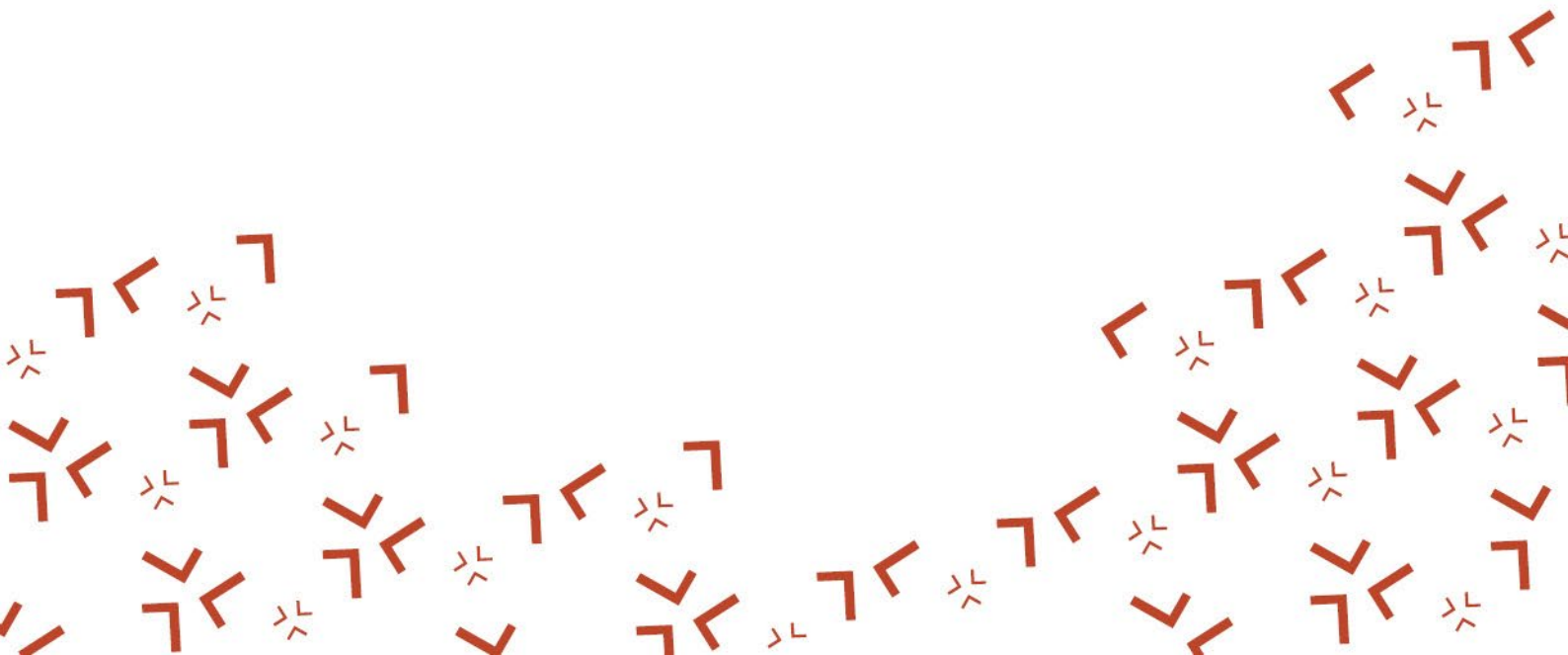


Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne (kustantajan versio).

Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat saattavat poiketa alkuperäisestä julkaisusta.

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Majuri, K. & Mustonen, J. 2021. Porontaljat rahaksi! Poromies. 90 (3), 20-21.





PORONTALJAT RAHAKSI!

Teksti ja kuvio Karoliina Majuri ja Janne Mustonen. Kuva Karoliina Majuri.

Viimeisimmät vuodet ovat olleet teurastamoiden taljanmyynnin kannalta masentavia. Hinnat ovat laskeneet ja paikoin taljoille on hädin tuskin saanut kauppoja. Taljojen hyödyntäminen on ansaintanäkökulman lisäksi tärkeää myös elinkeinon imagolle.

Sivuvirtojen päätyminen kiertoon on trendikästä ja myös järkevää kaikilla tuotannon aloilla. Lähtökohteisesti poromiehillä on vahvaa myyntiosaamista, onhan alkutuottajien harjoittaman poronlihan myynnillä pitkät perinteet. Tämä osaaminen on mahdollista valjastaa myös taljojen rahaksi vaihtamiseen. Ajatusmallia taljojen myynnille tulee raikastaa ja kokeilla rohkeasti erilaisia tapoja jalostaa ja saattaa taljoja markkinoille. Tukea tähän tarjoaa Lapin ammattikorkeakoulun ja Paliskuntain yhdistyksen yhteistyöhanke Taljat rahaksi.

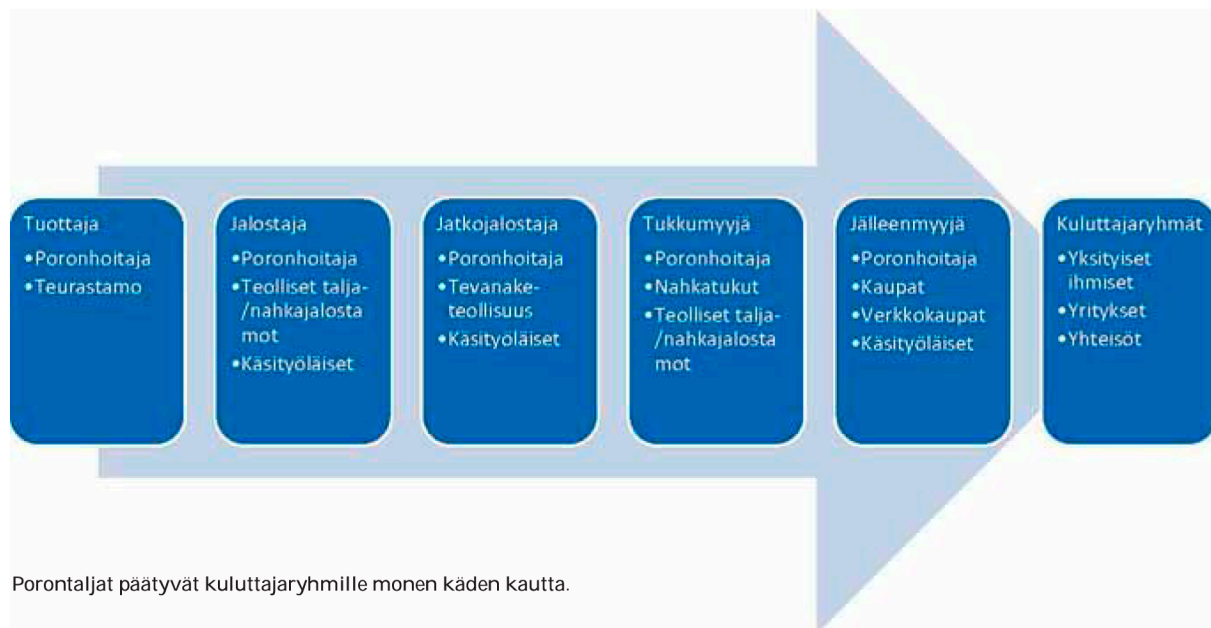
PORONTALJAN TUOTANTOKETJU

Porontaljan tuotantoketju muodostuu samoista tekijöistä kuin muutkin alkutuotannon ketjut: tuottajasta, jalostajasta, jatkojalostajasta, tukkumyyjästä, jälleenmyyjästä ja kuluttajasta. Vaikka ketjussa on monta toimijaa, voi poronhoitaja toimia ketjun jokaisessa osassa. Tuotantoketjun jokainen osa nostaa tuotteen arvoa. Jokainen ketjun osa tarvitsee myös osansa tuotteen arvosta. Jos tuotteen lopullinen myyntiarvo ei nouse tarpeeksi korkealle, pienenee ketjun toimijoiden saama tuotto. Yleensä alkutuottaja jää tällöin pienimmäksi saajaksi. Mikään ei estä poromiestä ottamasta haltuun koko ketjua tai useampia ketjun osia, kuten poronlihan ja matkailun puolella on tapahtunut. Ottaen huomioon, että porontaljaa markkinoidaan porotalouden tuottamalla tarinalla, on porotalouden aika ottaa haltuun tuotantoketjusta suurempi osa tuottoineen.

TALJOJA MARKKINOILLE

Taljojen myynnin buustaamisen pohjaksi on tärkeää kartoittaa porontalja-alan toimijat sekä potentiaaliset taljoja hyödyntävät tahot. Poromiesten oman taljanjalostuksen ja myynnin edistämiseksi hankkeessa järjestetään verkostoitumistapahtumia sekä työpajoja. Työpajoissa käydään läpi taljanjalostuksen mahdollisuuksia poromiesten ja muiden alan toimijoiden kesken sekä työpajoihin palkattujen asiantuntijoiden avulla. Viime vuosina taljat ovat lähteneet teurastamoilta lähinnä raakasulattuina koristetaljojen raaka-aineeksi. Taljoja voidaan jalostaa myös paljon monipuolisemmin esimerkiksi nahkatuotteiksi tai lemmikkien rehuiksi, kuten puruluiksi. Ilmakuivattu porontalja on yksi helpoimmin toteutettava jaloste ilman mittavia investointitarpeita.

Työpajatoiminnalla pyritään mm. luomaan standardi kuivatun taljan te-



koon ja laatuluokitukseen. Yhtenäinen ohjeistus laadukkaana kuivatun taljan tekoon mahdollistaa verkostomaisen myynnin sekä turvaa tuotteen imagoa. Ilmakuivatulle porontaljalle voisi aueta maailmanlaajuiset markkinat esimerkiksi Story of Lapland Oy:n kautta, jonka aikomuksena on myydä aitoja ja jäljitettäviä lappilaisia tuotteita maailman laajuisesti. Yksi verkkokaupan päätuotteista voisi olla kuivattu porontalja suoraan tuottajalta. Tämän edellytyksenä on taljan tuottajien yhteisen ohjeistuksen noudattaminen. Keväällä tehty kuluttajille suunnattu markkinatutkimus osoitti mm. tarpeen tehdä asiakkaille ilma-kuivatun taljan käyttö- ja säilytysohje. Muut työpaja-aiheet muodostuvat talja-alan toimijoiden kiinnostuksen pe-

rusteella. Niitä voivat olla esimerkiksi taljanmuokkaus koiran puruluuksi, sisnanahan valmistus, koipinahkojen talteenotto ynnä muut taljaan liittyvät asiat. Asiasta kiinnostuneet voivat olla yhteydessä hanketyöntekijöihin.

Karoliina Majuri työskentelee projektipäällikkönä ja Janne Mustonen projektisuunnittelijana Lapin ammattikorkeakoulussa.

HUOMIO POROMIEHET JA TEURASTAMOT

Taljat rahaksi -hankkeen ensimmäinen verkostotilaisuus etäyhteydellä 21.9. klo 18–20. Tule mukaan keskustelemaan porontaljan myynnin ja jalostuksen kehitystarpeista!

Ilmoittaudu tilaisuuteen sähköpostitse: karoliina.majuri@lapinamk.fi tai janne.mustonen@lapinamk.fi