

Kaupallinen metsästys

– vaihtoehto yhä useammalle



Biologisesti hyvin toimiva riistakanta on myös kaupallisen metsästyksen näkökulmasta paras kanta.

Riistatalouden yksi tulonhankkimisen muoto on kaupallinen metsästys. Myös kotimainen kysyntä kasvaa metsästäjäkunnan rakennemuutoksen sekä muuttuvan asiakastarpeen myötä.

Perinteisten metsästyseurametsästäjien rinnalle on kasvanut merkittävä joukko "uuden sukupolven metsästäjiä", joilla lähtökohdat osallistua perinteiseen metsästyksen sekä metsästyseuratoimintaan ovat rajalliset. Omaa maata ei juuri ole, eikä sitoutuminen jatkuvaluonteiseen metsästyseen ole mahdollista kaupunkiasumisen, pitkien siirtymisten sekä rajallisen vapaa-ajan vuoksi.

On muotoutumassa uusi metsästäjäryhmä, joka on kuitenkin valmis käyttämään metsästysselämyksien ja laadukkaiden oheispalvelujen ostamiseen rahaa. Tämä mahdollisuus ulkomaisen metsästysohjelmakäytön lisäksi

voi suunnitelmallisesti toteutettuna tuottaa taloudellista arvoa niin elinkeinotoimijoille, maanomistajille kuin metsästyseuroillekin.

Metsästysohjelmien hyödyntäminen kullekin sopivalla tavalla kiinnostaa yhä suurempaa joukkoa. Laadukkaiden ja turvallisten metsästysohjelmien suunnittelu sekä toteuttaminen koostuvat useista eri elementeistä ja niiden jäsentämisestä konseptien tasolle. Konseptointi tässä yhteydessä on tärkeää erityisesti sujuvan metsästysohjelmakäytön suunnittelun sekä toteutuksen kannalta, mutta myös selvittämään kaikille osapuolille mitä ollaan konkreettisesti tekemässä.

Alue vaikuttaa arvoon

Kuinka meidän tulee määritellä riistan tuottamaa arvoa, jota pitäisi pystyä tarkastelemaan läpinäkyvästi ja jakamaan osapuolten välillä selkeiden pelisääntöjen mukaan? On päivän selvää, että jotkut maa-alueet kelpaavat kaupalliseen metsästykseseen erinomaisesti, toiset välttävästi. On myös paljon alueita, jotka eivät kaupalliseen metsästykseseen kelpaa edes välttävästi, vaikka harastemetsästyskäytössä toimivatkin varsin hyvin.

Näillä erityyppisillä alueilla on myös erilainen taloudellinen arvo. Arvo syntyy kahdesta asiasta: kuinka hyvin alue soveltuu kaupallisen metsästyksen käytötarkoitukseen tällä hetkellä ja millainen on alueen potentiaali kehittyä esimerkiksi riistakannan määrään ja laatuun kohdistuvien toimenpiteiden jälkeen.

Alueen saavutettavuus, muoto, tiestö, metsätyyppi, viljelyala ja -tyyppi sekä lukuisat muut tekijät vaikuttavat niin ikään arvoon. Alueen soveltuvuutta kaupalliseen metsästykseseen voidaan osaksi arvioida alueelle kohdistettujen dokumenttien, kuten viljelysuunnitelmien, riistanhoitosuunnitelmien sekä metsänhoitosuunnitelmien avulla.

Terve riistakanta luo tuottoa

Riistakanta on luonnollisesti tärkein arvoa tuottava tekijä. Metsästettävät eläinlajit, esiintymistiheys sekä kannan laatu vaikuttavat keskeisesti siihen, kuinka arvokas alue on kaupallisen metsästyksen näkökulmasta. Merkittävä tekijä on myös laadullisesti ja määrällisesti vahvaa riistakantaa tukeva riistan- sekä kannanhoito.

Biologisesti hyvin toimiva riistakanta on myös kaupallisen metsästyksen näkökulmasta paras kanta. Otetaan tähän hirvikanta esimerkiksi. Hirvikanta toimii parhaiten, jos kannassa on suurin piirtein saman verran sonneja ja lehmiä, ja jäävästä kannasta vasat muodostavat noin neljäsosan tai viidesosan. Kun vielä sonneja verotetaan valikoivasti siten, että jätetään hyvin kehittyneet puoli- ja viisivuotiaat sekä 2,5-5,5-vuotiaat



aat vanhenemaan, saadaan kanta, jossa on paljon täysikasvuisia sonneja ($\geq 6,5$ v.). Tällaisessa kannassa hirven kiimakäyttätyminen on tehokasta ja lehmät hedelmöittyvät nopeasti. Tästä seuraa oikeaan aikaan syntyneitä vasoja, joista myöhemmin tulee hyväkuntoisia, isoja ja hyvin tuottavia aikuisia hirviä.

Terve kanta mahdollistaa myös hyviä mahdollisuuksia kaupallisen metsästyksen järjestäjille ja muille toimijoille. Hirvikannan vasatuoton ollessa hyvä, voidaan kaataa enemmän hirviä. Samalla saadaan lisättyä lihan tuottoa ja myyntiä, kun hirvillä on korkeat teuraspainot. Kun kannassa on paljon täysikasvuisia sonneja, niitä voidaan kaataa enemmän, jos hyvin kehittyneet puolitoistavuotiaat ja 2,5-5,5-vuotiaat jätetään metsästyksen ulkopuolelle. Täysikasvuisten sonnien taloudellinen arvo on huomattavasti korkeampi kuin nuorten sonnien, näin biologisesti hyvin toimiva kanta on taloudellisestikin arvokkaampi.

Yhteistyö tärkeää

Liiketoimintamahdollisuuden hyödyntäminen edellyttää toiminnassa mukana olevien kiinteää yhteistyötä ja läpinäkyvää sekä selkeää sopimuskäytäntöä. Jos maanomistajien, metsästysseuran ja palveluntuottajan kesken ei kaupallisen metsästyksen järjestämiseksi rakentavaa yhteisymmärrystä synny, jää mahdollisuus luonnollisesti hyödyntämättä.

Yhä useampi taho voi kuitenkin tänä päivänä kertoa hyvistä tuloksista kaupallisen metsästyksen

järjestämisestä. Sidosryhmi- en yhteistyö vaikuttaa kiinteästi metsästystapahtuman arvoon. Toiminnan luotettavuuden kasvassa asiakasymmärrys sekä asiakkaan kokemaa laatua paranevat, millä on selkeä yhteys metsästystapahtumien arvonmuodostukseen.

Oikeantyyppinen maa-alue, metsästystapahtumaan soveltuva riistakanta ja sen hoito,

sidosryhmäyhteistyö, soveltuvat oheispalvelut, läpinäkyvyys sekä aito halu toteuttaa yhdessä ovat avaintekijöitä kaupallisen metsästyksen. Näistä tekijöistä syntyvät myös kaupallisen metsästyksen arvonmäärittelyksen perusteet.

Tuloksena syntyy arvomalli, jolla pystytään arvioimaan erilaisten maa-alueiden soveltuvuutta kaupalliseen metsästykseseen sekä itse metsästystapahtuman kaupallista arvoa. Arvomalli

puolestaan madaltaa omalta osaltaan toiminnan aloittamisen kynnyistä sekä liiketoiminnan kehittämistä eteenpäin. Tätä arvomäärittämissä kehitetään Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketoimintayksikön, Suomen riistakeskuksen ja Luonnon- ja riistanhoitosäätiön hankkeessa, jota rahoittaa Manner-Suomen Maaseudun Kehittämisrahasto. ■

PEURAN-HERKKUA RIISTALLE

Herkullinen Peuran-Herkku on omena-aromia sisältävä täydennysrehu hirvieläinten syys- ja talviruokintaan. Monipuolinen, hyvin sulava rakeinen rehu sisältää energian lisäksi myös kaikki muut tarvittavat ravintoaineet. Pakkaus 20 kilon säkki.

RAISIO agro RIISTA

RAISIO agro COM

Klikkaa verkkokauppaan kauppa.raisioagro.com

Lisätietoja: raisioagro.com/riista