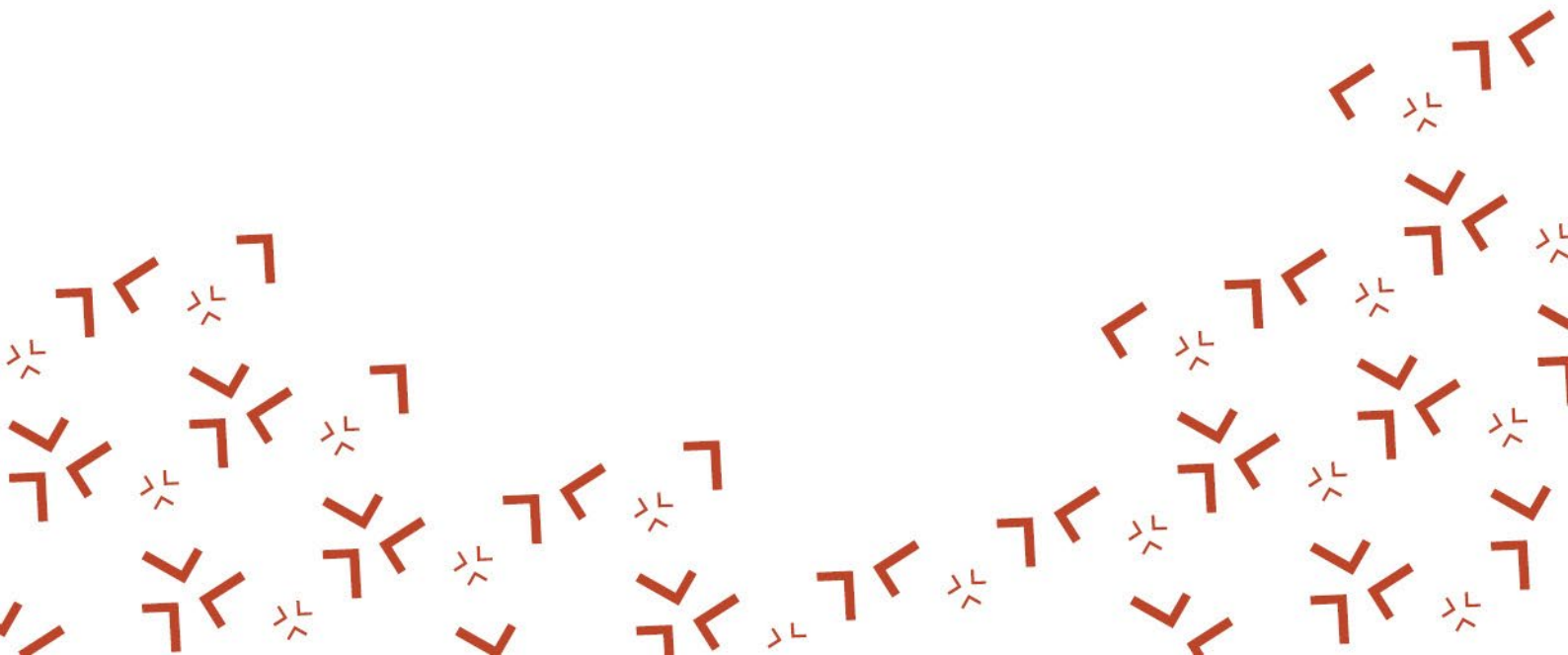


Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne (kustantajan versio).

Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat saattavat poiketa alkuperäisestä julkaisusta.

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Majuri, K. & Ronkainen, M. 2023. Porontaljat rahaksi. *Poromies*. 92 (1), 68-70.



PORONTALJAT RAHAKSI

Teksti Karoliina Majuri ja Mari Ronkainen

Taljamarkkinoihin pätee samat periaatteet kuin lihamarkkinoihin. Monipuolinen tuotanto ja monipuoliset toimijat alalla vahvistavat elinkeinon resilienssiä.

Porontaljojen arvo tuottajalle nousee jalostamalla niitä itse käsitöiksi. Jos resurssit eivät riitä taljojen jatkojalostukseen on omatoiminen taljojen myynti kokonaisuena tai vähän modattuna varteen otettava tapa tehdä niillä rahaa. Kokonaisuun tai modattuihin taljatuotteisiin kuuluvat esimerkiksi suolatut tai jäädytetyt raakataljat, ilmakuivatut ja muokatut taljat sekä esimerkiksi muotoon leikatut istuinaluset tai vaikka lasten pulkkataljat.

Poroihmiset tietävät, että porontalja on monikäyttöisin, lämpimin, näyttävvin ja yksinkertaisesti paras tuote moniin eri käyttötarkoituksiin. Suurin osa kuluttajista ei tätä kuitenkaan tiedä – eikä tunne porontaljan ominaisuuksia tai käyttötarkoituksia.

Taljojen myynnissä avainasemaan nousee niiden markkinointi ja asiakkaiden tavoittaminen. Jos myynti ja markkinointi eivät kuulu omaan vahvuuksiin tai siihen ei yksinkertaisesti ole aikaa, on taljojen myynti silti mahdollista. Etsimällä yhteistyökumppaniksi jälleenmyyjän, saavutetaan molempia osapuolia hyödyttäviä etuja. Paikallisuus ja tuotteen alkuperän osoittaminen ovat myyntivalte-

ja, joilla voidaan edistää ostopäätöksen syntymistä.

KANNATTAAKO?

Porotalous perustuu lihantuotantoon ja mieleen voi nousta ajatus kuinka paljon sivutuotteiden, kuten taljojen, myynnin ja arvon eteen kannattaa ponnistella. Syitä jatkaa kaikkien porosta saatavien jakeiden kaupallistamista hyvään hintaan on kuitenkin useita.

Porojen rajalliset tuotantomäärät ovat luonnollisesti erittäin perusteltu syy maksimoida tuotannosta saatava hyöty kannattavuuden varmistamiseksi. Jokaisen teuraan tuottamiseen on satsattu siinä määrin resursseja ruhon lopulta ollessa kylmiössä, ettei ole taloudellisesti järkevää haudata tai myydä alihintaan siitä saatavissa olevia jakeita. Poron kokonaisvaltaisessa hyödyntämisessä on konkreettisen taloudellisen hyödyn lisäksi kyse elinkeinon imagon, ja siitä rakentuvien mielikuvien syntymisestä. Eläintuotanto, jossa kaikki saatavat jakeet on tuotettu laadulla ja onnistuneesti kaupallistettu, rakentaa koko elinkeinosta saatavaa mielikuvaa positiiviseen ja arvostettuun suuntaan.

TEKNINEN LAITOS JA KAUPALLINEN ASIAKIRJA

Porontaljat, jotka eivät mene lemmikkirehuksi, luokitellaan teknisiksi sivutuotteiksi. Valmiita koristetaljoja ei kuitenkaan varsinaisesti käsitellä sivutuotteena, vaikka ne määritelmän

mukaan ovatkin sivutuotteista johdettuja tuotteita.

Sivutuoteasetus edellyttää kaupallisiin tarkoituksiin tehtävässä taljojen kuivaamisessa ja muokkauksessa rekisteröintiä kunnan eläinlääkärille tekniseksi laitokseksi. Rekisteröitymistä edellytetään, jos taljoja myydään muualle kuin suoraan tai paikalliseen jälleenmyyntiin kuluttajille tai käsitellään pieniä määriä enemmän. Käytännössä rekisteröintiä vaaditaan ainakin siinä vaiheessa, kun muokattuja taljoja menee vientiin.

Vaikka taljoja otettaisiin teurastamolta itse suoritettavaan pienimuotoiseen myyntiin ilman sivutuotelain mukaisen teknisen laitoksen rekisteröintiä, tulee teurastamalla kuitenkin olla lista siitä, mihin taljat ovat menneet. Lisäksi teurastamon laatiman kaupallisen asiakirjan pitää lähteä kuljetuserän mukana määräraikkaan. Kaupallisesta asiakirjasta jää jäljennökset teurastamolle sekä kuorman kuljettajalle. Kaupallisen asiakirjan malli on saatavilla Ruokaviraston sivuilta tai Poromies-lehden 4/2022 liitteestä.

RIIKKA KENTTÄLÄ

Riikka Kenttälä on poronhoitaja Kuisalmen paliskunnassa. Riikka on monessa mukana: hän omistaa veljensä kanssa matkailupalveluita tarjoavan Sammuntuvan, järjestää poropaimennusvalmennuksia toimimellään Unninka sekä harjoittaa lihan suoramyyntiä.

Miten Riikka päätyi myymään taljoja?
– Vuonna 2015 muokkautin 30 taljaa. Sain ne myytyä, ja seuraavana vuonna muokkautin isomman erän.

Muokattujen taljojen lisäksi Riikka valmistaa seinäkuivattuja taljoja myyntiin. Hän myös harrastaa kasviparkitusta ja valmistaa käsitöitä omaan käyttöön. Loput taljat, joita Riikka ei ota itselleen, menevät suolattuna suoraan teurastamolta muokkaamolle.

– Muokattuja taljoja menee kaukaksi päivittäin. Keväällä valmistuneet ilmakeivut taljat on myyty loppuun saman vuoden syksyllä. Muokatut taljat menevät ulkomaalaisille turisteille, ilmakeivut suomalaisille.

Riikka ei markkinoi taljoja aktiivisesti, sillä kauppa käy Samentuval-la hyvin.

– Taljat tykätään ostaa paikan päällä, kun niitä voi katsella ja tunnustella rauhassa. Jos joku pyytää lähettämään taljan, otan kuvia eri vaihtoehdoista, joista asiakas voi valita mieluisan.

Riikan mielestä uusia taljojen suoramyyjiä mahtuu kyllä mukaan.

– Toki se vaatii aikaa, kun itse hoitaa koko tuotantoketjun: suolaa, kuljettaa muokkaamolle ja takaisin sekä myy. Lisäksi taljoille pitää olla varastotilaa. Myynti ei tapahdu hetkessä, vaan pikkuhiljaa.

– Suomalaiset kuluttajat arvostavat kotimaisia tuotteita ja ulkomaalaiset kuluttajat suomalaisia tuotteita, joten sitä kannattaa tuoda esille taljojen markkinoinnissa, Riikka toteaa.

SUVI MÄHÖNEN

Suvi Mähönen on lähtöisin Etelä-Suomesta, mutta asunut kolme vuotta Tiaisen kylässä Rovaniemellä. Hän omistaa hevosvaellusyritys Laenlammen tilan. Hänellä on myös tuotemyyntiä ja ammattivalokuvaajana hän tarjoaa valokuvauspalveluita. Sosiaalinen media on myös osa Suvin työtä, siellä hän markkinoi yritystään.

Suvi on itse käyttänyt porontaljaa satulan alla ensimmäisen kerran vuonna 2015.

– Lampaantalja on tunnetumpi vaihtoehto hevosharrastajien parissa,

mutta se ei ole yhtä kestävä kuin porontalja. Lampaantalja huopaantuu ja litistyy käytössä aika nopeasti.

Taljoja Suvilta ostavat keski-ikäiset naiset, joilla on oma hevonen. Yleensä heillä on ilmennyt tavallisen satulahuovan käytössä jotain ongelmia.

– Porontalja pidetään hevosen selässä karva karvaa vasten, jolloin suojellaan hevosen karvaa katkeilulta ja kalliita satuloita kulumiselta, Suvi kertoo.

Suvi on ostanut sekä valmiita ilmakeivut taljoja että raakataljoja, joita on itse naulannut kuivumaan.

– Olen muokannut taljoja hieman paremmin hevosharrastajia palveleviksi, lisäämällä niihin esimerkiksi lenkkejä satulaan kiinnitystä varten.

Kun Suvi julkaisee sosiaalisessa mediassa kuvan, jossa käyttää taljaa satulahuopana, hänelle tulee todella runsaasti kyselyitä taljoista.

– Potentialiaali on suuri! Minulla ei ole aikaa markkinoida ja myydä niin paljoa kuin menekkiä olisi.

Suvin mielestä taljoja voisi markkinoida hevospuolelle tekemällä yhteistyötä hevosalan vaikuttajien kanssa näkyvyyden saamiseksi.

– Uskon, että porontalja voisi jopa korvata lampaantaljan käytön satulahuopana lähes kokonaan, ja kysyntää voisi olla myös Suomen ulkopuolella.

Suvi pitää tärkeänä, että kuluttajia ohjeistetaan taljojen oikeanlaiseen käsittelyyn ja säilytykseen, jotta talja pysyy hyvänä.

PETRI JÄNKÄLÄ

Petri Jänkälä on poronomistaja Joke-lan tokkakunnassa Narkaus paliskunnassa. Hän on myynyt porontaljoja suoraan asiakkaille jo ainakin kymmenen vuotta.

– Taljoista tuli kyselyitä käyttäjiltä, jotka halusivat kuivattuja taljoja suoraan tuottajilta. Niitä on mennyt mm. pilkkijöille, grillikotiin ja matkailuyrityksiin, kertoo Petri.

Myyvimpänä tuotteenaan hän pitää tavallisen väristä, ilmakeivattua taljaa.



Riikka Kenttälä. Kuva Marko Vasara.

Suvi Mähönen. Kuva Valtteri Männikkö/
editointi Suvi Mähönen.



Petrin mukaan markkinoille tarvitaan myös isoja ostajia, ja hän onkin myynyt taljoja myös suolattuna teolliseen muokkaamoon.

Ulkopuolisen jälleenmyyjän, lihanostajien ja puskaradion kautta leviävän tiedon voimin hän on myynyt tuotamiaaan taljoja ilman sen suurempia markkinointiponnistuksia. Petri koee, että varsinaisen markkinoinnin aloittaminen johtaisi nopeasti siihen, ettei hän pystyisi enää vastaamaan kysyntään.

– Taljojen myynti on helppoa, vaikka se vaatii viitseliäisyyttä.

Kaikki vaiheet pitää kuitenkin tehdä hyvin, muistuttaa Petri.

– Hyvienkin kuivattujen taljojen käyttökierto on kovassa käytössä noin kolme vuotta. Jos tuote on hyvä, niin asiakas tilaa sen kyllä uudestaan. Aina pitää ajatella myös asiakasta ja esimerkiksi hinnoittelu täytyy pitää järkevällä tasolla.

Hyvin palveltu asiakas palaa takaisin uudestaan, muistuttaa Petri.

www.lapinamk.fi/porontaljat

Karoliina Majuri ja Mari Ronkainen työskentelevät asiantuntijoina Lapin ammattikorkeakoulussa.

Taljat rahaksi - porontaljan jalostamisen kehittämishankkeen toteuttajana toimii Lapin AMK yhdessä Paliskuntain yhdistyksen kanssa. Lapin ELY-keskus on myöntänyt hankkeen rahoituksen maaseuturahastosta.