

NEXT GENERATION KOULUTUSOHJELMA



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Mustiala, maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Kevät, 2021

Tony Erlands

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää nuorille lihantuottajille kohdennettu koulutusohjelma ja muodostaa koulutusohjelmalle perusrunko, sekä konsepti. Tavoitteena on ottaa ohjelma käyttöön osana HKScanin sopimustuottajilleen tarjoamia palveluita. Opinnäytetyön tilaajana toimii HKScan Oyj.

Opinnäytetyössä käydään läpi Suomen maatalousalan nuorille asettamia haasteita, koulutuksen tarpeellisuutta, koulutuksen tavoitteita, selvitetään nuorten lihantuottajien asenteita tulevaisuutta kohtaan ja luodaan niiden pohjalta koulutusohjelmalle perusrunko, jota pilotoidaan käytännössä.

Maatalous- ja varsinkin lihantuotantoalaa haastavat tulevaisuudessa yhä enemmän ilmastomuutos ja siitä syntyvät ilmiöt, kuten sään ääriolosuhteiden lisääntyminen ja kuluttaja-asenteiden muutos yhä vaativampaan suuntaan. Maatalouden rakennemuutos asettaa myös uudenlaisia vaatimuksia yrityksen ja yrittäjän itsensä johtamiseen. Suunniteltava koulutusohjelma pyrkii löytämään keinoja nuoren lihantuottajan tueksi tulevaisuuden haasteisiin.

Avainsanat koulutusohjelma, next generation, nuorituottaja, liha-ala

Sivut 35 sivua ja liitteitä 8 sivua

Mustiala

Author Tony Erlands

Year 2021

Subject Next Generation program

Supervisors Eero Jaakkola

ABSTRACT

This thesis aims to develop a training program for young cattle farmers and create a basic program structure and concept for it. The program is going to be implemented as a part of the services HKScan is offering for its contract producers. The commission for the thesis comes from HKScan Oyj.

The thesis views the current situation and challenges of the agricultural field in Finland, the necessity of the program. It surveys young meat producers' attitudes towards the future and based on those observations creates a basic structure for a study program that can be implemented into action.

In the future agricultural business and especially meat industry are more and more facing problems like climate change and phenomena attached to it, for example extreme weather conditions and consumers more strict demands for products. The planned study program aims to find ways to support young meat producers also in the future.

Keywords study program, next generation, young farmer, meat industry

Pages 35 pages and appendices 8 pages

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Kannattavuus ja ilmastonmuutos haasteina	1
2.1	Maatalousalan kannattavuus.....	1
2.2	Ilmaston lämpeneminen	2
3	Liha-alan olemassa olevat koulutukset	4
4	HKScan yrityksenä	5
4.1	Yhtiön historia	5
4.2	Strategian keskeiset painopisteet.....	5
5	Opinnäytetyön tausta.....	6
5.1	Oma roolini yhtiössä	6
5.2	Kotimaisen raaka-aineen saannin turvaaminen	6
5.3	Houkutteleva kumppani myös tulevaisuudessa	7
5.4	Kommunikaation lisääminen	7
5.5	Osana strategiaa	7
6	Next Generation -ohjelman laajuus	8
7	Kysely nuorille tuottajille.....	8
7.1	Kyselyn tavoite	9
8	Kyselyn vastausten analysointi.....	9
8.1	Vastanneiden ikä- ja sukupuolijakauma	9
8.2	Vastaajan tuotantosuunta ja tulevaisuuden näkymä	11
8.3	Suurimmat haasteet tilan jatkamiselle	14
8.4	Nykytilanne	15
8.5	Seuraavan kymmenen vuoden näkymä.....	16
8.6	Koulutusteemat.....	17
8.7	Houkuttelevin yhteistyökumppani	18
9	Vastausten tulkinta ja yhteenveto	20
10	Next Generation -koulutuksen ohjelmarunko	20
10.1	Ohjelman kesto	20
10.2	Koulutusteemat vuosittain.....	21
10.3	Osallistujat.....	22
10.4	Hakuprosessi	22
11	Koulutusohjelman tavoitteet	23
11.1	Keskeisimmät tavoitteet	23

11.2	Positiivinen vaikutus imagoon	23
11.3	Positiivinen vaikutus nuorten tulevaisuuden näkymiin	24
11.4	Yhteisön muodostaminen	24
11.5	Kommunikaation helpottaminen	24
11.6	Positiivinen vaikutus HKScanin liiketoimintaan	25
12	Koulutusohjelman markkinointi	25
12.1	Ohjelman julkaiseminen ja kohderyhmä	25
12.2	Markkinoinnin tavoitteet ja pääviesti	25
12.3	Markkinointitoimet ennen osallistujien valintaa	26
12.4	Markkinoinnissa tarvittavat materiaalit	27
12.5	Markkinointi ohjelman aikana	27
12.6	Markkinoinnin onnistuminen	27
13	Ensimmäinen lukukausi	27
13.1	Koulutusryhmien muodostaminen	28
13.2	Ensimmäinen koulutustapahtuma	28
13.3	Palaute ensimmäisestä tapahtumasta	28
13.4	Toinen koulutustapahtuma	29
14	Vuosi-ohjelmat ja loppupalaute	30
14.1	Ensimmäinen lukukausi 2019	30
14.2	Toinen lukukausi 2020	31
14.3	Kolmas lukukausi 2021	32
15	Koulutuksen tilanne 2021	33
16	Koulutuksen tulevaisuus	34
17	Nuorten loppuarvosana koulutukselle	35
	Lähteet	37

Liite 1 Kyselylomake nuorille tuottajille.

Liite 2 Koulutusohjelman päiväsältö.

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kehittää HKScan Oyj:lle nuorten tuottajien koulutusohjelma. Opinnäytetyössä tarkastellaan eri näkökulmista, minkä takia yrityksellä on tarve tämän kaltaiselle koulutusohjelmalle, ja toisaalta minkälaiset paineet itse tuotantoalalla puoltavat myös koulutuksen tarpeellisuutta.

Opinnäytetyö toteutetaan toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka tavoitteena on luoda toimiva konsepti ja raamit käyttöön otettavalle koulutusohjelmalle.

Opinnäytetyö pyrkii tarkastelemaan lyhyesti maatalousalan yleistä tilannetta.

Pääpainopisteenä suunnittelulle toimii nuorille tuottajille teetetty kysely ja opinnäytetyön laatijan omat näkemykset kohderyhmän edustajana. Opinnäytetyön tavoitteena on määrittää, minkälainen esimerkiksi itse koulutussisältö on, kriteerit osallistujalle, ohjelman kesto ja koulutuspäivien perusrakenne.

2 Kannattavuus ja ilmastonmuutos haasteina

Seuraavassa kappaleessa käydään läpi maatalousalan kannattavuuden nykytilannetta ja ilmastonmuutoksen tuomia haasteita Suomessa.

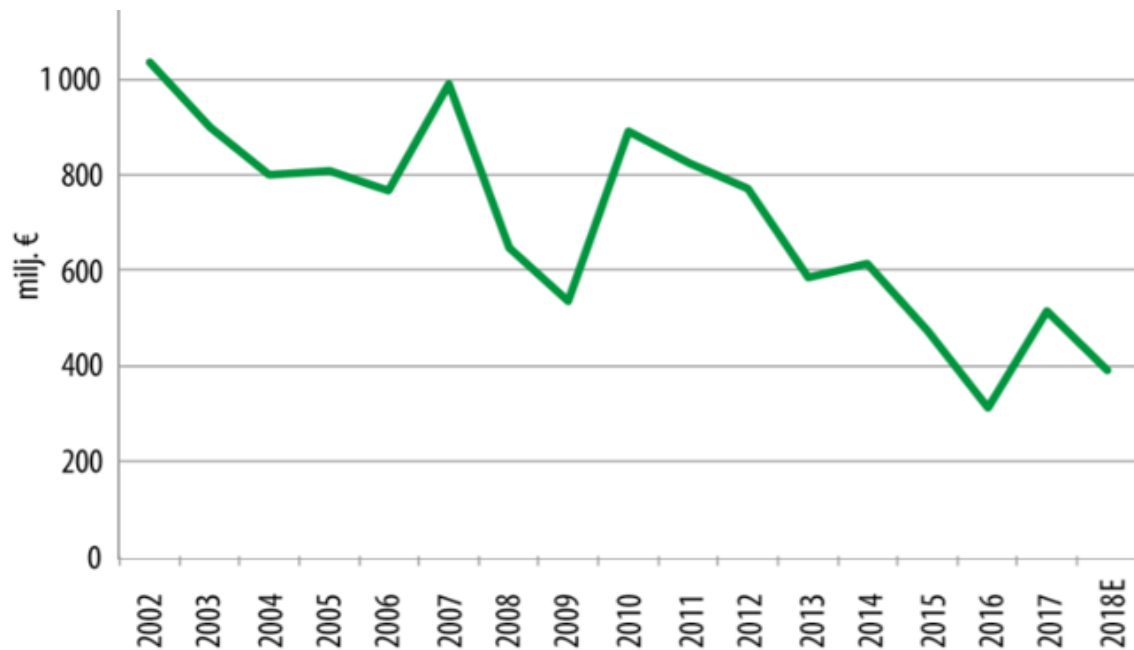
2.1 Maatalousalan kannattavuus

Tasaisesti heikentynyt maatalousalan kannattavuus on iso haaste alan kehittymiselle.

Tuloksen tekemisen ollessa yhä haastavampaa, valitsee moni maatilalla kasvanut nuori itselleen toisenlaisen polun. Kehitystä kuvaa hyvin yrittäjätulon laskeva trendi. Yrittäjätulo = markkinatuotot + maataloustuet - kustannukset pl. yrittäjäperheen palkkavaatimus, sekä

oman pääoman korkovaatimus”. (Karhinen, 2019) Kuvassa 1 maatalousalan yrittäjätulon muutos vuosilta 2002-2018.

Kuva 1 Maatalouden yrittäjätulon muutos (Karhinen, 2019).



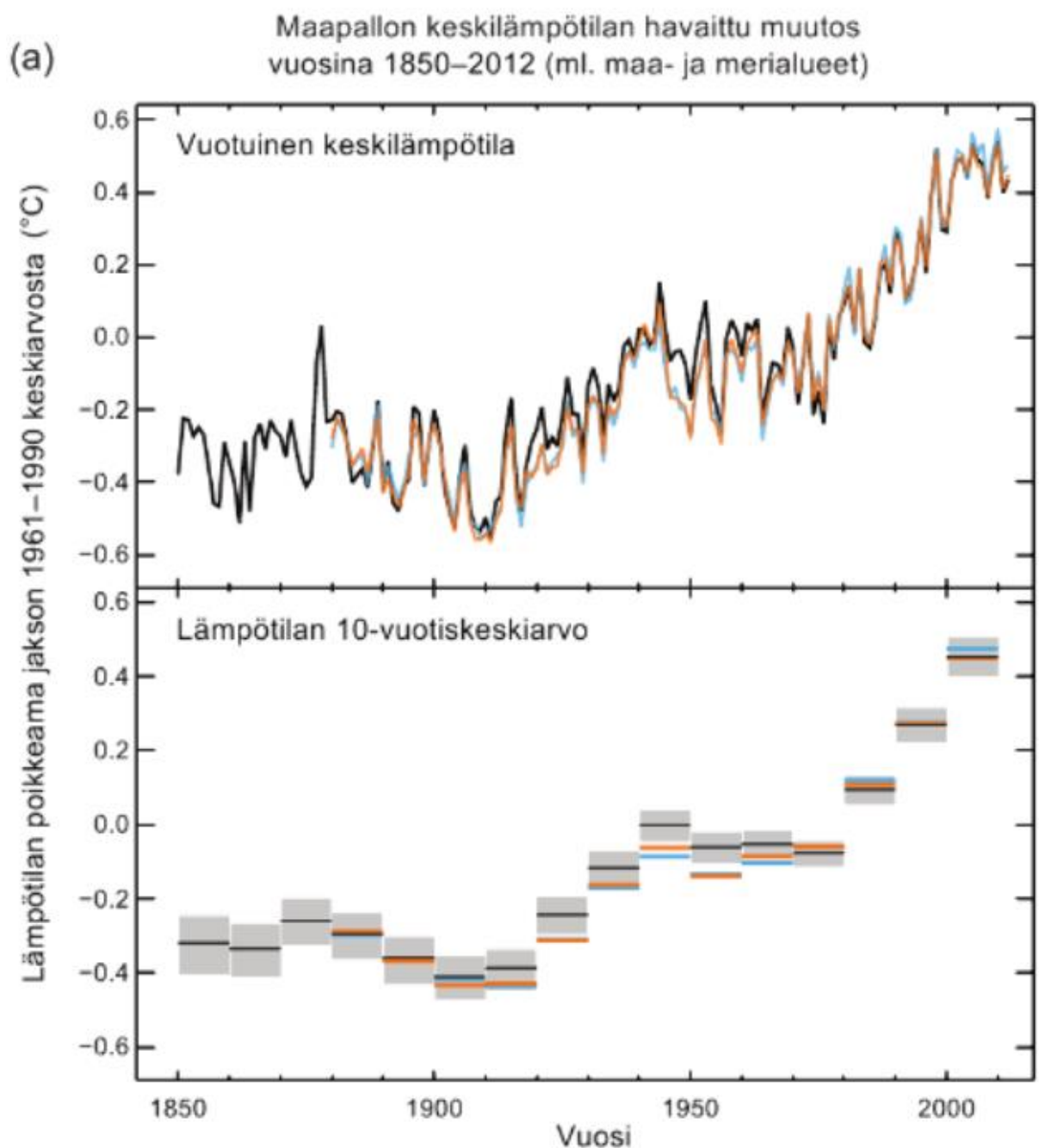
Luonnonvarakeskuksen mukaan vuonna 2020 maatalouden kannattavuuskerroin oli 0,36. Kannattavuuskerroin lasketaan jakamalla yrittäjätulo viljelijäperheen oman työn palkkavaatimuksen ja oman pääoman korkovaatimuksen summalla. Kannattavuuskerroin 0,36 tarkoittaa, että tavoitteista on saavutettu 36 % ja tällöin tuntipalkka jää 5,9 euroon ja oman pääoman korkotuotto 1,3 prosenttiin. (Luke, 2020)

2.2 Ilmaston lämpeneminen

Ilmaston lämpeneminen muuttaa maatalousalan toimintaympäristöä sekä työteknisesti että sosiaalisesti. Ennusteiden mukaan esimerkiksi sään ääriolosuhteet tulevat jatkossa lisääntymään, mikä lisää varsinkin peltoviljelyn riskien hallinnan osaamisen tarvetta. Riskienhallinnalla tarkoitetaan peltoviljelyssä esimerkiksi sään ääriolosuhteita kestäviä viljelykasveja ja seoksia, maan kasvukunnon yhä korostuvaa arvoa, muokkaustapojen tarkastelua sekä viljelykierron monipuolistamista.

Ilmasto-opas.fi mukaan maapallon ilmasto on lämmennyt lähes asteen 1800-luvun lopun jälkeen. Eri värit kuvaavat eri tutkimusten tuloksia. (kuva 2). Ilmastonmuutos näkyy myös siinä, että valtamerien pinta on noussut ja vesi on lämmennyt. Lisäksi esimerkiksi manner- ja vuoristojäätiköt sekä pohjoinen merijää ovat kutistuneet. Pohjoisilla maa-alueilla sademäärät ovat kasvaneet ja sateet paikoin voimistuneet. (Ilmasto-opas.fi, 2017)

Kuva 2 Maapallon keskilämpötilan muutos (Ilmasto-opas.fi, n.d.)



Myös sosiaalinen paine on noussut vuosi vuodelta suuremmaksi. Maatalouden päästöt ovat olleet suurennuslasin alla ja varsinkin lihantuotannon ilmastovaikutukset ovat puhuttaneet. Esimerkiksi vuonna 2018 Ilmastoviisaita ratkaisuja maaseudulle (VILMA)-hankkeessa on tehty kysely ilmastonmuutokseen varautumisen esteistä ja edistäjistä maataloudessa. Kyselyn mukaan: ”osa vastaajista koki, että ilmastokeskustelussa syyllistetään viljelijöitä, se vie iloa ja kannustavuutta työstä ja lisää henkistä kuormitusta, eikä edistä ilmastotoimia.” (Savikko & Savioja, 2020)

Muuttuva ympäristö lisääkin maatalousyrittäjien aktiivista koulutustarvetta, jotta säilytetään valmius vastata uudenlaisen viljely-ympäristön tuomiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin, sekä yhteiskunnan ja viime kädessä tuotteita ostavan kuluttajan vaatimuksiin. Tieto asioista ja mahdollisuuksista saattaa myös osaltaan helpottaa nuoren tuottajan mahdollista ahdistusta.

3 Liha-alan olemassa olevat koulutukset

Liha-alan suurimmat toimijat Suomessa ovat HKScanin lisäksi Atria ja Snellman (Ruokatieto, 2020) Kaikilla toimijoilla on omia tuottajille suunnattuja koulutusohjelmiaan.

Atrian koulutusohjelmia ovat mm. viljelyakatemia, vapaaporsituksella parempaa hyvinvointia, CARBO Hiilineutraali nautaketju, nurminauta ja genopihvi (Atria, n.d.).

Myös Snellman kertoo kotisivuillaan kouluttavansa tuottajia: ”Alkutuotannossa kannustamme ja koulutamme lihantuottajia ympäristöasioiden huomioon ottamiseen tuotannossaan” (Snellman, n.d.).

Lisäksi maatalousalan eri oppilaitoksissa koulutetaan nuoria viljelijöitä. Next Generation -ohjelman ei ole tarkoitus kilpailla oppilaitosten tarjoaman opetuksen kanssa, vaan yrittää löytää sopivia syventäviä aiheita tukemaan jo opittuja asioita.

4 HKScan yrityksenä

Kappaleessa käydään lyhyesti läpi HKScanin historiaa tuottajalähtöisenä lihatalona ja kuvataan strategian pääpainopisteitä.

4.1 Yhtiön historia

Tämän päivän HKScan sai alkunsa 1913, kun parikymmentä karjankasvattajaa perusti Lounais-Suomen Osuusteurastamon, jonka pohjalta nykyisinkin yhtiön asioihin vahvasti vaikuttaa suurin osakkeenomistaja, tuottajavetoinen LSO-osuuskunta. Erinäisten yritysostojen kautta yhtiön toiminta ulottuu tänä päivänä Suomen lisäksi Ruotsiin, Viroon ja Tanskaan. Laajentumisen myötä HKScan työllistää tällä hetkellä noin 7000 ihmistä sen eri jäsenmaissa. Yhtiön tuotteisiin kuuluvat sian-, naudan-, siipikarjan- ja lampaanliha, sekä niistä valmistetut tuotteet, kuten ateriat ja leikkeleet. (LSO osuuskunta, n.d.)

4.2 Strategian keskeiset painopisteet

HKScanin keskeinen strateginen tavoite tällä hetkellä on yhtiön kannattavuuden ja tulokunnan parantaminen, mikä mahdollistaa toiminnan jatkuvuuden ja yhtiön kehittämisen. (HKScan Oyj, 2019) Tavoitteena on kasvaa monipuoliseksi ruokataloksi ja saavuttaa johtava asema keskeisissä myyntikanavissa yhtiön kotimarkkinoilla. Viennin ja erityisesti Aasiaan suuntautuvan viennin kasvattaminen on myös yhtiölle tärkeää. HKScan jatkaa työtä markkina- asemansa vahvistamiseksi keskeisillä vientimarkkinoillaan.

Lisäksi HKScan on ottanut vastuullisen elintarviketuotannon entistä keskeisemmäksi tavaksi toimia. HKScan on julkistanut tavoitteensa tehdä omasta toiminnastaan hiilineutraalia vuoteen 2025 mennessä ja tavoitteeksi on asetettu myös alkutuotantoketjun hiilineutraalius vuoteen 2040 mennessä. (HKScan Oyj, 2021)

5 Opinnäytetyön tausta

Seuraavissa kappaleissa kerrotaan syitä miksi nuorten tuottajien koulutusohjelman suunnitteleminen ja toteutus ovat HKScanin liiketoiminnan kannalta tärkeitä, sekä omasta roolistani yhtiössä.

5.1 Oma roolini yhtiössä

Kesällä 2018 aloitin HKScanilla harjoittelijan roolissa agrologiopintojen erikoistumisharjoittelun yhteydessä. Sain tehtäväkseni suunnitella koulutusohjelma HKScanin nuorille sopimustuottajille, josta muotoutui myös aihe opinnäytetyölle. Harjoittelun jälkeen, keväällä 2019 sain vakituisen työpaikan sianlihanhankinnan aluevastaavana. Työnkuvani muuttui jälleen keväällä 2020, kun minut siirrettiin Suomen organisaatiosta Oyj:n puolelle. Uusi työnimikkeeni on alkutuotanto asiantuntija, alkutuotannon strategisen kehityksen yksikössä. Toimenkuvana on tuottajayhteistyön hoitaminen ja käytännön hankkeiden toimeenpano, sekä suunnittelu. Lisäksi olen mukana edelleen (keväällä 2021) käynnissä olevassa Next Generation -ohjelmassa koordinaattorina.

5.2 Kotimaisen raaka-aineen saannin turvaaminen

Tarve opinnäytetyölle syntyi HKScanin tarpeesta turvata kotimaisen liharaaka-aineen saanti myös tulevaisuudessa. Karjatilojen määrän vähentyminen tulee oletetusti jatkumaan, ja maatalouden rakennekehitys kiihtymään edelleen. Rakennekehitystä kuvaa hyvin Luken 2018 julkaisema uutinen maatilojen määrän vähentymisestä: ”Maatalouden tukihakemuksen jätti viime vuonna 50 500 maatilaa, kun vuonna 2000 tuotantotoimintaa harjoittavia aktiivituloja oli vielä lähes 78 000. Tilamäärä on vähentynyt varsin tasaisesti lähes kolme prosenttia vuodessa ja kotieläintaloudessa tätäkin nopeammin. Esimerkiksi maidontuotantoon erikoistuneiden tilojen määrä on laskenut noin seitsemän prosentin vuosivauhtia” (Luke, 2018). Jäljelle tulee luultavasti siis jäämään pienempi joukko isompia tuotantoyksiköitä. Kehitys tulee täten lisäämään investointitarvetta jäljelle jäävillä karjataloilla yhtiön tarvitseman lihamäärän ylläpitämiseksi, mikäli lihankulutus ei olennaisesti

laske. Suunniteltavan koulutusohjelman tulee siis pyrkiä toisaalta estämään liian suuri tilamäärän putoaminen, mutta toisaalta edesauttaa jatkavien tilojen kykyä toimia ja investoida kannattavasti.

5.3 Houkutteleva kumppani myös tulevaisuudessa

Tuottajamäärän vähentyessä lisääntyy myös teurastamoiden välinen kilpailu jäljellä olevista tuottajista. Next Generation projekti pyrkii vahvistamaan jo olemassa olevia asiakassuhteita osallistuvien sopimustuottajien ja HKScanin välillä, sekä parantamaan HKScanin houkuttelevuutta kaikkien tuottajien silmissä.

5.4 Kommunikaation lisääminen

Ohjelman lähtökohtana on tarjota apua ja tukea HKScanin nuorille lihantuottajille. Jokainen maatalousyritys omaa kuitenkin omat yksilölliset haasteensa. Next Generation -hankkeen tarkoituksena on luoda yhteys yrityksen ja osallistuvien nuorten välille, jotta tulevaisuudessa kommunikointi ja yhteistyö ovat korkealla tasolla. Tavoite on, että kynnyksongelmien ja haasteiden esiintymiselle, mutta myös uusille innovatiivisille ajatuksille, on matala.

5.5 Osana strategiaa

HKScanin nettisivuilta (HKScan Oyj, n.d.-a) löytyy osuva teksti siitä, miten Next Generation -ohjelma on nykyään keskeinen osa strategiaa alan jatkuvuuden varmistamiseksi.

”Varmistamme toiminnallamme kotimaisen ruoantuotannon jatkuvuuden kaikilla kotimarkkinoillamme, ylläpidämme maaseudun elinvoimaisuutta sekä edistämme kansallista ruokaturvaa ja huoltovarmuutta. Tarjoamme sopimustuottajillemme koulutusta ja neuvontaa muun muassa eläinten kasvatukseen ja hyvinvointiin, ruokinnan suunnitteluun, terveydenhuoltoon sekä uusien tuotantotilojen suunnitteluun liittyen. Tarjoamme asiantuntija-apua esimerkiksi tuotannon kehittämiseen ja olemme mukana tuottajien

ammattillisen osaamisen kehittämisessä esimerkiksi nuorille tuottajille suunnatun Next Generation -ohjelman avulla. Palvelumme sopimustuottajille vaihtelevat jonkin verran eri markkinoilla.”

Osa HKScanin konseptituotteista on jo tänä päivänä vahvasti alkutuotantolähtöisiä. Esimerkiksi HK-Rypsiporsas ei olisi mahdollista ilman tilatasolla tehtävää työtä, mm. sikojen tavanomaisesta poikkeavan ruokinnan suhteen. Next Generation projektin kautta luotava yhteys tuottajiin helpottaa todennäköisesti tulevaisuuden alkutuotantolähtöisten konseptien tilatasolle siirtämistä. Toisaalta parempi keskusteluyhteys saattaa tuoda ideoita myös tiloilta yhtiön tietoisuuteen. (HKScan Oyj, n.d.-b)

6 Next Generation -ohjelman laajuus

Next Generation ohjelma pilotoi ensin Suomessa. Ohjelman perusidea ja runko on kuitenkin suunniteltu siten, että se voidaan helposti implementoida, eli ottaa käyttöön myös muihin jäsenmaihin, Ruotsiin, Tanskaan ja Viroon. Ohjelman toimivuutta mitataan järjestäjien omien kokemusten, mutta myös osallistujilta saatujen palautteiden perusteella. Ylemmän tason tavoitteet ovat jäsenmaissa samat, mutta ohjelma pitää pystyä ottamaan käyttöön tapauskohtaisesti jäsenmaan tarpeita vastaavaksi.

7 Kysely nuorille tuottajille

Next Generation -ohjelman suunnittelu perustuu pääosin nuorille maataloustuottajille tehtyyn kyselyyn, joka julkaistiin hankkeesta kertovan blogitekstin yhteydessä. Kysely julkaistiin 2.07.2018 ja suljettiin 13.7.2018. Hieman reilun viikon aikana blogiteksti sai 1925 lukukertaa ja itse kyselyyn saatiin 82 vastausta, joista 63 oli kotieläintiloilta. Opinnäytetyössä otettiin lopulta huomioon vain kotieläintilojen vastaukset. Vastausmäärä oli kohtalainen, mutta antaa kuvan nuorten mielipiteistä. Blogiteksti, jonka yhteydessä kyselyyn pyydettiin vastaamaan, jaettiin HKScanin tuottajayhteisön, Maajussit Facebook-ryhmän, maaseutunuorten Facebook-ryhmän, sekä muutamien hankkeen parissa työskennelleiden omille Facebook sivuille. Blogia jaettiin myös HKScanin tuottajille lähetettävän uutiskirjeen

mukana, sekä eläinhankinnan tiimin toimesta. Tämän opinnäytetyön liitteenä on alkuperäinen tyhjä kyselypohja. (liite 1)

7.1 Kyselyn tavoite

Kyselyn tavoitteena oli oppia ymmärtämään minkälaisissa erilaisissa tilanteissa nuoret maatalousalan ihmiset tällä hetkellä ovat, kartoittaa heidän tuntemuksiaan, sen hetkisiä haasteitaan ja toiveitaan siitä, mitä he nuorille suunnatulta koulutusohjelmalta toivoisivat. Kyselyn perusteella tultaisiin määrittämään keskeiset koulutusaiheet ja tavoitteet.

8 Kyselyn vastausten analysointi

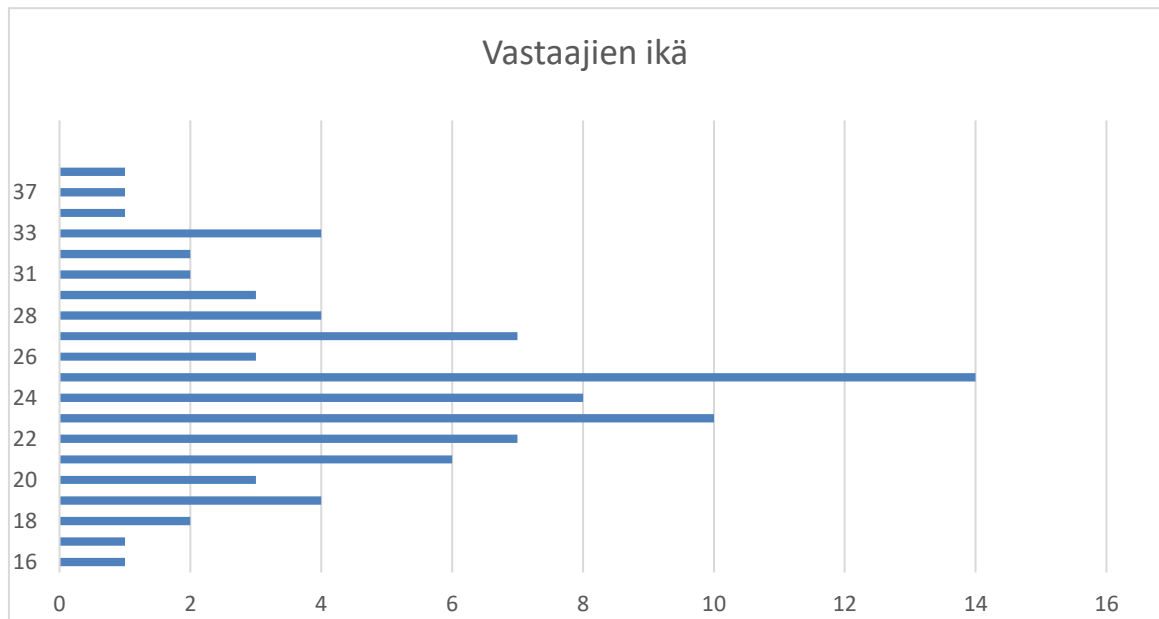
Tässä kappaleessa käsitellään kohta kohdalta kyselyn vastaustuloksia ja analysoidaan niiden vaikutusta suunniteltavaan ohjelmaan.

8.1 Vastanneiden ikä- ja sukupuolijakauma

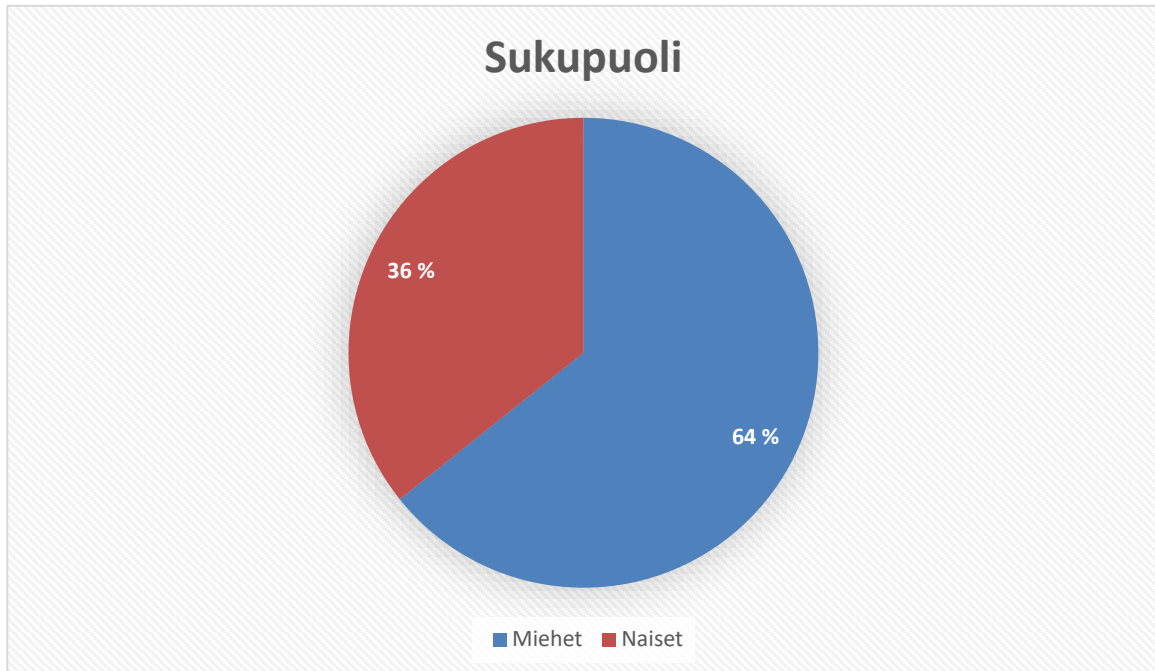
Kyselyssä haluttiin ensin selvittää vastaajan ikä, jotta vastauksia pystyttäisiin arvioimaan nimenomaan nuorten ihmisten ja tulevan osallistujaryhmän näkökulmasta. Sukupuoli haluttiin selvittää, jotta voitaisiin vertailla mahdollisia näkemuseroja myös eri sukupuolten kesken.

Suurin yksittäinen kyselyyn vastannut ikäryhmä olivat 25-vuotiaat 17,1%. Vastausten ikäjakaumaa voidaan pitää hyvänä pohjana kohderyhmän ohjelman suunnittelulle ja projektin tavoitteelliselle ikähaarukalle, kuva 3. Sukupuolijakauma painottui miespuolisiin vastaajiin, kuva 4, mutta se ei tuntunut vaikuttavan vastauksiin merkittävästi.

Kuva 3 Vastaajien ikäjakauma



Kuva 4 Vastaajien sukupuolijakauma



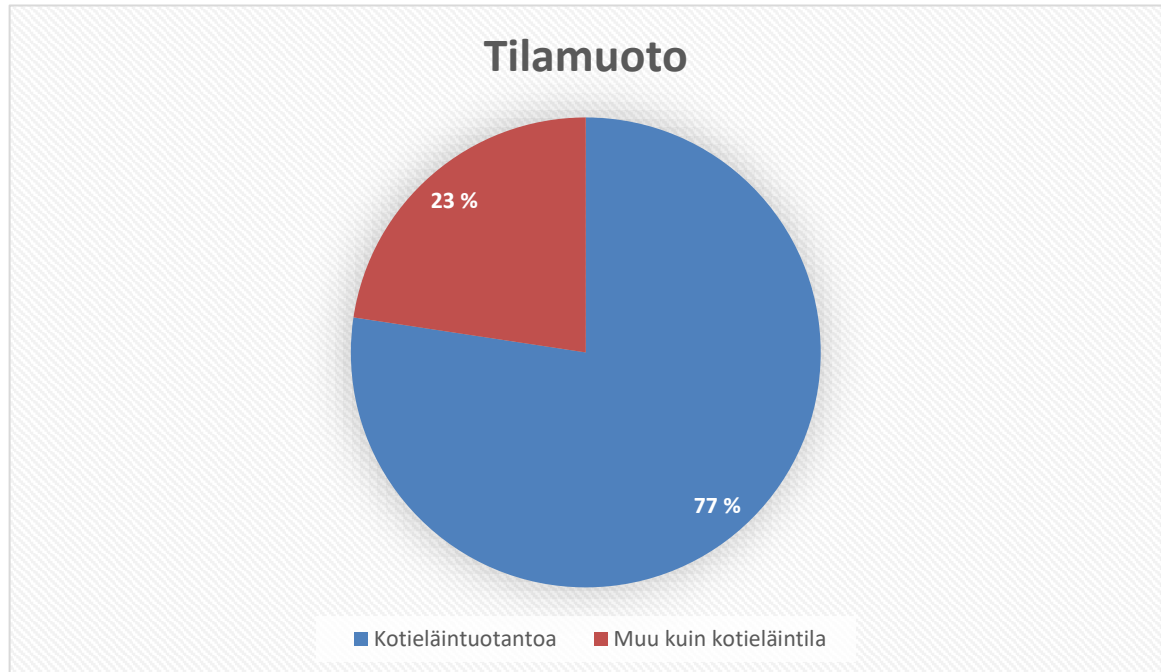
8.2 Vastaajan tuotantosuunta ja tulevaisuuden näkymä

Tilamuoto haluttiin selvittää, jotta voitaisiin erotella karjatilat ja kasvinviljelytilat toisistaan. Tällä haluttiin selvittää mahdollisia näkemuseroja eri tuotantomuotojen välillä, ja ottaa erityisesti huomioon karjatilojen vastaukset koulutusohjelman suuntautuessa nimenomaan karjatilallisille. Kysymyksellä tilan tulevaisuuden näkymistä haluttiin saada näkemystä nuorten tuottajien tämän hetken asenteesta tulevaisuutta kohtaa, jotta saataisiin parempi käsitys todellisesta tilanteesta, eikä pelkästään olettamuksista esimerkiksi yleisten alan kannattavuuslukujen perusteella.

Tässä kohdassa kyselyä vastaajat jaoteltiin ensimmäistä kertaa kahteen eri vastaajaryhmään. Vastaajan ilmoittaessa, että tilalla ei ole kotieläintuotantoa, vastaaja ohjautui pienempään osaan kyselyä, missä ei ollut kotieläintuotantoa koskevia kysymyksiä. Erottelu oli tärkeä, sillä ohjelman kohderyhmää tulisivat olemaan nuoret karjatilalliset. Muiden maatilayritysmuotojen vastauksia ei haluttu sisällyttää ohjelman suunnitteluun, mutta ne

antoivat vertailupohjaa eri ryhmien välille, kuva 5.

Kuva 3 Vastaajan tilamuoto



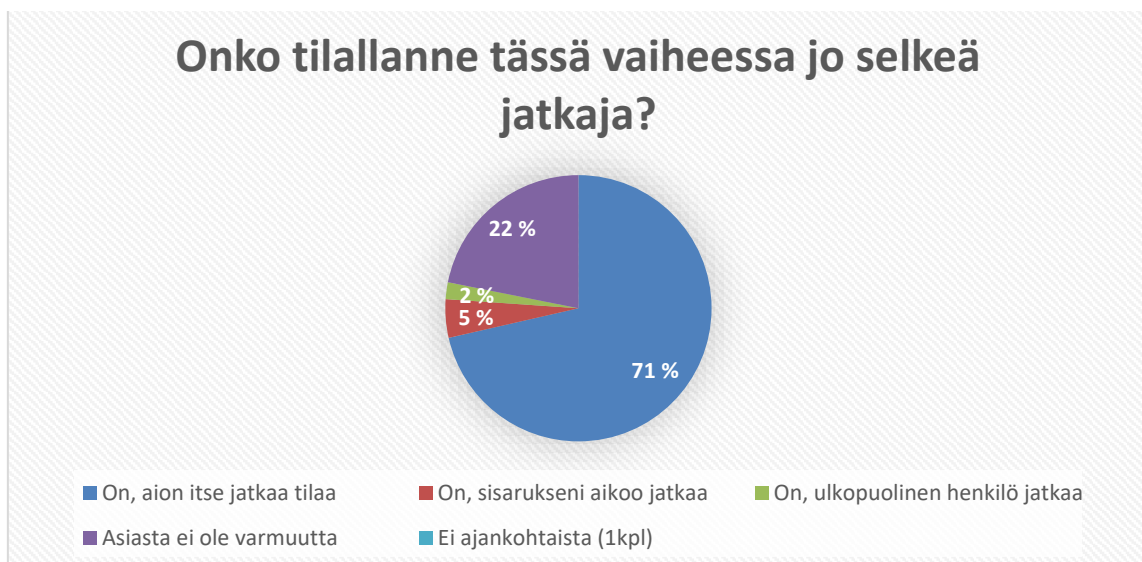
Kyselyyn vastanneiden asenne tulevaisuutta kohtaan oli melko positiivinen. Suurin osa vastaajista kertoi tulevaisuuden kuitenkin vaikuttavan optimistiselta tai haastavalta, mutta mahdolliselta. Loput vastanneista olivat epävarmoja tulevaisuudesta, ja vain kaksi vastanneista kertoi, ettei tilanpito tule jatkumaan, kuva 6.

Kuva 4 Vastaajan tulevaisuuden näkymät



Vaikka tulevaisuuden näkymät vaikuttivat monella olevankin melko positiiviset, luvut muuttuvat hieman kysyttäessä, onko tilalla jo selkeä jatkaja. Vastaajista kuitenkin 78 % kertoi, että joku on jatkamassa perheen maatilayritystä, eli tilanne ei ole huolestuttava. Loput olivat epävarmoja, kuva 7.

Kuva 5 Onko vastaajan kotitilalla jatkajaa

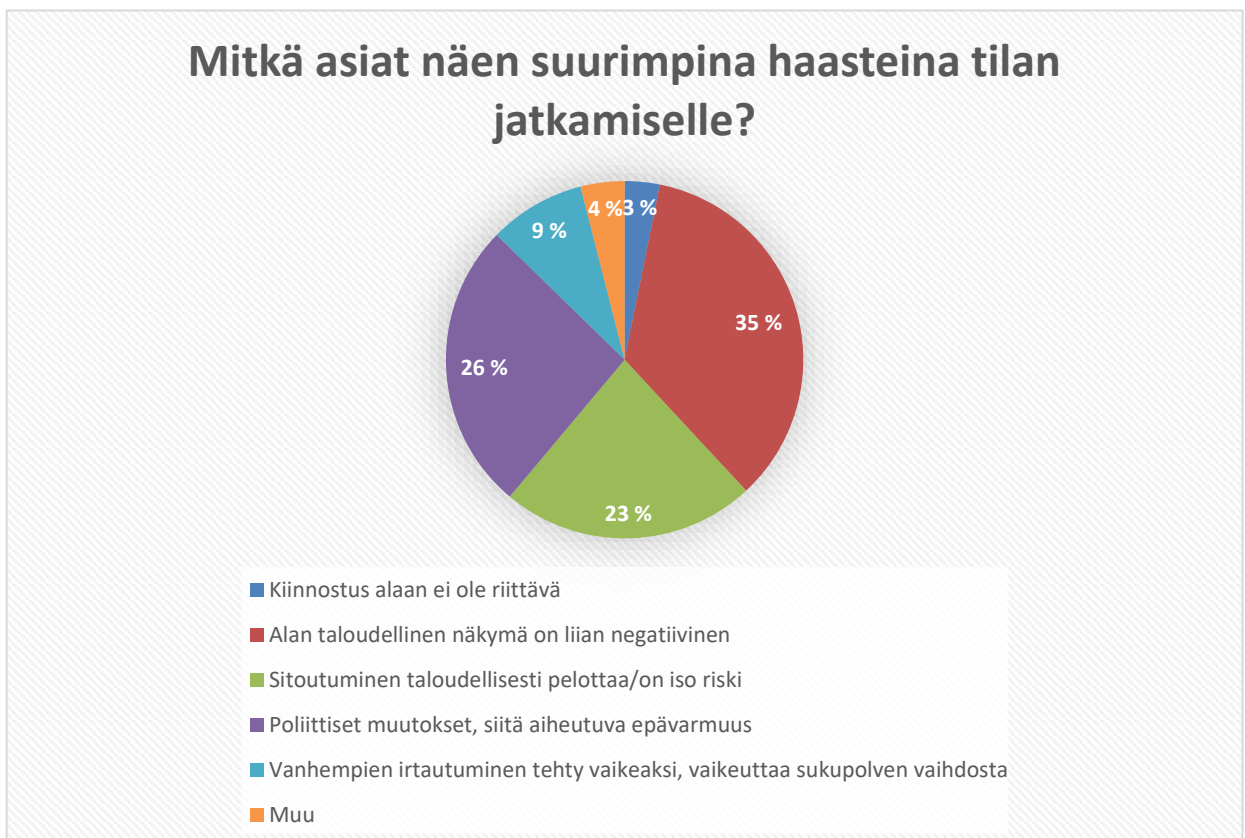


8.3 Suurimmat haasteet tilan jatkamiselle

Kysymyksellä haluttiin kartoittaa, mitä asioita nuoret pitävät isoimpina haasteina tilanpidon jatkamiselle. Tästä haluttiin erityisesti pohjaa koulutusohjelman sisällön suunnittelulle.

Kolme haastetta erottuu nuorten mielestä selkeästi joukosta. Suurimpana haasteena pidetään alkutuotannon huonoa kannattavuutta. Toiseksi isoin huolenaihe on epävaka poliittinen ympäristö. Next Generation ohjelma pystyy lisäämään nuorten ymmärrystä ja auttaa reagoimaan muutoksiin tuomalla maatalouspolitiikan parissa työskenteleviä ihmisiä puhumaan nuorille tulevaisuuden näkymistä. Nuorten viljelijöiden mielestä kolmanneksi suurin haaste on merkittävä taloudellinen sitoutuminen nuorella iällä, sukupolvenvaihdoksen yhteydessä, kuva 8. Tämä ei ole mitenkään yllättävää, nykypäivän maatilojen kokoluokka on jo niin suuri, että tarvittava taloudellinen sitoutuminen on merkittävä. Vaikkakin vuonna 2019 tiloilla oli peltoa keskimäärin 49 hehtaaria. (Luke-b, 2020)

Kuva 6 Vastaajan mielestä suurimmat haasteet tilan jatkamiselle



8.4 Nykytilanne

Sukupolvenvaihdoksessa kyseessä on yleensä koko tulevaisuuden määrittävä päätös. Kun tähän sitoutumiseen yhdistetään vielä maatalouden huono kannattavuus, saadaan aikaan ymmärrettävästi pelottava yhtälö. Kannattavuuden parantamiseen Next Generation ohjelma voisi vaikuttaa talousosaamisen lisäämisellä koulutuksen kautta.

Tämän hetkisestä tilanteesta kysyttäessä nähtiin, että noin puolet vastaajista on tilanteessa, jossa nykyinen yrittäjä on jo lähellä normaalia eläköitymisikää, ja niin sanottu luonnollinen siirtymä tilan johtoon olisi mahdollinen. Toinen puolisko on vastakkaisessa tilanteessa, jossa nykyiset tilan pitäjät ovat niin nuoria, että tilan täytyisi pystyä elättämään yhtä aikaa sekä uusi, että vanha sukupolvi, kuva 9.

Kuva 7 Vastaajan tilan nykytila



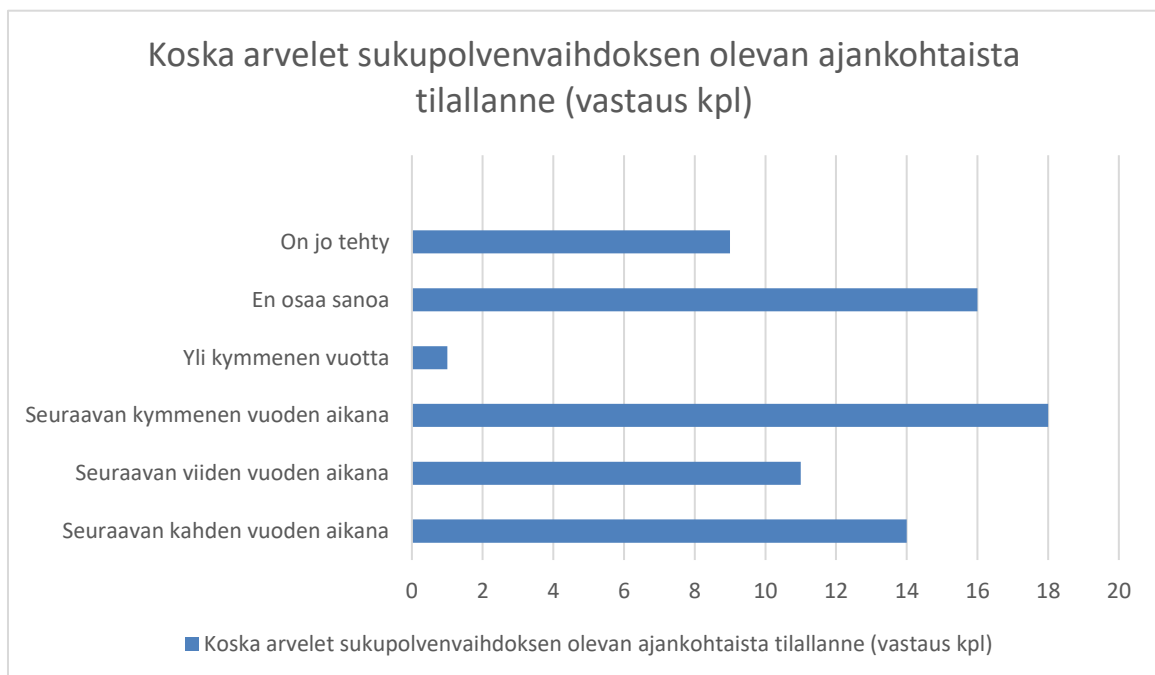
Monessa tapauksessa tilan tulokunto ei riitä kattamaan usean henkilön palkkavaadetta, vaan jonkun täytyy työllistyä tilan ulkopuolelle. Tilan ulkopuolelle työllistyminen on monesti helpompaa nuorelle jatkajalle. Nuoren tulemistä mukaan tilan pitoon joudutaan siis lykkäämään ja vaarana on, että vanhemman sukupolven omistuksessa tilaa ei kehitetä

eteenpäin, mikä vaikeuttaa tulevaisuudessa sukupolvenvaihdosta entisestään. Ongelma on korostunut luopumistuen päättymisen myötä vuoden 2018 lopussa (Mela, 2020)

Vaarana siis on, että tila ajautuu niin sanotusti jäähdyttelytilaan pitkäksi aikaa, jolloin investointeja ja kehitystyötä lykätään, ja lopulta vanhemman sukupolven eläköityessä ei uudella sukupolvella ole enää edellytyksiä jatkaa tilan toimintaa.

8.5 Seuraavan kymmenen vuoden näkymä

Kuva 8 Vastaajan kotitalan sukupolvenvaihdoksen tilanne



Suurin osa vastaajista ajattelee, että tilan siirtyminen heidän haltuunsa tapahtuu seuraavan kymmenen vuoden sisällä, 18k kpl. Seuraavaksi suurin ryhmä ajattelee siirtymän tapahtuvan seuraavan kahden vuoden sisällä, 14 kpl. Ja sama määrä on myös niitä henkilöitä, jotka ovat asiasta epävarmoja, 16 kpl. Seuraavan viiden vuoden aikana sukupolvenvaihdosta suunnittelevia on, 11 kpl ja loput ovat jo siirtyneet tilan johtoon, kuva 10. Kun yhdistää epävarmat ihmiset ja ne, jotka olettavat siirtymän olevan seuraavan kymmenen vuoden sisällä, saadaan luvuksi 49,2%. Tämä on jokseenkin huolestuttavaa, kun yhdistää sen vastaajien keskimääräiseen ikään, joka oli noin 25 vuotta. Suurella osalla sukupolvenvaihdos

tulee siis ajankohtaiseksi 30-40 vuoden ikäisenä. Huolestuttavana tätä voidaan pitää kuitenkin ainoastaan, mikäli se tarkoittaa myös sitä, että seuraavan kymmenen vuoden aikana vanhempi sukupolvi ei enää kehitä asioita eteenpäin. Jos tila jatkaa kehitystään eteenpäin ja sisällyttää nuoren sinä aikana jo päätöksentekoprosesseihin, voi jopa olla hyvä asia, että nuori jatkaja ehtii kerätä kokemusta muualta, ennen siirtymistä maatilayrityksen vetovastuuseen.

8.6 Koulutusteemat

Vastaajien tehtävänä oli valita heille viisi mielenkiintoisinta koulutusaihetta, sekä mahdollisuus lisätä oma mielenkiinnon kohteensa valmiiden vastausvaihtoehtojen lisäksi. Tämä oli kyselyn tärkein yksittäinen kohta, jonka perusteella oli tarkoitus luoda koulutusohjelman koulutusaiheiden runko.

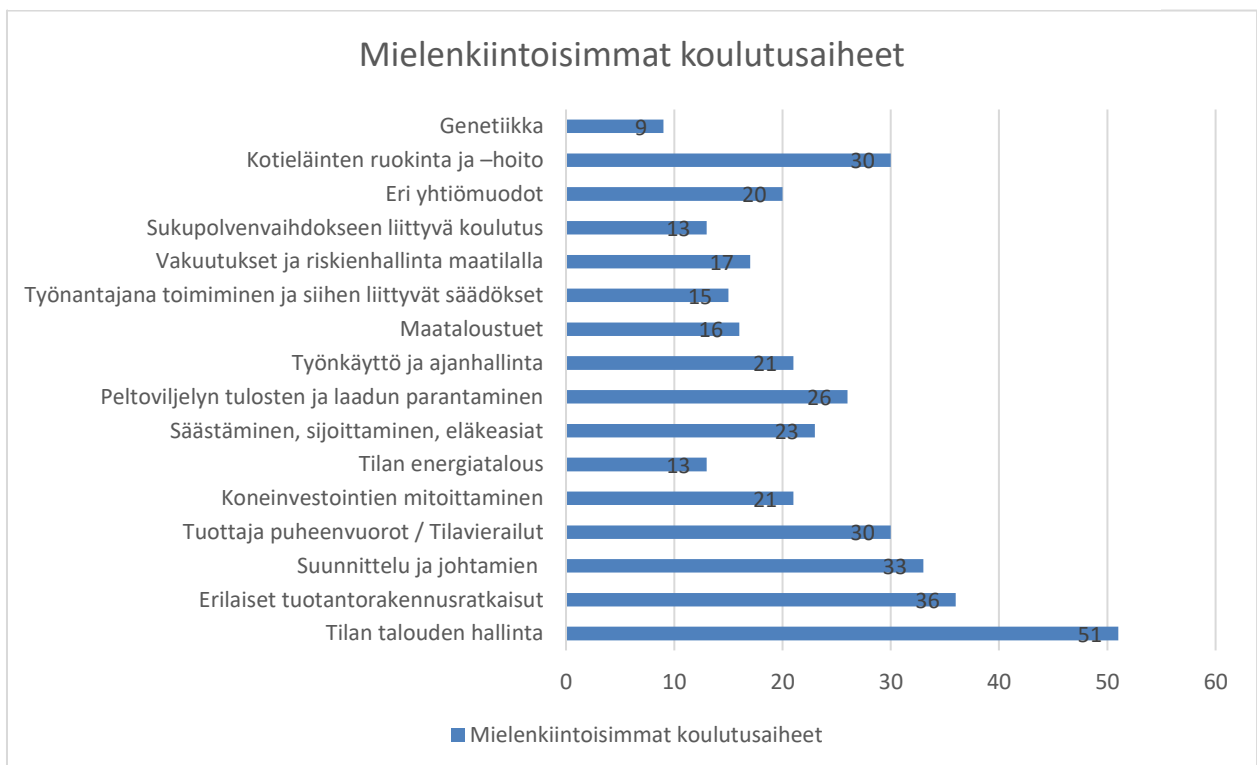
Tilan taloudenhallinta valikoitui nuorten mielestä mielenkiintoisimmaksi koulutusaiheeksi 77,8%. Ja siitä myöhemmässä suunnitteluvaiheessa muodostuikin varsinaisen koulutusohjelman ensimmäisen vuoden teema.

Toiseksi mielenkiintoisin aihe oli erilaiset tuotantorakennusratkaisut ja koulutus investointituista. Nämä päätettiin sisällyttää kahden ensimmäisen vuoden teemoihin. Toisen vuoden teemaksi valikoituikin ruokinta ja kasvinviljely, johon lisättäisiin myös koulutusta erilaisista tuotantorakennusratkaisuista.

Suunnittelu ja johtaminen maatalousyrityksessä oli kolmanneksi suosituin yksittäinen aihe 50,8%, ja se valikoituikin lopulta kolmannen vuoden teemaksi.

Omassa yritystoiminnassaan menestyneiden tuottajien kokemuksen kuuleminen sai myös paljon suosiota 46%, joten vierailevien tuottajien puheenvuorot ja tilavierailut päätettiin ottaa osaksi ohjelmaa, kuva 11.

Kuva 9 Vastaajan mielestä mielenkiintoisimmat koulutusaiheet



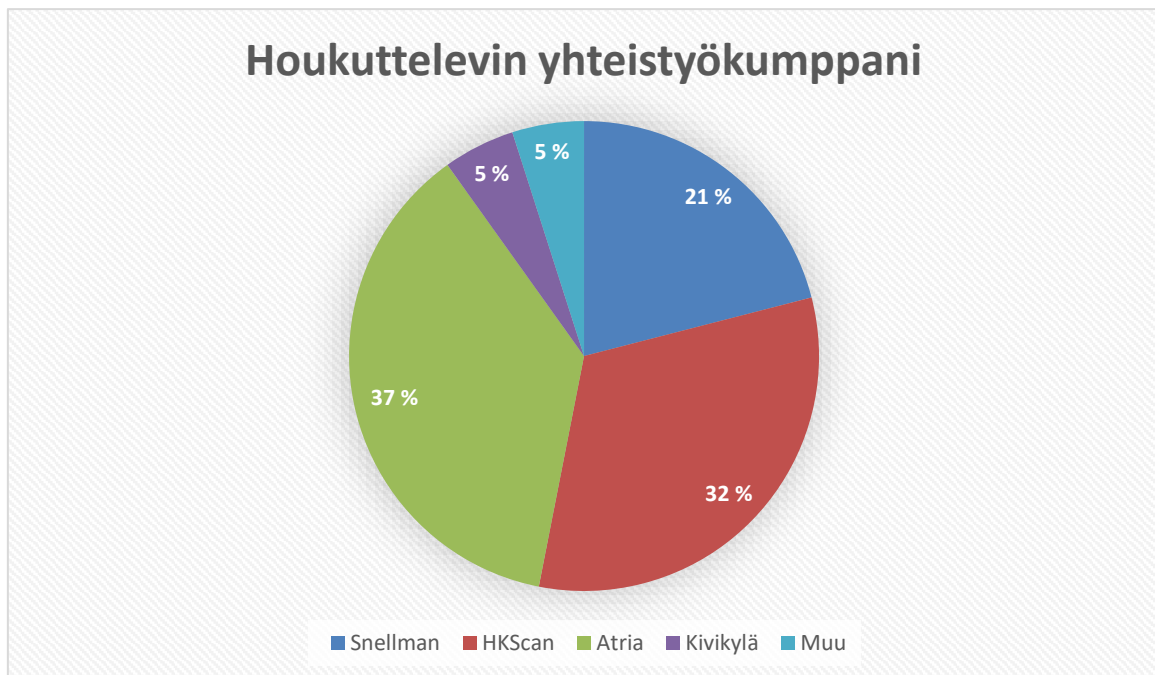
Vastaajilta kysyttiin myös olisiko hyvä sekoittaa eri eläinlajien tuottajat, niin kauan kuin koulusteema sen sallii. Vastaus oli varsin myönteinen 79,4% piti tätä hyvänä ajatuksena. Ensimmäisen vuoden talousteemassa päätettiin pitää yllä sekaryhmiä ja muina vuosina mennä tilanteen ja koulutusaiheen mukaan. Vielä suuremman kannatuksen 90,5% sai ajatus siitä, että koulutustapahtumat olisivat kaksipäiväisiä yöpymismahdollisuuden kanssa, joka jättäisi nuorille illalle aikaa verkostoitua ja keskustella päivän koulutusaiheista vapaammin.

8.7 Houkuttelevin yhteistyökumppani

Kysymyksellä haluttiin selvittää, miten eri lihatalot nähtiin nuorten tuottajien keskuudessa yhteistyökumppanivaihtoehtoina. Tämä antoi HKScanille tietoa yrityksen sen hetkisestä imagosta.

Suosituimmaksi nousi pienellä erolla Atria, hieman perässä HKScan ja kolmantena Snellman, pienemmät toimijat saivat marginaalista kannatusta. Vastaajia pyydettiin myös perustelemaan vapaasti valintansa, kuva 12.

Kuva 10 Vastaajan mielestä houkuttelevin yhteistyökumppani



Atrian valinneet perustelivat valintaa vakaalla taluspohjalla, hyvällä genetiikalla, sujuvalla eläinliikenteellä ja selkeällä markkinavisiolla ja imagolla. Muita syitä olivat perinteet ja sijainti.

HKScanin valinneiden yleisin syy oli tilan historia lihatalon tuottajana ja hyvät kokemukset sitä kautta. Muita syitä olivat tilan sijainti teurastamoon nähden, ammattimaiset kuljettajat ja hyvä genetiikka. Atrian ja HKScanin erotti siis tuottajien silmissä Atrian taloudellisesti parempi ja vakaampi imago ja tuottajien mielestä selkeämpi tulevaisuuden visio.

Kolmantena oli Snellman 21%. Snellmanin valinneet painottivat parempaa tuottajahintaa, hyvää tuotantoketjun hallintaa, hyvää tuottajäläheistä imagoa, ja tuottajan arvostamista.

9 Vastausten tulkinta ja yhteenveto

Kyselyn perusteella voidaan tulkita, että yleinen henki ja asenne tulevaisuutta kohtaan on nuorilla melko positiivinen. Ennako-olettamuksena minulla itselläni oli, että kyselyssä ilmenisi enemmän negatiivisia vastauksia. Olettamukseni perustui alkutuotannon raportoituihin kannattavuuslukuihin ja kokemaani yleiseen ilmapiiriin alalla. Uskon, että kyselyn tulokseen ja vastauksiin voi vaikuttaa osaltaan se, että vastaajat, jotka halusivat käyttää osan omasta ajastaan vapaaehtoiseen vastaamiseen, ovat ehkä muutenkin innokkaampia ja positiivisempia tulevaisuutta kohtaan.

Kyselyn perusteella voidaan sanoa, että nuoret viljelijät tunnistavat omaa alaansa kohtaavat haasteet ja vaikeudet, mutta monet aikoivat silti jatkaa, tai olivat jo aloittaneet jatkamaan perheen, sukulaisen tai jonkun muun maatalousyrittäjästä. Kuitenkin kaikki apu haastavassa sukupolvenvaihdostilanteessa ennen ja jälkeen koettiin toivottuna, ja lihatalon olisi toivottu olevan merkittävämmän mukana suunnittelun tukena. Ongelmana tuntuu osaltaan olevan se, että nuoret viljelijät eivät ymmärrä kuitenkaan itse pyytää apua sukupolvenvaihdostilanteessa. Tämä onkin yksi asia, johon Next Generation -projektin tulee pyrkiä vaikuttamaan, tuomalla yrityksen neuvojat ja nuoret lähemmäs toisiaan. Yksi kyselyn keskeisimpiä tavoitteita oli myös saada tietää, mistä tietyistä koulutusaiheista nuoret olisivat erityisen kiinnostuneita, jotta koulutusohjelmaan pystyttäisiin muodostamaan selkeät rajaviivat ja panostamaan tiettyihin aihealueisiin

10 Next Generation -koulutuksen ohjelmarunko

Tässä kappaleessa käsitellään suunniteltavan koulutusohjelman kestoja, eri koulutusteemoja ja osallistujajoukon rajaamista.

10.1 Ohjelman kesto

Yhden koulutusohjelman ja ryhmän kesto on kolme vuotta. Ohjelmaan ei haeta vuosittain lisää osallistujia vaan sama ryhmä viedään alusta loppuun saakka samana. Kolmen vuoden

jälkeen tarkastellaan uudelleen, jatketaanko ohjelmaa ja pysyykö perusrunko samana, vai aletaanko esimerkiksi osallistujia ottaa sisään vuosittain ja pienempi määrä. Kerralla iso ryhmä sisään ja kerralla ulos tyyppinen ratkaisu helpottaa organisointia, resurssien ohjaamista ja budjetointia. Luultavasti HKScanin nuorten tuottajien määrä ei myöskään riittäisi järkevästi vuosittaiseen osallistujahakuun.

10.2 Koulutusteemat vuosittain

Jokaisella koulutusohjelman kolmesta vuodesta on oma teemansa. Teemat on valittu sen mukaan, mitkä olivat nuorille tuottajille suoritetun kyselyn perusteella heille mielenkiintoisimpia aiheita, niistä vaihtoehdoista, mitä kyselypohja antoi.

Ensimmäisen vuoden teemaksi valikoitui eniten ääniä saanut osio Talous ja investoinnit.

Teeman ympärille suunniteltiin alaotsikoiksi:

1. Talouden perusteet.
Oivallat, mitä eroa on yritysmuodoilla ja mitä vaikutusta yritysmuodon valinnalla on arkeesi.
2. Tuotantokustannuslaskelma.
Opit selvittämään, mitkä asiat kannattavuuteen vaikuttavat. Mikä todella kannattaa ja mikä ei?
3. Tuotannon ja talouden johtaminen.
Opit lukitsemaan yrityksellesi strategisen maalin ja kohdentamaan resurssit oikein.
4. Budjetointi
Saat käytännön kokemusta maksuvalmiusbudjetin tekemisestä.
5. Investoinnit ja rahoitus
Opit investointilaskelmien käyttötarkoitukset ja niiden erot, ja osaat tehdä onnistuneita investointipäätöksiä.

Toisen vuoden teemaksi valikoitui ruokinta- ja kasvinviljelyteema, johon sisällytetään myös koulutusta erilaisista tuotantorakennusmalleista ja investointituista. Kolmannen vuoden

teemaksi otettiin kolmanneksi eniten ääniä saanut teema, suunnittelu ja johtaminen maatalousyrityksessä.

Toisen ja kolmannen vuoden teemojen sisältöjen suunnittelu tapahtuu pääasiassa kesäaikaan koulutusohjelmien välissä. Opinnäytetyön tavoitteena oli käytännössä luoda laaja kuva siitä, mikä Next Generation -koulutusohjelma käytännössä voisi olla ja suunnitella perusteellisesti ensimmäisen vuoden koulutusohjelma. Tulevaisuudessa apuna käytetään edellisen vuoden aikana osallistujilta kerättyjä palautteita ja toiveita, joten ohjelmaa ja teemoja voidaan muuttaa, jos siihen nähdään tarvetta.

10.3 Osallistujat

Lähtökohtaisesti kriteerit osallistujalle ovat:

- HKScanin sopimustuottaja, sopimustuottajan lapsi tai selkeä suunnitelma tuotannon aloittamisesta HKScanin sopimustuottajana.
- Iältään 18-35vuotias. Ehdottomana alarajana 18 vuotta, ylärajan ollessa ohjeellisena arvona.

Next Generation -koulutusohjelma on HKScanin sopimustuottajille ja heidän perheenjäsenilleen ilmainen lukuun ottamatta vapaaehtoisia ulkomaanmatkoja. Muille osallistujille koulutusohjelman perusmaksu on 2 100 € / vuosi + alv 24 %. Muiden osallistujien osallistumismaksu on karkea arvio kuluista, joihin kuuluisi: majoitus, ruoka, kuljetukset ja kouluttajien palkkiot.

10.4 Hakuprosessi

Hankkeen opiskelijat valitaan erillisen opiskelijahaun perusteella. Hakuprosessi on kaksiosainen. Ensimmäisessä osassa opiskelija kertoo käytännössä itsestään, taustastaan, tilanteestaan, tulevaisuuden suunnitelmistaan ja ennen kaikkea siitä, miksi juuri hänet tulisi valita ohjelmaan mukaan. Mikäli hakija valitaan seuraavaan osioon, tulee hänen tässä osiossa vastata muutamaa erilliseen tehtävään, jotka pohjautuvat ensimmäisen vuoden

talouskoulutuksen asioihin. Tehtävät määrittelevät vastaavat kouluttajat. Vastauksista arvioidaan niiden laatua kysymykseen liittyen, kirjallista tuotosta itsessään, ja sitä kautta osallistujan motivaatiota, sekä samalla hakijan lähtötasoa ajatellen ensimmäisen vuoden teemaa ja ryhmäjako.

11 Koulutusohjelman tavoitteet

Tässä kappaleessa käsitellään tavoitteita, joihin koulutusohjelman tulisi vastata.

Tavoiteasetanta vaikuttaa olennaisesti sisällön suunnitteluun.

11.1 Keskeisimmät tavoitteet

Next Generation -projektin keskeinen tavoite on omalta osaltaan helpottaa nuorten maataloustuottajien uran alkutaivalta. Koulutusaiheet ja teemat pureutuvat sekä lihantuotannon kannattavuuden perusasioihin että syvempään talouslaskentaan. Tarkoituksena on kouluttaa talouden hallintaan, yrittämiseen, ruokintaan ja johtamiseen liittyviä asioita kolmen vuoden koulutusohjelman aikana. Tavoite on siis motivoida maataloustuotannosta edelleen kiinnostuneita nuoria juuri koulutuksen ja oppimisen kautta, ja edesauttaa suomalaisen kotieläintuotannon säilymistä myös tulevaisuudessa.

11.2 Positiivinen vaikutus imagoon

Hankkeella toivotaan olevan positiivinen vaikutus HKScanin imagolle koko ketjussa, aina alkutuottajasta kuluttajaan saakka. Suurin näkyvyys tulee kuitenkin luonnostaan olemaan alkutuotannon puolella, osaltaan hankkeen osallistujien myötä, mutta myös markkinoinnin ja tiedottamisen painottuessa HKScanin tuottajapalveluiden osastolle. Next Generation projektin toivotaan antavan yhtiön sopimustuottajille kuvaa siitä, että yhtiölle on tärkeää pitää huolta suomalaisen alkutuotannon jatkuvuudesta, ja että HKScan yrittää tukea sitä mahdollisuuksien mukaan. Hankkeen aikana on myös tarkoitus muodostaa HKScanin ja osallistujien yhteinen työryhmä miettimään millä tavalla pystytään vaikuttamaan positiivisesti lihantuotantoalaan kohdistuviin kuluttaja-asenteisiin.

11.3 Positiivinen vaikutus nuorten tulevaisuuden näkymiin

Alkutuotannon entistä haastavamman tilanteen myötä hankkeella toivotaan olevan myös vaikutusta osallistujien asenteisiin ja mielentilaan maatalousalaa kohtaan. Hyvä mielentila ja asenne omaa työtä kohtaan ovat myös tärkeä osa, mikäli yritys haluaa menestyä. Varsinkin ympäristökysymysten yhteydessä syyttävä sormi osoittaa usein alkutuotantoon päin ja erityisellä painotuksella lihantuotantoalaan. Tavoite on inspiroida nuoria antamalla opetuksen kautta työkaluja oman tuotantonsa ja tilansa kannattavuuden parantamiseen. Samalla pyritään luomaan luottamusta ja itsevarmuutta omaa työskentelyä ja tulevaisuutta kohtaan. Talousosaamisen lisäksi myös ympäristöasioihin liittyvällä koulutuksella pyritään lisäämään osallistujien ammattitilpeyttä.

11.4 Yhteisön muodostaminen

Next Generation tuo samankaltaisessa tilanteessa olevia nuoria saman pöydän ääreen koulutusohjelmassa, jonka kesto on kolme vuotta, ja johon on sisällytetty varta vasten aikaa myös osallistujien keskinäiseen verkostoitumiseen. Jatkuvuudella tavoitellaan pysyvien uusien ihmissuhteiden ja tukiverkoston muodostumista. Tämän toivotaan omalta osaltaan lisäävän luottamusta tulevaisuutta kohtaan. Verkostoitumisessa ei tavoitella pelkästään nuorten keskinäisten suhteiden muodostumista, vaan myös hyvää jatkuvaa keskusteluyhteyttä osallistujien ja HKScanin välille.

11.5 Kommunikaation helpottamien

Kommunikaatiota helpottavaksi työkaluksi luodaan myös esimerkiksi WhatsApp-ryhmä, johon kuuluvat kaikki osallistujat, sekä muutama yhtiön edustaja. Nuoria kannustetaan myös liittymään HKScanin tuottajayhteisö Facebook-ryhmään, johon kuulu myös muita sopimustuottajia.

11.6 Positiivinen vaikutus HKScanin liiketoimintaan

Next Generation -hanke pyrkii parantamaan osallistujien tilojen tuotannon kannattavuutta ja laatua ajankohtaisen tiedon ja koulutuksen avulla. Nämä kaksi asiaa ovat HKScanin tuottajapalveluiden peruspilareita. Taloudellisesti hyvän tilanteen omaava sopimustuottaja pystyy todennäköisesti panostamaan myös tehokkaammin eläinten hyvinvointia edistäviin toimintatapoihin ja ratkaisuihin. Eläinten hyvinvoinnin kautta ketju jatkuu edelleen teurastamalla, sillä hyvinvoiva eläin tuottaa laadukasta lihaa ja vähentää työmäärää, sekä hävikkiä myös teurastamalla, parantaen taas yhtiön tuotannon kannattavuutta. Hankkeen onnistuessa sillä ajatellaan olevan siis kauaskantoisia vaikutuksia.

12 Koulutusohjelman markkinointi

Tässä kappaleessa tarkastellaan, miten ja miksi ohjelmaa markkinoitiin ja miten markkinointia suunniteltiin.

12.1 Ohjelman julkaiseminen ja kohderyhmä

Ohjelma julkaistiin 1.11.2018. Ennen julkaisua, markkinointia oli tehty integroidusti kaikissa tilaisuuksissa, missä HKScan oli muutenkin mukana, kuten Okra, KoneAgria, ja joissain maatalojen avoimissa ovissa. Tärkein kohderyhmä olivat 18-35-vuotiaat HKScanin sopimustuottajat, ja heidän lapsensa, eli juuri ne ihmiset, joiden toivottiin myös hakevan mukaan ohjelmaan. Tavoitteena oli kuitenkin mahdollisimman laaja yleisö, sillä Next Generation -ohjelman markkinoinnin ajateltiin välittävän hyvää viestiä yhtiön halusta tukea nuoria.

12.2 Markkinoinnin tavoitteet ja pääviesti

Tavoitteena oli markkinoinnin kautta saavuttaa vähintään 20 hakijan määrä ohjelmaan. Tätä pidettiin miniminä sille, että markkinoinnin voitaisiin sanoa onnistuneen ja koulutusta olisi järkevä lähteä järjestämään. Lisäksi haluttiin viestiä, että HKScan on paras mahdollinen

vaihtoehto nuorelle innokkaalle ja omaa tilaansa eteenpäin vievälle lihantuottajalle. Markkinointi rakentui ydinviestin ympärille: ”Next Generation ohjelma antaa sinulle parhaan mahdollisen koulutuksen ja tukiverkoston, sekä avaimet menestyvän maatilayrityksen johtamiseen.”

12.3 Markkinointitoimet ennen osallistujien valintaa

1. 1.10.2018 markkinoinnin aloitus.
2. Blogitekstin julkaiseminen siitä, mihin lopputulokseen kyselyiden ja suunnittelun myötä lopulta tultiin, ja mitä on luvassa. Tarkoituksena herätellä mielenkiintoa.
3. Julkaista artikkeli Maaseudun tulevaisuudessa.
4. Kuvata mainosvideo ohjelmasta.
5. 1.11.2018. ohjelmahaun julkaiseminen ja aloitus.
6. Nettisivujen julkaiseminen. Sisällössä kuvaus, hakuohjeet ja linkki mainosvideoon.
7. Mainoskampanja Facebookissa ja Instagramissa.
8. Nettisivujen jako kaikkiin HKScanin kanaviin, Facebook, sähköpostilistat, kenttäedustajat.
9. Blogitekstin julkaiseminen siitä, että haku on auki, mitä hyötyjä nuorelle ohjelmasta on, kannustaa vielä hakemaan. Edelleen mainosvideo linkitettyä.
10. Esillä kaikissa mahdollisissa mautilojen avoimissa ovissa.
11. Esillä KoneAgriassa.
12. Esitteiden lähettäminen kaikkiin AMK-agrologikouluihin.
13. Esillä Mustialan syyskisoissa, minne kaikista agrologikouluista saapuu ihmisiä.
14. Viimeisellä viikolla blogiteksti ohjelmahaun päättymisestä ja kertomus siihen mennessä syntyneestä kiinnostuksesta. HKScanin kenttäedustajien aktivoiminen ja soittoringit heidän kauttaan. Kaikkien HKScanin omien kanavien aktivoiminen vielä viimeisellä viikolla.
15. 30.11.2018 Ohjelmahaun päättyminen.

Yhtiön sisällä ohjelmaa markkinoitiin erikseen HKScanin eläinhankinnan ja tuottajapalveluiden osastolle, keskittyen Suomeen, mutta myös konsernin laajuisesti.

12.4 Markkinoinnissa tarvittavat materiaalit

1. Powerpoint-esitys ohjelmasta esitettäväksi erinäisissä tilaisuuksissa.
2. Lyhyt mainosvideo koulutuksen sisällöstä, sosiaalisen median markkinoinnintueksi.
3. Esitteitä messuille ja kouluille lähetettäväksi.
4. Nettisivut, joilla kerrotaan tarkemmin ohjelman sisällöstä ja aikatauluista.

12.5 Markkinointi ohjelman aikana

Ohjelman käynnistymisen jälkeen markkinointia tehtiin julkaisemalla blogitekstejä kuvien kera koulutuspäivistä ja iltaohjelmasta. Varsinaisilta päivien kouluttajilta pyydettiin myös lyhyitä lausuntoja päivien tärkeimmistä asioista, jotka kuvattiin videolle ja jaettiin HKScanin YouTube-kanavalle. Markkinointi tulee painottumaan lyhyisiin tiedotteisiin siitä, mitä ohjelmalle kuuluu ja mitä sen piirissä tapahtuu.

12.6 Markkinoinnin onnistuminen

Markkinoinnin voidaan kokea onnistuneen, sillä lopulta ohjelmassa aloitti 46 nuorta, tavoitteen ollessa 20. Pelkästään YouTubeen ladattu mainosvideo keräsi yli 1000 katselukertaa. Kaikki julkinen markkinointimateriaali löytyy osoitteesta. (HKScan Oyj, n.d.-c)

13 Ensimmäinen lukukausi

Tässä kappaleessa kerrotaan ensimmäisen lukuvuoden toteutuneista pääkohdista ja koulutustapahtumien sisällöstä, sekä osallistujilta saadusta palautteesta. Tarkemmat päiväsisällöt koko ohjelmasta löydät opinnäytetyön liitteestä koulutusohjelman päiväsisältö. (liite 2)

13.1 Koulutusryhmien muodostaminen

Ensimmäisellä lukukaudella valitut osallistujat jaettiin kahteen 23 henkilön ryhmään. Ryhmäjaossa mietittiin osallistujien maantieteellistä sijaintia, ennakkotehtävien vastausten tasoa ja osallistujan omaa tuotantoa. Tarkoituksena oli mahdollistaa samalta alueelta tulevien yhteiskyydyksiä, muodostaa koulutustasoltaan mahdollisimman tasaiset ryhmät ja sekoittaa eläinlajien osallistujat keskenään molempiin ryhmiin ensimmäiselle lukukaudelle.

13.2 Ensimmäinen koulutustapahtuma

Ensimmäinen kahden päivän koulutus järjestettiin HKScanin Turun pääkonttorin kokoustiloissa tammikuussa 2019. Ensimmäisen päivän teemana oli talouden perusteet ja toisen päivän tuotantokustannuslaskenta. Ryhmien koulutukset ja ohjelma olivat aina käytännössä perusrungoltaan samat. Konttorilta siirryttiin majoitukseen ja illalle oli varattu ohjattu kokkikoulu, jonka tarkoituksena oli edistää nuorten välistä verkostoitumista yhteisen tekemisen parissa. Kokkikoulun jälkeen vuorossa oli illallinen, ja loppu iltana vapaata ohjelmaa.

Kouluttajina toimi Juha Levonen HKScanin tuottajapalveluiden kehityspäällikkö ja osakeyhtiömuotoisten kotieläintilojen hallitusammattilainen, sekä Ari Nopanen, ProAgria lihaosaamiskeskuksen toimitusjohtaja. Illalla nuorten kanssa kokkailemassa olivat myös HKScanin eläinhankinnan hankintajohtaja Olli Paakkala, Ulla Kommeri Boreal kasvinjalostukselta ja Ilkka Pekkala Lantmännen Agrolta.

13.3 Palaute ensimmäisestä tapahtumasta

Osallistujilta kerättiin nimetön palaute, jonka tarkoituksena oli selvittää mitä mieltä he olivat ensimmäisestä tapahtumasta ja mitä kehityskohteita tai positiivisia huomioita heillä oli.

Ensimmäinen kehitysidea tulevaisuuteen perustuu palautteeseen:

Kuluttajavaikutus/tiedonlisääminen: ”Voisimmeko ehkä koota vapaaehtoisista pienemmän ryhmän, joka yhdessä miettisi, miten me tuottajat voisimme vaikuttaa kuluttajiin ja lisätä tietoisuutta suomalaisesta ruoantuottamisesta.” Kehitysidea otettiin huomioon

huhtikuun viimeisessä tapahtumassa, jossa nuoret asetettiin pohtimaan kysymystä ryhmissä. Lopputuloksena saatiin erilaisia ideoita ja työtä päätettiin jatkaa tulevilla lukukaudella.

Ensimmäisen päivän kouluttajista, asiasisällöstä ja rytmityksestä saatiin suurelta osin positiivinen palaute ja sitä yritettiin imitoida myös jatkossa. Lisäksi osallistujat olivat pitäneet ryhmätöitä ja iltaohjelmaa hyvänä alustana uusiin ihmisiin tutustumiselle: ”Ensimmäisen päivän ryhmätöitä/keskustelut olivat hyvä tapa tutustua toisiin. Ihmiset vain helposti ryhmittyvät tuttujen kanssa, joten jonkinlainen pakkosekoitus olisi ehkä hyvä! Uskon, että ryhmätehtävät lisäsivät yleistä keskustelua.”

Tulevista tilavierailukohteista pyydettiin tässä vaiheessa myös ehdotuksia ja esiin saatiin mm. termejä: avoin, sanavalmis, talousasioihin perehtynyt, kehittyvä, investoinut, kehittynyt johtamisjärjestelmä. Lisäksi toivottiin ryhmäjakoja tuotantosuintien mukaan.

Kehitysideoina nuoret toivoivat lisää ryhmätöitä ja konkretiaa teorian tueksi, sekä menestyneitä oman alansa tuottajia kertomaan toiminnastaan. Päivien aikataulut ja päivämäärät toivottiin myös aikaisemmassa vaiheessa, jotta oman poissaolemisen kotitalta voisi helpommin järjestää. Tämä pyrittiin ottamaan huomioon toisen lukuvuoden suunnittelun aikataulutuksessa.

13.4 Toinen koulutustapahtuma

Toinen koulutustapahtuma oli yksipäiväinen 15.2.2019 ja 8.3.2019. Myös tämä koulutus järjestettiin HKScanin Turun konttorin kokoustiloissa. Yksipäiväisyydestä saatiin huono palaute, koska se vähentää verkostoitumista ja on työläs kauempaa tuleville osallistujille. Teema oli tuotannon ja talouden johtaminen. Päivän kouluttajana toimi HKScanin Juha Levonen. Vierailmassa oli myös sopimustuottaja Timo Lehtinen, kertomassa oman tilansa tuotannon johtamisesta ja suunnittelusta.

14 Vuosi-ohjelmat ja loppupalaute

Ohjelman päätyttyä nuorilta kerättiin loppupalaute, jossa toivottiin kommentteja kaikista koulutustapahtumista, joihin nuori osallistui. Tässä kappaleessa tarkastellaan jokaiselta vuodelta muutamaa erillistä palautteen antoa. Kaikkien vuosien päiväsivallön löydät oppinäytetyön liitteestä koulutusohjelman päiväsivallö. (liite 2)

14.1 Ensimmäinen lukukausi 2019

”Kosken investoinnin nettohyötylaskelma tuli heti käyttöön. Samoin Jan Vugtsin esityksistä nuorten sikojen ruoansulatukseen tuli hyviä ajatuksia. Tutustuminen muihin nuoriin tuottajiin oli äärimmäisen tärkeää, kun omien opintojen kautta ei ole muuta kontaktia tähän alaan.”

”Tilavierailut olivat mielenkiintoisia ja pääsi haastattelemaan tilan väkeä. Verkostoituminen oli hyvä ja sai uusia tuttavuuksia. Kokkikoulu oli kyllä mukava, kun ammattilaiset opettivat, miten ruokaa valmistetaan hyvistä raaka-aineista. Ari Nopasen budjetin laadinnasta on ollut hyötyä tilan toiminnassa.”

”Nopasen talousluennot jäi parhaiten mieleen. Nopasen kanssa laadimme myös kannattavuuslaskelmia oman tilan investointeja varten.”

”Mielestäni ensimmäinen vuosi oli erinomaisesti toteutettu; suhde luentojen eli opetuksen ja verkostoitumisen ja sosiaalisen puolen välillä oli hyvä. En nyt muista, että kukaan luennoitsijoista olisi ollut huono tai epäsoviva, ja useimmiten aiheiden taso oli sellainen, että siitä hyötyi, oli sitten kokematon tai jo monta vuotta tilaa pitänyt. Oli hienoa, että iltaktiviteetteihin ja verkostoitumiseen oli varattu paljon aikaa ja nähty vaivaa, koska niin mahdollisimman moni tutustui uusiin ihmisiin, ja iltaisin käytiinkin parhaat keskustelut ja väittelyt.”

Oli hieno kuulla, että järjestämämme koulutus oli antanut osallistujille uusia ajatuksia ja

käytyjä oppeja saatiin mukaan oman tilan arkeen. Myös toinen iso tavoite, yhteisön luominen, nuorten välille tuntuu palautteiden perusteella onnistuneen. Sen lisäksi on mahtavaa kuulla, että paikalla ollut kouluttaja oli jälkeen päin ollut auttamassa tilan laskelmissa koulutuksen ulkopuolella. Koulutuksen suunnittelussa iso haaste oli eri lähtökohdista ja eri osaamisen tasolla olevat opiskelijat. Tämän perusteella pystyimme kuitenkin huomioimaan suurimmaksi osaksi nuorten erilaiset tarpeet, eri aihealueissa. Osassa palautteista kuitenkin näkyi myös se, että joillekin osallistujille opetus jäi liian pintapuoliseksi.

14.2 Toinen lukukausi 2020

”Jan:n esityksestä mainitsin jo edellisessä kommentissa, erittäin hyödyllinen.

Kotkanniemessä nautin erityisesti tarjoiluista, muuten oli aika mainospainotteinen tilaisuus.”

”Tilavierailut avaavat aina näkökantoja, näkee miten muut tekevät ja mihin panostavat”

”Kotkanniemen koeaseman vierailu oli hieno! Marko Onnelan tilavierailulla tuli monenlaista kiinnostavaa näkökulmaa. Anne Kermisen lannoitus luennosta on jo ollut hyötyä.”

”Toisen vuoden kaksi ensimmäistä koulutusta olivat mielestäni koko koulutuksen tärkeimmät ja henkilökohtaisesti kiinnostavimmat.”

”Kotkanniemen vierailu jäi mieleen. Harmittavasti itsellä jäi "ruokintapäivät" väliin, olisivat olleet se vuoden kiinnostavin anti.”

”Ruokintakoulutus ja vierailut olivat mielenkiintoisia. Enemmän olisin ehkä itse kaivannut emotilan tuotantoon sopivaa tietoa ja käytännön vinkkejä ym. mitä säättää ruokinnassa taloudellisuuden ja vieroitettavien emojen vasikoiden maksimi kasvua tavoitellen.”

”Kotkanniemen vierailu oli mielenkiintoinen ja herätti panostamaan viljan viljelyyn ja sitä kautta vaikuttaa sikojen ruokintaan, kiertonopeuteen ja liha%.”

”Osallistuminen oli vaikeaa omien päivätöiden vuoksi ja ulkomaanreissujen vuoksi. Olisi toivonut enemmän iltapainotteista koulutusta ja että materiaalit olisi ollut paremmin jaossa. En päässyt osallistumaan yhteenkään tapahtumaan.”

Myös toisen vuoden tapahtumista välittyy se, että oppeja ja kokemuksia on saatu mukaan käytäntöön, tämä on mielestäni erittäin hieno asia. Toisena vuonna ohjelmassa oli mukana paljon kaupallisia toimijoita, tällä saatiin kulurakennetta painettua alas, mutta ymmärrettävästi puheenvuoroissa mainostetaan edustetun yrityksen tuotteita, mikä aiheuttaa pienen eturistiriidan. Tästä syystä tulevaisuudessa on hyvä muistaa, ettei koko koulutusta voi jättää pelkästään yhteistyöksi kaupallisten toimijoiden kanssa. Tilavierailuista tykättiin ja opintovihkojen avulla, joilla nuorten piti selvittää tiettyjä asioita vierailukohteen yrittäjiltä. Tällä tavoin saatiin hienosti nivottua teoriaoppia käytäntöön. Ruokintateema näyttää palautteiden puolesta olleen tervetullutta ja tämä pitää ottaa jatkossa huomioon ohjelman suunnittelussa. Yksi osallistuja harmitteli sitä, ettei päivätöiden takia pystynyt osallistumaan koulutuspäiviin, jotka järjestettiin yleensä torstaista perjantaihin välisenä aikana. Tämä on ymmärrettävää, mutta toisaalta aiheen kouluttajia on huomattavasti hankalampi saada sovittua viikonloppuun, joten asialle on vaikea tehdä mitään. Koulutuspäivien materiaali voisi olla helpommin jaossa ja saatavilla esim. yhteisen pilvipalvelun kautta. En usko, että etäseurannalle tai tallenteille kannattaa antaa liikaa sijaa, jotta läsnäolo ja sitä kautta verkostoituminen ei kärsi.

14.3 Kolmas lukukausi 2021

”Etäluennot jäivät vähemmälle, töitä kun on tarpeeksi, niin sitten jää etäluennot kuuntelematta muun kiireen ottaessa vallan.”

”Olosuhteiden pakosta tehdyt teams- ja puhelinkokoontumiset, eivät itselle oikein toimineet. Milloin ei kuulunut ja milloin yhteydet pätivät. Aiheet mielenkiintoisia, mutta itsellä meni puolet puheista ohi yleensä.”

”Mieleen eniten jäi kauppa ja sopimus oikeus asiat, joista on varmasti hyötyä tulevaisuudessa.”

”Kyllähän tämä korona ja teams-koulutus latisti omaa osallistumistani päiviin, kun joka puolelta tulee teamsseja muualtakin. Ehkä näitä olisi voitu ilta-aikaan pitää, niin olisi paremmin ehtinyt osallistumaan ja muutenkin näistä tiedotus ei ollut aina ajan tasalla. Hyvää asiaa varmasti olisi ollut paljon. Jotkut esitykset olisi ollut kiva saada näistä esityksistä tai mahdollisuus katsella jälkikäteen paremmalla ajalla.”

”Tästä jäi parhaiten mieleen Oittisen Jussin puheenvuoro investoinnin vaiheista. Hankalassa pandemia tilanteessa hyvin järjestetyt luennot ja myös sopivan mittaiset.”

”Harmi ettei tänä vuonna voinut pitää live-tapaamisia, mutta toisaalta olisiko sisältöä ollut muuten näin paljon. Onhan myös Teams-kokouksiin helppo liittyä, kun ei mene aikaa matkustamiseen. Varsinkin Iso-Laurien ja Oittisen luennot kiinnostivat minua.

Työnantajaluento en päässyt, kun sattui olemaan teurashaku samaan aikaan sikalalta.”

Kolmatta lukukautta varjosti maailmalla vallinnut koronapandemia, jonka takia koulutus jouduttiin siirtämään täysin etäopiskeluun. Palautteista näkyy, ettei tämä ollut osallistujille mieleistä, mutta ymmärrystä löytyy siihen, ettei vaihtoehtoja ollut. Joistain palautteista näkyy kuitenkin arvostus hankalasta tilanteesta riippumatta sisällön ja puhujien laatuun panostamiseen. Uskon että, osalle on myös helpompaa keskittyä etänä kuin toisille ja ajan raivaaminen omasta kalenterista onnistuu henkilöstä ja tilanteesta riippuen eri tavalla. Tästä voidaan kuitenkin päätellä, että myös jatkossa kannattaa välttää liiallista etäopiskelua. Koronapandemia pakotti kuitenkin opettelemaan erilaista opetuskäytäntöä ja miettimään millä myös etätapahtumista voi yrittää tehdä miellyttävämpiä. Näitä oppeja kannattaa hyödyntää jatkossa ja ottaa lyhyitä etäpalavereja live-tapahtumien tueksi.

15 Koulutuksen tilanne 2021

Vuosi 2021 on kolmas vuosi, kun Next Generation ohjelma on käytössä Suomessa. Syksyllä 2020 ohjelma otettiin käyttöön myös Ruotsissa, joten tällä hetkellä se pyörii kahdessa neljästä kotimarkkinasta. Ulkopuolella ovat tällä hetkellä Viro ja Tanska, joissa ohjelmaa ei

tässä mittakaavassa pidetä järkevänä toteuttaa, erilaisen tuotantorakenteen vuoksi. Esimerkiksi Virossa HKScan omistaa suurelta osin itse myös alkutuotantoketjun.

Vuoden 2020 alussa puhjennut koronapandemia muutti suunniteltua ohjelmarakennetta osittain. Teemat pysyivät samoina, mutta opetus suoritettiin syksyllä 2020 täysin etänä. Kiinnostavuutta yritettiin lisätä nivomalla koulutusteemat: ”Tuotannon ja itsensä johtaminen.” Osaksi virtuaalisia tilavierailuita. Sopivilta tiloilta käytiin etukäteen kuvaamassa esittelymateriaalia ja teemaa käytiin yhdessä läpi haastattelijan, vierailukohteen yrittäjän ja nuorten kanssa. Osana koulutusta järjestettiin myös virtuaaliset pikkujoulut, joilla pyrittiin ylläpitämään ryhmähenkeä poikkeavana aikana.

Strategisessa mielessä koulutusohjelman merkitys on vuosien saatossa korostunut. Tänä päivänä Next Generation koulutusohjelmaa pidetään yhtenä tuottajayhteistyön tärkeimmistä osa-alueista.

16 Koulutuksen tulevaisuus

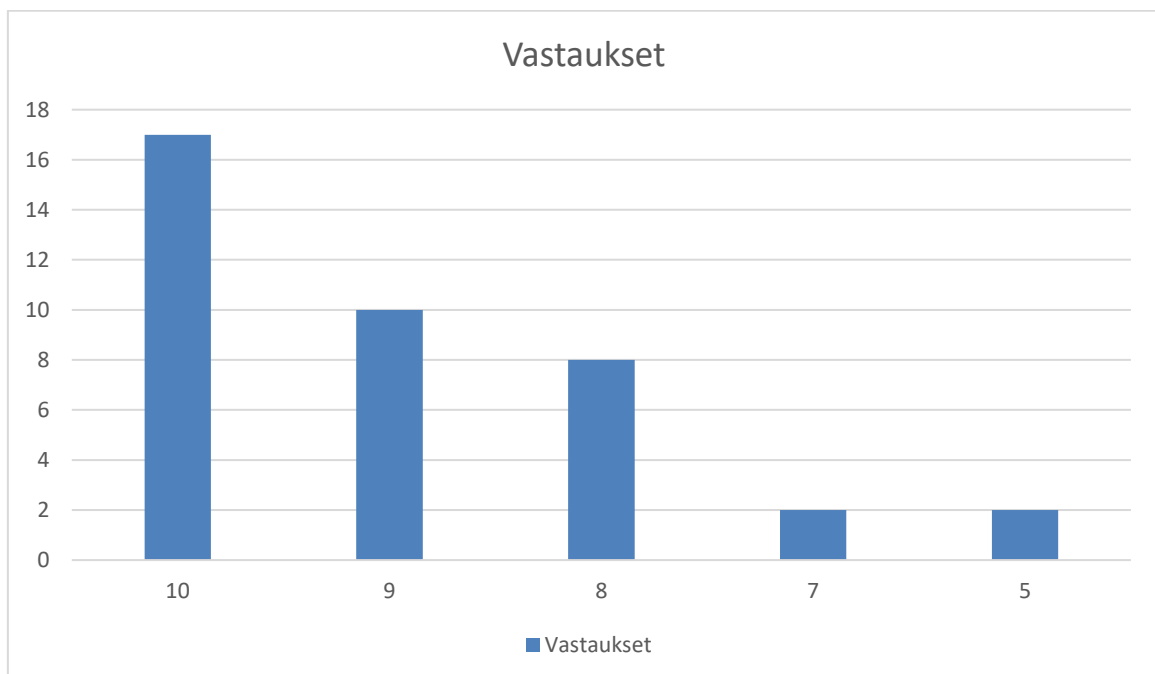
Suomessa koulutusohjelma käydään loppuun kevään 2021 aikana. Koronapandemian takia emme luultavasti pääse vielä toteuttamaan sovittua Euroopan tilakiertuetta, johon tämän koulutusohjelman oli määrä huipentua. Matka ei kuitenkaan ole peruuntunut, vaan tilanteen rauhoittumista seurataan. Kevään 2021 aikana aletaan myös tehdä kartoitusta halukkaista osallistujista uuteen koulutusohjelmaan Next Generation 2. Mikäli mahdollisia osallistujia löydetään tarpeeksi, järjestetään ensimmäisen ohjelman tapaan ensin hakukierros syksyn 2021 aikana, josta valitaan uudet osallistujat. Tämän jälkeen ohjelma käynnistyy samaan tapaan kuin ensimmäinen vuonna 2022. Ohjelman malli pysyy luultavasti melko samana. Koulutusaiheiden sisältö vaatii enemmän kriittistä tarkastelua, siitä mikä olisi ajankohtaista ja tärkeää nuorille tuottajille, nykyhetkeä ja seuraavaa kolmea vuotta ajatellen. Ruotsissa ohjelmaa viedään eteenpäin paikallisen organisaation toimesta. Suomessa toteutettu malli on havainnollistettu, mutta ohjelmaa toteutetaan Ruotsissa paikallisiin olosuhteisiin sopeuttaen. Pidän hyvin todennäköisenä, että myös Ruotsissa ohjelma saisi jatkoa ensimmäisen kolmen vuoden päätteeksi.

Viro ja Tanska jäävät tällä hetkellä ohjelman ulkopuolelle erilaisen tuotantorakenteen vuoksi, näissä jäsenmaissa tarkastellaan kuitenkin kriittisesti myös henkilöstön ikärakennetta ja mietitään mahdollisia parannuskohteita, jotta ala kiinnostaa jatkossa myös nuorta työvoimaa. Mahdolliset haasteet koskettavat näissä maissa kuitenkin enemmän henkilöstöhallintoa.

17 Nuorten loppuarvosana koulutukselle

Koulutusohjelman lopuksi osallistujia pyydettiin antamaan arvosana sillä perusteella suosittelisiko itse koulutusohjelmaa toiselle kohderyhmän nuorelle. Keskiarvo oli 8,9 ja huonoimmat palautteet saatiin niiltä osallistujilta, joiden oli ollut vaikea päästä paikalle tai olivat kokeneet opinnot omaan osaamiseensa nähden liian pintapuolisiksi. Tämän perusteella koen, että onnistuimme lopulta ohjelman toteutuksessa vähintään kiitettävästi.

Kuva 11 Osallistujien antama arvosana koko koulutusohjelmasta



Lähteet

Atria. (n.d.). *Kehittämishankkeet*. Haettu 18.1.2021 osoitteesta

<https://www.atriatuottajat.fi/hankkeet/>

HKScan Oyj. (6.11.2019). *HKScan kasvaa uuden strategiansa mukaisesti monipuoliseksi ruokataloksi*. [https://www.hkscan.com/fi/uutishuone/stock-releases/2019/11/hkscan-](https://www.hkscan.com/fi/uutishuone/stock-releases/2019/11/hkscan-kasvaa-uuden-strategiansa-c3471417/)

[kasvaa-uuden-strategiansa-c3471417/](https://www.hkscan.com/fi/uutishuone/stock-releases/2019/11/hkscan-kasvaa-uuden-strategiansa-c3471417/)

HKScan Oyj. (12.1.2021). *HKScanin tavoitteena hiilineutraali ruoantuotanto*.

<https://www.hkscan.com/fi/uutishuone/press-releases/2021/01/hkscanin-tavoitteena-hiilineutraali-c3864767/>

HKScan Oyj. (n.d.-a). *Vastuullisuus. Oma yhteisömme*.

<https://www.hkscan.com/fi/vastuullisuus/oma-yhteisomme/>

HKScan Oyj. (n.d.-b). *Lihakoulu. Tilalta tuotteeksi. Rypsiporsas*.

<https://www.hk.fi/lihakoulu/tilalta-tuotteeksi/artikkelit/rypsiporsas/?gclid=CjwKCAiA->

[_L9BRBQEiwA-bm5frllYo0wggVAVMXkla-haLoFSZc7YfFjxSXiMVQmP0u-NPkLM8MWwRoCWAoQAvD_BwE.](#)

HKScan Oyj (n.d. -c). *Next Generation – Uutta rakentamassa.*

<https://www.hkscanagri.fi/ruokinta-ja-palvelut/NextGeneration/>

Ilmasto-opas.fi. (20.3.2017). *Mittaukset kertovat ilmaston muuttuvan.* <https://ilmasto-opas.fi/fi/ilmastonmuutos/ilmio/-/artikkeli/60d35ca2-9874-406e-bb9f-608e5b60746d/mittaukset-kertovat-ilmaston-muuttuvan.html>

Ilmasto-opas.fi. (20.3.2017). *Mittaukset kertovat ilmaston muuttuvan.* [KUVA 2] .

<https://ilmasto-opas.fi/fi/ilmastonmuutos/ilmio/-/artikkeli/60d35ca2-9874-406e-bb9f-608e5b60746d/mittaukset-kertovat-ilmaston-muuttuvan.html>

Karhinen, R. (2019). Uusi alkua - maatalous on myös tulevaisuuden elinkeino. *Maa- ja metsätalousministeriön julkaisuja 3/2019.*

https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161359/MMM_3_2019_Turvallista%20ruokaa%20Suomesta.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Karhinen, R. (2019). Uusi alkua - maatalous on myös tulevaisuuden elinkeino. *Maa- ja metsätalousministeriön julkaisuja 3/2019.* [KUVA 1]

https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161359/MMM_3_2019_Turvallista%20ruokaa%20Suomesta.pdf?sequence=4&isAllowed=y

LSO-Osuuskunta. (n.d.). *Historia.* Lounais-Suomen Osuusteurastamo. <https://www.lso-osuuskunta.fi/oktajiatus/Pages/Historia.aspx>

Luke -a. (9.9.2020). *Maatalouden kannattavuus pysyy heikkona.* Luonnonvarakeskus

<https://www.luke.fi/uutinen/maatalouden-kannattavuus-pysyy-heikkona/>-b. (27.2.2020).

Maatilojen määrä vähenee yhä – suuria tiloja aiempaa enemmän. Luonnonvarakeskus.

<https://www.luke.fi/uutinen/maatilojen-maara-vahenee-yha-suuria-tiloja-aiempaa-enemman/> .

Luke. (12.7.2018). *Maatilojen määrä vähenee, mutta tuotanto säilyy ennallaan.*

Luonnonvarakeskus. <https://www.luke.fi/uutinen/maatilojen-maara-vahenee-mutta-tuotanto-sailyy-ennallaan/>

Mela.(15.12.2020). *Luopumistuki.* Maatalousyrittäjien eläkelaitos.

<https://www.mela.fi/elaketurva/tyoelaketta-eri-elamantilanteisiin/luopumistuki/>

Ruokatieto. (16.4.2020). *Elintarviketeollisuus Suomessa.*

<https://www.ruokatieto.fi/ruokakasvatus/ruokaketju-ruuan-matka-pelloilta-poytaan/elintarviketeollisuus/elintarviketeollisuus-suomeMessa>

Savikko, R. & Savioja, H. (2020). *Maanviljely ja ilmastonmuutos.* <http://urn.fi/URN:NBN:fi-fe20201223102887>

Snellman. (n.d.). *Ympäristö- ja energiapolitiikka.* <https://snellman.fi/fi/yritys/>

Liite 1: Kyselylomake nuorille tuottajille.

Next Generation

Next Generation on HKScanin kehitysvaiheessa oleva projekti, jonka tarkoituksena on kartoittaa nuorten tulevaisuuden maatalous-/lihantuottajien tarpeita ja asenteita alaan liittyen. Tavoitteena on kehittää tutkimuksen pohjalta työkaluja, tukea ja palveluita helpottamaan nuoren tuottajan alkutaivalta sekä luoda tukiverkostoja ja keskustelualustoja.

Haluamme luoda ohjelman, jossa nuoret pääsevät hyödyntämään koulutuksia ja palveluita, joiden aihealueisiin ja ohjelmaan ovat itse päässeet vaikuttamaan ja jotka on kehitetty heidän tarpeitaan ajatellen.

Ajatuksena on myös edistää nuorten keskinäistä verkostoitumista erilaisissa epävirallisemmissa tilaisuuksissa, kuten vaikkapa illanistujaisissa koulutuspäivien yhteydessä. Lisäksi ohjelmaan voisi kuulua maatilavierailuita nykyaikaisille investoineille tiloille sekä kotimaassa että ulkomailla. Pyrimme myös kartoittamaan erilaisten digitaalisten palveluiden tarvetta tiloilla.

*Pakollinen

Ikä *

Oma vastauksesi

Sukupuoli *

- Mies
- Nainen

Onko tilallanne kotieläintuotantoa? *

- Kyllä
- Ei

Seuraava

Sivu 1 / 6

Kotieläintila

Millaisena näet tilan tulevaisuuden?

- Näen tilan tulevaisuuden valoisana ja toiminnan jatkumisen ja kehittämisen todennäköisenä
- Muu: _____

Onko tilallanne tässä vaiheessa jo selkeä jatkaja?

- On, aion itse jatkaa tilaa
- On, sisarukseni aikoo jatkaa tilaa
- On, ulkopuolinen henkilö aikoo jatkaa tilaa
- Asiasta ei ole varmuutta
- Muu: _____

Takaisin

Seuraava

Sivu 2 / 6

Haasteet

Mitkä asiat näen suurimpina haasteina tilan jatkamiselle

- Kiinnostus alaan ei ole riittävä
- Alan taloudellinen näkymä on liian negatiivinen
- Sitoutuminen taloudellisesti pelottaa/on iso riski
- Poliittiset muutokset, siitä aiheutuva epävarmuus
- Vanhempien irtautuminen tehty vaikeaksi, vaikeuttaa sukupolven vaihdosta
- Muu: _____

Mikä kuvaa parhaiten nykytilannettanne?

- Nykyinen yrittäjä/yrittäjät ovat nuoria, sukupolvenvaihdokseen on aikaa
- Nykyinen yrittäjä/yrittäjät ovat lähellä eläkeikää, tulossa on luonnollinen sukupolvenvaihdos
- Nykyisten yrittäjien toiminta on tukenut omaa/sisarukseni mukaan lähtemistäni
- Tilan kehitys hiipunut, mikä vaikeuttaa jatkajan mukaan lähtemistä tulevaisuudessa
- Muu: _____

Koska arvelet sukupolvenvaihdoksen olevan ajankohtaista tilallanne?

- Seuraavan kahden vuoden aikana
- Seuraavan viiden vuoden aikana
- Seuraavan kymmenen vuoden aikana
- En osaa tällä hetkellä sanoa
- Muu: _____

Takaisin

Seuraava

 Sivun 3 / 6

Valitse 5 itsellesi mielenkiintoisinta aihetta, joista haluaisit koulutusta. Lisää rohkeasti myös omia toiveitasi! *

- Tilan taloudenhallinta
- Koneinvestointien mitoittaminen
- Tilan energiatalous
- Säästäminen, sijoittaminen, eläkeasiat
- Säilörehun tai rehuviljojen tuotantotulosten nostaminen ja laadun parantaminen
- Erilaiset tuotantorakennusratkaisut ja koulutus investointituista
- Työnkäyttö ja ajanhallinta
- Maataloustuet
- Työnantajana toimiminen ja siihen liittyvät säädökset
- Omassa yritystoiminnassaan menestyneiden tuottajien kokemukset ja toimintamallit
- Vakuutukset ja riskienhallinta maatilalla
- Sukupolvenvaihdokseen liittyvä koulutus
- Eri yhtiömuodot
- Suunnittelu ja johtaminen maatalousyrityksessä
- Kotieläinten ruokinta ja -hoito
- Genetiikka
- Muu: _____

Olisiko mielestäsi hyödyllistä järjestää koulutuspäiviä, joissa on eriävää koulutusta eri tuotantosuunnista (sika/nauta/broileri), mutta vapaa-ohjelmaa kaikille nuorille?

- Mielestäni ajatus on hyvä
- Mielestäni olisi parempi pitää eri tuotantosuunnat täysin erillään
- Minulle asialla ei ole juurikaan merkitystä
- Muu: _____

Koetko hyödylliseksi nuorten tuottajien "yön yli tapahtumat", joihin on varattu aikaa myös nuorten tuottajien keskinäiselle verkostoitumiselle ja hauskanpidolle?

- Koulutuspäivät asiasisältöineen riittävät
- Mielestäni mahdollisuus verkostoitua toisten nuorten tuottajien kanssa on tärkeää
- Olen neutraali asian suhteen
- En koe asiaa hyvänä tai tarpeellisena
- Muu: _____

Houkuttelevin kumppanivaihtoehto lihantuotantoon suuntautuneelle maatalousyritykselle? Mainittuna kolme, lisää rohkeasti oma vaihtoehtosi.

- Snellman
- Atria
- HKScan
- Muu: _____

Perustele halutessasi edellisen kohdan vastauksesi

Oma vastauksesi

Huomioidaanko nuoria tarpeeksi alan koulutus- ja palvelutarjonnassa?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa
- Muu: _____

Kumpi on mielestäsi parempi?

- Nuorille suunnatut koulutuspäivät
- Ikärajattomat tapahtumat
- Muu: _____

Olisitko kiinnostunut osallistumaan Next Generation projektiin tai suosittelemaan sitä, mikäli se julkaistaisiin?

- Kyllä
- En ole varma
- En ole kiinnostunut
- Muu: _____

Vapaa sana. Tähän osioon voit kirjoittaa kaiken, mitä kysely toi mieleesi, sekä parannus ehdotuksia!

Oma vastauksesi

Liite 2 Koulutuspäivien päiväsiltö.

I vuosi

23.-24.1. ja 29.1.-30.1. Turku	Talouden perusteet <ul style="list-style-type: none">• Yhtiömuodot• Kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius• Tuotantokustannuslaskenta Kokkisota (Linnateatteri)	Ari Nopanen, Sanna Nokka (ProAgria), Ilkka Pekkala (Lantmännen), Ulla Kommeri (Boreal), Jussi Pelttonen (Berner), Juha Levonen
15.2. ja 8.3. Turku	Tuotannon ja talouden johtaminen <ul style="list-style-type: none">• Strategia, tavoiteasetanta, kassavirtalaskelma	Timo Lehtinen (sikatuottaja), Juha Levonen
17.4.-18.4. Ikaalinen	Investoinnit ja rahoitus <ul style="list-style-type: none">• Kannattavuuden laskeminen• Vieras- ja omapääoma• Tuottavuuden ja kustannustehokkuuden parantaminen Keilausturnaus <ul style="list-style-type: none">• Ideointia alkutuotannosta viestimiseen Tilavierailut <ul style="list-style-type: none">• Tilavierailuvihkot	Toivo Koski, Mikaela Chaigneau (LSO), Ikaalisten luomu, Töpselituote Oy, Iso-Vihun Tila, Hietaluoma Oy



II vuosi

28.-29.11. Turku	SI/NA Eläinten ruokinta SI/NA Tilavierailu BR. Eläinten ruokinta & rehutehdaskierros Pikkujoulut	Jan Vugts, Johanna Daka, Heidi Härtel, Harri Jalli, Eija Talvio, Robert Nilsson, Onnela Marko (sikatuottaja), Himanen Teppo (nautatuottaja), Uusitalo Perttu (nautatuottaja), Satarehu, Hankkija, Agrox
23.-24.1. Kotkaniemi	Kestävä vilja- ja nurmikasvien tuotanto Lannoitus ja tulevaisuuden teknologiat Iltasaunat	Pasi Nummela (Berner), Taneli Vuori (viljelijä), Lasse Eerola (sikatuottaja), Juho Urkko (Lantmännen), Anne Kerminen, Lauri Heimala, Mervi Seppänen (Yara), Jarkko Storberg, Anu Ella (ProAgria), Juha Levonen
2.4. klo 10-14	Kuluttajaviestintä Sosiaalisen median koulutus	Anne Terimo, Heidi Kärkkäinen, Soile Kakönen (HKScan), Oskari Virtanen (Mediafarmi)



III vuosi (virtuaalinen)

12 h

29.10 klo 10-11	Startti Kuulumiset	
10.11. klo 10-11:30	Johtaminen (henkilöstö), tilavierailu	Sikatuottajat Matti ja Sirkku Isolaari
26.11. klo 10-11:30	Johtaminen (talous), tilavierailu	Br-/nautatuottaja Tiina Varho-Lankinen
15.12. klo 21-22	Pikkujoulut, Kuutamolla	
9.3. klo 10-11	Teurastamovierailu, Outokumpu	Timo Hakkarainen (HKScan)
17.3. klo 10-11	Kauppa- ja sopimusoikeus & rahoitus	Mikko Aaltonen (HKScan), Erik Puttaa (Nordea)
24.3. klo 12-13	Työnantajana toimiminen; lainsäädäntö ja sopimukset Kauppa- ja sopimusoikeus (jatko)	Kristel Nybondas, Maaseudun työnantajaliitto Juha Levonen
8.4. klo 10-11:30	Investoinnin vaiheet	Br. tuottaja Jussi Öitinen
15.4. klo 10-11	Yrittäjän oikeudet	Juha Levonen
20.4. klo 10-12	Yritysvierailu Dometal Oy Kuulumiset ja todistusten jako	Vesa Mäkelä (Dometal)
xx.xx	Pellon piennarpäivät, ilmastoviisas peltoviljely	Yara