

Toidujäätmete ja toidukao vältimine ja vähendamine toidukauplustes

Juhendmaterjal

Jaekaubanduses tekivad toidujäätmed peamiselt toiduainete realiseerimata või müümata jäämise tõttu. Kuigi jaekaubandus võrreldes kodumajapidamistega on tunduvalt väiksem toidujäätmete tekitaja, on jaekaubandusel tähtis roll aidata tarbijat vähem toitu raisata.

SEI Tallinna teostatud uuringu tulemuste põhjal võib eeldada, et aastas jääb Eesti toidukauplustes ühel või teisel põhjusel maha müümata ligikaudu **12 000 tonni toiduaineid**. See kogus toiduaineid jääb valdavalt inimtoiduna kasutamata. Uuringu tulemused näitavad, et keskmises **suures toidukaupluses** (super- ja hüpermarket) jääb päevas ühel või teisel põhjusel müümata ligikaudu **128 kg** (aastas 46 tonni), **keskmise suurusega kaupluses** keskmiselt **29 kg** (aastas 11 tonni) ja **väikeses kaupluses** keskmiselt **4,8 kg** (aastas 1,7 tonni) **toiduaineid**.

Eesti toiduaineid müüvates jaekauplustes maha kantud toiduainete rahaliseks väärtuseks on **ligikaudu 22 miljonit eurot aastas** (arvestatult toiduainete omahinnana).

Toidukauplustes müümata jäänud toiduainetest moodustab kaaluliselt kõige suurema osa **puu- ja köögivili**. Samal ajal on rahaliselt kõige suurema osakaaluga **lihatooted ja valmistoit**.

Tänapäeva jaekaubandust iseloomustab tihe konkurents ja kaupluste koondumine jaekettidesse ning toidukaupluste arvu vähenemine, samal ajal kui kaubanduspinnad kasvavad. Tulenevalt kaubanduse iseloomust on terve rida põhjuseid, miks osa kaupu jääb poodides realiseerimata. Toidujäätmete tekkele aitab kõige vahetumalt kaasa tänapäevase kaubanduse olemus, mis teeb kaubandusettevõtetele toidukauba müügi prognoosimise ja planeerimise väga raskeks. Tihe konkurents eeldab, et kauplustes on kogu lahtiolekuaja jooksul olemas lai valik toidukaupu. Kuna Eesti tarbija on väga hinnatundlik, siis müüakse suur osa toidukaubast allahinnatud ja kampaaniatoodetena. Nii mõjutavad toidujäätmete teket ühelt poolt kaubanduse müügistrateegiad ja teiselt poolt tarbijate käitumisharjumused. Toiduainete müügil kõrvaldamisele aitavad kaasa ka kaupade välimusele esitatavad kvaliteedinõuded, mis on kehtestatud Euroopa Liidu ühtsete õigusaktidega ja kaubandusettevõtete sise-eeskirjadega. Probleem on kaubandusettevõtetes ka töötajate teadlikkuse ja toidukaitlemise oskuste puudulikkus, mis kaudselt mõjutab toidujäätmete tekkekoguseid.

Seega saavad kaubandusettevõtted ise toidujäätmete vältimiseks palju ära teha, näiteks saavad kauplused suunata tarbijat, meelitades neid ostma allahinnatud tooteid, luues mobiilirakendusi, mis lihtsustaks toidukordade planeerimist, ja selgitades neile positiivset keskkonnamõju, mis tuleneks, kui väheneks toidukadu ja jäätmekäitlusesse jõuaks vähem toidujäätmeid. Lisaks omavad kaubandusettevõtted olulist rolli toiduahela osapoolte sh tarbijate teadlikkuse suurendamisel ja säästlike käitumisharjumuste kujundamisel.

Järgnevalt on välja toodud soovitusel ja näpunäited toidujäätmete tekke vältimiseks ja vähendamiseks kaubandusettevõtetes.

ENNE POELETILE JÕUDMIST

Müügi planeerimine ja kauba liikumine

- Toidukaupu tuleks toota ja tellida vastavalt nõudlusele ning müügiprognooside koostamisel on oluline lähtuda kaubavarude ja müügistatistikast/analüüsist.
- Regulaarsed inventuurid aitavad prognoosida müüki ja selgitada välja toidukauba müümata jäämise põhjusi.
- Hea koostöö ja pidev teabevahetus toidukaupade strateegiliste tarnijatega aitab oluliselt vähendada müümata jääva kauba koguseid.
- Püüdke luua võimalikult efektiivne ja kiire kauba liikumine/logistika alates tarnijast kuni kaupluse letini. Näiteks, mida kauem on puu- ja köögivilja laos, seda vähem värskemana jõuab see letile ja seda suurem on tõenäosus, et osa kaupa jääb müümata.
- Kiiresti riknevate toidukaupade puhul tuleks võimalusel eelistada otsetarneid toidukaupade tootjatelt (aitab vältida pikka logistilist ahelat). See võimaldab kaupa pikema aja jooksul müüa.

Personali koolitamine ja teadlikkuse tõstmine

- Toidujäätmete teket vähendavate võtete rakendamine eeldab pädeva ja asjatundliku müügipersonali olemasolu. Seetõttu on oluline töötajaid pidevalt koolitada ja juhendada. Selgitage töötajatele, miks on oluline toidujäätmeid vähendada ning kuidas seda teha.
- Töötajate motiveerimiseks ja teadlikkuse suurendamiseks tuleks anda neile ka tagasisidet saavutatud tulemustest (sh mahakandmise protsendist) ning selle jälgimise olulisusest (sh sellest, millist negatiivset mõju toidu äraviskamine põhjustab).
- Planeerige toidujäätmeid vältivaid tegevusi ja vajadusel koostage töötajatele juhendid.
- Määrake inimene, kes kontrollib kvaliteeti, sh kokkulepitud toidukadu vältivate võtete ja reeglite järgimist.

POELETIL

Toiduainete paigutamine müügisaalis ja laos

- Soovitav on kasutada müügiletides/riiulites nn FI-Fo (*first-in-first-out*) meetodit, st et asetage värskemad toorained tahapoole ning vanemad ettepoole. Kaubalaos võiks kasutada reeglit „paremalt vasakule” – uuem kaup pannakse alati riiulil paremale poole vanem kaup liigutatakse järjest vasemale. Laost toidukaupu võttes tuleb loomulikult võtta alati vasakul pool asuvaid tooraineid. Koolitage töötajaid Fi-Fo reeglit alati järgima.
- Ostja käitumist mõjutab kaupade visuaalne rohkus, st pooltühjade lettide tõttu võib tarbija jätta ostu hoopis tegemata. Et seda vältida, võiks kasutada tehnilisi vahendeid, mis ka väikese kaubakoguse puhul tekitavad kaubaohtruse efekti (nt peeglite kasutamine müügiletide taga, tühjade kastide asetamine puu- ja juurvilja kastide alla).
- Toiduainete enneaegse riknemise vältimiseks on väga oluline tagada igale toidukaubale sobiv ja optimaalne temperatuur ning muud säilitamistingimused (nt liigne valgus müügiletis kiirendab kartulite rohelisteks muutumist ja köögiviljade kvaliteedi langust). Selleks tuleks jälgida, et hoiuruumid ja müügiletid aitaks vajalikke säilitamistingimusi hoida (nt vajadusel asetada kartuliletile üleliigset

valgust varjav varikatus, vältida valgustusest tulenevat soojuskiirgust puuviljaleti kohal).

- Puu- ja köögiviljade väljapanekul on soovitatav kasutada eraldatud aluseid/kaste, mis aitaks vältida viljade liiga suurtesse kuhjadesse asetamist ega põhjustaks sellega nende kiiret riknemist.

Toidukaupade allahindamine

- Toidukaupluste kogemuste põhjal on üks parim toidujäätmete tekkekogust vähendav meede teha läheneva realiseerimistähtajaga toiduainetele allahindlust. Soovitatav on sellised toidukaupad selgelt eristada vastava hinnasildiga. Allahinnatud kaupad võib koondada eraldi kohtadesse, kus kliendid need kergesti üles leiavad või paigutada tavahinnaga toorainete juurde, kus tarbijal on võimalik hindu võrrelda ning suureneb tõenäosus, et ostetakse pigem allahinnatud kaupu.
- Välimuselt koledaks muutuvad puu- ja juurviljad võiks asetada eraldiseisvasse korvi/kasti vms ning müüa need maha soodsama hinnaga (lisada juurde allahindlus). Nii teenib pood siiski mingit kasu ja tooted ei jõua prügimäele.
- Pakkuda oma töötajatele võimalust müügist kõrvaldatud toiduaineid (nt katkise pakendiga kaup, „parim enne” tähtaja ületanud kaup, standarditele mittevastav puu- ja köögivili) soodushinnaga osta.

Tarbijate informeerimine ja teadlikkuse suurendamine

- Tarbijate teadlikkuse suurendamiseks ja säästlike käitumisharjumuste kujundamiseks on soovitatav muu reklaami kõrval pakkuda tarbijatele teavet ka, kuidas vältida ja vähendada toiduraiskamist.
- Väga oluline on selgitada tarbijatele märgistuste „parim enne” ja „kõlblik kuni” tähendusi, et vähendada tarbijate ebakindlust toiduainete tarbimiskõlblikkuses. Tarbijatele on vaja anda selget teavet selle kohta, et minimaalne säilimisaeg „parim enne” kuupäev on seotud kvaliteediga ja „kõlblik kuni” kuupäev on seotud ohutusega. See tähendab, et „parim enne” kuupäeva ületanud tooteid võib julgelt süüa ja ka osta.
- Soodustage allahinnatud toiduainete mahamüümist informeerides toidujäätmete ja toidukao vältimisest tulenevat positiivset keskkonnamõju (nt esitage toiduainetega seotud konkreetseid näiteid). Selgitage tarbijatele, et realiseerimistähtajale lähenevad ja allahinnatud tooted pole mitte ainult majanduslikult mõistlik valik, vaid selliste toodete ostmine aitab otseselt kaasa ka keskkonnamõju vähendamisele.
- Soovitatav on lisada retsepte ja muid huvitavaid nippe allahinnatud toidukaupade sektsioonide juurde, et julgustada tarbijat neid tooteid ostma.
- Kauplus või kaubanduskett võiks luua mobiilirakendusi, mis soovitaks menüüsid ning aitaks koostada ka ostunimekirja vastavalt poes allahinnatud kaupadele.

POELETILT TAGASI

- Võimalusel annetada müügist eemaldatud kasutuskõlblik toit Toidupangale või teistele sarnastele organisatsioonidele (nt loomade varjupaik).
- Oma köögi kasutamise võimalusel valmistage valmistoitu realiseerimisajale lähenevatest toodetest, mille puhul on karta, et need jäävad müümata. Näiteks valmistage soojad võileivad, kasutades erinevaid leiva-saiatooteid või salatid ebastandardsetest puu- või köögiviljadest (sealjuures jälgige, et kõik asjakohased toiduohutusnõuded oleks täidetud).