

Bærekraftig småviltforvaltning som grunnlag for lokal verdiskapning:

Oppsummering av workshop og dybdeintervjuer

Lasse F. Eriksen
Jorunn Grande
Pål F. Moa
Thomas Rohde
Erlend B. Nilsen



NINAs publikasjoner

NINA Rapport

Dette er en elektronisk serie fra 2005 som erstatter de tidligere seriene NINA Fagrapport, NINA Oppdragsmelding og NINA Project Report. Normalt er dette NINAs rapportering til oppdragsgiver etter gjennomført forsknings-, overvåkings- eller utredningsarbeid. I tillegg vil serien favne mye av instituttets øvrige rapportering, for eksempel fra seminarer og konferanser, resultater av eget forsknings- og utredningsarbeid og litteraturstudier. NINA Rapport kan også utgis på annet språk når det er hensiktsmessig.

NINA Temahefte

Som navnet angir behandler temaheftene spesielle emner. Heftene utarbeides etter behov og serien favner svært vidt; fra systematiske bestemmelsesnøkler til informasjon om viktige problemstillinger i samfunnet. NINA Temahefte gis vanligvis en populærvitenskapelig form med mer vekt på illustrasjoner enn NINA Rapport.

NINA Fakta

Faktaarkene har som mål å gjøre NINAs forskningsresultater raskt og enkelt tilgjengelig for et større publikum. De sendes til presse, ideelle organisasjoner, naturforvaltningen på ulike nivå, politikere og andre spesielt interesserte. Faktaarkene gir en kort framstilling av noen av våre viktigste forskningstema.

Annen publisering

I tillegg til rapporteringen i NINAs egne serier publiserer instituttets ansatte en stor del av sine vitenskapelige resultater i internasjonale journaler, populærfaglige bøker og tidsskrifter.

Bærekraftig småviltforvaltning som grunnlag for lokal verdiskapning:

Oppsummering av workshop og dybdeintervjuer

Lasse F. Eriksen
Jorunn Grande
Pål F. Moa
Thomas Rohde
Erlend B. Nilsen

Eriksen, L.F., Grande, J., Moa, P.F., Rohde, T. & Nilsen, E.B.
2018. Bærekraftig småviltforvaltning som grunnlag for lokal verdi-
skapning: Oppsummering av workshop og dybdeintervjuer. NINA
Rapport 1375. Norsk institutt for naturforskning.

Trondheim, februar 2018

ISSN: 1504-3312

ISBN: 978-82-426-3099-5

RETTIGHETSHAVER

© Norsk institutt for naturforskning

Publikasjonen kan siteres fritt med kildeangivelse

TILGJENGELIGHET

[Åpen]

PUBLISERINGSTYPE

Digitalt dokument (pdf)

KVALITETSSIKRET AV

Oddgeir Andersen

ANSVARLIG SIGNATUR

Hans Chr. Pedersen (sign.)

ØKONOMISK BIDRAGSYTER

Regionale forskningsfond Midt-Norge (RFF-MIDT), Fjellstyrene i Li-
erne og Lierne Nasjonalparksenter IKS

FORSIDEBILDE

Erlend B. Nilsen ©

NØKKEWORD

- Lierne kommune, Nord-Trøndelag
- Småvilt
- Lirype
- *Lagopus lagopus*
- Jakt
- Management Strategy Evaluation (MSE)
- Bærekraftig utvikling

KEY WORDS

- Lierne municipality, Nord-Trøndelag
- Small game
- Willow ptarmigan
- *Lagopus lagopus*
- Hunting
- Management Strategy Evaluation (MSE)
- Sustainable development

KONTAKTOPPLYSNINGER

NINA hovedkontor

Postboks 5685 Sluppen
7485 Trondheim
Tlf: 73 80 14 00

NINA Oslo

Gaustadalléen 21
0349 Oslo
Tlf: 73 80 14 00

NINA Tromsø

Framsenteret
9296 Tromsø
Tlf: 77 75 04 00

NINA Lillehammer

Fakkeldgården
2624 Lillehammer
Tlf: 73 80 14 00

NINA Bergen

Thormøhlensgate 55
5006 Bergen
Tlf: 73 80 14 00

www.nina.no

Sammendrag

Eriksen, L.F., Grande, J., Moa, P.F., Rohde, T. & Nilsen, E.B. 2018. Bærekraftig småviltforvaltning som grunnlag for lokal verdiskapning: Oppsummering av workshop og dybdeintervjuer. NINA Rapport 1375. Norsk institutt for naturforskning.

Et sentralt poeng med arbeidet presentert i denne rapporten er å identifisere viktige momenter for utvikling av realistiske scenarier i forbindelse med utvikling av en Management Strategy Evaluation (MSE) modell for lirype i Norge. De to aktivitetene rapporten bygger på er 1) en toda-gers workshop gjennomført i Lierne i juni 2016 med 34 aktører fra Lierne og regionen for øvrig, og 2) dybdeintervjuer med 9 utvalgte aktører med forretningsmodeller direkte eller indirekte knyttet til småvilt som ressurs.

Under workshopen ble det gjennomført tre arbeidsøker med ulike vinklinger; 1) «avveininger i forvaltningsprosessen», 2) «næringsutvikling og verdiskapning basert på rype som en varierende naturressurs», og 3) «muligheter som kan ligge i 'mellomrommene' i MSE-rammeverket». Gjennom gruppearbeid og plenumsdiskusjoner kom det frem en rekke synspunkter og ideer innen forretningsstrategier og ulike konkurrerende målsetninger som må tas hensyn til. Her kan det trekkes frem at det trolig er større enighet om *viktigheten* av bærekraftig forvaltning, enn det er enighet om hva som faktisk *er* bærekraftig forvaltning. Et annet moment er at noen workshop-deltagere var skeptiske til å fokusere for mye på nye ikke-jaktbaserte produkter og tjenester i forbindelse med småvilt, da dette kunne ta fokuset bort fra den tradisjonelle jakta og føre til tap av eksisterende kundegrupper.

Et hovedmål innen dybdeintervjuene var å avdekke ulike modeller for inntjening, og i hvilken grad bestandsstørrelse hos småvilt påvirket disse. Et viktig funn er at de fleste aktører ser ut til å ha liten omsetning basert på småvilt. Pakking av flere produkter sammen ga større inntjening per jeger, enn om jaktkort og tilleggstjenester ble solgt separat. Bestandsstørrelse hos aktuelle arter ble av flere fremhevet som viktig for aktivitetsnivået i næringen, og de fleste aktørene hadde så langt tatt liten økonomisk risiko. Det kom gode innspill om at økt samarbeid mellom fjellstyrer og lokalt næringsliv kan gi mulighet for mer aktivitet og økte inntekter uten nødvendigvis stor egeninnsats fra fjellstyret. Mange mente at småviltbasert næring først og fremst er aktuelt som tilleggsnæring på grunn av mangel på kontinuitet gjennom året. Dette antyder at en riktig vei mot økt lokal verdiskapning kan være å få mange aktører til å satse litt, i stedet for at enkeltaktører må satse mye. Dette vil ikke nødvendigvis bety en økning i antall fulltids arbeidsplasser, men det kan likevel ha betydelig potensial for samlet verdiskapning i regionen.

Usikkerhet omkring bestandsstørrelse i årene som kommer må forventes når det gjelder fluktuierende småviltbestander. Å ha et spekter av ulike produkter gjennom året er av flere trukket frem som nødvendig for en helhetlig satsning med god inntjening fra utmarksnæring. Kunnskap om muligheter for kontinuerlig inntjening gjennom året og offentlige rammevilkår som gir rom for dette vil være viktig for å øke næringsutviklingen.

Eriksen, L.F. (lasse.eriksen@nina.no) og Nilsen, E.B. (erlend.nilsen@nina.no); NINA, Postboks 5685 Torgard, 7485 Trondheim.

Rohde, T. Kompetansefellesskapet Naturporten v/Lierne Nasjonalparksenter IKS, Heggvollveien 6, 7882 Nordli

Grande, J. Nord universitet, Handelshøgskolen, og Moa, P.F.; Nord universitet (Steinkjer), Fakultet for biovitenskap og akvakultur, Postboks 1490, 8049 Bodø.

Abstract

Eriksen, L.F., Grande, J., Moa, P.F., Rohde, T. & Nilsen, E.B. 2018. Bærekraftig småviltforvaltning som grunnlag for lokal verdiskapning: Oppsummering av workshop og dybdeintervjuer. NINA Report 1375. Norwegian Institute for Nature Research.

A major objective for this work is to identify important aspects necessary in the development of realistic scenarios in relation to development of a Management Evaluation Strategy (MSE) model for willow ptarmigan in Norway. The main approaches we apply in this process are two major project activities. The first was a two-day workshop with 34 participants from Lierne municipality (in Central Norway) and the surrounding region. The second activity was a series of in-depth interviews with 9 selected business actors that directly or indirectly rely on small game as a resource.

The first activity, i.e. the workshop, focused around three sessions with different angles: 1) “trade-offs in the management process”, 2) “economic development based on ptarmigan as a fluctuating natural resource, and 3) “opportunities in the ‘gaps between models’ in the MSE framework”. Through working in focus groups and subsequent joint discussions, a number of views and ideas came forward regarding business strategies and competing objectives. It appeared that there was a general agreement concerning the *importance* of sustainable management, but less agreement on what exactly *is* sustainable. Another aspect worth highlighting is that a few participants were somewhat sceptical to increased focus on small game products not related to hunting, as they feared this could lead to less focus on the traditional hunting activity and loss of existing customer segments.

An objective within the in-depth interviews was to unveil different revenue models and explore how these were affected by small game abundance. The results show that for most of the participants, small game related products and services play a minor role in their annual turnover. Product bundling of hunting licences and added services increased revenue per hunter. Several respondents claimed that abundance for relevant species had importance for level of business activity, whereas risk-taking was low for most actors. It was suggested by some of the participants, that a closer collaboration between state-owned land and local enterprises could increase the business potential. A number of respondents considered small game based products and services solely to be able to provide contributions adding to their main business activities, as a result of lack of continuity throughout the year. This implies that focusing on slightly higher activity by many actors, as opposed to full-scale efforts by few actors, might be the best way of increasing local economic development based on small game resources. While this does not necessarily lead to increased full time positions, but may still have a substantial potential for the combined economic growth in the region.

Uncertainty related to population status must also be expected in the future, given that small game populations typically vary markedly in size between years. A larger range of services that could be offered at different times of the year was highlighted among several participants when establishing profitable businesses. Knowledge about possibilities for such year-around enterprises and public business support measures that could facilitate this is important if one wants to increase the business potential.

Eriksen, L.F. (lasse.eriksen@nina.no) and Nilsen, E.B. (erlend.nilsen@nina.no); NINA, P.O.Box 5685 Torgard, NO – 7485 Trondheim, Norway.

Rohde, T. Kompetansefellesskapet Naturporten v/Lierne Nasjonalparksenter IKS, Heggvollveien 6, 7882 Nordli

Grande, J. Nord University Business School, and Moa, P.F.; Nord University (Steinkjer), Faculty of Biosciences and Aquaculture, P.O.Box 1490, NO – 8049 Bodø, Norway.

Innhold

Sammendrag	3
Abstract	4
Innhold	5
Forord	6
1 Innledning	7
2 Workshop i Lierne – juni 2016	9
2.1 Arbeidsøkt 1: Avveininger i forvaltningsprosessen	9
2.1.1 Risikovillighet	10
2.1.2 Stabilitet og avkastning.....	10
2.1.3 Økosystemeffekter	11
2.1.4 Kunnskap og dokumentasjon	12
2.2 Arbeidsøkt 2: Næringsutvikling og verdiskapning basert på rype som varierende naturressurs.....	13
2.2.1 Resultat arbeidsøkt 2.....	14
2.2.1.1 Jakt som nå – ståsted privat utmarksforvalter.....	14
2.2.1.2 Jakt som nå – ståsted fjellstyre	15
2.2.1.3 Rypejakta stengt – ståsted privat utmarksforvalter	16
2.2.1.4 Rypejakta stengt – ståsted fjellstyre	17
2.2.2 Hovedinntrykk fra arbeidsøkt om næringsutvikling og verdiskapning	18
2.3 Arbeidsøkt 3: Muligheter som kan ligge i «mellomrommene» i MSE-rammeverket.....	19
3 Dybdeintervjuer med næringsaktører	21
3.1 Caser: Utvalgte næringsaktører	22
3.2 Sammenstillinger fra alle respondenter	24
3.2.1 Nåværende inntjening.....	24
3.2.1.1 Resultater.....	24
3.2.1.2 Vurderinger	26
3.2.2 Betydningen av bestandssituasjon	26
3.2.2.1 Resultater.....	26
3.2.2.2 Vurderinger	29
3.2.3 Innsats og videre næringsutvikling	30
3.2.3.1 Resultater.....	30
3.2.3.2 Vurderinger	32
3.2.4 Nettverk og samarbeid.....	33
3.2.4.1 Resultater.....	33
3.2.4.2 Vurderinger	35
3.2.5 Det offentliges rolle – næringsutøverens behov for støtte	35
3.2.5.1 Resultat	35
3.2.5.2 Vurderinger	36
3.2.6 Fjellstyrenes rolle	36
3.2.6.1 Resultater.....	36
3.2.6.2 Vurderinger	37
3.3 Oppsummering og konklusjoner.....	38
4 Referanser	40
5 Vedlegg	41

Forord

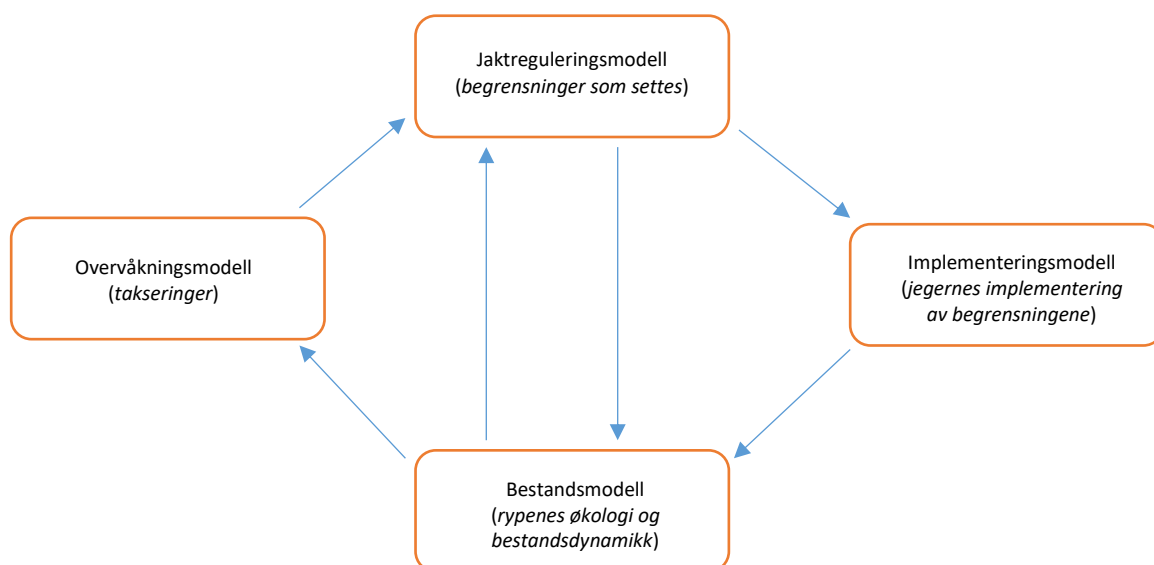
Denne rapporten er en del av et samarbeidsprosjekt mellom NINA, Nord universitet, Lierne Nasjonalparksenter IKS og Fjellstyrene i Lierne. Hovedmål med prosjektet er å utvikle biologisk bærekraftige forvaltningsmodeller som gir grunnlag for småviltbasert næringsutvikling og økt lokal verdiskapning. I dette arbeidet benyttes Indre Namdal som studieområde for bygging og videreutvikling av en Management Strategy Evaluation (MSE)-modell for lirype. En slik MSE-modell kan brukes til å utforske hva ulike forvaltningsstrategier kan føre til, samtidig som man tar hensyn til usikkerheten i ulike deler av forvaltningssyklusen. Scenarier som utforskes i MSE-modellen må være basert på dagens målsetninger og prioriteringer hos forvaltere og næringsutøvere, samt mulige fremtidige situasjoner. Spesielt aktuelt er det å utforske hvordan lave bestandstettheter av småvilt kan påvirke drift og investeringsvilje hos næringsdrivende. Bruk av MSE-modellen kan da peke på hvor eventuelle tiltak bør settes inn.

Vi benytter muligheten til å takke våre finansører (Regionale forskningsfond – Midt-Norge), NINA og Nord universitet, Fjellstyrene i Lierne og Lierne Nasjonalparksenter IKS, våre gode samarbeidspartnere i Naturporten, samt alle lokale og regionale aktører som stilte opp på workshopen og til dybdeintervjuer. Å finne forvaltningsmodeller som både sikrer bærekraft fra et økologisk perspektiv, men også legger til rette for lokal næringsutvikling vil være et sentralt tema innenfor småviltforvaltningen i tiden framover.

Trondheim, 01.03.2018
Erlend B. Nilsen

1 Innledning

I arbeidet med utvikling av forvaltningsmodeller for småvilt som tar hensyn til både biologisk bærekraft og lokal verdiskapning og næringsutvikling, benyttes Indre Namdal som studieområde for bygging og videreutvikling av Norges første Management Strategy Evaluation (MSE) -modell for lirype (**Figur 1**). MSE-modellen er et verktøy for å utforske hvilke utslag ulike forvaltningsstrategier får. Den er spesielt godt egnet i situasjoner med stor usikkerhet i de ulike elementene i forvaltningssyklusen og hvor ulike aktører har ulike syn på hva som bør «optimaliseres» innenfor forvaltningssyklusen (Bunnefeld m.fl. 2011).



Figur 1: Konseptuelt rammeverk for en MSE-modell for lirype, med ulike elementer i forvaltningssyklusen.

Scenarier for utforsking i MSE-modellen må være basert på reelle forutsetninger for forvaltere og næringsutøvere, og må evne å ta opp konkurrerende målsetninger hos ulike interessegrupper. Det er i denne sammenheng avgjørende å ha kunnskap om *hva de ulike gruppene vektlegger, hvilke målsetninger de har (økonomiske, forvaltningsmessige eller andre), og hvilke avveininger man må ta hensyn til*. Forutsetningene bør ikke bare være basert på dagens situasjon, men bør også inkludere mulige fremtidige forretningsmodeller, der disse kan identifiseres.

Mange av småviltartene våre har svingninger i bestanden (Hjeljord 2008), men den generelle trenden i Norge er at populasjonsstørrelsen til rypeartene våre har hatt en nedadgående kurve i senere år (Lehikoinen mfl. 2014). Det samme ser ut til å være tilfellet med annet småvilt som hare og skogsfugl (Pedersen mfl. 2016). Hos norske småviltjegere er navnet «Lierne», vårt sentrale studieområde i dette prosjektet, ofte forbundet med en forventning om høye rypetettheter. Generelt lavere tetthet av småvilt kan påvirke eksisterende utmarksbaserte foretak og investeringsvilje hos både nye og eksisterende aktører. Scenarier som tar inn forventet påvirkning på lokal næringsutvikling kan peke på hvor eventuelle tiltak bør settes inn. Et sentralt moment her er også hvilken økologisk risiko forvaltere er villige til å ta i utnyttelsen av småviltressursen, ettersom et uttak høyere enn bestandstilveksten over tid vil påvirke den fremtidige bestandssituasjonen.

Næringsaktørers nettverksstrukturer (nåværende og fremtidige) må tas hensyn til i scenarioplanleggingen, ettersom samarbeidsformer blant annet kan påvirke evnen til å utnytte bestandsmessige toppår, og konkurransesituasjonen i bunnår. Ulike næringsaktører med ulike forretningsmodeller må også forventes å ha ulik sårbarhet for svingninger i småviltbestandene. I dette ligger også et behov for å vite hvor mye ulike aktører satser på småvilt som ressurs i næringen, og vurdere hvor kritisk det vil være med kortvarige endringer i ressurs situasjonen. I noen tilfeller må det også antas at støtteapparatet omkring næringsaktører må kobles inn for å bidra i periodevis nedgang i småviltbestanden. Om slike situasjoner kan identifiseres på forhånd, vil det gi et bedre overblikk over hvilke former for ressursutnyttelse som kan forventes å være selvdrivende, og hvilke som krever innsats fra det offentlige eller offentlige og private næringsselskaper i enkelte perioder.

Formålet med denne rapporten er å identifisere momenter som er viktige for utvikling av scenarier som vi seinere i dette prosjektet vil undersøke nærmere ved hjelp matematiske simuleringer ved bruk av MSE-modeller. Det brukes flere komplementære metoder i dette arbeidet, hvor to større aktiviteter beskrives her; Den første var en workshop i Lierne, med et relativt bredt utvalg aktører fra Lierne og regionen for øvrig. Her ble det både fokusert på spesifikke momenter til utforskning, samt at det ble åpnet for diskusjoner omkring innspill fra de inviterte. Den andre aktiviteten var dybdeintervjuer med 9 utvalgte aktører i regionen, som alle har forretningsmodeller direkte eller indirekte knyttet til småvilt som ressurs.

2 Workshop i Lierne – juni 2016

Workshopen i Lierne var en lunsj-til-lunsj workshop over to dager (2-3. juni 2016). Formålet med å arrangere denne workshopen var å sikre involvering av et representativt utvalg forvaltere, næringsaktører og andre interessegrupper (NJFF, Naturvernforbundet) i arbeidet som gjøres med utvikling av MSE-rammeverket for småviltforvaltning. En slik involvering inkluderte både at de inviterte kom med nødvendige innspill for å dekke behovet for data, og at det ble skapt en møteplass for småviltforvaltere, næringsaktører, forskere og andre grupper for gjensidig læring og erfaringsutveksling. Å inkludere bredt på et tidlig stadium er av flere årsaker identifisert som en viktig forutsetning for å lykkes i slike prosesser (Elston mfl. 2014). For det første legger det til rette for å identifisere og ta hensyn til alle sentrale momenter ved scenarioene som skal utforskes. For det andre styrker man erkjennelsen av lokal/regional tilhørighet til resultatene, som i neste runde gir bedre forutsetninger for at resultatene blir benyttet i praktisk viltforvaltning og næringsutnyttelse.

I løpet av workshopen diskuterte og arbeidet 34 deltagere fra ulike interessegrupper og ståsted seg frem til viktige momenter å utforske og ta hensyn til i det videre arbeidet. I løpet av workshopen ble det gjennomført tre spesifikke arbeidsøkt. Hver økt tok for seg et overordnet tema, hvor deltagerne ble delt i fokusgrupper og gitt ulike utgangspunkt for diskusjon og problemløsning. Etter hver økt ble deltagerne fra alle fokusgruppene samlet for å presentere gruppenes synspunkter, med påfølgende plenumsdiskusjon omkring temaet.

De tre hovedtemaene for arbeidsøktene var:

- 1) Avveininger i forvaltningsprosessen
- 2) Næringsutvikling og verdiskapning basert på rype som en varierende naturressurs
- 3) Muligheter som kan ligge i «mellomrommene» i MSE-rammeverket

2.1 Arbeidsøkt 1: Avveininger i forvaltningsprosessen

Hovedformålet med denne økten var å diskutere tema knyttet til selve forvaltningssyklusen. Vi hadde skissert fire undertema for diskusjon. I alle disse ønsket vi innspill på hva/hvor de mener det er interessekonflikter mellom ulike brukergrupper. De fire tema var som følger:

- A) Risikovillighet: Hvor «villig» er man til å risikere overhøsting i en forvaltningssituasjon?
- B) Stabilitet og avkastning: Her ønsket vi diskusjon og innspill på hva som er fornuftige «verdier» man ønsker å maksimere innenfor rypeforvaltningen.
- C) Økosystemeffekter: Her var utgangspunktet at beslutninger man treffer innenfor rypeforvaltningen potensielt kan påvirke andre komponenter i økosystemet (f.eks. fredete eller jaktbare rypepredatorer mm.). Formålet var å få en diskusjon om hva som er akseptabel påvirkning på andre komponenter i økosystemet.
- D) Kunnskap og dokumentasjon: Formålet med denne oppgaven var å diskutere hva man bør forvente av kunnskapsinnhenting for å drive rypeforvaltning, og hva man bør forvente at omverden får innsyn i.

2.1.1 Risikovillighet

- I diskusjonen la deltakerne vekt på at «føre-var prinsippet» (§9 i naturmangfoldloven) skal ligge til grunn for all naturforvaltning, og at det er nedfelt i lovverket at forvaltningen skal være bærekraftig på sikt.
- Det ble hevdet at ingen er interessert i å ta stor risiko over tid med tanke på overhøsting. Det ble videre hevdet at det ikke var større interessekonflikter knyttet til dette – og at denne målsetningen var noe «alle» interessegrupper delte.
- Det ble vektlagt at gode og presise bestandsestimater reduserer sannsynligheten for overhøsting. Disse bestandsestimatene, i hovedsak høsttakseringer, danner grunnlag for årets kvoter.
- Det ble etterspurt en felles forståelse for hva som er bærekraftig (med hensyn til jaktuttak og måter å nå dette på), og at det var et ønske om en større grad av ramme for å fastsette jaktkvoter/reguleringer. Andre fremhevet at man vurderer beskatningsnivået og jaktuttak fortløpende ut fra det man oppfatter som best mulig tilgjengelig kunnskap.
- Det ble videre fremhevet at dersom man lager en mer felles modell for bærekraftig forvaltning var det ønsket at denne åpnet for lokale tilpasninger. Dette er også aktuelt dersom jakta forvaltes over større områder.
- Enkelte deltakere understreket at man må/burde fokusere mer på langsiktige konsekvenser når man snakker om overhøsting.

Generelt ble det fremhevet at en felles standard for småviltforvaltningen var ønskelig, og at det var viktig å kommunisere denne ut til interessegruppene. Dette ble ansett som konfliktdepende, og at dette vil gi økt aksept hos andre grupper. Videre ble det fremhevet at det er mange usikkerheter i forvaltningen som man uansett må forholde seg til, og at man trenger gode modeller og verktøy for å gjøre dette. I følge workshop-deltakerne var det større konfliktpotensial knyttet til forståelsen av hva bærekraftig høsting var enn selve målsetningen om bærekraftig høsting.

2.1.2 Stabilitet og avkastning

I den innledende diskusjonen ble det lagt vekt på at fjellstyrene, som en offentlig aktør, hadde et annet rammeverk å forholde seg til i sin forvaltning enn private grunneiere.

For fjellstyrene ble følgende punkter trukket fram:

- For fjellstyrene ble det framlagt at det er viktig å kunne tilby jakt i et lengre tidsperspektiv, og at dette er viktigere enn kortsiktig maksimering av jaktuttak/inntekt. Det ble generelt oppfattet som viktigere å kunne tilby jakt til de jaktberettigete (altså norske jegere), enn å maksimere antallet ryer som kan felles. Det ble påpekt at det for fjellstyrene var svært viktig å opprettholde et tilbud om småviltjakt bl.a. for å sikre rekruttering, og at dette ville ha en effekt for rekruttering til annen jakt, fangst, fiske, friluftsliv. Enkelte deltakere mente dette må være en verdi på lik linje med økonomisk utbytte og antall fugl. Enkelte hevdet også at «stabilitet er også en verdi i seg selv.»
- Enkelte deltakere mente også at «jakttrykket er veldig selvregulerende i dårlige år», og at «fredning derfor er lite ønskelig fordi det har liten effekt og fører til press på områdene som har åpnet for jakt.»

- Det ble også framholdt at tilbud om jakt på smårovvilt kunne være med på å skape grunnlag for flere besøksdøgn lokalt.

For private rettighetshavere ble følgende punkter trukket fram i diskusjonen:

- For de private aktørene ble det ansett som viktig at kunden har en viss «avkastning» hvert år, altså at de kan felle noen ryer hvert år for å få gjensalg. De ble videre framholdt at en relativt stor bestand (høy tetthet) av ryer i seg selv var et viktig salgsargument som kan øke markedsprisen og øke sannsynligheten for gjensalg.
- Av forvaltningstiltak ble det i hovedsak pekt på kortere jaktperiode som virkemiddel.

Øvrige momenter:

- Det ble hevdet at et viktig mål for (sentrale) viltmyndigheter burde være å fatte tiltak som fører til at rypa ikke lenger «er på rødlista».
- Det ble hevdet at for (de fleste) jegere var det viktigere med tilgang til jakt, og at det i langt mindre grad (enn før) var et mål om å felle mange fugl.
- Det ble framholdt at vernesiden trolig ønsket lavere fellingstall (enn det som er tilfellet), både av hensyn til rypenes bestandssituasjon, men også på grunn av rypenes rolle i næringsnettet.

Generelt ble det lagt vekt på at fjellstyrene (som offentlig aktør, bundet av egne lover og forskrifter) har et annet formål med sin (jakt-)forvaltning av rype. Å slippe til et stabilt (og til en viss grad et høyt) antall jegere var vektlagt i større grad enn å felle mange fugl hver sesong. Stabilitet ble derfor foreslått som en verdi i seg selv. For de private rettighetshaverne er målsetningene ikke knyttet til å slippe til mange jegere, men i større grad forbundet med betalingsvilligheten til de enkelte kunder. Det ble framholdt at denne i stor grad påvirkes av bestandstettheten, og det ble poengtert at kundene var avhengig av å kunne felle noen ryer hvert år for å vende tilbake.

2.1.3 Økosystemeffekter

- En innledende diskusjon omhandlet hvilke økosystemeffekter som egentlig var berørt av rypeforvaltningen (i utvidet forstand). I tillegg til «klassiske» eksempler som rype-jaktfalk og rypekongeørn, ble det også pekt på andre komponenter (f.eks. økt uttak av smårovpattedyr som ledd i rypeforvaltningen).
- Det ble framholdt at det fort kan oppstå en interessekonflikt mellom jegere og vernere, i den grad rype som det viktigste næringsgrunnlaget til jaktfalk, blir/forblir sjelden. Punktet ble i liten grad utdypet.
- Det ble påpekt at særlig effekter av lave rypebestander på rovfuglenes reproduksjonsrater og bestandsdynamikk bør behandles i rypeforvaltningsplanene. Det ble anbefalt at forvaltningsplaner bør offentliggjøres for å kommunisere til de ulike interessegruppene hvordan man tar hensyn til andre komponenter i økosystemene.
- Det ble hevdet at jegere generelt vil være positive til tiltak som reduserer mengden jaktbart smårovvilt. Også her kan det oppstå en interessekonflikt, og spørsmålet er om det er riktig å skyte en art for å øke en annen. Begge grupper vil (kanskje) mene at det vil gi en positiv økologisk effekt for flere arter. Det ble hevdet at man kan forvente at jegerinteressene er villige til å gå

lengre enn verneinteressene for å øke rypebestanden, men at også holdningene blant rypejegerne har endret seg.

- Det ble pekt på at naturmangfoldloven legger rammene for forvaltningen, og at det der går tydelig fram at aktiviteten ikke skal true naturmangfoldet. Dette må derfor forvalterne forholde seg til.

- Enkelte deltakere pekte også på andre mulige påvirkninger, slik som slitasjeskader som følge av ferdsel og evt. barmarkskjøring. I mange områder må man dessuten forholde seg til sauebeite og tamreindrift, som i større eller mindre grad kan påvirkes av aktivitet knyttet til rypeforvaltning/jakt.

Generelt ble det diskutert hvilke økosystemeffekter som forventes å være relatert til rypeforvaltningen, og det ble i hovedsak diskutert faktorer knyttet til 1) rypenes rolle i økosystemet bl.a. som næringsgrunnlag for jaktfalk, samt 2) økt jakt og fangst av smårovvilt. I begge disse punktene ble det vist til at det kan oppstå interessekonflikter mellom jegere og vernesiden, men at også holdningene blant rypejegere kanskje er i ferd med å endre seg. Det ble derfor pekt på viktigheten av å informere om hvordan disse avveiningene ble håndtert i forvaltningsplanene.

2.1.4 Kunnskap og dokumentasjon

- Generelt ble det hevdet at «alle er tjent med kunnskap», men at det må jobbes med å skape en felles virkelighetsforståelse. Det ble uttrykt ønske om at det ble utviklet en veileder i rypeforvaltning, og at det var viktig at denne ble godt forankret hos de lokale forvalterne. Formidling av dette kunnskapsgrunnlaget ble videre framholdt som viktig – slik at alle grupper har tilgang til samme informasjon.

- Innledningsvis ble det også diskutert hva som ligger i begrepet «best mulig dokumentasjon», og det ble ytre ønske om at dette defineres bedre og mer spesifikt for rypeforvaltningen.

Forhold knyttet til bestandsvurdering og taksering ble diskutert og omtalt i flere sammenhenger:

- Det ble påpekt at «publikum» i større (og trolig stigende) grad forventer at forvaltningsområdene takseres i forkant av jakta. Videre ble det påpekt at det er en utfordring for områder som ikke takseres å skaffe til veie «god nok informasjon» om bestandssituasjonen. Man forventer også at sentrale myndigheter trolig vil bli mindre risikovillig i sin forvaltning framover (jf. rødlisting), og at dette har implikasjoner for hva man kan forvente av kunnskapsinnhenting lokalt og regionalt.

- Forhold knyttet til kvalitet på metoder og data ble også diskutert, og det ble igjen diskutert hva som er «godt nok», og retningslinjer rundt dette.

- Videre ble det diskutert fordeler og ulemper med å åpne opp for innsyn i resultatene fra takseringene. Følgende forhold ble påpekt av deltakere:

- Fordel: Lettere å få aksept for «lave kvoter» i dårlige år når påvirkede grupper (f.eks. jegere) selv har innsyn i beslutningsgrunnlaget.
- Ulempe: Hovedsakelig knyttet til mulig økt (og uønsket) press på områder i gode år. Fordrer en strategi for å være klar til å håndtere dette.
- Siden takseringslinjene ikke alltid er lagt ut slik at de er representative for habitatet i de aktuelle jaktområdene, ble det diskutert hvorvidt det ville vært bedre å presentere en normalisert indeks som viser om bestanden er over eller under «gjennomsnitt» for området.

2.2 Arbeidsøkt 2: Næringsutvikling og verdiskapning basert på rype som varierende naturressurs

Næringsutvikling basert på økologisk bærekraftig utnyttelse av naturressurser er viktig for lokal verdiskapning, og antas å ha et stort utnyttet potensiale (Grande mfl. 2014). Når det gjelder rypebestanden har denne store naturlige svingninger (Pedersen & Karlsen 2007). Samtidig er bestandsutviklingen de senere årene generelt nedadgående (Kålås mfl. 2014), og jakt er en av faktorene som kan påvirke bestanden (Pedersen mfl. 2013). Det var derfor ønskelig å diskutere rype både som jaktressurs og som annen utnyttbar ressurs. Selv om det tidligere er gjort større undersøkelser av jegerpreferanser (Andersen mfl. 2008) og praksis og holdninger hos rettighets-havere (Andersen mfl. 2010), kan det være grunn til å anta at begge grupper har endret syn på en del sentrale forhold knyttet til småvilt-/rypeforvaltning de senere årene. For eksempel virker det nå å være vanligere med begrensninger på jakttilgang og på tillatt utbytte fra forvalternes side, og det kan tenkes at kundene (tradisjonelt sett kun jegere) derfor har fått større aksept for dette. Kontinuerlige tilpasninger til både ressurs og ressursbrukere er i så måte viktig for å kunne utnytte ressursen til verdiskapning, og vi ønsket at workshopdeltagerne skulle være med og belyse dette. Formålet med denne arbeidsøkten var å identifisere og diskutere muligheter og utfordringer omkring utvikling av næring basert på rype som ressurs.

Før arbeidsøkten ble temaet introdusert med en svensk foredragsholder, Evelina Åsmark, som fortalte om utvikling av sin bedrift *Joy Event Hunt and Health* (<http://joyevent.se/>). Hun kombinerer salg av jakt med andre typer opplevelser og tjenester. I tillegg fikk vi med oss Tonje Kvam for å bidra inn i gruppediskusjonen med å fokusere på verdiskapningselementet og mulighetene for ny næringsutvikling knyttet til et allerede eksisterende jakttilbud. Tonje driver et eget foretak, men er også tilknyttet Wild Norway (www.wild-norway.com) i arbeidet med å utvikle og promotere produkter og tjenester basert på naturbaserte aktiviteter og opplevelser.

De inndelte fokusgruppene fikk seg forelagt to ulike tenkte situasjoner (se under), hvor to av gruppene fikk i oppgave å belyse spørsmålene ut i fra et ståsted som en privat utmarksforvalter, mens de to andre gruppene tilsvarende skulle belyse spørsmålene som forvaltere ansatt i et fjellstyre (offentlig).

Oppgaven til alle de fire gruppene var: «*Diskuter og skriv ned ideer til nye tjenester og/eller produkter, mulige kundegrupper og hva dere anser som de viktigste suksessfaktorene*».

Tenkt situasjon 1: «Rypejakt som nå, men øke inntekt»

«*Rypejakta kan utføres som nå. Men det er ønskelig å øke inntekten fra jakt/- utmarksområdene, gjennom å utvikle nye tjenester og/eller produkter. Disse kan være knyttet til selve jakten, eller til annen naturbasert virksomhet som tilbys i tillegg samtidig med jakten og/eller utenom jaktperioden.*»

Tenkt situasjon 2: «Rypejakta stengt»

«*På grunn av svært dårlig rypeproduksjon velger du/dere å ikke åpne for rypejakt den kommende jaktseasonen. Dette medfører et betydelig inntektstap for deg som privat grunneier/fjellstyret. Jegerne får ikke jakte slik de 'er vant til'.*»

Gruppe 1 og 3: «*Du er utmarksforvalter på et 200km² stort utmarksareal, hvor 50 % av terrenget ligger på fjellet og 50 % i skogen. På fjellet disponerer du to hytter og i skogen én, som alle kan brukes til utleie.*»

Gruppe 2 og 4: «*Du er daglig leder i et fjellstyre, som forvalter en statsallmenning på 800km², hvor 80 % av terrenget ligger på fjellet og 20 % i skogen. På fjellet eier fjellstyret totalt åtte hytter, som alle kan brukes til utleie.*»

2.2.1 Resultat arbeidsøkt 2

De følgende delkapitlene utdyper innspill som kom inn fra gruppene etter diskusjonsoppgaven «*Diskuter og skriv ned ideer til nye tjenester og/eller produkter, mulige kundegrupper og hva dere anser som de viktigste suksessfaktorene*». Her presenteres hovedresultatene fra de respektive situasjonene og ståstedene i form av tabeller. Tabellene er inndelt etter målgrupper (gruppens antagelse om mest relevante kundesegment) slik gruppene spesifiserte dette.

Vi har i tillegg valgt å samle de konkrete ideene fra alle gruppene i en samletabell (**vedlegg 1**), for at det skal kunne fungere som en idébank for fremtidig utvikling/videreutvikling av slike tjenester og produkter.

2.2.1.1 Jakt som nå – ståsted privat utmarksforvalter

Tenkt situasjon 1 er der man kan fortsette jakta som nå, men ønsker å se på muligheter for å øke inntekten knyttet til rypa som ressurs, eller knyttet til annen naturbasert virksomhet i jaktområdet. Første beskrivelse her er fra ståsted som privat utmarksforvalter (**Tabell 1**). Disse har i utgangspunktet et noe større handlingsrom enn fjellstyrene. Det er viktig å være klar over at private eiendommer som tilbyr rypejakt i Norge, varierer mye i størrelse og habitatsammensetning, og dermed også i potensiale for utmarksnæring. En god del av de private eiendommene, spesielt blant de små og mellomstore, er organiserte i utmarks- eller grunneierlag hvor bl.a. jakt tilbys innenfor større forvaltningsenheter.

Tabell 1: Workshopdeltakernes forslag til nye tjenester og produkter innenfor scenariet; jakt som nå – ståsted privat utmarksforvalter. Innspillene er oppdelt med hensyn til målgrupper spesifisert av de aktuelle fokusgruppene, uavhengig av om tjenesten/produktet også kan være egnet for andre kunder.

Målgruppe	Påpekte utfordringer
Eksisterende kunder <ul style="list-style-type: none"> ➤ Guiding ➤ Hundedressur, hundetrening – også aktuelt før eller etter jakten ➤ Matlaging/ølbygging/ølsmaking ➤ Bedring av transportmuligheter; fra ATV til helikopter. «Blir sett på som stormannsgalskap, men sparer terrenget og gjør det enklere, raskere og billigere». ➤ «Barneparkering»: Villmarkscamp for jegernes barn 	<p>→ Helikoptertransport krever dispensasjon fra bestemmelser</p> <p>→ Målgruppen er travlere og er her bare få dager (gir samtidig kortere intervaller og større «turnover», kan selge til flere)</p>
Nye kunder – bedriftsmarked <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kursing i hundedressur, hundetrening ➤ Tilby mulighet for konferanselokaler ➤ «Barneparkering»: Villmarkscamp for jegernes barn ➤ Jaktfestival («jaktrock») ➤ «Dating-jakt» (konsept) ➤ Økt standard på innkvartering (f.eks. tilbud om badstue og yoga) 	
Nye kunder – privatmarked <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kortere jaktperiode (økt salg som følge av mer gjennomfart) ➤ Foto-/filmproduksjon for jegere – tilby egen produsent i løpet av en jaktdag ➤ Andre kulturopplevelser (historiefortelling, visesang) 	

2.2.1.2 Jakt som nå – ståsted fjellstyre

Innspill i en situasjon med jakt som nå, men med ståsted fra et fjellstyre, er gitt i **Tabell 2**. Foruten innspill i tabellen, fokuserte gruppene på om det kunne være interessekonflikter omkring tilbud til lokale jegere kontra utenbygdsjegere. Videre kom det opp flere momenter omkring begrensningene fjellstyrene har som kan påvirke næringsutvikling. Fjellstyrene har et annet rammeverk (lover og forskrifter) å forholde seg til enn de private grunneierne når det gjelder bl.a. prisrammer, allmennhetens tilgang til jakt og hvilke typer jaktkort som skal tilbys. Dette kan påvirke eventuelle tiltak som favoriserer enkelte kundegrupper fremfor andre, og gjør at nye tiltak må vurderes i forhold til om de ekskluderer grupper av rettighetshavere. En effekt er at produkter samlet i pakker i noen tilfeller kan være problematisk. En av fjellstyrenes oppgaver ifølge fjelloven er å arbeide for å fremme lokalt næringsliv, men dette innebærer ikke at de selv behøver å ha overskudd fra egen virksomhet. Fra gruppene kom det derimot innspill om at samarbeid mellom fjellstyrene og lokalt næringsliv gir mulighet for økte samlede inntekter uten nødvendigvis stor egeninnsats fra fjellstyret. Omsetning hos det lokale næringslivet kan blant annet ved å øke antallet tilreisende som benytter seg av tilbudene.

Tabell 2. Workshopdeltakernes forslag til nye tjenester og produkter for scenariet; jakt som nå – ståsted fjellstyre. Ingen inndeling i målgrupper ble spesifisert av de aktuelle fokusgruppene.

Målgruppe	Utfordringer
Alle ➤ Guiding ➤ Tilbud om lokal mat ➤ Kurs i hundetrening ➤ Tilrettelagt fotografering av andre arter («ørn, jerv, rev») ➤ Tilrettelagt fotografering oppbygd rundt ryperessursen – spesielt om våren ➤ Tilby fiskekort ➤ Mer hytteutleie ➤ Pakkeløsninger (bygge på jaktkortet med hytte, båt, fiske) ➤ Tilrettelegging for utenlandsturisme	→ For alle innspill: Tidkrevende å iverksette, og er ikke innenfor primæroppgavene til fjellstyrene

2.2.1.3 Rypejakta stengt – ståsted privat utmarksforvalter

Tenkt situasjon 2 innebærer at rypejakta blir helt stengt en sesong. En slik situasjon vil kunne ha relativt store økonomiske konsekvenser for både private forvaltere og fjellstyrer. Problemstillinger kan f.eks. innebære mulighetene for å opprettholde en viss inntekt uten rypejakt, og betjening av eksisterende kunder. Innspill fra gruppene tyder på at det muligens må tenkes nytt i forhold til produkter og tjenester. **Tabell 3** viser innspillene fra fokusgruppene med ståsted privat utmarksforvalter i en situasjon uten jakt. Gruppene fremhevet at det generelt vil være problematisk å få profilert og markedsført tiltak som kommer i stedet for jakt, fordi endelig beslutning om jaktstenging antas å bli gjort etter takseringer i august – altså med kort tid frem til kunden skulle ha vært der. Stenging av rypejakta ble vurdert til å gi en forventningsbrist, med påfølgende redusert betalingsvillighet og stor sjanse for avlysning. Et moment som ble kommentert var at forhåndsolgte jaktkort bør kunne benyttes som hundetreningskort dersom jakta avlyses.

Tabell 3. Workshopdeltakernes forslag til nye tjenester og produkter innenfor scenariet; rypejakt stengt – ståsted privat utmarksforvalter. Innspillene er oppdelt med hensyn til målgrupper spesifisert av de aktuelle fokusgruppene, uavhengig av om tjenesten/produktet også kan være egnet for andre kunder.

Målgruppe	Utfordringer
Tradisjonell småviltjeger <ul style="list-style-type: none"> ➤ Guiding på skogsfugljakt («trekke dem ned i skogen og organisere jakten så den blir trygg og oversiktlig») ➤ Guiding m/hund på harejakt ➤ Guiding på revejakt ➤ Appellere til jakt etter rev og mår (hi-jakt, lokkejakt, bås jakt) ➤ Diverse uspesifiserte utspill: Tilby skyting, utleie av båt/kajakk/kano, safari, foto, yoga, ølsmaking ➤ Kulturopplevelser (samisk kultur, lokalhistorie, bygdetun) ➤ Kurs i matlaging, konservering e.l. ➤ Jaktfestival (kulturopplevelser, kursing, skytesimulator) ➤ Henvise til annet som «foregår i bygda» som erstatning for jakt 	<p>→ Alle: Tilbud om alternativer til jakt forutsetter tilstrekkelig planleggingstid</p> <p>→ Gir økonomiske ringvirkninger lokalt, men kanskje ikke egen inntjening</p>
Nye jegere / ungdom <ul style="list-style-type: none"> ➤ Opplæringsjakt (jaktkunnskap, lokking etc.) 	<p>→ Mindre betalingsvilje/-evne</p>
Bedriftskunder <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Samme muligheter som for tradisjonelle [private] jegere, men større betalingsvillighet og større aksept for pakkelsninger med andre aktiviteter enn jakt» ➤ Kokk som følger med hytteleie 	<p>→ Bedre vant, høyere krav til standard ved økt betaling</p> <p>→ Transportmuligheter (f.eks. flyplass) vanskelig, kundene ønsker kortere avstand fra veg/annen infrastruktur</p>

2.2.1.4 Rypejakta stengt – ståsted fjellstyre

For mange fjellstyrer er salg av småviltjaktkort og utleie av hytter i forbindelse med jakta en svært viktig del av inntektene. **Tabell 4** viser innspill fra workshopdeltakerne knyttet til muligheter et fjellstyre har for å opprettholde inntekt hvis rypejakta må stenges et gitt år. Også disse gruppene fremhevet problemene med profilering og markedsføring av alternative tiltak, ettersom fjellstyrene generelt selger en betydelig andel av sine jaktkort på forhåndssalg og det gjerne er kort tid mellom rypetakseringene og jaktstart.

Tabell 4. Workshopdeltakernes forslag til nye tjenester og produkter innenfor scenariet; rypejakt stengt – ståsted fjellstyre. Innspillene er satt opp under målgrupper spesifisert av de aktuelle fokusgruppene.

Målgruppe	Utfordringer
Erfaren jeger / tradisjonell småviltjeger <ul style="list-style-type: none"> ➤ Jaktkort for andre småviltarter enn rype ➤ Hundetreningskort ➤ Fiske (f.eks. tilbud om garnfiske for matauk, rakfisk/gravfisk) ➤ Opprettholde noe inntekt fra forhåndssalg av jaktkort – kort som ikke refunderes fullt ut fordi de fremdeles gjelder for andre jaktbare arter i området, og som hundetreningskort 	<ul style="list-style-type: none"> → God nok viltilgang → Tilgangen på «trenings-fugl» → Fiskekvaliteten er avgjørende → Problem med å få gjensalg til kundene hvis det blir stengt eller sterkt begrenset over flere år
Nye målgrupper <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Krever annen fokus og organisering» 	

2.2.2 Hovedinntrykk fra arbeidsøkt om næringsutvikling og verdiskapning

Vi opplevde et større spenn i forslagene blant de som hadde ståsted som private utmarksforvaltere, enn de som representerte fjellstyrene. Dette er noe som kanskje er naturlig gitt ulike rammevilkår mellom gruppene. Diskusjonsoppgaven oppfordret til å komme opp med ideer til nye tilbud, hvilke kunder som var målgrupper og viktigste faktorer å ta hensyn til. Noen workshopdeltagere uttrykte bekymring for å legge for stor vekt på andre produkter og tjenester, da det kan oppfattes slik at den tradisjonelle rypejakta betyr mindre og får mindre fokus. Det ble kommentert at med et slikt senket fokus var det frykt for at rypejegerne forsvant helt som kundegruppe. Denne bekymringen kan ha påvirket hvor sterkt deltagerne ønsket å fokusere på alternative tilbud til den tradisjonelle rypejakta. Likevel kom det frem en god del tanker og ideer som er interessante å ta med seg videre. Det ble blant annet diskutert utvikling av produkter som potensielt kan bidra inn i rypeforvaltningen, f.eks. deltagelse på rypeetaksering og tilrettelagt jakt på jaktbare rypepredatorer. Dette er temaer som også ble diskutert videre i neste arbeidsøkt.

Gruppene hadde ulike tilnærminger til inndeling i kundesegmenter, og det ble ikke alltid definert ulike segmenter.

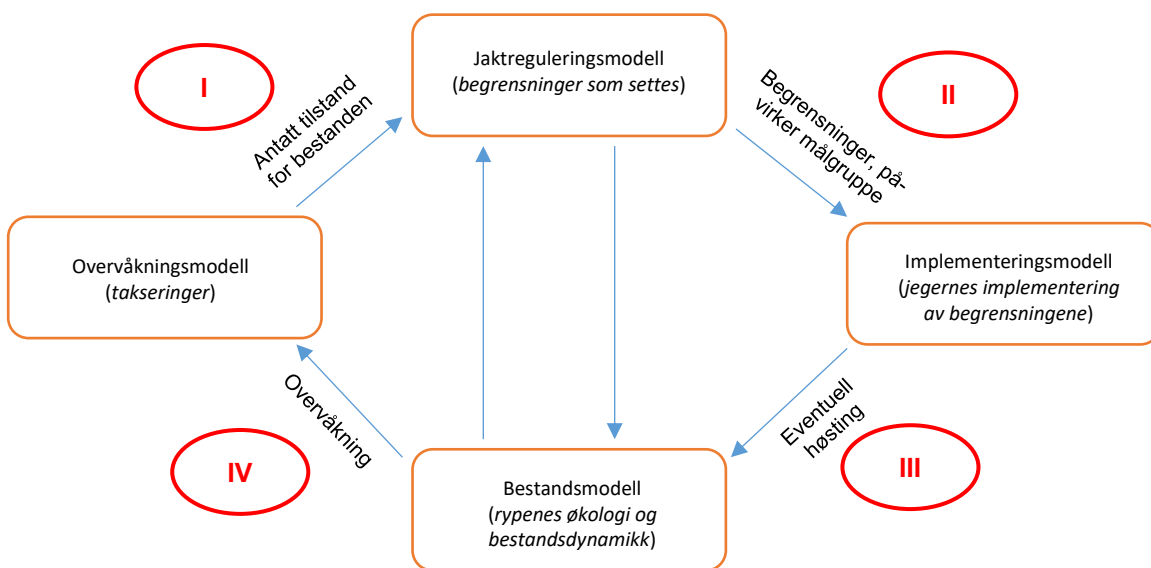
Mange mente at tidspunktet for fastsettelse av jaktkvoter (og eventuell stenging av rypejakta) er sentralt når det gjelder muligheten for å markedsføre andre tilbud. Bakgrunnen er at slike avgjørelser generelt fattes etter at lrypetakseringene er gjennomført på høsten, gjerne mindre enn en måned før jaktstart. Ellers ble det kommentert at den typiske rypejegeren ser ut til å være i endring, og at færre jegere enn før antas å være like opptatt av stort jaktutbytte. Likevel mente mange at et begrenset jaktutbytte er bedre enn ingenting ved salg av slike tjenester og produkter. For øvrig var mange også opptatt av åpenhet i forvaltningen og å kunne styre forventninger i stedet for å fokusere på begrensninger. Det ble også lagt vekt på å bevisstgjøre jegerne (og tilbyderne) om hvorfor en aktiv og adaptiv forvaltning er viktig for rypebestanden.

Et siste moment som kom frem fra begge gruppene med ståsted fjellstyre, var betydningen av samarbeid mellom ulike aktører. Dette er i tråd med tidligere anbefalinger om at fjellstyrene kan ha en viktig rolle som katalysatorer for lokal næringsutvikling (Christensen mfl. 2011). At fjellstyrene samarbeider med lokalt næringsliv ble av workshopdeltagerne fremhevet som en måte å øke den samlede summen kundene legger igjen for produkter og tjenester, uten nødvendigvis stor

egeninnsats fra fjellstyret. Videre ble det hevdet at å knytte til seg private aktører kan lette fjellstyrets organisering av alternative tilbud ved en eventuell stenging av jakta.

2.3 Arbeidsøkt 3: Muligheter som kan ligge i «mellomrommene» i MSE-rammeverket

Forutsetningene for denne gruppeoppgaven ble opplevd som noe vanskelig av flere, da den var mindre konkret enn de to foregående. Målsetningen var å identifisere muligheter som kan ligge i «mellomrommene» i MSE-rammeverket (**Figur 2**), både knyttet til den biologiske delen av rykeforvaltningen i seg selv, men også i sammenheng med økt næringsaktivitet/verdiskaping utover denne. Spesielt ønsket vi innspill på hva man kunne se for seg av muligheter i år/sesonger med ingen eller betydelig redusert rypejakt.



Figur 2: MSE-modellen med de fire mellomrommene (I – IV) som deltakerne i arbeidsøkt 3 ble utfordret til å jobbe med. Oppgaven gikk konkret ut på å skissere og diskutere muligheter som kunne ligge i mellomrommene mellom de fire hovedelementene (overvåkning, jaktregulering, implementering og bestand) i MSE-modellen. Mulighetene kunne være knyttet til videreutvikling av eksisterende eller utvikling av nye tjenester/produkter, både i år med og uten begrenset høstingsaktivitet.

Generelt

Som nevnt innledningsvis ble denne oppgaven opplevd som noe vanskelig. Dette reflekteres i at det ikke kom frem veldig mange nye momenter, men i større grad utdypinger av forhold som allerede var berørt i oppsummeringen fra arbeidsøkt 2. Der det er gjentakelser fra forrige økt i det som kom frem under denne økten, er resultatene inkludert i kapittel 2.2.

I denne arbeidsøkten ble det også uttrykt en viss skepsis til i for stor grad å fokusere på nye produkter og tjenester, som i liten eller ingen grad hadde et høstingselement. Dette skyldtes delvis at man «fryktet» at man da tok fokuset bort fra den tradisjonelle jakta, og dermed bidro til en resignasjon med tanke på å holde tradisjonen ved like. Videre var det også flere som tok til orde for å se på elementer som i større grad kunne bevisstgjøre jegerne om den utøvende for-

valtningen. Konkret ble tanker omkring forvaltningsforedrag (opplæring) med påfølgende mulighet for innspill fra jegere til forvalter, luftet som et mulig nytt produkt (som del av et pakkeprodukt) for flere av mellomrommene mellom modeller.

I teksten under er momenter som ble diskutert under gjennomgangen av de spesifikke mellomrommene kort oppsummert.

I) I mellomrommet mellom overvåkningsmodellen og jaktreguleringsmodellen

I dette mellomrommet kan alternative forretningsmodeller (se kap. 2.2), som ikke er direkte avhengig av høsting, endelig klargjøres. Disse vil avhenge av hva bestandskartleggingen viser med tanke på forsvarlig jaktuttak, samt grad av ønske om, eller behov for, salg av tjenester og produkter. Målsetningen med disse alternative forretningsmodellene er da å kunne kompensere, i ulik grad, for en redusert høstingsinntekt.

II) I mellomrommet mellom jaktreguleringsmodellen og implementeringsmodellen

Avhengig av hva man beslutter i det forutgående mellomrommet, vil alternative forretningsmodeller her implementeres og iverksettes. Dette kan gjøres selvstendig av grunneier/rettighetshaver, eller i samarbeid med andre (private) aktører. Målgrupper man her ønsker å nå kan være andre enn jegerne.

III) I mellomrommet mellom implementeringsmodellen og bestandsmodellen

Med høsting: Videreutvikling av tradisjonelt salg av jaktkort, med eventuelle tilhørende tjenester og produkter.

Uten høsting: Videreutvikling av *alternative* forretningsmodeller.

IV) I mellomrommet mellom bestandsmodellen og overvåkningsmodellen

Det ble her diskutert om det er mulig å tjene penger på å involvere jegere eller andre grupper i registrerings- og/eller overvåkningsaktiviteter som har relevans for den lokale rypeforvaltningen. Eksempler som ble foreslått var å selge pakker knyttet til deltakelse på høsttakseringer, snøsporing av smårovvilt eller annet, hvor f.eks. hytteleie inngår som inntjeningsmoment.

3 Dybdeintervjuer med næringsaktører

Ni aktører ble intervjuet i september og oktober 2016, med formål å kartlegge ulike deler av praksisen hos et utvalg av næringsutøvere som i varierende grad utnytter småvilt som ressurs. Sju av aktørene har næringen sin i Lierne kommune, én i Snåsa og én i Grong. Deler av resultatene fra undersøkelsen gjengis i denne rapporten. For hvert intervju var det satt av en ramme på to timer, men noen varte lengre enn dette. Møtene ble foretatt med én intervjuer (samme person i alle møter) og en til to representanter for en gitt aktør. Det ble benyttet en veiledende intervjuguide, men respondentene ble oppfordret til å snakke fritt ut fra spørsmålene.

Tematisk sett handlet spørsmålene om 1) formål og organisering av foretaket, 2) ressurser, kjerneområder og småviltets betydning i næringen, 3) oppfatninger om muligheter og utfordringer omkring småvilt som ressurs, 4) markeds- og konkurransesituasjon, 5) støttesystem og rammeverk, og 6) tanker om videre utvikling.

Det var et mål å forsøke å identifisere ulike modeller for inntjening. Videre ble det søkt avdekket eventuelle behov for støtteapparat i næringsutvikling, spesielt i forhold til en varierende ressurs-situasjon. Et særskilt punkt var å belyse i hvilken grad størrelsen på viltbestandene er viktig for stabil, forutsigbar og langsiktig næringsutvikling.

Intervjuobjektene i denne undersøkelsen har i stor grad vist til hverandre når de nevner samarbeidspartnere eller gir eksempler på måter å gjøre ting på, og i liten grad til andre aktører (med noen få unntak). Dette kan tyde på at vi har fanget opp en god andel av aktørene som driver næring basert på småvilt som ressurs i Lierne, i tillegg til de to respondentene i Grong og Snåsa.

De 9 respondentene i undersøkelsen var:

- Lierne Gjestegård AS v/Johnny Holand – Helhetlig reiselivsbedrift i Nordli, hvor overnatting og servering er sentrale produkter.
- Lierne Fjellservice v/Børje Cato Moen – Enkeltpersonforetak innen utmarksnæring i Sørli, med kløyving med hest som småviltrelatert produkt.
- Privat grunneiendom i Løvsjølia v/Olav Weglo – Ekteparet Weglo har grunn i Nordli, hvor de selger pakker med småviltjakt og overnatting i hytter.
- Fjellstyrene i Lierne SA v/Nils Vidar Bratlandsmo – Fjellstyrene drives ikke som kommersielle foretak, men skal følge lovverket i forvaltning av ressursen til bruk og bevaring. Selger småviltjaktkort og leier ut hytter.
- Leirbakken v/Sten-Arthur Sælør og Maria Collett Sælør – Privat grunneiendom i Nordli, med salg av pakker med småviltjakt og overnatting i hytter.
- Brattvoll Gård og Hytter v/Gunn Anita Totland – Gårds- og utmarksturisme i Nordli, hvor overnatting er det sentrale produktet, blant annet av småviltjegere (hare) i jaktseasonen.
- Bjørklia v/Sverre Bakken – Utmarksnæring i Snåsa, hvor fullpensjon for småviltjegere i fjellet har stor betydning.
- Jørem v/Jenny Domås – Gårdsturisme i Grong. Ekteparet Domås satser på å leve av gårdsturisme, laksefiske og jaktutleie.
- Privat grunneiendom ved Ingulfsvann v/Hans Ole Ingulfsvann – Hans Ole forvalter området og leier terreng og hytter av grunneier, hvor det selges pakker med småviltjakt og overnatting.

Blant respondentene er alle utenom fjellstyret helprivate, alle utenom Lierne Gjestegård, som også tilbyr tradisjonell kost og losji, har aktiviteter innen det som må klassifiseres som utmarksnæring, og alle utenom Lierne Fjellservice tilbyr en form for overnatting. Totalomsetningen for foretakene spenner fra ca. 60.000 til nær 4 millioner kroner i året, hvor de fleste har en omsetning på under en halv million kroner. Det generelle bildet er at omsetningen i foretakene i relativt liten grad er forbundet med småvilt som ressurs (gjennomsnitt 30 %, median 17 %). I tilfeller hvor ett organisasjonsnummer inkluderer ulike næringer, er tallene beregnet ut fra kun utmarksnæringen. Selv om resultatet er direkte påvirket av utvalget i undersøkelsen, gir dette en klar pekepinn på

at småvilt er en biressurs for mange. Blant aktørene var lirype småviltet med desidert størst fokus, men også skogsfugl hadde betydning for enkelte, og for én aktør (Brattvoll Gård og Hytter) ble hare oppgitt å være den viktigste småviltarten.

I denne rapporten beskrives først fire utvalgte aktører som casestudier, hvor det fokuseres på å vise grad av satsning og utfordringer i forhold til fremtidig satsning. Deretter gis en sammenstilling av svar innen sentrale fokusområder, basert på synspunkter som kom frem gjennom dybdeintervjuene med alle aktørene. Det er i stor grad forsøkt å angi om synspunkter kommer fra en enkelt aktør eller flere/alle aktører i undersøkelsen. Samtidig er det i liten grad angitt hvilke aktører som står bak de ulike meningene, ettersom miljøet er lite og det generelt ikke er ment å vise enkeltpersoners innlegg til ulike debatter.

3.1 Caser: Utvalgte næringsaktører

Lierne Fjellservice

Børje Cato Moen har enkeltpersonforetaket Lierne Fjellservice, som han driver ved siden av jobben som tømrer. I foretaket driver han kløving med hest for folk som skal til fjells, foreløpig mest småviltjegere, samt at han fungerer som guide på fugletitting i Ulen-deltaet. I tillegg har han ulike oppdrag i naturen for forskning og forvaltning. Årsomsetningen er beskjeden som følge av at hovedarbeidet er som tømrer, og 15-20 % av omsetningen i Lierne Fjellservice kommer fra kløyving under småviltjakta. I 2015 førte lav rypebestand til en drastisk reduksjon i antall oppdrag, og han mener at en stabil bestand er viktigere enn en stor bestand for hans foretak.

Moen vurderer risikoen han har tatt med oppstart og utvikling av foretaket så langt til å være lik null. Han skulle gjerne drevet næringen større enn han gjør i dag, men anser ikke at det finnes inntjeningspotensial som kan måle seg med inntekten fra hovedarbeidet sitt. Kløving gjøres nærmest utelukkende i de tre første ukene av småviltjakta, hvor alle jegere ønsker kløving på de samme datoene, og øvrige oppdrag innen foretaket er sporadiske. Vinterhalvåret anses som det største problemet, hvor han ikke kjenner til produkter eller tjenester å gå inn på som kan gi nok inntjening. Han har hatt vinteroppdrag med innkjøring av ved til jegere for kommende høst, men sier jegere helst ikke vil ta risikoen med å bestille slike oppdrag ettersom veden også ligger tilgjengelig for andre i terrenget. I tillegg er jegerne avventende i forhold til at de ikke har noen garanti for å få jaktkort i statsallmenningen. Moen har tatt videreutdanning innenfor naturfag, men skulle gjerne hatt mer kunnskap om hvordan nye produkter og tjenester innen næringen kan utvikles.

Leirbakken

Sten-Arthur Sælør og Maria Collett Sælør kjøpte eiendommen Leirbakken i Lierne for ti år siden, og har siden investert i opprusting av bygningene på gården. Salg av pakker med småviltjaktkort og overnatting på hytter inne i fjellet er ett av flere produkter de har tilbudt i senere år. Her samarbeider de med andre aktører om transport inn i fjellet, og sentralt i opplevelsen er følelsen av «å være alene» som jeger i fjellet. De mener at et beskjedent jaktuttak er en hovedgrunn til at de har opprettholdt en god rypebestand i sine områder. Dette gjør at de kan selge pakker med eksklusiv jakt med overnatting til betalingsvillige kunder. De har en oppfatning om at økologisk og økonomisk bærekraftig næring basert på småviltjakt, krever kunder som skaper inntjening, men uten et for stort jakttrykk. De opplever at næringsdrivende og lokalbefolkningen sammen skaper varemerket «Lierne», og sier det er store fordeler ved å ha mange profesjonelle tilbydere samlet i ett område. «Brandingen» av Lierne beskrives som god, men de sier det kunne vært tatt enda lengre, som å markedsføre området som «best på småviltforvaltning» eller lignende. De

har også sterkt fokus på at man ikke skal overlate kundebehandling til tilfeldighetene, og at kunnskapen om å levere et produkt som minst står til forventningene er svært viktig – konsistent kvalitet og at alle deler av «pakken» fungerer prikkfritt oppgis som viktige suksessfaktorer.

Ekteparet Sælør har hovedbeskjeftigelsene sine innen andre forretningsområder utenfor Lierne, men forteller at de også har en genuin interesse og «passion» for Leirbakken og næringsaktiviteten de driver derfra. De sier de ikke har tatt stor finansiell risiko ved satsning på småviltjakt som produkt, og står derfor fritt til enhver tid å velge hvor mye innsats de skal legge i det. En eventuell økt satsning beskrives i størst grad å avhenge av nettopp tidsbruken og innsatsen som legges inn, og de anser inntjeningspotensialet som større enn det de har utnyttet. Samtidig er de klare på at det skal mye til for at satsning på utmarksturisme i Lierne blir hovednæring for de fleste aktører, hvor kontinuitet med ulike produkter gjennom året sees på som den største utfordringen.

Bjørklia

Ved siden av annet arbeid, har Sverre Bakken hatt næringsvirksomhet over lengre tid med basis i en hytte i fjellet i Snåsa. Hytta tilhørte allerede eiendommen hans da han startet oppgraderinger med inntjening som formål på 1990-tallet. En betydelig andel av omsetningen fra Bjørklia stammer fra småviltjakt, hvor han har fullpensjon og jaktkortsalg på privat grunn som pakket produkt. I tillegg kan gjestejegerne hans kjøpe jaktkort til tilgrensende statsallmenningsterreng i Snåsa, hvor fjellstyret reserverer kort for lokale aktører i utmarksnæring med omsetning over fastsatte grenser. Han er ikke i tvil om at inntjeningen fra småviltjakt kunne vært økt mye, men velger å holde tilbake på antall jaktkort fordi han mener bestanden ikke tåler høyere beskatning nå. Utførte rypetakseringer er et viktig salgsargument overfor gjestejegerne, fordi det er et sentralt ledd i en aktiv forvaltning. Bakken har også kunder i øvrige deler av året, hvor produktrammene er like (overnatting og forpleining i naturen), men hvor aktivitetene skifter mellom småviltjakt, fiske, kursvirksomhet og teambuilding. Han beskriver seg selv som detaljfiksert, og er svært opptatt av at alle deler av produktet og rammene skal være i orden gjennom hele oppholdet, slik at samtlige kunder er tilfredse når de reiser hjem.

Bakken vurderer egen risiko i satsningen lik null hele veien, ettersom alle investeringer og oppgraderinger har kommet underveis og i takt med endret behov og økt kundegrunnlag. Han søker stadig nye utviklingsmuligheter for næringen, og har flere konkrete planer både på kort og lang sikt. Imidlertid oppfatter han at regler og rammeverk setter stopper for mange mulige utviklingsretninger, og også for en bedre utnyttelse av produktene han tilbyr i dag. Som eksempler nevner han begrensninger for motorisert transport av kunder opp til hytta, og planverk som vanskeliggjør utbyggingstiltak. Han mener det er svært krevende om man skal ha aktivitet gjennom hele året i slike næringer, men hevder likevel at både han og andre ville satset mer om det var noe bredere rammer for å kunne utnytte fornybare naturressurser i næringsøyemed.

Jørem

Jenny Domås driver gården Jørem sammen med ektemannen Sven Åge (kun Jenny ble intervjuet i dette arbeidet). Inntil nylig hadde de melkeproduksjon som hovednæring og gårdsturisme i tillegg, men melkeproduksjonen er nå avsluttet og de er i gang med å legge til rette for at hele inntekten deres skal komme fra turismedelen. Til nå er det lakseturisme som har betydd mest, men de ønsker å utnytte småviltjakt som ressurs i større grad. Det selges felles jaktkort til et 75 km² stort område i samarbeid med en rekke andre omkringliggende grunneiere (Sørsia utmarkslag). Inntektene fra jaktkortsalget fordeles på alle grunneiere og utgjør relativt lite, men Domås ser muligheten for å bruke den opparbeidede kapasiteten for overnatting og servering til mersalg til flere jegere.

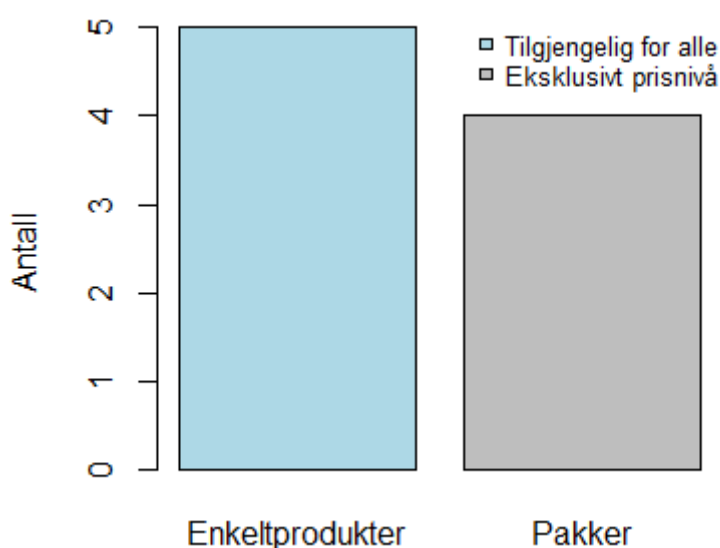
Ekteparet Domås har i den tidligere oppbyggingen av gårdsturismen hatt stor nytte av støtteapparatet som finnes. Innovasjon Norge har vært viktig som økonomisk bidragsyter, og deltagelse i ulike programmer og nettverksgrupper har gitt kunnskap og tro på at det er mulig å leve av gårdsturisme på heltid. Det etterlyses likevel mer rådgivning og oppfølging fra støtteapparatet også utenom det økonomiske. De har flere samarbeidspartnere innen ulike deler av næringen som hver for seg bidrar til økt omsetning. I tillegg har de et sett med ulike ressurser (elva, utmarka, bygningsmassen og egen evne og vilje til å være et godt vertskap) som kan utnyttes til variasjon i inntjeningsgrunnlaget. Det opplyses at pakking av produkter er nøkkelen til god inntjening, siden jaktkortsalg isolert ikke gir mye inntekt, men at de ikke har kommet så langt i planleggingen at de vet hvilke produkter og kunder som vil være mest aktuelle. Fungerende markedsføring fremheves som en viktig faktor for fremtiden, ikke bare av dem selv, men i like stor grad av paraplyorganisasjoner eller det offentlige for å tiltrekke kunder til regionen Namdal. Det å vite at man har et kundegrunnlag trekkes i den forstand frem som sentralt. Det viktigste suksesskriteriet for grønne næringer hevdes likevel å være personene, hvor det er helt nødvendig at minst én person i foretaket går «all in» – både når det gjelder å brenne for det man gjør og for å kunne ofre nok tid og energi til å skape inntjening.

3.2 Sammenstillinger fra alle respondenter

3.2.1 Nåværende inntjening

3.2.1.1 Resultater

For å identifisere inntjeningsgrunnlag for de ulike aktørene, ønsket vi å kartlegge hvilke produkt- og prisstrategier de fulgte. Respondentene ble bedt om å vurdere om produktene deres hadde et «eksklusivt» prisnivå, eller om de anså dem for prismessig «tilgjengelig for alle». De to gruppene ble omtrent like store. Anslag vi har gjort i etterkant bekrefter at produktene i den «ekskklusive» gruppen ligger minst dobbelt så høyt i pris som tilsvarende kjøp i den andre kategorien. For aktørene hvor jaktkort ikke er en del av prisen, er anslagene gjort ut fra sammenligninger med priser ellers i markedet. Aktørene som kun tilbyr enkeltprodukter (også kalt «upakkede produkter») har et prisnivå vurdert til noe «alle» kan betale for (**Figur 3**). Der produktene er forhåndspakket, er prisene minst dobbelt så høye som den samlede prisen av tilsvarende enkeltprodukter fra den andre gruppen. Alle produkter i denne gruppen inkluderer minimum jaktkort og overnatting i hytte.



Figur 3: Type produkt, inndelt etter om det er salg av enkeltprodukter (overnatting, jaktkort, servering o.l. hver for seg) til kundene, eller om produktdelene er pakket (selges kun samlet). Type produkt er også markert med tanke på om prisnivået anses av respondentene som «eksklusivt» eller «tilgjengelig for alle». Eksklusive produkter ligger minst dobbelt så høyt i pris som tilsvarende kjøp i den andre kategorien.

Blant aktørene med «eksklusivt prisnivå» ble pakking av produkter oppgitt som sentralt for å ha inntjening av betydning. «*Det omkringliggende*», dvs. tjenester eller produkter utover selve jaktkortet, er av flere pekt på som det egentlige grunnlaget for produktets verdi. For de som tilbyr utmarksrelaterte produkter også til andre enn småviltjegere, ble kombinasjonen av andre produkter (for eksempel hytte, båt og tilgang på fiskekort), samt opplevelsen av å være i naturen, trukket frem som svært viktig for den samlede inntjeningen. En generell dreining fra jakt til andre naturopplevelser ble fremhevet av en av respondentene for å øke den samlede verdiskapning.

Et moment som ble oppgitt av alle tilbyderne av pakkeprodukter var betydningen av *tilrettelegging* i produktet. At hytter med inventar er i god stand, hvor alt fungerer og hvor det aldri går tomt for ved, gass eller annet viktig midt i jaktuka var eksempler som kom frem. Generelt hadde disse aktørene et stort fokus på *vertsrollen*, hvor service utover det som ble forventet ble beskrevet av flere som avgjørende for suksessen. Det var et fellestrekk blant alle med eksklusive pakkeprodukter at de samme kundene kom igjen år etter år. Alle i denne gruppen uttalte også at enkelte år med lav småviltbestand hadde minimal betydning for dem, med kommentarer om hvordan den samlede opplevelsen av jakt, service, nærhet til naturen og det sosiale inngikk som elementer som økte produktets verdi og kundenes betalingsvilje. Se **Tabell 5** for enkelte utsagn fra respondentene.

Tabell 5. Utsagn fra respondentene: Inntjeningsgrunnlag

Inntjeningsgrunnlag	
➤	«Produktet er mer enn bare jakt»
➤	«Et opphold hos meg skal bestandig generere litt mer enn det som er beskrevet»
➤	«Det er viktig å ha jaktkortene for å få utleie på båter og hytter, som gir et like stort inntektsgrunnlag som selve jakta»
➤	«Det er bra at folk får muligheten [til å jakte billig], men det har ikke noe med næring å gjøre»
➤	«Du tjener ikke noe vesentlig før du har med alle leddene [...] har mye mer igjen for et helhetlig opplegg med fullpensjon»
➤	«Vertskapsrollen er veldig viktig – å ta imot folk på en skikkelig måte – det er alfa og omega»
➤	«Å komme seg på tur koster ingen ting i Norge, så det er «add-ons» det betales for. [...] Det må være noe der som gjør at du trekker kunder, [...] eksklusivitet.»
➤	«Man skal kanskje ikke ha som ambisjon at man skal leve av utmark alene, men det må være lønnsomt nok til at det kan være en attraktiv tilleggsnæring.»

Alle aktørene som selger pakker hvor de trolig utelukker kundegrupper som følge av prisen, fremhevet at de sterkt begrenser antall jegere som slipper til i terrenget. Sammenstillinger av det disse aktørene oppgir av antall kunder og omsetning, viser at gruppen har en omsetning per jeger som er mye høyere enn hos de øvrige.

3.2.1.2 Vurderinger

De to tydelige strategiene som tegner seg her, «salg av prismessig tilgjengelige produkter enkeltvis» og «salg av pakkede produkter til høyere priser», viser at det i praksis benyttes (minst) to ulike tilnærminger for næring basert på småvilt som ressurs. Salg av pakkede produkter til kundegrupper med liten utskiftning, kan føre til større aksept for lavere bestander i enkelte år, og dermed bedre økonomisk robusthet for næringsutøveren for slike år.

Aktørene med eksklusive pakkeprodukter har en omsetning per jeger som er mye høyere enn andre, og tjener penger uten at de tillater mange jegere samtidig i terrenget. Dette viser at småviltjakt har potensial for næringsutvikling uten et stort antall jegere. Samtidig går dette på bekostning av tilgjengeligheten til jakt for en del kunder. Dette berører altså direkte spørsmålet om i hvilken grad jakt skal anses som en *rettighet* for jegere flest, og hvor sterk denne eventuelle rettigheten er med hensyn til lokal næringsutvikling og den lovfestede plikten til å høste bærekraftig.

3.2.2 Betydningen av bestandssituasjon

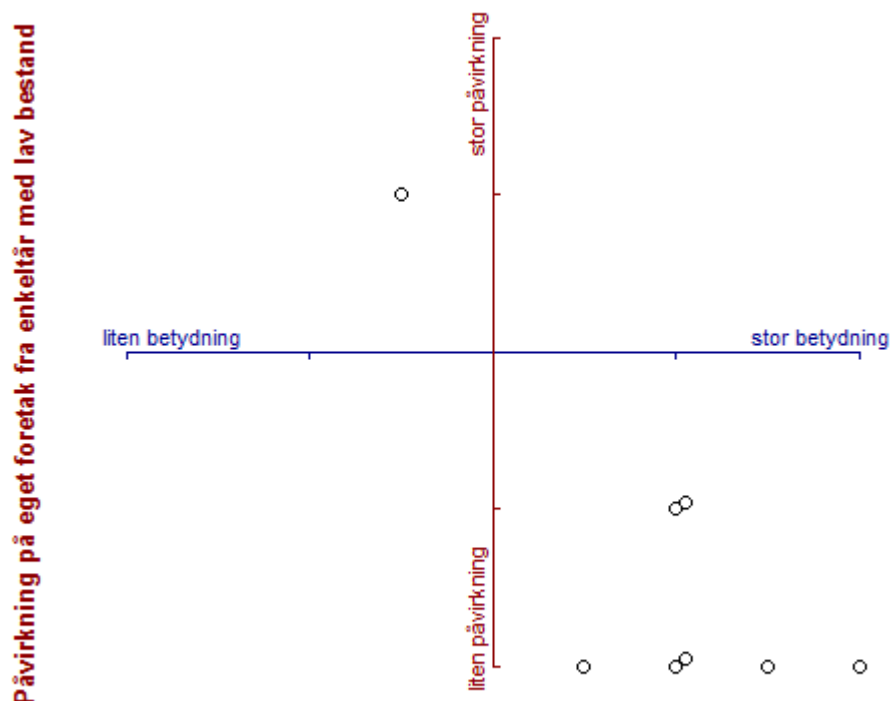
3.2.2.1 Resultater

For å vurdere potensialet for verdiskaping knyttet til viltressursen, har vi sett på hvordan næringsaktørene mener at variasjoner i småviltbestandene kan tenkes å påvirke deres drift og investeringsvilje. Aktørenes oppfattelse av situasjonen vil sannsynligvis være styrende for deres satsinger. **Tabell 6** viser noen utsagn fra respondentene knyttet til betydningen av bestandsstørrelse, jaktutbytte og forvaltning.

Tabell 6. Utsagn fra respondentene: Betydning av bestandssituasjon og forvaltningsgrep

Bestandsstørrelse, jaktutbytte og forvaltning
<ul style="list-style-type: none"> ➤ «Stor rypebestand er ikke nødvendig, stabil bestand er viktigere.» ➤ «I fjor så vi betydningen av at det var forespeilet et dårlig rypeår. [...] I fjor gikk vi i minus.» ➤ «[Bedriften vil] ikke i det hele tatt [bli påvirket av år med lite rype], fordi bunnårene våre er ikke som andres bunnår». [Samme aktør sier også at et minimum av rypebestand er en forutsetning for å drive næring.] ➤ «Trenger ikke så veldig mye fugl, for det er ikke det folk er så opptatt av, men de vil ha en hytte hvor det er nok ved, nok gass...» ➤ «Hvis du ikke kan skyte tre ryper per mann per dag, [...] så bør du egentlig stoppe jakta» ➤ «Vi har hatt gjestejegere fra utlandet som fikk skyte én rype hver, [...] var fornøyde med det» ➤ «Kundene våre er fornøyde enten det er tre eller ti ryper på kvota. [...] Det er ikke matauk som for 20-30 år siden.» ➤ «Rypejegerne som kommer [...] virker å være veldig fornøyde med lite fangst, [...] før var de mer resultatorienterte.» ➤ «Det er en del jegere som etterspør takseringer. [...] Vi er ikke så aktive, vi selger jakt og ferdig med det» ➤ «Vi må ikke drive rovdrift [på bestanden], det har kun kortsiktig gevinst» ➤ «...å maksimere inntekt uten at du maksimerer uttaket, det er det det handler om.»

Med ett unntak, er den gjennomgående oppfatningen at eget foretak i liten grad påvirkes av enkelte år med lav bestand. Ut fra det informantene sier oppfatter vi det slik at de enten ikke er avhengige av inntjening fra småvilt for å klare seg, at deres næringsvirksomhet har liten sårbarhet ovenfor bestandsstørrelse, eller at de har økonomisk robusthet i foretaket for å møte dårlige år. Samtidig sier de fleste at det generelt sett har fra middels stor til stor betydning med høy bestandsstørrelse for at ressursen skal kunne utnyttes næringsmessig (**Figur 4**). Flere sier at de ville hatt mer inntjening og mer aktivitet i næringen om bestanden var større i eget terreng.



Generell betydning av stor bestand for å utnytte ressursen

Figur 4: Vurderinger fra respondentene om hvordan enkeltår med lav småviltbestand vil påvirke eget foretak (rød akse), og i hvilken grad de mener at stor småviltbestandsstørrelse generelt sett har betydning for å kunne drive næringsutvikling (blå akse). Svarene ble avmerket på en kontinuerlig skala fra 1 til 5 hvor 3 er middels. Én respondent besvarte ikke begge spørsmålene og er utelatt fra figuren.

Fire av fem private forvaltere oppga at de i stor grad begrenser antallet jaktkort av hensyn til bestanden. Flere kommenterte at de begrenser mer enn i statsterrengene fordi bestanden ikke tåler den samlede jaktbelastningen. To av de private forvalterne sa at kundene selv fremhever at vissheten om at jaktområdet forvaltes godt gir stor merverdi. I følge enkelte kommentarer fra respondentene har jegerne trolig endret seg noe de senere årene. Det oppgis at svært mange er tilfreds selv med lave bestander, og ikke trenger komme hjem med fangst hver dag.

Det ble spurt om hvilke muligheter respondentene så for seg for å redusere avhengigheten av å selge jaktkort og samtidig ha inntjening fra ressursen. Mange hadde tanker om produkter som kunne vært mulig å prøve ut i tilknytning til småvilt som ressurs (**Tabell 7**). Likevel viste det seg at det i svært liten grad er *forsøkt* andre produkter til småviltjegere enn salg av jaktkort med eller uten tilrettelegging (som overnatting eller servering). Kun to respondenter hadde forsøkt alternative produkter, begge med hundetreningskort.

Tabell 7. Utsagn fra respondentene: Produkter/tjenester som kan tilbys småviltjegere for å redusere avhengigheten av salg av jaktkort

Lite småvilt – mulighetsrom	
➤	«...fokusere på 'det andre', [...] skogsfugl, smårovvilt, hare. [...] Vi kunne organisert opplæring av nye jegere [til andre jaktformer].»
➤	«Hundetreningspakker [er prøvd], [...] men kunden var ikke villig til å betale summen vi forlangte»
➤	«Jakt etter fotomotiv»
➤	«Tradisjonelt fokus innen turismen har vært på jakt og fiske, og 'engangskonsumet' av dyr som skytes, men å oppleve dyr i levende tilstand [...] fotografering, se dyr i kikkert, se sportegn [...] det ligger like mye penger i det [...] på det internasjonale marked.»
➤	«...å få innflettet kontorarbeidet deres med en naturopplevelse [...] og at jakt, fiske og natur skal være en fritidsaktivitet under oppholdet»
➤	«Rene naturopplevelser»
➤	«Annen form for guiding»
➤	«Nei, er bare å finne andre kunder [...] Må i så fall finne andre måter, hvor rypa ikke dør».

3.2.2.2 Vurderinger

Respondentene oppga at høye bestandsstørrelser har relativt stor betydning for utnyttelse av småvilt som ressurs. Det antyder at for å stimulere til økt satsning må det finnes en viss tro blant næringsaktørene om at bestanden opprettholder et visst nivå. Det kan også ha årsak i at de trenger mer arealer med rype eller jaktkort utenfor sitt eget område.

At flere respondenter uttalte at de ville hatt høyere aktivitet med større småviltbestand, er noe som bør utforskes nærmere, ettersom det er et mål å øke naturbasert næringsaktivitet i området (se f.eks. «Omstillingsplan for Lierne 2015-2021»). Om det er høyere liryppetetthet i områder forvaltet av private enn av staten/fjellstyrene, er ikke undersøkt i forbindelse med denne rapporten, men det var en oppfatning om dette blant flere av respondentene. Slike forskjeller er funnet i et større antall områder i Sør-Norge av Kvasnes mfl. (2017). Fjellstyrene er de desidert viktigste småviltforvalterne i området med tanke på areal. Flere av aktørene i Lierne sier de følger fjellstyrets kvotesetting fra år til år i egne terreng, men de hevder samtidig at de selv holder igjen på antallet tilgjengelige jaktkort. Fjellstyrenes posisjon er at de skal tilby jakt til alle berettigete, innenfor grensene av økologisk bærekraft. Imidlertid er det ikke en samlet forståelse blant forvaltere om hva som er innenfor slike grenser. Vi har ikke i denne rapporten gjort undersøkelser av sammenhengen mellom jaktforvaltning og rypenes bestandssituasjon i ulike områder, men intervjuene kan tolkes slik at noen private aktører innen jaktturisme hevder at de begrenser egen næringsvirksomhet fordi de synes det jakes for mye på statsgrunn.

Som resultat av de senere års bestandsnedganger (Pedersen mfl. 2016), rødlisting og mediefokus, er det trolig at kundene (jegerne) reagerer positivt på det de oppfatter som god forvaltning (også angitt av to respondenter). Selv om jegerne ikke nødvendigvis vet hvilken forvaltning som er bærekraftig, kan de reagere positivt også på tiltak forvalterne *fremstiller* som gode. Forvaltere må her passe på at de ikke kun setter i verk *populære* tiltak, men aktivt bruker tilgjengelig kunnskap som fremmer bærekraft i forvaltningen. Dette er i tråd med anbefalingene fra Sand mfl. (2015) om å fokusere på bærekraftig viltforvaltning som ett av tiltakene for å øke verdiskapning fra småviltjakt. Om alle aktører bruker et definert sett av anbefalinger å forholde seg til, vil ikke næringsutvikling bli hemmet verken av manglende kunnskap om bærekraft eller av at det kompenseres for antatt overhøsting i naboterrenget.

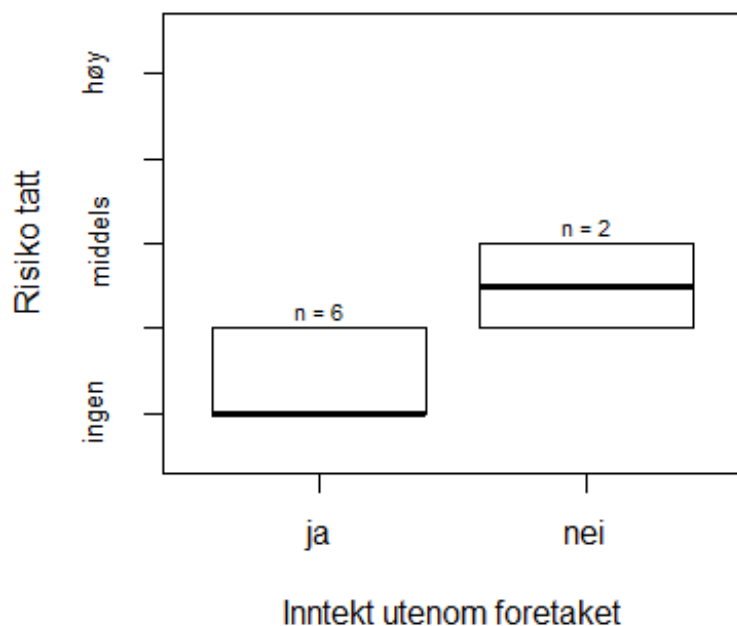
Når flere respondenter sier at jegerne virker tilfreds også ved lave viltbestander, kan dette tyde på at det er et gap mellom hva forvaltere ser på som lite rype og hva jegerne synes er nok for å få en fin opplevelse. Oppdatert kunnskap om jegere som kundegruppe vil kunne belyse dette ytterligere. Hvis man antar at det kan være et slikt gap, betyr det at man ikke umiddelbart skal

konkludere med at jegerne blir misfornøyde når bestandene går nedover. Begrensninger trenger da ikke å settes på grunnlag av jegertilfredshet, men kan ha fokus omkring biologiske kriterier.

3.2.3 Innsats og videre næringsutvikling

3.2.3.1 Resultater

Å avdekke innsats lagt inn og risiko tatt i utviklingen av eksisterende foretak, vil gi en pekepinn på hva som kreves i næringsutvikling basert på småvilt. Flere respondenter uttalte at for å kunne drive slike næringer langt er det nødvendig å gå «all in», det vil si å satse alt på næringen i stedet for hele tiden å sikre seg på andre inntjeningsområder. Det ble pekt på at det er mangel på aktører som både brenner for og samtidig satser mye på utmarksnæring. En rekke utsagn antyder at svært mange aktører har næringen mer som hobby enn som inntektskilde. Samtidig ble viktigste drivkrefter for oppstart av næringen angitt (flere svar mulig) som «egen inntjening» (6 av respondentene), «interesse» (3), «å arbeide i naturen» (2), «forvaltning av ressursen» (2) og «etterspørsel fra markedet» (1). Respondentene ble bedt om å vurdere i hvilken grad de har tatt risiko i oppstart og utviklingen av næringen. De oppga generelt å ha tatt lav risiko, og de fleste aktørene har andre jobber som utgjør hovedinntektskilden (**Figur 5**).



Figur 5: Respondentenes vurdering av risiko de har tatt i oppstart og etablering, avhengig av om de har inntekt utenom det aktuelle foretaket. Boksene viser svarbredden og tykke streker viser medianen. Svarskalaen for risiko er satt opp basert på dybdeintervjuene, hvor punktet mellom «ingen» og «middels» representerer svar som «litt» eller «noe». Fjellstyret er ikke representert i figuren (ikke relevant).

Flere respondenter ga uttrykk for at småviltressursene kan være en viktig tilleggsnæring, men at det skal mye til for å gjøre det til hovednæring. *Kontinuitet* gjennom året ble av flere trukket frem som en utfordring, og at næring basert kun på småviltjakt ble antatt å kunne ha stort volum kun noen få uker i sesongen. Å ha et spekter av ulike produkter gjennom året er av flere trukket frem som nødvendig for en helhetlig satsning med god inntjening fra utmarksnæring. Mange aktører (både blant de med pakker og de med enkeltprodukter) uttalte imidlertid at selve inntjeningen ikke bør være et hovedmål siden man «ikke blir rik av utmarksnæring».

Blant de private aktørene sa halvparten at de ønsker å utvikle næringen videre i tiden som kommer, mens de øvrige oppga at de avventer av ulike årsaker. Forventninger til fremtidig bestand og usikkerhet omkring muligheten for fredning av lirype og andre arter, ble trukket frem som årsak til manglende vilje til å ta økonomisk risiko og gjøre seg avhengig av ressursen.

Respondentene ble bedt om å vurdere hvilke muligheter og hindre som kan finnes for ytterligere næringsutvikling basert på småvilt som ressurs. Spørsmål som ble stilt omkring *muligheter* var blant annet: Hvilke tjenester/produkter kan være interessante å utvikle i tilknytning til småviltjakt? Hvordan tenker/jobber dere i forhold til fornying og utvikling av bedriften framover? Noen kommentarer er gjengitt i **Tabell 8** hvor det er noe overlapp mellom muligheter generelt, og hva respondentene så for seg som muligheter ved lave småviltbestander (**Tabell 7**).

Tabell 8. Utsagn fra respondentene: *Muligheter knyttet til videre næringsutvikling*

Videre næringsutvikling – økning av inntjening	
➤	«Jakt er en uutnyttet ressurs»
➤	«...pakker med overnatting og guiding»
➤	«...tilleggstjenester, bygge opp rundt mat og overnattingsfasiliteter»
➤	«Det er mange høyt betalende gjester som synes mat er viktig»
➤	«Folk er villige til å betale mye for å trene hund. [...] Vi har vurdert dette.»
➤	«Transport inn til hytter, både av folk og proviant, kan gi inntekter.»
➤	«Opprette leirplasser og kjøre inn ved med snøskuter»
➤	«...jegere har snakket om å komme tilbake en tur på vinteren for å gå på ski, [...] og prøve fiske om sommeren. [...] Men det blir marginalt med inntjening på slike ting.»
➤	«Lokalmat, guiding, servering, trening av hund, ølsmaking, isfisking... [...] Totalkonsept rundt slike ting kan gi en konstant cashflow.»
➤	«...hele forutsetningen er at man har mange produkter, og at man har bestemt seg for profil og hvilke målgrupper man satser mot»
➤	«La det bli en opplevelse å bli tatt vare på [...] ivareta kundene eksklusivt»
➤	«Li-samfunnet må utvikle produkter for å overleve»

De ble også spurt om hva de ser som viktigste *hindre* for slik næringsutvikling (**Tabell 9**), blant annet gjennom spørsmålet: Hva er de viktigste utfordringene for at du/dere skal lykkes med videre utvikling av bedriften?

Tabell 9. Utsagn fra respondentene: Hindre for ny næringsutvikling

Utfordringer- mulige hindre for ny næringsutvikling
<p>Ingen nødvendighet</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Folk slipper ikke jobben sin, og da blir det ikke noen forpliktelse og utvikling» ➤ «Vi har ikke behov å drive markedsføring på jakt, selv om vi har potensiale til å ta imot flere kunder, [...] fordi vi har annen inntekt utenom.» <p>Økonomi</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «For oss lønner det seg ikke å videreutvikle bedriften [fordi investeringen overstiger inntjeningen]» ➤ «Det er en vanskelig bransje å tjene penger i, det tar lang tid å bygge opp en kundekrets og det er ganske mye investeringer som må til» ➤ «Liten inntjening på salg av jaktkort, mange grunneiere som det skal fordeles på» <p>Sesongavhengighet</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Småviltjakt i Lierne – det er maksimalt fem uker [...] fra 10. september» ➤ «Det er ikke noe å selge her i november til januar [...] sprengkulde.» ➤ «Vi er fullbooket i forbindelse med jakta. [...] Da er det en flaskehals hvor det kan være plass [til flere ak-tører].» ➤ «Problemet er vinterhalvåret» <p>For liten bestand</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Vi tilbyr bare én utleieperiode fordi rypebestanden ikke tåler mer i dag» ➤ «Den største [utfordringen] er trusselen om fredning av fugl» ➤ «Rypejegere er en krevende kundegruppe, de krever å se rype» <p>Behov for kunnskap</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Hvis det hadde vært noe [jeg kunne satt i gang] så hadde jeg gjort det, men jeg vet ikke hva det skulle være. [...] Jeg kjenner ikke behovet, og kanskje vet ikke jegerne selv hva som er behovet heller.» <p>Infrastruktur</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Utfordringen er å få kundene hit, det er langt fra en flyplass. [...] En småflyplass i Lierne ville gitt mer aktivitet» ➤ «Hvis vi har noen konkurrenter, så er det de best forvaltede områdene i Sør-Norge hvor det er stor betalingsvilje fordi reiseavstanden er kort» ➤ «Flaskehalsen i forhold til rypejakt er at vi ikke har noen hytte [å tilby overnatting i]» <p>Gjennomføringsevne og kapasitet</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Man må ha minst én person som går 'all in' [...] hvis man skal drive med dette må man regne med at det i perioder er masse arbeid» ➤ «Det går an å få til mer, [...] men skulle jeg drevet hele året ville det blitt tungt, det er greit å ha opphold i mellom, så du kan hente deg inn igjen» ➤ «Er ikke noe grunn til å prøve noe mer [utvikling], vi har fulle jobber i tillegg og aktive unger, det handler om kapasitet.» ➤ «Har også hatt veldig krevende kunder [...] de hadde forventinger som gikk langt utover det vi kunne le-vere» <p>Rammevilkår</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ «Jeg kunne doblet inntekten [...] hvis kundene kunne fått kjøre snøskuter til hytta» ➤ «Jeg får ikke bygge så stort som jeg vil [...] stoppes av reguleringsplanene» ➤ «Det skulle vært enklere å selge mat direkte fra gårder» ➤ «Mattilsynet er et av de største hindrene, [...] når man selger opplevelser.» ➤ «Det må være lov å lande med et helikopter på en gårds plass»

3.2.3.2 Vurderinger

Ut fra hvilke drivkrefter som ble angitt å ha vært de viktigste for oppstart av næringen, later det til at inntjening har vært det vanligste aspektet. Samtidig, om økonomisk avhengighet av viltba-

sert næring oppgis å være liten gir dette sannsynligvis mindre insentiv for å utvikle denne næringen. At respondentene ikke *trenger* å satse påvirker trolig hvor mye som gjøres ut av næringen, inkludert manglende forsøk på alternative inntjeningsmåter basert på småvilt. Når flertallet mener at store småviltbestander er viktig for å kunne utnytte ressursen *generelt sett*, men at det ikke har stor betydning *for dem selv* med enkelte dårlige år (**Figur 4**), kan det kanskje ha sammenheng med liten avhengighet og at de har tatt liten risiko.

Noen viktige grunner til lav satsning ble hevdet å være manglende behov for inntjening, liten tro på kontinuerlig inntjening gjennom året, usikkerhet omkring fremtidig bestandsstørrelse, eller at rammevilkår (regelverk i forbindelse med salg og servering av mat, utbygging, eller bruk av helikopter, ATV eller snøskuter i utmark) holder igjen for mulighetene. Det er tidligere vist at det er et vanlig trekk blant grunneiere at de oppfatter slike rammevilkår som hindre for næringsutvikling (Christensen mfl. 2011). Behov for inntjening kan endre seg for ulike aktører, og usikkerhet omkring bestandsstørrelse i årene som kommer må forventes når det gjelder fluktuerende småviltbestander. Derimot kan både offentlige rammevilkår og kunnskap om muligheter for kontinuerlig inntjening gjennom året settes fokus på om det ønskes å øke næringsutvikling.

3.2.4 Nettverk og samarbeid

3.2.4.1 Resultater

Respondentene oppga at de samarbeider mye med andre aktører, men at det meste av dette samarbeidet er av uformell art. **Tabell 10** viser ulike former for samarbeid som aktørene er eller har vært involvert i. Samarbeid ble av flere oppgitt å være svært verdifullt i forhold til å komplettere tilbudet mot kundene sine. Eksempler på dette var bruk av guider med naturkunnskap, og tilgang til jaktkort eller utvidelse av tilgjengelig jaktareal. Aktørene som ble intervjuet henviste i stor grad *til hverandre* som eksempler på gode uformelle samarbeidspartnere, uten at de visste hvilke andre aktører som var med i undersøkelsen. Samarbeidsformene gikk ofte på at man henviste egne kunder til andre typer aktører for mersalg i regionen (én aktør hevdet at lenker til hverandre på nettsider hadde økt aktiviteten betraktelig), eller at man videreformidlet kontakt til «konkurrenter» når man ikke hadde ledig kapasitet selv.

Tabell 10. Eksisterende eller tidligere nettverk og samarbeid

Eksisterende eller tidligere nettverk og samarbeid
<p>Bruk av natur-ekspertise</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bruk av guidetjenester ➤ Oppdrag basert på kunnskap om forvaltning og lokale forhold ➤ Kursvirksomhet i samarbeid med Nord universitet <p>Jakttilgang</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Reservering av jaktkort på statsallmenning ➤ Ordning om bruk av terreng og hytte til nabo ➤ Tilhørighet til utmarkslag og grunneierlag <p>Familie og venner</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bruk av driftsutstyr ➤ Leie av eiendom <p>Markedsføring</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Lenke til andre aktørers internettsider ➤ Uformell henvisning til andre aktører når man selv ikke har kapasitet ➤ Norsk økoturisme (nettside og lenke) ➤ Wild Norway for utenlandsturisme (nettside og lenke) <p>Støtteapparat</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nettverks-/gründergruppe støttet av Innovasjon Norge ➤ Næringskonsulent i kommune

De fleste intervjuobjektene fremhevet *samarbeid* fremfor *konkurranse* mellom næringsaktører i Indre Namdal. De fleste sa de ikke har noen konkurrenter i vanlig forstand – de mente at de mest av alt har fordeler av andre aktører, og at de sjelden eller aldri har mistet kunder som følge av andre tilbydere i området. En aktør fremhevet at samarbeidsavtaler må være formelle, men formelle og bindende samarbeidsformer var generelt lite vanlig. Respondentene var generelt positive til utvidet samarbeid (**Tabell 11**), men det kom få konkrete forslag til hvordan gode samarbeidsformer kunne arte seg. Det ble i stedet fokusert mye på ringvirkningseffekten for alle næringsutøvere av miljøet og større aktiviteter (eksempler som «Pe-Torsa» i Lierne ble gitt). Flere uttalte at de drar viktige veksler på at regionen har mange tilbud av høy kvalitet. Mange av Lierne-aktørene trakk frem nettopp dette som et av fortrinnene til kommunen, hvor gjestfriheten og iveren etter «å få til noe» ble sagt å gi et godt miljø for samarbeid og å skape utvikling. Det ble også pekt på en positiv smitteeffekt, hvor det at noen få aktører investerer gjør at flere også ønsker å satse.

Tabell 11. Utsagn fra respondentene: Muligheter for mer samarbeid

Fremtidig samarbeid	
➤	«Jeg ville vært åpen for det, hvis det var noe [som kunne vært aktuelt]»
➤	«[Ser muligheter i forhold til] å selge på mer lokalprodukter i forhold til mat med jaktkort og overnatting»
➤	«Må spille på lag [...] med andre som har behov i sin egen næring»
➤	«Har prøvd noe samarbeid, men det ble for stor forskjell i ønske om inntjening»
➤	«...særdeles viktig med klare avtaler i forkant»
➤	«Det hadde vært helt glimrende». [Det ble så vist til et eksempel fra tidligere, hvor tre aktører til sammen hadde stått for kundenes pakke sluttprodukt (overnatting, guiding og matservering).]
➤	«Det er positivt med Lierne at det er fullt av arrangement gjennom året, [...] Pe-Torsa, Flyktningrennet, martna...»

3.2.4.2 Vurderinger

Svarene i denne undersøkelsen viser at det eksisterer løse nettverk av samarbeid mellom næringsaktører, men at disse sjelden er formaliserte (i det minste innenfor vår respondentgruppe). Spesielt for lypejakt er det ofte stort press på tilgjengelige jaktområder, og de fleste tilbyderne av lypejaktkort i undersøkelsen har stort sett større etterspørsel enn de har tilgjengelige kort. Dette kan delvis forklare at jaktkorttilbyderne i undersøkelsen ikke oppfatter andre aktører som konkurrenter, ettersom det ikke vil skade deres egen virksomhet å hjelpe andre aktører. Økt samarbeid mellom aktører er tidligere anbefalt som tiltak for økt verdiskapning i Lierne (Sand mfl. 2015), og den generelt positive holdningen blant respondentene til utvidet samarbeid vil trolig kunne være et godt fundament for en opprettelse av eventuelle mer formelle nettverk i regionen.

3.2.5 Det offentlige rolle – næringsutøverens behov for støtte

3.2.5.1 Resultat

Det var ulike oppfatninger om behovet for støtte til utvikling av foretakene representert i undersøkelsen. Blant respondentene var det også svært ulik kjennskap til støtteordninger som finnes, og flere hadde ingen synspunkter å komme med innenfor temaet. De tre aktørene med høyest omsetning i denne undersøkelsen, er de som oppga å ha søkt hjelp fra støtteapparatet gjennom årene, og alle tre vurderte at støtten har vært mellom middels og svært viktig for utviklingen. En fjerde aktør hadde nylig søkt for første gang. Erfaringene med ulike deler av støtteapparatet ble fortrinnsvis beskrevet som positivt, hvor spesielt Innovasjon Norge ble trukket frem som et naturlig sted å søke til og som ble oppfattet som positivt innstilt til mange ideer. Blant de som ikke hadde søkt støtte var det ulike grunner for dette. Flere mente at det foreløpig ville vært så lite å hente at de ikke har tatt seg bryet med alt arbeidet som følger med en søknad. Andre kommenterte at de ikke trodde støtteapparatet hadde noe å bidra med for dem. Foruten rene støtteordninger ble det også spurt om hvordan aktørene generelt så på det offentlige rolle i forhold til deres virksomhet. **Tabell 12** viser noen utsagn fra respondentene omkring hva det offentlige og støtteapparatet kan tenkes å bidra med. I tillegg ble det nevnt enkelte momenter omkring offentlig rammeverk (gjengitt i **Tabell 9**).

Tabell 12. Utsagn fra respondentene: Kommentarer om det offentlige rolle og ekstern støtte

Det offentlige rolle og ekstern støtte	
➤	«...burde fått til felles markedsføring, for mer enn bare kommunen»
➤	«Merking av stier [...] og innfallsporter til nasjonalparker [...] må de gjøre noe med»
➤	«...bør forsøke å få til noe stort, et trekkplaster, som trekker kunder til kommunen og som alle får nytte og muligheter av»
➤	«Jeg føler at jeg får den støtte og oppbakking som er nødvendig [...] av Lierne utvikling og kommunen.»
➤	«Selve prosessen med å søke [støtte] er veldig bevisstgjørende, [...] krever en formening om hva man skal tjene på det og hvorfor man gjør det»
➤	«Innovasjon Norge har vært veldig samarbeidsvillige [...] og er oppdaterte på reiseliv og trender»
➤	«Jeg skulle ønsket mer oppfølging og nysgjerrighet fra Innovasjon Norge [etter at støtten ble innvilget]. [...] Tror de kunne kommet med råd, og at de hadde vist interesse hadde sikkert gjort noe med motivasjonen også.»
➤	«Har ikke vært i kontakt [med støtteapparatet], har ikke hatt behov for det, vet ikke hva de skal lære meg.»
➤	«Nødvendig med kompetanseheving [...], startkapital og hjelp til grunnlagsinvesteringer»
➤	«Jeg har god kjennskap til støttesystemet, men har ikke søkt om støtte til bedriften fordi det egentlig er en hobby, det er ikke noe økonomi i det»

3.2.5.2 Vurderinger

De ulike årsakene til manglende søknad om bidrag fra støtteordninger kan tyde på at det er begrenset kjennskap blant næringsaktører til hvilke ordninger som faktisk finnes, og muligens også at terskelen for å søke oppleves som høy. Ulike deler av støttesystemet kan derfor tenkes å få større betydning for slike typer næringsutvikling i regionen, hvis det fokuseres på å være enda mer synlig og lett tilgjengelig både for eksisterende og potensielle nye aktører. Det er også tenkelig at manglende kjennskap blant respondentene kommer av at de ikke passer inn i typiske eksisterende ordninger eller infostrømmer fra støtteapparatet.

Behovet for kompetanseheving for å kunne utnytte småviltressurser bedre, kan f.eks. møtes med kurs satt opp av det offentlige eller organisasjoner, med fokus på å se muligheter og finne nisjer som gir inntjeningsgrunnlag innenfor småviltbasert næringsutvikling.

3.2.6 Fjellstyrenes rolle

3.2.6.1 Resultater

Statsallmenningene dekker betydelige arealer i regionen. Bruksrettighetene i disse områdene forvaltes av fjellstyrene, bestående av et politisk valgt styre og et gitt antall ansatte (varierende fra fjellstyre til fjellstyre). Fjellstyrene skal i følge lover og forskrifter forvalte naturressursene på en økologisk bærekraftig måte, og samtidig sørge for at de er til gode for allmennheten. Konflikter mellom interessenter skal unngås ved å regulere bruken av allmenningene. En respondent kommenterte at å drive næringsutvikling på deler av statsgrunnen ville gitt aktøren bedre muligheter til utnyttelse av småviltressursene enn hva tilfellet er i dag. Foruten statsallmenningene, ble også den betydelige andelen verneområder (i Lierne) kommentert både positivt og negativt med tanke på næringsutvikling. Flere aktører sa at nasjonalparkene og naturreservatene har stor verdi som attraksjon i seg selv, men noen aktører trakk frem at de, i likhet med statsallmenningene, innebærer begrensninger for utnyttelse. Konkrete begrensninger som ble nevnt omhandlet mulighetene for motorisert ferdsel og helikopterflyging i verneområdene.

I undersøkelsen ble daglig leder i Fjellstyrene i Lierne, Nils Vidar Bratlandsmo intervjuet. Øvrige fjellstyrer i regionen ble ikke kontaktet. Fjellstyrene i Lierne tilbyr jaktkort, leie av hytte og til en viss grad transport, men ikke guiding eller lignende tjenester. Bratlandsmo fremhevet at de ikke egentlig *selger jaktkort*, men snarere *administrerer en rettighet* som allmennheten allerede har. Et viktig prinsipp i reguleringen av bruken er at det skal være så billig at «alle» har råd til å jakte (med lovfestede makspriser), siden det er en rettighet som alle eier. Det ble oppgitt at Fjellstyrene i Lierne ønsker å utnytte ressursen og selge flest mulig kort innenfor hva som er bærekraftig. Formålet var at jakt da blir tilgjengelig for flest mulig, og dette ble sagt at maksimerer aktivitet i lokalsamfunnet i forhold til antall mennesker som handler på butikken, bestiller kløyving og lignende. Det ble kommentert at det er feil å bli *for* føre var og ikke utnytte muligheten. Enkelte år med lav bestandsstørrelse ble sagt at foreløpig ikke påvirker fjellstyrets inntjening i stor grad, men at de nå er på en smerteterskel, hvor det vil påvirke økonomien hvis bestanden går ytterligere ned. Flere andre respondenter har gitt nærstående kommentarer, hvor det å ha en bestand som ikke er *for lav* beskrives som viktigere for næringen enn å ha en *høy* bestand.

Bratlandsmo uttalte at fjellstyret ikke skal ta initiativ til eller være pådriver for næringsutvikling, men at de gjerne bidrar i tilrettelegging og til å stille arealer og ressurser til disposisjon. Private aktører oppfordres til å ta kontakt for å diskutere eller se på hvilke muligheter som finnes. **Tabell 13** viser noen utsagn knyttet til dette. For eksempel kan det være rom for reservasjon av jaktkort for private næringsdrivende (jf. tilsvarende ordning i Snåsa), for derigjennom å kunne lage pakker for salg. Med nåværende regelverk er det likevel krav om at tilbudene ikke skal være ekskluderende for noen, altså må selve jaktkortsalget foregå gjennom fjellstyret, og pakken som helhet kan ikke være så dyr at noen grupper klart blir ekskludert. Det er også et prinsipp at alle skal ha lik mulighet for kort, så hvis mange aktører ønsker slike løsninger for å sikre jaktkort for sine kunder, må det trekkes også mellom disse.

Tabell 13. Utsagn fra fjellstyrerepresentant: Muligheter for tilrettelegging fra fjellstyret

Mulighetsrom fjellstyrene	
➤	«Det er godt mulig at det er større handlingsrom [for private aktører] enn det som er utnyttet. [...] Vi skal tilrettelegge [for privat lokal næringsutvikling], så hvis det er noen som vil prøve så er vi veldig åpne for å diskutere løsninger»
➤	«Det er til en viss grad muligheter for private [næringsdrivende] til å selge pakkeprodukter i statsallmenningen, men selve jaktkortet må fjellstyret selge, og det til den prisen direktoratet har fastsatt. [...] En gitt aktør kan for eksempel få fem eller ti kort [...] til å lage pakker»
➤	«Hytter i statsallmenningen [...] kan stilles til disposisjon for reiselivsbedrifter. Da slipper man å investere i hytte selv. [...] Kan i teorien også leies ut på åremål til en bedrift.»
➤	«Vi kan formidle tilbud [...] om overnattingsbedrifter, transporttjenester og matsalg, [...] sendes ut sammen med jaktkortet. [...] Dette kan vi gjøre på mange typer produkter.»
➤	«Vi sitter på et stort adresseregister på det som kan være potensielle kunder [for andre aktører]. Aktørene må i så fall kontakte fjellstyret om dette selv, for å se på hvilke muligheter som finnes.»

3.2.6.2 Vurderinger

Fjellstyret fremstår som en nøkkelaktør for utnyttelse av småviltressursene i Lierne. Siden de forvalter en såpass stor andel av småviltterrengene i området, vil deres til enhver tid gjeldende forvaltningspraksis potensielt kunne påvirke omkringliggende private terreng, både rent bestandsmessig og i forhold til hva som kan være mulig rent næringsmessig. Fjellstyrene i Lierne har over lengre tid innhentet bestandsestimater for områdene sine i samarbeid med NINA og Nord universitet, og har utarbeidet en forvaltningsplan med fokus på økologisk bærekraftige forvaltningsgrep for årene som kommer.

Foruten betydningen fjellstyrets forvaltning har på økologisk bærekraft i området, ser det ut til å ligge uutnyttede muligheter til å ta i bruk fjellstyrene som samarbeidspartnere for næringsutvikling hos andre aktører. Dette trenger ikke nødvendigvis gå på bekostning av allmennhetens tilgang på jakt, hvis jegerne som «kjøper seg opp» til tilrettelagte produkter er de samme jegerne som uansett ville jaktet i terrenget, men som da gir større økning i omsetningen til næringsaktører i området.

3.3 Oppsummering og konklusjoner

- *Produktpakking og eksklusivitet.* To tydelige strategier ble avdekket gjennom arbeidet; «salg av prismessig tilgjengelige produkter enkeltvis» og «salg av pakkede produkter til høyere priser». Aktørene som har pakket (eksklusive) produkter har mye større inntjening *per kunde* enn de som selger enkeltvis produkter. I forbindelse med jaktkortsalg er dette viktig å merke seg, ettersom det er stort fokus på hvor stort jakttrykk som tåles før det går på bekostning av bestandsmessig bærekraft. Om det ønskes å maksimere inntjening per kunde vil et lavere antall jegere kunne gi samme (eller høyere) samlet økonomisk utnyttelse av ressursen, mens det samtidig fokuseres på å unngå overhøsting. Dette må veies opp mot ønsket (eller plikten) til å tilby jaktmuligheter til jegerne.
- *Bærekraftig småviltforvaltning kombinert med næringsutvikling.* Økologisk bærekraft må sies å være det viktigste fundamentet for langsiktig utnyttelse av ressursen i næringsutvikling. I undersøkelsen har flere oppgitt at de ville hatt høyere omsetning med større småviltbestander, og stabile bestander fremheves som viktig for noen (det vil si, å unngå svært dårlige enkeltår). Det er generelt tatt lite risiko i satsningen på næring, og lave bestander kan være en medvirkende årsak til dette. Et hovedfokusområde må være på å unngå forvaltning som kan forsterke den negative bestandsutviklingen. Aktiv bruk av eksisterende kunnskap om bærekraftig småviltforvaltning av samtlige aktører, bør være startpunktet for både eksisterende og nye måter å utnytte ressursen på. Samtidig mener mange at det ikke er mulig å ha småviltbasert næring som annet enn tilleggsnæring, på grunn av problemer med kontinuitet gjennom året. Mange mener også at det offentlige rammeverket begrenser mulighetene for satsning på utmarksnæring, hvor muligheter for motorferdsel med terrengkjøretøy, helikopterfrakt og regelverk omkring utbygginger og salg og servering av mat ble trukket frem.
- *Samarbeid mellom aktører.* Flertallet av respondentene i undersøkelsen har beskrevet at samarbeid med andre aktører er viktig for bedriften, men at det ofte er uformelt organisert. Samarbeid har varierende betydning for omsetningen, men et hovedtrekk er at det alltid trekkes frem som positivt. De ser også muligheter for ytterligere samarbeid for å komplettere tilbud og gi bedre forutsigbarhet både for seg selv og kundene.
- *Støtteapparatet* er i liten grad benyttet av aktørene i undersøkelsen, men er brukt av alle som har forholdsvis stor avhengighet av næringen (som også har større volum). Flere respondenter hadde ikke noen formening om hvilke fordeler det kunne ha å bruke støtteapparatet, og dette kan peke på at markedsføringen om ordninger ikke alltid når ut til de som kunne hatt nytte av det. I tillegg kom det frem behov om kompetansehevende kurs fra flere aktører, hvor aktuelt fokus blant annet kan være på å identifisere potensielle muligheter for utnyttelse av natur til næring.

- *Samarbeid mellom næringsliv og fjellstyret:* Fjellstyrene har som en av sine hovedoppgaver, forutsatt tilstrekkelig høstingsgrunnlag, å tilby småviltjakt til en pris som gjør det mulig for de fleste av Norges innbyggere å kunne benytte denne muligheten. Disse offentlige satte prisrammene legger en «begrensning» på det utbytte fjellstyret i seg selv kan ha gjennom jaktutøvelsen. Allikevel kan dette gi åpninger for flere næringsaktører og gi bedre inntjening per kunde. Kundegrunnlaget for småviltjakt virker til å være tilstede, spesielt i den første måneden av rypejakta. Såfremt det er bestandsmessig forsvarlig å tilby jaktkort, vil det kunne skape større omsetningsgrunnlag i jaktperioden om tilbudet av tilrettelagte produkter var større. Ettersom statsallmenningene i området utgjør svært store deler av jaktterrenget i fjellet, vil fjellstyrene trolig være de viktigste aktørene i tilretteleggingen for eller utviklingen av mulige tiltak, uten at det dermed er sagt at det er de som skal ta initiativet til en slik økt utnyttelse. I tillegg til å ha en sentral rolle i forvaltningen av småviltet kan det finnes muligheter også om private aktører kan dra nytte av ressursene fjellstyrene forvalter.

Et hovedfunn fra dybdeintervjuene er at de fleste aktørene har relativt liten omsetning basert på småvilt som ressurs. Småviltartene har varierende bestandsstørrelser mellom år, og årlig sesong for inntjening fra småviltjakt er begrenset også i gode år. Dette er trolig sterkt medvirkende til at flertallet ikke ønsker å satse mye.

To ulike veier ser ut til å kunne gi økning i næringsutvikling i regionen. Første mulighet er satsning hele året for enkeltaktører, hvor det må stimuleres til å ha flere inntjeningsområder enn kun jakt på småvilt for å gi tilstrekkelig omsetning. Potensialet for slik utvikling kan trolig økes om det lykkes for regionen å tiltrekke større kundegrupper ved profilering og utvikling av store trekkplastre.

Den andre muligheten for økt næringsutvikling i området er resultatet av samlet effekt av manges binæringer. Om mange aktører har produkter og tjenester som de kan tjene penger på i år hvor ressursene kan utnyttes, kan dette være viktig for regionen selv om ikke enkeltaktørene har det som hovedinntektskilde. Potensiell størrelse på dette er vanskelig å forutsi, men om eksempelvis 10-15 aktører har omsetning tilsvarende to måneder fra småviltbaserte næringer, vil dette bety to årsverk samlet for området. I tillegg kommer eventuelle andre ressurser de samme aktørene kan utnytte i enkelte andre deler av året, hvor spesielt innlandsfiske kan ha uutnyttet potensial. Et trekk blant mange av aktørene i denne undersøkelsen er at få satser mye på utmarksnæringen. På bakgrunn av dette ser det ut til å være mer å hente for økt lokal verdiskapning i å få mange aktører til å satse *litt*, i stedet for at man skal ha enkelte aktører til å satse mye. Selv om dette ikke nødvendigvis betyr en økning i antall faste arbeidsplasser, kan det ha betydelig potensial for samlet verdiskapning i regionen i fremtiden.

4 Referanser

- Andersen, O., Kaltenborn, B. P., Pedersen, H. C., Storaas, T., Faye-Schjøll, E. & Solvang, H. 2008. Spørreundersøkelse blant rypejegere etter jaktseasonen 2006/07. Datagrunnlag og sentrale funn fra Rypeforvaltningsprosjektet 2006-2011. NINA Rapport 379. Norsk institutt for naturforskning.
- Andersen, O., Kaltenborn, B. P., Pedersen, H. C., Storaas, T., Solvang, H., Moa, P. F. & Hagen, B. R. 2010. Undersøkelse blant jaktrettighetshavere i Rypeforvaltningsprosjektet 2006-2011. Datagrunnlag og noen sentrale funn. NINA Rapport 433. Norsk institutt for naturforskning.
- Bunnefeld, N., Hoshino, E. & Milner-Gulland, E. J. 2011. Management strategy evaluation: a powerful tool for conservation? - Trends in Ecology and Evolution 26: 441-447.
- Christensen, H. M., Rønning, E., Björck, M., Kiær, K. A. & Elsrud, O. E. 2011. Hønsefugljakt i næringsøyemed – forslag til løsninger for bedre rammevilkår. NORSKOG-rapport 2011-1.
- Elston, D. A., Spezia, L., Baines, D. & Redpath, S. M. 2014. Working with stakeholders to reduce conflict – modelling the impact of varying hen harrier **Circus cyaneus** densities on red grouse **Lagopus lagopus** populations. - Journal of Applied Ecology 51: 1236-1245.
- Grande, J., Husby, M. & Moa, P. F., red. 2014. Natur og næring i samspill: 246. - Akademika forlag, Trondheim.
- Hjeljord, O. 2008. Viltet – biologi og forvaltning. - Tun Forlag AS, Oslo.
- Kvasnes, M. A. J., Pedersen, H. C., Storaas, T. & Nilsen, E. B. 2017. Vegetation type and demography of low density willow ptarmigan populations. - Journal of Wildlife Management 81: 174-181.
- Kålås, J. A., Husby, M., Nilsen, E. B. & Vang, R. 2014. Bestandsvariasjoner for terrestriske fugler i Norge 1996-2013. NOF - Rapport 4-2014.
- Lehikoinen, A., Green, M., Husby, M., Kålås, J. A. & Lindström, Å. 2014. Common montane birds are declining in northern Europe. - Journal of Avian Biology 45: 3-14.
- Pedersen, H. C., Follestad, A., Gjershaug, J. O. & Nilsen, E. B. 2016. Statusoversikt for jaktbart småvilt. NINA Rapport 1178. Norsk institutt for naturforskning.
- Pedersen, H. C. & Karlsen, D. H. 2007. Alt om rypa – biologi, jakt, forvaltning. - Tun Forlag AS, Oslo.
- Pedersen, H. C., Storaas, T. & Breisjøberget, J. I. 2013. Høstingsmodeller - jaktuttak. - I Pedersen, H. C. & Storaas, T., red. Rypeforvaltning - Rypeforvaltningsprosjektet 2006-2011 og veien videre. Cappelen Damm.
- Sand, R., Lurfald, M. & Stene, M. 2015. Ringvirkninger av jakt og fiske i Lierne. TFoU-rapport 2015:12. Trøndelag forskning og utvikling AS, Steinkjer.

5 Vedlegg

Vedlegg 1: Idébank for forslag ved a) jakt som nå og ved b) stengt jakttilgang. Overordnet sammenstilling av ideer som framkom under workshop, arbeidsøkt 2 (kap. 2.2). Ideene er presentert uten noen vurdering av egnethet. Ståsted indikerer hvilken gruppe som har foreslått det konkrete momentet. Enkelte forslag under tenkt situasjon 1 kan også passe inn under tenkt situasjon 2 og motsatt.

a) Jakt som nå, men øke inntekt – gruppe 1 (privat) og 2 (fjellstyre)	Ståsted
Tilleggsprodukter	
➤ Guiding	privat/fj.styre
➤ Hundetreningskurs	privat/fj.styre
➤ Kurs i matlaging, konservering e.l.	privat/fj.styre
➤ Ølbrygging/ølsmaking	fjellstyre
➤ Tilrettelagt fotografering (flere arter aktuelle)	fjellstyre
➤ Foto-/filmproduksjon for jegere	privat
➤ Tilby fiskekort (evt. i kombinasjon med jaktkort)	fjellstyre
➤ Hytteutleie	fjellstyre
➤ Andre kulturopplevelser (historiefortelling, visesang)	privat
➤ Forbedret logistikk: transport med ATV/helikopter	privat
➤ «Barneparkering»: Villmarkscamp for jegerens barn	privat
➤ Konferanselokaler for bedrifter	privat
➤ Jaktfestival (kulturopplevelser, «jaktrock», kurs med f.eks. skytesimulator) [forslag delvis fremkommet under tenkt situasjon 2]	privat
➤ «Dating-jakt» (konsept)	privat
Endring av eksisterende produkter	
➤ Kortere jaktperiode (økt salg som følge av mer gjennomfart)	privat
➤ Pakkeløsninger (bygge på jaktkortet med hytte, båt, fiske)	fjellstyre
➤ Økt standard på innkvartering (f.eks. tilbud om badstue og yoga)	privat
➤ Tilrettelegging for utenlandsturisme	fjellstyre

b) Rypejakta stengt – gruppe 3 (privat) og 4 (fjellstyre)	Ståsted
Alternative produkter	
➤ Jaktkort for andre arter enn rype	fjellstyre
➤ Guiding (m/u hund) på jakt etter skogsfugl, rev eller hare	privat
➤ Hundetreningskort	fjellstyre
➤ Fiske (f.eks. tilbud om garnfiske for matauk, rakfisk/gravfisk)	fjellstyre
➤ Skyting, båt, kajakk, kano, safari, foto, yoga, ølsmaking [uspesifiserte utspill]	privat
➤ Kulturopplevelser (samisk kultur, lokalhistorie, bygdetun)	privat
➤ Kurs i matlaging, konservering e.l.	privat
➤ Kokk som følger med hytteleie	privat
Annet	
➤ Appellere til jakt etter rev og mår (hi-jakt, lokkejakt, bås jakt)	privat
➤ Opplæringsjakt for ungdom/skoleelever (jaktkunnskap, lokking etc.)	privat
➤ Opprettholde noe inntekt fra forhåndssalg av jaktkort (bør kunne benyttes som hundetreningskort)	fjellstyre



Norsk institutt for naturforskning (NINA) er et nasjonalt og internasjonalt kompetansesenter innen naturforskning. Vår kompetanse utøves gjennom forskning, utredningsarbeid, overvåking og konsekvensutredninger.

NINAs primære aktivitet er å drive anvendt forskning. Stikkord for forskningen er kvalitet og relevans, samarbeid med andre institusjoner, tverrfaglighet og økosystemtilnærming. Offentlig forvaltning, næringsliv og industri samt Norges forskningsråd og EU er blant NINAs oppdragsgivere og finansieringskilder.

Virksomheten er hovedsakelig rettet mot forskning på natur og samfunn, og NINA leverer et bredt spekter av tjenester gjennom forskningsprosjekter, miljøovervåking, utredninger og rådgiving.

ISSN:1504-3312

ISBN: 978-82-426-3099-5

Norsk institutt for naturforskning

NINA Hovedkontor

Postadresse: Postboks 5685 Sluppen, 7485 Trondheim

Besøks/leveringsadresse: Hogskoleringen 9, 7034 Trondheim

Telefon: 73 80 14 00, Telefaks: 73 80 14 01

E-post: firmapost@nina.no

Organisasjonsnummer 9500 37 687

<http://www.nina.no>

Samarbeid og kunnskap for framtidens miljøløsninger