



Riistan taloudellinen hyödyntäminen



Pohjanpystykorva Caru kaadolla onnistuneen jahdin jälkeen. (Kuva: Samuel Uusitalo)

Riista on monipuolisesti hyödynnettävä luonnonvara. Metsästysharrastuksen lisäksi riistan ympärille rakennettava palveluliiketoiminta on kiinnostava mahdollisuus, joka suunnitelmallisesti toteutettuna voi tuottaa merkittävää taloudellista arvoa niin elinkeinotoimijoille, maanomistajille kuin metsästyseuroillekin.

Maanomistajan yksi tulonlähde on metsä. Perinteisen puuntuoton lisäksi maanomistajaa kiinnostaa luonnollisesti myös muut metsistä saatavat tulot, sikäli kun hyödyntämismallit ovat järkeviä. Puun hintakehitys suhteessa metsäomaisuuden ylläpidon kustannuksiin ei ole ollut monenkaan metsänomistajan mielestä kohtuullista. Maaseudulla on katsottava avoimin silmin kaikkia metsään liittyviä ansaintamahdollisuuksia. Arvioinnin niiden hyödyntämisestä tekee sitten jokainen maanomistaja oman metsänsä käytön osalta itsenäisesti.

Aiheesta on herännyt runsaasti keskustelua eri toimijoiden piirissä. Erityisesti maaseudun yritykset etsivät kuumeisesti uusia liiketoimintamahdollisuuksia perinteisten elinkeinojen kannattavuusongelmien kasvaessa sekä lisätuottoa metsäpääomalle metsien moninaiskäytön kautta. Metsästyseurat haluavat panostaa entistä enemmän riistan hyvinvointiin sekä toimivan metsästysohjan rakentamiseen. Lisäksi paineita kohdistuu metsästysohjan vuokraamiseen, koska maanomistajien rasitteet pääomaansa kohtaan ovat myös vuosien saatossa kasvaneet.

Riistatalouden hyödyntämätön potentiaali käyttöön

Riistatalouden kokonaispotentiaali on

valtakunnan tasolla lähes täysin hyödyntämättä. Yksi keskeinen syy miksei liiketoimintapotentiaalia ole hyödynnetty on se, että riistatalouden kehittämisessä joudutaan tarkastelemaan vanhoja totuttuja toimintatapoja uudella tavalla riistan perinteisten käyttömuotojen osalta. Riistan kaupalliseen hyödyntämiseen liittyvää toimintaa toki on, mutta palveluliiketoiminnan näkökulmasta kokonaisuus näyttää jäsentymättömältä. Riistaan liittyvä taloudellinen tarkastelu edellyttää riistan arvon määrittämisen lisäksi riistatalouteen liittyvän palveluliiketoiminnan aktiivointia ja konseptointia.

Riistan arvoa on tarkasteltu tähän mennessä pääsääntöisesti lihan arvon näkökulmasta, itse myytävä metsästysohjaus on pääsääntöisesti jätetty tarkastelun ulkopuolelle. Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketoimintayksikössä kerätyn aineiston perusteella yhden kaupallisesti hyödynnetyn hirviluvan arvoksi muodostui noin 4500 eur. Laskentaan huomioitiin itse metsästysohjaus, kaatomaksu, majoitus ja ruoka. Lihan arvoa ei tässä tarkastelussa ollut mukana. Aineistossa olleet jahdit olivat laadukkaasti ja ammattitaitoisesti johdettuja ja järjestettyjä asianmukaisin majoitus- ja ruokavaihtoehdoin. Metsästysohjan järjestävän yrityksen osaaminen sekä saumaton yhteistyö metsästysohjan, maanomistajien sekä oheispalvelujen tuottajien kanssa muodostui ratkaisevaksi tekijäksi jahditapahtuman onnistuneen toteuttamisen osalta.

Riistataloudesta ammattimaista liiketoimintaa (2014) selvityksen perusteella todettiin, että ilmapiiri riistan ympärille rakennettavan liiketoiminnan kehittämiseksi on pääsääntöisesti myönteinen. Erityisesti maanomistajat sekä metsästysohjan ydin- ja oheispalvelujen tuottajat

ovat osoittaneet runsasta mielenkiintoa asian eteenpäinviemiseksi. Myös useat metsästyseurat etsivät aktiivisesti uusia muotoja rahoittaa omalla alueellaan tapahtuvaa riistanhoitotyötä sekä metsästysohjan.

Riistan lisäarvon todentaminen ja selkeytys kaikille osapuolille

Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketoimintayksikössä on luotu kaksi erilaista liiketoimintamallia palvelukokonaisuuden jäsentämiseksi sekä toimijoiden roolien selkeyttämiseksi, sekä aloitettu työ riistan taloudellisen arvon määrittelemiseksi. Tässä arvonmuodostuksessa pääpaino on nimenomaan myytävän metsästysohjan tuottamisessa.

Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketoimintayksikössä on käynnistetty kevään 2016 aikana projekti, jonka tavoitteena on käytännössä synnyttävä uutta liiketoimintaa riistan ympärille. Tässä projektissa ovat mukana Suomen riistakeskus, Luonnon ja riistanhoitosäätiö sekä asiantuntijakumppaneina Ylä-Tihtarin tila sekä FinnHunting Oy. Toiminta painottuu Keski-Suomen alueelle, mutta tuloksia tullaan hyödyntämään myös valtakunnallisesti. Seuraavan kahden vuoden aikana aktivoidaan toimijoita toteuttamaan käytännössä riistan taloudelliseen hyödyntämiseen liittyviä toimenpiteitä. Riistatalouden palvelukokonaisuus jäsennetään toiminnan tasolle mallilla, josta on ymmärrettävällä tavalla todennettavissa mm. metsästysohjan kaupallisen arvon jakautumisen periaatteet sekä eri sidosryhmien hyödyt toiminnassa. Hanketta rahoittaa Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahoitus Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelmasta.

Liiketoimintamahdollisuuden hyödyntäminen edellyttää toiminnassa mukana olevien sidosryhmien kiinteää yhteistyötä ja läpinäkyvää sekä selkeää sopimuskäytäntöä. Tätä yhteistyötä ei synny, jos kaupallinen toiminta ei ole läpinäkyvää eikä kaupallisen toiminnan lisäarvo ole todennettavissa kaikille osapuolille. Nämä ovat liiketoiminnan toteuttamisen ehdottomia edellytyksiä.

Uusia mahdollisuuksia perinteitä kunnioittaen

On erittäin tärkeää tiedostaa, että riistan kaupallista hyödyntämistä voidaan kehittää perinteisen suomalaisen metsästysohjan rinnalla, kun lisäarvo pystytään todentamaan konkreettisesti eri osapuolille, eikä toiminnalla suljeta pois harrastusmetsästyksen toteuttamismahdollisuuksia. Riistan arvon avaaminen puolestaan helpottaa toimijoita ymmärtämään riistan moninaista arvopotentiaalia ja edesauttaa konkreettisten toimenpiteiden syntymistä eri osapuolien välillä.

Kaupallisen arvon havainnollistaminen toimijaosapuolille asettaa myös riistan mahdollisesti aiheuttamien metsävahinkojen tarkastelun uudenlaiseen valoon. Riistalla on hyvä mahdollisuus olla osa metsän tuottoa, haitasta saattaisikin olla hyötyä. Yhtälailla metsäomaisuuden arvon tulisi kasvaa sen myötä mitä laadukkaampaa ja runsaampaa riistakantaa se kantaa.

Teksti:
Tommi Häyrynen,
Jyväskylän
ammattikorkeakoulun
liiketoimintayksikkö