

Den svenska jakten

- ett näringsperspektiv

hillve

KOMMUNIKATION

Den svenska jakten - ett näringsperspektiv

Bakgrund och något om metod

Svensk jakt kan från utövarhåll grovt indelas i *fritidsjakt* och *professionell jaktverksamhet*. Båda sidorna bidrar aktivt till rekreation, livsmedel och, inte minst, till mångfalden i den svenska naturen. Med fritidsjägare menar vi här individer som utövar jakt på fritiden, ofta på arrenderade marker och på lediga stunder (ref: Svenska Jägareförbundet och Riksjägarna). Den svenska fritidsjakten involverar ungefär 300 000 jägare, men det är en komplex uppgift att göra uppskattningar av ekonomiska värden för denna sektor.

Den professionella sidan rör sig mer kring arrangemang av jaktupplevelser som sedan säljs på en öppen marknad. Här är de främsta aktörerna de större egendomarna och deras anställda viltmästare, förvaltare etc (ref: Sveriges Jordägareförbund och Sveriges Yrkesjägarförbundet), samt alla de lantbrukare som nu utvecklar jaktliga arrangemang som en viktig del av gårdens verksamhet (ref: Lantbrukarnas Riksförbund, LRF). Kunderna till de större egendomarna är i stor utsträckning utländska jägare och/eller större företag med kontor i Sverige. Kunderna till de mindre företagen är ofta inhemska jägare från fritidssektorn. Gränserna mellan de båda sidornas verksamheter är inte helt enkel, eftersom t.ex. fritidsjägare i allt större utsträckning köper jakter av professionella anordnare eller ställer upp som apportörer eller drevfolk på den professionella sidan. Några av de tydligaste trenderna på det jaktliga området är, för Sveriges vidkommande, att:

- fler och fler jägare köper jaktarrangemang. Företagare som arbetar med jakt upplever ett stort och växande intresse för näringen, vilket också stämmer med tillgängliga data.
- EU betraktar den jaktliga näringen som ett tänkbart, näringsmässigt accepterat och skonsammare alternativ till den traditionella jordbruksdriften. Det finns idag flera forskningsprojekt som undersöker denna hypotes (ref: Smith, prof/zoöekologi).
- befintlig jaktmark betingar ett allt högre arrendepris. Detta är sannolikt en följd dels av jaktens tilltagande popularitet, dels av det faktum att fler och fler kapitalstarka jägare är beredda att betala bra priser för både jaktarrenden och jaktliga upplevelser.
- fler och fler lant- eller skogsbrukare etablerar sig på jaktturismområdet, och
- de som efterfrågar jakter visar ett tilltagande intresse för helheten i upplevelsen, snarare än för prestationen (mängden nedlagt vilt).

Metod

I det följande gör vi ett försök att uppskatta hur mycket pengar den näringsmässiga delen av jakten involverar, eller kan involvera. Eftersom mycket lite statistik finns att tillgå, måste det med nödvändighet handla om främst uppskattningar. Detta dilemma gäller för stora delar av länderna inom EU (ref: FACE). Vi har därför valt att skapa en *typegendom*, som sedan ligger till grund för uppskattningar av den jaktliga verksamheten för landets större egendomar (som kan sägas driva utvecklingen, eller åtminstone utgöra en viktig förutsättning för den). Värdena för denna typegendom är genomsnittliga och baseras på uppgifter om 15 större egendomar, samt på aggregerade uppgifter från bl.a. Sveriges Jordägares Riksförbund och Sveriges Yrkesjägarförbundet. Vi har i typegendomsfallet valt att använda begreppet *rörelseresultat*, eftersom det ger den bästa övergripande bilden av hur mycket pengar som totalt rör sig i denna del av branschen. Omsättningssiffror är mer beroende av de enskilda egendommarnas specifika förhållanden, varför det ”mättet” endast används när det hämtas från färdig statistik. I beräkningarna för typegendomen har vi också koncentrerat oss på de större posterna,

eftersom tiden inte medgett analys av de mindre. Detta innebär att de verkliga resultaten sannolikt är högre än de redovisade.

När det gäller den andra aspekten av jaktlig näringsverksamhet, *lantbrukare eller entreprenörer som arrangerar någon form av säljbar, jaktlig upplevelse*, finns det inte heller här några detaljerade ekonomiska uppgifter att tillgå. Vi har i stället tagit del av LRF:s egna medlemsanalyser och deras särstudie av området binäringar/jakt. Resultaten är intressanta eftersom materialet tydligt visar att det också här finns en stor, upplevd potential för jaktlig näringsverksamhet bland Sveriges lantbrukare.

Redovisningen nedan uppvisar brister i så motto att många av de uppgifter som hade behövts inte har funnits tillgängliga. En sådan viktig uppgift hade varit hur mycket pengar som cirkulerar i utrustningsbranschen. Handlarna är frivilligt anslutna till intresseorganisationer, men dessa organisationer kräver inga detaljerade uppgifter från sina medlemsföretag (ref: Spofa). Vi har i beräkningarna inte heller tittat på förädlingsvärden för livsmedel (allt kött från jakten blir ju livsmedel), det ekonomiska värdet från kringaktiviteter (aktiviteter som erbjuds i omedelbar anlutning till den jaktliga upplevelsen) eller inflödet av utländsk kapital till den svenska jakten.

Vi vill följaktligen betona ett par saker:

- Föreliggande arbete utgör ett första försök till en första, *rimlig uppskattning* av hur mycket pengar som cirkulerar i den svenska, näringsmässiga jaktverksamheten.
- Vi har inte haft möjlighet att uppskatta det ekonomiska värdet av rekreation, hälsa etc. Erfarenhetsmässigt vet vi dock att detta värde på nationell nivå t.o.m. kan överstiga de mer konkreta produkt/tjänstvärdena (lägre sjukskrivningstal, mindre vård, ökad psykisk hälsa etc.).
- I typfallet (se nedan) har vi redovisat enskilda poster utförligare än vi gör i senare avdelningar. Detta gör vi för att i rimlig mån visa vad våra beräkningar bygger på. Vi ökar därmed materialets trovärdighet.
- De exempel som målas upp bygger i allt väsentligt på just uppskattningar mot bakgrund av tillgängliga eller framräknade data. Arbetet gör alltså inga anspråk på vetenskaplig precision.
- Just p.g.a. det osäkra ”bevisvärdet” är samtliga uppskattningar försiktigt gjorda. Vi har heller inte haft möjlighet att ta alla relevanta delar av den näringsmässiga jakten i anspråk. *Det sannolika värdet för samtliga delar i denna redovisning är alltså med stor säkerhet betydligt större än det uppskattade.* Samma erfarenheter gjordes t.ex. efter den betydligt utförligare rapport om jaktlig ekonomi som redovisades i England under 2006 (den s.k. PACEC-rapporten).

Större egendomar med jaktlig verksamhet

Den genomsnittliga större egendomens jaktbara areal är c:a 3500 har skog och mark. På egendomen finns c:a 10 vattendrag, anlagda, såväl som naturliga. Egendomen har en anställd viltmästare och en jaktelev. I allt större utsträckning skapar jakten på gården också viktiga affärsmöjligheter för andra landsbygdsföretagare i form av t.ex. mat och logi, gårdsbutiker, viltslakterier, transporter etc. (Sveriges jordägareförbund, se nedan).

Den jaktliga verksamheten på gården består av jakt på fågel (fasan, änder och rapphöns), samt jakt på klövvilt (dovhjort, kronhjort, rådjur, älg och vildsvin). Man avhåller c:a 12 st. större fågeljakter/säsong (10 jägare/jakt) och c:a 5 st. klövviltjakter (10 jägare/jakt). En genomsnittlig fågeljakt betingar ett pris på 100 kkr och en klövviltjakt ligger på c:a 60 kkr. Över hälften av omsättningen på jakten baseras på utländska turistjägare, vilket innebär att jakten också drar in kapital till landet (- och bidrar till att stärka den fria rörligheten över gränserna!).

Fågel: uppfödning, utsättning och jakt

På vår typegendom sätter man ut c:a 6-8000 fåglar/år, fördelade på 45% änder, 45% fasaner och 10% rapphöns. Fåglarna föds upp på egendomen eller inhandlas som kycklingar från andra egendomar. Av samtliga utsatta fåglar fälls c:a 45%, resten stannar kvar i naturen och bidrar till utvecklingen av de naturliga populationerna. En liten del blir offer för trafikolyckor, predation, sjukdomar etc. Predatorkontrollen är i detta sammanhang en mycket viktig, pågående insats. Utan en fungerande predatorkontroll (t.ex. efterhållning av vingade predatorer) kan i ett slag mycket stor värden bokstavligen skingras och resultatet för hela årets fågeljakter hotas. Fördelningen på fällda fåglar är c:a 55% änder och 45% fasaner. Rapphönan är försumlig i det större sammanhanget, men värdet på hundträningssdelen måste räknas in bland typegendomens värden. För rapphönsens del är det också viktigt att betona att många markägare/jägare sätter ut rapphöns lika mycket av traditions- eller mångfaldsskäl, som för det jaktliga värdets skull. Rapphönan är en s.k. indikatorart, vilket innebär att den för många jägare/markägare är en bra mätare på hur väl man lyckas med sitt biotoparbete.

Kostnader och intäkter

(alla kostnader är exklusive moms)

Viltmästarens och elevens löner ligger inräknade i total kalkylen, varför enskilda arbetstimmar inte räknas i detta exempel. Om en separat analys av antalet nedlagda arbetstimmar genomförts, hade en justering av antalet tjänster inom näringen varit nödvändig. En genomsnittlig viltmästare arbetar som regel betydligt mer än de i avtalet föreskrivna 40 timmarna.

En betydande del av uppfödningkostnaden utgörs av foder till växande och utsatta fåglar. En rimlig uppskattning av fodrets inköpsvärde för vår egendom (fördelat på 8000 fåglar) är att specialfoder för en säsong kostar 80 kkr. Till detta kommer sedan spannmål för vuxna fåglar (c:a 120 ton) upp till ett värde av 264 kkr. Diverse kostnader för uppfödning (elektricitet, nät, vattenledning etc) uppgår till 70 kkr. Själva jakten engagerar c:a 140 hjälpdagar/år (hundapportering, drevkarlar etc) till ett värde av ca 200 kkr.

Jakt på fågel inbringar på denna egendom c:a 1-1.2 miljoner kronor för själva jaktupplevelsen och ytterligare 35 tkr i köttvärde (produktionsvärde/grossistpris). Detta innebär att fågelverksamheten för denna genomsnittsegendom uppvisar **1. 650 000 kr/säsong** (rörelseresultat, moms ej inräknad).

Siffrorna för köttvärdet (produktionsvärdet) måste i en noggrannare analys, som tidigare konstaterats, räknas om till marknadsvärde, eftersom produktionsvärdet endast utgör en bråkdel av det verkliga marknadsvärdet.

Klövvilt: förvaltning och jakt

Kostnader och intäkter

På vår egendom bedrivs klövviltförvaltning och jakt på lite mer än halva arealen. Foderkostnader uppgår till 70 kkr/år. Kostnader för att underhålla jaktorn uppgår till 15 tkr/år (materialkostnader). På egendomen hålls 5 st. större klövviltjakter och ett antal jakter av mindre organisatorisk omfattning. Sålda jaktupplevelser inbringar på egendomen, för klövvilt delen, c:a 500 kkr och ytterligare c:a 80 tkr i slaktvärden (baserat på dagspris, sept-07).

Detta innebär att klövviltjakterna för denna genomsnittliga egendom uppvisar ett rörelseresultat på **665 kkr/säsong** (exkl moms). Produktionsvärdet på köttet måste även här räknas om till marknadsvärde, eftersom produktionsvärdet endast utgör en bråkdel av det verkliga marknadsvärdet.

Till den jaktliga verksamheten kommer sedan intäkter för hundträning, övriga mindre jakter och provverksamhet. Lågt räknat ger dessa verksamheten intäkter på c:a 100 kkr.

Det sammanlagda rörelseresultatet för jaktverksamheten på en genomsnittlig större jaktegendom uppgår alltså, grovt räknat, till 2 415 000 kr/år. Till detta kommer kostnaden för en anställd viltmästare och en jaktelev, c:a 500 kkr. Detta innebär att:

- Den jaktliga verksamheten på vår typegendom totalt sett uppvisar ett rörelseresultat på **2. 915 000 kr/år** (exkl moms). Siffran baseras på en beräkning av genomsnittliga större intäkts- och utgiftsposter.

Sammanfattning: jaktvärde större egendomar, nationellt

Om man accepterar de uppgifter som räknats fram för en aktiv medelstor, större egendom, innebär detta att den jakt som större egendomar representerar uppvisar ett rörelseresultat på drygt **703 miljoner kronor/år** (exkl moms), beräknat på uppgiften att c:a hälften av jordägareförbundets medlemsegendomar kan jämföras med vår typegendom. Detta antagande innebär också att utvecklingspotentialen för den svenska godsjakten är minst dubbelt så stor (tillkommer utvecklade potential hos jaktegendomar som driver verksamhet i mindre eller icke-kommersiell skala).

Ett tydligt exempel på potentialen i den jaktliga näringen erhålles om man beräknar att *intäkterna* per hektar på en större gård med intensiv jaktförvaltning redan idag kan uppgå till 2-300 kr/ha. Sveriges Jordägareförbund har c:a sjuhundratusen hektar under sina medlemmar, vilket innebär att dessa hektar, fullt utnyttjade, kan utvecklas upp till c:a 175 000 000 kr i rent intäktsvärde (ref: Sveriges Jordägareförbund, Stockenström; *Jaktens ekonomiska betydelse*).

Det är mycket svårt att uppskatta vad det ovanstående innebär i rena affärsmöjligheter för landsbygdens befolkning, men det är sannolikt svårt att överskatta.

Jaktturism

Utöver den näringsverksamhet på jaktområdet som bedrivs på våra större, svenska egendomar, har affärsutvecklingen inom det mer traditionella lantbruket ett tydligt fokus på turism, jakt och fiske. Lantbrukarnas riksförbund (LRF) konstaterar i en särskild analys att det finns stora synergimöjligheter mellan gårdsförädling, gårdsbutiker och landsbygdsturism (inkl. jakt). Drygt 1000 medlemmar av LRF har egen förädling och/eller gårdsbutik. Omsättningen för denna egna verksamhet beräknas öka från i dagsläget 550 miljoner kr till närmare 800 miljoner kronor år 2010 och jaktens produkter och tjänster står för en tydlig del av denna ökning (LRF, *De gröna näringarnas nya affärsmöjligheter – nuläge och framtid*). Uppgifterna innebär ändå främst att de svenska lantbrukarna håller på att skapa en fungerande infrastruktur för handel med t.ex. jaktliga produkter och tjänster. I denna bild torde verksamheten på de större egendomar, inte minst med sina utländska, ofta kapitalstarka kunder utgöra mycket viktiga bidrag till utvecklingen av affärsverksamheten – och landsbygden.

Antalet verksamheter som erbjuder ”ren” jaktturism har enligt samma källa ökat kraftigt de senare åren. I mars 2006 uppgav 1294 medlemsföretag att de tjänar pengar på jaktturism (LRF, *ibid*). Lägger vi till det näraliggande fisket och boendet (ofta kompletterar dessa tjänster varandra, antingen på den egna gården eller i kluster/samarbete med grannar), visar medlemsstatistiken att **3 273 verksamheter var aktiva under 2006**. På jaktsidan visar statistiken så att jaktverksamhet av en stor del av dem som inte sysslar med jakten idag bedöms som en tydlig affärsmöjlighet för den egna rörelsen.

LRF:s medlemsstatistik ger också några försiktiga omsättningssiffror. För den jaktliga verksamheten (inkl. fiske och boende) bedömer man en årlig omsättning för 2006 på **460 miljoner kronor**. För landsbygdsturismen överlag bedöms tillväxten i näringen till c:a 11% per år, med ett facit på 1.500 kkr år 2010. En icke obetydlig del av denna utveckling tillskrivs jaktlig- och därmed relaterad verksamhet (LRF, *ibid*).

Avslutningsvis kan vi göra ännu ett estimat, denna gång s.a.s. bakifrån. Om vi räknar med att den jaktbara areal i Sverige som kan komma i fråga för näringsmässig utveckling uppgår till c:a 2 miljoner hektar, och om vi räknar ett genomsnittligt ekonomiskt jaktvärde på 100 kr/ha (lågt räknat), uppgår det potentiella värdet på våra jaktmarker till 2 miljarder kronor. Detta ger ungefär samma bild som en jämförelse med de övriga redovisade siffrorna och den stämmer också ganska bra med uppfattningen från PACEC. Den jaktliga näringen i Sverige är ännu i sin linda, men vi ser en tydlig utveckling och det finns en stor potential.

Jakten är med stor säkerhet en professionell sysselsättning som har kommit för att stanna. Varje åtgärd som vidtas för att stödja eller underlätta denna utveckling gynnar alla de människor som väljer att hålla landsbygden levande.