

Jakt som næring



Hvilke alternativer har grunneiere for salg av elgjakt og rypejakt?



Tema

- Jakt som næring; muligheter og utfordringer
- Eksempler på måter å selge hjorteviltjakt
- Hva vet vi om rypejegerne?
- Eksempler på salg av rypejakt

Jakt som næring

- Har vært mange satsinger over flere ti-år
 - En «kunst» å utvikle gode og lønnsomme produkter
 - Forståelse av hele verdikjeden fra produktutvikling, markedsføring og salg
 - Personlige egenskaper hos tilbyder
 - Ressursen som utnyttes (stabil eller varierende bestand?)
- **kan være krevende å lykkes**



Jakt som reiselivsprodukt



www.nina.no

Basis	Lav	Middels	Høy
Jaktkort	Jaktkort Overnatting	Jaktkort Overnatting a) Servering b) Vilt- behandling c) Guide/ hundefører d) Transport av kjøtt	Jaktkort Overnatting Servering Vilt- behandling Guide/ hundefører Transport av kjøtt Hente på flyplass

Litteraturgjennomgang

- **Suksessfaktorene** er erfaringen, kunnskapen og kontaktnettet etablerte aktører besitter, noe som gjør at de kan tilby produkter av god nok kvalitet, og som er lett salgbare.
- **Utfordringene** er i dag knyttet til lite volumproduksjon, mangel på samarbeid eller felles markedsføring mot det nasjonale og internasjonale markedet.



Fokusgrupper - rettighetshavere

- Utnytte infrastrukturen på eiendommen bedre (forlenge sesongen).
- Balansere arbeidsinnsatsen med inntektene → enklere former for tilrettelegging nå enn før.
- Ikke skape høyere forventninger enn man kan innfri. Selge en opplevelse, fremfor «fangstgaranti».
- Beliggenhet i forhold til transporttilbud (tog/fly/større byer) ±

Rettighetshavere – forts.

- Viltmottak/-behandlingsanlegg har ofte kort «sesong», må kunne levere viltkjøtt sent i sesongen
- Dersom større grad av videreforedling (enn grovoppdeling*) av viltkjøtt ble tillatt på gårdens kjøttbehandlingsanlegg, ville dette gitt økt verdiskaping for rettighetshaver

**Når et storvilt blir oppdelt i flere enn 8 deler defineres aktiviteten som nedskjæring, noe som bare kan utføres hos detaljister eller ved et viltbehandlingsanlegg*

Intervju med jaktentreprenører

- Starter ofte i det små og leier 2-3 terreng.
- Tilstrekkelig volum er en utfordring, og krever mer administrasjon (tid)
- Persontransport som næring (lang/krevende transport til jakthusvære)



Fokusgruppe – virkemiddel og veiledningsapparatet

- Lovverket som regulerer jakt og jaktutøvelse ble utarbeidet i en tid hvor jakt var en aktivitet som var sterkere knyttet til matauk, enn hva tilfellet er i dag (f.eks fjellova)
- Dersom myndighetene vil legge til rette for en storstilt satsing på vilt som næring, bør det gjøres en grundig gjennomgang av regelverket i samarbeid med næringen og identifisere områder eller bestemmelser hvor det kan legges bedre til rette for å drive slik næringsvirksomhet, enn hva dagens regelverk gir muligheter for.

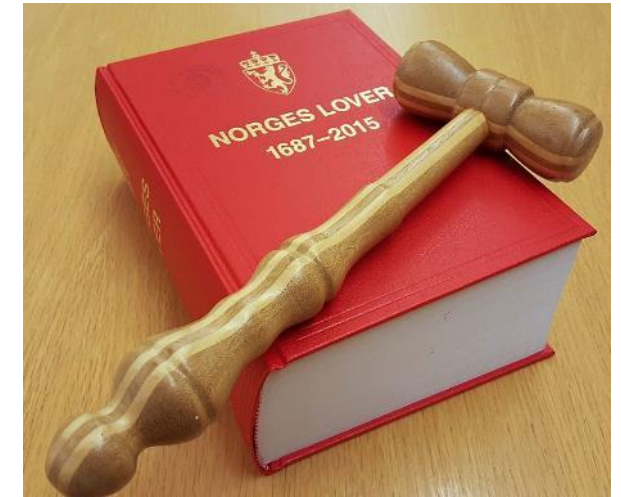


Tiltak - rettighetshavere

- Næringsaspektet innenfor salg av jakt hemmes av strukturelle forhold med små eiendommer/mangel på samarbeid, lokale tradisjoner om å ikke kommersialisere jakt, eller grunneiers ønske om selv å utnytte viltressursene. Det er sannsynligvis her at den største utfordringen ligger i dag.
- For å skape bedre muligheter for å drive jakt som næring, bør man arbeide for større, mer profesjonelle enheter.

Tiltak - lovverk

- Vi foreslår at det gjøres en gjennomgang av regelverk (lover og forskrifter) som er relevant for jakt og – utøvelse, for å identifisere forhold som kan virke begrensende på muligheter for å drive jakt som næring
- revidere eller tilpasse bestemmelser som i dag hindrer en satsing på vilt som næringsvei, herunder viltkjøtt.



Tiltak – Veiledning/kompetanseheving

- Næringsorganisasjoner må aktivt drive med faglig veiledning og formidle muligheter, virkemidler og støtteordninger ut til sine medlemmer.
- Næringsorganisasjoner må arbeide målrettet for å påvirke offentlige myndigheter for at jaktrelaterte aktiviteter defineres som næring.

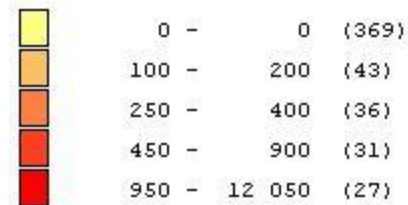
Kommunale kontaktpunkter - førstelinjen

- «Landbrukskontoret skal være brukernes kommunale kompetansesenter innen landbruk, og samarbeider godt med landbrukets øvrige aktører innen rådgivning, veiledning og næringspolitikk» – **regionalt landbrukskontor.**
- «Kontoret har en vid portefølje som strekker seg fra lovpålagte forvaltningsoppgaver til kreativ næringsutvikling i nært samarbeid med næringen selv» -**Tilleggsnæring hører til jordbruk, mens viltansvarlig ikke har noe med næring å gjøre**
- Kommunale kontaktpersoner bør ha et felles kunnskapsgrunnlag og forståelse for å koble sammen næringsutvikling og bestandsforvaltning bedre og mer aktivt enn i dag.

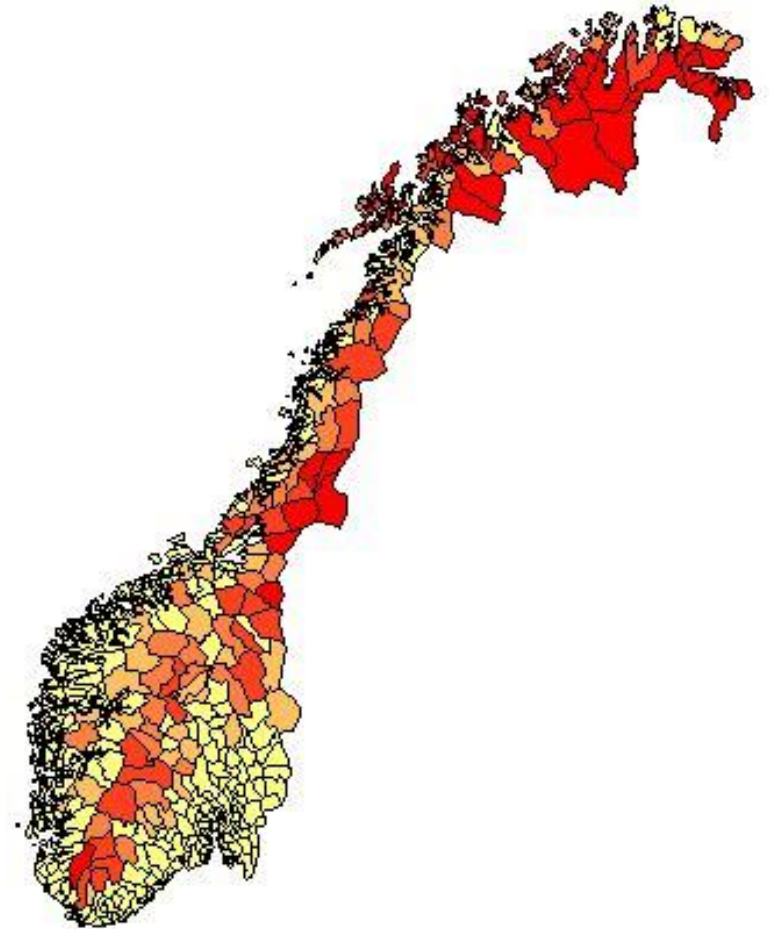
Muligheter i Nordland

- Elg/rådyr og hjort når den blir mer tallrik
- Småvilt/ryper
- Andre arter: gjess, ender
- Sel?

Felte småvilt, etter region, småvilt,
og statistikkvariabel
tid: 2015-2016
statistikkvariabel: Felte småvilt
småvilt: Lirype



Datakilde: Statistisk sentralbyrå
Kartdata : Statens kartverk



Eksempler på salg av hjorteviltjakt

- Mange jakter selv (skaper ikke ny inntekt)
- Ta inn gjestejegere i eksisterende jaktlag
- Tilby mer tilrettelagt jakt (hundefører/guide/skytetårn)
- Selge døgnkort (senjakt)
- Dele opp jaktperioden, ta inn flere lag

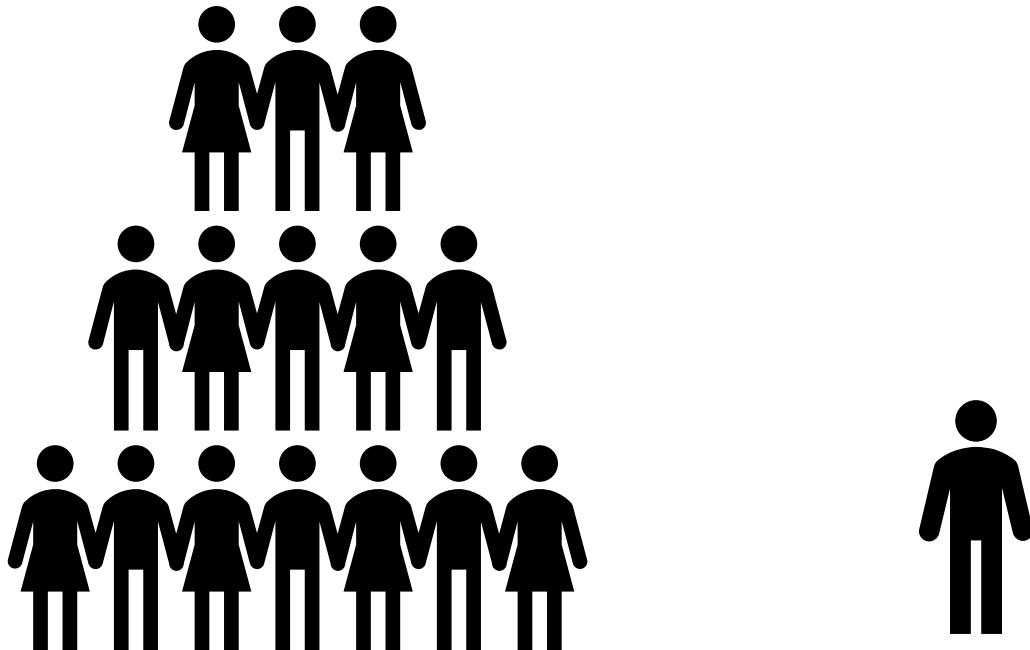
Tilrettelagt jakt

- Grad av «innpakking», standard på husvære, skytetårn, guider/hundeførere, viltbehandling (slakteplass og kjølerom), servering, hente kunden på flyplass osv.
- Utvikle tilbud som er forholdsvis enkle og krever lite arbeid i forkant
- Eksempelvis å øke standarden på skytetårn



Gjestejegere

- Kan være skepsis lokalt/innad i jaktlaget
- Vertsrollen laget har for gjesten



Døgnkort på elg

- Mer og mer vanlig sent i jakta
- Lavterskel-tilbud
- Kan knyttes til overnatting/utleie av husvære
- Engangsbeløp + kilospris

✕ ← www.inatur.no → ...

Jaktkort på elg i Båbu hos Steinkjer fjellstyre



500050029

Jaktkort på elg på jaktfelt hos Steinkjer fjellstyre. NB! Jegere som skal være med jaktleder (hovedkortinnehaver) må kjøpe tilleggskort for å jakte lovlig.

Arter

- ✓ Elg

Kjøp/søk jakt her

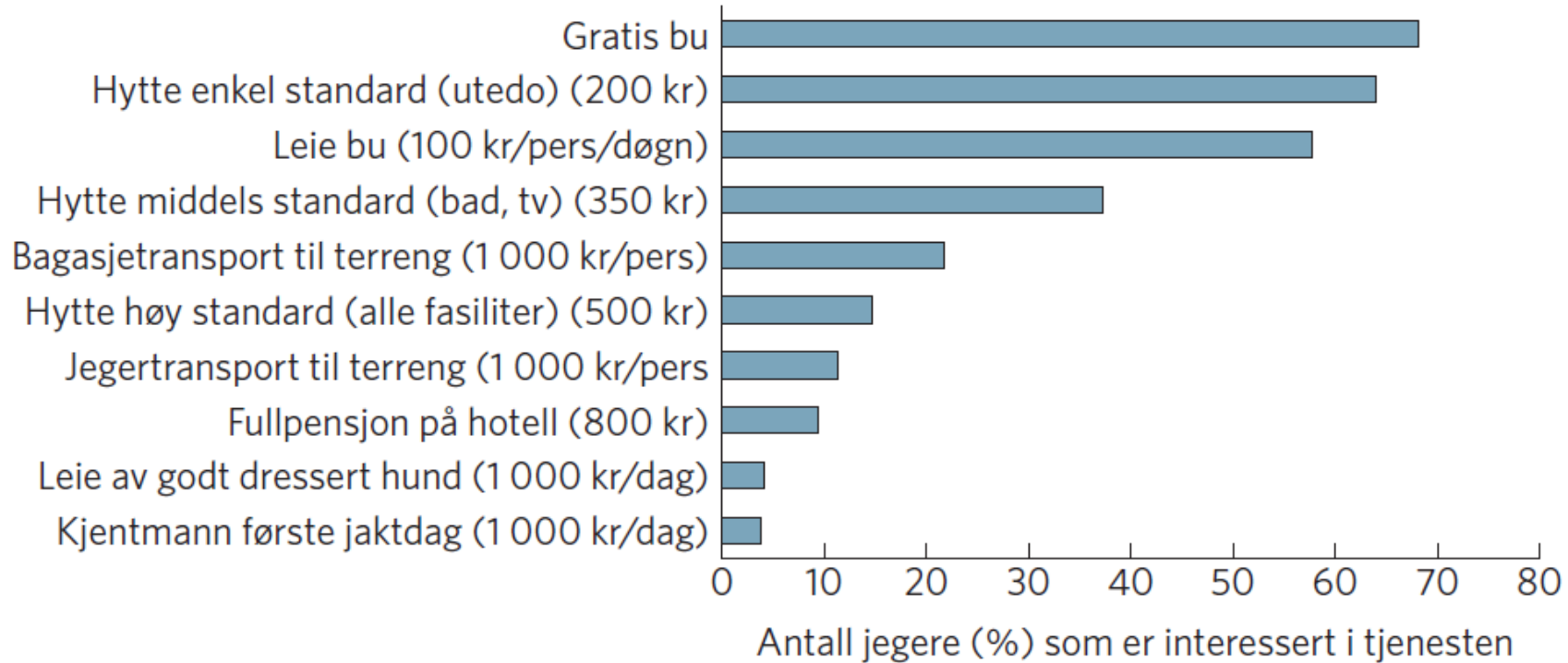
Dagskort for jaktleder
30.10.2020 - 01.11.2020
Pris fra 300 kr

Dele opp sesongen i flere perioder

- Flere som slipper til
- Mest eksklusivt tidlig i jakta, billigere utover i sesongen
- Mer effektive jegere (større sannsynlighet for å fylle kvota?)



Rypejegerundersøkelsen

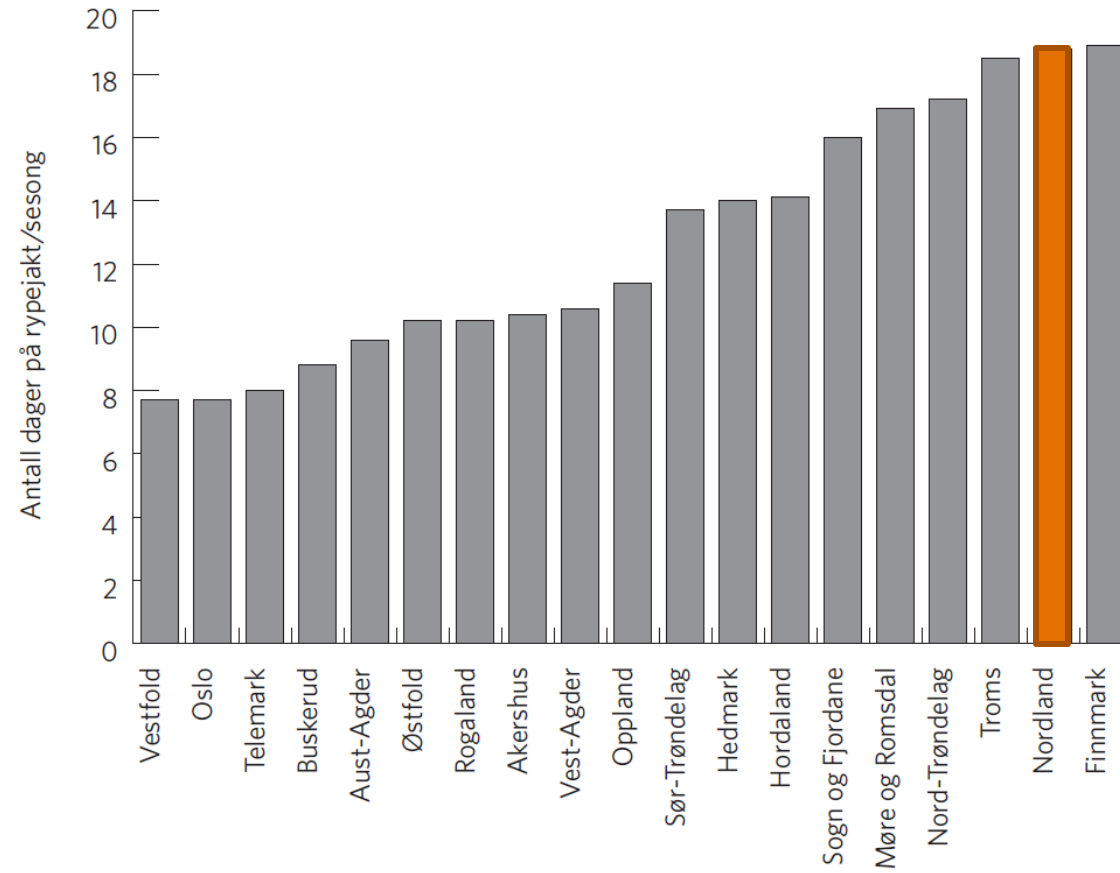


Betalingsvilje

	Opplevelsessøkeren	Den utbytteorienterte	Tradisjonlisten
<u>Betalingsvilje per felte fugl^a</u>			
Hvis feller 1–3 fugl/dag	90 kr	91 kr	58 kr
Hvis feller 8–10 fugl/dag	57 kr	118 kr	64 kr
Hvis feller 15–20 fugl/dag	40 kr	124 kr	67 kr

^a Inkluderer kun betaling for retten til å jakte (og felt fugl), ikke husvære etc.

Dager på rypejakt (2007)



Forbrukstall fra 2007

	N	Median	Gjennomsnitt i NOK	S.E.
Jaktkort/leie av terreng	2380	800	1670	75
Jaktbekledning som kan brukes til annet	2094	600	1362	48
Utgifter våpen/ammunisjon	2376	500	1025	51
Mat/forbruksvarer hjemsted	2265	600	912	23
Andre jaktrelaterte utgifter	1893	0	897	269
Transport mellom hjem og jaktsted	2315	500	826	24
Mat/forbruksvarer lokalt	2183	500	734	24
Overnatting	2169	0	662	27
Kursing før jakta	1874	0	218	16
Andre tjenester	1932	0	194	15
Leie jakthund og hundefører	1821	0	33	33
Leie av jakthund	1815	0	7	4
Guide kjentmann	1816	0	3	2

Jegere som «turister» i eget fylke/egen region

Eksempler -rypejakt

- Jaktkort
- Jaktkort + overnatting
- Jaktkort + overnatting + transport inn/ut
- Ferdig oppsatte lavvocamper inkl. transport
- Mange muligheter

Eksempel: rypejakt som næring

- Ca 40 000 daa lirypeterreng
- Predatorbegrensning
- Eksklusiv rypejakt i 6 dager (208 kkr)
- Treningskort for fuglehunder (200kkr)
- 1-3 jaktprøver per år (20-25 kkr)
- Overnatting: 23 senger + 4 på stabbur
- Mersalg av gårdsprodukter som lammekjøtt, saueskinn, egenprodusert øl



Jaktas gjennomføring

- August-taksering og dagskvoter basert på resultatet.
- To 3-dagers perioder med inntil 8 skyttere i hver periode: 5000 daa per jeger. Fire dagers opphold i jakta mellom periodene.
- Jegerne rullerer på terrengene hver dag.
- Jegerne bor på gården og betaler for mat og opphold
- 13000,- for 3 dager (9000,- for jakta og 4000,- for fullpensjon per person = 208 000 + eventuelle ledsagere)

Trening av fuglehunder

- Kan deles inn i inntil 7 treningsfelter
- 400,- pers/hund og 100,- ekstra per hund
- Ca 200 000,- i inntekt i året fra treningskort
- I mars 2017 solgt treningskort for 45 000,- og meget stor etterspørsel i april, men ingen prisdifferensiering på måned så langt
- Treningssamlinger for oppdrettere
- Mange overnatter på gården mens de trener

Jaktprøver

- Er 1-3 prøver om vinteren
- Terrengleie på 75,- per startende hund (15-20 000 kr)
- Arrangører og deltagere bor på gården ++



Rypenes betydning

- Skutt ca 60 rødrev i terrenget de siste årene
- Trening, jakt og jaktprøver gjør at man får utnyttet overnattingskapasiteten på gården
- Mersalg av andre produkter fra gården
- Rypene utgjør nå ca 30% av de samlede inntektene på gården, og andelen øker hvert år...

Oppsummering

- Viltressurser kan ha stor betydning for inntekter til rettighetshaverne, eksempelvis koblet sammen med overnatting eller kjøp av andre varer og tjenester.
- Ryper kan utnyttes uten å beskattes (ei levende rype er mist like mye verdt som ei død) – men forutsetter «gode» bestander.

www.nina.no

1842

NINA Rapport

Jakt som næringsvei

Muligheter og utfordringer

Oddgeir Andersen
Øystein Aas



Takk for oppmerksomheten



www.nina.no

