuotantoa varten. Vasikat voidaan kasvattaa joko lypsykarjatilalla tai myydä ne lihantuotantoon erikoistuneille tiloille. Suurin osa suomalaisten kuluttamasta lihasta on peräisin maitorotuisista nautoista. (Tauriainen 2006, 9; Ruokatieto, [viitattu 17.2.2013].)

Suomessa harjoitetaan myös erikoistunutta lihakarjantuotantoa, joka ei ole sidoksissa maidontuotantoon. Tällöin maatilalla pidetään emolehmiä, jotka poikivat yleensä keväisin. Emolehmiä imettää vasikkaansa kesän laitumella eikä sitä lypsetä. Vasikat vierotetaan syksyllä emosta ja kasvatetaan noin 1,5 vuoden ikäisiksi. (Ruokatieto, [viitattu 17.2.2013].) Emolehmätuotannossa koko kasvatus tapahtuu siis samalla tilalla ja tällöin eläimen kokemat tautiriskit ja stressi ovat pienimmillään. Eläimen teuraskypsyyttä arvioidaan yksilökohtaisesti, sillä teuraspainon saavuttamisessa on selviä eroja rotujen ja sukupuolten välillä. (Tauriainen 2006, 116,121.)

Sonnin kasvatusaika on tavallisesti pidempi kuin hiehon, koska hieho rasvoittuu nopeammin. Sukupuolen lisäksi ruhon koostumukseen vaikuttaa naudan rotu. Tavallisesti nauta teurastetaan 15–18 kuukauden iässä. Poikkeuksena Highland cattle-rotuiset naudat, jotka kasvavat hitaammin ja niiden tavallinen teurastusikä on

noin 2,5 vuotta. Teurastusikä ja teuraspaino riippuvat kuitenkin tilan tavoitepainosta. (Tauriainen 2006, 113.) Kun teuraskypsyys on arvioitu ja naudan teurastuspäätös tehty, selviää teurastuksen jälkeen teuraspaino, josta saa parhaimman käsityksen ruhon koosta. Tilastotietojen mukaan kaikkien maaliskuussa 2013 Suomessa teurastettujen sonnien keskimääräinen teuras- eli ruhopaino oli 344 kiloa. Kaikkien teurastettujen hiehojen keskimääräinen ruhopaino oli 242 kiloa. (Maataloustilastot, lihan tuotanto 2013.)

Lihakarjan ruokinnalla on vaikutusta eläinten kasvunopeuteen mutta myös lihan laatuun. Tavallisimpia lihakarjan ruokinnassa käytettyjä rehuja ovatkin laidun, heinä, oljet, naatit, säilörehu ja vilja. Ruokinnassa käytetään jonkin verran myös valkuais- ja kivennäisaineita sisältäviä väkirehuja. Lihakarjan ruokinnassa on kolme perussääntöä, joiden mukaan tulisi toimia: ensinnäkin rehumäärien ja eläinmäärien on oltava oikeassa suhteessa toisiinsa, toiseksi ravintoarvoltaan parhaimmat rehut pyritään antamaan vieroitetuille vasikoille ja kolmas perussääntö on, että ruokintaryhmät muodostetaan ravinnontarpeen ja sukupuolen perusteella. Jo ruokintaa suunniteltaessa on siis tiedettävä erilaisten rehujen rehuarvot ja eri eläinryhmien ravinnontarpeet. (Aavikko 1990, 51,56; Tauriainen 2006, 88.)

Nautojen tuotanto-olosuhteet määrittävät eläinsuojelulaissa. Pito- ja kasvatuspaikan on oltava riittävän tilava, suojaisa, valoisa turvallinen ja puhdas ja sen on mahdollisimman hyvin otettava huomioon naudan luontaiset tarpeet. Lihanautoja kasvatetaan käytännössä joko parsinavetassa tai pihatossa. (Tauriainen 2006, 38–39.)

Pito- ja kasvatuspaikan puhtaanapidossa on erityisesti otettava huomioon, että kuiviketta on riittävästi, jotta eläimiin ei tarttuisi lantaa. Lantaiset eläimet muodostavat elintarviketurvallisuusongelman, sillä teurastuksen yhteydessä niistä leviää teurasympäristöön ulosteperäisiä mikrobeja, kuten EHEC- ruokamyrkytysbakteereja. Lantaiset naudat ovat merkittävä riski muun muassa tämän bakteerin leviämiseen elintarvikeketjussa. Noin 1 % suomalaisista naudoista on EHEC- bakteeriin kantajia ja levittäjiä. (Työryhmämuistio MMM 2004, 15,17.)

Kasvatusolosuhteista huolehtimalla voidaan ehkäistä myös lihan laatuvirheitä, kuten tervalihan syntymistä. Tervalihan syntymistä voidaan ehkäistä kasvattamalla eläimet väljästi, puhtaissa olosuhteissa joiden ilmanlaatu on hyvä, pitämällä ruokinta tasapainossa koko kasvatusajan ja antamalla eläimelle energiatankkaus ennen teurastusta. Eläinten kanssa on pyrittävä toimimaan rauhallisesti, jolloin ne eivät stressaannu. (Tauriainen 2006, 119.)

## **2.2 Ruokinnan vaikutus lihan laatuun**

Tiloilta suoramyynninä myytävän lihan on oltava yhtä laadukasta ja mielellään jopa laadukkaampaa, kuin päivittäistavarakaupoissa myytävän lihan, jotta sille olisi kysyntää. Tämän vuoksi laatuun on kiinnitettävä huomiota jokaisessa tuotannon vaiheessa jo ruokinnasta alkaen.

Ruokinnalla on jonkin verran vaikutusta lihan laatuun, mutta naudoilla vaikutus on pienempi kuin yksimahaisilla eläimillä. Voimakas väkirehuruokinta ja pitkä kasvatusaika lisäävät lihan rasvaisuutta. Rasvaisuus vähenee, jos ruokinnassa käytetään enemmän karkearehua. Rasvaisuuden väheneminen parantaa teurastamon ja tuottajan tulosta, mutta lisää kasvatusaika ja heikentää sitä kautta lihan laatua. (Jokela & Rinne 1996, 55.) Voimakas väkirehuruokinta ei kuitenkaan kaikilla roduilla lisää rasvaisuutta yhtä paljon. Esimerkiksi Limousin rotuisten nautojen lihan tuotanto-ominaisuudet tulevat parhaiten esille väkirehuvaltaisessa ruokinnassa, jolloin niiden kasvunopeus on hyvä eivätkä ne silti rasvoitu. Myös marmoroituminen, eli rasvan kertyminen lihaksen sisään on rotukohtainen ominaisuus. Marmoroituminen on haluttu ominaisuus, sillä se antaa esimerkiksi pihville mehukkuutta ja pehmeyttä. (Tauriainen 2006, 23,118.)

Naudanlihan laatu heikkenee eläimen vanhetessa, koska lihasta tulee sitkeämpää, mutta toisaalta liiallisella ruokinnalla voi lihasta tulla rasvaista, vaikka nauta kasvaisikin teuraspainoon nopeammin. Ruokinnassa olisikin pyrittävä sopivaan väkirehun ja karkearehun suhteeseen, jotta kasvatusaika ei venyisi tarpeettoman pitkäksi, mutta lihasta tulisi riittävän rasvatonta ja hyvälaatuista. Tämän vuoksi myös

rotuominaisuuksien tunteminen on tärkeää, jotta ruokinta osataan toteuttaa kannattavimmalla tavalla.

Kuluttajan näkökulmasta lihan ulkonäkö, haju ja maku sekä mureus ja mehukkuus ovat asioita, joihin huomio kiinnittyy ja jotka vaikuttavat ostopäätökseen. Ennen kaikkea lihan väri ja ulkonäkö vaikuttavat mielikuvaan lihasta. Lihan mureuteen voidaan vaikuttaa raakakypsytyksellä, joka esimerkiksi paisteilla on 4–6 viikkoa. Mureuteen vaikuttaa myös kollageeni-valkuaisaine, jonka sidokset vahvistuvat eläimen vanhetessa, joten vanhemman eläimen liha on vähemmän mureaa. (Tauriainen 2006, 118.)

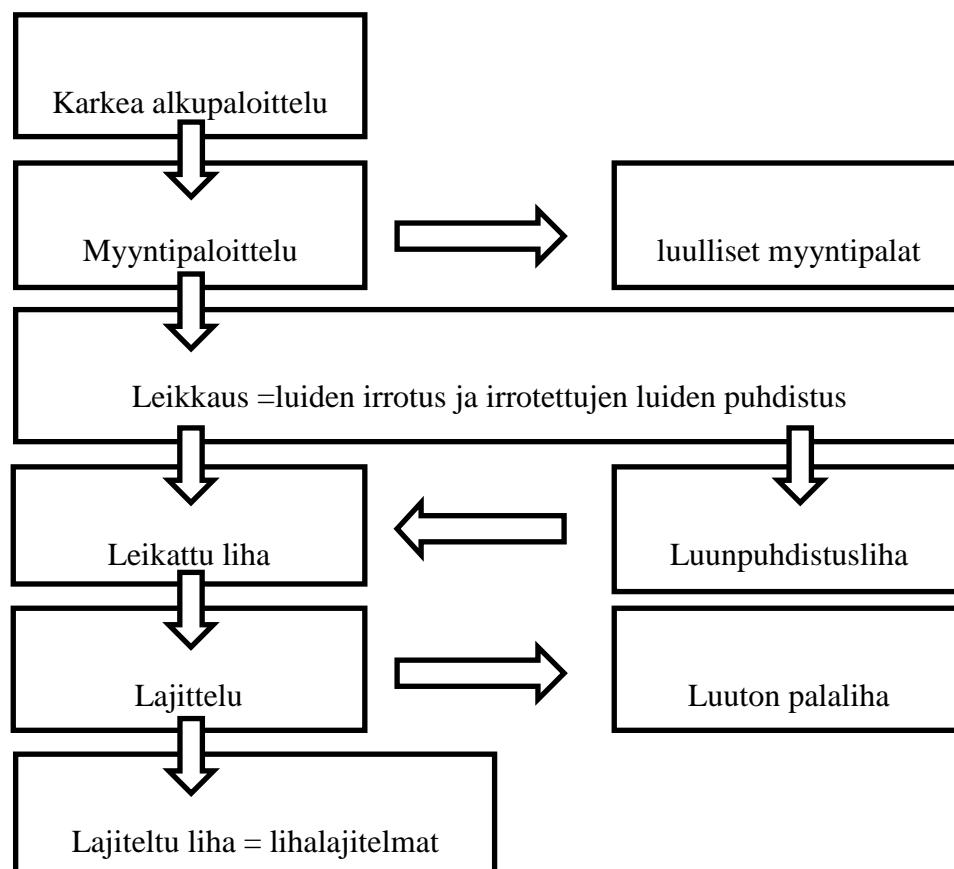
### **2.3 Teurastus ja jatkokäsittely**

Jos tuottaja haluaa itse myydä kasvattamiensa eläinten lihaa, hänen tulee teurastuttaa eläimet teurastamossa ja tuoda liha tarkastuksen jälkeen itselleen myyntiä varten. Vaikka liha myydään suoraan maataloilta, on naudan silti käytävä läpi samat vaiheet kuin teurastamolle myytäessä. Nauta on teurastettava ja sen lihat pitää leikata. Yleensä tilamyymintinä myytävän naudan teurastus ja paloittelu suoritetaan teurastamossa ja lihanleikkaamossa. Teurastus ja paloittelun on suoritettava hyväksytyissä laitoksissa siksi, koska myytävän lihan tulee olla pääsääntöisesti aina tarkastettua, eikä lihantarkastusta voi suorittaa tilalla. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

Liha pitää tarkastaa, että kulutukseen päätyvä liha olisi turvallista ja laadullisesti moitteetonta. Lihantarkastuksessa kiinnitetään huomiota siihen, että eläin ei ole sairas, sillä ei ole loistartuntoja, eikä sitä ole lääkitty. Lihan on oltava elintarvikehygieeniseltä laadultaan moitteetonta, mikä tarkoittaa sitä, että lihan ominaisuudet, kuten puhtaus sekä mikrobiologiset ja aistinvaraiset ominaisuudet ovat kunnossa. Aistinvaraisiin ominaisuuksiin kuuluvat kiinteys, vetisyys, haju, maku, väriominaisuudet ja happamuusaste. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].) Naudanlihassa voi esiintyä laatuvirheitä, kuten PSE- liha ja tervaliha, joita kutsutaan myös stressilihaksi. Stressilihaa voi syntyä, jos tuotantoeläimet stressaantuvat ennen teurastusta. Jos eläin on stressaantunut, sen energia-aineenvaihdunta

häiriintyy. Aineenvaihdunnan häiriintyminen vaikuttaa teurastuksen jälkeisiin biokemiallisiin muutoksiin, jolloin lihan laatu heikkenee. PSE- lihaksi luokitellaan liha, jonka pH on 5,8 tai alle 45 minuuttia teurastuksen jälkeen. Tervalihaa taas on liha, jonka pH vuorokauden kuluttua teurastuksesta on yli 6,0. (Tauriainen 2006, 119.)

Teurastuksen vaiheita ovat tainnutus, pisto, nylkeminen, pään irrotus, suolistus, ruhon halkaisu ja lopuksi ruhon punnitus, jolloin saadaan ruhon teuraspaino eli ruhopaino. Kaikissa työvaiheissa hygieeninen työskentely on tärkeää. Nahan alla olevat lihakset ovat pinnaltaan steriilejä, joten sekä välineiden sterilointi että oikeat työmenetelmät auttavat säilyttämään lihan mikrobiologisen laadun hyvänä. (Lihakeskusliitto, [viitattu 23.2.2013].) Nauta ei saa siis olla lantainen, etteivät steriilit lihaksien pinnat ja sitä kautta liha pääse saastumaan. Vaikka teurastuksessa pyritäisiin noudattamaan hyvää hygieniää, lantaisista eläimistä ilmaan leijuva pöly laskeutuu ruhon päälle saastuttaen sen ja mahdollisesti muut lähistöllä olevat ruhot. Kasvattamalla nauta puhtaissa olosuhteissa, riski elintarvikkeen saastumisesta teurastuksen yhteydessä pysyy pienempänä. (Työryhmämuistio MMM 2004,4,1.)



Kuvio 2. Naudan leikkauskaavio (Lihakeskusliitto, [viitattu 23.2.2013]).

Naudanruhon leikkaus etenee lihanleikkaamossa kuvion 2 mukaisesti. Tilamyynnissä tuottaja, joka lopulta myös myy lihat voi toivomuksillaan vaikuttaa siihen minkä kokoisiksi paloiksi lihat leikataan ja kuinka suuresta osasta ruhoa tehdään esimerkiksi jauhelihaa. Lihat kannattaakin paloittaa asiakaslähtöisesti, eli tehdä mahdollisimman paljon niitä lihanosia joille on kysyntää ja joista saa parhaan mahdollisen hinnan (Lihakeskusliitto, [viitattu 23.2.2013]). Kun liha on paloitetu, se pakataan yleensä vakuumpakkauksiin.

## 2.4 Ruhon laatuluokitukset

Teurasnautojen ruhot luokitetaan ruhon muodon ja rasvaisuuden perusteella lihakkuus- ja rasvaisuusluokkiin (Lihatiedotusyhdistys, [viitattu 23.2.2013]). Luokkien perusteella määritellään lihan laatu silmämääräisesti. Lihakkuusluokituksessa kiinnitetään huomiota erityisesti sivuprofiiliin, paisteihin, paistilinjaan ja selkään sekä lapoihin (Tauriainen 2006, 113).

Suomessa ja muissa EU-maissa lihan luokitukseen käytetään EUROP-laatu- luokitusta. Luokitusta on käytetty vuodesta 1995 alkaen. Luokituksessa Ruholle annetaan lihakkuusarvosana kirjaimin E, U, R, O ja P. EUROP – laatu- luokituksessa ruhon lihakkuusarvosanojen selitykset ovat: E = erinomainen, U = erittäin hyvä, R+, R, R- = hyvä, O+, O, O- = kohtalainen ja P+, P, P- = heikko. Suomalaisen naudanruhon lihakkuus on EU:n tasolla tarkasteltuna hyvin heikko. Noin 80 % Suomessa kasvatetuista sonneista luokituu toiseksi heikoimpaan lihakkuusluokkaan O, parhaimpaan E- luokkaan vain noin 0,1 % kaikista ruhoista. (Tauriainen 2006, 113–114; Lihatiedotusyhdistys, [viitattu 23.2.2013].)

Rasvaisuusluokkia on myös viisi ja ne ilmoitetaan numeroin 1-5. Rasvaisuusluokkien selitykset ovat: 1 = rasvaton, 2 = ohutrasvainen, 3 = keskirasvainen, 4 = rasvainen ja 5 = erittäin rasvainen (Tauriainen 2006, 115). Nykyisillä painoilla rasvaluokan tavoitteena on 2, mutta kolmosen esiintyminen kertoo, että ruokinta on ollut riittävää. (Atriatuottajat, [Viitattu 17.2.2013].) Rasvaisuusaste määritetään silmämääräisesti erityisesti ruhon selkäpuolella olevan rasvakerroksen paksuuden perusteella. (Tauriainen 2006, 115.)

Ihanteellinen ruho on lihaksikas, vähintään R-luokkaa. Sen rasvan ja luiden osuus on vain vähäinen ja arvo-osien määrä suuri. Ihanteellisessa ruhossa liha on mureaa ja väriltään vaaleahkoa. (Tauriainen 2006, 110.)

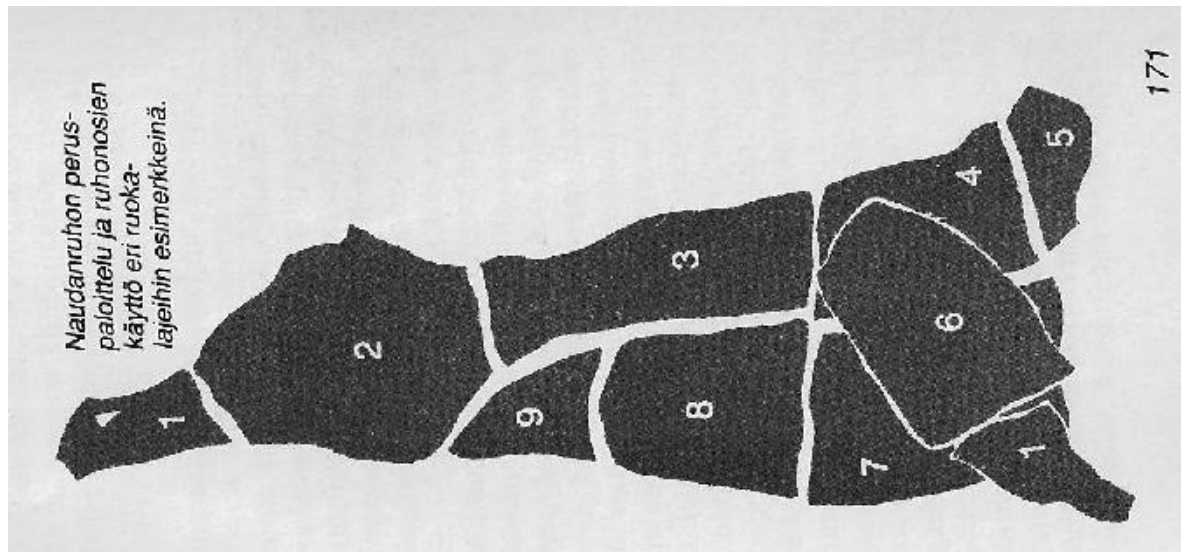
## 2.5 Naudan ruhonosat

Teurasprosentti naudoilla on 45–60% välillä. Teurasprosentti lasketaan jakamalla ruhon teuraspaino eläimen elopainolla ja kertomalla tulos sadalla. Teurasprosentin vaihteluun vaikuttavat rotuominaisuudet ja ruhon rasvaisuus. Pään ja sisärasvojen osuudella sekä suolen sisällöllä on myös suuri vaikutus teurasprosenttiin. Ruho-painosta myyntikelpoista lihaa jää leikkauksen jälkeen normaalisti noin 60–65 % riippuen sukupuolesta, rodusta ja ruokinnasta. (Tauriainen 2006, 110–116.)

Myyntikelpoinen lihamäärä koostuu eri ruhonosista, jotka voidaan naudanhuhossa jaotella kuvion 3 mukaisesti. Ruhonosat soveltuvat erilaisiin käyttötarkoituksiin. Eri ruhonosien nimet ja niille parhaiten soveltuvat käyttötarkoitukset on selitetty taulukossa 1.

Naudanlihan käyttötarkoitus määräytyy sen sidekudos- ja rasvapitoisuuden perusteella (Lihatiedotusyhdistys, [viitattu 23.2.2013]). Enemmän sidekudosta sisältävät osat ovat halvempia ja niistä tehdään usein jauhelihaa jota naudasta saadaan yleensä eniten. Paloittelu-, leikkaus- ja lajittelutavat vaihtelevat, sillä ne pyritään tekemään asiakaslähtöisesti. Lihanosien sisäiset määräsuhteet voivat asiakaslähtöisyyden ja leikkuukäytäntöjen vuoksi vaihdella paljonkin leikkaamojen kesken. (Lihakeskusliitto, [viitattu 23.2.2013].)





Kuvio 3. Naudan ruhon paloittelu (Aavikko 1990, 171).

Taulukko 1. Ruhonosat ja käyttökohteet (Aavikko 1990, 171).

Ruhonosat	Ruhonosien käyttö
1. Potkat	Jauheliha, osso bucco
2. Paisti	Paistit, pihvit, pataruuat
3. Selkä (ulko- ja sisäfilee)	Uunipaisti, lehtipihvi, leikkeet
4. Etuselkä	Keitto, karjalanpaisti, pataruuat
5. Niska	Jauheliha
6. Lapa	Jauheliha, keitto, karjalanpaisti
7. Rinta	jauheliha, keitto, muhennos
8. Kylki	jauheliha, keitto, muhennos
9. Kuve	jauheliha, keitto, muhennos

Ruhonosien suhteiden vaihtelut riippuvat naudan rodusta ja sukupuolesta. Seuraavassa on esimerkki ruhonosien prosentuaalisesta jakautumisesta Hereford rotuisella sonnilla. Sonnin elopaino teurastettaessa oli 764 kg ja teuraspaino 414 kiloa. Naudan teurasprosentti oli siis 54 %. (Huuskonen 2012, 14–15.)

Huuskosen mukaan (2012, 15) Hereford sonnin 414 kilon ruhopaino jakautuu eri ruhonosiin seuraavalla tavalla:

- Rinta, 12,9 %
- Etuselkä, 10,8 %
- Lapa, 16,2 %
- Sisäfilee, 2,1 %
- Ulkofilee, 8,3 %
- Kylki ja kuve, 10,9 %
- Potkat ja paistit, 29,9 %

Kaupallisessa leikkauksessa syntyvät lihanpalat ja lajitelmat voidaan jaotella neljään ryhmään, jotka ovat arvokkaimmat, arvokkaat, vähemmän arvokkaat ja lähes arvottomat osat. Taulukosta 2 selviää mitkä lihanosat kuuluvat mihinkin ryhmään.

Taulukko 2. Lihanosien arvonmukainen jaottelu (Huuskonen 2012, 12).

<b>Lihanosien arvokkuus</b>	<b>Lihanosat</b>
Arvokkaimmat osat	Sisä- ja ulkofilee sekä entrecote
Arvokkaat osat	Sisä-, ulko-, kulma- ja paahtopaisti sekä N0- lajitelma
Vähemmän arvokkaat osat	N2 ja N3 lajitelmat
Lähes arvottomat osat	N5 ja N6 lajitelmat sekä luut

Huuskosen mukaan (2012, 15) lihanosuudet jakoutuivat 414 kiloa painaneen Hereford sonnin kaupallisessa leikkauksessa seuraavasti:

- Entrecote, 1,7 %
- Sisäfilee, 1,05 %
- Ulkofilee, 2,8 %
- Sisäpaisti, 3,1 %
- Ulkopaisti, 5,7 %
- Kulmapaisti, 3,0 %

- Paahtopaisti, 1,4 %
- N0, 28,9 %
- N2, 16,5 %
- N3, 5,7 %

Lähes arvottomien lajitelmien N5, N6 ja luiden osuus Hereford sonnin ruhosta tässä tapauksessa oli 30,3 % Kyseisestä sonnista saatiin siis myyntikelpoista lihaa 69,7 % ruhopainosta eli 288 kilogrammaa. (Huuskonen 2012, 16.)

### 3 HYGIENIAVAATIMUKSET

Naudanliha on elintarvike ja jotta sen tilamyyntiä voidaan harjoittaa, on tiedettävä mitä vaatimuksia elintarvikehygienialaki asettaa lihan käsittelylle, säilytykselle, kuljetukselle ja muulle siihen liittyvälle toiminnalle.

Elintarvikehygienialaki edellyttää, että elintarvikealan toimija noudattaa lihaa käsiteltäessä riittävää huolellisuutta, eli huolehtii siitä että elintarvikehuoneiston ja elintarvikkeen säilytys- ja kuljetusolosuhteet ovat elintarvikelain vaatimusten mukaisia. (L 23/2006, 16 §.) Elintarvikehygienialain vaatimukset täyttyvät, kun elintarvikkeita säilytetään kyseiseen toimintaan soveltuvassa ja hyväksytyssä elintarvikehuoneistossa, jossa ylläpidetään omavalvontaa. Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan paikkaa, jossa elintarvikkeiden myynti, säilytys, valmistus tai kuljetus tapahtuu. (L 23/2006, 6 § momentti 18.)

#### 3.1 Kylmäketju ja kylmäketjun vaiheet

Kylmäketju tarkoittaa elintarvikkeen jäähdytetyn lämpötilan pitämistä sallituissa rajoissa valmistuspaikasta myyjän kautta kuluttajalle (Lihatiedotusyhdistys, [viitattu 23.2.2013]). Tilamyynnissä on siis huolehdittava siitä, että elintarvikkeiden lämpötila pysyy riittävän alhaisena myös kuljetuksen aikana, kun liha tuodaan leikkaamosta tilalle myytäväksi tai kun se kuljetetaan asiakkaalle.

Elintarvikkeiden mikrobiologisen turvallisuuden takaamiseksi on liha säilytettävä oikeassa lämpötilassa. Vaarallinen lämpötila-alue jolloin mikrobikasvu tapahtuu, on noin 6-60 astetta (Lihakeskusliitto, [viitattu 23.2.2013]).

Lihan kylmäketju alkaa kun nauta teurastetaan ja ruho jäähdytetään. Jäähdytetyn ruhon kylmäketju jatkuu leikkaamoon, jossa tapahtuu lihan paloittelu ja pakkaaminen. Leikkaamon lämpötila on alhainen, + 4 - +12 astetta. (Lihatiedotusyhdistys, [viitattu 23.2.2013].) Liha tulee kuljettaa leikkaamosta tilalle, vähittäiskauppaan tai asiakkaalle siten, että sen lämpötila ei nouse yli +6 asteen (L 1367/2011 6§). Kuljetuslämpötila tulee osoittaa lämpötilaseurannalla ja se on kuvattava omavalvonta-

suunnitelmaan. Jos lihaa kuljetetaan pitkiä matkoja, kuljetettaessa tulee olla jäähdytyslaitteistolla varustettu kuljetus. Kuljetus tulee sisällyttää elintarvikehuoneistoilmoitukseen ja kuljetus pitää kuulua elintarvikehuoneiston omavalvontasuunnitelmaan. (Jakala 2013.)

On suositeltavaa, että lyhyillekin matkoille hankittaisiin jäähdytyslaitteistolla varustettu kuljetusajoneuvo, vähintään kuitenkin kylmälaukut ja varaajat. Kuljetuksia suunniteltaessa tulee huomioida kesäaikaiset kuljetukset, jolloin auton sisälämpötila on talviaikaa lämpimämpi ja kuvata kesäaikainen kuljetus omavalvontaan, jos se poikkeaa muusta ajankohdasta. Toimijan on varmistettava että tuotteet kuljetetaan asiallisesti eikä niiden elintarvikehygieniä vaarannu. Mikäli lihoja kuljetetaan yli kaksi tuntia, tulee kuljetus tapahtua jäähdytyksellä varustetussa kuljetusajoneuvossa, jossa on oltava tallentava lämpötilaseuranta. (Jakala 2013.)

Lihaa kuljetettaessa on otettava huomioon, että kuljetusvälineet ovat tiiviitä ja ne on valmistettu sileästä ja syöpymättömästä aineesta. Kuljetusvälineistä ei saa joutua vieraita aineita elintarvikkeeseen. Kuljetusvälineiden on oltava puhtaita ja kuljetuslaatikot ym. on suljettava tiiviisti ennen kuljetusta. (A 37/EEO/2006, Liite 5.)

Liha pitää varastoida alle +7 asteessa. Jauheliha pitää varastoida alle + 2 °C:n lämpötilassa. Mikäli lihaa säilytetään pakastettuna, sen lämpötila on oltava -18 °C tai kylmempi. Kun lihaa pakastetaan, sen pakastusta pitää jatkaa yhtäjaksoisesti niin kauan, että lihan sisälämpötila on -18 °C tai kylmempi. Kun sisälämpötila on saavuttanut -18 °C, se ei saa enää varastoinnissa nousta korkeammaksi. Pakastetun lihan pakkausmerkinnöistä pitää selvittää lihan pakastamiskuukausi ja vuosi. (A 37/EEO/2006, Liite 2.)

Naudanlihan myynnissä on huomioitava lihan säilyvyysajat. Naudanliha säilyy pakastimessa (-18 °C) 6-12 kk. Jauhelihan säilyvyysaika on 3-4 kk. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

### 3.2 Elintarvikehuoneiston vaatimukset

Jos lihaa halutaan myydä tilalta, tulee toiminnasta tehdä elintarvikehuoneistoilmoitus kunnan elintarvikevalvontaan. Myös lihan kuljetustilojen pitää sisältyä elintarvikehuoneiston hyväksyntään. Lihan myyjällä tulee olla myös omavalvontasuunnitelma, jotta elintarvikehygieeniset riskit saadaan pidettyä hallinnassa. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

Elintarvikehuoneistolla, jossa vain säilytetään muualla leikattua ja pakattua lihaa on vähemmän vaatimuksia kuin elintarvikkeiden käsittelylaitoksella. Laitoksella tarkoitetaan sellaista huoneistoa, jossa elintarviketta käsitellään jollain tavoin ennen vähittäismyyntiä. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

Elintarvikehuoneistoilmoitus on kuitenkin kaikkien elintarvikealan toimijoiden tehtävä kirjallisesti sen kunnan valvontaviranomaiselle, jonka alueella toiminta on tarkoitus aloittaa. Viranomaisen käsittelee ilmoituksen ja antaa toimijalle todistuksen ilmoituksen käsittelystä, minkä jälkeen hän toimittaa elintarvikehuoneistosta saamansa tiedot elintarviketurvallisuusvirastolle. (L 23/2006, 13–14 §.)

Elintarvikehuoneisto pitää suunnitella, sijoittaa, rakentaa, kunnossapitää ja hoitaa niin ettei siellä käsiteltävien elintarvikkeiden turvallisuus vaarannu. Huoneistoa ei saa käyttää asumiseen, eikä muuhun sellaiseen tarkoitukseen josta aiheutuisi terveysvaaraa. Huoneistossa on myös oltava riittävät työtilat. (L 23/2006, 10 §.)

Lihan käsittelytiloja koskevat vaatimukset: (A 37/EEO/2006, Liite 1.)

- Puhtaat ja likaiset tila pitää erottaa rakenteellisesti ja toiminnallisesti.
- Lattioiden materiaali on oltava kestävä ja seinäpintojen materiaalin pitää olla sellaista, että niiden puhtaus on helposti arvioitavissa.
- Lattioiden pitää olla kaltevia, niin että pesuvesi voidaan helposti poistaa. Tilojen on oltava myös viemäroityjä, mikäli niissä säilytetään suojaamattomia elintarvikkeita.
- Valaistuksen on oltava sellainen, että se ei vääristä elintarvikkeen väriä. lamppujen rikkoutuminen ei saa vaarantaa elintarvikkeita.
- Vesipisteitä on oltava riittävästi.

- Pesu- ja siivousvälineille pitää olla riittävät tilat.
- Puuta ei saa käyttää pintamateriaalina usein pestävissä tiloissa.
- Haittaeläimiä tai asiattomia henkilöitä ei saa päästää huoneistoon.
- Laitoksessa on oltava hygieeninen jätteiden ja jätevedenpoistojärjestelmä.
- Purkua ja lastausta varten on oltava paikat.
- Elintarvikkeiden käsittelyyn tarkoitettuja ja säilytysastioita ei saa käyttää muuhun tarkoitukseen, eivätkä ne saa koskettaa lattiaa.
- Tilat ja laitteet on pidettävä puhtaina ja hyvässä järjestyksessä, mutta puhdistus ei saa aiheuttaa haittaa elintarvikkeelle.
- Henkilökunnalla on oltava pukeutumistilat ja heidän on pukeuduttava asianmukaisiin suojavaatteisiin.
- Henkilökunnan pitää noudattaa hyvää käsihygieniaa.
- Elintarviketiloissa ei saa tupakoida eikä ruokailla.

Edellä olevat vaatimukset koskevat erityisesti ennen vähittäismyyntiä elintarvikkeita käsitteleviä elintarvikehuoneistoja. Tällaisia huoneistoja, joissa elintarviketta käsitellään jollain tavoin ennen myyntiä, kutsutaan myös laitoksiksi. Vaatimuksia sovelletaan sen mukaan, kuinka paljon lihaa elintarvikehuoneistossa käsitellään, esimerkiksi onko se pakkaamatonta vai pakattua. Jos liha on leikattu ja pakattu esimerkiksi teurastamon tiloissa, kuten usein tilamyynnissä menetellään, elintarvikehuoneistossa säilytykselle ja sieltä tapahtuvalle myyntitoiminnalle on vaatimuksena kylmäsäilytystilat niin, että lihojen kylmäketju ei missään vaiheessa katkea. Erillistä myyntitilaa ei tarvita pakatulla lihalla. Leikattua ja pakattua lihaa käsiteltäessä elintarvikehuoneiston tärkeimpiä vaatimuksia ovat säilytysolosuhteiden siis-  
teydestä huolehtiminen sekä oikean lämpötilan ylläpitäminen ja omavalvonta. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013]; Niemenmaa 2013.)

### **3.3 Omavalvonta**

Omavalvontaa on tehtävä kaikkien elintarvikealan toimijoiden. Se on järjestelmä, jonka avulla toimija varmistaa että elintarvikehuoneisto ja sen toiminta täyttävät elintarvikemääräyksien vaatimukset. Toimijalla on aina vastuu omasta toiminnastaan ja siihen liittyvästä omavalvonnasta. Elintarvikkeet eivät saa aiheuttaa vaaraa

ihmisten terveydelle. Omavalvontaan on sisällytettävä myös lihan kuljetuskalusto. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

Elintarvikkeiden myyjän pitää laatia kirjallinen omavalvontasuunnitelma. Suunnitelmaa pitää noudattaa ja sen toteuttamisesta pidetään kirjanpitoa. Suunnitelmas-  
sa on kuvattava mahdolliset riskit ja niiden hallinta. Suunnitelma on myös pidettä-  
vä ajan tasalla. (L 23/2006, 20 §.) Viranomaisen, joka hyväksyy elintarvikehuo-  
neiston, hyväksyy myös sille tehdyn omavalvontasuunnitelman. Viranomaisen val-  
voo että omavalvontasuunnitelmaa toteutetaan käytännössä. (Elintarviketurvalli-  
suusvirasto, [viitattu 24.4.2013].)

Omavalvontasuunnitelman sisällöstä pitää selvittää: (A 37/EEO/2006, Liite 3.)

- Mitä valvotaan omavalvonnassa?
- Valvontakeinot? Mitä ja miten käytetään?
- Kuinka usein valvotaan?
- Omavalvontaa tekevät vastuuhenkilöt?
- Mitkä ovat sallittujen poikkeamien enimmäismäärät valvontatuloksissa?
- Poikkeamien toimenpiderajat.
- Toimet, joihin ryhdyttävä mikäli toimenpiderajat ylittyvät.
- Pohjapiirros, johon on merkitty materiaalien (raaka-aineet, valmiit tuotteet, jätteet ym.) kulkureitit
- Tuotteiden kuvaus.
- Laboratorioiden nimet, joissa tehdään omavalvontatutkimuksia.

Omavalvontasuunnitelman pitää siis kuvata sen elintarvikehuoneiston toimintaa, jonka omavalvontasuunnitelmana sitä on tarkoitus käyttää. Elintarvikehuoneistos-  
sa pitää toimia suunnitelman mukaisesti. Suunnitelman on katettava kaikki elintar-  
vikehuoneiston toiminnot, joilla on merkitystä omavalvonnan laadun ja laajuuden  
kannalta. Suunnitelmassa kuvataan kaikki valvontakeinot, mittaustavat, toimenpi-  
teet, raja-arvot sekä toimintatavat, joiden pitää olla säädösten ja hygieenisten tuo-  
tantotapojen mukaisia ja toteutettavissa olevia. Omavalvontajärjestelmän pitää  
kattaa mahdollisimman hyvin kaikki elintarvikehuoneistossa harjoitettava toiminta.



Kaikille omavalvonnan osa-alueille pitää olla nimetty vastuuhenkilö, jonka on pysyttävä vastaamaan alueestaan. Yksi vastuuhenkilö voi vastata useammasta osa-alueesta tai kaikesta omavalvonnasta. Vastuuhenkilön on oltava yrityksen työntekijä. Vastuuhenkilö ei välttämättä tee itse kaikkia omavalvontatoimenpiteitä, mutta hän on vastuussa siitä, että kaikki suunnitellut toimenpiteet tulee tehtyä. Kaikkien elintarvikehuoneistossa työskentelevien on perehdytettävä omavalvontajärjestelmään ja kaikkien heidän tulee tuntea omavalvontajärjestelmän keskeinen sisältö. (Sosiaali- ja ympäristöterveydenhuolto 2011, 1-2,11.)

Lämpötilavalvonta on olennainen osa omavalvontaa kaikissa huoneistoissa, joissa on kylmälaitteita. Lämpötilavalvonta tarkoittaa lämpötilojen säännöllistä mittaamista ja tulosten kirjaamista. Lämpötilavalvontaohjelmassa on mainittava lämpötilojen mittaus- ja kirjaustiheydet. Ohjelmaan kirjataan eri kylmätilojen suurimmat ja pienimmät lämpötilarajat sekä toimenpiteet, jos lämpötilarajat ylittyvät. Tällaisia toimenpiteitä voivat olla esimerkiksi säätöjen tarkastukset tai huoltohenkilöstön kutsuminen. Myös puhdistus tulee kuvata omavalvontasuunnitelmassa. Puhtauden tarkkailu kuuluu kaikkien elintarvikehuoneistojen omavalvontajärjestelmään, puhtautta tarkkaillaan ennen kaikkea aistinvaraisesti. Omavalvontasuunnitelmaan tulee sisällyttää myös hygieenisten työskentely- ja toimintatapojen ohjeistus. (Sosiaali- ja ympäristöterveydenhuolto 2011, 3-5.)

Elintarvikekuljetusten omavalvonta pitää kuvata omavalvontasuunnitelmassa aina, jos huoneiston toimintaan liittyy elintarvikkeiden kuljetusta. Omavalvontasuunnitelmassa kuvataan ja luetellaan käytettävä kuljetuskalusto, ja suunnitelmaan kirjaataan kuljetuskalustoa ja -välineistöä koskevat vaatimukset sekä kuljetusten määrät ja myös niiden lämpötilavalvonta. (Sosiaali- ja ympäristöterveydenhuolto 2011, 11.)

## 4 JAKELUKANAVAT

Tiloilta myytävän lihan jakelukanavia on monenlaisia ja osittain ne ovat vielä muoutumassa. Käytössä oleviin jakelukanaviin, joille lihaa voidaan tilalta myydä kuu- luvat tällä hetkellä tilamyynä yksityishenkilöille, ravintoloille, henkilöstöravintoloille ja julkisen sektorin ammattikeittäille. Lisäksi tuottajat voivat myydä lihaa toreilla tai kauppahalleissa. Lihaa myydään myös ruokapiirien tai verkkokauppojen kautta, niiden osuus ei ole kovin suuri, mutta se kasvaa vuosittain. Lihalle soveltuvia eri- koismyynäpaikkoja ovat lisäksi tilamyynäpisteet tai vaikkapa myymälä-autot. Erilai- sia myynäpisteitä on Suomessa paljon, mutta ne ovat kooltaan pieniä. (Kurunmäki ym. 2012, 29–31.)

### 4.1 Tilamyynäpisteet

Yleisin lihan myynätapa suoraan tilalta ovat erilaiset tilamyynäpisteet, joista asia- kas voi käydä hakemassa haluamaansa lihaa tarvitsemansa määrän. Lihaa voi- daan myös kuljettaa tilamyymälästä asiakkaalle tilausten mukaan. Tilauksen asia- kas voi tehdä esimerkiksi puhelimitse tai tilan ylläpitämän verkkokaupan kautta.

Tiloilla on usein erikseen rakennetut tilat suoramyynätiä varten, jossa on tarvittavat kylmälaitteet ja myymälä. Myynätpäivistä ilmoitetaan yleensä esimerkiksi paikallis- lehdessä. Lihan tilamyymälään tulevat kuluttajat eivät välttämättä tule pelkän laa- dukkaan tuotteen perässä, vaikka sekin on tietysti tärkeä osa-alue tilamyynässä, mutta asiakkaita houkuttavat paikalle myös uudet elämykset ja tutustuminen alku- tuotantopaikkaan. (Pihvikarjaliiton tiedotuslehti 2012, 18.)

### 4.2 Vähittäismyymälät

Elintarvikehuoneistosta lihaa voidaan toimittaa myös vähittäiskaupan kuten toisen tilamyymälän tai esimerkiksi kyläkauppojen valikoimaan. Toiminnan on kuitenkin oltava vähäistä ja paikallista, jos liha myydään kauppaan elintarvikehuoneistosta. Vähittäiskauppaan voidaan elintarvikehuoneistosta myytävästä lihasta myydä kor-

keintaan pieni osa, kuten 30 % tuotetusta määrästä (enintään 1000 kg/vuosi), koska elintarvikehuoneiston on päätoimisesti toimitettava elintarvikkeet suoraan loppukäyttäjälle. Sen sijaan lihan myyntiä vähittäismyymälöihin ei ole rajoitettu, mikäli se tehdään suoraan laitoksesta, esimerkiksi teurastamosta, jossa liha leikataan ja pakataan, kunhan sitä ei ennen toimitusta varastoida tilan elintarvikehuoneistoon. Elintarvikehuoneistoon varastoitua lihaa ei saa kuljettaa enää huoneistosta vähittäismyymälään muuta kuin pieniä määriä. (Elintarviketurvallisuusvirasto, [viitattu 24.4.2013]; Jakala 2013.)

### **4.3 Ravintolat**

Ravintoloille myyntiä koskee sama rajoitus kuin vähittäismyymälään myyntiä, eli jos lihaa myydään ravintoloille suuria määriä, se on tehtävä suoraan laitoksesta, eikä lihaa saa varastoida ennen myyntiä elintarvikehuoneistoon. Ravintolat ja henkilöstöravintolat käyttävät annoksiinsa usein lähistöltä ostettua lihaa. Ravintoloiden keittiöistä yli puolet käyttää lähiruokaa, kuten maatilalta ostettua lihaa annoksiinsa viikoittain tai useammin. Keittiöt haluaisivat myös lisätä lähiruuan käyttöä. Erityisesti yksityisissä ravintoloissa lähiruuan käyttöä pystyisi helposti lisäämään, koska yhdeltä tilalta olisi mahdollista saada riittävästi raaka-ainetta ravintolan tarpeiden täyttämiseksi. Ravintolaketjuille tuottajalta hankitun lihan käyttäminen ei ole yhtä yksinkertaista. Lihan hankkiminen suoraan maatilalta ei ravintoloiden mielestä ole muutenkaan mutkatonta, sillä jos tila ei tarjoa tuotteita ravintoloihin, ravintolat eivät välttämättä vaivaudu itse tiedustelemaan tiloilta tuotteiden saatavuutta. (Kurunmäki ym. 2012, 31.) Tuottajien olisi siis tärkeää ottaa yhteyttä ja tarjota tuotteitaan ravintoloihin.

## 5 TUTKIMUSMENETELMÄ

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa pyritään kuvaamaan todellista elämää ja tutkitaan kohdetta niin kokonaisvaltaisesti kuin mahdollista. Kvalitatiivisen tutkimuksen tyypillisiin piirteisiin kuuluu, että tutkimus on kokonaisvaltaista tiedon hankintaa, jonka aineisto kootaan todellisissa ja luonnollisissa tilanteissa. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään haastattelumuotoja, joissa tutkittavien näkökulmat tulevat esille kuten teemahaastattelua, jota tässä tutkimuksessa käytettiin. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on ominaista myös se, että kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti ja tapauksia käsitellään ja tulkitaan ainutlaatuisina. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2002, 152,155.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa haastattelija pyrkii vuorovaikutukseen objektiivisesti, siten että ei sekoita asenteitaan tutkittavaan kohteeseen. Haastattelussa saatua aineistoa pyritään järjestämään ja ymmärtämään tulkintavaiheessa siten, että teoria on tulkinnan lähtökohtana. Laadullisen tutkimuksen tehtävänä onkin maailman käsitteellinen ymmärtäminen teoreettisten käsitteiden avulla. (Virtual statistics, [viitattu 3.3.2013].)

Tutkimushaastattelua tekevän tehtävänä on välittää kuva haastateltavan ajatuksista, kokemuksista ja käsityksistä. Haastattelu on sosiaalinen vuorovaikutustilanne ja tiedonkeruutapa, jossa vastaus saadaan henkilöiltä puhutussa muodossa. Vastaukset ovat heidän omia mielipiteitään tutkimuksen kohteesta. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 41.)

Haastattelujen kohdejoukon on oltava riittävän laaja tarvittavan tiedon saamiseksi ja määrä riippuukin aina tutkimuksen tarkoituksesta. Tavallisimmin haastattelut suoritetaan yksilöhaastatteluina, mutta myös ryhmä- tai parihaastattelut ovat mahdollisia. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 58, 61.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa aineisto voi käsittää joukon yksilöhaastatteluja tai se voi vain yksi tapaus, koska tutkimuksen pyrkimyksenä ei ole osoittaa tilastollisia säännönmukaisuuksia vaan tavoitteena on ymmärtää tutkimuskohdetta. Kvalitatiivisen tutkimuksen tuloksia ei voi yleis-

tää, vaan taustalla on ajatus, jonka mukaan yksittäisen tapauksen riittävän tarkka tutkiminen nostaa esiin ilmiön merkittävimmät asiat, joiden uskotaan toistuvan usein myös yleisemmällä tasolla. (Hirsjärvi ym. 2002, 168–169.)

Tässä opinnäytetyössä haastattelumenetelmänä käytettiin teemahaastattelua. Teemahaastattelussa haastattelu kohdennetaan tiettyihin teemoihin joista haastattelussa keskustellaan. Teemahaastattelussa haastattelun aihepiirit eli teema-alueet ovat kaikille haastateltaville samat sen sijaan kysymyksissä tai niiden esittämisjärjestyksessä voi olla eroja. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 47–48.)

Haastattelulla pyritään etukäteen päätettyyn päämäärään. Tärkeintä haastattelussa on, että sen rakenne pysyy haastattelijan hallinnassa. Käytännössä haastattelu etenee siten, että haastattelijalla on esillä ennalta mietittyjä ja määriteltyjä teemoja, jotka sitovat aineiston tutkimusongelmaan. Haastattelijan on kuitenkin vältettävä johdattelemasta haastattelun kulkua. (Virtual statistics, [viitattu 3.3.2013].)

Haastateltavat valitaan yleensä sen perusteella, että he edustavat tutkimuksen kohderyhmää, eli tässä tapauksessa tilamyntiä harjoittavia henkilöitä. Jotta haastattelu voidaan suorittaa, on haastatteluun pyydettävä suostumus haastateltavalta. Suostumus voidaan pyytää eri tavoin kuten esimerkiksi puhelimitse. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 83–84.) Tässä tutkimuksessa haastattelut sovittiin puhelimen välityksellä.

Ennen tutkimushaastattelujen toteuttamista tehtiin esihaastattelu, jonka avulla testattiin haastattelurunko ja aihepiirien järjestys sekä kysymysten muotoilu. Esihaastattelun aikana saatiin käsitys haastattelun pituudesta. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 72). Esihaastattelun jälkeen tehtiin pieniä muutoksia kysymysten muotoiluun.

Haastateltavat tilat valittiin Internetistä löytyvien tietojen perusteella, Pirkanmaan ja Etelä-pohjanmaan alueilta. Tilat pyrittiin valitsemaan siten, että ne poikkeaisivat toisistaan kokonsa, eläinmääriensä ja kasvatettavan rotunsa puolesta.

Haastattelut toteutettiin maataloilla ja vierailujen aikana tutustuin yhdessä tilanpitäjien kanssa nautojen kasvatuspaikkoihin, lihan myyntitiloihin ja muuhun tilan toimintaan. Vierailut tiloilla kestivät keskimäärin noin tunnin. Haastattelut toteutettiin huhtikuun 2013 aikana. Haastattelut nauhoitettiin tulosten analysointia varten.

Nauhoitetut haastattelut litteroitiin, eli muutettiin kirjoitettuun muotoon tietokoneen tekstinkäsittelyohjelmalla. Samoihin teema-alueisiin liittyvät asiat ryhmiteltiin yhteen tulosten tulkinnan ja purkamisen helpottamiseksi.

## 6 TULOKSET

Tässä osiossa tarkastellaan haastattelujen tuloksia, jotka on jaoteltu haastattelun teemojen mukaan. Haastatteluissa oli mukana kuusi tilaa, jotka valittiin Pirkanmaan ja Etelä-pohjanmaan alueilta. Tilat olivat erikokoisia ja hieman eri menetelmillä tilamyyntiä harjoittavia tiloja. Kaksi tiloista kasvatti luomukarjaa ja yksi haastateltu tilamyynnin harjoittaja oli perustanut osakeyhtiön kahden muun tilan kanssa. Lihan myynti tapahtui osakeyhtiön nimissä.

### 6.1 Taustatietoa maatilasta ja viljelijöistä

Seuraavassa haastatellut tilat on jaoteltu kirjaimin A, B, C, D, E ja F ja niistä on kerrottu taustatiedot.

Tilalla A oli 35 hehtaaria peltoa ja noin 50 kpl nautoja. Tilalla ei ollut myymälää vaan kaikki liha jaettiin asiakkaille tuoreena. Tilalla oli rotuna Highland cattle ja tilamyynti oli aloitettu vuonna 2000-luvun alkupuolella. Tämä tila oli ainoa, joka ei harjoittanut emolehmätuotantoa vaan lihanaudat ostettiin sopimustiloilta vieroitusvaiheessa.

Tilalla B oli peltoa 30 hehtaaria. Nautoja tilalla oli noin 35. Tilalla ei ollut myymälää vaan liha jaettiin asiakkaille tuoreena. Nykyiset omistajat olivat ostaneet tilan muutama vuosi sitten ja harjoittaneet tilamyyntiä vasta vähän aikaa. Rotuna tilalla oli Highland cattle. Molemmat tilanpitäjät kävivät töissä myös muualla, koska maatila ei heidän mukaansa yksistään riittänyt heitä elättämään.

Tilalla C peltoa oli noin 40 hehtaaria ja eläimiä 80 kappaletta. Nautojen rotu oli Highland Cattle. Tilamyynti oli aloitettu noin viisi vuotta sitten. Tilalla oli elintarvikehuoneisto lihan myyntiä varten. Molemmilla tilanpitäjillä oli maatalouskoulutus.

Tilalla D oli peltoa noin 100 hehtaaria ja eläimiä 60 kappaletta. Tilalla kasvatettiin Hereford-rotuista karjaa. Lihan myynti tapahtui kahden muun tilan kanssa vuonna perustetun osakeyhtiön nimissä. Lihan tilamyyntiä oli toteutettu pari vuotta. Lihan säilytys tapahtui alueen muiden yrittäjien ylläpitämässä elintarvikehuoneistossa.

Tilalla harjoitettiin muuta yritystoimintaa maatalouden sekä lihantuotannon lisäksi. muu yritystoiminta koettiin tilan pääasialliseksi elinkeinoksi.

Tilalla E oli peltoa 40 hehtaaria ja noin 80 Hereford-rotuista nautaa. Lihan tilamyynä oli aloitettu 2000-luvun alkupuolella. Lihaa myytiin tilalta elintarvikehuoneistosta.

Tila F oli suurin haastatelluista tiloista. Peltoa tilalla oli yli sata hehtaaria ja nautoja noin 200. Naudat olivat Limousin-rotuisia. Tilalla oli elintarvikehuoneisto, josta lihaa myytiin. Lihaa oli myyty vasta vähän aikaa. Tila myi osan eläimistään teurastamolle ja osan tilamyyntinä.

Kaikilla haastatelluista tiloista pääasiallinen maatalouden tuotantosuunta oli lihantuotanto, viidellä näistä oli emolehmiä (tilat B-F) ja yksi (A) osti kasvatettavat lihanaudat sopimustiloilta vieroitusvaiheessa. Kaikilta tiloilta tuotettiin jonkin verran viljaa myyntiin. Neljä haastatelluista tiloista (A, C, E, F) piti maataloutta pääasiallisena elinkeinonaan.

Kaikilla haastatelluilla tiloilla kasvatettiin puhdasrotuista karjaa. Kolmella tilalla (A-C) karja oli rodultaan Highland cattle. Yhdellä tilalla (F) kasvatettiin Limousin karjaa ja kahdella tilalla (D ja E) rotuna oli Hereford. Rotuvalintoja tiloilla perusteltiin lihan laadulla sekä rodun luonneominaisuuksilla. Kaksi Highland cattle rodunkasvattajaa perusteli rotuvalintaansa sillä, että rotu on helppohoitoinen, rauhallinen ja se pärjää pihalla ympäri vuoden, jolloin investointeja rakennuksiin ei tarvitse tehdä. Näin he kokivat saavansa paremman tuoton myymälleen lihalle. Hereford-kasvattajat olivat valinneet rodun sen rauhallisen luonteen ja laadukkaan lihan vuoksi. Limousin-kasvattajan mukaan rotu oli valittu lihan laadun sekä hyvän rehunkäyttökyvyn ja siitä johtuvan nopean kasvun vuoksi. Naudan rotu ei kuitenkaan ole tilamyynnin toteutuksen näkökulmasta ratkaiseva tekijä, sillä kaikkien rotujen kohdalla toimintatavat ovat samankaltaiset. Haastateltujen mukaan kannattavuuteen rodulla kuitenkin saattaa olla vaikutusta, koska esimerkiksi suuria investointeja ei Highland cattle-rodulle tarvita, toisaalta ne ovat muita rotuja huomattavasti hidaskasvuisempia.



Tilojen koot vaihtelivat. Pienimmällä haastatellulla tilalla oli peltoa 35 hehtaaria ja suurimmalla yli sata hehtaaria.

Kaikkien haastateltujen maatalojen pitäjinä oli pariskunta yhdessä. Tilalla D molemmilla oli maatalouskoulutus. Kolmella tilalla (A, C ja F) vain toisella tilanpitäjistä oli maatalouskoulutus. Kaikkien tilallisten maatalouskoulutus vastasi toisen asteen koulutusta. Kahdella tilalla (B ja E) kummallakaan tilanpitäjistä ei ollut maatalousalaan liittyvää koulutusta, vaan tutkinto muulta alalta. Viisi tiloista oli tullut nykyisille omistajille sukupolvenvaihdoksen kautta ja yksi (tila B) tiloista oli ostettu muutama vuosi sitten eläimiseen.

Lihan tilamyynä oli kaikilla maataloilla aloitettu 2000-luvulla. Pisimpään tilamyynä harjoittanut tila oli aloittanut lihan myynnin vuonna 2000. Lyhimmän ajan tilamyynä harjoittanut tila oli myynyt lihaa vuodesta 2012, muiden tilojen aloitusajankohta sijoittui tälle välille.

Kaikilla tiloilla lihan tilamyynnin aloittamista perusteltiin sillä, että itse myymällä saadaan parempi hinta tuotetulle lihalle. Yhdellä tilalla aloittamisen syyksi mainittiin paremman arvostuksen hankkiminen lihalle, sillä koettiin että liha on liian laadukasta myytäväksi alhaiseen hintaan eineksien raaka-aineeksi. Kahdelta tilalta ihmiset olivat kyselleet myytävää lihaa, ennen kuin tilamyynä oli aloitettu. Tämä sai osaltaan tilat kiinnostumaan myynnin mahdollisuudesta.

## **6.2 Kasvatus**

Viidellä tilalla lihanaudat tulivat omista emolehmistä ja ne kasvatettiin tiloilla alusta loppuun. Yhdelle tilalle naudat ostettiin sopimustiloilta vieroitusvaiheessa.

Highland cattle-tiloilla naudat kasvatettiin pihalla ympäri vuoden. Haastateltujen mukaan ne eivät tarvinneet minkäänlaista suojaa, muuten kuin viileän varjoisan oleskelualueen kesällä. Muun rotuiset naudat kasvatettiin tiloilla talvisaikaan kylmäpihatoissa. Yhdellä tilalla osa naudoista oli kylmäpihatossa ja osa parsinavetassa, jossa aiemmin oli kasvatettu lypsylehmiä. Kaikilla tiloilla naudat laidunsivat kesäajan niin pitkään kuin oli mahdollista.

Nautojen ruokinnassa pyrittiin tiloilla olemaan mahdollisimman omavaraisia, sillä kannattavuuden uskottiin tällä tavoin paranevan. Jokaisella tilalla ruokinnassa käytettiin pääosin omalta tilalta tulevaa säilörehua, joka korjattiin pyöröpaaleihin. Jonkin verran käytettiin myös kuivaa heinää. Kesällä naudat saivat ravintonsa pääosin laiduntamalla. Tilojen ei tarvinnut tavallisesti ostaa rehua, sillä omista pelloista saatiin sitä riittävästi koko vuodeksi. Varsinkin kaupan väkirehun ostamista pyrittiin tiloilla välttämään, sillä sen koettiin huonontavan kannattavuutta. Tiloilla koettiin, että omilta maataloustukien piiriin kuuluvilta pelloilta korjattu rehu olisi ostorehua edullisempaa.

Kaikki tilat ostivat kuitenkin naudoilleen erilaisia kivennäisvalmisteita ja suolakiviä. Kaikilla muilla, kuin Highland cattle-rodun tiloilla ruokinnassa käytettiin jonkin verran viljaa. Yhdellä tilalla vasikat saivat vieroituksen jälkeen kaupasta hankittua täysrehua kasvunopeuden parantamiseksi.

Ruokinnan vaikutuksesta lihan laatuun oli monenlaisia näkemyksiä. Haastateltujen Highland cattle-rodun kasvattajien mukaan jatkuva laidunnus ja korsirehuruokinta tekivät lihaan riistanomaisen maun. Yhden haastatellun kasvattajan mukaan viljan syöttäminen tälle rodulle muuttaa lihan rakennetta, sillä kasvu nopeutuu. Kasvattaja ei tämän vuoksi käyttänyt viljaa ruokinnassa. Muutkaan Highland cattle rodun kasvattajat eivät käyttäneet viljaa, muuten kuin vasikoiden kesytysvaiheessa.

Kaikilla tiloilla uskottiin, että ruokinnalla on merkitystä lihan laatuun, mutta laatuun vaikuttaa paljon myös rodun valinta. Haastateltujen tilojen mukaan ruokinnassa erityisesti sadon korjausajankohdalla on merkitystä nautojen kasvunopeuteen ja lihan laatuun. Säilörehu kannattaa korjata nuorena, jolloin se parantaa kasvunopeutta ja lisää lihan mureutta. Yhden kasvattajan mukaan heinävaltainen ruokinta muodostaa omega 3 ja 6 rasvahappoja lihaan.

### **6.3 Teurastus ja lihan käsittely**

Millään tilalla ei ollut omaa teurastamoita, vaan kaikkien tilojen eläimet teurastettiin pienteurastamoissa. Teurastamoiden valintaperusteena tiloilla oli käytetty etäisyyttä, naudat teurastettiin lähimmällä teurastamolla. Kaksi tiloista käytti useampaa

teurastamoita, riippuen siitä missä oli aikoja saatavilla. Matka lähimmälle teurastamolle vaihteli tiloilla siten, että lyhin matka oli 15 km ja pisin matka hieman alle sata kilometriä, muiden etäisyydet lähimpiin teurastamoihin vaihteli tällä välillä.

Kolmella tilalla kaikki naudat kuljetettiin itse teurastamoon omalla kuljetusvaunulla. Kahdelta tilalta eläimiä haettiin teurastamon toimesta ja osa vietiin myös itse. Yhdellä tilalla teurastamo haki kaikki naudat, eikä tilalla ollut kuljetusvälineitä. Nautoja vietiin tiloilta teurastettavaksi 1-2 kappaletta kerralla.

Neljässä tapauksessa lihan leikkaus ja pakkaus tapahtui samassa paikassa kuin teurastus. Yhdessä tapauksessa ruho kuljetettiin teurastuksen jälkeen paloina leikkattavaksi eri paikkaan, jossa se myös pakattiin. Yhdessä tapauksessa liha leikattiin teurastamolla ja kuljetettiin tämän jälkeen pakattavaksi samalle paikkakunnalle, jossa tila sijaitti. Liha pakattiin eri paikassa sen vuoksi, että osa lihoista jatkojalostettiin säilykkeiksi ja makkaraksi.

Teurastus hinnoiteltiin paikasta riippumatta ruhopainokilojen mukaan. Leikkaus ja pakkaaminen hinnoiteltiin samalla tavoin, €/ruhopainokilo.

Yhdestä naudasta saatavan myyntikelpoisen lihan määrä riippui hyvin paljon nautan koosta, sukupuolesta ja rodusta. Lihan saantoprosentti ruhopainosta oli haastattelujen mukaan kuitenkin 60–70. Yhdellä tilalla, jolla prosentti oli keskimäärin alle 60, oli pyritty viime aikoina parantamaan sitä voimakkaammalla ruokinnalla, sillä tilan tuottajien mukaan saantoprosentti oli ehdottomasti liian alhainen ja sillä oli suuri negatiivinen vaikutus kannattavuuteen.

Teurastus ja lihan käsittely oli koettu melko helpoksi toteuttaa. Teurastamoja oli riittävä määrä tarpeeksi lähellä. Yhdessä tapauksessa aikoja oli joskus hankala saada. Syyksi tähän kasvattaja arvioi, että hänen merkityksensä asiakkaana ei ole teurastamolle suuri, koska eläimiä ei teurasteta montaa vuoden aikana. Suuremman eläinmäärän tilat taas eivät kokeneet aikojen saamista hankalaksi. Kahdella tilalla mainittiin, että teurastuksesta vastaa useampi eri teurastamo juuri siksi, että aikoja löytyy aina tarvittaessa.

Kaikissa tapauksissa liha kuljetettiin teurastamolta varastointipaikkaansa pakastamattomana kylmäkuljetusvälineillä, joissa lämpötilaa seurattiin kuljetuksen ajan.

Kylmäkuljetusvälineinä tiloilla oli käytännössä pakettiautot, joiden kuljetustilat pidettiin siistinä. Autoissa oli lämpömittarit, joista näki tavaratilan lämpötilan. Millään tilalla lihan kuljetus ei kestänyt yli kahta tuntia, joten automaattista lämpötilanseurantajärjestelmää ei autoissa tarvittu.

#### 6.4 Hygienia

Kaikilla haastatelluilla tiloilla käsiteltiin ainoastaan pakattua lihaa. Jokaisessa tapauksessa liha kuljetettiin pakastamattomana pois leikkaamosta ja pakastettiin vasta säilytyspaikassaan. Viidellä tilalla kylmäkuljetus hoidettiin pakettiautoilla. Yhdellä tilalla palkattu autoilija huolehti lihan kuljetuksesta leikkaamosta varastointipaikkaan. Sama autoilija kuljetti tällä tilalla myös suuremmat tilaukset ravintoloille. Ainoastaan kolmella haastatelluista tiloista oli tilallaan elintarvikehuoneisto ja myymälä. Kahdessa tapauksessa lihaa ei tuotu ollenkaan tilalle, vaan kaupat oli sovittu asiakkaiden kanssa jo ennen teurastusta ja lihan kuljetettiin leikkaamosta pakattuina lajitelmina suoraan ennakkotilauksen tehneille asiakkaille kylmäkuljetuksena. Tilalla, jolla oli palkattu autoilija hoitamassa lihan kuljetuksia, oli myös pakastamo vuokralla yhdessä muiden paikallisten elintarvikealan toimijoiden kanssa, jotka huolehtivat elintarvikehuoneiston vaatimuksista ja omavalvonnasta. Liha säilytettiin heidän varastossaan pakattuna ja pakastettuna.

Kolmessa tapauksessa, joissa liha säilytettiin tilalla, oli tilalle rakennettu jo ennestään olemassa oleviin rakennuksiin lihan säilytystilat, jotka täyttivät elintarvikehuoneiston vaatimukset ja joissa oli pakastuskaappi ja pakastimet. Elintarvikehuoneiston alkuinvestointia ei koettu kovin suureksi, sillä tilat saatiin muutettua vaatimusten mukaisiksi melko pienellä investoinnilla ja työmäärällä. Näillä tiloilla oli kaikilla myös omavalvontasuunnitelma, jonka tilanpitäjät olivat itse tehneet ja hyväksyttäneet kunnan elintarvikeviranomaisella. Myös omavalvontasuunnitelman toteutusta valvottiin itse ja siitä pidettiin kirjanpitoa.

Hygieniavaatimuksien toteuttamista ei koettu kovinkaan hankalaksi ja elintarvikeviranomaisten kanssa oli ollut helppo asioida ja neuvoja sai aina tarvittaessa. Ainoastaan elintarvikehuoneiston lämpötilamittausten ja omavalvonnan seuraamisesta pidettävä kirjanpito koettiin turhauttavaksi.

## 6.5 Lihan myynti

Tilat yhtä lukuun ottamatta myivät kaiken tuottamansa lihan tilamyyntinä, eikä teurastamolle myyty kuin erityistapauksissa, kuten vanhemmat naudat sairastumisen vuoksi. Pääsääntöisesti tilat saivat myytyä kaiken tuottamansa lihan eikä sitä normaalisti jäänyt varastoihin. Yksi tiloista myi nautoja myös teurastamolle, mikäli varastoihin (pakastimiin) ei sillä hetkellä sopinut enempää lihaa.

Lihan myynti oli järjestetty tiloilla hieman eri tavoin. Kolmella tilalla lihaa myytiin tilamyymälästä, joilla oli kiinteät aukioloajat. Aukioloajat painoutuivat iltoihin, jolloin tilanpitäjillä oli aikaa myydä tuotteita. Tuotteita myytiin myymälästä myös sopimuksen mukaan aukioloajan ulkopuolella. Tämä tapahtui niin, että asiakas soitti ja sopi myyjän kanssa ajankohdan kaupantekoon. Näiltä kolmelta tilalta ei kuljetettu lihaa asiakkaille, muuta kuin hyvin pieniä määriä, joita tilattiin puhelimitse lähialueille. Tilojen asiakkaina ei ollut ravintoloita. Nämä tilat myivät lihaa vuoden aikana noin 4000–5000 kg. Asiakkaita tiloilla oli heidän oman arvionsa mukaan noin sata ja asiakkaat sijaitsivat alle 100 kilometrin etäisyydellä myymälästä.

Yhdessä tapauksessa kolme tilaa oli perustanut osakeyhtiön, jossa lihan myynti tapahtui siten, että osakeyhtiö osti naudat tiloilta teurastamon maksamaa tilitystä korkeampaan hintaan ja naudanniha myytiin sitten osakeyhtiön nimissä asiakkaille. Kaiken työnteon yhtiössä hoitivat tilalliset itse, paitsi että heillä oli markkinointihenkilö Helsingissä, joka myös otti vastaan tilaukset, jotka tulivat asiakkailta sähköpostitse puhelimitse tai netissä tehtävän tilauslomakkeen kautta. Markkinointihenkilö lähetti viikoittain tilauslistat tuottajille, jotka postittivat lihat listan mukaan asiakkaille. Tämä osakeyhtiö myi eniten lihaa haastatteluista tiloista. Lihaa myytiin yhteensä noin 20000kg vuodessa. Yhtiöllä oli arviolta 150 asiakkaan kanta-asiakaskunta, jolle lihat toimitettiin ainoastaan postin termo-kuljetuksilla. Yhtiö oli myynyt aiemmin lähes kaikki lihansa päivittäistavarakaupoille, mutta koki sen kannattamattomaksi, sillä liha ei mennyt hyvin kaupaksi päivittäistavarakaupan suurien katteiden vuoksi. Kaupoilla oli yhtiön mielestä myös liian pitkät maksuajat, jotka olivat melkein pä johtaneet rahoitusongelmiin. Nykyään lihaa ei myyty kuin hyvin vähän muutamalle kaupalle. Suurin osa lihasta meni suoraan loppukäyttäjille. Yhtiöllä oli asiakkaina myös noin 10 ravintolaa joille lihan toimituksen hoiti palkattu

autoilija. Asiakkaina oli myös joitain ruokapiirejä, jotka saattoivat kerralla tilata jopa 100 kiloa lihaa. Markkina-alueena yhtiöllä oli lähes koko Suomi.

Kahdella tilalla lihat myytiin pakastamattomana siten, että tilaukset oli tehty ja kaupat sovittu jo ennen kuin nauta teurastettiin. Leikkauksen ja pakkauksen jälkeen lihat jaettiin asiakkaille kylmäkuljetusautolla. Tällainen ratkaisu oli tuottajien mielestä hyvä, koska heidän ei tarvinnut investoida elintarvikehuoneiston perustamiseen tai pakastimiin. Tiloille ei ollut perustettu elintarvikehuoneistoja, koska toiminta oli tuottajien mielestä sen verran pienimuotoista, ettei sen perustamista koettu kannattavaksi. Perustamista kuitenkin harkittiin, mutta se vaatisi eläinmäärän lisäämistä tiloilla. Nykyisen pakastamattomana myynnin hankaluudeksi koettiin kuitenkin se, että lihan toimitusajankohdissa asiakkaille oli paljon sopimista ja se oli aikaa vievää. Näiltä tiloilta vuodessa myytävä lihamäärä oli pienehkö noin 2000–3000 kg. Suurin osa lihasta myytiin tilakeskuksen lähistölle. Molemmissa tapauksissa yli puolet lihasta myytiin 20 kilomerin säteelle tilasta ja kaikki liha korkeintaan 60 kilometrin etäisyydelle tilasta. Tiloilla oli asiakkaita alle sata. Tilaukset tulivat joko puhelimitse tai sähköpostilla. Kaikki liha myytiin yksityisille kuluttajille. Ravintoloille ei myyty lihaa sillä tuottajien mukaan ravintolat haluaisivat ostaa vain paljon arvo-osia, joita heillä ei ollut riittävästi tarjolla.

Lihaa ostavat yksityiset asiakkaat olivat haastattelujen mukaan tavallisia kuluttajia. Aivan nuoret eivät juuri ostaneet lihaa tiloilta vaan haastatteluissa arvioitiin, että lihan ostaja on tavallisesti yli 30-vuotias. Tilojen mukaan asiakkaat ovat myös eettisyyttä arvostavia ja ruuan alkuperästä kiinnostuneita. Lisäksi hyvän ruuan ja raaka-aineen ystävät ostavat lihansa suoraan tiloilta.

## **6.6 Pakkaus ja hinnoittelu**

Tuotteet pakattiin pakkaamossa tuottajien ohjeiden mukaan. Viisi tiloista pyrki myymään lihat lajitelmina, mutta myös yksittäispakkauksia oli mahdollista ostaa. Lajitelmat olivat neljällä tilalla 5-20 kg paketteja, josta noin puolet oli jauhelihaa ja puolet paisteja sekä fileitä. Yhdellä tilalla naudat myytiin asiakkaille siten, että yhdelle asiakkaalle myytiin neljäsosa naudasta saatavasta lihasta. Neljäsosan paino oli noin 50 kiloa ja se myytiin myös jauhelihaa, paisteja ja fileitä sisältävänä lajitel-

mana. Lajitelman lihat oli yleensä pakattu kilon painoiseiin yksittäispakkauksiin ja lajitelmilla oli kiinteä kilohinta. Lajitelman kilohinta vaihteli tiloilla 14–17 euron välillä.

Yhdessä tapauksessa lihat oli pakattu 0,3 - 2kg pakkauksiin joita sai ostaa yksittäin tai suuremman erän sellaista lihaa kuin asiakas halusi. Jauheliha, paistit ja fileet hinnoiteltiin tässä tapauksessa kaikki omalla kilohinnallaan, hinnat on eritelty taulukossa 3.

Taulukko 3. Lihan yksittäispakkausten kilohinnat.

Lihanosa	Hinta	Lihanosa	Hinta
Sisäfilee	59,00 €/kg	Ulkofilee kalvoton	45,00 €/kg
Entrecote pihvi	35,00 €/kg	Sisäpaisti	26,00 €/kg
Paahtopaisti	24,00 €/kg	Kulmapaisti	22,00 €/kg
Ulkopaisti	23,00 €/kg	Maksa	12,00 €/kg
Pataliha/Lapa	18,00 €/kg	Jauheliha	14,00 €/kg
Luuton etuselkä	16,00 €/kg		

Tilat jotka myivät erikokoisia lajitelmia arvioivat yksityisten kuluttajien keskuudessa suosituimmaksi paketukseen kymmenen kilon lajitelman. Yksittäispakkauksina lihaa myyvä tila kertoi suosituimmiksi tuotteikseen jauhelihan ja entrecoten. Jauheliha oli tilan mukaan volyymillisesti kysytyin tuote. Talvisaikaan kysytyintä oli juuri jauheliha sekä pataruuat ja kesällä taas grillattavaksi kelpaavat tuotteet.

Yhdellä lajitelmia myyvällä tilalla uskottiin, että irtomyyntinä kannattaisi myydä juuri jauhelihaa, koska siitä on helppo valmistaa ruokaa ja sitä käytetään paljon, joten sille olisi kysyntää. Toisella lajitelmia myyvällä tilalla jauhelihan määrä koettiin ongelmana, koska sen osuus kaikesta lihasta oli suuri. Jauhelihaa ei voinut laittaa lajitelmiin enempää, eikä sille ollut riittävästi muita markkinoita. Tämän vuoksi osa jauhelihasta jäi varastoon ja tuotti tappiota.

## 6.7 Tiloilla käytettävät markkinointikeinot

Tilat markkinoivat tuotteitansa melko samanlaisilla tavoilla, neljällä tilalla oli facebook-sivut, joihin päivitettiin tietoja tuotteiden saatavuudesta ja tilan tapahtumista

sekä lisättiin kuvia karjasta. Tilojen tuotteita ei kuitenkaan tilattu facebook- sivujen kautta, mutta kun ihmiset olivat kuulleet lihan ostomahdollisuudesta tilan aiemmilta asiakkailta, he olivat sivujen kautta hankkineet lisätietoa tilasta sekä lihasta ja tämän jälkeen ottaneet yhteyttä ja tehneet tilauksia.

Viidellä tilalla oli myös kotisivut, joissa oli tietoja lihantuotannosta sekä kuvia ja yhteystiedot, joiden kautta lihan tilaus onnistui. Yhden tilan nettisivulla pystyi myös täyttämään tilauslomakkeen, jonka perusteella liha toimitettiin.

Kaikki tilat olivat myös jossain vaiheessa ilmoittaneet paikallislehdissä lihan myynnistään, mutta olivat vähentäneet ilmoittelua myöhemmin, kun kyselyitä oli jo tullut niin paljon, että kaikki tuotettu liha saatiin myytyä ilman lehti-ilmoituksia. Lehti-ilmoitukset olivat kuitenkin tärkeä markkinointikanava erityisesti lihan myynnin aloitusvaiheessa.

Tiloilla uskottiin vakaasti, että hyvä liha markkinoi itse itsensä. Yhtenä tärkeimpänä markkinointikeinona pidettiin juuri niin sanottua puskaradiota, jonka avulla tieto leviää ja uudet lihan ostajat ottavat yhteyttä tuottajaan kuultuaan aiempien asiakkaiden hyviä kokemuksia lihasta.

Kaksi tiloista kiersi erilaisia messuja, joissa lihaa myytiin ja mainostettiin. Toinen tila pyrki käymään messuilla erityisesti Etelä-Suomessa ja Helsingissä, koska uskoi siellä olevan paljon potentiaalisia laatutietoisia kuluttajia. Messuja kiertävät tilat kokivat markkinoinnin kalliiksi ja aikaa vieväksi, heidän mielestään juuri markkinointi on tilamyynnissä suurin panostus.

Yhdellä tilalla järjestettiin tilamyyntitapahtumia muutaman kerran vuodessa, joista ilmoitettiin lehdessä. Tilamyyntitapahtumat koettiin kuitenkin melko työllistäviksi, koska niiden vuoksi tilan ja eläinten oli oltava todella edustavassa kunnossa, jotta tapahtumalla olisi positiivinen vaikutus. Muutamalla tilalla mainittiin että asiakkailta oli halutessaan mahdollisuus tulla katsomaan tilan toimintaa ja eläimiä ennen lihan ostopäätöstä.

Tärkeänä markkinointikeinona pidettiin myös henkilökohtaista markkinointia, jota tehtiin erilaisissa yhteyksissä esimerkiksi tapaamisissa. Kaikilla tiloilla koosta riip-



pumatta olikin jaettavana esitteitä tai käyntikortteja, joista löytyi tilausohjeet ja yhteystiedot.

Lihaa markkinoitiin tiloilla myös lähestymällä aikaisempia asiakkaita tietyn ajan kuluttua edellisestä tilauksesta ja tarjoamalla lihaa.

## 6.8 Ongelmat tilamyynnissä

Haastatteluissa esiin tulleita tilamyyntiin liittyviksi ongelmiksi mainittiin kysynnän suuret vaihtelut, jotka saattoivat pahimmillaan aiheuttaa sen, että osa lihasta vanheni myyntikelvottomaksi. Omavalvontaan ja elintarvikehuoneistoon liittyvien kirjausten tekeminen koettiin työllistäväksi ja aikaa vieväksi. Osalla tiloista oli hankaluuksia saada teurastus-, leikkaus- ja pakkausajoja. Yhdellä tilalla joka oli ennen myynyt tuotteita kauppojen valikoimiin, oli ollut rahoitusvaikeuksia, johtuen kauppojen pitkistä maksuajoista.

Tilamyynnin koettiin kaikilla tiloilla vievän paljon aikaa, mutta se koettiin myös mielekkääksi työksi. Osalla tiloista myynti koettiin virkistäväksikin vaihteluksi perinteiseen maatalouteen. Mikäli työ olisi koettu kovin raskaaksi ja epämiellyttäväksi, sitä tuskin olisi tiloilla edes harjoitettu, koska helpompi vaihtoehto olisi ollut myydä naudat suoraan teurastamolle. Toisaalta kaikki tilat olivat aloittaneet tilamyynnin 2000-luvulla, joten sitä oli harjoitettu suhteellisen vähän aikaa. Ehkä osaltaan senkin vuoksi tilamyynti koettiin mielekkääksi vielä tässä vaiheessa.

Tärkeimpinä asioina tilamyynnin onnistumisen perustaksi tiloilla korostettiin aktiivista markkinointia ja yhteydenpitoa asiakkaisiin. Hyviä yhteistyökumppaneita pidettiin myös tärkeänä. Kaksi tiloista korosti kannattavuuslaskelmien merkitystä ja piti tärkeänä, että niitä tehdään aika ajoin. Kylmäketjusta huolehtimista pidettiin myös yhtenä huomioon otettavana asiana, sillä se takasi laadukkaan lopputuotteen ja sitä kautta tyytyväisen asiakkaan.

Kolme tiloista uskoi, että lihaa menisi kaupaksi nykyistä enemmänkin, jos sitä vain olisi tilalla myynnissä enemmän. Kaksi tiloista taas uskoi, että lihalle olisi kysyntää, mikäli markkinointiin panostettaisiin enemmän.

## 7 KANNATTAVUUDEN ARVIOINTI

Kaikilla tiloilla arvioitiin, että myymällä liha itse asiakkaille saavutetaan teurastamon maksamaa tilityshintaa parempi hinta lihalle. Osa tuottajista oli tehnyt eläin-kohtaisia kannattavuuslaskelmia, mutta koki että laajempia laskelmia oli vaikea tehdä, sillä lihan menekien arviointi etukäteen oli hankalaa. Koettiin myös että markkinoinnin onnistumisella oli ratkaiseva vaikutus lihan kysyntään. Kahdella pienimmällä tilalla ei ollut tehty minkäänlaisia kannattavuuslaskelmia, vaan kannattavuutta arvioitiin niin sanotusti tuntumalla. Kahdella tilalla kannattavuudesta saatiin käsitystä käymällä läpi ja vertaamalla menneen ajanjakson lihamyynnin tulot ja kustannukset ja muuttamalla myyntihintoja näiden tietojen perusteella, mikäli se nähtiin tarpeelliseksi.

Lihan tilamyynnistä tulee paljon kustannuksia verrattuna teurastamolle myyntiin. Markkinointi koettiin suureksi kustannukseksi kahdella tilalla. Erityisesti messuja kiertävät tuottajat kokivat messuilla markkinoinnin kalliiksi. Markkinoinnin lisäksi tilamyynnissä kustannuksia tuli haastattelujen mukaan teurastuksesta, lihan leikkauksesta, pakkauksesta, naudan ja lihan kuljetuksista sekä pakastuksesta ja säilytyksestä. Tiloilla, joilla oli lihan säilytykseen kylmälaitteet, koettiin lihan pakastuksen ja säilytyksen ylläpitokulut melko suuriksi, sillä sähköä kului melko paljon.

Omalle työlleen millään tilalla ei ollut laskettu palkkaa. Tilamyynnin koettiin kuitenkin työllistävän ja vievän aikaa.

Esimerkilaskelmasta selviää, miten hinnoitteluperusteet ja kustannukset lihakilolle voidaan määritellä. Luvut perustuvat täysin haastateltavien arvioihin, eivätkä niissä huomioitujen kustannukset ole paikkansapitäviä arvioita kaikissa tapauksissa. Laskelmassa ei ole huomioitu investoinneista aiheutuneita kustannuksia, mikäli tuotantoon on pitänyt investoida. Kun lasketaan tilamyynnin kannattavuutta, laskelmat on tehtävä tilakohtaisesti ja käytettävä oman tilan tietoja.

Esimerkiksi jos eläimen teuraspaino eli ruhopaino on 350 (lähellä keskiarvoa) kg ja teurastamo maksaa siitä tällä hetkellä 3,51 €/ruhopainokilo (Maataloustilastot, lihan tuotanto 2013). Yhdestä naudasta saataisiin teurastamolle myytäessä rahaa  $350 \text{ kg} * 3,51 \text{ €} = 1228,5 \text{ €}$ . Teurastamon maksamassa hinnassa on mukana myös

naudan luut ja rasva. Koska nautojen lihaprosentti oli tilojen mukaan keskimäärin 65 %, saadaan 350 kg ruhopainosta myyntikelpoista lihaa  $350 \text{ kg} * 0,65 = 227,5 \text{ kg}$ . Jotta lihasta saataisiin saman verran tuottoa kuin teurastamolle myytäessä olisi liha myytävä asiakkaille 5,4 euron hintaan ( $1228,5 \text{ €} / 227,5 \text{ kg} = 5,4 \text{ €}$ ). Lihan saattamisesta myyntikuntoon tulee kustannuksia naudan kuljetuksesta, teurastuksesta, lihan leikkaamisesta ja pakkauksesta. Hinnoittelu näissä on kiloperusteinen ja tuottajat arvioivat että näiden kustannukset ovat noin 3 euroa ruhokiloa kohti. Tällöin teurastuksen leikkauksen ja pakkauksen hinnaksi muodostuu  $3 * 350 = 1050 \text{ €}$  eläintä kohti, eli kustannuksia lihakilolle tulee  $1050 \text{ €} / 227,5 \text{ kg} = 4,6 \text{ €}$ .

Lihasta olisi siis saatava vähintään  $5,4 \text{ €} + 4,6 \text{ €} = 10 \text{ €}$  kilolta, jotta päästäisiin samaan kokonaishintaan kuin teurastamolle myytäessä. Tähän hintaan ei ole vielä laskettu mukaan lihan jakelusta tai säilytyksestä tulevia kuluja. Hinnassa ei myöskään ole huomioitu työpalkkaa ajasta, joka lihan myyntikuntoon saattamiseen ja myyntiin on kulunut eikä markkinoinnin kuluja. Hinnassa ei ole otettu huomioon pakastuksen ja lihan säilytyksen kuluja.

Muutamalta tilalta saadun karkean arvion mukaan lihan jakelusta, säilytyksestä ja markkinoinnista kustannuksia uskottiin kertyvän lihan myyntimäärästä riippuen noin  $2,5 \text{ €} / \text{lihakilo}$ . Tällöin myytävästä lihasta olisi saatava  $10 \text{ €} + 2,5 \text{ €} = 12,5 \text{ €}$  kilolta, jotta naudasta saataisiin sama tuotto kuin teurastamolle myytäessä. Tässäkään hinnassa ei ole mukana työpalkkaa.

Lihan hinta lajitelmia myyvillä tiloilla vaihteli  $14\text{--}17 \text{ €/kg}$ . Niiden tilojen hintataso oli alhaisempi, jotka eivät pakastaneet lihaa vaan jakoivat sen asiakkaille suoraan leikkaamosta. Tilamyymälää ylläpitävien tilojen hinnat olivat korkeampia.

Tilojen keskihinnalla ja kustannusarvioilla laskettuna ruhopainoltaan 350kg naudasta saataisiin tilamyynnin avulla noin  $680 \text{ €}$  enemmän tuottoa, kuin teurastamolle myytäessä.  $(15,5 \text{ €} - 12,5 \text{ €}) * 227,5 \text{ kg} = 683 \text{ €}$ . Tämä edellyttää että kaikki liha saadaan myytyä.

Kustannukset vaihtelevat kuitenkin teurastamoittain ja esimerkiksi säilytyksen kustannukset nousevat pienemmillä myyntimäärillä suuremmiksi kiloa kohti. Myös se

kuinka paljon markkinointiin panostetaan vaikuttaa suuresti, joten laskelma on lähinnä suuntaa antava.

Seuraavassa on naudanlihan keskihintoja päivittäistavarakaupoissa vuodelta 2013. (Tilastokeskus 2013.)

- Naudanjauheliha 10,77 €/kg
- Naudanpaisti 16,56 €/kg
- Naudanulkofilee 33,13 €/kg
- Naudansisäfilee 39,90 €/kg

Jos lasketaan yhden tilan myymälle 10 kilon lajitelmalle hinta kaupan keskihintojen mukaan, hinta muodostuu seuraavasti:

- 6 kg jauhelihaa \* 10,77 €/kg = 64,62 €
- 3 kg paisteja \* 16,56 €/kg = 49,68 €
- 0,5 kg sisäfilee \* 39,90 €/kg = 19,95 €
- 0,5 kg ulkofilee \* 33,13 €/kg = 16,57 €
- 10 kg = 150,82 €

Tilan lajitelma sisälsi siis 6 kg jauhelihaa, 3 kg paisteja ja kilon fileettä. Kaupan keskihinnoina hinnaksi tuli 150,82 € kun tilalla kyseistä lajitelmaa myytiin 159 (15,90 €/kg) euron hintaan. Näinkin suuren erän hinnassa oli siis eroa alle kymmenen euroa, joten hinta on lähes sama, eikä sen näin ollen pitäisi olla ratkaiseva tekijä asiakkaan tehdessä ostopäätöstä. Tilalta lihaa ostaessaan asiakas saa varmuuden lihan alkuperästä.

Tiloilla uskottiin, että tilamyynnillä saavutettaisiin teurastamoa parempi tuotto, mutta haastattelujen mukaan kovinkaan tarkkoja laskelmia tästä ei kuitenkaan ollut. Tämä johtunee siitä, että tilamyynnin kaikkien osa-alueiden kustannuksia on hankala selvittää.

Tilamyynnin kannattavuuden arviointi ei ole muutenkaan kovin yksinkertaista, sillä toimintaa voidaan toteuttaa eri tavoin. Yksinkertaisemmalla toiminnalla kustannuksia muodostuu vähemmän, mutta sillä tavoin ei ole helppoa myydä suuria määriä

lihaa. Koska lihaa pystyy jakamaan asiakkaille vain rajallisen määrän tuoreena, ovat suuremmat määrät säilöttävä väliaikaisesti jonnekin, tällöin vaaditaan jonkinasteisia investointeja kylmälaitteisiin. Mikäli tilamyyntitoimintaan joudutaan investoimaan, tulisivat investointikustannukset huomioida, kun arvioidaan tilamyynnin kannattavuutta ja lihan hinnoitteluperusteita. Markkinoinnin onnistumisella on vaikutusta lihan kysyntään ja myynnin määrään, siksi olisikin tärkeää käyttää mahdollisimman monia markkinointikanavia erityisesti tilamyyntiä aloitettaessa.

Tiloilla ei laskettu palkkaa tehdyille työlle, joten vaikka myynnistä aiheutuvat kustannukset saataisiin katettua oikealla hinnoittelulla ja voittoa tulisi kustannustenkin jälkeen enemmän kuin teurastamolle myydessä, tuntuu tilamyyntiin käytetyn työmäärän ja ajan suhde saavutettuun voittoon nähden pieneltä erityisesti niillä tiloilla, joilla lihaa myydään vuoden aikana vähän. Mikäli samalla työmäärällä voitaisiin myydä suurempia eriä, myynti voisi muuttua kannattavammaksi. Suuremmilla myyntimäärillä voisi myös työpalkan osuutta lisätä lihan kilohintaan ilman huomattavaa hinnannousua. Suurempia lihamääriä pienellä työmäärällä myytäessä lihan kilohinnan muutos ei olisi suuri, vaikka siihen lisättäisiin työn arvo.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksessa selvisi, että maatilankoko ei ole ratkaiseva tekijä, mikäli tilamyynä haluaa tehdä, sillä tilamyynä harjoittivat tilat hyvin erikokoisilla, nykyaikana pienehköilläkin eläinmäärillä ja peltohehtaareilla. Myöskään maatalousalan koulutus ei ole välttämätön, mikäli tilamyynä haluaa harjoittaa, sillä kaikilla haastatelluilla tuottajilla ei sitä ollut.

Haastateltavien mukaan tilan omavaraisuus eläinten rehun suhteen on tärkeä tekijä naudanlihan tuotannon ja tilamyynän kannattavuudessa. Tiloilla koettiin, että omilta tuetuilta pelloilta korjattu rehu olisi ostorehua edullisempaa. Näin ei kuitenkaan välttämättä ole. Itse korjatulle rehulle voi kertyä jopa enemmän kustannuksia, kuin esimerkiksi urakointina teetetylle tai muualta ostetulle rehulle, jos otetaan huomioon esimerkiksi rehuntekokalustoon käytetyt investoinnit ynnä muut kustannukset. Edullisin vaihtoehto olisikin todettava tilakohtaisilla laskelmilla.

Teurastuksen järjestäminen tuottaa pienimmällä tiloilla jonkin verran hankaluuksia, mutta aikoja teurastukseen on ainakin nykyisellään saatavilla riittävästi. Etäisyydetkään teurastamoihin eivät ole esteenä lihan tilamyynälle, sillä teurastamoja on haastatellulla alueella tilamyynä harjoittavien tilojen tarpeisiin. Teurastamoilla voidaan toteuttaa myös lihan leikkaus ja pakkaus, jolloin tilamyynän ei halutessaan tarvitse kuljettaa lihaa ylimääräisesti, mikä helpottaa hygieniavaatimusten noudattamista. Hygieniavaatimukset eivät ole ylivoimainen este tilamyynälle, mutta niistä aiheutuu jonkin verran kustannuksia ja niiden noudattaminen voi olla työllistävää. Apua on saatavissa elintarvikeviranomaiselta, jonka kanssa tutkimuksen mukaan on useimmissa tapauksissa helppo asioida.

Lihan säilytys- ja hygieniavaatimusten toteutus voidaan joissain tapauksissa myös teettää ulkopuolisella toimijalla, kuten yhdessä haastatellussa tapauksessa muiden alueen toimijoiden omistamalla ja ylläpitämällä elintarvikehuoneistolla.

## 8.1 Tilamyynnin eri toteutustavat maatioilla

Tutkimuksessa selvisi, että naudanlihan tilamyynti voidaan toteuttaa hieman eri tavoin tiloilla. Tässä tutkimuksessa ilmeni, että toteutustapa oli jonkin verran riippuvainen tilan koosta. Pienimmät tilat pyrkivät toteuttamaan myyntinsä mahdollisimman vähillä investoinneilla, joten niillä ei ollut elintarvikehuoneistoja vaan lihat myytiin tuoreina asiakkaille, joiden kanssa kaupat oli sovittu jo ennen teurastusta. Kun taas suuremmilla tiloilla oli myyntiä varten perustettu elintarvikehuoneisto ja lihan säilytystilat.

Lihan myynti voidaan siis toteuttaa ylläpitämällä tilamyymälää, jossa pakattua lihaa säilytettäessä on vaatimuksina asianmukaiset kylmälaitteet ja omavalvontasuunnitelma. Pakattua lihaa voidaan myydä samasta elintarvikehuoneistosta, jossa sitä säilytetään. Lihojen alle kaksi tuntia kestävään kuljetukseen ei tarvita automaattista lämpötilanseurantajärjestelmää, vaan esimerkiksi siistinä pidetty omavalvontasuunnitelmaan liitetty pakettiauto on riittävä. Kuljetuskaluston sopivuudesta kannattaa keskustella paikallisen terveystarkastajan kanssa.

Lihat voidaan jakaa myös suoraan pakkaamosta asiakkaille, niin ettei niitä varastoida elintarvikehuoneistoon lainkaan. Tämä edellyttää, että tilaukset asiakkaiden kanssa on sovittu jo siinä vaiheessa, kun nauta teurastetaan. Mikäli lihaa haluaa myydä suurempia määriä ravintoloihin tai vähittäismyymälöihin on se tehtävä siten, että liha kuljetetaan suoraan pakkaamosta. Tilan elintarvikehuoneistosta lihaa saa myydä ja kuljettaa vuoden aikana ravintoloihin ja vähittäismyymälöihin vain 30 % tuotetusta määrästä tai korkeintaan 1000 kg.

Muutamia tärkeimpiä tutkimuksessa selvinneitä edellytyksiä lihan tilamyynnille ovat, että tilan lähialueella on teurastamo sekä paikka, jossa lihat leikataan ja pakataan. Kustannukset nousevat mikäli nautaa ja lihaa joudutaan kuljettamaan kohtuuttoman pitkiä matkoja. Myyjällä on oltava auto, jolla lihan kuljetus onnistuu tai on oltava mahdollisuus esimerkiksi ostaa tämä palvelu muualta. Liha pitää osata markkinoida, jotta sille löytyy ostajia ja lihan pitäisi olla myös laadukasta että kysynnällä olisi jatkuvuutta.

## 8.2 Tilamyynnin aloittamisessa huomioitavat asiat

Jos tilamyynnin harjoittamisen haluaa aloittaa, eikä tilalla ole vielä edes eläimiä, on rotuvalinta ensimmäinen kysymys, johon on kiinnitettävä huomiota. On mietittävä eri rotujen kasvatusolosuhteiden ja tuotanto ominaisuuksien sopivuutta käytössä oleviin resursseihin nähden ja siihen, paljonko tuotantoon haluaa investoida.

Tilamyyntiä aloitettaessa kannattaa ottaa ensimmäisenä yhteyttä oman alueen terveystarkastajaan ja selvittää vaatimukset juuri sellaiselle toiminnalle, mitä on ajatellut harjoittaa. Eli esimerkiksi aikooko lihaa käsitellä elintarvikehuoneistossa vai pelkästään säilyttää ja myydä pakattua lihaa sieltä käsin vai kuljetetaanko lihat suoraan pakkaamosta asiakkaille, niin että säilytystiloja ei tilalla tarvita. Näiden kaikkien vaatimukset eroavat hieman toisistaan, joten ne on syytä selvittää ennen aloittamista. Toiminnasta pitää myös tehdä ilmoitus terveystarkastajalle ja laatia omavalvontasuunnitelma.

Luotettavat yhteistyökumppanit olisi hyvä etsiä jo tilamyynnin suunnitteluvaiheessa, jotta nautojen kuljetus ja teurastus sekä lihan leikkaus ja pakkaus sujuisi ongelmitta. Aloittamisessa olisi etua mikäli yhteistyökumppanit löytyisivät tilan lähialueilta, jolloin säästettäisiin kuljetuskustannuksissa.

Jokaisessa myyntitavassa tärkeintä on kuitenkin katkeamaton kylmäketju, joten myyntiä varten on hankittava asianmukainen kuljetuskalusto. Mikäli lihaa haluaa varastoida, on oltava myös kylmä- tai pakastuslaitteisto, jossa lämpötila pysyy sallituissa rajoissa. Kuljetus ja pakastus voidaan myös ulkoistaa, mikäli myyntialueella on toimijoita, joiden avulla se on mahdollista.

Aloittaessa on mietittävä miten paljon markkinointiin haluaa panostaa ja kenelle lihaa yritetään markkinoida esimerkiksi lähialueiden yksityisille kuluttajille vai ravintoloille.

Kaikkea lihaa ei välttämättä kannata heti yrittää myydä tilalta käsin ennen kuin kysyntä laajenee, vaan osan nautoista voi myydä alkuvaiheessa myös teurastamolle ja laajentaa tilamyyntitoimintaa vähitellen.



Haastattelujen perusteella naudanlihan tilamyynti on mahdollista aloittaa lähes kaikenkokoisilla tiloilla ja järkevän tuotannon ja hinnoittelun avulla voi olla kannattavampi vaihtoehto kuin teurastamolle myyminen. Kannattavuus riippuu kuitenkin useista seikoista, kuten investoinneista ja toiminnan toteutustavoista sekä siitä paljonko omalle työlle laskee arvoa. Tilamyynnin toimintatapa on harkittava tapauskohtaisesti ja toimintamalli suhteutettava tuotannon laajuuden ja kysynnän mukaan. Ennen aloittamista on syytä tehdä kannattavuuslaskelmat tilakohtaisesti, joista osaltaan selviää, onko myynnin aloittaminen järkevä vaihtoehto.

Lihan tilamyynnissä on paljon epävarmuustekijöitä, kuten teurastuksen ja lihan käsittelyn saatavuus sekä kysynnän epätasaisuus. Ei ole taattua, saadaanko kaikki liha myytyä tilalta käsin vai jääkö sitä varastoihin, jolloin siitä aiheutuu tappiota. Teurastamolle myyminen on tältä kannalta katsottuna varmempi ja stressittömämpi vaihtoehto, koska siinä on vähemmän asioita huolehdittavana. Tilamyynnin harjoittaminen vaatii paljon aikaa, työtä ja suunnittelua, joten aivan pienellä eläinmäärällä ei työlleen saa kovinkaan suurta palkkaa. Aloittaessaan on harkittava tarkkaan, onko valmis käyttämään aikaa ja panostamaan tilamyyntiin. Mikäli aikaa ja mielenkiintoa myyntiin riittää, on tilamyynti varteenotettava vaihtoehto.

## LÄHTEET

Aavikko, J. 1990. Lihakarjan kasvatust. Helsinki: Otava.

Atriatuottajat. Ruhon luokitus kuvaa ruhon käyttöarvoa. [Verkkosivu] A-tuottajat Oy. [Viitattu 17.2.2013]. Saatavissa:  
<https://www.atriatuottajat.fi/atrianauta/lihanautatila/teuraskypsyys/Sivut/default.aspx>

A 37/EEO/2006. Maa- ja metsätalousministeriön asetus eläimistä saatavien elintarvikkeiden elintarvike-hygieniasta. [Verkkosivu]. Maa- ja metsätalousministeriö. [Viitattu 2.3.2013]. Saatavissa:  
<http://wwwb.mmm.fi/el/laki/i/asetus%20el%E4imist%E4%20saatavien%20elintarvikkeiden%20jne.pdf>

Elintarviketurvallisuusvirasto. Elintarvikkeet. [Verkkosivu]. Evira [Viitattu 24.4.2013]. Saatavissa:  
[http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus\\_ja\\_myynti/](http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus_ja_myynti/)

Heikkinen, S. 2012. Pihvikarjan lihaa pöytään ilman välikäsiä. 2012. Pihvikarjaliiton tiedotuslehti (2), 6-7.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Oy Yliopistokustannus.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2002. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.

Huuskonen A. 2012. MTT:n raportti 46: Pihvirotuisten nautojen teurasominaisuudet ja lihan laatu. [Verkkajulkaisu]. MTT Jokioinen. [Viitattu 7.5.2013]. Saatavissa:  
<http://jukuri.mtt.fi/bitstream/handle/10024/438270/mttraportti46.pdf?sequence=1>

Jakala L. Länsi- ja Sisä-Suomen aluehallintoviraston läänineläinlääkäri. 10.5.2013

Jokela, M. & Rinne, M.1996. Sian ja naudan ruokinnan vaikutus lihan laatuun. Maatalouden tutkimuskeskuksen julkaisuja, Sarja A. 99 s.

Kurunmäki, S., Ikäheimo, I., Syväniemi, A-M. & Rönni, P. 2012. Lähiruokaselvitys: Ehdotus lähiruokaohjelman pohjaksi 2012–2015. [Verkkajulkaisu]. maa- ja metsätalousministeriö. [Viitattu 22.3.2013]. Saatavana:  
[http://www.mmm.fi/attachments/mmm/julkaisut/muutjulkaisut/65w113c5F/Lahiruokaselvitys\\_valmis.pdf](http://www.mmm.fi/attachments/mmm/julkaisut/muutjulkaisut/65w113c5F/Lahiruokaselvitys_valmis.pdf)

- Lihakeskusliitto. Liha-alan ABC. [Verkkosivu]. Lihakeskusliitto. [Viitattu 23.2.2013]. Saatavissa: <http://www.lihakeskusliitto.fi/lihalehti/lihatieto/>
- Lihatiedotusyhdistys. Naudan ruhot. [Verkkosivu]. Lihatiedotusyhdistys ry. [viitattu 17.2.2013]. Saatavissa: <http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/lihatuotanto/teurastus/laatuluokitukset/nauta.php>
- Linna, L. 2012. Pihvikarjan lihaa pöytään ilman välikäsiä. 2012. Pihvikarjaliiton tiedotuslehti (2), 5.
- L 1367/2011. Elintarvikelaki. [Verkkosivu]. Finlex. [Viitattu 28.2.2013]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2011/20111367>
- L 23/2006. Elintarvikelaki. [Verkkosivu]. Finlex. [Viitattu 28.2.2013]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060023?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=elintarvikelaki>
- Maataloustilastot. 30.4.2013. Lihantuotanto. [Verkkosivu]. Matilda. [Viitattu 18.5.2013]. Saatavissa: <http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/5>
- Maataloustilastot. 30.4.2013. Maataloustuotteiden tuottajahinnat. [Verkkosivu]. Matilda. [viitattu 18.5.2013]. Saatavissa: <http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/5>
- Niemenmaa H. Terveystarkastaja, Ikaalisten kaupunki. Puhelinkeskustelu 10.5.2013
- Pihvikarjaliiton tiedotuslehti 2/2012. Esittelyssä: Rautalan tila Parhalahdella.
- Ruokatieto. [verkkosivu] Ruokatietoyhdistys ry. [Viitattu 22.2.2013]. Saatavissa: <http://www.ruokatieto.fi/ruokakasvatus/ruokakasvatus/ruokaketju-ruuan-matka-pelloilta-poytaan/maatila/kotielaimet/lihakarja>
- Sosiaali- ja ympäristöterveydenhuolto, Rauman kaupunki 2011. Elintarvikehuoneiston omavalvontasuunnitelma. [Verkkosivu]. [Viitattu 10.5.2013]. Saatavissa: [http://www.rauma.fi/sosiaali-ja\\_terveyspalvelut/Terveyspalvelut/Ymparistoterveydenhuolto/Terveysvalvonta/Elintarvikehuoneiston\\_omavalvontasuunnitelma.pdf](http://www.rauma.fi/sosiaali-ja_terveyspalvelut/Terveyspalvelut/Ymparistoterveydenhuolto/Terveysvalvonta/Elintarvikehuoneiston_omavalvontasuunnitelma.pdf)
- Tauriainen, S. 2006. Naudanlihantuotanto. Opetushallitus. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Tilastokeskus. 2013. Kulutushyödykkeiden keskihintoja. [verkkosivu]. [Viitattu 10.5.2013]. Saatavissa: [http://193.166.171.75/Dialog/varval.asp?ma=070\\_khi\\_tau\\_107\\_fi&ti=Kulutushy](http://193.166.171.75/Dialog/varval.asp?ma=070_khi_tau_107_fi&ti=Kulutushy)

[%F6dykkeiden+keskihintoja&path=../Database/StatFin/hin/khi/&lang=3&multiling=fi](#)

Työryhmämuistio MMM 2004:2 Ehdotus lantaisten eläinten käsittelyn suositusso-  
pimukseksi. [Verkkajulkaisu]. Helsinki. [Viitattu 7.5.2013]. Saatavissa:  
[http://wwwb.mmm.fi/julkaisut/tyoryhmamuistiot/2004/tr2004\\_2.pdf](http://wwwb.mmm.fi/julkaisut/tyoryhmamuistiot/2004/tr2004_2.pdf)

Virtual statistics. [verkkosivu] Tilastokeskus [Viitattu 3.3.2013]. Saatavissa:  
<http://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/03/>

## LIITTEET

## **LIITE 1 Teemahaastattelun kysymykset**

### **Tausta**

- Minkä kokoinen maatila on?
- Mitkä ovat tilan tuotantosuunnat?
- Millainen tausta ja koulutus teillä on?
- Koska tilamyynä on aloitettu?
- Miksi tilamyynä on päätetty aloittaa?

### **Kasvatus**

- Mistä kasvatettavat vasikat hankitaan tilalle?
- Millaisissa tiloissa naudat kasvatetaan?
- Millainen on nautojen ruokinta?
- Miten nautojen rehu hankitaan?
- Miten ruokinnan on huomattu vaikuttavan lihan laatuun?

### **Teurastus ja lihan käsittely**

- Miten teurastus on järjestetty? (etäisyys, kuljetus)
- Paljonko yhdestä naudasta saa myytävää lihaa?
- Miten teurastus hinnoitellaan?
- Miten lihan leikkaus on järjestetty?
- Miten ja missä lihan pakkaaminen tapahtuu?
- Miten lihan kuljetus tapahtuu?
- Onko teurastuksen ja lihan käsittelyn järjestäminen ollut helppoa?

### **Hygienia**

- Miten hygieniavaatimukset on huomioitu ja toteutettu tilalla sekä kuljetuksessa?
- Millaisia hygieniavaatimuksia lihan myynnissä on?
- Miten omavalvonta on toteutettu? Millainen suunnitelma?

- Millaiset tilat lihan säilytystä ja myyntiä varten tilalla on?
- Onko hygieniavaatimusten noudattaminen koettu hankalaksi?

### **Lihan myynti**

- Miten tilamyynti on toteutettu?
- Paljonko lihaa myydään vuodessa?
- Miten lihaa markkinoidaan?
- Mitä kautta lihaa myydään?
- Paljonko tilalla on asiakkaita?
- Millaiset asiakkaat ostavat lihaa?
- Mille alueelle lihaa myydään?
- Millaisissa erissä lihat myydään?
- Mitä lihaa asiakkaat ostavat eniten?
- Miten tuotteet hinnoitellaan?

### **Kannattavuus**

- Miten tilamyynnin kannattavuutta arvioidaan?
- Mitä kustannuksia tilamyynnistä tulee verrattuna siihen, jos nauta myydään teurastamolle?
- Mitä etua tilamyynnillä saavutetaan?
- Millaisia ongelmia tilamyynnissä on ollut?
- Mitä tilamyynnissä on otettava huomioon?