

**KANSAINVÄLISESTI KILPAILUKYKYINEN
SIANLIHANTUOTANTOKETJU
HANKKEEN LOPPUSELVITYSKYSELY**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Maaseutuelinkeinot

Syksy 2019

Anne Kiviranta

Mustiala
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Maatilatalous

Tekijä	Anne Kiviranta	Vuosi 2019
Työn nimi	Kansainvälisesti kilpailukykyinen sianlihantuotantoketju – hankkeen loppuselvituskysely	
Työn ohjaaja /t	Niina Immonen, Hanna-Maija Anttila	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni tavoitteena oli luoda sähköinen kysely A-tuottajien hankkeesta, Kansainvälisesti kilpailukykyinen sianlihantuotantoketju sekä analysoida kyselyn tulokset. Kyselyn avulla selvitin, miten hanke on onnistunut. Hanke järjestettiin Etelä-Pohjanmaan, Varsinais-Suomen ja Satakunnan ELY -keskusten alueilla. Hanke oli suunnattu emakkosikaloille ja se oli Atrian järjestämä, mutta tarkoitettu kaikkien lihatalojen asiakkaille.

Hankkeen tavoitteena oli selvittää, miten tilojen jo olemassa olevia tuotantopotentiaaleja hyödynnettäisiin entistäkin paremmin ja miten porrastuotantoa voisi kehittää parempaan suuntaan sekä sitä kautta koko sianlihantuotantoketjun kilpailukykyä. Tavoitteena oli myös löytää uudelle eläinainekselle Suomen olosuhteisiin toimivia tilatason ratkaisuja, jotta geneettinen potentiaali saataisiin hyödynnettyä mahdollisimman hyvin sekä nostaa tuottajien osaaminen kansainväliselle tasolle.

Hanke järjesti kolmessa eri maakunnassa neljä teemapäivää, joissa jaettiin pilottituloilta sekä muualta maailmalta saatuja parhaita käytäntöjä. Teemapäivät oli tarkoitettu niin tuottajille kuin tilojen työntekijöille. Hankkeella oli kaikkiaan 19 pilottitilaa.

Kyselyn vastausten perusteella voi todeta, että hanke oli kaikin puolin onnistunut ja vastaavanlaisia hankkeita halutaan myös jatkossa.

Avainsanat Sianlihantuotanto, kilpailukyky, kansainvälisyys, hanke

Sivut 32 sivua, joista liitteitä 2 sivua

Mustiala
Degree program in agricultural and rural industries
Agriculture Option

Author	Anne Kiviranta	Year 2019
Subject	The final report of the project - Internationally competitive pork production chain	
Supervisors	Niina Immonen, Hanna-Maija Anttila	

ABSTRACT

The goal of my thesis was to create an digital urvey about a project of A-Tuottajat, Internationally competitive pork production chain, and to analyse the results of the survey. With the urvey I found out how the project had succeeded. The project was organized in areas of Centre for Economic Development, Transport and the Environment of Etelä-Pohjanmaa, Satakunta and Varsinais-Suomi. The project was directed to sow piggeries and it was organized by Atria, but meant for customers of every slaughterhouse.

A goal of the project was to find out how to exploit already existing production potentials and how to improve production and competitiveness of the pork production chain. Another goal was to find working farm level solutions for the conditions in Finland, so that genetic potential is to be exploited as well as possible and to raise the expertise of the producers to international level.

The project organized four theme days in the three different provinces where the best working methods from the pilot farms and abroad were distributed. The theme days were aimed at producers and farm workers as well. The project had nineteen pilot farms overall.

According to the survey answers, the project was successful and similar projects will be wanted in future.

Keywords Pork production, competitiveness, internationally, project

Pages 32 pages including appendices 2 pages

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	HANKKEISTA YLEISESTI.....	2
3	SIANLIHANTUOTANTO SUOMESSA	3
4	KILPAILUKYKY.....	4
5	HANKKEEN TILAAJA	5
6	HANKKEEN TARVE.....	6
6.1	Kilpailukyvyn lisääminen	6
6.2	Topigs Norsvin	7
6.3	DanAvl	7
7	HANKKEEN TAVOITTEET	9
7.1	Porsastuotanto.....	9
7.2	Välikasvatus.....	10
8	PILOTTITILAT	11
9	KYSELYN LAADINTA.....	13
10	KYSELYN TULOKSET.....	13
11	JOHTOPÄÄTÖKSET	29
11.1	Pohdinta	30
	LÄHTEET	31
	HAASTATTELUT	32

Liitteet

Liite 1 Kysymykset tiloille

1 JOHDANTO

Suomen sianlihantuotantoon kaivataan kilpailukyvyyn ja tuotannon kannattavuuden parantamista sekä kehittymistä. Tästä johtuen A-Tuottajat tekivät hankkeen, Kansainvälisesti kilpailukykyinen sianlihantuotantoketju. Hankkeen tarkoituksena oli muun muassa kehittää porsastuotantoa ja sen kautta koko sianlihantuotantoketjun kilpailukykyä sekä hyödyntää jo olemassa olevia tuotantopotentiaaleja nykyistä paremmin. Myös tuottajien osaamisen nostaminen kansainväliselle tasolle oli hankkeen yhtenä tavoitteena. Suurin uhka suomalaiselle sianlihantuotannolle tulee Suomen rajojen ulkopuolelta.

Suomeen tulleiden uusien sikarotujen ansiosta tuottavuuden paranemisen tulisi olla mahdollista, mikäli niiden geneettinen potentiaali saataisiin hyödynnettyä mahdollisimman hyvin. Tämä taas vaatii enemmän lisäosaamista tiloilta sekä myös koko muulta tuotantoketjulta.

Tämän työn tarkoituksena oli selvittää, miten tämä hanke onnistui ja minäkalaisia hankkeita tai opintopäiviä tuottajat mahdollisesti haluavat tulevaisuudessa. Näiden asioiden selvittämiseksi tein kyselyn, joka lähetettiin emakkotiloille.

2 HANKKEISTA YLEISESTI

Hankkeiden on tarkoitus tukea alueensa ja kohderyhmänsä hyvinvointia. Hanke voi tuottaa esimerkiksi uusia innovaatioita, työpaikkoja ja yrityksiä. Näiden lisäksi se lisää osaamista ja työllistymisvalmiuksia. Hankkeiden on tarkoitus löytää uusia ratkaisuja ja toimintatapoja, edistää kansainvälistymistä sekä jakaa hyviä malleja. (Rakennerahastot, 2018)

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta eli maaseuturahastosta rahoitetaan maatalouden kehittämishankkeita. Näiden hyöty kohdentuu maaseudun yrityksille, viljelijöille, maaseudun asukkaille sekä koko ympäristölle. Vuosina 2014-2020 on rahaa tarjolla reilut 8 miljardia euroa paremman maaseudun kehittämiseen. Näitä rahoja myönnetään Manner-Suomen maaseudun sekä Ahvenanmaan maaseudun kehittämishankkeille. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, 2017)

Hankkeisiin saa rahallista avustusta mm. ELY-keskuksilta. Mikäli hankkeeseen haluaa rahallista avustusta, pitää tehdä hankehakemus. Hakemuksesta tulee käydä ilmi seuraavat asiat; selkeä perustelu miksi kyseinen hanke tulisi toteuttaa, hankkeen tavoite ja toimenpiteet, kohderyhmä, yhteistyökumppanit sekä kustannusarvio suhteessa tavoitteisiin ja toimenpiteisiin. Näiden lisäksi siinä pitää olla selvitys toiminnan jatkumisesta ja vakiinnuttamisesta sekä hankkeen tulosten levittämisestä. (Rakennerahastot, 2018)

Budjetista riippuen hankkeet kestävät keskimäärin kolme vuotta. Yleensä ne työllistävät 1-3 henkilöä, riippuen hanketyypistä. Suurimmat haasteet hankkeiden onnistumiseen riippuvat siitä, kuinka hyvin oikea kohderyhmä tavoitetaan ja kuinka niihin pystytään vaikuttamaan. Esimerkiksi kehittämishankkeissa tulokset näkyvät yleensä nopeasti. (Pirttikoski, 2018)

3 SIANLIHANTUOTANTO SUOMESSA

Sikaloista suurin osa sijaitsee Lounais- ja Länsi-Suomessa. Niistä puolella on emakoita ja toisella puolella tiloista kasvatetaan lihasikoja. Kilpailukykyiseen sianlihantuotantoon tulee jatkuvasti muutoksia. Tehdään esimerkiksi laajennus- ja korvausinvestointeja, muutetaan tuotantoprosesseja ja etsitään tehokkaampia tuotantotapoja. Vuonna 1995 eli EU jäsenyyden alussa Suomessa oli noin 6200 sikatilaa. (MTK, 2017) Vuonna 2018 sikataloutta harjoitettiin enää tuhannella tilalla (Turun Sanomat, 2019).

Vuonna 2018 sianlihantuotanto laski edellisvuoteen verrattuna seitsemän prosenttia. Tuotannon kokonaismäärä oli vähän vajaa 169 miljoonaa kiloa. Vuoden 1995 jälkeen sianlihan tuotanto oli alimmillaan viime vuonna. Lihantuotanto laski kokonaisuudessaan yhdellä prosentilla. Yhteensä lihaa tuotettiin yli 393 miljoonaa kiloa. (Turun Sanomat, 2019)

Monissa muissa maissa siat kasvatetaan ilman saporaa, Suomessa saporaita ei saa tyypistä. Saporon avulla pystytään mittaamaan sikojen hyvinvointia, sillä stressaantunut sika puree kavereidensa häntiä ja sen takia hännät tyypistetään monessa muussa maassa. Suomi on myös maailman ainoa maa, joka tuottaa sianlihaa sen verran mitä kulutetaan. Monesta yleisestä sikataudista on myös Suomessa vältytty muita maita paremmin. Täällä ei ole esimerkiksi porsasyskää ja PRRS-tautia. Salmonella on myös erittäin harvinainen. Lääkkeiden käyttö on vähäistä hyvän terveystilanteen vuoksi. (MTK, 2017)

4 KILPAILUKYKY

Suomalaiselle lihaketjulle kilpailukyky on elintärkeää. Kilpailukyky ei koske vain teollisuutta vaan koko ketjua. Tulevina vuosina suurin haaste suomalaiselle lihaketjulle on pärjätä koti- ja ulkomaanmarkkinoilla. (Niemi, n.d.)

Kilpailukykyä voidaan mitata monilla erilaisilla tavoilla, niitä voi mitata esimerkiksi tuottavuudella, taloudellisella suorituskyvyllä, ulkomaankaupalla, markkina- ja omistusrakenteella, kasvulla, tuotannon fyysisillä indikaattoreilla sekä vähän myös innovaatioillakin. (Jormanainen, 2019)

Tuottavuus, kustannustehokkuus ja kasvu ovat kilpailukyvyn peruspilareita. Kuinka pärjätään omilla markkinoilla sekä viennissä ja kuinka tehokkaasti panoksista saadaan tuotoksia. Yrityksen kasvulla voidaan mitata sen pärjäämistä. Myös voittoprosentti on hyvin kytköksissä kasvuun. Huonon kannattavuuden merkki on se, että jokin ei kasva ja ilman kannattavuutta ei taas ole kasvuakaan. Kasvu voi olla sekä laadullista että määrällistä. Ei ole olemassa eristäytynyttä markkinatilaa. Ympärillä muut kasvavat, jolloin oman yrityksen on myös kasvettava muiden mukana. (Jormanainen, 2019)

Huono kustannustehokkuus ja markkinoiden huono kasvu kurittavat Suomen kilpailukykyä. Suomessa on pieniä tiloja ja esimerkiksi Tanskaan ja Ruotsiin verrattuna Suomen tilarakennekehitys on jäljessä. Tilojen kannattavuus ei kuitenkaan ole käsi kädessä koon kanssa, vaan oikeastaan kannattavuuteen vaikuttaa se, miten tilaa johdetaan. Isot tilat hyötyvät ison mittakaavan tuomasta volyyymistä, yksikkökustannukset heillä ovat pienempiä, kun kiinteät kustannukset jakaantuvat isommalle volyyymille. Suomessa on myös kalliit työvoima- ja tuotantokustannukset. Rakennusmääräykset, hankintakustannukset ja erityisvaatimukset ovat täällä myös tiukkoja ja vievät paljon rahaa. Nämä kaikki huonontavat kustannustehokkuutta. (Jormanainen, 2019)

Suomen uskotaan saavan kasvua aktivoitumalla enemmän vientimarkkinoille. Suomen mahdollisuuksia vientimarkkinoilla edistää se, että täällä tuotetaan laadukasta lihaa ja tuotannossa on huomioitu eläinten hyvinvointi. Täällä tuotettu liha voidaan jäljittää, ei ole salmonellaa sekä antibiootteja käytetään vähän, verrattuna moniin muihin maihin. Ainoa ongelma oikeastaan on, että korkeaa laatua ei ole saatu siirtymän riittävästi hintoihin varsinkaan vientimarkkinoilla. (Jormanainen, 2019)

Tulevaisuudessa esimerkiksi Saksan ja Tanskan markkinoilla on valtava paine eettisempään lihan tuotantoon. Lähitulevaisuudessa ne lähentyvät Suomea ja Ruotsia ympäristövaatimuksissa ja eläinten hyvinvointiasioissa. Se huonontaa näidenkin maiden kustannustehokkuutta, mutta samalla ne kuitenkin lähentyvät laadullisesti Suomea. (Jormanainen, 2019)

5 HANKKEEN TILAAJA

Kansainvälisesti kilpailukykyinen sianlihantuotantoketju -hankkeen tilaajana oli A-Tuottajat Oy eli Atrian tytäryhtiö, joka on siis keskittynyt lihanhankintaan sekä on kotieläintiloille suunnattu palvelukokonaisuus. A-Tuottajat hankkivat yli 40 % kaikesta suomalaisesta sian- ja naudanlihasta. Heillä on tavoitteena hankkia riittävästi kilpailukykyistä ja laadukkaasti tuotettua lihaa Atrian tarpeisiin sekä varmistaa kotieläintilojen kilpailukyky ja menestyminen myös tulevaisuudessa. Tilojen kehittymiseen ja menestymiseen tarvitaan myös erilaisia kehityspalveluita sekä koulutuksia tuottajille ja tähän hanke osaltaan pyrki tarjoamaan ratkaisuja. (A-Tuottajat, n.d.)

Hanke toteutettiin osin A-Tuottajien henkilöresursseilla. Yrityksen asiantuntijoiden työpanosta käytettiin soveltuvin osin hankkeen toteutuksessa. A-Tuottajat palkkasivat hankkeelle laaja-alaista osaamista omaavan henkilön, Niina Immosen, joka oli projektista vastaava. Hänen ensisijainen tehtävänsä oli huolehtia hankkeen koordinoinnista sekä hankkeen eri osien etenemisestä kokonaistavoitteiden saavuttamiseksi. (A-Tuottajat, n.d.)

6 HANKKEEN TARVE

Vuoden 2018 jälkeen tuotantomäärät ovat olleet Suomessa tasaisessa laskussa. Tästä johtuen muun muassa teolliset tuotantokapasiteetit ovat olleet vajaassa käytössä ja sillä on taas vaikutusta koko alan kilpailukyvyyn heikkenemiseen. Suomen koko sikaketjussa kaivattiin huomattavaa kilpailukyvyyn sekä tuotannon kannattavuuden parantamista ja kehittymistä. Vuonna 2012-2013 aikana käyttöön tulleiden sikarotujen avulla tuotavuuden nousun pitäisi olla mahdollista. Jotta näiden rotujen geneettinen potentiaali saataisiin hyödynnettyä mahdollisimman hyvin, se vaatii huomattavasti enemmän lisäosaamista koko tuotantoketjulta. (A-Tuottajat, n.d.)

Sikatalous on nykyaikana täysin kansainvälisen kilpailun vaikutuksen alaisena eli merkittävin uhkakuva tulee maan rajojen ulkopuolelta. Suomessa pyritään siihen, että eurooppalaista sianlihaa ei tulisi Suomeen ja sitä tulee tänne, mikäli hintataso nousee yli eurooppalaisen hintatason. Rajut kysynnän ja tarjonnan muutokset maailmalla näkyvät myös välittömästi Suomen sianlihan markkinoilla. Tämän vuoksi hinnat vaihtelevat välillä voimakkaastikin. (A-Tuottajat, n.d.)

Jotta suomalainen sikatalous voi selvitä tästä murroksesta, se tarvitsee voimakkaita kehittämistoimia. Kehittämistoimia tarvitaan niin talouden, johtamisen, markkinaymmärtämisen, tuotannon tehokkuuden kuin ruokinnan eri osa-alueissa eli tämä koskee koko tuotantoketjua. Suurin kehittäminen tehdään tilakohtaisesti ja tämän hankkeen on tarkoitus tuottaa hyviä neuvoja käytännöntöihin, jotta tilat saisivat näin parempia tuotantotuloksia. (A-Tuottajat, n.d.)

Sianlihan kulutuksen ennustetaan pysyvän Suomessa ennallaan ja kuluttajat suosivat vuosi vuodelta enemmän kotimaisia elintarvikkeita. Tämä taas on vaikuttanut positiivisesti maaseudun elinvoimaisuuteen ja koko elintarvikketjun työpaikkoihin. Suomen rajojen ulkopuolella arvostetaan suomalaisten elintarvikkeiden turvallisuutta, eläinten hyvinvointia sekä vähäistä lääkkeiden käyttöä. (A-Tuottajat, n.d.)

Kotimaisen tiedon ja tutkimuksen varassa ei enää Suomessa pärjätä. Alkutuotannossa on siis välttämätöntä soveltaa kansainvälistä tietoa sekä osaamista sikojen ruokinnassa, geneettisen potentiaalin hyödyntämisessä ja markkinaymmärryksen lisäämisessä. Näiden lisäksi pitää myös parantaa tilojen talous- ja johtamisosaamista sekä reagointi- ja kilpailukykyä tulevaisuuden haasteissa. (A-Tuottajat, n.d.)

6.1 Kilpailukyvyyn lisääminen

Porsastuotannon tehokkuus ja koko ketjun rehukustannukset vaikuttavat eniten tuotannon kannattavuuteen. Tämän hankkeen tarkoituksena on

keskittyä porsastuotantoon. Tanska ja Hollanti ovat keskeisimpiä kilpailijamaita ja näissä maissa porsastuotannon tuottavuus ja sen kautta kilpailukyky on selvästi parempi kuin Suomessa. Vuonna 2013 tehdyn vertailun mukaan Tanskassa vieroitettiin keskimäärin 30 porsasta vuosiemakkoa kohden eli viisi porsasta enemmän kuin Suomessa. Tähän hyvään tulokseen vaikuttivat pahnuekoko, alhainen porsaskuolleisuus sekä hyvä tiinehtyvyys. Näihin kaikkiin kolmeen asiaan tuottaja voi vaikuttaa omalla tekemisellään. (A-Tuottajat, n.d.)

Hankemaakunnissa on noin 80 % Suomen emakkokannasta, eli noin 87 000 emakkoa. Jos näille emakoille saataisiin 3 porsasta lisää vuosiemakkoa kohti, kilpailukyky tiloilla paranisi 7,8 miljoonaa euroa vuodessa, mikäli yhdestä lisäporsaasta saisi katetta 30€. (A-Tuottajat, n.d.)

Tanskasta ja Hollannista tuodulla genetiikalla on oikein käytettynä mahdollisuus erittäin suureen tuotantopotentiaaliin. Pelkkä emakoiden oikeanlainen ruokinta ja hoito mahdollistavat riittävän suuren vieroitusmäärän sekä matalan porsaskuolleisuuden. Näin ollen siis sikatalousyrittäjän oma tekeminen ratkaisee sen, kuinka hyvin potentiaalia hyödynnetään hänen tilallaan. (A-Tuottajat, n.d.)

6.2 Topigs Norsvin

Kesäkuussa 2014 syntyi Topigs Norsvin. Tällöin Topigs Internationalin ja Norsvin Internationalin kansainväliset toiminnot yhdistettiin yhteiseen yhtiöön. Topigs Norsvin on yksi maailman suurimmista eläinaineksen toimittajista. Topigs Norsvin myy vuosittain noin 1,55 miljoonaa risteytysosikkoa ja yli 8 miljoonaa siemenannosta. Topigs Norsvin genetiikalla lihasikoja tuotetaan vuosittain noin 90 miljoonaa. Hollantilaiset omistavat Topigs Norsvinin Pigure group -osuuskunnan ja Vion-teurastamon ja norjalaiset omistavat taas Norsvin-osuuskunnan Nortura-teurastamon sekä Felleskjøpet Agri -rehutehtaan. (Finnpig, n.d.)

Topigs ja Norsvin jalostavat eri sikarotuja kotimaissaan kuten ennenkin. Topigs jalostaa neljää puhdasrotuista emälinjaa ja kolmea isälinjaa. Norsvin taas jalostaa maatiaista ja durocia. Topigsin ja Norsvinin alaisuudessa ovat edelleen tutkimus- ja tuotekehitys, mutta näistä on muodostettu yksi osasto, jolla on yhteinen johto. Suomessa Finnpig hankkii Norsvin Maatiaisen sekä Topigsin Z-linjan eli yorkshiren, Norsvin Internationalin kautta, se on Topigs Norsvinin tytäryhtiö. (Finnpig, n.d.)

6.3 DanAvl

DanAvl on tanskalainen genetiikka. Se kuuluu Tanskan Sikatutkimuskeskukseen eli Pig Research Centeriin (PRC). Se vastaa sikatalouden tutkimuksesta ja tuotekehityksestä. PRC on osa Maatalous- ja Elintarvikeneuvostoa. Sinne on koottu maatalouden ja elintarviketeollisuuden

edunvalvonta sekä tutkimus- ja kehityshankkeiden koordinointi. Tuottajat omistavat ja hallitsevat kyseistä organisaatiota. (Finnpig, n.d.)

DanAvl on kaikille niille toimijoille avoin, joilla on sopimus PRC :n kanssa ja jotka sitoutuvat noudattamaan PRC :n asettamia sääntöjä. Tällainen avoimuus varmistaa toimijoiden välillä terveen kilpailun. (Finnpig, n.d.)

Jalostuksen edistymisestä vastaavat PRC :n jalostusosaston työntekijät ja jalostuksen johdon muodostaa taas PRC :n hallituksen sikatalousyrittäjät. Jalostustavoitteet sekä monistuksen ja jalostuksen säännöt päättävät jalostuksen johto. (Finnpig, n.d.)

Varsinaisen jalostustyön tekevät kuitenkin jalostussikalat ja he valitsevat aina myös seuraavien sukupolvien vanhemmat. Jalostussikalat myyvät karjuja karjuasemille sekä ensikoita hybridituotantoon ja tuotantosikaloihin. (Finnpig, n.d.)

Jalostussikalat ovat itsenäisiä jalostusyrittäjiä, joilla on jalostussopimus PRC :n kanssa ja omistajina toimii sikatalousyrittäjät. Tällainen toimintamalli varmistaa nopean jalostuksellisen edistymisen sekä jalostajien välisen kilpailun. (Finnpig, n.d.)

Myös hybridituottajilla on sopimus PRC :n kanssa ja hybridituottajat ovat itsenäisiä sikatalousyrittäjien omistamia uudiseläintuottajia. Ne myyvät hybridiensikoita tuotantosikaloihin ja monistavat jalostussikaloiden saavutetun jalostuksellisen edistymisen. (Finnpig, n.d.)

Karjuasemat myyvät siementä monistus-, jalostus- ja tuotantosikaloihin ja ostavat DanAvl-karjuja jalostussikaloiden kautta. Finnpig on DanAvlin jälleenmyyjä, joka ostaa ja myy DanAvl-uudiseläimiä PRC :n sääntöjen puitteissa (Finnpig, n.d.).

7 HANKKEEN TAVOITTEET

Tavoitteena oli löytää sellaisia keinoja, joiden avulla voidaan hyödyntää tilojen jo olemassa olevia tuotantopotentiaaleja huomattavasti paremmin, kehittää porsastuotantoa sekä sitä kautta koko sianlihantuotantoketjun kilpailukykyä. Vaikka tässä hankkeessa oli keskitytty porsastuotantoa kehittäviin toimenpiteisiin, niin silti vaikutukset ylettyvät aina lihan laatuun saakka eli siis koko tuotantoketjun lävitse. Eläinten hyvinvoinnista ei tarvitse olla huolissaan, sillä eläinten hyvinvointi ja tuotannon tehokkuus eivät poissulje toisiaan, vaan ennemminkin ne tukevat toisiaan. (A-Tuottajat, n.d.)

Tällä hankkeella on ollut tavoitteena etsiä Suomen olosuhteisiin toimivia ratkaisuja tiloille geneettisen potentiaalın hyödyntämiseksi sekä nostaa tuottajien osaaminen kansainväliselle tasolle. Hyviä tuloksia tavoittelevat tilat tarvitsevat myös osaavaa työvoimaa. Tilojen työntekijät tarvitsevat laadukkaita, osaamista tukevia ja mielenkiintoa lisääviä valmennuspäiviä, jotta uusia toimintatapoja saataisiin jalkautettua ja niin sanotut vanhat ”virheelliset” opit eivät enää siirtyisi eteenpäin. Tavoitteena on siis hyvien käytäntöjen vieminen eteenpäin ja sillä voidaan varmistaa riittävän käytännönläheinen tapa oppia uusia nykyistä parempia asioita. (A-Tuottajat, n.d.)

7.1 Porsastuotanto

Tuotantotuloksiin voidaan eniten vaikuttaa omalla tekemisellä ja kaikki tämän hankkeen toimenpiteet ja niiden tavoitteet ovat hyvin käytännönläheisiä. Porsastuotantotiloilla on paljon erilaisia työvaiheita ja se vaatii myös osaamiselta paljon. Eri tiloilla tuotantotulokset voivat vaihdella hyvinkin paljon, jopa yli 20 porsasta vuosiemakkoa kohden. Tavoitteena on siis löytää syitä tuotannon vaihteluihin sekä testata parhaita käytäntöjä, joilla saavutettaisiin parempia tuloksia. (A-Tuottajat, n.d.) Taulukosta 1 selviää porsastuotantotilojen pitkän tähtäimen tavoitteet.

Taulukko 1. Samat tavoitteet olivat hankkeen pilottitiloilla (A-Tuottajat, n.d.).

Porsastuotantotilan kilpailukykyisen toiminnan tuotannollisia pitkän tähtäimen tavoitteita:	
1.	30 vieroitettua porsasta/vuosiemakko
2.	Porsaskuolleisuus 12 % ennen vieroitusta
3.	Suunniteltu emakoiden uudistaminen eli uudistussuunnitelma
4.	Minimivieroituspaino 7 kg

7.2 Välikasvatus

Kun porsaat vieroitetaan ja siirretään välikasvattamoon, niiden pitäisi olla noin 28 päivän ikäisiä. Vieroittamiseen kiinnitetään tiloilla vähiten huomiota, vaikka se on porsaan elämän kriittisintä aikaa. Porsaatt vieroitetaan 7 kg painoisena ja välikasvattamossa ne kasvavat 30-kiloiseksi, jonka jälkeen ne siirretään lihasikalaan kasvamaan teuraspainoon asti. Tiloilla on merkittäviä eroja välikasvatusporsaiden kasvussa ja laadussa. Se taas vaikuttaa lihasikojen loppukasvatukseen ja sen kannattavuuteen sekä kilpailukykyyn. Eläinmäärien noustessa ja tuotantotilojen pysyessä ennallaan porsaan hyvällä kasvulla on suuri merkitys kasvatustilojen riittävyteen ja tuotannon kannattavuuteen. Rehuhyötysuhteella mitataan ruokinnan onnistumista ja useimmat tilat eivät edes tiedä oman välikasvattamon rehuhyötysuhdetta. Jos rehuhyötysuhteessa on eroa 0,2 ry/kg, vaikuttaa se tuotannon kannattavuuteen 1,40 €/porsas ja 1000 emakon tilalla sen vaikutus on noin 35 000 €/vuodessa. Tälle hankealueelle se vaikuttaa vuositasolla yli miljoona euroa. (A-Tuottajat, n.d.) Taulukosta 2 selviää välikasvattamon pitkän tähtäimen tavoitteet.

Taulukko 2. Porsaskuolleisuuteen ja välityskelvottomien määrään vaikuttavat porsaiden tasainen kasvu ja hyvä terveys (A-Tuottajat, n.d.).

Välikasvattamon pitkän tähtäimen tavoitteita:	
1.	Päiväkasvu 500 g/päivä
2.	Rehuhyötysuhde 1,8
3.	Välikasvattamon kierto 7 viikkoa
4.	Alle 2 % välityskelvottomia porsaita ja kuolleisuus alle 1,5 %

8 PILOTTITILAT

Hankkeella oli kaiken kaikkiaan 19 pilottitilaa. Näistä 18 oli emakkosika-loita ja yksi oli välikasvattamo. Kaikki tilat olivat mukana hankkeessa alusta loppuun asti. Tiloja ei pystynyt ottamaan enempää mukaan. (Övermark, 2019)

Tilakäyntien määrä eri tilojen välillä vaihteli hieman muun muassa tarpeen, koon sekä aloitusajankohdan mukaan. Ensimmäinen pilottitila tuli mukaan vuonna 2016 ja viimeinen vuonna 2017. Yksittäisillä tiloilla tilakäyntejä tehtiin vähemmän, jos koettiin, että konsultaatiolla ei pystytävä viemään enempää tuloksia eteenpäin. Vähimmillään tiloilla käytiin kaksi kertaa ja enimmillään kahdeksan kertaa. Suurimmalla osalla tiloista käytiin kuitenkin näiden välimaastossa. Hankkeen konsulttipäiviä käytettiin teemapäiviin, yhteen pienryhmään sekä tilojen konsulttipäiviin yhteensä 352 päivää. (Övermark, 2019)

Ensin hanke teki pilottitilalle tarkan alkukartoituksen konsultin avulla, jolloin saatiin tilojen kehityskohteet selville. Hanketyöntekijä oli yhtenä kartoituspäivänä mukana tiloilla, jotta hän sai paremman yleiskäsityksen löydetyistä asioista. Kartoituksen jälkeen konsultti teki tilakäyntiraportin ja lähetti sen hanketyöntekijälle. Tämän jälkeen hanketyöntekijä kirjasi löytyneet asiat, jonka jälkeen hän lähetti raportin tilalle. Näiden raporttien avulla hanketyöntekijä muodosti kuvan tilojen yleisimmistä puutteista kilpailukyvyssä. Yleisimmät puutteet olivat usein sellaisia, jotka koskettavat useita suomalaisia porsastuotantotiloja. (Övermark, 2019)

Konsultti ohjasi pilottitiloja kartoituksen jälkeen, miten he voisivat kehittää havaittuja puutteita paremmaksi. Seuraavilla käynneillä seurattiin, johtivatko muutokset parempaan tulokseen vai pitikö toimintaa kehittää vielä lisää. Hanketyöntekijä oli yleensä myös näillä jatkokäynneillä yhtenä päivänä mukana jokaisella tilalla. (Övermark, 2019)


Hankkeen aikana pilottitiloilla saatiin aikaan merkittäviä tulosparannuksia. Parannustasoissa oli suuriakin tilakohtaisia eroja, mutta silti kehitystoimet olivat toimivia. Tilojen erot johtuivat pääasiassa parista asiasta. Joko tilan tuottavuus oli jo valmiiksi hyvä, jolloin parannus oli pienempi tai sitten tilalla oli heikompi kyky viedä ohjeita käytäntöön. Kun tilalla oli työntekijöitä, kyky viedä asioita käytäntöön oli vaikeampaa. Näillä tiloilla kehitystarve kuitenkin ymmärrettiin ja osalla tiloista tämä aiheutti muutoksia johtamistapaan tai työntekijöihin, jotta tarvittavat muutokset saatiin käytäntöön asti. (Övermark, 2019)

Pilottitiloille jaettiin testikäyttöön tuotantomanaalikortteja, jossa on ohjeita eri työvaiheista. Nämä kortit on tarkoitettu kaikille tiloille ja ne ovat A-Tuottajien nettisivuilta ladattavissa. (Immonen, 2019)

H3 - Emakon ympäristö

Vaatimukset emakon tuotanto-olosuhteille ovat täyttyneet kun:

1. Emakko voi vaikeuksista mennä makuulle, levätä ja nousta ylös. Porsimishäkki tulee säätää oikein.
2. Emakon tarvittava ravinnon ja vedentarve on turvattu
3. Osastossa ei ole liian kuuma
4. Emakolla on olkia tai muuta pesäntekomateriaalia.
5. Emakko makaa kuivalla lattialla.
6. Emakko ei altistu vedolle.



Emakolla on paljon tilaa nousta ylös ja mennä makuulle.


Suosittelavat lämpötilat porsimisosastolla

Ilmastointityyppi ja osaston täyttö	Porsiminen → päivä 4	päivä 4 - 14	päivä 14 → vier.
Porsitus jaettu osastoihin, Diffuusiokatko,	20 - 22 °C	Vähennä noin 0,3 °C/päivä	17 - 18 °C
Lattialämpö porsaiden makuu-alueella			
Ilmastointi tuulo-ilmaventtiileillä	20 - 22 °C †	18 - 20 °C †	18 - 20 °C †
Jalkuva täyttö (ei jaettu)	19 - 20 °C	-	-
Kokorintatarta (porsitus osastoittain)	22 - 23 °C	20 - 22 °C	20 °C

†) Lämpötila riippuu ilmastoinnin tasosta, ulkolämpötilasta ja porsituskarsinatyypistä. Porsaiden ympäristö tulee olla vedoton.

Lämpötila on liian korkea jos:

- emakot yrittävät viilentää itseään leikkimällä vedellä, muuttavat asentoa jatkuvasti tai lisäävät vedenjuontia
→ tarkista huoneen lämpötila ja lämpötila emakoiden oleskelutilassa
- emakot ovat passiivisia, ruokahaluttomia, läähättävät tai niillä lämpöä, joka ei ole sairaudesta johtuvaa.



Emakko on yrittänyt viilentää oloaan kylpemällä vedessä ja rehussa

Lämpötila on liian matala jos:

- emakot makaavat pääasiallisesti mahallaan
→ tarkista lämpötila, veto ja ilmankosteus
→ Jos lattia on märkä, on ympäristö emakoille liian kylmä
- Lisääntyneet utaretulehdukset – myös ennen porsimista

Kuva 1. Tuotantomanuaalikortit ovat tämän näköisiä. Ne löytyvät sekä suomen- että englanninkielellä. Kun kaikki toimivat näiden ohjeiden mukaan, kaikki työvaiheet tulevat tehtyä samanlaisesti oli tekijä kuka tahansa. Nämä ovat myös hyviä uusille työntekijöille.

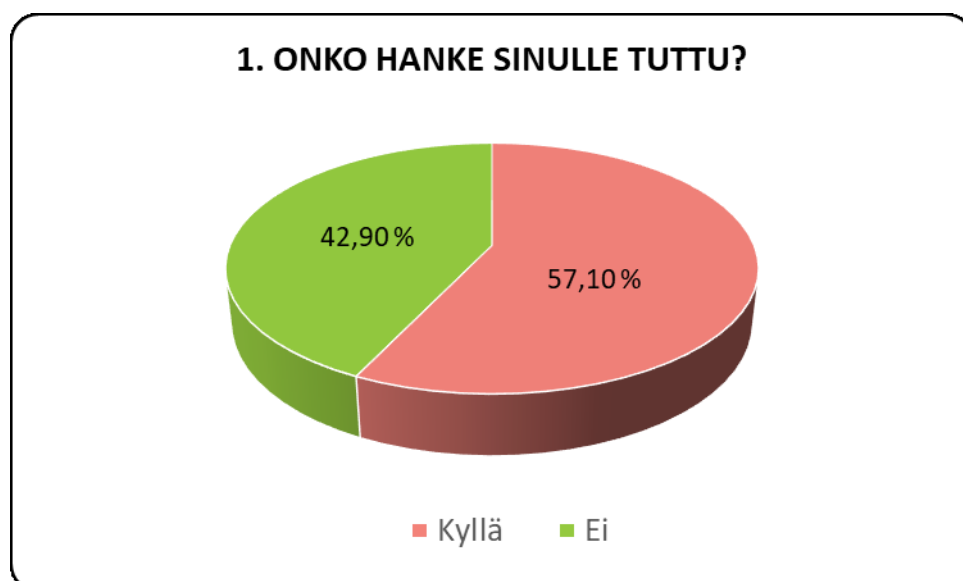
9 KYSELYN LAADINTA

Laadimme sikatiloille lähetetyn kyselyn kysymykset (Liite 1) yhdessä hankkeen suunnittelijoiden kanssa, jotta he saisivat siitä parhaan mahdollisen hyödyn nyt sekä myös tulevaisuudessa. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää muun muassa miltä alueelta osallistujat olivat, kuinka suuren osan emakkotiloista tämä hanke saavutti, ovatko tuotantotulokset nousseet, olivatko aiheet ajankohtaisia jne. Selvitettiin myös vähän millaisiin asioihin jatkossa olisi hyvä kiinnittää huomiota ja millaisissa asioissa tilat tarvitsevat jonkinlaista apua tai mahdollisesti jotain koulutuspäiviä.

Kyselyä lähetettiin yhteensä 280 eri sähköpostiosoitteeseen. Tiloja oli yhteensä 224 kpl, sillä joillekin tiloille löytyi useampi sähköpostiosoite Atrian järjestelmästä. Kyselyyn vastasi yhteensä 35 ihmistä. Kysely lähetettiin Satakunnan, Varsinais-Suomen ja Etelä-Pohjanmaan alueille kaikille muille sikatiloille paitsi ei lihasikaloille. Kyseiset tilat olivat Atrian sekä osin myös muiden teurastamojen tiloja.

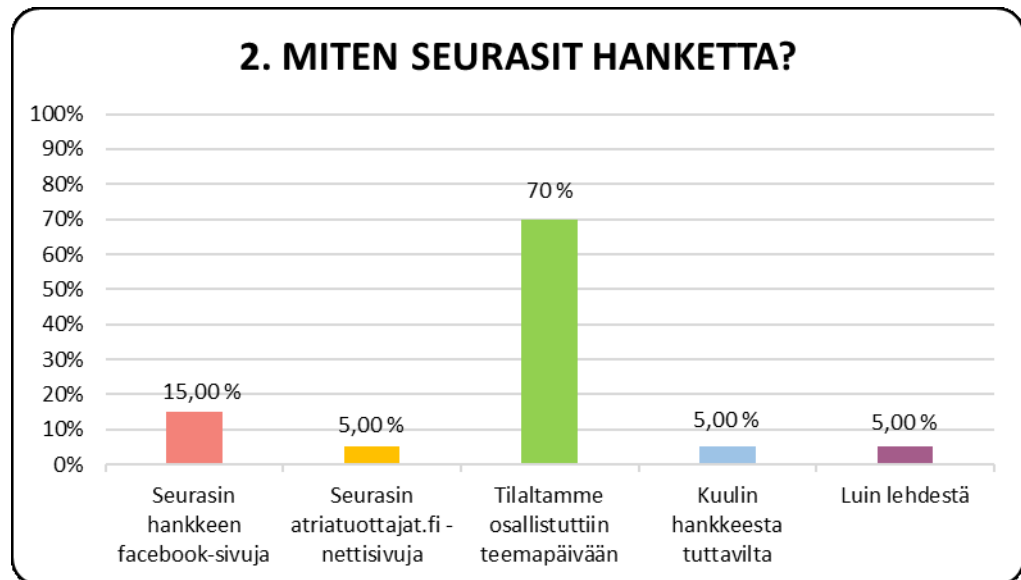
10 KYSELYN TULOKSET

Ensimmäisessä kysymyksessä (kuva 2), pyrittiin selvittämään, kuinka moni on edes kuullut kyseisestä hankkeesta aikaisemmin. Tähän vastasi 35 henkilöä eli kaikki kyselyyn osallistuneet. Heistä 20 ihmistä (57,10 %) tiesi mistä hankkeesta oli kysymys ja 15 ihmistä (42,90 %) ei ollut kuullut tästä aiemmin. Luultavasti nämä 15 ihmistä eivät ole Facebookissa tai eivät muuten seuranneet siellä hankkeen nettisivuja.



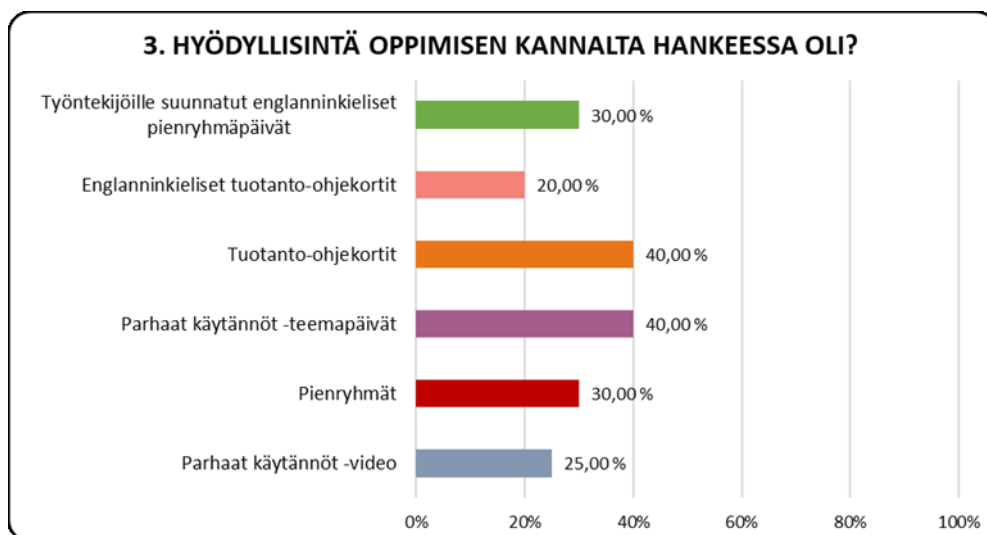
Kuva 2. Hankkeen tunnettavuus.

Tähän (kuva 3) vastasivat kaikki he, jotka olivat tiedneet mistä hankkeesta oli kysymys eli 20 ihmistä. Neljätoista (70 %) oli osallistunut hankkeen teemapäiviin, kolme oli seurannut hanketta Facebook-sivujen kautta ja loput kolme henkilöä oli seurannut hanketta Atriatuottajien nettisivujen kautta, kuullut tuttavilta tästä tai lukenut lehdestä. Teemapäivät siis tavoittivat suurimman osan kyselyyn vastanneista. Tuottajia kiinnostaa selvästi koulututtautua sekä verkostoitua toistensa kanssa.



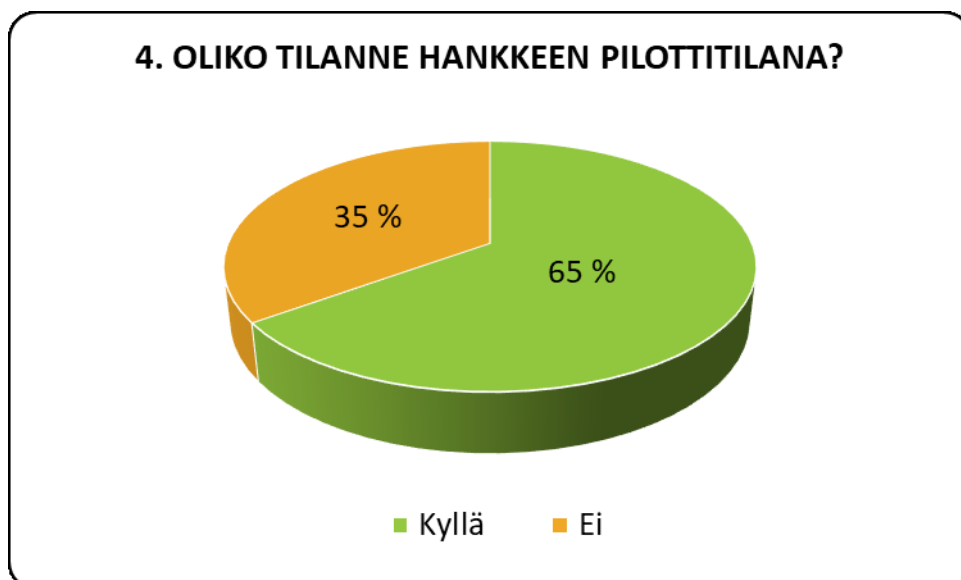
Kuva 3. Hankkeen seuraamistavat.

Samat 20 henkilöä (kuva 4) vastasivat myös mitkä olivat hyödyllisimpiä asioita oppimisen kannalta. Kahdeksan mielestä tuotanto-ohjekortit sekä kahdeksan mielestä myös Parhaat käytännöt -teemapäivät olivat hyödyllisimpiä oppimisen kannalta. Kuusi oli vastannut, että hyödyllisiä olivat myös työntekijöille suunnatut englanninkieliset pienryhmäpäivät ja kuuden mielestä pienryhmät. Viisi oli sitä mieltä, että parhaat käytännöt -videot olivat hyviä ja neljä piti englanninkielisistä tuotanto-ohjekorteista. Tähän kysymykseen pystyi siis vastaamaan useamman kohdan. Suosituimpia olivat tuotanto-ohjekortit ja teemapäivät. Teemapäivien aikana tuottajat pystyivät hyvin vaihtamaan myös keskenään omia kokemuksiaan ja keskustelemaan ajankohtaisista asioista. Tuotanto-ohjekortit taas jaettiin tiloille. Niistä voi katsoa ohjeita ja tarkastaa erilaisia asioita. Ulkomaisen työvoiman vuoksi ne tehtiin myös englanninkielisenä, jotta niistä olisi mahdollisimman paljon hyötyä.



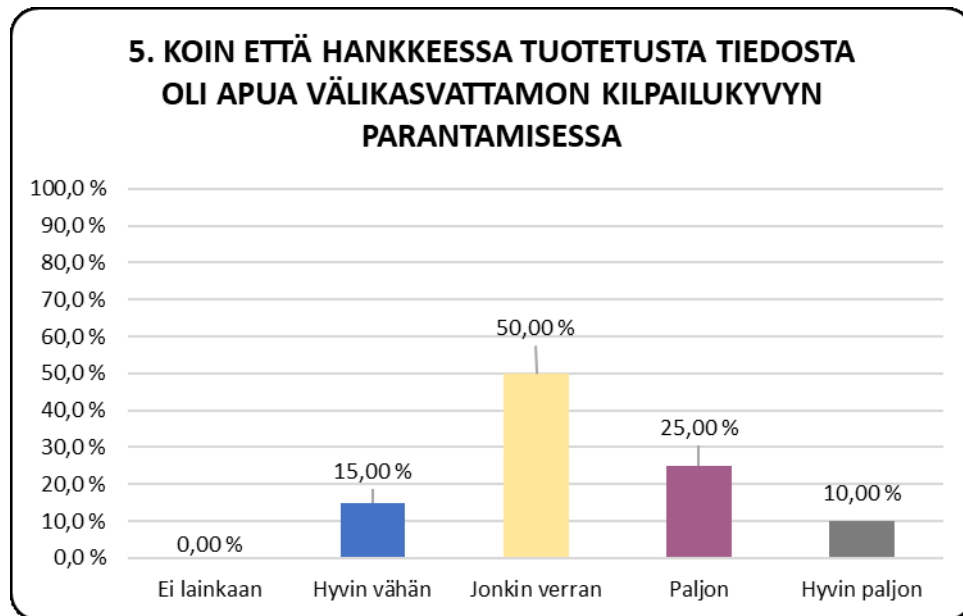
Kuva 4. Oppimisen kannalta hyödyllisimpiä asioita.

Neljänteen kysymyksen (kuva 5) vastanneista 13 henkilöä (65 %) oli hankkeen pilottitiloilta ja seitsemän (35 %) ei ollut. Yli puolet vastauksista siis saatiin pilottitiloilla työskenteleviltä. Heitä luultavasti kiinnosti enemmän vastata tähän kyselyyn, koska ovat olleet mukana hankkeessa parin vuoden ajan.



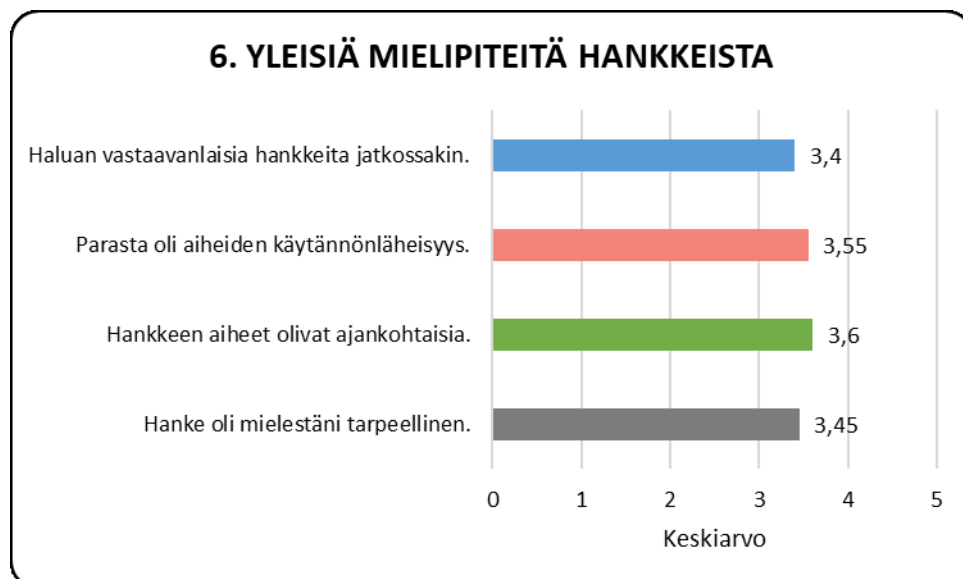
Kuva 5. Hankkeen pilottitilat.

Kaikkien vastanneiden mielestä hankkeesta tuotetusta tiedosta oli edes vähän apua välikasvattamon kilpailukykyyn parantamisessa (kuva 6). Kolme (15 %) vastasi, että hyvin vähän, puolet (50 %) vastanneista olivat sitä mieltä, että tästä oli apua jonkin verran, viiden (25 %) mielestä oli paljon apua ja kahden (10 %) mielestä hyvin paljon. Suurin osa sai siis apua hankkeesta välikasvattamon kilpailukykyyn parantamiseen.



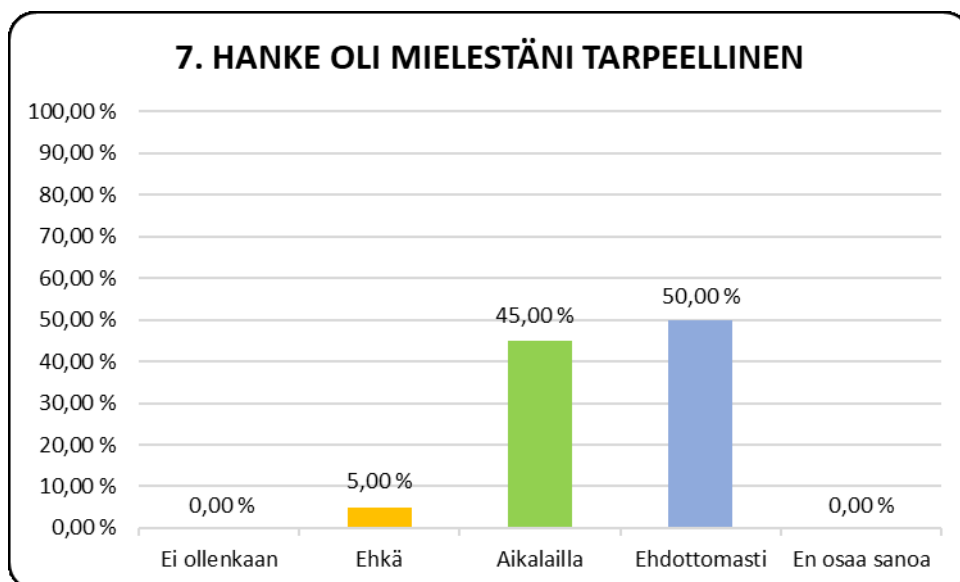
Kuva 6. Välikasvattamon kilpailukyvyyn parantaminen.

Kuvassa 7 käsitellään yleisiä mielipiteitä hankkeesta. Tästä voidaan päätellä, että hankkeen aiheet olivat hyödyllisiä ja ajankohtaisia suurimmalle osalle sekä aiheiden käytännölläisyys oli monen mieleen. Käytännölläisissä aiheissa on ehkä parhainta se, että käytännöt ovat helppoja ottaa myös itse omalla tilalla käyttöön.



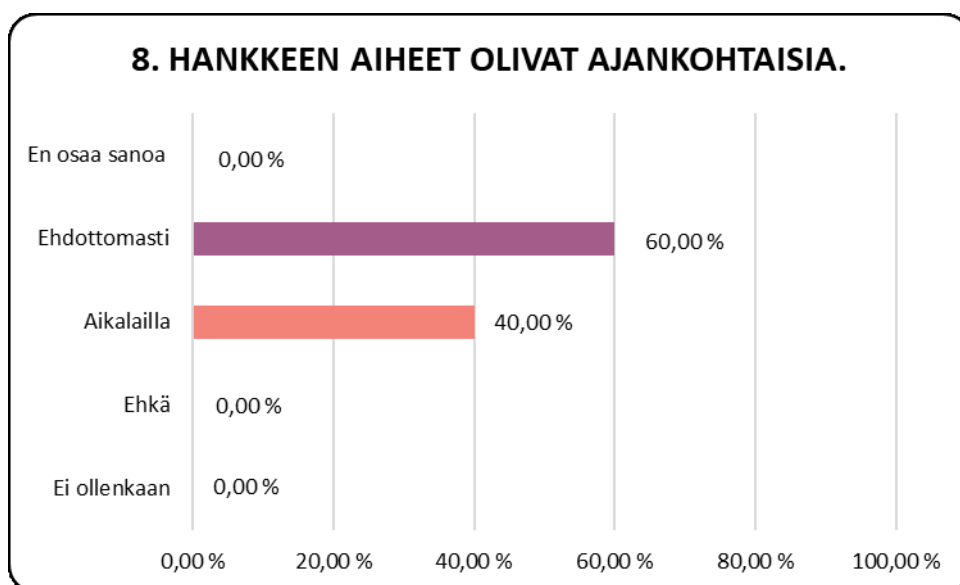
Kuva 7. Mielipiteitä hankkeesta.

Kysymyksessä 7 selvitettiin, oliko hanke tarpeellinen. Puolelle (50 %) vastanneista hanke oli ehdottomasti tarpeellinen. Aikalailla vastasi yhdeksän (45 %) henkilöä ja vain yksi (5 %) oli sitä mieltä, että hanke oli ehkä tarpeellinen. Melkein kaikkien mielestä hanke oli siis tarpeellinen.



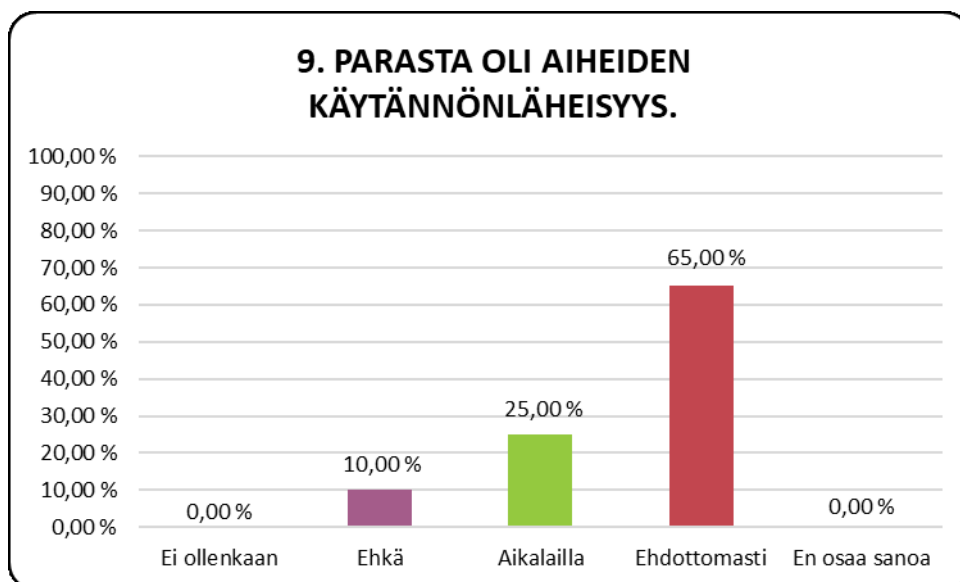
Kuva 8. Hankkeen tarpeellisuus.

Kuvasta 9 selviää se, että yli puolet vastanneista (60 %) oli sitä mieltä, että aiheet olivat ehdottomasti ajankohtaisia ja kahdeksan (40 %) mielestä aikalailla. Eli aiheet olivat hyvin valittu.



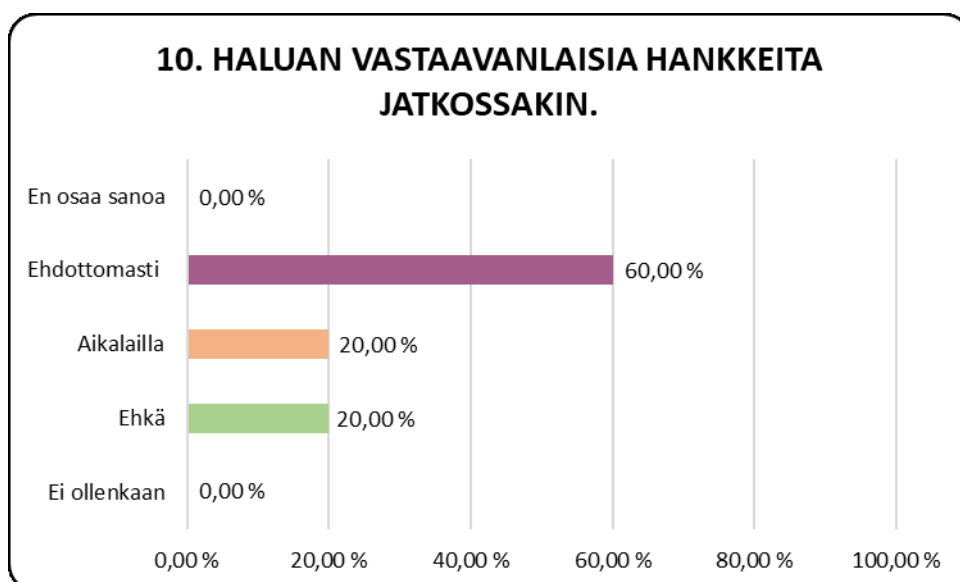
Kuva 9. Aiheiden ajankohtaisuus.

Kuvasta 10 selviää, että suurimman osan vastaajista eli 13 (65 %) ihmisen mielestä parasta oli aiheiden käytännölläisyys, aikalailla vastasi viisi (25 %) ihmistä ja kahden (10 %) mielestä ehkä.



Kuva 10. Aiheiden käytännölläisyys.

Kysymyksessä 10 keskityttiin siihen, halutaanko vastaavanlaisia hankkeita jatkossa. Vastaavanlaisia hankkeita haluaa ehdottomasti 12 ihmistä, aikalailla vastaavanlaisia hankkeita haluaa neljä ihmistä sekä ehkä vastaavanlaisia haluaa myös neljä ihmistä. Hankkeen toteutustapa oli monen mieleen.

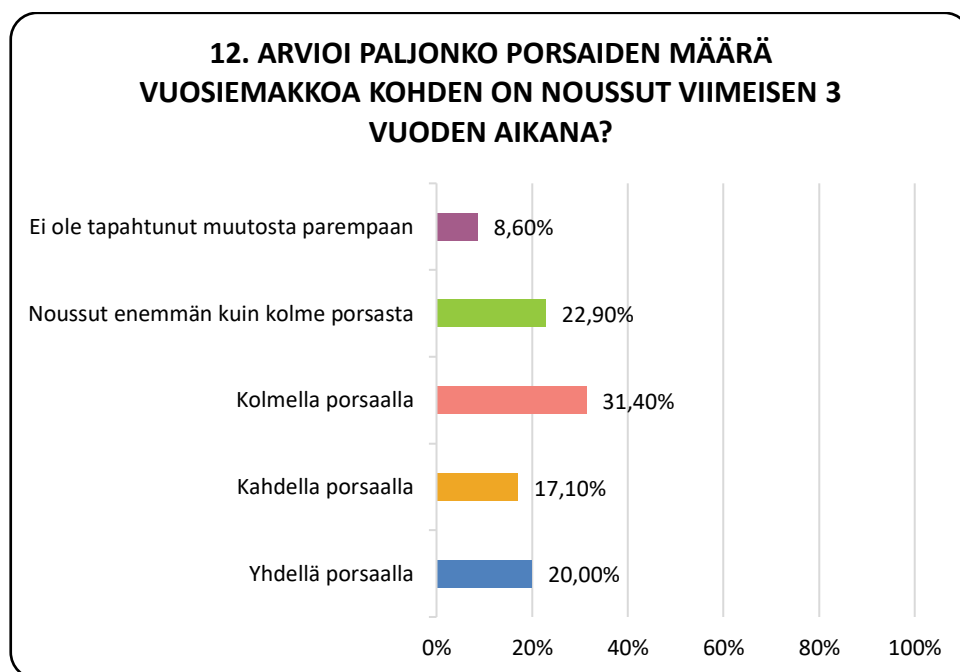


Kuva 11. Hankkeet jatkossa.

Yhdenteentoista kysymykseen sai antaa avointa palautetta hankkeesta. Tähän tuli vain neljältä eri ihmiseltä vastauksia. Yhden mielestä hanke auttoi kyseenalaistamaan omia toimintatapojaan. Toisesta kysymyksestä tuli myös palautetta, että siihen ei voinut valita kuin yhden vaihtoehdon, miten seurasi kyseistä hanketta. Myös hankkeen avoimuudesta tuli palautetta. Hanke oli avoinna kaikille, mutta silti oli koettu, että sen tiedotus tapahtumista eli ilmeisesti teemapäivistä sekä mahdollisuus osallistua

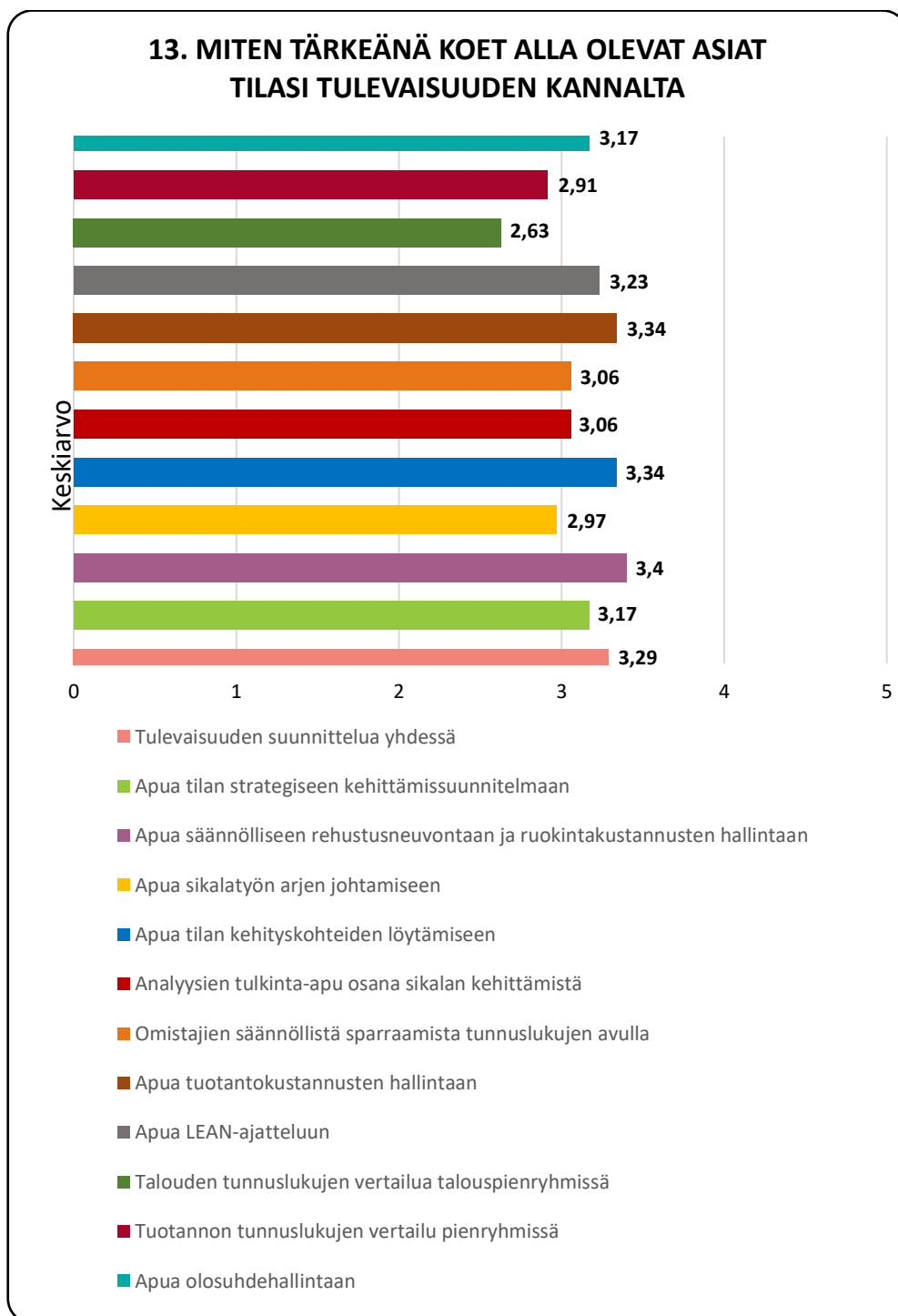
niihin oli muiden lihatalojen tuottajilla pienemmät kuin taas Atrian tuottajilla. Erityisesti pienryhmätoiminta suuntautui kokonaan Atrian tiloille. Tiloilla tehdyistä ohjauskäynneistä tuli positiivista palautetta, että ne olivat hyödyllisiä, sillä tilan ulkopuolinen henkilö näkee parannettavia asioita paremmin kuin tuottaja itse. Oli myös ollut hyödyllistä saada tietoa, kuinka samoja asioita toisilla tiloilla tehdään. Toivottiin myös, että tulevaisuudessa asioihin voisi pureutua syvällisemmin. Nyt hankkeessa käytiin melko perusasioita läpi ja oltiin myös sitä mieltä, että jos halutaan kouluttaa sekä koulututtautua, niin pitäisi saada syvällisempää osaamista ja opetusta.

Kysymykseen, jossa käsiteltiin porsaiden määrän nousua, vastasivat kaikki 35 henkilöä (kuva 12). Viimeisen kolmen vuoden aikana porsaiden määrä vuosiemakkoa kohden on noussut suurimmalla osalla vastanneista edes vähän. Kolmella (8,6 %) ei ole tapahtunut muutosta, kahdeksalla (22,9 %) on noussut enemmän kuin kolme porsasta, yhdellätoista (31,4 %) on noussut kolmella, kuudella (17,1 %) on noussut kahdella ja seitsemällä (20 %) noussut yhdellä porsaalla.



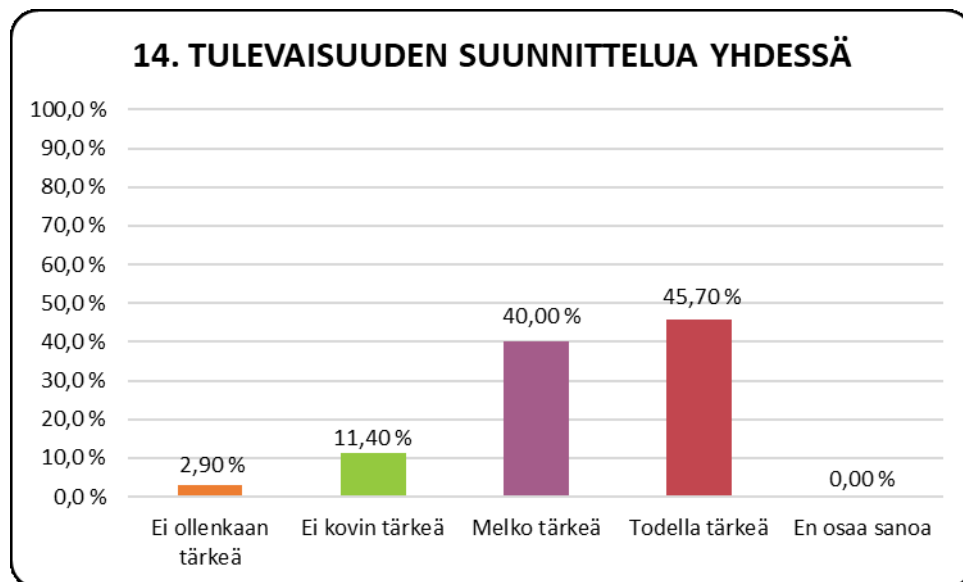
Kuva 12. Porsaiden määrän nousu vuosiemakkoa kohden.

Kuvasta 13 selviää, miten tärkeinä vastaajat pitivät seuraavia asioita tilan tulevaisuuden kannalta. Nämä eivät suoranaisesti liittyneet hankkeeseen, mutta tulevaisuuteen ja mahdollisiin tuleviin hankkeisiin/koulutuspäiviin kylläkin. Kaikkiin näihin kohtiin vastasivat kaikki kyselyn tehneet 35 ihmistä. Nämä kohdat on esitetty tarkemmin alla olevissa taulukoissa.



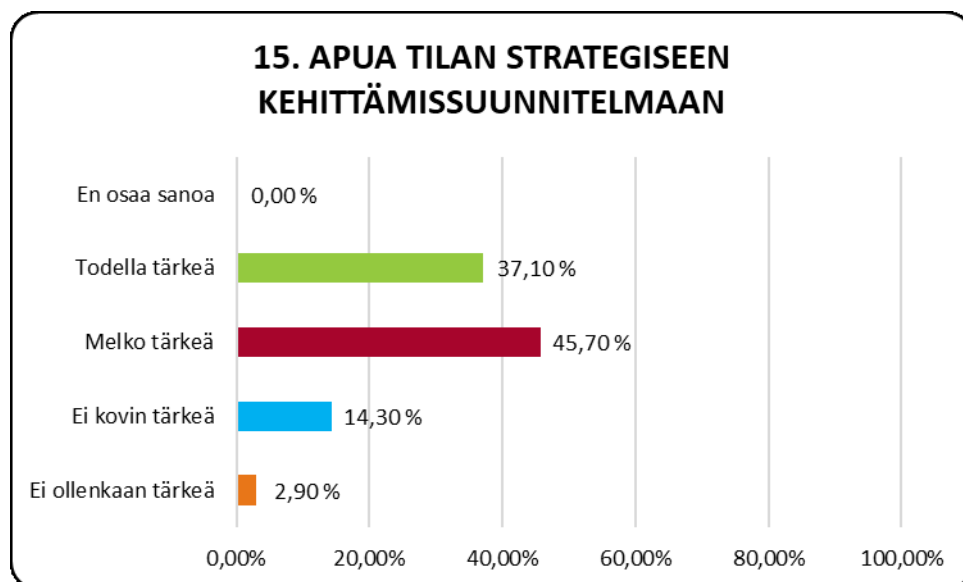
Kuva 13. Tärkeiden asioiden keskiarvo tulevaisuuden kannalta.

Kuvasta 14 selviää, että enemmistö 45,7 % vastaajista pitää todella tärkeänä tulevaisuuden suunnittelua yhdessä ja 40 % pitää melko tärkeänä. Vain 2,9 % ei pidä tätä asiaa ollenkaan tärkeänä.



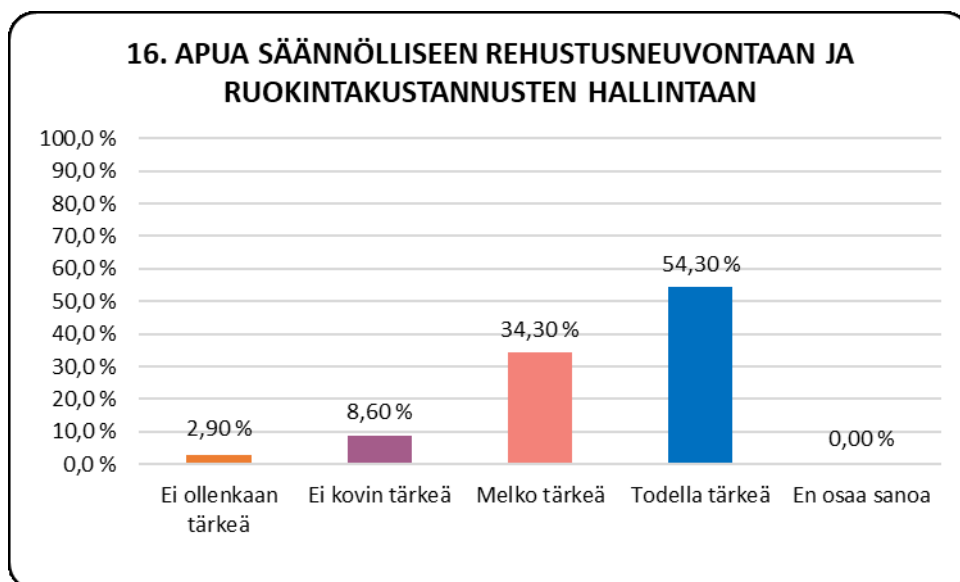
Kuva 14. Tulevaisuuden suunnittelua.

Kuvasta 15 huomaa, että suurin osa vastaajista pitää edes vähän tärkeänä sitä, että saisi apua tilan strategiseen kehittämissuunnitelmaan. Yhteensä vain kuusi ihmistä oli sitä mieltä, että ei pidä tätä kovin tai ollenkaan tärkeänä asiana.



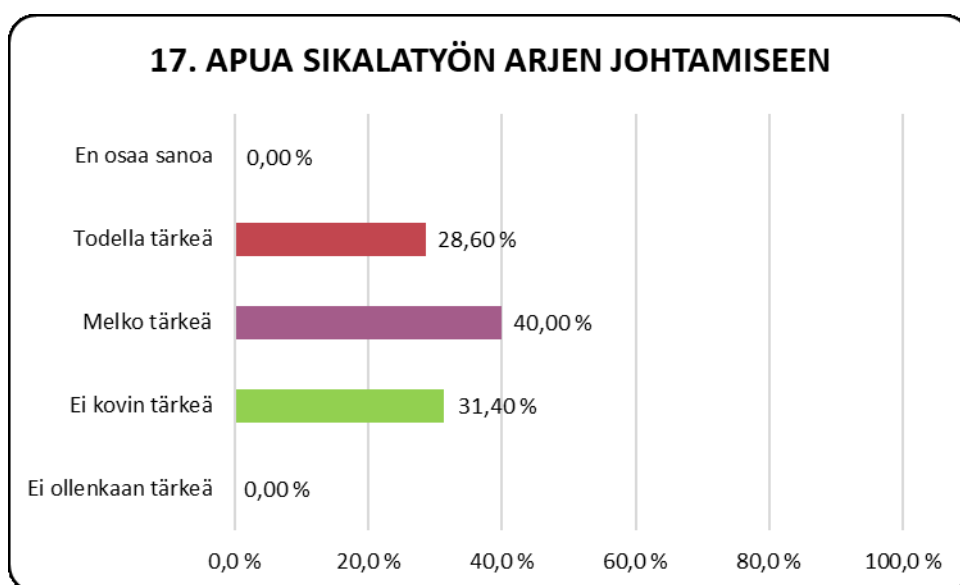
Kuva 15. Tilan strateginen kehittämissuunnitelma.

Myös säännölliseen rehustusneuvontaan ja ruokintakustannusten hallintaan apua pidetään tärkeänä (kuva 16). Todella tärkeänä tätä asiaa pitää jopa 19 ihmistä ja melko tärkeänä 12 ihmistä. Nämä ovatkin melko tärkeitä asioita kaikilla tiloilla ja suurimpia menoeriä.



Kuva 16. Rehustusneuvonta ja ruokintakustannukset.

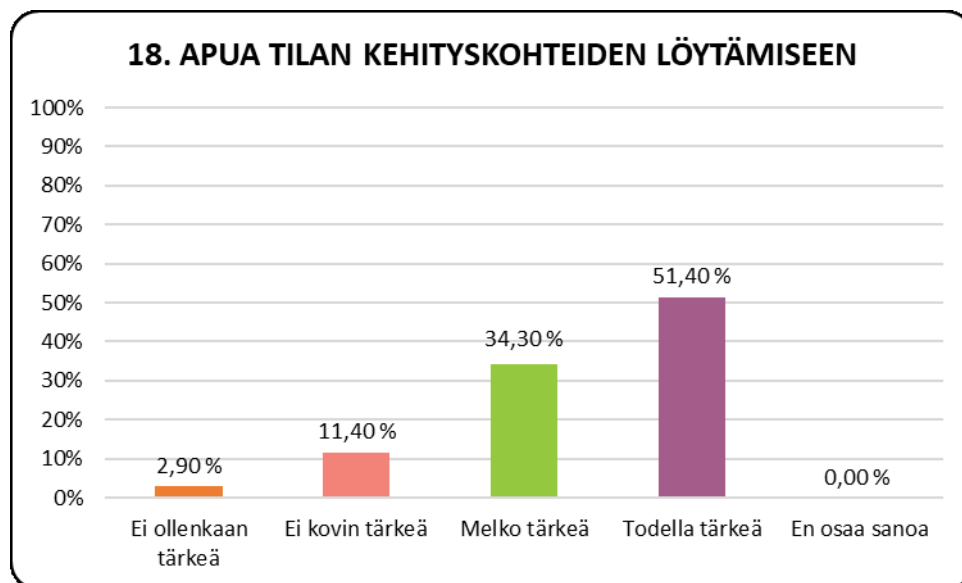
Myös apua sikalatyön arjen johtamiseen kaivataan (kuva 17). Nykypäivänä alkaa suuremmassa osassa sikaloita olla ulkopuolista työvoimaa, joten tätä asiaa pitää myös alkaa miettimään, jos ei ole sitä jo tehnyt. Melko tärkeänä tätä pitääkin 14 ihmistä ja todella tärkeänä 10 ihmistä. Yksitoista ihmistä ei pidä tätä kovin tärkeänä, mutta he voivat olla sellaisia, joilla on esimerkiksi pieni tila ja heillä ei ole ulkopuolista työvoimaa, ainakaan paljoa.



Kuva 17. Arjen johtaminen sikalassa.

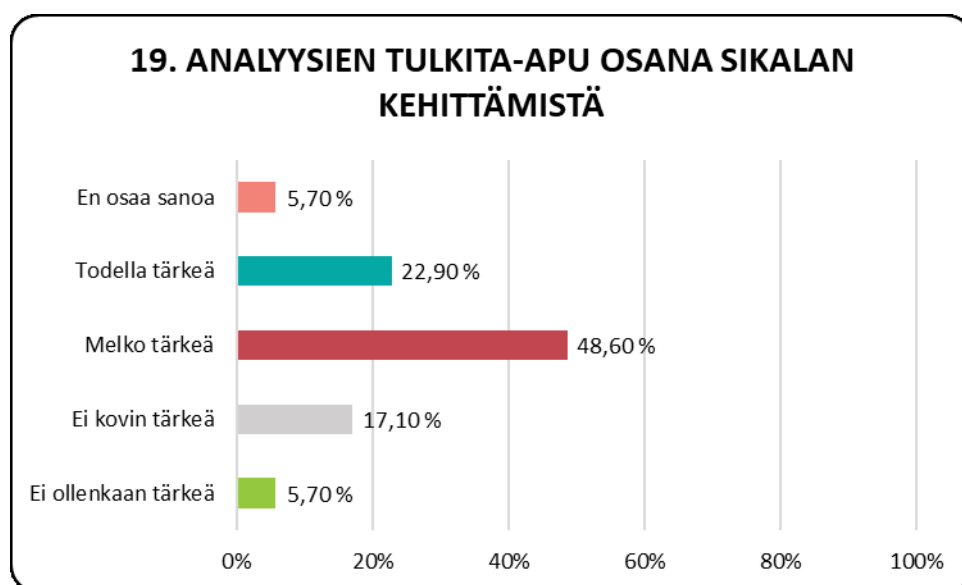
Myös suurin osa (51,40 %) vastaajista pitää todella tärkeänä sitä, että saisi apua tilan kehityskohteiden löytämiseen. Kuvan 18 mukaan vain yksi oli sitä mieltä, että ei pidä tätä asiaa ollenkaan tärkeänä. Niin sanottu tilasokeus voi olla yksi syy siihen, miksi tässä tarvitaan apua. Tilasokeus

tarkoittaa sitä, että ulkopuolinen ihminen, joka ei ole tilalla joka päivä töissä, huomaa paremmin puutteita ja kehityskohteita kuin siellä joka päivä koko ajan työskentelevä.



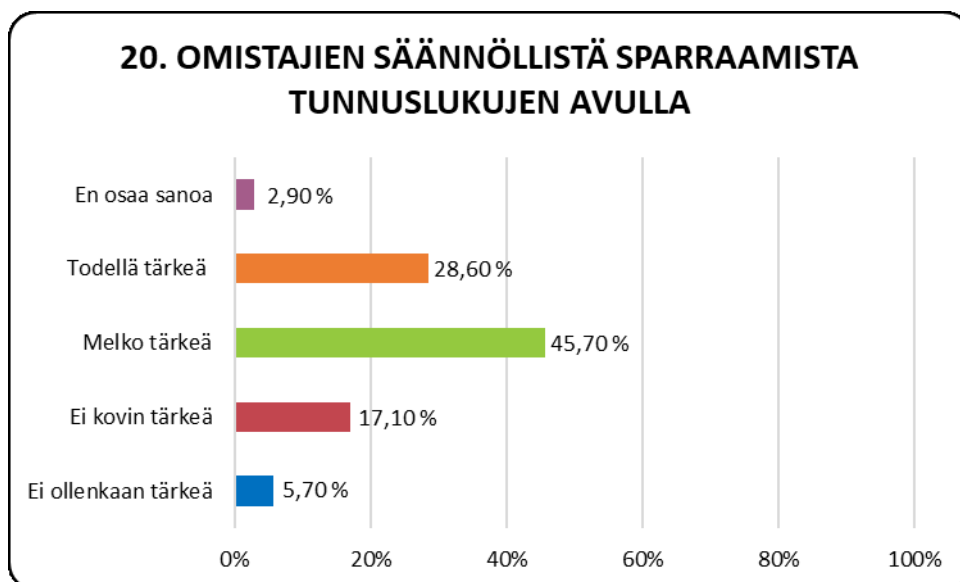
Kuva 18. Kehityskohteiden löytäminen.

Kuvasta 19 näkee, että analyysien tulkinta-apua osana sikalan kehittämistä pitää melko tärkeänä myös huomattavasti suurin osa vastaajista eli 17 ihmistä. Tämä oli ensimmäinen kysymys, johon kaikki eivät osanneet sanoa mitään ja heitäkin oli vain kaksi ihmistä.



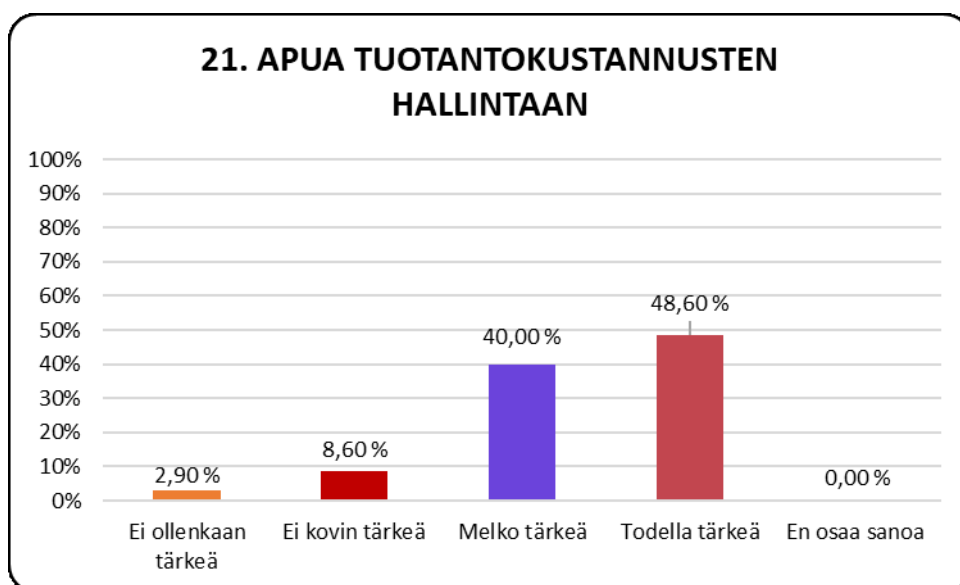
Kuva 19. Analyysien tulkinta-apu.

Omistajien säännöllistä sparraamista tunnuslukujen avulla pidettiin melko tärkeänä, näin vastasi 16 ihmistä (kuva 20).



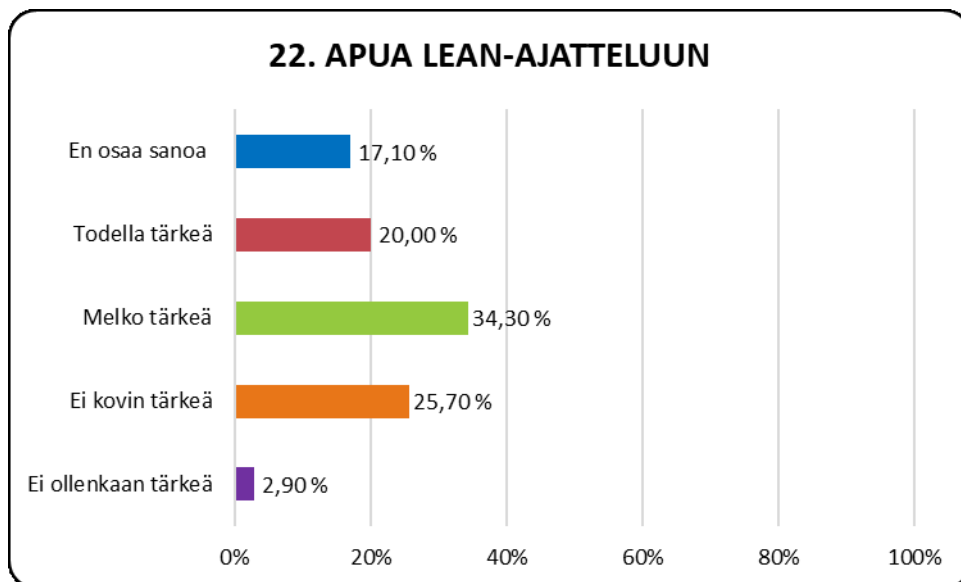
Kuva 20. Sparraamista tunnuslukujen avulla.

Tuotantokustannusten hallintaan apua piti todella tärkeänä 17 ihmistä ja melko tärkeänä 14 ihmistä (kuva 21). Vain yksi ihminen ei pitänyt tätä ollenkaan tärkeänä.



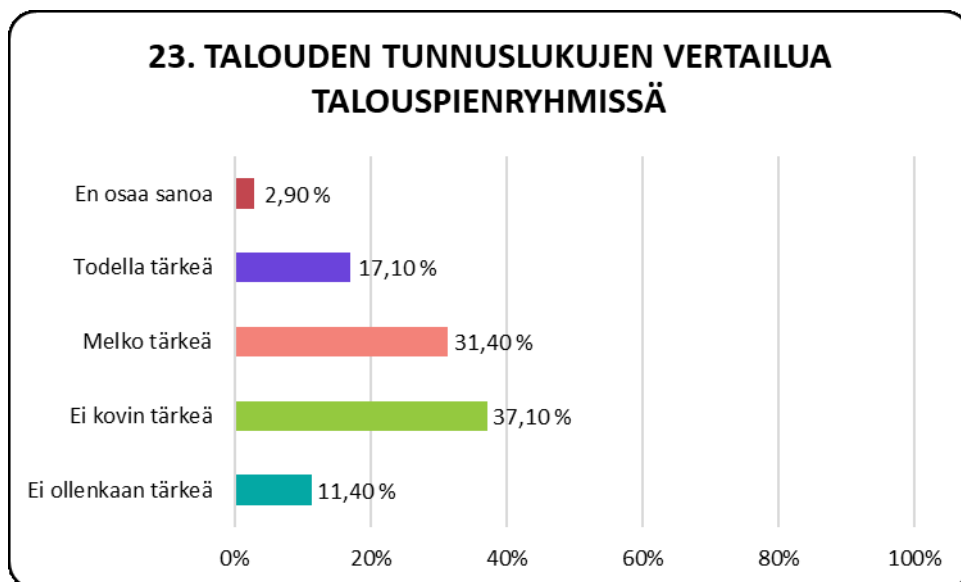
Kuva 21. Tuotantokustannusten hallinta.

Lean-ajattelussa tavoitteena on arvoa tuottavan työn lisääminen sekä turhan tekemisen poistaminen (Airila, n.d.). Apua Lean-ajatteluun halutaan myös jonkin verran (kuva 22). Osa ei kuitenkaan pitänyt tätä ollenkaan tärkeänä tai ei osannut sanoa mitään.



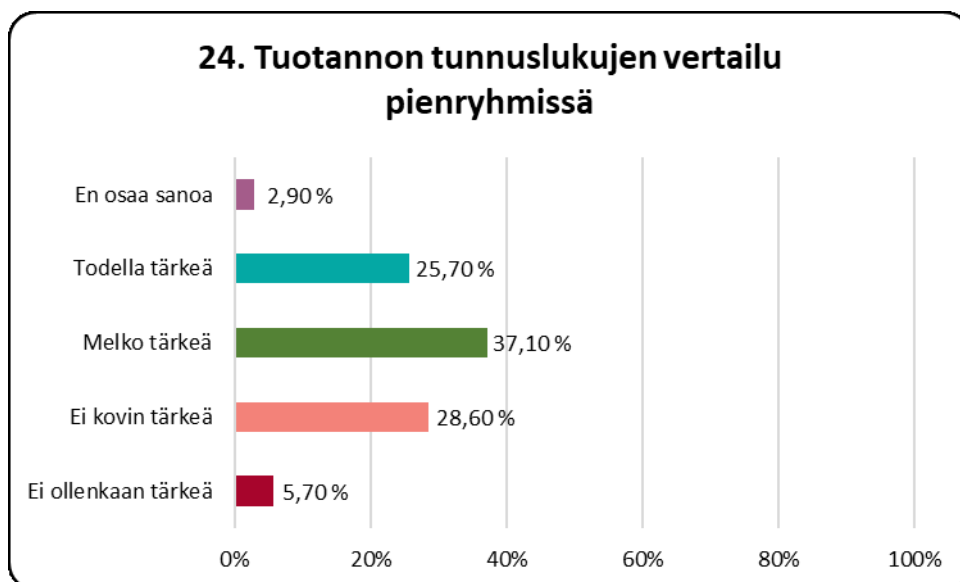
Kuva 22. Lean-ajattelua.

Kuvan 23 mukaan 13 ihmistä on sitä mieltä, että talouden tunnuslukujen vertailua pienryhmissä ei pidetä kovin tärkeänä, mutta 11 ihmisen mielestä se olisi taas melko tärkeää.



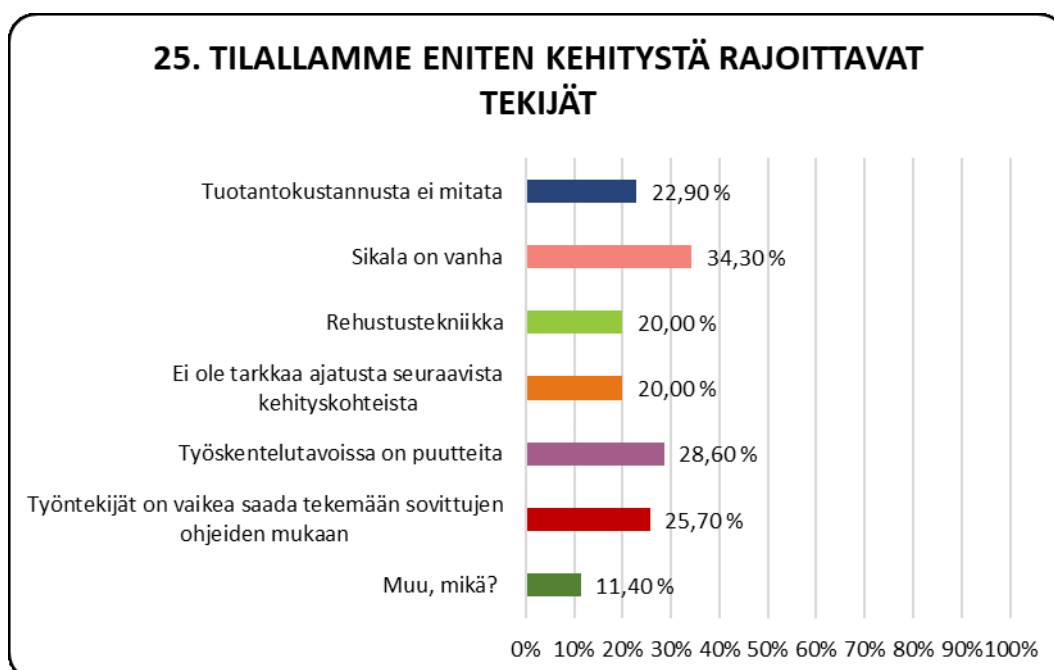
Kuva 23. Talouden tunnuslukujen vertailua.

Kuvassa 24 selvitettiin taas tuotannon tunnuslukujen vertailua pienryhmissä. Näissä ei ollut suurta eroa talouden tunnuslukujen kanssa. Kymmenen ihmistä ei pitänyt tätä kovin tärkeänä ja 13 ihmistä piti tätä melko tärkeänä.



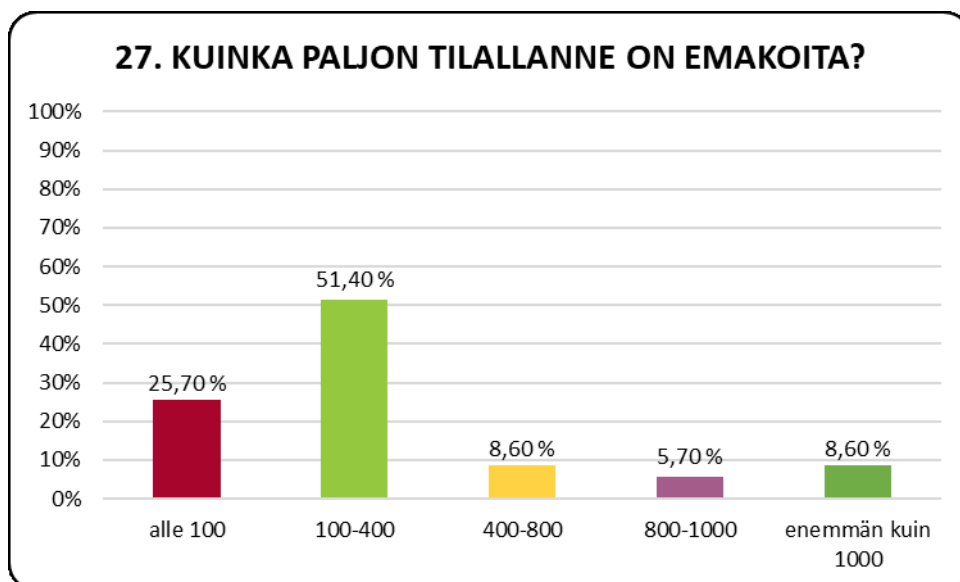
Kuva 24. Tuotannon tunnuslukujen vertailua.

Kuvasta 25 selviää, että eniten kehitystä rajoittavia tekijöitä tiloilla on se, että sikala on vanha. Toiseksi eniten kehitystä rajoittaa se, että työskentelytavoissa on puutteita.



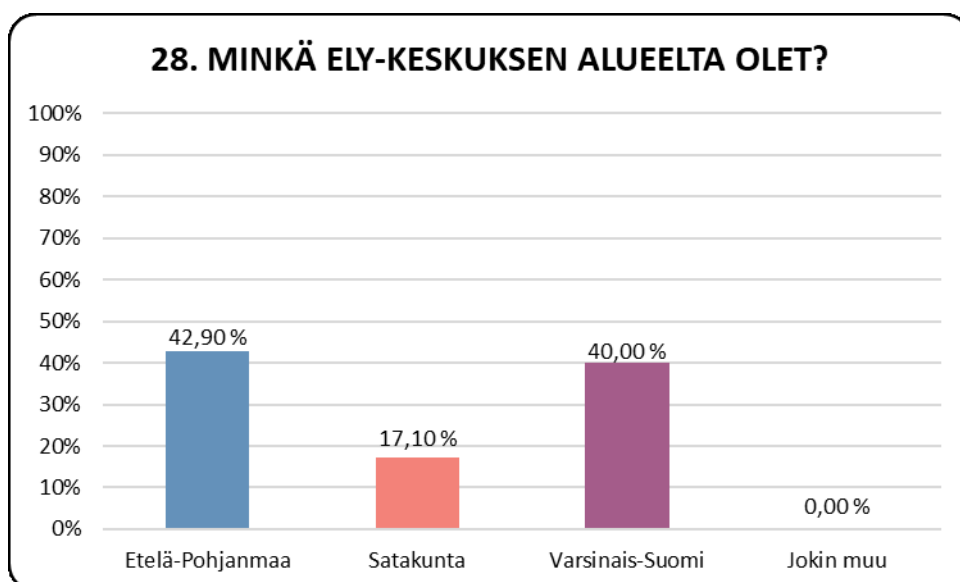
Kuva 25. Kehitystä rajoittavat tekijät.

Kuvasta 26 selviää kyselyyn vastanneiden tilojen emakkomäärät. Selvästi suurimmalla osalla vastanneista on emakoita 100-400 väliltä. Alle 100 emakon tiloja oli yhdeksän ja yli 1000 emakon tiloja oli kolme. Kaiken kokoisia tiloja siis mahtui tähän ryhmään.



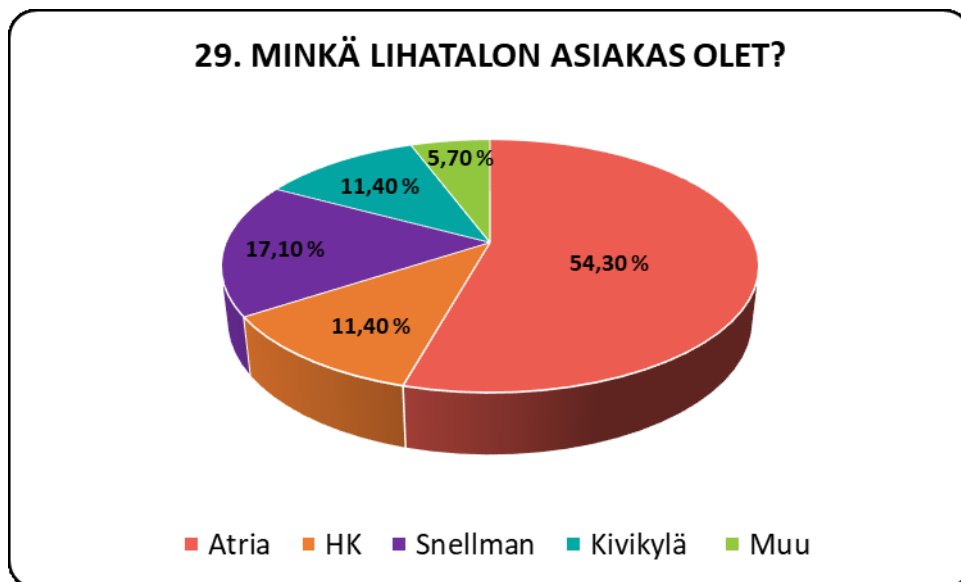
Kuva 26. Emakoiden määrä.

Suurin osa vastanneista oli Etelä-Pohjanmaalta ja toiseksi eniten Varsinais-Suomesta (kuva 27). Näillä alueilla onkin suurin osa sianlihantuottajista ja suurimmat lihatalot sijaitsevat näillä alueilla. Satakunnassa on myös paljon sianlihantuottajia, mutta selvästi vähemmän vastaajia oli sieltä alueelta. Muualta ei ollut ketään.



Kuva 27. Miltä alueelta kyselyn tekijät olivat.

Kuvasta 28 selviää, että suurin osa vastanneista oli Atrian asiakkaita. Se tietysti oli hyvin todennäköistäkin, koska tämä oli Atrian järjestämä hanke ja kysely oli suurimmaksi osaksi lähetetty Atrian tuottajille. Seuraavaksi eniten oli Snellmanin asiakkaita. HK:n ja Kivikylän asiakkaita oli yhtä paljon ja vähiten oli jonkun muun.



Kuva 28. Minkä lihatalon asiakkaita vastaajat olivat.

11 JOHTOPÄÄTÖKSET

Suomessa kaivataan koko sikaketjuun kilpailukyvyyn sekä tuotannon kannattavuuden parantumista ja kehittymistä. Uusien sikarotujen, DanAvl ja Topigs Norsvin, avulla tuottavuuden nousun pitäisi olla mahdollista. Se vaatii kuitenkin huomattavasti lisäosaamista koko tuotantoketjulta. Tällä hankkeella oli tarkoitus jakaa tiloille käytännön työhön hyviä neuvoja, joiden avulla he saisivat parempia tuotantotuloksia.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, miten tämä hanke onnistui ja millaisia hankkeita tilalliset haluavat mahdollisesti jatkossa. Tämän selvittämiseksi tein sähköisen kyselyn, joka lähetettiin Atrian järjestelmän kautta kaikille niille emakkotiloille, joiden sähköpostiosoite löytyi heidän järjestelmästänsä. Siellä oli siis muidenkin lihatalojen asiakkaiden sähköpostiosoitteita eikä pelkästään Atrian omia. Kysely lähetettiin yhteensä 280 eri sähköpostiosoitteeseen, joista eri tiloja oli 224 kpl. Joillekin tiloille oli siis useampi eri osoite.

Kyselyyn oli aikaa vastata seitsemän päivää. Vastauksia tuli yhteensä 35 kpl, mutta pelkästään tähän hankkeeseen liittyviin kysymyksiin tuli vain 20 vastausta. Ne, jotka eivät tienneet hankkeesta, eivät vastanneet siihen liittyviin kysymyksiin. Kyselyn loppuun laitettiin yleisiä kysymyksiä tulevaisuudesta, joihin vastasivat kaikki 35 henkilöä.

Hankkeella oli 19 pilottitilaa, jotka työllistyivät tästä hankkeesta melko paljon. Konsultti kävi heidän luonaan tilalla muutamia kertoja ja antoi neuvoja ja parannusehdotuksia havaitsemiinsa puutteisiin/epäkohtiin. Näiden neuvojen avulla pyrittiin nostamaan tuotantotuloksia parempaan suuntaan.

Hanke järjesti myös kaikille suunnattuja teemapäiviä. Teemapäivillä käytiin läpi ajankohtaisia asioita ja kerrottiin miten tietyt asiat tulisi tehdä ja minkälaisia vaikutuksia niillä voi olla tuotantotuloksiin. Teemapäivillä oli myös hyvää aikaa verkostoitua muiden tuottajien kanssa ja jakaa omia hyviä työtapoja muillekin.

Kyselyyn vastanneista vähän alle puolet tunsivat hankkeen ennestänsä ja heidän tiloistaan yli puolet oli hankkeen pilottitiloina. Hankkeen teemapäiville osallistui jopa 70 % vastanneista. Toiseksi eniten hanketta seurattiin niiden Facebook-sivujen kautta.

Hankkeen aiheet olivat monien kyselyyn vastanneiden mielestä tarpeellisia, ajankohtaisia, tarpeeksi käytännönläheisiä ja samantapaisia hankkeita halutaan myös jatkossa. Hyödyllisimpänä pidettiin tuotanto-ohjekortteja sekä parhaat käytännöt -teemapäiviä.

Hankkeen tärkein aihe oli kilpailukyvyyn nostaminen tiloilla ja tuotantotulosten parantaminen. Porsaiden määrä vuosiemakkoa kohden oli noussut 32 vastaajalla edes yhdellä porsaalla ja enimmillään jopa enemmän kuin kolmella porsaalla. Vain kolmella vastaajista porsaiden määrä ei ollut noussut ollenkaan.

11.1 Pohdinta

Kyselyyn olisi ehkä tullut vähän enemmän vastauksia, jos vastausaika olisi ollut hieman pidempi. Toisaalta en usko, että se olisi paljoo muuttanut lopullisia vastauksia, koska suurin osa oli kaikesta melkein samaa mieltä.

Mielestäni samantapaisia hankkeita olisi hyvä järjestää myös tulevaisuudessa, sillä kaikkien vastaajien mielestä tämä hanke onnistui kaikin puolin hyvin. Käytännönläheisyydestä pidettiin paljon ja keskittyisin myös seuraavissa hankkeissa siihen. Itse teemapäiviin osallistuneena pidin siitä, että niissä kerrottiin miten tietyt asiat voi tehdä käytännössä, mutta olisin kertonut niitä ehkä enemmän ja syvällisemmin.

Vastaustuloksien perusteella apua kaivataan eniten säännöllisessä rehusneuvonnassa sekä ruokinta- ja tuotantokustannusten hallinnassa. Toiseksi eniten tilalliset haluavat apua tilan kehityskohteiden löytämisessä. Seuraavia hankkeita järjestettäessä keskittyisin ehkä eniten näihin asioihin. Mielestäni olisi myös hyvä, jos kaikki halukkaat saisivat tilalleen kehityskohteiden löytämiseen apua esimerkiksi niin, että muutama alan asiantuntija kävisi vierailulla tiloilla ja antaisi siellä vinkkejä muun muassa työtapoihin ja -menetelmiin. Voisi myös järjestää esimerkiksi yhteisiä vierailuja toisten sikaloihin, koska niissä näkee paljon uusia asioita ja työtapoja ja niitä voi sitten jokainen soveltaa omiin sikaloihin sopiviksi. Vierailut ovat ehkä hieman vaativia järjestää, mutta luulen, että niihin olisi innokkaita osallistujia.

Tuottajia voisi myös kiinnostaa opintomatka esimerkiksi tanskalaiseen sikalaan. Olisi hyvä, jos tuottajat näkisivät, miten asiat oikeasti tehdään isossa hyvin tuottavassa sikalassa. Sieltä jokainen voisi poimia omaan sikalaan sopivia työtapoja ja muunnella niitä itselleen omaan sikalaan sopiviksi. Moni varmasti tekee omassa sikalassaan paljon niin sanotusti turhaa työtä ja tuottajat eivät välttämättä itse edes tajua sitä, koska he ovat tottuneet tekemään kyseiset asiat aina niin. Työtapoihin on siis tottunut ja enää ei itse edes ajattele mitä tekee. Isoissa sikaloissa työvaiheet on varmasti suunniteltu paremmin ja niin sanotut turhat työt ja työvaiheet on koitettu minimoida mahdollisimman vähäisiksi, koska työtä on muutenkin paljon. Pienemmissä sikaloissa asiat tehdään välillä ehkä liian monimutkaisesti. Tuottajien kiinnostusta opintomatkoihin ja vierailuihin tulisi kartoittaa.

LÄHTEET

Airila, M. (n.d.). Talentree. Mitä on lean? Leanisti kohti yhä sujuvampaa työtä. Blogijulkaisu. Haettu 25.5.2019 osoitteesta <https://talentree.fi/blogi/mita-on-lean/>

A-Tuottajat. (n.d.). Hankesuunnitelma. A-Tuottajat intranet. Haettu 19.2.2019.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. (2017). Euroopan maaseutu rahasto. EU-rahoitus. Haettu 2.11.2018 osoitteesta <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/euroopan-maaseuturahasto>

Finnpig. (n.d.). Eläinaines. DanAvl. Haettu 21.4.2019 osoitteesta <http://www.finnpig.fi/elainaines/danavl/>

Finnpig. (n.d.). Eläinaines. Topigs Norsvin. Haettu 21.4.2019 osoitteesta <http://www.finnpig.fi/elainaines/topigs-norsvin/>

Jormanainen, N. (2019) Lihakeskusliitto ry. Uusi tutkimus lihaketjun kilpailukyvyistä - yrityksen kannattavuus mitataan kasvussa. Haettu 25.5.2019 osoitteesta <https://www.lihakeskusliitto.fi/fi/uusi-tutkimus-lihaketjun-kilpailukyvyista/>

MTK. (2017). Suomalaisen sianlihantuotannon strategia 2017-2030, pdf. MTK Lihavalio-kunnan toimeksianto. Sianlihantuotannon näkymät ja tavoitteet. Haettu 29.10.2018 osoitteesta https://www.mtk.fi/maatalous/maatalous_suomessa/sianlihantuotanto/fi/FI/suomalaisen_sianlihantuotannon_strategia_2017-2030/files/97779314660803389/default/Suomalaisen_sianlihantuotannon_strategia_2017-2030.pdf

Niemi, J. (n.d.). MTK. Suomalaisen lihaketjun kannattavuus ja kansainvälinen kilpailukyky, pdf. Haettu 24.5.2019 osoitteesta <http://www.mtt.fi/wwwdoc/asianapihvi/kannattavuus-%20kilpailukyky-yrki-niemi.pdf>

Rakennerahastot. (2018). Hakijalle. Millainen hanke voi saada rahoitusta? Haettu 29.10.2018 osoitteesta <http://www.rakennerahastot.fi/millainen-hanke-voi-saada-rahoitusta->

Turun Sanomat. (2019). Luke: Sikatilojen määrä väheni, luomumunien tuotanto kasvoi reippaasti. Haettu 26.5.2019 osoitteesta <https://www.ts.fi/uutiset/kotimaa/4496944/Luke+Sikatilojen+maara+vaheni+luomumunien+tuotanto+kasvoi+reippaasti>

HAASTATTELUT

Immonen, N. Atria Sika kehityspäällikkö. Atria/A-Tuottajat. Haastateltu sähköpostitse 28.5.2019.

Pirttikoski, T. Satafood Kehittämisyhdistys ry. Haastateltu sähköpostitse 5.9.2018.

Övermark, M. Sikatilojen asiakkuuspäällikkö. Atria/A-Tuottajat. Haastateltu sähköpostitse 18.4.2019.

KYSYMYKSET TILOILLE

1. Onko hanke sinulle tuttu?
 - Kyllä
 - Ei

2. Miten seurasit hanketta?
 - Seurasin hankkeen Facebook-sivuja
 - Seurasin atriatuottajat.fi -nettisivuja
 - Tilaltamme osallistuttiin teemapäiviin
 - Kuulin hankkeesta tuttavilta
 - Luin lehdestä

3. Hyödyllisintä oppimisen kannalta hankkeessa oli?
 - Työntekijöille suunnatut englanninkieliset pienryhmäpäivät
 - Englanninkieliset tuotanto-ohjekortit
 - Tuotanto-ohjekortit
 - Parhaat käytännöt -teemapäivät
 - Pienryhmät
 - Parhaat käytännöt -video

4. Oliko tilanne hankkeen pilottitilana?
 - Kyllä
 - Ei

5. Koin että hankkeessa tuotetusta tiedosta oli apua välikasvattamon kilpailukyvyn parantamisessa?
 - Ei lainkaan
 - Hyvin vähän
 - Jonkin verran
 - Paljon
 - Hyvin paljon

6. Yleisiä mielipiteitä hankkeista?
 - Haluan vastaavanlaisia hankkeita jatkossakin
 - Parasta oli aiheiden käytännönläheisyys
 - Hankkeen aiheet olivat ajankohtaisia
 - Hanke oli mielestäni tarpeellinen

7. Arvioi paljonko porsaiden määrä vuosiemakkoa kohden on noussut viimeisen 3 vuoden aikana?
 - Yhdellä porsaalla
 - Kahdella porsaalla
 - Kolmella porsaalla
 - Noussut enemmän kuin kolme porsasta
 - Ei ole tapahtunut muutosta parempaan

8. Miten tärkeänä koet alla olevat asiat tilasi tulevaisuuden kannalta?
- Apua olosuhdehallintaan
 - Tuotannon tunnuslukujen vertailu pienryhmissä
 - Talouden tunnuslukujen vertailu pienryhmissä
 - Apua LEAN-ajatteluun
 - Apua tuotantokustannusten hallintaan
 - Omistajien säännöllistä sparraamista tunnuslukujen avulla
 - Analyysien tulkinta-apu osana sikalan kehittämistä
 - Apua tilan kehityskohteiden löytämiseen
 - Apua sikalatyön arjen johtamiseen
 - Apua säännölliseen rehustusneuvontaan ja ruokintakustannusten hallintaan
 - Apua tilan strategiseen kehittämissuunnitelmaan
 - Tulevaisuuden suunnittelua yhdessä
9. Avoin palaute hankkeesta
10. Kuinka paljon tilallanne on emakoita?
- alle 100
 - 100-400
 - 400-800
 - 800-1000
 - enemmän kuin 1000
11. Minkä ELY-keskuksen alueelta olet?
- Etelä-Pohjanmaa
 - Satakunta
 - Varsinais-Suomi
 - Jokin muu
12. Minkä lihatalon asiakas olet?
- Atria
 - HK
 - Snellman
 - Kivikylä
 - Muu

Lopuksi sai laittaa puhelinnumeronsa, mikäli halusi osallistua arvontaan.