



# LÄHIRUOAN JA LÄHITUOTTEIDEN MYYNTI





# Lähiruoan ja lähituotteiden myynti

Innostu tiedosta -hanke 2022



Kansikuvat:

MTK/KL, Willimaku, Hautalehdon tila, Virtalan tila, Kaunismaan tila,  
Sonkakosken mylly ja Vaittilan marjatila

MTK-Pohjois-Savo 2022

## SISÄLTÖ

ALKUSANAT .....	5
JOHDANTO .....	8
1. ERILAISIA MYYNTITAPOJA .....	9
Toripäivä ja myymäläauto .....	9
Vähittäiskauppa .....	12
REKO-rengas.....	13
Tilapuoti ja suoramyynti.....	14
Lähipuokamyymälä.....	16
Verkkokauppa .....	18
Lähipuoka-automaatti ja -kontti .....	19
Ruokapiiri.....	21
Eggspress .....	23
Shop-in-shop.....	24
CSA (kumppanuusmaatalous).....	26
Food Hub.....	27
Lähipuokan myyntikanavien ja asiakkaiden kohtaaminen.....	29
2. LÄHIRUOKAVALIKOIMA JA SAATAVUUS .....	30
Kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen .....	31
Lähituotteiden saatavuus .....	35
Ostopäätös.....	36
Ostoajankohta.....	37
3. LÄHIRUOKAMYYMÄLÄN OSAPUOLET .....	38
Lähipuokamyymälä.....	38
Myyntimallit .....	38
Toiminnan kulut.....	43
Hävikki .....	44
Myynnin tilitys.....	44

Sopimukset .....	45
Arvonlisäverotus.....	46
Avustukset, tuet ja rahoitukset .....	47
Lähiruoan tai -tuotteiden tuottaja .....	52
Elintarvikkeet.....	53
Käsityöt .....	72
Luonnonkosmetiikka .....	73
Tavaroiden valmistajien ja tuottajien arvonlisäverotus .....	75
4. MYYMÄLÄN JA LÄHITUOTTAJAN VASTUUT .....	76
Elintarvikevalvonta .....	78
Omavalvonta .....	81
Lainsäädäntö.....	84
Oiva-järjestelmä .....	85
Pakolliset elintarvikkeiden pakkausmerkinnät.....	86
Vapaaehtoiset alkuperämerkit.....	87
Muuta pohdittavaa.....	91
5. LÄHIRUOKAMYYNIN YRITYSMUODOT.....	93
Elinkeinonharjoittaja (toiminimi, TMI) .....	93
Osakeyhtiö.....	94
Avoin yhtiö.....	95
Osuuskunta.....	95
Kommandiittiyhtiö.....	97
Yhdistys.....	97
Yritysmuotojen edut ja haasteet.....	99
6. PERUSTAMISLASKELMAT .....	100
Liiketoimintasuunnitelma.....	100
Rahoituksen suunnittelu, lähteet ja rahoituslaskelma .....	101
Investointilaskelma.....	102

Käyttöpääoma .....	102
Kannattavuuden mittaaminen.....	102
Kannattavuuslaskelma .....	103
Tuloslaskelma .....	103
Hinnoittelu .....	104
Myyntilaskelma.....	104
Markkinointisuunnitelma .....	104
Verosuunnittelu .....	105

## ALKUSANAT

Uteliaisuus lähiruokaa kohtaan on noussut. Asiakkaat ovat kiinnostuneita ostamaan lähituotteita, ja maatilat etsivät uusia tulonlähteitä. Voisivatko kysyntä ja tarjonta kohdata? Selvityksen innoittajana ovat olleet pohjoissavolaiset tuottajat, jotka halusivat perustaa lähiruoan myyntipaikan. Koottua tietoa myymälän perustamisesta ja sen pitämisestä ei kuitenkaan ollut saatavilla. Siksi kokosimme oppaan, jonka tavoitteena on kertoa lyhyesti lähiruoan myyntitavoista, kuluttajien tarpeista sekä muista lähiruoan myymiseen liittyvistä asioista. Opas sisältää runsaasti myös linkkejä syvemmän lisätiedon äärelle.

Pyrimme käsittelemään asioita myymälänpitäjän sekä tuottajan näkökulmasta. Vaikka tämä opas ei ota kantaa tuotteiden myymiseen julkisen myyntikanavan kautta, kaikki hygieniavaatimukset koskevat myös tätä kautta myytyjä tuotteita.

Opasta varten Pohjois-Savossa tehtiin lähiruokakysely, jonka tarkoituksena oli saada kysyntä ja tarjonta kohtaamaan. Kyselyn mukaan esimerkiksi suurin osa kuluttajista (70 %) haluaisi ostaa lähellä tuotettuja kananmunia, mutta tarjontaa ei ole, ja toistaiseksi tilanne näyttää tämän kaltaiselta tulevaisuudessakin. Samanlainen tilanne on tuoreen kalan ja hiutaleiden sekä jauhojen kysynnässä ja tarjonnassa. Lähiruokakyselyn tarkempia tuloksia voi tiedustella MTK-Pohjois-Savosta, Savonia-AMK:ltä tai ProAgria Itä-Suomen maa- ja kotitalousnaisilta.

Lähiruokaa ja tuotteita voi myydä jo nyt monella tavalla, ja ihmisten innovatiivisuus tuottaa uusia tapoja, joita esimerkiksi digitalisaatio mahdollistaa. Perinteiset toripäivät, tuottajien käyttämät myymäläautot, Reko-lähiruokarenkaat, tilapuodit, ruokapiirit sekä suoramyynti ovat saaneet rinnalleen uudempia tapoja kuten Eggspress-tyyppisen toiminnan ja lähiruoka-automaatit. Varsinkin verkkokaupan suosio kasvoi ja vakiintui koronan myötä. Kumppanuusmaatalous vielä odottaa vuoroaan. Vähittäiskauppamyynti ja siellä shop-in-shop-malli lienevät nouseva trendi, ja niille on tilausta. Lähiruokakauppoja- tai myymälöitä on olemassa joitakin, ja kuluttajat vaikuttavat haluavan niitä myös lisää. Lähivuosien ennusteiden mukaan lähiruoantuottajien ja jatkojalostajien määrä lisääntyy (Kantar TNS Agri Oy: Maatilojen kehitysnäkymät 2030).

Myyntitavat kuitenkin vaihtelevat paljon tuotantosunnittain. Kuluttajille on tärkeää pystyä ostamaan lähituotteita helposti. Aukioloajan pitäisi olla pitkä, ja lähiruokaa pitäisi pystyä ostamaan samalla kertaa muiden päivittäistavaroiden kanssa. Lähiruokatuottajat eivät välttämättä osaa tai halua viedä tuotteitaan myyntiin tai heillä ei ole siihen resursseja.

Perinteisesti lähiruokamyyntiä on tehty toreilla, tilamyymälöissä tai Rekossa, joissa tuottajan oman ajankäytön merkitys on suuri. Oman työn ja tuotteen hinnoittelu voi olla vaikeaa monista syistä, ja usein provisiomyynti onkin kynnskysymys tuotteiden jälleennyyntiin viemiseksi. Menekin ja volyymin noustessa tuottajan aika ei ehkä riitä myyntityöhön järkevässä suhteessa. Tuottajan on toimittava analyyttisesti ja reagoitava menekin vaihteluun joustavasti, jotta hän voi vastata kysyntään oikea-aikaisesti ja oikeilla tavoilla.

Valvoilta viranomaisilta ja kuntien elinkeinoasiamiehiltä saa apua myymälän perustamiseen, talouslaskentaan ja yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Yritysmuoto voi olla monenlainen yksinyrittäjästä yhdistys- tai osuuskuntapohjaiseen toimintaan. Lähiruokamyymälää koskevat samat kaupankäynnin lainalaisuudet kuin muutakin vähittäismyyntiä. Myymälä voi myös toimia voittoa tavoittelemattomasti yhdistyspohjaisena. Eri-laisia tuotteita kannattaa olla runsaasti myynnissä, ja myytävien tuotteiden laatukriteerien on oltava korkeat.

Tuottajien on löydettävä myymälä ja myymälänpitäjän tuottajat. Tähän löydät apua ja neuvoja paikallisilta asiantuntijaorganisaatioilta. Tuottajien kannattaa olla myös rohkeasti yhteydessä suoraan myymälään ja tarjota tuotteita. Lähiruokamyymälät voivat ottaa myyntiin pienempiäkin eriä, ja tuotteiden toimittajana voi olla käsityö- tai leivontaharrastaja. Myymälöissä on usein myös erikoistuotteita, joita ei saa vähittäisruokakaupoista.

Myymälässä tai Rekossa voi helposti testata tuotteiden markkinoita. Tuottajan ja myymälänpitäjän kannattaa aina sopia kirjallisesti toimintatavoista, tilityksistä, hävikin käsittelystä ja muista käytännön asioista. Verotusasiat kannattaa varmistaa aina verottajalta, sillä moni asia vaikuttaa verotuksen tapaan ja määrään. Tässä oppaassa on selvennetty erityisesti näitä asioita, koska verotuksen ymmärtäminen ei ole helppoa. Pidä siis itsesi ajan tasalla ja kysy rohkeasti apua neuvontajärjestöiltä.

Kun perustat uutta myymälää, ole yhteydessä rahoittajiin ja selvitä, millaista tukea on mahdollista saada. Myymälä katsotaan vähittäiskaupaksi, ja se rajoittaa osittain tukien saamista. Alkutuottaja voi saada tuotteiden kauppakunnostukseen avustuksia. Tuottajien kannattaa miettiä myös yritysryhmähankkeeseen hakeutumista esimerkiksi paikallisten Leader -yhdistysten, sillä sitä kautta on mahdollista saada apua yrityksen toiminnan tehostamiseen. Pohjois-Savon alueella Savonian ja ProAgria Itä-Suomen maa- ja kotitalousnaisten ruokahankkeet ovat myymälänpitäjille ja tuottajille hyviä välineitä hankkia osaamista.



Kun tuottajana laajennat toimintaasi jatkojalostukseen ja sitä kautta myyntiin, selvitä toiminnan vaatimukset. On selvitettävä, mitä voit toteuttaa alkutuottajana ja milloin tarvitset elintarvikehuoneisto- tai alkutuotantoilmoituksen muutoksen. Näin varmistat ja toteutat myös erilaiset elintarviketurvallisuuksi, tiloja ja henkilöstöä koskevat vaatimukset. Oma-valvonta, Oiva-järjestelmä, pakolliset pakkausmerkinnät ja elintarvikelainsäädäntö varmistavat elintarvikkeiden turvallisuuden ja muiden elintarvikemääräysten noudattamisen, käsittelyn hygieenisyyden sekä jäljitettävyyden.

Elintarvikelainsäädäntö kannattaa lukea tai pyytää apua valvovalta viranomaiselta jo toiminnan suunnitteluvaiheessa. Näin saat mahdolliset lainsäädännölliset asiat kerralla kuntoon. Samalla varmistat, että pakkausmerkinnät ovat oikein.

Kosmetiikan valmistamisessa on myös omat hyväksymismenettelynsä. Olipa myyntitapa mikä tahansa, laadukkaan tuotteen lisäksi vaaditaan, että pakkauksen ulkonäkö ja myymälä- tai myyntipaikka ovat siistejä ja saavutettavissa. Välitysmyyntissä tuotteen tai tilan tarina kannattaa olla esillä. Erityisesti liha- ja maito- sekä kasvistuotteissa on suositeltavaa käyttää valvottuja alkuperämerkkejä. Merkkien hintatasoa pidetään kalliimpana kuin se todellisuudessa onkaan.

Oppaan loppuosa johdattelee lähiruokamyymälän yritysmuotoihin ja vaadittaviin laskelmiin. Näitä kannattaa käydä asiantuntijoiden kanssa läpi.

Maatilan tulot voivat koostua monesta eri lähteestä, ja lähiruoan myyminen joko suoraan kuluttajille tai välikäden kautta voi olla yksi kannattavuuden kulmakivi. Monet lähiruoan tuottajat hajauttavat myyntinsä. Osa lopputuotteista myydään lähimyyntinä ja osa alkutuotannosta myydään isommalle yhtiölle jatkojalostukseen.

Lähiruokamyymälän perustaminen vaatii aikaa ja intohimoa suomalaiseen ruokaan ja tuotteisiin. Aina suuri määrä ei kuitenkaan ratkaise, vaan pienempiäkin eriä kannattaa tarjota myyntiin. Tärkeintä on olla aidosti kiinnostunut asiakkaiden tarpeista, odotuksista sekä toiveista, ja tarjota rohkeasti uusia, ajassa eläviä tuotteita.

Antoisia hetkiä lähiruoan ja -tuotteiden parissa!

*Anne-Mari Heikkinen*

projektipäällikkö, Innostu tiedosta -hanke

## JOHDANTO

Lähirooka on laaja käsite. Lähirookaa voidaan myydä monella eri tavalla ja tyylillä. Lähirookaa voidaan myydä mm. suoramyymätilalta, tilan yhteyteen perustetussa myymälässä, REKO-ringissä, lähirookamyymälässä, verkkokaupassa, shop-in-shop-mallilla, lähirookakontissa, torilla, tapahtumissa, myymäläautossa, Food Hubeissa, kumppanuusmaatalouden periaatteella ja vähittäiskaupassa.

Tämä opas käsittelee lähirookamyymälää ja sen perustamista. Lähirookamyymälää voivat pitää muun muassa yrittäjä, yhdistys, osuuskunta tai osakeyhtiö. Tuotteita voidaan myydä esimerkiksi jälleenmyyntinä sekä komissio- tai välitysmyyntinä.

Tässä oppaassa *tuottajalla* tarkoitetaan raaka-aineen tuottajaa, viljelijää, tuotteen valmistajaa tai lähipalvelun tarjoajaa.

Oppaaseen on koottu asioita, joita tarvitaan myymälän perustamiseen joko yritys- tai yhdistysmallilla. Opas esittelee, mitä kaikkea lähirookaa myyvän sekä tuottajan on otettava huomioon esimerkiksi verotuksessa, myytyjen tuotteiden tilityksessä, lainsäädännössä ja pakkausmerkinnöissä.

MTK-Pohjois-Savo toteutti lähirookakyselyn kesän ja syksyn 2021 aikana yhteistyössä Savonia-AMKn ja ProAgria Itä-Suomen maa- ja kotitalousnaisten kanssa. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää, mitä tuotteita Pohjois-Savon alueella tuotetaan ja valmistetaan, mitä tuotteita olisi mahdollista saada lähituote- tai lähirookamyymälöiden valikoimiin, mitä tuotteita asiakkaat toivovat, miten lähituote- tai lähirookamyymälöiden pitäisi olla auki, ja mitä lisäpalveluita halutaan. Lisätietolinkit on haettu maaliskuussa 2021.

Kyselyn yhteydessä haastateltiin myös lähituote- tai lähirookamyymälöiden omistajia. Haastatteluiden tarkoituksena on ollut saada selville, mitkä ovat olleet toiminnan kompastuskiviä, haasteita ja menestyksen avaimia sekä mitä muuta uusien lähituote- tai lähirookamyymälöiden pitäjäiden olisi hyvä ottaa huomioon.

Selvitystyön toteutti agrologi-AMK-opiskelija Erika Kemppainen Innostu tiedosta -hankkeessa apunaan projektipäällikkö Anne-Mari Heikkinen. Innostu tiedosta -hanke on MTK-Pohjois-Savon hallinnoima ja Euroopan maaseuturahaston rahoittama yhteistyöhanke. Hankkeen tavoitteena on lisätä tilojen kannattavuutta.

## 1. ERILAISIA MYYNTITAPOJA

Tehdyn lähiruokakyselyn perusteella ihmiset ostavat lähiruokaa eniten toreilta (62 %), vähittäiskaupoista (53 %), REKO-renkaista (37 %) sekä erilaisista tapahtumista (30 %). Vähiten lähiruokaa ostetaan verkkokaupoista (6 %), itsepalveluna toimivista lähiruokakonteista ja -myyntipisteistä (5 %) sekä ruokapiireistä (1 %).

Tällä hetkellä olemassa olevia lähiruokan ja -tuotteiden myyntitapoja ovat:

- toripäivä ja myymäläauto
- vähittäiskauppa
- REKO-rengas
- tilapuoti ja suoramyynti
- lähiruokamyymälä
- verkkokauppa
- lähiruoka-automaatti ja -kontti
- ruokapiiri
- Eggspress
- shop-in-shop
- CSA-malli (kumppanuusmaatalous)
- Food Hub -malli

### Toripäivä ja myymäläauto

Perinteiset toripäivät, tapahtumat ja lähiruokamarkkinat perustuvat ajatukseen ”Jos ostaja ei tule meidän luo, on meidän mentävä ostajan luo”. Kun mennään kuluttajien luokse, saadaan tavoitettua tilamyymälää suurempi asiakaskunta. Tuotteet tuodaan kuluttajan luokse, heihin luodaan yhteys, ja samalla tuottaja antaa tuotteilleen kasvot. Tuotteista tuleva koko kate jää tuottajalle. Myös myymäläautot käyvät yleensä toripäivillä, jossa on mahdollisuus tavoittaa enemmän potentiaalisia asiakkaita.



Kivikylän Kotipalvaamon myymäläauto. Kuva: Kivikylän Facebook.

Myymläautoja on ainakin kahdenlaista. Toreilla nähdään paljon tuottajien omia myymäläautoja, joista ostetaan esimerkiksi pelkästään tiettyjä tuotteita. On myös myymäläautoja, jotka kiertävät tiettyä reittiä aikataulun mukaan. Ostot tehdään joko kokonaan auton ulkopuolella tai sisällä, jossa voi valita ja maksaa tuotteet. Myymäläautossa on usein monipuolinen tuotevalikoima ja myös lähituotteita, ja auto muistuttaakin pyörien päällä liikuvaa vähittäiskauppaa. Kiertävä myymäläauto on joustavampi ja ketterämpi vaihtoehto kuin torikouju, koska autolla voi päivän aikana kiertää monessa eri paikassa asiakkaita palvellen.



Sourunsalon kauppa-auto. Kuva: <https://www.ess.fi/paikalliset/35748>.

Haasteena myymäläautotoiminnassa on aikataulu, sillä työssäkäyvät asiakkaat eivät töiden takia pysty tai ehdi asioida. Samalla reitillä kulkeva myymäläauto mahdollistaa myös taajan ulkopuolella asuville lyhyen asiointimatkan, jos asuu kulkureitin ja pysäkkien läheisyydessä. Myymäläautot vaativat kuitenkin paljon resursseja. Riskeinä ovat yllättävät korjauskustannukset, polttoaineen hinta, ikääntyvä asiakaskunta sekä se, löytääkö uusi sukupolvi myymäläautot asiointikanavakseen.

## TORIPÄIVÄ JA MYYMÄLÄAUTO MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ ei välikäsiä</li> <li>+ hyvä myynti</li> <li>- jos ei itse aja, on palkattava työntekijä</li> <li>- myymäläautojen käyttökulttuurin väheneminen</li> <li>- auton kustannukset</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ mahdollisuus päästä hyviin päivämyynteihin</li> <li>+ ei välikäsiä</li> <li>+ tavoitetaan iso asiakasmäärä</li> <li>+ myymäläauto on joustava ja ketterä</li> <li>- aikaa vievää</li> <li>- auton polttoainekustannukset ja huollot</li> <li>- iäkäs asiakaskunta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ tuotteet tuodaan lähelle</li> <li>- töissä käyville haasteellista aikataulujen takia</li> </ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Pohjois-Karjalan Makuvankkuri](#)

[Näkökulmia lähiruoan kysynnän ja tarjonnan kohtaamiseen](#)

## Vähittäiskauppa

Vähittäiskauppoja ovat esimerkiksi S- ja K-ryhmät. Näiden vähittäiskauppojen vahvuuksia ovat suuri ostajapotentialiaali ja suuret markkinat. Haasteita puolestaan ovat suuret tuotantovolyymit ja markkinointimaksut. Vähittäiskaupat tekevät mielellään yhteistyötä pienyrittäjien kanssa, ja tulevaisuudessa vähittäiskaupat ovat merkittäviä lähiruuan kasvun väyliä.



Vähittäiskaupan leikkelehyllä. Kuva: MTK/KL.

## VÄHITTÄISKAUPPA MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ iso asiakasmäärä</li><li>+ hyvä myyntiväylä</li><li>- tuottajalle menevän osuuden väheneminen</li><li>- tuotteiden hukkiminen muiden tuotteiden sekaan</li><li>- itse hyllyttäminen</li><li>- isot tuotemäärät</li><li>- tuotteiden kuljettamiseen menevä aika</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ lähituotteiden lisääminen</li><li>+ myyntipalkkio</li><li>+ paljon potentiaalisia ostajia</li><li>- riittävän menekin epävarmuus</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ ostaminen muiden päivittäistavaroiden ohella</li><li>- tuotteet eivät löydy helposti tai ne eivät erotu tarpeeksi</li></ul>

Lähituotteet kuitenkin hukkuvat vähittäiskaupassa helposti valtaviin valikoimiin, tuotteiden myyntipalkkio ohjautuu vähittäiskaupalle, eikä tuotteiden tarina ei välity kuluttajille. Tuottajat myös kuljettavat ja hyllyttävät itse tuotteensa, mikä vaatii resursseja. Tehdyn kyselyn perusteella kysyntä vähittäiskaupoissa todennäköisesti kuitenkin kasvaisi, jos lähiruokatuotteet saataisiin näkyvämmiin ja selkeämmin esille. Kysely paljasti, että asiakkaat eivät tiedä mitkä ovat lähiruokatuotteita, jos niitä ei ole erikseen korostettu.

**Lue lisää linkistä:**

**[Näkökulmia lähiruoan kysynnän ja tarjonnan kohtaamiseen](#)**

## REKO-rengas

REKO (ruots. *rejäl konsumtion*) on lähiruoan myynti- ja jakelumalli. Se toimii niin, että kuluttajat tilaavat suoraan lähiruokatuottajilta tuotteet ennakkoon, esimerkiksi sosiaalisen median suljettujen REKO-ryhmien kautta. Tuottajat tuovat tilatut tuotteet tiettyinä päivinä, tiettyyn aikaan sovittuun paikkaan. Kuluttajat ovat joko maksaneet ennakkoon tuotteet tai maksavat noudon yhteydessä tilauksensa. Nämä suljettujen ryhmien ylläpitäjät eivät saa palkkiota työstään, vaan koko ryhmä toimii vapaaehtoisvoimin. Haasteena on se, että REKO-renkaat kokoontuvat tiettyinä päivinä, tiettyyn aikaan ja tietyssä paikassa, eikä kaikilla potentiaalisilla asiakkailla ei ole mahdollista päästä paikalle.



REKO-renkaan toimintaperiaate. Kuva: <https://aitojamakuja.fi/en/what-is-reko/>.

## REKO-RENGAS MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ ei välikäsiä</li><li>+ ennakkotilaukset</li><li>- ajankohdallisesti ei saavuteta kaikkia mahdollisia asiakkaita</li><li>- tuotteiden kuljettamiseen menevä aika</li><li>- kuljetuskustannukset</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ noutopisteen toimiminen myymälänä</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ tuotteiden saaminen suoraan tuottajalta</li><li>+ ennakkotilaukset Facebookin kautta</li><li>- hankalampaa heille, jotka eivät käytä sosiaalista mediaa</li><li>- iltapainotteinen</li><li>- työssäkäyville haasteellista</li></ul>

Lue lisää linkeistä:

[Reko-renkaat](#)

[Pohjois-Savon alueella toimivat Reko-renkaat](#)

### Tilapuoti ja suoramyynä

Suurin osa lähi- ja luomuruokamyymälöistä toimii maatilojen yhteydessä. Näissä myymälöissä myydään tilan tuotteita suoramyynä. Lisäksi myynnissä voi olla esimerkiksi naapuritilojen tuotteita. Tässä toimintamallissa tuotteen kuljetusketju on lyhyt, tuotteet ovat helposti jäljitettäviä, tuottajien identiteetti pääsee esille, tuottaja saa parhaan katteen ja kuluttaja elämyksellisyyttä.

Haasteena on kuitenkin se, että kaikilla potentiaalisilla asiakkailla ei ole autoa käytössä, jolla päästä ehkä pitkänkin matkan päässä sijaitsevaan tilapuotiin tai puotia suunniteltaessa ei liikuntarajoitteisuutta ole huomioitu. Tilapuoti sitoo paljon yrittäjien työaika ja ehkä myös muita perheenjäseniä. Aktiivinen ja monikanavainen mainonta onkin edellytys sille, että asiakkaat tulevat tietoisiksi puodin tarjonnasta ja myös löytävät perille.





Väisänen Kotiliha on keskittynyt suoramyyntiin ja lihanjalostukseen. Kuva: Väisänen Kotilihan Facebook.

## TILAPUOTI JA SUORAMYyntI MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ ei välikäsiä</li> <li>+ lyhyt kuljetusketju</li> <li>+ helppo jäljitettävyys</li> <li>- sijainti</li> <li>- sitovuus tilan muiden töiden lisäksi</li> <li>- työntekijän palkkaus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mahdollisen työntekijän palkka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ tuotteiden alkuperä on tiedossa</li> <li>+ elämyksellisyys</li> <li>- kulkuyhteydet huonon sijainnin takia</li> </ul>

Lue lisää linkeistä:

[Tilapuotien ja suoramyyntipaikkojen sijainnit](#)

[Näkökulmia lähiruoan kysynnän ja tarjonnan kohtaamiseen](#)

## Lähirookamyymälä

Lähirookamyymälät edustavat vähittäiskaupan alaa, mutta ovat erikoistuneet myymään pelkästään lähi- ja luomutuotteita. Useimmiten kuluttajat näkevät lähiruokamyymälän kodinomaisena, joka ei ole liian iso, siellä on aina sama henkilökunta, tuotteista osataan kertoa ja toiveet otetaan huomioon. Haastattelujen mukaan lähiruokamyymälä tarvitsee oheistoimintaa, esim. kahvilan. Valikoiman olisi oltava mahdollisimman monipuolinen ja liiketilan hyvällä sijainnilla. Monipuolinen mainonta on tärkeää, jotta asiakkaat tulevat tietoisiksi myymälästä ja löytävät tarjonnan.



Lähirookamyymälä. Kuva: MTK/KL.

Tuottajat saavat tuotteitaan lähiruokamyymälään matalalla kynnyksellä, olivatpa tuotteet elintarvikkeita tai käsitöitä, sillä lähiruokamyymälän myyntimäärä ei tarvitse olla suuri ku-

ten vähittäiskaupoissa. Tuottajan tarvitsee vain ottaa yhteyttä myymälänpitäjään ja rekisteröityä tuottajaksi. Myymälänpitäjä ottaa myyntipalkkion myydyistä tuotteista ja tilittää kerran kuukaudessa tuottajan osuuden.

## LÄHIRUOKAMYYMÄLÄ MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ pienet tuotantomäärät</li> <li>+ tuotteet hyvin esillä</li> <li>+ helppo jäljitettävyys</li> <li>+ hinnan määrittäminen</li> <li>- myyntipalkkio</li> <li>- hyllyttäminen ja tuotteiden riittävydestä huolehtiminen</li> <li>- tuotteiden kuljettamiseen menevä aika</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ erikoistuminen lähituotteisiin</li> <li>+ myyntipalkkio</li> <li>+ lähituottajien tukeminen</li> <li>+ myymälän maltillinen koko</li> <li>- ei kannattava ilman oheistoimintaa</li> <li>- työntekijän palkka</li> <li>- aukioloajat</li> <li>- monipuolisen ja tarpeeksi suuren valikoiman saaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ tuotteiden alkuperä on tiedossa</li> <li>+ laadukkaita tuotteita</li> <li>+ myymälän kodinomaisuus</li> <li>- voi olla haastavaa yhdistää muiden päivittäistavaroiden ostamiseen</li> <li>- hintojen kokeminen kalliiksi</li> </ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Lähiruokayrittäjän työkirja](#)

[Näkökulmia lähiruoan kysynnän ja tarjonnan kohtaamiseen](#)

[Lähiruokamyymälöiden sijainnit](#)

## Verkkokauppa

Kuluttajat voivat tilata ja ostaa verkkokaupasta tuotteita, jotka toimitetaan joko pakettilyhetyksellä, kotiinkuljetuksella tai ne voi noutaa noutopisteestä. Haasteena verkkokaupassa on aikaisemmin ollut kuluttajien ostokäyttäytyminen, sillä kuluttajat ovat tottuneet ostamaan ruokaa vähittäiskaupoista. Erityisesti koronapandemia on kuitenkin lisännyt kaikkea verkkokauppaostamista, ja myös ruokien ostaminen verkosta yleistyy kiihtyvällä vauhdilla.



Kuva: tilalta.fi, Facebook.

Tilalta.fi-palvelu toimii hyvin Oulun seudulla, Lapissa ja Lahdessa. Sieltä voi ostaa lähiruokaa suoraan tuottajilta ilman välikäsiä. Tuottajien ei tarvitse maksaa kauppapaikasta, ja tuottajat saavat ilmoittaa sekä myydä veloitusetta. Sivustoa ylläpidetään mainostuloilla. Ruokaa Suomesta -palvelu toimi samaan tapaan, mutta se joutui kuitenkin lopettamaan toimintansa logististen ongelmien, heikon kannattavuuden ja pienen myyntivolyymien vuoksi vuonna 2020.

## VERKKOKAUPPA MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ tilauksien saaminen helposti</li><li>- kysyntään vastaaminen</li><li>- ostokäyttäytyminen</li><li>- logistiset ongelmat</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ selkeä verkkokauppa-alusta</li><li>+ tilaamisen ja ostamisen helppous</li><li>- logistiset ongelmat</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ postitus tai kotiinkuljetus</li><li>+ noutopisteet</li><li>+ suoraan tuottajilta tilaamisen mahdollisuus yhden verkko-kaupan kautta</li><li>- ostokäyttäytyminen</li></ul>

Lue lisää linkeistä:

[Tilalta.fi](#)

[Näkökulmia lähiruoan kysynnän ja tarjonnan kohtaamiseen](#)

[Esittelyssä lähiruoan verkkokauppoja pienille elintarvikeyrityksille ja tuottajille omien lähiruokatuotteiden myynnin edistämiseksi-opas](#)

### Lähiruoka-automaatti ja -kontti

Ruoantuottajan on helppo sijoittaa lähiruoka-automaatteihin, koska niitä voidaan seurata ja hallinnoida etänä, ja aikaa säästyy. Asiakkaille ne ovat nopeita ja helppoja käyttää. Asiakas valitsee kosketusnäytöltä tuotteen, maksaa sen pankkikortilla tai lähimaksulla ja poimii tuotteen automaatista. Rahalla maksettaessa kone palauttaa vaihtorahat. Näitä automaatteja on helppo sijoittaa vähittäiskauppojen yhteyteen, ja se onkin miltei välttämätöntä, että asiakasvirta olisi riittävä.



Laidun Herefordin minitori. Kuva: <https://www.laidunhereford.fi/minitori.html>.

Oikealla lähiruokakontti Juvalla. Kuva: <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/artikkeli-1.376244>.

Lähiruokakontti toimii noutoperiaatteella, ja asiakkaat voivat hakea netin kautta tilaamansa tuotteet. Tilauksen yhteydessä asiakas saa kontin oven avaamista varten digitaalisen avaimen puhelimeensa. Digiavaimen avulla asiakas voi hakea tilaamansa tuotteet kontista minä päivänä tahansa, kellon ympäri. Tuotteet löytyvät pakattuina joko hyllyltä, jääkaapista tai pakastimesta.

Haasteena on löytää sopiva sijainti, sillä konttimyyntiä hyödyntää tällä hetkellä varsin pieni asiakaskunta. On tärkeää, että lähiruokakontin käyttäminen olisi arjen kannalta mahdollisimman vaivatonta, että asiakkaat löytäisivät kontin hyödyt, ja kulutustottumukset muuttuisivat.

## LÄHIRUOKA-AUTOMAATTI JA -KONTTI MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ vaivatonta seurata etänä tuotteiden tilannetta ja lämpötiloja</li><li>+ ajan säästyminen</li><li>+ tuotteiden helppo täyttäminen</li><li>+ toimiminen ilman myyjää</li><li>+ joustavat noutoajat</li><li>+ ei välikäsiä</li><li>- toimii ehkä paremmin isommissa kaupungeissa kuin pienissä</li><li>- vähäinen asiakaskunta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ vähittäis- tai lähiruoka-kauppojen yhteydessä sisällä tai ulkona</li><li>+ joustavat noutoajat</li><li>- myyntitapahtuma ei sido vähittäiskaupan myyjää</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ käytettävyys kellon ympäri</li><li>+ helppo ja nopea ostop tapa</li><li>+/- lähiruokakonttiin on tilattava halutut tuotteet</li><li>- iäkkäämmän väestön voi olla haasteellista käyttää</li><li>- kulutustottumukset</li></ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Uusi markkinakanava lähiruoalle](#)

[Laidun Herefordin minitorit](#)

[Lähiruokakontin kokeilu](#)

[Xamkin lähiruokakonttihanke](#)

### Ruokapiiri

Ruokapiirin toimintaperiaate on, että iso ryhmä tilaa yhdessä tuotteita lähellä toimivilta tuottajilta. Ruokapiirin jäsen hakee tuotteet, tai yrittäjät tuovat tilaukset aiemmin sovitulle ruokapiirin jakelupisteelle. Tilaajat maksavat oman osuutensa ruokapiirin tilille. Niinpä tuottajan aika ei mene maksujen valvomiseen.

Ruokapiirille maksetaan liittymismaksu, jolla on tarkoitus kattaa esimerkiksi pankkikuluja. Joillakin ruokapiireillä voi olla liittymismaksun lisäksi tai sen sijaan vuosimaksu, jolla ketaan vaikkapa ruokapiirin kiinteitä tilakuluja. Myös joissakin tilausjärjestelmissä tai verkko-kaupoissa on tilauskuluja, jotka kuuluvat joko tuottajalle tai tilaajalle.



Lähellä tuotettua ruokaa. Kuva: MTK/KL.

## RUOKAPIIRI MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ suurempi kertatilaus</li> <li>+ koko tilauksen maksu kerralla, jolloin aikaa säästyy, eikä tarvitse valvoa maksujen suorituksia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ myyjä on sama kuin tuottaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ ryhmätilaus</li> <li>+ tilauksen oman osuuden maksu tilille</li> <li>- liittymis- tai vuosimaksu</li> <li>- ruokapiirien vähäinen määrä</li> </ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Ruokapiirin toiminta](#)

[Ruokapiirin perustaminen](#)



## Eggspress

”Sittemmin niin sanottu munataksi on ottanut kyytiinsä jo yli kuudenkymmenen pientuottajan erinomaisia tuotteita lihoista ja kaloista kasviksiin ja kastikkeisiin, hunajasta ja marjoista pullaan ja kahviin, sekä tietysti kahvimaitoon. Palvelualueemme on Helsingistä Utsjoelle. Valikoimastamme löydät vain eettisesti ja ekologisesti kestäviä tuotteita.” (<https://eggspress.fi/tietoa>).

Eggspressillä tuotteet tilataan etukäteen verkkokaupasta, ja ne toimitetaan valittuun paikkaan. Toiminta on laajentunut nopeasti sosiaalisen median avulla jopa niin, että kasvanut asiakasmäärä on vaikuttanut toimitusaikoihin. Haasteena ovat nykyään myös nousevat polttoaineen hinnat



Kuva: <https://eggspress.fi/>.

### EGGSPRESS MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ ennakkotilaus</li><li>+ tietyt jakelupisteet</li><li>+ kasvanut asiakasmäärä</li><li>- kuljetuskustannukset</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ erikoistuminen lähituotteisiin</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ tilaus verkkokaupassa</li><li>+ jakelupisteistä haku</li><li>- aikataulut</li></ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Vaahteramäen Eggspress](#)

[Historiaa](#)

[Eettisyys ja taloudellinen kannattavuus suomalaisessa eläintuotannossa](#)

## Shop-in-shop

Tämä toimintamalli on osa uuden sukupolven elämyksellistä kaupankäyntiä. Malli kehittyi koko ajan, ja sen toimintatavat ja ohjeet elävät ajassa. Shop-in-shop-mallia pyritään monistamaan samalla kaavalla useaan paikkaan. Se on nimensä mukainen eli kauppa kaupan sisällä. Toinen kauppa toimii isäntänä, ja yksi tai useampi toinen brändi tai tuottaja toimii itsenäisesti myymälän sisällä. Iso kauppa voi ottaa suojiinsa esimerkiksi sen omaa brändiä tukevan ja asiakkaita houkuttelevan lisäpalvelun.

Tässä toimintamallissa molemminpuoliset kirjalliset ohjeet ovat oleellisia ja välttämättömiä, jotta yrityksen toiminta on eheää, ja välttyään väärinkäsityksiltä. Kirjallisissa ohjeissa on luettava, miten pitää toimia tuotteiden kanssa, asetella ne esille, ja miten hävikin kanssa toimitaan.

Konseptilla haetaan elämyksellisyyttä ja tarkoituksena on toimia myös mahdollisimman kustannustehokkaasti suhteessa liiketilaan. Shop-in-shop-kumppaneiden yhteistyö auttaa molempia osapuolia kasvattamaan markkinaosuutta ja voittoa. Tämä konsepti mahdollistaa oman varaston hallinnan, hinnoittelun ja omaehtoisen markkinoinnin sekä säästää yleiskustannuksissa, joita myymälän ylläpitämisestä aiheutuu.

Ulkomailla mallia on toteutettu niin, että kauppa vuokraa liike- tai hyllytilaa tuottajalle. Kauppa voi toimia niin, että se veloittaa tuottajalta pelkän provision. Se voi vaihtoehtoisesti ottaa myös tuottajan tuloksesta provision ja veloittaa lisäksi pienemmän vuokran jakaakseen riskin. Tuottaja saa olla itsenäinen, markkinoida ja hinnoitella tuotteet haluamallaan tavalla.

Suomessa kauppa ei kuitenkaan vuokrata hyllynpäätyä, vaan velottaa provision myydyistä tuotteista. Tuottajan kannattaa kuitenkin suunnitella yhdessä kauppiaan kanssa lähiruokatuotteiden konkreettista näkyvyyttä. Kauppias voi myös järjestää erilaisia lähituotepäiviä, joissa tuottajat esittelevät asiakkaille tuotteitaan.



Shop-in-shop-konseptin esimerkki. Kuva: <https://www.kare-design.com/shop-in-shop/>

## SHOP-IN-SHOP MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ omat tuotteet esillä hyllynpäädyssä, ei muiden joukossa</li> <li>+ oman varaston hallintaa</li> <li>+ hinnoittelu</li> <li>- myyntipalkkio</li> <li>- hyllyttäminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ myyntipalkkio</li> <li>+ lisää tuotteita</li> <li>+ idea monistaminen useaan kauppaan samalla kaavalla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ tuottajan tuotteet löytyvät selkeästi ja helposti</li> </ul>

**Lue lisää linkeistä:**

[Shop-in-shop](#)

[Esimerkki konseptista verkkokauppana](#)

## CSA (kumppanuusmaatalous)

*Community supported agriculture* (CSA) on kumppanuusmaatalous, joka on lähiruuan yksi vaihtoehtoinen jakelumalli. Sen kautta hankitaan mm. hedelmiä, vihanneksia, lihaa, maitotaloustuotteita ja kananmunia. Tässä jakelumallissa kuluttajat jakavat viljelijän kanssa ruoantuotannon tuotot ja riskit. Tässä toimintamallissa tuottajat tietävät jo hyvissä ajoin, että sadolle on ostaja. Kuluttajat ovat etukäteen sitoutuneet ostamaan tuottajan tuottamasta sadosta tietyn osuuden, jonka tuottaja sitten toimittaa kuluttajalle.



CSA-malli eli kumppanuusmaatalous. Kuva: <https://koulujaymparisto.fi/kumppanuusmaatalous/>.

## KUMPPANUUSMAATALOUS MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ asiakkaan kanssa tehdyn sopimuksen myötä riskit ja tuotot jakaantuvat</li><li>+ sadon ostaja tiedossa jo etukäteen</li><li>+ ei välikäsiä</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+/- myyjä on sama kuin tuottaja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ osuus halutusta sadosta</li></ul>

**Lue lisää linkeistä:**

**Mitä kumppanuusmaatalous on?**

**Miten tämä konsepti hyödyttää molempia osapuolia?**

## Food Hub

Food Hub -tarjontamalli on lähiruoan jakelukeskus, joka yhdistää kuluttajia ja erikokoisia yrittäjiä sekä tekee lähiruoan ostamisen helpommaksi kuluttajille. Tuottajat myyvät tuotteitaan itse päättämällään hinnalla. Markkinointi, varastointi ja jakelu tapahtuvat Food Hubin kautta. Tuottajat voivat tuoda kuluttajille tarkoitettuja tuotteita ilman tuottajan ja kuluttajan suoraa kontaktia. *Uudenmaan ruoka* on yksi esimerkki tällaisesta toimintamallista, ja se toimii pelkästään Uudenmaan alueella. Pohjois-Savossa Food Hubin kaltaista toimintaa on *Pohjois-Savon ruoka* -nimen alla. Tuottajan tarvitsee liittyä toimintaan mukaan, jotta saa tuotteitaan myyntiin. Asiakas valitsee haluamansa noutopaikan ja -ajan vaihtoehdoista, valitsee tuotteet, maksaa ennakkoon ja noutaa toimituksen noutopisteestä, jossa on hektistä arkea helpottava, joustava haku-aika. Asiakkaalla on myös mahdollisuus tehdä sopimus suoraan viljelijän kanssa, jolloin asiakas osallistuu pienellä osuudellaan satokauden tuotantoon. Tämä sopimus on verrattavissa CSA-toimintamalliin eli kumppanuusmaatalouteen.



Uudenmaan ruoka, paikallinen Food Hub. Kuva: <https://uudenmaanruoka.fi/>.

## FOOD HUB MYYNTITAPANA

TUOTTAJA	MYYJÄ	ASIAKAS
<ul style="list-style-type: none"><li>+ itse hinnoitellut tuotteet</li><li>+ mahdollista suora sopimus asiakkaan kanssa</li><li>- kuljettaminen varastointipaikkaan</li><li>- kuljetuskustannukset</li><li>- kulu jakelusta ja markkinoinnista</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ markkinointi</li><li>+ jakelu</li><li>+ varastointi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ helppoa ostamista</li><li>+ tuotteiden noudolla on joustava haku-aika valitusta noutopisteestä</li></ul>



Kuva: <https://www.ekompi.net/>

**Lue lisää linkeistä:**

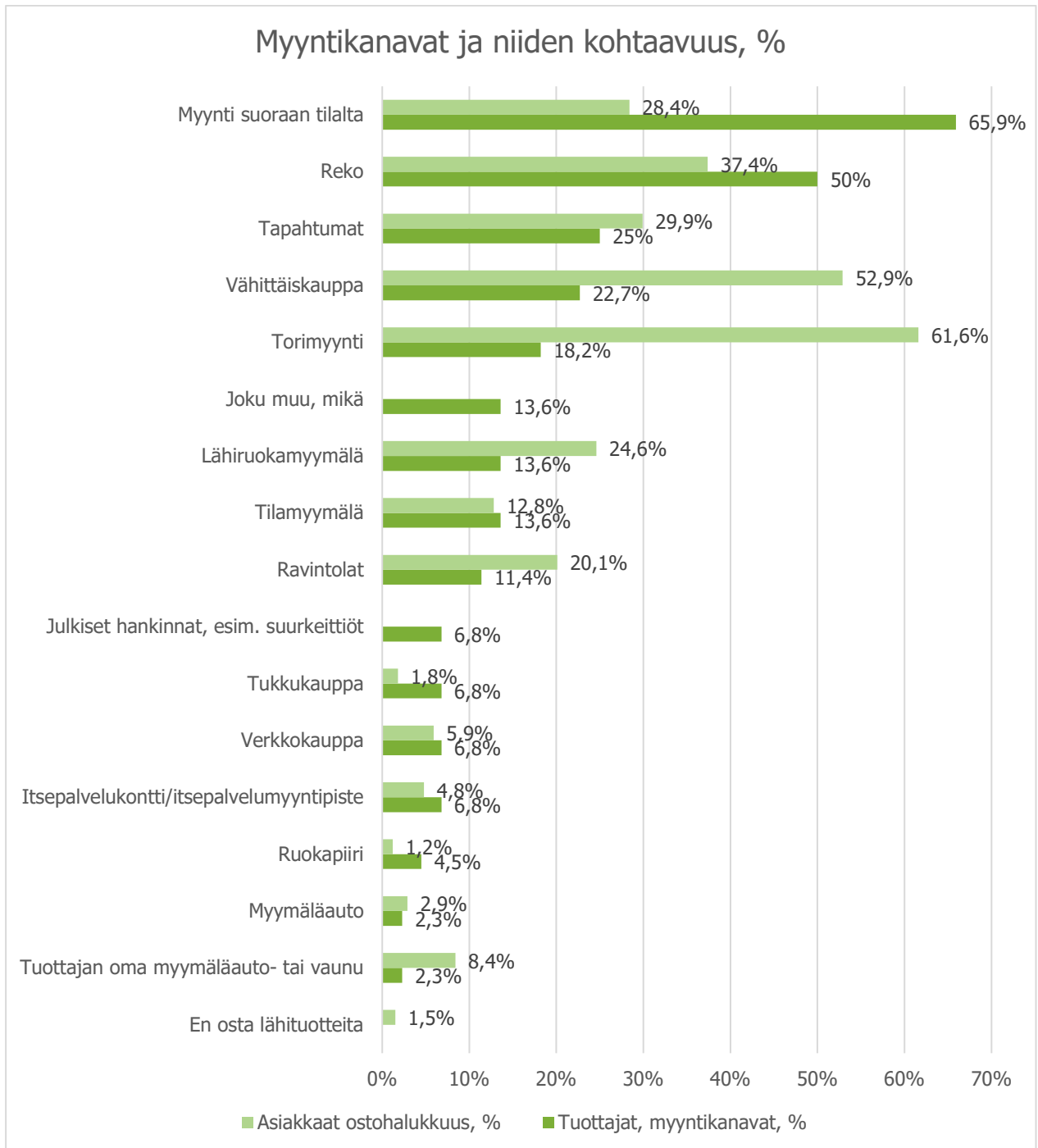
**[Opinnäytetyö Foodhub-konseptista](#)**

**[Verkkosivusto](#)**

**[Pohjois-Savon ruoka](#)**

## Lähiruoan myyntikanavien ja asiakkaiden kohtaaminen

Kesällä 2021 tehdyn lähiruokatuotteiden saatavuutta, myyntikanavia ja tuotteita koskevan kyselyssä asiakkaat ilmoittivat kolme tärkeintä myyntikanavaa ja tuottajat ne myyntikanavat, joita he käyttävät. Kohtaavuutta oli eniten verkkokaupassa ja itsepalvelukontissa tai -myymälässä. Toisaalta kysely ei kerro keskiostosten määrää, joka vaikuttaa myyntipaikan kannattavuuteen.



Lähiruokatuotteiden myyntipaikkojen kohtaavuus tuottajien ja asiakkaiden näkökulmasta. Innostu tiedosta -hanke 2021.

## 2. LÄHIRUOKAVALIKOIMA JA SAATAVUUS

Kohderyhmä, sijainti, tuotteiden saaminen ja sesonkiluonteisuus vaikuttavat valikoimaan ja myynnissä oleviin tuotteisiin. Tässä oppaan osassa käsitellään kysynnän ja tarjonnan kohtaamista niin tuotteiden kuin sijainninkin suhteen. Tiedot perustuvat kesällä 2021 tehtyyn kyselyyn, joka osoitettiin Pohjois-Savon alueella toimiville tuottajille ja mahdollisille asiakkaille. Vastauksia saatiin yhteensä 691 kappaletta, joista 44 vastausta saatiin tuottajilta ja loput 647 asiakkailta.

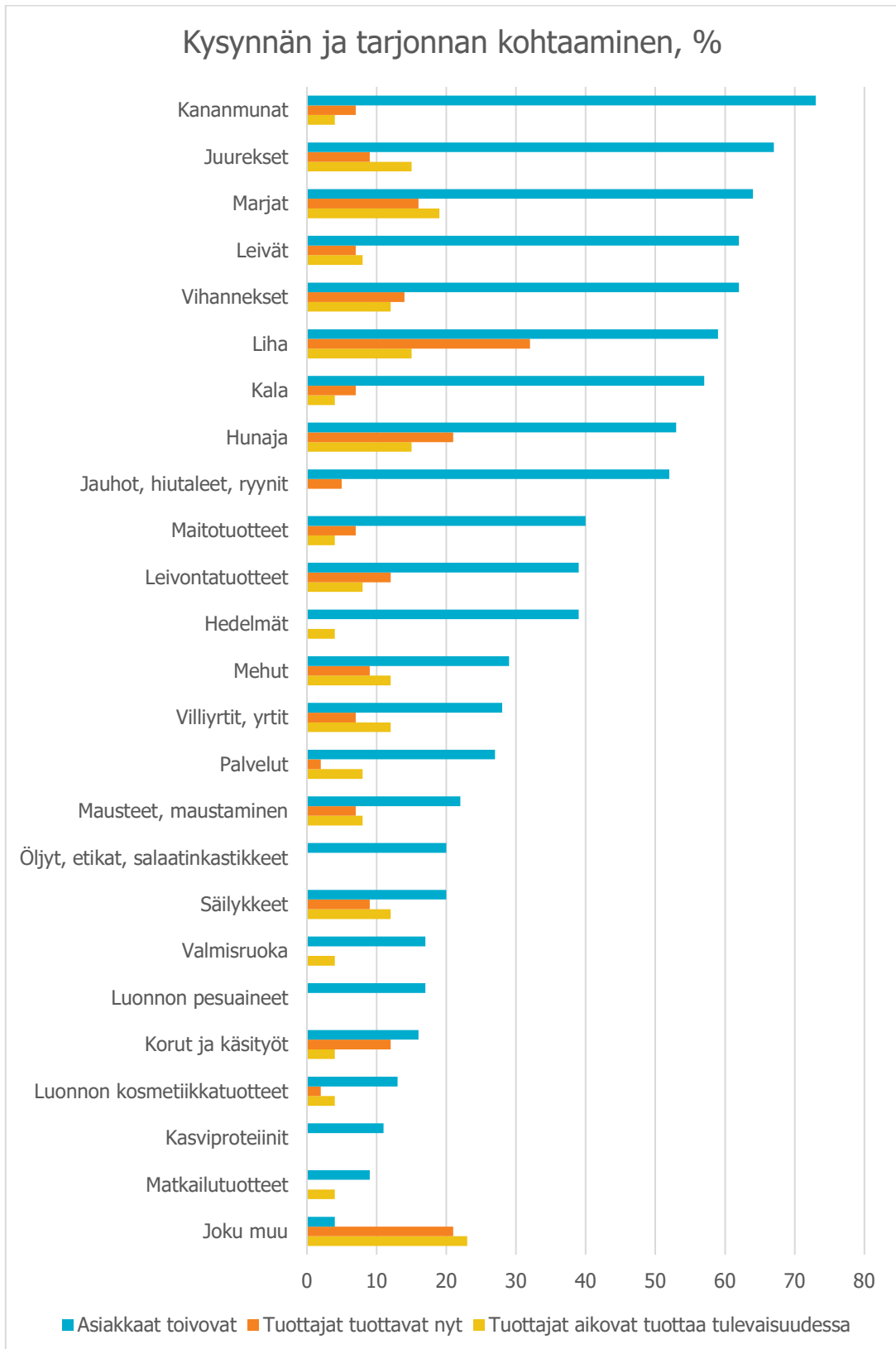


Lähituotteita. Kuva: Pixabay.



## Kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen

Taulukossa näkyvät asiakkaiden toiveet, tämänhetkinen tuotanto sekä se, miten kysyntä ja tarjonta kohtaavat.



Taulukko: Kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen. Innostu tiedosta -hanke 2021.

Kananmunien kysyntä oli suurinta (73 %), mutta tuottajien tämänhetkinen tarjonta vähäistä (7 %). Tarjonta ei tällä hetkellä siis pysty vastaamaan kysyntään. Asiakkaat toivoivat luomukananmunia. Tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa myydä kananmunia.

Seuraavaksi suurinta oli juuresten kysyntä (67 %) ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 9 %. Tuottajista 15 % aikoi tulevaisuudessa kasvattaa juureksia. Tulevaisuudessa juuresten tarjonta ei kuitenkaan vastaa kysyntään. Asiakkaat toivoivat mm. herneitä, kotimaista valkosipulia, porkkanaa, perunaa ja punajuurta.

Marjojen kysyntä oli 64 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta puolestaan 16 %. Tuottajista 19 % aikoi tulevaisuudessa viljellä marjoja, joten tuottajat pystyvät vastaamaan yli puoleen kysynnän määrästä. Asiakkaat toivoivat mm. kirsikkaa, kotimaisia marjoja (tyrniä, ruusunmarjaa yms.), mansikkaa, pensasmustikkaa ja näitä kaikkia tuoreina sekä pakastettuina. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. puolukkaa, mustikkaa, luomumansikkaa ja -herukkaa. Tulevaisuudessa aiotaan jatkojalostaa muun muassa mansikkaa hilloksi ja mehuksi.

Leipien kysyntä oli 62 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta tällä hetkellä pientä (7 %). Tuottajista 8 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa leipiä. Asiakkaat toivoivat mm. ketoleipää, runsaskuituisia leipiä, gluteenittomia leipiä ja leivoksia, kotitekoisia ruisleipiä, maidottomia leipiä, kauraleipiä ja sämpylöitä. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. makeaa mallaslimppua.

Vihanneksien kysyntä oli 62 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 14 %. Tuottajista 12 % aikoi tulevaisuudessa viljellä vihanneksia. Tuottajat eivät siis pysty vastaamaan kysyntään. Asiakkaat toivoivat mm. kurkkua, tomaattia, kesäkurpitsaa, salaatteja, kotimaista pinaattia, lehtikaalia, kukkakaalia ja paprikaa.

Lihan kysyntä oli 59 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 35 %. Tuottajista 15 % aikoi tulevaisuudessa myydä lihaa ja lihatuotteita. Kysyntä ja tarjonta kohtaavat melkein täysin. Asiakkaat toivoivat mm. ylämaankarjan lihaa, nautaa, kanaa, broileria, kalkkunaa, lammasta, karitsaa, sikaa, luomulihaa, riistaa, hevosta, poroa, villisikaa, erikoisempia ruhon osia, mangalitsaa, wagyuta, hirveä, peuraa, kyyhkyä ja jänistä. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. ylämaankarjan luomulihaa, nautaa, lammasta, karitsaa ja charolais-pihvilihaa. Tulevaisuudessa on tarkoitus kasvattaa mm. nautaa ja kania.

Kalan kysyntä oli 57 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli pientä (7 %). Tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa myydä kalaa. Tuottajat voivat vastata vain pienellä määrällä ky-

syntään. Asiakkaat toivoivat mm. järvikalaa ja tuoreen kalan kotiin myyntiä myymäläau-  
tosta. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. pieniä määriä järvikalaa, mutta ei kuitenkaan  
muikkua.

Hunajan kysyntä oli 53 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 21 %. Tuottajista 15 %  
aikoi tulevaisuudessa valmistaa hunajaa. Tuottajat pystyvät vastaamaan melkein täysin  
kysyntään.

Jauhojen, hiutaleiden ja ryynien kysyntä oli 52 %, ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli  
vain 5 %. Tulevaisuudessa kukaan tuottaja ei aikonut valmistaa näitä tuotteita. Tuottajat  
eivät tällä hetkellä pysty vastaamaan kysyntään. Asiakkaat toivoivat mm. riihiruisjauhoja,  
gluteenittomia tuotteita (puhdas kaura, tattari, teff, hirssi, hernejauho ja -rouhe), höyryttä-  
mättömiä kaurahiutaleita, vehnäjauhoja ja ruisjauhoja.

Maitotuotteiden kysyntä oli 40 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli pientä (7 %).  
Tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa maitotuotteita. Tuottajien tarjonta on to-  
della pientä kysyntään nähden. Asiakkaat toivovat mm. *Peltolan Blue*-juustoa, juustoja,  
maitoa, jäätelöä, A2-maitotuotteita, tankkimaitoa ja ternimaitoa.

Leivontatuotteiden kysyntä oli 39 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 12 %. Tuotta-  
jista 8 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa leivontatuotteita. Tuottajat pystyvät vastaamaan  
yli puoleen kysynnästä. Asiakkaat toivoivat mm. gluteenittomia ja maidottomia tuotteita.

Hedelmien kysyntä oli 39 % ja tuottajien tämänhetkistä tarjontaa ei ole ollenkaan. Tuot-  
tajat eivät tällä hetkellä pysty vastaamaan kysyntään ollenkaan, mutta tuottajista 4 % aikoi  
tulevaisuudessa kasvattaa hedelmiä. Asiakkaat toivoivat mm. omenaa, appelsiinia, pää-  
rynää, vesimelonia, paprikaa, kirsikkaa ja luumua.

Mehujen kysyntä oli 29 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli vain 9 %. Tuottajista 12  
% aikoi tulevaisuudessa valmistaa mehua. Tuottajat pystyvät vastaamaan melko hyvin  
kysyntään. Asiakkaat toivoivat mm. mustikka-, puolukka-, variksenmarja- mustaherukka-  
ja raparperimehua, tuorepuristettua omenamehua, täys- ja tuoremehua ja sokeroimatto-  
mia marja- ja hedelmämehua.

Villiyrttien ja yrttien kysyntä oli 28 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli pientä (7 %).  
Tuottajista 12 % aikoi tulevaisuudessa kerätä villiyrttejä ja kasvattaa yrtejä. Tuottajat ei-  
vät pysty vastaamaan kysyntään. Asiakkaat toivoivat mm. nokkosta. Tällä hetkellä tuote-  
taan mm. kuusenkerkkää ja kehäkukkaa.

Palveluiden kysyntä oli 27 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli todella pientä (2 %). Tuottajista 8 % aikoi tulevaisuudessa tarjota palveluina mm. teemavierailuja tilalla. Tuottajien tarjonta jää pieneksi. Asiakkaat toivoivat mm. talkkari- ja siivouspalveluita sekä viikoittain kotiin kuljetettua laatikkoa, joka sisältää kauden kasviksia.

Mausteiden kysyntä oli 22 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 7 %. Tuottajat eivät pysty vastaamaan kysyntään. Tuottajista 8 % aikoi tulevaisuudessa jalostaa mausteita.

Öljyjen, etikoiden ja salaatikastikkeiden kysyntä oli 20 % ja tuottajien tämänhetkistä tarjontaa ei ole ollenkaan. Myös tulevaisuudessa kukaan tuottajista ei aikonut valmistaa öljyjä, etikoita ja salaatikastikkeita.

Säilykkeiden kysyntä oli 20 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 9 %. Tuottajista 12 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa säilykkeitä. Tuottajien tarjonta ylittää kysynnän määrän. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. nauta- ja lammassäilykkeitä.

Valmisruokien kysyntä oli 17 % ja tuottajien tämänhetkistä tarjontaa ei ole ollenkaan. Tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa valmisruokia, mm. nyhtölammasta.

Luonnon pesuaineiden kysyntä oli 17 %. Kyselyyn vastanneilla tuottajilla ei tällä hetkellä ole luonnon pesuaineiden tarjontaa, eikä myöskään aikomusta valmistaa niitä jatkossa.

Korujen ja käsitöiden kysyntä oli 16 % ja tuottajien tämänhetkinen tarjonta oli 12 %. Tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa käsitöitä. Tuottajien tarjonta vastaa kysyntään tulevaisuudessa. Tuottajat tuottavat tällä hetkellä mm. käsitöitä villasta ja taljasta.

Luonnon kosmetiikkatuotteiden kysyntä oli 13 %. Tarjontaa ei ole nyt eikä myöskään valmistussuunnitelmia tulevaisuudessa. Asiakkaat toivoivat mm. palashampoota, kasvojenhoitoon liittyviä tuotteita ja rasvoja.

Kasviproteiinien kysyntä oli 11 %. Tarjontaa ei tällä hetkellä ole, eikä kasviproteiinituotteiden valmistusta ole myöskään suunnitteilla. Asiakkaat toivoivat mm. kaura- ja härkäpapupohjaisia tuotteita.

Matkailutuotteiden kysyntä oli 9 % ja tuottajien tämänhetkistä tarjontaa ei ole ollenkaan. Tuottajat pystyvät vastaamaan kysyntään jonkin verran, mutta vasta tulevaisuudessa, koska tuottajista 4 % aikoi tulevaisuudessa tehdä matkailutuotteita. Asiakkaat toivoivat mm. magneetteja, kortteja, lippiksiä ja t-paitoja.

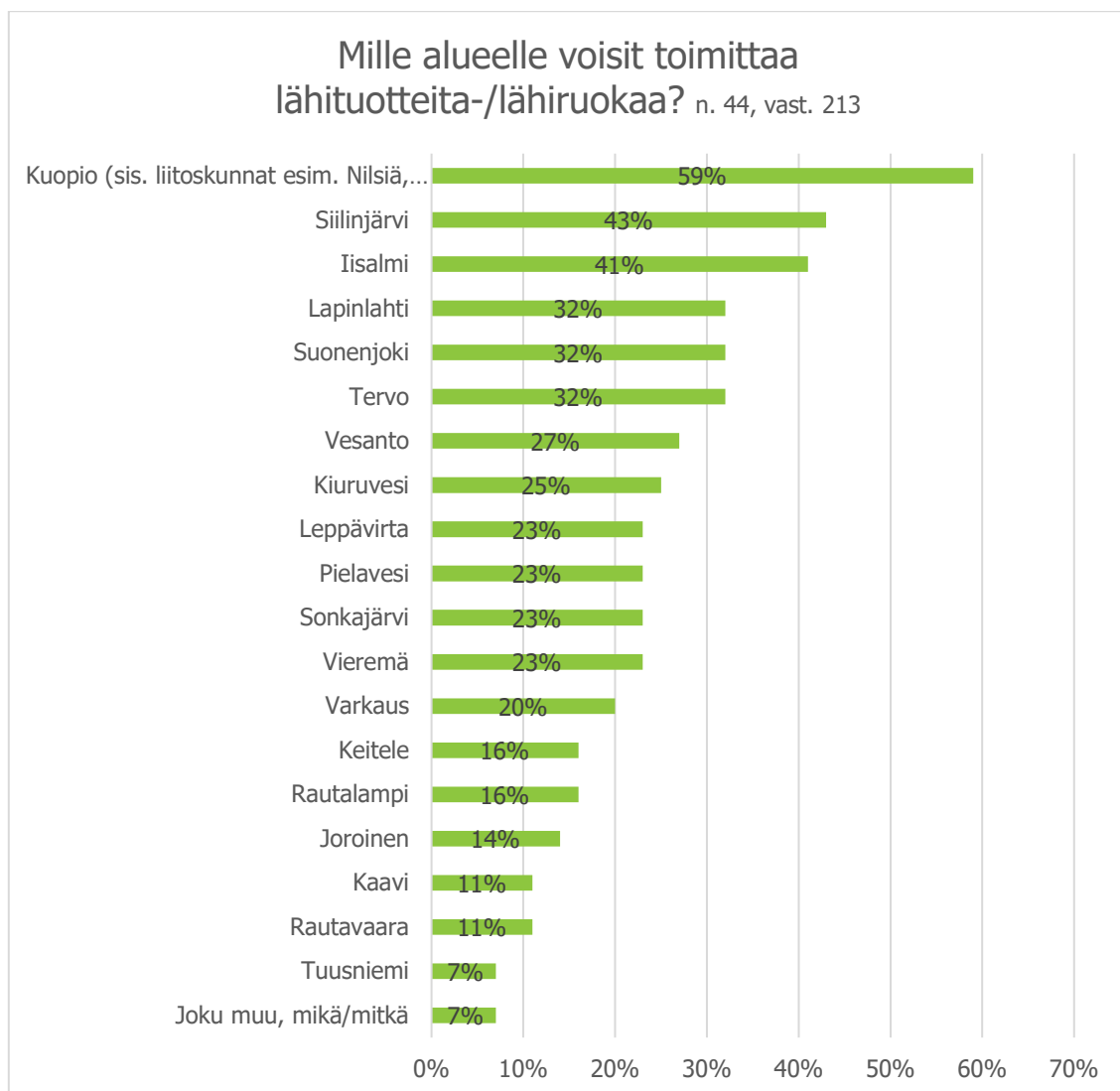
Joku muu -kohdassa asiakaista 4 % toivoi mm. sieniä, grilliruokia, lemmikkien ruokia (tuotantojäte), luomuvehneä jyvänä, ketoruokavalioon sopivia valmisruokia ja leivonnaisia,

jäätelöitä, paikallista olutta, sipsejä, valkosipulia, härkäpapua ja gluteenittomia tuotteita, jotka eivät sisällä ollenkaan gluteenia (edes gluteenitonta kauraa).

Tuottajista 21 % tuotti tällä hetkellä mm. tuoreita ja kuivatuttuja sieniä, polttopuita, siirappeja (kuusenkerkkä, voikukka, pihlajansilmu, pihasaunio) ja viiriäisen munia. Tuottajista 23 % aikoi tulevaisuudessa valmistaa mm. sieniä ja alpakan villalankaa.

## Lähituotteiden saatavuus

Taulukosta näkyy, mille alueelle tuottajilla olisi mahdollista toimittaa nyt tai tulevaisuudessa. Vertailua ei ole tehty tuotteittain. Pohjois-Savon jokaisessa kunnassa olisi jo vastanneiden 44 vastausten perusteellakin tarjontaa. On huomattava, että kaikki lähituotteita tarjoavat yrittäjät eivät olleet vastanneet kyselyyn.



Taulukko: Tuotteiden mahdollinen saatavuus kunnittain. Innostu tiedosta -hanke 2021.

## Ostopäätös

Kysymyksessä *Mitkä tekijät vaikuttavat ostopäätökseen?* asiakkaat saivat valita enintään viisi vaihtoehtoa (taulukko). Kyselyn mukaan ostopäätökseen vaikuttavat eniten tuotteiden tuoreus, suomalaisuus sekä lähituottajan tunteminen. Kohdassa *joku muu* mainittiin useasti eläinten hyvinvointi ja ostamisen helppous.

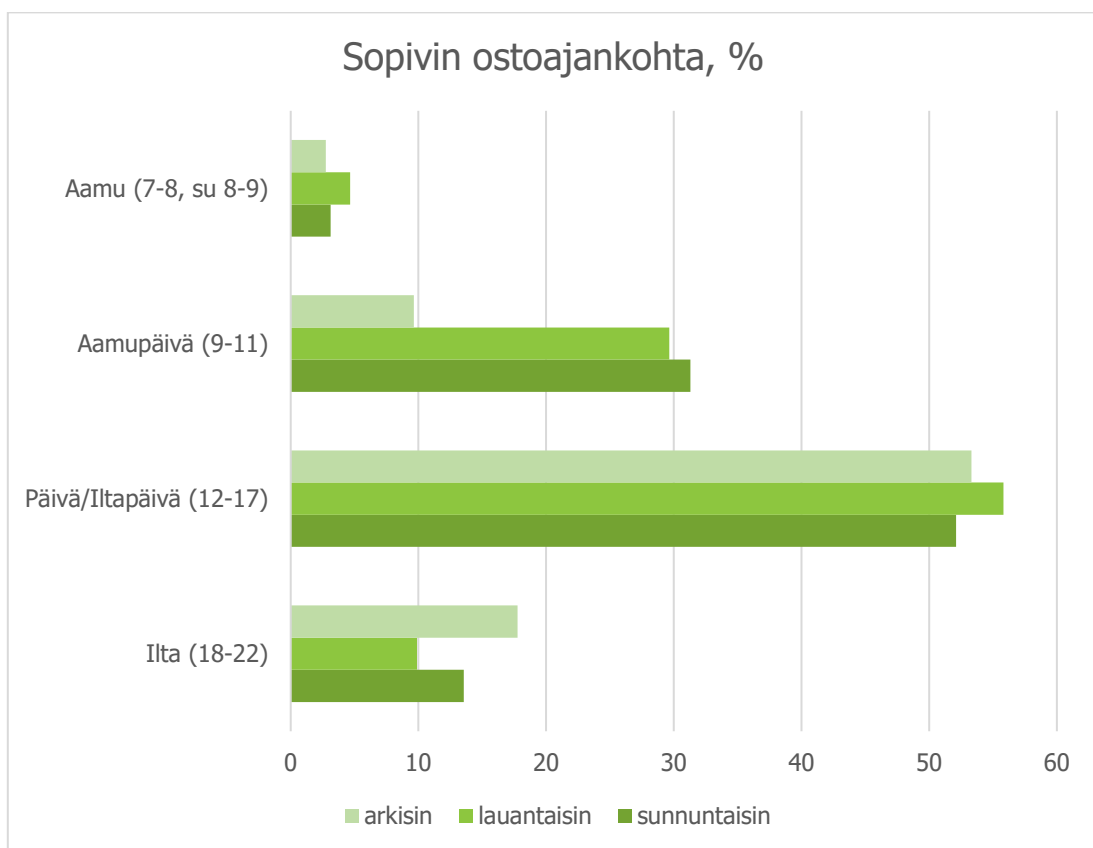


Taulukko: Ostopäätökseen vaikuttavat asiat. Innostu tiedosta -hanke 2021.

Mainittiin myös syitä, miksi lähiruokaa ei osteta. Syitä olivat saatavuus, kalliimpi hinnoittelu, tietämättömyys myyntipaikoista sekä hankalat myyntiajat.

## Ostoajankohta

Asiakkaat saivat vastata avoimeen kysymykseen parhaiten heille sopivasta ostoajankohdasta. Paras ostoajankohta on iltapäivällä. Yli puolet vastaajista pitää sitä parhaimpana ajankohtana. Valtaosa vastaajista toivoo myöhäisempää aukioloaikaa. Tulokset ovat suuntaa antavia saatujen avointen vastausten vuoksi, mutta tulos tukee aikaisempia, haastatteluissa esille tulleita ajatuksia aukioloajasta. Lisäksi mainittiin, että ostaminen pitäisi sujua helposti, hetken mielijohteesta tai mielitekojen mukaan sekä aikatauluttomasti. Monessa vastauksessa viitattiin liian aikataulutettujen noutoaikojen olevan sopimattomia elämäntilanteeseen.



Taulukko: Paras lähituotteiden ostoajankohta asiakkaiden mielestä. Innostu tiedosta -hanke 2021.

### 3. LÄHIRUOKAMYYMÄLÄN OSAPUOLET

Lähiruokamyymälän perustamisessa on huomioitava monta asiaa, mm. tulojen ja kulujen muodostuminen, mahdollisten tukien saaminen, elintarvikehuoneistoilmoitus, lainsäädäntö, pakkausmerkinnät, verotus, liiketoimintasuunnitelman sekä laskelmien tekeminen. Tässä luvussa käsitellään, mitä kaikkea lähiruokamyymälän sekä tuottajan pitää ottaa huomioon tuotteiden myyntiin liittyen.

#### Lähiruokamyymälä

##### Myyntimallit

Jokaisessa yritys- ja toimintamallissa lähiruokamyymälä veloittaa tietyn prosenttiosuuden tuottajien myynneistä. Tätä kutsutaan provisioksi. Provisio on tulokseen perustuva myyntipalkkio, joka tulee tuotteiden myynnistä, ja jonka välikäsi saa. Lähiruokamyynnissä sen saa myymälänpitäjä.

Ainoastaan suoramyyntissä korvauksia ei makseta välikäsille, koska silloin kyseessä on tuottajan ja loppukuluttajan välinen kauppa. Myymälät voivat ottaa myyntipalkkion lisäksi kuukausimaksun myyntipaikasta erikseen. Usein myymälä itsessään ei ole yksinään kannattava, vaan se tarvitsee jotain oheistoimintaa, esim. kahvilan.

Lue lisää linkistä:

[Mitä provisio tarkoittaa?](#)

##### Myyntitili eli komissiomyynti

Komissiomyynnissä myyjä myy tuottajan lähettämiä tuotteita “omissa nimissään”, kuitenkin ilman omistusoikeutta. Myyjä tilittää tuottajalle myynnit jälkeensä. Komissiomyynti tapahtuu yleensä toimeksiantosopimuksella. Komission määrä on noin 7–36 % myyntihinnasta. Arvonlisävero suoritetaan koko myyntihinnasta. Myyjä saa vähentää arvonlisäveron, joka sisältyy verovelvollisen tavaran omistajan häneltä perimään myyntihintaan. Jos tuottaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, niin koko myynnistä suoritettava arvonlisävero jää myyjän tilitettäväksi.



## Esimerkki

Tuotteet on hinnoiteltu niin, että myymälälle jää 30 prosentin komissio ja 70 % jää tuottajalle. Komissiomyynnejä oli yhteensä 2 000 €. Näistä 1 500 € on arvonlisäverovelvollisten tuottajien myyntiä. Tuotteiden arvonlisäverokanta on 14 %. Verottajalle maksettavaa arvonlisäveroa tulee myynneistä seuraavasti:

Arvonlisäverovelvolliset:

Myyjän provision määrä sis. alv.:  $1\,500\text{ €} \times 30\% = 450\text{ €}$

Myyjän myynti ilman alv.:  $1\,500\text{ €} / 1,14 = 1\,315,80\text{ €}$

Myyjän myynnistä tilitettävä alv.:  $1\,500\text{ €} - 1\,315,80\text{ €} = \underline{184,20\text{ €}}$

Tuottajalle tilitettävä summa:  $1\,500\text{ €} - 450\text{ €} = 1\,050\text{ €}$

Tuottajan myynti ilman alv.:  $1\,050\text{ €} / 1,14 = 921,06\text{ €}$

Tuottajan tilitettävä alv.:  $1\,050\text{ €} - 921,06\text{ €} = \underline{128,95\text{ €}}$

Alv-rekisteriin kuulumattomat:

Myyjän provision määrä sis. alv.:  $500\text{ €} \times 30\% = 150\text{ €}$

Myyjän myynti ilman alv.:  $500\text{ €} / 1,14 = 438,60\text{ €}$

Myyjän tilitettävä alv.:  $500\text{ €} - 438,60\text{ €} = \underline{61,40\text{ €}}$

Tuottajalle tilitettävä summa:  $500\text{ €} - 150\text{ €} = 350\text{ €}$

Myyjän myyntien arvonlisäveron määrä on yhteensä:  $184,20\text{ €} + 61,40\text{ €} = 245,6\text{ €}$ .

Myyjän vähennettävä arvonlisäveron määrä on  $128,95\text{ €}$ . Tilitettävä arvonlisäveron määrä on  $245,60 - 128,95 = 116,65\text{ €}$ . Arvonlisäverovelvolliset tuottajat tilittävät omasta myyntitilityksestään  $128,95\text{ €}$  arvonlisäveroa. Tästä summasta he voivat vähentää tuotteen valmistukseen kohdistuvat arvonlisäverot. Alv-rekisteriin kuulumattomille tuottajille tilitettävä summa ei sisällä arvonlisäveroa, koska he eivät ole arvonlisäverovelvollisia.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Komissiokaupan ja välitysmyyntien erot kirjanpidossa ja arvonlisäverotuksessa](#)**

**[Opinnäytetyö, jossa verrataan komissiomyyntiä ja välitysmyyntiä](#)**

**[Arvonlisäverotus komissiokaupassa](#)**

## Välitysmyynti

Välitysmyynti on tuotteiden ja palveluiden myymistä tuottajan nimissä ja hänen lukuunsa. Myyjä toimii vain tuottajan ja ostajan välillä välikätenä. Välitysmyynti tapahtuu yleensä toimeksiantosopimuksella, joka on tuottajan ja välikäden keskinäinen sopimus. Yleisin välitysmyyntin muoto on kirpputorimyynti, jossa jokaisen tuottajan tuotteet ovat omilla myyntipaikoillaan, ja tuotteet veloitetaan kassalla. Myyjän ottaman provision määrä vaihtelee lähiruokamyymälöissä 7–36 prosentin välillä. Provision lisäksi voidaan ottaa myös arvonlisävero, joka lasketaan provision määrästä eli esim. provisio 15 % + arvonlisävero. Näillä on yleensä tarkoitus kattaa kiinteitä ja muuttuvia kustannuksia.

Välitysmyyntissä yritys maksaa arvonlisäveron vain omasta provisiosta eikä tuotteen myyntihinnasta, kuten komissiomyyntissäkin. Välitysmyyntin hyöty tulee esiin silloin, kun pieniltä tavarantoimittajilta hankitaan myytäviä tuotteita, joiden myynti jää arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautumisen rajan alle 15 000. Jos tuottaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, myyjä joutuu maksamaan myös tuottajalle tilitettävästä summasta suoritettavan arvonlisäveron. Yritys ei saa vähentää mahdollisesti sisältyvää arvonlisäveroa tilitettävästä summasta. Yleensä myyjän omasta provisiosta vähennetään alennukset, ei siis välitysmyyntissä olevista tuotteiden hinnasta.

### Esimerkki

Tuottajan tuotteita on myyty kuukaudessa 2 000 €:n edestä, josta 1 500 € on arvonlisäverovelvollisten ja 500 € alv-rekisteriin kuulumattomien tuottajien. Alv-kanta 14 % ja myyjä ottaa 30 %:n provision.

Arvonlisäverovelvolliset:

Myyjän provision määrä sis. alv:  $1\,500\text{ €} \times 30\% = 450\text{ €}$

Myyjän provisio ilman alv:  $450\text{ €} / 1,14 = 394,74\text{ €}$

Myyjän tilitettävä alv:  $450\text{ €} - 394,74\text{ €} = \underline{55,26\text{ €}}$

Tuottajalle tilitettävä summa on:  $1\,500\text{ €} - 450\text{ €} = 1\,050\text{ €}$

Tuottajan myynti ilman alv:  $1\,050\text{ €} / 1,14 = 921,06\text{ €}$

Tuottajan tilitettävä alv:  $1\,050\text{ €} - 921,06\text{ €} = \underline{128,95\text{ €}}$

Alv-rekisteriin kuulumattomat:

Myyjän provision määrä sis. alv:  $500 \text{ €} \times 30 \% = 150 \text{ €}$

Myyjän provisio ilman alv:  $150 \text{ €} / 1,14 = 131,58 \text{ €}$

Myyjän tilittävä alv:  $150 \text{ €} - 131,58 \text{ €} = \underline{18,42 \text{ €}}$

Tuottajalle tilittävä summa:  $500 \text{ €} - 150 \text{ €} = 350 \text{ €}$

Myyjän tilittävän arvonlisäveron määrä on yhteensä:  $55,26 \text{ €} + 18,42 \text{ €} = 73,68 \text{ €}$ . Arvonlisäverovelvolliset tuottajat tilittävät omasta myyntitilityksestään  $128,95 \text{ €}$  arvonlisäveroa. Alv-rekisteriin kuulumattomille tuottajille tilittävä summa ei sisällä arvonlisäveroa, koska he eivät ole arvonlisäverovelvollisia.

**Lue lisää linkeistä:**

[Komissiokaupan ja välitysmyyntin erot kirjanpidossa ja arvonlisäverotuksessa](#)

[Opinnäytetyö komissiomyynnistä ja välitysmyyntistä](#)

[Arvonlisäverotus välitysmyyntissä](#)

## Jälleenmyynti

Jälleenmyynnissä myyjä myy tuottajan tuotteita ja palveluita eteenpäin omissa nimissään ja omaan lukuunsa. Toisin sanoen myyjä ostaa tuottajalta tuotteet tukkuhintaan, joita myy sitten eteenpäin loppukuluttajille. Näin ollen jälleenmyyjä ei saa palkkiota myyntityöstä, vaan tämä korvaus syntyy myyntivoitosta. Jälleenmyynti on itsenäistä toimintaa, ja silloin jälleenmyyjä on itse vastuussa riskeistä ja siitä, että saa tuotteet myydyksi. Jälleenmyynnissä on noudatettava jälleenmyyntisopimuksen ehtoja ja huomioitava kilpailulainsäädännön asettamat reunaehdot.

Esimerkki

Jälleenmyyjä:

Jälleenmyyjän sisäänostohinta sis. alv.:  $1\,300 \text{ €}$

Jälleenmyyjän sisäänostohinta ilman alv.:  $1\,300 \text{ €} / 1,14 = 1\,140,53 \text{ €}$

Jälleenmyyjän vähennettävä alv:n määrä:  $1\,300 \text{ €} - 1\,140,53 \text{ €} = \underline{159,47 \text{ €}}$

Jälleenmyyjän myynti ilman alv:  $2\,000 \text{ €} / 1,14 = 1\,754,39 \text{ €}$

Myyntistä tilittävä alv.:  $2\,000 \text{ €} - 1\,754,39 \text{ €} = \underline{245,61 \text{ €}}$

Veroviranomaiselle tilitettävä alv:n määrä on  $245,61 \text{ €} - 159,47 \text{ €} = 86,14 \text{ €}$

Arvonlisäverovelvollinen tuottaja:

Tuottaja myy tuotteita sis. alv.:  $1\,300 \text{ €}$

Myyntihinta ilman alv.:  $1\,300 \text{ €} / 1,14 = 1\,140,53 \text{ €}$

Tuottajan tilitettävä alv:n määrä:  $1\,300 \text{ €} - 1\,140,53 \text{ €} = \underline{159,47 \text{ €}}$

Tästä summasta tuottaja voi vähentää tuotteen valmistukseen kohdistuvat arvonlisäverot.

Alv-rekisteriin kuulumattomille tuottajille tilitettävä summa ei sisällä arvonlisäveroa, koska he eivät ole arvonlisäverovelvollisia.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mitä jälleenmyynti on?](#)

[Mitä kannattaa huomioida?](#)

## MYYNTIMALLIEN VERTAILU

KOMISSIOMYYNTI	VÄLITYSMYYNTI	JÄLLEENMYyntI
Tuottaja omistaa tuotteet	Tuottaja omistaa tuotteet	Myyjä omistaa tuotteet
ALV maksetaan koko myyntihinnasta	ALV maksetaan välityspalkkiosta	ALV maksetaan myyntihinnasta
Vähennyskelpoinen ALV: tavarantoimittajalle tilitettävästä summasta	Ei vähennyskelpoista ALV:a	Haettava kirjallista ohjausta verottajalta!

## Toiminnan kulut

Kulut koostuvat kiinteistä ja muuttuvista kustannuksista. Kiinteät kustannukset eivät ole riippuvaisia yrityksen myyntimääristä. Ne pysyvät aika pitkälti ennallaan, vaikka liikevaihtoon tulisi muutoksia. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi toimistotarvike-, vakuutus- ja liikelakustannukset. Muuttuvat kustannukset taas kasvavat ja laskevat samassa suhteessa, kun myynti kasvaa tai pienenee. Muuttuvat kustannukset ovat siis riippuvaisia myyntimääristä. Provisiopalkka on yksi esimerkki muuttuvista kuluista.

Lähirookamyymälöiden kulurakenne koostuu yleensä seuraavista asioista:

- palkka (palkkakulut ovat suurin toistuva kulu)
- remontti (erityisesti aloitusvaiheessa)
- investoinnit (erityisesti aloitusvaiheessa)
- mahdollinen työauto
- tilan vuokra
- lainan lyhennys ja korot
- arvonlisävero
- sähkö, vesi
- vakuutukset, kuten YEL
- kassajärjestelmä
- erilaiset opasteet ja kyltit
- markkinointikulut
- rakennuslupa (erityisesti aloitusvaiheessa, liikehuoneisto muutettava elintarvikkeiden myyntiin soveltuvaksi)
- matka- ja autokulut
- pakkausmateriaalit
- korjaukset, huollot, ohjelmistopäivitykset
- verkkokaupan ja kotisivujen ylläpitäminen
- tulostuskulut
- kirjanpito, toimistokulut
- maksupäätteen vuokra tai maksupäätteen yrityksen provisio myynneistä
- pankkikulut
- terveystarkastusmaksut
- mahdollinen työpuhelin + liittymä
- hallinnolliset kulut, esim. rekisteröintimaksu, yrityksen tai yhdistyksen perustamismaksu (erityisesti aloitusvaiheessa)

- muut sekalaiset kulut.

**Lue lisää linkistä:**

**[Kulurakenne](#)**

## **Hävikki**

Yleensä tuottajat huolehtivat hävikistä itse, mutta sovittaessa myös myyjä voi huolehtia päiväysten seurannasta ja hävikin hallinnasta. Jos tuottaja huolehtii hävikistä, silloin hän käy itse hakemassa hävikkituotteet pois. Myyjä voi toisaalta antaa käyttökelpoisia hävikkituotteita esim. ruokajakeluun. Hävikistä sovitaan erikseen jokaisen tuottajan kanssa. Jos myyjä hoitaa hävikin, se huomioidaan myös prosenttiosuuden määrässä, joka jää myyjälle. Jos myymälällä on oheistoimintana esimerkiksi ravintola, eräpäivää lähestyviä tuotteita voi hyödyntää siellä.

Useimmiten tuottajat ovat vastuussa myymälässä olevista tuotteista. Jos myymälästä varastetaan tuotteita, tappio on tuottajan. Jos varastetun tavaran summa on suuri, on tehtävä rikosilmoitus.

## **Myyntin tilitys**

Myymälänpitäjä tilittää myynnin kuukausittain tuottajalle ja huolehtii arvonlisäveron maksusta verottajalle. Yleisimmin käytetyssä mallissa myymälänpitäjä vähentää tuotteiden myyntitulosta ensin oman palkkionsa ja tilittää sitten lopun tuottajalle. Molemmat saavat parhaimman katteen, kun myymälänpitäjä veloittaa palkkionsa bruttosummasta. Bruttosumma on hinta, jonka asiakas maksaa tuotteesta ja josta siis ei ole vielä vähennetty veroja.

Myymälänpitäjän on maksettava saamastaan myyntiprovisiosta arvonlisävero. Samoin myös tuottajan on maksettava arvonlisävero siitä myyntitulosta, jonka myymälänpitäjä on hänelle tilittänyt. Tilityksen laskuvaiheista löytyy esimerkkilaskelmia luvusta neljä (4), missä käsitellään mm. provisiota ja komissiomyynitä.

Tilitys on työläs ja hidas prosessi, jos käytössä ei ole ohjelmistoa. Silloin jokaisen tuottajan myynti pitää käsitellä erikseen. EAN-viivakoodi helpottaa tuotteiden seurantaa ja tilitystä. Myös muita tilitystä helpottavia ohjelmia kannattaa selvittää.

## Sopimukset

Yritysmuodosta huolimatta on hyvä päättää, kuinka laajalta alueelta ja minkälaisia tuotteita ja palveluita myymälään hankitaan. Ei ole yhtä ja oikeaa tapaa tehdä sopimusta. Sopimuksessa on hyvä kuitenkin mainita ainakin:

- lähiruokamyymälän tiedot
- tuottajan tiedot
- mahdollinen Y-tunnus
- tuotteet
- tuotteiden hinnat
- hävikin hoitaminen
- tuotteiden hyllytys
- tuotteiden täydennys
- vastuu tuotteista
- lämpötilaseuranta
- tuotteiden tuominen ja lähetyslistat
- myyntipalkkion määräytyminen
- myyntipalkkio ja myyntipaikan maksu
- tilitysten maksu
- sopimuksen irtisanominen.

Tuottajan on otettava huomioon hintojen määrittelyssä, että lopullinen myyntihinta sisältää myös myymälän veloittaman prosenttiosuuden (provisio). Jälleenmyyntimallissa myymälä puolestaan ostaa tuotteet sisäänostohinnalla, ja määrittelee itse lopullisen myyntihinnan.

Myymälänpitäjän on pidettävä rekisteriä kaikista tuottajista. Jokaiselle tuottajalle annetaan oma tuottajanumero, minkä avulla tuotteet tunnistetaan ja tuotot tilitetään. Myymälänpitäjän on myös huolehdittava, että hinnastossa näkyy tuotteiden kilo- ja litrahinnat, ja että tuotteiden pakkausmerkinnät ovat oikeanlaiset. Pakkausmerkinnöistä vastuussa on

kuitenkin tuottaja, jonka pitää merkitä vaaditut tiedot etiketteihin. Mahdollisten luomutuotteiden vaatimuksenmukaisuusvakuutukset on toimitettava myymälänpitäjälle.

## **Arvonlisäverotus**

Suoramyyntin syventävissä vero-ohjeissa on kerrottu, miten suoramyyntimyymälän arvonlisäverotus määräytyy maksuissa, ja mikä on sen alaista. Ohje liittyy suoramyyntimyymälään, mutta samat ohjeet koskevat myös yhdistysmuotoisia lähiruokamyymälöitä:

”Suoramyyntimyymälän ylläpitäjän arvonlisäverovelvollisuus määräytyy yleisten säännösten mukaisesti. Tämän vuoksi esimerkiksi yleishyödyllinen yhteisö on verovelvollinen vain, jos suoramyyntitoiminnasta saatavat tulot katsotaan tuloverotuksessa sen elinkeinotuloksi. Suoramyyntimyymälän ylläpitäjän myynti asiakkaille ja suoramyyjille on arvonlisäverollista. Jos hänellä on esimerkiksi kahvila suoramyyntitiloissa, hän on verovelvollinen kahvilassa harjoittamastaan mynnistä.” Arvonlisäveroprosentti riippuu myytävistä tuotteista. Elintarvikkeiden arvonlisävero on 14 % ja palveluiden sekä muiden tuotteiden yleensä 24 %.

Myyntipaikan vuokraus ei yleensä ole verotonta kiinteistön osan vuokrausta. Jos tavaroiden tuottajille vuokrataan suoramyyntitiloista esimerkiksi hyllytilaa, pöytiä tai muunlaista myyntitilaa, kysymys on siten arvonlisäverollisen palvelun mynnistä. Suoramyyntimyymälän ylläpitäjä voi periä tavaroiden tuottajilta ja valmistajilta myös muita maksuja, kuten esimerkiksi korvauksia yhteisen kassan hoitamisesta, siivouksesta tai mainonnasta. Myös tällaiset maksut ovat arvonlisäverollisia veloituksia. Jos suoramyyntimyymälän ylläpitäjä toimii välittäjänä, hänen veloittamansa välityspalkkio on arvonlisäverollinen korvaus.

Jos suoramyyntimyymälän ylläpitäjä katsotaan arvonlisäverotuksessa komissiokauppiaksi, hän suorittaa arvonlisäveroa tavarankoko myyntihinnasta. Jos tavaroiden omistaja eli niiden valmistaja tai tuottaja on arvonlisäverovelvollinen, komissiokauppialla on oikeus vähentää arvonlisävero, joka sisältyy hänen tavaroidensa omistajalle maksamaansa hintaan. Arvonlisäverovelvollinen komissiokauppias suorittaa mynnistä veroa, vaikkei tavaroiden omistaja olisi verovelvollinen eikä tälle maksettuun hintaan siten sisältyisi vähennettävää arvonlisäveroa.”



**Lue lisää linkistä:**

[Suoramyyntin syventävät vero-ohjeet](#)

## **Avustukset, tuet ja rahoitukset**

Yritykset kuin yhdistyksetkin voivat saada erilaisia avustuksia, tukia ja rahoituksia toimintansa tueksi. Lähiruokamyymälä luetaan vähittäiskaupaksi, joten se rajaa avustuksia ja tukia jonkin verran. Tässä oppaassa avustukset, tuet ja rahoitukset on jaettu yritys- sekä yhdistyspohjaisten toimijoiden mukaan.

ELY-keskuksen ja Leaderin rahoituslinjauksilla määritellään tukien ja avustusten saamista rahoituskausittain.

**Lue lisää linkeistä:**

[ELY-keskuksen rahoituslinjaukset](#)

[Pohjois-Savon Leader-ryhmien rahoituslinjaukset: Highway Savo ja Mansikka](#)

[Maaseudun tuet ja tukimuodot](#)

## **Yritysten avustukset, tuet ja rahoitus**

Yrityksille on suunnattuna monenlaista rahoitusta, ja niitä myöntävät eri tahot. Rahoitus riippuu muun muassa yrityksen tilanteesta ja rahoituksen käyttökohteista. Aloittavan yrityksen on mahdollista hakea TE-toimistosta starttirahaa ennen toiminnan aloittamista tai maaseuturahoituksen perustamistukea.

**Lue lisää linkeistä:**

[Tiivistelmä aloittavan ja kasvavan yrityksen rahoitus-, laina- ja tukimuodoista](#)  
[Rahoituksen suunnittelu](#)

## Starttiraha

Starttiraha on TE-palveluista haettava aloittavan yrittäjän tuki, jonka tarkoitus on auttaa työllistymään, edistää uutta yritystoimintaa ja turvata yrittäjän toimeentulo. Toimeentulo turvataan siltä ajalta, mikä menee yritystoiminnan käynnistämiseen ja vakiinnuttamiseen. Starttirahaa voi saada enintään 12 kuukauden ajan. Koronapandemian aikana aikaa on pidennetty 18 kuukauteen. Starttirahan suuruus vuonna 2022 oli 34,50 euroa päivässä, eli oin 700 euroa kuukaudessa. Starttirahaa maksetaan viideltä päivältä viikossa. Perustamistukea saava yritys ei voi saada starttirahaa.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mitä starttiraha on?](#)

[Mitä se on ja miten sitä haetaan?](#)

## Perustamistuki

Perustamistukea voi saada mm. tila- ja laitevuokriin, asiantuntija- ja ostopalveluihin, uuden liiketoiminnan aloittamiseen sekä muihin perustamiskuluihin. Perustamistukea voi saada myös kokeiluihin, jossa esimerkiksi testataan uutta liikeideaa tai uuden tuotteen saamista markkinoille. Tukea ei myönnetä, jos saa starttirahaa, on maataloustuotteiden ensijalostaja tai perustaa vähittäiskaupan.

Kyläkaupan tai lähiruokamyymälän perustamiseen ei voi saada perustamistukea, sillä ne luetaan vähittäiskaupaksi, eivätkä vähittäiskaupat voi saada tätä tukea. Jos lähiruokamyymälässä on muuta toimintaa, esimerkiksi kahvila tai monipalvelupiste, myymälää ei silloin lueta vähittäiskaupaksi. Se voi silloin saada Leaderin kautta haettavaa investointitukea.

**Lue lisää linkeistä:**

[Tietoa perustamistuesta](#)

[Maaseudun yritystuet](#)

## Investointituki

Investointitukea voidaan myöntää mm. rakentamiseen ja kone- ja laitehankintoihin. Määrältään investointituki on enimmillään 35 % kokonaiskustannuksista. Investointitukea ei myönnetä mm. korvausinvestointeihin, lähipiirihankintoihin tai yritys- tai omistajanvaihdoskauppoihin.

Kannattaa huomioida, että rahoittaja arvioi yritysten alueellista tarjontaa, ja on voinut rahoittaa jo yritysten samankaltaisia investointeja. Tilannetta kannattaa siis aina tiedustella rahoitusta myöntäviltä organisaatioilta.

**Lue lisää linkistä:**

[Leadereiden kautta haettavat rahoitukset](#)

## Leader-rahoitus

Pohjois-Savon alueella toimii kolme paikallista kehittämissyhdistystä eli Leader -ryhmää. Nämä ovat Kehittämissyhdistys Ylä-Savon Veturi, Kehittämissyhdistys Kalakukko ja Kehittämissyhdistys Mansikka. Nämä myöntävät Leader-rahoitusta yleishyödyllisiin investointi- ja kehittämishankkeisiin. Rahoitus tulee ELY-keskuksilta. Paikallisesti maaseuturahoituksesta voi tiedustella paikalliselta Leader-ryhmältä. Tarkemmin voittoa tavoittelemattomien yhdistysten avustumahdollisuuksista voi myös tiedustella Leader-ryhmältä.

**Lue lisää linkeistä:**

[Leader toiminta Pohjois-Savossa](#)

[Ylä-Savon Veturin rahoitusopas](#)

[Kehittämissyhdistys Ylä-Savon Veturi ry](#)

[Kehittämissyhdistys Kalakukko ry](#)

[Kehittämissyhdistys Mansikka ry](#)

## Erilaiset yritysten kehittämishankkeet

Maaseudun kehittämishankkeiden avulla on tarkoitus tehdä maaseudusta parempi paikka niin elämiseen ja asumiseen kuin yrittämiseenkin. Yritysten välisiin kehittämishankkeisiin tarvitaan yleensä 3–10 yritystä, jotka ovat joko saman tai eri toimialan yrityksiä. Tarkoituksena on mm. rakentaa uusia yhteistyöverkostoja, saada yhteiskäyttöön resursseja tai tiloja sekä lisätä ammattitaitoa. Tuki on enimmillään 75 prosenttia.

**Lue lisää linkeistä:**

[Kehittämishanke Ely-Keskus](#)

[Highway-Savo \(Leader\)](#)

## Business Finland

Business Finland tarjoaa yleensä rahoituksia pienten ja keskisuurien yritysten tuotekehitykseen, tutkimukseen ja erilaisiin tarpeisiin, jota liiketoiminnan kehittämiseen tarvitaan. Se voi rahoittaa kansainvälistä yritystoimintaa. Tutkimusorganisaatiot ja suuret yritykset voivat saada pk-yritysten kanssa tehtäviin yhteisiin projekteihin rahoitusta.

**Lue lisää linkistä:**

[Ajankohtaista rahoituksesta ja rahoituspalveluista](#)

## Yhdistysten avustukset, tuet ja rahoitus

Yhdistysten rahoituksen saamiseen vaikuttaa, että ovat ne voittoa tavoittelemattomia vai voittoa tavoittelevia. Yhdistys voi esim. periä vuosittaisen jäsenmaksun. Pääsääntöisesti toimintaa rahoitetaan jäsenmaksuilla, avustuksilla, toimintatuloilla ja tarvittaessa jopa pankkilainalla.

**Lue lisää linkistä:**

[Vinkkejä rahoituksen hakemiseen yhdistyksille](#)

## Yrityksiä *sekä* yhdistyksiä koskevat rahoitusmuodot

Näitä rahoitusmuotoja voivat käyttää sekä yritykset että yhdistykset.

### Pankkilaina

Pankkilainaa eli vierasta pääomaa myönnetään pankeista, eläkevakuutusyhtiöistä ja muista rahoituslaitoksista, esim. Finnverasta. Lainatarjouksia kannattaa kysyä useasta pankista, koska kilpailuttamisella saa selville, mikä pankki tarjoaa parhaan vaihtoehdon. Yritystukia, joita myönnetään julkisista varoista, ja joita ei tarvitse maksaa takaisin, on mahdollista saada, jos määrätyt edellytykset täyttyvät. Jotta yhdistys voi saada pankkilainaa, sen on osoitettava talouden olevan kunnossa, ja että tuleva liiketoiminta on kannattavaa. Lainan korkotasoa voi pienentää vakuuksilla.

**Lue lisää linkeistä:**

[Yhdistyksen pankkilainan hakeminen](#)

[Uusyrityskeskuksen perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2021](#)

### Finnvera

Finnveran alkutakaus eli osittainen takaus voi auttaa rahoituksen järjestymisessä, jos yritykseltäsi puuttuu vakuuksia, joita pankki edellyttää. Tällöin pankki hakee suoraan Finnveralta alkutakauksen. Finnveran alkutakaus on enintään 80 prosenttia, vähimmäismäärä 10 000 euroa ja kerralla yhteen rahoitustarpeeseen myönnettävä summa on enintään 80 000 euroa.

Uusi alkutakaus voidaan myöntää vähintään kahden kuukauden kuluttua edellisestä alkutakauksen päätöksestä. Alkutakausten määrä voi olla yhteensä maksimissaan 160 000 euroa yritystä kohden. On mahdollista hakea myös henkilökohtaista yrittäjälainaa sekä Finnvera-lainaa eli investointi- ja käyttöpääomalainaa.

**Lue lisää linkeistä.**

[Finnveran ajankohtainen rahoitus](#)

[Uusyrityskeskuksen perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2021](#)

## **Lähiruoan tai -tuotteiden tuottaja**

Aloittavat tuottajat voivat saada myös joko starttirahaa tai perustamistukea. Yritystukea Leaderilta voi hakea yritys, joka tekee maataloustuotteiden ensiasteen jalostusta ainakin Pohjois-Savon alueella. Leaderiltä tuottajat voivat saada rahoitusta myös tuotteiden jatkojalostukseen.

Halutessaan tuotteitaan myyntiin tuottajan kannattaa ottaa yhteyttä myyjään (luku 2). Tuottajalla ei tarvitse olla suurta tuotantovolyymia, jotta saisi tuotteitaan myyntiin lähiruokamyymälään. Poikkeuksena ovat ainoastaan vähittäiskaupat, joilla on kaupakohtaisia linjauksia siitä, mitä tuotteita ne ottavat myyntiin ja kuinka paljon. Nämä asiat selviävät keskustellessa kauppiaan kanssa. Joskus vähittäiskaupat voivat haluta suuria tuotantomääriä, koska asiakasmäärä on suurempaa kuin esim. lähiruokamyymälässä.

Elintarviketuotteissa on oltava lain vaatimat pakkausmerkinnät. Joissakin toimintamalleissa, kuten vähittäiskaupassa, EAN-koodit on oltava käytössä. Tuotteiden pakkausten on oltava myös turvallisia. Pienien määrien EAN-koodeja kannattaa kysyä paikalliselta ProAgriolta, Pohjois-Savossa ProAgria ItäSuomen maa- ja kotitalousnaisilta.

**Lue lisää linkeistä:**

**[EAN-koodi](#)**

**[Esimerkki GS1 palvelun tuottajasta](#)**

**[Esimerkki GS1 palvelun tuottajasta](#)**

**[Tuotteen saaminen kaupan valikoimiin:](#)**

**[Miten pienelintarvikeyritys saa tuotteensa kaupan valikoimiin?](#)**

**[Vaikuta valikoimaan](#)**

**[Miten saan tuotteeni kaupan hyllylle eli kaupan valikoimiin?](#)**

**[Opas pk-yrityksille elintarvikkeiden myynnin aloittamiseen ja kasvukunnan tuotteiden jalostamiseen maatilalla](#)**

**[Mitä tuotevastuu ja vahingonkorvausvelvollisuus ovat, mitä ne pitävät sisällään ja miten pitää toimia?](#)**

## Elintarvikkeet

Elintarvikelaissa määritellään alkutuotanto näin: ”Elintarvikkeiden alkutuotannolla tarkoitetaan alkutuotannon tuotteiden tuotantoa, kasvatusta ja viljelyä, myös sadonkorjuuta, lypsämistä ja kaikkia eläintuotannon vaiheita ennen teurastusta. Se sisältää myös metsästyksen, kalastuksen ja luonnonvaraisten tuotteiden keräämisen sekä luonnonvaraisen riistan kuljetuksen ensimmäiseen elintarvikehuoneistoon. ”

Elintarvikealan toimija on *aina* vastuussa myymiensä ja valmistamiensa elintarvikkeiden turvallisuudesta ja siitä, että ne täyttävät lainsäädännön kaikki vaatimukset. Elintarvikelainsäädännön tarkoituksena on varmistaa siis tuotteiden hygieeninen laatu kuluttajalle asti. Se mitä lainsäädäntöä joutuu noudattamaan, riippuu yleensä tuotteesta, toiminnan laajuudesta ja jalostusasteesta.

Elintarvikehuoneistoksi kutsutaan elintarvikeyrityksen fyysistä sijaintipaikkaa, jossa yrityksen toiminta liittyy elintarvikkeiden tuotantoon, jalostukseen tai jakelun eri vaiheisiin. Elintarvikkeiden alkutuotantopaikka ei ole kuitenkaan ole elintarvikehuoneisto. Elintarvikehuoneisto voi olla rakennus tai huoneisto tai osa niistä tai muu sisä- tai ulkotila, missä elintarvikkeita valmistetaan, kuljetetaan, säilytetään, tarjoillaan, pidetään kauppaa tai muuten käsitellään joko myytäväksi tai muuten luovutettavaksi. Elintarvikehuoneistoksi luetaan myös verkkokauppa, jossa myydään elintarvikkeita.

Neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tulee tehdä elintarvikehuoneistoilmoitus sijaintikunnan elintarvikevalvontayksikköön tai huoneistolle on haettava elintarvikevalvonnan hyväksyntä. Hyväksyntä pitää hakea kuitenkin, jos elintarvikehuoneistossa käsitellään ennen vähittäismyynnin toimittamista eläimistä saatavia elintarvikkeita. Hakemuksen yhteydessä tulee esitellä yrityksen omavalvonta suunnitelma valvontaviranomaiselle.

Elintarvikelain mukaan elintarvikelaitos on tuotantolaitos, varasto, myymälää, tarjoilu- paikka, suurtalous, muu huoneisto, laiva, moottoriajoneuvo tai muu kulkuneuvoa tai laitos. Elintarvikelaitoksessa on ammattimaista toimintaa ja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, myydään, tarjoillaan tai käsitellään muulla tavalla. (<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1995/19950361>). Lainsäädännölliset vaatimukset ovat tiukemmat kuin alkutuotannossa.

*Alkutuotannon toimintaan* sisältyy tuottaminen, kasvatusta ja viljely, sadonkorjuu, lypsäminen ja muu eläintuotanto ennen teurastusta sekä metsästys, kalastus ja luonnontuotteiden kerääminen. Lisäksi alkutuotantoon kuuluu tuotteiden varastointi tilalla, sekä suu- relta osin toimittaminen seuraavaan käsittelypisteeseen (pois lukien raakamaito). Itse

tuotettujen alkutuotannon tuotteiden myynti suoraan kuluttajalle on myös alkutuotannon toimintaa. Kasvikunnan tuotteiden, sienien ja hunajan kauppakunnostus ja pakkaaminen kuuluvat alkutuotantoon, jos se tapahtuu alkuperätilalla, tuotteen luonne ei muutu kauppakunnostuksen aikana tai myy kauppakunnostus palvelua toiselle tuottajalle.

Vähäinen myyntitoiminta alkutuotantopaikalla tai -paikalta puolestaan vaatii vähemmän byrokratiaa kuin laitokseksi hyväksyminen ja laitosstatuksen alla toimiminen. Joissakin tapauksissa pelkästään ilmoitus tai hyväksyntä elintarviketilaksi tai huoneistoksi riittää. Alla olevasta kuvasta voi tarkistaa toimintatavan.

Olet alkutuottaja ja haluat myydä elintarvikkeita alkutuotannon yhteydessä. Onko sinun tehtävä toiminnasta elintarvikehuoneistoilmoitus?		Olet alkutuottaja ja haluat jatkojalostaa omia kasvikunnan tuotteitasi. Onko sinun tehtävä toiminnasta elintarvikehuoneistoilmoitus?	
<p><b>1</b> Myyt oman alkutuotantosi tuotteita tilalla tai torilla suoraan kuluttajille vuodessa alle vähäriskisen asetuksen kilomäärien. Voit myös pakata itse tuottamiasi kasvikunnan tuotteita, sieniä tai hunajaa myyntiä varten.</p> <p><b>2</b> Myyt lisäksi naapureiden tuottamia vähäriskisiä alkutuotannon tuotteita suoraan kuluttajille alle 10 000 euron arvosta vuodessa itse tuotettujen tuotteiden myynnin yhteydessä tilalla tai torilla.</p> <p><b>3</b> Tarjoat kasvikunnan tuotteiden, sienien tai hunajan pakkauspalvelua myös muille alkutuottajille, pakatut tuotteet palaavat alkutuotantotilalle.</p>	<p>Myyt oman alkutuotantosi tuotteita tilalla tai torilla suoraan kuluttajille vuodessa yli vähäriskisen asetuksen kilomäärien.</p> <p>Myyt lisäksi naapureiden tuottamia vähäriskisiä alkutuotannon tuotteita suoraan kuluttajille yli 10 000 euron arvosta vuodessa itse tuotettujen tuotteiden myynnin yhteydessä tilalla tai torilla.</p> <p>Tai myyt mitä tahansa elintarvikkeita itse tuotettujen tuotteiden myynnin yhteydessä tilalla tai torilla.</p> <p>Ostat muilta alkutuotannon tuotteita, joita pakkaat myyntiin oman alkutuotantopaikkasi yhteydessä.</p>	<p>Valmistat vähäriskisiä tuotteita, esimerkiksi jauhat viljasta jauhoa tai leivot jauhoista leipää, alle 10 000 euron arvosta vuodessa.</p>	<p><b>1</b> Valmistat vähäriskisiä tuotteita, esimerkiksi jauhat viljasta jauhoa tai leivot jauhoista leipää, yli 10 000 euron arvosta vuodessa.</p> <p><b>2</b> Valmistat tuotteita, jotka eivät ole varsinaisesti vähäriskisiä, mutta eivät myöskään erityisen suuren riskin tuotteita, esimerkiksi hilloja tai mehua.</p> <p><b>3</b> Valmistat myyntiin tuotteita, joihin liittyy erityistä riskiä, kuten raasteita tai salaatteja.</p>
<p>Sinun ei tarvitse tehdä erillistä elintarvikehuoneistoilmoitusta. Voit ilmoittaa toiminnastasi osana alkutuotantoa.</p> <p><b>1</b> Toiminta katsotaan osaksi alkutuotantoa.</p> <p><b>2</b> Toiminnan katsotaan tapahtuvan muun elinkeinotoiminnan yhteydessä.</p> <p><b>3</b> Vastuu tuotteista säilyy alkuperätilalla, myyt vain palvelua toiselle alkutuottajalle.</p>	<p>Sinun on tehtävä myynnistä (ja mahdollisesta pakkaamisesta) elintarvikehuoneistoilmoitus.</p>	<p>Sinun ei tarvitse tehdä vähäriskisestä valmistamisesta elintarvikehuoneistoilmoitusta. Toiminnan katsotaan tapahtuvan muun elinkeinotoiminnan ohella, joten elintarvikehuoneistoilmoitusta ei vaadita.</p> <p>Saat kuitenkin toimittaa näitä tuotteita myyntiin tai tarjoiluun muualle, tai myydä tai tarjoilla niitä itse osana omaa toimintaasi.</p>	<p><b>1</b> Sinun on tehtävä valmistuksesta elintarvikehuoneistoilmoitus. Kun toiminnan arvo ylittää 10 000 euron rajan, katsotaan toiminta elinkeinon harjoittamiseksi.</p> <p><b>2</b> Voit tehdä koemarkkinointia tuotteillasi korkeintaan vuoden ajan. Kun tiedät, että tuotteellesi on ostajia, on elintarvikehuoneistoilmoitus tehtävä vuoden sisällä toiminnan aloittamisesta.</p> <p><b>3</b> Sinun on tehtävä valmistuksesta elintarvikehuoneistoilmoitus 4 viikkoa ennen toiminnan aloittamista.</p>

Kuva: Myynti alkutuotannon yhteydessä ja kasvikunnan tuotteiden jalostaminen alkutuotannon yhteydessä. Lähde: Elintarvikkeiden myynti ja kasvikunnan tuotteiden jalostaminen maatilalla Opas pk-yrityksille.



Jos tuottaja myy vähäriskisiä tuotteita suoraan kuluttajalle, hän voi tehdä sen alkutuottajana, eikä hyväksyntää elintarvikehuoneistoksi tarvita. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi marjat, jauhot, hunaja ja kasvikunnan tuotteet. Jos tuote on riskialttiimpi, kuten maito, kala tai liha, tuottajan pitää hakea hyväksyntä elintarvikehuoneistolle.

Jos tuottaja myy alkutuotannon tuotteita suoramyynninä yli vähäriskisessä asetuksessa säädetyn määrän, tuottaja joutuu tekemään myynnistä elintarvikehuoneistoilmoituksen. Tuotteiden tuottamiseen liittyvä toiminta on kuitenkin edelleen alkutuotantoa, vaikka kuluttajille myynnistä joutuisitkin tekemään elintarvikehuoneistoilmoituksen.

Alkutuotannon suoramyyntitapoja ovat:

- suoramyynti, jossa tuottaja itse myy tuottamiaan tuotteita suoraan kuluttajalle
- tilalta
- ovelta ovelle
- itse torilla
- Reko-myynti
- toimittaminen tilausten mukaan.

Kuntien ympäristövalvonnan viranomaiset soveltavat ja tulkitsevat lainsäädäntöä ruokaviraston ohjeistuksen mukaisesti. Kannattaa siis aina tarkistaa päivitetty tieto Ruokaviraston sivuilta: [ruokavirasto.fi](http://ruokavirasto.fi) > yritykset > elintarvikeala.

Elintarvikealan toimijalla on vastuu huolehtia, että tuotteen elintarviketiedot ovat oikein. Kaikki elintarvikkeet tarvitsevat lain vaatimat pakkausmerkinnät. Niissä pitää yleensä olla valmistaja, pakkaaja tai EU:ssa toimivan myyjän nimi ja osoite sekä alkuperämaa. Tavoitteena on varmistaa, että kuluttaja saa selkeästi tiedon todellisesta alkuperämaasta. Pakollisia alkuperäsäännöksiä on laadittu hunajalle, kasviksille, kalalle, lihalle (eläinlajit: nauta, sika, lammas, vuohi ja siipikarja) sekä oliiviöljylle. Lihan ja maidon alkuperän merkitsemisestä on puolestaan säädetty kansallisesti. Tuotteiden sisältöihin ja sitä kautta pakkausmerkintöihin kannattaa paneutua, jotta myytävien tuotteiden etikesteistä löytyvät oikeat tiedot, ja ne ovat lainvaatimalla tasolla. Esimerkiksi hillojen, juustojen ja mehujen pitää täyttää niiden valmistus- ja koostumusstandardit.

Ruokaviraston sivuilta selviää, mitä elintarvikelaitosten on tehtävä saadakseen hyväksyntä toimintaansa varten, tai mitä jatkossa vaaditaan toiminnan jatkumiseksi. Esimerkiksi elintarvikeketjutiedot, jyräjoiden torjunta sekä elintarvikehuoneiston riskiperusteinen omaoiksevalvonta on oltava kunnossa, että toiminta voi jatkua.

**Lue lisää linkeistä:**

[Elintarvikelaitokset ja huoneistot](#)

[Elintarvikkeiden pakkausmerkinnät](#)

[Elintarvikealan oppaat](#)

[Elintarvikealan ohjeiden tulkintaa](#)

[Asetus eräitä elintarvikkeita koskevia vaatimuksia](#)

[Pienimuotoinen toiminta, myyntimäärät eri tuotteille](#)

## **Maito**

Tuoretta raakamaitoa tai ternimaitoa saa myydä vain tilalta. Tilalta toimitettavaa raakamaitoa tai jäädyttämätöntä tai pakastamatonta ternimaitoa ei voi myydä esimerkiksi ruokapiirissä. Kuluttajan on siis aina noudettava tuore raakamaito tai ternimaito suoraan tilalta, vaikka hän tilaisi sitä ennakoon. Maidontuotantotila ei voi toimittaa maitoa tukkumyyntiin. Myyjän on ilmoitettava ELYlle suoramyymänsä maidon määrä. Jos toimittaa tai myy luomutuotteita, toimintaa koskevat tavanomaisen tarkastuksen lisäksi myös luomuvälvönnän vaatimukset.

Meijerissä pakattua raakamaitoa tai pakastettua ternimaitoa voi kuitenkin toimittaa laitoksesta tai vähittäismyymälästä kuluttajalle sekä ostaa ruokapiirien kautta. Maidontuotantoon ja -myyntitilaan sekä käsittelyyn on erillisiä määräyksiä riippuen vuosittaisesta myyntimäärästä. Alkutuotannon raakamaidon vähäisen myynnin raja on alle 2500 kiloa, joten useimmat raakamaitoa myyvät maitotilalliset kuuluvat tähän ryhmään. Alkutuotannoksi katsotaan myös ternimaidon vähäisen määrän jäädyttäminen ja toimittaminen vähittäismyyntiin. Tilalta voidaan siis luovuttaa vuodessa enintään 2500 kg raakamaitoa ja 2500 kg ternimaitoa kuluttajille sekä 2500 kg ternimaitoa vähittäismyyntiin. Jos nämä tuotekohdaiset määrät ylittyvät, toiminnalle tulee hakea hyväksyntää maitoalan laitokseksi. Alla olevasta Ruokaviraston (ent. Eviran) taulukosta näkyy, miten määräykset ja valvonta muuttuvat eri luovutustapojen välillä.

## RAAKAMAIDON LUOVUTUS JA MYYNTI

<b>ALKUTUOTANTO</b> ≤ 2500 kg/vuodessa/maitolaji	<b>ILMOITETTU ELINTARVIKEHUONEISTO</b> > 2500 kg/vuodessa	<b>MAITOALAN LAITOS</b>
<p><b>Ternimaito</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tuoreena tai jäädytettyä tilalta suoraan kuluttajalle ≤ 2500 kg/v.</li> <li>• Jäädytettyä ja pakattuna vähittäismyyntiin ≤ 2500 kg/v.</li> <li>• Jäädytetyssä ternimaidossa on oltava pakkausmerkinnät</li> <li>• Vain oman tilan ternimaitoa</li> </ul>	<p><b>Ternimaito</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tuoreena &gt; 2500 kg/v. kuluttajan astiaan ja/tai jäädytettyä ja pakattuna ≤ 2500 kg/v. suoraan kuluttajalle</li> <li>• Jäädytettyä ja pakattuna vähittäismyyntiin ≤ 2500 kg/v.</li> <li>• Jäädytetyssä ternimaidossa on oltava pakkausmerkinnät</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ei määrän eikä myyntialueen rajoituksia</li> <li>• Oman tai muun maitotilan raakamaitoa</li> <li>• Saa pakata</li> <li>• Myynti myös kuluttajalle tämän omaan astiaan</li> <li>• Pakkaukseen vain yhden tilan maitoa</li> </ul>
<p><b>Raakamaito</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tilalta suoraan kuluttajalle ≤ 2500 kg/v.</li> <li>• Vain oman tilan raakamaitoa</li> <li>• Myynti vain kuluttajalle tämän omaan astiaan</li> <li>• Tarjoilu kuluttajalle</li> <li>• Myyntiautomaatti tilalla mahdollinen</li> <li>• Ei saa pakata</li> <li>• Ei saa kuljettaa muualle myytäväksi</li> <li>• Omavalvonnan kuvaus</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedote myyntipaikalle nähtäväksi</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedote tuotteen mukaan ja mahdolliseen myyntiautomaattiin</li> </ul>	<p><b>Raakamaito</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suoraan kuluttajalle &gt; 2500 kg/v.</li> <li>• Vain oman alkutuotannon raakamaitoa</li> <li>• Myynti vain kuluttajalle tämän omaan astiaan</li> <li>• Tarjoilu kuluttajalle</li> <li>• Myyntiautomaatti tilan elintarvikehuoneistossa mahdollinen</li> <li>• Ei saa pakata</li> <li>• Ei saa kuljettaa muualle myytäväksi</li> <li>• Omavalvonntasuunnitelma</li> <li>• Erillinen käsittelytila tai maito- huone ja mahdollinen myyntitila = ilmoitettu elintarvikehuoneisto</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedote myyntipaikalle nähtäväksi</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedote tuotteen mukaan ja mahdolliseen myyntiautomaattiin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ei toimitusrajoituksia</li> <li>• Omavalvonntasuunnitelma</li> <li>• Erillinen käsittelytila tai maito- huone = laitos</li> <li>• Hyväksyntä laitokseksi &gt; tunnusnumero</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedote myyntipaikalle (laitoksessa) nähtäväksi ja mukaan</li> <li>• Tuoteturvallisuustiedot pak- kaukseen</li> <li>• Pakkaukseen pakkausmer- kinnät</li> <li>• Tunnistemerkki</li> </ul>
<b>VALVONTASUOSITUS JA VALVONTA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maidontuotantotilan hygieniatar- kastus 1 x v.</li> <li>• Kunnan virkaeläinlääkäri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maidontuotantotilan hygieniatar- kastus 1 x v.</li> <li>• Kunnan virkaeläinlääkäri</li> <li>• Elintarvikehuoneiston tarkastus kunnan elintarvikevalvontasuun- nitelman mukaan vähintään 1 x v.</li> <li>• Terveystarkastaja tai kunnan vir- kaeläinlääkäri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maidontuotantotilan hygie- niatarkastus 1 x v.</li> <li>• Kunnan virkaeläinlääkäri</li> <li>• Laitoksen tarkastus kunnan elintarvikevalvontasuunnitel- man mukaan 2–4 x v.</li> <li>• Terveystarkastaja tai kunnan virkaeläinlääkäri</li> </ul>

Mukailtu taulukko: Raakamaidon ja ternimaidon tuotannon ja myynnin valvonta (16460/2). Lähde: ruokavi- rasto.fi.

## **Pakkaamaton raakamaito**

Raakamaito saa myydä vain asiakkaan astiaan. Luovutuksen yhteydessä on annettava tai asetettava näkyville seuraavat tiedot:

- Tuote on raakamaitoa tai lämpökäsittelemätöntä maitoa.
- Tuote saattaa sisältää tautia aiheuttavia mikrobeja.
- Riskiryhmiin kuuluvien ei tule nauttia tuotetta lämpökäsittelemättömänä.
- Riskiryhmiin kuuluvat lapset, vanhukset, raskaana olevat ja henkilöt, joilla on vakava perussairaus.
- Tuotteen kuljetus- ja säilytyslämpötila (enintään + 6 °C).
- Viimeinen käyttöpäivä.

## **Pakattu ja pakkaamaton ternimaito**

Tuoretta ternimaitoa saa myydä vain asiakkaan astiaan. Ternimaidon myynnin yhteydessä pitää olla ilmoitettuna:

- Maito on pakastettu tai maito on pakastamatonta.
- Jäädetytyn tai pakastetun ternimaidon pakkauksessa on oltava
  - sana *jäädetytty* tai *pakastettu*
  - aika, jonka ostaja voi tuotetta säilyttää
  - säilytysohje, josta ilmenee säilytyslämpötila
  - merkintä, että tuotetta ei saa jäädetyttää uudelleen sulatuksen jälkeen.
- Jäädetytyissä ternimaitopakkauksissa olisi hyvä olla Ruokaviraston suositusmerkintä ”suositellaan käytettäväksi kuumennettuna”.

Pakkausmerkinnät riippuvat maidon toimitusmuodosta.

## MAIDON PAKKAUSMERKINNÄT

Merkintä tai annettavat tiedot	Pakkaama- ton raaka- maito	Pakattu raakamaito	Pakkaama- ton terni- maito	Pakattu; pakastettu ternimaito
Tunnistusmerkki		X		X *
Elintarvikkeen nimi	X	X	X	X
Viimeinen käyttöpäivä	X	X		
Parasta ennen -päivämäärä				X
Säilytyslämpötila	X	X		X
Kuljetuslämpötila	X	X		
Käyttöohje				X
Varoitusmerkinnät	X	X		
Sisällön määrä		X		X
Alkuperämaa	X	X	X	X
Pakastetun ternimaidon lisämerkinnät				X

\* jos pakattu laitoksessa

Taulukko: Raakamaidon ja ternimaidon tuotannon ja myynnin valvonta. Lähde: Eviran ohje 16040/2.

Maitoalan laitoksia ohjaa laitosasetus. Maitoalan laitoksen toiminnan aloittaminen vaatii hyväksynnän. Tarkempaa selvitystä tiloista, toiminnasta sekä henkilökunnan vaatimuksesta, jotka koskevat hygieniaa ja lakia. Tämä tähtää siihen, että elintarvikkeet olisivat kuluttajalle turvallisia ja jäljitettävissä. Lisäksi laitoksessa on tehtävä omavalvonta. Kun maitoa pakataan laitoksessa, siihen liittyy enemmän vaatimuksia kuin esimerkiksi ternimaidon tilamyyntiin. Ennen maitoalan laitoksen perustamista kannattaa olla yhteydessä oman alueen elintarvikevalvontaviranomaiseen.

Maitolaitoksessa pakatun maidon pakkausmerkinnät näkyvät yllä olevasta taulukosta. Lisäksi lainsäätö vaatii erillisiä merkintöjä maitotuotteille, mm. alkuperämaan, raakamaidon erilliset merkinnät ja varoitukset. Ternimaito myydään *ternimaito*-nimellä. Lainsäädännön vaatimuksia käydään läpi myöhemmin luvussa *Pakolliset elintarvikkeiden pakkausmerkinnät*.

Kuljetukseen on säädetty lämpötilarajoja, joita ei saa alittaa tai ylittää. Pääperiaate on, että kylmäsäilytystä vaativat elintarvikkeet on kuljettava kylmässä, ja kuumana säilytettävät niin, etteivät ne jäähdy.

**Lue lisää linkistä:**

[Toiminnan aloittaminen, valvonta ja lomakkeet](#)

## Kananmunat ja muiden lintujen munat

Munantuotanto katsotaan lainsäädännössä alkutuotannoksi. Munantuotantoa säätelee myynnin ja tuotannon oma lainsäädäntö. Kaikkien munantuottajien on rekisteröidyttävä eläintenpitäjiksi ja rekisteröitävä eläinten pitopaikka. Eläinten pidosta, hoidosta, kohTELUSTA ja käsittelystä säädetään laissa. Munantuotantoon liittyvistä tarkastuksista kannattaa kysyä kunnan eläinlääkäriltä.

Suomessa kananmunia tuotetaan eri tuotantotavoilla: luomu-, ulko-, lattia- ja häkki- eli virikehäkkikanalassa. Kaikki tuotantomuodot on määritelty, ja niillä on oma hyväksyntänsä sekä merkintäkoodi.

Kananmunatuotanto kuten muukin kotieläintuotanto kuuluu kansallisen salmonellavalvontaohjelman piiriin, ja pitopaikan omistaja tai haltija on vastuussa näytteenotosta. Salmonella-asetus määrittelee näytteenoton ajankohdat. Pienimuotoisessa kananmunantuotannossa on helpotuksia, jos munia myydään vain tilalta tai ovelta ovelle-myyntillä. Jos kanoja on 50–1000, näyte on otettava kaksi kertaa vuodessa, mutta jos kanoja on alle 50, näytteenotto tehdään kerran vuodessa. Tiedot tuloksista ja tarkastuksista on kirjattava muistiin.

Suomessa on poikkeusalueita, jossa tuottaja voi myydä kananmunia suoraan alueen vähittäiskauppaan ilman paino- ja laatuluokittelua tai leimausta. Tämä johtuu harvasta asutuksesta ja pitkistä kuljetusetäisyyksistä. Pohjois-Savo on osa tätä aluetta. Kananmunien myynnin ns. poikkeusalueeseen kuuluvat Pohjois-Savon lisäksi Lapin, Pohjois-Pohjanmaan, Pohjois-Karjalan ja Ahvenanmaan maakunnat. Kananmunien on kuitenkin täytettävä elintarvikehygienian vaatimukset.

KANANMUNIEN MYYMINEN				
ASIAKAS	MYYNTIKANAVA	POHJOIS-SAVO JA MUUT POIK- KEUSALUEET	MUU SUOMI	
<p>Kuluttaja</p> <p>Tuottaja voi myydä tai toimittaa <i>suoraan tilalta, ovelta ovelle</i> tai myydä paikallisella <i>torilla enintään 20 000 kg</i> kananmunia vuodessa ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta. Määrän ylittyessä tuottajan on joko tehtävä ilmoitus tai toimitettava enimmäismäärän ylittävä määrä pakkaamoon pl. poikkeusalue.</p>	<p>Tila = alkutuotantopaikka</p>	<p>Munien <i>ei tarvitse</i> olla laatu- eikä painoluokiteltuja tai leimattuja.</p>		
	<p>Ovelta ovelle = ruokapiirit, verkkokauppa, tuottajan toimitus kuluttajalle tiettyyn paikkaan, REKO. Kuluttaja maksaa tuotteen suoraan tuottajalle (ei välikäsiä).</p>	<p>Munien <i>ei tarvitse</i> olla laatu- eikä painoluokiteltuja tai leimattuja.</p>		
	<p>Tori Torimyyntiksi katsotaan myös kananmunien myynti kauppojen piha-alueilla tai kauppakeskuksien sisätiloissa, kunhan tuottaja myy siellä itse tai perhekuntaan kuuluva myy heidän tuottamiinsa kananmunia.</p>	<p>Munien <i>ei tarvitse</i> olla laatu- eikä painoluokiteltuja tai leimattuja. Tuottajan <i>ei tarvitse</i> leimata torillakaan myytäviä kananmunia.</p>	<p>Munien <i>ei tarvitse</i> olla laatu- eikä painoluokiteltuja. Torilla myytäviin kananmuniin <i>on leimattava</i> tuottajakoodi.</p> <p>Jos tuottajalla on enintään 50 munivaa kanaa, <i>vapautetaan</i> hänet munien leimauksesta torimyyntissä (tuottajan nimi ja osoite on kuitenkin ilmoitettava myyntipaikalla).</p>	
<p>Vähittäismyynti</p>	<p>Kaupasta, kauppahallista, lähiruokamyymälästä</p> <p>(Vähittäiskaupalla tarkoitetaan <u>tässä tapauksessa</u> kauppojen lisäksi kuluttajille ruokaa valmistavia ja tarjoilevia ravintoloita ja lounaspaikkoja.)</p>	<p>Poikkeusalueella <i>voi toimittaa</i> ilman laatu- ja painoluokittelua ja leimausta.</p> <p>Leipomoihin, laitoksiin, elintarviketeollisuuteen ja tukkuihin näitä kananmunia <i>ei saa</i> toimittaa, koska nämä toimialat saavat käyttää vain luokiteltuja A-luokan kananmunia.</p> <p>Tuottaja voi toimittaa alkutuotannon toimijana tuottamiinsa kananmunia <i>poikkeusalueella</i> suoraan kuluttajille <i>kananmunia myyvien kauppojen lisäksi kuluttajille ruokaa valmistaville ja tarjoileville toimijoille, kuten ravintoloihin ja lounaspaikkoihin</i> enintään 30 000 kg vuodessa ilman kananmunien laatu- ja painoluokitusta sekä leimausta.</p> <p>Enimmäismyyntimäärän ylittyessä tuottajan on joko tehtävä ilmoitus tai toimitettava enimmäismäärän ylittävä määrä</p>	<p>Ne <i>on toimittava</i> vähittäismyyntiin A-luokan <i>munantuotantovaatimusten mukaan</i>. Kananmunat pitää leimata.</p> <p>Jos kanoja on alle 50, tuottajakoodia ja leimausta ei vaadita.</p>	

		pakkaamoon pl. poikkeusalue.	
Elintarvikehuoneistot	Esimerkiksi laitokset	Poikkeusalueen kananmunapakkaaja <i>ei voi</i> toimittaa kananmunia leipomoihin, laitoksiin, elintarviketeollisuuteen, tukkuihin eikä poikkeusalueen rajojen ulkopuolelle vähittäiskauppaan. Kananmunat eivät täytä markkinasäännösten kananmunille asettamia vaatimuksia, koska kananmunia ei ole laatu- eikä painoluokiteltu eikä niitä ole leimattu.	Kananmunien tuottaja <i>ei saa</i> toimittaa suoraan tilalta tuottamiaan kananmunia ilmoitettuihin elintarvikehuoneistoihin eikä laitoksiin (esimerkiksi leipomoihin, tukkuihin tai laitoksiin).
Pakkaamot		Hyväksytystä kananmunapakkaamosta <i>saa toimittaa</i> laatu- ja painoluokiteltuja sekä leimattuja A-luokan kananmunia koko Suomen alueelle kaikkiin elintarvikehuoneistoihin ja laitoksiin.  Tuottaja voi toimittaa kananmunia pakkaamolle sopimuksen mukaisesti. Määrää ei ole rajoitettu.  Jos tuottaja haluaa oikeuden kananmunien täysin vapaaseen markkinoille toimittamiseen, tulee hänen hakea hyväksyntää kananmunapakkaamolle.	

Vähittäiskaupalla tarkoitetaan tässä tapauksessa kauppojen lisäksi kuluttajille ruokaa valmistavia ja tarjoilevia ravintoloita ja lounaspaikkoja. Tällä poikkeusalueella suoraan vähittäiskauppaan toimitettavien munien määrä voi olla enintään 30 000 kg vuodessa. Lisäksi tuottaja voi myydä tai toimittaa ovelta ovelle tai myydä paikallisella torilla enintään 20 000 kg kananmunia vuodessa. Leipomoihin, tukkuihin tai laitoksiin ei saa toimittaa leimaamattomia kananmunia.

Jos tuottaja ei sijaitse poikkeusalueella, vähittäiskauppaan myytäessä kananmunat pitää leimata ja hänen on toimittava A-luokan munantuotantovaatimusten mukaan. Jos kanoja on alle 50, tuottajakoodia ja leimausta ei vaadita. Jos myynnissä on ns. välikäsi, joka myy kananmunia esimerkiksi messuilla, toiminta muuttuu vähittäiskaupankäynniksi, ja myynnissä saa olla siis vain A-luokan munia.

Kun poikkeusalueen tuottaja myy kananmunia suoraan kuluttajalle, hän vapautuu myös torimyynnissä myytävien kananmunien leimaamisesta. Muulla alueella tuottajan on leimattava torilla myytäviin kananmuniin tuottajakoodi. Paino- ja laatuLuokittelusta vapautuvat poikkeusalueen ulkopuoliset tuottajat, joilla on enintään 50 munivaa kanaa. Alueesta riippumatta tuottajan nimi ja osoite on aina oltava torimyynnissä näkyvissä.



Jos tuottaja tuottaa ja toimittaa munia yli 30 000 kiloa vuodessa vähittäiskauppaan, tuottaja voi toimittaa ylimenevän osuuden tuotannosta hyväksytyyn kananmunanpakkaamoon. Vaihtoehtoisesti tuottajan on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus. Pakkaamon tulee olla hyväksytty laitos ja se voi sijaita tuotantotilan yhteydessä. Pakkaamon kautta myyntiin toimitettujen munien on oltava siellä laatu- ja painoluokiteltuja ja leimattuja. Kananmunia voi toimittaa vain hyväksytystä pakkaamosta minne tahansa Suomeen sekä elintarvikehuoneistoihin ja laitoksiin.

Munien käsittelylle, puhdistukselle, pakkaukselle ja kuljetukselle sekä sivutuotteille on säädetty erillisiä ohjeita. Kun myydään pakattuja, paino- ja laatuoluokiteltuja kananmunia kuluttajille, niiden on oltava asianmukaisesti merkittyjä (nimi, munanpakkaamon tiedot, paino- ja laatuoluokka, sisällön määrä, parasta ennen -päiväys, säilytysohje, tuotantotapa, tuottajakoodi ja esimerkiksi extratuoreus-merkintä). Likaisia munia ei saa myydä sellaisenaan. Laatuokittelemattomilla kananmunilla on helpotuksia, esimerkiksi laatu- ja painoluokkamerkintää ei tarvita. Munia saa myydä 28 päivää muninnasta ja ne on toimitettava vähintään viikkoa ennen määräaikaan myyntiin. Luomutuotetuille munille on omat vaatimuksensa.

### KANANMUNIEN MERKINTÄVAATIMUKSET, VÄHITTÄISMYYNTI KULUTTAJALLE

MERKINTÄ	LUOKITELLUT		LUOKITTELEMATTOMAT	
	Pakatut	Irto	Pakatut	Irto
	A-lk	A-lk		
Elintarvikkeen nimi	x	x	x	x
"Luokittelemattomia"			x	x
Laatuluokka	x	x		
Painoluokka	x	x		
Tuotantotapa	x	x	x	x
Tuottajakoodin (kanalatunnuksen) merkityksen selitys	x	x		
Vähimmäissäilytysaika (parasta ennen"	x	x	x	x
Säilytysohje	x	x	x	x
Sisällön määrä (paino)	x		x	
Pakkaamon tunnus	x			
Pakkaamon nimi ja osoite	x			
Tuottajan nimi ja osoite			x	x
Alkuperämaa tai tarvittaessa lähtöpaikka	x	x		
Muuta: tuottajakoodi (munaan leimattu tunnistenumero)	x	x		

Lähde: Kananmunien ja muiden linnunmunien tuotanto ja myynti Eviran ohje 16034/4.

Elintarvikelainsäädäntö on otettava huomioon myös muiden lintujen munien tuottamisessa ja myymisessä. Muiden lintujen munantuotanto ei vaadi salmonellavalvontaa, mutta sitä suositellaan.

Muiden lintujen, kuten viiriäisten, hanhien, ankkujen ja helmikanojen munia saa myydä *suoraan kuluttajille* enintään 5000 kg. Jos määrä ylittyy, on perustettava elintarvikehuoneisto. Jos *vähittäismyyntiin* toimitettujen muiden lintujen munien määrä on enemmän kuin 5000 kiloa, on tehtävä omavalvonnan kuvaus. Muiden lintujen munien ei tarvitse olla pakkaamonkaan kautta toimitettuna paino- ja laatuluokiteltuja tai leimattuja.

Muiden lintujen munien myyntiä eivät koske kananmunille säädetyt kaupanpitosäännöt. Kuitenkin yleisen elintarvikeasetuksen mukaan muiden lintujen munapakkauksiin on laitettava elintarvikkeen nimi, sisällön määrä, toimijan nimi ja osoite, parasta ennen -päiväys, säilytysohje ja alkuperämaa tai lähtöpaikka.

**Lue lisää linkistä:**

**[Kananmunapakkaamojen omavalvonta, valvottavat kaupanpitämisen vaatimukset sekä kananmunien ja muiden linnunmunien tuotannon ja myynnin vaatimukset](#)**

## **Liha**

Lihan myyminen tilalta vaatii aina elintarvikehuoneistoilmoituksen ja omavalvontasuunnitelman, jota elintarvikeviranomaisen valvoo. Jos tuottaja haluaa itse kasvattamansa eläimen lihaa yleiseen myyntiin, liha on pääsääntöisesti tarkastettava. Eläimet on teurastettava hyväksytyssä teurastamossa. Jos tilalla on teurastamotoimintaa, sitä ohjaa erillinen tarkempi lainsäädäntö. Tarkastuksen tekee virkaeläinlääkäri Ruokaviraston ohjeistuksen mukaan. Myyntiin tulevat ruhonosat ja erät on oltava oikein merkitty. Koko ketju pitää pystyä jäljittämään eläimeen asti. Naudanlihalla on oma merkitsemisjärjestelmänsä ja sian-, lampaan- ja vuohenlihasta sekä siipikarjanlihasta on aina ilmoitettava alkuperämaa.

Kaikessa naudanlihassa on oltava tunnistusmerkki, pakkausmerkinnät ja pakollisen naudanlihan merkintäjärjestelmän mukaiset merkinnät. Tämä koskee kaikkea lihaa, joka lähtee teurastamosta, ja joka on kääritty ja pakattu myyntiin. Jos liha myydään irtomyyntinä esimerkiksi lihatiskistä, merkintöjen on oltava selkeitä ja lähellä tuotetta.

Tuoreessa, pakastetussa, leikatussa ja jauhetussa naudanlihassa on oltava syntymä-, kasvatus- ja teurastusmaa tai vaihtoehtoisesti yksi alkuperämaa. Vasikanlihan ja muiden lihalajien merkinnöille on omat vaatimuksensa, jotka kannattaa tarkistaa Ruokaviraston ohjeista tai valvontaviranomaiselta. Naudanlihan pakkausmerkinnässä pitää näkyä eläinlaji, ruhon osa, teurastus- ja pakkauspaikka, tuottajan nimi ja eränumero (myös itse leikatussa). Jos liha on jauhettua, pakkauksessa pitää olla myös rasva- ja sidekudosprosentti.

Jos maatalousyrittäjä teurastuttaa lihat ja myy niitä edelleen, hänen on noudatettava erityistä hygieniavaatimusta. Myyntiin menevää lihaa on mahdollista käsitellä elintarvikehuoneistossa, esimerkiksi suikaloida, jauhaa, pakastaa tai jäädyttää. Sen voi tehdä myös kotikeittiössä, jos se voidaan tehdä elintarvike turvallisesti. Niin sanotuilla kotipakastimilla ei voi tehdä lainmäärittelemää pakastamista, vaan sitä kutsutaan jäädyttämiseksi. Kotipakastimella jäädytettyä lihaa ei siis voi kutsua pakasteeksi.

Poronlihan suoramyynnin vaatimuksissa on poikkeuksia poronhoitoalueella.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Lihantuotannon lainsäädäntöön, elävän eläimen tarkastaminen, teurastuksen jälkeinen tarkastus, eläinten ja tilojen puhtauden valvonta, lihan merkitseminen ja jäljitettävyys, luonnonvaraisen riistan käsittely ja myynti](#)**

**[Naudanlihan merkitseminen](#)**

**[Poronlihan ja poron kuivalihan suoramyynti](#)**

### **Kotiteurastus ja kotieläinten lihan myynti alkutuotantotilalta**

Tuotanto- tai kotieläimiä saa teurastaa omaa käyttöä varten ilman eläimen tarkastusta. Jos kotiteurastettua lihaa haluaa luovuttaa ulkopuolelle, se pitää pääsääntöisesti olla tarkastettua. Jos henkilö haluaa ostaa elävän tuotantoeläimen itse teurastavakseen, hänen on rekisteröidyttävä eläintenpitäjäksi riippumatta eläinlajista, omistuksen pituudesta tai eläinten lukumäärästä. Kotonakin tapahtuvassa lopetuksessa tulee noudattaa lainsäädäntöä. Omaan käyttöön tulevan lihan kohdallakin on varmistettava, että liha kelpaa elintarvikkeeksi, ja esimerkiksi lääkkeiden varoajat ovat umpeutuneet.

Myyntiin menevän, itse kasvatetun eläimen liha on teurastettava pääsääntöisesti hyväksytyssä teurastamossa, josta se voidaan toimittaa takaisin tuotantotilalle myyntiä varten. Myös tilalla voi olla hyväksyty pienteurastamo.

Teurastamon lihapalautukset voidaan myydä tilalta. Tilalta myyminen vaatii elintarvikehuoneistoilmoituksen, ja toiminta vaatii omavalvontasuunnitelman. Elintarvikehuoneistoksi hyväksytyllä huoneistolla on omat vaatimukset, joiden tarkoitus on turvata elintarvikkeiden turvallinen käyttö panostamalla hygienian hallintaan. Lihaerät tulee tunnistaa ja kirjata ylös.

Jos liha on leikattu ja pakattu teurastamolla, tilalla ei tarvita erillistä myyntitilaa eikä toimijalta vaadita erillistä hygieniapassia. Myyntitoiminnan vaatimuksena on, ettei kylmäketju katkea. Myyntiin menevää lihaa on mahdollista käsitellä, esimerkiksi suikaloida, jauhaa, pakastaa tai jäädyttää elintarvikehuoneistossa tai kotikeittiössä, jos se voidaan tehdä elintarviketurvallisesti. Niin sanotuilla kotipakastimilla ei voi tehdä lainmäärittelemää pakastamista, vaan se on jäädyttämistä. Kotipakastimella jäädytettyä tuotetta ei siis voi kutsua pakasteeksi. Naudan puoliruhojen käsittelylle on omat, tiukemmat tila- ja käsittelyvaatimukset.

**Lue lisää linkistä:**

**[Elintarvikkeiden tuottajan, valmistajan ja myyjän vastuut tuotteiden turvallisuudesta, sekä lainsäädännön vaatimukset](#)**

## **Lihavalmisteet ja makkara**

Liha-alan laitoksen perustaminen vaatii sopivat, elintarvikehuoneistoksi hyväksytyt tilat. Laitos vaatii hyväksynnän. Pääperiaate on varmistaa tuotteen hygieenisuus ja kylmäketjun katkeamattomuus kaikissa valmisteen vaiheissa. Tämä varmistetaan mm. omavalvontasuunnitelmalla, henkilöstön hygieniapassilla ja terveystarkastuksilla.

Lihavalmisteissa käytettävä liha on määritelty laissa. Eläinperäisiä elintarvikkeita koskevassa hygieniasetuksessa on määritelty, mitä on liha, ruho, tuore liha, jauheliha, sisäelimet, mekaanisesti eroteltu liha, raakalihavalmiste ja lihavalmisteet. Tässä asetuksessa on määritelty, mitä osia ei saa käyttää lihavalmisteiden valmistuksessa, kuten esimerkiksi

keuhkoputkia, sukupuolielimiä ja sarveiskudoksia. Lisäksi toimijan on tiedettävä elintarvikelainsäädännön vaatimukset elintarvikeparanteiden käytölle (lisäaineet, aromit, entsyymit).

Ruokaviraston sivuilla on annettu ohjeet pakkausmerkinnöistä.

**Lue lisää linkeistä:**

[Lihan ja lihavalmisteiden määrittely](#)

[Lihavalmisteiden vaaditut pakkausmerkinnät](#)

## **Siipikarja ja kani**

Alkutuottaja voi teurastaa ja leikata pieniä määriä omalla tilalla kasvattamiaan kaneja ja siipikarjaa, eikä sitä tarvitse tehdä hyväksytyssä teurastamossa tai leikkaamossa. Liha on myytävä lihana, joko kokonaisena tai esimerkiksi suikaleena, muttei jauhettuna tai kypsennettynä. Tuottaja voi luovuttaa lihaa suoraan paikalliseen myyntiin joko kuluttajalle, vähittäiskauppaan tai ravintoloihin. Tuottaja voi luovuttaa kuluttajalle tai toimittaa vähittäismyyntiin yhteensä enintään 40 000 kg siipikarjanlihaa ja 20 000 kania vastaavan lihamäärän vuodessa. Jos nämä määrät ylittyvät vuodessa, eläimet on teurastettava hyväksytyssä teurastamossa.

Teurastus- ja myyntitilasta on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus. Tilojen on oltava asianmukaisia ja hygienialtaan helposti huollettavia. Lihan käsittelijällä pitää yleensä olla hygieniapassi. Moneen lihan teurastukseen ja käsittelyyn liittyvään säädökseen voidaan kuitenkin soveltaa helpotuksia.

Vähittäiskauppaan toimitettavan lihan mukana on oltava asiakirja, josta selviää eläinlaji, määrä, teurastusajankohta, toimituspäivä, alkutuottajan sekä vastaanottajan nimi ja yhteystiedot. Kuluttajille ja vähittäismyyntiin toimittavaan lihaan ei tarvitse merkitä vastaanottajaa, mutta muut tiedot pitää olla mainittuna.

Huomioi myös eläinsuojelulliset asiat eläimen lopettamisen yhteydessä.

**Lue lisää linkeistä:**

**Siipikarjan ja kanien teurastus ja lihan käsittely, kirjanpito ja asiakirjat, hyvinvointivaatimukset**

**Toimenpiteet siipikarjan lihantarkastuksen yhteydessä, lihan arvostelu sekä teurastamossa työskentelevien lihantarkastusavustajien pätevyysvaatimukset ja suoritusarvioinnit**

## **Luonnonvarainen riista**

Riistan pyytäminen tulkitaan alkutuotannoksi. Luonnonvaraista riistaa saa myydä alkutuotannon tuotteena, kun se on nylkemätöntä ja kynimätöntä eli loppuunteurastaminen ei sisälly alkutuotantoon. Jos riista loppuunteurastetaan, se ei ole enää alkutuotantoa.

Kun riistaa myydään kuluttajalle tai toimitetaan vähittäismyyntiin, siitä ei tarvitse tehdä alkutuotanto- tai elintarvikehuoneistoilmoitusta, jos määrä on enintään 1000 jänistä tai kania, 10 hirveä, 30 peuraa ja 50 metsäkaurista. Metsästäjä voi myydä pienikokoisia riistaeläimiä kokonaisina esim. torilla, jos ne pystytään pitämään jäähdytettynä. Määristä pitää olla kirjanpito. Vähittäismyyntiin myytäessä eläimen mukana on oltava asiakirja, josta ilmenee riistalaji, määrä, pyyntiajankohta kelloaikoineen, pyyntipaikkakunta, toimituspäivä, lähettäjän nimi ja yhteystiedot. Kylmäketju ei saa katketa, ja se pitää varmistaa.

Jos määrät ovat isommat tai tuotteita käsitellään pidemmälle, on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus. Siitä on säädetty erikseen. Lahtivajoihin sovelletaan kevyempiä vaatimuksia.

Tarkastamatonta hirvieläimen lihaa voi ottaa myyntiin valmiiksi leikattuna metsästysseuralta tai metsästäjältä, jos nämä ovat ilmoittaneet toiminnastaan omaan valvontayksikkönsä. Tarkastamattomasta lihasta ei saa valmistaa luovutettavaksi mitään tuotteita, kuten jauhelihaa, makkaroita tai palvilihaa. Tarkastamatonta lihaa voi toimittaa myös vähittäismyymälöihin.

**Lue lisää linkeistä:**

[Riistan käsittely ja myynti](#)

[Suoramyyntiopas](#)

## **Kala**

Kalastustuotteiden alkutuotannoksi katsotaan kalan teurastus, verenlasku, perkaus, jäädyttäminen ja kääriminen sekä kuljetus ensimmäiseen elintarvikehuoneistoon. Alkutuotannon toimijaksi katsotaan kalastaja, ravustaja tai kalan- tai ravunviljelijä. Tällainen toimija voi toimittaa alkutuotannon tuotteita kala-alan laitoksiin, tukkuliikkeisiin ja vähittäiskauppoihin ilman määrärajoituksia. Kuluttajille voi toimittaa kalaa aina 5000 kiloon saakka ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta tai laitoshyväksyntää. Sen lisäksi hänen on rekisteröidyttävä Ely-keskuksen kaupallisten kalastajien rekisteriin ennen kalastuksen aloittamista. Merikalastukseen on omia vaatimuksia.

Kalat on jäädytettävä viipymättä sulavan jään lämpötilaan, +2 asteeseen. Pienimuotoisessa kalastuksessa (enintään 5000 kg vuodessa) kalat voidaan säilyttää enintään 12 tuntia jäissä ennen toimitusta.

Virkistyskalastaja ei saa myydä kalaa kaupalliseen käyttöön. Hän saa myydä suoraan kuluttajalle 100 kg kalaa tai 300 kg rapuja vuodessa.

Pienimuotoisesti kalaa perkaava on ilmoitusvelvollinen elintarvikehuoneistosta, ja silloin toimitusmääriin ja alueeseen tulee rajoitteita. Jos kalaa käsitellään ennen vähittäismyyntiä, esimerkiksi perataan, tila tulee pääsääntöisesti hyväksyä elintarvikelaitokseksi, ja sillä on oma lainsäädäntönsä.

**Lue lisää linkistä:**

[Kala-alan laitoksen toiminnan aloittaminen, elintarvikkeeksi tarkoitettujen rapujen käsittely ja myynti, kalakukkojen valmistuksen ja myynnin valvonta sekä meri- ja järviseden käyttäminen tuotannossa](#)

## **Leivät ja leivonnaiset sekä ruoanvalmistus**

Kaikessa leivonnassa ja ruoanvalmistuksessa on huolehdittava elintarvikehygieniasta. Pienimuotoisesti vähäriskisiä tuotteita saa valmistaa ja myydä ilman elintarvikehuoneistoksi hakeutumista. Toiminta on pienimuotoista, kun vuosittaisen myynnin arvioidaan jäävän alle 15 000 euroon. Elintarviketurvallisuuden kannalta vähäriskisiä tuotteita ovat esimerkiksi leivät, piparkakut ja muut huoneenlämmössä säilyvät leivonnaiset sekä myllytuotteet. Pienimuotoisesti vähäriskisiä tuotteita saa valmistaa ja myydä vuoden verran ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta. Elintarviketurvallisuuden kannalta kohtalaisen riskin tuotteita ja toimintaa ovat esimerkiksi kasvis-, hedelmä- ja marjajalosteiden valmistus ja myynti. Tällaisia tuotteita ovat mm. mehut, hillot ja kasvisjalosteet.

Pienimuotoinenkin konditoriatuotteiden ja ruoan valmistus katsotaan riskialttiiksi. Kun konditoriatuotteita valmistetaan, käsitellään ja myydään, on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus tai hyväksyttävä se laitokseksi. Konditoriatuotteiksi lasketaan esimerkiksi voileipä- ja täytekakut. Helposti pilaantuviksi tuotteiksi lasketaan aikaisemmin mainitut kalat ja kalatuotteet, liha- ja lihavalmistukset sekä maito, kerma ja tuorejuustot.

Ainesosaluettelot ja mahdolliset allergeenit sekä säilyvyyteen liittyvät ohjeet on oltava esillä myyntihetkellä. Kuljetuksen aikana kylmäketju ei saa katketa.

### **Lue lisää linkeistä:**

[Ohjeet suoramyyntiin aloittamiseen](#)

[Ohjeita elintarvikkeiden valmistamiseen ja myyntiin](#)

## **Kasvikunnan tuotteet**

Toiminnan laajuus määrittelee, onko tehtävä alkutuotantoilmoitus vai elintarvikehuoneistoilmoitus. Elintarviketurvallisuus on aina varmistettava, mikä liittyy tiloihin, henkilöstöön, pakkauksiin, kuljetuksiin ja myyntiin.

Kasvikunnan tuotteita saa myydä alkutuotantona ja vähäriskisenä toimintana suoraan kuluttajalle sekä vähittäiskauppaan alla olevan taulukon mukaisesti. Elintarvikehuoneistoilmoitusta ei tarvita.



## KASVIKUNNAN TUOTTEIDEN ENIMMÄISMYYNTIMÄÄRÄT

<b>Kasvikunnan tuotteet ja muut tuotteet</b>	<b>Suoramyynti kuluttajille kg/v</b>	<b>Myynti paikallisen vähittäismyyntiin kg/v</b>
Lehtivihannekset	50 000	50 000
Muut kasvit ja sienet	100 000	100 000
Idut	5000	5000
Hunaja	2500	

Alkutuotannon tuotteeksi lasketaan kasvikset, hedelmät, viljat, hunaja, luonnonvaraiset marjat ja sienet. Myös näiden pakkaaminen katsotaan alkutuotannoksi. Voit myydä myös toisten tuottajien vähäriskisiä kasvikunnan tuotteita yhteensä 10 000 euron arvosta ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta. Ilmoitus on tehtävä, jos alkutuotantopaikassa on hunajalinkoomo. Tuotteita voi myydä suoraan tilalta tai ns. ovelle myyntinä, torimyyntinä tai Reko-myyntinä.

Myös pakkauspalvelua voi myydä, kunhan pakatut tuotteet palaavat alkuperäiselle tuottajalle, eikä niiden luonne pakatessa muutu. Pakkaamo muuttuu elintarvikehuoneistoksi, jos se ei sijaitse tuotantotilan yhteydessä, toimii osuustoimintaperiaatteella tai sinne ostetaan muiden tuotteita ja myydään niitä.

Laatutarhaohjeistus on hyvä ohjenuora puutarhatuotteiden myynnille. Luonnontuotteet voi ottaa myyntiin suoraan tuottajalta. Jos myyt tai tuotat luomutuotteita, luomuvalvonta koskee näitä.

Tuotteiden luonne muuttuu, kun jatkojalostat hilloja, mehuja, etikkasäilykkeitä, jauhoja, ryynejä tai leipää, ja tämä yleensä vaatii elintarvikehuoneistoilmoituksen, vaikka toiminta olisi pienimuotoista. Kun jatkojalostetaan koemarkkinointituotteita ja vähäriskisiä tuotteita, ohjeistukset ovat lievemmat. Jos toiminta tarvitsee omavalvontasuunnitelman, sen voi korvata omavalvonnankuvauksen toimialan hyvän käytännön ohjeilla. Niitä ovat esimerkiksi kasvisten laatutarhaohjeistus tai IP-Kasvikset-sertifiointi. Myös hunajantuottajille ja raakamaidon myyjille on omat hyvän käytännön ohjeet.

**Lue lisää linkeistä:**

[Elintarvikkeiden myynti ja kasvikunnan tuotteiden jalostaminen maatilalla](#)

[Maatilan tuotteiden jalostamisen ja myynnin aloittaminen](#)

[Laatutarhaohjeistus](#)

[Suoramyyntiohjeistusta](#)

## **Käsityöt**

Käsitöiden myyntiin ei laissa ole määritelty pakollisia tuotetietoja. Myytävissä tuotteissa olisi hyvä kuitenkin olla mainittuna esimerkiksi koko, materiaali ja pesu- ja käyttöohje. Tässä on hyvä käyttää maalaisjärkeä ja pohtia, mitä itse asiakkaana haluaisi tietää tuotteesta.

**Verotuksen näkökulmasta käsitöiden myynti voi olla kahdenlaista:**

- Myyjät, joilla ei ole omaa yritystä. He ilmoittavat myynneistä kertyneet tulot verotajalle henkilökohtaisina ansiotuloina.
- Myyjät, joilla on yritys. He ilmoittavat myynnistä kertyneet tulot yrityksen verotuksessa. Toiminimiyrittäjät ilmoittavat tulot henkilökohtaisina ansiotuloina.

Kaikkien käsistöistään myyntituloja saavien on pidettävä kirjanpitoa.

Kirjanpidossa on pitää näkyä

- käsitöiden valmistamiseen liittyvät tehdyt ostot
- kaikki myynnit
- kaikki kuitit
- kaikkien tapahtumien päivämäärät.

Verotuksessa vähennyskelpoisia kuluja ovat ne, jotka ovat aiheutuneet tulojen hankkimisesta. Nämä vähennyskelpoiset kulut voidaan vähentää tulosta veroilmoituksessa. Näitä kuluja ovat esimerkiksi käsityön langat, kankaat, neulat, koukut, puikot ja muut materiaalit. On myös mahdollista saada työhuonevähennys, jos työskentelee kotona.

**Lue lisää linkeistä:**

[Käsitöiden myyminen ilman toiminimeä ja muuta huomioitavaa](#)

[Lakiasiaa](#)

[Käsitöiden tekijänoikeudet](#)

[Yleistä tavaramerkeistä](#)

[Käsityöyrityksen perustaminen](#)

## **Luonnonkosmetiikka**

Kotikosmetiikan satunnaisesta myymisestä, kosmetiikan valvomisesta ja muista huomi-oon otettavista asioista on kerrottu tiiviisti esimerkiksi *Limepop*-sivustolla. Ennen tuotteiden valmistamiseen ryhtymistä on aina selvitettävä kosmetiikkalakiin liittyvät asiat, vaikkakin tuotantoa olisi vain harrastusmielessä. Vaikka kotikosmetiikan myynnillä hankittaisi pelkästään sivutuloja, on silti noudatettava kosmetiikkalainsäädäntöä. Kosmeettisia valmisteita ovat esimerkiksi meikit, saippuat, voiteet, hajuvedet, aurinkovoiteet, hiusvärit ja kynsilakat.

### **Satunnainen myynti**

Kotona tehtyä kosmetiikkaa voi myydä esimerkiksi seurojen tapahtumissa tai koulun myyjäisissä. Kosmetiikkalain mukaan myynti saa kuitenkin olla satunnaista. Jos myynti on säännöllistä ja jatkuvaa, kosmetiikka vaatii turvallisuusarvioinnin.

Ei ole täysin selvää, miten lainsäädäntö määrittelee satunnaisen myynnin. Tukes toteaa, että ”vähäistä myyntiä harrastepohjalta voidaan harjoittaa ilman turvallisuudenarviointia”. Myyjän pitää arvioida itse toimintansa luonne ja sen satunnaisuus. Satunnaisuuden arviointia tehdään toiminnan säännöllisyyden, tuotteen laadun ja myynnin tavoitteiden perusteella. Kotikosmetiikan myyntiin ja velvoitteiden noudattamiseen liittyvä valvonta on satunnaista.

Kotona harrastuksena valmistetun kosmetiikkatuotteen pakkauksessa on hyvä lukea käytetyt ainesosat, vaikka laki ei vaadikaan tuoteselosteita. Kotivalmistajan pitää korvata vahingot, mitkä aiheutuvat käyttäjälle tuotteen ainesosista. Tuoteselosteen avulla näitä tilanteita voidaan välttää, eikä asiakas tietämättään käytä valmisteita, joille hän on esimerkiksi allerginen.

### **Kotikosmetiikka tulonlähteenä**

Jokaisen kotikosmetiikasta säännöllisiä tuloja saavan, liiketoimintaa harjoittavan valmistajan pitää noudattaa kosmetiikkalainsäädäntöä.

Kotikosmetiikka pitää tehdä hyvän valmistustavan mukaisesti, ja siinä pitää olla pakkausmerkinnät. Ainesosat on merkittävä INCI-nimillä. Tuotteen paino, säilyvyys, mahdolliset allergeenit ja varoitukset on oltava esillä suomeksi ja ruotsiksi.

Tämän lisäksi tuotteille pitää tehdä kosmetiikan turvallisuuden arviointi, mikä kertoo, että tuotetta on turvallista käyttää.

Suomessa esimerkiksi *CosLex* tai *Toxlex* tekevät EU-asetuksen mukaisia kosmetiikan turvallisuuden arviointeja, mutta arvioijia kannattaa vertailla. Arvioijilla on erilaisia toimintatapoja, ja käytäntöihin kannattaa tutustua huolellisesti.

### **Kosmetiikan valvonta**

Euroopan unioni säätelee kosmeettisia valmisteita asetuksella. Asetus astui voimaan 2013. Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus kosmeettisista valmisteista siis koskee Suomessa toimivia kosmetiikan valmistajia. Säännökset koskevat kosmeettisia valmisteita valmistavia, maahan tuovia, markkinoille saattavia ja myyviä yrityksiä.

Ennen kuin valmistettua tuotetta voi myydä, se pitää ilmoittaa komission CPNP-tietokantaan (*Cosmetic Product Notification Portal*). Kosmeettisen valmisteen turvallisuudesta vastaavat tuotteen valmistaja ja se taho, joka vie tuotteen markkinoille.

Suomessa on lisäksi kansallinen laki kosmeettisista valmisteista. Siinä säädetään EU-asetuksen valvonnasta ja kansallisista kielivaatimuksista. Sen mukaan valmisteilla pitää olla suomen- ja ruotsinkieliset merkinnät, eikä niitä saa mainostaa harhaanjohtavilla väittein. Tämän lisäksi kaikilla kosmeettisilla valmisteilla on oltava unionin alueella nimetty henkilö, joka vastaa valmisteen turvallisuudesta.

Suomessa sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö (STM) kehittää kosmetiikkalainsäädäntöä ja ohjaa turvallisuus- ja kemikaalivirastoa (Tukes) lakien toimeenpanossa. Kosmetiikkatuotteita valvovat Tukes ja Tulli.

#### **Lue lisää linkeistä:**

[Tukes](#)

[Tulli](#)

[Laboratorio ja kosmetiikaksi luokittelu](#)

[Kosmetiikkalainsäädäntö](#)

[Kosmetiikan turvallisuus ja lainsäädäntö](#)

[Kosmetiikkatuotteiden valvonta](#)

[Blogiteksti kosmetiikkalainsäädännöstä](#)

[Blogiteksti kosmetiikkalainsäädännöstä](#)

### **Tavaroiden valmistajien ja tuottajien arvonlisäverotus**

"Käsitöiden, elintarvikkeiden ja muiden tavaroiden myynti on arvonlisäverollista myyntiä. Maataloustuottaja tai käsityö- tai muun kotiteollisuustoiminnan harjoittaja on siten velvollinen suorittamaan veroa tavaroiden myynnistä. Suoramyyntin harjoittajina he ovat velvollisia suorittamaan myynnistään arvonlisäveroa yleisten säännösten mukaisesti.

Jos tavaroiden myynti on käytännössä järjestetty siten, että suoramyyntimyyvälän ylläpitäjä esiintyy tuotteiden myyjänä eli komissiokauppiaina, tavarat katsotaan myydyiksi suoramyyntimyyvälän ylläpitäjälle, vaikka niiden omistusoikeus siirtyisi valmistajalta tai tuottajalta suoraan kuluttajalle. Myynnistä kirjoitettava tosite annetaan tällöin myymälän ylläpitäjälle.

Jos suoramyyntiä harjoittava tuottaja tai valmistaja on arvonlisäverovelvollinen, hänellä on oikeus vähentää arvonlisävero, joka sisältyy tavaroiden tuotantokustannuksiin. Tämän lisäksi hänellä on oikeus vähentää arvonlisävero, joka sisältyy suoramyyntimyyvälän ylläpitäjän häneltä perimiin kustannuksiin, kuten esimerkiksi hylly-, pöytä- yms. myyntipaikkavuokriin, kassapalvelusta perittyyn maksuun tai välityspalkkioon.

Suoramyyntimyyvälä katsotaan erityiseksi myyntipaikaksi. Tämän vuoksi myyntiin ei sovelleta arvonlisäverolain 59 §:n säännöstä, jonka mukaan veroa ei suoriteta itse poimitujen, luonnonvaraisten marjojen ja sienien myynnistä, jotka poimija myy sellaisenaan

muualta kuin erityisestä myyntipaikasta. Itse poimittujen luonnonvaraisten marjojen ja sienien myynti suoramyyntitiloissa on siten arvonlisäverollista myyntiä, vaikka myyjänä olisi poimija itse.” ([https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48156/suoramyyntin\\_arvonlisaverotuksesta/](https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48156/suoramyyntin_arvonlisaverotuksesta/))

Käsitöissä arvonlisäverot maksetaan samoin kuin elintarvikkeiden myynnissä. Laskuesimerkkejä löytyy luvusta viisi.

#### 4. MYYMÄLÄN JA LÄHITUOTTAJAN VASTUUT

Kun lähiruokamyymälän myymälänpitäjä sekä tuottaja ottavat huomioon tässä luvussa esitellyt asiat, ja yhteistyö sujuu helpommin. Luvussa käsitellään hygieniapassiin, erilaisiin lakeihin, omistusoikeuden vaihtumiseen, vakuutuksiin ja ajankäyttöön liittyviä asioita.

**Lue lisää linkistä:**

[Elintarvikeyrityksen perustamisessa huomioon otettavia seikkoja](#)

##### **Hygieniapassi**

Elintarvikealalla työskentelevien pitää hallita elintarvikehygienian perusasiat, sillä ruokaa pitää osta käsitellä turvallisesti. Suomessa käytössä on koko elintarvikealalla hygieniapassi, ja sen avulla edistetään elintarviketurvallisuutta. Hygieniapassi pitää olla jokaisella, joka työskentelee elintarvikehuoneistossa ja käsittelee siellä pakkaamattomia, helposti pilaantuvia elintarvikkeita.

**Lue lisää linkistä:**

[Hygieniapassi](#)

##### **Tuotteen omistusoikeuden vaihtuminen**

Tuotteen omistusoikeus riippuu pitkälti sopimuksesta, mikä tehdään tuottajan ja myyjän välillä. Omistusoikeuden vaihtumiseen vaikuttaa mm. se, ostaako myyjä tuotteet jälleen-

myynnillä vai myydäänkö tuotteita komissio- tai välitysmyyntillä. Kun myyjä ostaa tai ottaa tuotteet jälleenmyyntiin, kaupan yhteydessä tuotteiden omistusoikeus vaihtuu tuottajalta myyjälle ja myöhemmin myyjältä kuluttajalle. Jos tuotteita myydään komissio- tai välitysmyyntillä, tuotteiden omistusoikeus pysyy tuottajalla siihen asti, kunnes kuluttaja ostaa tuotteen. Jos lähiruokamyymälän palveluihin kuuluu esim. tuotteiden lähettäminen, omistusoikeus vaihtuu vasta sitten, kun tuotteet ovat asiakkaan hallussa.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Kauppalaki, joka koskee irtaimen omaisuuden kauppaa](#)**

**[Kuluttajansuojalaki, joka koskee kulutushyödykkeiden myyntiä, tarjontaa ja muuta markkinointia elinkeinonharjoittajilta kuluttajille](#)**

## **Vakuuttaminen**

### **Yrittäjä**

Yrittäjällä olisi hyvä olla vastuu- ja omaisuusvakuutus, koska yritys on vastuussa aiheuttamastaan vahingosta. Lisäksi tapaturmavakuutus työntekijöille on pakollinen.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Esimerkki: Tuotevastuun sisältävä toiminnan vastuuvakuutus](#)**

**[Esimerkki: Omaisuusvakuutus yllättävien vahinkojen varalta](#)**

**[Esimerkki: Työntekijöiden lakisääteinen työtapaturmavakuutus](#)**

### **Tuottaja**

Vastuuvakuutus, joka sisältää tuotevastuun, on hyvä myös olla tuottajalla. Jos esimerkiksi tuotteessa on kivenmurunen, ja kuluttajan hammas lohkeaa sen takia, vastuuvakuutus korvaa hampaan korjauksen. Kysy lisää omasta vakuutusyhtiöstäsi.

## Ajankäyttö

Tuottajan on otettava huomioon, kuinka paljon lähiruokamyymälään tuotteiden kuljettamiseen menee aikaa. Jos lähiruokamyymälässä ei ole tarpeeksi varastotilaa tai jos tuotteiden tilannetta ei erikseen ilmoiteta, tilanne on käytävä tarkistamassa. Myös tuoreet, juuri leivotut leivät ja leivonnaiset on kuljetettava joka päivä myymälään ja hyllytettävä ne.

Yhteistyö on sujuvampaa, jos varastotilaa on olemassa, ja hyllyttäminen voidaan tehdä joustavasti. Hyvä vaihtoehto on myös se, että päivän päätteeksi myyjä ottaa tuottajalle kuvia hänen tuotteistaan, jolloin tuottaja pysyy reaaliaikaisesti tilanteen tasalla ja tietää milloin on toimitettava lisää. Näin tuottajan aikaa säästyy, eikä hänen tarvitse lähteä myymälään tarkistamaan tilannetta.

## Elintarvikevalvonta

Elintarvikeyrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka toiminta liittyy mihin tahansa elintarvikkeiden tuotannon, jalostuksen ja jakelun eri vaiheisiin. Elintarvikeyrityksen toimintaan tarvitaan yleensä jokin fyysinen sijaintipaikka. Tällaista sijaintipaikkaa kutsutaan lainsäädännössä nimellä *elintarvikehuoneisto*.

Elintarvikelain mukaan elintarvikealan toimijan on tehtävä kirjallinen ilmoitus elintarvikehuoneistosta huoneiston sijaintikunnan tai kaupungin elintarvikevalvonnasta vastaavalle viranomaiselle. Ilmoitus pitää tehdä viimeistään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai olennaista muuttamista.

Elintarvikehuoneistoilmoitus on tehtävä, kun

- valmistetaan suurempiriskisiä tuotteita kotona
- myydään suurempiriskisiä tuotteita myymälässä
- perustetaan lähiruokamyymälä.

Ympäristöterveysviranomaiset toivovat, että pienimuotoisistakin kotileipomoista tehtäisiin elintarvikehuoneistoilmoitus.

Elintarvikehuoneistoilmoitusta ei tarvitse tehdä, kun

- valmistetaan pienimuotoisesti vähäriskisiä tuotteita
- valmistetaan vähäriskisiä tuotteita samassa huoneistossa, jossa on muuta liiketoimintaa, esim. alkutuotantoa, ja jos tuotteiden myynti on alle 15 000 € vuodessa



- tuotteita valmistavan yksityisen henkilön myynti on alle 15 000 € vuodessa, ja joka myy tuotteita esimerkiksi kauppoihin
- tuotteita myydään järjestöjen ja yhdistysten varainkeruutapahtumissa, kun se ei ole elinkeinonharjoittamista. Tällainen on esimerkiksi 4H-kerhon pitämä jäätelökioski, jossa myydään tehdasvalmisteisia jäätelöitä kuukauden ajan.

Tarkista verottajan ohjeistus!

**Lue lisää linkeistä:**

[Elintarvikehuoneisto](#)

[Elintarvikehuoneiston ilmoittaminen](#)

[Vähäriskisten elintarvikkeiden valmistaminen ja myyminen pienimuotoisesti](#)

[Ohjeita, jotka helpottavat elintarvikkeiden valmistamista ja myyntiä](#)

## **Tuotteiden riskiryhmät**

Tuotteiden pilaantuminen määritellään mikrobiologisen riskin perusteella vähäriskisiin tuotteisiin, kohtalaisen riskin tuotteisiin ja riskialttiisiin tuotteisiin. Vähäriskisillä tuotteilla mikrobiologisen pilaantumisen riski on vähäisempi, kuin kohtalaisen riskin tuotteilla tai riskialttiilla tuotteilla. Esimerkiksi pullan mikrobiologinen pilaantuminen on hitaampaa ja vähäisempää kuin esimerkiksi kasvijalosteiden tai lihan. (Ruokavirasto, ruoan hygienian asiakaspalvelu)

**Vähäriskisiä tuotteita:** leivät, pullat, myllytuotteet, piparkakut, muut huoneenlämmössä säilyvät leivonnaiset

Näitä valmistaessa ei tarvita elintarvikehuoneistoilmoitusta.

**Kohtalaisen riskin tuotteita:** kasvis-, hedelmä- ja marjajalosteiden valmistus ja myynti, kuten mehut, hillot, kasvisjalosteet.

Näitä voidaan valmistaa koemarkkinointi-tarkoituksessa korkeintaan vuoden ajan, mutta ei säännöllisesti ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta.

**Riskialttiita tuotteita:** kalat ja jalostetut kalastustuotteet (ml. rapu, mäti, äyriäiset, graa-  
vikala, kalasäilykkeet), lihat ja lihavalmisteen, maito ja kerma, tuorejuustot, ruoanvalmis-  
tus (kuten kaalikääryleet), konditoriatuotteet (kuten voileipä- ja täytekakut), joiden käsit-  
telystä, valmistamisesta ja myynnistä on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus tai valmis-  
tustilan on oltava hyväksytyt laitos.



Vähäriskinen tuote: leipä. Kuva: Pixabay



Kohtalaisen riskin tuote: hillo. Kuva: Pixabay



Riskialtis tuote: täytekakku. Kuva: Pixabay.

**Lue lisää linkistä:**

**[Esimerkkitilanteita elintarvikkeiden valmistamiseen ja pakkaamattomien eläinperäisten elintarvikkeiden myymiseen liittyen](#)**

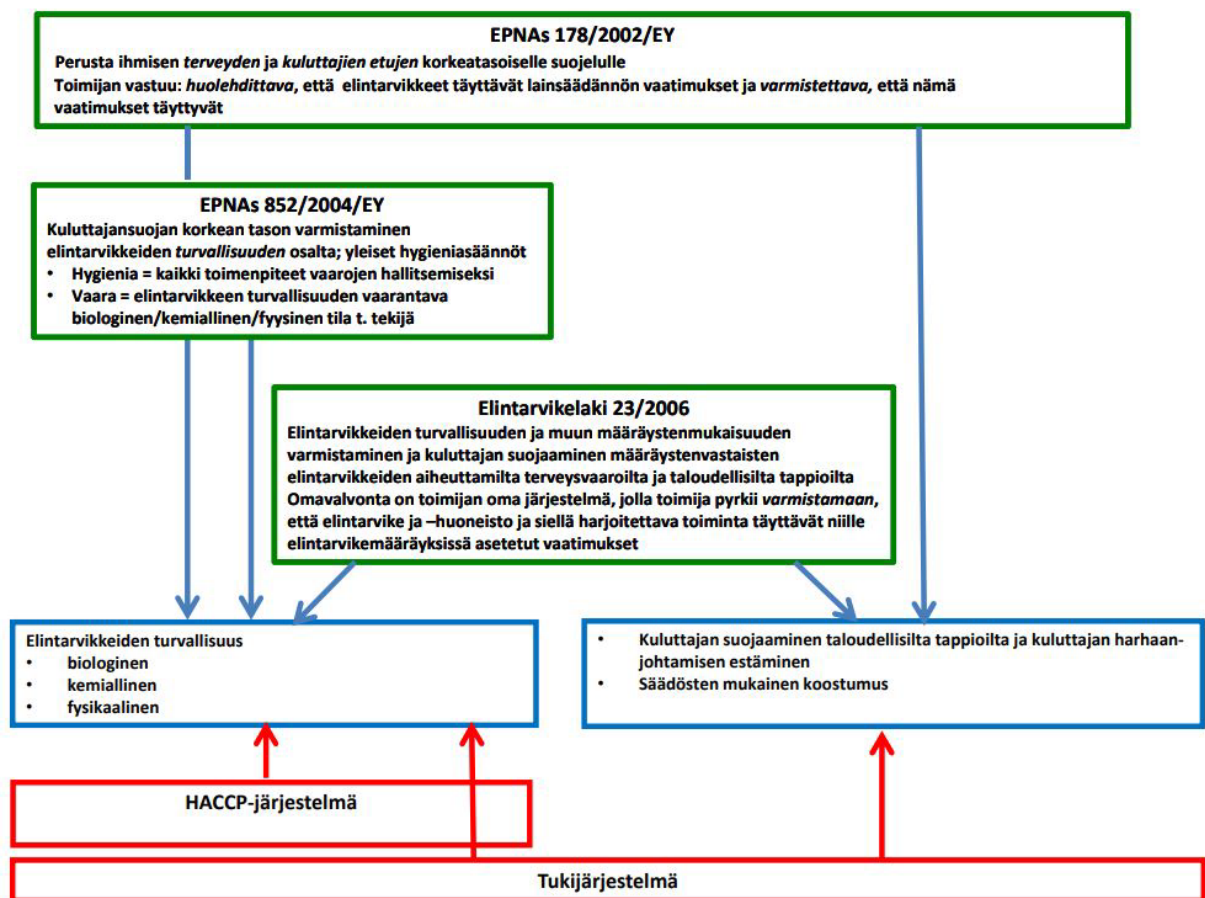
## **Omavalvonta**

Omavalvonta tarkoittaa toimijan omaa järjestelmää, minkä avulla hän varmistaa, että elintarvikkeet ovat turvallisia ja elintarvikelainsäädännön vaatimusten mukaisia. Toimijan pitää myös tunnistaa, mitkä tekijät vaikuttavat hänen elintarvikkeidensa turvallisuuteen, ja pystyttävä säätelemään niitä. (<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/elintarvikealan-yhteiset-vaatimukset/omavalvonta/>).

Omavalvontaan kuuluu kirjanpito ja omavalvontasuunnitelma. Kirjanpitoon mm. kuljetusalan toimija merkitsee oikeat tiedot kuljetetuista elintarvikkeista. Elintarvikealan toimija tekee omavalvontasuunnitelman kirjallisesti. Suunnitelmaa pitää noudattaa, sen toteuttamisesta on pidettävä kirjaa, ja se on pidettävä ajan tasalla.

Omavalvontasuunnitelmassa on mainittava ja kuvattava kriittisiä kohtia, ja miten niihin liittyviä riskejä hallitaan. Suunnitelmassa on mainittava toimenpiteitä, joiden avulla estetään hygieenisen laadun heikentyminen kuljetusten aikana. On merkittävä toiminta, kuljetuslämpötilat, kuljetusten vastuuhenkilö, lämpötilaseurantajärjestelmä ja tärkeät vaiheet elintarvikehygienian kannalta, kuten elintarvikkeiden lastaus ja purku. Omavalvonnan periaatteisiin kuuluu, että toimijat vastaavat omasta toiminnastaan ja sen omavalvonnasta. Omavalvonta koostuu tukijärjestelmästä, vaarojen tunnistamisesta ja arvioinnista, hallintakeinojen määrittämisestä sekä HACCP-ohjelmasta.

### OMAVALVONNAN KOKO KUVA



Omavalvonnan koko kuva. (<https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/yritykset/elintarvikeala/elintarvikealan-yhteiset-vaatimukset/omavalvonta/omavalvonnankuvateksteilla.pdf>).

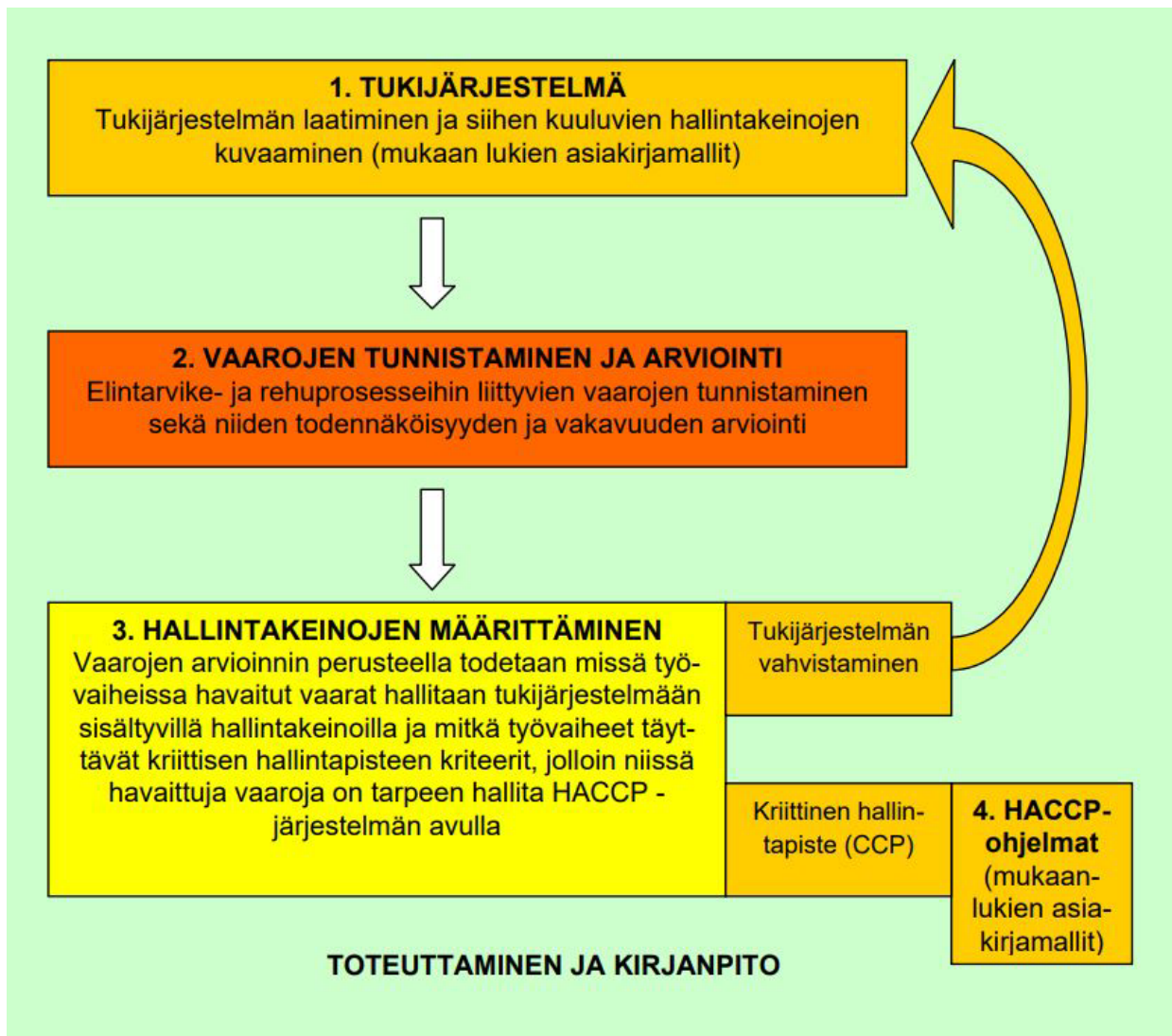
Lue lisää linkeistä:

[Omavalvonnin periaatteet](#)

[Omavalvonnin rakenne](#)

[Kotimaan kuljetuksien omavalvonta](#)

[Elintarvikehuoneiston riskiperusteinen omavalvonta](#)



Omavalvonnin rakenne. Kuva: <https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/elintarvikealan-yhteiset-vaatimukset/omavalvonta/omavalvonnin-periaatteet/omavalvonnin-rakenne/>

## Lainsäädäntö

Lainsäädännöllä tarkoitetaan lakien säätämiseen liittyvää toimintaa, voimassa olevaa oikeutta, voimassa olevia lakeja ja muita säädöksiä. Lainsäädäntöä on jokaisen noudatettava.

### Lue lisää linkeistä:

**Elintarvikeryhmiin liittyviä lainsäädännön vaatimukset**, mm. kasviksia, ruokasieniä, lihaa ja lihavalmisteita, mehuja, hyytelöitä ja marmeladeja sekä ravintolisiä koskien

**Yleinen elintarvikeasetus 178/2002/EY**: Elintarvikelainsäädäntöä koskevat yleiset periaatteet ja vaatimukset, Euroopan elintarviketurvallisuusviranomaisen perustaminen ja elintarvikkeiden turvallisuuteen liittyvät menettelyt

**Uusi, vahvistettu elintarvikelaki 297/2021**: Uusi elintarvikelaki selkeyttää elintarvikelainsäädäntöä, sujuvoittaa elintarvikevalvontaa ja vahvistaa elintarvikevalvonnan riskiperusteisuutta ja vaikuttavuutta

### **Maa- ja metsätalousministeriön asetus laitosten elintarvikehygieniasta (318/2021):**

Yleiset säännökset, ilmoitukset ja hakemukset sekä alkutuotannon vaatimukset

<https://www.finlex.fi/fi/laki/smur/2021/20210318>

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2021/20210318>

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2014/20140795>

### **Maa- ja metsätalousministeriön asetus ilmoitettujen elintarvikehuoneistojen elintarvikehygieniasta 1367/2011:**

Yleiset säännökset, elintarvikehuoneistoja koskevia rakenteelliset ja toiminnalliset vaatimukset, lämpötilavaatimukset sekä erityiset olosuhdevaatimukset

**Eläimistä saatavia elintarvikkeita koskeva hygienia-asetus 853/2004/EY**: Elintarvikealan toimijoiden velvoitteet sekä terveys- ja tunnistusmerkinnät

**Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus 2017/625**: Elintarvike- ja rehulainsäädäntöön, eläinten terveyteen ja hyvinvointiin, kasvien terveyteen ja kasvinsuojeluaineisiin koskevien sääntöjen soveltaminen

**Ruokaviraston** sivuilla oleva paketti lainsäädännöstä ja ohjeista

## Oiva-järjestelmä

Oiva-järjestelmä on elintarvikevalvonnan tietojen julkistamistyökalu, jota koordinoi Ruokavirasto. Oivan avulla elintarvikevalvontaviranomaiset arvioivat yritysten elintarviketurvallisuutta. Elintarvikealan yritysten tarkastustulokset julkaistaan hymiöiden avulla, kun elintarvikevalvontaviranomainen on tehnyt tarkastuksen. (<https://www.ruokavirasto.fi/henkiloasiakkaat/tietoa-elintarvikkeista/valvonta/oivahymy/>) Oiva-raportti on julkinen asiakirja, jossa on havaintoja tuotteiden turvallisuudesta ja hygieniasta. Asiakkaiden on nähtävä Oiva-raportti, ja sen voi asettaa esimerkiksi sisäänkäynnin yhteyteen, oven viereen tai yrityksen internetsivulle.

Myös lähiruokamyymälöiden on käytettävä Oivaa, koska ne ovat joko rekisteröityjä tai hyväksytyjä elintarvikehuoneistoja, ja niistä täytyy tehdä elintarvikehuoneistoilmoitus. Oiva koskee myös tuottajia, joiden tilat on ilmoitettu elintarvikehuoneistoksi. Nämä rekisteröidyt ja hyväksytyt elintarvikehuoneistot kuuluvat suunnitelmallisen elintarvikevalvonnan piiriin.

Kaikki tarkastukset ovat valvontasuunnitelman mukaisia, joita tehdään muutamasta kerrasta useaan kertaan vuodessa. Tehtävien tarkastusten määrään vaikuttaa yrityksen koko, toiminnan laajuus ja riskiperusteisuus. Tarkastukset tehdään etukäteen ilmoittamatta, jotta saadaan paras käsitys toiminnasta. Korjauskehotuksen saaneet kohdat tarkastetaan myöhemmin uudelleen.

Myyvälänpitäjän ja tuottajien pitää huolehtia hyvästä elintarvikehygieniasta ja tuotteiden turvallisuudesta. Jos tarkastusten yhteydessä tulee jotain korjauskehotuksia, ne pitää tehdä uusintatarkastusta varten. Tämänhetkisen elintarvikelainsäädännön lisäksi Oiva-järjestelmästä ei aiheudu tarkastettaville lisävaatimuksia

### Lue lisää linkeistä:

[Oivahymy](#)

[Tarkastusohjeet](#)

[Ohjeita yrityksille](#)

[Tarkastettavat asiakokonaisuudet](#)

## Pakolliset elintarvikkeiden pakkausmerkinnät

”Elintarvikkeista annettavia tietoja koskevat tietyt säännökset. Näillä valistetaan kuluttajia sekä suojataan heitä terveysvaaroilta ja taloudellisilta tappioilta. Kaikki elintarvikkeita koskevat yleiset pakkausmerkintävaatimukset EU:n elintarviketietoasetuksessa eli Euroopan parlamentin ja neuvoston asetuksessa (EU) N:o 1169/2011 *Elintarviketietojen antamisesta kuluttajille*.

Pakatun elintarvikkeen eränumerosta ja kielivaatimuksista on säädetty kansallisesti kahdella asetuksella: maa- ja maatalousministeriön asetuksella 834/2014 ja voimakassuolaisuuden ilmoittamisesta maa- ja metsätalousministeriön asetuksella 1010/2014.

Pakkausmerkintä on oltava kaikissa elintarvikkeissa, jotka luovutetaan kuluttajalle tai suurtalouteen. Valmiiksi pakattu elintarvike tarkoittaa elintarviketta, joka on ennen myyntiä valmiiksi suljettu pakkaukseen kokonaan tai osittain sillä tavalla, että pakkauksen sisältöä ei voida muuttaa ilman että pakkaus avataan tai rikotaan.” (<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/valmistus/elintarvikkeista-annettavat-tiedot/pakkausmerkinnat/>).

Kaikissa elintarviketuotteessa on oltava mainittuna

- elintarvikkeen nimi
- ainesosat
- korostetusti allergisoivat ainesosat
- intoleransseja aiheuttavat aineet
- käytetyt lisäaineet
- sisällön määrä
- päiväysmerkintä: valmistus- tai pakkauspäivä, parasta ennen tai viimeinen käyttöpäivä
- vähimmäissäilyvyysaika
- erityiset säilytys- ja käyttöolosuhteet
- käyttöohjeet (Ruokavirasto määrittelee tarpeen)
- tuotteen valmistajan yhteystiedot.



Myyjän täytyy tarkistaa, että pakkausmerkinnät on kirjattu oikein, ja niissä on vaaditut tiedot, ennen kuin elintarvikkeet voi laittaa myyntiin. Ruokaviraston sivuilla voi oppaan tai verkkokurssin muodossa opetella pakkausmerkinnät pähkinäkuoressa.

**Lue lisää linkeistä:**

[Pakolliset pakkausmerkinnät](#)

[Pakkausmerkinnät pähkinäkuoressa – verkkokurssi ja opas](#)

### **Vapaaehtoiset alkuperämerkit**

Pakollisten pakkausmerkintöjen lisäksi pakkauksissa voi olla myös muita merkintöjä, joita palvelut voivat hakea ja saada. Omat merkkinsä on esimerkiksi elintarvikkeen alkuperälle, ympäristöystävällisyydelle, uusiokäytölle ja energiankulutukselle. Vapaaehtoisia alkuperämerkkejä ovat esimerkiksi Hyvää Suomesta, Avainlippu, Sirkkalehti ja Suomen lippu.

**Lue lisää linkeistä:**

[Ruokatieto: Vapaaehtoiset pakkausmerkinnät](#)

[Elintarvikkeiden alkuperämerkinnät](#)

[Kaikki merkit](#)

### **Hyvää Suomesta**

Hyvää Suomesta -merkkiä saa käyttää tuotteissa, jotka on valmistettu Suomessa ja joiden raaka-aineista vähintään 75 % on suomalaisia. Kuitenkin lihaa sisältävien tuotteiden lihan, kalaa sisältävien tuotteiden kalan, kananmunaa sisältävien tuotteiden kananmunan ja maitoa sisältävien tuotteiden maidon on oltava sataprosenttisesti suomalaista. Hyvää

Suomesta -merkin käyttöoikeuden myöntää Ruokatieto Yhdistys ry. (<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/valmistus/elintarvikkeista-annettavat-tiedot/pakkausmerkinnat/elintarvikkeiden-alkuperamerkinnaat/>).

Hyvää Suomesta -merkin saa hakemalla Ruokatieto Yhdistys ry:n jäsenyyden ja ilmoittamalla samalla tuotteet, joihin hakee Hyvää Suomesta -merkkiä. Jäsenmaksu riippuu yrityksen koosta. (<https://www.hyvaasuomesta.fi/yrityksille/hakuohjeet>)



Hyvää Suomesta -merkki. Kuva: <https://www.hyvaasuomesta.fi/lyhyesti-merkista>

#### **Lue lisää linkeistä:**

[Ajankohtaista tietoa](#)

[Merkin hakeminen](#)

[Jäsenmaksut määrittäminen](#)

### **Avainlippu**

Eläinperäisten raaka-aineiden suhteen Avainlippu ei takaa täyttä kotimaisuutta. Tuotteen täytyy olla valmistettu Suomessa, ja siltä vaaditaan 50 %:n kotimaisuusaste, joka laskeaan omakustannusarvosta. Avainlipun käyttöoikeuden myöntää Suomalaisen Työn Liitto.

Avainlippumerkin voivat saada elintarviketuotteiden lisäksi suomalaiset palvelut, joiden kotimaisuusaste pitää olla myös vähintään 50 % ja pääkonttorin on oltava Suomessa. Jotta tuotteille tai palveluille saa merkin, sitä täytyy hakea. Kelpoisuusvaatimuksina on Y-tunnus ja on Suomalaisen työn liiton jäsenyys. Näistä vaatimuksista ja säännöistä voi

lukea enemmän alhaalla olevasta linkistä. Myös jäsenmaksun suuruuden voi laskea alla olevan linkin kautta.



Avainlippu-merkki. Kuva: <https://avainlippu.suomalaintyoy.fi/>

**Lue lisää linkeistä:**

[Merkistä tiiviisti](#)

[Ajankohtaista](#)

[Avainlippu-merkin säännöt](#)

## Sirkkalehti

Suomalaiset viljelijät voivat käyttää Sirkkalehtilippua, joka on laatumerkki. Tämä merkki on ainoa ja luotettavin merkki, joka takaa tuotteiden kotimaisuuden. Merkin käyttö edellyttää mm., että kasvien tuotannossa noudatetaan Laatutarha-ohjeistoa. Sirkkalehtilippu ei kuitenkaan korvaa sanallista tietoa alkuperämaasta, vaan alkuperämaan on oltava näkyvillä myös tekstinä. Sirkkalehtilipun käyttöoikeuden myöntää Kotimaiset Kasvikset ry.

Sirkkalehtimerkkiä ei tarvitse hakea, vaan yrittäjä tulostaa sopimuslomakkeen joko nettisivuilta tai tilaa yhdistykseltä. Täytetty ja allekirjoitettu sopimuslomake palautetaan Koti-

maiset Kasvikset -järjestöön. Tämän sopimuksen käsittelee hallitus, ja yrittäjälle palautetaan hyväksytty sopimus. Kun yritys on auditoitu, merkinkäyttöoikeus astuu voimaan. Sirkkalehti-merkki ei maksa mitään.



Syötävillä tuotteilla  
På ätliga produkter

Kukilla  
På blommor

Taimitarhatuotteille  
På plantskoleprodukter

Sirkkalehti-merkki. Kuva: <https://kasvikset.fi/viljelijaille/sopimus-sirkkalehtimerkin-kaytosta/>

#### **Lue lisää linkeistä:**

[Merkistä tiiviisti](#)

[Missä merkkiä saa käyttää?](#)

[Mikä sirkkalehtimerkki on?](#)

[Mitä Sirkkalehtimerkin käyttö vaatii?](#)

[Hakumenettely](#)

## **Suomen lippu**

Vaikka tuotteessa on Suomen lippu, se ei välttämättä tarkoita, että tuote on kokonaan suomalainen. Lippu saattaa olla sellaisissa tuotteissa, jotka on joko valmistettu Suomessa tai valmistaja on suomalainen. Suomen lippua siis saatetaan käyttää vaan symboloimaan tuotteen kotimaisuutta ja suomalaisuutta, ja tämä voi johtaa kuluttajia harhaan. Jotta harhaanjohtamiselta vältyttäisiin, tuotteen pitäisi olla raaka-aineiden sekä valmistuksen osalta pääosin tai kokonaan suomalainen. Tätä prosessia vaikeuttaa se, että Suomen lipun käytölle ei ole selkeitä ohjeita.

Suomalaisen Työn Liitto, Finfood ja Kotimaiset Kasvikset -järjestö hallinnoivat tuotteiden alkuperämerkintöjä. Nämä eivät kuitenkaan valvo Suomen lipun käyttämistä, koska se on

vapaasti käytössä. Tosin viranomaiset voivat puuttua asiaan, jos merkkiä käytetään harhaanjohtavasti. Suomen lipun käyttäminen pakkauksessa ei maksa mitään.



Suomen lippu -merkki. Kuva: Pixabay.

**Lue lisää linkeistä:**

[Enemmän taustasta](#)

[Tiivistetysti merkistä](#)

[Apua merkkiviidakkoon](#)

## Muuta pohdittavaa

Myymälänpitäjän ja tuottajan kannattaa huomioida joitakin oleellisia asioita, jotta kaupan käynti hoituu helposti, ja tuotteet ovat tarvittaessa jäljitettävissä.

- Hinnoittele tuottajana tuotteesi niin, että ne menevät kaupaksi, mutta myös niin, että niistä jää riittävästi tuottoa. Kiinnitä erityistä huomiota tuotteen kannattavuuslaskelmaan. Hinnoitteluun saa apua esimerkiksi ProAgria Itä-Suomen Maa- ja kotitalousnaisilta.
- Pidä kirjaa toteutuneista myynneistä ja määristä.
- Olitpa yksityishenkilö, alkutuotannon yrittäjä tai yhdistyksen edustaja, kiinnitä huomiota hyviin hygieenisiin työtapoihin.
- Ostohetkellä asiakkaan saatavilla on oltava elintarviketiedot eli ainesosaluettelo, mahdolliset allergeenit sekä ohjeet säilyvyyteen ja elintarvikkeiden käyttöön liittyen.

- Jos tuotteita joudutaan kuljettamaan, tuotteiden oikeasta lämpötilasta pitää huolehtia hyvin kuljetuksen aikana. Lämpö- tai kylmäketju ei saa katketa missään kuljetuksen vaiheessa. Käytä elintarvikkeille soveltuvia kuljetuslaatikoita ja huolehdi ajoneuvon yleisestä siisteydestä.

Muuta:

- Yksityishenkilö voi myydä kotipakastimessa pakastettuja oman sadon ylijääneitä marjoja suoraan kuluttajalle ilman elintarvikehuoneistoilmoitusta.
- Jos yksityishenkilö valmistaa esim. voileipäkakkuja, lihapiirakoita, muikkukukkoja, kaalikääryleitä tai muita helposti pilaantuvia elintarvikkeita kotona ja toimittaa niitä myyntiin, toiminnasta on tehtävä elintarvikehuoneistoilmoitus 4 viikkoa ennen toiminnan aloittamista.

**Lue lisää linkistä:**

**[Esimerkkitilanteita](#)**

## 5. LÄHIRUOKAMYYNIN YRITYSMUODOT

Olemassa olevia yritysmuotoja ovat toiminimi, osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osuuskunta sekä yhdistys. Kaikki nämä yritysmuodot ovat mahdollisia lähiruokamyymälän perustamiseksi. Sopivin yritysmuoto riippuu siitä, millainen tulevan yritystoiminnan luonne on. Yritysneuvojat auttavat selvittämään parhaimman yritysmuodon. Lähiruokamyymälöitä on perustettu usein osuuskuntina ja yhdistyksinä. Kaikissa yritysmuodoissa hyvä riskienhallinta on avainasemassa. Kappaleen lopussa on yhteenveto yritysmuotojen eduista ja haasteista.

### Elinkeinonharjoittaja (toiminimi, TMI)

Yrityspohjainen toimintamalli on yleensä yksityisen elinkeinonharjoittajan eli yhden henkilön omistama yritys. Yrityksen toimintaan osallistuu yrittäjä itse tai myös puoliso. Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi olla joko liikkeenharjoittaja tai ammatinharjoittaja. Näistä liikkeenharjoittajalla on suuremmat riskit kuin ammatinharjoittajalla, koska ammatinharjoittajan toiminta perustuu työsuorituksiin, kun taas liikkeenharjoittajan toiminta perustuu kaupankäyntiin tai valmistustoimintaan. Nämä kaksi eroavat lähinnä veromenettelyssä ja kirjanpidossa.

Tämän kaltaisen yritystoiminnan perustamisen vähimmäispääomaa ei ole määritelty. Yrittäjä on vastuussa kaikista velvoitteista. Etuja yritysmuodossa on muun muassa pienet hallinto- ja johtamiskustannukset sekä kyky ja joustavuus mukautua asiakkaiden toivomuksiin nopeasti. Toisaalta varjopuolina taas ovat mm. toimintaa vaikeuttava pääoman puute sekä se, että yrittäjä ja puoliso eivät voi olla palkattuja työntekijöitä, ja toiminta riippuu yhdestä henkilöstä. Omaisuuden voi myydä eteenpäin, mutta Y-tunnusta ei. Omistajalta vaaditaan myös hyvää ammatti- ja johtamistaitoa.

Yrityksestä saatava tulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloon. Pääomatuloa verotetaan tasaprosenteilla 30–34 % ja ansiotuloa progressiivisesti.

**Lue lisää linkistä:**

[Toiminimen perustaminen](#)

## Osakeyhtiö

Osakeyhtiöitä on kahdenlaisia, on julkisia osakeyhtiöitä (Oyj) ja yksityisiä osakeyhtiöitä (Oy). Lähiruokamyymälät ovat käytännössä aina yksityisiä osakeyhtiöitä.

Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan yksi tai useampi henkilö, jotka kokoontuvat perustamiskokoukseen. Yhtiöjärjestys ja yhtiön hallinto hyväksytään. Osakeanneilla voidaan korottaa pääomaa. Yksityisellä osakeyhtiöllä ei ole vähimmäispääomaa. Jos haluaa luopua osakkuudesta, osakkeille on löydettävä ostaja. Osakkeiden myyntiin voi määrätä rajoituksia yhtiöjärjestyksessä.

Korkein päättävä elin on yhtiökokous, jossa jokaista osaketta vastaan on tavallisesti yksi ääni, mikä on suhteessa päätösvaltaan. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä puolen vuoden kuluessa tilikauden päättymisestä. Yhtiökokouksessa valitaan hallitus, joka on pakollinen tai yhtiöjärjestyksessä sovitaan hallintoneuvosto, joka taas ei ole pakollinen. Hallitukseen tulee kuulua vähintään kolme jäsentä. Hallituksessa päätetään yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Toimitusjohtajan on johdettava ja hoidettava julkisen osakeyhtiön toimintaa hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtaja johtaa yhtiön juoksevaa hallintoa sekä edustaa yleistä toimivaltansa rajoissa yhtiötä. Toimitusjohtaja vastaa myös kirjanpitolain mukaisesta toiminnasta ja varainhoidon luotettavasta järjestämisestä.

Yhtiön vastuista osakkaat vastaavat vain sijoittamansa pääoman määrällä. Vastuuvapauden myöntämisestä päättää tilintarkastajien esityksestä yhtiökokous yleensä. Hallitus ja toimitusjohtaja puolestaan vastaavat vahingosta, jonka he ovat toiminnallaan tai tuotuksesta tahallaan aiheuttaneet yhtiölle.

Yhtiökokouksessa päätetään, maksetaanko osakkeille osinkoa yhtiön tuloksesta, jokaisen osakkaan osuutta vastaan. Verotus tapahtuu erillisenä kokonaisuutena, ja osakeyhtiö maksaa aina 20 % veroa tuloksestaan. Yhtiöstä nostettu osinko on osakkaille osittain veronalaista tuloa, johon on omat erityissäännökset. Osakkailla on myös mahdollisuus saada yhtiöstä palkkatuloja, verovapaita kustannusten korvauksia tai yhtiön vapaan oman pääoman puitteissa nostaa osakaslainaa, jota koskee tarkat verosäännökset.

Osakeyhtiön etuja ovat muun muassa, että omistus pohjaa voi myöhemmin laajentaa, jolloin yhtiö on helppo myydä. Tämä yritysmuoto sopii hyvin toimialoille, jotka tarvitsevat paljon pääomaa. Yritystoiminnan riskit eivät rasita yksityistaloutta. Haittana on hallinnollisesti raskaampi yritysmuoto, joka edellyttää hyvää lainsäädännön tuntemusta.



**Lue lisää linkistä:**

[Osakeyhtiön perustaminen](#)

## **Avoim yhtiö**

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä, joita kutsutaan yhtiömieheksi. Yhtiömies voi olla myös toinen yhtiö, säätiö tai yhdistys. Yhtiömiehistä enimmäismäärää ei ole säädetty. Yhtiön sitoumuksista vastaavat kaikki yhteisvastuullisesti koko omaisuudellaan. Yhtiömiehiltä ei vaadita rahallista panosta, vaan työpanos riittää.

Pakollisia toimielimiä ei ole, mutta yleensä yhtiömiehet päättävät asioista yhdessä tai yhtiösopimuksen mukaan. Avoimessa yhtiössä voi olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömieskokous, jos näin on sovittu. Jos yhtiössä on toimitusjohtaja, se tulee ilmoittaa kaupparekisteriin. Toimitusjohtajalla on oikeus edustaa yhtiötä niissä asioissa, jotka koskevat yhtiön hallinnon hoitoa.

Etuna on, että avoimeen yhtiöön tulee monipuolisempaa asiantuntemusta ja enemmän varoja osakkaiden myötä. Jotta yhtiö menestyisi, ehdoton edellytys on, että yhtiömiehillä on keskinäinen luottamus. Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus tehdä yhtiön toimialaan kuuluvia, yhtiötä velvoittavia sopimuksia, jos yhtiösopimuksella ei ole tätä erikseen rajoitettu.

Yritys ei ole tuloverotuksessa verovelvollinen, vaan yhtiön tulo jaetaan yhtiömiesten pääoma- ja ansiotuloksi. Yhtiömiehet voivat nostaa myös lainaa ja palkkaa.

**Lue lisää linkistä:**

[Avoimen yhtiön perustaminen](#)

## **Osuuskunta**

Osuuskunta koostuu jäsenten taloudellisesta yhteenliittymästä, jonka perinteisenä tarkoituksena on hyödyntää jäsenten elinkeinotoimintaa voittoa tavoittelematta. Perustamiseen

tarvitaan vähintään yksi henkilö. Jäsenmäärää ja sijoitettavan pääoman määrää ei lain-säädännöllä rajoiteta, koska ne määritellään osuuskunnan säännöissä.

Jäsenten on maksettava osuuskunnan sääntöjen määräämä osuusmaksu, jonka saa ta-kaisin, jos eroaa osuuskunnasta. Nämä maksetut osuusmaksut muodostavat pääoman osuuskunnalle. Osuuskunta voi myös periä liittymismaksuja, joita ei palauteta. Pääoman kerryttämiseksi osuuskunta voi kerätä myös lisäosuuksia, mutta ne eivät kuitenkaan lisää äänivaltaa.

Osuuskunnan kokous on ylin päättävä elin tai suurissa osuuskunnissa on vaaleilla valittu edustajisto. Osuuskunnan kokouksessa jokaisella on vain yksi ääni, koska jäsenten omis-tamien osuuksien määrä ei vaikuta äänimäärän samalla tavalla kuin osakeyhtiössä. Niinpä kaikki jäsenet ovat tasavertaisia keskenään. Osuuskunnan kokouksessa valitaan hallitus ja tilintarkastaja sekä heille varahenkilöt. Säännöissä voidaan myös määrätä, ni-metääkö osuuskunnalle toimitusjohtaja ja hallintoneuvosto sekä niiden tehtävät.

Osuuskunnan jäsenet vastaavat yhtiön sitoumuksista samalla tavalla kuin osakeyhtiössä eli vain sijoittamallaan pääomalla. Säännöissä myös voidaan määrätä jäsenille lisävel-voite vararikkotilanteessa, joka on kuitenkin erittäin harvinaista. Hallituksen vastuu on sama kuin osakeyhtiön hallituksen.

Osuuskunnan jäsenet voivat saada varoja osuuspääoman korkona, ylijäämän palautuk-sena sekä osuuskunnan maksamina korvauksina ja palkkoina. Osuuspääoman korkoa käsitellään pääomatulona verotuksellisesti. Ylijäämän palautus maksetaan esimerkiksi erilaisina bonuksina osuuskaupasta.

Tämä yhtiömuoto on sopiva, kun kaikilla jäsenillä on samanlaiset intressit. Hankalaa voi toisaalta olla pääoman kertyminen ja lisääminen. Sääntöjen avulla voidaan räätälöidä toi-mintoja joustavasti erilaisiin yhteisön tai yrityksen tarpeisiin.

**Lue lisää linkistä:**

[Osuuskunnan perustaminen](#)

## Kommandiittiyhtiö

Yhtiömuotona kommandiittiyhtiö on samalainen kuin avoin yhtiö, mutta siinä on oltava vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaisen yhtiömiehen työpanos riittää, mutta äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen tai muu omaisuuspanos. Pakollisia toimielimiä ei ole, mutta toiminnallisista asioista päätäntävalta on vastuunalaisella yhtiömiehellä ja vain erikseen sovittuna äänettömällä yhtiömiehellä.

Kun halutaan lisää omaa pääomaa, kommandiittiyhtiö sopii hyvin pienyrittäjän yhtiömuodoksi. Samaan aikaan on kuitenkin pystyttävä rahoittajien kesken takaamaan luottamukselliset suhteet. Yhtiön tulon verotus on pääsääntöisesti samanlainen kuin avoimessa yhtiössä. Erityissäännöksiä on ainoastaan äänettömän yhtiömiehen verotuksessa.

**Lue lisää linkistä:**

[Kommandiittiyhtiön perustaminen](#)

## Yhdistys

On olemassa rekisteröityjä, rekisteröimättömiä ja aseuksessa tai laissa erikseen määriteltäviä yhdistyksiä. Rekisteröityjen yhdistysten jäsenet eivät vastaa velvoitteista henkilökohtaisesti, mutta hallituksen jäsenillä on kuitenkin vastuu yhdistystä kohtaan. Kun yhdistys on rekisteröity, nimen perään liitetään lyhenne *ry* tai *rekisteröity yhdistys*. Yhdistyslaki koskee ns. aatteellisia yhdistyksiä. Aatteelliset yhdistykset ovat siis voittoa tavoittelemattomia. Ne voivat harjoittaa elinkeinoa tai muuta ansiotoimintaa, jos se on yhdistyksen säännöissä. Näitä ovat esimerkiksi partiojärjestö tai urheiluseura.

Yhdistyksen perustaminen onnistuu kolmella eri tavalla: sähköinen perustaminen avustetusti maksaa 50 euroa, ilman avustusta ja itse kirjoitetuilla säännöillä 100 euroa. Paperilomakkeella tehty perustaminen maksaa 180 euroa.

Yleishyödyllinen yhteisö on tuloverolain mukaisista, elinkeinotoimintaan liittyvistä tuloista arvonlisäverovelvollinen. Sen ei tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi, jos elinkeinotoiminnan liikevaihto kalenterivuodessa jää alle 15 000 euroa. Yleishyödyllinen yhteisö voi rekisteröityä arvonlisäverovelvolliseksi, vaikka liikevaihto jäisikin alle 15 000 euron. Jos yleishyödyllisen yhteisön elinkeinotoiminnan liikevaihto on yli 15 000 euroa,

mutta alle 30 000 euroa, yhdistys voi saada alarajahuojennuksen osasta arvonlisäveroa. Huojennus täytyy hakea erikseen. Arvonlisäverolain 4 §:n mukaan yleishyödyllinen yhteisö on velvollinen maksamaan arvonlisäveroa vain, jos sen harjoittamaa toimintaa pidetään tuloverolain mukaan elinkeinotulona.

On oltava tarkkana, onko yhdistys yleishyödyllinen yhteisö vai ei. Kriteereiden pitää täytyä, jotta yhdistys voidaan lukea yleishyödylliseksi. Yhdistyksen täytyy olla rekisteröity ja yleishyödyllinen, koska yleishyödyllinen yhteisö on arvonlisäverovelvollinen vain sen elinkeinotoimintana pidettävistä myynneistä.

Vaikka yleishyödyllisen yhdistyksen harjoittama palveluiden ja tavaroiden myynti olisi arvonlisäverolaissa tarkoitettua liiketoimintaa, se on arvonlisäverovelvollinen vain, jos toiminta on sille tuloverotuksessa tarkoitettua elinkeinotoimintaa. Jos toiminta ei ole tuloverotuksessa tarkoitettua elinkeinotoimintaa, palveluiden ja tavaroiden myynti vapautetaan arvonlisäverosta. Elinkeinotoimintana pidettävä toiminta voi olla myös vapautettu arvonlisäverosta, jos toiminta on säädetty verottomaksi arvonlisäverolaissa, samoin kuten esimerkiksi sosiaalihuolto.

Arvonlisäveron saa vähentää vain niistä ostoista, jotka on tehty arvonlisäverollista elinkeinotoimintaa varten. Jos arvonlisävero kohdistuu arvonlisäverottomaan toimintaan tai arvonlisäverolain soveltamisalan ulkopuolista toimintaa varten tehtyihin ostoihin, arvonlisäveroa ei voi vähentää. Tällainen soveltamisalan ulkopuolinen toiminta voi esimerkiksi olla yleishyödyllisen yhteisön harjoittama vastikkeeton toiminta, jota rahoitetaan esim. julkisten tukien, avustusten tai lahjoitusten avulla. Arvonlisäveroa ei saa siis vähentää, jos hankinta on tehty arvonlisäverottomaan toimintaan, yleishyödylliseen toimintaan tai henkilökunnan tai jäsenten yksityiskäyttöön. Jos tuottaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, hänen tuotteistaan ei siis voida vähentää arvonlisäveroa.

Jos yhdistys saa Verohallinnolta esitetytyn veroehdotuksen, se pitää aina täyttää ja palauttaa - vaikka tuloja tai menoja ei olisikaan. Ilmoituksen täyttäminen on yhdistyksen hallituksen vastuulla.

## Lue lisää linkeistä:

[Yhdistyksen perustaminen](#)

[Rahoitus](#)

[Verotusohje yleishyödyllisille yhteisöille](#)

[Yleishyödyllisten yhteisöjen arvonlisäverotus](#)

[Yhdistyslaki 503/1989](#)

[Artikkeli yleishyödyllisten yhteisöjen arvonlisäverotuksesta](#)

## Yritysmuotojen edut ja haasteet

Jokaisessa yritysmuodossa on omat etunsa ja haasteensa. Kuvassa näkyy kunkin yritysmuodon edut, haasteet sekä myös se, kenelle yritysmuoto sopii.

## Yritysmuotojen edut ja haasteet

	Edut	Haasteet	Kenelle sopii
<b>Yksityinen elinkeinonharjoittaja</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• helppo perustaa</li><li>• kevyt hallinto</li><li>• yksinkertaista ottaa itselle palkkiota yrityksen tuloista</li><li>• helpoin yhtiömuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanne muuttuu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• henkilökohtainen riski: yrittäjä itse vastuussa esim. veloista</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• yksinyrittäjälle, jolla ei ole isoja investointeja</li><li>• pienimuotoiseen toimintaan</li></ul>
<b>Osakeyhtiö</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ei lähtökohtaisesti henkilökohtaista riskiä: osakkeenomistaja vastaa veloista vain sijoittamallaan pääomalla</li><li>• mahdollistaa verosuunnittelun</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• vaatii hallintoa (jonka voi tosin ulkoistaa)</li><li>• lopettaminen hankalaa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• perustajia on useita</li><li>• toiminta tähtää kasvuun</li><li>• toiminta vaatii investointeja tai rahoitusta</li></ul>
<b>Osuuskunta</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• jäsenet vastuussa sitoumuksista vain sijoittamallaan osuusmaksulla</li><li>• yhdessä tekemällä voidaan jakaa kuluja ja riskejä</li><li>• yhteisöllisyys</li><li>• tasa-arvo ja demokratia päätöksenteossa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• yksittäiset jäsenet saattavat joskus sitoutua huonosti yhteisen edun tavoitteluun</li><li>• perustajajäsenet eivät välttämättä ymmärrä, että osuuskunnalla ei ole rahaa ja perustajilta vaaditaan vakuutta lainoihin</li><li>• vastuut ja velvollisuudet voivat hämärtyä tai sekoittua</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• usealle samaa tai samankaltaista työtä tekeväille, jotka voivat hyödyntää yrityksen yhteisiä toimintoja</li><li>• kun jäsenkunta on mahdollisesti vaihtuvaa</li><li>• henkilöille, jotka haluavat toimia osana yhteisöä</li></ul>
<b>Henkilöyhtiöt (avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• helppo perustaa</li><li>• kevyt hallinto</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toiminimellä</li><li>• perheyriyksille</li><li>• kommandiittiyhtiö: yksin toimivalle, jolla on yksityinen rahoittaja</li></ul>

## 6. PERUSTAMISLASKELMAT

Toiminnan aloittamiseen liittyviä laskelmia tehdessä kannattaa apuna olla asiantuntija, joka osaa neuvoa. Tällaisia ammattilaisia löytyy muun muassa kuntien elinkeinopalveluista, Uusyrityskeskuksesta tai paikallisesta neuvontajärjestöstä. Tässä raportissa ei esitellä laskelmia, vaan kerrotaan termitasolla, mikä on laskelmien tarkoitus.

Vuonna 2022 ilmestyi Savonia-ammattikorkeakoulusta Erika Kemppaisen opinnäytetyö, joka käsittelee lähiruokapuodin perustamista Kiuruvedelle. Siinä keskitytään liiketoimintasuunnitelmaan ja tarvittaviin laskelmiin. Tämä opinnäytetyö antaa hyvän esimerkin niistä laskelmista, joita tarvitaan, kun perustetaan lähiruokamyymälä toiminimellä. Laskelmista on myös apua niille, jotka miettivät perustamista yritys pohjalla. Opinnäytetyö löytyy Theseuksesta.

### Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on erityisesti yritystoiminnan perustamista suunnittelevalle tärkeä dokumentti, jossa kuvataan kiteytetysti yrityksen toiminta ja selvennetään liikeidean kannattavuus. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on toimia suunnan näyttäjänä yrityksen perustamisessa tai uuden tuotteen suunnittelussa. Liiketoiminta pitää sisällään rahoituksen suunnittelun ja rahoituslaskelman, investointiensaunnittelulaskelman, käyttöpääoman laskemisen, kannattavuus- ja tuloslaskelman, hinnoittelun, myyntilaskelman, markkinointisuunnitelman ja verosuunnittelun.

#### Lue lisää linkeistä:

[Apua yrittäjyyteen ja perustamiseen](#)

[Hyvä liiketoimintasuunnitelma](#)

[Liiketoimintasuunnitelman tekemisen opas](#)

[Liiketoimintasuunnitelman laskelmista](#)

[Opinnäyte: Lähiruokapuodin kannattavuusselvitys – Liiketoimintaselvitys Kiuruveden kaupungille \(Kemppainen, Erika 2022\)](#)

[Rahoittajien hyväksymiä laskelmarunkoja ohjeineen](#)

## Rahoituksen suunnittelu, lähteet ja rahoituslaskelma

Liikeidea ja toimiala vaikuttavat rahoituksen tarpeeseen, jota tarvitaan yritystoiminnan käynnistämiseen ja alkuinvestointeihin. Liiketoimintasuunnitelman rahoituslaskelman avulla saa selvitettyä rahoitustarpeen suuruuden ja rahan lähteet. Rahoituslähteitä ovat mm. ELY-keskus, Leader, TE-palvelut, Finnvera, pankit ja oma pääoma.

**Lue lisää linkeistä:**

[Miten suunnitella rahoitus?](#)

[Rahoituksen suunnittelusta](#)

## Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma tehdään 12 kuukaudelle. Se auttaa selvittämään, mitä yritystoiminnan aloittaminen maksaa (rahan tarve) sekä suunnittelemaan, miten toiminta aiotaan rahoittaa (rahan lähteet).

- Mitkä ovat tärkeitä ja järkeviä hankintoja toiminnan kannalta?
- Paljonko pääomaa tarvitaan, jotta selviydytään ensimmäisistä kuukausista?
- Paljonko voit sijoittaa yritykseen omaa rahaa ja/tai työvälineitä?
- Paljonko tarvitaan lainaa, mistä se hankitaan ja mitä se maksaa, sekä tarvitaanko vakuutuksia?

**Lue lisää linkeistä:**

[Mikä rahoituslaskelma on?](#)

[Mitä rahoituslaskelma tarkoittaa?](#)

## Investointilaskelma

Investoinneilla on merkittävä liiketaloudellinen rooli, sillä ne saattavat ratkaista koko yrityksen tulevaisuuden. Oikea-aikainen investointi on vienyt yrityksiä kansainväliseen menestykseen ja epäonnistunut, väärä tai väärin ajoitettu investointi on vastaavasti kaatanut lukuisia yrityksiä. Investoinnin huolellinen suunnittelu ja eri vaihtoehtojen puntarointi ovat erittäin tärkeässä asemassa, sillä suunnittelu määrittää kustannukset. Toteutusvaiheessa on kustannuksia säästäviä muutoksia vaikeita toteuttaa.

**Lue lisää linkeistä:**

[Investoinnin kannattavuudesta](#)

[Investointien suunnittelusta](#)

## Käyttöpääoma

Käyttöpääoma on rahaa, jolla maksetaan yrityksen menot ennen kuin asiakkailta on saatu rahaa yrityksen kassaan.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mitä käyttöpääoma on?](#)

[Käyttöpääoman vaikutus yrityksen kannattavuuteen](#)

## Kannattavuuden mittaaminen

Kannattavuuden eli yrityksen voitontuottokyvyn mittaaminen perustuu tuloslaskelman tietoihin. Kannattavuutta voidaan mitata joko suoraan tuottojen ja kulujen erotuksen kautta tai suhteuttamalla liikevaihtoa ja muita tulokseen vaikuttavia tekijöitä. Kannattavuuden perustana on yrityksen liikevaihto, mutta se ei yksin takaa hyvää tulosta, jos liikevaihdon saavuttamisesta aiheutuneet kustannukset ovat suuremmat. Yritystoiminnan kannattavuus pidemmällä tähtäimellä on elinehto toiminnan jatkumiselle, ja sitä pidetäänkin yleisesti tärkeimpänä toimintaedellytyksenä.



**Lue lisää linkeistä:**

[Miten menestystä mitataan?](#)

[Mitä tulossuunnitelma on?](#)

[Mitä tulossuunnitelma on?](#)

## **Kannattavuuslaskelma**

Kannattavuuslaskelma tehdään 12 kuukaudelle, ja sen avulla voi hahmottaa, millaiseen liikevaihtoon pitäisi vähintään pyrkiä.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mitä kannattavuuslaskelma paljastaa?](#)

[Mikä kannattavuuslaskelma on?](#)

## **Tuloslaskelma**

Tuloslaskelma tehdään kolmelle vuodelle. Se on tilinpäätöksen dokumentti, joka esittää tilikaudelle kuuluvat tulot eli tuotot ja kuuluvat menot eli kulut vähennyslaskumuotoisena laskelmana. Tuloslaskelmasta nähdään sekä tulojen määrä että se, mihin rahaa on kulu-  
nut. Tuloslaskelmassa on myös tilikauden tulos, joko voitto tai tappio.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mikä tuloslaskelma on?](#)

[Mikä tuloslaskelma on?](#)

[Tuloslaskelmapohja](#)

## Hinnoittelu

Hinnoittelu on ratkaiseva tekijä yrityksen kannattavuudessa. On laskettava huolellisesti, kuinka paljon tuote tai palvelu maksaa, ennen kuin sen myyntihinta määritellään. On myös otettava huomioon kilpailevien tuottajien tuotteiden tai palveluiden hinnat, jotta tuote tai palvelu olisi kilpailukykyinen.

**Lue lisää linkeistä:**

[Hinnoittelusta](#)

[Oikein hinnoittelusta](#)

[Hinnoittelulaskelmia](#)

## Myyntilaskelma

Myyntilaskelma tehdään kuukaudelle. Se auttaa hahmottamaan, kuinka paljon tuotteita ja palveluita on myytävä kuukaudessa, jotta toiminta kannattaa.

**Lue lisää linkeistä:**

[Mitä myyntilaskelmat kertovat?](#)

[Opinnäytetyö liiketoimintasuunnitelmasta](#)

## Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelmalla tarkoitetaan markkinoinnin toimenpiteistä koostuvaa aikataulutettua suunnitelmaa, jonka avulla yritys saavuttaa tavoitteensa. Sen taustalla vaikuttavat yrityksen suuret linjat ja kokonaiskuva, markkina-alueen ja kilpailutilanteen huomiointi sekä oman toiminnan kriittinen tarkastelu.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Mikä markkinointisuunnitelma on?](#)**

**[Mikä on markkinointisuunnitelma?](#)**

**[Strateginen suunnittelu](#)**

**[Markkinointisuunnitelman tekeminen](#)**

## **Verosuunnittelu**

Verosuunnittelu on toimintaa, jossa verovelvollinen yhteisö tai kansalainen pyrkii ennakoidaan erilaisissa tilanteissa häneen kohdistuvat veroseuraamukset. Verosuunnittelu on oleellinen osa yritystoimintaa.

**Lue lisää linkeistä:**

**[Palkan ja osingon ero](#)**

**[Veron suunnittelua ja soveltamista](#)**

Kiinnostus lähiruokaa ja -tuotteita kohtaan on noussut. Asiakkaat ovat kiinnostuneita ostamaan lähituotteita, ja maatilat etsivät uusia tulonlähteitä. Voisivatko kysyntä ja tarjonta kohdata?

Tämän oppaan tavoitteena on kertoa lähiruoan ja -tuotteiden myyntitavoista, kuluttajien tarpeista sekä muista niiden myymiseen liittyvistä asioista myymälänpitäjän sekä tuottajan näkökulmasta. Opas sisältää runsaasti myös linkkejä syvemmän lisätiedon äärelle.

Oppaan on tuottanut MTK-Pohjois-Savon Innostu tiedosta -hanke.

