



SAVONIA

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
LUONNONVARA- JA YMPÄRISTÖALA

YLÄMAANKARJATILOJEN YHTEISTYÖN KEHITTÄMINEN POHJOIS-SAVOSSA

TEKIJÄ: Riikka Kettunen LM13S1

Koulutusala Luonnonvara- ja ympäristöala	
Koulutusohjelma/Tutkinto-ohjelma Agrologin tutkinto-ohjelma	
Työn tekijä(t) Kettunen Riikka	
Työn nimi Ylämaankarjatilojen yhteistyön kehittäminen Pohjois-Savossa	
Päiväys	3.4.2017
Sivumäärä/Liitteet	50/2
Ohjaaja(t) Aria Korhonen, Heli Wahlroos ja Pirjo Suhonen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Mervi Metros, Virtala Highland	
Tiivistelmä	
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää pohjoissavolaisten ylämaankarjatilallisten yhteistyöhalukkuutta kyselytutkimuksen avulla, jonka myötä tilayhteistyö voitaisiin edesauttaa.</p> <p>Työn toimeksiantajana toimii Virtala Highlandin yrittäjä Mervi Metros ja aiheen ideoi Savonia-ammattikorkeakoulussa kotieläintuotannon lehtorina toiminut Arja Korhonen.</p> <p>Työ jakautuu kahteen osioon. Ensimmäisessä osiossa tarkastellaan kirjallisuuden kautta ylämaankarjan kasvatusta, rodun ominaisuuksista lihantuotannossa ja kerrotaan Suomessa toimivasta rotua edustavasta Suomen Highland Cattle Societyn toiminnasta. Teoriaosiossa selvitetään, millaista tilayhteistyötä Suomessa harjoitetaan tilojen välillä ja millaisia tutkimuksia tilayhteistyöstä on tehty. Osiossa on myös haastateltu kuutta tilallista ja yhtä hanketyöntekijää tilayhteistyön toimivuudesta heidän yhteistyökonsepteissaan.</p> <p>Toisessa osiossa laadittiin ja toteutettiin kyselytutkimus pohjoissavolaisille ylämaankarjatilallisille. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää tilallisten mielipiteitä tilayhteistyöstä ja mahdollisista toteutustavoista Pohjois-Savon alueella. Tutkimuksessa saatuja tuloksia verrattiin kirjallisuuteen, jolloin ilmeni, että tilallisilla oli samankaltainen käsitys tilayhteistyön tuomista positiivista asioista ja haasteista, kuin kirjallisuudessa oli ilmennyt.</p> <p>Tutkitut tilat olivat kiinnostuneita etenkin lihanmarkkinointiyhteistyöstä, josta olisi alueella apua teuraseläinten liikkuvuudessa ja lihan myynnin volyymin parantamisessa. Lihasonnien yhteiskasvatuksella tilalliset halusivat helpottaa eri eläinryhmien hoitoa ja ruokintaa. Tilalliset olivat kiinnostuneita myös eläinten kuljetukseen ja hoitoon liittyvän kaluston yhteisomistuksesta. Tilalliset olivat kiinnostuneita tilayhteistyötä käsittelevistä koulutuksista.</p> <p>Tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää mahdollisessa jatkotutkimuksessa, jossa tilayhteistyö käynnistettäisiin konkreettisesti. Ylämaankarjankasvattajille voitaisiin järjestää tilayhteistyötä käsittelevä koulutus, jossa keskusteltaisiin, kuinka tilayhteistyötä lähdetäisiin kehittämään Pohjois-Savon alueella. Aktiivisen ylämaankarjankasvattajaryhmän kautta tilayhteistyö voisi lähteä kehittämään alueelle.</p>	
Avainsanat ylämaankarja, tilayhteistyö, lihantuotanto, markkinointiyhteistyö	

Field of Study Natural Resources and the Environment			
Degree Programme Degree Programme in Agriculture and rural Industries			
Author(s) Kettunen Riikka			
Title of Thesis Improving co-operation between Highland cattle farms co-operating in Northern Savo			
Date	3.4.2017	Pages/Appendices	50/2
Supervisor(s) Arja Korhonen, Heli Wahlroos ja Pirjo Suhonen			
Client Organisation /Partners Mervi Metros, Virtala Highland			
<p>Abstract</p> <p>The aim of the thesis is to find out Northern Savo's Highland cattle breeders interest in co-operation. The aim of the survey is to promote the co-operation between the farms in the area.</p> <p>The thesis is divided in two parts. The first literary part includes information about the Highland cattle breed, how to raise it and what kind of breed the Highland is in meat production. There is information about Finnish Highland Cattle Society and how it works to improve Highland cattle breeding in Finland. In the written part, there is information about farm co-operation in Finland and what kind of re-search there is about farm co-working. There are six different farmer interviews and experts who have been creating farm co-operation. Six farmers and one expert has been interviewed concerning the functionality of farm co-operation.</p> <p>The second part of the thesis is about the survey. The aim of the survey was to find how what farmers feel about farm co-operation and how it could be developed in the Northern Savo region. Findings of the survey were compared to the literary research. There were similarities between these findings.</p> <p>The research showed that seven of the eight farms in Northern Savo region are interested in farm co-operation in meat marketing, which would help the transport of the slaughter animals and improve meat selling. Farms are interested in raising bulls together to slaughter, which would benefit the feeding and the caretaking of the animals. Farmers are also interested in owning farm equipment together. That would help transporting and caretaking of the animals. Farmers are also interested in seminars that would spread information about farm co-operation.</p> <p>The research information can be used in further, researches concerning how to establish real farm co-operation. There could be a seminar where all Northern Savo Highland cattle breeders could take part in. The seminar could include a discussion about farm cooperation and how to develop it in the Northern Savo region. An active Highland cattle breeder group would be able to kick-start farm co-operation in the area.</p>			
Keywords highland cattle, farm co-operation, meat production, marketing co-operation			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	YLÄMAANKARJA ELI HIGHLAND CATTLE	6
2.1	Ylämaankarjan lihantuotanto.....	8
2.2	Ylämaankarjan jalostus.....	10
2.3	Suomen Highland Cattle Club ry	11
3	TILAYHTEISTYÖ	13
3.1	Pellervon Taloustutkimus tilayhteistyöstä.....	14
3.2	Sopivia tilayhteistyömuotoja lihankarjan kasvatukseen	14
4	ESIMERKKEJÄ TILAYHTEISTYÖSTÄ.....	17
4.1	Hyvätuuli Highland Ranchising-konsepti	17
4.2	Finn Angus Osuuskunta	19
4.3	Markkinointiyhteistyö Laidun Hereford Oy.....	20
4.4	Leader-hanke: pop-up -lähiruokatapahtumahanke	22
4.5	Sonnien loppukasvatus Tuomolan karjatilalla	24
4.6	Pienteurastamo Polvijärven Liha-aitta Oy.....	24
4.7	Peltoyhteistyörinki Koskelon maitotilalla ja Wehmaan kartanolla	25
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	26
5.1	Tutkimusmenetelmät.....	26
5.2	Tutkimusmenetelmän luotettavuus	26
5.3	Tutkimuksen aineiston kerääminen.....	27
5.4	Tutkimuksen kysymykset	28
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	29
6.1	Tutkimuksen analysointi	29
6.2	Tutkimuksen vertailua tilojen kasvatusajan mukaan	34
6.3	Tutkimuksen vertailua tilojen tuotantosuunnan mukaan	35
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	36
8	PÄÄTÄNTÖ	38
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT	39
	LIITE 1: SAATEKIRJE	43
	LIITE 2: KYSELYLOMAKE.....	44

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on ylämaankarjatilojen yhteistyön kehittäminen Pohjois-Savossa. Opinnäytetyön toimeksiantajan toimii Virtala Highland yrittäjä Mervi Metros, hänen mukaansa muun muassa lihan markkinointiyhteistyölle on tarvetta Pohjois-Savossa. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää kyselytutkimuksen avulla pohjoissavolaisten ylämaankarjatilallisten yhteistyöhalukkuutta.

Yhteistyöllä tarkoitetaan, että yhteistyön molemmat osapuolet sitoutuvat samoihin päämääriin, näkevät yhteistyössä yhteisiä tavoitteita ja sitoutuvat näihin tavoitteisiin. Tilayhteistyöllä on mahdollista luoda hyviä tuotanto-, hankinta-, markkinointi- ja työketjuja. Yhteistyö tai yhteistoiminta tarjoaa yksittäiselle tilalle lukuisia yhteistyövaihtoehtoja, joilla tilallinen pystyy kehittämään maatilayrityksensä toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä.

Ylämaankarja on kotoisin Skotlannista ja rotu on soveltunut elämään karussa ympäristössä. Suomessa on Suomen highlang cattle clup ry:n mukaan 252 kasvattajaa ja 14 000 ylämaankarjan nautaa, mutta osa kasvattajista ei kuulu yhdistykseen, joten eläinten todellista lukumäärää ei ole saatu selville. Ylämaankarjaa lauma laidunnetaan läpivuoden ulkona ja ne syövät pääasiassa korsirehua. Eettisen kasvatuksen vuoksi rotua tulisi tuoda esille enemmän, sillä nykypäivänä eettisesti kasvatettu lähiruoka on kuluttajien suosiossa.

Ylämaankarjan kasvattajille tilayhteistyö toisi mahdollisuuden luoda hyviä markkinointi- hankinta- ja tuotanto yhteistyö menetelmiä. Ylämaankarjan lihan markkinoinninvolyymien parantaminen yhteistyön avulla Pohjois-Savon alueella mahdollistaisi markkinoinnin suuntaamisen esimerkiksi Etelä-Suomeen, josta löytyvät potentiaaliset erikoislihan ostajat. Hankintayhteistyöllä tilalliset voisivat hankkia yhdessä erinäisiä tuotantotarvikkeita, joiden vuotuinen käyttöprosentti yksittäisellä tilalla on pieni. Tällaisten tuotantotarvikkeiden yhteishankinnalla saadaan kustannussäästöjä tilallisten hankintoihin. Tuotantoyhteistyön avulla tilalliset voisivat järjestää eläinten kasvatuksen tilojen välillä, niin että eri kasvatus-ryhmien hoito ja ruokinta helpottuisivat. Tilayhteistyö verkostoisi ylämaankarjan kasvattajia, ja näin saataisiin luotua hyvä tukiverkosto, jossa tieto ja taito siirtyisivät kasvattajalta toiselle. Ylämaankarjaa kasvatetaan laajalti ympäri Suomen ja esimerkiksi vuonna 2016 Pohjois-Savossa oli Mtech Digital Solutions Oy:n mukaan 65 ylämaankarjatilallista.

Opinnäytetyön aihe ylämaankarjatilojen yhteistyön kehittäminen on mielenkiintoinen, sillä vanhempani kasvattavat ylämaankarjaa ja ovat tehneet tilayhteistyötä toisen tilallisen kanssa sonnien kasvattamisen osalta jo kolmen vuoden ajan. Tilayhteistyö on helpottanut kotitilani laidunnus- ja talvitarhausstrategiaa huomattavasti. Ylämaankarja elää luonnonmukaisesti laumassa laidunnaen, mikä on mielestäni paras tapa tuottaa puhdasta, eettisesti kasvatettua lihaa. Ollessani harjoittelussa Englannissa ylämaankarjatilalla, kiinnostukseni rotua kohtaan kasvoi entisestään.

2 YLÄMAANKARJA ELI HIGHLAND CATTLE

Highland Cattle, ylämaankarja eli Kyloe on vanha nautakarjarotu, joka on kehittynyt vuosisatojen ajan Skotlannin länsirannikon saaristossa ja ylämailla. Eläimille on jalostunut vuosisatojen saatossa erinomainen ravinteenottokyky, jonka ansiosta ne selviytyvät karussakin ympäristössä. Vuonna 1993 ensimmäiset rodun edustajat saapuivat Suomeen Brandensteinien tilalle Sallaan. (Aarnio ja Palonen, 1999, s. 3.) Ylämaankarjaa kasvatetaan ympäri Suomen. Eläimiä pidetään ulkona läpi vuoden, kesäisin laiduntaen vapaasti laumoissa ja talvisin karkearehulla ruokittuna. Suomen sääolot ja vuodenaikojen vaihtelu tuovat oman haasteensa rodun kasvatukseen. Eläimet tarvitsevat sulaa juomavettä, riittävän suojan epäsuotuisia sääoloja vastaan tai suojaisan metsän, jonne voi laittaa kuiviketta. Eläimet tarvitsevat myös ruokintapaikat ja makuualueet, joissa syödä ja levätä rauhassa. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.)

Rotu suhteellisen pienikokoinen verrattuna muihin Suomessa kasvatettaviin nautarotuihin. Aikuinen lehmä painaa noin 400-600 kilogrammaa ja täysikasvuinen sonni noin 700-1 000 kilogrammaa. Ylämaankarjan säkäkorkeus vaihtelee 120-160 senttimetrin välillä. Rodun ominaisuuksiin kuuluvat helpot poikimiset, sillä vasikat painavat syntyessään noin 23-30 kilogrammaa. (Aarnio ja Palonen 1999, s. 8-9.) Rotu on hidaskasvuinen, minkä vuoksi ylämaankarjan hiehot astutetaan 2-3 -vuotiaina. Rotu on kestävä ja pitkäikäinen; hyvä emolehmä voi elää jopa 20-vuotiaaksi. (Niskanen 2006, s. 25.)

Ylämaankarjalla on pitkä, tuuhea ja kaksikerroksinen turkki, jossa on tiivis pohjavilla (Niskanen 2006, s. 24; Aarnio ja Palonen 1999, s. 7). Kookkaat, iän myötä kruunumaisiksi kasvavat sarvet ovat rodulle ominaiset. Ylämaankarjassa on useita värimuotoja, joista yleisimmät ovat punainen ja keltainen. (Aarnio ja Palonen 1999, s. 7.) Keltainen värimuoto ja rodulle tyypilliset sarvet (kuva 1).



KUVA 1. Keltainen ylämaankarjan lehmä kruunumaisine sarvineen (Kettunen 2012–05-06).

Muita ominaisia värejä ylämaankarjalle ovat brindle (punainen pohjaväri mustin juovin), dun (harmahtava), valkoinen ja musta (Aarnio ja Palonen 1999, s. 7). Alkuperäiseltä väriltään rotu on ollut täysin musta. Rotu sai kaikki värimuunnelmansa 1700-luvun jälkeen, jolloin se risteytettiin shorthorn-rodun kanssa (Haley, 2017.)

Ylämaankarja soveltuu tiloille, joilla pyritään hyödyntämään tilan luonnonlaitumia ja joutomaita sekä tiloille, jotka pyrkivät vaalimaan maisemallisia arvoja, ja joille heinän tuottaminen on kannattavaa tai sen ostaminen on taloudellisesti järkevää. Rotu sopii erinomaisesti tiloille, jotka haluavat tuottaa luonnonmukaista ja korkealaatuista lihaa. (Aarnio ja Palonen 1999, s. 3.) Pohjois-Savossa on laajaa nurmirehunviljelyä, joka mahdollistaa karkearehun tuotannon. Luonnonvarakeskuksen tilaston mukaan kuivaheinän korjuuala vuonna 2016 oli 6 700 hehtaaria Pohjois-Savossa ja hehtaarisato 3 970 kilogrammaa per hehtaari. (Luke, 2016.)

Ylämaankarjalle soveltuvaa laidunmaata, kuten luonnonniittyjä, luonnonlaitumia ja metsälaitumia on Pohjois-Savon alueella runsaasti; vuoden 2016 tukihakemusten mukaan noin 1 145,45 hehtaaria. Laidunmaaksi soveltuvaa alaa on todellisuudessa enemmän, sillä kaikkia em. alueita ei todennäköisesti kirjata tukihakemuksiin. (Koukkari, 2017; Nykänen, 2017; Ruotsalainen, 2017.) Viimeisimmän valtakunnan metsien inventoinnin mukaan Pohjois-Savossa oli metsämaata 1 346 000 hehtaaria, kitumaata 18 000 hehtaaria ja peltojen sisäistä joutomaata (yli 3 metrisiä pelto-ojia tai muita pellon reuna-alueita) 7 000 hehtaaria. Tuotannosta pois jäänyttä peltoa on 11 000 hehtaaria, joista 4 000 on kirjattu metsittymässä olevaksi. Loppuala on vielä melko pusikoitumatonta. Hakamaiksi ja luonnonniityiksi tai -laitumiksi kirjattua alaa on 6 000 hehtaaria. (Mikkola, 2017.)

Rotu ei sovellu kasvatettavaksi sisällä tuotantorakennuksissa, ahtaissa ulkotahoissa tai pihatto-olosuhteissa. Ylämaankarjalla on paksu nahka ja kaksikerroksinen turkki, joka on kehittynyt suojaamaan eläintä karuissa olosuhteissa. Eläin hikoilee sisätiloissa, joten esimerkiksi karjanäyttelyissä käytetään tuulettimia. Rodun kookkaat sarvet hankaloittavat myös eläinten pitoa sisätiloissa, eikä sarvia ei ole pyritty jalostuksella poistamaan. Laumassa vallitsee tarkka laumahierarkia. Kaikki naudat eivät ruokaile ja lepää samassa paikassa, sillä alempiarvoiset eläimet pyrkivät karttamaan ylempiarvoisia lajitovereitaan. Pihatto-olosuhteissa tai ahtaissa tarhaolosuhteissa eläimet voivat loukkaantua koetellessaan arvojärjestystään. Niillä täytyy olla riittävästi tilaa, jotta jokainen lauman jäsen pääsee ruokailemaan ja lepäämään rauhassa. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.)

Maataloustukijärjestelmä luo haasteita kasvattajalle. Ylämaankarjan osalta ei myönnetä naudanhyvintikorvauksia 4 § kohdista 5-8, sillä eläimiä pidetään ulkona ympärivuorokautisesti. Emolehmätilat eivät yleisesti saa 4 § 2-3 korvauksia. Naudanhyvintikorvauksen kohdat ovat:

- 2) vasikoiden pito-olosuhteiden parantaminen pinta-alavaatimuksilla;*
- 3) vasikoiden pito-olosuhteiden parantaminen;*
- 5) vähintään kuuden kuukauden ikäisten nautojen pito-olosuhteiden parantaminen;*
- 6) vähintään 12 kuukauden ikäisten urospuolisten nautojen pito-olosuhteiden parantaminen;*
- 7) nautojen laidunnus laidunkaudella ja jaloittelu laidunkauden ulkopuolella;*
- 8) nautojen pitkäaikaisempi laidunnus laidunkaudella;* (Valtioneuvoston asetus eläinten hyvinvointikorvauksesta, L121/2015.)

Vuonna 2015 voimaan tullessa lakimuutoksessa sonneille asetettiin 20 kuukauden yläikäraja pohjoisen kotieläintuen määräytymiseen. Muutos leikkaa huomattavasti ylämaankarjan sonneista saatavia tukia, sillä eläin on teuraskypsä vasta 36 kuukauden iässä. Näin ollen tilallinen joutuu kasvattamaan sonneja puolet kasvatusajasta ilman tukea. Suomen Highland Cattle Society on ajamassa asiaa eteenpäin kirjallisella lausunnolla maa- ja metsätalousvaliokunnalle. Lausunnossa yhdistys esittää muutosta kansallisen pohjoisen kotieläintuen sonnien yläikärajaan. Esityksessä ehdotetaan hitaasti kasvavien rotujen tuen ikärajan nostoa 36 kuukauteen nykyisestä 20 kuukaudesta. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.)

2.1 Ylämaankarjan lihantuotanto

Ylämaankarjan liha on tuotettu eettisesti, sillä rotu elää ulkona ympäri vuoden laumoissa hyödyntäen ravinnokseen nurmea ja korsirehua. Naudan hitaasta kasvusta ja luonnollisesta ravinnosta johdun ylämaankarjan liha on maukasta, vähärasvaista, lyhytsyistä, tasaisesti marmoroitunutta ja väriltään tummanpunaista. Ylämaankarjan lihassa on vähemmän kolesterolia ja enemmän proteiinia kuin vastaavassa tavanomaisessa pihvilihassa. (Aarnio ja Palonen 1999; Suomen Highland Cattle Club ry, 2017.; Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.) Ylämaankarjan naudat teurastetaan erikoisteurastamoissa, kuten Savo-Karjalan lihalla tai Polvijärven Liha-aitassa. Suuret teurastamot, esimerkiksi HKSkän, eivät ota eläimiä lainkaan vastaan, sillä ylämaankarja ei sarviensa vuoksi sovellu niiden teurastamolinjoille. (Kettunen, 2017.) Ylämaankarjan käsittely sisätiloissa on myös haastavaa, mikä on

mahdollisesti osasy siihen, että suuret teurastamot eivät ota nautoja vastaan. Heli Kupiainen kertoo: ”Meillä Polvijärven Liha-aitassa eläimet lopetetaan ulkona.” (Kupiainen 2017-02-08.)

Virtala Highland yrittäjän Mervi Metroksen mukaan ylämaankarjan lihan markkinoinnissa haastavinta on ollut tavoittaa juuri ylämaankarjan lihasta kiinnostuneet asiakkaat. ”Suurta helpotusta ovat tuoneet erilaiset REKO:t ja luomupiirit, joissa tuotteita on ollut mahdollista myydä suoraan kuluttajalle. Potentiaalisin asiakaskunta asuu kuitenkin pääkaupunkiseudulla, jonne on matkaa 400 kilometriä.” Ylämaankarjan lihaa myydään lähes aina valmiisiin kuluttajapakkauskoikiin pakattuna (kuva 2). Jauhelihat pakastetaan teurastamolla 500 gramman pakkauksiin, koska jauhelihaa saadaan ruhosta eniten. Jauheliha säilyy tuoreena vain muutamia päiviä ja pakasteena sen kuljettaminen asiakkaalle on helpompaa. (Metros 2017-02-19.)



KUVA 2 Virtala Highland tilan luomutuotteita, ylämaankarjan jauhelihaa ja Entrecôtea pakattuna vakuumiin (Metros 2016-02-19).

Teurastamolla paistit, fileetit ja kokolihat leikataan noin kilon paloiksi ja pakataan vakuumiin. Ennen myyntiä arvo-osia raakakypsytetään kylmiössä muutamia viikkoja. Highlandin lihasta saa hieman paremman hinnan kuin tavallisesta jauhelihasta. Mervi Metroksen mukaan ”Lihan erinomaisuutta olisi varaa markkinoida enemmänkin. Toisaalta hintojen korottaminen taas supistaa kuluttajakuntaa, jolloin taas asiakkaiden löytäminen vaikeutuu.” (Metros 2017-02-19.)

2.2 Ylämaankarjan jalostus

Ylämaankarjan kasvattaja voi tuottaa jalostuseläimiä, kasvattaa pihvilihaa tai pitää rotua niin sanotusti yhdistelmätuotantona, jolloin tila kasvattaa tuottamansa vasikat itse teurasikään asti. Kyseisen rodun kasvatuksessa ei käytetä eri rotujen risteytyksiä emoissa, sillä rodun jalostaminen perustuu karjan puhdaslinjaisuuteen. Ylämaankarjan jalostus tapahtuu tilakohtaisen jalostussuunnittelun avulla. Jalostuksessa pyritään säilyttämään rodun tyypilliset piirteet. Rodun jalostuksessa kiinnitetään huomiota kylmänkestävyyden ja karaistuneisuuden säilyttämiseen. Jalostettavien lehmien on oltava hyviä laiduntamaan ja pystyttävä kasvattamaan elinvoimainen vasikka ilman voimaperäistä ruokintaa. Jalostettavia ominaisuuksia ovat emo-ominaisuudet, maidontuotanto, lehmien poikimisten helppous, vasikoiden kasvutaipumus ja lihakuus ja eläinten terveyden ja rodun perinnöllisen monimuotoisuuden säilyttäminen. Perinnöllisen monimuotoisuuden säilyttämisellä tarkoitetaan seuraavaa: "Mitä enemmän erilaisia sukulinjoja erilaisilla ominaisuuksilla saadaan säilymään, sitä elinvoimaisempaa ja terveempänä ylämaankarjan rotu säilyy." Eläinten kantakirjaus on tärkeä osa jalostustyötä, se kertoo eläimen rotupuhtaudesta. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.)

Uutta eläinainesta Suomeen saadaan tuontieläimillä tai -siemenellä. Suomalainen ylämaankarja polveutuu muun muassa Ruotsin, Tanskan, Saksan ja Skotlannin tuonneista. Maahantuodulla eläimellä on oltava kantakirjattu syntymä maahan, MMM:n (Maa- ja metsätalousministeriön) mukainen terveystodistus, Suomen kantakirja sekä ETT:n eli Eläinten terveys ry:n tuontitodistus. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.) Highland Cattle Club Ry järjestää vuosittain arvostelunäyttelyt, joissa tilalliset voivat esittelevät omaa jalostustyötään, harjoittaa karjasilmäänsä ja myydä eläimiään muille kasvattajille (Kuva 3) (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016).



KUVA 3 Riikka Kettunen esittelemässä yearling class voittajaa Margaret 1 st of Seam junior championissa Great York Shire Showssa vuonna 2016, tuomarina toimii David Maughan (Haley,2016-0-0).

Jalostus perustuu jalostusindekseihin ja rakennearvosteluun. Ylämaankarja sai vuonna 2011 jalostusindeksit, jotka perustuvat emolehmätarkkailussa saatuihin eläinten punnitus- ja teurastietoihin. Indeksit lasketaan viisi kertaa vuodessa seitsemälle eri jalostusominaisuudelle, jotka ovat matala syntymäpaino, helpot poikimiset sekä hyvät kasvu-, emo-, rakenne-, terveys- ja teurasominaisuudet. Hyvä rakenne erityisesti jaloissa on emolehmannen kestävyys ja pitkäikäisyys edellytys. Rakennearvostelu on eräänlainen apukeino, jolla tilallinen pystyy selvittämään eläimen rakenteen avulla sen kestävyys- ja helppohoitoisuuden. Rakenteella on vaikutusta eläimen poikimiseen, liikkumiseen ja lihaksikkuuteen. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2016.) Faba on valtakunnallinen palvelu- ja myyntiyhtiö, joka toimii karjan tuottavuuden, lisääntymisen, jalostamisen ja terveyden parantamiseksi. Fabasta saadaan lisätietoa emolehmätarkkailusta ja rakennearvosteluista. (Faba, s.a.)

2.3 Suomen Highland Cattle Club ry

Suomessa toimii Suomen Highland Cattle Club ry (SHCC ry), joka on perustettu vuonna 1997. Yhdistyksen tarkoituksena on tukea ja edistää ylämaankarjan kasvatusta Suomessa. Jäsenrekisterin mukaan vuoden 2017 alussa jäsentiloja oli 252 ja ylämaankarjan nautoja Suomessa 14 000 kappaletta. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2017.) Pohjois-Savossa ylämaankarjatilallisia on yhdistyksen jäsenrekisterin mukaan 25 kappaletta (Ratia, 2016.) Pohjois-Savossa ei ole erillistä pienyhdistystä, vaan kaikki jäsenet kuuluvat samaan yhdistykseen eli Suomen Highland Cattle Club ry: hyn. Facebookissa on kasvattajien itse perustamia alueellisia ryhmiä. Pohjois-Savossa ylämaankarjan kasvatustoiminta on samankaltaista kuin muuallakin Suomessa.

Suomen Highland Cattle Club Ry on kehittänyt Laitumelta lautaselle -tavaramerkin, jonka tavoitteena on edistää ylämaankarjan lihan markkinointia ja yhdistää ylämaankarjan liha yhden tavaramerkin alle (kuva 4).



KUVA 4. Yhdistyksen Laitumelta Lautaselle -tavaramerkki (SHCC,2016-0-0)

Ostaessaan tuotteen, jossa on Laitumelta Lautaselle -tavaramerkki, voi kuluttaja varmistua seuraavista asioista:

1. Koko- ja jauheliha on 100 prosenttista puhdasrotuisen Highland Cattle-ylämaankarjan lihaa.
2. Lihajalosteissa Highland Cattle -ylämaankarjan lihan osuus on vähintään 75 prosenttia kokonaislihapitoisuudesta ja kaikki käytetty naudanliha on puhdasrotuisen Highland Cattle -ylämaankarjan lihaa.
3. Kasvatuksessa on käytetty pääsääntöisesti karkearehultaista ruokintaa.”

Yhteisömerkin käyttäjä on sitoutunut noudattamaan yhteisömerkille määrättyjä sääntöjä. (Suomen Highland Cattle Club ry, 2017.)

3 TILAYHTEISTYÖ

Yhteistyöllä tarkoitetaan yleensä sitä, että yhteistyön molemmat osapuolet sitoutuvat samoihin päämääriin, näkevät yhteistyössä yhteisiä tavoitteita ja sitoutuvat niihin. (Mönkkönen, 2002, s. 42-44). Tilayhteistyöllä on mahdollista luoda hyviä tuotanto-, hankinta-, markkinointi- ja työketjuja. Yhteistyö tai yhteistoiminta tarjoaa yksittäiselle tilalle monia erilaisia yhteistyövaihtoehtoja, joilla tilallinen pystyy kehittämään maatilayrityksensä toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä. Maaseudun yhteistoiminnan pitkät perinteet kertovat monipuolisen yhteistyön mahdollisuuksista selvitä vaikeidenkin aikojen yli. Esimerkiksi vuoteen 1775 asti yhteistoiminta oli välttämättömyys sarkajaon sitoessa viljelijät maapalstoihin, 1850-luvulle asti omavaraiset maalaiskylät toimivat luontaisesti yhdessä, ja 1800–1900-luvun aikana osuuskuntatoiminta-aate syntyi, minkä myötä yhteistoiminta laajeni. (Savela, Tamminen ja Teräväinen, 1999, s. 7-10.)

Taloudelliset hyödyt ovat tilayhteistyön tärkeimpiä kannustimia ja perusteita. Kustannussäästöjen mahdollinen aikaansaaminen tilayhteistyön myötä on ollut tärkeä peruste tilayhteistyön aloittamiselle. (Rikkonen, Harmoinen ja Teräväinen 2008, s. 48; Ala-Kantti. ym. 1999, s. 10.) Yhteistyön koetaan antavan myös tukea ja henkistä virikettä yhteistyökumppaneille (Rikkonen, Harmoinen ja Teräväinen, 2008, s. 48.; Savela, Tamminen ja Teräväinen 1999, s. 23). Sosiaalinen kanssakäyminen muiden viljelijöiden kanssa lisää arvokasta ammatillisen tiedon ja kokemuksen vaihtoa. Viljelijän työ on usein yksinäistä. Yhteistyön voimalla voidaan järjestää aktiviteetteja, jotka tuovat vaihtelua arkiin työntekoon. (Savela, Tamminen ja Teräväinen 1999, s. 23.)

Kansainvälistynyt talous on asettanut yritykset kilpailutilanteeseen, jonka johdosta ne ovat turvautuneet erilaisiin liittoumiin, yhteisyrityksiin, kumppanuuksiin ja ulkoistukseen pysyäkseen mukana alati muuttuvassa kilpailussa. Yhteistyön avulla yritysten on mahdollista vähentää kustannuksia, laajentaa markkinapiiriä, poistaa yrityksensä mahdollisia pullonkauloja ja kehittää uusia kilpailuetuja. Harva yritys pystyy kilpailemaan tulevaisuudessa tehokkaasti omin voimin. Yritykset, jotka pystyvät hyödyntämään muiden yritysten osaamisia ja vahvuuksia menestyvät paremmin. (Hakanen, Heinonen ja Sipilä 2007, s. 20.) Onnistuneessa yhteistyössä on sovittu selkeät pelisäännöt yritysten kesken, liikekumppaneilla on sama näkemys yhteistyöstä ja molemmat osapuolet saavat yhteisen hyödyn yhteistyöstä. Osapuolilla on selkeä liiketoimintamalli, molemminpuolinen luottamus ja avoin keskustelukulttuuri suhteessa liikekumppaniin. (Hakanen, Heinonen ja Sipilä 2007, s. 17.)

Yhteistyöllä haetaan yrittäjien osaamisen vahvistamista, yrityksen kehittämistä, uuden tiedon hankintaa ja uusien asioiden oppimista. Yhteistyön hyödyissä perimmäiseksi motiiviksi voidaan sanoa yrityksen kilpailuaseman sekä yrityksen kannattavuuden parantaminen. Yhteistyön muita hyötytekoja ovat muun muassa markkinoiden yhdistäminen, jolloin asiakkaalle saadaan tarjottua laajempi markkina-alue, sekä kustannusten pienentäminen yhteisostoilla. (Hakanen, Heinonen ja Sipilä 2007, s. 25). Suurimmat haasteet yhteistyössä liittyvät itse yhteistyökumppanin tai yhteistyöverkoston käynnistämiseen ja toimintaan. Heikko yhteistyön johtaminen, väärät yhteistyökumppanit ja puutteellinen yhteistyöstrategia ja toiminta ovat perussyitä yhteistyön epäonnistumiselle.

(Hakane,Heinonen ja Sipilä 2007, s. 181; Ala-Siurua ja Lehtonen 2015, s. 23; Savela,Tamminen ja Teräväinen 1999, s. 23.)

3.1 Pellervon Taloustutkimus tilayhteistyöstä

Pellervon Taloustutkimus on tehnyt tutkimuksen tilayhteistyöstä vuonna 2014. Tutkimuksessa lähetettiin kysely 3000 maatilalle ympäri Suomea. Tutkimuksen myötä selvisi, että noin 75 prosenttia kyselyyn vastanneista maataloista tekee tilayhteistyötä toisten maatalojen kanssa. Maatilat suosivat niin sanottua ei-strategista yhteistyötä, eli kevyttä yhteistyötä, jossa yhteistyön päättymisen ei aiheuta tilalle tai yrittäjälle merkittäviä muutoksia tai ongelmia. Kevyttä tilayhteistyötä on muun muassa koneyhteistyö ja tuotantopanosten yhteishankinta tilojen kesken. Tilat harjoittavat vähemmän strategista eli raskasta yhteistyötä, sillä yhteistyön päättymisen vaatii tilalta enemmän resursseja ja toiminnan uudelleen järjestelyä. Raskaita yhteistyötyyppejä ovat muun muassa yhteisyritys sekä tilojen yhteinen viljelykierto. (Kämäräinen, Rinta-Kiikka ja Yrjölä 2016, s. 5-6.)

Yli puolet tilayhteistyöstä tehdään tilojen kesken ilman minkäänlaista kirjallista sopimusta. Tutkimuksessa selvisi tilojen tekevän eniten yhteistyötä naapuritilojen tai lähellä olevien tilojen kanssa, sillä kyselyssä 80 prosenttia vastanneista kertoi etäisyyden tärkeimpään yhteistyökumppaniin olevan alle 10 kilometriä. Yhteistyöllä koettiin olevan suuri merkitys maatalousyrityksille. Vastaajista 60 prosenttia piti yhteistyön merkitystä yritykselle joko suurena tai erittäin suurena. Tiloista jopa 40 prosenttia joutuisi uudelleenjärjestämään tuotantonsa tai lopettamaan kokonaan, jos tilayhteistyö loppuisi. Tiloista 60 prosenttia voisi jatkaa tuotantoaan, jos tärkein yhteistyökumppanuus päättyisi. (Kämäräinen, Rinta-Kiikka ja Yrjölä 2016, s. 5-6.)

3.2 Sopivia tilayhteistyömuotoja lihankarjan kasvatukseen

Hankintayhteistyömuodossa tilalliset hankkivat tarvitsemansa tuotantotarvikkeet yhdessä. Tällöin tuotteiden ostomäärät ovat suuria ja eri tavarantoimittajien kilpailutus hyvin tehokasta. Erilaisten tutkimusten mukaan ostettaessa tuotteita hankintayhteistyöllä on saatu aikaan jopa 15-20 prosentin kustannussäästö. Suurimmat taloudelliset hyödyt hankintayhteistyöllä on saatu erikoiskasvinviljelyssä. Hankintayhteistyö on yhteistyömuodoista helpoiten toteutettava, ja se voi antaa potkua tilallisille myös muihin tilayhteistyömuotoihin. (Ala-Kantti ym. 1999, s. 25.)

Markkinointiyhteistyö turvaisi viljelijöiden tuotteiden toimitusvarmuuden, ja tuotteiden riittävyyden myytäviin kohteisiin. Suomessa maatilat ovat pieniä, ja niiden toiminta yksin luotettavana tavarantoimittajana on melko rajallista. Yhteistyötä miettivien yrittäjien on pystyttävä omaksumaan asiakaslähtöinen ajattelu- ja toimintatapa, sekä sopeutettava oma toimintansa siihen. Markkinointi koetaan haasteelliseksi yrittämisen osa-alueeksi, sillä se vaatii paljon aikaa ja työtä maatalousyrittäjältä. Markkinointiin on syytä panostaa muun muassa erilaisten koulutusten avulla. Yhteistyömuodossa pystytään hyödyntämään eri toimijoiden ammattitaitoa, joten jokainen toimija voi tehdä sitä mitä parhaiten osaa. Keskittämällä osaaminen saadaan kustannukset kohtuullisiksi. Markkinointiyhteis-

työllä voidaan jakaa riskejä, täydentää eri toimintoja ja poistaa päällekkäisyyksiä. Tällä tavoin toiminta saadaan tehostumaan, ja tuotteiden kilpailukyky ja kannattavuus paranevat. Yhteistyö antaa joukkovoimaa tuottajille lähestyttäessä kauppiasta. Kauppias hoitaa yhteyksiä mieluummin yhden kontaktin kanssa. Tuotteiden sisäänpääsy kauppaan helpottuu yhteismarkkinoinnissa. (Ala-Kantti ym. 1999, s. 27,29.)

Tilalla tuotettua lähiruokaa voidaan markkinoida kuluttajille lukuisten jakelukanavien kautta. Erilaisia lähiruuan jakelukanavia ovat tila- ja suoramyyntipisteet, turistikaupat, lähiruokavaunut ja myymälä-autot. Eri jakelupisteitä on paljon, mutta ne ovat yleensä pieniä. Tilalliset voivat myydä tuotteitaan myös kauppahalleissa ja toreilla. Lähiruokaa voidaan myydä nykypäivänä myös nettikauppojen sekä erilaisten ruokapiirien kautta. Ravintolat, kahvilat ja henkilöstöravintolat ovat merkittävimpiä lähiruuan tarjoajia annoksina mitattuna. Ravintolat haluaisivat lisätä lähiruuan käyttöä, mutta sen hankinta koetaan joko tai lisätyönä ravintola ei löydä haluamaansa tuotetta tai sitä ei saa läheltä tuotettuna. Haasteita ovat tiedonpuute ruuantuottajista, tuotteiden saatavuudesta ja tuotteiden toimintavarmuudesta. (Kurunmäki, Ikäheimo, Syväniemi ja Rönni 2012, s. 31.) Tuottajien tulisi itse ottaa yhteyttä ravintoloihin ja tarjota tuottamaansa lähiruokaa ravintoloiden käyttöön.

Hiehotelli eli hiehojen kasvatuksen ulkoistaminen tuo tilallisella mahdollisuuden panostaa tuotantoon nuorkarjan hoidon siirtyessä hiehonkasvattajalle (Kauppinen 2012, s. 8). Hiehonkasvatuksen ulkoistamisessa kyseenalaisia kohtia ovat eri tiloilta lähtöisin olevien eläinten tautiriskit, kasvatustoiminnan jatkuvuus sekä kasvattajan ja ulkoistajan keskeisten henkilökemioiden toimiminen. Asioiden sopiminen kirjallisesti kasvattajan ja ulkoistajan kesken olisi suotavaa, jolloin turhilta epäselvyyksiltä vältyttäisiin. (Kauppinen 2012, s. 9.) Ylämaankarjan hiehon kasvatuskustannus on noin 2 200 euroa. Kasvatuskustannukset koostuvat rehusta, kuivikkeista ja hiehon hinnasta sekä eläin- ja liikepääoman koroista, työ- ja rakennuskustannuksista ja konekustannuksista. (Jylhä 2009, s. 31.)

Keväällä 2012 emolehmitiloille tehtiin kyselytutkimus, jossa selvitettiin tilallisten kiinnostusta hiehojen kasvatuksen ulkoistamiseen sekä sen vaikutusta tuotantokustannuksiin. Kyselyyn vastasi 120 tilaa, joista 61 prosenttia ostaisi uudistuseläimet toiselta tilalta mieluummin kuin käyttäisi ammattimaista hiehonkasvattajaa. Kyselyn perusteella hiehon kasvatuksesta oltaisiin valmiita maksamaan 500-900 euroa kasvatusajalta, joka sijoittuisi ajanjaksolle vieroituksesta kahteen kuukauteen ennen poikimista. Päätoimisesti pelkkien uudistuseläinten kasvatusta olisi taloudellisesti haastavaa. Kyselyssä ilmennyt keskimääräinen hinta, jonka tilalliset olisivat valmiita maksamaan kasvatuksesta, oli noin 0,75 euroa per kasvatuspäivä. Keskimääräinen kasvatushintaa ei kattaisi kasvattamon tuotantokustannuksia. Jos hinta nostetaan tasolle, jolla kasvattamon tuotantokustannukset katettaisiin, hiehon kasvatuksen hinta nousisi noin 1 296-1 497 euroon. Tilallisen on siis edullisempaa kasvattaa hiehot itse kuin käyttää ammattimaista hiehonkasvattajaa. (Viitala ym. 2012, s. 1.)

Loppukasvatuksessa kasvatustila vastaanottaa vieroitettuja sonni- tai lehmävasikoita muilta emolehmitiloilta. Samana ajankohtana tulleet vasikat ovat omana ryhmänään, ja niitä kasvatetaan rodusta tai isästä riippumatta samalla ruokinnalla 8-16 kuukautta. Tavoitteena on saada eläimet 340- 440 kilon elopainoon, jolloin ne lähtevät teuraaksi. Loppukasvatuksessa nautojen ruokinta suunnitellaan

taloudellisesti ja ravitsemuksellisesti järkeväksi kokonaisuudeksi. Yleensä naudat ruokitaan ruokintasuunnitelman mukaisesti valmistetulla seosrehustuksella. (Vehkaoja ym. 2005, s. 12.) Hiehon lihan tuotannossa jalostukseen kelpaamattomat hiehot kasvatetaan lihaksi. Hiehojen kasvatusaika on noin 18 kuukautta ja teuraspaino 240 kiloa. (Atria, 2011.)

Lihaksi tuotettavat sonnit voidaan myös kastroida, jolloin puhutaan häränlihantuotannosta. Häränlihantuotannossa on tarkoituksena parantaa laidunnusalueiden hyväksikäyttöä, sillä laiduntaminen pystytään toteuttamaan hiehojen kanssa samalla loholla. Kastroimisen tavoitteena on parantaa lihan syöntilaatua, sillä härän liha on paljon murempaa kuin sonnin liha. (Vehkaoja ym. 2005, s. 16.) Härkien kasvatusta ei Suomessa harjoiteta muutamaa tilaa lukuun ottamatta. Suomessa häränlihan kasvatusta ei suosita, sillä naudan kasvu hidastuu kastraation myötä. Teuraspaino härillä jää sonneja pienemmäksi. Härän ruho on myös taipuvaisempi rasvoittumaan kuin sonnin ruho. Kastratiosta aiheutuu myös ylimääräisiä kuluja, sillä Suomessa vain eläinlääkäri saa suorittaa toimenpiteen. (Huuskonen, 2015.)

4 ESIMERKKEJÄ TILAYHTEISTYÖSTÄ

Opinnäytetyössä haluttiin syventyä tilayhteistyöhön haastatteleamalla asiantuntijoita tilayhteistyötä koskien puhelimitse ja sähköpostitse. Esimerkit valikoituivat haastatteluun niiden edustaessa juuri ylämaankarjan kasvatukseen soveltuvia yhteistyömuotoja. Esimerkeissä haastateltiin viittä tilallista, jotka harjoittavat tilayhteistyötä ja kahta hanketyöntekijää, jotka ovat mukana tilayhteistyötä kehittämissä hankkeissa. Tilallisiin ja asiantuntijoihin otettiin yhteyttä vuoden 2016 syyskuusta alkaen. Haastatteluita täydennettiin vuoden 2017 alussa ottamalla heihin yhteyttä uudelleen sähköpostitse tai puhelimitse.

Tilallisilta kysyttiin heidän tilansa toiminnasta. Heiltä kysyttiin, miksi he olivat valinneet kyseisen yhteistyömuodon, ketkä ovat heidän yhteistyökumppaninsa ja mitä hyötyä ja haasteita he olivat nähneet yhteistyössä. Asiantuntijoita haastateltiin kahdesta hankkeesta. Heiltä kysyttiin hankkeen toiminnasta, tavoitteista, rahoituksesta, osallistujista, mitä hyötyä ja haasteita hankkeessa on esiintynyt, ja onko hankkeelle tulossa mahdollisesti jatkoa. Näitä toimivia tilayhteistyömalleja voidaan käyttää esimerkkinä kehitettäessä sopivaa tilayhteistyömuotoa Pohjois-Savon ylämaankarjatilallisille.

4.1 Hyvätuuli Highland Ranchising-konsepti

Jäppilässä toimii kolmen tilan yhteistyörinki Hyvätuuli Highland, jonka ovat perustaneet Esko Rissanen ja Matti Kauhanen (kuva 5) vuonna 1999. Arto Pohjolainen (kuva 6) liittyi yhteistyörinkiin vuonna 2008. Yhteistyörinki hoitaa yhdessä ylämaankarjan kasvatusta Hyväntuulen Ranchising-konseptiin pohjautuvalla yhteistyösopimuksella. (Kauhanen 2016-9-18.)



KUVA 5. Esko Rissanen ja Matti Kauhanen highland cattle -karjansa kanssa (Kauhanen,2012).

Yrittäjät ovat tehneet keskenään yhteistyösopimuksen, jossa on muun muassa sovittu kirjallisesti kaikki tilayhteistyötä koskevat pelisäännöt. Sopimuksessa on sovittu esimerkiksi mitä tapahtuu, jos joku yrittäjistä menehtyy, ja miten yhteistyöstä voi halutessaan irtisanoutua. Kaikki kolme maatilaa toimivat itsenäisiä yrityksiä omissa toimintayksiköissään ja jokaisella tilalla on omat ylämaankarjan naudat kasvatettavana. Kaikki maatilojen menot ja tulot jaetaan tasaisesti yhteistyötilojen kesken.

Tilojen työt on jaettu yrittäjien kesken niin, että jokainen yrittäjä on vuoroviikoin vastuussa kaikkien maatilojen toiminnasta ja eläinten ruokinnasta. (Kauhanen 2016-9-18.)

Yhteistyöringissä yrittäjä hyötyy saadessaan enemmän vapaa-aikaa maatalan töistä. Karjankasvatus on vähemmän sitovaa, kun työt jaetaan yrittäjien kesken, eikä tarvitse etsiä esimerkiksi lomittajaa. Yhteistyöringissä tilallisen ei tarvitse yksin ratkoa mieltä painavia asioita ja kustannukset saadaan minimiin yhteisostoilla. Haasteena on löytää jokaisesta osallisesta yhteistyörinkiä parhaalla tavalla hyödyttävät voimavarat. Hyvätuuli Highland -yhteistyöringillä on myös yhteinen tilamyymälä yhden yhteistyötilan yhteydessä, josta tilalliset myyvät tuottamaansa ylämaankarjan lihaa suoraan kuluttajalle. Hyvätuuli Highland myy Ranchising-konseptiaan mielellään eteenpäin muille ylämaankarjan kasvattajille. (Kauhanen 2016-9-18, Hyväntuuli Highland, 2016.) Hyväntuuli Highlandin tuotteisiin voi tutustua heidän nettisivustollaan (Hyväntuuli Highland, 2017).

Hyväntuulen Ranchising-konseptiin voi päästä mukaan hakemalla Franchisingasiakkaaksi, eli Hyväntuuli-yrittäjäksi. Yrittäjä saa valmiin paketin ylämaankarjatilaa pyörittämiseen. Eläimet sekä tuotteiden myynti ja markkinointi on valmiiksi hoidettu. (Hyväntuuli Highland Oy, 2017.) Franchising on yhteistyömalli, jossa franchisingantajalla on mahdollisuus liiketoiminnan kasvuun tai levittäytymiseen, ja franchisingottajille yrittäjyyden malli. Franchisingantaja on kehittänyt konseptin, jonka se myy franchisingottajille sovittua maksua vastaan. (Yrittäjät, 2014.) Hyväntuuli-yrittäjäksi haluavalle tehdään soveltuvuus selvitys, jossa arvioidaan tilan soveltuvuutta konseptiin. Soveltuvuus selvityksessä arvioidaan tuotannon kannattavuus, resurssit, tilan peltoala ja soveltuvuus suoramyyntiin. Kun asiakas on katsottu soveltuvaksi franchising-yrittäjäksi, tehdään sopimus yhteistyöstä. Sopimuksen yhteydessä annetaan uudelle yrittäjälle tarvittava koulutus, laatukäsikirja ja tuki eläinten hoitoon, tilan kehittämiseen sekä tilamyymälän käynnistämiseen. Sopimuksen myötä maataloilta tulee yhteinen markkinointi, johon kuuluu tuotteet, nettisivut ja mainosmateriaalit. Kaikki konseptin tilamyymälät tulevat Hyväntuuli Highland -brändin alle. (Rissanen, 2012; Hyväntuuli Highland Oy, 2017.)



KUVA 6. Arto Pohjalainen ja Highland-vasikka (Kauhanen,2012).

”Naapuritilalla oli kasvatettu ylämaankarjaa yhdessä toisen tilan kanssa jo vuodesta -99. Juteltamme hetken Matti ja Esko ehdottivatkin yhteistyötä ja pari kuukautta myöhemmin meille tulivat ensimmäiset highlandit. Pääsimme valmiiseen pöytään, kun Esko ja Matti olivat tehneet hyvän pohjatyon. Siitä iso kiitos heille!” (Hyvätuuli Highland Oy, 2017.)

4.2 Finn Angus Osuuskunta

Finn Angus Osuuskunta perustettiin vuonna 2013 seitsemän Angustilallisen kesken. Tavoitteena oli saada arvostusta rodulle sekä uusia markkinoita pihvikarjan lihalle. Vuosina 2013-2014 tehtiin esiselvityshanke Arvoa Angukselle, jonka tavoitteena oli selvittää markkinoita kotimaiselle Angus-pihvilihabrändille. Hankkeen kokonaisbudjetti oli 89 000 euroa. Vuonna 2015 tehtiin suunnitelma Korkealaatuista Angus-pihvilihaa Suomesta -hankkeelle, jonka tavoitteena oli luoda yhteistyöverkosto lihan tuottajien välille ja rakentaa Finn Angus -lihabrändi (kuva 7.) (Räisänen 2016-11-30.)



KUVA 7. Finn Angus -brändin logo (Räisänen,2017).

Korkealaatuista Angus pihvilihaa Suomesta -hanketta vetää Katri Strohecker. Hankkeen toteutusaika on 1.1.2016 -1.12.2018. Hanke toimii ympäri Suomea, päätoimipisteensä Sotkamo. Hankkeen kokonaisbudjetti on 230 000 euroa, joista ELY-keskus (elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) rahoittaa 60 prosenttia ja tuottajat 40 prosenttia. (Räisänen 2016-11-30.) Hankkeen tavoitteena on luoda yhteistyöverkosto angus-pihvilihan tuotantoketjun, osuuskunnan, teollisuuden, kaupan, ravintoloiden sekä kuluttajien välille. Verkostoon halutaan mukaan myös tutkimuslaitokset ja tuotekehitystä tekevät oppilaitokset. Yhteistyöverkoston avulla pyritään löytämään parhaat ja kustannustehokkaimmat toimintatavat lihan tuotantoon, myyntiin sekä markkinointiin. Tavoitteena on tuottaa kannattavasti ja kestävästi kehityksen mukaisesti mahdollisimman hyvän syöntilaadun omaavaa lihaa, jota kuluttajat haluavat ostaa. (Pohjois-Savon ELY- keskus, 2016.)

Hankkeella pyritään lisäämään kotimaisen lähellä tuotetun lihan kysyntää tekemällä kuluttajavalitusta angus-lihan ominaisuuksista. Hankkeessa tutkitaan myös eri kasvatusvaiheissa olevien eläinten optimaaliset ruokinta- ja elinolosuhteet, sekä kehitetään tuotantoketjun eri vaiheiden kannattavuuslaskentamalleja. Hankkeella pyritään kehittämään valvontamalli koko tuotantoketjun varmistamiseksi siten, että ympärivuotisesti on saatavilla tasalaatuista lihaa kuluttajien tarpeisiin. Ravintoloiden ja oppilaitosten tekemän tuotekehityksen avulla pyritään saamaan ruhosta nykyistä enemmän irti, jotta lihalle saataisiin nykyistä korkeampi kilohinta. (Pohjois-Savon ELY- keskus, 2016.)

Osuuskunta tuo osakkaille tasapuolisuutta, sillä kaikilla osakkailla on saman verran ääniä kokouksissa. Näin jokainen voi vaikuttaa asioihin tasapuolisesti. Osuuskuntatoiminnalla on päästy pois suoramyynnistä ja saatu toimitusvarmuutta ja volyyymiä lihan myynnille. Räisäsen mukaan haasteena osuuskuntatoiminnassa on koettu yritystoiminnan käynnistämiseen tarvittavan pääoman määrän suuruus. ”Osakeyhtiötä on mietitty, sillä on pohdittu toiminnan pääomittamista, jotta saadaan ulkopuolista pääomaa markkinoille.” Osuuskunta ostaa palveluita muilta. Sopimusteurastamo on Sastamassa, ja yhteistyössä kaksi lihanleikkaamo. Lihojen varastotilat ovat Kuopion logistiikkaterminaalissa, josta ne välitetään myymälöihin. Finn Angus Osuuskunta myy lihojaan ravintoloihin akselilla Sotkamo–Helsinki ja erilaisiin lihakauppoihin. Mikko Välttilän MunaEggsPress -verkkokaupan kautta myydään tuotteita ympäri Suomen muun muassa Reko-piireissä. (Räisänen 2016-11-30.)

Tällä hetkellä osuuskunnassa on mukana kaksikymmentäkolme tilaa. Osuuskuntaan liittyäkseen voi tehdä jäsenhakemuksen osuuskunnan nettisivuilla. Hallitus käsittelee tilojen jäsenhakemukset. Ennen jäseneksi hyväksymistä tiloille tehdään alkukartoitus. Kartoituksessa tarkastetaan tuotantotilat, ja tilan kyky sitoutua osuuskunnan tuotantoehtoihin. Tilat saavat teuraistaan osuuskunnan määrittämän tilityshinnan, ja vuosittain voitot jaetaan kaikkien tilojen kesken jälkitilinä tai osuuspääoman korkona. Osuuskuntatoiminta on saanut markkinoilta hyvän vastaanoton. Haasteita voivat aiheuttaa viiveet rahaliikenteessä, esimerkiksi ravintolan halutessa lihat raakakypsyttynä, (vie 21 päivää) tulee tili lihoista vasta kahden kuukauden päästä. Finn Angus Osuuskunnalla on kapasiteettia kasvaa vielä tulevaisuudessa. (Räisänen 2016-11-30.)

4.3 Markkinointiyhteistyö Laidun Hereford Oy

Laidun Hereford on kolmen hereford-kasvattajan, Jussi Harjun, Jyri Tannerin ja Antti Toijan muodostama maatilojen markkinointiyhteistyö osakeyhtiömuodossa. Maatilojen yhteistyö alkoi vuonna 2011, ja yritys Laidun Hereford perustettiin syksyllä 2012. Markkinointiyhteistyö osakeyhtiömuodossa lähti liikkeelle tarpeesta saada arvostusta lihalle. Yrittäjät halusivat myös itse vastata lihan myynnistä ja tuotoista. Jussi Harjun mukaan ”Osakeyhtiönä on helpompi toimia, sillä kulut ja tuotot tulevat selkeästi ylös. Suoramyyjät eivät välttämättä laske kaikkia kuluja ja menoja yhteen, jolloin ei ymmärretä kuinka paljon tuottoa oikeasti tulee.” Osakeyhtiöllä on yksi työntekijä. Työntekijä hoitaa paperiliikenteen, lähetykset ja niiden valvonnan, verkkokaupan sekä kontaktoinnin asiakkaisiin. Osakkaina osakeyhtiössä on Jussi Harju ja Jyri Tanner, joille yhteistyötilat Toija ja Alanko-Luoppa myyvät eloläimet, sillä luomun ja tavanomaisen tilojen tuotantoerot sekä tarkastukset tuovat omat ongelmansa osakkaina olemiseen. (Harju 2017-2-18.)

Etuina markkinointiosakeyhtiössä nähtiin investointikulujen minimointi ja markkinoinnin näkyvyyden lisääminen. Lisäksi omasta tuotteestaan on oppinut paljon, mikä on tapahtunut itse markkinoimalla ja oman brändin luomisella. Haasteena yrittäjä kokee markkinoinnissa rahan liikkumisen siten, että kulut saataisiin minimiin. ”Markkinointi on vaatinut aikaa ja vaivaa, mutta mukavaa puuhaa tämä on ollut”, Jussi Harju toteaa. Suuret kilpailijat tuovat myös oman haasteensa lihanmarkkinointiin. ”Olisi hyvä saada kehitteille tuottajien hallinnassa oleva teurastamo, sillä lihan saaminen markkinoille on

hankalaa. Lihatalot pyörittävät omaa monopoliaan, ja maahantuojat maksimoivat voitot. Asiakkaat haluavat hyvää ja halvalla. Kotimaiselle tuottajalihalle olisi saatava enemmän arvostusta”, Harju sanoo. (Harju 2017-2-18.) Laidun Hereford -yritykseen ja sen tuotteisiin voi tutustua heidän sivustolleen (Laidunhereford, 2017).

Lihat markkinoitiin aluksi lähialueen jälleenmyyjille, ja nyt markkinat ulottuvat jo pääkaupunkiseudulle saakka. Laidun Herefordin lihajalosteita on tällä hetkellä 40 erilaista. Yrityksen tuotteita on nykyisin saatavilla eri toimipisteissä kahdeksassa kaupungissa: Helsingissä, Kauhajoella, Kristiinankaupungissa, Lempäälässä, Mäntsälässä, Raumalla, Seinäjoella ja Teuvalla. (Pihvikarjaliitto 2012, s. 19.) Laidun Hereford mainosti tuotteitaan Helsingin joukkoliikenteen busseissa (Kuva 8). (Lensu, 2016).



KUVA 8. Laidun Herefordin mainos Helsingin joukkoliikenteen busseissa (Harju 2016-02-18).

Kampanja oli käynnissä kuuden viikon ajan. Sen tarkoituksena oli saada näkyvyyttä verkkokaupalle. Tilan tuotteita on myös ollut myynnissä kauppakeskuksessa Forumissa sijaitsevassa Ruokaa Suomesta pop-up -kaupassa. (Lensu, 2016.) Yritys pyrkii nyt myymään tuotteitaan enemmän verkko-kaupan kautta yhteistyössä postin kuljetuspalveluiden kanssa. Verkkokaupasta on saatavana myös vuohenjuustoa, hilloja sekä marjoja. ”Verkkokauppa on ollut meille avainasia. Jonkun verran olemme vieneet lihaa marketteihin, mutta siellä se ei tahdo mennä kaupaksi, kun kilohinta on niin korkea. REKO-rinki toimii ison kaupungin lähellä, muttei meillä, sillä ei kolmea kiloa lihaa kannata lähteä kuljettamaan”, Jussi Harju toteaa. (Mustonen, 2016.)

4.4 Leader-hanke: pop-up -lähiruokatapahtumahanke

Pop-up -lähiruokatapahtumahanketta vetää Mari Viljanmaa Seinäjoen kaupungin kehitysyritys Intosta. Hankkeen ajankohta on 1.3.2016 -28.2.2017. Hanke tuo lähiruokaa tunnetuksi pop-up -tapahtumien avulla, joissa tuottajat myyvät omia tuotteitaan. Hankkeen idea on peräisin ylämaankarjankasvattajalta Lakeuden Highlandilta. Seinäjoen kaupungin kehitysyritys Into Seinäjoki Oy jatkojalosti ideaa ja Seinäjoen Seudun Kehittämisyhdistys Liiveri ry lähti rahoittamaan hanketta. Taustalla oli ajatus etsiä seuraavaa askelta tuottajien suoramyynä, joka tällä hetkellä parhaiten toimii REKO-renkaiden välityksellä. Hankkeella halutaan kokeilla, saadanko tuottajien yhteisestä kivijalkakaupasta tehtyä kannattavaa liiketoimintaa. (Viljanmaa 2017-02-16.) Hankkeen kokonaisbudjetti on vajaa 50 000 euroa. Tilojen omarahoituksen osuus on 40 prosenttia ja Leader-raha kattaa 60 prosenttia budjetista. Leadertuki koostuu Euroopan unionin, valtion ja kuntien rahoituksesta. Hankevaroin katetaan hankevetäjän palkkakulut, kylmälaitteet sekä liiketilojen vuokrat. Ostopalvelut, kuten myymälän ilmeen graafinen suunnittelu, myyntiviikkojen mainonta, kalusteet ja muutot paikkakunnalta toiselle kustannetaan myös hankevaroista. (Lensu, 2016.)

Hankkeessa perustetaan eri paikkakunnille elintarvikkeita myyviä pop-up -kauppoja, jotka toimivat jokaisella paikkakunnalla noin kahden viikon ajan (kuva 9) (Lensu, 2016).



KUVA 9. Hankkeessa on testattu helmikuussa 2017 shop in shop -versiota. Lähiruokaa tarjoillaan Ilmajoella paikallisen kahvilan yhteydessä. (Viljanmaa 2017-02-16.)

Leader-hankkeessa on mukana parikymmentä tuottajaa, jokainen tuottaja maksaa itse kaupan hyllypaikan, ja hinnoittelee omat myytävät tuotteet. Tuottajat huolehtivat itse muun muassa kaupan kasasta ja logistiikasta. Pop-up -kauppaa on mainostettu lähinnä Facebookin kautta ja muutamilla paikallislehtimainoksilla. Kauppoja on pidetty Seinäjoella, Ilmajoella ja Jalasjärvellä. Myymälähanketta rahoittaa Seinäjoen seudulla toimiva Liiveri, joka toimii Leader-kehittämisvaroilla, joilla on saatu katettua myymäläkiinteistöjen vuokrat. (Lensu, 2016.)

Hankkeen vetäjä Mari Viljanmaa kertoo hankkeen etuna olleen tuottajien verkostoitumisen ja yhteisen päämäärän eteen työskentely. ”Hyötyä on ollut myös myynnillisesti, mutta lopulliset laskelmat ovat tästä vielä saamatta. Kaikkien tuottajien kohdalla toiminta ei ole ollut riittävän kannattavaa. Osa onkin lähtenyt mukaan hankkeeseen markkinointimielessä ja sillä periaatteella, että mukana ollaan, kun tällaista lähiruokaa eteen tehdään.” Ongelmana on ollut tuottajien työajan jakaminen sekä väliaikaismyymälöiden löydettävyyden. ”Saimme onneksi muutettua hanketta siten, että toiminta on voinut viipyä yhdessä paikassa jopa kuukauden. Tämä on auttanut asiakkaita löytämään paikalle ajoissa”. Hankkeelle ei haeta jatkoa, vaan seuraavaksi asiaa pohditaan toiselta kantilta. (Viljanmaa 2017-02-16.)

Lakeuden Highland yrittäjä Kirsi Huhtala kertoo kaupassa olevan myytävänä monia eri peruselintarviketuotteita kuten lihaa, kananmunia, jauhoja ja perunoita. Erilaisia tuotteita on hyvä olla saatavilla, jotta mahdollisimman moni asiakas löytäisi etsimänsä. Nykypäivänä ihmiset eivät osta lihaa yhdestä kaupasta ja perunoita toisesta, joten kaupan valikoima tulisi olla mahdollisimman laaja. Näin säästetään myös kuluttajan aikaa. Lakeuden Highland lähti Leader-hankkeeseen mukaan, koska he ovat olleet perinteisesti mukana monessa muussakin toiminnassa. Hankkeessa testataan, toimiiko tällainen myyntitapa suoramyyntissä, ja tuoko toimintamalli ajallista tai rahallista säästöä. (Huhtala 2016-11-11.)

Huhtalan mukaan: ”Tähän mennessä hanke on tuonut ajallista säästöä jonkin verran, mutta rahallinen puoli on vähän +/- nolla. Paikkamaksujen vuoksi pitää joko nostaa hintoja, jotta paikka tulee katettua tai vaihtoehtoisesti myynnin on oltava todella hyvää. Kannattava strategia on hyvin myymäläkohtainen. Jos valitaan väärä tapa, ei myydyistä tuotteista juuri jää katetta. ”Hankeyhteistyötä on niin monenlaista, että ei voida sanoa onko hankeyhteistyö sopiva muoto ylämaankarjatilallisille. ”Hanke laittaa asioita alkuun, se ei tee mitään pitkäkestoista. Hankkeen tarkoitus on kokeilla asioita tai saattaa toimijoita yhteen ja hankkeen jälkeen riippuu toimijoista, jatkuuko toiminta tai yhteistyö vai ei.” (Huhtala 2016-11-11.) Lakeuden Highlandin tuotteita ja maatilan elämää pääsee seuraamaan heidän sivustollaan (Lakeuden Highland 2017).

Pohjois-Savossa toimii kolme Leader-ryhmää, maaseudun kehittämissyhdistykset Kalakukko, Mansikka ja Ylä-Savon Veturi (Kalakukko ry, s.a.) Pohjois-Savon alueella on ollut vireillä 88 Leader-hanketta, joista 27 oli maaseudun palveluiden ja kylien kehittämishankkeita. Hankkeiden joukosta ei löytynyt yhtään elinkeinojen kehittämishanketta, johon Leader-hanke pop-up -lähiruokatapahtumahanke kuuluu. (Maaseutu 2020, 2017.)

4.5 Sonnien loppukasvatus Tuomolan karjatilalla

Tuomolan karjatala on vuonna 2009 perustettu luomuylämaankarjatala. Yrittäjäpariskunta Sakari ja Anne Isohanni aloitti ylämaankarjan kasvattajina vuonna 2014 sukupolvenvaihdoksen kautta. Tilalla kasvatetaan emoja ja niiden sonnivasikoita teuraaksi asti. Tällä hetkellä emoja noin 40 ja kokonaiseläinmäärä on noin 100. Teuraseläimiä tilalta lähtee kerralla 1-2 riippuen lihan kysynnästä. Mikäli teuraita on enemmän, osa ruhoista myydään suoraan Pietarsaaren lihatukkuun. Tilan lihat myydään vakuumpakattuina REKO-lähiruokapiirissä. Tuotteiden myyntialue kattaa Kannuksen, Kälviän, Kokkolan, Kalajoen ja Pietarsaaren. Lihaa myydään myös suoraan tilalta erillisestä myyntihuoneesta. (Isohanni 2016-10-10.)

Teurassonnien ostamista on kokeiltu muun muassa Suomen Highland Club ry:n myyntifoorumin kautta, mutta teuraseläimistä pyydetään liikaa kasvatuskustannuksiin nähden. Sakari Isohannin mukaan vieroitetun, noin 8 kuukauden ikäisen teurassonnin hinta tulisi olla alle 500 euroa, jotta sen kasvattaminen teuraaksi asti olisi kannattavaa. Pelkkien teuraseläinten kasvatukseen ylämaankarja ei Sakari Isohannin mukaan kuitenkaan sovellu. Sonnien tukea maksetaan vain 20 kuukautta vasikan syntymästä, mutta hidaskasvuinen ylämaankarjasonni on teuraskypsä vasta 3 vuoden iässä. Tukipolitiikka asettaa siis haasteita ylämaankarjan teurassonnien loppukasvatukseen, ja teurashiehot puolestaan kasvavat hitaasti tuottaakseen lihaa kustannustehokkaasti. Teuraseläinten logistiikka on myös haastavaa, sillä vain erikoisteurastamot ottavat ylämaankarjan nautoja vastaan. Kannattavinta Isohannin mukaan on kasvattaa itse ylämaankarjan emoja ja niiden sonnijälkeläisiä teuraiksi, kuin ostaa teuraseläimiä kasvatettaviksi. (Isohanni 2016-10-10.)

4.6 Pienteurastamo Polvijärven Liha-aitta Oy

Polvijärven Liha-aitta on perustettu 1996. Yrittäjänä toimii Olli Hyttinen. Teurastamo työllistää Hyttisen lisäksi kaksi koko-aikaista työntekijää. Pienteurastamon perustamisen tarkoituksena oli teurastaa itse oman sikalan siat ja myydä lihaa eteenpäin. Teurastamo laajennettiin 2000-luvun alkupuolella ja 2012 sen yhteyteen rakennettiin suurempi leikkaamo ja lihajalostustilat makkaroiden valmistusta varten. Samalla yritysmuoto vaihtui osakeyhtiöksi ja laitokselle haettiin luomusertifikaatti. (Hyttinen 2017-02-08.)

Teurastamossa teurastetaan sikoja, ylämaankarjaa sekä lampaita. Siat ja ylämaannaudat saadaan Selkälahden tilalta, joka toimii Liha-aitan yhteydessä. Luomulammasta ostetaan naapuritalta. Tuottaja saa 70 % teuraista ja 30 % jää Liha-aitan käyttöön. Teurastamon yhteydessä toimii kerran viikossa avoinna oleva myymälä. Yrityksellä on käytössään myös kylmätiskillä varustettu lihanmyyntiauto. Polvijärven Liha-aitan yhteistyökumppaneita ovat suoramyyntitalitalliset Itä-Suomen alueella, sekä lähellä toimivat lähiruokakaupat Kivikylän Herkku -kyläpuoti Juuassa ja Wanhan kulman Puoti Joensuussa, sekä paikallinen K-market. (Hyttinen 2017-02-08.) Yrityksen toimintaan voi tutustua heidän sivustollaan (Polvijärven Liha-aitta, s.a).

4.7 Peltoyhteistyörinki Koskelon maitotilalla ja Wehmaan kartanolla

Maaseudun Tulevaisuus -lehdessä yrittäjä Liisa Vuorela Koskelon maitotilalta kertoo tilayhteistyön merkityksestä. Vuorelan mukaan ”yhteistyö antaa mahdollisuuden muuhunkin elämään” ja yhteistyökumppani Jari Pentti toteaa ”yhteistyön merkityksen korostuvan nyt, kun maatalouden katteet ovat laskeneet, sillä vaikeat ajat kestetään yhdessä paremmin”. Tilojen yhteistyö oli alkanut alun perin säilörehunkorjuukoneyhteistyönä. Vuonna 1996 tilat yhdistivät voimansa karjatalouden puolella. Tilloilla on yhteinen viljelykierto, ja säilörehut jaetaan molemmille tiloille yhteisestä laakasiilosta. (Ala-Siurua ja Lehtonen, 2015.)

Maatilan Pellervossa haastateltiin yrittäjä Carin Grotenfeltiä Wehmaan kartanolta, joka kuuluu yhdessä viiden muun tilan kanssa peltotyöyhteistyörinkiin. Yhteistyö alkoi luomusiementen ostosta ja on nyt laajentunut yhteiskoneiden hankintaan. Yhteistyötilat perustivat rehunkorjuuyritys Rehuteere Oy:n, joka tuottaa rehua osakastiloille. Kaikki tilat toimivat omina yksiköinä, ja tehdyistä töistä laskutetaan osakastiloja. ”Yhteistyö toimii periaatteella ”anna enemmän kuin otat”. Kun jokainen noudattaa tätä ajatusta ja tekee parhaansa, voidaan yhteistyössä onnistua”, Grotenfelt sanoo. (Heikkilä, 2016.)

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimuksen tavoitteena on ylämaankarjatilojen tilayhteistyön kehittäminen Pohjois-Savossa. Tavoitteena on luoda Pohjois-Savoon uutta yhteistyöverkostoa erityisesti ylämaankarjanlihan markkinointiin, sillä tällaista laajamittaisempaa yhteistyötoimintaa ei toistaiseksi ole kehittynyt tilojen välillä. Tutkimuksella halutaan selvittää, millaista tilayhteistyötä pohjoissavolaiset ylämaankarjatilalliset toivovat alueelleen kehittyvän, miten pohjoissavolaiset ylämaankarjatilalliset haluavat kehittää tilayhteistyötä alueellaan, sekä onko ylämaankarjatilallisilla tarvetta tilayhteistyölle Pohjois-Savossa. Tutkimuksen tuloksista saadaan tietoa alueen ylämaankarjan kasvattajien toiveista tilayhteistyön suhteen. Tulosten perusteella voidaan ryhtyä kehittämään alueen tilayhteistyötä esimerkiksi järjestämällä aiheetta käsittelevän koulutuksen yhdessä Suomen Highland Cattle Club ry:n kanssa.

5.1 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyö on kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus. Kvantitatiivista tutkimusta nimitetään myös tilastolliseksi tutkimukseksi. (Heikkilä 2008 s. 16; Heikkilä 2014 s. 15.) Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tutkimusaineiston käsittely perustuu määrälliseen eli numeraaliseen mittaukseen. Tutkimus suoritettiin kyselytutkimuksena, sillä rajallisten resurssien vuoksi ei ollut mahdollista vierailta henkilökohtaisesti kohdetiloilla tekemässä haastatteluja. Verkkokyselyllä saadaan myös tavoitettua laajempi vastaajapohja. Tutkimuksesta saadut erilaiset muuttujat muunnetaan taulukoiksi ja aineisto saatetaan tilastollisesti tutkittavaan muotoon, esimerkiksi prosentuaalisiksi taulukoiksi. (Hirsijärvi ym. 1997 s. 135-136; Heikkilä 2008 s. 16; Heikkilä 2014 s. 15.)

Opinnäytetyö toteutettiin kyselytutkimuksena eli survey-tutkimuksena. Kyselytutkimuksen avulla saadaan kerättyä laaja aineisto. Huolellisesti suunniteltu kyselylomake voidaan analysoida tehokkaasti tietokoneen avulla säästäten aikaa ja resursseja. Hyvän kyselylomakkeen suunnittelu vie aikaa ja vaatii perehtymistä esimerkiksi kyselyohjelman käyttöön. (Hirsijärvi, Remes ja Sajavaara 1997, s. 188-190.) Tutkimuksessa käytettävä kyselytutkimuslomake tehtiin Webropol -ohjelmalla, joka on opiskelijoiden vapaassa käytössä oppilaitoksen tunnuksilla. Jotta kyselystä saatiin mahdollisimman luotettava, vierailin Kuopiossa Kvantitatiivisen tutkimuksen työpajassa. Työpajassa sain ohjeistusta muun muassa kyselylomakkeen suunnitteluun ja kyselyvastausten poissulkuun (esimerkiksi kuinka hypätä kysymys yli vastaajan edellisen vastauksen perusteella). Työpajassa sain myös tukea tutkimuksen analysointiin ja kuvioiden ja kaavioiden tekemiseen, jotta lopputulos olisi ulkoasultaan mahdollisimman selkeä ja helppolukuinen.

5.2 Tutkimusmenetelmän luotettavuus

Tutkimuksessa validiteetti eli tutkimuksen pätevyys on tärkeää ottaa huomioon ennen tutkimuksen laatimista. Tämä varmistettiin tutkimuksen huolellisella suunnittelulla ja tiedonkeruulla. Tutkimuksen tulee mitata sitä, mitä on tarkoitus selvittää. Tutkimuslomakkeen kysymysten tulee mitata oikeita asioita yksiselitteisesti, ja niiden tulee kattaa koko tutkimusongelma. (Heikkilä 2014, s. 27.) Tutki-

musta suunniteltaessa kyselystä pyrittiin tekemään mahdollisimman helposti vastattava. Tietoa tutkimukseen kerättiin aiemmin tehdyistä tutkimuksista sekä kirjallisuudesta ja asiantuntijahaastattelusta. Tutkimuksen perusjoukoksi määräytyivät pohjoissavolaiset ylämaankarjatilalliset.

Kyselytutkimuksessa korkean vastausprosentin saavuttaminen ei pitänyt olla ongelma, sillä kyselyllä pyrittiin kehittämään tilayhteistyötä. Vastajamäärä oli kuitenkin suhteellisen suppea. Pohjois-Savossa on Mtech Digital Solutions Oy:n tietohallinto päällikkö Jari Kemppaisen mukaan yhteensä 65 ylämaankarjatilaa (Kemppainen 2016-9-12.) Tilojen yhteystiedot olisi ollut mahdollista saada Eviran nautarekisteristä ja Maaseutuviraston maatilarekisteristä maksua vastaan, mutta Suomen Highland Cattle ry ei sponsoroinut opinnäytetyötä, joten otanta ei näin kohdistu kaikille pohjoissavolaisille tiloille. Osa tiloista ei myöskään kuulu yhdistykseen tai käytä sosiaalista mediaa. Yhdistykseen kuulumattomat tilat olisi saatu mukaan kyselyyn, jos tilojen tiedot olisi saatu Eviran nautarekisteristä ja Maaseutuviraston maatilarekisteristä. Näin olisi myös mahdollisesti herätetty tilallisten kiinnostus Suomen Highland Cattle ry:n toimintaa kohtaan. Kyselyn pieni vastausprosentti voi johtua myös kiinnostuksen puutteesta, sillä kyselyyn vastasi vain kahdeksan tilaa, vaikka kyselyä oli avattu 40 kertaa. Kaikki kyselyyn vastanneet olivat sähköpostilistalla, joten avointen linkkien kautta vastaajia ei kyselyyn saatu. Kattava vastajamäärä ja korkea vastausprosentti olisivat edesauttaneet pätevän tutkimuksen toteutuksessa (Heikkilä 2014, s. 27; Heikkilä 2008, s. 29-30.)

Kyselyn vastaaja määrä jäi pieneksi, sillä Suomen Highland Cattle ry:n ei ollut mahdollista koota pohjoissavolaisista tiloista sähköpostituslistaa. Yhdistyksellä ei ole kaikkien tilojen sähköpostiosoitteita, eivätkä he myöskään voineet luovuttaa tilatietoja salassapitosopimuksen vuoksi. Ainoa vaihtoehto oli laittaa kyselystä avoin linkki yhdistyksen nettisivujen foorumille. Kyselyn avoin linkki laitettiin myös ylämaankarjan kasvattajien omaan Facebook-ryhmään, johon kuuluu kasvattajia ympäri Suomea. Avoimessa linkissä ongelmaksi voi koitua se, että kyselyyn mahdollisesti vastaa henkilö kohderyhmän ulkopuolelta. Tässä tapauksessa kyselyyn vastaisi tilallinen, joka ei kuuluisi kohderyhmään. Kymmenen pohjoissavolaisen ylämaankarjatilallisen sähköpostitiedot saatiin tilojen omilta Facebook- ja kotisivuilta, joten heistä pystyttiin tekemään oma erillinen postituslista. Tiloista kuitenkin vain neljä vastasi kyselyyn, vaikka heille lähetettiin muistutusviestit sekä soitettiin henkilökohtaisesti.

Tutkimuksen luotettavuudella eli reliabiliteetilla tarkoitetaan tulosten tarkkuutta. Tutkimuksesta saadut tulokset eivät saa olla sattumanvaraisia. Sattumanvaraisia tuloksia voidaan saada, jos kyselyn vastaaja määrä on kovin pieni. Kyseinen tutkimus ei luotettavuudeltaan ole kovin hyvä, sillä vastajamäärä jäi hyvin pieneksi. Vastauksia ei näin voi kohdentaa koko Pohjois-Savon ylämaankarjankasvattajien mielipiteiksi tilayhteistyöstä. (Heikkilä 2014, s. 28; Heikkilä 2008, s. 30.)

5.3 Tutkimuksen aineiston kerääminen

Kyselytutkimuksen aineisto kerättiin pohjoissavolaisilta ylämaankarjatiloilta, sillä opinnäytetyön tutkimusryhmä on rajattu toimeksiantajan pyynnöstä tälle alueelle. Kyselytutkimus lähetettiin kohdetoimiltoille sähköpostitse. Vastausaika suunniteltiin aluksi noin viikon mittaiseksi, jotta tilalliset saataisiin reagoimaan kyselyyn mahdollisemman nopeasti. Kyselyyn ei kuitenkaan vastattu oletetusti, joten

sitä pidettiin auki neljä viikkoa. Kyselytutkimus tehtiin anonymisti, mutta tilalliset saivat halutessaan jättää yhteystietonsa lomakkeen lopussa, mikäli olivat kiinnostuneita yhteistyörenkaan perustamisesta. Näin mahdolliseen jatko-opinnäytetyöhön saataisiin kiinnostuneiden tilojen yhteystiedot valmiiksi selville. Kyselyn vastausprosenttia seurattiin Webropol -ohjelman kautta päivittäin kyselyn ollessa auki. Tarvittaessa kyselytutkimuksesta lähetettiin sähköpostitse muistutusviesti vastaajille. Muistutusviesti lähetettiin, jos vastaajat eivät olleet reagoineet kyselyyn viikon sisällä. Kyselyn aukioloa jatkettiin Highland Cattle Society:n foorumin ja Facebook-ryhmän avoimissa linkeissä, jotta vastaajia saataisiin kyselyyn riittävästi.

Jotta kyselystä saatiin mahdollisimman selkeä, tehtiin kyselystä useita pilotointeja muutamille tutuille tiloille ohjaavien opettajien ja sekä opponoijan kesken. Pilotoinneissa kokeiltiin vastausvaihtoehtojen toimivuutta ja kyselyn sujuvuutta. Kyselyä hiottiin kysymysten ja niiden järjestyksen osalta tulokinnanvaraisuuden minimoimiseksi. Kyselyyn jäi yksi tulkintavirhe kohtaan 2: ”Kuinka kauan olet kasvattanut ylämaankarjaa?”. Kohdan vastausvaihtoehdot olivat 0-5 vuotta, 5-10 vuotta ja yli 10 vuotta. Tilalliset ovat voineet vastata kysymykseen virheellisesti. Vastausvaihtoehdot olisi ollut syytä muotoilla toisensa poissulkeviksi eli 0-5 vuotta, 6-10 vuotta ja yli 10 vuotta. Näin tulkintavirhettä ei olisi syntynyt. Tulkintavirheiden mahdollisuus kasvaa myös, jos vastaajat eivät vastaa kyselyyn rehellisesti ja huolellisesti (Hirsijärvi, Remes ja Sajavaara 1997, s. 188-190.)

5.4 Tutkimuksen kysymykset

Kyselyssä oli 34 kysymystä, joista suurin osa valinta- ja monivalintakysymyksiä. Tällöin tutkimusta pystyttiin analysoimaan tehokkaammin sekä rajaamaan pois tiettyjä vastauksia ja kohdentamaan haluttuja kysymyksiä vastaajille. Esimerkiksi vastattaessa ”Kyllä” kysymykseen 12: ”Harjoittaako tilasi lihan suoramyyntiä?” tarkennettiin kysymystä lisäkysymyksellä 13: ”Mitä kautta myyt tuottamaasi lihaa?”. Jos vastattiin ”En harjoita suoramyyntiä”, siirtyi kysely kohtaan 14: ”Miksi tilasi ei harjoita suoramyyntiä?”. Taas vastattaessa ”En ole” kysymykseen 19: ”Oletko kiinnostunut tilayhteistyöstä?”, kysymys siirtyi kohtaan 20: ”Miksi et ole kiinnostunut tilayhteistyöstä?” ohittaen automaattisesti tilayhteistyötä käsittelevät kohdat 21-29. Näin vastaajan ei tarvinnut vastata kysymyksiin, jotka eivät häntä koskettaneet.

Valinta- ja monivalintakysymysten avulla tilat myös luokiteltiin erilaisiin ryhmiin. Vähäisen vastaajamäärä vuoksi laadukas tilojen vertailu oli vaikeaa. Tutkimuksessa kuitenkin vertailtiin keskenään luomu- ja tavanomaisen tuotannon eroja tilayhteistyöhalukkuudessa sekä alle ja yli 5 vuotta ylämaankarjan kasvatusta harjoittaneita tiloja. Avoimia kysymyksiä kyselyssä on neljä kappaletta, jotka käsittelevät lähinnä tilayhteistyöstä ja sen merkitystä. Avoimissa kysymyksissä vastaajan on mahdollista ilmaista näkemyksensä omin sanoin. Liitteenä 1 on kyselytutkimuksessa käytetty kyselylomake kokonaisuudessaan. Kyselyn taustamuuttujia ovat muun muassa kysymykset, joissa kysytään tilan eläinmäärää ja peltopinta-alaa. Varsinaisia tutkimuskysymyksiä ovat kysymykset tilayhteistyöstä, joita ovat muun muassa ”Oletko kiinnostunut tilayhteistyöstä?” ja ”Millaista tilayhteistyötä haluaisit alueen tilojen välille?”.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Kyselytutkimuksen vähäisen vastaajamäärän ($n = 8$) vuoksi kyselyn tulokset tullaan esittämään numeraalisessa muodossa prosenttilukujen sijaan. Näin tekstin ymmärtäminen on helpompaa. Kyselyvastaukset avataan tekstin muodossa ja joitakin tutkimuksessa saatuja tuloksia esitellään kuvioin ja taulukoin.

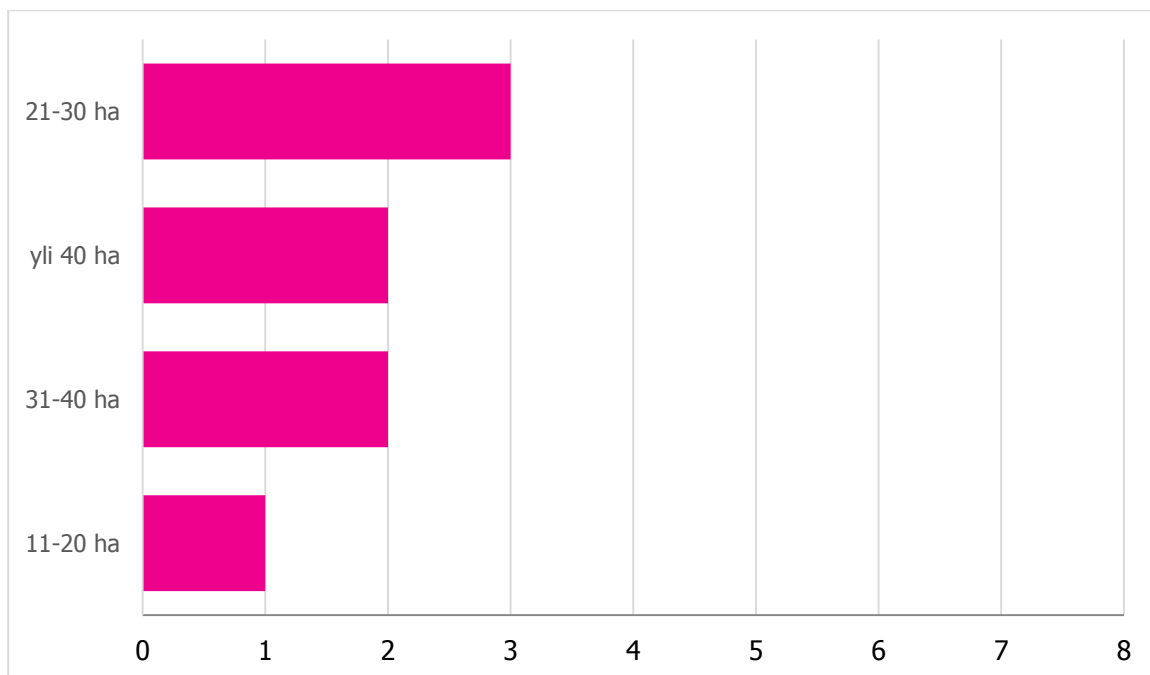
Tutkimuksen lopussa esitetään kaksi vertailua vastanneiden tilojen kesken. Ensimmäinen vertailu tehdään tilan eläinten kasvatusajan pituuden mukaan jakamalla tilat kategorioihin alle 5 vuotta ja yli 5 vuotta ylämaankarjan kasvatusta harjoittaneet. Toinen vertailu tehdään tilan tuotantosuunnan mukaan jakamalla tilat luomutiloihin ja tavanomaisiin ylämaankarjatiloihin.

6.1 Tutkimuksen analysointi

Kyselytutkimukseen vastasi kahdeksan ($n = 8$) pohjoissavolaista ylämaankarjatilaa mahdollisesta 65 Pohjois-Savon alueella sijaitsevasta ylämaankarjatilasta. Kaikki kyselyyn vastanneet tilalliset kuuluvat Suomen Highland Cattle Society ry: hyn. Kuudelle kahdeksasta vastanneesta tilasta ylämaankarjan kasvatusta on sivutulonlähde muun työn ohessa. Kaksi tilaa saa päätulonsa ylämaankarjankasvatuksesta.

Kaikki vastanneet tilat ovat kasvattaneet eläimiään alle 10 vuotta. Kuudella tilalla ($n = 8$), pellot ovat luomutuotannossa ja neljällä tilalla eläimet ovat luomutuotannossa. Vastanneista tiloista puolet on kokonaan luomutuotannossa, kahdella tilalla vain pellot ovat luomutuotannossa. Kaksi tilaa on kokonaan tavanomaisessa tuotannossa. Vastanneista tiloista puolet aikoo laajentaa tilansa tuotantoa kasvattamalla tilan pelto- ja eläinmäärää ja kolme tilaa aikoo jatkaa tuotantoa entisellään. Tiloista kolmella on tiedossa tuotannonjatkaja, neljällä tilalla on mahdollinen jatkaja, ja yksi tila jäähdyttelee toimintaansa ilman mahdollista jatkajaa.

Kyselyyn vastanneilla tiloilla ($n = 8$) on kyselyn tulosten mukaan käytössään peltopinta-alaa 11 hehtaaria yli 40 hehtaariin (Kuvio 1).



KUVIO 1. Tilojen peltopinta-alojen jakautuminen ($n = 8$).

Kyseisessä kuviossa 1 ei näy alle 11 hehtaarin tilojen määrää, sillä niitä ei vastaajissa ollut. Vastanneista tiloista kuudella oli käytössä luonnonhoitopeltoja eläinten laidunnukseen. Kolmella tilalla oli luonnonhoitopeltoja alle 5 hehtaaria, kahdella tilalla luonnonhoitopeltoa oli 5-10 hehtaaria ja yhdellä tilalla luonnonhoitopeltoja oli 11-15 hehtaaria.

Kyselyyn vastanneiden tilojen ($n = 8$) eläinmäärät ovat nähtävissä seuraavassa taulukossa 1. Yli 30 emon ylämaankarjatilaja ei kyselyyn vastanneiden joukossa ollut. Vastanneista neljällä tilalla oli tilalaan 21-30 emoa. Suurimmat tilat olivat koolta 21-30 emoa. Näitä tiloja oli kaksi kappaletta.

TAULUKKO 1. Nautojen määrä tiloilla ($n = 8$).

	Nautojen määrä tiloilla						Ei koske tilaa	n
	1-5	6-10	11-20	21-30	31-40	yli 40		
Emoja	1	1	4	2	0	0	0	8
Hiehoja	3	2	3	0	0	0	0	8
Siitossoneja	8	0	0	0	0	0	0	8
Lihahiehoja	6	0	0	0	0	0	2	8
Lihasonneja	2	3	1	1	0	0	1	8
Härkiä	0	0	1	0	0	0	7	8

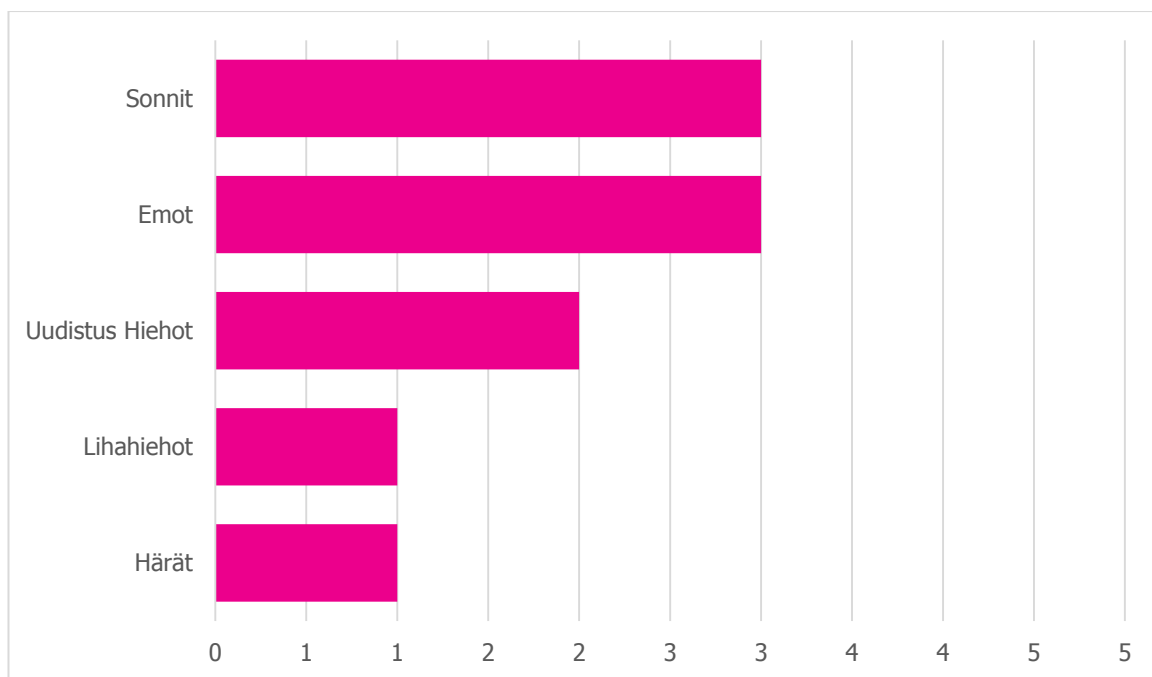
Kaikilla vastanneilla tiloilla kasvatettiin siitossoneja ja hiehoja. Lihahiehoja kasvatettiin kuudella tilalla, lihasonneja seitsemällä ja yksi tila kasvatti härkiä.

Vastanneista tiloista ($n = 8$) viisi tilaa myy jalostuseläimiä muille tiloille. Kolme tilaa ei myynyt jalostuseläimiä lainkaan. Kaikki tilat, jotka myivät jalostuseläimiä ($n = 5$), myivät jalostushiehoja. Kolme tilaa myi emolehmiä ja siitossoneja.

Vastanneista tiloista kolme harjoittaa lihan suoramyyntiä ja kolme harkitsee tai on aloittamassa lihanmyyntiä. Tilalliset myyvät tuottamaansa lihaa joko suoraan tilalta, Reko -lähiruokapiireissä, ravintoloissa tai kaupoissa. Tilallisista kaksi ei ollut kiinnostunut lihan suoramyyntistä, syyksi kerrottiin ajanpuute.

Kysyttäessä urakoinnin käytöstä, tiloista seitsemän kertoi käyttävänsä urakointia. Urakointia käytetään lähinnä rehunkorjuussa, rehunnitossa ja viljanpuinnissa. Tiloista kuusi kertoi harjoittavansa tilayhteistyötä alueen muiden tilojen kanssa. Yksi tiloista kertoi olevansa kiinnostunut tilayhteistyöstä, mutta ei tällä hetkellä harjoita yhteistyötä muiden tilojen kanssa. Yksi tila ei ollut kiinnostunut tilayhteistyöstä, sillä se koettiin liian haastavaksi toteuttaa. Tutkimuksen mukaan tilayhteistyötä harjoitetaan vastanneilla tiloilla rehunkorjuussa, peltourakoinnissa, yhteiskoneiden omistuksessa ja tilapuodeissa myymällä muiden tilojen tuotteita.

Tilayhteistyöstä kiinnostuneista tiloista viisi on kiinnostunut eläintenkasvatusyhteistyöstä. Alla olevaa kaaviota 2 tarkasteltaessa nähdään, että kyselyyn vastanneet tilalliset olivat eniten kiinnostuneita emojen ja sonnien kasvatuksesta tilallaan.



KUVIO 2. Minkä eläinryhmän kasvatukseen olisit kiinnostunut keskittymään ($n = 5$).

Pelkkien siitossonnien kasvatukseen tilallisilla ei ollut lainkaan kiinnostusta. ”Eri eläinryhmien kasvatukseen keskittyminen edistäisi hiehojen parempaa kesyyntymistä, sillä jollakin toisella kasvattajalla olisi enemmän aikaa kesyttää niitä kuin itsellä”, eräs tilallinen kommentoi.

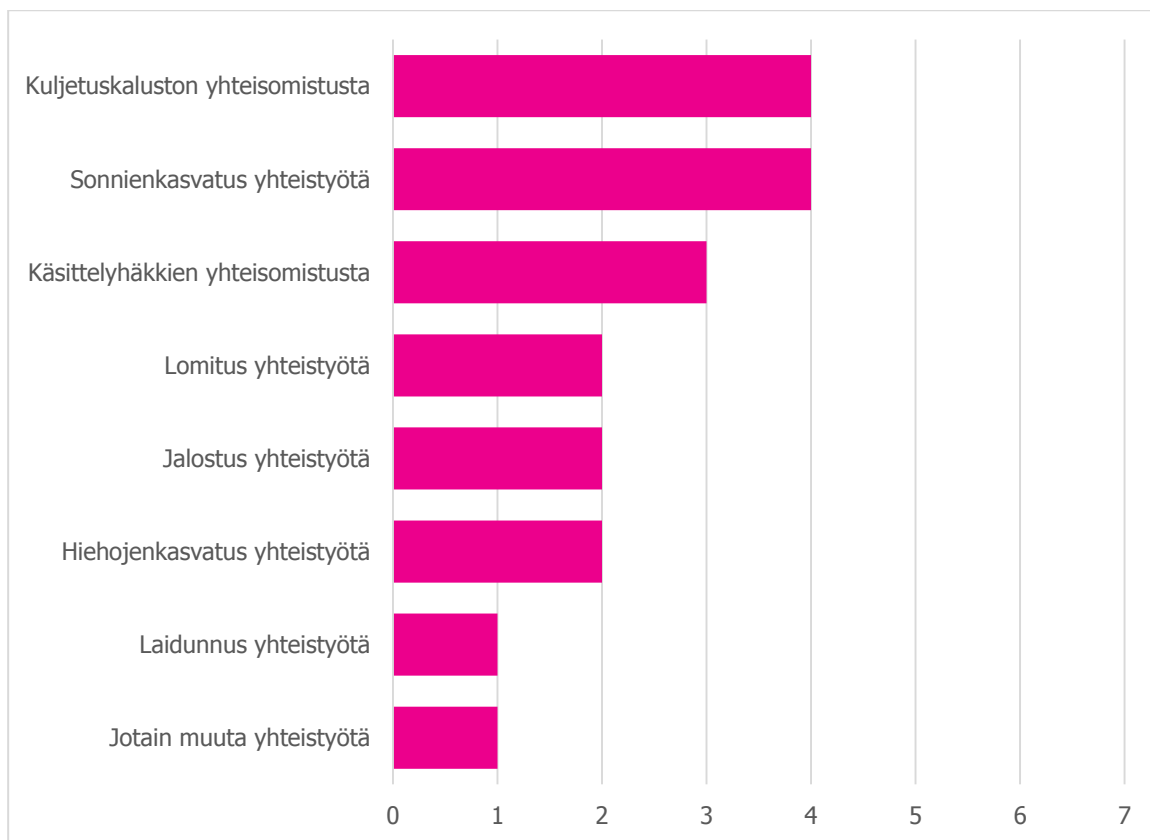
Tutkimuksessa kysyttiin eläintenkasvatusyhteistyöstä kiinnostuneilta tilallisilta ($n = 5$), minkä eläinryhmän kasvatukseen he haluaisivat ulkoistaa. Eniten kiinnostusta löytyi uudistushiehojen ja sonnien kasvatuksen ulkoistamiseen. Uudistushiehojen ulkoistamisesta oli kiinnostunut kaksi tilaa, samoin kuin sonnien kasvatuksen ulkoistamisesta. Siitossonnien kasvatuksen ulkoistamisesta oli kiinnostunut yksi tilallinen. Lihahiehojen kasvatuksen ulkoistamisesta oli kiinnostunut yksi tilallinen. Emojen ja

härkien kasvatuksen ulkoistamisesta ei oltu kiinnostuttu lainkaan. Yksi tilallinen ei ollut kiinnostunut ulkoistamaan eläinten kasvatusta oman tilansa ulkopuolelle.

Tutkimuksen mukaan tilalliset näkevät tilayhteistyön hyötynä verkostoitumisen alueen muiden ylämaankarjankasvattajien kanssa: "Kollegoilta saa vertaistukea tosi hyvin." Tilayhteistyö toisi kaivattua kevennystä kustannuksiin. Eläintenkasvatusyhteistyön myötä tilat pystyisivät keskittymään muutama eläinryhmiin: "Kaikkia eläinryhmiä ei tarvitsisi pitää omilla mailla, mikä helpottaisi omaa työtä ja vähentäisi ryhmien sekoittumisen riskiä." Tutkimuksessa selvisi tilojen kokevan yhteistyössä haasteena erityisesti tilojen välimatka ja henkilökemiat: "Ei välttämättä tunneta toisia kasvattajia niin hyvin, että uskaltauduttaisiin yhteistyöhön". Myös eläintautien leviäminen siirtojen kautta tilalta toiselle huoletti. Haasteena nähtiin tilojen eriävät lähtökohdat ja tavoitteet: "Osa tuottajista toimii harrastepohjalta, mikä voi joskus vahingoittaa kaikkien ylämaannaudankasvattajien mainetta." Haasteena nähtiin myös eri tuotantosuuntien yhteistyö: "Monet ylämaankarjatilat ovat luomussa, joka rajoittaa paljon yhteistyökumppaneiden mukaantuloa, erityisesti lyhyellä varoitusajalla".

Tilalliset odottavat tilayhteistyön tuovan kustannussäästöjä ja eri eläinryhmien kasvattamiseen keskittymisen mahdollisuuden: "Haluaisin keskittyä jalostuseläinten kasvatukseen ja eliminoida yhteistyössä liian monien eläinryhmien hoidon". Eräs tilallinen ei odottanut yhteistyöltä paljoa. Tilayhteistyössä tulisi vastanneiden mukaan sopia kaikki tilayhteistyötä koskevat asiat kirjallisella sopimuksella, erityisesti raha-asiat. Sopimuksessa tulisi ilmetä, kuinka kustannukset ja tuotot jakautuvat sopimustilojen kesken, kuinka hoidetaan eläinten ruokinta, käsittely ja tautisuoja tilojen välillä sekä kuinka tilojen väliset työt aikataulutetaan. Kaikilla yhteistyökumppaneilla olisi oltava yhtenevät pelisäännöt, jotta yhteistyö onnistuisi. Eräs tilallinen kommentoi: "Hyvä että kasvatustoimintaa on alueellamme, voisimme toimia enemmän yhdessä." Yksi tilallinen kommentoi: "Toivotaan, että tämä starttaisi". Tilayhteistyölle on siis kyselyyn vastanneiden mukaan tarvetta Pohjois-Savon alueella.

Tutkimuksessa ilmeni kaikkien vastanneiden ($n = 7$) tilojen kaipaavan lihanmarkkinointiyhteistyötä Pohjois-Savon alueelle. Eläintenalostusyhteistyöstä ei oltu lainkaan kiinnostuneita. Alla olevasta kuvioista 3 nähdään kokonaisuudessaan yhteistyöstä kiinnostumisen jakautuminen vastanneiden tilojen kesken.



KUVIO 3. Millaista tilayhteistyötä tilat haluaisivat Pohjois-Savoon (n = 7).

Jotain muuta yhteistyötä -kohtaan vastanneet toivoivat Pohjois-Savon alueelle omaa lähiteurastamoita. Esimerkiksi erään kyselyyn vastanneen tilallisen mukaan: "Teurasjonot ovat pitkiä ja eloeläimet eivät tahdo mennä kaupaksi". Lihan yhteismarkkinoinille on selvästi tarvetta. Yhden tilallisen mukaan:

Alueella on innokkaita karjankasvattajia ja yleisesti ottaen hyviä eläimiä. Nyt karjoja alueella on jo niin paljon, että siitoseläinten myynti tulee olemaan tulevaisuudessa vaikeampaa. Tähän saumaan tarvitaan lihan yhteismarkkinointia. Tällöin myös osa hiehoista olisi mahdollista kasvattaa teuraaksi. Lihanmyynnin tilayhteistyöllä olisi varsinkin Etelä-Suomeen paljonkin merkitystä.

Sonnien kasvatusyhteistyöstä kyselyyn vastanneet tilalliset olivat kiinnostuneita. Eräs tilallinen kommentoi: "Pelkkä sonnien kasvattajatali voisi alueella olla, koska kaikki eivät halua tai voi kasvattaa teurassonneja." Kuljetuskaluston ja käsittelyhäkkien yhteisomistuksesta oltiin hyvin kiinnostuneita. Eräs tilallinen kommentoi kysymystä seuraavasti: "Yhteinen kuljetuskalusto, hoitohäkki ja punnituskalusto voisivat olla sopivia yhteistyön kohteita."

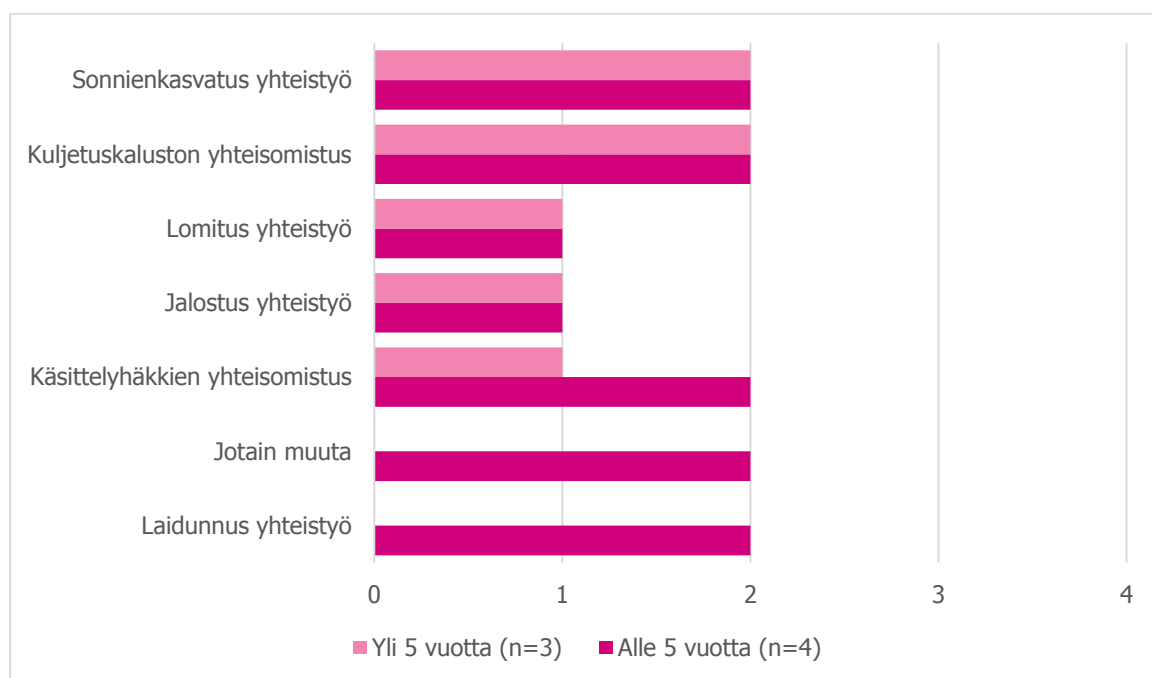
Jalostusyhteistyöllä voisi myös olla tarvetta alueella, sillä yksi tilallinen kommentoi:

Alueella on harmillisen paljon kasvattajia, joita eläinten jalostuksellinen arvo ei kiinnosta, vaan eläimet ovat enemmän tukien tuottamisen takia. Jokaisen kasvattajan tulisi olla sen verran kiinnostunut jalostuksesta, että sisäsiittoisuutta ei tehdä, vasikat vieroitetaan aikanaan ja hiehot astutetaan oikean kokoisena (n. 2v). "Lehmäperheistä", joissa on kaikenikäiset lehmät, hiehot ja sonnit sekaisin, on pyrittävä eroon.

Tilalliset voisivat auttaa toisiaan, jotta tällaista ongelmaa ei tiloille syntyisi. Tutkimukseen vastanneista tilallisista seitsemän on kiinnostunut yhteistyöstä muiden ylämaankarjan kasvattajien kesken valtakunnallisesti. Kyselyssä ilmeni vastanneista tiloista yhden käyneen tilayhteistyötä käsittelevässä koulutuksessa. Tilayhteistyötä käsittelevästä koulutuksesta on kiinnostunut kuusi tilaa, jos sellainen järjestettäisiin esimerkiksi Savonia-ammattikorkeakoululla. Tilallisista seitsemän oli kiinnostunut ylämaankarjan kasvatukseen liittyvistä koulutuksista yleisesti.

6.2 Tutkimuksen vertailua tilojen kasvatusajan mukaan

Vertailtaessa kyselyyn vastanneita tiloja kategorioissa alle 5 vuotta ja yli 5 vuotta ylämaankarjan kasvatusta harjoittaneet, ilmeni eroja yhteistyöhalukkuudessa. Tutkimuksessa saatiin kuviossa 4 nähtäviä tuloksia. Lihanmarkkinointiyhteistyötä ja eläintenkasvatusyhteistyötä eivät näy kaaviossa, sillä kaikki tilat olivat kiinnostuneita lihanmarkkinointiyhteistyöstä, kun taas eläintenkasvatusyhteistyö ei kyselyyn vastanneita tiloja kiinnostanut lainkaan.

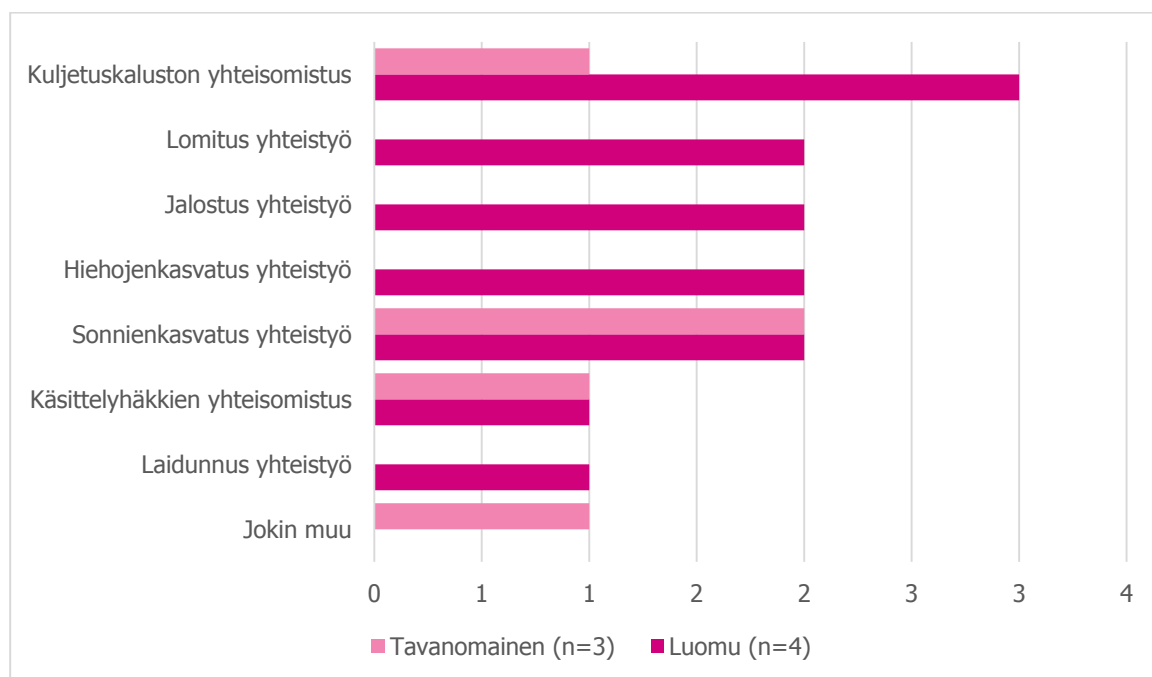


KUVIO 4. Alle 5 vuotta ja yli 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneiden tilojen erot kiinnostuneisuudesta eri tilayhteistyömuotoihin Pohjois-Savossa.

Kuviosta 4 on nähtävissä, ettei alle ja yli 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneiden tilojen kiinnostuneisuudella eri tilayhteistyömuotoihin ole paljoa eroavaisuutta. Yli 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneet tilat eivät ole lainkaan kiinnostuneita laidunnusyhteistyöstä ja alle 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneet tilalliset haluaisivat jotain muuta yhteistyötä alueelle. Jotain muuta oli oma teurastamo Pohjois-Savoon. Verrattaessa avoimia kysymyksiä kävi ilmi, että yli 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneilla tilallisilla oli selkeästi enemmän yhteistyöhön liittyvää pohdintaa ja ajatuksia, kuin alle 5 vuotta ylämaankarjaa kasvattaneilla tilallisilla.

6.3 Tutkimuksen vertailua tilojen tuotantosuunnan mukaan

Vertailtaessa tutkimukseen vastanneita tiloja tuotantosuuntakategorioissa (tavanomainen/luomu), ilmeni eroja muun muassa kiinnostuneisuudesta eri tilayhteistyömuotoihin. Erot ovat nähtävissä kuviossa 5. Lihanmarkkinointiyhteistyötä ja eläintenkasvatusyhteistyötä ei kaaviossa näy, sillä kaikki tilat olivat kiinnostuneita lihanmarkkinointiyhteistyöstä, kun taas eläintenkasvatusyhteistyö ei kyseeseen vastanneita tiloja kiinnostanut.



KUVIO 5. Luomu- ja tavanomaisten tuotantosuuntien erot kiinnostuneisuudesta eri tilayhteistyömuotoihin Pohjois-Savossa.

Kuten kuviosta 5 nähdään, tutkimuksen tulosten mukaan pohjoissavolaiset ylämaankarjaluomutilat ovat kiinnostuneempia eri tilayhteistyömuodoista kuin tavanomaiset ylämaankarjatilat Pohjois-Savossa. Verrattaessa avoimia kysymyksiä luomutiloilla oli selkeästi enemmän yhteistyöhön liittyvää pohdintaa ja ajatuksia kuin tavanomaista tuotantoa harjoittavilla tilallisilla.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksella etsittiin vastausta kysymykseen, millaista tilayhteistyötä pohjoissavolaiset ylämaankarjankasvattajat toivoisivat alueelle. Sain vastaukset lähettämällä kyselyn avoimena linkkinä Suomen Highland Cattle Club ry:n ja ylämaankarjatilallisten Facebook-ryhmän kautta sekä lähettämällä sähköpostia kymmenelle tilalle. Kyselyyn vastasi mahdollisesta 65 pohjoissavolaisesta ylämaankarjatilasta kahdeksan tilaa.

Tilalliset näkevät tilayhteistyön hyötynä verkostoitumisen alueen muiden ylämaankarjankasvattajien kanssa. Haasteina he kokevat tilojen välimatkat ja henkilökemiat muiden tilallisten kanssa. Kuten kappaleessa kolme ilmeni, yhteistyön koetaan antavan myös tukea ja henkistä virikettä asianosaisille. Suurimmat haasteet liittyvät juuri itse yhteistyökumppaniin tai yhteistyöverkoston käynnistämiseen ja toimintaan. Huono yhteistyönjohtaminen, väärät yhteistyökumppanit sekä puutteellinen strategia ja toiminta ovat perussyitä yhteistyön epäonnistumiselle. Tilallisten näkemys yhteistyön hyödyistä ja haasteista nojaa vahvasti teoriassa ilmenneisiin seikkoihin. Yhteistyötä käsittelevä koulutus laajentaisi tilallisten käsitystä yhteistyön mahdollisuuksista. Koulutuksen myötä saataisiin koottua sopiva yhteistyörinki ja selkeytettyä pelisäännöt.

Tilalliset odottavat tilayhteistyön tuovan tiloille kustannussäästöjä ja mahdollisuuden keskittyä tietyn eläinryhmän kasvattamiseen. Kappaleessa kolme ilmeni, että kustannussäästöjen mahdollinen alentaminen tilayhteistyön myötä on ollut yksi tärkeä tekijä tilayhteistyön aloittamiselle. Tilayhteistyöesimerkeissä kustannussäästöt nousivat yhteistyön keskeisiksi hyödyiksi.

Tilalliset ovat kiinnostuneet tekemään yhteistyötä erityisesti lihanmarkkinoinnin kehittämisessä, jotta kaikki tuotettu liha saataisiin markkinoitua paremmin kuluttajille ja jopa suunnata lihanmyyntiä nykyistä enemmän Etelä-Suomeen. Kappaleessa 1.3 ilmeni, että markkinointiyhteistyötä pohtivien yrittäjien on pystyttävä omaksumaasi asiakaslähtöinen ajattelu- ja toimintatapa sekä sopeutettava oma toimintansa siihen. Markkinointi koetaan haasteelliseksi yrittämisen osa-alueeksi, sillä se vaatii aikaa ja työpanosta maatalousyrittäjältä. Markkinointiin on mahdollista panostaa muun muassa erilaisten koulutusten avulla. Yhteistyömuodossa pystytään hyödyntämään eri toimijoiden ammattitaitoa, joten jokainen toimija voi tehdä mitä parhaiten osaa. Osaamista keskittämällä saadaan kustannukset kohutuullisiksi. Markkinointiyhteistyöllä voidaan hajauttaa riskejä, täydentää toimintoja ja poistaa päällekkäisyyksiä. Tällä tavoin toimintaa tehostetaan ja tuotteiden kilpailukyky ja kannattavuus kohenevat. Markkinointikoulutuksen järjestäminen esimerkiksi Savonia-ammattikorkeakoululla antaisi tilallisille työkaluja markkinointiin, mikä saattaisi vahvistaisi yhteistyön kehittymistä Pohjois-Savossa.

Tilallisten keskuudessa oli myös kiinnostusta eläintenkuljetuskaluston ja käsittelyhäkin yhteisomistukseen, koska niiden käyttö tiloilla on suhteellisen satunnaista. Eläinten käsittelykaluston yhteisomistuksella saataisiin säästöjä ja ehkäistäisiin välineistön vajaakäyttöä. Kappaleessa 3.1 kerrottiin, että hankintayhteistyömuodossa tilalliset hankkivat tarvitsemansa tuotantotarvikkeet yhdessä, jolloin tuotteiden ostomäärät ovat suuria ja tavarantoimittajien kilpailutus on hyvin tehokasta. Erilaisten

tutkimusten mukaan ostettaessa tuotteita hankintayhteistyöllä on saatu aikaan jopa 15-20 % kustannussäästö. Suurimmat taloudelliset hyödyt hankintayhteistyöllä on saatu erikoiskasvinviljelyssä. Hankintayhteistyö on yhteistyömuodoista helpoiten toteutettava ja se voi innostaa tilallisia syventämään yhteistyötään. Tilalliset voisivat kokeilla hankintayhteistyötä aluksi. Hankintayhteistyökohteiden avulla voitaisiin testata, toimiiko yhteistyö ja nähdään, aiheuttavatko kyselyssä haasteiksi koetut seikat ongelmia. Kappaleessa kolme käsiteltiin Pellervon Taloustutkimuksen tutkimusta tilayhteistyöstä vuodelta 2014. Sen mukaan maatilat suosivat niin sanottua ei-strategista yhteistyötä eli kevyttä yhteistyötä, jossa yhteistyön päättymisen ei aiheuta merkittäviä muutoksi tai ongelmia itseryrittäjälle. Esimerkkejä kevyestä yhteistyöstä ovat mm. koneyhteistyö ja tuotantopanosten yhteishankinta.

Useat tilalliset olivat kiinnostuneet sonnienkasvatusyhteistyöstä. Yhteistyö toisi helpotusta tilojen eri eläinryhmien ruokintaan ja käsittelyyn. Kappaleessa 4.5 haastateltiin Tuomolan karjatilän yrittäjää Sakari Isohannia. Haastattelussa ilmeni pelkkien teuraseläinten kasvatuksen olevan haasteellista, sillä sonnien tuki loppuu 20 kuukauden ikään, mutta hidaskasvuinen ylämaankarjan sonni on teuraskypsä vasta 3 vuoden iässä. Tukipolitiikka asettaa haasteita ylämaankarjan teurassonnien loppukasvatukseen ja teurashiehot taas kasvavat liian hitaasti tuottaakseen lihaa kustannustehokkaasti. Kappaleen 1 lopussa ilmeni, että Suomen Highland Cattle Society on ajamassa asiaa eteenpäin kirjallisella lausunnolla maa- ja metsätalousvaliokunnalle. Lausunnossa yhdistys esittää muutosta kansallisen tuen pohjoisen kotieläintuen sonnien ikärajaan. Tuen yläikäraja tulisi nostaa 36 kuukauteen nykyisestä 20 kuukaudesta hitaasti kasvavilla roduilla. Muutos tekisi teurassonnien kasvatuksesta kannattavampaa. Tämä tukijärjestelmän muutos edesauttaisi tilallisten sonnienkasvatusyhteistyötä, sillä yksi tila voisi keskittyä yksinomaan sonnien kasvatukseen.

Tutkimuksen tulos olisi ollut luotettavampi, jos kyselyn vastausprosentti olisi ollut korkeampi. Silloin koko Pohjois-Savon ylämaankarjatilojen kiinnostuneisuus tilayhteistyöstä olisi tullut paremmin ilmi. Kahdeksan tilan vastaukset eivät ole yleistettävissä koko alueelle. Mutta kuten osiossa Esimerkkejä tilayhteistyöstä huomataan, Hyvätuuli Highlandin, Finn Angus Osuuskunnan ja Laidun Hereford Oy:n tilayhteistyö on lähtenyt aikanaan kehittymään pienen aktiivisen ryhmän ansiosta.

Kaikki tutkimukseen vastanneet tilalliset olivat kiinnostuneet jättämään yhteystietonsa, jonka ansiosta voidaan aloittaa tilayhteistyön kehittäminen Pohjois-Savossa. Tilayhteistyötä käsittelevä koulutus voitaisiin järjestää Savonia-ammattikorkeakoululla, jonne kaikki alueen ylämaankarjankasvattajat olisivat tervetulleita keskustelemaan yhteistyön kehittämisestä. Tilaisuudessa voitaisiin esitellä esimerkiksi opinnäytetyössä esiin tulleita tilayhteistyömuotoja ja yhteistyöesimerkkejä. Kun sopiva tilayhteistyökohde löytyy esimerkiksi lihanmarkkinointiyhteistyöstä, voitaisiin aiheesta aloittaa jatko-tutkimus, jossa yhteistyö saataisiin konkreettisesti toimimaan.

8 PÄÄTÄNTÖ

Tilayhteistyö on nykypäivänä tärkeässä roolissa alati kehittyvän maatalouden muutoksissa. Yhteistyöllä pienetkin tilat pärjäävät paremmin kilpailussa suurempia tuottajia vastaan. Nykyaikana kuluttajat haluavat tietää ostamansa ruuan alkuperän ja eettisesti kasvatetun ruuan arvostus on noussussa. Ylämaankarjan liha on mitä eettisimmin tuotettua, siksi sitä tulisi saada markkinoitua paremmin kuluttajien tietoisuuteen. Pysin tutkimuksessa selvittämään itse tilallisilta, millaista tilayhteistyötä Pohjois-Savoon toivottaisiin kehittyvän ylämaankarjatilallisten välille, jotta esimerkiksi lihan markkintiyhteistyön avulla saataisiin lihan myynti alueella toimivammaksi.

Tutkimuksen anti jäi oletettua heikommaksi matalan vastausprosentin takia. Vastausprosentti olisi luultavammin ollut suurempi, jos kaikkien tilojen yhteystiedot olisi saatu Eviran ja Maaseutuviraston rekisteristä. Kaikkien tilallisten yhteystietojen saaminen ei kuitenkaan ollut mahdollista annetuilla resursseilla, joten tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää koskemaan koko Pohjois-Savon ylämaankarjatilallisten mielipidettä tilayhteistyöstä.

Tämä opinnäytetyö on ollut opintoaikani suurin prosessi. Aiheen parissa on ollut mielenkiintoista työskennellä. Haasteena opinnäytetyössä oli kyselyn laatiminen ja riittävän vastaajamäärän kokoaminen tutkimukseen. Kyselyn laatimiseen sain paljon apua työpajoista ja ohjaavilta opettajilta. Riittävän otannan saamiseen ei itselläni juuri ollut vaikutusvaltaa, vaan aktiivisuus riippui tilallisten omasta halusta kantaa kortensa kekoon. Opinnäytetyöni pohjalta voisi tehdä jatkotyön, jossa tilayhteistyö laitettaisiin konkreettisesti vireille.

LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

AARNIO, Virva ja PALONEN, Riikka 1999. Highland Cattle. Suomen Highland Cattle Club ry.

ALA-KANTTI, Esa, ENROTH, Ari, HELANDER, Juha, JOKIPII, Pirjo, JÄRVENPÄÄ, Markku, KIRKKARI, Anna-Maija, PENTTI, Seppo, SAVELA, Pertti, TAMMINEN, Antti, TASKINEN, Anna-Liisa, TERÄVÄINEN, Hanne, TUKI, Jukka, TURKKI, Aimo ja USKI, Sirkka 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. Jyväskylä: Tieto Tuottamaan.

ALA-SIURUA, Maija ja LEHTONEN, Satu 2015. Pitkälle menevä tilayhteistyö kiinnostaa harvaa. [verkkajulkaisu.] Maaseuduntulevaisuus. [viitattu: 2015-12-02.] Saatavissa: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/pitk%C3%A4lle-menev%C3%A4-tilayhteisty%C3%B6-kiinnostaa-harvaa-1.133882>

ATRIA 2011. Atriatuottajat. [verkkajulkaisu.] Atria Oy. [viitattu: 2016-9-27.] Saatavissa: <https://www.atriatuottajat.fi/atrianauta/lihanautatila/Sivut/default.aspx>

FABA s.a. Faba [viitattu: 2017-02-14.] Saatavissa: <http://www.faba.fi/fi/faba>

HAKANEN, Matti, HEINONEN, Upi ja SIPILÄ, Petri 2007. Verkostojen strategiat Menesty yhteistyössä. Helsinki: Edita Prima Oy.

HALEY, Emma 2016-0-0. Riikka at Great Yorkshire show. [digikuva.] Sijainti: Northumberland: Kuvaajan sähköiset kokoelmat. Great Yorkshire show

HALEY, Emma 2017-02-27. [haastattelu]. Kuopio: SeamFold.

HARJU, Jussi 2017-02-18. [haastattelu]. Kuopio: Laidun Hereford Oy.

HARJU, Jussi 02-18-2017. Parempaa lihaa kuin tinderissä. [digikuva.] Sijainti: Helsinki: Kuvaajan sähköiset kokoelmat.

HEIKKILÄ, Marja 2016. Tilayhteistyö tuo tehoa ja keventää työkuormaa. [Verkkajulkaisu] Maatilanpellervo. [Viitattu 2016-09-26.] Saatavissa: <http://maatilanpellervo.fi/2016/06/02/tilayhteisty%C3%B6-tuo-tehoa-ja-keventaa-tyokuormaa/>

HEIKKILÄ, Tarja 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

HEIKKILÄ, Tarja 2014. Tilastollinen tutkimus. 9. painos. Porvoo: Bookwell Oy.

HIRSJÄRVI, Sirkka, REMES, Pirkko ja SAJAVAARA, Paula 1997. Tutki ja kirjoita. 13. painos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

HUHTALA, Kirsi 2016-11-11. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2016-11-11.]

HUUSKONEN, Arto 2015. Lihanautojen kasvatusvaihtoehdot s.30-31. [diaesitys] Luonnonvarakeskus. [Viitattu: 2017-02-13.] Saatavissa: <https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/520449/Lihanautojen%20kasvatusvaihtoehdot%202015.pdf?sequence=1>

HYVÄTUULI HIGHLAND 2017. Saatavissa: <http://hyvatuuli.fi/>

HYVÄTUULI HIGHLAND OY 2017. Ranchising. [verkkosivu] Hyvätuuli-yrittäjyys on jakamismaataloutta. [Viitattu: 2017-02-13] Saatavissa: <http://www.ranchising.fi/hyvatuuli-yrittajyyson-jakamismaataloutta/>

ISOHANNI, Sakari 2016-10-10 [haastattelu]. Kuopio: Tuomolan karjatila.

JYLHÄ, Karoliina 2009. Ylämaankarjan kasvatus. [verkkajulkaisu] Luonnonvarainstituutti. [Viitattu: 2016-09-27.] Saatavissa: http://hinkalo.fi/kurssit/pluginfile.php/750/mod_resource/content/0/Ylaemaankarjaselvitys.pdf

- KALAKUKKO RY s.a. Leader Kalakukko. [verkkosivu] Leader toiminta. [viitattu:2017-02-18]
Saataavissa: <http://www.kalakukkory.fi/fi/leader-toiminta/maaseutuleader-2014-2020/>
- KAUHANEN, Matti 2016-9-18 [haastattelu]. Kuopio:Hyväntuuli Highland Oy.
- KAUPPINEN, Risto (Toim.) 2012. Hiehonkasvatuksen ulkoistaminen. Tampere: Juvenes Print-Tampereen Yliopistopaino Oy.
- KEMPPAINEN, Jari 2016-9-12 [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2016-09-13.]
- KETTUNEN, Riikka 2012-05-06.Ylämaannauta [digikuva.] Sijainti: Kaavi: Kuvaajan sähköiset kokoelmat.
- KETTUNEN, Veijo 2017-2-2 [haastattelu]. Kuopio:Nurmela
- KOUKKARI, Erkki 2017-02-28. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-02-28.]
- KUPIAINEN, Heli 2017-02-08. Polvijärven liha-aitta. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-02-08.]
- KURUNMÄKI, Seija,IKÄHEIMO, Irma,SYVÄNIEMI, Anni-Mari ja RÖNNI, Päivi. 2012. Lähiruokaselvitys: Ehdotus lähiruokaohjelman pohjaksi 2012-2015.[Verkkojulkaisu] Maa- ja metsätalousministeriö. [Viitattu: 2016-09-30.] Saataavissa: http://mmm.fi/documents/1410837/1890227/L%C3%A4hiruokaselvitys_valmis.pdf/ee29abaf-2a81-41da-834f-634dd022630a
- KÄMÄRÄINEN, Sofia,RINTA-KIIKKA, Suvi ja YRJÖLÄ, Tapani 2016. Maatilojen välinen yhteistyö Suomessa. Helsinki: Pellervon taloustutkimus.
- LAIDUNHEREFORD 2017. [verkkosivu]Saataavissa: <http://www.laidunhereford.fi/>
- LAKEUDEN HIGHLAND 2017. [verkkosivu] Saataavissa: <http://www.lakeudenhighland.fi/>
- LENSU, Hanna 2016. Kannattaako kivijalkamyymälä [verkkojulkaisu] Maaseuduntulevaisuus. [viitattu:2016-11-11.] Saataavissa: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/ruoka/etel%C3%A4pohjalaiset-tuottajat-testaavat-vanhaa-konstia-kannattaisiko-kivijalkamyym%C3%A4l%C3%A4-1.164901>
- LENSU, Hanna 2016. "Parempaa lihaa kuin Tinderissä", mainostaa teuvalainen lihatila Helsingin busseissa. [Verkkojulkaisu] Maaseudun Tulevaisuus [viitattu: 2016-11-11.] Saataavissa: <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/ruoka/parempaa-lihaa-kuin-tinderiss%C3%A4-mainostaa-teuvalainen-lihatila-helsingin-busseissa-1.167628>
- LUKE 2016. Viljelykasvien sato Pohjois-Savo. [verkkojulkaisu] Luonnonvarakeskus [viitattu: 2017-02-25.] Saataavissa: http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE__02%20Maatalous__04%20Tuotanto__14%20Satotilasto/01_Viljelykasvien_sato.px/table/tableViewLayout1/?rxid=2367b37e-0d0d-40be-ae79-209b21dc2e0d
- MAASEUTU 2020 2017. Hankerekisteri. [verkkosivu] Mavi [viitattu: 2017-02-18.] Saataavissa: https://tietopalvelu.mavi.fi/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=Published/raportointi.qvw&Sheet=SH_HR_FI&anonymous=true
- METROS, Mervi 2017-02-19. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-02-19.]
- METROS, Mervi 2016-02-19.Ylämaankarjan lihaa [digikuva.] Sijainti: Kuopio: Kuvaajan sähköiset kokoelmat.
- MIKKOLA, Erja 2017-02-22.[sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-02-22.]

- MUSTONEN, Riitta 2016. Karjatila tähtää verkkokauppaan: "Ei Etelä-Pohjanmaalla ole ihmisiä enää". [verkkojulkaisu] Maaseudun Tulavaisuus[viitattu: 2016-11-20.] Saatavissa: <http://www.maaseuduntulavaisuus.fi/ruoka/karjatila-t%C3%A4ht%C3%A4%C3%A4-verkkokauppaan-ei-etel%C3%A4-pohjanmaalla-ole-ihmisi%C3%A4-en%C3%A4%C3%A4-1.169430>
- MÖNKKÖNEN 2002. Asiaa yhteistyöstä [verkkosivu] Jyväskylän Ammattikorkeakoulu[viitattu: 2016-09-29.] Saatavissa: <http://oppimateriaalit.jamk.fi/orgmuutoksessa/asiaa-yhteistyosta/>
- NISKANEN, Seppo 2006. Lihanautarodut Suomessa. Naudanlihantuotanto Suomessa. Jyväskylä: Opetushallitus.
- NYKÄNEN, Juha 2017-03-15.[sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-03-15.]
- PIHVIKARJALIITTO 2012. Pihvikarjaliiton tiedotuslehti 2(13). [verkkojulkaisu] Pihvikarjaliitto. [viitattu: 2016-09-30.] Saatavissa: https://asiakas.kotisivukone.com/files/pihvikarjaliitto.palvelee.fi/lehdet/pihvikarja_kesa2012_netti.pdf
- POHJOIS-SAVON ELY- KESKUS 2016. Manner-Suomen maaseutuohjelmasta 2014-2020 rahoitettavat hankkeet. [verkkosivu] Pohjois-Savon ELY-keskus. [Viitattu: 2017-02-25.] Saatavissa: http://www.ely-keskus.fi/documents/10191/58193/Rahoitettavat+hankkeet+2016_04_15/96501638-2011-4c11-9e24-2af8e26df86a
- POLVIJÄRVEN LIHA-AITTA s.a.[verkkosivut] Saatavissa: www.liha-aitta.com
- RATIA, Johanna 2016-10-10. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2016-10-10.]
- RIKKONEN, Pasi, Harmoinen, Taina ja Teräväinen, Hanne (Toim.) 2008. Maatilayrityksen menestystekijät. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- RISSANEN, Esko 2012. Ranching tuo Franchisingin maatalouteen. Pihvikarjaliitto [digilehti] 2/2012.[viitattu: 2016-09-30] Saatavissa: https://asiakas.kotisivukone.com/files/pihvikarjaliitto.palvelee.fi/lehdet/pihvikarja_kesa2012_netti.pdf
- RUOTSALAINEN, Jukka 2017-03-13. [Sähköposti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-03-13.]
- RÄISÄNEN, Janne 2016-11-30. [Sähköposti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2016-11-30.]
- RÄISÄNEN, Janne 2017-0-0.Finn Angus Sijainti: Kuopio: Kuvaajan sähköiset kokoelmat.
- SAVELA, Pertti, TAMMINEN, Anne ja TERÄVÄINEN, Hanne (Toim.). 1999. Yhteistyöllä tuloksiin. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy.
- SHCC 2016. Laitumelta lautaselle. Suomen Highland Cattle Club ry.
- SUOMEN HIGHLAND CATTLE CLUB RY 2016. Arvostelunäyttelyt. [verkkosivu.] Suomen Highland Cattle Society [viitattu:2017-02-14.] Saatavissa: <http://www.highlandcattle.fi/kuvagalleria>
- SUOMEN HIGHLAND CATTLE CLUB RY 2016. Kasvatus. [verkkosivu.] Suomen Highland Cattle Society [viitattu:2017-02-14.] Saatavissa: <http://www.highlandcattle.fi/kasvatus?showall=1>
- SUOMEN HIGHLAND CATTLE CLUB RY 2016. The Highland Breed.[verkkosivu.] Suomen Highland Cattle Society [viitattu:2016-11-15.] Saatavissa: <http://www.highlandcattle.fi/jalostus?showall=1>
- SUOMEN HIGHLAND CATTLE CLUB RY 2017. Suomen Highland Cattle Club Finland.[verkkosivu] Suomen Highland Cattle Society [viitattu: 2016-09-22.] Saatavissa: <http://www.highlandcattle.fi/>
- SUOMEN HIGHLAND CATTLE CLUB RY 2016. Lausunto hallituksen esitysluonnoksesta. [Verkkojulkaisu] Suomen Highland Cattle Society. [viitattu: 2017-01-12] Saatavissa:

http://www.highlandcattle.fi/images/phocadownload/Suomen_Highland_Cattle_Club_ryn_lausunto_06112016.pdf

VALTIONEUVOSTON ASETUS ELÄINTEN HYVINVOINTIKORVAUKSESTA. L 12.02.2015/121. Finlex. Valtioneuvoston asetus eläinten hyvinvointikorvauksesta. [viitattu: 2016-11-16.] Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2015/20150121#Pidp986240>

VEHKAOJA, Susanna, JOKINEN, Marko, HERVA, Tuomas, HALKOSAARI, Paula, SONNINEN, Riikka, EELI, Kirsi ja ALATALO, Juha 2005. Suunnitelmallinen naudanlihantuotanto. Jyväskylä: Atria.

VIITALA, Hannu, KAUPPINEN, Risto, SUHONEN, Pirjo, HAUTALAHTI, Ville, OINONEN, Esa-Pekka, HUUSKONEN, Arto ja PESONEN, Maiju 2012. Uudistuseläinten kasvatuksen ulkoistaminen emolehmätuotannossa. [verkkójulkaisu] Maataloustieteiden päivät 2014. [viitattu: 2016-10-10.] Saatavissa:

http://www.smts.fi/MTP_julkaisu_2014/Posterit/177Viitala_ym_Uudistuselainten_kasvatuksen_ulkoistaminen_emolehmatuotannossa.pdf

VILJANMAA, Mari 2017-16-02. Shop in shop [digikuva.] Sijainti: Pohjanmaa: Kuvaajan sähköiset kokoelmat.

VILJANMAA, Mari 2017-02-16. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Riikka Kettunen. [Tulostettu 2017-02-16.]

YRITTÄJÄT 2014. Osakeyhtiö [verkkisivu] Yrittäjät [viitattu: 2016-10-07.] Saatavissa:

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut/osakeyhtio-317935#>

LIITE 1: SAATEKIRJE

Hyvä ylämaankarjan kasvattaja

Opiskelen Savonia ammattikorkeakoulussa agrologiksi ja teen kyselytutkimusta pohjoissavolaisille ylämaankarjan kasvattajille yhteistyönsä perustamisesta. Kyselyn tavoitteena on saada tietoa, millaista tilayhteistyötä tilalliset haluavat Pohjois-Savon alueelle muodostuvan.

Vastaathan tähän kyselyyn 21.11.2016 mennessä, jolloin kysely sulkeutuu. Kyselyyn vastaaminen alla olevan linkin kautta kestää noin 2-10 min.

<https://www.webpolsurveys.com/S/485E36686774C9C4.par>

Kiitos osallistumisestasi kyselyyn!

Agrologiopiskelija

Riikka Kettunen

riikka.j.kettunen@edu.savonia.fi

040-8391337

LIITE 2: KYSELYLOMAKE



Ylämaankarjatilojen tilayhteistyökysely

Tahtoisimme kuulla, millaisesta tilayhteistyöstä olet kiinnostunut. Yhteistyö tarjoaa yksittäiselle tilalle ratkaisuvaihtoehtoja, joilla tilallinen pystyy kehittämään oman maatilayrityksensä toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä.

Tilasi perustiedot

1. Millä paikkakunnalla asut? *

- Iisalmi
- Juankoski
- Kaavi
- Keitele
- Kiuruvesi
- Kuopio
- Lapinlahti
- Leppävirta
- Maaninka
- Nilsia
- Pielavesi
- Rautalampi
- Rautavaara
- Siilinjärvi
- Sonkajärvi
- Suonenjoki
- Tervo
- Tuusniemi
- Varkaus
- Vesanto
- Vieremä
- Muu paikkakunta

2. Kuinka kauan olet kasvattanut ylämaankarjaa? *

- 0-5
- 5-10
- yli 10 vuotta

3. Tilasi tuotantomuoto *

Luomussa Tavanomaisessa Siirtymässä luomuun

- | | | | |
|---------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pellot | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Eläimet | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. Mikä on tilasi peltojen kokonaispinta- ala? *

- 1-10 ha
- 11-20 ha
- 21-30 ha
- 31-40 ha
- yli 40 ha

5. Paljonko tilallasi on luonnonhoitolaitumia eläinten käytössä? *

- Ei lainkaan
- Alle 5 ha
- 5-10
- 11-15
- 16-20
- yli 20ha

6. Kuinka merkittävä tulon lähde ylämaankarjan kasvatus on tilallesi? *

- Päätulonlähde
- Sivutulonlähde muun maataloustuotannon ohessa
- Sivutulonlähde muun työn ohessa

7. Tavoitteenanne on *

- Jatkaa nykyisellään
- Kasvattaa eläinmäärää
- Kasvattaa peltopinta-alaa
- Kasvattaa eläinmäärää ja peltopinta-alaa

Jäähdytellä tilan toimintaa

8. Onko tilallanne mahdollista jatkajaa? *

Kyllä on

Ehkä

Ei ole

9. Oletko Suomen Highland Cattle Societyn jäsen? *

Suomen Highland Cattle Club ry. (SHCC ry) perustettiin huhtikuussa 1997 ja sen tarkoituksena on tukea ja edistää Ylämaankarjankasvatusta Suomessa, tehdä rotua tunnetuksi ja toimia kasvattajien valtakunnallisena yhdyssiteenä.

Kyllä olen

En ole

Kysymyksiä eläinten kasvatuksesta ja tilasi toiminnasta

10. Paljonko tilallasi on kutakin eläinryhmää? *

	Ei koske tilaa	1-5	6-10	11-20	21-30	31-40	yli 40
Emoja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hiehoja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Siitossonneja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lihahiehoja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lihasonneja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Härkiä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. Myytkö jalostuseläimiä? *

Emoja

Siitossonneja

Jalostushiehoja

En myy jalostuseläimiä

12. Harjoittaako tilasi lihan suoramyyntiä? *

Kyllä

Ei

Ei, mutta olen aloittamassa/ kiinnostunut suoramyynnistä

13. Myyn tuottamaani lihaa *

- Suoramyyntinä tilalta
- Reko lähiruokapiirissä
- Kauppahallissa
- Ravintolassa

Jonkun muun kautta, minkä?

14. Miksi tilasi ei harjoita suoramyyntiä? *

- Ajan puute
- Koen sen haastavaksi

Joku muu syy, mikä?

15. Käyttääkö tilasi urakointia? *

- Kyllä
- Ei

16. Käytän urakoitsijaa *

- Rehunkorjuussa
- Lannanlevityksessä

Jossain muussa, missä?

Kysymyksiä tilayhteistyöstä ja tilayhteistyön merkityksestä sinun tilallasi.

17. Harjoittaako tilasi tilayhteistyötä? *

- Kyllä
- Ei

18. Tilani harjoittaa *

- Sonnikasvatus yhteistyötä

Hiehojenkasvatus yhteistyötä

Emojenkasvatus yhteistyötä

Rehunkorjuu yhteistyötä

Lomitus yhteistyötä

Jalostus yhteistyötä

Jokin muu mikä?

19. Oletko kiinnostunut tilayhteistyöstä? *

Kyllä olen

En ole

20. Miksi et ole kiinnostunut tilayhteistyöstä? *

Ajan puute

Pitkät välimatkat

Koen yhteistyön liian haasteelliseksi

Jokin muu syy, mikä?

21. Kiinnostaisiko sinua tilojen välinen yhteistyö eläinryhmien kasvatuksessa? *

Kyllä kiinnostaa

Ei kiinnosta

22. Minkä eläinryhmien kasvatukseen olisit kiinnostunut keskittymään? *

Emoien kasvatukseen

Uudistushiehojen kasvatukseen

Siitossonnien kasvatukseen

Sonnien kasvatukseen

Härkien kasvatukseen

Lihahiehojen kasvatukseen

Jonkun muun, minkä?

23. Mitkä eläinryhmät haluaisit ulkoistaa kasvatettavaksi omalta tilaltasi? *

- Emojen kasvatuksen
- Uudistushiehojen kasvatuksen
- Siitossonnien kasvatuksen
- Sonnien kasvatuksen
- Härkien kasvatuksen
- Lihahiehojen kasvatuksen
- En halua ulkoistaa kasvatusta

Jonkun muun, minkä?

24. Mitä hyötyä näet tilayhteistyössä?

497 merkkiä jäljellä

25. Millaisia esteitä näet tilayhteistyölle?

496 merkkiä jäljellä

26. Millaisia odotuksia sinulla on tilayhteistyöstä?

497 merkkiä jäljellä

27. Mitkä ovat mielestäsi tärkeimpiä tilayhteistyössä sovittavia asioita?

494 merkkiä jäljellä

28. Millaista tilayhteistyötä haluaisit alueen tilojen välille? *

- Eläintenjalostus yhteistyötä
 - Lihanmarkkinointi yhteistyötä
 - Sonnienkasvatus yhteistyötä
 - Hiehojenkasvatus yhteistyötä
 - Jalostus yhteistyötä
 - Lomitus yhteistyötä
 - Laidunnus yhteistyötä
 - Kuljetuskaluston yhteisomistus
 - Käsittelyhäkkien yhteisomistus
 - Jotain muuta yhteistyötä, mitä?
-

29. Oletko kiinnostunut yhteistyöstä muiden ylämaankarjan kasvattajien kesken valtakunnallisesti? *

- Kyllä olen
- En ole kiinnostunut

Kysymyksiä tilayhteistyökoulutuksista.

30. Oletko käynyt tilayhteistyötä käsittelevissä koulutuksissa? *

- Kyllä olen käynyt
- En ole käynyt

31. Oletko kiinnostunut tilayhteistyötä käsittelevästä koulutuksesta? *

Koulutus olisi mahdollisuus järjestää Savonia-ammattikorkeakoululla.

- Kyllä olen
- En ole

32. Olisitko kiinnostunut ylämaankarjan kasvatukseen liittyvistä koulutuksista yleensä? *

- Kyllä olen kiinnostunut
- En ole kiinnostunut

33. Ole hyvä ja jätä tähän yhteystietosi, jos olet kiinnostunut tilayhteistyötä käsittelevistä koulutuksista tai tilayhteistyöreenkaan perustamisesta.

Etunimi _____
Sukunimi _____
Matkapuhelin _____
Sähköposti _____
Osoite _____
Postinumero _____
Postitoimipaikka _____
Yritys _____

34. Risuja ja ruusuja liittyen alueen ylämaankarjan kasvatukseen.
