



HELSINGIN YLIOPISTO
HELSINGFORS UNIVERSITET
UNIVERSITY OF HELSINKI

Susanna Keskinarkaus
Anne Matilainen
Sami Kurki

Ruralia-instituutti



**Metsästysmatkailu ja sen
kestävyys valtion mailla**

Metsästysmatkailun toimintamallit ja niiden kestävyys valtion mailla

Susanna Keskinarkaus

Anne Matilainen

Sami Kurki

Julkaisija Helsingin yliopisto
Ruralia-instituutti

Kampusranta 9 C Lönnrotinkatu 7
60320 SEINÄJOKI 50100 MIKKELI
Puh. 050 4151 150 Puh. (015) 20231
Fax. (06) 4141 504 Fax (015) 2023 300

Kannen kuva Ari-Pekka Palmu

ISBN 978-952-10-5410-5
978-952-10-5411-2 (pdf)

ISSN 1796-0649
1796-0657 (pdf)

Esipuhe

Valtion maita käyttää Suomessa runsas 100 000 metsästäjää. Heistä vajaa puolet on ns. kuntalaisen oikeudella metsästäviä ja loput pääosin suomalaisia sekä jossain määrin myös ulkomaalaisia metsästäjiä. Perinteisen harrastustoiminnan rinnalle ovat viime vuosina nousseet myös metsästyksen matkailullinen ja kaupallinen näkökulma. Keskeinen kysymys onkin, miten suomalainen metsästyskulttuuri ja käytänteet vaikuttavat metsästysmatkailun toteuttamiseen. Tähän liittyy myös monenlaisia ristiriitaisia odotuksia, koska sekä luonto- ja erämatkailuyrittäjillä, kuntalaisen oikeudella metsästävillä, valtionmaiden lupametsästäjillä sekä alueiden elinkeinojen kehityksestä vastaavilla tahoilla on osin toisistaan poikkeavia näkemyksiä riistaresurssista ja sen hyödyntämisestä. Erityisesti Metsähallitus metsästyksen järjestelyitä hallinnoivana viranomaisena on keskeisessä asemassa näihin odotuksiin vastattaessa.

Tässä tutkimuksessa on tehty perusselvitys niistä metsästyksen ja siihen perustuvan matkailun toimintamalleista, joita valtion mailla on tällä hetkellä käytössä. Raportissa keskitytään erityisesti tämänhetkisen toiminnan kestävyteen niin sosiaaliselta, taloudelliselta, kuin ekologiseltakin kannalta tarkasteltuna. Lisäksi tuodaan esille metsästyksen ja metsästysmatkailun tulevaisuuden näkymiä, kuten väestökehityksen vaikutusta paikalliseen metsästyspaineeseen ja metsästysmatkailun aluetaloudellisia vaikutuksia. Tutkimushanke toteutettiin vuosien 2008 ja 2009 aikana ja se keskittyi paikallisten vapaan metsästysoikeuden alueelle, joka kattaa Lapin, Kainuun riistanhoitopiirit sekä osan Oulun riistanhoitopiirin alueesta.

Tutkimushanke on toteutettu Helsingin yliopiston Ruralia-instituutissa. Raportin ovat laatineet KTM Susanna Keskinarkaus ja MMM Anne Matilainen. Molemmat tutkijat ovat yhtälailla osallistuneet tutkimuksen toteuttamiseen ja raportin kirjoittamiseen. Tutkimusryhmän vetäjänä on toiminut prof. FT Sami Kurki. Aluetaloudellisista laskelmista puolestaan on vastannut prof. KTT Hannu Törmä. Tutkimuksen teknisessä toteutuksessa avustivat julkaisusihteeri Jaana Huhtala ja ETK Hanna Kasari. Kiitos kaikille työpanoksesta.

Kiitämme myös lämpimästi keskeisiä tutkimushankkeeseen osallistuneita tahoja, ennen kaikkea haastatteluihin ja kyselyihin osallistuneita lukuisia henkilöitä. Lisäksi tahdomme kiittää Metsähallitusta tutkimuksen mahdollistaneesta rahoituksesta sekä erinomaisesta yhteistyöstä tutkimushankkeen aikana. Kiitos kuuluu myös Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitokselle hankkeen yhteistyökumppanina sekä Metsästäjien Keskusjärjestölle aineiston luovuttamisesta tutkimuksen käyttöön.

Seinäjoella joulukuussa 2009

Tekijät

Sisällys

Tiivistelmä	7
1. Taustaa	11
2. Aineisto ja menetelmät	13
3. Tulokset	15
3.1 Paikallisen metsästyspaineen muutos	15
3.2 Toimintamallit	22
3.2.1 Kaupallisen hirvimetsästyksen käytännöt	23
3.2.2 Kaupalliset pienriistan metsästyskäytännöt	33
3.3 Näkemyksiä nykyisestä pienriistalupajärjestelmästä	37
3.3.1 Mielipiteitä metsästysmatkailuyrittäjille annettavista luvista	40
3.4 Metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset	44
3.4.1 Pienriistaan perustuvan metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset Itä-Lapissa	46
4. Metsästysmatkailun haasteet ja reunaehdot	50
4.1 Metsästysmatkailun ekologiset seuraukset ja rajoittavat tekijät	50
4.2 Metsästysmatkailun taloudelliset seuraukset ja rajoittavat tekijät	51
4.3 Metsästysmatkailun sosiaaliset seuraukset ja rajoittavat tekijät	51
5. Johtopäätökset	55
Lähteet	59
Liite 1. Metsästäjämäärän muutosta koskevat taulukot	61
Liite 2. Metsästäjämäärän muutos vuoteen 2007 verrattuna ikäluokittain 8 §:n alueella	63

TIIVISTELMÄ

Tutkimuksen tavoitteena oli tehdä perusselvitys niistä metsästyksen ja siihen perustuvan matkailun toimintamalleista, joita tällä hetkellä on käytössä valtion mailla. Kuvauksen ja kehittämistarpeiden lisäksi arvioitiin tämänhetkisen toiminnan sosiaalista, taloudellista ja ekologista kestävyttä sekä tulevaisuuden näkymiä kuten väestökehityksen vaikutusta paikalliseen metsästyspaineeseen ja metsästysmatkailun aluetaloudellisia vaikutuksia. Metsästysmuodoista tarkasteltiin erikseen hirveä ja pienriistaa. Tutkimushanke toteutettiin vuosien 2008 ja 2009 aikana ja se keskittyi vapaan metsästysoikeuden alueelle Pohjois- ja Itä-Suomessa.

Tutkimusta varten haastateltiin 41 metsästystoimijaa ja –asiantuntijaa. Valtion ruuhkaisimmille metsästysalueille kauden 2008 kahden ensimmäisen viikon aikana luvan ostaneille metsästäjille kohdennettiin sekä sähköinen kysely (n=314) että puhelinhaastattelu (n=50). Metsästysmatkailuyrityksiltä kerättiin tietoa yritysten tuotteista ja taloudellisista tunnusluvuista (n=33). Tutkimuksessa on hyödynnetty myös Euroopan unionin rahoittaman NorthHunt –hankkeen tutkimusaineistoa metsästysmatkailun sosiaaliseen kestävyteen liittyen. Metsästäjämäärän muutos alueella on laskettu metsästäjärekisterin ja väestöennusteen tietoja vertaamalla ja metsästysmatkailun aluetaloudellisia vaikutuksia pienriistan osalta Itä-Lapin seutukunnassa on arvioitu RegFin-simulointimallin avulla.

Vapaan metsästysoikeuden alueella valtion mailla toimii sekä paikallisia metsästäjiä (joilla on ML 8 §:n oikeus metsästä maksutta oman kuntansa alueella), ulkopuolisia metsästäjiä (lupametsästäjiä, jotka ostavat luvan, joka oikeuttaa metsästäämään) että metsästysmatkailuyrityksiä (jotka tarjoavat palveluja metsästysmatkailijoille). Paikallisen oikeudella metsästäviä alueella on 48 000 ja pienriistan lupametsästäjiä vastaavasti 25 000 (2007). Metsästysmatkailua markkinoivia yrityksiä alueella on noin 120 ja metsästysmatkailussa mukana olevia seuroja vastaavasti 30-50.

Hirvenmetsästysmatkailun toimintamallit valtion mailla

Hirven osalta valtion mailta löytyi neljä kaupallista toimintamallia, jotka ovat 1) yritykset myyvät hirvenmetsästysmahdollisuutta, jonka ne järjestävät yhteistyössä seuran kanssa; 2) seurat myyvät hirvenmetsästysmahdollisuutta ja ostavat matkailupalveluja yrityksiltä; 3) seurat toimivat yksin ottaen asiakkaita mukaan omaan jahtiinsa ja 4) yritykset toimivat yksin hakien asiakkailleen oman alueen ja pyyntiluvan. Lisäksi voidaan katsoa olemassa olevan viides malli, jossa ulkopaikkakuntalaiset lupametsästäjät muodostavat oman seurueen ja toteuttavat jahdin itsenäisesti. Tässä mallissa lupaan ei kuitenkaan ole liitetty kaupallisia palveluita, joten sitä ei ole tarkasteltu kaupallisena toimintatapana.

Malleissa 1 – 3 asiakas liittyy hirviluvan saaneeseen seurueeseen jälkikäteen maksamalla 42 euron kausiluvan valtion maille. Kaadettava hirvi tulee seurueen saamasta lupakiintiöstä eikä näin ollen vaikuta alueen muiden toimijoiden metsästysmahdollisuuksiin vaan vähentää ainoastaan taloudellisen hyödyn saavan seurueen hirimäärää kaatojen osalta. Lihat jäävät edelleen seurueelle eli vain kaatomahdollisuus on kaupallistettu. Mallit 1 – 3 ovat malliin 4 nähden sosiaalisesti selkeästi kestävämpiä, koska taloudellinen hyöty hirvenmetsästysmahdollisuudesta koituu seuran taloudellisen tilanteen kohenemisen myötä kaikkien seuran jäsenten hyväksi eikä toiminta heikennä muiden hirseurueiden metsästysmahdollisuuksia.

Mallia 4 ei tavattu vapaan metsästysoikeuden alueella, mutta se on käytössä valtion mailla muualla Suomessa. Siinä yritys kokoaa asiakkaistaan ampujalistan, jolla sitten hakee asiakasseurueelle aluelupaa Metsähallitukselta ja hirvieläimen kaatolupaa Riistanhoitopiiriltä. Mallissa 4 aluetta ja kaatolupaa käyttävät metsästäjät tiedetään ja seurueen oikeus alueeseen arvioidaan tasavertaisesti muiden seurueiden kanssa, joten käytäntö noudattelee sekä Metsästyslain 46 §, jonka mukaan "lupia myönnettäessä etusijalle on asetettava sellaiset metsästäjät, joilla muutoin ei olisi kohtuullista metsästysmahdollisuutta" että pyyntiluvan ehtoa, jonka mukaan "Myönnetty hirvieläinten metsästysoikeus on tarkoitettu seurueen omaan käyttöön". Malli 4 ei kuitenkaan ole käytössä vapaan metsästysoikeuden alueella sosiaalisen kestävyuden vuoksi, koska siinä ulkopuolinen seurue kilpailee paikallisten kanssa hirviluvista.

Kaupalliset hirvenmetsästysjärjestelyt nykyajaudessaan malleissa 1 – 3 eivät minkään sidosryhmän taholta kohdanneet merkittävää vastustusta. Kaupallista hirvenmetsästystä vastustavat kuitenkin ne seurueet, jotka eivät saa haluamalleen alueelle hirvilupaa. Hirvilupaa ei kaupallisissa malleissa jälleenmyydä, mutta käytännössä lupa on kytketty hirvenmetsästysmahdollisuuspakettiin. Metsästysmatkailuyrittäjät vapaan metsästysoikeuden alueella suosivat seurayhteistyömalleja, koska he kokivat oman luvan ja alueen hakemisen sosiaalisesti kestävämmäksi yhteisössä, jossa heidän pitää pystyä toimimaan pitkäjänteisesti.

Pienriistan perustuvan metsästysmatkailun toimintamallit valtion mailla

Pienriistan osalta toimintamalleja on valtion mailla kaksi: 1) asiakkaat ostavat luvat Villi Pohjolalta tai 2) yrittäjä ostaa asiakkaalle luvan Villi Pohjolalta. Koska luvansaaja on nimettävä ostohetkellä, luvan jälleenmyyntiä valtion mailla ei tutkimuksessa havaittu. Rajallisesta pienriistasaaliista kilpailee valtion mailla kolme ryhmää: paikalliset metsästäjät (joilla on lain suoma ensisijainen oikeus metsästämiseen), lupametsästäjät (joille myydään lupina se kestävä riistakanta, jota paikalliset eivät metsästä) ja metsästysmatkailuyrittäjät (jotka haluavat lupia asiakkailleen).

Paikalliset metsästäjät suhtautuvat lupamyynnin järjestelyhin neutraalisti niin kauan kun asia ei vaikuta heidän omiin metsästysmahdollisuuksiinsa eli paikallisten vapaaseen metsästysoikeuteen. Lupametsästäjistä osa kannattaa nykyisen lupamyyntijärjestelmän periaatteiden säilyttämistä tasavertaisena menetelmänä jakaa lupia. 40 % lupametsästäjistä sallisi metsästysmatkailuyrittäjille mahdollisuuden myydä pienriistalupia valtion maille. Sen sijaan 55 % lupametsästäjistä ei myöntäisi yrittäjille luvanmyyntimahdollisuutta valtion maille, ja 5 % ei ottanut asiaan kantaa. Lupametsästäjistä 15 % oli sitä mieltä, että yrittäjille tulisi ehdottomasti antaa luvanmyyntimahdollisuus. Asiaa jyrkästi vastustavia lupametsästäjiä oli 28 %.

Osa lupametsästäjistä kannattaa yrittäjille myönnettäväksi pelkän välitysoikeuden kun taas toiset myöntäisivät luvat nimenomaan yritystoiminnan resurssiksi niin, että luvan voisi kytkeä metsästysmatkailupakettiin. Metsästysmatkailuyritysten luvanmyyntiä kannattavat lupametsästäjät näkevät järjestelmän sekä tukevan syrjäseutujen elinkeinomahdollisuuksia että helpottavan heidän omia metsästysmatkajärjestelyjään. Asiakkaan kannalta yrittäjän kautta ostettavat luvat mahdollistavat koko paketin hankkimisen yhdellä kertaa niin, että lupa, majoitus ja muut palvelut pystytään ostamaan kerralla ja koko seurueen pääsy samaan kohteeseen samaan aikaan varmistuu hyvissä ajoin lomasuunnittelun kannalta. He kokivat yrittäjille myönnettävien lupien olevan suoraan pois omatoimisille metsästäjille myytävistä luvista ja heikentävän täten heidän omia metsästysmahdollisuuksiaan.

Yrittäjät haluavat mahdollisuuden pienriistanmetsästyksen valtion mailla joko osuutena lupamäärästä tai omana alueosoituksena. He vetoavat lupien merkitykseen toiminnan suunnittelussa ja markkinoinnissa. Yrittäjien mukaan pienriistalupien myyntimahdollisuus pidentäisi heidän sesonkiajan muuten hiljaiseen vuodenaikaan. He kokivat luvanmyyntimahdollisuuden poiston vuonna 2005 merkittävästi pienentäneen heidän liikevaihtoaan ja asiakasmääriään sekä aiheuttaneen tilanteen, jossa asiakasvarauksia jatkuvasti peruutetaan ja muutetaan sen mukaan, mille alueelle asiakas on soittamalla saanut luvan. Yrittäjät kokevat myös olevansa epäedullisessa kilpailuasemassa Villi Pohjolaan nähden, joka pystyy markkinoimaan lupia ja palveluita samoilla internetsivuilla ja turvaamaan laajaan toiminta-alueeseensa metsästysmatkailun järjestelyissä.

Paikallisen metsästäjä määrän muuttuminen tulevaisuudessa

Kokonaisuudessa suomalaisista metsästä 5 %, mutta vapaan metsästysoikeuden alueella on kuntia, joissa yli 30 % on metsästyskortin haltijoita. Vapaan metsästysoikeuden alueella on vajaat 48 000 metsästäjää. Vuoden 2007 väestöennusteiden mukaan, olettaen metsästäjäaktiivisuuden eri ikäryhmissä säilyvän nykyisellään, voidaan metsästäjien kokonaismäärän vapaan metsästysoikeuden alueella odottaa laskevan 44 800 metsästäjään (- 7 %) vuoteen 2020 mennessä ja 42 500 metsästäjään (- 12 %) vuoteen 2040 mennessä. Kuntien välillä on merkittävää vaihtelua; Rovaniemellä paikallisten metsästäjien määrä kasvaa noin 9 % kun se Savukoskella laskee noin 35 % vuoteen 2040 mennessä. Metsästäjäkunta myös ikääntyy koko 8 § alueella. Vuonna 2040 yli 65-vuotiaita metsästäjiä on 8 § -alueella 24 % kun heitä nyt on 16 %.

Metsästysmatkailun aluetaloudellinen merkitys

Tutkimuksessa arvioitiin metsästysmatkailun aluetaloudellista vaikutusta käyttämällä esimerkkinä Itä-Lapin seutukuntaa. Pienriistaluvan ostaneet 3 500 lupametsästäjää kuluttivat alueella noin 2,4 miljoonaa euroa vuonna 2008. RegFin-laskennan mukaan tämä tuo aluetalouteen vajaat 5 miljoonaa euroa uutta ostovoimaa. Yhden pienriistaluvan aiheuttama suora vaikutus on vajaat 700 euroa ja aluetaloudellinen kokonaisvaikutus noin 1 400 euroa. Korkean palvelutason yrityksen kautta tuleva matkailija kuluttaa alueella 850 euroa ja tuo 2 450 euron kokonaisvaikutuksen aluetalouteen. Metsästyksen pitkälle tuotteistaneen yrityksen kautta myyty lupa lisää aluetalouden ostovoimaa yli puolet enemmän kuin omatoimiselle metsästäjälle myyty lupa. Ero johtuu rahan vaikutuksen kertaantumisesta oman alueen alihankintaverostoissa. Pelkän majoituspalvelun tarjoavan yrityksen välittämä lupa on aluetaloudellisten vaikutusten osalta samassa suuruusluokassa kuin omatoimisen lupametsästäjän.

Johtopäätökset

Vailla muuta metsästysmahdollisuutta olevien priorisointi ei nykyään toteudu pienriistan osalta sen enempää kuin hirven osaltakaan. Hirviseurueeseen pystyy liittymään jälkikäteen ja pienriistaluvat myydään ostojärjestyksessä. Metsästyslain 46 § pykälän toteutumattomuus ei täten liity kaupalliseen toimintaan sinänsä vaan mestästyksen järjestelyihin yleensä. Pienriistan osalta huomioon tulee ottaa myös Metsähallituslaki, jonka mukaan lupapäätökset ovat nykyään valituskelpoisia hallintopäätöksiä, joita ei nykytulkinnan mukaan voida antaa yrityksille. Pykälä tulisi joko poistaa tai sitä tulisi selkeyttää.

Hirvenmetsästys valtion mailla on kaupallistettu hyvin pienessä mittakaavassa: toimijoita on vähän muutamia ja he toimivat kokonaisuuden huomioiden suppealla alueella. Hirvenmetsästyksen osalta toimijat eivät nähneet nykylaajuista kaupallista toimintaa ongelmallisena ja sen kieltäminen saattaisi viedä toiminnan maan alle koska asiakkaan ja vieraan välisen rajan osoittaminen on vaikeaa. Tällöin valtiolta jäisi saamatta alueen kausilupa ja tieto siitä, ketkä hirmimetsillä kulkijat. Toiminnan saatettaisiin väittää rajoittuvan yksityismaille. Asiakkaiden kieltäminen seurueissa pakottaisi alan yritykset hakemaan asiakkailleen omaa alueosoitusta ja kaatolupaa ja tämä on sosiaalisesti kestävämpiä vapaan metsästysoikeuden alueella. Yritys voisi muodostaa asiakasseurueen myös täysin ulkomaisista EU-asiakkaista. Paikallisen vastustuksen voidaan odottaa olevan merkittävää jos hirvenmetsästysmahdollisuuksien koetaan valuvan ulkomaisille turisteille kun paikalliset metsästäjät vastaavat riistanhoitotyöstä.

Metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset ovat nykyiselläänkin merkittävät. Pelkästään vapaan metsästysoikeuden alueella käyneiden lupametsästäjien suoran kulutuksen voidaan arvioida olleen noin 15 miljoonaa euroa. Merkittävin vaikutus olisi kuitenkin alan yritysten elinkeinomahdollisuuksien turvaamisessa. Pienriistan kohdalla kyse on rajallisen riistaresurssin allokoinnista. Jos metsästysmatkailuyrityksille harkitaan luvansaantimahdollisuutta valtion maille liiketaloudellisin perustein, tulisi luvat tämän tutkimuksen valossa antaa korkeatasoisille, alueellisesti vaikuttaville yrityksille, jotka pystyvät hyödyntämään luparesurssia matkailutuotteissaan. Pelkkä luvan jälleenmyyntiverkoston laajentaminen ei ole minkään ryhmän kannalta tarkoituksenmukaista. Suuren lupamäärän allokoinnin yrityksille ei tutkimuksen tulosten mukaan ole sosiaalisesti kestävää koska merkittävä osa lupaa haluavista metsästäjistä on omatoimisia metsästäjiä, jotka haluavat ostaa pelkän luvan.

Paikallisten metsästäjien määrän vähenemisen vapaan metsästysoikeuden alueella on merkittävä vuoden 2030 jälkeen. Metsästäjämäärän muutos ei ole tuntuva vielä seuraavan kymmenen vuoden aikana. Paikallisten metsästäjien määrän väheneminen merkitsee metsästäjäpaineen siirtymistä lupajärjestelmään koska alueelta pois muuttavat metsästäjät hakevat todennäköisesti metsästysmahdollisuutta valtion maille kunnan ulkopuolisina metsästäjinä. Muutos luo myös tarpeen saada ajantasainen seurantajärjestelmä paikallisten metsästäjä- ja metsästyspaineen seuraamiseksi koska alueelliset erot ovat huomattavia.

1. Taustaa

Metsästys on yksi keskeinen luonnon käyttömuoto valtion mailla. Valtion maita käyttää Suomessa runsas 100 000 metsästäjää. Heistä vajaa puolet on ns. kuntalaisen oikeudella metsästäviä ja loput pääosin suomalaisia sekä jossain määrin myös ulkomaalaisia metsästäjiä. Tämä kokonaisuus muodostaa yhdessä kalastuksen kanssa valtion maiden erätalouden, jonka sisällä on myös erilaisia kaupallisia järjestelyitä opas- ja majoituspalveluiden ja muiden erätuotteiden hankinnan kautta.

Perinteisesti metsästys perustuu Suomessa harastustoimintaan, mutta etenkin viime vuosina ovat esille nousseet myös metsästyksen matkailulliset ja kaupalliset näkökulmat. Suomalaisella erätaloudella ja metsästyksellä onkin tunnistettu olevan kasvavaa potentiaalia mm. luontoon perustuvan matkailun sisällöllisessä kehittämisessä (Matilainen ym. 2007). Kasvavaa kysyntää arvioidaan olevan sekä kotimaan kasvavissa asutuskeskuksissa että kansainvälisillä markkinoilla. Nämä mahdollisuudet on nostettu esille mm. kansallisen metsäohjelman päivityksessä (KMO 2015). Vaikka suomalaisessa metsästyksessä on jo nykyään metsästysmatkailuun yleisesti liitettäviä elementtejä, se poikkeaa yhä luonteeltaan useissa muissa maissa olevista käytännöistä mm. toiminnan tuotteistamisen ja laajan itsenäisen harastusmetsästyksen osalta

Metsästyksen liittyvään kaupalliseen erätalouteen on kehittynyt ja on kehittymässä erilaisia toiminnan malleja, joiden sisältöä ja taloudellisia merkityksiä ei tunneta riittävästi. Näihin liittyy myös ristiriitaisia odotuksia, koska sekä luonto- ja erämatkailuyrittäjillä, kuntalaisen oikeudella metsästävillä sekä valtionmaiden lupametsästäjillä on osin toisistaan poikkeavia intressejä. Myös elinkeinoja kehittäville tahoilla, kuten kunnilla, on suoraan erämatkailun kehittämiseen liittyviä tavoitteita.

Suomessa parhaimmat edellytykset metsästyksen ja siihen perustuvan erämatkailun kehittymiselle ovat Pohjois- ja Itä-Suomessa, jossa

metsästysalueet ovat laajoja ja yhtenäisiä ja toisaalta asutus on harvaa. On oletettu, että kiihtyvä muutoliike suuriin asutuskeskuksiin vapauttaa paikallista metsästyspainetta ja luo siten tulevaisuudessa entistä enemmän ekologisesti ja myös sosiaalisesti kestävä potentiaalia suunnata uutta ulkopuolista metsästyksiä ko. alueelle (Keskinarkaus ja Matilainen 2009). Tällöin erilaisten kaupallisten palvelujen kysyntä kasvaa, jolloin erämatkailusektori vahvistuu erätalouden osana.

Koska valtio omistaa suurimman osan Pohjois- ja Itä-Suomen maa-alueista, on valtio ja erityisesti Metsähallitus alueita hallinnoivana viranomaisena keskeisessä asemassa erätalouden järjestelyissä.

Metsähallituksen hallinnassa on 12 miljoonaa hehtaaria valtion omistamia maa- ja vesialueita ja se vastaa metsästyksen järjestelyistä valtion mailla. Valtion maat kattavat noin 25 % Suomen pinta-alasta (Metsähallitus 2008). Lainsäädäntö ohjaa Metsähallitusta priorisoimaan metsästyksen valtion mailla muuta kohtuullista metsästysmahdollisuutta vailla oleville metsästäjille, mutta samalla turvaamaan kuntalaisen oikeudella metsästävien oikeudet. Lainsäädäntö ja maa- ja metsätalousministeriön tulosohjaukset asettavat metsästysmatkailun mahdollisuuksille ja niihin liittyville järjestelyille reunaehdot.

Tutkimuksen tavoitteena on tehdä perusselvitys niistä metsästyksen ja siihen perustuvan matkailun toimintamalleista, joita valtion mailla on tällä hetkellä käytössä. Kuvauksen ja kehittämistarpeiden lisäksi arvioidaan tämänhetkisen toiminnan taloudellista, sosiaalista ja ekologista kestävyyttä sekä tulevaisuuden näkymiä kuten väestökehityksen vaikutusta paikalliseen metsästyspaineseen, metsästysmatkailun aluetaloudellisia vaikutuksia ja taloudellisen hyödyn jakautumista. Tavoitteena on myös arvioida valtion mailla tapahtuvan metsästysmatkailun keskeiset kehittämismahdollisuudet ja -tarpeet. Metsästysmuodoista tarkastellaan erikseen pienriistaa ja hirveä.

Tutkimushanke toteutettiin vuosien 2008 ja 2009 aikana ja se keskittyi paikallisten vapaan metsästys-oikeuden alueelle eli Lapin, Oulun ja Kainuun riistanhoitopiirien alueelle. Henkilöllä, jonka kotipaikka on Lapin lääniin kuuluvassa kunnassa tai Kajaanin, Hyrynsalmen, Kuhmon, Kuusamon, Paltamon, Pudasjärven, Puolangan, Ristijärven, Sotkamon, Suomussalmen, Taivalkosken, Vaalan tai Vuolijoen kunnassa, on oikeus metsästää kotikunnassaan valtion omistamilla alueilla. Tätä Metsästyslain 8 §:n tarkoittamaa aluetta kutsutaan myös 8-alueeksi, vapaan metsästysoikeuden alueeksi tai kuntalaisen oikeuden alueeksi.

2. Aineisto ja menetelmät

Tutkimuksen aineisto koostui sekä määrällisestä että laadullisesta aineistosta tutkimusongelman ja siihen liittyvien sidosryhmien laajan tarkastelun mahdollistamiseksi. Aineisto muodostui:

- sidosryhmien teemahaastatteluista (n=35),
- lupametsästäjien puhelinhaastatteluista (n=50),
- lupametsästäjille suunnatusta sähköpostikyselystä (n=314),
- metsästysmatkailuyrityksille suunnatusta postikyselystä (n=33)
- sekä muusta aineistosta (ryhmätilaisuuksien keskustelu, NorthHunt-hankkeen haastatteluaineisto metsästysmatkailun sosiaalisesta kestävyydestä (n=27)).

Yhteensä aineistossa kuultiin noin 100 eri sidosryhmän edustajaa.

Teemahaastattelujen avulla koottiin laajasti eri toimijoiden ja sidosryhmien näkemyksiä (Taulukko 1). Laadullisten teemahaastatteluiden avulla on mahdollista nostaa esiin syvemmin eri ryhmien näkemyksiä, kokemuksia ja asenteita sekä niiden takana olevia seikkoja laajaa posti- tai internetkyselyä paremmin. Haastatteluun valittiin matkailuyrittäjien, riistanhoitopiirien, riistanhoitoyhdistysten, metsästysseurojen, Metsähallituksen ja alueellisten kehittäjäorganisaatioiden edustajia. Haastateltavat valittiin ns. lumipallotekniikkaa hyödyntäen, jossa alkuvaiheen haastateltavilta sekä erilaisten verkostojen kautta pyritään saamaan käsitys alan keskeisistä toimijoista. Tavoitteena on saada mahdollisimman monipuolinen kuva toiminnasta ja sen laajuudesta.

Teemahaastattelut toteutettiin kesän-syksyn 2008 aikana. Yhteensä toteutettiin 35 haastattelua, joissa haastateltiin 41 henkilöä. Kaikki haastattelut litteroitiin oikeellisen analyysin takaamiseksi, jonka jälkeen aineisto analysoitiin NVivo-ohjelmaa käyttäen ja esille nostettiin tutkimuksen teemoihin liittyvät

asiat. Lisäksi haastattelut luettiin läpi kokonaisuutena, oikean kuvan varmistamiseksi esiin nostettujen asioiden suhteen. Aineiston analysoi kaksi tutkijaa, jotka myös tarkistivat ristiin toistensa analyysin tulosten luotettavuuden lisäämiseksi.

Joulukuussa 2008 toteutettiin internet-kysely Metsähallituksen suosituimmille lupa-alueille kauden kahden ensimmäisen viikon ajalla luvan saaneille metsästäjille. Tavoitteena oli tuoda esiin ne seikat, joista lupametsästäjät olivat kiinnostuneita tai huolestuneita metsästysmatkailuun liittyen. Lisäksi kyselyllä pyrittiin kartoittamaan kotimaisten metsästysmatkailijoiden rahankäyttöä aluetaloudellisten vaikutusten arvioimista varten. Kilpailluimmat lupa-alueet pienriistametsästyksessä 2008 olivat Posio, Nuruska-Tuntsa (Sallan kunnassa), Pomo-Rajala (Sodankylän kunnassa), Tulppio (Savukosken kunnassa), Puolanka, Etelä-Kuhmo, Länsi-Suomussalmi, Sotkamo ja Vaala. Kyselyyn vastasi 314 lupametsästäjää. Aineisto analysoitiin SPSS-ohjelmaa käyttäen.

Alkuvuonna 2009 toteutetuissa puhelinhaastatteluissa haastateltiin puhelimitse samasta perusjoukosta 50 lupametsästäjää. Haastattelu analysoitiin laadullisia tutkimusmenetelmiä käyttäen edellä mainitun mukaisesti, ja siinä tarkennettiin kyselyn tuloksia. Sekä sähköpostikyselyssä että puhelinhaastatteluissa olivat mukana vain metsästäjät, jotka olivat saaneet luvan. Tämä on syytä huomioida tuloksia tarkasteltaessa.

Taulukko 1. Teemahaastatteluissa haastatellut ryhmät

Toimijaryhmä	Haastateltuja henkilöitä
Eräsuunnittelijat ja -tarkastajat:	5
Riistanhoitopiirit, riistanhoitoyhdistykset	8
Metsästysseurat	7
Matkailuyrittäjät (suuntautuneet metsästysmatkailuun)	14
Muut teemaan liittyvät Maakuntien liitot matkailukoordinaattori Metsästysseurat 8-alueen ulkopuolella Alan yrittäjät 8-alueen ulkopuolella	7
Yhteensä	41

Taulukko 2. Teemahaastattelujen jakautuminen maakunnittain.

Maakunta	Haastateltujen määrä
Lappi	17
Pohjois-Pohjanmaa	8
Kainuu	12
Muut	4
Yhteensä	41

Haastattelujen lisäksi eri sidosryhmien näkemyksiä on koottu tutkimuksen tausta-aineistoksi Lapin yrittäjien Rovaniemellä 28.8.2008 järjestämässä tilaisuudessa (paikalla 66 henkilöä) sekä 11.9.2008, 25.3.2009 sekä 11.11.2009 järjestetyissä teemaa sivuavan kansainvälisen hankkeen (Sustainable hunting tourism – Business opportunity in Northern Europe) referenssiryhmän tapaamisissa. Referenssiryhmään on pyritty kokoamaan laajasti eri sidosryhmien edustajia, kuten metsästysjärjestöjen, riistanhoidollisten organisaatioiden, tutkijoiden, koulutuksen, yrittäjien, matkailuorganisaatioiden, maanomistajien sekä luonnonsuojelujärjestöjen edustajat. Lisäksi tutkimuksen taustamateriaalina on käytetty NorthHunt –hankkeessa toteutettuja metsästysmatkailun sosiaaliseen kestävyyskeskittyneitä teema- ja puhelinhaastatteluita.

Metsästysmatkailutoiminnan merkittävydestä alan yrittäjille ja sektorin taloudellisesta kestävy-

destä koottiin tietoa yrittäjiltä myös keväällä 2009 NorthHunt-projektin kanssa yhteistyössä toteutetusta yritys-kyselystä. Näitä tietoja, samoin kuin lupametsästäjäkyselyn tuloksia käytettiin hyväksi arvioitaessa metsästysmatkailun aluetaloudellisia kerrannaisvaikutuksia REGFIN –mallin avulla (katso Rutherford & Törmä, 2009 sekä Törmä, 2008). Mallin avulla tuotettiin erilaisia arvioita siitä, miten matkailun volyymin tai matkailutuotteiden jalostusasteen kehittyminen vaikuttaa aluetalouteen. Metsästäjäpaineen muutos on laskettu yhdistämällä Metsästäjärekisterin tiedot vuodelta 2007 Tilastokeskuksen väestöennusteeseen vuoteen 2040 asti. Metsästäjä määrän ennakoitu muuttuminen on laskettu tutkimusalueella kuntakohtaisesti .

3. Tulokset

Tutkimuksen tulokset on jaettavissa neljään eri kokonaisuuteen. Aluksi on tarkasteltu pohjoisten alueiden paikallista metsästyspainetta, siinä tulevina vuosikymmeninä odotettavissa olevia muutoksia sekä niiden vaikutusta tulevaisuuden metsästysjärjestelyihin. Tulosten toisessa osiossa on keskitytty kaupallisiin metsästyskäytäntöihin, joita on tarkasteltu olemassa olevien toimintamallien avulla. Myös niiden kestävyyttä niin ekologiselta, taloudelliselta kuin sosiaaliseltakin kannalta on selvitetty eri sidosryhmien näkökulmien kautta. Lisäksi on peilattu toimintamallien suhdetta nykyiseen metsästyslainsäädäntöön. Toimintamallien osalta on keskitytty metsästysseurojen ja yritysten hyödyntämiin malleihin. Vaikka itsenäisillä lupametsästäjillä on metsästysmatkailijoina selkeä vaikutus aluetalouteen, tätä ryhmää ei ole käsitelty kaupallisten järjestelyiden osalta, sillä kyseessä ei varsinaisesti ole luvan kaupallistaminen eikä täten kaupalliset järjestelyt. On kuitenkin huomattava, että myös lupametsästäjät voivat olla esitettyjen kaupallisten mallien asiakkaita.

Kolmantena kokonaisuutena on tarkasteltu nykyiseen pienriistalupakäytäntöön liittyviä haasteita sekä eri sidosryhmien näkemyksiä metsästysmatkailun suurempaan painoarvoon lupapolitiikassa. Lopuksi on selvitetty metsästysmatkailun aluetaloudellista merkitystä Pohjois-Suomessa.

3.1 Paikallisen metsästäjäpaineen muutos

Paikallisen metsästyspaineen muutosta tarkastellaan tässä metsästäjä määrää koskevien ennusteiden valossa. Laskelmiin liittyvät taulukot ovat liitteinä raportin lopussa (Liite 1). Laskelmien ohella käsitellään haastateltavien näkemyksiä paikallisten metsästäjien määrän kehityksestä ja kansainvälisiä tutkimuksia metsästäjä määrää koskien.

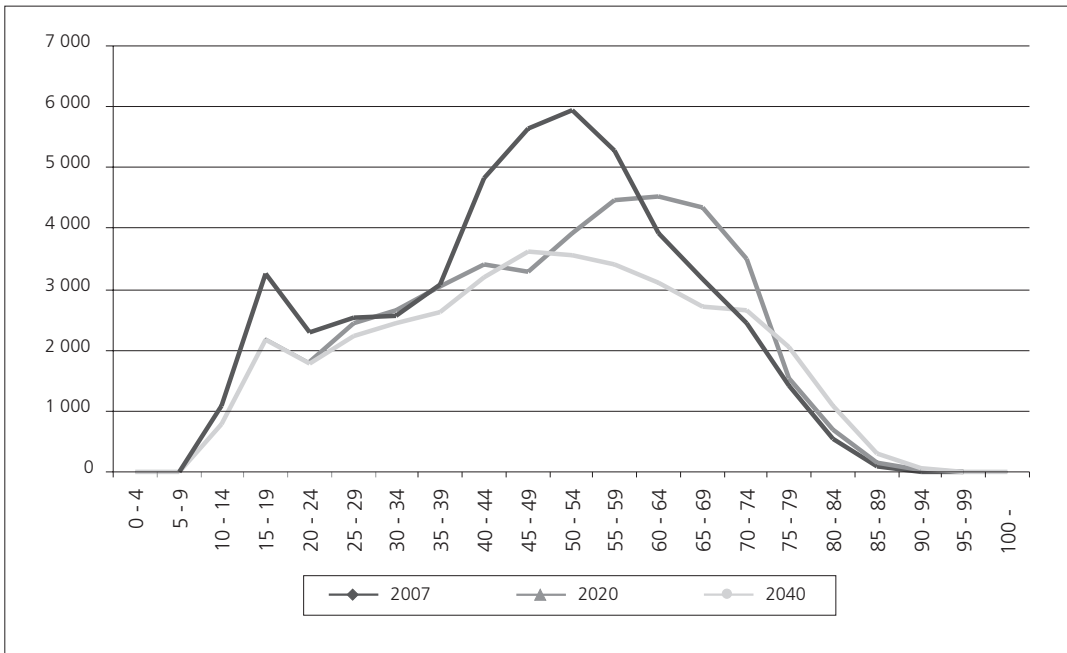
Kuntakohtaisissa laskelmissa on verrattu metsästyskortin omaavien kuntalaisten määrää kunnan

väestömäärään kunkin kunnan metsästäjäaktiivisuuden määrittämiseksi. Aluekohtaiset luvut on laskettu kuntien metsästäjä määrän muutoksesta. Ikäryhmäkohtaisia laskelmia varten on metsästyskortin omaavien kuntakohtaisista syntymävuositiedoista ensin koottu 5-vuotiskäryhmiä, joista on väestörekisterin kuntakohtaiseen väestömäärään vertaamalla laskettu metsästäjäaktiivisuus kullekin ikäryhmälle. Metsästysharrastusaktiivisuuden kussakin ikäryhmässä on oletettu pysyvän samana. Metsästäjien määrää koskeviin laskelmiin on sisällytetty kunnat, jotka sijaitsevat Metsästyslain 8 §:n nimeämällä ”vapaa metsästysalueella” alueella. Koska laskelmat perustuvat Tilastokeskuksen väestöennusteeseen, voivat ennakoimattomat yhteiskunnalliset muutokset vaikuttaa ennusteen toteutumiseen ja täten myös ennakoituun metsästäjä määrään.

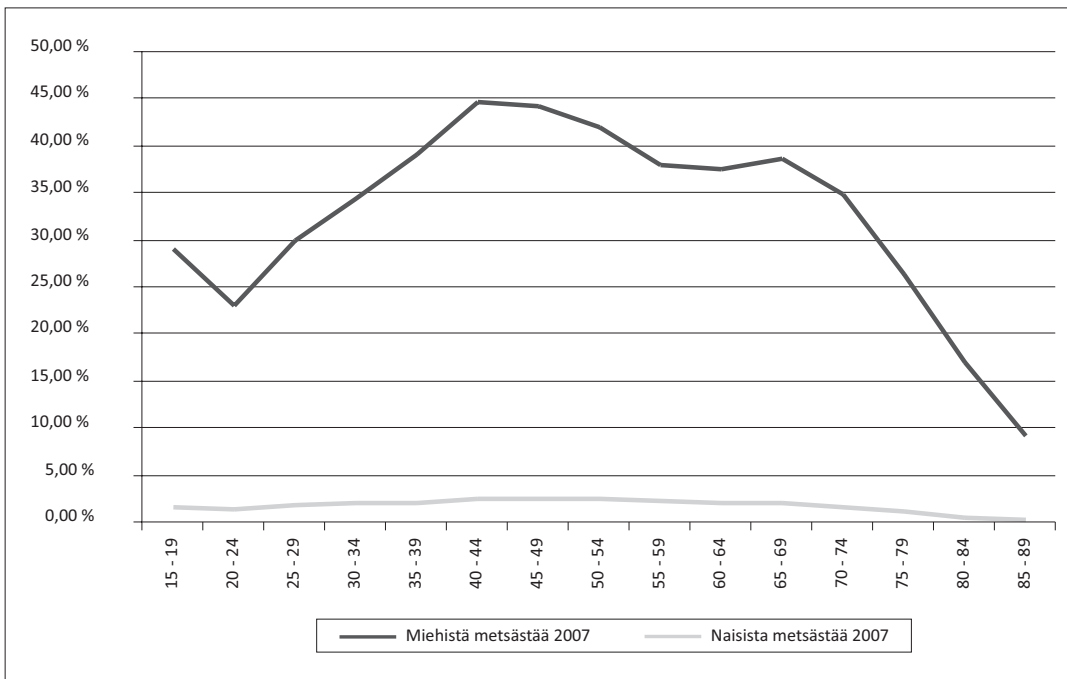
Metsästäjien osuus Suomen koko väkiluvusta (5 300 484) vuonna 2007 oli 5,8 %. Metsästyskortin lunasti 307 375 henkeä, joista naisia oli 15 210 (RKTL, tilastoja 2009) eli vajaa 5 %. Vapaa metsästysalueella metsästäjistä oli 48 146 henkeä (väestö 298 477 henkeä).

Vapaa metsästysalueella väestöstä metsästää keskimäärin 16 % ja alueelta löytyy kuntia, joissa yli 30 % (Enontekiö, Salla, Sodankylä, Savukoski) kunnan väestöstä metsästää. Metsästävien miesten osuus on vielä suurempi, sillä 95 % metsästäjistä on miehiä. Alueen miehistä 30 % ja naisista 1,6 % on metsästäjiä.

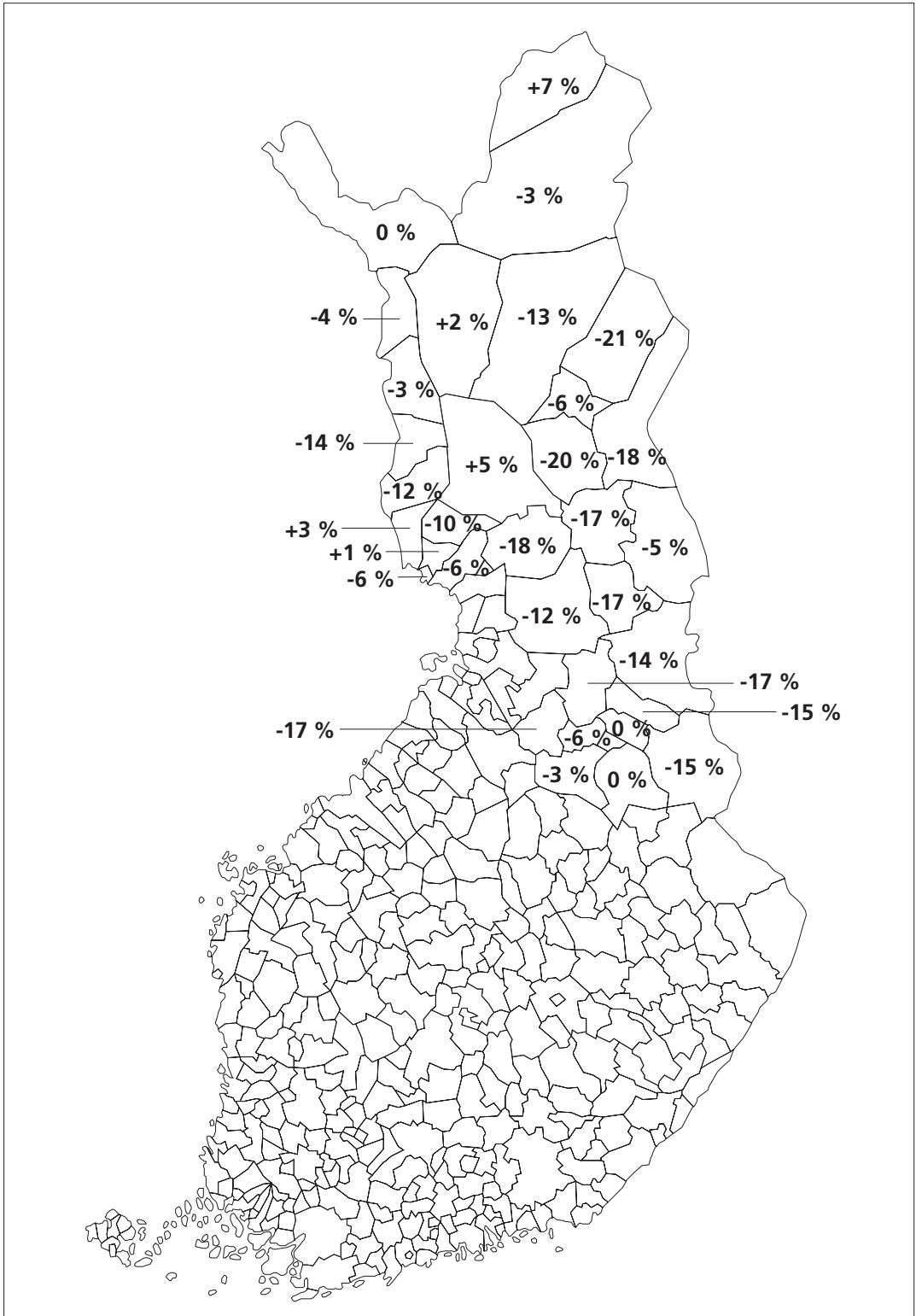
Väestöennusteiden valossa tulee paikallisten metsästäjien määrä vapaan metsästysalueella laskemaan merkittävästi. Metsästäjien määrän alueella nykyisellä kuntakohtaisella metsästäjäaktiivisuudella voidaan odottaa laskevan 7 % vuoteen 2020 mennessä ja 11 % vuoteen 2040 mennessä (Liite 1). Muutokset alueen sisällä ovat huomattavan suuria. Kuntakohtaisessa tarkastelussa Rovaniemen metsästäjä määrää kasvaa 5 % kun taas Savukosken metsästäjä määrää laskee 21 % jo vuoteen 2020 mennessä.



Kuva 1. Metsästäjämäärä vapaan metsästysoikeuden alueella 2007, 2020 ja 2040. Kunkin kunnan sisällä on ikäryhmälle laskettu metsästäjäaktiivisuus. X-akselilla on esitetty metsästäjien ikäluokat ja Y-akselilla metsästäjien määrä henkilöinä.



Kuva 2. Alueen mies- ja naismetsästäjien osuus väestöstä. X-akselilla on esitetty metsästäjien ikäluokat ja Y-akselilla metsästäjien prosenttiosuus väestöstä (Naisia 148 449 ja miehiä 150 028 vuonna 2007).



Kuva 3. Metsästäjämäärän muutos vuonna 2020 vuoteen 2007 nähden.

Oleellista on huomata myös ikärakenteen muutos. Yli 65-vuotiaiden metsästäjien osuus nousee nykyisestä 16 %:sta 24 %:iin vuoteen 2040 mennessä. Ikäryhmäkohtaisessa tarkastelussa metsästäjämäärän väheneminen näyttäytyy dramaattisempaan kuin kokonaisuusmuutos sillä ikäryhmiin kohdistuva väheneminen on suurempaa juuri ikäluokissa, joissa metsästäjäaktiivisuuskin on korkea¹ (Liite 2).

Muutokset paikallisessa metsästäjäpaineessa ovat tilastojen mukaan samansuuntaisia suuressa osassa alueen kuntia, mutta muutoksen merkittävyys ja nopeus vaihtelevat suuresti. Paikallisten metsästäjien määrä kasvaa maltillisesti vain muutamassa vapaan metsästysoikeuden alueen kaupungissa, mutta suurimmassa osassa muutos on väestöennusteiden mukaan negatiivinen. Merkittävimmän metsästäjiä häviää pohjoisen ja idän kunnista, joissa nykyinen metsästysharrastusaktiivisuus on suurin.

Haastattelussa, samoin kuin laskelmissa, tuli ilmi paikallisten metsästäjien määrän väheneminen ja vanheneminen, mutta myös näkemys paikallisten aktiivisesta metsästysharrastuksesta nousi esiin monessa haastattelussa. Useat haastateltavat totesivat metsästäjien vähenevän samaan tapaan kuin väestökin. Metsästysseuroissa keski-ikä laskettiin ohittaneen 50 vuotta ja metsästäjämäärän arveltiin siis kutistuvan yli kolmanneksella jo vuosikymmenen tähtäimellä.

”No kyllä se, kyllä se metsästäjien määrä niin tuppaa näissä, sanotaanko Kainuun itäosan kunnissa, niissä pohjoisissa kunnissa, niin on se selvyyttä, että se vähenee, kun se väestö vähenee.”

Haastateltavat totesivat, ettei metsästysseurojen rakenne ole enää sellainen, mitä se oli heidän nuoruudessaan, jolloin suuri osa teini-ikäisistä pojista osallistui toimintaan. Nykyään nuorten suhteellinen määrä seuroissa on vähentynyt. Seurojen keski-ikä on noussut ja se näkyy metsästysmalleissakin. Toiminta on painottunut hirvenmetsästyksen ja muuttanut muotoaan. Nykyään hirveä metsästetään GPS:llä seurattavilla koirilla ja haetaan metsästä

mönkijällä. Tämä malli on myös vähentänyt tarvetta ajomiehille. Hirvenmetsästäjien nähtiin etenkin vähenevän, koska nuorilla ei yksinkertaisesti ole niin paljon aikaa panostaa harrastukseen kuin mitä hirvestys vaatisi. Haastateltavat myös muistuttivat, etteivät seurojen jäsenlistoilla olevat nuoret enää välttämättä asu kunnassa tai ehdi metsästämään samalla tavalla kuin nuoret ennen. Metsästys siis keskittyy loma-aikoihin. Nuorten nähtiin olevan yhä innokkaita kanalintumetsästäjiä. Yhden arvion mukaan nuoret metsästäjät toimivat esimerkiksi erähenkisesti viettämällä öitäkin metsässä ja pidätymällä helposta metsästyksestä tien vieressä. Nuorten ei kuitenkaan koettu osallistuvan metsästyksen yhtä aktiivisesti kuin aikaisemmin, ja täten metsästäjäaktiivisuuden nuorten ikäluokassa arveltiin laskevan. Metsästäjämäärän muuttumista koskevissa laskelmissa tämä merkitsisi suurempaa metsästäjämäärän vähenemistä kuin mitä nykyaktiivisuudella lasketut määränmuutokset osoittavat.

Jotkut seurat panostivat aktiiviseen nuorisotoimintaan kursittamalla yli 15-vuotiaita nuoria, jotta kontakti metsästysharrastukseen ikäluokalla säilyisi. Useat seurat korostivat, että heillä on myös nuoria jäsenenä seurassa. Viranomaiset ja metsästysorganisaatioiden edustajat kuitenkin näkivät metsästysseurojen jäsenheitojen toimivan hidasteena nuorten metsästysharrastukselle. Maanomistajuuteen perustuvissa seuroissa jäsenyys edellytti yleensä sukulaisuutta maanomistajan kanssa ja lisäksi korkeat liittymiskustannukset saattoivat nostaa kynnystä liittyä metsästysseuraan. Seurat itse korostivat kuitenkin muiden harrastusmahdollisuuksien puuttumisen syrjäseuduilla takaavan metsästyksen suosion säilymisen. Osa metsästysseurojenkin edustajista totesi nuorten tuomisen mukaan harrastukseen hyvin ongelmallisesti ja hankalaksi. Haastateltavien kokemuksen mukaan metsästysharrastus lähtee vanhemmista, eivätkä kaupunkilaisvanhemmat vie lapsiaan metsään. Lisäksi aseiden säilytys muodostaa kaupunkilaisille ongelman. Haastateltavat toivat

¹ Vaikka metsästäjien määrää ikäryhmäkohtaisella tarkkuudella voidaan ennustaa myös kunnittain, on virheen mahdollisuus näin pienissä henkilömäärissä pitkälle tulevaisuuteen vietyinä varsin suuri. Tämän vuoksi on alue- ja kuntakohtaisessa tarkastelussa pitäydäytytty kunnan tasolle lasketussa keskimääräisessä metsästäjäaktiivisuudessa.

selkeästi esille nuorten mukaan saamisen tärkeyden mutta totesivat rakenteellisten esteiden olevan merkittäviä. Ellei nuoria teini-ikäisinä toivoteta tervetulleiksi seurojen toimintaan, on heistä turha haikailla aktiivijäseniä enää työikäisinä.

”Tosiaan että sehän on nykyin sellanen homma, että metsästyksestä kiinnostuneita on paljon, mutta jossei ne pääse silloin 10-15 –vuotiaana hommaan mukkaan, niin 25 on aivan turha enää yrittää. Niillä on jo ihan muut harrastukset silloin jo että. Se tulee vähentämään mettästäjiä paljon että. Ja sitten tosiaan toi, että porukan ikääntyminen niin, en nyt tiä mikä on tällä hetkellä tää meidän tulevaisuuden näkymä väestössä, että vähennyttäkö vai mitä tehään?”

Haastattelussa nousi esille myös metsästyksen järjestelyjen imagon vaikutus nuorten hakeutumiseen harrastuksen pariin. Jos metsästyksen järjestelyt ovat riitaisia tai byrokraattisia, muodostuu nuorelle alusta lähtien sellainen kuva, että harrastus on hankala ja tuskin vaivan arvoinen. Jos opittu malli on, että isä ja sukulaiset turhautuvat metsästyksen järjestelyihin, on vaikea houkutella nuoria harrastuksen pariin, vaikka positiivisina puolina olisivatkin hienot luontokokemukset.

”Kyllä nää kaikki tietysti nämä, nämä tämmöset metsästyspoliittiset, poliittiset muutokset niin ne voi, ne voi vaikuttaa siihen just, että miksi niitä lapsia ei tuu niin paljon. Että jos se, jos ne kokee jotenki, että se ilmapiiri on negatiivinen ja vaikea ja semmonen, että ehkä siinä on niinku se suomalaisen mettästyksen ongelma, siinä että että lupien saanti on vaikee: ne kuuntelee sitä pienestä asti ku isä kiroaa sitä Villi Pohjolaa, että ku lupia ei saa ja miten tää voi olla näin vaikeaa ja sitte se mahollisesti kuulee jotain muitakin mettästäjien keskinäisiä ristiriitoja tai ongelmia niin varmaan ko se lapsesta asti kokee, kasvaa vähän semmoseen negatiiviseen ilmapiiriin, niin se voi vaikuttaa siihen.”

Paikallisten metsästäjien määrän vähenemisen muistutettiin näkyvän vastaavasti lupajonoissa eli metsästäjien määrä ei ole ilmiselvästi vähenemässä muualla kuin paikallistasolla syrjäseuduilla. Tulevaisuuden skenaarioksi arveltiin tilannetta, jossa tiettyihin metsästysmuotoihin jouduttaisiin palkkaamaan metsästäjiä, jos esimerkiksi pienpetometsästyksen

suosio laskisi vielä nykyisestä. Lupametsästäjäpaineen arveltiin kuitenkin kasvavan paikallisten metsästäjien määrän kehityksestä riippumatta.

Seuduille haluavien metsästäjien määrä on yhä suurta, ja valtakunnan tasolla metsästäjät ovat aktiivisia. Toisaalta kunnan sisäisen metsästäjämäärän arveltiin pohjoisen suurissa kunnissa jakautuvan epätasaisesti. Keskustoissa asuvien metsästäjien ei nähty säännöllisesti käyvän metsästävässä, vaikka heillä 8 §:n suoma oikeus siihen olikin, koska metsästysmaat saattoivat kunnan rajojen puitteissa sijaita kaukana kotoa. Monet haastateltavat korostivat alueelle muuttavien olevan metsästäjiä, mutta toisaalta metsästysharrastuksen ei todettu olevan riittävä syy alueelle jäämiseen, kun ihmiset muuttivat työn vuoksi pois.

”Paikallisten metästys vähenee, koska tuota ne on, paikalliset alkaa olla niin vanhoja, että niitä ei...”

Pohjoisten alueiden suuren suhteellisen metsästäjämäärän valossa pidettiin epätodennäköisenä, että metsästäjien osuus väestöstä enää merkittävästi nousisi. Metsästäjien todettiin myös yhä useammin olevan naisia ja koiraharrastajia. Metsästäjien keski-ikänsä nousun todettiin kuitenkin vääjäämättä vaikuttavan metsästämisaktiivisuuteen, koska vanhemmat metsästäjät eivät ole yhtä innokkaita metsästäämään kuin nuoret.

”No vaikkei metsästäjien määrät nousisi kokonaisuutena niin kyllä sitä tällästä lupametsästäjien määrä se tulee lisääntymään väistämättä just tästä väestön muuttoliikkeestä johtuen, jos ei sitten tapahdu aivan – ei sellasta kyllä ole näköpiirissä, että kyllä se edelleen ne syrjäkylät tyhjenee, että kyl siinä on on siinä jonkun näköinen ihan jopa haaste jopa Metsähallitukselle, millä tavalla se järjestetään...”

Hyvin monessa haastattelussa tuli esiin huoli tulevaisuuden riistakantalaskennoista. Aktiivisuuden kolmiolaskentoja kohtaan nähtiin jo nyt laskeneen ja olevan muutaman sitoutuneen jäsenen varassa. Hirvilaskentojen suhteen haastatelluilla ei pääsääntöisesti ollut luottamusta muihin kuin omiin kokemuksiinsa ja hirvihavaintokortteihin. Vaikka ekologinen kestä-

vyys ei siis nykyisellään ollut sinänsä huolenaihe, sen tulevaisuus oli. Haastatteluissa tuli ilmi myös huoli tulevaisuuden metsänomistajuudesta. Muutosten metsänomistajakenteissa koettiin johtavan metsästyksen vastustukseen ja alueiden pirstaloitumiseen.

Metsästäjien määrä on vähenemässä monissa länsimaissa. Ratkaisuksi on esitetty erilaisia toimenpiteitä, joilla nykyiset metsästäjät saataisiin pidettyä harrastuksen parissa ja harrastuksen pariin tuotaisiin uusia kohderyhmiä. Useissa tutkimuksissa on pohdittu, miksi joistakin tulee metsästäjiä ja toisista ei. Metsästäjäksi tuloa selittää osallistuminen metsästyksen liittyviin aktiviteetteihin, maalais-tausta, miessukupuoli ja roolimallit (Stedman & Heberlein, 2001 artikkelissa Heberlein ym. 2002; Purdy ym. 1989 artikkelissa McFarlane ym. 2003; Purdy & Decker, 1986 artikkelissa McFarlane ym. 2003). Metsästäminen edellyttää metsästyspaikkaa, metsästystä tukevaa kulttuuria ja malleja, joilla ihmisistä koulutetaan metsästäjiä (Heberlein ym. 2008). Heberlein ym. (2002) huomauttavat, että ihminen metsästää, koska hänet on opetettu siihen eli kyse on sosiaalistamisesta toimintaan. Metsästäjät ovat yhdysvaltalais tutkimusten mukaan (esim. Purdy ym. 1989 artikkelissa McFarlane ym. 2003) maaseudulla kasvaneita miehiä, jotka miespuolinen roolimalli on jo teini-iässä tutustuttanut harrastukseen. Tällä tavoin lajin piiriin tulleet miehet ovat sitoutuneita ja pitkäaikaisia harrastajia, jotka esittelevät lajin myös omille lapsilleen. Duda ym. (1996 artikkelissa McFarlane ym. 2003) toteavat, että metsästäjäksi tullaan metsästäjän avulla ja harrastussitoutuneisuutta harvoin muodostuu ilman tätä mallia.

Heberleinin ym. (2002) mukaan syrjäseuduilla asuminen ennustaa merkittävästi metsästäjäksi tuloa, mutta myös metsien eli metsästyspaikkojen määrä vaikuttaa metsästäjien määrään. Syrjäseuduilla asuminen luo metsästysmahdollisuuksia monella tavalla. Siellä on riistaa, metsästysmaat ja helpot kulkuyhteydet kohteeseen (Heberlein ym. 2008). Maaseututaustan on osoitettu myös vaikuttavan metsästystä koskeviin myönteisiin asenteisiin (Decker & Mattfield, 1988; Decker ym. 1987 artikke-

lissa Heberlein & Willebrand, 1998). Vaikka vapaan metsästysoikeuden alueella metsästys on erittäin suosittua, metsästäjille on runsaasti roolimalleja ja edellytykset harrastukselle ovat hyvät, ovat demografiset muutokset alueella tämän tutkimuksen tulosten mukaan niin voimakkaita, ettei metsästäjien määrä alueella kuitenkaan todennäköisesti kasva. Syrjäseutujen jatkuva autoituminen saattaa ajan myötä johtaa myös roolimallien vähenemiseen ja metsästystä tukevan kulttuurin muuttumiseen.

Mehmoodin ym. (2003) tutkimuksen mukaan metsästäjän lopettamisen syyt piilevät ajanpuutteessa, ikääntymisessä, mielenkiinnon puuttumisessa ja julkisen metsästysmaan vähyydessä. Metsästystä harrastamattomista suurimmalla osalla ei ollut sosiaalista kontaktia metsästämiseen eli he eivät tunteneet metsästäjiä. Metsästäjättömiä luonnonkävijöitä pidettiin epätodennäköisenä tulevana metsästäjäryhmänä. Mehmood ym. (2003) suosittavat panostamaan toimenpiteisiin, joilla estettäisiin nykyisten metsästäjien ajautuminen pois harrastuksen parista. Lopettaneilla metsästäjillä ei ollut motivaatiota palata harrastuksen pariin, joten mitkään toimenpiteet eivät todennäköisesti aktivoi entisiä metsästäjiä aloittamaan harrastusta uudelleen (Mehmood ym. 2003). Metsästäjämäärän vähenemisen huomautettiin merkittävän myös metsästyksen kannattajien määrän vähenemistä. Sekä tällä että metsästyksestä saatavien tulojen vähenemisellä saattaa olla seurauksia metsästyksen yleiselle tuelle ja eränkävynnin panostuksille. Mehmood ym. (2003) mukaan metsästäjät nimesivät tyytyväisyyden lähteeksi metsästysreissuaan koskien luonnossa olon, rentoutumisen, perheen kanssa yhdessäolon, virkistyksen, taitojen kehittymisen ja metsästysmuistot. Aktiivisille metsästäjille metsästysalueen koko, riistan määrä, elinympäristötyypit, metsästäjien määrä, alueen saavutettavuus ja ihmisvaikutuksen määrä olivat merkityksellisiä metsästyskohteen valinnassa. Voidaan siis olettaa, että trendi, jossa väestö siirtyy maaseudulta keskuksiin, tulee vaikuttamaan negatiivisesti metsästäjämäärään, koska urbanisoituvilla metsästäjillä ei enää ole samanlaisia paikallisyhteisön roolimalleja

eikä metsästysmahdollisuuksia. Metsästyksen tulevaisuuden vuoksi on syrjäseutujen elinvoimaisuudesta ja hyvinvoinnista huolehtiminen yhtä tärkeää kuin riistakannoista huolehtiminen (Mehmood ym. 2003, Heberlein ym. 2002).

Yhteenveto

- Keskimääräiseen suomalaiseen metsästäjäaktiivisuuteen (6 %) verrattuna vapaan metsästys-oikeuden alueella metsästäjiä on huomattavasti enemmän (noin 16 %). Metsästys on vapaan metsästysoikeuden alueella merkittävä vapaa-ajan aktiviteetti.
- Väestöennusteiden valossa paikallisten metsästäjien määrän voidaan odottaa vähenevän noin 3300 metsästäjällä vuoteen 2020 ja 5700 metsästäjällä vuoteen 2040 mennessä.
- Alueen sisäiset muutokset metsästäjäpaineessa ovat huomattavia. Esimerkiksi Rovaniemellä paikallisten metsästäjien määrä kasvaa 9 % kun se Savukoskella laskee 35 % vuoteen 2040 mennessä.
- Metsästäjäkunnan muutos näkyy erityisesti ikärakenteessa. Vuonna 2040 yli 65-vuotiaita on vapaan metsästysoikeuden alueella metsästäjistä 24 % kun heitä nykyään on 16 %.
- Metsästäjien ikärakenteen muutos ja tuleva väheneminen tulivat esiin myös haastatteluihin. Muutoksen odotettiin vaikuttavan metsästysaktiivisuuteen, riistakantalaskentoihin ja metsästystapoihin.
- Metsästäjäksi tullaan aiempien tutkimuksen mukaan oppimalla ja yleensä miespuolisen sukulaisten mallin kautta. Naismetsästäjien määrä ei tutkimusten mukaan kasva, jos miesmetsästäjien määrä laskee.

Onko naismetsästäjistä metsästysharrastuksen pelastajiksi?

Vaikka naisista useissa haastatteluihin otettiin pelastusta metsästyksen jatkumiselle, eivät aiemmat tutkimukset tue näkemystä, että naismetsästäjät korvaisivat vähenevien miesmetsästäjien jättämän aukon. Heberleinin ym. (2008) mukaan naismetsästäjien määrä riippuu miesmetsästäjien määrästä eli naismetsästäjien määrä vähenee samaan tahtiin miesmetsästäjien määrän kanssa. Syynä on metsästäjäksi ryhtymisen malli, jonka mukaan naiset aloittavat harrastuksen miespuolisonsa esimerkistä ja myöhemmällä iällä kuin miehet (Adams & Steen, 1997). Naisten on myös tutkittu olevan vähemmän sitoutuneita metsästyksen ja kuluttavan vähemmän rahaa ja viettävän vähemmän metsästyspäiviä (Duda, 2001 artikkelissa Heberlein ym. 2008) miesmetsästäjiin verrattuna. Naiset eivät myöskään välttämättä metsästä samalla tavoin ja samoista syistä kuin miehet (MacFarlane ym. 2003). Naisten pientä osuutta metsästäjien kokonaismäärässä selitetään sopivien mm. roolimallien puuttumisella ja metsästyksen leimaavuudella (McFarlane ym. 2003).

Naisten metsästystä koskevilla asenteilla on vaikutusta lajin tulevaisuuteen, sillä naiset ovat nykyään kiinteästi mukana lastensa vapaa-ajanvalinnoissa (McFarlane ym. 2003). Heberleinin ym. (2008) tulosten mukaan naismetsästäjien lisäämiseksi tulee miesmetsästäjiin vaikuttaa ja rohkaista heitä ottamaan naiset mukaan lajiin. He myös suosittavat erilaisia malleja naismetsästäjien määrän lisäämiseksi: naismetsästäjät voisivat saada ensisijaisesti lupia, metsästyslupa voisi olla naisille maksuton ensimmäisinä vuosina tai metsästyksen pääsisivät aloittamaan ensimmäisenä sellaiset metsästäjät, joilla on toinen metsästäjä mukanaan. Heberleinin (2008) tutkimuksen mukaan naiset harvoin metsästävät ilman miehiä, eivätkä pelkäävät naisiain kohdistuvat toimenpiteet merkittävästi lisää naisten metsästäjäaktiivisuutta.

3.2 Toimintamallit

Kaupallisten metsästyspalveluiden keskeisimmät tarjoajat ovat metsästysseurat ja metsästysmatkailuun erikoistuneet yritykset. Molemmat toimijaryhmät toteuttavat pääasiassa pienimuotoisesti metsästyspalveluita, joihin liittyy kaupallisia elementtejä eli metsästystapahtumasta, siihen osallistumisesta sekä oheispalveluista peritään asiakkaalta maksu. Metsästysseurat toimivat harrastuspohjalta, joka näkyy myös kaupallisen toiminnan luonteessa. Yritykset taas kokoavat osan liikevaihdostaan metsästysmatkailun varaan rakennettujen tuotteiden kautta. Näiden lisäksi metsästysmatkailuun liittyy keskeisenä ryhmänä lupametsästäjät, jotka muodostavat myös selvästi suurimman metsästysmatkailijaryhmän. Lupametsästäjillä on selkeä vaikutus aluetalouteen, mutta tätä ryhmää ei ole käsitelty kaupallisten järjestelyiden osalta toimijana, sillä kyseessä ei ole luvan ja siihen liittyvien oheispalveluiden kaupallistaminen. Myöskään riistahallinnon toimijoita ei ole määritelty tässä tutkimuksessa metsästysmatkailun toimijaryhmäksi, vaan rooli on nähty enemmänkin toiminnan sidosryhmänä.

Suomessa voidaan arvioida olevan noin 5000 metsästysseuraa tai -seuruetta (Svensberg & Vikberg, 2007), joiden toiminta tyypillisesti keskittyy hirvenmetsästyksen. Suurin osa Suomen metsästäjistä kuuluu johonkin metsästysseuraan (Pellikka ym. 2007). Kaikista metsästäjistä noin 45 % osallistuu hirvenmetsästyksen (Petäjäistö ym. 2004) koko maassa. Yhden hirven kaatoon käytetään keskimäärin 16,5 miestyöpäivää, joten hirvikannan säätely muulla kuin vapaaehtoisvoimin tulisi huomattavan kalliiksi. Tämän vuoksi paikallisten metsästysseurojen ja -seurueiden mielipiteet hirvenmetsästyksen järjestelyjä ja kaupallista myyntiä koskien ovat keskeisiä.

Metsästysmahdollisuutta tarjoavia metsästysseuroja vaikuttaisi olevan vapaan metsästysoikeuden alueella kuitenkin hyvin vähän, noin 30 – 50 kpl. Koko Suomen alueella metsästysseuroja on noin 4000 (Pellikka ym. 2007). Useilla alueilla aktiiviset-

kaan toimijat eivät tienneet yhtään hirvenmetsästyksen kaupallistanutta seuraa. Hirvijahtiinsa asiakkaita ottavia seuroja löytyi lähinnä Lapin eteläisiltä alueilta sekä Kainuusta. Seurat, jotka eivät ottaneet asiakkaita mukaan jahtiin, eivät nähneet sitä tarpeelliseksi toimintansa kannalta tai pelkäsivät toiminnan veroseuraamuksia. Esille tuli myös näkemys siitä, että paikallisten vapaaseen metsästysoikeuteen puututtaisiin, elleivät he käytä sitä itse. Valtion mailla metsästysseurat olivat osallisina vain hirvenmetsästyksen liittyvässä metsästysmatkailutoiminnassa.

”Ja niitten pitää aina tulla, että ne tulee niinku meidän vieraaksi ja ne maksaa sitten siitä kaadosta, ne ei voi sitä lupaa ostaa itselleen, ne lähtis pyytämään tuonne meidän alueelle yksinään, vaan ne on aina, oltava meidän mukana siellä.”

Valtion mailla metsästysmatkailu yritysten kautta tapahtuu lähinnä majoituspakettien tarjoamisen muodossa. Osa yrityksistä on kuitenkin vienyt tuotteiden jalostusasteen pidemmälle tuotteistamalla metsästystapahtuman paketeiksi tarjoten myös opastusta, maastokuljetuksia ja muuta ohjelmaa. Pisimmälle vietynä metsästysmatkailupakettiin kuluvat kaikki palvelut lentokenttäkuljetuksista lähtien. Kirjo yritysten tarjonnassa on suuri.

Kaikilla yrityksillä metsästysmatkailu muodostaa vain yhden osan liiketoiminnasta muun luontomatkailun tai elinkeinotoiminnan rinnalla. Usein se kuitenkin oli tarpeellinen lisä jatkamaan matkailuyrityksen sesonkia syksyllä, joka muuten on tyypillisesti yrityksille hiljaista aikaa. Yritykset ovat yleensä tulleet metsästysmatkailun pariin joko oman harrastuksen tai luontomatkailutoiminnan laajentamisen kautta. Moni toimi myös itse aktiivisesti paikallisessa metsästysseurassa.

”Kesäsesonkihan on, ja talvellakin jo, kevättälvella pilkki- pilkkiminen niinkö talvikalastus. Sitte kesäkalastus, retkeily, retkeilijöitä, patikoijia ja sama jatkuu sitten tietysti syksyllä ja läpi kesän ihan sinne mettästyksen asti. Että mä luulen, että nää sitten aika monet näistä, tuosta lokakuun lopusta ko metsästyskausi päättyy, niin ne sitten saattaa sen marraskuun itte [yrittäjät] mettästellä hirviä. Ja sitte se sydäntalven aika niin ne vetää henkiä, ei ne tee mitään. Osalla voi olla poroja [...] että ne on semmosia lisäelinkeinoja sitte tää matkailu siihen.”

Metsästysmatkailua markkinoivia yrityksiä löytyi Suomesta eri lähteistä tietoa koostamalla noin 210, joista suurin osa sijaitsee Pohjois-, Keski- ja Itä-Suomessa (kuva 4). Näillä alueilla ovat suurimmat erämaa-alueet sekä myös valtion maiden osuus on suuri. Tiedot koottiin lehti-ilmoituksista, internetistä sekä asiantuntijoilta, pohjoisten kuntien elinkeinoasiamiehiltä sekä muilta kehittämistahoilta kartoittamalla. Selvityksen mukaan vapaan metsästysoikeuden alueella sijaitsee 120 metsästysmatkailuyritystä. Voidaan arvioida, että suurin osa yrityksistä toimii verrattain alhaisen jalostusasteen tuotteiden varassa ja korkeintaan yksi kolmannes yrityksistä on edes jossakin määrin kehittänyt palveluntarjontaansa metsästysmatkailun varaan. Ylä-Lapissa sijaitsevat metsästysmatkailuyritykset eivät olleet tuotteistaneet hirvenmetsästystä johtuen hirvikannan vähäisyydestä ja seurayhteistyön haasteista. Hirvenmetsästysmahdollisuutta myyviä yrityksiä löytyi Etelä-Lapista ja etenkin Kainuusta, jossa runsas hirvikanta ja metsästyseurojen määrä mahdollistivat kaupallisen toiminnan.

Riista- ja kalatalouden tutkimuskeskus (RKTL) selvitti vuonna 2008 kalastusmatkailuun keskittyneessä kyselyssä myös näiden yritysten metsästysmatkailutoimintaa (Toivonen, 2008). Tämän tutkimuksen mukaan koko maassa on noin 400 metsästysmatkailupalveluita tarjoavaa yritystä. Ero luvuissa johtunee siitä, että metsästysmatkailu on vain pieni osa yritysten toimintaa, eivätkä ne markkinoi sitä aktiivisesti.

Yritysten asiakaskunta vaihtelee tuotteista riippuen. Suurin osa alhaisen jalostusasteen tuotteista on suunnattu kotimaisille lupametsästäjille. Varsinaiset metsästysmatkailupakettien asiakkaat taas ovat tyypillisesti ulkomaalaisia yksityisasiakkaita tai kotimaisia yritysasiakkaita.

Metsästysmatkailuun liittyvän yritystoiminnan keskeisiä haasteita ovat sopeutuminen riistan kannanvaihteluihin, toiminnan selkeä sesonkiuonteisuus, laatutason vaihtelut sektorin sisällä, asiakaskunnan tavoittaminen, toiminnan paikallinen sosiaalinen kestävyys ja yhteistyö metsästyseurojen

kanssa sekä lupapolitiikan asettamat esteet etenkin pienriistanmetsästyksen osalta.

Kaupallisten metsästysjärjestelyiden asiakkaat ovat tyypillisesti hirvenmetsästyksen osalta ulkomaalaisia yksityisasiakkaita tai kotimaisia yritysasiakkaita. Kotimaiset yksityishenkilöt yleensä kokosivat itsenäisesti seurueen, jonka puitteissa toteuttivat hirvenmetsästystä. Pienriistan osalta metsästysmatkailuasiakkaat valtion mailla ovat pääsääntöisesti kotimaisia lupametsästäjiä sekä satunnaisia ulkomaalaisia yksityishenkilöitä. Vuosittain hirvenmetsästysasiakkaita voidaan arvioida olevan noin 300. Pienriistalupia myytiin puolestaan vapaan metsästysoikeuden alueille vuonna 2008 21 516 kpl.

3.2.1 Kaupallisen hirvimetsästyksen käytännöt

Taustaa

Hirvenmetsästyksen valtion mailla pääsee osallistumaan kokoamalla seurueen, jonka minimi ampujamäärä Pohjois-Pohjanmaalla ja Kainuussa on kymmenen henkeä ja joista vähintään kuudella ei saa olla muita hirvenmetsästysmahdollisuuksia. Kymmenen hengen sääntö on asiantuntijoiden mukaan kehitetty, jotta seurue olisi sen kokoinen, että sille voitaisiin antaa vähintään yhden hirven kaatolupa. Metsästyskortin omaava metsästäjä siis suorittaa ampumakokeen ja täyttää hakemuksen, jolla hän anoo Metsähallitukselta metsästysoikeutta valtion mailla. Paikallisilla metsästäjillä 8 §:n alueella tämä oikeus on kuntalaisuutensa perusteella. Tämän jälkeen seurue anoo hirvieläimen kaatolupaa riistanhoitopiiriltä. Jos hakemuksessa on valtion maita yli 1000 ha, on hirvilupahakemukseen liitettävä alustava ilmoitus metsästyksen ampujina osallistuvista henkilöistä, heidän vakinaisista asuinpaikoistaan ja muista hirvieläinten metsästysmahdollisuuksistaan (hirvieläinten pyyntilupahakemus 2009). Hakemukset on toimitettava huhtikuun loppuun mennessä riistanhoitoyhdistykselle, ja päätökset tulevat elokuun 10. päivään mennessä.

Hirvenmetsästystä säätelee Metsästyslaki, jonka 27 §:n mukaan hirven pyyntiluvan myöntäminen edellyttää, että luvan hakijalla on käytettävissään metsästykseseen sopiva yhtenäinen alue, jonka pinta-ala on vähintään 1000 hehtaaria. Pyyntiluvan saaminen siis edellyttää metsästysoikeuden saamista alueelle. Valtion alueiden osalta Metsästyslain 46 § säätelee, että jos jollakin valtion alueella on ylipäätään tarpeen rajoittaa metsästyslupien määrää, lupia myönnettäessä etusijalle on asetettava sellaiset metsästäjät, joilla muutoin ei olisi kohtuullista metsästysmahdollisuutta.

Hirven pyyntiluvan myöntää riistanhoitopiiri, jonka velvollisuutena on huolehtia, ettei hirvieläin-kanta metsästyksen johdosta vaarannu ja että hirvieläinten aiheuttamat vahingot pysyvät kohtuullisella tasolla (Metsästyslaki 28.6.1993/615, 26 §). Vapaan metsästysoikeuden alueella riistanhoitopiiriin on pyyntilupia myöntäessään kiinnitettävä huomiota metsästysmahdollisuuksien tasapuoliseen jakaantumiseen. Valtion maita koskevassa hirvieläinten metsästysoikeushakemuksessa sanotaan myös lupien olevan seurueen omaan käyttöön.

Useat pohjoiset kunnat on hirvenmetsästystä varten lohkottu alueiksi. Esimerkiksi Rovaniemellä on viisi hirvenmetsästysaluetta, kun taas Utsjoen kunta on yksi alue. Hirvenmetsästystä haetaan nimetyille alueelle ja kaatoluvat kohdistuvat myös sinne. Vapaan metsästysoikeuden alueella samalla lohkolle metsästää sekä paikallisia metsästyseuroja että ulkopuolisia metsästyseuroja. Muualla Suomessa taas alue osoitetaan yksinomaan yhden seurueen käyttöön ja osallistujilta peritään alueesta vuokraa. Vapaan metsästysoikeuden alueella metsästävät ulkopaikkakuntalaiset maksavat Metsähallitukselle 42 euron henkilökohtaisen kausimaksun oikeudesta metsästää hirveä valtion mailla. Vapaan metsästysoikeuden omaaville oikeus metsästää alueella on maksuton. Valtiolle tilittävä hirven kaatomaksu koskee kaikkia, ja sen suuruuden vahvistaa valtioneuvosto asetuksella. Maksun suuruus vuonna 2009 oli 120 euroa aikuisesta hirvestä ja 50 euroa vasasta.

Hirvenmetsästykseseen voidaan ottaa osallistujia varsinaisen hakuprosessin jälkeenkin. Tällöin

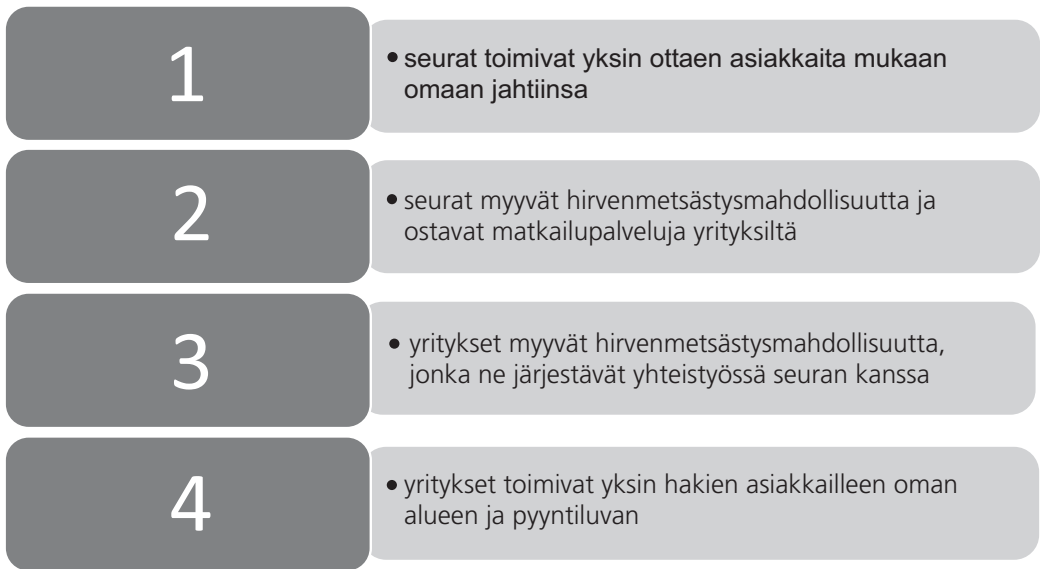
uudet ampujat liittyvät seurueeseen maksamalla metsästysoikeusmaksun ja saavat oikeuden osallistua luvan saaneen seurueen hirvijahtiin. Hirven kaatolupien määrä pysyy samana. Menetelmä on alunperin tarkoitettu vieraiden ja koiramiesten mukaanottamiseksi, mutta sitä käytetään nykyään myös asiakkaiden tuomiseksi mukaan jahtiin. Ulkomaisen metsästäjän tuleminen hirvenmetsästykseseen edellyttää, että hänellä oikeus metsästää omassa maassaan. Vuoden voimassa oleva suomalainen metsästyskortti tilataan riistanhoitoyhdistyksen kautta. Myös ulkomaisilta metsästäjiltä edellytetään voimassaolevaa ampumakoetta.

Metsästyksen jälkeinen hirven talvikanta on noin 80 000 hirveä (Petäjästä ym. 2009), ja hirvisaalikanta on viimeisen puolenkymmenen vuoden aikana vaihdellut noin 60 000 – 80 000 eläimen välillä (Riistasaalikanta, 2007). Hirveä metsästetään syyskuun viimeisestä lauantaista joulukuun loppuun. Hirven osalta keskustelua ovat herättäneet sopiva kannan tavoitekoko, pyyntilupaprosessi, pyyntiluvan myöntötaho ja kaatoluvan pinta-alavaatimus (Petäjästä ym. 2009). Hirvenmetsästäjiä Suomessa on noin 100 000 ja keskimääräisessä hirviporukassa on metsästäjiä 24 (Svensberg & Vikberg, 2007).

Kaupallisen hirvenmetsästyksen toimintamallit

Tutkimuksessa löydettiin neljä erilaista käytössä olevaa kaupallisen hirvenmetsästyksen toteuttamismallia (Kuva 5). Keskeisenä toimijana (päätoimijana) malleissa oli joko metsästyseura tai metsästysmatkailuyritys, yksin tai yhteistyössä toistensa kanssa. Lisäksi voidaan katsoa olemassa olevan viides malli, jossa ulkopaikkakuntalaiset lupametsästäjät muodostavat oman seurueen ja toteuttavat jahdin itsenäisesti. Tässä mallissa lupaan ei kuitenkaan ole liitetty kaupallisia palveluita, joten sitä ei ole tarkasteltu kaupallisena toimintatapana.

Ensimmäisessä kolmessa mallissa kaupallistaminen koskee jahtiin osallistumista siten, että asiakas otetaan mukaan seuran hirviporukkaan, kaadettu



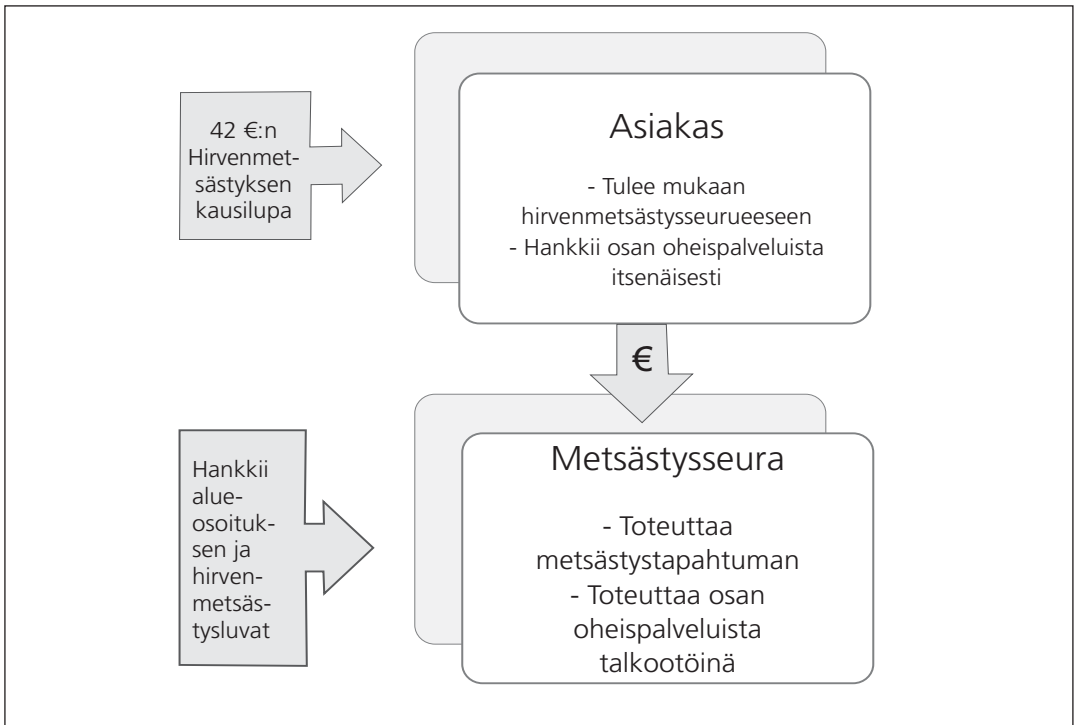
Kuva 5. Hirvenmetsästyksen kaupalliset toimintamallit valtion mailla.

hirvi on kyseisen seurueen kaatolupakiintiöstä ja seura huolehtii tarvittavista luvista. Mallissa numero neljä sen sijaan yritys kokoaa omista asiakkaistaan hirviporukan, jolle se hakee alueosoituksen Metsähallitukselta ja hirviluvat riistanhoitopiiriltä. Toimintamallia neljä ei tutkimuksen puitteissa kohdattu vapaan metsästysoikeuden alueella, mutta se on käytössä valtion mailla muualla Suomessa. Vapaan metsästysalueen toimijat myös tiedostivat mallin olemassaolon ja kertoivat siitä potentiaalisena vaihtoehtona, jonka vuoksi se on otettu mukaan tarkasteluun.

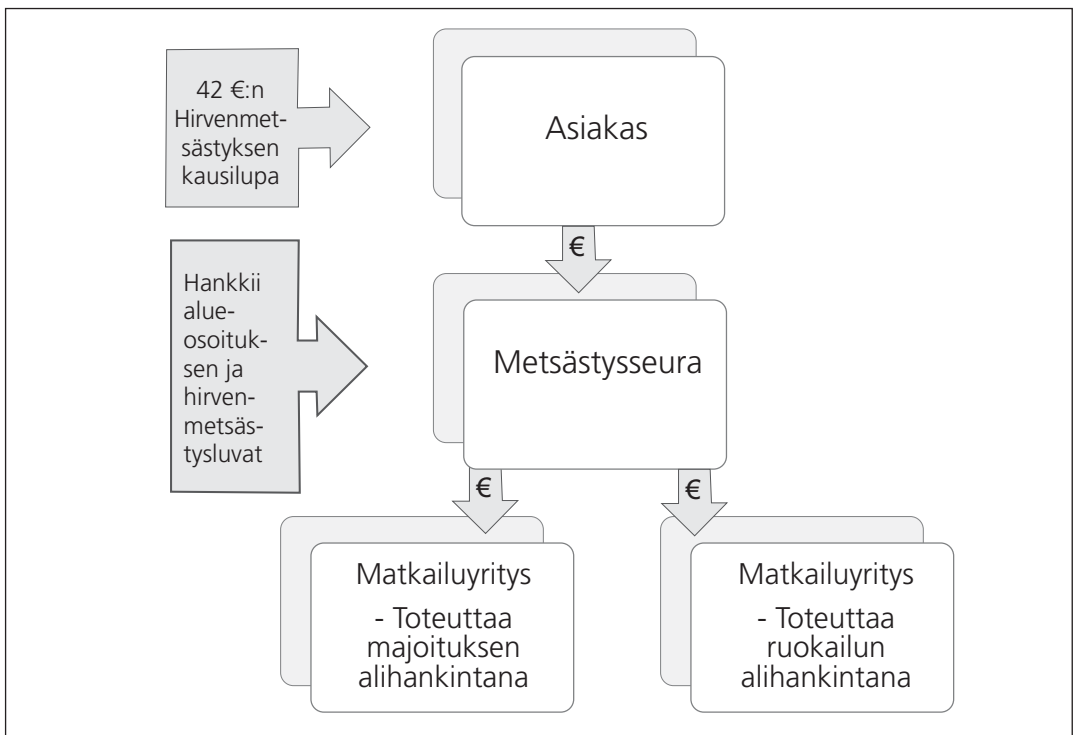
Kolmessa ensimmäisessä mallissa metsästysseura huolehtii metsästystapahtuman toteuttamisesta joko itsellisenä toimijana tai yrityksen alihankkijana. Toimintamallit vaihtelevat sen mukaan, onko päätoimijana seura (mallit 1 ja 2) vai yritys (malli 3). Päätoimijataho huolehtii kussakin mallissa asiakaskontakteista, myynnistä ja mahdollisesta markkinoinnista sekä metsästysmatkailupaketin kokonaisuuden järjestelystä. Malleissa 1 ja 2 metsästysseura järjestää metsästyksen lisäksi myös muut palvelut, joko itse talkoovoimin tai alihankintana.

Etenkään mallin numero 1 kohdalla ei voida varsinaisesti puhua kattavista metsästysmatkailupaketeista, vaan usein asiakas hankkii oheispalvelut itse ja seura tarjosi ainoastaan metsästyspalvelun. Toimintamalli 2 on hieman pidemmälle jalostettu sisältäen enemmän oheispalveluita, jotka on useimmin hankittu alihankintana alueen matkailuyrityksiltä. Toimintamallien 1 ja 2 kautta tapahtuvaa hirvenmetsästystä markkinoitiin harvoin asiakkaiden suuntaan, vaan asiakkaat tulivat pääosin ”puskaradion” kautta.

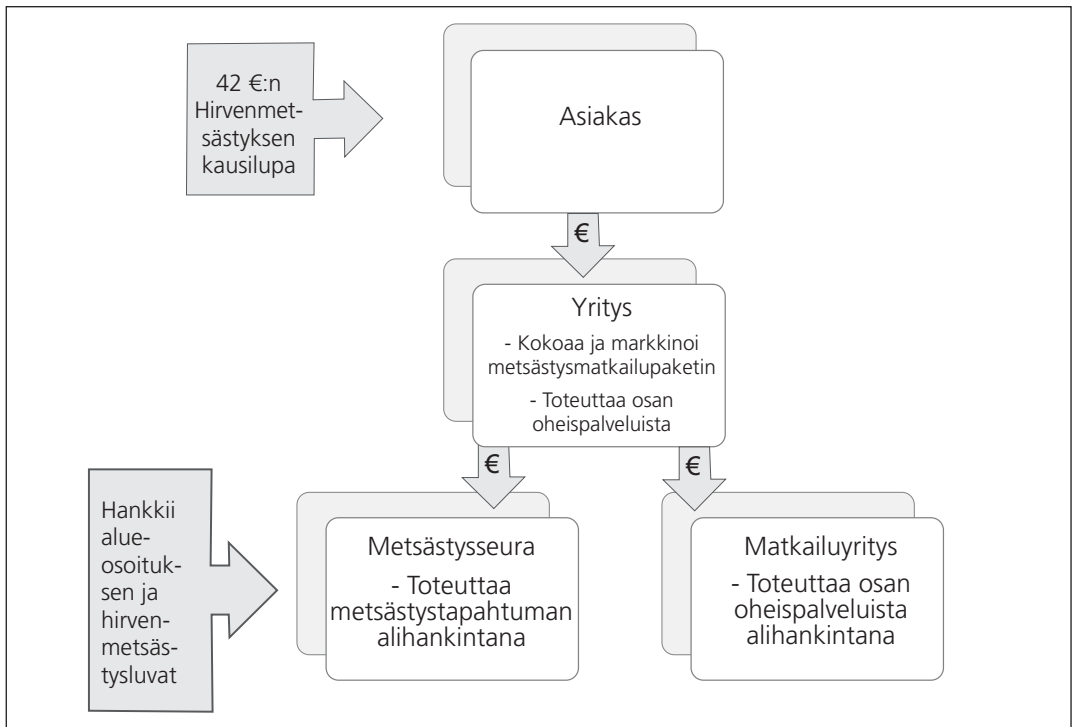
Toimintamallissa 3 yritys toimii päätoimijana organisoiden metsästysmatkailutuotteen pake-toinnin ja järjestelyt metsästysseuran toteuttaessa ainoastaan metsästystapahtuman alihankintana. Tyypillisesti yritys huolehti asiakaskontakteista ja markkinointi tapahtui yrityksen kotisivujen kautta, mahdollisesti lehti-ilmoituksin sekä etenkin ulkomaalaisten asiakkaiden ollessa kyseessä erilaisten myynti- ja välitystoimistojen kautta. Huomattavaa kuitenkin on, että kaikki mallit yhdestä kolmeen perustuvat paikallisten metsästysseurojen vapaaehtoiseen mukanaoloon sekä hirvenmetsästyksen kaupallistamiseen. Mallien toteutuminen riippuu täysin



Kuva 6. Toimintamalli 1: Metsästysseura toteuttaa kaupallista hirvenmetsästystä yksin.



Kuva 7. Toimintamalli 2: Metsästysseura toteuttaa kaupallista hirvenmetsästystä yhteistyössä yritysten kanssa, yritysten toimiessa alihankkijoina.



Kuva 8. Toimintamalli 3: Metsästysmatkailuyritys toteuttaa kaupallista hirvenmetsästystä yhteistyössä paikallisten metsästysseurojen kanssa, seurojen toimiessa alihankkijoina.

metsästysseurojen sisäisestä tai seurojen ja yritysten välisestä yhteistyöstä sekä sen onnistumisesta.

Metsästystapahtuman hinta koostuu metsästysluvasta, metsästyksen osallistumisesta, kaatomaksusta sekä mahdollisesti trofee- ja haavoittuneen eläimen jäljitysmaksusta. Ammuttujen hirvien liha jää tyypillisesti seuralle. Hintahaitari on suuri. Yleisimmin metsästystapahtumaan liittyvät maksut (osallistumismaksu, kaatomaksu) jäävät seuralle, joka käyttää ne oman toimintansa kehittämiseen. Yhdessäkään haastattelussa ei tullut esille, että seurat olisivat maksaneet jäsenilleen osinkoa tai vastaavia tuloja toiminnasta. Metsästystapahtuman lisäksi metsästysmatkailupaketin hintaan kuuluu toimintamallista riippuen eri määrä muita palveluita ja matkan järjestelykuluja, kuten majoitus, maastokuljetukset, ruokailut, muut oheispalvelut ym. Tämä osa paketin hinnasta päättyy pääasiassa mukana olevalle yritystoimijalle, joka tyypillisesti on ostanut ainakin osan paketista alihankintana. (Kuva 9)

Tutkimuksen tulosten valossa, ne seurat, jotka olivat kaupallistaneet hirvenmetsästyksen, myivät nimenomaan osallistumisoikeutta jahtiin niin, että metsästys tapahtui seuran metsästysalueella, joka koostui tyypillisimmin sekä yksityisistä että valtion maa-alueista. Valtion mailla asiakkaalle maksettiin hirvenmetsästyksen kausilupa (42 €) eli asiakas tulee tavallaan seuran vieraaksi. Ensisijaiset metsästäjät olivat yhä ampujalistassa lueteltuja henkilöitä, koska suurin osa metsästyksestä tapahtui edelleen heidän toimestaan ja vieraita otettiin mukaan vain muutama ja osaksi metsästyskautta.

Tyypillisesti yksi seura ottaa vastaan metsästyskauden aikana 1-5 metsästysmatkailijaa. Jahdissa on aina mukana joko yrityksen edustaja tai seurasta nimetty luottohenkilö vierasmetsästäjien ”adjuvanttina”, jonka tehtävänä on huolehtia asiakkaista metsästystapahtuman aikana. Metsästystapahtumaan kuuluu itse metsästyksen lisäksi metsästyskulttuuriin kuuluvia asioita, kuten tulilla makkaranpaistoa ja

Hirvenmetsästystuote: hinnan muodostumisen elementit

<p>metsästys- oikeus 42 €</p> <p>→</p> <p>tätä ei jälleenmyydä vaan asiakkaalle maksetaan oikeus osallistua seuran jahtiin</p>	<p>päivämaksu 50 – 350 €</p> <p>→</p> <p>palvelumaksu siitä, että asiakas otetaan mukaan tapahtumaan sekä korvaus palveluista (kuljetukset, ruuat jne)</p>	<p>kaatomaksu 40 – 2000 €</p> <p>→</p> <p>(seurueen) hirven ampumisesta</p>	<p>trofee-maksu 100 - 1000 €</p> <p>→</p> <p>trofeen saamisesta (ja valmistelusta)</p> <p>jäljitysmaksu 0 – 500 €</p> <p>→</p> <p>haavoittuneen eläimen jäljitys</p>	<p>oheispalvelut hinta riippuu palveluiden laadusta ja määrästä</p> <p>→</p> <p>majoitus ruokailut muut ohjelma- palvelut (esim. sauna, kalastus jne.)</p>	<p>metsästys- matkailu- palvelun järjestelykulut hinta vaihtelee</p>
--	--	---	--	--	--

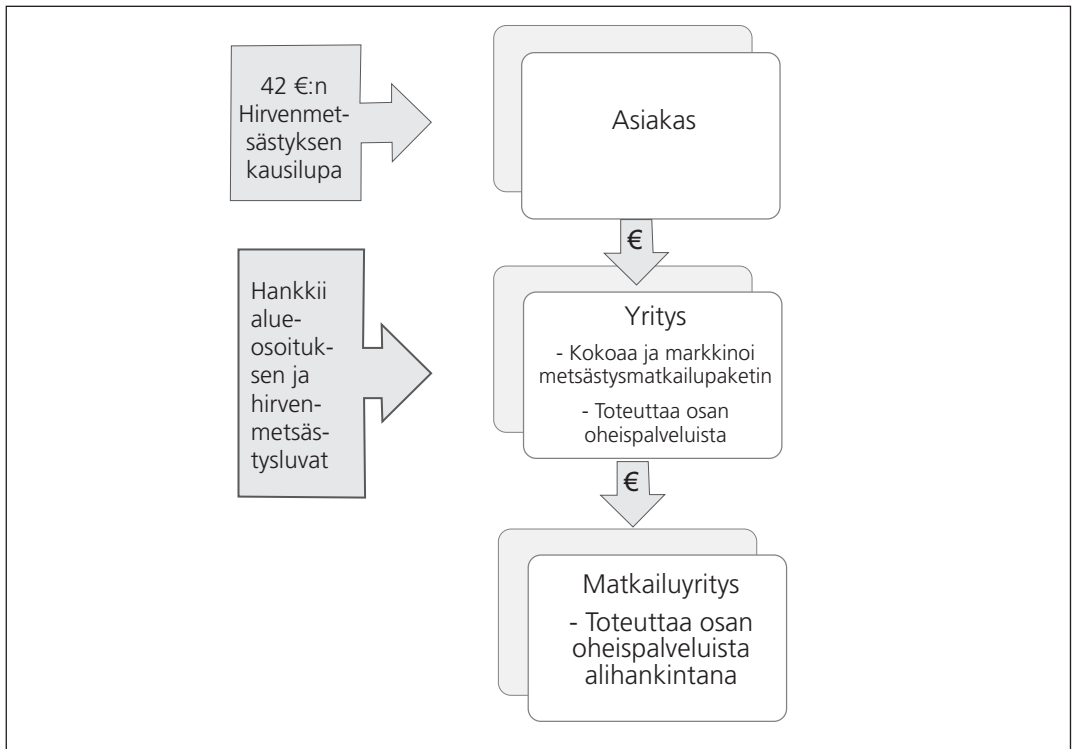
Kuva 9. Metsästysmatkailupaketin hinnan muodostuminen. Malli kuvaa, miten hirven kaupallinen hinta muodostuu, mutta se ei kuvaa sitä, mitä yksittäinen toimija hirvenmetsästysmahdollisuuden tarjoamisesta tienaa.

kahvinkeittoa. Oppaan tehtävä on myös perehdyttää asiakkaat paikalliseen metsästyskulttuuriin. Pääasiassa tämän tyyppisten hirviijahtien asiakkaat ovat ulkomaalaisia tai kotimaisia yritysasiakkaita.

Seuroilla on erilaisia käytäntöjä sen suhteen, miten ja millä ehdoin asiakkaita otetaan mukaan jahtiin. Metsästysseurat pitivät hirven myymistä ”pystyyn” (eli lupa ilman jahtiin osallistumista) laittomana ja moraalittomana eikä haastateltavista löytynyt sellaista, joka olisi ollut kiinnostunut jälleenmyymään pelkkää lupaa. Pääsääntöisesti asiakkaita otettiin mukaan vain muutamana viikonloppuna. Seurat olivat siis tietyn säännöin valmiita ottamaan asiakkaita vastaan mutta eivät pääsääntöisesti sitoutumaan toimintaan, joka velvoittaisi heitä toimimaan ammattimaisina matkaoppaina. Seura sopi jäsenistönsä kesken myös muista käytännön

seikoista, kuten minkälaisia hirviä säästetään matkailijahteihin ja miten tämä vaikuttaa seuran omaan metsästykseseen. Mikäli toiminnassa on päätoimijana mukana yritys (Malli 3), yritys käy neuvottelut seurojen kanssa etukäteen, jolloin sovitaan seuraan toimitettavien matkailijoiden kiintiöstä, ajankohdasta, seurakohtaisesta korvauksesta sekä muista käytännön järjestelyistä. Tyypillisesti yritys tekee yhteistyötä useamman kuin yhden seuran kanssa.

Yrittäjän kannalta katsottuna (malli 3) yhteistyö paikallisten seurojen kanssa nähtiin sekä vahvuutena että heikkoutena. Yhteistyösuhteiden ylläpito vaati paljon sidosryhmätoimintaa yrittäjältä ja hirvikiintiöt saattoivat vaihdella vuosittain. Samoin toiminta oli monessa seurassa muutaman aktiivisen jäsenen varassa, jolloin sen jatkuvuus on aina riskitekijä. Keskeisenä seikkana tuotiin esille myös, että vaikka



Kuva 10. Toimintamalli 4. Yritys toteuttaa kaupallista hirvenmetsästystä yksin hankkimalla asiakkailleen oman metsästysalueen.

seurat tekivät pääsääntöisesti hyvää työtä, hirviseurotoiminta on sen jäsenille harrastustoimintaa ja etenkin korkean jalostusasteen tuotteita on riskialtista rakentaa harrastustoiminnan varaan.

Neljäs hirvenmetsästyksen kaupallinen toimintamalli on alueen vuokraus suoraan matkailijajoukon käyttöön yrityksen ollessa toimintamallin päätoimija. Malli on tällä hetkellä käytössä vapaan metsästysoikeuden ulkopuolisella alueella sijaitsevilla valtion mailla. Yrittäjät tyypillisesti hakivat alueluvan asiakkaidensa puolesta, jolloin kyseessä oli usein vakioasiakasjoukko. Tällöin yrittäjä myös järjesti jahtitapahtuman, jossa mukana saattoi olla paikallisen seuran edustajia oppaina tai koiramiehinä. Metsästysalueen ja kaatoluvan hinta jaettiin osallistujien kesken, ja yritys järjesti kaiken muun matkailupakettiin kuuluvan kuten majoituksen,

ruokailut jne. Tässä mallissa kaatomaksuja ei peritty. (Kuva 10)

Kaupallisen hirvenmetsästyksen toimintamallien kestävyys

Kaikki kuvatut hirvenmetsästyksen kaupalliset mallit nähtiin ekologisesti verrattain kestäviksi. Vaikka kannanarviointijärjestemiä kohtaan esitettiin kritiikkiä, ei esille kuitenkaan noussut epäilyjä nykyisen lupajärjestelmän luotettavuudesta ekologisen kestävyyden takaajana.

Kolmessa ensimmäisessä toimintamallissa nähtiin selkeänä positiivisena seikkana toiminnan myös toiminnan sosiaalinen kestävyys. Metsästysmatkailutoimintaan suhtauduttiin alueella positiivisemmin, kun sen nähtiin hyödyntävän muutakin

kuin yritystoimintaa. Lisäksi yrittäjä sai käyttöönsä paikallisen hirviseurueen osaamisen ja kokemuksen matkailutuotteeseensa. Paikallisella tasolla hirvenmetsästysalueista ei syntynyt myöskään kilpailua yrittäjien ja seurojen välillä.

Keskeisin negatiivisesti suhtautuva sidosryhmä mallilla ovat ne ulkopuoliset hirviseurueet, jotka eivät ole saaneet lupaa alueelle. Tällöin herätti närää lupien myöntäminen vieraille, mikä näkyi pienessä määrin valituksina päätöksistä. Voidaan arvioida, että alle 5 % metsästysoikeushakemuksista hylätään. Hylkäykset johtuivat yleensä hakemusten teknisistä puutteista kuten liian pienestä ampujämäärästä tai hyväksytyjen hirviammuntakokeiden puuttumisesta hakemukseen nimetyiltä metsästäjiltä.

Haastatellut sidosryhmät eivät pääsääntöisesti kokeneet kolmea ensimmäistä mallia ongelmalliseksi. Paikallistason sosiaalinen kestävyys sallii pienimuotoisen hirvenmetsästysmahdollisuuden myynnin seuran toiminnan rahoittamistarkoituksessa. Samoin se myös rajoittaa toiminnan liiallista laajenemista. Seurat eivät myy kaikkia hirvilupiaan vaan ainoastaan sen verran, kuin tarvitsevat toimintansa rahoittamiseksi ja mistä jäsenet ovat valmiit luopumaan. Vaikka toteuttamiskumppanina olisi yritys, matkailupaketissa mahdollisesti kaadettu hirvi tulee seuran omasta kiintiöstä ja seurat näkivät, että heillä on vapaus tehdä heille myönnettyillä luvilla kuten parhaaksi näkevät.

”Mutta toisaalta taas se, että joku raharikas keskieuropalainen tulis tai tulee, niitähän käy paljon Saksasta, Britanniasta, niin tuota hirvimetällä ja ne maksaa niistä hyvin niille seuroille, joittenka vieraana ne ovat. Niin tuota, ne ovat kaikki sillätappaa luvallista toimintaa ja lupahirviä, mitä ne kaataa ja ne on hinnoteltu ja tuota ymmärrän, että ne [metsästysseurat] niinku talouttansa paikkaa niillä.”

”Niin me ei voida sillon myyä sitä lupaa taas etiäpäin, koska sillon se menee sopimusrikkomukseksi. Ja niitten pitää aina tulla, että ne tulee niinku meidän vieraaksi ja ne maksaa sitte siitä kaadosta. Ne ei voi sitä lupaa ostaa ittelleen, ne lähtis pyytämään tuonne meidän alueelle yksinään, vaan ne on aina oltava meidän mukana siellä.”

Joissain metsästysseuroissa oli käyty tiukkoja kes-

kusteluja hirvenmetsästysmahdollisuuden myynnin ehdoista. Huolta aiheutti yksityismaanomistajien suhtautuminen ja vaikutukset seuran jäsenten omiin metsästysmahdollisuuksiin. Keskustelua herätti myös se, miten asiakaslähtöinen ajattelu saattaa muuttaa paikallisia metsästyskäytäntöjä. Jos seurassa esimerkiksi sovittiin, että kauden alussa vain maksavat asiakkaat ampuvat sarvipäisiä uroshirviä, merkitsi järjestely käytännössä sitä, että seuran omille jäsenille jäi naarashirvien ampuminen kauden lopussa. Sopimusta perusteltiin taloudellisilla lähtökohdilla eli sarvipäisten uroshirvien kaataminen asiakkaiden toimesta oli kaato- ja trofeemaksujen vuoksi merkittävästi kannattavampaa kuin ajan hukkaaminen naarashirvien käsittelyyn asiakkaiden vierailun aikana.

Metsästysseurojen lähtökohdat toimintaan ryhtymiselle ovat hyvin kiinteästi sidottuja seuran talouden edistämiseen. Metsästysseurat käyttivät saamansa tulot tyypillisesti erilaisiin yhteisiin investointeihin ja toimintansa kehittämiseen, kuten metsästysmajojen, ampumaratojen sekä kylmätilojen rakentamiseen ja kunnostamiseen.

Metsästysmatkailijoiden muistutettiin myös tuovan alueen elinkeinoelämälle asiakkaita. Lisäksi tuotiin esille näkökohtia, jonka mukaan metsästyksen järjestelyiden kannalta on selkeästi parempi, että asiakkaat kulkevat paikallisten seurojen mukana eivätkä alueilla omin päin. Paikallisilla seuroilla on hyvin tarkkaan tiedossa alueilla toimivat muut hirviseurueet, ja päällekkäinen alue on epävirallisesti jaettu seurojen omiin ”reviireihin”. Täysin ulkopaikkakuntalaisten seurueiden koettiin aiheuttavan toisinaan sekaannusta.

”Ne ihan ulkopuoliset. Siinä tietysti vois ainakin Metsähallitus kiinnittää huomiota, että niin olis niillä selvät kartat ja missä on se alue ja mikä ei sitten kuulu. [...] Jollain porukalla on saattaa olla, että se on vähän välinpitämättömyyttäkin.”

Haastateltujen mukaan potentiaalisen ongelman kolmen ensimmäisen toimintamallin suhteen aiheuttaa nykylainsäädäntö ja siihen liittyvä tulkinanvaraisuus. Lain mukaan lupia myönnettäessä etusijalle on asetettava ne metsästäjät, joilla ei

ole muuta kohtuullista metsästysmahdollisuutta (Metsästyslaki 28.6.1993/615, 46 §). Kuitenkin laissa myös mahdollistetaan satunnaisten vieraiden ja koiramiesten liittyminen seurueeseen jälkikäteen (Metsästysasetus 12.7.1993/666). Mallien mukainen toiminta on siis lain kirjaimen mukaista, sillä kaikista lain edellyttämistä luvista huolehditaan, mutta sen voidaan nähdä olevan osittain lain henkeä vastaan. Useimmat haastatellut eivät kuitenkaan nähneet tätä ongelmallisena, koska hakijoiden muun metsästysmahdollisuuden tarkistaminen on käytännössä jo tällä hetkellä mahdotonta.

”Riistanhoitopiirissä kuitenkin se tietynlainen kaava, mihin asti ne luvat puolletaan ja sitten tämä ampujien vaikutus valtion maille niin se jyvitetään. Niillä vain sitten näiden väärin tietojen antaminen hakijoille, jotka muualta tulloo niin sehän se närästää ja [...] ensininkin [Metsähallituksella] niin se on melekonen työ, jotta siitä vähän seuloa sitä ja sitten kun se tulloo riistanhoitoyhdistykseen ja kuitenkin siinä jonkunlaisen kartotuksen kun käypi [...] Ja me tästähän on prosessiakin nostettu ja jopa evättykin, vain tuota se näyttää olevan, jotta se on aika tehotonta...”

On kuitenkin huomattava, että riistanhoito-organisaatioiden edustajat ja Metsähallituksen suunnittelijat suhtautuivat kolmeen ensimmäiseen toimintamalliin selkeästi varovaisemmin kuin muiden haastateltujen ryhmien edustajat. Etenkin riistanhoito-organisaatioiden edustajat korostivat lain vaatimusta suunnata luvat niille henkilöille, joilla ei muutoin ole kohtuullista metsästysmahdollisuutta, ja he suhtautuivat ylipäätään epäillen kaupalliseen hirvenmetsästyksen valtion mailla toimijasta riippumatta. Päänsärkyä tuotti lähinnä oman aseman tuoma ristiriitatilanne metsästyksen valvonnan ja lupien myönnön suhteen kuin toimintamallit sinänsä.

”Mut tuota se, että jos ne on sellasia heijän vieraita ni eihän siinä minusta mitään estettä, ne voi osallistua sinne, mut se että kontolle jollakin tavalla, että ketä ne on ja että me tietään ketä siellä on. Ni se ois minusta järkevää tietää. Tää on niinku minun mielipitteeni. Mutta en halua missään nimessä, että lähetään estämään sitä. Se ei oo niin ku järkevää vaan pitää antaa mahdollisuus koiramiehille ja sitten tuota mahdollisuus antaa jos tarvitaan loppuvaiheessa jotain talkooporukkaa sinne, että hirvet saadaan ammutuks. Tai tuota

vieraita tulee, ni emmää sitä halua estää.[...]Mutta se että niinku ite haluaisin tietää vaan niinku ko tekee päätöksiä et niinku se tuommonen et ketä siellä metästää.”

Lisäksi lähes kaikilla metsästysmatkailua, joko itsenäisesti tai alihankintana, toteuttavilla metsästysseuroilla oli valtionmaiden lisäksi edes pieniä yksityismaa-alueita mukana hirvenmetsästysalueissaan, mikä jättää tilaa tulkinnalle siitä, kenen mailla metsästys tapahtuu. Haastateltavat eivät kuitenkaan nähneet ampujien vaihtumista jälkikäteen yleisenä ilmiönä.

Haastateltavien mielestä jälkikäteen liittyminen hirviseurueisiin voitaisiin ratkaista helposti kieltämällä käytäntö. Mutta samalla he korostivat, että tämä vaikeuttaisi merkittävästi metsästysseurojen normaalia hirvenmetsästystoimintaa kuten koiramiesten kierrättämistä sellaisissa seurueissa, joilla ei itsellään ole hyvää hirvikoiraa, hirvien tehokkasta pyyntiä kauden loppuvaiheessa, jos näyttää, ettei lupamäärää saada omin voimin täytettyä ja, vierailukäytännön eri seurojen kesken.

”Ja hirven osalta tietysti se, että jos tulisi tällöinen seurue, joka on täyttänyt kriteerit: niillä ei oo muuta mestästysmahdollisuutta, ja saaneet sen alueluvan ja sitä kautta pyyntiluvan, niin jos niillä käy joku vieras siinä jähdissä, niin, että onko se pois sitten joltakin toiselta, niin se on semmonen ikuisuusky symys. Että myy sitä omilla perusteillaan saatua lupaa, taikka tarjoavat sitä. Periaatteessa myydähän sitä ei saa, mutta siihen saa niinku ottaa mukaan vieraaksi. Ja jos se on turisti tavallaan, niin silloinhan se on matkailija. Ja missä vaiheessa siltä matkailijalta ne rahat otetaan pois, niin se on yksi kysymys kanssa. Varsinaisesti siitä metsästyksestä ei voi periä maksua mutta tota, siitä kaikesta muista palveluista.”

Korkean hirvikannan nähtiin luovan mahdollisuudet kaupalliseen toimintaan, koska hirvikantaa olisi verotettava joka tapauksessa, tapahtui se sitten paikallisten seurojen, ulkopuolisten seurueiden tai asiakkaiden voimin. Hirvenmetsästyksen kaupallisten käytäntöjen huomautettiin syntyneen aikana, jolloin hirvikanta oli suuri ja pääosa paikallisista metsästäjistä on jo päässyt kaatamaan monta hirveä. Suhtautumisen hirvenmetsästyksen kaupallistamista kohtaan seuroissa arveltiin muuttuvan, jos hirvilupia olisi vain

muutama tai seuran omat metsästysmahdollisuudet alkaisivat tuntuvasti kärsiä asiakastoimminnasta. Tätä ei kuitenkaan pidetty todennäköisenä asiankulkuna. Metsästysseurat myös varautuivat kannanvaihteluihin kaupallistamalla enemmän metsästyksen osallistumismahdollisuuksia hyvinä hirvivuosina ja vähemmän huonoina. Hirvikantojen tosin todettiin pohjoisessa olleen lähivuosina niin korkealla, että lihaa on jo paikallisten tarpeisiin liikaakin.

Yrityksen oma aluemalli (toimintamalli numero 4) vastaa sekä lain kirjainta että henkeä. Tällöin asiakasjoukko on etukäteen tiedossa ja mikäli halutaan, voidaan tarkistaa heidän muut metsästysmahdollisuutensa etukäteen. Yrittäjälle malli on myös siinä mielessä kevyempi vaihtoehto, että tällöin on mahdollista järjestää jahteja kerralla suuremmalle matkailijaporukalle sekä valita mukaan toteuttajiksi ammattilaisia oman harkintansa mukaan. Kiinnostavaa kuitenkin on, että alueilla, joissa valtion maat muodostivat pääosan paikallisten hirviseurueiden metsästysalueesta, yrittäjät eivät nähneet tätä mallia alkuunkaan sosiaalisesti kestäväenä. Näin toimittaessa he tiedostivat kilpailevansa paikallisten metsästysseurojen kanssa hirvenmetsästysluvista ja näkivät sen aiheuttavan erittäin suuren konfliktiriskin sekä paikallisten että itsenäisten ulkopuolisten hirviseurueiden kanssa. Yrittäjät myös vapaan metsästysoikeuden alueella tiedostivat toimintamallin 4 olemassaolon, mutta valitsivat silti mieluummin yhteistyön seurojen kanssa, kuten oheinen lainaus tuo esille.

”Niin, jos me kerätään Saksasta härskisti, kuule me myyään, nyt ruvetaan myymään ne Jörgenit sinne. Me saahaan pelaajaluettelo sieltä, 30 saksalaista tuossa on, anotaan hirvilupaa ositusalueelle. Kaikki saksalaiset pannaoo ruksin, ei oo mahdollisuutta metästää. Niin aatteles sinä, jos me oltais oikein härskiä niin tämä ois niinkun niin iso bisnes, että tässä ois niinku elämästä kysymys. Me voitais tämä tehdä ja minä oon ihan varma, [...] me saahaan kuule 20-30 [nimeä], me saahaan sama kuin meidän metästysseuran 60 ukkoa, me saahaan yhtä paljon lupia. Niin mutta kun minä en ilikee sitä tehdä, koska minäkin oon pennusta asti, minun isä on ollu perustamassa metästysseuraa, niin arvaa minkälainen haloo tämmösellä kylällä... [...] Siinä on se pointti, että me ei oo iletty sitä, vielä kehattu tehdä.”

”Suomeksi sanottuna, koska siitähän nousoo hirveä haloo, jos minä meen niinkun meidän metästysseuran maille tai siis valtion maille [...] niin, samoille kankaille hirvimetälle niin siitähän nousoo haloo, sehän on selvä ... Kyllähän se jos puhutaan puhtaasti että sä aikoisit tehdä niinku metästysbisnestä tällä [malli 4] niin näin se pitäsi mennä.”

Lisäksi metsästystuotteen nähtiin olevan autenttimpi toteutettuna paikallisten seurojen kanssa. Yrittäjät myös säästyivät osasta metsästystapah-tuman järjestelyistä. Yrityksen oma aluemalli on myös varsin epävarma markkinoinnin kannalta, sillä yrittäjät eivät kuitenkaan voi laskea toimintaansa sen varaan, että heille aluelupa heltäisi. Malli saattaa olla sosiaalisesti kestävämpi niillä alueilla, joilla valtion maat muodostavat vain pienen osan paikallisten seurojen metsästysalueesta sekä joilla luvista ei ole olemassa paikallista kilpailua.

Täysin ulkomaalaisista koostuviin ryhmiin ja toimintamallin sosiaaliseen kestävyteen suhtauduttiin epäilevästi myös riistanhoito-organisaatioiden puolella, kuten seuraava lainaus osoittaa:

”Ni kyllä minusta sillon pitäis olla se ainoastaan sitten näille suomalaisille mettästäjille tarjota se vähäinen, mitä täältä löytyy koska siinäkin joudutaan karsintaa ottamaan. Sitte samaten vois olla hirvistä, että jos me lähetään [myöntämään lupia ulkomaalaisille seurueille], se aiheuttaa niinku seuroissa sitte mahotonta riitaa, jos me lähetään niitä vähiä hirviä tarjoamaan ulkolaisille. Se on ääretön riita tulee siellä seuran sisällä.”

Yhteenveto

- Hirvenmetsästyksen osalta esille nousi neljä mahdollista toimintamallia, joissa kahdessa paikallinen metsästysseura ja kahdessa metsästysmatkailuyritys oli keskeisin matkailutuotteen järjestäjä: I) metsästysseurat järjestivät kaupallista hirvenmetsästystä yksin; II) metsästysseurat toimivat yhteistyössä matkailuyritysten kanssa yritysten toimiessa alihankkijoina; III) metsästysmatkailuyritykset järjestivät kaupallista hirvenmetsästystä toimimalla yhteistyössä paikallisten metsästysseurojen kanssa seurojen toimiessa

alihankkijoina ja IV) yritykset hankkivat oman hirvenmetsästysalueen ja luvat asiakkaidensa käyttöön. Kaikki kuvatut toimintamallit ovat lain kirjaimen mukaisia.

- Valtion mailla käy vuosittain arviolta 300 hirvenmetsästäjää näiden toimintamallien kautta.
- Yritysten ja paikallisten metsästyseurojen toimissa yhteistyössä (mallit 2-3) metsästyseura toteuttaa metsästystapahtuman ja yritys järjestää muut palvelut ja oheistoiminnan. Metsästettävät hirvet ovat peräisin seuran kiintiöstä, ja seura päättää keskuudessaan jahtiin otettavien asiakkaiden määrästä. Metsästystapahtuman tuotto jää seuralle, joka tyypillisesti käyttää sen oman toimintansa kehittämiseen. Muiden palveluiden ja paketoiminnan tuotto taas jää yrityksille.
- Mallit 1-3 ovat sosiaalisesti varsin kestäväällä pohjalla hyödyn jakautuessa alueella laajasti. Kuitenkin, vaikka käytäntö on lain kirjaimen mukainen, sen voidaan katsoa olevan ainakin osittain lain hengen vastainen.
- Aluemallissa 4 yritykset hakevat oman metsästysoikeusalueen vakioasiakkailleen. Malli on sekä lain kirjaimen että hengen mukainen, koska metsästäjät yksilöidään luvanhakuvaiheessa. Malli on kuitenkin sosiaalisesti erittäin kestävä. Yritykset kilpailevat tällöin useimpien paikallisten seurojen kanssa hirvenmetsästysluvista. Myöskään riistahallinnossa ei katsota positiivisesti esimerkiksi täysin ulkomaalaisten hirviseurueiden tulon alueelle.
- Aluemalli voi olla käyttökelpoisempi 8 §:n ulkopuolisilla alueilla, joilla yksityismaiden osuus metsästyseurojen alueista on suurempi.
- Paikallisen metsästyseurueen harjoittama pienimuotoinen hirvenmetsästysmahdollisuuden kaupallistaminen sallitaan, kun rahat käytetään

metsästyseuran yhteisiin investointeihin eikä seura tavoittele toiminnallaan liiketaloudellista voittoa.

- Kaupallisen hirvenmetsästyksen merkittävää laajenemista malleissa 1 - 3 ei pidetty todennäköisenä, koska paikallinen sosiaalinen kestävyys rajoittaa toiminnan laajenemista.
- Kaupallinen toiminta voi vaikuttaa seuran sisäisiin metsästysjärjestelyihin muuttaen hirvenmetsästyksen sääntöjä.

3.2.2 Kaupalliset pienriistan metsästyskäytännöt

Taustaa

Valtion mailla pienriistalupia hallinnoi Metsähallitus ja jakelee Villi Pohjola. Luvanmyyntiä ohjaa kestävä käytön periaate eli lupia myönnetään riistakantoihin perustuen. Vapaan metsästysoikeuden alueella paikallisilla metsästäjillä on ensisijainen metsästysoikeus, joten lupajärjestelmän kautta myydään paikallisen metsästyksen ylijäämä. Valtion mailla pienriista-alueita on toista sataa. Pienriistalle on olemassa 1 – 7 vuorokauden mittaisia lupia sekä kausilupia. Pienriistolupa koskee mm. metsäkanalintuja, vesilintuja, jäniksiä ja pienpetoja sekä sisältää saaliskiintiön. Valtion mailla luvat on hinnoiteltu sen mukaan, sijaitseeko kohde erä-, riista- vai lähimetsässä.

Pienriistalupien myynti on jaettu nykyään kahtia niin, että keväällä myydään osa luvista ja loput syksyllä riistakantalaskentojen tulosten saavuttua. Myyntitapoja on viisi, mutta kysytyimpiä kanalintulupia myydään vain internetissä ja puhelinmyynnin kautta. Pienriistolupa on henkilökohtainen eli käyttäjä on nimettävä oston yhteydessä.

Metsähallituslaki muuttui vuonna 2005. Liiketoiminnot ja yhteiskunnalliset toiminnot erotettiin toisistaan niin, että eräasioista tuli luontopalveluiden julkisia hallintopäätöksiä, jotka ovat valituskelpoisia.

Koska Metsähallituksen on taattava kaikille luvan-
hakijoille tasavertainen asema, ei se nykytulkinnan
mukaan voi delegoida lupia matkailuyrittäjille myy-
täväksi (Liukkonen ym. 2007). Metsähallitus myi
lähes 40 000 pienriistolupaa vuonna 2008. Yksi
lupa oli keskimäärin 3,6 päivää pitkä. Viime aikoina
on noussut kiivasta keskustelua pienriistanmetsäs-
tykseen liittyvän elinkeinotoiminnan edellytysten
parantamisesta, ja yritykset ovat nostaneet esille
lupajärjestelmän muutostarpeita useissa eri yhteyk-
sissä (Lapin yrittäjät 2005, Suomen yrittäjät 2008,
Metsähallitus 2008).

Paikalliset riistanhoitoyhdistykset arvioivat
paikallisten metsästäjien metsästyspaineen, jonka
perusteella arvioidaan lupametsästäjille myytävien
"ylijäämälupien" määrä. Paikallisten osuus pienriis-
takannasta vaihtelee pohjoisilla alueilla 60 – 80 %:n
välillä. Koska paikallisilla metsästäjillä on ensisijainen
metsästysoikeus pohjoisilla alueilla ja paikallisia met-
sästäjiä kuullaan lupamäärien arvioinnissa, pääsevät
paikalliset metsästäjät välillisesti vaikuttamaan,
paljonko lupametsästäjille myydään lupia.

Kaupallisen pienriistan metsästyksen toimintamallit

Pienriistan osalta löytyi kaksi erilaista kaupallista
toimintamallia valtion mailla. Molemmat mallit
perustuivat lupametsästäjäasiakkaisiin ja niiden
kaupallisuus realisoitui yritysten toiminnan sekä
osittain lupametsästäjien suoran kulutuksen kaut-
ta. Metsästysseurojen osalta vastaavia kaupallisia
pienriistan metsästysjärjestelyitä valtion mailla ei
noussut esille.

Yritysten kautta toteutunut pienriistan metsäs-
tyks oli ehkä tuotetarjonnaltaan vielä kirjavampaa
kuin hirvenmetsästyks. Myydyt tuotteet vaihtelivat
valmiista metsästyspaketeista pelkkien hyvien
metsästysmaastojen mainostamiseen. Valtaosa
varsinaisista tuotteista liittyi metsäkanalintujen met-
sästykseseen ja oli kohdennettu kotimaisille lupamet-
sästäjille. Ensimmäisessä toimintamallissa asiakkaat

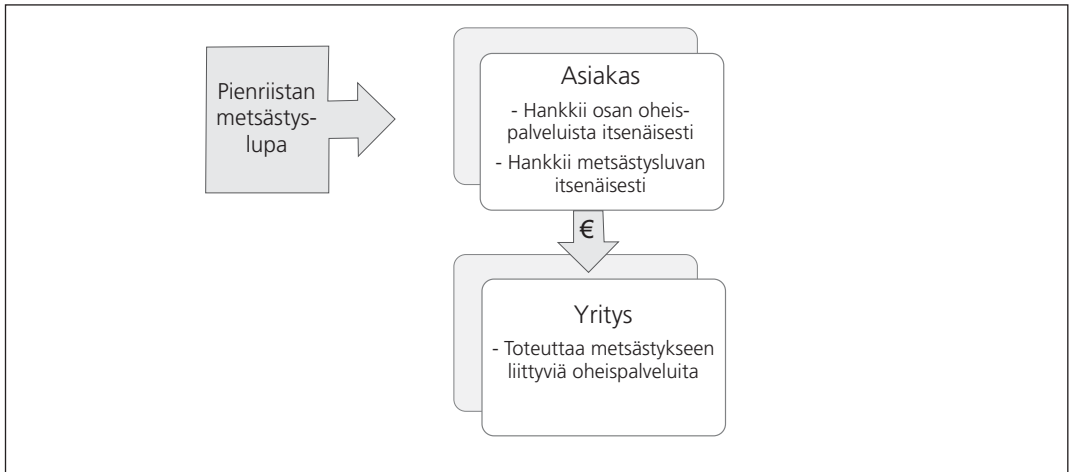
hankkivat metsästysluvut itse suoraan Villin Pohjolan
myyntipalvelun kautta. Yrittäjät tarjosivat metsäs-
tysmatkailijoille ainoastaan metsästyksen oheispal-
veluita (Kuva 11). Tämän toimintamallin osalta ei
voida juurikaan puhua tuotepaketoinnista, vaan
kyseessä on enemmänkin yksittäisten palveluiden
myynti. Myös yritysten markkinointi keskittyi lähinnä
"hyvien metsästysmahdollisuuksien" mainostami-
seen palveluidensa yhteydessä. Yrittäjien kautta
oli kuitenkin saatavissa tarvittaessa mm. oppaita,
koiramiehiä ja maastokuljetuksia.

Joissakin tapauksissa, etenkin vähemmän kilpailu-
illa alueilla, yrittäjät saattoivat ostaa luvat asiakkai-
den puolesta, eli luvan ostaminen oli osa yrityksen
palvelutarjontaa. Nykyisestä lupakäytännöstä johtu-
en yrittäjät eivät kuitenkaan voineet ostaa ns. tyhjiä
lupia, vaan asiakkaat oli nimettävä luvan-
hankinnan yhteydessä. Myöskään luvan saantia ei
voitu taata asiakkaalle. Yritysten tuotteet keskittyivät
myös tässä mallissa lähinnä opastuksen, majoituksen,
ruokailuiden ja oheispalveluiden myymiseen. (Kuva 12)

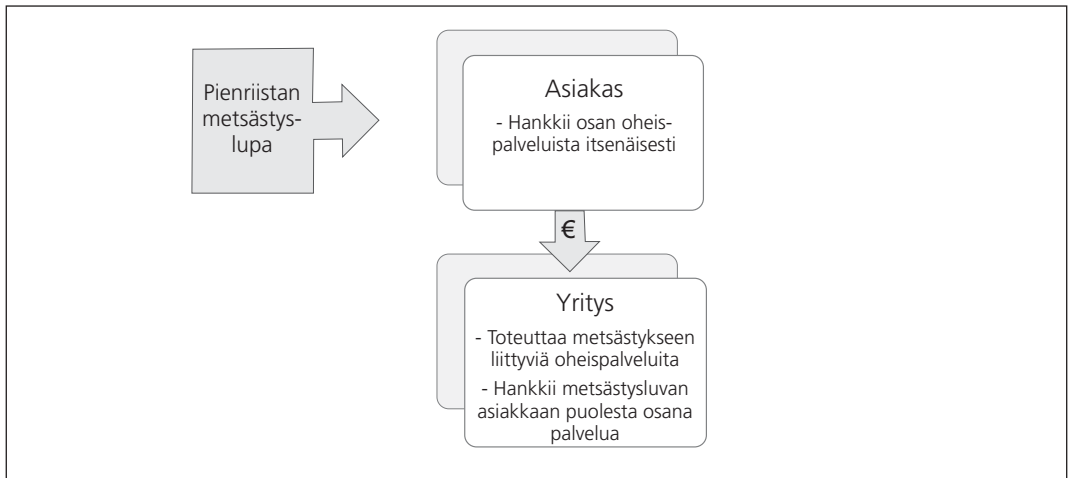
Molemmissa toimintamalleissa tuotteen hinta
muodostui erilaisista palveluista. Metsästysluvan
hinta maksettiin suoraan valtiolle, eikä etenkään
omatoimista metsästyksitahtumaa hinnoiteltu erik-
seen. Kuitenkin, mikäli mukana oli opas, kuljetuksia
tms. näistä perittiin erillinen maksu. Vaikka mukana
saattoi olla esimerkiksi paikallisen seuran edustaja
koiramiehenä tai oppaana, tyyppisesti yrittäjät eivät
tehneet laajempaa yhteistyötä pienriistan osalta
metsästysseurojan kanssa valtion mailla.

Yrityksen kannalta katsottuna molempien toimin-
tamallien ongelmana on varsin epävarma toimin-
taympäristö, sillä oheispalveluiden varauksestaan
huolimatta asiakkaat eivät välttämättä saaneet
aina lupia kyseiselle alueelle, jolloin metsästysretki
peruuntui tai siirtyi toiselle alueelle. Yrittäjillä oli
myös hankaluuksia markkinoida tuotteitaan, koska
toimitusvarmuutta ei voitu taata.

*"Nytkin oli että kun kaikki ei oo saanut lupaa [po-
rukasta] niin kerta kaikkiaan ei ne oo tullu. Että sillai
jos tullaan esimerkiksi vien hengen porukalla, jos
kolme saa luvan, niin ei ne tuu sitten ollenkaan."
"Se on justiin niin kuin tuo varauskirja tältä ajalta*



Kuva 11. Kaupallisen pienriistanmetsästyksen toimintamalli numero 1



Kuva 12. Kaupallisen pienriistanmetsästyksen toimintamalli numero 2

niin se on kuin suoraan sanottuna yhtä suttua välillä että kun ensin varataan, sitten sumplitaan toista mökkiä ja sitten jotakin muuta ja sitte on listalla, että jos nuo ei tuu, niin sitten nämä tulee tai sitten nuo kolmannet ja [...] ja sitten pahimmassa tapauksessa mökit on tyhjinä, ettei tuu ketään”.

Tämä aiheutti myös sen, että etenkin ulkomaan markkinointiin sekä monesti korkean jalostusasteen tuotekehitykseen nähtiin liian riskialttiiksi panostaa. Jotta oikea asiakasryhmä näille tuotteille olisi mahdollista saavuttaa, matkat pitäisi pystyä myymään hyvissä ajoin etukäteen. Jotkut yrittäjät ottivat riskin

luvan saannin suhteen, mutta yleisesti se nähtiin liian hankalaksi toimintamalliksi. Osa yrityksistä oli myös sopinut yhteistyöstä paikallisten yksityismailla toimivien metsästyssseurojen tai maanomistajien kanssa, jolloin heillä oli mahdollisuus käyttää näitä alueita toiminnassaan, mikäli tarvittavia lupia valtion maille ei ollut saatavissa. Kuitenkin erityisesti Ylä-Lapissa, missä valtionmaiden osuus on huomattava, tämä vaihtoehto ei välttämättä ole yrityksille mahdollinen.

Etenkin korkeaa jalostustasoa vaativien asiakasryhmien, kuten yritysasiakkaiden, koettiin

kadonneen yritysten toimintaympäristön epävarmuustekijöiden vuoksi. Yrittäjät kaipasivat myös mahdollisuutta järjestää pienriistametsästystä esimerkiksi siinä tapauksessa, että hirvenmetsästysasiakkaat onnistuvat kaatamaan hirven jo metsästysviikon alkupäivinä. Muutenkin mahdollisuutta pienriistan metsästyksen hirviviikon välipäivinä peräänkuulutettiin.

”Kyllä täällä ryysis on ja sitä on jossakin palaverissa Metsähallituksen kanssa valittanutkin, kun nyt tuota maailmalta tulee tänne viikoksi kaheksi nämä täältä lähteneet metsästäjät tuota hirvijahtiin, sitten kun tulee hirvijahdissa välipäivä, niin ne haluais käydä niillä tuttuilla tanhuvilla vielä kattelemassa lintua ja sitten kun ei saakaan lupia niin se tunnustaa jotenkin turhautavalta semmonen homma.”

Kaupallisen pienriistanmetsästyksen toimintamallien kestävyys

Ekologisen kestävyuden kannalta nykyiset toimintamallit ovat verrattain hyviä. Luvat kiintiöidään kannanlaskentojen mukaan, joilla pystytään estämään yliverotus. Sosiaalisen kestävyuden kannalta nykyinen järjestelmä on kaksijakoinen. Itsenäiset lupametsästäjät voivat valita vapaasti metsästysmatkalleen haluamansa palvelut ilman, että itse metsästyslupa olisi mitenkään sidottu muiden palveluiden ostoon. Osa lupametsästäjistä taas mieltää itsensä yritysten asiakkaiksi ja näkee metsästyspakettien ostamisen yritysten kautta helpompana. He myös olisivat kiinnostuneita vahvemmin paketoituista tuotteista.

Selkeä nykyisiä toimintamalleja kritisoiiva sidosryhmä ovat yrittäjät, joiden toiminnan pitkäjänteinen suunnittelu on mahdotonta ilman selkeämpää varmuutta luvan saannista. Molempien toimintamallien taloudellinen kestävyys onkin haasteellista saavuttaa. Myös aluekehittäjien ja matkailutoimijoiden kannalta toimintamallit eivät ole kovin kiinnostavia. Pystyäkseen tuomaan aluetaloudelle lisäarvoa, yritysten pitäisi pystyä nostamaan jalostusastettaan. Tämä taas on erittäin hankalaa keskeisen toiminta-

resurssin, metsästyslupan, ollessa myös merkittävien tuotannon epävarmuustekijä.

Paikallisen vapaalla metsästysoikeudella metsästävät eivät juuri välitä, mitä kautta luvat myydään, kunhan se ei vaaranna heidän paikallista metsästystään millään tavoin. Joissakin tapauksissa yrittäjien kautta tuleviin matkailijoihin suhtauduttiin jopa positiivisemmin, sillä näiden nähtiin tuovan alueelle tuloja sekä olevan ehkä paremmin ”kontrollissa” kuin itsenäisten lupametsästäjien.

”No mä luulen, että tämä, että se kyllä paikkakuntalaiset näkee sen jotenkin hyväksytympänä silleen kuin se, et siihen liittyy tämä matkailullinen näkökulma. Että kyllä se selvästi minusta se semmonen vastustus on lisääntynyt nyt kun tämä matkailullinen painotus on niinku vähentynyt niin se vastustus on kyllä.. Paikkakuntalaiset on usein noissa meidän keskustelutilaisuuksissa tuoneet sen esiinkin sen, että kun eihän niistä jää tänne mitään, että ne vaan tulee tänne ja lähtee pois.”

Oman keskustelunsa pienriistaan perustuvan metsästysmatkailun sosiaaliseen kestävyteen aiheutti Villin Pohjolan asema lupia välittävänä organisaationa sekä matkailuyrityksenä. Sekä metsästysmatkailuyritykset että osa muista haastatelluista kritisoivat voimakkaasti Villin Pohjolan asemaa metsästysmatkailusektorilla. Villin Pohjolan katsottiin kilpailevan pienyrittäjien kanssa merkittävästi laajemmilla, valtion omistuksessa olevilla resursseilla. Yhtiö näyttäytyikin metsästysmatkailutoimijoiden silmissä valtion tukemana yrityksenä vaikka onkin oma tulosityksikkönsä.

Haastateltavien näkemysten mukaan Villillä Pohjolalla on myös muita yrittäjiä paremmat valmiudet tarjota metsästysmatkailupalveluita, koska sillä on olemassa oleva palveluverkosto koko maassa, kun taas muut yrittäjät toimivat yleensä alueellisesti. Villillä Pohjolalla on käytössään laaja, aiemmin Metsähallituksen omistuksessa ollut mökkiverkosto parhailla eränkävintäalueilla. Vaikkei Villi Pohjola nykyisen laintulkinnan puitteissa pysty paketoimaan metsästyslupaa muihin palveluihin yhtään sen enempiä kuin muutkaan yrittäjät, laajan mökkiverkoston

kautta sillä on mahdollisuus osoittaa metsästysmatkailijoita ainakin jollekin metsästysalueelle, vaikkei lupia ykkösvaihtoehtoiselle alueelle saataisi. Lisäksi Villin Pohjolan merkittävät julkisen varoin toteutetut markkinointiresurssit aiheuttavat tilanteen, jossa sen näkyvyys on muita yrittäjiä suurempi. Muun muassa metsästyslupia ja Villin Pohjolan metsästyspalveluita myydään saman, Metsähallituksen verkkosivuston, kautta.

”Mä ymmärrän että Villi Pohjolakin, niin tota silläkin on liiketoimintaa sitten taas se, se kun hekin järjestää niinku omin kanavien kautta tällästä, tavallaan yksittäinen yrittäjä [...] ne niinku kilpailee vähän niinku keskenään.”

Haastateltavat eri ryhmissä eivät nähneet oikeastaan muuta eroa Metsähallituksen ja Villin Pohjolan välillä kuin nimen. Tämän vuoksi mm. lupametsästäjät ihmettelivät, miksi muun kuin Villin Pohjolan omistuksessa olevan kämpän varaaminen luvan ostamisen yhteydessä oli tehty heille niin vaikeaksi.

Että kyllä tämmönen niinku näiden kämppien, siis asuntojen ja metsästyslupien jonkinlainen koordinaatio, ainakin Metsähallituksen sisällä, pitäis olla olemassa. Nehän vetoo siihen, että ne on eri tulosityksiköitä mutta höpö höpö, sehän on valtion firma kaiken kaikkiaan, että sehän on vaan sääntöjen muutos, ei siinä mitään muuta tarvita.

Esille nousi kuitenkin myös positiivisia näkemyksiä Villistä Pohjolasta mahdollisena markkinaveturina metsästysmatkailutuotteiden kehittämisen osalta, jonka kautta myös pienyrittäjät voisivat kehittää tuotteitaan ja etenkin markkinointiaan. Tämä vaatisi kuitenkin yhteistyön tiivistämistä ja Villin Pohjolan roolin selkiyttämistä yrityskentässä.

”ja nimenomaan niinko puhutaan Villi Pohjola vois olla iso, niil on valamiit kanavat ja myyntiorganisaatio, ko se on kuitenkin verovarilla rakennettu niin, niin se vois olla semmonen joka olis niinku se kantava voima tässä. Joka niinku myis näitä meidän paketteja ja olis niinku matkanjärjestäjänä meille, eikä niinku nyt monesti on, että Villi Pohjola on ite toimijana siellä meillä paikkakunnalla, kilpailee näitten pienien yrittäjien kanssa, vaan just niin päin, että Villi Pohjola olis nimenomaan matkanjärjestäjä ja tois niitä asiakkaita meille. Niin silloin se homma luistas ja pystyttäis niinku järjeistään” [...] Et olis niinku

niitä sopimusyrittäjiä Metsähallituksen kanssa ja sitten Villi Pohjola olis se joka niinku olis se matkanjärjestäjä. Siinä olis niinku semmonen aika hyvä systeemi, millä voitais niinku tulevaisuudessa mieltä”

Yhteenvedo

- Pienriistanmetsästäjät pääsääntöisesti ostavat itse metsästyslupan yrittäjien tarjotessa lähinnä oheispalveluita.
- Pienriistan varaan kehittyneet kaupalliset järjestelyt ovat ekologisesti varsin kestäväällä pohjalla, ongelmakohtia ovat taloudellinen epävarmuus ja sosiaaliseen kestävyteen liittyvät seikat.
- Erityisesti yritykselle tilanne on erittäin haasteellinen johtuen asiakkaiden lupien saannin epävarmuudesta. Etenkin korkean jalostusasteen tuotteiden suunnittelu on hankalaa.
- Villin Pohjolan asema pienriistan perustuvilla metsästysmatkailumarkkinoilla nähdään ongelmallisena. Valtion resursseilla toimittaessa yrityksen markkina-aseman nähdään olevan epäreilu. Myös Villin Pohjolan ja Metsähallituksen toimintayksikköjen erot koettiin epäselväksi ja toiminta läpinäkymättömäksi.

3.3 Näkemyksiä nykyisestä pienriistalupajärjestelmästä

Lupametsästäjien haastatteluissa lupia koskeva kritiikki kohdistui lähinnä lupien myyntijärjestelmän ruuhkautumiseen. Osa haastatelluista oli hyvinkin turhautuneita jonottamaan lupia tuntikausia ja ”sumplimaan” sitten saadakseen koko seurueen samalle alueelle samaan aikaan. Monet mainitsivat erilaiset tekniset ratkaisut lupajärjestelmän kehittämiseksi mutta myönsivät, etteivät mitkään järjestelmämuutokset loppujen lopuksi viimeksi poistaisi sitä tosiasiaa, että tietyille alueille on enem-

män kysyntää kuin tarjontaa. Muutamat vertasivat metsästyslupan ostoja konserttilippujen ostoon ja totesivat, etteivät kaikki halukkaat millään mahdu mukaan kun määrä on rajoitettu.

”No tota, tietysti mä ymmärrän ne kaikki vaikeudet mitä siinä on, että sitä pitäs tää iso metsästäjäjoukko, saada sillain tasaisesti sinne metsään, ettei siellä oo niin hirvee määrä porukkaa sitten aina kerralla. Eikä niitä lupiakaan tietysti voida ylen määrin myydä sitten. Täytyis semmosella kestäväällä pohjalla se olla, että varmasti siinä on myös haasteita Metsähallituksen puolella sitten siinä järjestelmän kehittämisessä.”

Lupametsästäjät olivat kuitenkin tyytyväisiä nykyjärjestelmän oikeudenmukaisuuteen ja tasapuolisuuteen. Metsästäjät näkivät kaikkia yhdenmukaisesti kohtelevan myyntijärjestelmän olevan loppujen lopuksi reilu. Muutama haastateltava huomautti, ettei nykyinen järjestelmä millään tavalla takaa lupien priorisoimista niille metsästäjille, joilla ei ole muuta kohtuullista metsästysmahdollisuutta kuten laki edellyttäisi. Kolmella neljästä vastanneesta lupametsästäjästä oli myös muu metsästysmahdollisuus. Selkeä enemmistö vastaajista kannatti paikallisten vapaata metsästysoikeutta pohjoisessa, mutta muutama toivoi heille saalisilmoitusvelvoitetta, jotta riistakannan verotuksesta saataisiin luotettavaa tietoa kaikilta metsästäjiltä.

Monet toivoivat nettimyyntiin panostamista, mutta usea kertoi myös kaipaavansa henkilökohtaista myyntiä, jolloin sekä jonottaminen että lupatilanteen tarkastelu oli selkeämpää henkilökohtaisen kontaktin vuoksi. Haastatteluista nousi esiin monia erilaisia käsityksiä siitä, miten lupien oletettiin todellisuudessa jakautuvan. Muutama vastaaja arveli tietyltä alueelta soittavien tai Metsähallituksen toimipisteissä vierailevien saavan luvan muita helpommin. Metsästäjiä puhutti myös luvanoston aikasidonnaisuus. Epäeettistä metsästystä todistaneet metsästäjät toivoivat luvansaantioikeuden poistamista autosta ja/tai tieltä ampujilta.

Lupamääristä oli harvalla huomautettavaa. Jotkut huomauttivat, että ekologisen kestävyuden vuoksi on perusteltua, että luvat loppuvat kesken

ja etteivät kaikki saa halutuimmille alueille lupia. Haastateltavat totesivat, etteivät he yleensä törmänneet reissullaan keneenkään muuhun, joten metsästäjäpaine ei alueilla ainakaan ollut häiritsevä. Useissa keskusteluissa nousi esille ihmettely siitä, kuinka vaikea lupia on saada ja kuinka vähän metsästäjiä maastossa näkyy. Osa totesi mahdollisuuksien mukaan pyrkivänsä järjestämään reissunsa viikolla, ettei heidän tarvitsisi metsästää viikonlopun ruuhkaisimpaan aikaan.

”Siellä on niinku, että mä ihmettelen, että missä ne ihmiset on, että miten se kiintiö on nyt myyty nyt jo täyteen. Laukauksii kuuluu vähän. Siellä on valtavat erämaat, 200 000 hehtaaria melkein tilaa, niin mä, et miten se voi olla niin vaikeeta. Sehän mä jään niinku miettimään, että miten se voi olla niin hankalaa se luvansaanti niinku sinne.”

Lupamääriä koskeva puhe kääntyi monesti keskusteluksi lintukannoista ja niiden verotuksesta. Osa kritisoi luvan hintaa ja lupamääriä suhteessa lintukantaan, kun taas osa näki, ettei lupametsästäjien aiheuttama metsästyspaine ratkaisevasti vaikuttanut kanalintukantoihin. Myös pisteytyksen oikeutuksesta oltiin kahta mieltä. Useat haastateltavat mainitsivat lupamäärän riippuvan kolmiolaskentojen tuloksista ja noudattavan asianmukaisesti riistakanta-arviota. Monet ehdottivat metsäkanalintujen täysrauhoitusta erityisen heikoksi koettuina vuosina.

Kehitysehdotuksina haastateltavat esittivät, että yksi henkilö voisi varata luvan tietylle seurueelle, jota ei tarvitsisi nimetä ostohetkellä vaan porukka voisi sitten keskenään järjestää, ketkä pääsevät lähtemään ja kuka metsästää minäkin päivänä. Metsästäjille oli myös tärkeää saada koko seurueelle liput kerralla ja tämän huomioimista toivottiin niin, ettei puolenkymmenen hengen porukan matka jäisi toistuvasti siitä kiinni, ettei yhdelle saatu enää lupaa samalle alueelle. Osa kiitteli kaksiosaista myyntiä, jossa osa luvista myydään keväällä ja loput syksyllä. Myös sellaista mallia ehdotettiin, että muutama lupa jätettäisiin myytäväksi vasta päivää-paria ennakoon, jotta ex-tempore -matkojenkin tekeminen olisi mahdollista.

Kritiikkiä herätti järjestelmän jäykkyys muutosten suhteen. Lupien peruminen ei maksanut vaivaa, koska perumisesta ei saanut hyvitystä, ja tällöin esteen sattuessa koko lupa jäi käyttämättä sen sijaan, että se olisi voitu myydä toiselle sitä kaipaavalle metsästäjälle. Metsästäjät toivoivat myös, että luvan voisi perua, kun ilmenee, ettei saalista tule, tai lupaa voisi jatkaa muutamalla päivällä tarvittaessa. Pohjoisessa mökin omistavat toivoivat metsästyslupan olevan voimassa mökkireissujen aikana, vaikka kauden saalismäärää rajoitettaisiin. Esiin nousi myös ideoita saaliskiintiön poistamisesta ja hinnan laskemisesta. Haastateltavat ehdottivat myös loma-asunnon tai kanta-asiakkaiden priorisointia luvanmyynnissä omasta tilanteestaan riippuen.

”Elikkä ne, ketkä siellä on vuosikymmeniä käyneet, niin aina ne on ensisijaisia ja sitte myönnetään muille mitä myönnetään. Et tää on tietysti aivan väärä ajatus, koska uusille pitäis myöntää ilman muuta näit lupia mutta en mä tiedä se oikee järjestelmä on mut kyl mä nään, et ne on niinku vuosikymmeniä siel on käyty, niin meille ne luvat kuuluis kuitenkin.”

”Mutta mun mielestä tässä vois olla semmonen niinku joukko ihmisiä, jotka vois rekisteröityä vähän, vähän samantapasilla koodeilla kun minäkin täs puhun, niinku tommosiks niinkun osa-aika-asujiksi johonkin päin Suomea ja siitä seurauksena sitten ikään kuin saada vähän paremmat oikeudet.”

Yrittäjät kritisoivat ehkä sidosryhmistä voimakkaimmin nykyistä pienriistalupajärjestelmää. Koska lupaa ei voi taata asiakkaalle, on yksi yrityksen keskeinen tuotannontekijä kohtuuttoman epävarma pitkäjänteyden suunnittelun tai tuotekehittelyn kannalta. Erityisesti alueilla, joilla ei ole korvaavia yksityismaita käytössä, tilanne on metsästysmatkailun tuotteistamisen kannalta hankala. Ylivoimaisesti suurin osa haastatteluun ja kyselyyn vastanneista metsästysmatkailuyrittäjistä vaatii lupajärjestelmän muuttamista, mutta muutama myös näki, ettei luvanmyyntimahdollisuudella valtion maille olisi vaikutusta heidän toimintaansa. Jotkin metsästysmatkailuyritykset ovat erikoistuneet muihin tuotteisiin kuin pienriistaan tai toimivat muilla kuin valtion mailla.

”Se mikä [lupajärjestelmä] pitäis saaha järjestykseen. Se on tällä hetkellä niin metsästyksen ehkä pahin mörkö.”

”No mutta nimenomaan se niinku se lupakäytäntöhän on semmonen kans että tota ei se kukkaan varmaan ruppee markkinamieheksi, jos ei saa lupia.”

Keskeisimmät perustelut olivat elinkeinon mahdollistaminen ja taloudelliset tekijät. Yritykset huomauttivat, että ellei asiakkaille voi taata lupia, eivät asiakkaat tule alueelle ollenkaan ja koko alueen talous kärsii. Metsästysmahdollisuuden tähdennettiin jatkavan matkailuyritysten kautta syksyllä, jolloin muita aktiviteetteja ei ole tarjolla, ja jakavan asiakkaat tasaisemmin koko alueelle. Lisäksi mainittiin järjestäytyneen metsästyksen yritysten kautta olevan paremmin kontrollissa kuin yksittäisten lupametsästyksen. Nähtiin mm., että yrityksen paikallistuntemuksen kautta konfliktit mm. promiesten kanssa voitaisiin minimoida.

”No, kyllä nyt varmaan jos jos matkailijoita valtiovalta haluaa tänne niin kyllähän niiden pitäis pikkusen niinku raottaa ovia että. Ja vois kysyy, että haluaako ne ylipäätään luontomatkailla Suomeen vai ei? Jos ne haluaa, niin niin pitäis nyt vähän tajuta muuttaa tätä säännöstöä. Niin ja halutaanko että täällä erämaassa jotkut yrittäjät ylipäätään ellää”

”Että se on niinkö ihan konkreettinen että jos ei yritykset saa tätä omaa kiintiötä, niin ei ne pysty toimii eikä niinkö myymään tämmösiä paketteja. Koska se jää sitten sen varaan, että tota se ihminen ite sen hankkii, miten tämä firmakin olis neljälle hankkii...Ja sitten niinkö italialaisia, ulkomaalaisiakin tulis tänne [...]. Ja nyt se on kaikki niinku finitos”.

”Ja minusta sitten vähän ois kuitenkin enempi vähän niinku kontrolloituakin se homma kun ne ois matkailuyrittäjällä ne luvanmyynnit.”

Vaihtoehtoiseksi toimintamalliksi nykyiselle yrittäjät esittivät omaa lupakiintiötä tai heille osoitettavaa omaa metsästysaluetta. Joidenkin ehdotusten mukaan yrittäjien tulisi saada lupia ensisijaisesti ilman kiintiötä. Myös sellaisia malleja esitettiin, joissa yrityksen lupamyynti olisi yhdistetty Metsähallituksen myyntiin niin, että ne luvat, joille yritys ei olisi nimennyt asiakasta, palaisivat automaattisesti

yleiseen lupapottiin. Yrityksillä olisi näin kuitenkin tiedossa potentiaalisten lupien määrä. Yrittäjät olivat jopa valmiita maksamaan kiintiöidyistä luvista hieman enemmän.

”Olit varannu kiintiön, jota sinä sitten möit sitten mökkii ja muuta, [...] ja sitä ehkä, sitähän voittassiin sitten ehkä lähteä kokeilemaan, että jos halutaan siitä niin tosiaan niin, jos se myyään se 10 pakettia sille[yrittäjälle], jos se maksaa tuolta netin kautta, 10 pakettia maksaa 400 euroa, niin tuota matkailuyrittäjä saisi ostaa ja se maksais siitä 600 euroa. niin vähän enemmän ja sitten ja se ois se riski, jos ei saa myytyä sitä eteenpäin, niin tuota, sillon se saapi ite metästää siellä..”

Yrittäjät arvelivat lupamyyntimahdollisuuden lisäävän heidän asiakasmääriään, vakiinnuttavani asiakassuhteita ja parantavan liiketoiminnan suunnittelua. Lupavarmuus myös helpottaisi markkinointia sekä yritysasiakkaiden tarpeisiin vastaamista. Osa yrittäjistä kannatti yrittäjäkiintiötä, josta kaikki yrittäjät voisivat ostaa lupia, mutta suurin osa oli sitä mieltä, että luvat tulisi kohdistaa sovituille

yrityksille. Yhdeksi kriteeriksi esitettiin yritysten toiminnan tasoa.

”No, minä ajattelisin justiin sitä, että jos kerran pitää niinku yrittäjistä alakaa tuota seulomaan sitä porukkaa, joka saa myyä niitä lupia, niin ensiksi ottaa semmoset, jotka tuota joilla on se metsästysosoikeus [...], sitten niillä vois olla joku tämmönen tutkinto, ihan että tuota, ne nyt varmasti ymmärtää, mitä ne on tekemässä ja tuota [...]Ja oikia yritys, että sillä on semmonen luontaiselinkeinoiniin liittyvä yritys ja semmonen että se on kykenevä suoriutumaan siitä jutusta enkä minä välttämättä haluaisi varmasti myyä koko 2000 lupaa, [...] vaan mulle riittäis ihan pienempikin määrä....”

3.3.1 Mielipiteitä metsästysmatkailuyrittäjille annettavista luvista

Koska pienriistasaaliin kohdalla rajallisesta resurssista kilpailevat paikalliset metsästäjät, lupametsästäjät ja yrittäjät, on pienriistametsästyksen järjestelyjen sosiaalinen kestävyys juuri näiden ryhmien mielipiteiden varassa.

Paikalliset metsästäjät

- eivät välitä, kenelle luvat menevät, kunhan ei vaikuta heidän metsästysmahdollisuuksiinsa
- yrittäjien kautta tuleviin suhtaudutaan jopa positiivisemmin

Lupa- metsästäjät

- metsästysmatkailuyrittäjyyden kannattajia
- metsästysmatkailuyrittäjyyden vastustajia

Yrittäjät

- toivovat osuutta luvista, jotta voivat myydä metsästysmatkailupalveluja pakettina

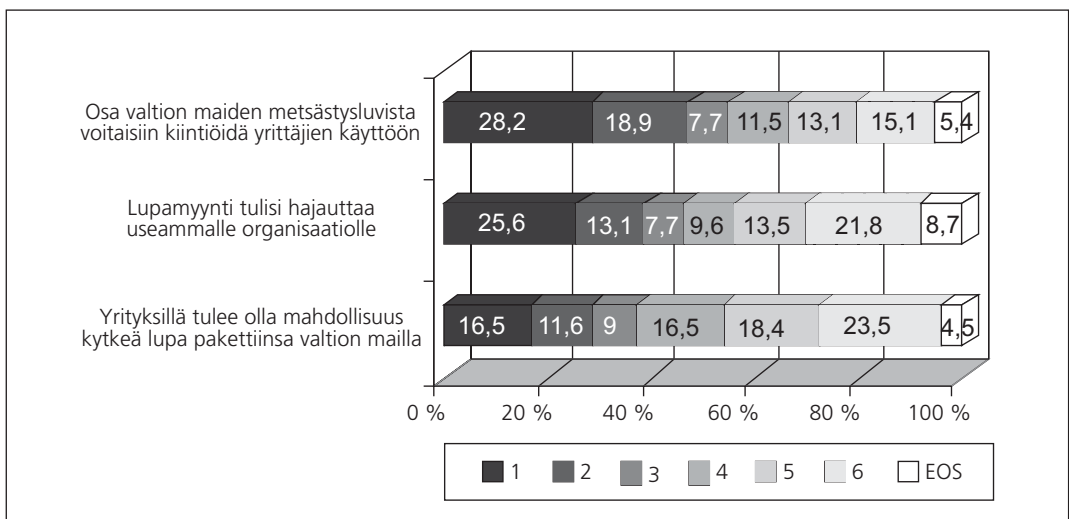
Paikalliset metsästäjät korostivat erittäin voimakkaasti vapaan metsästysoikeuden tärkeyttä ja niitä negatiivisia seurauksia, joita koituisi jos he edes aistisivat, että etuun aiotaan puuttua. Niin kauan kuin paikallisten lakisääteinen oikeus metsästää pienriistaa valtion alueella omassa kunnassaan säilyy nykyisenlaisena, paikallisilla metsästäjillä ei ollut suuria tunteita sen suhteen, ketkä loppuriistan saisivat. Haastattelussa tuli ilmi, että paikallisten puheissa lupametsästäjien kuvailtiin yleensä ampuvan kaiken riistan ja Metsähallituksen myyvän johdonmukaisesti liikaa lupia, mutta näitä kommentteja pidettiin marginaalisina eikä kokonaan totuudenmukaisina. Konfliktien todettiin useassa haastattelussa olevan mennyttä aikaa, ja monet totesivat ymmärtävänsä hyvin, miksi ulkopaikkakuntalaisillekin on suotava metsästysmahdollisuus alueella. Eri alueilla oli ristiriitaisia näkemyksiä sen suhteen, riittääkö riistakannasta ulkopaikkakuntalaisille metsästettävää, ja paikallisten metsästysoikeuden ensisijaisuudesta muistutettiin toistuvasti. Itse lupajärjestelyitä koskien paikallisilla metsästäjillä ei ollut mielipidettä, koska he eivät sitä käytä. Jotkut kuitenkin toivat esille, että paikalliset ehkä suhtautuvat metsästysmatkailuyritysten kautta tuleviin asiakkaisiin hieman

positiivisemmin kuin omatoimisiin lupametsästäjiin, koska yritysten kautta tulevat asiakkaat jättävät alueelle enemmän rahaa ja ovat paikalliset olosuhteet tuntevan yrittäjän valvonnan alla.

Koska paikallisilla metsästäjillä on lain turvaama oikeus riistasaaliiseen, ovat yrittäjille mahdollisesti allokoitavat luvat pois omatoimisilta lupametsästäjiltä ja tämän ryhmän voidaan odottaa suhtautuvan voimakkaimmin potentiaaliin muutoksiin. Tämän vuoksi lupametsästäjien mielipiteitä asiaa koskien tarkastellaan hieman laajemmin.

Asenteissaan metsästysmatkailuyrittäjille annettavia lupia kohtaan lupametsästäjät jakautuvat selkeästi kahtia. 55 % lupametsästäjistä vastustaa lupien allokointia yrityksille ja 40 % kannattaa sitä. Mielipiteet puolesta ja vastaan ovat melko voimakkaita, sillä 28 % vastaajista on "täysin eri mieltä" siitä, voidaanko osa luvista antaa yrittäjille ja 15 % on "täysin samaa mieltä" asiasta. (Kuva 14)

Monet haastatellut lupametsästäjät ihmettelivät, miksi yrittäjiltä oli viety luvanmyyntimahdollisuus, ja he muistelivat yrittäjien kautta saatuja metsästysmatkailupaketteja asiakasystävällisinä matkan suunnittelun kannalta. Toiset muistelivat, että myyjäjoukko oli paisunut hyvin sekalaiseksi.



Kuva 14. Lupametsästäjien mielipiteitä valtion maiden pienriistaluvista (n=314). 1 (täysin eri mieltä) – 6 (täysin samaa mieltä), EOS = "en osaa sanoa".

Alueittain oli myös esiintynyt lupien ja palveluiden kytkykauppaa, jonka koettiin heikentävän omatoimisten metsästäjien luvansaantimahdollisuutta.

Etenkin työssäkäyvät lupametsästäjät moittivat, että nykyisellä lupajärjestelmällä eri puolilta Suomea kokoontuvan seurueen on hyvin hankala järjestää itseään samaan aikaan samaan paikkaan metsästäämään, kun taas yrittäjien myydessä lupia se hoitui vaivattomasti. Yrittäjien luvanmyyntiä kannattava lupametsästäjät kokivat yrittäjien kautta ostetun luvan myös parantavan heidän metsästysmahdollisuuksiaan, koska se mahdollistaa metsästysmatkan huomattavasti helpomman järjestelyn, ja toteutumisesta on varmuus jo varausvaiheessa. Luvanmyynnin myöntämistä yrittäjille kannattavat lupametsästäjät huomauttivat, että luvan, majoituksen ja muiden palveluiden ostaminen samaan aikaan säästää merkittävästi heidän aikaansa ja hermojaan kun koko seurueen pääseminen samalle alueelle samaan aikaan voidaan vahvistaa parhaimmillaan jo edellisen vuoden reissun yhteydessä.

Osa haastatelluista perusteli metsästysmatkailuyrittäjien luvanmyyntimahdollisuuden sallimista syrjäseutujen elinkeinotilanteella ja näki luvanmyynnin tulonlähteenä yrittäjälle. Ne lupametsästäjät, jotka kannattivat pienriistalupien myöntämistä metsästysmatkailuyrittäjille, perustelivat kantaansa yrittäjyyden toimintaedellytyksillä ja kunnalle tulevilla tuloilla. Monessa puheenvuorossa mainittiin, että pohjoisessa on leipä tiukilla tai että pohjoisten yrittäjjiä pitäisi sijainnin vuoksi suosia. Lupa nähtiin myös matkailullisena resurssina, joka osaltaan parantaisi matkailusektorin toimintaedellytyksiä ja palvelisi alueen työllisyyttä. Pohjoiseen suuntautuvan matkailun potentiaalin koettiin osittain menevän hukkaan, kun yrittäjillä ei ole toimintamahdollisuuksia metsästyspaketeilla. Lupien myöntämistä yrittäjille perusteltiin myös matkailukauden jatkamisella, sillä metsästysseisonki ajoittuu sellaiseen vuodenaikaan, ettei matkailupalveluilla muuten ole suurta kysyntää. Osa oli jopa valmis priorisoimaan yrittäjät omatoimimetsästäjien edelle pienriistalupamyynnissä.

”Ois niinku tavallaan oma kiintiö näille matkailuyrittäjille. Ja jos sitten pitää karsia, niin niillä olis se oma tietty kiintiö ja se olis varmaa niille ja ne tietää sen hyvissä ajoin keväällä, että ne voi myydä, myydä omia palvelujaan ja tuota sitten taas jos pitää jostain tinkiä, niin ne olis sitten ne julkiseen myyntiin tulevat luvat. Koska kuitenkin ne, jotka siellä niinku yrittää sitten elää ja yritystä pitää, niin kyllä niillä pitäis olla varmuus siitä, että miten ne saa lupia ja kuinka paljon.”

Yrittäjien kautta myytävät luvat koettiin myös taidottomien metsästäjien pelastukseksi sekä eduksi metsästäjälle uusilla ja oudoilla alueilla, sillä yrittäjän nähtiin opastavan ja auttavan metsästäjiä, jotka eivät rohjenneet liikkua alueella yksin. Esiin nousi myös näkemys, jonka mukaan yrittäjien paikallistuntemus olisi yksi peruste antaa heille metsästyslupan myyntimahdollisuus.

”No paras tapa se ehkä ois kuitenkin, olla siellä paikallisilla ne luvat siellä myynnissä, niinku vähä aikoinaan oli. Että, niinku, oli näillä, mitkä näitä matkailuyrittäjiä on, ite miy niitä lupia siellä. Sehän se kaikista selkein aina olis, varata sitten vaikka elokuussakin mökki jostain ja luvat saa sitten niiltä yrittäjiltä iteltään, niinku oli aikasemmin. Että nyt joutuu sitte hommaamaan luvat aina, milloin saakin ja sitten on lomiat töistä. Minulla ainakin nyt on semmonen homma, että minä on saanu aina lomat töistä, ihan milloinko minä olen valmis ne lomat ottamaan. Kun yleensähan se on sitten, varmastikin monella, semmonen, että joutuu sitten perumaan niitä lupia.”

Lupametsästäjät siis harkitsivat asiaa yksilötasolla, yritystasolla, aluetalouden kannalta ja oikeudenmukaisuusarvon kautta. Haastatelluissa lupametsästäjissä löytyi yrittäjille myönnettävien lupien kannattajia, vastustajia ja niitä, jotka pohtivat kysymystä monipuolisesti pystymättä ratkaisemaan vaikeaksi kuvattua tilannetta. Nämä metsästäjät yrittivät pohtia asiaa sekä omalta kannaltaan että pohjoisten elinkeinomahdollisuuksien kannalta. Kysymyksen tekee vaikeaksi juuri se, että rajallisen resurssin kohdalla yhden ryhmän luvat ovat muilta pois.

”Mä en kuulu itse siihen ryhmään. Me ollaan niinku omatoimisia ja hankitaan itse majat ja itse luvat ja sillä tavalla säästetään nää vä-littjäkustannukset. Mä kyllä ymmärrän sen hyvin, että, et nää yrittäjät, metsästysyrittäjät, niinku haluais semmosen kiintiön itselleen, koska heidän elinkeinostaan on kerta

kaikkiaan kysymys. Enkä mä halua näiltä köyhiltä Lapin ihmisiltä sitä niinku, sitä mahdollisuutta pois viedä, että kyl mä sallisin sen ilman muuta.”

”Jaa, kaksipiippuunen juttu. Aikasemminhan siellä on ollu mökkeihin sidotut tietyt lupaoikeudet, kun on saanu mökin, niin on saanu luvatkin ja tietenkin ymmärrän kyllä. Ite oon päivätyön lisäksi yrittäjä toisella alalla ja ymmärrän kyllä niitä pohjoisen matkailuyrittäjiä, jotka tietenki haluais tarjota metsästysmahdollisuuksia, kun siellä on muut puitteet. Mutta jos ei oo lupia asiakkaille, niin onhan se yhtälö aika hankala. Mutta tota, jos, jos se tavallaan, se niille myönnetty tai tavallaan korvamerkitty lupamäärä ei vaaranna tavallaan sitten muuten niin metsästysmahdollisuuksia, niin en mä nää mitään estettä siinä. Mutta että ei se taas mee siihen, että sun on niinku tietyltä yrittäjältä väkisin ostettava suolasella hinnalla se mökki ja sitä kautta niinku varaat itelles sen metsästysoikeuden, niin se ei oo niinku mun mielestä sit taas oikein.”

Yrittäjälupien puolustajat nostivat lisäksi esiin näkemyksen, jonka mukaan luvan ja vähintään majoituspalvelun paketoiminen olisi joustavien metsästysmatkailujärjestelyjen ehto. Osa vastaajista asetti yrittäjien lupakiintiöiden ehdoksi sen, että lupia myytäisiin kaikille, lupia ei saisi kytkeä palveluun tai että pakettien tulisi olla halpoja. Pääosin vastaajat eivät tosin nähneet tarkoituksenmukaiseksi hajauttaa jakeluorganisaatiota luomalla useita jälleenmyyntipisteitä. Jotkut vastaajat olivat myös huolissaan mahdollisen järjestelmämuutoksen tasapuolisuudesta yrittäjiä kohtaan eli mille toimijoille lupia voitaisiin myöntää. Toiset taas pohtivat minkälainen kiintiö olisi oikeudenmukainen. Useat kuitenkin kokivat yrittäjämyyntin tarkoittavan, että pelkästään luvanjakelu annettaisiin yrittäjille eikä niin, että lupa tulisi tuotepaketin osaksi.

”Sinäki tulee sit niinku oikeurenmukaisuus kysymykseen, et se menee niinku, menee oikeeseen... Ensinnäki pystyy ostaan muualtaki, ettei aina tarvi mennä sit samalle jermulle siihen anomaan niit lupia, et kylähän se, sehän myy se sit yleensä ain niinku mökkivuokrauksen kera ne luvat.”

Yrittäjien lupamyyntin vastustajat vetosivat ensisijaisena argumenttinaan siihen, että yrittäjille kiintiöitävät luvat olisivat omatoimisilta lupametsästäjiltä pois. Lupametsästäjät pohtivat, että jos

pieniistalupia saisi jälleen yrittäjien kautta, ruuhka siirtyisi luvanmyyntijärjestelmästä mökinsaantiin eli metsästysmatkan järjestelyt eivät välttämättä helpottuisi. Yrityslupien vastustajat pelkäsivät yrityksille myönnettävien kiintiöiden jäävän pahimmassa tapauksessa käyttämättä, kun lupia varattaisiin asiakkaille, joita ei mahdollisesti tulisikaan. Lupien ajautumista pelkkien majoitustilanvuokraajien käsiin ei myöskään pidetty tarkoituksenmukaisena metsästäjien kannalta.

”Onhan se tietenki oma helpotus sitten, jos saa sen mökin jos joku tarvi sellasta. Kuinka sitten, jos se vaikuttaa niitten muitten, tai niinku vähentävästi sitten lupiin, niin se ei oo hyvä idea”

Yrityslupiin negatiivisesti suhtautuvat vastaajat pelkäsivät, etteivät itse pääsisi metsästämään ajan myötä ollenkaan, jos riistakantojen pienentyessä osa luvista menisi yrittäjille. Metsästyslupien muuttamisen liiketaloudelliseksi resurssiksi pelättiin myös johtavan paineeseen kasvattaa lupamäärää. Oma-toimiset lupametsästäjät kannattivat järjestelmän säilyttämistä nykyisenlaisena.

”Siis ei kytkykauppaa missään tapauksessa. Voit ostaa joko luvan tai metsästyspaketin mutta ei sillä ehdolla, että sun on pakko ostaa se metsästyspaketti mukaan.”

Vastustajat kokivat yrittäjien perimän pakettihinnan luvan ylihinnoitteluna, kun taas elinkeinotoiminnan puoltajat puolestaan näkivät kokonaishinnoittelun liiketaloudellisesti loogisena. Sekä yrittäjälupia ehdottomasti puolustavista että jyrkästi vastustavista osa oli sitä mieltä, että heidän mallinsa olisi ainoa toimiva ja järkevä tapa toteuttaa lupien allokointi.

Tulosten mukaan vastaajien taustalla kuten iällä, tuloilla tai muulla metsästysmahdollisuudella ei ole vaikutusta metsästysmatkailua koskeviin mielipiteisiin. Tämä viittaa siihen, että näkemykset metsästysmatkailua kohtaan ovat arvoperusteisia. Lupametsästäjiä ei voi kohdella homogeenisenä ryhmänä (Keskinarkaus & Matilainen, 2009) eikä heidän käyttäytymistään voida suoraan selittää sosiodemografisilla taustamuuttujilla.

Yhteenveto

- Lupametsästäjät kokevat nykyisen pienriistajärjestelmän oikeudenmukaisena ja useat toivat esille, etteivät keksi parempaa järjestelyä toteuttaa lupamyyntiä.
- Suurin osa (55 %) kyselyn lupametsästäjistä vastustaa lupien allokointia yrityksille, mutta myös kannattajia on merkittävä määrä (40 %).
- Metsästysmatkailuyrityksille myönnettäviä pienriistalupia kannattavat vetoavat syrjäisten seutujen yrittäjien elinkeinomahdollisuuksiin ja metsästysmatkailun taloudelliseen vaikutukseen alueella sekä omalla kohdallaan metsästysmatkajärjestelyjen helpottumiseen.
- Metsästysmatkailuyrityksille myönnettäviä pienriistalupia vastustavat pelkäävät lupien ja palveluiden hinnan nousevan sekä omatoimisten metsästäjien metsästysmahdollisuuksien merkittävästi häiriintyvän.
- Paikalliset metsästäjät eivät kannu huolta pienriistalupajärjestelystä niin kauan kuin heidän vapaa metsästysoikeutensa ei ole uhattuna.
- Metsästysmatkailuyritysten mukaan pienriistalupien myöntäminen yritysten käyttöön on heille kannattavan ja toimivan elinkeinon ehto. Yrittäjät näkevät pienriistalupien helpottavan mm. tuotteistusta, markkinointia, asiakashankintaa ja suunnittelua.

3.4 Metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset

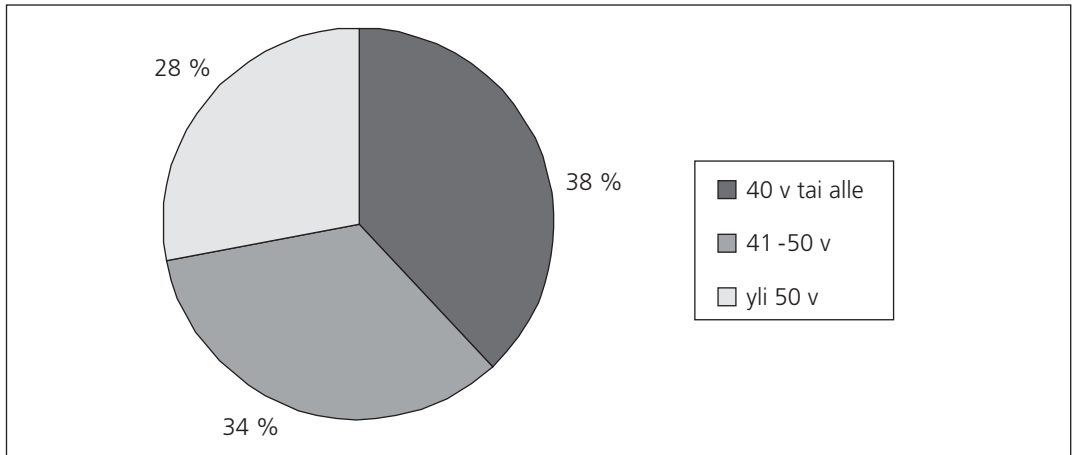
Vapaan metsästysoikeuden eli 8-pykälän alueella liikkui vuonna 2008 21 516 pienriistan lupametsästäjää. Vaikka nämä metsästäjät ovat tyypillisesti varsin omatoimisia, mukana on kuitenkin myös

erilaisten matkailu- ja metsästysmatkailuyritysten asiakkaita. Lisäksi lupametsästäjät kuluttavat myös omatoimisina metsästysmatkailijoina rahaa kohdealueellaan. Lupametsästäjien rahankulutuksen selvittämiseksi syksyllä 2008 toteutettiin sähköpostikysely kahden ensimmäisen metsästysviikon aikana 9 ruuhkaisimmilla metsähallituksen lupa-alueilla (Posio, Naruska-Tuntsa (Salla), Pomo-Rajala (Sodankylä), Tulppio (Savukoski), Puolanka, Etelä-Kuhmo, Länsi-Suomussalmi, Sotkamo, Vaala) käyneille pienriistaluvan lunastaneille metsästäjille. Vastauksia saatiin 314 kpl. Lisäksi kyselyä syvennettiin 50 puhelinhaastattelun avulla alkuvuoden 2009 aikana.

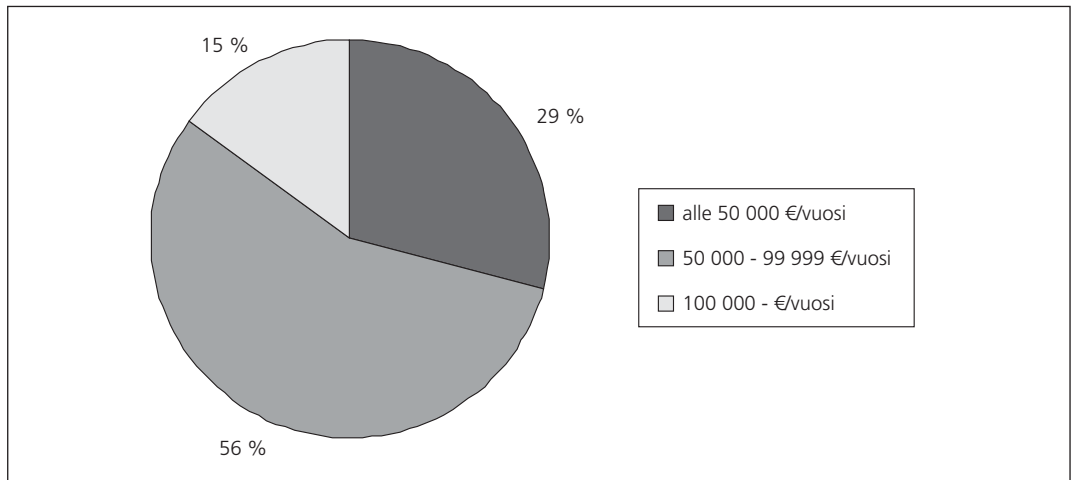
Suurin osa vastanneista lupametsästäjistä matkasi lupa-alueelle omalla autolla (93,3%). Tämä myös vaikutti selkeästi matkaseurueen kokoon, joka oli keskimäärin 3,99 henkilöä. Keskimääräinen matka metsästysalueelle on 500 km. Tyypillisesti näillä lupametsästäjillä oli myös muu metsästysmahdollisuus. 73,6 % metsästi myös omilla tai seuran mailla esimerkiksi Etelä-Suomessa ja 70 % ilmoitti olevansa metsästysseurojen jäseniä. Lähes kaikkien kiinnostuksen kohde metsästysreissulla olivat kanallinnut (93,9%), lisäksi osa (9,9%) ilmoitti metsästävänsä myös jäniksiä. Pääasiassa luvat olivat 2-7 pv:n lupia ja matka kesti kokonaisuudessaan noin 2-9 pv (88,5%). Suurin osa matkusti kaveriporukalla (65,3%) tai perheen kanssa (15 %). 71 %:lla lupametsästäjistä oli koira mukana seurueessa.

Suurimmaksi motiiviksi metsästysmatkalleen vastaajat ilmoittivat mm. rentoutumisen yhdessä kavereiden kanssa, koiran koulutuksen, arjesta irtautumisen, luonnossa liikkumisen ja sosiaalisen yhdessäolon. Monille vuosittainen metsästysviikko oli jo perinne. Kohteen valinnassa tärkeimpiä seikkoja olivat alueen tuttuus (63,1 %), maastoolosuhteet (54,8) sekä luvan saanti (56,4%). Matkan ajankohdan taas ratkaisivat ensisijaisesti luvan saanti (74,8%) alueen metsästysolosuhteet kyseisenä ajankohtana (65%) sekä loman ajankohta (53,5 %).

Vastaajilta kysyttiin tarkemmin heidän rahankäytöstään sekä lupamaakunnassa että lupamaakunnan ulkopuolella. Suurin osa kulutuksesta



Kuva 15. Vastaajien ikäjakauma (n=314).



Kuva 16. Vastaajien kotitalouksien tulojakauma (n=314).

Taulukko 3. Lupametsästäjien kulutus lupamaakunnassa.

Kulutus lupamaakunnan alueella	Matkakulut (sis. benssa, liput, taksit ym.)	Majoitus kulut	Ruoka- ja päivittäistavara	Ravintola- ja kahvilapalvelut	Metsästyspalvelut (esim. opas, saaliin ja trofeen käsittely, kaatomaksut, metsästyspakeetit jne)	Muut ohjelma- ja virkistyspalvelut	Muut ostot ja matka-muistot
N, kpl	248	127	246	152	23	23	82
Keskiarvo	119,35 €	180,54 €	134,61 €	59,30 €	103,30 €	40,83 €	67,65 €
Mediaani	100 €	120,00 €	100 €	40 €	70 €	30 €	50 €
Min	5 €	20 €	5 €	5 €	39 €	5 €	5 €
Max	700 €	1 300 €	900 €	1 100 €	500 €	500 €	300 €

liittyi majoitus- ja kuljetuskustannuksiin. Kulutus lupa-alueen maakunnissa on esitetty tarkemmin taulukossa 3.

Vaikka hajonta kulutuksen suhteen on varsin suuri, voidaan karkeasti arvioida, että keskimäärin lupametsästäjä kuluttaa lupamaakunnan alueella noin 700 €. Kun otetaan huomioon koko 8 §:n alueen lupamäärä 21 516 voidaan karkeasti arvioida, että lupametsästäjät tuovat maakuntiin keskimäärin noin 15,1 miljoonaa euroa suorana kulutuksena. Vaikutus on huomattavasti isompi otettaessa kerrannaisvaikutukset mukaan. Näitä vaikutuksia selvitettiin tarkemmin yleisen tasapainon simulointimallin avulla.

3.4.1 Pienriistaan perustuvan metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset Itä-Lapissa

Metsästysmatkailun aluetaloudellista merkitystä tarkasteltiin myös yksityiskohtaisemmin ottamalla esimerkkialueeksi Itä-Lapin seutukunta. Itä-Lappi on yksi suosituimmista lupametsästysalueista ja valtion maan osuus on siellä suuri. Tarkastelu tehtiin seutukunnan alueella, jotta aluetalous pystytään kuvaamaan mahdollisimman tarkasti ja alueella toimivat yritykset kartoittamaan luotettavasti. Itä-Lapin seutukunnalle laadittiin yleisen tasapainon (CGE) RegFin-simulointimalli. Malli kuvaa aluetalousteoriaan perustuen eri toimijoiden (yritykset, kotitaloudet, kunta- ja valtionsektori) keskinäisessä riippuvuussuhteessa olevien tulojen ja menojen relaatiot sekä päätöksentekijöiden välisiä epälineaarisia käyttäytymissääntöjä. Aineistoperustan muodostaa kullekin maakunnalle laaditut SAM-matriisit (Social Accounting Matrix) (Törmä, 2008). Mallin simulaatiotulokset kertovat muutoksen (tässä metsästysmatkailuun liittyvät) aluetaloudellisen kokonaisvaikutuksen, joka sisältää suoran vaikutuksen lisäksi epäsuoran ja aiheutetun vaikutuksen. Simulointimalli siis huomioi, miten palvelun jalostusteen nousu kasvattaa lopputuotekysyntää kuten

yksityistä kulutusta. Epäsuora ja aiheutettu vaikutus muodostavat kerroinvaikutukset (Törmä, 2008). Metsästysmatkailun kysyntä- ja kustannusrakenne muodostettiin lupametsästäjille sekä yrityksille kohdistettujen kyselyiden mukaan. Laskelman tuloksia voidaan pitää suuntaa antavina, eikä niitä ole syytä ottaa tarkkoina yksityiskohtaisina lukuina lähtöaineistoon liittyvistä epävarmuustekijöistä johtuen. Tämä on syytä huomioda tuloksia tarkasteltaessa.

Lupametsästäjille suunnatusta kyselyaineistosta eroteltiin Itä-Lapin alueella metsästäjänä käyneet pienriistan lupametsästäjät (n=90), joiden rahankäyttöä tarkasteltiin erikseen. Hirvenmetsästäjiä ei ole laskelmissa huomioitu. Itä-Lapin alueella metsästäneiden lupametsästäjien rahankäyttö on esitetty taulukossa 4. Koska hajonta joissakin kululuokissa oli varsin suuri, kulutuslukujen oikeellisuutta on testattu myös asiantuntijaryhmän kommenttien avulla. Lupametsästäjien keskimääräinen viipymä metsästysalueella oli 5 päivää ja koko matkan kesto 7 päivää. Ryhmäkoko oli 3-4 henkilöä (ka 3,26) ja keskimääräinen matka metsästysalueelle 710 km.

Yrittäjäkyselyssä lähestyttiin postitse 132 metsästysmatkailijoita palvelevaa yritystä koko Suomen alueella. Kyselyn avulla kartoitettiin mm. yritysten kulurakennetta, liikevaihtoa ja metsästysmatkailun osuutta siitä, investointeja, tyypillisten tuotteiden hintoja sekä asiakaskunnan rakennetta. Vastauksia saatiin takaisin verrattain vähän (33 kpl), mutta näiden avulla pystyttiin muodostamaan tyyppiyritykset taloudellisten perustietojen osalta sekä alhaisen ja korkean jalostustason yrityksille. Myös näiden tietojen oikeellisuutta testattiin asiantuntijaryhmän avulla sekä painottaen erityisesti Itä-Lapin alueella sijaitsevien yritysten vastauksia. Yritykset jaettiin ”alhaisen” ja ”korkean jalostustason” yrityksiin riippuen palvelurakenteesta. Alhaisen jalostustason yritykset tarjoavat metsästäjille ainoastaan majoitus- ja jonkin verran ruokailupalveluita, mutta ei esimerkiksi opastusta. Yritykset kuitenkin mainostivat toimintaansa metsästysmatkailun kautta. Korkean jalostustason yritykset taas tarjosivat edellä mainittujen lisäksi kuljetuksia, opastuksia, mahdollisesti oheispalveluita

jne. Opastusta on käytetty keskeisenä alhaisen ja korkean jalostustason yritysten erottavana tekijänä.

Laskelmissa käytetyt lupamäärät, lupien kestot ja hinnat on saatu Metsähallituksen tietokannoista. Yritysten asiakasmäärät ovat peräisin yrityskyselystä. Lupametsästäjien kulutus yritysten kautta tapahtuvassa matkailussa kuvattu taulukossa 5. Alhaisen jalostustason yrityksissä asiakkaiden viipymä oli keskimäärin 4,5 vrk ja korkean jalostustason yrityksissä

3 vrk. Itä-Lapin alueella olevien metsästysmatkailuyritysten määrä tarkistettiin eri lähteistä mukaan lukien alueen matkailu- ja elinkeinoasiamiehet. Alueelta löytyi laskuhetkellä syksyllä 2009 8 alhaisen ja 4 korkean jalostusasteen yritystä.

Alhaisen ja korkean jalostusasteen yritysten kustannusrakenteissa on eroja, jotka on huomioitu laskelmassa. Erot liittyvät toiminnan määrään ja laatuun. Toiminnan työvaltaisuus on suunnilleen samaa luokkaa, mutta korkean palvelutason yritykset

Taulukko 4. Itä-Lapin seutukunnassa syksyllä 2008 metsästävässä käyneiden lupametsästäjien kulutus.

Lupametsästäjät (n= 90), kulutus maakunnan alueella/matka:	€/hlö/matka
Majoitus:	219,96 €/hlö
Kuljetuskustannukset(sis. bensa, liput, taksit ym.):	140,24 €/hlö
Ruoka- ja vähittäistavarat:	150 €/hlö
Kahvila- ja ravintolapalvelut:	50 €/hlö
Metsästyspalvelut(esim. opas, saaliin ja trofeen käsittely, metsästyspaketit jne):	60 €/hlö
Muut ohjelmapalvelut:	10€/hlö
Muut ostot ja matkamuistot:	50 €/hlö
Yhteensä	680,24 €/hlö (138 €/hlö/pv)

Taulukko 5. Lupametsästäjien kulutus alhaisen ja korkean jalostustason yritysten kautta järjestetyillä metsästysmatkoilla Itä-Lapissa.

Lupametsästäjät (n= 90), kulutus maakunnan alueella/matka:	€/hlö/matka, alhaisen jalostustason yritykset	€/hlö/matka, korkean jalostustason yritykset
Yritykselle maksettu osuus:	225 €/hlö (50€/pv, sis. majoitus, osuus ruokailuista)	870 €/hlö (290/pv sis. majoitus, ruokailut, maastokuljetukset, metsästys- ja muut ohjelmapalvelut)
Kuljetuskustannukset:	126 €/hlö	84,14 €/hlö
Ruoka- ja vähittäistavarat:	67,5 €/hlö	sis. yrityksen osuuteen
Kahvila- ja ravintolapalvelut:	45 €/hlö	30 €/hlö
Metsästyspalvelut:	54 €/hlö	sis. yrityksen osuuteen
Muut ohjelmapalvelut	9 €/hlö	sis. yrityksen osuuteen
Muut ostot ja matkamuistot	45 €/hlö	30 €/hlö
Yhteensä	571,72 €/hlö (127€/hlö/pv)	1014, 14 €/hlö (338 €/hlö/pv)

käyttävät alihankintaan paljon suuremman osuuden. Alhaisen palvelutason yrityksillä on omia mökkejä, kun taas korkean palvelutason yritykset hoitavat osan asiakkaiden yöpymistarpeista hotellien tms. kautta. Muissa kustannuserissä ei ole suurta eroa. Alhaisen palvelutason yrityksillä näyttäisi kuitenkin olevan enemmän vakuutuskustannuksia, joka johtunee mökkien suuremmasta määrästä. Molempien tyyppiset yritykset tarjoavat metsästysmatkailupalveluitaan pääasiassa kotimaisille asiakkaille, joiden osuus oli kyselyn mukaan 95% alhaisen palvelutason ja 77% korkean palvelutason yrityksissä. Ulkomaisten asiakkaiden osuudeksi jäi vastaavasti 5% ja 23%.

Lupametsästäjät käyttävät rahaa alueella erilaisten kulujen kattamiseen ja ostoihin. Uutta rahaa tulee aluetalouteen paljon ja se alkaa kiertää nopeasti kädestä käteen. Ostot kohdistuvat valmiisiin tavaroihin ja palveluihin, joten valtaosa uudesta rahasta kiertää aluetaloudessa lopputuotekäytön kautta. Osa uudesta rahasta säästetään, jolloin se ei ole mukana talouden kiertokulussa. Metsästysmatkailuyrityksissä palvelut ovat taas pidemmälle jalostettuja,

jolloin välituotekäyttö eli toisilta toimialoilta esim. alihankintojen kautta ostetut tuotantopanokset ja yleensäkin raaka-aineet saavat suuremman merkityksen. Mitä korkeampitasoinen metsästysmatkailun palvelutuote on, sitä enemmän välituotekäytön eli jalostuksen osuus korostuu. Jalostuksesta huolimatta suurin osa uudesta liiketoiminnan kautta luodusta rahasta palautuu lopputuotekäyttöön.

Laskelmien mukaan lupametsästäjät kuluttavat alueella noin 2,4 miljoonaa euroa vuodessa (2008) ja kokonaisvaikutukseksi aluetaloudelle muodostuu 4,97 miljoonaa euroa. Vastaavasti alhaisen jalostusasteen yritysten kokonaisvaikutus aluetaloudelle on 424 000 euroa (2008) ja korkean jalostusasteen yritysten vastaavasti 472 000 euroa (2008) (Taulukko 6). Nykytilanteessa euromääräiset erot johtuvat lähinnä erosta asiakasmäärissä. Lupametsästäjiä alueella kävi 3490 vuonna 2008, kun vastaavasti alhaisen jalostusasteen yritysten metsästysasiakkaiden määräksi arvioitiin 38 hlö:ä/vuosi yritystä kohden ja korkean jalostusasteen yritysten 50 hlö:ä/vuosi yritystä kohden. Mielenkiintoisempaa onkin tar-

Taulukko 6. Eri metsästäjäryhmien vaikuttavuuden vertailu. Lähde: CGE RegFin-simuloinnit.

Yritys/metsästysmatkailijatyyppe	suora vaikutus*), €	kokonaisvaikutus, €	kerroin (yhden euron kertaautuminen alueella)
Lupametsästys	2 370 000	4 970 000	2,1
Alhaisen jalostustason yritykset	177 000	424 000	2,4
Korkean jalostustason yritykset	169 000	472 000	2,8
Yhteensä	2 716 000	5 866 000	

*) suora vaikutus sisältää liikevaihdon ja metsästäjien alueella käyttämät muiden kuin yritykseltä ostettujen palveluiden ja ostojen kustannukset

Taulukko 7. Yhden pienriistanluvan arvo aluetaloudelle eri metsästysmatkailumuotojen kautta myytyinä.

Yritys/metsästysmatkailijatyyppe	yhden pienriistan metsästyslupan kerryttämä hinta aluetalouteen, suora vaikutus	yhden pienriistan metsästyslupan kerryttämä hinta aluetalouteen, kokonaisvaikutus	lupien/ asiakkaiden määrä/vuosi, kpl
Itsenäinen lupametsästäjä	680 €	1424 €	3490
alhaisen palvelutason yritys	582 €	1395 €	304
korkean palvelutason yritys	845 €	2360 €	200

kastella, kuinka paljon eri matkailumuotojen kautta tuodut tulot kertautuvat alueella. Taulukosta 6 voidaan todeta, että yhden itsenäisen lupametsästäjän alueelle tuoma euro hyödyttää aluetaloutta 2,1 €:n verran. Vastaavasti alhaisen jalostusasteen yrityksen kautta tuleva yksi euro kertautuu 2,4- ja korkean jalostusasteen yrityksen kautta 2,8-kertaiseksi.

Vastaavasti voidaan tarkastella, kuinka paljon 1 myyty metsästyslupa tuo aluetalouteen rahaa eri metsästysmatkailun muotojen kautta. Taulukosta 7 voidaan huomata, että alhaisen palvelutason yritysten kautta myydyin luvan hinta on itse asiassa pienempi kuin itsenäisten lupametsästäjien. Kun palvelutasoa eli tuotteiden jalostusastetta nostetaan, luvan arvo (kokonaisvaikutus) kasvaa 1,7-kertaiseksi.

Tuloksia tarkasteltaessa on kuitenkin huomattava, että nykyisin alueella olevat ns. korkean jalostusasteen yritykset eivät kuitenkaan edusta matkailullisesti kovin pitkälle jalostettuja tuotteita, ja ero eri yritystyyppien välillä on kyselyn vastanneiden yritysten kesken loppujen lopuksi melko pieni. Varsinaisia todella korkean jalostusasteen yrityksiä ei vielä ole Suomessa vastaavassa määrin kuin esimerkiksi Ruotsin puolella (Andersson ym 2007).

Yhteenveto

- Metsästysmatkailun vaikutus aluetaloudelle on jo tällä hetkellä merkittävä. Pienriistolupiin perustuva metsästysmatkailu tuo eri kautta Itä-Lappiin vuosittain noin 5,86 milj. €. Pääasiassa vaikutus perustuu itsenäisten lupametsästäjien suureen määrään yritystoiminnan ollessa tällä hetkellä varsin pienimuotoista.
- Aluetaloudellisesti ajatellen kuitenkin yritysten kautta Itä-Lappiin tuodut eurot kertaantuvat paremmin kuin lupametsästäjien kautta tulleet eurot. Yhden luvan aluetaloudellinen kokonaisvaikutus on noin 1,7-kertainen korkean jalostusasteen yrityksen kautta myytyinä verrattuna itenäisen lupametsästäjän luvan vaikutukseen.
- Yritysten kerrannaisvaikutusten rooli tulee esille vasta metsästysmatkailutuotteiden jalostusasteen noston myötä.
- Aluetaloudellisesti tarkasteltuna on järkevää suunnata metsästysmatkailun kehittäminen tuotteiden jalostusasteen nostamiseen ja korkean jalostusasteen tuotteisiin.
- Vaikka tulokset ovat herkkyyksikokeiden mukaan stabiileja, on niihin kuitenkin suhtauduttava varauksella ja tässä esitettyjä tuloksia onkin pidettävä esimerkinomaisina.

4. Metsästysmatkailun haasteet ja reunaehdot

Metsästysmatkailulla ja sen potentiaalisella kasvulla voidaan nähdä olevan erilaisia seurauksia ja sen kasvua rajoittavat tietyt yleiset reunaehdot. Tässä kappaleessa on käsitelty haastateltujen ryhmien esille tuomia näkemyksiä sekä positiivisista että negatiivisista seurauksista, mikäli metsästysmatkailu yleensä (mukaan lukien yritysten ja seurojen järjestämät matkat sekä lupametsästäjien matkailu) kasvaa toimialana. Samalla esille tuodaan erilaisia reunaehtoja ja haasteita toimialan kasvua ajatellen. Metsästysmatkailun seuraukset voidaan jakaa ekologisiin, taloudellisiin ja sosiaalisiin seurauksiin.

4.1 Metsästysmatkailun ekologiset seuraukset ja rajoittavat tekijät

Yleisesti ottaen metsästysmatkailun kasvulla ei nähty olevan merkittäviä ekologisia seurauksia. Vaikka haastateltavat sekä kehuivat että moittivat riistanlaskentamenetelmiä, oli luotto kestävästä verotusta kohtaan vahva. Toiminnan perustuminen luonnon riistakantoihin on selkeästi kestävyys edellytys. Haastatteluissa korostui, ettei saalismäärää saa metsästysmatkailun johdosta kasvattaa vaan kyse on olemassaolevan riistaresurssin allokoinnista. Haastatteluissa nousi esiin kaupallisen toiminnan pohjaaminen lajeihin, joiden populaatiovaihtelu ovat suuria koska tämä on riski yritystoiminnan kannalta. Lisäksi esille nousi pelko siitä, mikä metsästäjäryhmä priorisoitaisiin vuosina, jolloin metsäkanalintukannat ovat alhaalla: omatoimiset metsästäjät vai metsästysmatkailijat.

”Siinä se on se joustavan palvelun aikaansaaminen tämä vaan, hyvin epävarman tuotteen varaan kuitenkin, että kyllä siinä on se epävarmuus riistakannasta, siitä pystytäänkö saamaan lupia asiakkaille ja niin tuota se yleinen epävarmuus on suurin haaste”

Riistakantojen vaihteluineen koettiin asettavan selkeät luonnolliset rajat metsästysmatkailutoi-

minnan kehittämiseksi. Haastateltavat korostivat, etteivät tuotteet saa pohjautua saalistakuuseen vaan niiden on oltava elämyslähettäviä. Yrittäjien näkemykset olivat yhdenmukaisia muiden ryhmien kanssa. Haastateltavat toivoivat markkinoinnin pohjautuvan suomalaiseen eräkulttuuriin ja pohtivat joissain tapauksissa, miten kohderyhmän löytäminen onnistuu. Kansainvälisten metsästysmatkailuasiakaiden nähtiin olevan lähinnä trofeen motivoimia. Osa haastatelluista koki, ettei trofee-metsästys voi olla osa suomalaista metsästysmatkailua, kun taas toiset eivät nähneet sitä täysin poissuljettuna maltillisessa mittakaavassa. Haastateltavat eivät kuitenkaan toivoneet metsästyksen painottumista trofee-näkökulmaan. Trofee-kysymyksen pohtiminen oli jo ajankohtainen joissain kaupallista toimintaa harjoittavissa metsästyssseuroissa, jotka suuntasivat asiakasmetsästystä sarvekkaisiin uroshirviin.

”Että trofeen takia ei, on turha tulla.”

Osa haastatelluista koki, että metsästäjien ikääntyessä ja vähentyessä pitää jonkun kuitenkin huolehtia tiettyjen riistalajien harvennuksesta. Etenkin tämä nousi esille hirven kohdalla, jonka metsästäminen joillain alueella koettiin jo nykyisellään työlääksi. Metsästysmatkailun potentiaalia eri riistakantojen kurissapitämisessä pohdittiin jossain määrin.

Salametsästyksen lisääntymistä metsästysmatkailun seurauksena ei nähty suurena riskinä, mutta epäeettisen metsästyksen lisääntymistä pelättiin joissain haastatteluissa. Suurin osa salametsästyksen liittyvistä kommentteista liittyikin paikallisiin metsästäjiin eikä niinkään metsästysmatkailijoihin.

4.2 Metsästysmatkailun taloudelliset seuraukset ja rajoittavat tekijät

Metsästysmatkailun positiiviset seuraukset nähtiin pääsääntöisesti sen taloudellisen potentiaalin kautta. Metsästysmatkailun arveltiin tuovan sekä elinkeinomahdollisuuksia yksilötasolla, liiketoimintamahdollisuuksia yritystasolla että matkailutuloja ja kerrannaisvaikutuksia aluetaloustasolla.

”Että tässä oli tämä metsästysmatkailun aluetaloudellinen vaikutus niin, sehän voi jakaa tällä lailla, että se on matkailuyritystulot, opastuspalvelut, peruspalvelu elikkä kaupat ja huoltoasemat ja tämmöset ja sitten sitä kautta ko saahaan näihin [...] kuntiin kävijöitä niin, niin siellä menee sitten näitä luontaistuotteita elikkä marjoja, poronlihaa – nää on tämmösiä sosiaalisia suhteita niin sitä kautta se vaikutus vaan niinku kertaantuu, enempi ja enempi”.

Haastattelussa tuli voimakkaasti esille uusien elinkeinon löytämisen tarve maaseudulla ja matkailu koettiin pääsääntöisesti positiiviseksi tulonlähteeksi. Metsästysmatkailun koettiin lähinnä täydentävän alueen matkailutarjontaa vuodenaikana, joka on muun matkailun osalta hiljainen. Positiivisena nähtiin, että metsästysmatkailu tuo toimintaa nimenomaan syrjäisimmille seuduille ja tasaa matkailijapainetta alueella. Toiminnan sesonkiluonteisuuden nähtiin toisaalta asettavan rajat toiminnan potentiaaliselle kasvu.

”Että tällä me saahaan niitä hiljaisempia alueita nostettua [matkailullisesti], tämä on niinku se hyvä puoli, että tämä antaa tasapuolisemmin tälle [...] alueelle, että se ei oookkaan enää tärkeää, että onko meillä se hulinapaikka.”

Metsästysmatkailun nähtiin antavan nuorille kaivatun esimerkin siitä, että syrjäisilläkin alueilla voi olla elinkeinopotentiaalia. Omatoimisia lupametsästäjiä ei nähty aluetaloudellisesti tuottavina, ja kulutuksessaan säästäviä metsästäjiä kommentoitiin jonkin verran negatiivisemmin kuin yritysten kautta tulevia.

Positiivisina taloudellisina vaikutuksina luettiin alueelle, yrittäjille ja metsästysseuroille tulevat tulot, työllisyyden kohentuminen, alueen kasvava

palvelutarjonta ja palveluyritysten asiakasmäärän lisääntyminen. Myös uusia metsästysmatkailuyrityksiä saattaa syntyä, mutta yleisesti toivottiin kehitystoimenpiteiden keskittyvän olemassaolevien yritysten laatutason ja jalostusasteen nostamiseen kuin yrityskannan kasvattamiseen, koska rajallinen riistaresurssi ei mahdollista sektorin kasvattamista rajattomasti.

Metsästysmatkailussa mukana olevat metsästysseurat rahoittivat toimintaansa metsästysmatkailusta saamallaan tuloilla. Tätä pidettiin yleisesti positiivisena asiana, koska sen nähtiin säästävän seurojen jäseniä talkootyöltä ja pitävän jäsenmaksut maltillisena. Metsästysmatkailu mahdollisti seuroille suurempien investointien tekemisen kohtuuvuovalla. Lakien ja asetusten nähtiin enenevässä määrin vaikuttavan metsästyksen kohdistuviin vaatimuksiin, ja seuroissa koettiin painetta rakentaa tarvittavia lahtivajoja, kylmätiloja ja metsästysmajoja.

”Ainahan sieltä joku tonni tuloo siltä vieraaltakin vai ei oo tarvinna tuota tässä jäsenmaksussa sitten kun on näitä viime vuonnakin tuonne metsästysmajalle tietä kunnostettiin ja sitten tuo sähköt laitettiin ja veet niin, toistakymmentä tuhatta euroa rahhaa siinäkin että meillä ko velakaa ei oo, eikä tuota vierasta pääomaa että sillä tavalla [...] Niin. Ja alle 20-vuotiaana otethaan seuraan ilman liittymismaksua.”

Haastattelussa tuli esiin taloudellisen toiminnan kehittämisen vaikeus valtion mailla ilman keskeistä resurssia eli metsästyslupia.

4.3 Metsästysmatkailun sosiaaliset seuraukset ja rajoittavat tekijät

Suurin osa niistä haastatelluista henkilöistä, jotka eivät olleet suoraan metsästysmatkailun kanssa tekemisissä, eivät myöskään tienneet alueellaan olevan metsästysmatkailutoimintaa tai tunteneet toimijoita. Metsästysmatkailu ei siis suurella osalla alueista ollut merkillepantava tai laajamittainen ilmiö.

Sosiaalisen kestävyuden ehtona nähtiin selkeästi olevan se, että metsästysmatkailussa on kunnioitettava suomalaista metsästysperinnettä ja toimittava

sen ehdoilla. Tämän selvennettiin tarkoittavan elämyksen korostamista ja tuotteen aitoutta. Suomalaiseen metsästykseseen nähtiin kuuluvan mm. tulistelu, erämaaluonnosta ja maisemasta nauttiminen, riistan kunnioittaminen sekä yhdessä toimiminen. Saalis ei saa olla keskeisin osa matkailutuotetta, vaikkakin sen merkitys on suuri. Tällä näkemysellä sosiaalisen kestävyuden reunaehtona on vaikutusta alan yritysten tuotekehitysmahdollisuuksiin, koska vierasperäiseksi koetulla metsästysmatkailulla ei ole samanlaista sosiaalista tukea kuin suomalaista metsästysperinnettä korostavilla tuotteilla.

Koska metsästyksessä Suomessa on vahvasti virkistystoimintaa, pelättiin sen *kaupallistamisen lisäävän konflikteja eri intressiryhmien välille*. Kaupallisen metsästyksen pelättiin vaikuttavan paikallisten metsästysmahdollisuuksiin alueella. Haastateltavat esittivät ristiäviä näkemyksiä suotavasta lupamäärästä alueellaan ja kommentoivat myös matkailijoiden saalisosuutta. *”Turistimetsästäjien” määrä koettiin joillain alueilla häiritseväksi*. Esille nousi myös pelko siitä, että *metsästyksessä muuttuu kaupallisuuden lisääntyessä ”rikkaiden turistien” toiminnaksi*, eikä sillä enää olisi *”jokamiehen harrastuksen”* statusta kuten perinteisesti.

Etenkin *hirvenmetsästyksen ja hirvenmetsästykseseurueiden sosiaalisen roolin nähtiin olevan merkittävä maaseudulla*. Mikäli seurojen toimintaan tulee mukaan runsaasti kaupallisia elementtejä, osa haastatelluista *pelkäsi perinteisen seurakulttuurin muuttuvan*. Metsästystoiminta on seuroissa harrastustoimintaa ja liian kaupallistumisen myötä sen pelättiin muodostuvan *seuroille taakaksi*. Lisäksi, mitä enemmän alueelle on tulossa kilpailevia hirviseurueita, sitä *suurempi riski on, että tämä vaikuttaa paikallisten hirvilupien määrään*. Huolenaihe koski lähinnä mallia, jossa ulkopuolinen seurue hakee itsenäisesti metsästysaluetta ja hirvilupia. Paikallisten metsästäjien metsästysoikeuteen aluekilpailulla ei ole vaikutusta, paitsi mahdollisena metsästäjämäärän lisääntymisenä valtion alueilla. Selkeänä metsästysmatkailutoiminnan haasteena ja yritysten kannalta katsottuna myös rajoittavana tekijänä *näh-*

tiinkin ammattimaisen yritystoiminnan (yritykset) ja harrastustoiminnan (seurat) yhdistäminen molempia osapuolia hyödyntävällä tavalla.

”Tämä hirviasia on erittäin suuri asia, [...] tämmöset kylät, täällä kun metsästysseuratoimintaa on, niin kuitenkin se on tietynlainen piriste kuitenkin jotta tuota elämää on jotta jos metsästysseuratoimintaa ei olisi niin tuota nämähän kuihtusi...”

”Niin se on sanotaan huonot vaikutukset, että se että joka tapauksessa pitää sinne seuroihin niille suomalaisille jäähä sitä aikaa [...]niin omaan metsästykseseen, niin ettei mene tämmöseksi yrityspuurtamiseksi.”

Osa haastateltavista näki asiakkaiden ottamisen mukaan hirviseurueisiin positiivisena ja *seuran vireyttä lisäävänä seikkana*. Metsästysmatkailua toteuttavat seurat ja heidän yhteistyöyrityksensä korostivat muutenkin *kulttuurivaihdon merkitystä* toiminnan keskeisenä lisäarvona tulojen lisäksi. Onnistuneen metsästyskokemuksen tuottaminen asiakkaalle koettiin antoisana. Matkailun koettiin lisäävän paikallisten *ylpeyttä omasta alueesta ja sen ainutlaatuisuudesta*, kun asiakkaiden huomattiin saapuvan alueelle kaukaakin ja maksavan hyvin metsästysmahdollisuudesta, jota paikalliset pitivät itsestäänselvänä asiana. Paikalliset metsästäjät olivat selkeästi ylpeitä suomalaisesta metsästyskulttuurista ja osaamisesta ja esittelivät näitä mielellään ulkomaalaisille asiakkaille. Erityisesti ulkomaalaisten asiakkaiden nähtiin myös edistävän seuran kansainvälistymistä, kun seuran jäsenet saavat kokemusta asiakkaankin kotimaan metsästyskulttuurista ja pääsevät harjoittelemaan kielitaitoa.

”Että se sillai, se on ehkä siinä että ensin ajatellaan et ne tietään että nämä tuovat rahkaa ja sitä jääpi seuralle ja sille alueelle, se on tavallaan niinku se yks tärkeä homma ja tuota sitte niinku [...] tavallaan sitä tunnetaan ylpeyttä, että meidän kylälläkin oli kolme unkarilaista ja niitten vaimot, että se semmonen kylähenki tavallaan nousee.”

Sosiaalisen kestävyuden kannalta pidettiin kaikkien haastateltujen ryhmien taholta parhaana vaihtoehtona *paikallisten metsästysseurojen mukana oloa* metsästysmatkailutuotteiden järjestämisessä. Yrityksen toiminta nähtiin paljon hyväksyttävämpänä,

mikäli ne toimivat yhteistyössä paikallisten seurojen kanssa. Tällöin hyödyn nähtiin konkreettisesti jäävän alueelle. Tällöin ei myöskään syntynyt keskustelua liittyen riistanhoitotöihin, jotka käytännössä jäävät paikallisten metsästäjien kontolle. Itsenäisten lupametsästäjien suhteen paikalliset metsästäjät esittivät kritiikkiä siitä, että he *tekevät kaikki kannanlaskentaan ja riistanhoitoon liittyvät työt ja ulkopuoliset metsästäjät käyvät keräämässä hyödyn näistä töistä*. Omatoimiset metsästäjät vastaavasti kokivat jossain määrin, että paikallisilla on kohtuuttomat metsästysmahdollisuudet heihin nähden, mutta pääsääntöisesti tähän ei haluttu puuttua, vaan oikeutta pidettiin syrjäseudulla asumiseen kuuluvana etuna.

”Ja ne ei niinku riistanhoitotyöhön laske eikä mihinkään ne ei osallistu, että ne käypi vaan hakemassa verottamassa...[...] ja kaikki siihen liittyvät työt että tuota paikalliset metsästyseurojen ihmishän ne tekköö sitten.”

Ehkä keskeisempänä sosiaaliseen kestävyteen liittyvä uhkatekijänä nähtiin metsästysmatkailun kasvun mahdolliset vaikutukset paikallisten vapaaseen metsästysoikeuteen. Tällä hetkellä oikeus ei ole millään tavalla uhattuna, eivätkä alueen haastateltavat osanneet muotoilla, miten uhka voisi konkretisoitua, mutta epämääräinen pelko vapaaseen metsästysoikeuteen nähden tuotiin selkeästi esille. Ollakseen sosiaalisesti kestävä metsästysmatkailu ei saa vaikuttaa paikallisten oikeuksiin millään tavalla.

”Ja se on siinä mielessä hyväksyy sen [alueen ulkopuoliset metsästäjät] ja se on vaan se pelkohan se on kaiken aikaa että jonka vapaa metsästysoikeus loppuu eli sehän se niinku hiertää.”

Yleisesti ottaen *metsästysmatkailun tai sen kohtuullisen kasvun ei nähty merkittävästi vaikuttavan muuhun luonnonkäyttöön*. Luonnon virkistyskäytön ei nähty vaarantuvan, koska metsästyssuuntautuu usein syrjäisille seuduille ja esimerkiksi marjastuskausi on ohi metsästykskauden alkaessa. Lisäksi pohjoisella alueella suuret erämaa-alueet vähentävät yhteentörmäyksien todennäköisyyttä.

Joitakin kipupisteitä nousi kuitenkin esille. *Lapissa korostettiin metsästyksen vaikutusta porotalouteen*. Etenkin pienriistan lupametsästäjien ja ulkopuolisten hirtiseurueiden nähtiin toisinaan tuottavan huomattavaa häiriötä porotaloudelle. Sitä vastoin kritiikkiä ei niinkään esitetty yritysten tai metsästyseurojen järjestämää metsästysmatkailua kohtaan. Paikalliset toimijat tietävät porojen sijainnin ja poroisäntien yhteystiedot sekä tuntevat poroelinkeinojen käytännöt ulkopuolisia paremmin ja osaavat toimia porotalouden huomioiden.

Mikäli ulkopuolisten metsästäjien määrä alueella tulevaisuudessa lisääntyy, epäiltiin myös häiriöiden lisääntyvän. *Kainuussa esiin nousi metsästyksen ja karhukuvauksen välinen konflikti*. Karhunmetsästykskausi alkaa Keski-Euroopan lomasesongin aikana, jolloin potentiaalisia katseluasiakkaita olisi vielä tulossa. Vaikka katselukojut sijaitsevatkin metsästykseltä rauhoitetulla alueella, kuvausyritykset kokevat metsästyksen karkottavan karhut. Vastaavasti taas metsästäjät näkivät haaskakuvauksen muuttavan karhujen normaalia käyttäytymistä ja aiheuttavan vaaratilanteita sekä muita ongelmia, kuten karhujen kesyyntyminen ja ruokavalion muuttuminen.

Yleisesti ottaen haastatellut ryhmät olivat valmiit kehittämään metsästysmatkailua, mutta ei hinnalla millä hyvänsä. Metsästysmatkailun kestävyys suhteen sosiaalinen kestävyys nousi keskeiseen rooliin. Taloudellisia ja ekologisia argumentteja mahdollisista seurauksista käytettiin usein perusteina asioille, jotka loppujen lopuksi liittyivät sosiaaliseen kestävyteen.

Yhteenveto

- Metsästysmatkailun kestävyden kannalta sosiaalisen kestävyden seikat nousivat keskeiseen rooliin.
 - Keskeisinä positiivisina seurauksina tuotiin esille metsästysmatkailun taloudelliset vaikutukset aluetalouteen ja metsästyseuroille, uudet elinkeinomahdollisuudet, yhteistyön lisääntyminen kylän eri toimijoiden välillä, kylän elämän vilkastuminen sekä kulttuurinvaihtoon liittyvät seikat sekä riistakantojen hallinta, etenkin tulevaisuudessa.
 - Negatiivisina potentiaalisina seurauksina taas nähtiin konfliktien lisääntyminen eri intressiryhmien (paikalliset vs. metsästysmatkailijat, lupa-metsästäjät vs. yritysten ja seurojen asiakkaat sekä metsästysmatkailu vs. muu luonnonkäyttö) välillä, vaikutukset paikallisten metsästysmahdollisuuksiin, metsästyksen muuttuminen harrastuksesta liaksi kaupalliseksi toiminnaksi sekä metsästyskulttuurin mahdollinen muuttuminen.
 - Suurin osa positiivisista potentiaalisista seurauksista liittyy sekä taloudelliseen että sosiaaliseen kestävyteen. Pääosa negatiivisista seurauksista taas keskittyy sosiaaliseen kestävyteen liittyviin seikkoihin.
 - Selkeiksi metsästysmatkailun toimintaympäristöä rajoittaviksi seikoiksi mainittiin ehkä keskeisimmin riistakanta ja sen vaihtelut, nykyinen lupakäytäntö etenkin pienriistan osalta, tuotteiden ja suomalaisen metsästyskulttuurin yhteensovittaminen, toiminnan sesonkiloontoisuus sekä harrastustoiminnan ja liiketoiminnan yhdistäminen.
 - Paikallisten vapaan metsästysoikeuden huomioiminen on kestävänsä metsästysmatkailun ehdoton reunaehto alueella.
-

5. Johtopäätökset

Suurimman metsästysmatkailijajoukon valtion mailla muodostavat tällä hetkellä lupametsästäjät. Näistä suuri osa on varsin omatoimisia ja järjestää matkansa itse. *Seurojen tai yritysten kautta tapahtuva metsästyksen liittyvä kaupallinen toiminta valtion mailla on tällä hetkellä verrattain pientä.* Yksittäisille toimijoille sillä kuitenkin on kiistämättä merkitystä matkailukauden jatkona sekä kerryttämässä tuloja alueelle. Kaupallista metsästysmatkailua järjestää valtion mailla vapaan metsästysoikeuden alueella tällä hetkellä arviolta 120 yritystä ja noin 30-50 metsästysseuraa.

Toiminnalla arvellaan olevan selkeää kasvupotentiaalia kysynnän suhteen, mutta sekä kestävyiden ekologiset että sosiaaliset näkökulmat asettavat kasvulle selkeät rajat. *Sosiaalinen kestävyys onkin kaikkein keskeisin metsästysmatkailuun vaikuttava tekijä eikä sen merkitystä toiminnan kestävydessä pidä aliarvioida.* Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että sidosryhmät näkivät sosiaalisen kestävyden kysymykset tärkeimpinä toimintaa rajoittavina tekijöinä. Ne olivat myös monimutkaisimpia ja haasteellisimpia ratkaista eri toimijoiden vastakkaisista intresseistä johtuen.

Ekologinen kestävyys asettaa rajat metsästysmatkailutoiminnalle ja aiheuttaa haasteita kannanvaihteluihin sopeutumisessa, mutta metsästysmatkailun ei nähty vaarantavan riistaeläinkantojen tulevaisuutta. Tulosten mukaan metsästyksen toimijoiden ja sidosryhmien luottamus nykyisiä kannanseurantajärjestelmiä ja lupapolitiikkaa kohtaan kestäväen verotuksen takaajina on vahva. Sekä ekologisista että sosiaalisista reunaehdoista johtuen *metsästysmatkailusta ei ole odotettavissa laajan mittakaavan matkailutuotetta* vaan korkeintaan erikoistuneiden toimijoiden rajatulle asiakasryhmälle tarjoama elämystuote. Metsästysmatkailusta keskusteltaessa sitä kannattavat perustelivat väitteensä yleensä taloudellisilla ja sosiaalisilla näkökohdilla, kun sitä vastustavat keskittyivät lähinnä sosiaalisiin ja jossain määrin ekologisiin näkökohtiin.

Vuosittain valtion mailla voidaan arvioida käyvän noin 300 hirvenmetsästysasiakasta. Tyypillisimmin matkailujärjestelyissä on mukana paikallinen metsästysseura. Mahdollisesti mukana oleva yrityskumppani saa tulonsa tyypillisesti metsästyksen matkailullisista oheispalveluista, kun taas metsästystapahtuman tulot jäävät usein seuralle. *Toiminta on lain kirjaimen mukaista, mutta sen voidaan sanoa olevan kuitenkin lain hengen vastainen* Metsästyslain 46 §:n osalta. Lain mukaan lupien jaossa on priorisoitava vailla muuta kohtuullista metsästysmahdollisuutta olevat. On kuitenkin ensiarvoisen tärkeää huomata, että *nykyisessä laajuudessaan pääosa toimijoista ei nähnyt hirvenmetsästysmahdollisuuden kaupallistamista ongelmallisena, ja sen kieltäminen voi johtaa vaikeampiin seurauksiin kuin salliminen.* Paikallisen metsästysseurueen harjoittama pienimuotoinen hirvenmetsästysmahdollisuuden kaupallistaminen on sosiaalisesti kestävä, kun rahat käytetään metsästysseuran yhteisiin investointeihin eikä seura tavoittele toiminnallaan liiketaloudellista voittoa. Yrityksen liiketoiminta hyväksytään, kunhan yritys toimii yhteistyössä metsästysseuran kanssa. Vastavaanlaisia tuloksia on saanut myös Gunnarsdotter (2006), joka on Ruotsin hirvenmetsästysmatkailua tutkiessaan todennut, että sosiaalinen hyväksyttävyyden riippuu suureksi osaksi toiminnan laajuudesta.

Seurojen hirvenmetsästysmahdollisuuden kaupallistamisen kieltäminen johtaisi todennäköisimmin salattuun kaupankäyntiin nykyisen avoimen järjestelmän sijaan. Tyypillisesti metsästysseuroilla on sekä yksityisiä että valtion maa-alueita osana hirvemetsästysalueitaan ja yksityismaat jättäisivät tilaa spekuloinnille siitä, kenen maalla jahti loppujen lopuksi tapahtuu. Tällöin valtiolta jäisi saamatta alueen kausilupa ja sitä kautta kaikki tieto siitä, ketkä hirveä valtion mailla metsästävät. Asiakkaan ja vieraan välisen rajan osoittaminen on myös vaikeaa. Yksikään haastatelluista ei nähnyt mielekkäänä millään tavalla vaikeuttaa ulkopuolisten vieraiden ja koiramiesten mukaanottoa hirviseureisiin.

Asiakkaiden kieltäminen seurueissa pakottaisi alan yritykset hakemaan asiakkailleen omaa alueosoitusta ja kaatolupaa. *Tämä vaihtoehto on kuitenkin sosiaalisesti täysin kestävämpään vapaan metsästysoikeuden alueella*, sillä yritys kilpailisi paikallisten metsästäjien kanssa hirviluvista. Yritys voi muodostaa asiakasseurueen myös täysin ulkomaisista EU-asiakkaista, joilla todennetusti ei ole muuta kohtuullista hirvenmetsästysmahdollisuutta. Lain mukaan näitä seurueita ei voida kohdella eriarvoisesti luvista päätettäessä. Paikallisen vastustuksen voidaan odottaa olevan merkittävää, jos hirvenmetsästysmahdollisuuksien koetaan valuvan ulkomaisille turisteille paikallisten metsästäjien vastatessa riistanhoitotyöstä.

Myös Heberlein & Willebrand (1998) ovat todenneet metsästyksen kannatuksen riippuvan siitä, kuka metsästää ja miksi. Perinteinen metsästys lihan vuoksi mielletään positiivisemmaksi kuin ”huvikseen” metsästäminen. Paikallisten hirviseurueiden voidaan tyypillisesti nähdä harjoittavan perinteistä metsästystä, kun taas täysin ulkopuoliset seurueet ovat suhteellisen uusi ilmiö. Myös yrittäjät vapaan metsästysoikeuden alueella tiedostivat, että toimintamalli aiheuttaisi erittäin voimakasta paikallista vastustusta eivätkä halunneet vaarantaa toimintansa sosiaalista kestävyyttä ja aiheuttaa riitoja alueella, jolla joutuivat itsekin elämään.

Pienriistan kohdalla kyse on ennen kaikkea rajallisen riistaresurssin jakamisesta. Pienriistaresurssista kilpailevat paikalliset metsästäjät, lupametsästäjät ja yritysten asiakkaat. Nykyinen lainsäädäntö takaa vapaan metsästysoikeuden alueelle kuntalaisille ensisijaisen metsästysoikeuden, joten käytännössä pienriistaluvista kilpailevat lupametsästäjät ja yritykset. Pienriistan osalta huomioon tulee ottaa myös Metsähallituslaki, jonka mukaan lupapäätökset ovat nykyään valituskelpoisia hallintopäätöksiä, joita ei nykytulokunnan mukaan voida antaa yrityksille (Laki Metsähallituksesta 30.12.2004/1378). Yrittäjäkentän toimesta on nostettu esiin erilaisissa tilaisuuksissa (Lapin yrittäjät 2005, Suomen yrittäjät 2008, Metsähallitus 2008) sekä myös tämän tutkimuksen

tuloksissa vaatimus pienriistalupiin perustuvan yritystoiminnan mahdollistamisesta.

Koska kyseessä on lupien kohdentaminen, yhdelle ryhmälle myönnettävät luvat ovat toiselta pois, tulee kysymys ratkaista poliittisella arvopäätöksellä. Pienriistalupien kohdalla yhteiskunnan kannanoton on tultava poliittisen prosessin kautta koskien sitä, priorisoidaanko syrjäseutujen elinkeinomahdollisuudet vai virkistysmetsästysmahdollisuudet. On kuitenkin huomattava, että vaihtoehdot eivät sulje toisiaan pois, vaan myös molempia tavoitteita voidaan tulosten mukaan kestävästi edistää etsimällä se tasapaino, jossa yrittäjien kautta toteutettava lupamyynti on myös lupametsästäjien kannalta hyväksyttävää. Mikäli metsästysmatkailuyrityksille harkitaan luvansaantimahdollisuutta valtion maille liiketaloudellisiin perusteisiin, tulisi luvat tämän tutkimuksen valossa ehdottomasti antaa korkean jalostusasteen tuotteiden resurssiksi alueellisesti vaikuttaville yrityksille. Pelkkä luvan jälleenmyyntiverkoston laajentaminen ei ole minkään ryhmän kannalta tarkoituksenmukaista. Tutkimus ei keskittynyt sopivan yrittäjäkiintiön arvioimiseen, mutta tämän tutkimuksen valossa yrittäjien käyttöön voitaisiin myöntää varsin maltillinen osuus, koska merkittävä osa lupametsästäjistä on omatoimisia metsästäjiä, jotka haluavat ostaa pelkän luvan. Lisäksi kohtuullisella kiintiöllä toimintamallin kestävyyttä voitaisiin testata.

Vailla muuta metsästysoikeutta olevien priorisointi ei nykyään toteudu pienriistan osalta sen enempää kuin hirvenkään osalta. Hirviseurueeseen pystyy liittymään jälkikäteen ja pienriistaluvat myydään ostojärjestyksessä. Metsästyslain 46 §:n toteutumattomuus ei liity kaupalliseen toimintaan sinänsä, vaan metsästyksen järjestelyihin yleensä. Etenkin pienriistan osalta pykälän noudattaminen on käytännössä mahdotonta ja hirvilupien suhteenkin se kuormittaa riistalupajärjestelmää kohtuuttomasti. Olisikin syytä harkita, pitäisikö pykälä poistaa lain kuolleena kirjaimena tai muuttaa sitä niin, että se olisi selvä ja toteutettavissa oleva.

Koska luvanhakijat on kuitenkin jollain tavalla priorisoitava, voitaisiin hirvenmetsästyksen osalta harkita hirvenmetsästyskauden, -alueen tai lupamäärän pilkkomista, jos kysyntä kasvaa johtaen merkittävään metsästäjäpaineeseen alueella. Nykyään selkeästi suurin osa hakijoista saa hirvemetsästys-oikeuden ja hirviluvan. Joillain alueilla on kuitenkin merkkejä siitä, että kysyntä tulee ohittamaan tarjonnan johtaen tilanteeseen, jossa sellaisiakin seurueita joudutaan turvallisuussyistä karsimaan, joilla on edellytykset luvan saamiseksi. Nykymallissa ne seurueet, jotka saavat hirvenmetsästys-oikeuden ja -luvan, saavat sen osoitetulle lohkolle koko kaudeksi ja koko sille hirvimäärälle, jonka riistanhoitopiiri päättää. Ne, jotka eivät alueelle mahdu, jäävät kokonaan ilman hirvenmetsästysmahdollisuutta. Jos hirvenmetsästysmahdollisuuksia joudutaan tulevaisuudessa jakamaan suuremmalle joukolle metsästäjiä, voitaisiin harkita metsästysalueen koon, yhden seurueen metsästysajan ja/tai seurueelle osoitettujen hirvenkaatolupien määrän tarkoituksenmukaisuutta. Tällöin seurue 1 saisi kolmen hirven kaatoluvan alueelle lokakuussa ja seurue 2 kolmen hirven kaatoluvan samalle alueelle marraskuussa sen sijaan että yhdelle seurueelle annetaan lupa 6 hirven kaatamiseksi koko kauden aikana.

Hirvenmetsästyksessä tulee huomata, että ulkopuolisten metsästysseurueiden hirvenmetsästysmahdollisuuden turvaamisella saattaa olla merkitystä näiden metsästäjien harrastuksen piirissä pysymiselle. Jos vapaan metsästys-oikeuden alueen ulkopuoliset metsästäjät eivät saa hirvenmetsästysmahdollisuutta valtiolta ja tämän vuoksi lopettavat harrastuksen, ei tämä ryhmä ole tulevaisuudessa käytettävissä esimerkiksi hirvikannan säätelyyn (Mehmood ym. 2003). Paikallisten metsästäjien määrän vähetessä voi ulkopuolisilla seurueilla tulevaisuudessa olla tärkeäkin merkitys kannan pitämisessä kestävällä tasolla.

Paikallisten metsästäjien määrän tulee vähentymään merkittävästi vapaan metsästys-oikeuden alueella. Paikallisten metsästäjien määrän vähe-

neminen merkitsee metsästäjäpaineen siirtymistä lupajärjestelmään, koska alueelta pois muuttavat metsästäjät hakevat todennäköisesti metsästysmahdollisuutta valtion maille kunnan ulkopuolisina metsästäjinä. Muutos luo myös tarpeen saada ajantasainen seurantajärjestelmä paikallisten metsästäjä- ja metsästyspaineen seuraamiseksi, koska alueelliset erot metsästäjämäärän muuttumisessa ovat huomattavia. Lisäksi muutos tuo haasteita tulevaisuuden kannanseurantojen ja riistanhoitotöiden toteuttamiseen.

Metsästysmatkailun aluetaloudelliset vaikutukset ovat nykyiselläänkin merkittävät. Pelkästään vapaan metsästys-oikeuden alueella käyneiden lupametsästäjien suoran kulutuksen voidaan karkeasti arvioida olleen noin 15 miljoonaa euroa vuonna 2008. Aluetaloudellisesti ajatellen kuitenkin yritysten kautta tulevat tulot kertautuvat tehokkaammin kuin omatoimisten metsästäjien suoran kulutuksen kautta tuleva raha. Yhden luvan aluetaloudellinen kokonaisvaikutus on 1,7 -kertainen korkean jalostusasteen yrityksen kautta myytyinä verrattuna itsenäisen lupametsästäjän luvan aluetalousvaikutukseen. Yritysten merkitys välillisten vaikutusten kertaantumisessa tulee esille vasta metsästysmatkailutuotteiden jalostusasteen noston myötä. Tällä hetkellä Suomessa on vain kourallinen korkean jalostusasteen tuotteita tarjoavia metsästysmatkailuyrityksiä.

- Sosiaalinen kestävyys on keskeisin metsästysmatkailuun vaikuttava tekijä. Sen merkitys toiminnan järjestelyissä on huomioitava tarkoin kaikkien sidosryhmien kannalta.
- Koska ekologisen kestävyuden vuoksi metsästysluvat ovat rajallinen resurssi, on niiden jakamisessa kyse arvopäätöksistä. Ratkaisujen tekeminen edellyttää poliittista päätöstä siitä, missä määrin priorisoidaan syrjäseutujen elinkeinomahdollisuuksia tai virkistysmetsästystä. On kuitenkin huomattava, että vaihtoehdot eivät sulje toisiaan pois.

- Pääosa toimijoista ei nähnyt hirvenmetsästysmahdollisuuden kaupallistamista ongelmallisena nykyisessä laajuudessaan ja sen kieltäminen voi johtaa vaikeampiin seurauksiin kuin salliminen.
 - Yritysten oma aluemalli (4) hirvenmetsästyksen kaupallistamisessa on sosiaalisesti kestävämpiä vapaan metsästysoikeuden alueella, sillä yritys kilpailisi paikallisten metsästäjien kanssa hirviluvista.
 - Mikäli metsästysmatkailuyrityksille harkitaan pienriestalupien myöntämistä valtion maille liiketaloudellisin perustein, tulisi luvat tämän tutkimuksen valossa antaa korkean jalostusasteen tuotteiden tuotantoresurssiksi alueellisesti vaikuttaville yrityksille. Pelkkä luvan jälleenmyyntiverkoston laajentaminen ei ole tarkoituksenmukaista.
 - Sekä ekologiset että sosiaaliset tekijät rajoittavat metsästysmatkailua niin voimakkaasti, että *siitä ei ole odotettavissa laajamittaista matkailumuotoa*, vaan lähinnä erikoistuneiden toimijoiden rajatulle asiakasryhmälle tarjoama elämystuote.
-

Lähteet

- Adams, C.E. & Steen, S.J. (1997). Texas felames who hunt. *Wildlife Society Bulletin*, Vol. 25, No. 4.
- Andersson, M. Gyllbring, H. & Dahl, F. (2007). Hunting and hunting tourism in Sweden - country overview teoksessa Matilainen, Anne (ed.) *Sustainable Hunting Tourism - Business Opportunity in Northern Areas?* University of Helsinki, Ruralia Institute. Reports 19.
- Decker, D.J. & Mattfield G.F. (1998). Beyond Guns and Game-Hunters and Hunting in New York. *The Conservationist*, Vol. 43 No. 30.
- Decker, D.J., Provencher, R.W. & Brown, T.L. (1987). Antecedents to Hunting Participation: An Exploratory Study of the Social Psychological Determinants of Initiation, Continuation, and Desertion in Hunting. *Outdoor Recreation Research Unit Publication 84-6*. Department of Natural Resources, Cornell University. NY, Ithaca.
- Duda, M.D., Bissell, S. J. & Young, K.C. (1996). Factors related to hunting and fishing participation in the United States. *Transactions of the 61st North American Wildlife and Natural Resources Conference*.
- Ericsson, G. & Heberlein, T.A., (2003). Attitudes of hunters, locals, and the general public in Sweden now that the wolves are back. *Biological Conservation*, Vol. 111.
- Gunnarsdotter, Y. (2006). Hunting Tourism as Ecotourism: Conflicts and Opportunities. Teoksessa Gössling, S. & Hultman, J. eds, *Ecotourism in Scandinavia: Lessons in Theory and Practice*. CAB International.
- Heberlein, T.A., Ericsson, G. & Wollscheid, K. (2002). Correlates of hunting participation in Europe and North America. *Zeitschrift für Jagdwissenschaft*, Vol. 48.
- Heberlein, T.A., Serup, B. & Ericsson, G. (2008). Female Hunting Participation in North America and Europe. *Human Dimensions of Wildlife*, Vol. 13.
- Hirvieläinten pyyntilupahakemus 2009 (2009). Riistanhoitopiiri.
- McFarlane, B.L., Watson, D.O. & Coxall, P.C. (2003). Women hunters in Alberta, Canada: Girl power or guys in disguise? *Human Dimensions of Wildlife*, Vol. 8.
- Mehmood, S., Zhang, D. & Armstrong, J. (2003). Factors associated with declining hunting license sales in Alabama. *Human Dimensions of Wildlife*, Vol. 8.
- Kansallinen metsäohjelma 2015 (KMO 2008). Lisää hyvinvointia monimuotoisista metsistä. Valtioneuvoston periaatepäätös 27.3.2008. Maa- ja metsätalousministeriö 27.3.2008.
- Keskinarkaus, S. & Matilainen, A. (2009). The social sustainability of hunting tourism in Finland. *Julkaisematton*.
- Laki Metsähallituksesta 30.12.2004/1378
- Lapin yrittäjät 2005. Kannanotto uuden metsähallituslain tulkintaa koskien kalastus- ja metsästyslupien yrittämyyntiä. 16.5.2005 Lapin yrittäjien tiedote
- Liukkonen T., Bisi J., Hallila H. & Joensuu O. (2007). Mielipiteitä metsästyksestä valtion mailla. *Metsähallituksen luonnonsuojelujulkaisuja*. Sarja B 84. Metsähallitus 2007.

- Matilainen Anne ed. (2007). Sustainable Hunting Tourism - Business Opportunity in Northern Areas? University of Helsinki, Ruralia Institute. Reports 19.
- Metsähallitus (2008). Eräelämysopas 2008
- Metsähallitus (2008). Metsästysmatkailun kehittäminen edellyttää muutoksia lainsäädäntöön. Lehdistö-tiedote 28.8.2008
- Metsästysasetus 12.7.1993/666
- Metsästyslaki 28.6.1993/615
- Pellikka, J., Rita, H., Lindén, H. & Svensberg, M. (2007). Motives for voluntary wildlife monitoring in Finland. *Wildlife Biology*, Vol. 13.
- Petäjistö, L., Aarnio, J., Horne, P., Koskela, T. & Shelby, A. (2004). Hirvenmetsästäjien motiivit ja käsitykset sopivasta hirvikannan koosta. Metsäntutkimuslaitoksen tiedonantoja 928, 2004. Vantaan tutkimuskeskus.
- Petäjistö, L., Aarnio, J., Selby, A. ja Härkönen, S. (2009). Onko hirvenpyyntilupien nykyinen anomis- ja myöntämisprosessi selkeä ja tarkoituksenmukainen riistanhoitoyhdistysten näkökulmasta? Metlan työraportteja 112. Metsäntutkimuslaitos, Vantaa.
- Purdy, K.G., Decker, D.J. (1986) A longitudinal investigation of social-psychological influences on hunting participation in New York. Cornell University, Ithaca, NY.
- Purdy, K.G., Decker, D.J. & Brown, T.L. (1989) New York's new hunters: Influences on hunting involvement from beginning to end. Cornell University, Ithaca, NY.
- Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos (2008). Riistasaalis 2007. Tilastoja 5/2008. Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Helsinki.
- Rutherford, T. F. & Törmä, H. (2009). Efficiency of fiscal Measures in Preventing Out Migration from North-Finland. *Regional Studies*, eFirst Publication 12th January.
- Stedman, R.C. & Heberlein, T.A. (2001). Hunting and rural socialization. *Rural sociology* 66.
- Suomen yrittäjät (2008). Metsästysmatkailu tarvitsee yrittäjiä. Lehdistö-tiedote 28.8.2008.
- Toivonen, A.-L. (2008). Kalastusmatkailu numeroina – kyselytutkimus yrittäjille. Riista- ja kalatalous – Selvityksiä 13/2008. Riista- ja kalatalouden tutkimuslaitos, Helsinki.
- Törmä, H. (2008). Do Small Towns Develop Projects Matter, and Can CGE Help? *Journal of Spatial Economic Analysis*, Vol. 3, No. 2.
- Svensberg, M. & Vikberg, P. (2007). Metsästysseuratutkimus 2005. Osa 1. Metsästäjä 1/2007.
- Zinn, H.C., Manfredo, M.J. & Barro, S.C. (2002). Patterns of wildlife value orientations in hunters' families. *Human Dimensions of Wildlife*, Vol. 7.
-

LIITE 1. Metsästäjä määrän muutosta koskevat taulukot

Metsästäjä määrän muutos kunnittain

	Metsästäjät 2007	väestöstä metsästää	metsästäjät 2010	muutos kpl 07-10	muutos % 07-10	metsästäjät 2020	muutos kpl 07-20	muutos % 07-20	metsästäjät 2030	muutos kpl 07-30	muutos % 07-30	metsästä- jät 2040	muutos kpl 07-40	muutos % 07-40
..Kuusamo	3 077	18,20 %	3027	-50	-1,62 %	2918	-159	-5,16 %	2868	-209	-6,78 %	2804	-273	-8,88 %
..Pudisjärvi	2 096	23,07 %	2012	-84	-4,01 %	1844	-252	-12,00 %	1759	-337	-16,07 %	1684	-412	-19,66 %
..Taivalkoski	1 177	25,70 %	1113	-64	-5,41 %	975	-202	-17,16 %	911	-266	-22,62 %	865	-312	-26,48 %
			6152	-198		5738	-612		5538	-812		5353	-997	
..Hyrnsalmi	743	25,08 %	706	-37	-5,00 %	627	-116	-15,60 %	592	-151	-20,32 %	563	-180	-24,21 %
..Kajaani	3 090	8,16 %	3062	-28	-0,92 %	3004	-86	-2,78 %	2968	-122	-3,94 %	2914	-176	-5,71 %
..Kuhmo	2 476	25,01 %	2364	-112	-4,52 %	2094	-382	-15,43 %	1921	-555	-22,40 %	1776	-700	-28,26 %
..Paltamo	584	14,38 %	572	-12	-1,97 %	549	-35	-5,93 %	543	-41	-6,99 %	536	-48	-8,17 %
..Puolanla	800	24,46 %	758	-42	-5,29 %	661	-139	-17,37 %	611	-189	-23,58 %	571	-229	-28,62 %
..Ristijärvi	359	22,58 %	348	-11	-3,08 %	330	-29	-8,05 %	333	-26	-7,11 %	335	-24	-6,73 %
..Sotkamo	1 865	17,38 %	1865	0	-0,01 %	1871	6	0,32 %	1889	24	1,30 %	1884	19	1,00 %
..Suomussalmi	2 506	25,81 %	2408	-98	-3,91 %	2161	-345	-13,78 %	2019	-487	-19,44 %	1903	-603	-24,07 %
..Vaala	574	16,25 %	540	-34	-5,86 %	476	-98	-17,07 %	455	-119	-20,78 %	439	-135	-23,58 %
			12623	-374		11773	-1224		11332	-1665		10920	-2077	
..Enontekiö	609	30,59 %	605	-4	-0,65 %	607	-2	-0,25 %	613	4	0,60 %	604	-5	-0,80 %
..Inari	1 612	23,16 %	1596	-16	-0,99 %	1571	-41	-2,53 %	1570	-42	-2,60 %	1551	-61	-3,79 %
..Kemi	1 370	6,06 %	1342	-28	-2,01 %	1291	-79	-5,79 %	1269	-101	-7,36 %	1246	-124	-9,05 %
..Kemijärvi	1 794	20,25 %	1683	-111	-6,16 %	1431	-363	-20,24 %	1284	-510	-28,43 %	1175	-619	-34,50 %
..Keminmaa	893	10,11 %	893	0	0,00 %	906	13	1,40 %	915	22	2,48 %	909	16	1,77 %
..Kittilä	1 551	26,31 %	1555	4	0,27 %	1577	26	1,65 %	1594	43	2,78 %	1595	44	2,87 %
..Kolari	757	20,02 %	749	-8	-1,08 %	736	-21	-2,83 %	731	-26	-3,39 %	718	-39	-5,10 %
..Muonio	494	20,71 %	485	-9	-1,80 %	474	-20	-3,98 %	470	-24	-4,91 %	457	-37	-7,42 %
..Pelkosenniemi	299	27,97 %	294	-5	-1,78 %	282	-17	-5,61 %	276	-23	-7,67 %	269	-30	-10,20 %
..Pello	899	20,92 %	862	-37	-4,12 %	777	-122	-13,61 %	723	-176	-19,53 %	675	-224	-24,88 %
..Posio	999	24,22 %	950	-49	-4,87 %	828	-171	-17,14 %	749	-250	-25,00 %	683	-316	-31,67 %
..Ranua	1 053	23,15 %	996	-57	-5,45 %	865	-188	-17,83 %	797	-256	-24,31 %	749	-304	-28,91 %
..Rovaniemi	6 632	11,35 %	6731	99	1,49 %	6984	352	5,30 %	7155	523	7,88 %	7221	589	8,88 %

	Metsästäjiä 2007	väestöstä metsästäjä	metsästäjiä 2010	muutos kpl 07-10	muutos % 07-10	metsästäjiä 2020	muutos kpl 07-20	muutos % 07-20	metsästäjiä 2030	muutos kpl 07-30	muutos % 07-30	metsästä- jiä 2040	muutos kpl 07-40	muutos % 07-40
..Salla	1 412	32,14 %	1336	-76	-5,35 %	1157	-255	-18,07 %	1041	-371	-26,25 %	958	-454	-32,16 %
..Savukoski	474	38,32 %	443	-31	-6,55 %	374	-100	-21,02 %	335	-139	-29,35 %	306	-168	-35,41 %
..Simo	683	19,16 %	667	-16	-2,27 %	640	-43	-6,31 %	623	-60	-8,72 %	609	-74	-10,88 %
..Sodankylä	3 174	35,45 %	3052	-122	-3,85 %	2770	-404	-12,73 %	2620	-554	-17,47 %	2487	-687	-21,65 %
..Tervola	612	16,89 %	594	-18	-2,87 %	552	-60	-9,77 %	534	-78	-12,75 %	522	-90	-14,66 %
..Tornio	2 234	10,00 %	2250	16	0,73 %	2311	77	3,44 %	2355	121	5,43 %	2358	124	5,56 %
..Utsjoki	350	25,64 %	354	4	1,03 %	373	23	6,67 %	384	34	9,74 %	389	39	11,14 %
..Ylitornio	898	17,87 %	864	-34	-3,74 %	788	-110	-12,30 %	746	-152	-16,97 %	715	-183	-20,35 %
			28 303	-496		27 293	-1 506		26 785	-2 014		26 197	-2 602	
Yhteensä	48 146		47 078	-1 068		44 804	-3 342		43 656	-4 490		42 470	-5 676	

Koska metsästäjäluvut on laskettu koko väestölle, alla malli laskennalle, kuinka suuri osa miehistä metsästää kun miehiä on metsästäjistä 95 % ja naisia 5 %.

	metsästäjiä	väestö 2007	miehiä 2007	naisia 2007	mies-metsästäjiä 2007	nais-metsästäjiä 2007	miehistä metsästää 2007	naisista metsästää 2007
8-alue	48 146	298477	150028	148449	45739	2407	30,49 %	1,62 %

Liite 2. Metsästäjä määrän muutos vuoteen 2007 verrattuna ikäluokittain 8 §:n alueella.

Ikäluokka	Muutos % 2020	Muutos % 2040
15 - 19	-31,81 %	-32,82 %
20 - 24	-21,09 %	-21,60 %
25 - 29	-3,62 %	-11,48 %
30 - 34	4,15 %	-3,89 %
35 - 39	-1,49 %	-14,75 %
40 - 44	-29,26 %	-33,82 %
45 - 49	-41,78 %	-35,96 %
50 - 54	-34,25 %	-40,21 %
55 - 59	-15,62 %	-35,61 %
60 - 64	14,97 %	-21,18 %
65 - 69	36,77 %	-14,87 %
70 - 74	43,02 %	8,77 %
75 - 79	8,14 %	44,45 %



Julkaisuja 18
Helsingin yliopisto
Ruralia-instituutti
ISBN 978-952-10-5410-5, 978-952-10-5411-2 (pdf)
ISSN 1796-0649, 1796-0657 (pdf)
www.helsinki.fi/ruralia