

Poronlihan suoramyyntin kannattavuustekijät

Opinnäytetyö
Agrologi AMK
Jenna Kiemunki
Ytyä Yrittäjyyteen-hanke
2025

Sisällys

Johdanto	3
Keskeisimmät käsitteet.....	4
1 Suoramyyntin ohjeistukset ja vaatimukset.....	5
1.1. Poronlihan suoramyyntiä koskevat ohjeistukset	5
1.2. Elintarvikehuoneiston vaatimukset	6
2 Kustannusrakenne ja lihatuotteen hinnoittelu	8
2.1. Esimerkkejä suoramyyntin kustannusrakenteista	8
2.2. Kestävä hinnoittelu.....	10
3 Suoramyyntiyrityksen perustaminen ja liiketoiminta.....	12
3.1. Verkotot ja yhteistyö	14
3.2. Logistiikka.....	14
3.3. Markkinointi ja myyntikanavat.....	15
3.4. Kehittäminen	17
Pohdinta.....	18
Loppusanat	20
Lähteet:.....	21
Hyödylliset linkit:.....	22
Liitteet:.....	24
Liite 1.....	24
Liite 2.....	25

Johdanto

Opinnäytetyön aiheena on *poronlihan suoramyynnin* kannattavuustekijät. Tavoitteena on löytää niin sanottu kriittinen piste, missä vaiheessa poronlihan myynti suoraan kuluttajalle olisi kannattavampaa kuin myynti paliskunnan yhteiskauppojen isommille ostoliikkeille. Työssä painotetaan erityisesti nuorten porotalousyrittäjien näkökulmaa, sillä mittavimmat investoinnit suoramyyntiin luonnollisesti vaativat pitemmät poistoajat. Työ on toteutettuna osana Ytyä yrittäjyyteen – Nuoret voimavaraksi-hanketta ja sen tilaaja on Leader Pohjoisin Lappi.

Työssä käsitellään nimenomaan ammattimaisen eli oman yrityksen kautta tapahtuvaa suoramyyntiä, jolloin poronliha saataisiin markkinoille *tarkastettuna* ja koko ketju kulkee *elintarvikehuoneistojen* kautta. Tässä selvityksessä ei arvioida porotalouden yleistä kannattavuutta, vaan arvioidaan miten saada poronlihan suoramyynnistä kannattavaa liiketoimintaa. Jatkokysymyksenä selvitykselle on, milloin on järkevää investoida *hyväksytyyn elintarvikehuoneistoon*.

Tämän kirjallisen selvityksen lisäksi on tehty havainnollistava PowerPoint- esitys, jossa nostoina tärkeimpiä vaiheita oman poronlihamyyntiyrityksen perustamisessa ja sen liiketoiminnan kehittämiseksi. Tueksi väittämille laskelmia kuluista on tehty Excel- taulukoihin.

Poronhoitoalue kattaa yli kolmasosan Suomen pinta-alasta ja se on jaettu paliskunniksi, jotka ovat kukin vastuussa oman alueensa poronhoidosta. Porotalous ja poronlihanmyynti ei siis ole kauttaaltaan samanlaista, vaan paljon paliskuntakohtaisia eroja löytyy, esimerkiksi sillä saralla, myydäänkö lihaa suoraan yksityisille kuluttajille vai onko paliskunnalla sovittu yhteiset kaupat, jolloin lihat ostetaan isompiin liikkeisiin. Osa poroteurastamoista on paliskuntien omistuksessa ja osa yksityisyritysten, tämäkin vaikuttaa poronomistajien mahdollisuuteen harjoittaa suoramyyntiä.

Keskeisimmät käsitteet

Poronlihan suoramyyntiä on, kun paliskunnan osakas eli yksittäinen poronmestaja myy lihaa suoraan yksityiselle kuluttajalle, ilman että paliskunta osallistuu kaupantekoon. Suomalaista poronlihaa saa kansallisen erityisluvan myötä EU-lainsäädännöstä poiketen myydä joko tarkastettuna tai tarkastamattomana. (Ruokavirasto a 2025)

Tarkastamattomalla poronlihalla tarkoitetaan lihaa, jota on käsitelty elintarvikehuoneiston ulkopuolella. Perinteisesti poronhoitoon on kuulunut kenttäteurastus erotuksien yhteydessä, ja ostajat ovat hakeneet kokonaisen ruhon tai raakapaloitellut lihat paikan päältä. Kansallinen poikkeaman EU-lainsäädännöstä mahdollistaa tämän tyyllisen lihanmyynnin jatkumisen. Tarkastamatonta poronlihaa saa myydä ainoastaan poronhoitoalueella ja vain yksityiseen kotitalouskäyttöön. Lisäksi vuosikohtaista myyntimäärää on rajoitettu siten, että tarkastamatonta poronlihaa saa myydä enintään 5000 kg ja siitä valmistettua kuivalihaa enintään 500 kg. (Ruokavirasto b 2025)

Tarkastettu poronliha on kulkenut koko ketjun teurastuksesta alkaen elintarvikehuoneistossa, kunnes päätyy ostajalle. Eläinlääkäri tarkastaa ruhon teurastuksen jälkeen ja leimaa sen. Hyväksytystä teurastamosta tullut liha muuttuu tarkastamattomaksi, mikäli sitä käsitellään elintarvikehuoneiston ulkopuolella tai samoissa tiloissa tarkastamattoman lihan kanssa. Tarkastetun poronlihanmyyntimahdollisuudet ovat laajemmat kuin tarkastamattoman. Tarkastamatonta lihaa ei saa käsitellä, esimerkiksi jauhaa tai savustaa ostajalle. Tarkastetun lihan käsittelyä ei ole rajoitettu, mutta elintarvikehuoneiston tulee soveltua tähän tarkoitukseen.

Elintarvikehuoneisto on mikä tahansa paikka tai tila, jossa käsitellään myytäväksi tai eteenpäin luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita (Ruokavirasto c 2025). Elintarvikehuoneistolla voidaan tarkoittaa hyväksytyä elintarvikehuoneistoa eli laitosta tai rekisteröityä elintarvikehuoneistoa. Riippuen siitä kumman tyyppisessä edellä mainituista elintarvikehuoneistossa poronlihaa käsitellään, myyntimahdollisuudet poikkeavat ollen kuitenkin aina laajemmat kuin tarkastamattoman.

1 Suoramyyntin ohjeistukset ja vaatimukset

Tässä osassa käsitellään poronlihan suoramyyntin ja elintarvikehuoneistojen ohjeistusta ja vaatimuksia. Paliskuntain yhdistys on ollut mukana kokoamassa useita oppaita, jotka on hyvä lukea läpi, kun suunnittelee suoramyyntiin ryhtymistä. Ruokavirasto ohjeistaa poronlihan myyjiä verkkosivuillaan kattavasti ja oman kotikunnan elintarvikevalvonnasta saa apua toiminnan käyntiin polkaisemisessa.

1.1. Poronlihan suoramyyntiä koskevat ohjeistukset

Poronlihan myynti paliskunnan ulkopuolelle kotimaassa on aina arvonlisäverollista ja tällä hetkellä elintarvikkeiden alv-kanta on 14 %. Verollista myynti on myös silloin, kun paliskunnan toiselta osakkaalta ostetaan tai itseltä siirretään lihaa omaan lihanjalostuselinkeinoon. Porotaloudessa alkutuotantona paliskunta on alv-velvollinen ja kukin osakas palauttaa omalta osaltaan täytetyn alv-ilmoituksen paliskuntaansa. Ammattimaisen suoramyyntin kohdalla alv-velvollinen on sitä harjoittavan poronmistajan yritys. (Ylitalo & Paliskuntainyhdistys 2019)

Suoramyyntistä on **aina** ilmoitettava oman kunnan elintarvikevalvontaan ennen toiminnan aloittamista. Elintarvikehuoneisto rekisteröidään niin ikään kotikunnan elintarvikevalvontaan tai sille haetaan hyväksyntää (laitokset). Rekisteröinti-ilmoituksen voi tehdä ympäristöterveydenhuollon ilmoitusjärjestelmässä, ilppa-palvelussa, mutta on syytä selvittää joka tapauksessa ensin elintarvikevalvonnasta riittääkö rekisteröinti vai tarvitseeko elintarvikehuoneisto hyväksynnän. Hyväksymistä vaativia elintarvikehuoneistoja ei voi ilmoittaa ilppa-palvelussa. Elintarvikehuoneiston rekisteröinti tulee tehdä viimeistään 4 viikkoa ennen toiminnan aloittamista ja laitoksien kohdalla täytyy odottaa hyväksyntätodistus ennen aloitusta. (Ruokavirasto c 2025)

Elintarvikehuoneiston perustaminen aloitetaan selvittämällä rakennusvalvonnasta, soveltuuko tila kyseiseen käyttötarkoitukseen, lisäksi kaava-alueilla saattaa olla rajoituksia elintarvikehuoneistojen sijainneille. Kuntakohtaiset ohjeet vaihtelevat ja merkittävin tekijä on elintarvikehuoneistossa harjoitettavan toiminnan laajuus ja -tyyppi. Elintarvikehuoneistoa varten tarvitaan pohjapiirros, josta käy ilmi kaikkien koneiden ja laitteiden sijainti. Rakennusvalvonnasta haetaan lupaa käyttötarkoituksen muutokselle, kun muussa käytössä olleesta tilasta tehdään elintarvikehuoneisto ja rakennuslupa kokonaan uutta rakennusta tehtäessä. Luvista ja rekisteröinnin käsittelystä peritään kuntakohtainen maksu. (Tunturi-Lapin Ympäristöterveydenhuolto 2025)

Kaikkien yli 3 kuukautta pakkaamattomia helposti pilaantuvia elintarvikkeita (kuten raaka poronliha) käsittelevien pitää suorittaa hygieniapassikoulutus (Ruokavirasto a 2025). Hygieniapassi vaaditaan jo teurastamotyöskentelyssäkin. Lisäksi teurastamoilla eläinten lopetukseen liittyviin tehtäviin vaaditaan Aluehallintoviraston myöntämä lopetuskelpoisuustodistus (Aluehallintovirasto 2025). Näitä tehtäviä ovat porojen teurastuksessa muun muassa tainnutus ja pistäminen.

Paliskuntain yhdistys on laatinut poronlihan suoramyynnistä kattavan oppaan, joka on päivitetty Poronliha 2020-hankkeessa (Paliskuntain yhdistys 2013). Oppaassa on eritelty mitä tietoja suoramyynnistä pitää omalle paliskunnalle ilmoittaa, tärkeintä on ilmoittaa suoramyyntiaikeistaan ja arvio sen määrästä. Paliskuntakohtaiset erot suoramyntikäytänteissä ovat isot. Osakkaat saavat myydä lihansa suoraan, mutta kenenkään yksittäisen poronmistajan lihakaupat eivät saa haitata paliskunnan yhteistä tai muiden osakkaiden lihanmyyntiä.

1.2. Elintarvikehuoneiston vaatimukset

Elintarvikehuoneiston tulee soveltua sen käyttötarkoitukseen. Sijaintikunnan valvovat viranomaiset arvioivat elintarvikehuoneiston soveltuvuuden ja sen tarvitaanko hyväksyntä vai riittääkö rekisteröinti. Kuntakohtaiset linjaukset voivat olla poikkeavia. Eniten vaatimukseen vaikuttaa toiminnan laajuus. Kunta perii vuosittain 150 euron suuruisen valvonnan perusmaksun sekä rekisteröidyiltä että hyväksytyiltä elintarvikehuoneistoilta (Elintarvikelaki, 72 §).

Kun toiminta on pienimuotoista, riittävät kodinomaiset tilat ja rakenteet elintarvikehuoneistolle. Pintojen, rakenteiden ja irtaimiston on oltava helposti puhtaana pidettävät, kestävä vesipesua sekä desinfiointia ja materiaalien oltava elintarvikekäyttöön soveltuvia. Lihankäsittelytiloista ei saisi mielellään olla ovea suoraan ulos, mikäli tältä ei voi välttyä, ovi on pidettävä suljettuna koko sen ajan, kun esillä on pakkaamattomia helposti pilaantuvia elintarvikkeita, kuten raakaa poronlihaa. (Palojärvi & Paliskuntain yhdistys 2019)

Tiloissa ja toiminnassa tulee huomioida yleinen hygieenisuus. Elintarvikehuoneistossa on oltava riittävästi vesipisteitä eri käyttötarkoituksiin. Hyväksytyssä laitoksessa on käytännössä oltava automaattiset hanat käsienpesuun ja veitsisterilisaattori. Elintarvikehuoneistoon täytyy tulla sekä kylmä että kuuma juomakelpoinen vesi. Jos vesi tulee omasta kaivosta, on toiminnanharjoittajan vastuulla omakustanteisesti ottaa näytteet ja toimittaa kunnan elintarvikevalvontaan todistus vedenlaadusta. (Palojärvi & Paliskuntain yhdistys 2019)

Elintarvikehuoneistoon ei saa päästää ulkopuolisia, esimerkiksi ostamaan tulossa olevia asiakkaita. Osana omavalvontaa toiminnanharjoittaja on velvollinen huolehtimaan, että jokaisella poronlihan suoramyynnissä työskentelevällä on tehtävään riittävä osaaminen (Ruokavirasto a 2025). Kun suoramyynti on pienimuotoista, voi asiakkaita ottaa vastaan vaikkapa kodin tiloissa ja talousrakennuksessa olevassa pakastimessa voi säilyttää myyntituotteita. (Palojärvi & Paliskuntain yhdistys)

Tilojen ilmanvaihto on oltava riittävä. Kylmätilojen ja pakastimien lämpötilojen seuraaminen ja ylös kirjaaminen on yksi omavalvonnan tärkeimmistä tehtävistä. Yli 10m³ kylmäsäilytystiloissa on lakisääteisesti oltava tallentava lämpötilanseuranta. Ruhot jäädytetään vähintään +7 asteeseen mahdollisimman nopeasti teurastuksen jälkeen, jonka jälkeen niitä riiputetaan kinnerkoukuissa. Ruhot eivät saa koskea toisiinsa. Tuoreen lihan säilytyslämpötila on enintään +6 ja jäädytetyn vähintään -18 astetta.

Elintarvikkeita ja sivutuotteita saa säilyttää samassa kylmätilassa, kunhan ne pystytään selkeästi erottamaan. (Ruokavirasto a 2025)

Jätehuolto tulee olla asianmukaisesti hoidettuna. Poron teurastuksen ja lihanleikkuun yhteydessä syntyneet sivutuotteet saa haudata, mutta siitä on tehtävä kirjallinen ilmoitus kunnaneläinlääkärille ja pidettävä kirjaa (Ruokavirasto a 2025). Elintarvikehuoneesta jätteet on tyhjennettävä vähintään kerran päivässä. Elintarvikehuoneiston toiminnasta ei saa aiheutua haittaa ympäristölle. Kuntakohtaisia eroja jätehuollon järjestämisessä voi olla ja esimerkiksi kaavoitetuilla ja pohjavesialueilla sivutuotteiden hautaaminen voidaan kieltää.

Lihankäsittelyssä on oltava puhdas, pelkästään siihen käyttöön tarkoitettu vaatetus ja kengät. Elintarvikehuoneistossa tulee olla riittävästi lattiakaivoja. Siivousvälineille tulee olla oma tila ja pesumahdollisuus. (Ruokavirasto d 2025)

Tarkastamatonta poronlihaa ei saa käsitellä tai samoissa tiloissa tarkastetun kanssa, jos näin toimitaan, tarkastettuakin lihaa koskevat jatkossa samat säännöt kuin tarkastamatonta. Tarkastamattoman lihan lähettäminen kuluttajalle on kiellettyä ja se on vain yksityiseen kotitalouskäyttöön. Tarkastettua lihaa sen sijaan saa lähettää kuluttajalle, kun sen kylmäketjun katkeamattomuus on järjestetty. (Palojärvi & Paliskuntain yhdistys 2019)

Rekisteröidystä elintarvikehuoneistosta voidaan toimittaa poronlihaa vähittäismyyntiin ja ravintoloihin vuosittain 1000 kg ja enintään 30 % lihan kokonaismyynnistä. Laitoksesta eli hyväksytystä elintarvikehuoneistosta lihaa voidaan myydä EU- ja ETA-maihin ilman kilomääräistä rajoitusta. (Paliskuntain yhdistys 2013)

Lainsäädäntö ja Ruokavirasto jättää kuntien elintarvikevalvonnalle tulkinnanvaraa elintarvikehuoneistojen vaatimuksista. Jossain puu voi olla kokonaan katsottu sopimattomaksi materiaaliksi ja jossain se voidaan hyväksyä, kunhan seinät on vaikkapa roiskeuojattu riittävälle korkeudelle. Wc-tilat pitää olla järjestetty läheisyyteen, mutta tapauskohtaisesti niiden ei tarvitse sijaita välittömässä yhteydessä.

Lihanleikkuutiloja suunnitellessa kannattaa kiinnittää huomiota materiaaleissa ja muissa ratkaisuissa siihen, mikä käytännössä toimii parhaiten. Ruostumaton teräs on hyvä materiaali tasolle, lattialle pinnoitettu betoni tai massa. Leikkaamotilat on hyvä suunnitella siten, että työskentely niissä on tehokasta ja paikka ei käy heti ahtaaksi. Esimerkiksi mietittynä montako ruhoa tarvitsee kerrallaan mahtua riippumaan ja että kaikki tuotteet mahtuvat myös kylmään säilöön. Jos on mahdollista tiloja tehdessä jättää väljyyttä, voi tarvittaessa myöhemmin laajentaa tai päivittää lihankäsittelyn välineistöä ja laitteita.

Esimerkiksi Keski-Uudenmaan ympäristökeskuksen ohjeet elintarvikehuoneiston perustamiseen löytyy netistä (Keski-Uudenmaan ympäristökeskus 2012). Ohjeet on laadittu 2012 ja ne ovat todella yksityiskohtaiset. Tällaisista ohjeista saa vähän käsitystä, mitä vaatimuksia jossain kunnissa on asetettu. Seuraavassa kappaleessa poimittuna muutamia kohtia edellä mainitusta ohjeistuksesta.

”Seinäpinnat vettä pitäviä, nestettä hylkiviä, pestäviä ja myrkyttömiä. Laatat, pelti, ruostumaton teräs, pinnoitettu betoni tai muovimatto. Vähintään 1,80 m korkeudelle, roiskekorkeus ja tasojen taustat. Kulkureiteillä seinäpinnat ja pilarit törmäyssuojattu.

Lattia vettä pitävä, nestettä hylkivä, pestävä ja myrkytön. Jos jatkuvasti märkänä, ritilällä varustettu lattiakaivo, kaadot kaivoon päin. Lattian ja seinän välinen raja pyöristetty, jotta helppo pitää puhtaana. Esim pinnoitettu betoni tai massalattia, keraamiset laatat. Väri sellainen, että puhtauden pystyy vaivatta arvioimaan. Katto rakennettu siten, ettei likaa pääse kertymään, vähentää kosteuden tiivistymistä, homeenmuodostumista ja hiukkasten varisemista. Sileät ja ehjät pinnat. Ilmanvaihtokanavat mielellään rakenteisiin. Valaisimet kattoon, suojakuvuin ja verkoin. Suositus: pinnoitettu profiilipeltti, hygienialevy tai maalattu betoni” (Keski-Uudenmaan ympäristökeskus 2012).

Usein vastaan tulee väite, että elintarvikehuoneiston piha täytyy olla asfaltoitu. Tämä ei ole mikään lakiin kirjattu asia, vaan valvovien viranomaisten tulkinta. Yrittäjä on toki velvollinen estämään ympäristön pilaantumisen ja noudattamaan annettuja ohjeita, mutta jossain tapauksissa voi varmasti neuvotella riittäkö betoninen alusta jäteastian alla. Kunnan valvontaviranomaisten kanssa voi yhdessä pohtia ja suunnitella parhaat ratkaisut tapauskohtaisesti.

2 Kustannusrakenne ja lihatuotteen hinnoittelu

Suoraan myytävälle poronlihalle ei pystytä karkeastikaan asettamaan tyypillistä kustannusrakennekehystä, sillä suoramyynnitapoja on niin useita. On äärimmäisen tärkeää tehdä oman tilanteen mukainen kustannuslaskelma ennen ammattimaiseen suoramyyntiin siirtymistä. Merkittävimpiä kuluja voivat olla elintarvikehuoneiston rakentamiseen tai remontoimiseen liittyvät kulut, työaika ja polttoaineet tai vaikka laitehankinnat.

Maastossa työskennellessä ei työaikaa laskeskella, mutta jos lihanmyynnistä haluaa tuottavaa yritystoimintaa, pitää käytettävä aika huomioida laskelmissa. Oman työajan voi arvottaa halunsa mukaan, mutta viitteenä voi käyttää laskennallista keskipalkkaa 15 euroa tunnilta. Lihan leikkuuseen menneen ajan lisäksi pitää huomioida myös esimerkiksi kuljetuksiin käytetty aika.

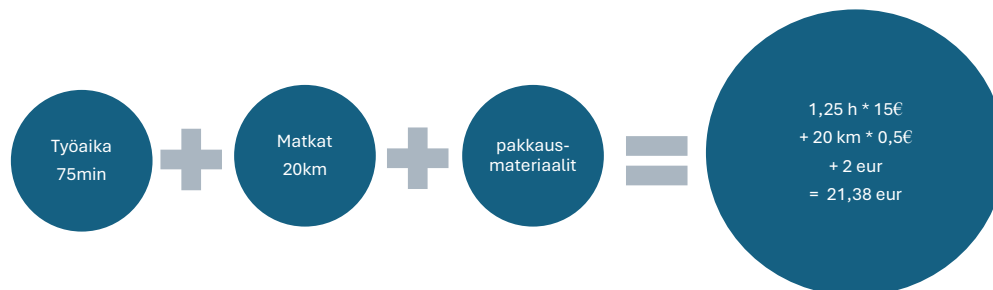
Auton käyttö maksaa noin 0,5 euroa kilometriltä, riippuen suuresti käytettävän auton kulutuksesta. On järkevää selvittää realistisesti oman auton kulut sekä suunnitella reitit ja ajot niin, ettei tule ajettua ylimääräisiä lenkkejä. Lihankäsittelytilojen sijainti suhteessa kotiin ja teurastamoon on merkittävä kannattavuustekijä.

Oma osaamisen taso vaikuttaa siihen, kuinka nopeaa ruhon käsittelystä selviytyy ja kuinka vähän hävikkiä syntyy. Lihankäsittelyyn voi kouluttautamalla hakea oppia ja käytännössä leikkaamalla mahdollisimman paljon pysyy ammattitaito yllä. Jos aikaa leikkaamiseen ja pakkaamiseen ei ole, ruhojen kokonaisuena myyntikin on varteenotettava vaihtoehto.

2.1. Esimerkkejä suoramyynnin kustannusrakenteista

Tässä kappaleessa on havainnollistavia esimerkkejä, minkälaisia kustannusrakenteita suoramyynitiä harjoittavilla voi olla. Näitä voi käyttää apuna, kun tekee laskelmia oman lihanmyynnin kannattavuudesta.

Edullisimmillaan suoramyyntiin lihaa saa perinteiseen tapaan teurastaa kentällä erotuksen yhteydessä tai kotiaidalla. Tällöin poronliha on tarkastamatonta ja sen myynti on tarkoin rajoitettua. Tarkastamatonta poronlihaa saa myydä vain poronhoitoalueella ja ainoastaan yksityisten kuluttajien kotikeittiöihin. Alla olevassa kuvassa (kuva 1) hahmoteltu tällaisen perinteisen, hyvin yksinkertaisen, suoramyynnitavan kulut.



Kuva 1 tarkastamattoman lihan kulut

Kuvan 1 tapaan suoramynty poro nyljetään erotuksen yhteydessä kentäteurastamossa itse ja riiputetaan ulkona katoksessa nylkypaikan vieressä. Ruho kuljetetaan kotiin 20 kilometrin päähän, jossa se paloitellaan ja pussitetaan. Ostaja hakee lihat pussitettuna tuoreena ja maksaa käteisellä paikan päällä. Kuluja syntyy käytetystä työajasta, jota menee 75 minuuttia. Autolla ajetaan 20 kilometriä ja pakkausmateriaaleihin menee arvioidusti 2 euroa. Luusaha ja veitset on hankittu jo oman ruokaporon nylkemistä ja paloittelua varten, joten näihin ei ole mennyt rahaa.

Tarkastamattoman poronlihan myynnin riskinä on työolosuhteista johtuva pilaantumisaara, esimerkiksi liian korkea lämpötila tai haittaeläimien pääsy saastuttamaan liha. Myös vaikkapa pimeys asettaa haasteita työturvallisuudelle ja leikkuutyön laadulle. Jos ei ole asianmukaisia tiloja säilyttää lihaa, ostaja täytyy olla valmiina. Ostajalta vaaditaan myös joustavuutta, kun ei voi kovin montaa päivää etukäteen tietää milloin lihaa saa.

Jos suoramynty on satunnaista, vain pari ruhoa vuosittain, ostaja löytyy valmiiksi läheltä ja pystyy noutamaan lihat lyhyellä varoajalla, tämä on aivan hyvä tapa. Kuvatun kaltaisella suoramyynnillä ei ole kuitenkaan kasvumahdollisuuksia, sillä jo ostajakunta on suppea, kun lihaa saa myydä ainoastaan poronhoitoalueella yksityistalouksiin. Jos on ruhoja paloiteltavaksi myyntiin kerralla enemmän, tarvitsee jo tilaa niiden roikottamiseen, paloitteluun ja säilyttämiseen, joten on luultavimmin järkevää tehdä tilat, jotka kelpaavat rekisteröitäväksi elintarvikehuoneistoksi.

Suoramyntiyritys voi nojautua pitkälti yrittäjän omaan työpanokseen, kun kaikki tehdään itse. Teurastetaan porot paliskunnan teurastamossa ja kuljetetaan ruhot kotipihaan oleviin itse remontoituihin leikkaamotiloihin, jossa lihat leikataan luuttomaksi ja pakataan. Tilat on rekisteröity elintarvikehuoneistoksi, joten liha on tarkastettua. Säilytetään lihat jäädytettynä isossa arkkupakastimessa, kunnes kuljetetaan ne asiakkaille. Yrittäjä on satsannut elintarvikekäyttöön tarkoitettuun pakettiautoon, jossa kattoon asennettu kisko ruhoille. Auto kuitenkin löytyi käytettynä, joten sekään ei ollut valtava investointi. Porojen elävänä kuljettamiseen hänellä on peräkärry. Ennen yrittäjällä oli toiminimi, mutta vaihtoi hiljattain osakeyhtiöksi ja nyt harkitsee kirjanpitäjän

palkkaamista, koska haluaa mieluummin tarjota lihat itse toimitettuna kuin istua koneen ääressä.

Kiinteät kulut ja kertainvestoinnit:

- Elintarvikeauto
- Leikkaamotilojen remontti
- Vakuumikone, vaaka, etikettitulostin
- Pakastin
- Sähkö ja vesi

Muuttuvat kulut:

- Työaika
- Matkat
- Pakkausmateriaalit

Kuva 2 tarkastettua poronlihaa myyvä yritys

Kuvassa 2 on tarkastettua poronlihaa myyvän yrityksen kustannusrakenne. Kiinteät kulut ovat muuttumattomia eriä, joihin on helppo varautua, kun taas muuttuvat kulut riippuvat työtehosta, toimitusmatkoista ja vaikkapa jalostusasteesta.

'Kalleimmillaan' poronlihansuoramyyntiä tehdään oman pienteurastamon ja leikkaamon kautta. Rakentamiseen, rakennusmateriaaleihin ja -lupiin on täytynyt investoida ja yrityksellä on todennäköisesti lainoja lyhennettävänä, vaikka tukeakin rakentamiseen olisi saanut. Laitosmainen elintarvikehuoneisto on iso panostus ja harvoin näitä pyritetään vain yrittäjän omalla työllä. Taustalla voi olla osakeyhtiö tai osuuskunta ja henkilökuntaa palkattuna.

Kuten muutaman esimerkin avulla on tuotu esille, suoramyyntiä on mahdollista toteuttaa laajalla skaalalla. Kun siis katsotaan mihin hintaan muut myyvät poronlihaa, on hyvä muistaa, että taustalla saattaa olla hyvin erilaiset lähtökohdat, jotka luonnollisesti näkyvät hinnassa.

2.2. Kestävä hinnoittelu

Poronliha on erikoistuote, jonka ainutlaatuisuus saa näkyä hinnassa. Tällä hetkellä poronlihan kysyntä ylittää tarjonnan eli kaikille halukkaille ostajille ei riitä poronlihaa myytäväksi. Tällainen markkinatilanne on erinomainen, kun miettii siirtymistä ammattimaiseksi poronlihakauppiaksi.

Myytäviä tuotteita voidaan hinnoitella kustannus-, kate-, ja markkinaperusteisesti. Kannattavan liiketoiminnan edellytys on, että myytävästä tuotteesta saatu hinta kattaa kulut ja tuottaa voittoa. Eli kun lähdetään muodostamaan tuotteelle hintaa, pitää selvittää mitä kuluja sen markkinoille saattamisesta tulee. Sen jälkeen mietitään mikä on

se oma siivu, jonka haluaa jäävän käteen. Lihatuotteiden myynti on arvolisäverollista, sekin täytyy muistaa myyntihintaa miettiessä huomioida.

Usein kuulee sanottavan, että ei kannata katsella millä hintaa naapurit myy tai mikä on käristyksen kilohinta lähikaupassa. Kuitenkin on tärkeää olla myös perillä markkinoiden yleisestä hintatasosta, joten ei välttämättä ole huono idea vilkuilla muiden tuotteita, kunhan pitää mielessä, että kollegalla lihanmyynnin kustannusrakenne voi olla poikkeava. Jos ei taivu samaan kilohintaan jonkun muun tuotteiden kanssa, eikä kuluja ole mahdollista laskea, täytyy miettiä miten perustella eli markkinoida asiakkaalle tuotteen korkeampi hinta. Jos asiakas ei lihaa halua kyseisellä hinnalla ostaa, onko kyseessä silloin paras asiakas tuotteelle.

Hintatasoa ei myöskään ole syytä lähteä polkemaan alaspäin. Poronliha on luksusta luonnonlaitumilta ja sen saatavuus on rajallinen. Ei tarvitse poronlihantuottajana hävetä, jos lihanmyynti on tuottoisaa, vaan voi voitoilla investoida yritystoimintaan. Kun poronlihan imago on hyvä ja lihanmyyntikenttä vireä, se alkaa näkyä kaikille poronomistajille, ei pelkästään suoramyyjille.

Pitää löytää ne tahot, jotka maksavat parhaiten ja miten saa hävikin minimoitua. Suosittua on ollut viime vuosina myydä ns. porobokseja eli puolikas tai kokonainen poro, yleisimmin vasa, leikattuna luuttomaksi ja pakattu valmiiksi pusseihin ja toimitettu asiakkaalle pakettina. Liite 1 sisältää kuvauksen Deliporon puolikkaan vasan sisältävästä poroboksista.

Liikkeelle		
laji	vasa	
paino	21	
kilohinta	11,9	
Euroa	249,9	
	eli alv 0%	

Kuva 3 ostoliikkeelle myyty vasa

Poroboksin ehdoton valtti on, että saadaan kaikki lihanosat menemään. Kuitenkin ruhon luuttomaksi leikkaamisessa ja pakkaamisessa menee aikaa ja vielä jos kuluja syntyy pitkistä kuljetusmatkoista, on riskinä, että kilohinta asetetaan liian alhaiseksi. Arvo-osat kuten fileet ja paistit ovat niin haluttuja, että kannattaa harkita myyntiä osa kerrallaan. Keittolihaa voisi kokeilla tarjota ravintoloille lounaalle ja jauhelihaa vaikkapa keskuskeittiöille.

boksi	
laji	luuttomaksi leikattu vasa
paino	21
kilohinta	23
euroa	483 alv 14
veroton	415,38
Tässä ruhopainon mukaan!	
Kuluttajille myydyt alv 14%	
Näistä ei vielä vähennetty kuluja	

Kuva 4 boksina myyty vasa

Kun tehdään suoramyntiä ammattimaisesti käsiteltynä elintarvikehuoneistoissa, myyntimahdollisuudet ovat laajat. Kuvissa 3, 4 ja 5 nähdään vertailua eri tavoin myydyistä porosta. Vertailun vuoksi kaikissa on myytävänä ollut 21 kiloa lihaa. Nämä ovat vain esimerkkejä, joiden on tarkoitus auttaa pohtimaan mikä on itselle toimivin tapa myydä poronlihat.

osina									
laji	sisäfilee	ulkofilee	paistit	keittolihat	lapakäristy	potkakieko	etuselkä	jauhelihaa	yhteensä k
paino	0,4	1,1	4,9	5	4	1	0,6	4	21
kilohinta	60	55	50	15	40	28	29	22	
euroa	24	60,5	245	75	160	28	17,4	88	
									697,9
								veroton	600,194
	arvo-osat	329,5							
	veroton	283,37							

Kuva 5 osa kerrallaan myyty vasa

Kaikki lihan myyntiin liittyvät kulut ja lihanmyyntiyrityksen investoinnit tulisi kattaa lihanmyynnillä. Jos yritystoiminta ei tuota voittoa, voidaan todeta kyseessä olevan kallis harrastus.

Liite 2 sisältää listausta tarvikkeista, välineistä ja kustannuksista, joita poronlihan suoramyntiyrityksellä voi olla. Listan lopussa nostona muutamia työaika ja hinta-arvioita Sanna Marjomaan opinnäytetyöstä (2021) Poronlihan suoramyntin kehittäminen tilatasolla.

3 Suoramyntiyrityksen perustaminen ja liiketoiminta

Yritystoiminnan kanssa voi aloittaa varsin matalalla kynnyksellä. Valitaan omaan tilanteeseen sopivin yhtiömuoto, jonka kautta myydä poronlihat suoraan kuluttajille. Toiminta mitoitetaan yrityksen resurssien mukaan ja aloittaa voi pienimuotoisesti

kokeillen. Toiminnan kehittämistä kannattaa harjoittaa koko yrityksen elinkaaren ajan, menestyvät liiketoimet voi aikanaan myydä kokonaisuudessaan eteenpäin.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimiyrittäjä pyörittää liiketoimintaa, jonka tärkein resurssi on yrittäjän oma työpanos. Suoramyyntissä toiminimen perustamisella pääsee siis hyvin alkuun. Perustamisilmoitus tehdään OmaVerossa ja Y-tunnuksen saa heti. Samalla voi ilmottautua alv-rekisteriin, jos arvioi vuotuisen liikevaihdon olevan yli 20 000 euroa. (Verohallinto 2025)

Toiminimestä voi tehdä ilmoituksen kaupparekisteriin, jolloin saat suojan yritysnimellesi. Ilman tätä rekisteröintiä toimit elinkeinonharjoittajana omalla nimelläsi. Sähköisesti tehtynä perustamisilmoitus maksaa 70 euroa. (Patentti- ja rekisterihallinto 2025)

Mikäli tarvitsee tehdä isompia investointeja, kuten rakentaa kokonaan uudet leikkaamotilat, osakeyhtiö voi olla järkevämpi ratkaisu. Yritysmuoto vaikuttaa verotukseen ja lainoihin. Toiminimiyrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa liiketoimintansa veloista, jolloin pahimmassa tapauksessa muuta omaisuutta joutuu myymään kattaessaan pieleen menneestä liiketoiminnasta koituneet kulut. Myös toiminimen verotus on sidottu yrittäjänä toimivan henkilökohtaiseen verotukseen. Liiketoiminnan kasvaessa yhtiömuotoa voi vaihtaa. Osakeyhtiössä osakkaat vastaavat vain sijoittamansa pääoman mukaan.

Osuuskunta on myös hyvä vaihtoehto leikkaamoyritykselle, kun useampi haluaa lähteä mukaan. Osuuskunnan voivat perustaa yksityiset henkilöt, yhteisöt tai säätiöt. Osuuskunnassa kukin mukana oleva vastaa osuutensa mukaan liiketoimista. Osuuskunnassa voi siis olla yksi veturina ja muut mukana pienemmillä osuuksilla tai ihan miten halutaan sopia. Osuuskunnan tavoitteena ei ole maksimaalinen liikevoitto vaan etujen tarjoaminen jäsenilleen (Yritä.fi 2015).

Edellä mainittujen yhtiömuotojen lisäksi on vielä avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Näiden perustamiseen tarvitaan vähintään 2 henkilöä. Kommandiittiyhtiössä on yksi äänetön yhtiömies, joka ei ole vastuussa kuin yhtiöön sijoittamallaan pääomalla, muutoin näissä kahdessa yhtiömuodossa omistajat ovat henkilökohtaisesti vastuussa toiminnasta ja veloista. Byrokratia on näissä yhtiömuodoissa kevyempää kuin osakeyhtiöllä tai osuuskunnalla. Parhaiten nämä vaihtoehdot sopivat, kun yhtiökumppanit ovat tuttuja ja luotettavia. (Yritä.fi 2025)

Kun lähdetään ammattimaisesti harjoittamaan suoramyyntiä yrityksen kautta, kirjanpitovelvollisuus siirtyy yrittäjälle. Tavanomaisessa porotaloudessa paliskunta on alv-velvollinen. Alkuun voi olla hämmentävää miettiä, mikä kuuluu porotalouteen ja mikä omaan yritystoimintaan, mutta lähtökohtaisesti kaikki mitä ruholle tehdään teurastuksen jälkeen (tai teurastuksesta lähtien, jos tämä tapahtuu muualla kuin paliskunnan yhteisessä nyllyssä) on osa lihanmyyntiyritystoimintaa.

Kirjanpidon ulkoistamista on hyvä miettiä varsinkin, jos porotalouden ja lihanmyynnin lisäksi on vaikkapa metsä- ja maataloutta (nurmirehun viljely poroille). Vaikka kirjanpidon ulkoistaakin, kannattaa sitä itsekkin silti aktiivisesti seurata. Ammatillainen kirjanpitäjänä osaa avata vaatimuksia ja pitää huolen, että kaikki tulee tehtyä ajallaan. Toiminimiyrittäjä voi selvittää yhdenkertaisella kirjanpidolla, mutta tässäkin on tiettyjä kriteerejä. (Verohallinto 2025)

Vaikka toiminta olisikin aluksi pienimuotoista ja käsiteltäviä kilomääriä ei ole valtavasti, kannattaa kaikki tilaukset kirjata saman tien ylös. Tähän voi apuna käyttää excel- taulukoita, valmiitakin pohjia löytyy. Osa ammattimaista toimintaa on, pitää huolta, että asiakkaat saavat mitä ovat tilanneet ajallaan. Ruutuvihkoihin kerätyt puhelimitse saapuneet tilaukset kannattaa lisätä taulukkoon heti koneen äärelle päästyään.

3.1. Verkostot ja yhteistyö

Monessa tapauksessa yhteistyö lisää kannattavuutta, kun kustannukset ja riskit on jaettu useamman osakkaan kesken. Jokainen voi myös tuoda omaa erityisosaamistaan yhtiön toimintoihin. Sekä asiakkaiden ja yhtiökumppaneiden kanssa on järkevää tehdä kirjalliset sopimukset kaikesta. Selkeät pelisäännöt kirjallisella sopimuksella.

Yksi tärkeimmistä verkostoista poronlihan suoramyymälälle on oma kotipaliskunta. Jo poronhoitolakikin säätelee, että paliskunnan alueen porot hoidetaan paliskunnan organisoimalla tavalla. Raaka-aineen saaminen lihanmyyntiin vaatii siis paljon yhteistyötä paliskunnan muiden osakkaiden kanssa. Muut osakkaat voivat muodostaa tärkeimmän tukiverkoston, joilta voi ostaa ruhoja ja työvoimaa leikkaamolle tai saada yhtiökumppaneita. Myös naapuripaliskuntien poronomistajien kanssa saa tehdä yhteistyötä, kunhan tarkistaa, mitä on sovittu vaikkapa elävien porojen tuomisesta ja käsittelystä (esimerkiksi jos aikoo tuoda toisista paliskunnista poroja paliskunnan omistamaan teurastamoon).

Omaan paliskuntaan ilmoitetaan suoramyyntiaikeista ja arvio myyntimäärästä hyvissä ajoin, jotta paliskunta pystyy neuvottelemaan yhteisistä lihakaupoista ostoliikkeitten kanssa. Käytännöt paliskuntien yhteisissä lihanmyynneissä vaihtelevat ja joissain paliskunnissa ei välttämättä ole lainkaan yhteiskauppoja, vaan jokainen myy omat lihansa suoraan. On hyvien sääntöjen mukaista siirtää suoramyyntibisnes oman yrityksen alle, kun se alkaa olla säännöllistä ja merkittävä osuus osakkaan lihanmyynnistä, jotta se ei rasita paliskunnan yhteistä verotusta. Kun koko paliskunnalla menee hyvin, se näkyy kaikkien osakkaiden taloudessa.

Verkostot matkailualalle auttavat luomaan kontakteja uusiin asiakasryhmiin. Matkailuyritykset voivat vinkata kiinnostuneet ostamaan lihaa suoraan lähialueen porotilalta. Matkailukeskuksia on myös yleensä ravintoloita, jotka mieluusti tarjoavat pororuokia asiakkailleen. Mökeissä majoittujat saattavat jo loman aikana haluta kokata poroa, joten verkostojen kautta ujutettu mainos mökkikansioon tai ilmoitustaululle saattaa tuoda kuluttajia lihaostoksille.

3.2. Logistiikka

Kuljettaminen ja ylipäättään kaikki käsittely on puolivilleille poroille aina stressaavaa. Porojen elävän kuljettaminen teurastamolle kannattaakin suunnitella tarkoin, jotta eläimet saadaan hyväkuntoisina perille. Laitosteurastus on edellytyksenä tarkastetun

poronlihan myynnissä. Hyväkuntoisista, oikeaoppisesti teurastetuista poroista saadaan laadukasta lihaa, joka sopii monipuoliseenkin jatkojalostukseen. (Hukkanen & Paliskuntain yhdistys 2011)

Poronomistaja saa kuljettaa omia porojaan ilman erillistä lupaa kaupalliseenkin tarkoitukseen (esimerkiksi lihanmyynti) alle 65 kilometriä pitkän matkan. Kuljetusvälineen, pakettiauto tai kärry, tulee olla porojen kuljettamiseen soveltuva, vähintään 1,3 metriä korkea ja eläinkohtaista tilaa 0,4 m². Poroja pitää pystyä tarkkailemaan ajon aikana ja kuljetusvälineessä tulee olla hätätilanteiden varalle välineistö muun muassa pahoin loukkaantuneen eläimen hätäteurastukseen. Porojen elävänä kuljettamiseen voi kysyä neuvoa kunnan eläinlääkäriltä, etenkin poikkeusolosuhteissa kuten kova pakkanen. (Hukkanen & Paliskuntain yhdistys 2011)

Elintarvikkeita ei saa kuljettaa samalla välineellä kuin eläviä poroja. Ratkaisuna voi olla elintarvikekäyttöön hyväksytty pakettiauto ruho- ja lihakuljetuksiin ja kärry eläville poroille. Elintarvikeautoja voi hankkia myös käytettynä, jolloin hinta on huokeampi. Mikäli kyljellään kuljettamiselta ei voida välttyä, voi yksittäisiä ruhoja kuljettaa kyljellään ruhopussilla suojattuna (Palojärvi ja paliskuntain yhdistys 2019). Pitemmän päälle ruhojen kuljettaminen kyljellään ruhopussissa ei kuitenkaan ole ratkaisu ja säännöllistä ruhojen kuljettamista varten kannattaa asentuttaa autoon kiskot tai koukut, joihin ruhot saa roikkumaan.

Elintarvikekuljetuksissa lämpötila ei saa kuljetuksen aikana muuttua 3 astetta enempää. Styrox-laatikko ja kylmäkallet pakatuille elintarvikkeille käyvät, mutta omavalvontasuunnitelmassa pitää varmentaa, ettei elintarvikkeiden kylmäketju katkea. Lämpötilat mitataan kuljetukseen pakatessa ja lastia purkaessa ja merkitään omavalvontaa. Jos yli pakastettujen (tai jäädytettyjen) lihojen kuljetus kestää yli kaksi tuntia, vaaditaan tallentava lämpötilan seuranta. (Ruokavirasto 2025)

Lihojen kuljettaminen asiakkaille henkilökohtaisesti on kieltämättä hyvää palvelua, mutta tätä kannattaa harkita tarkoin varsinkin, jos kuljetusmatkat ovat pitkiä. Kulut nousevat korkeiksi, kun hankitaan elintarvikeauto ja matkoihin menee aikaa, jota ei välttämättä ole poronlihasesongin käydessä kuumimmillaan. Puolityhjänä ajelu syö kannattavuutta, joten jos tilaa kyydissä on, voi miettiä tarjoaako kuljetuspalvelua myös muiden suoramyymien lihoille. Toimituksesta koituvat kulut on syytä laskea tarkkaan ja verrata voisiko jonkun kuljetusyrityksen mukana saada lihat perille edullisemmin.

3.3. Markkinointi ja myyntikanavat

Etämyynti on elintarvikevalvonnan piirissä ja siitä vaaditaan ilmoitus paikalliseen elintarvikeviranomaiselle. Tarkastamattomankin poronlihan myynti on mahdollista etänä, kunhan tuotteen toimitus asiakkaalle tapahtuu poronhoitoalueen sisällä. Tarkastettua poronlihaa saa lähettää ja kuljettaa asiakkaille. Hyväksytystä elintarvikehuoneistosta tulevalle poronlihalle avoimna on koko EU-alueen sisämarkkinat.

Some on hyvä alusta edulliselle markkinoinnille, jolla kuitenkin tavoitetaan asiakkaita laajasti. Somenäkyvyys ei kuitenkaan aina kulje käsikkäin kassalaarin kilinän kanssa. Pyri luomaan markkinointistrategia, jota toteutat. Määrittele niin sanottu unelma-asiakkaan

profiili ja valitse sellaiset kanavat, joiden kautta tavoittaa näitä potentiaalisia asiakkaita. Omia henkilökohtaisia someprofiileja ei ole pakko valjastaa markkinointiin, vaan yritykselle voi luoda erillisen profiilin tai nettisivut, jonka linkkiä jaat vaikkapa Facebookin ryhmiin.

Asialliset, siistit ja helppokäyttöiset nettisivut lihatuotteiden esittelyineen luo asiakkaalle kuvan luotettavasta myyjästä. Nettisivuille voi luoda kuvagallerian, kertoa taustatarinaa ja laittaa hinnaston näkyviin. Ehdottomasti yhteystiedot etusivulle, jotta asiakkaitten on vaivatonta lähestyä myyjää. Varsinainen verkkokauppa ei ole pakollinen, mutta ainakin tilausohjeet tai myyntipaikat mainittuna, edesauttavat asiakkaan valinnan kohdistumista juuri kyseisen yrityksen poronlihaan. Verkkokauppa-alusta voi olla myös yhteinen toisten poronlihanmyyjien kanssa.

Lapin Poron lihalla on EU-nimisuoja, SAN (suojattu alkuperänimitys, kuva 6), joka on erinomainen markkinointivaltti. Merkki kertoo laadusta ja aitoudesta eikä merkin käyttö ei maksa mitään. Paikallisen valvontayksikön elintarvikevalvontaviranomaiselle on tehtävä ilmoitus, jos alkaa käyttämään nimitystä. EU-nimisuoja on tunnettu erityisesti Etelä-Euroopassa ja monet Lapissa matkailevat tunnistavat merkin, joka kielii luotettavuudesta ja erityisyydestä. Etenkin matkailijoille myydessä kannattaa siis harkita tämän käyttöönottoa. (Lapin liitto & Paliskuntain yhdistys)



Kuva 6 suojattu alkuperänimitys

Paliskuntain yhdistys ylläpitää pororeseptit.fi-sivustoa, jonne on koottu poronlihan suoramyyjien yhteystietoja, reseptejä ja tarinointia. Sivut ovat visuaalisesti näyttäviä ja ostajat pystyvät oman sijaintinsa perusteella hakemaan lähialueen suoramyyjät. Sivustolle näkyviin pääsyä voi pyytää Paliskuntain yhdistykseltä.

Jos poronlihatuotteita saa myytäväksi reiluja määriä, voi harkita vähittäismyymälän perustamista. Kauppias saa säädellä aukioloaikojaan vapaasti, mutta myymälän pitäminen muiden porotöiden ja leikkaamotoiminnan ohella voi käydä yksinyrittäjälle turhan raskaaksi. Jos taas löytyy yhtiökumppaneita, vastuuta voi jakaa.

Poronlihamyymälän perustamisesta löytyy Paliskuntain yhdistyksen tuottama opas, jonka PDF-julkaisu on luettavissa verkossa. (Paliskuntain yhdistys 2014)

Myytävä lihatuote on samalla myyjän käyntikortti ja mainos. Siistit pakkaukset, joissa on kiinnostava etiketti houkuttelevat tarttumaan tuotteeseen, jos sen näkee kaupan hyllyllä. Jos pakkauksissa ei ole asiallisia merkintöjä, se on vioittunut tai yksinkertaisesti huonosti pakattu, jää ostajalle epäammattimainen kuva toiminnasta eikä se enää toista kertaa tilaa. Markkinoinnin yleinen ohjenuora on: Älä lupaa mitään, mitä et voi pitää.

Suoraselkämpää on myöntää, että lihoja ei pystytäkään toimittamaan vielä lokakuussa, kuin vältellä asiakkaan yhteydenottoja tai antaa ympäröivä selityksiä.

Tilanteessa, jossa kysyntä ylittää tarjonnan tuotteille on usein ostajat valmiina. Pitämällä asiakkaat tyytyväisinä, keräämällä palautetta ja sitouttamalla voi saada pysyvän asiakaskunnan, joka mainostaa lihaa myös eteenpäin. Tuote alkaa ikään kuin myymään itse itseään, kun asiakkaat suosittelevat omille tutuilleen ja ohjaavat tilamaan lihat yrityksestä, jonka tuotteeseen ovat tyytyväisiä. Yhteydenpitoa asiakkaisiin ja vuorovaikutusta heidän kanssaan ostotapahtuman jälkeen kutsutaan jälkimarkkinoinniksi. Tämä voi olla konkreettisesti esimerkiksi asiakkaan kiittämistä joulukortilla tai 'uutiskirjeen' ja hinnaston lähettämistä syksyllä ennen erotuskautta.

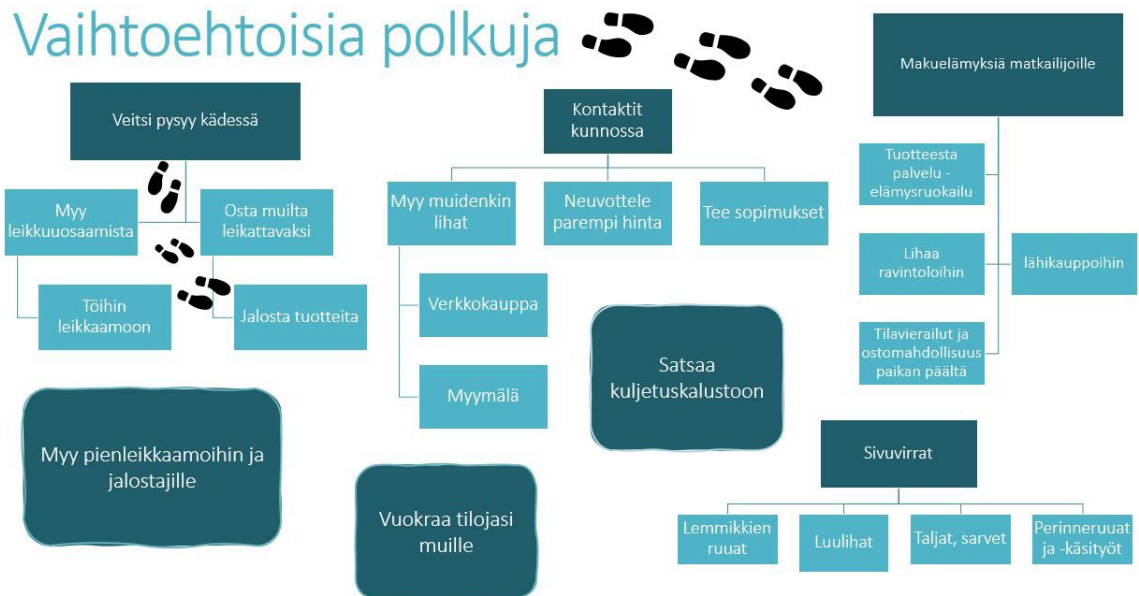
Lähiuokarinkien kauttakkin voi myydä poronlihaa. Tämä myyntikanava soveltuu ehkä parhaiten pienempien lihamäärien myymiseen, riippuen toki paikkakunnasta. Näissä voisi koittaa myydä 'ylijäämävarastoa', jos on klassisesti fileet ja paistit myyty ja keittolihat jääneet pakastimen pohjalle.

Siinä missä tarkastamaton poronliha on vain yksityisten kuluttajien kotikäyttöön, tarkastettua poronlihaa saa toimittaa myös vähittäiskauppoihin, ravintoloihin, jalostamoihin ja keskuskeittäöihin. Rekisteröidystä elintarvikehuoneistoista rajoitettu vuosittais määrä kauppoihin ja ravintoloihin, mutta laitosmaisista hyväksytyistä elintarvikehuoneistoista mitään määrää rajoitetta ei ole.

3.4. Kehittäminen

Kehittäminen on jatkuva prosessi liiketoiminnassa. Vaikka kaikki tuntuisi olevan hyvin, voisivat asiat lähes aina olla paremminkin. Suoramyyntitoiminta voi olla kannattavaa pienimuotoisenakin, mutta kehityspohdintojen jälkeen saattaa tuotto moninkertaistua. Eikä tällä tarkoiteta tässä tapauksessa valtavaa massatuotantoa vaan sitä, että saadaan porosta kaikki myytyä ja juuri sille, joka on siitä valmis maksamaan ansaitun suuruisen korvauksen.

Kuvassa 7 on nostettu vaihtoehtoisia polkuja tuoda poronomistajalle tuloja perinteisen poronhoidon (alkutuotanto) rinnalle. Poronlihan suoramyyntikenttä on laaja ja toimintatapoja on laidasta laitaan. Jotta liiketoiminnasta saa kannattavaa, täytyy panostaa niihin, mitkä omalla kohdalla toimivat parhaiten.



Kuva 7 Vaihtoehtoisia polkuja

Mielikuvitusta saa käyttää tuotekehityksessä. Kokeilla voi rohkeasti, uusi tapa tehdä saattaa olla juuri se, mistä tulee yrityksen kulmakivi. Jos kenelläkään muulla ei ole vielä vastaavaa, voi toimia pioneerina, joka pääsee valtaamaan isoimman markkinaosuuden.

Pienyrityksissä, joiden tärkein resurssi on oma työpanos, tuotekehityksen lisäksi omaa osaamistakin kannattaa kehittää. Muun muassa Paliskuntain yhdistys ja eri tahojen organisoimat hankkeet järjestävät koulutuksia, joista iso osa maksuttomia, joiden avulla kehittää osaamista. Lisäksi voi opiskella alaa oppisopimuksella, toisen asteen oppilaitoksessa tai korkeakoulussa. Markkinointiinkin voi ottaa mukaan tiedot suoritetuista tutkinnoista ja pätevyyksistä, se auttaa luomaan ammattimaista mielikuvaa yrityksestä.

Poronlihan ostajia on ääripäästä toiseen. Monet kuluttajat haluavat valmiin lihatuotteen, joka sopii sellaisenaan ruuanlaittoon, mielellään vielä reseptin kera. 'Kiireiset kaupunkilaiset' ovat usein hyvätuloisia ja valmiita maksamaan hyvän hinnan, jotta saavat eettistä pohjoisen poroa vaivattomasti lautaselleen. Naapurin hirvenpyytäjälle voi taas kokeilla myydä kokonaista ruhoa, jolloin paloitteluun ei tarvitse käyttää aikaa, ja naapuri kokee saaneensa lihan edullisesti. Eikä hirvenkaatajalle ole kova homma paloittella yhtä poronruhoa, molempia palveleva ratkaisu.

Yrittäjällä on monia kanavia saada tukea liiketoiminnalleen. Esimerkiksi Leaderin kautta voi hakea rahoitusta leikkaamotoiminnan ja tilojen alkuinvestointeihin tai kehittämiseen. Ehtona on toiminnan ammattimaisuus eli suoramyynti oman yrityksen kautta.

Pohdinta

Selvityksen perusteella voin kannustaa aloittamaan suoramyyntitoiminnan rohkeasti kokeillen. Toiminimiyrittäjyys on kevyin vaihtoehto ja liiketoimien kasvaessa voi yhtiömuotoa muuttaa. Aloittamalla pienillä investoinneilla, kuten remontoimalla kodin

yhteyteen rekisteröidyn elintarvikehuoneiston, riski ajautua talousvaikeuksiin on pieni, mutta seuraavalle askelmalle kohti ammattimaisuutta on lyhyt matka.

Poronlihan suoramyynnin kannattavuutta miettiessä on mahdotonta esittää jotain tiettyä ruho- tai kilomäärää, jonka kohdalla lihanmyynti muuttuu voitollisemmaksi kuin paliskunnan yhteiskauppojen kautta isommille ostoliikkeille. Suoramyynnin kannattavuutta täytyy miettiä ennen kaikkea siltä kantilta, miten saada oma tuote myytyä parhaimpaan hintaan. Merkittävimpiä kannattavuustekijöitä ovat lyhyet välimatkat, oma monipuolinen osaaminen ja oikeanlaisen tuotteen saaminen sitä haluavalle käyttäjälle.

Iso ristiriita suoramyynnissä on se että, jolla on paljon omia poroja eli raaka-ainetta myytäväksi, ei meinaa aika riittää leikata. Kun taas sillä, jolla on vähemmän poroja, olisi enemmän aikaa leikkaamotoimintaan, mutta ei tarpeeksi raaka-ainetta omasta takaa. Ratkaisuna näillä kahdella voisi olla yhteinen yritys, ruhojen myynti toisen leikkaamoon tai toisen leikkaajan palkkaaminen kiireisimmille ajoille.

Suoramyynnissä on ollut suosittua myydä niin sanottuja porobokseja, joissa on puolikas vasa luuttomaksi leikattuna valmiina siisteissä vakuumpakkauksissa. Tämä on ollut keino saada myös ei niin arvostettuja osia menemään, etteivät ne jäisi käsiin yksittäisten kuluttajien kysynnän kohdistuessa pääasiassa poron ruhon paremmin tunnettuihin osiin. Tarkastelu kuitenkin osoittaa, ettei tämä olekaan välttämättä suoramyynnin kannalta optimaalisin ratkaisu. Suosituimmista arvo-osista kuten fileet, saadaan yksittäin myytynä niin paljon korkeampi hinta, että sillä katetaan jo koko ruhon leikkaamisen kulut. Keittolihoillekin löytyy kysyntää, kun osaa kääntyä oikean tahon puoleen, esimerkiksi matkailijoille lounasta tarjoavat ravintolat. Erikoisemmat osat kuten veri, elimet ja konttiluut sopivat elämysravintoloiden ruokalistoille ja perinneruokien kokkailijoille.

Jotta mahdollisimmat laajat myyntikanavat poronlihalle olisivat avoinna ja jokaisesta ruhon osasta (puhumattakaan taljasta ja sarvista) saataisiin paras hinta, vaatii suoramyynti ammattimaista otetta ja investointeja. Kynnys aloittaa on matala ja markkinatilanne erinomainen, suoramyyntitoimintaa pystyy ketterästi kehittämään juuri siihen suuntaan mihin kenenkin rahkeet riittävät. Kentällä on tilaa elinkeinon sisältä tuleville suuremmillekin investoinneille, teurastamotoiminnasta lähtien, jotta saadaan tarkastettua poronlihaa suoramyyntiin.

Poronlihan suoramyynnissä on kyse helposti pilaantuvasta elintarvikkeesta, joten säätelyä, ohjeistusta ja valvontaa on paljon. On turhauttavaa kahlata kaikki läpi, mutta säännöt ovat kaikille suoramyynnille samat. Säätelyn perimmäinen tarkoitus on taata markkinoille pohjoisen puhdasta poronlihaa, joka on laadukas erikoistuote, vaivannäön ja hintansa väärä.

Laskettavaksi yrittäjälle jää tapauskohtaisesti mikä on sopiva jalostusaste ja minkälaisina paketteina lihaa myydään. Se onko pitkälle jalostaminen paremman tuoton toivossa kannattavaa, riippuu siitä, kuinka tehokkaaksi jalostusprosessin saa. Ahtaissa tiloissa, tylsillä terillä yksitellen puuhastellessa kannattavuus karisee, jos toinen pystyy kerralla siivuttamaan koneella useamman paistin ja vakuumoimaankin kaikki samalla kertaa.

Mikäänhän ei estä myymästä osaa poronlihasta paliskunnan yhteiskauppojen kautta, (jos se mahdollisuus on olemassa) ja loppuja suoramyynnillä. Suoramyyntiyrityksen perustaminen ei tarkoita, että jatkossa kaikki kyseisen poronomistajan lihat täytyy myydä

suoraan, vaan että yrittäjä haluaa myydä poronlihaa ammattimaisesti tuotettuna ilman välikäsiä.

Loppusanat

On koko poronelinkeinolle suuri kunnianosoitus, että olemme saaneet poikkeusluvalla jatkaa perinteikästä aidalta suoraan ostajalle tapahtuvaa suoramyyntiä. Tämä on ehdottomasti tärkeää, jotta perinteiset taidot siirtyvät nuoremmille sukupolville. Oikein toteutettuna nylky kenttäteurastamossa on porojenkin hyvinvoinnin kannalta hyvä ratkaisu, iso stressitekijä viimeisiltä hetkiltä jää pois, kun eläimiä ei tarvitse kuljettaa laitokseen.

Ei ole mitään syytä mustamaalata tarkastamattoman poronlihanmyyntiä, sillekin on paikkansa, mutta kun halutaan tehdä suoramyynnistä menestyvää liiketoimintaa, sitä ei kannata rakentaa tarkastamattoman lihan myynnin ympärille.

Kuten varsinaisessa selvityksessä on tuotu esille, ei ole olemassa mitään kriittistä kiloa tai ruhomäärää, jonka jälkeen poronlihan myyminen suoraan olisi yhtäkkiä kannattavampaa. Poronlihan suoramyynnin kannattavuus riippuu enemmän kustannukset kattavasta hinnoittelusta ja parhaimpien ostajien löytämisestä kullekin ruhonosalle.

Pienelläkin porokarjalla voi siirtyä harjoittamaan poronhoidon rinnalle lihanmyynti- ja jalostustoimintaa, tällöin lähtökohdat rakentaa menestyvä leikkaamo, voivat olla jopa suotuisammat, kun aikaa varsinaisista porotöistä jää enemmän. Omasta yritystoiminnasta voi rakentaa juuri sellaista, mikä itseltä sujuu parhaiten. Mallia menestyjistä saa ottaa, mutta on hyvä pitää mielessä, että tismalleen samanlaista kokonaisuutta ei pysty kopioimaan.

Yhteistyössä on voimaa ja se on voimavara, joka voi edesauttaa yritystä menestymään. Porukalla pyörittäessä resursseja on käytettävissä enemmän ja riskit jakautuvat useammalle, jolloin suuretkaan investoinnit eivät ole kaukaisia. Tuotteelle on kysyntää ja tilaa alalla on. Jos ei yritä, ei voi onnistuakaan.

Suuret kiitokset koko Leader Pohjoisin Lappi-tiimille tämän työ tilaamisesta ja yhteistyöstä! Äärimmäisen mielenkiintoinen aihe, josta riittää ammennettavaa.

Jenna Kiemunki

Lähteet:

Aluehallintovirasto 2025. Verkkosivut. Eläinten lopettaminen. <https://avi.fi/asioi/yritys-tai-yhteiso/luvat-ilmoitukset-ja-hakemukset/elaimet/elainten-lopettaminen>

Elintarvikelaki. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2021/20210297#L10P71>

Hukkanen Tuija & Paliskuntain yhdistys 2011. PORUTAKU-hanke, Rovaniemen Ammattikorkeakoulu. Poron elävänä kuljettamisen hyvien toimintatapojen opas. PDF-julkaisu osoitteessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Porojen_elavana_kuljetus_2011.pdf

Keski-Uudenmaan Ympäristökeskus 2012. Elintarvikehuoneiston perustamisohje. PDF-julkaisu osoitteessa:
https://www.keskiuudenmaanymparistokeskus.fi/attachments/text_editor/17365.pdf?check

Lapin liitto & Paliskuntain yhdistys. Opas poronlihan nimisuojusta tuottajille ja jalostajille. PDF-julkaisu osoitteessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihan_nimisuojaopas_tuottajat_ja_jalostajat.pdf

Marjomaa Sanna 2021. Lapin ammattikorkeakoulu. Poronlihan suoramyynnin kehittäminen tilatasolla – Opinnäytetyö. Viitattu 24.1.2025:
<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/511995/Suoramyynnin%20kehitt%C3%A4minen%20tilatasolla.pdf?sequence=2>

Palojärvi Päivi & Paliskuntain yhdistys 2019. Parasta poroa -koulutushanke. Lihan käsittelyn mahdollisuudet – Poronlihaa käsittelevä ilmoitettu elintarvikehuoneisto -opas. PDF-julkaisu osoitteessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Lihankasittelyn_mahdollisuudet_2019.pdf

Paliskuntain yhdistys 2013. Poronlihan suoramyynnin hyvän toimintatavan malli -opas. Päivitetty PDF-julkaisu 2020 osoitteessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihan_suoramyynnin_hyva_toimintatapa_2013.pdf

Paliskuntain yhdistys 2014. Poronliha 2020-hanke. Poronlihan vähittäismyymälä-opas. PDF-julkaisu: https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihanmyymala_opas_2014.pdf

Patentti- ja rekisterihallitus 2025. Verkkosivut. Yksityisen elinkeinonharjoittajan (toiminimiyrittäjän) perustaminen ja perustamisilmoitus kaupparekisteriin.
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>

Ruokavirasto a 2025. Verkkosivut. Poronlihan suoramyynti:
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/tuote--ja-toimialakohtaiset-vaatimukset/liha-ja-lihavalvisteet/poronlihan-suoramyynti/>

Ruokavirasto b 2025. Verkkosivut. Tarkastamattoman poronlihan myynti:
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/tuote--ja-toimialakohtaiset-vaatimukset/liha-ja-lihavalvisteet/poronlihan-suoramyynti/poronlihan-suoramyyntitoiminta/>

Ruokavirasto c 2025. Verkkosivut. Rekisteröi elintarviketoiminta tai hae hyväksyntä.
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/elintarvikeyrityksen-perustaminen-ja-omavalvonta/ilmoita-elintarviketoiminnasta/>

Ruokavirasto d 2025. Verkkosivut. Liha-alan laitoksen perustaminen.
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/elintarvikeyrityksen-perustaminen-ja-omavalvonta/perustamisohjeet-toimialoittain/Liha-alan-laitoksen-perustaminen/>

Ruokavirasto e 2025. Verkkosivut. Elintarviketurvallisuus kuljetuksissa.
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/tuote--ja-toimialakohtaiset-vaatimukset/kuljetus/omavalvonta/>

Tunturi-Lapin Ympäristöterveydenhuolto 2025. Verkkosivut. Elintarviketoiminnan rekisteröinti. <https://www.tunturilapinyth.fi/fi/elintarvikevalvonta/elintarviketoiminnan-rekisteroeinti.php>

Verohallinto 2025. Verkkosivut. Yritystoiminta. Yrityksen perustaminen.
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/>

Ylitalo Päivi & Paliskuntain yhdistys. Poroverotus tutuksi -opas. PDF-julkaisu osoitteessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poroverotus_tutuksi_2019.pdf

Yritä.fi 2025. Verkkosivut. Yritysmuodot. <https://yrita.fi/tietopankki/yritysmuodot>

Hyödylliset linkit:

Ilppa ympäristöterveydenhuollon sähköinen ilmoituspalvelu: <https://ilppa.fi/ilmoitus-aloitus>

Poronlihamyymälä
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihanmyymala_opas_2014.pdf

Vaatimuksia porotiloille ja toiminnalle:
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/tuote--ja-toimialakohtaiset-vaatimukset/liha-ja-lihavalmisteen/poronlihan-suoramyyni/vaatimuksia-porotiloille-ja-toiminnalle/>

Sivutuotteet:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihaleikkaamoiden_sivutuotteet_2018.pdf

Suoramyynin omavalvontasuunnitelma:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Poronlihan_suoramyynin_omavalvontasuunnitelma_2020.pdf

Uudet jakeet poroteurastuksessa:
https://paliskunnat.fi/ohjeet_oppaat/Uudet_jakeet_poroteurastuksesta_2022.pdf

Elintarvikeyrityksen perustaminen
<https://www.ruokavirasto.fi/elintarvikkeet/elintarvikeala/elintarvikeyrityksen-perustaminen-ja-omavalvonta/>

Elintarvikehuoneiston hyväksyminen

<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/oppaat/elintarvikehuoneiston-hyvaksyminen/elintarvikehuoneiston-hyvaksyminen/>

kotimaiset nimisuojat tuotteet <https://aitojamakuja.fi/erityiseksitodettu/>

Pororeseptit.fi <https://pororeseptit.fi/>

Asetus poronlihan tarkastuksesta: <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1991/19910499>

Liitteet:

Liite 1

Esimerkkiboksin sisältöä Deliporolta (puolikas vasa):

Mukana ovat

-kalvoton sisäfilee (n. 200 g)

-kalvoton ulkofilee (n. 550 g)

-etuselkä (n. 350 g)

-sisäpaisti (n. 900 g)

-paahtopaisti (n. 300 g)

-kulmapaisti (n. 640 g)

-ulkopaisti (n. 700 g)

-kylkirulla (n. 900 g)

-lapa luullisena (n. 2 100 g)

-potkakiekot (n. 600 g) VAROITUS: potkassa on piikkimäinen sivuluu, ns. hukanluu, pitää varoa syötäessä

-kaulakiekot (n. 750 g)

-jauhelihaa (n. 500 -1 000 g)

-keittoluut (n. 2 000 - 2 500 g)

-paistorasvaa (n. 100 g)

Deliporo- verkkokauppa osoitteessa: <https://deliporo.fi/products/puoli-poronvasaa-paloiteltuna>

Liite 2

HINTOJA, VÄLINEITÄ, LAITTEITA poronlihan suoramyyntiyritykselle.

Oma työaika 15 eur/h Siirtymiset, teurastus, leikkaaminen, pakkaaminen, toimitus

Autokilometrit 0,5 eur/km Porojen kuljetus, oma liikkuminen, lihanvienti

Käsittelymaksut teurastamolla, leikkaamolla

Osakkuudet

Työtilat (vuokra, vesi, sähkö)

Nylkyveitset n. 30 eur/kpl

Luusaha käsikäyttöinen +30 eur

Vakuumpussit, pahvilaatikot, teipit

Tarrat, etiketit

lämpömittarit

ruhopussit

Suojavaatetus

kertakäyttöhanskat

viiltosuojahanskat

kiskot kattoon, ruhokoukut

Vakuumikone 140–1000 + eur

Luusaha ammattimainen +500 eur

Arkkupakastin +180eur/kpl

Vaaka tulostava 250 eur

Lihamyllä

siivutuskone

Maksupääte

kuljetuskärry

Kylmäkuljetusauto

Savustusvälineet

Purkitus

Pakastustunneli

pH-mittari

Lupamaksut, valvontamaksut

Rekisteröintimaksut

Kirjanpitäjä

Palkat

Vakuutusmaksut

Näytteenotto

Vasa teuraspaino 20-23 kg: Luuttomaksi leikattuna paino 12-15 kg keskimäärin

Sanna Marjomaan opinnäytetyöstä (2021) Poronlihan suoramyynnin kehittäminen tilatasolla poimittuja hintoja ja työaikalaskelmia:

Raakapaloittelu, sahaaminen ja pakkaaminen noin 40 min/ruho

Raakapaloittelu ja luuttomaksi leikkuu yhdeltä henkilöltä 70-80 min/ruho

Leikkuutyön ostaminen maksaa 2,5-4 eur/kg

Epoksinnoite lattiaan 6,5 eur /neliö

Pelti seiniin 9 eur/neliö