
Hyvinvointia riistasta loppuraportti – kenttäosio; kentän käytänteet ja haasteet



2020

Petteri Pietarinen

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Petteri Pietarinen	Vuosi 2020
Raportin nimi	Hyvinvointia riistasta - kentän loppuraportti	

TIIVISTELMÄ

Tämän loppuraportin tarkoituksena on kuvata hankkeessa mukana olevien metsästysseurojen ja -seurueiden kokemuksia vierasmetsästyksessä (metsästysvieraiden vastaanottamiseen liittyvät haasteet ja hyvät kokemukset) ja riistan myynissä (metsästysseurojen ja -seurueiden valkohäntäpeurojen kaupallinen hyödyntäminen). Loppuraportti sisältää myös kolmannen epävirallisen näkökulman; maanomistajasuhteet. Loppuraportti kuvaa vierasmetsästyksen, riistan myynnillisen hyödyntämisen ja maanomistajasuhteiden nykytilaa ja toimivuutta sekä sitä, kuinka nämä osa-alueet toimivat ja miten niitä voisi kehittää jatkossa. Tarkoituksena on kasata hankkeessa mukana olevien seurojen ja seurueiden nykykokemukset kolmesta osa-alueesta yhteen, jotta hyviä kokemuksia voidaan jakaa eteenpäin suurelle yleisölle ja antaa vinkkejä jatkohankkeille.

Hankkeessa on mukana 23 metsästysseuraa tai -seuruetta Varsinais-Suomesta, Uudeltamaalta, Pirkanmaalta, Kanta-Hämeestä, Satakunnasta ja Päijät-Hämeestä.

Hanketta rahoitetaan Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta 2014-2020 ja rahoitukseen osallistuvat Varsinais-Suomen, Uudenmaan, Pirkanmaan, Kanta-Hämeen, Satakunnan ja Päijät-Hämeen ELY-keskukset.

Hanketta koordinoi Yrkeshögskolan Novia, joka toteuttaa hanketta yhdessä Suomen riistakeskuksen, Hankenin ja Turun yliopiston Brahea-keskuksen kanssa. Tämä loppuraportti keskittyy vain Suomen riistakeskuksen ja hankkeessa mukana olevien seurojen ja seurojen osuuteen.

Jatkotoimenpiteenä voi miettiä uusia hankkeita, jotka liittyvät esimerkiksi riistaturismin tai riistan taloudellisen arvon määrittämiseen eri osapuolten näkökulmista.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	VIERASMETSÄSTYS JA KOKEMUKSET	3
2.1	Vierasmetsästyksen tavat pilottiseuroissa	3
2.2	Vierasmetsästyksen kehittäminen	4
3	RIISTAN MYYNTI.....	6
3.1	Riistan myynti yleisesti	6
3.2	Riistan lihan myynti	6
3.3	Riistan lihan myyntitavat seuroissa.....	7
3.4	Muu myyntitoiminta.....	7
4	MAANOMISTAJASUHTEET.....	9
4.1	Metsästysoikeuden vuokrauksen muodot seuroissa.....	9
4.2	Hyvien suhteiden rakentaminen.....	10
4.3	Toimivan vierasjahdin ja riistan hyödyntämisen yhtälö	10
5	LOPUKSI	11
5.1	Teurasjätteet.....	11
5.2	Riistantarkastuslaitokset	11
5.3	Riistan lihan, luiden, nahkojen ja sarvien noutopalvelu.....	12
5.4	Myyntipalveluiden ulkoistaminen	12
5.5	Vahingot viljelyksille ja metsätaloudelle	12
5.6	Muuta huomioitavaa.....	13
5.7	Toiminnan yhtiöittäminen	13
6	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	155
	LÄHTEET	22

1 JOHDANTO

Hyvinvointia riistasta on yleishyödyllinen hanke, jonka tavoitteena on helpottaa metsästysseurojen ja -seurueiden valkohäntäpeurojen hyödyntämistä. Hankkeessa kehitetään muun muassa lihan käsittelyä ja myyntiä sekä metsästysvieraiden vastaanottamista.

Valkohäntäpeurakanta on paikoitellen kasvanut tiheäksi. Tästä saattaa aiheutua haittoja liikenteessä ja erikoisviljelmillä. Samaan aikaan peuran kasvu on avannut uusia mahdollisuuksia peuranlihan yleisemmälle käytölle. Peuranlihaa alkaa paikoitellen olla niin, että sitä riittää myös muille kuin metsästysseurojen ja -seurueiden jäsenille ja maanomistajille. Moni seura ja seurue on jo pitkään myynyt peuranlihaa, jotkut jopa merkittäviä määriä. Hankkeen yhtenä tavoitteena on kartoittaa lihanmyyntiin liittyviä haasteita ja antaa tietoa siitä, miten seura tai seurue voi ratkaista näitä haasteita.

Hanke etsii uusia toimintamalleja muun muassa siihen, miten metsästysseurat ja -seurueet voivat myydä tarkastamatonta riistan lihaa jalostajille ja ravintoloille. Hanke kerää ja tarjoaa osaamista riistalihan käsittelystä kaadosta aina paloitteluun ja jatkojalostukseen asti. Hanke kouluttaa muun muassa elintarvikehuoneistoihin ja kuluttajamyyntiin liittyvistä toimintatavoista, kuten lihan hygieenisestä käsittelystä, leikkaamisesta ja säilyttämisestä.

Suuret peuramäärät saattavat johtaa myös siihen, että pienissä seuroissa ja seurueissa jotkut seurojen tai seurueiden jäsenet kokevat peuranmetsästyksen rasitteena. Runsas peurakanta tarkoittaa lukuisia metsästyspäiviä ja runsaasti saaliin käsittelyä. Osassa seuroja ja seurueita onkin jo pitkälle kehittyneitä vierasmetsästyskäytänteitä. Nämä käytänteet saattavat toimia niin, että seuraan tai seurueeseen kuulumaton metsästäjä ostaa päiväkortin, ja osallistuu päivän metsästyksen. Tämän tyyppisistä järjestelyistä saattaa olla hyötyä seuroissa ja seurueissa, joissa on tiheä peurakanta suhteessa jäsenmäärään.

Valkohäntäpeurojen metsästyksen avaaminen seurojen ja seurueiden ulkopuolisten metsästäjille tukee paikallista matkailutoimintaa ja luo vastapainoa kasvaneiden kantojen kielteisille vaikutuksille. Kasvava riistatalous, metsästys ja riistamatkailu avaavat maaseudun toimijoille mahdollisuuksia toimintaan myös metsästyskauden ulkopuolella. Riistatalouden ympärille on mahdollista luoda yritystoimintaa, joka hyödyttää laajemmin aluetaloutta ja paikallista yhteisöä.

Ensiarvoisen tärkeää on myös huomioida maanomistajien rooli ja merkitys asiassa. Tämän takia hankkeessa tarkastellaan myös mukana olevien metsästysseurojen ja -seurueiden vuorovaikutussuhteen roolia ja toimivuutta suhteessa maanomistajiin. (Hankekuvaus, mukaillen Pietarinen P. 2019).

Alla olevassa kuvassa on projektin alussa tekemäni kuva projektisuunnittelijan tehtäväkentästä. Tein tämä kuvan itselleni jäsentämään hankkeen kenttäosion (metsästysseurat ja -seurueet) sisältöä. Tämä kuva toimii tavallaan tämän raportin viitekehyksenä, vaikka kyseessä ei ole tieteellinen dokumentti tai julkaisu.



Kuva 1. Projektisuunnittelijan omaan työkäyttöön tehty kuvaus hankkeen sisällöstä

2 VIERASMETSASTYS JA KOKEMUKSET

Tämä luku selvittää pilottiseurojen nykykäytänteitä ja miten niitä pitäisi lähteä jäsentämään, mikäli tavoite on kehittää toimintaa tehokkaammaksi.

2.1 Vierasmetsästyksen tavat pilottiseuroissa

Kenttään tutustumisen perusteella (2019-20) voidaan pilottiseurojen vierasjahtien järjestelyjä kuvata seuraavalla tavalla;

1. *Jäsenen mukanaan tuoma vieras vastikkeetta.* Tämä on varmasti perusmuotoisin vierasjahdin muoto, jossa metsästysseuran jäsen ja/tai jäsenet saavat tuoda vieraan mukana jahtiin. Vieras on usein sukulainen tai kaveri, ja jahti on vastikkeeton tai maksu on pienehkö esim. lupamaksu. Tämä on hyvin vaivaton tapa järjestää jahti, sillä vieraiden palvelemiseen ei juuri tarvitse panostaa. Tämä muoto ei tosin tuo seuran talouteen paljoa lisäarvoa. Ohjeistus tapahtuu jäsenoheisuuden yhteydessä.
2. *Jäsenen mukanaan tuoma vieras vastikkeella.* Kuten edellä, mutta vieras on mukana selkeästi suuremmalla vastikkeella. Maksuun on voitu sisällyttää ammuttu ruho, lisämaksusta ruhon jatkokäsittely ja mahdollisesti esimerkiksi mahdollisuus lunastaa sarvet ja nahka. Kuten edellä on tämä erittäin helppo tapa järjestää vierasjahti ja sitä käytetään kohtuullisen paljon, sillä vieraiden läsnäolo on helppo perustella mm. maanomistajille.
3. *Ulkopuoliselle vieraalle järjestetty kyttäysjahti.* Selkeästi seuran ulkopuolinen vieras, joka markkinoitu esimerkiksi pakettihintana. Paketti sisältää kaadon (hinnoiteltu vasa-lehmä-pukki) ja mahdollisesti lisäpalveluita kuten kuljetuksen ja eväät. Voi sisältää myös kaatotakuun tai uusintakyttäyksen, mikäli saalista ei saada. Hyvin toteutettuna helppo järjestää, mutta sitoo vähintään yhden seuran aktiivin. Joissakin järjestetään tämän tyyppinen jahti jousella ja jousimetsästäjälle on annettu hyvin vapaat kädet liikkumisen suhteen. Selkeä ohjeistus on hyvä antaa myös kirjallisena.
4. *Ulkopuoliselle ryhmälle järjestetty ajojahti.* Useista vierasmetsästäjistä muodostettu ryhmä, joka kasattu esimerkiksi mainoksen (some) perusteella. Sitoo paljon seuran jäseniä resurssina, mutta taloudellisesti kannattava tapa. Pakettihinta sisältää yleensä muonituksen, kuljetukset ja mahdollisia muita palveluita kuten majoitus. Voi sisältää myös kyttäyksen illalla. Vaatii seuralta talkoohenkeä. Jossakin talkooväelle on maksettu km-korvausta, ruoka ja päiväraha.
5. *Ulkopuoliselle yritykselle järjestetty ajojahti.* Kuten edellä, mutta kohteena yleensä yhdestä yrityksestä tulevat vieraat. Tässä taloudellinen arvo on jo varsin merkittävä ja vaatii hyvin transparentin toimintatavan sidosryhmiin päin. Etenkin suhteet ja vuorovaikutus maanomistajiin täytyy olla kunnossa.
6. *Ulkopuoliselle kansainväliselle ryhmälle järjestetty ajojahti.* Kuten edellä, mutta vieraat ovat kansainvälisiä. Vaatii seuralta enemmän resursseja, kielitaitoa (ohjeistus) ja laadukkaita palveluita. Näille vieraille hinta ei ole se kysymys, joten taloudellinen arvo on merkittävä.

7. *Vierasjahdin myynti vapailla markkinoilla.* Seura markkinoi palveluitaan ulkopuolisen toimijan kautta (some). Pitkälle viety tapa, jossa korostuu transparenttisuus kaikkiin sidosryhmiin kuten; maanomistajat ja verotus. Vastikkeellisuus maanomistajiin päin alkaa yleensä olla rahamuotoista.

2.2 Vierasmetsästyksen kehittäminen

Lähes kaikkiin vierasmetsästyksen muotoihin pätee yksi yhteinen nimittäjä ja se on maanomistajuus. Maanomistajuuden näkökulmaa kuvataan erillisessä luvussa, mutta voin jo tässä kohtaa todeta, että mikäli vierasmetsästystä tarjotaan metsästysseurasta laajemmin, on maanomistajasuhteet oltava kunnossa. Mahdollisesti myös taloudellisten näkökulmien jakaminen on korostunut. Ilman hyviä maanomistajasuhteita on hyvin riskialtista lähteä suunnittelemaan vierasjahtikäytänteitä. Sama asia pätee myös, mikäli seura myy riistanlihaa vastikkeella.

Vaihtometsästystietouden puute tuli aika usein vastaan seuroissa. Kaivataan mahdollisuutta matkustaa omasta seurasta jonnekin päin Suomea tai ulkomaille ja samalla tarjota vaihtokohteessa jahtimahdollisuutta vastavuoroisesti omassa seurassa. Tämäkin on yksi mahdollisuus ja kohtuullisen vaivattomasti perusteltavissa maanomistajille. Tässä kohtaa on tärkeää muistaa jäsenkohtelun tasapuolisuus. Jos seuran nimissä tarjotaan vaihtometsästysmahdollisuuksia, on niitä yhdistyslain ja seuran sääntöjen hengessä tarjottava kaikille jäsenille. Mahdollisuudet eivät saa kohdistua vain tietyille jäsenille. Seurueiden on hyvä noudattaa samoja sääntöjä, kuin rekisteröidyt yhdistyksetkin.

Kun vierasmetsästystä lähdetään suunnittelemaan tai halutaan kehittää, niin ainakin seuraaviin asioihin kannattaa panostaa.

Kanavat; mikä olisi paras kanava markkinoida vierasjahtia huomioiden tapa, jolla vierasmetsästystä tarjotaan. On selvää, että jos vieras tulee jäsenen mukana, ei ponnisteluja juurikaan tarvita. Mutta jos haetaan ryhmää ajojahtiin, ovat ponnistelu ja resurssit seurassa aivan eri tasolla. Usein ryhmä saadaan kasaan seuran jäsenten sidosryhmien ja verkoston kautta. Joissain tapauksissa vierasjahteja on mainostettu esimerkiksi somessa. Jotkut käyttävät jo kolmatta osapuoltakin vieraiden saamiseksi (www.era-verkko.fi).

Ohjeistus; peurajahti on säännösteltyä, joten ohjeistuksen on syytä olla kunnossa. On suositeltavaa, että ohjeistus annetaan myös kirjallisesti suullisen lisäksi. Kansainvälisten vieraiden osalta tämä on haastavampaa ei pelkää kielen vaan myös esimerkiksi metsästyskulttuurin näkökulmasta.

Palvelut; on syytä miettiä sopivat palvelut käytettävälle vierasjahtimuodolle. Tapauksissa missä taloudellinen näkökulma on merkittävä, on selvää, että vieraiden odotukset voivat olla (hyvinkin) korkealla. Tällöin on syytä miettiä seuran sisäiset toiminnot riittävän hyvälle tasolle, kuten myös muita palveluita tarjoavien tahojen osalta (majoitus, pitopalvelu, jne.).

Resurssit; riittävätkö seuran resurssit vai jääkö se aina samojen ihmisten harteille. Tämä on varsin yleinen kysymys ja lopputulema. Seuran sisäinen viestintä on ensiarvoisen tärkeää, jotta muutamaan vierasjahtiin vuodessa

väki saadaan paikalle. Hyvissä ajoin suunniteltu (toimintasuunnitelma) toiminta parantaa talkoohenkeä. On seuroja, jotka ovat alkaneet maksaa talkooväelle km-korvauksia, päivärahaa ja ruokamahdollisuuden talkooväen motivoimiseksi. Jos toiminnan laajuus tämän mahdollistaa, se on hyvä asia. Tulojen vastapainona on myös kuluja. Pienimuotoisella rahallisella eleellä on yllättävän suuri merkitys.

Yhteistyö; aina ei ole järkevää miettiä asioita yksin, vaan mukaan voi ottaa myös naapuriseurun. Jahdin voi järjestää myös yhdessä naapuriseurun kanssa ja tämä on varsin järkevää pienehköissä seuroissa.

3 RIISTAN MYYNTI

Tämä luku kuvaa lyhyesti seurojen ja seurueiden myynnillisiä lähtökohtia ja tapoja yleisesti.

3.1 Riistan myynti yleisesti

Hanke on keskittynyt lähinnä riistan lihan hyödyntämiseen myynnillisesti. Se on yksi tapa, jolla metsästysseura voi parantaa talouttaan vierasjahtien ja jäsenmaksujen ohella. On kuitenkin muistettava, että riistan kohdalla puhutaan paljon muustakin kuin lihasta. Ainutlaatuinen peuramme olisi hyvä hyödyntää kokonaisuudessaan. Tällä hetkellä luut menevät pääsääntöisesti hukattavaksi ja myös osa nahoista. Sarvet päätyvät yleensä trofeiksi tai pieniksi käyttöesineiksi.

Lihan myyntiä kuvataan seuraavassa kappaleessa tarkemmin. Muun kuin lihan myymisestä voisi todeta seuraavaa;

Luut; menevät pääsääntöisesti hukattavaksi. Peuran luu on melkein pä hyödyntämättä esimerkiksi koiran puruluuna. Valtaosa puruluista on nautaa ja osittain myös poroa. Meillä on siis täysin käyttämätön alue, jolla varmasti voisi olla kysyntää, mikäli toimijoita sen ympärillä olisi. Luiden korjaaminen seuroista jalostukseen vaatii kylmätilakapasiteettia, joten se on tällä hetkellä melkein pä hyödyntämättä. Joillakin alueilla on alueellisia toimijoita, jotka keräävät luita seuroilta, mutta koko peura-alueen kattavaa toimintaa ei ole. Tässä on mahdollisuus.

Nahat; hyödynnetään vaihtelevasti. Ostajia on Suomessa rajallinen määrä ja paikoitellen tulee ostajilta viestiä, että varastot ovat täynnä. Myös hinta on alhainen. Tälle ainutlaatuiselle nahalle voisi varmasti löytyä ostajia ulkomailta, mikäli Suomen alan teollisuus ja esimerkiksi puruluiden valmistajat eivät sitä kelpuuta. Joitain kartoituksia ulkomaanviennin aloittamiselle on ilmeisesti tehty, mutta käytäntöön se ei vielä ole edennyt. Tässä on mahdollisuus.

Sarvet; ulkomainen ostaja on lähestynyt hanketta ja tarjonnut sarvia ostettavaksi varsin kohtuulliseen hintaan. Ongelma on kuitenkin varsin isot ostomäärät, joten sarvia pitäisi saada kerättyä keskitetysti seuroilta. Tämä vaatisi koordinoitua ammattimaisella tasolla. Minimimäärä liikkuu noin 1000 kilon kohdalla. Myynti kelpuutetaan kauriin ja peuran sarvet, jotka sisältävät erityisen paljon kollageeniä, jota käytetään ihmisten ja eläinten nivelrikkojen hoitamiseen ravinnevalmisteiden muodossa. Kotimaista toimijaa ei toistaiseksi ole ilmaantunut. Seurojen kannattaa joka tapauksessa kerätä talteen kaikki kauriin ja peuran (tynkä)sarvet, sillä kollageeni säilyy vuosikymmeniä. Sarvien varastoiminen on helppoa ja ei vaadi käytännössä, kuin kohtuullisen kuivan sääsuojan.

3.2 Riistan lihan myynti

Hankkeessa mukana olevat pilottiseurat ja -seurueet myyvät vaihtelevasti peuran lihaa. Jotkut suunnittelevat myynnin aloittamista, jotkut ovat edenneet jalosteiden tasolle. Yleisesti voidaan todeta, että ongelmaksi on koettu

kanavien puute. Ostajia olisi yksityishenkilö- ja myös vähittäiskaupan puolelta. Tätä varten hanke on tehnyt asiaa helpottamaan Riistan lihan myynnin oppaan (11/2019), joka kertoo käytännönläheisesti mitä mahdollisuuksia metsästysseuralla tai -seurueella on myydä tarkastamatonta riistan lihaa. Tässä kohtaa en kirjoita oppaan sisällöstä, mutta liitän linkin raportin oheen ja totean, että opas on erittäin merkittävä julkaisu tässä hankkeessa. https://riista.fi/wp-content/uploads/2019/11/Riistan-lihan-myyntin-opas-02_2020.pdf

Opas antaa metsästysseuralle perusraamit toiminnalle silloin, kun puhutaan riistan lihan myynnistä. Se kuvaa tarkasti riistan käsittelyyn liittyviä asioita yleisesti. Siitä saa alustavan kuvan mitä lihan myynnissä on huomioitava esimerkiksi myyntikanavien osalta. Siinä on kuvattu hyvin myös elintarvikehuoneiston minivaatimukset, hygieniasiat, lihan käsittely, valvontasiat ja myös tietoa ostajille.

3.3 Riistan lihan myyntitavat seuroissa

Yleisin tapa tällä hetkellä on varmastikin se, että **vieras metsästäjä saa tai saa ostaa** ampumansa ruhon. Jos puhutaan maksusta, niin se voi olla sidottu tehtyyn vierasjahtisopimukseen vastikkeetta tai vastikkeella. Jos vieras ostaa ruhon, annetaan hänelle usein mahdollisuus itse käsitellä ruho seuran lahtivajassa tai sitten maksua vastaan. On myös hyvinkin jalostuneita muotoja, jossa vieras saa lihan varsin pitkälle jalostettuna, vaikka suoraan kotiin tai noutamalla tietyn ajan päästä. Tällöin se luonnollisesti näkyy hinnassa. Vaihtoehtoisesti ruhon voi käsitellä vieraan puolesta esimerkiksi seuran yhteistyökumppani.

Yleinen käytäntö on myös, että osa kaadetuista eläimistä **myydään yhteisöön** esimerkiksi naapuriin, sukulaisille tai maanomistajille. Maanomistajille lihaa voidaan lahjoittaa myös vuokrana tai myydä muodolliseen hintaan.

Kauppaan tai ravintolaan myynti on vielä kohtuullisen harvinaista. Tapauksia on, mutta ilmeisesti tietämättömyys tarkastamattoman riistan lihan myynnin mahdollisuuksista on tämän estänyt. On esiintynyt myös tapauksia, jossa on tietoisesti levitetty väärää uskomusta siitä, että tarkastamatonta riistan lihaa ei voi myydä. Tähän edellä mainittu opas tuo myös selvyttä. Hankkeen aikana on selvästi tullut esille se, että esimerkiksi ravintolat haluaisivat ostaa riistan lihaa, mutta hankintakanava puuttuu.

Riistan lihan lahjoittamisen voisi osaltaan käsitellä myymisenä, sillä sen on todettu lisäävän metsästysseuran imagoa ja jopa metsästyksen yleistä hyväksyttävyyttä ja tukeehan se myös vaikka koululaisten luontosuhteen parantumista.

3.4 Muu myyntitoiminta

Melko usein lihan myynti nähdään seuroissa arkana asiana varsinkin, kun mietitään asiaa maanomistajan kontekstissa. Maanomistaja -asioihin keskitytään myöhemmässä luvussa. Seuroilla on usein myös muuta toimintaa, joka on myös hyvä huomioida ja jota voisi yhtä lailla hyödyntää myös riistan lihan myynnissä ja vierasjahtien myynnissä. Monilla pilottiseuroilla on

käytössään **ampurata** ja tätä kautta on voitu myydä näitä palveluita seuran talouden kehittämiseksi. Myös **seuran tilat** voivat olla muun yhteiskunnan käytössä maksua vastaan, esimerkkinä vaikka seuran maja. Joku seura rahoittaa toimintaansa **mehustamoa ylläpitämällä** ja jotkut suunnittelevat ammattivalokuvaajille **kuvauskonseptia** maksua vastaan. Myynnillisyyys on usein siis jo arkipäivää, joten riistan lihan myyminen tai vierasjahtien tarjoaminen olisi luonnollinen lisä toimintaan.

4 MAANOMISTAJASUHTEET

Hyvät maanomistajasuhteet ovat avainasemassa vierasmetsästyksestä ja/tai riistan lihan myynnistä puhuttaessa. Hyvä, avoin ja aktiivinen suhde maanomistajiin avaa seuran mahdollisuuksia seuran taloutta suunniteltaessa.

4.1 Metsästysoikeuden vuokrauksen muodot seuroissa

Perinteiden ajattelu lähtee siitä, että maanomistaja hyötyy metsästyseuran toiminnasta alueellaan. Metsästäällä hirvieläimiä (ja myös muita eläimiä) vähennetään maanomistajan viljelys- ja metsävahinkoja. Metsästäjät havainnoivat liikkeessaan paljon ja voivat myös välittää tietoa erilaisista vahingoista, esimerkiksi vaikka myrskyvahingoista. Vastineeksi metsästysseura saa metsästää alueella ja hyötyä riistasta. Paikoitellen paisuneet peurakannat ovat lisänneet metsästystä ja tämän soisi tuovan mielenrauhaa maanomistajille. Pyyntimäärien ollessa suuria, myös riistasta saatavaa lihaa on pitänyt allokoida ohi lähipiirin sen määrän ollessa niin suuri. Tästä on voinut aiheutua kitkaa metsästäjän (seuran) ja maanomistajan välillä. Tämän vuoksi hyvät suhteet maanomistajiin ovat ensiarvoisen tärkeitä ja myös uusia maanomistajaa hyödyntäviä keinoja, mikäli vastikkeellisuuteen tai taloudellisen hyödyn jakamiseen ei täysin tai osin mennä. Tällaisia esimerkkejä voivat olla maanomistan hyödyksi tehtävät erilaiset työt esimerkiksi; tiestön ylläpito ja korjaus, ojitukset ja niin edelleen.

Perinteinen tapa ”maksaa” metsästysoikeudesta vuokraa on siis edellä mainittu tapa. Tämän lisäksi **maanomistajille jaetaan** hyvin usein kiitokseksi **lihaa** eri muodoissa ja eri tavoin. Myös **peijaisia** järjestetään ja muita mahdollisia tapahtumia. Jakotapoja on monia; kaatopalat, jakaminen alueen koon mukaan ja niin edelleen. Lisäksi jotkut jakavat lihaa kaikille maanomistajille, jotkut rotaatiota noudattaen (2-3 vuoden välein). Käytänteet riippuvat pitkälti maanomistajien määrästä ja rakenteesta.

Lihan myynti edullisesti on myös yksi muoto muiden joukossa. Maanomistaja voi ostaa seuralta lihaa muodolliseen tai hyvin edulliseen hintaan joko ruhona tai käsiteltynä.

Rahallinen vuokra on pitkälti käytössä ainakin, jos seuran alueella on institutionaalisia maanomistajia kuten kunta, yritys tai yhteismetsä. Heille on yleisesti maksettu vuokraa 0,50-1,00 eur per hehtaari. Tällä hetkellä jo yli 50% vapaista metsäkaupoista päättyy instituutioille. Tämä luo painetta, jos seuran maa-alueen rakenne muuttuu tällä tavoin. Toki myös erilaisia **yksilöllisiä sopimuksia** (suuret maanomistajat) voi joillekin maanomistajille olla tehtynä. On myös seuroja, joissa kaikille maanomistajille maksetaan täysin vastikkeellisesti vuokraa tasolla 1,00-1,50 eur/ha. Tällöin vierasjah-titoiminnot ja/tai lihan myynti on viety ja kehittynyt hyvinkin pitkälle.

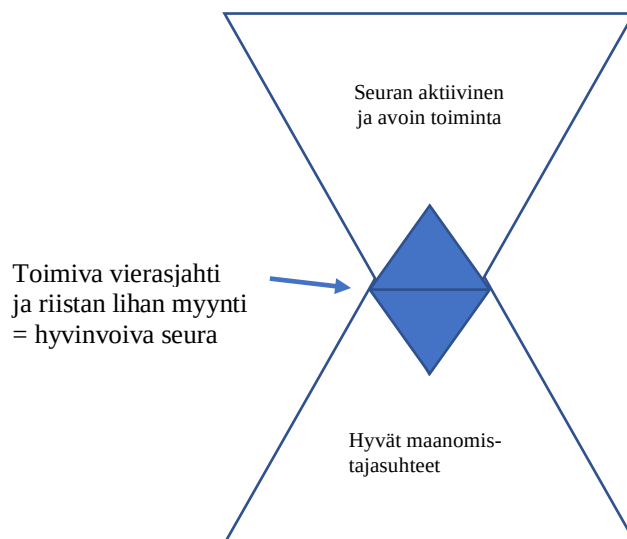
On selvää, että tämäkin osa-alue tulee muuttumaan Suomessa varsinkin peuratiheällä alueella ja monenlaisia vastikkeellisia tai vastikkeettomia malleja tulee edelleen olemaan. Tai sitten erilaisia hybridimalleja, jossa on sovellettu maa-alueen ja omistuksen rakenteen erilaisuutta.

4.2 Hyvien suhteiden rakentaminen

Pääsääntöisesti seuroilla on hyvät suhteet maanomistajiin. Tämä on pitkää perinnettä Suomessa ja yhteistoiminta on pääsääntöisesti sujunut hyvin. On kuitenkin selvää, että peuratiheällä alueella toimivien seurojen on hyvä miettiä näitä käytänteitä uudestaan, jotta erimielisyyksiltä välttyttäisiin varsinkin kaupallisuuden osalta. Tällä hetkellä on alkamassa hanke Jyväskylän ammattikorkeakoulun ja Suomen riistakeskuksen välillä. Tämä hanke tutkii sitä, miten kaikki osapuolet (maanomistaja, metsästysseura ja metsästyksen järjestäjä) hyötyvät ja jakavat kustannuksia ja tuloja. Varsin ajankohtainen hanke.

4.3 Toimivan vierasjahdin ja riistan hyödyntämisen yhtälö

Tässä on hyvä hyödyntää arvoinnovaation (W. Chan Kim, 2007) kuvaajaa ja sijoittaa siihen seuran aktiivinen ja avoin toiminta ja hyvät maanomistajasuhteet. Tästä syntyy mielestäni hyvin toimiva vierasjahti ja riistan lihan myynti, joka toivottavasti on hyödyksi kaikille osapuolille, sillä hyvinvoiva seura luo hyvää lähiyhteisöön.



Kuva 2. Toimivan vierasjahdin ja riistan lihan myynnin arvoinnovaatio

5 LOPUKSI

Tämä teos on syntynyt tapaamalla yli 20 metsästysseuraa ja -seuruetta ja keskustelemalla toimijoiden nykykäytännöistä ja siitä miten niitä pitäisi kehittää. Osa seuroista on hyvin pitkällä vierasjahtien järjestämisessä ja riistan yleisessä hyödyntämisessä, osa on miettimässä ja kehittämässä toimintaa. Keskusteluiden muistiinpanoja on jaettu eteenpäin seuroja tapaamalla, raporttoimalla niistä workshoppeissa, facebook -alustassa ja muita kanavia käyttäen. Tiedon jakaminen ja keskustelu on edelleen erittäin tärkeää, jotta asiat lähtevät oikeaoppisesti kehittymään ja jotta siitä voidaan johtaa edelleen esimerkiksi jatkohankkeita tai rakentaa koulutusta kontekstin ympärille. Alle on kiteytetty vielä erikseen tiettyjä yksittäisiä teemoja ja ongelmakohtia, jotka ovat tulleet esille tapaamisissa. Nämä ovat tai voivat olla yleisiä haasteita mihin seurat ja seurueet törmäävät arjessa ja joiden kehittämistä esimerkiksi keskitetysti olisi hyvä miettiä.

5.1 Teurasjätteet

Teurasjäte on paikoitellen hyvinkin iso ongelma varsinkin suurien lupamäärien seuroissa. Kun yksittäisessä seurassa ammutaan useampi sata tai jopa yli tuhat yksilöä, on sanomattakin selvää, että tästä aiheutuu ongelmia. Maastoon jättäminen ei välttämättä näissä laajuuksissa enää toimi. Aika moni kerää erilaisiin säiliöihin jätettä, jotka sitten kuopataan kaivurin avustuksella paikkaan, johon on saatu maanomistajalta lupa. Yksi seura on ostanut lentokentältä lentoruuan ylijäämäsäiliön, joka sitten tyhjennetään useaan kuoppaan kauden päätteeksi. Säiliössä on useampi luukku ja sen vetoisuus on useampi kuutio. Joissain seuroissa säiliöiden tyhjennyksen suorittaa jätehuollon toimija. Teurasjätteille on myös alaan keskittyneitä toimijoita esimerkiksi www.honkajokioy.fi. Tällaista toimijaa voisi pyytää tiheän peura-alueen seurojen käyttöön niin, että keräilyä voisi tehdä keskitetysti tehokkaammin.

5.2 Riistantarkastuslaitokset

Riistantarkastuslaitokset ovat puhuttaneet paljon, kun riistan lihan käyttö- ja myyntimahdollisuuksista on puhuttu. Se on nähty yhtenä mahdollisuutena seuralle edistää esimerkiksi lihan myyntiä. Pilottien joukossa on seuroja, jotka toimittavat valtaosan myytävästä riistasta laitokseen. Jos laitos sijaitsee lähellä voi olla hyvinkin järkevää tehdä näin, mikäli esimerkiksi kaatomäärät ovat suuret tai jos seuralla ei ole tarkoitukseen sopivaa tilaa tai jos seurasta ei löydy tarpeeksi lihan käsittelyn taitoja. Lihan käsittelytaidot voivat korostua silloin, jos lihaa myydään, vaikka ravintolaan. Jos seuralla on tila, joka täyttää ilmoitetun elintarvikehuoneiston kriteerit ei myynnillä ole esteitä. Muutenkin tarkastamaton riistan liha on hyvin turvallista ja sitä pitäisi markkinoida enemmän, jotta myynnillisyyden kynnys olisi matala. Kyllähän kalastajakin myy kalaa suoraan kuluttajille, kauppaan, tukkuun ja ravintolaan.

5.3 Riistan lihan, luiden, nahkojen ja sarvien noutopalvelu

Seuroille ja seurueille tuottaa usein päänvaivaa jakelu- ja myyntikanavien puute. Lähes kaikki seurat mieltivät itsenäisesti, miten myydä riistaa. Tämä ei ole tehokasta ja taloudellista. Varsinkin nahkojen ja luiden osalta markkina on lähes heräämättä. Luilla on kysyntää esimerkiksi koiran puruluina, mutta se miten peuran luut saadaan tällaiseen yritykseen, on ongelma. Tarvitaan väliaikaisia kylmätiloja, joita ei ole. Moni seura myös hävittää nahkoja, sillä ostajia on vähän suhteessa kaatomääriin tai ostaja ei ole lähellä. Sarvien osalta noutopalvelu voisi toimia, sillä sarvista maksettava hinta on kohtuullisen merkittävä (ulkomainen toimija). Vaatimukset ostomäärille ovat kuitenkin suuret, minkä vuoksi keräilevä noutopalvelu olisi hyvä asia. Joka tapauksessa noutopalvelu olisi hyvä asia, edellyttäen että markkinat luille, nahoille ja sarville laajenee. Lihan osalta kanavia löytyy, mutta noutopalvelu voisi siinäkin toimia erinomaisesti.

5.4 Myyntipalveluiden ulkoistaminen

Monella seuralla on varsin toimivat kanavat asiakkaiden saamiseksi vierasjahteihin tai lihan myymiseksi. On seuroja, jotka hyödyntävät myös ulkopuolisia toimijoita kuten; www.eraverkko.fi tai www.prolocalis.com. Nämä palvelut ovat varsin kustannustehokkaita ja vaivattomia tapoja hankkia asiakkaita. Tällöin on kuitenkin edetty sen verran pitkälle seuran toiminnan kehittämisessä, että toiminnan on syytä olla varsin läpinäkyvää erityisesti maanomistajien suuntaan. Tällöin on usein sovittu maanomistajien kompensatioista ja toiminnan hyväksyttävyydestä yleisestikin. Toiminta on tällöin hyvin läpinäkyvää myös verottajan suuntaan ja seuralla on myös ammattimainen kirjanpitäjä apunaan. Tästä osa-alueesta seurat ja seurueet saivat paljon informaatioita 4/2020 järjestetyssä talous- ja veropajassa. Toiminnan saa pysymään yleishyödyllisenä oli myynnillinen toiminta sitten pientä tai suurta – vaihtoehtoja on.

5.5 Vahingot viljelyksille ja metsätaloudelle

Seurojen ja seurueiden tapaamisissa on luonnollisesti ollut mukana myös maanomistajia, minkä takia tästäkin on syytä mainita jokunen sana. Peuran aiheuttamat viljelysvahingot olivat vuonna 2019 Suomessa noin 250.000 euron tasoa. (MMM, 2020). Metsävahinkoja ei ollut raportoituna yhtään. On myös epäselvyyttä siitä aiheuttaako pienet hirvieläimet vahinkoja taimikoille. Tämänkin osalta mm. peuratietämystä ja -tutkimusta tarvitaan lisää, jotta asioista ei tarvitsisi spekuloida. Kuva(sarja) 4 raportin lopussa viestii yhden empiirisen näkemyksen. Tapaamisten perusteella vahinkotapauksia on todellisuudessa varmasti enemmänkin, mutta monen maanomistajan mukaan niitä ei vain haeta. Heidän mukaansa peura aiheuttaa vahinkoa talloamalla ja likaamalla viljelyksiä. Pukit aiheuttavat sarvillaan vahinkoa pakattuihin heinäpaaleihin tekemällä niihin reikiä. Peurojen vasomisalustat olivat eräillä maanomistajilla tuoneet taimikkovahinkoja kohtuullisen merkittävästi. Eräs viljelijä kertoi vuotuisten vahinkojen olevan luokkaa 10-20.000 eur. Korvausten hakemiselle olisi perusteet, mutta niitä ei haeta? Korvaus-

ten enimmäismäärä on de minimistuki 20.000 eur/3. vuotta ja vaatii maa-seutuelinkeinoviranomaisen maastotarkastuksen. Metsän osalta pyyntilupamaksuina kertyy MMM:n mukaan enemmän, kuin mitä vahinkoja on, joten rahasta tämä ei ole kiinni. Suomessa korvataan EU:sta poiketen hirvieläinten aiheuttamia vahinkoja. Jos korvausmääriä haluttaisiin nostaa, olisi Suomen siirryttävä EU:n yleiseen malliin. Tällöin luovuttaisiin maatalouden korvausjärjestelmästä, jolloin maanomistajat ja metsästäjät sopisivat keskenään korvauksista tai taloudellisista asioista yleensä. Tämä ei kaikille edunvalvontatahoille varmastikaan sovi. Mutta jos maanomistajat hakisivat vahingoilleen korvauksia, olisivatko he myötemielisempiä metsästysseuran harjoittamaan lievään taloudelliseen toimintaan? Uskon vahvasti, että lievä seuran eteen tehtävä myynnillisyyys ei ole ongelma – tarvitaan avointa ja aktiivista vuorovaikutusta.

Vahingoista puhuttaessa ei sovi unohtaa peuranmetsästyksen laskennallista tuloarvoa. Metsästyskauden 2019-2020 laskennallinen liha-arvo oli noin 15 miljoonaa euroa ja jos mukaan lasketaan vielä virkistysarvo (noin 23 miljoonaa euroa), niin puhumme noin 38 miljoonan euron laskennallisesta kokonaisarvosta. Viljelyn osalta suurimmat peuran aiheuttamat vahingot keskittyvät erikoisviljelmiin, joita on kohtuullisen vaivattomasti aidata verkolla tai sähköllä. Suomen riistakeskus on osaltaan maksanut näiden menetelmien kustannuksista. (Suomen riistakeskus 2020 ja Metsästäjäliitto Jähtimedia 3/2019).

5.6 Muuta huomioitavaa

Joitain seuroja koskevia asioita on myös hyvä tuoda esille, kun suunnitellaan laajempaa myynnillistä toimintaa. On hyvä tarkastella seuran sääntöjä ja päivitettävä ne vastaamaan nykytoimintaa.

Koska seuran toiminta pääsääntöisesti halutaan pitää yleishyödyllisenä, on seuran säännöt tuotava selvästi esille kaikissa seuraa koskevissa dokumenteissa ja kanavissa. Pitää korostaa yleishyödyllisyyden perusteiden olemassaoloa. Mitä paremmin toiminta on tämän mukaista, sitä varmemmin yleishyödyllisyys säilyy ja tätä kautta löytyy mahdollisuus veroetuihin, vaikka seura tekisikin myynnillisiä asioita toiminnassaan.

Metsästysoikeuden vuokrasopimuksia tehtäessä on hyvä katsoa millä dokumentilla ja/tai muodossa se tehdään, jotta sopimuksen perusteella seuralla tai seurueella on mahdollisuus kaupalliseen toimintaan. Käyttämällä Suomen riistakeskuksen sopimusmallia kaupallisuus on mahdollista. Jos sopimusmallina käytetään jotain muuta mallia, on hyvä tarkistaa mahdollistaako ehdot kaupallisuuden. Jos ei, niin sopimukseen on hyvä kirjata poikkeavuudesta.

5.7 Toiminnan yhtiöittäminen

Seura voi tapauksissa, jossa kaupallinen toiminta on merkittävää myös yhtiöittää kaupallisen osuuden osakeyhtiön muotoon, jossa yhdistys tai yhdistykset ovat sen omistajia. Seura pysyy edelleen yleishyödyllisenä, vaikka taloudellista hyötyä saadaan yhtiöstä. Myöskin yhdistyksen ja yhtiön johto voi olla sama. Osakeyhtiölaki määrää toiminnasta seuran suuntaan, mutta

yhdistyksellä on yhdistyslain puitteissa hyvinkin paljon joustoa taloudellisen hyödyn suhteen yhtiöstä yhdistykseen päin. Tämä on miettimisen arvoinen juttu osalle seuroista ja erittäin kannatettava mahdollisuus tapauskohtaisesti. Myöskin toiminnan säätiöimistä voidaan harkita, mutta tämä on sitten toinen juttu. Kirjanpitäjä, tilitoimisto tai verokonsultti antaa näihin tapauskohtaisen viitekehysten.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Voidaan todeta, että Hyvinvointia riistasta -hanke on erittäin hyödyllinen riistatalouden kehittämistä tukeva hanke, jota voisi pitää yhtenä riistatalousnäkökulman nykyaikaisena alkuhankkeena. Tästä on jokseenkin helppo jäsentää lisää jatkohankkeita. Riistan taloudellinen hyödyntäminen on Suomessa vasta alkutaipaleella ja se vaatii paljon lisää jatkotutkimusta ja kehittämistä erityisesti kaikkien osapuolten näkökulmasta. Mikäli riistakannat pidetään kestävinä, on riistasta mahdollista saada myös taloudellista hyötyä niin metsästäjille, metsästysseuroille, metsästystä organisoiville tahoille, maanomistajille kuin paikallisyhteisöllekin. Tärkeää on ratkaista riistasta saatavan taloudellisten hyötyjen ja riistan aiheuttamien haittojen ja kustannusten jakamisesta.

Raportti toivottavasti tuottaa näkemyksiä ja kokemuksia kentän nykytilasta koskien vierasmetsästyskäytänteitä sekä riistan ja riistan lihan hyödyntämistä. Kenttä on isossa murroksessa ja tavat toimia ovat hyvinkin heterogeeniset. Osalla seuroista toiminta on hyvinkin ammattimaista ja laajaa, toisaalta jotkut vasta miettivät tai suunnittelevat pienimuotoisen taloudellisen toiminnan aloittamista parantaakseen seuran tai seurueen toimintaedellytyksiä. Varmaa on se, että nyky-yhteiskunnan vaatimukset ja erilaiset metsästyskenttää koskevat haasteet pakottavat seuran jossakin muodossa laajentamaan taloudellista toimintakykyään, mikäli metsästystä halutaan harastaa tulevaisuudessa. Se miten paljon toimintaa pitää muuttaa on pitkälti kiinni metsästäjistä itsestään, seuran sidosryhmistä ja yhteiskunnastakin. Tärkeää on ymmärtää se, että toimintaa pitää jollakin tavalla muuttaa, jotta edellytyksiä toimia tulevaisuudessa olisi.

Koskaan ei voi liikaa painottaa kestävästä kehitystä. Pilottien osalta on ollut hienoa huomata, että peurakantaa on verotettu kestävästä periaatteen mukaisesti. Aina on kuitenkin olemassa riski sille, että kantoja verotettaisiin liikaa tai väärällä tavalla. On tärkeää ylläpitää laadultaan hyvää peurakantaa, vaikka määrää lähivuosina leikattaisiinkin. Laadullisena esimerkkinä vaikka urosten verotus, jossa hyvin kehittyneet yksilöt iältään 1,5 - 3,5 - vuotta annetaan vanheta. Kaataa voidaan heikosti kehittyneitä 1,5-vuotiaita ja yli 4,5-vuotiaita. Urosten iän ja laadun määrittelystä löytyy hyvät ohjeet ja myös koulutusta Suomen riistakeskuksesta. Luonnonvarakeskus on lisännyt peuratutkimuksen resurssia, joten tämän osalta saamme tarkempaa informaatiota määrän ja laadun verotuksesta tulevaisuudessa. Alueellisilla riistanneuvostoilla ja riistanhoitoyhdistyksillä on merkittävä rooli siinä, miten kantaa verotetaan tulevaisuudessa. Tämä laaja kenttä metsästäjineen antaa hyvän pohjan kestävästä kehityksen suunnitteluun.

Raportin lopussa muutama kuva kentältä kommentteineen.

Päätän tämän raportin toteamalla:

”On ollut äärimmäisen hienoa tavata upeita ja erilaisia metsästysseuroja ja -seurueita. Olen jokaisessa tapaamisessa heidän kanssaan todennut, että viisaus tämänkin hankkeen suhteen asuu heissä, meissä metsästäjissä. Yh-

teisen hyvän ja haasteiden jakaminen kehittää toimintaa nopeasti ja parantaa myös ylätason toimijoiden yhteisen näkemyksen löytymistä. Meillä on tämä peura; hieno ja ainutlaatuinen Suomen luonnossa elävä eläin. Siitä pitäisi puhua positiivisesti, sillä sitä oikealla tavalla hoitamalla saavutamme erilaiset tavoitteet, puhutaan sitten taloudellisesta hyödystä maanomistajille, metsästäjille, metsästyksen järjestäjille tai liikennevahinkojen tai maatalouden vahingoista. En puhu peuraongelmasta, vaan käytän mielelläni termiä peurarikkaus, vaikka seuraavalla sivulla eräällä työkeikalla otettu kuva toisin viestittääkin...” (Petteri Pietarinen, 2020).



Kuva 3. Keikkakuva Vesilahdelta matkalla Narvan metsästysseurasta kotiin (Pietarinen P.)



Kuva(sarja) 4. Aiheuttavatko pienet hirvieläimet metsävahinkoja (Pietarinen P.)



Kuva 5. Tapaamassa Ypäjän riistamiehiä 2019 (Pietarinen P.)



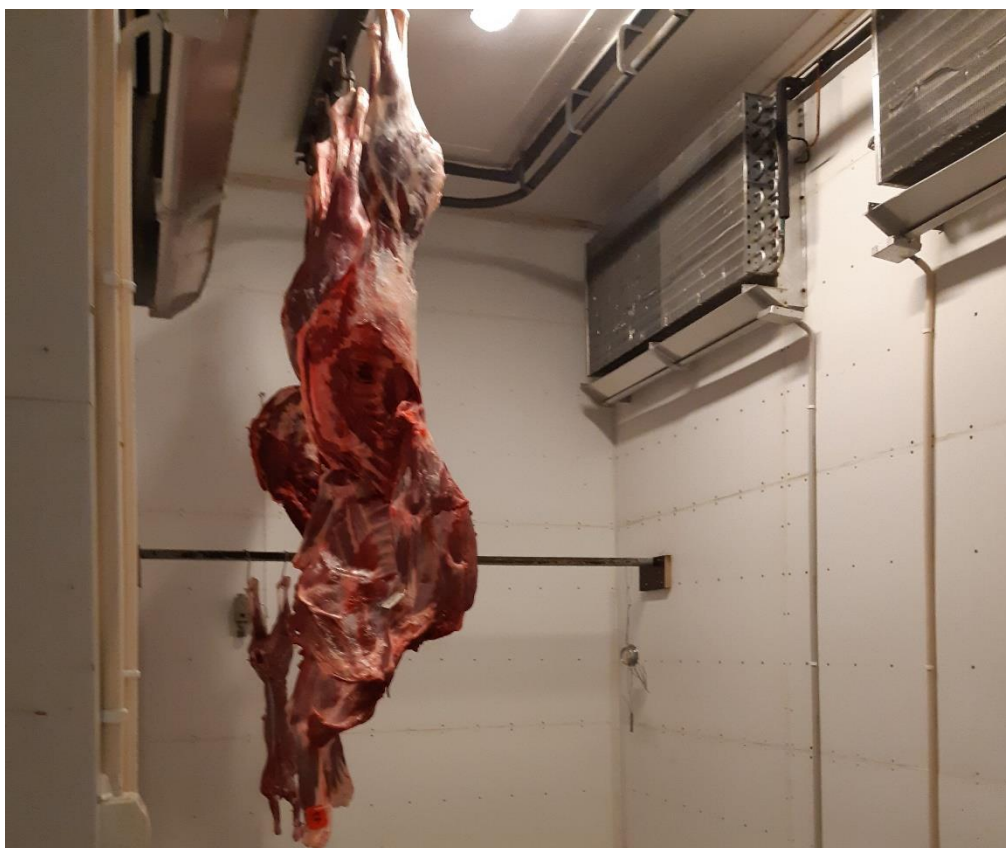
Kuva 6. Itsenäisyyspäivän vierasjahti Saarenpään hirviseurue Kemiö 2019 (Pietarinen P.)



Kuva 7. Itsenäisyyspäivän vierasjahdin saalista Saarenpään hirviseurue Kemiö 2019 (Pietarinen P.)



Kuva 8. Lemmäläisten hirvimiesten lahtivaja Luviolla (Pietarinen P.)



Kuva 9. Kalvolan metsästysseuran lahtivajan kylmiö (Pietarinen P.)



Kuva 10. Riistaruan Workshop Naantali 2020 (Pietarinen P.)

Petteri Pietarinen
ammattillinen opettaja, projektisuunnittelija

+358 29 431 2346
petteri.pietarinen@riista.fi

Suomen riistakeskus
Kuralankatu 2, 20540 TURKU



www.riista.fi
www.riistainfo.fi
www.facebook.com/riistakeskus
www.twitter.com/riistakeskus
www.linkedin.com/company/finnish-wildlife-agency



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



LÄHTEET

- Hankesivu, 2019. <https://www.novia.fi/valmaendeavvilt/home/>.
- Kim, C. & Mauborgne, R. 2007. Sinisen meren strategia. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Metsästäjäliitto, 2019. Jahti -lehti 3/2019.
- MMM, 2020. E-mail vahingoista. www.mmm.fi.
- Pietarinen, P. 2019-2020. Metsästysseurojen ja -seurueiden tapaamiset.
- Riistan lihan myynnin opas, 2020.
https://riista.fi/wp-content/uploads/2019/11/Riistan-lihan-myyntin-opas-02_2020.pdf.
- Suomen riistakeskus. 2019-2020. Hankemateriaali ja projektikeskustelut.