
Välmående av vilt
slutrapport för fältdelen: praxis och utmaningar på fältet



2020

Petteri Pietarinen

RESUMÉ

Författare	Petteri Pietarinen	År 2020
Rapportens namn	Välmående av vilt – slutrapport för fältdelen	

RESUMÉ

Syftet med slutrapporten är att beskriva erfarenheterna av gästjakt (utmaningar och positiva erfarenheter i anknytning till mottagande av jaktgäster) och försäljning av vilt (jaktföreningarnas och jaktsällskapens kommersiella nyttjande av vitsvanshjort) hos de jaktföreningar och jaktsällskap som deltagit i projektet. Slutrapporten innehåller också en tredje, informell synvinkel, nämligen markägarrelationer. I slutrapporten beskrivs nuläge och funktionalitet för gästjakt, kommersiellt nyttjande av vilt och markägarrelationer samt hur dessa delområden fungerar och kunde utvecklas i framtiden. Avsikten är att i projektet samla aktuella erfarenheter från de tre delområdena bland deltagande föreningar och sällskap, för att på så vis sprida goda erfarenheter till allmänheten och ge tips på uppföljningsprojekt.

I projektet deltar 23 jaktföreningar och jaktsällskap från Egentliga Finland, Nyland, Birkaland, Egentliga Tavastland, Satakunta och Päijänne-Tavastland.

Projektet finansieras av Programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland 2014–2020 och i finansieringen deltar NTM-centralerna i Egentliga Finland, Nyland, Birkaland, Egentliga Tavastland, Satakunta och Päijänne-Tavastland.

Projektet koordineras av Yrkeshögskolan Novia, som genomför projektet i samarbete med Finlands viltcentral, Svenska Handelshögskolan Hanken och Brahea center vid Åbo universitet. Denna slutrapport koncentrerar sig endast på Finlands viltcentrals och de deltagande jaktföreningarnas och jaktsällskapens andel av projektet.

Som uppföljning kan man överväga nya projekt, med anknytning till exempel till viltturism eller fastställandet av viltets ekonomiska värde ur olika parterers perspektiv.

INNEHÅLL

1	INLEDNING	1
2	GÄSTJAKT OCH ERFARENHETER	3
2.1	Praxis för gästjakt i pilotföreningarna	3
2.2	Utvecklingen av gästjakt	4
3	FÖRSÄLJNING AV VILT	6
3.1	Försäljning av vilt i allmänhet	6
3.2	Försäljning av viltkött	6
3.3	Metoder för försäljning av viltkött i föreningar	7
3.4	Övrig försäljningsverksamhet	8
4	MARKÄGARRELATIONER	9
4.1	Arrende av jakträtt i föreningar	9
4.2	Uppbyggandet av goda relationer	10
4.3	En fungerande gästjakt och nyttjandet av vilt	10
5	SLUTLIGEN	11
5.1	Slaktavfall	11
5.2	Viltbesiktningsanläggningar	11
5.3	Hämtservice för viltkött, ben, skinn och horn	12
5.4	Utläggning av försäljningstjänster	12
5.5	Skador på odlingar och skogsbruk	12
5.6	Övrigt att beakta	13
5.7	Bolagisering av verksamheten	13
6	SLUTLEDNINGAR	15
	KÄLLOR	22

1 INLEDNING

Projektet Välmående av vilt är ett allmännyttigt projekt, vars mål är att underlätta nyttjandet av vitsvanshjort för jaktföreningar och jaktlag. Inom projektet utvecklas bland annat hanteringen och försäljningen av kött samt mottagandet av jaktgäster.

Stammen av vitsvanshjort har ställvis blivit tät. Detta kan medföra olägenheter främst i trafiken och för specialodlingar. Samtidigt har stammens ökning skapat nya möjligheter för en utökad användning av hjortköttet. I vissa områden börjar det finnas så mycket att det räcker till även andra än jaktföreningarnas och jaktsällskapens medlemmar och markägare. Många föreningar och sällskap har under en längre tid sålt hjortkött, vissa till och med i betydande mängder. Ett av projektets mål är att kartlägga utmaningarna i anknytning till köttförsäljning och ge information om hur en jaktförening eller ett jaktsällskap kan lösa dessa utmaningar.

Inom projektet söker man nya verksamhetsmodeller bland annat för hur jaktföreningar och jaktsällskap kan sälja obesiktat viltkött till förädlare och restauranger. Inom projektet samlas och erbjuds kunskande i hantering av viltkött, från det att bytet fälls och fram till styckning och vidareförädling. Projektet ger utbildning bland annat i rutiner i anknytning till livsmedelslokaler och konsumentförsäljning, som till exempel hygienisk hantering, styckning och förvaring av kött.

Riklig förekomst av vitsvanshjort kan också leda till att vissa medlemmar i små jaktföreningar och jaktsällskap upplever jakten på vitsvanshjort som betungande. En riklig vitsvansstam betyder många jaktdagar och mycket byteshantering. Vissa jaktföreningar och jaktsällskap har redan nu långt utvecklade arrangemang för gästjakt. Det kan fungera så att en jägare som inte hör till föreningen eller sällskapet köper ett dagskort och deltar i jakten under en dag. Den här typen av arrangemang kan vara till nytta i föreningar och sällskap med tät vitsvansstam i proportion till antalet medlemmar.

Att möjliggöra jakt på vitsvanshjort för jägare som inte hör till föreningarna och sällskapen stöder den lokala turistnäringen och skapar en motvikt till de negativa följderna av de ökade stammarna. Växande viltbruk, jakt och viltturism skapar möjligheter för aktörer på landsbygden att bedriva verksamhet även utanför jaktsäsongen. Det är möjligt att bygga upp sådan företagsverksamhet runt viltbruket som blir till stor nytta för regionekonomin och det lokala samhället.

Det är av största vikt att också beakta markägarnas roll och betydelse i frågan. Av denna anledning granskas i projektet också rollen och funktionen för de deltagande jaktföreningarnas och jaktsällskapens interaktionsförhållande till markägarna. (Projektbeskrivning, i enlighet med Pietarinen P. 2019)

Figuren nedan är den beskrivning av projektplanerarens uppgiftsfält som jag gjorde i början av projektet. Avsikten var att för egen del strukturera innehållet i fältdelen (jaktföreningar och jaktsällskap). Figuren fungerar på sätt och vis som rapportens referensram, trots att det inte är fråga om ett vetenskapligt dokument eller en vetenskaplig publikation.



Figur 1. Projektplanerarens beskrivning av projektets innehåll för eget bruk

2 GÄSTJAKT OCH ERFARENHETER

I kapitlet utreds nuvarande praxis i pilotföreningarna och hur man borde strukturera praxis framöver om målet är att effektivera verksamheten.

2.1 Praxis för gästjakt i pilotföreningarna

Utifrån iakttagelser från fältet (2019–2020) kan pilotföreningarnas arrangemang för gästjakter beskrivas enligt följande:

1. *En medlem tar med en gäst utan ersättning.* Detta är säkert den mest grundläggande formen av gästjakt, enligt vilken en medlem och/eller medlemmar i jaktföreningen får ha med en gäst under jakten. Gästen är ofta en släkting eller kamrat, och deltagandet i jakten är avgiftsfritt eller kostar en liten summa, t.ex. licensavgiften. Det här är ett mycket smidigt sätt att arrangera jakt, eftersom man inte behöver engagera sig mycket i betjäningen av gästerna. Å andra sidan ger det inte mycket tillskott till föreningens ekonomi. Anvisningarna ges i samband med anvisningarna till medlemmarna.
2. *En medlem tar med en gäst mot ersättning.* Samma som föregående, men gästen deltar mot en klart större ersättning. I avgiften kan ingå den slaktkropp som gästen skjutit, för tilläggsavgift vidare bearbetning av slaktkroppen och eventuellt till exempel möjlighet att lösa ut horn och skinn. Också detta är ett väldigt enkelt sätt att ordna gästjakt och det används rätt mycket, eftersom det är lätt att motivera gästernas deltagande bland annat för markägare.
3. *Vaktjakt arrangerad för utomstående gäst.* Arrangemang för en gäst som kommer utifrån, marknadsförts exempelvis som paketpris. Paketet inkluderar fällning (prissättning av kalv-hind-hjort) och eventuellt tilläggstjänster som transport och proviant. Kan också inkludera bytesgaranti eller upprepad vaktjakt, om byte inte fås. Lätt att ordna om den genomförs väl, men binder minst en aktiv i föreningen. På vissa ställen ordnas denna typ av jakt med båge, och bågjägare har getts stor frihet att röra sig. Det lönar sig att ge tydliga anvisningar även i skriftlig form.
4. *Drevjakt arrangerad för en utomstående grupp.* En grupp bestående av flera gästjägare, som man har samlat ihop till exempel genom reklam (i sociala medier). Kräver många engagerade föreningsmedlemmar, men är ett ekonomiskt lönsamt sätt. I paketpriset ingår i allmänhet proviant, transporter och eventuella övriga tjänster, t.ex. inkvartering. Eventuellt kan vaktjakt på kvällen ingå. Krävs talkoanda av föreningen. I vissa fall har talkodeltagarna fått kilometerersättning, mat och dagtraktamente.
5. *Drevjakt arrangerad för ett utomstående företag.* Som ovan, men gäller i allmänhet gäster som kommer från ett företag. Det ekonomiska värdet är avsevärt och kräver ett mycket transparent verksamhetssätt gentemot intressentgrupperna. Kontakterna till och interaktionen med markägarna måste vara i ordning.
6. *Drevjakt arrangerad för en utomstående, internationell grupp.* Som ovan, men med utländska gäster. Kräver mer resurser av föreningen samt språkfärdigheter (anvisningar) och högklassig service. För dessa gäster är priset inte avgörande, vilket betyder att det ekonomiska värdet är betydande.

7. *Försäljning av gästjakt på öppna marknaden* Föreningen marknadsför sina tjänster via en utomstående aktör (sociala medier). Ett långt utvecklat system, i vilket betonas transparens gentemot alla intressentgrupper, såsom markägare och beskattning. Ersättningen till markägarna i allmänhet i pengar.

2.2 Utvecklingen av gästjakt

För så gott som alla former av gästjakt finns en gemensam nämnare, nämligen markägande. Markägarperspektivet behandlas i ett separat kapitel, men redan i detta skede kan jag konstatera att om gästjakt erbjuds av en jaktförening i större omfattning bör markägarrelationerna vara i ordning. Eventuellt har också betydelsen av gemensamt ekonomiskt perspektiv blivit viktigare. Utan goda markägarrelationer är det mycket riskfyllt att börja planera arrangemang för gästjakt. Samma gäller också om föreningen säljer viltkött som motprestation.

Bristen på kännedom om utbytesjakt framkom rätt ofta i föreningarna. Man önskar möjligheten att resa med sin egen förening någonstans i Finland eller till utlandet och samtidigt erbjuda värdföreningen motsvarande jaktmöjlighet. Sådan utbytesverksamhet är möjlig att genomföra och relativt enkel att motivera för markägarna. Här är det viktigt att beakta likabehandling av medlemmarna. Om man i föreningens namn erbjuder möjligheter till utbytesjakt, ska möjligheterna i enlighet med föreningslagen och föreningens stadgar erbjudas till samtliga medlemmar. Möjligheterna får inte erbjudas endast vissa medlemmar. För jaktsällskap lönar det sig att följa samma regler som registrerade föreningar.

När man börjar planera eller vill utveckla gästjakt lönar det sig att fokusera på åtminstone följande punkter:

Kanaler: man bör fråga sig vilken kanal som är bäst för marknadsföring av gästjakt, med tanke på det sätt på vilken gästjakten erbjuds. Det är klart att det inte krävs stora ansträngningar om en gäst kommer med en medlem. Men om man vill få ihop en grupp för drevjakt är ansträngningarna och resurserna i föreningen på en helt annan nivå. Ofta får man ihop en grupp via föreningsmedlemmarnas och intressentgruppernas kontaktnät. I vissa fall har man gjort reklam om gästjakter till exempel i sociala medier. Ibland används också en tredje part för att få gäster (www.eraverkko.fi).

Anvisningar: eftersom vitsvansjakten är reglerad är det skäl att ha anvisningarna i ordning. Det rekommenderas att anvisningarna ges både muntligt och skriftligt. I fråga om internationella gäster är detta en större utmaning, inte endast med tanke på språket utan också med tanke på till exempel jaktkulturen.

Tjänster: det är skäl att tänka ut lämpliga tjänster för den form av gästjakt som planeras. I sådana fall där det ekonomiska perspektivet är avsevärt är det naturligt att gästernas förväntningar kan vara (mycket) höga. Då är det skäl att se igenom föreningens interna funktioner så att de är på en tillräcklig nivå. Detta gäller även de aktörer som erbjuder övriga tjänster (inkvartering, servering osv.).

Resurser: det är skäl att fråga sig om föreningens resurser är tillräckliga, eller om det alltid är samma personer som ställer upp. Detta är en mycket

vanlig frågeställning. Föreningens interna kommunikation är av största betydelse för att man ska få ihop tillräckligt med folk för ett par gästjakter om året. Talkoandan förbättras om verksamheten planeras i god tid (verksamhetsplan). Vissa föreningar har börjat betala kilometerersättning och dagtraktamente samt bjuda på mat för att motivera talkoarbetarna. Om verksamhetens omfattning är sådan att detta är möjligt är det bra. Som motvikt till inkomsterna finns det också utgifter. En liten ersättning kan ha överraskande stor betydelse.

Samarbete: det lönar sig inte alltid att planera ensam, utan man kan också ta med grannföreningen. Jakten kan ordnas i samarbete med grannföreningen, vilket är en vettig lösning i synnerhet för mindre föreningar.

3 FÖRSÄLJNING AV VILT

I kapitlet beskrivs föreningarnas allmänna kommersiella utgångspunkter och praxis i korthet.

3.1 Försäljning av vilt i allmänhet

Projektet har huvudsakligen fokuserat på kommersiellt nyttjande av viltkött. Det är ett sätt för en jaktförening att förbättra sin ekonomi, vid sidan av gästjakter och medlemsavgifter. Man måste emellertid komma ihåg att viltet är mycket mer än kött. Det bästa vore att använda vår unika vitsvanshjort i sin helhet. I nuläget går benen huvudsakligen till spillo, och likaså en del av skinnen. Hornen blir ofta troféer eller små bruksföremål.

Försäljningen av kött beskrivs mer ingående i följande kapitel. Angående försäljningen av annat än kött kan konstateras följande:

Ben: går huvudsakligen till spillo. Vitsvanshjortens ben är nästan helt onyttjade som exempelvis tuggben åt hundar. Största delen av tuggbenen är nötkött och delvis också ren. Vi har alltså ett helt outnyttjat område där det säkert skulle finnas efterfrågan, om det fanns aktörer som engagerade sig i frågan. För att samla upp ben från föreningarna för vidareförädling krävs kylrumskapacitet, vilket medför att möjligheten för närvarande är i det närmaste outnyttjad. I vissa områden finns regionala aktörer som samlar in ben från föreningarna, men någon verksamhet som täcker hela vitsvansområdet finns inte. Här finns en möjlighet.

Skinn: tas tillvara i varierande omfattning. I Finland är antalet köpare begränsad, och från vissa inköpare kommer meddelanden om fulla lager. Priset är också lågt. Man kunde säkert hitta köpare till detta unika skinn i utlandet, om branschindustrin och exempelvis tuggbenstillverkarna i Finland inte är intresserade. Vissa kartläggningar för inledning av export har uppenbarligen gjorts, men inga planer har omsatts i praktiken. Här finns en möjlighet.

Hornen: en utländsk köpare har varit i kontakt med projektet och erbjudit sig att köpa horn för ett mycket rimligt pris. Problemet är emellertid att insamlingen av hornen från föreningarna borde skötas centraliserat, eftersom inköpsmängderna är mycket stora. För detta krävs koordinering på professionell nivå. Minimimängden är ungefär 1 000 kilogram. För försäljning godkänns horn av rådjur och vitsvanshjort. De innehåller särskilt mycket kollagen, vilket används som näringstillskott vid behandling av artros hos människor och djur. Hittills har ingen inhemsk aktör visat intresse. Det lönar sig ändå för föreningarna att ta vara på alla rådjurs- och vitsvanshorn, eftersom kollagenet bevaras i årtionden. Det är lätt att lagra horn, eftersom det enda som i praktiken behövs är ett relativt torrt förråd.

3.2 Försäljning av viltkött

De pilotföreningar och pilotsällskap som deltar i projektet säljer vitsvanskött i varierande omfattning. Vissa planerar att inleda försäljning, medan andra har framskridit till förädlingsnivån. Allmänt kan konstateras att

ett problem har varit bristen på försäljningskanaler. Potentiella köpare finns både bland privatpersoner och i detaljhandeln. För att underlätta denna situation har projektet utarbetat Handbok för försäljning av viltkött (11/2019), som på ett praktiskt sätt behandlar de möjligheter en jaktförening eller ett jaktsällskap har att sälja obesiktat kött. Jag går inte närmare in på innehållet i handboken, utan bifogar en länk till materialet och konstaterar att handboken är en mycket betydande publikation i detta projekt.
https://www.utu.fi/sites/default/files/media/ARD/Ruoka-ketju%20ja%20kiertotalous/HandbokViltkott-SVE-%2003_2020_low-res.pdf

I handboken presenteras de grundläggande ramarna för verksamhet i fråga om försäljning av kött från vilt. Handboken ger en ingående beskrivning av frågor i anknytning till hantering av vilt i allmänhet och ger även en grundläggande bild av vad som bör beaktas vid försäljning av kött, till exempel gällande försäljningskanaler. I handboken beskrivs också minimikraven på en livsmedelslokal, hygienfrågor, hantering av kött, tillsynsfrågor och också information till köparna.

3.3 Metoder för försäljning av viltkött i föreningar

Det vanligaste sättet för närvarande är förmodligen att **en gästjägare får eller får köpa** det byte hen har fällt. Om det är fråga om en avgift kan den vara bunden till ett gästjaksavtal med eller utan ersättning. Om gästen köper slaktkroppen, ges hen ofta möjlighet att själv hantera den i föreningens slaktskjul eller alternativt sköts hanteringen mot en avgift. Det finns också långt utvecklade former, enligt vilka gästen får köttet i långt förädlad form, exempelvis som hemleverans eller för avhämtning vid en överenskommen tidpunkt. Detta påverkar naturligtvis priset. Alternativt kan slaktkroppen behandlas för gästens räkning till exempel av en samarbetspartner till föreningen.

Det är också allmän praxis att en del av de fällda djuren **säljs inom gemenskapen**, exempelvis till grannar, släktingar eller markägare. Man kan också skänka kött till markägare som arrende eller sälja till ett symboliskt pris.

Försäljning till butik eller restaurang är fortfarande rätt ovanligt. Det förekommer, men förmodligen har okunskap om möjligheterna att sälja obesiktat kött utgjort ett hinder. Det har också förekommit fall med medveten spridning av felaktiga uppgifter om att obesiktat kött inte får säljas. Den ovan nämnda handboken ger klarhet i denna fråga. Under projektet har det tydligt framkommit att till exempel restauranger vill köpa viltkött, men anskaffningskanal saknas.

Donation av viltkött kunde delvis behandlas som försäljning, eftersom det har konstaterats stärka jaktföreningens image och till och med den allmänna acceptansen för jakt. Dessutom stöder det till exempel förbättring av skolevers förhållande till naturen.

3.4 Övrig försäljningsverksamhet

Försäljning av viltkött ses bland föreningarna rätt ofta som en känslig fråga, i synnerhet när man ser på saken ur markägarens perspektiv. Markägarsynvinkeln behandlas i ett senare kapitel. Föreningarna bedriver ofta också annan verksamhet, som också är bra att ta i beaktande och likaså kunde användas även vid försäljningen av kött och gästjakter. Många av pilotföreningarna har en **skjutbana** i sin användning, vilket har möjliggjort försäljning av tjänster i anknytning till den för att utveckla föreningens ekonomi. Också **föreningens utrymmen**, till exempel jaktstugan, kan användas av andra samhällsaktörer mot betalning. Det förekommer också att någon förening finansierar sin verksamhet genom att **upprätthålla ett musteri**, och vissa planerar **fotograferingskoncept** för yrkesfotografer mot betalning. Säljbarheten hör således redan ofta till vardagen, varför försäljningen av viltkött eller erbjudandet av gästjakter vore en naturlig utökning av verksamheten.

4 MARKÄGARRELATIONER

Goda relationer till markägarna är i en nyckelposition när man talar om gästjakt och/eller försäljning av viltkött. En bra, öppen och aktiv relation till markägarna skapar möjligheter för föreningen vid planeringen av föreningens ekonomi.

4.1 Arrende av jakträtt i föreningar

Utgångspunkten är att markägaren har nytta av jaktföreningens verksamhet på området. Genom att jaga hjortdjur (och även andra djur) minskas skadorna på markägarens odlingar och skog. Jägarna gör många observationer när de rör sig i terrängen och kan också förmedla information om olika skador, som till exempel stormskador. I gengäld får jaktföreningen bedriva jakt och nyttja viltet på området. De ställvis förtätade vitsvansstammarna har lett till ökad jakt, vilket förhoppningsvis ger markägarna sinnesfrid. När bytesmängderna är stora har man också behövt allokera de stora köttmängderna längre vägar än till den närmaste kretsen. Detta har kunnat orsaka motsättningar mellan jägarna (föreningen) och markägaren. Därför är goda relationer till markägarna av största vikt, liksom också nya metoder som är till nytta för markägaren, såvida man inte helt eller delvis övergår till ekonomiska avtal eller fördelning av den ekonomiska vinsten. Exempel på sådana metoder kan vara olika arbeten som görs till markägarens fördel, som exempelvis upprätthållande och reparation av vägnät, dikningar o.s.v.

Det traditionella sättet att ”betala” arrende för jakträtten är alltså det som beskrivs ovan. Dessutom ges mycket ofta **kött** i olika former och på olika sätt som tack **till markägarna**. Också **jaktfester** och andra evenemang ordnas. Fördelningssätten är många: fällningsbitar, fördelning enligt områdets storlek o.s.v. Vissa jaktföreningar delar ut kött till alla markägare, ibland enligt ett roterande system (med 2–3 års intervaller). Praxis beror till stor del på antalet markägare och ägarstrukturen.

Försäljning av kött till förmånligt pris är ytterligare ett sätt. Markägaren kan köpa kött av föreningen till ett symboliskt eller mycket förmånligt pris, antingen som slaktkropp eller styckat.

Arrende i pengar används i stor utsträckning åtminstone om det på föreningens område finns institutionella markägare såsom kommun, företag eller samägd skog. Arrendet är i dessa fall i allmänhet 0,50–1,00 euro per hektar. För närvarande går över 50 procent av skogsaffärerna på öppna marknaden till institutionella köpare. Om föreningens områdesstruktur ändras på detta sätt skapas ett tryck. Visserligen kan olika **individuella avtal** (stora markägare) ha ingåtts för vissa markägare. Det finns också föreningar där man betalar ersättning till alla markägare i storleksklassen 1,00–1,50 euro/ha. I dessa fall har gästjaktverksamheten och/eller köttförsäljningen utvecklats mycket långt.

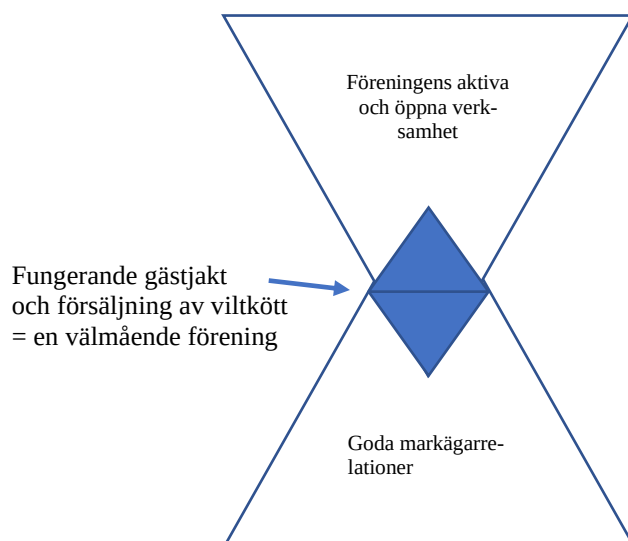
Det är klart att också detta delområde kommer att ändras i Finland, i synnerhet på områden med tät vitsvansstam, och det kommer fortfarande att förekomma olika typer av modeller med eller utan ekonomisk ersättning. Ett alternativ är olika hybridmodeller, i vilka tillämpas olika strukturer av markområde och ägarskap.

4.2 Uppbyggandet av goda relationer

Föreningarna har i regel goda relationer till markägarna. Detta är en lång tradition i Finland och samarbetet har i regel fungerat bra. Det är ändå klart att det är skäl för föreningar på områden med tät hjortstam att fundera över sin praxis på nytt, för att undvika konflikter i synnerhet gällande den kommersiella delen. För närvarande håller man på att inleda ett projekt i samarbete mellan Jyväskylä yrkeshögskola och Finlands viltcentral. Projektet undersöker hur alla parter (markägare, jaktförening och jaktarrangören) drar nytta av och delar på kostnader och inkomster. Projektet är mycket aktuellt.

4.3 En fungerande gästjakt och nyttjandet av vilt

Här är det på sin plats att använda värdeinnovationsmodellen (W. Chan Kim, 2007) och fylla den med föreningens aktiva och öppna verksamhet och goda relationer till markägarna. Det leder till en enligt min åsikt välfungerande gästjakt och försäljning av viltkött, vilket förhoppningsvis är till nytta för alla parter, eftersom en välmående jaktförening skapar välfärd även i näromgivningen.



Figur 2. Värdeinnovationsmodell för en fungerande gästjakt och försäljning av viltkött

5 SLUTLIGEN

Rapporten har upprättats utifrån möten med över 20 jaktföreningar och jaktsällskap och genom diskussioner om aktörernas nuvarande metoder och hur de borde utvecklas. Vissa föreningar har hunnit långt i ordnandet av gästjakter och i allmänt nyttjande av vilt, medan andra är på idéstadiet och håller på att utveckla verksamheten. Anteckningar från diskussionerna har förmedlats vidare genom möten med föreningar, under workshoppar, på Facebook och via andra kanaler. Förmedling av information och diskussion är fortfarande väldigt viktigt för skapande av en regelrätt utveckling och möjliggörande av till exempel uppföljningsprojekt eller uppbyggande av utbildning på området. Nedan följer en sammanfattning av vissa enskilda teman och problempunkter, vilka har framkommit under mötena. De är, eller kan vara, allmänna utmaningar som föreningar och sällskap stöter på i det dagliga arbetet, vilka med fördel kunde utvecklas till exempel som centraliserad verksamhet.

5.1 Slaktavfall

Slaktavfall är på vissa ställen ett mycket stort problem i synnerhet för föreningar med stora licensmängder. När man i en enskild förening skjuter flera hundra eller kanske över tusen individer, är det självklart att det orsakar problem. Det fungerar inte nödvändigtvis att lämna så stora mängder i terrängen. Rätt många föreningar samlar avfall i olika behållare, som sedan med grävmaskin grävs ner på en plats enligt markägarens tillstånd. En förening har köpt en avfallsbehållare för flygmat från en flygplats, vilken vid slutet av jaktsäsongen töms i flera gropar. Behållaren har flera luckor och drar flera kubikmeter. I vissa föreningar utförs tömningen av behållarna av en aktör inom avfallshantering. Det finns också aktörer vars verksamhet är koncentrerad till slaktavfall, som t.ex. www.honkajokioy.fi. Sådana aktörer kan anlitas av föreningar i områden med tät vitsvanspopulation för att uppsamlingen ska utföras effektivare.

5.2 Viltbesiktningsanläggningar

Viltbesiktningsanläggningar har väckt mycket debatt, när man har diskuterat möjligheterna att använda och sälja viltkött. De har setts som en möjlighet för föreningen att främja exempelvis försäljningen av kött. Bland pilotföreningarna finns sådana som levererar största delen av det viltkött som ska säljas till en anläggning. Om anläggningen finns nära kan det vara mycket vettigt att göra så, om till exempel bytesmängderna är stora eller föreningen inte har ett för ändamålet lämpligt utrymme, eller om det i föreningen inte finns tillräckligt mycket kunnande om köttshantering. Sådant kunnande kan behövas i synnerhet om köttet säljs, till exempel till en restaurang. Om föreningen har en lokal som uppfyller kriterierna för en livsmedelslokal finns det inga hinder för försäljning. Obesiktat kött är även i övrigt mycket säkert att använda och borde marknadsföras mer, för att säljbarhetströskeln ska vara låg. Också en fiskare säljer ju sin fångst direkt till konsumenter, butiker, partihandlare och restauranger.

5.3 Hämtservice för viltkött, ben, skinn och horn

Bristen på distributions- och försäljningskanaler är ofta ett problem för föreningar och sällskap. Nästan alla föreningar funderar själva ut hur de ska sälja viltet. Det är varken effektivt eller ekonomiskt lönsamt. I synnerhet marknaden för ben och skinn har knappt vaknat ännu. Det finns efterfrågan på ben, t.ex. som tuggben för hundar, men problemet är hur man ska få hjortben till ett sådant företag. Det behövs tillfälliga kylrum, vilket man inte har. Många föreningar förstör en del av skinnen, eftersom köparna är för få i proportion till bytesmängderna eller inte finns i närheten. För hornens del kunde hämtservice fungera, eftersom det pris som betalas för hornen är rätt betydande (utländsk aktör). Inköpsmängderna är emellertid stora, varför en uppsamlade hämtservice vore en god idé. Hämtservice skulle under alla omständigheter vara bra, förutsatt att marknaden för ben, skinn och horn expanderar. När det gäller köttet finns kanaler redan, men även här kunde hämtservice fungera utmärkt.

5.4 Utläggning av försäljningstjänster

Många föreningar har välfungerande kanaler för att få kunder till gästjakterna eller köttet till försäljning. Vissa föreningar använder sig också av utomstående aktörer, såsom www.eraverkko.fi eller www.prolocalis.com. Tjänsterna är mycket kostnadseffektiva och smidiga för kundanskaffning. I dessa fall har man emellertid utvecklat föreningens verksamhet så pass långt att verksamheten bör vara mycket transparent i synnerhet gentemot markägarna. Man har ofta kommit överens med markägarna om kompensationer och i allmänhet fått deras godkännande för verksamheten. Verksamheten är i dessa fall mycket transparent även gällande beskattningsmyndigheten, och föreningen har hjälp av en professionell bokförare. Jaktföreningarna och jaktsällskapen fick mycket information om detta delområde under en workshop om ekonomi och beskattning som ordnades i april 2020. Verksamheten kan hållas på allmännyttig nivå oberoende av om säljverksamheten är liten eller stor – alternativ finns.

5.5 Skador på odlingar och skogsbruk

I mötena med jaktföreningar och jaktsällskap har naturligtvis också markägare deltagit. Därför är det skäl att nämna några ord även om skador på odlingar och skogsbruk. Odlingsskador orsakade av vitsvanshjort uppgick i Finland år 2019 till cirka 250 000 euro. (JSM, 2020). Skogsskador hade inte rapporterats alls. Det finns också oklarhet i om små hjortdjur orsakar skador på plantor. För att slippa spekulationer behövs också i denna fråga mer kännedom och forskning om vitsvanshjortar. Bild (serie) 4 i slutet av rapporten förmedlar en empirisk synpunkt. Utifrån vad som kommit fram under mötena är skadefallen i verkligheten säkert fler, men enligt många markägare ansöker man helt enkelt inte om ersättning. Enligt markägarna orsakar vitsvanshjortar skador genom att trampa och smutsa ner odlingar. Vitsvanshjortarna skadar höbalarna genom att göra hål i dem med sina horn. För vissa markägare hade hjortarnas kalvningsplatser orsakat tämligen avsevärda plantskador. En jordbrukare berättade att de årliga skadorna uppgick till

10 000–20 000 euro. Man kan fråga sig varför ansökningar om ersättning inte görs, trots att de vore motiverade. Ersättningarna betalas som de minimis-stöd, på högst 20 000 euro/3 år, och terrängundersökning av landsbygdsnäringsmyndigheten krävs. Enligt JSM kommer det in mera medel från jaktlicensavgifterna än vad skadorna uppgår till, vilket betyder att det inte är pengarna som är problemet. I Finland ersätts till skillnad från i EU skador orsakade av hjortdjur. Om man skulle vilja höja ersättningssummorna, borde Finland övergå till EU:s allmänna modell. Då skulle man avskaffa ersättningssystemet för jordbruket, varvid markägarna och jägarna skulle avtala sinsemellan om ersättningar eller om ekonomiska frågor i allmänhet. Det här går säkert inte alla intressebevakningsaktörer med på. Men om markägarna skulle ansöka om ersättningar för skadorna, vore de då mer positivt inställda till jaktföreningens begränsade ekonomiska verksamhet? Jag är övertygad om att en begränsad kommersiell verksamhet för en förening inte är ett problem – det som behövs är öppen och aktiv interaktion. När man talar om skadorna ska man inte glömma det beräknade inkomstvärdet för vitsvanshjortjakten. Köttets beräknade värde jaktsäsongen 2019–2020 var cirka 15 miljoner euro, och om man räknar med rekreationsvärdet (cirka 23 miljoner euro), så handlar det om ett beräknat totalvärde på cirka 38 miljoner euro. För odlingarnas del koncentreras de största skadorna orsakade av hjort på specialodlingar, som relativt enkelt kan ingärdas med nät eller elstängsel. Finlands viltcentral har ersatt kostnader för dessa metoder. (Suomen riistakeskus 2020 och Metsästäjäliitto Jahtimedia 3/2019).

5.6 Övrigt att beakta

Vid planeringen av en mer omfattande kommersiell verksamhet är det skäl att lyfta fram några frågor som berör föreningarna. Det är bra att granska föreningens stadgar och uppdatera dem så att de motsvarar den aktuella verksamheten.

Eftersom man i regel vill hålla jaktföreningens verksamhet på en allmännyttig nivå, ska föreningens stadgar framgå tydligt i alla dokument och kanaler gällande föreningen. Man bör betona de allmännyttiga grunderna. Ju mer verksamheten sker i enlighet med dessa, desto säkrare bevaras allmännyttan och härigenom även möjligheten till skatteförmåner, även om föreningen skulle ha kommersiella inslag i sin verksamhet.

När man ingår arrendeavtal om jakträtt är det skäl att kontrollera med vilket dokument och/eller i vilken form de görs, så att jaktföreningen eller jaktsällskapet har möjlighet att bedriva kommersiell verksamhet. Vid användning av Finlands viltcentrals avtalsmodell är kommersiell verksamhet möjlig. Vid användning av någon annan avtalsmodell är det skäl att kontrollera om villkoren möjliggör kommersiell verksamhet. Om så inte är fallet är det skäl att göra en ändring i avtalet.

5.7 Bolagisering av verksamheten

Om den kommersiella verksamheten är omfattande kan en förening också bolagisera den kommersiella delen i aktiebolagsform, så att en förening eller flera föreningar är bolagets ägare. Föreningen är fortfarande allmännyttig, trots att den får ekonomisk nytta av bolaget. Föreningens och bolagets

ledning kan vara den samma. Aktiebolagslagen föreskriver om verksamheten gentemot en förening, men föreningen har inom ramen för föreningslagen stora möjligheter i fråga om ekonomisk nytta från bolaget. För vissa föreningar kan detta vara värt att ta i beaktande som en mycket lönsam möjlighet. Man kan också överväga anordnande av verksamhet inom en stiftelse, men den frågan går inte närmare in på i detta sammanhang. En bokförare, bokföringsbyrå eller skattekonsult kan ge råd i varje enskilt fall.

6 KONKLUSIONER

Projektet Välmående av vilt kan konstateras vara till stor nytta för utvecklingen av vilthushållningen och torde kunna ses som ett aktuellt inledande projekt ur vilthushållningens perspektiv. Det är tämligen enkelt att utifrån projektet härleda ytterligare uppföljningsprojekt. Ekonomiskt nyttjande av vilt är i Finland i startskedet och kräver mycket uppföljande forskning och utveckling, i synnerhet ur olika parterers synvinklar. Om viltstammarna hålls på hållbara nivåer är det möjligt att av viltet skapa ekonomisk vinst för jägare, jaktföreningar, jaktarrangörer, markägare och lokala samfund. Det är viktigt att skapa lösningar gällande fördelningen av de ekonomiska nyttorna och även av skador och kostnader i anknytning till vilt.

Förhoppningen är att rapporten ska bidra med aktuella synpunkter och erfarenheter från fältet beträffande gästjaktpraxis och nyttjandet av vilt och viltkött. Området genomgår stora förändringar och sätten att agera är mycket heterogena. Hos en del av föreningarna är verksamheten mycket professionell och omfattande, medan andra först nu har börjat fundera på eller planera inledandet av en småskalig ekonomisk verksamhet för att förbättra jaktföreningens eller jaktsällskapets verksamhetsförutsättningar. Det som är säkert är att kraven och de olika utmaningarna i anknytning till jakt i dagens samhälle tvingar föreningen att i någon form utvidga sin ekonomiska funktionsförmåga, om man vill bedriva jakt i framtiden. Hur mycket verksamheten behöver förändras beror till stor del på jägarna själva, föreningens intressentgrupper och även på samhället. Det är viktigt att inse att verksamheten, för att ha förutsättningar även i framtiden, måste förändras på något sätt.

Hållbar utveckling kan inte nog betonas. I fråga om pilotföreningarna har det varit fint att konstatera att vitsvansstammen har beskattats enligt hållbarhetsprincipen. Det finns ändå alltid en risk att stammarna beskattas för mycket eller på fel sätt. Det är viktigt att upprätthålla en vitsvansstam av hög kvalitet, även om stammens storlek skulle reduceras under de närmaste åren. Som ett exempel på kvalitet kan nämnas beskattningen av hjortar (hanar), vilken sköts så att väl utvecklade individer i åldern 1,5–3,5 år får växa till sig. Istället faller man svagt utvecklade 1,5-åringar och över 4,5-åringar. Finlands viltcentral har utförliga anvisningar och även utbildning i fastställande av hjortarnas (hanarnas) ålder och kvalitet. Naturresursinstitutet har ökat resurserna för forskningen i vitsvanshjort, vilket gör att vi framöver får mer ingående information om beskattningens mängd och kvalitet. De regionala viltråden och jaktvårdsföreningarna har en betydande roll i den framtida stambeskattningen. Det stora fältet av jägare bidrar med en god grund för planeringen av en hållbar utveckling.

Som avslutning till rapporten följer några bilder och kommentarer från fältet.

Avslutningsvis kan jag konstatera:

”Det har varit mycket fint att få träffa olika utmärkta jaktföreningar och jaktsällskap. Vid varje möte har jag konstaterat att visheten också i fråga

om detta projekt finns hos dem, hos oss jägare. Genom att dela med sig av såväl positiva erfarenheter som utmaningar utvecklas verksamheten snabbt och främjar även utvecklandet av gemensamma synsätt hos aktörer på högre nivå. Vi har vitsvanshjorten; den fina och unika art som lever i Finlands natur. Vi borde tala positivt om den, eftersom vi genom att sköta den på rätt sätt uppnår olika mål, oberoende om vi pratar om ekonomiska nyttor för markägare, jägare, jaktarrangörer eller om trafikolyckor och jordbruksskador. Jag kallar inte vitsvanshjorten ett problem, utan använder hellre termen rikedom, även om en av bilderna nedan som togs på en arbetsresa kanske förmedlar något annat ... ” (Petteri Pietarinen, 2020).



Bild 3. I Vesilahti på väg hem från Narva jaktförening (Pietarinen P.)



Bild (serie) 4. Orsakar små hjortdjur skogsskador? (Pietarinen P.)



Bild 5. Möte med jägare i Ypäjä 2019 (Pietarinen P.)



Bild 6. Gästjakt på självständighetsdagen med älgssällskapet i Saarenpää, Kimito 2019 (Pietarinen P.)



Bild 7. Gästjakt på självständighetsdagen med älgssällskapet i Saarenpää, Kimito 2019 (Pietarinen P.)



Bild 8. Lemlax älgjägares slakthus i Luvia (Pietarinen P.)

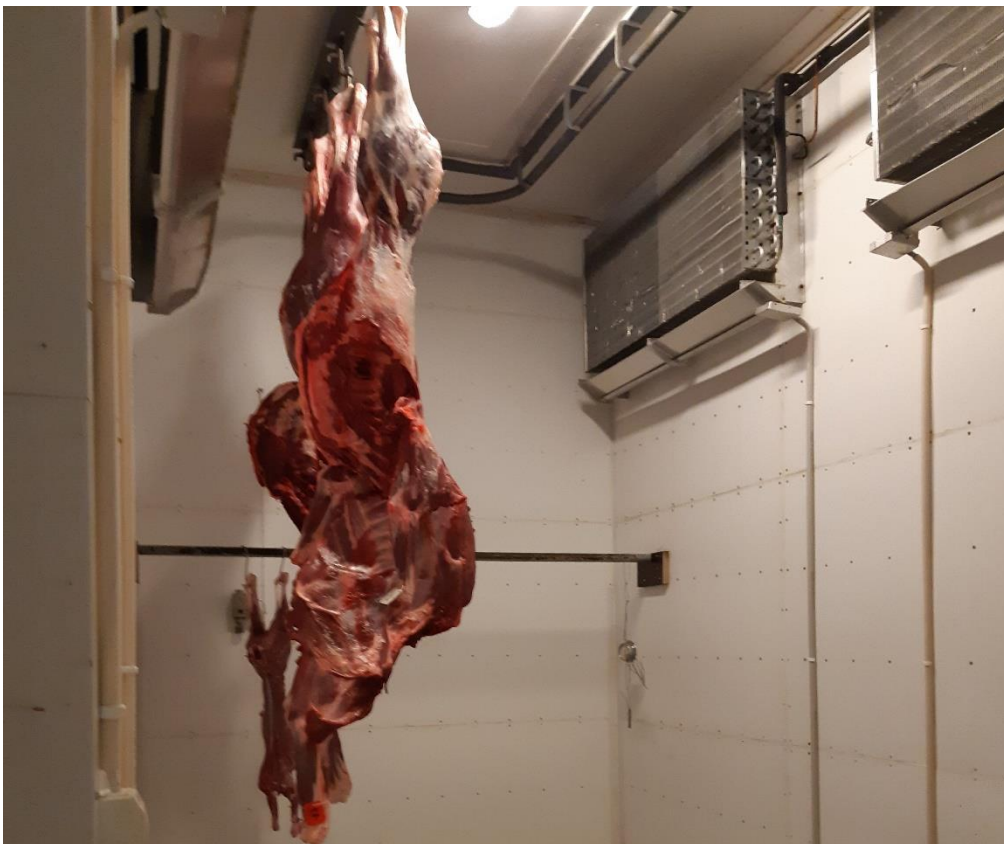


Bild 9. Kylrummet i Kalvola jaktförenings slakthus (Pietarinen P.)



Bild 10. Workshop med viltmat som tema i Nådendal 2020 (Pietarinen P.)

Petteri Pietarinen
yrkeslärare, projektplanerare

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

Finlands viltcentral
Kuralagatan 2, 20540 ÅBO



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



Turun yliopisto
University of Turku



SUOMEN
RIISTAKESKUS
FINLANDS VILTCENTRAL

KÄLLOR

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.