

Paradigmeskifte i tømmermarkedet!

- Hva kan vi forvente fremover?



Av: Arne Rørå,
NORSKOG
arne.roraa@
norskog.no



De siste 20 år har det norske tømmermarkedet vært gjenstand for omfattende endringer. I 1994 fremmet skogeier Iver Juel og NORSKOG sak for det europeiske konkurransetilsynet, ESA, vedrørende treforedlingsindustriens avtale om markedsdeling og skogeierorganisasjonenes omsetningsplikt. Dette førte til at ESA i 1997 fattet vedtak om at industriens avtale om markedsdeling og skogeierorganisasjonenes omsetningsplikt var ulovlige. Dette var prinsipielt viktige avgjørelser med betydning for den senere utvikling. Umiddelbart førte likevel ikke ESA vedtaket til de store endringene i markedet, bortsett fra at treforedlingsbedriftene til en viss grad begynte å konkurrere om virket. De virkelige endringene kom som følge av svakere økonomi i Norske Skogindustrier ASA. Fram til og med 2006 utbetalte Norske Skog om lag 250 millioner kroner i aksjeutbytte til skogeiersamvirket. Disse midlene ble brukt til å finansiere drift av organisasjonene eller til subsidiering av tømmerprisen til egne medlemmer. I 2007 forsvant utbyttet fra Norske Skog fullstendig og skogeiersamvirket mistet betydelig konkurransekraft i forhold til andre aktører som NORTØMMER og SB-Skog. De to sistnevnte hadde hele tiden levd i konkurranse og hadde nok en vesentlig mer trimmet kostnadsside og høyere effektivitet i sin virkesomsetning. Når subsidiene ble borte og omsetningsplikten var fjernet begynte NORTØMMER og SB-Skog å ta betydelige markedsandeler. I løpet av 15 år har markedsandelen til disse to aktørene økt fra ca 10% til 25%.

Aktørene i virkesmarkedet

Aktørene i virkesomsetningen i Norge består i all hovedsak av skogeiersamvirkets 8 skogeierandelslag, NORTØMMER, SB-Skog, NEG Skog og Stora Enso. Stora Enso kjøper virke fra de øvrige aktørene, ca 1,5 mill m³ i 2013 og har i tillegg eget direkte innkjøp fra skogeiere.

Aktørenes omsetningsvolum i perioden 2011-2013 fremgår av tabellen nedenfor, rangert etter omsetning i 2013:

Virkesomsetning i m ³			
	2013	2012	2011
Viken Skog SA	1 733 000	2 091 000	2 297 000
Glommen Skog SA	1 458 000	1 390 000	1 240 000
Nortømmer AS	1 285 000	1 060 000	960 000
SB Skog AS (omsetning Norge)	978 000	874.000	774 000
Allskog SA	956 000	840 000	780 000
Mjøsen Skog SA	921 000	955 000	915 000
AT Skog SA	777 500	835 000	962 000
Havass Skog SA	243 000	216 000	234 000
NEG Skog	216 000	180 000	144 000
Vest Skog SA	170 000	170.000	155 000
Stora Enso (direkte kjøp)	119 834	114 148	80 702
Sogn og Fjordane Skogeigarlag SA	119 000	74 000	34 000

I tillegg kjøper noen sagbruk mindre kvantum direkte fra skogeiere. SB Skog har også et datterselskap i Sverige og omsatte i 2013 ca. 130.000 m³ virke i det svenske markedet. Ut over Stora Enso sin etablering av eget virkesinnkjøp i Norge ser vi ingen tendenser til at svenske virkesomsettere etablerer seg i Norge. Svenske kjøpere velger å benytte seg av de etablerte norske virkesomsettere.

Avvirkningen i Norge vil være høyere enn norsk etterspørsel etter virke

Virkesmarkedet vil fremover preges av to forhold. Avvirkningen i Norge vil være høyere enn det innenlandske forbruket og virkesomsetningen vil være fragmentert med til dels sterk konkurranse mellom de ulike aktørene.

Etter den senere tids bortfall av treforedlingsindustri i Norge vil avvirkningen av massevirke overstige det innenlandske forbruket. Dette medfører et permanent behov for eksport av massevirke og tilsvarende virkeskvaliteter. Norge vil inngå som et naturlig forsyningsområde for svensk treforedlingsindustri og denne industrien vil i hovedsak opptre langsiktig i det norske markedet, på linje med resterende norsk industri. Den innenlandske tremekaniske industri har en produksjonskapasitet som tilsvarer den norske avvirkningen av sagtømmer. En eventuell økning i avvirkningen kan fanges opp ved at produksjonskapasiteten på eksisterende bruk økes ved å legge til ett skift.

Det er i de senere år foretatt en betydelig utbygging av kapasiteten i tremekanisk industri i Sør-Sverige. Holmen Timber startet i 2011 opp Braviken såg og samme år startet Södra opp et nytt sagbruk på Værø, begge har et produksjonspotensial som tilsier et årlig virkesforbruk på ca 2 millioner m³ hver og er med det Skandinavias to største og mest moderne sagbruk. Foreløpig har de ikke utnyttet full kapasitet. Den danske bank i Sverige gjorde i 2012 en analyse av produksjonskapasiteten i tremekanisk industri i Sør-Sverige. Denne konkluderte med en underdekning på sagtømmer i Sør Sverige på ca. 4 millioner m³. Produksjonskapasiteten er redusert siden 2012, men kapasiteten er fleksibel og kan med relativt små investeringer økes betraktelig. Det forventes en omstrukturering innen svensk tremekanisk industri, hvor små og mellomstore sagbruk tas ut av produksjon, men i lang tid fremover vil svensk industri være avhengig av import av sagtømmer. Fra 2011 har svensk etterspørsel etter norsk sagtømmer økt. Svenske marginalkjøp har bidratt til kraftig økning av den norske sagtømmerprisen i 2013. Dette vil oppstå i en markedssituasjon hvor etterspørselen er høy. Skulle man på nytt oppleve en storm av typen Gudrun i Sør-Sverige vil dette for en lengre tid endre markedet og kortsiktige norske tømmeraktører kan få et avsetningsproblem.

Baltikum har tradisjonelt vært et marginalmarked for skandinavisk industri hvor virkesprisene i oppgangstid lå rundt 20% over norsk pris, mens etterspørselen i stor grad falt bort i nedgangstid. Norske skogeierdommer er i hovedsak små og tilleggsnæring for eieren. Skogeierne kan derfor tåle de markedssvingninger som eksisterer i et marginalmarked, men for resten av verdikjeden er slike svingninger ødeleggende. Konkurransen mellom omsetningsleddene i Norge vil medføre at de benytter seg av de muligheter for høyere pris som oppstår ved marginalleveranser til Sverige og andre land. Dermed vil det oppstå risiko for perio-

diske avsetningsvansker. Svenske marginalkjøp av sagtømmer i Norge forventes videreført og norsk industri må tilpasse seg denne situasjonen. Norsk tremekanisk industri kan forventes å møte dette ved en kombinasjon av langsiktige avtaler som sikrer leverandørene avsetning uansett markedssituasjon samt supplerende import av virke.

Økt konkurranse om virket

Vi har i lengre tid hatt en viss konkurranse i virkesmarkedet, og i deler av landet, ikke minst langs svenskegrensen, har det i årevis vært relativt åpen og akseptert konkurranse. Her har både Glommen, NORTØMMER, SB Skog, diverse såkalte vedhandlere samt svenske oppkjøpere operert. De siste år har konkurranseformen og -arenaen utvidet seg til at det også er etablert åpen konkurranse mellom noen av andelslagene. Tradisjonelt opererer skogeierandelslagene innenfor en avgrenset geografi og har konkurrert seg i mellom kun i salg av virke, ikke i innkjøp. I 2013 har imidlertid Glommen etablert eget innkjøpsapparat innenfor den geografi som tradisjonelt har vært dekket av Viken. Dette er en utvikling som for få år siden var utenkelig. Vi ser nå at Viken klart svarer på konkurransen fra Glommen, NORTØMMER og SB-Skog, men det forventes ytterligere tap av markedsandeler for Viken før dette evt snur.

I tillegg ser vi tendenser til at nye aktører som skogsentreprenører og råvarebørs ønsker å prøve seg i tømmermarkedet. Dette bidrar til å endre det tradisjonelle bildet av tømmeromsetning og kan åpne for å utnytte andre avsetningskanaler.

Den nye konkurranse situasjonen i kombinasjon med at det er en større vilje hos skogeiere til å handle med andre enn sin medlemsorganisasjon, har økt den samlede konkurranse om virket. Dette er en utvikling som vanskelig kan reverseres. Vi står oppe i en så omfattende endring i konkurransebildet at det kan karakteriseres som et paradigmeskifte sammenliknet med den relativt stabile situasjonen vi har hatt de siste 60 år.

NORTØMMER og SB Skog er i stor grad landsdekkende i sin virksomhet og konkurrer med samtlige andelslag og hverandre. De fleste andelslagene har konkurrert om kun en liten del av sitt virkeskvantum, mens NORTØMMER, SB Skog og Glommen har konkurrert om en vesentlig andel av sitt samlede volum. De siste tre års volumutvikling for tømmeromsetterne viser en klar tendens til at de aktørene som er vant til å konkurrere om virket raskt klarer å tilpasse seg den nye markedssituasjonen og styrker dermed sine markedsandeler. Det forventes at øvrige aktører gradvis vil tilpasse seg nye handelsforhold.

Om tendensen til at Skogeierandelsalg aktivt kjøper virke og promoterer egne avvirkningstjenester utenfor egen tradisjonell geografi fortsetter, så må en forvente at dette vil fremtvinge en

ny diskusjon i om organiseringen av Skogeiersamvirket i retning av fusjoner mellom andelslag eller konsernorganisering. Per i dag ser det ut som om en konsernorganisering av skogeiersamvirket er lite aktuell. Det er likevel vanskelig å se for seg en situasjon med 10 landsdekkende kjøpere som konkurrer i alle områder. Denne utviklingslinjen vil derfor føre til sammenslåinger og/eller økt regional konkurranse.

For sagtømmer er det for tiden selgers marked og pris blir dermed en vesentlig konkurranseparameter. Når det gjelder massevirke er det mindre prisforskjell mellom aktørene og det konkurreres på andre parametere slik som relasjoner, service, avvikling, oppfølging og rask utkjøring av virke, andre tjenester med mer. Det er lite som tyder på at dette forholdet vil endre seg de nærmeste årene.



Økt avvirkning

Det forventes at konkurransen i tømmermarkedet vil fortsette og det er lang erfaring for at dette virker avvirkningsfremmende. De siste tre år har alle aktører hatt vekst i sitt omsetningsvolum på Vestlandet. Vestlandet var tidligere et marked med liten konkurranse, mens det i dag er to til fire kjøpere i de fleste geografier. Riktignok øker det hogstmodne kvantumet på Vestlandet, men det er god grunn til å anta at mye av økningen i avvirkning kan tilskrives økt konkurranse, hvor flere aktører kontakter potensielle tømmerleverandører og tilbyr kjøp av virke og leveranse av andre tjenester. Tilsvarende utvikling må forventes som følge av økt konkurranse på Østlandet.

Betydning for prisdannelsen

Det har tidligere vært store prisforskjeller på sammenlignbart virke mellom ulike regioner i Norge. Forskjellene har ikke vært logiske sett i forhold til virkeskvalitet og transportavstand. Den konkurransen som nå utvikler seg, ikke minst opphør av regio-

nale monopol, vil føre til mer like priser, mer logisk prisdannelse og et mer transparent virkesmarked.

Vi må videre forvente større svingninger i virkespriser og aktivitetsnivå. Dette vil delvis være som en følge av en forventet større andel av salget i et mer spot-preget marked, og en følge av at prisene i et sterkt konkurranseutsatt marked i større grad må reflektere faktiske kvaliteter som nærhet til industri og variasjoner i den tekniske virkeskvalitet.

Et spot-marked er preget av høye priser i tider med mangel på råstoffet, og tilsvarende kraftige prisfall eller bortfall av etterspørsel når kjøpende industri har fått dekket sine behov. Fri konkurranse og spot-marked er ikke uvanlig for råvarehandel. Det vi ser for andre råvarer og som må forventes å bli en tilpasning også for norsk tømmerhandel om denne utviklingen fortsetter, er alternative grep fra industriens side for å sikre råvareforsyning og redusere usikkerhet. Dette vil være tiltak som:

- Økt tømmerlagring i industrien. Lagring over lengre tid er først og fremst en kapitalkostnad, som i det lange løp reduserer betalingsevnen for virket.
- Inngåelse av mer langsiktige gjensidig forpliktende leveranseavtaler, enten direkte med skogeier eller andelslag/virkeselskap. Dette kan være avtaler som sikrer sagbruk avtalt mengde råstoff til en avtalt pris, og skogeier leveranse til fast pris eller avtaler med flytende priser. Dette blir for skogeier tilsvarende vurderinger som en gjør når en skal vurdere fastrente på lån, eller flerårig fastpris på strøm. Alternativt kan en tenke seg opsjonsavtaler med forhåndsavtalte priser og premium/betaling for å inngå eller komme seg ut av avtalen.
- Industrien går inn i eiendomsmarkedet, og kjøper skogarealer for å sikre råstoff-forsyning. Dette ser vi ikke i Norge i dag, men historisk har det vært vanlig. Internasjonalt er det heller ikke uvanlig. Dette vil likevel kreve mye kapital, og vurderes ikke som sannsynlig tilpasning i Norge.
- Skogsindustrien engasjerer seg mer på innkjøpsiden, og går mer aktivt ut til skogeier for å kjøpe virke direkte fra skogeier. Historisk har heller ikke dette vært uvanlig i deler av Norge. Svensk skogsindustri har fortsatt tradisjon for dette. Om konkurransen er hard, og marginene små, blir det likevel lite å hente på en slik tilpasning for industrien. Ref Stora Enso sin etablering av eget innkjøp i Norge. Utfordringen er at de da vil konkurrere med sine egne kunder. De etablerte tømmerkjøpene vil møte dette med økt eksport og prioritering av kunder uten eget innkjøpsapparat.

Norske sagbruk og annen norsk skogindustri blir ikke mindre viktig i en slik utviklingstrend. Selv om det til tider vil være uten-

landsk industri inne i Norge og kjøper marginal-kvantum til relativt høye priser, vil det reelt fortsatt være den norske industrien som faktisk setter prisnivået, så lenge den norske industrien eksisterer. Kjøpere som søker marginalkvantum vil bare betale det lille ekstra i forhold til eksisterende nivå. Alle tiltak som bidrar til å styrke den norske industriens lønnsomhet på kortere og lengre sikt vil innenfor denne utviklingslinjen beholde sin betydning.

Økt konkurranse i virkesmarkedet vil gå begge veier:

- Skogeierne vil søke etter de beste tilbudene for salg av sitt virke.
- Virkeskjøperne vil søke etter de mest interessante leverandørene, som vil være de mellomstore og større leverandørene, i relativt industrinære områder.

De små skogeiere spesielt på lange avstander til industri, vil komme dårligst ut. I dag har aktørene i noen grad kunne drive prisutjevning, for å kunne bruke ressurser på tilrettelegging for denne gruppen. Dette vil det bli svakere økonomisk grunnlag for. Tidligere hadde vi i Norge en prismodell som ga skogeierne lik pris for virket levert ved bilvei, uavhengig av transportavstand til industrien. Modellen ble båret oppe av Norske Skog og skog-eiersamvirket. Norske Skog hadde et virkesforbruk som gjorde dem avhengige av import. De ønsket å stimulere til at en størst mulig del av det norske skogarealet ble drevet og en prismodell hvor korttransportert virke bidro til å subsidiere langtransportert virke skulle bidra til dette. Lik pris ved vei var samtidig et viktig prinsipp for skog-eiersamvirket. I dag er det ingen norsk trebearbeidende industri som har en slik dominerende størrelse at de tar et slikt nasjonalt ansvar som Norske Skog gjorde i sin storhetstid. Virkeskjøperne spesielt innenfor skog-eiersamvirket har i noen grad bidratt til å opprettholde dette innfor sin geografi. Dette har vært mulig som følge av at de har hatt en svært dominerende posisjon innenfor an avgrenset geografi.

Tømmeromsettere utenfor skog-eiersamvirket som NORTØMMER har utfordret dette utjevningssprinsippet. Prinsippet om lik pris ved vei er nå i stor grad forlatt, men ennå er ikke transportavstanden fullt ut gjenspeilet i virkesprisen. Konkurransen mellom tømmerkjøperne vil drive denne utviklingen videre. Skal en virkeskjøper være konkurransedyktig i et sterkt konkurranseutsatt marked, må prisene for hver leveranse reflektere faktisk virkespris fra industri og transportkostnader. Mulighetene for noen enkelt aktør til å drive prisutjevning, eksempelvis i favør av områder med lengre transportavstand, blir begrenset. Skal slik prisutjevning være mulig, må det være rom for å ta noen ekstra marginer for leveranser med lavere marginer, for å finansiere utjevningen. I et fungerende spot-marked med flere kjøpere vil dette bli problematisk. En kjøper som prøver å ta ekstramarginer i deler av markedet vil tape markedsandeler i et pridfokusert marked, til de aktører som ikke driver tilsvarende utjevning. Konsekvensen blir større variasjon i virkespriser avhengig av transportkostnad til industri. Dette vil kunne få konsekvenser for hvor stor andel av

det norske arealet som blir økonomisk drivverdig. Når markedet ikke lenger kan utjevne pris blir politiske virkemidler for å stimulere til drift av en større del av skogarealet viktig. I denne sammenheng vil virkemidler som transporttilskudd for virke på lang avstand fra industri bidra til å øke den samlede avvirkingen i Norge. For øvrig vil alle tiltak som bidrar til å redusere kostnader mellom stubbe og industri bidra til å opprettholde hogstnivå og skogareal i drift. Særlig viktig blir investeringer i skogbilvegnettet og offentlige veier.



Konkurranse om tjenesteleveranse til skogeierne

Skog-eierens organisasjonslojalitet i forhold til salg av virke er svekket og virkespris blir en stadig viktigere konkurranseparameter for omsetningsleddene. Skog-eiersamvirket har tidligere finansiert medlemservice ved utbytte fra Norske Skogindustrier og fra tømmeromsetning. Utbytterne fra Norske Skog er borte og konkurransen mellom tømmerkjøperne vil bidra til lavere marginer i omsetningsleddene og vanskeliggjøre subsidiering av medlemservice. Tjenester knyttet til organisering og utføring av skogkultur med mer vil bli priset separat, noe som igjen gir grunnlag for økt konkurranse innen dette tjenestesegmentet. Dette vil omfatte både pris på planter, organisering av arbeidet og selve utførelsen av planting og annen skogkultur. Innen produksjon av skogsplanter er det stordriftsfordeler og det forventes en økende import av planter fra Sverige og nedleggelse av norske planteskoler.

Marginer på tømmerhandel har ikke bare finansiert medlemservice, men også fellestiltak for skogbruket som næringspolitikk, forskning og utvikling, med mer. Skog-eierandelslagene og NORTØMMER finansierer i dag næringspolitikk, men denne evnen vil bli svekket som følge av økt konkurranse i tømmermarkedet og svakere fortjeneste.

Stadig flere skogeiere får et distansert forhold til egen skog og er avhengig av å kjøpe alle eller deler av de operasjoner som inngår i driften av eiendommen. Tømmeromsetterne forsøker å knytte til seg entreprenører for å sikre seg driftskapasitet. Mange av disse avtalene er av eksklusiv karakter. Det betyr at en entreprenør som har en langsiktig avtale med en virkeskjøper ikke har lov til å utføre oppdrag for andre virkeskjøpere. Som en motreaksjon mot dette vil noen entreprenører forsøke å etablere eget virkesalg og annen tjenesteleveranse for dermed å være uavhengig av de etablerte omsetningsleddene.

Færre og større virkesomsettere

De siste 15 år har antall virkesomsettere blitt kraftig redusert. Skogeiersamvirkets organisasjoner er redusert fra 18-8. De såkalte vedhandlerne, mindre firma ofte foretak med en person, har forsvunnet eller er kjøpt opp av de større aktørene. Innføringen av miljøsertifisering med tilhørende dokumentasjonsplikt var sterkt medvirkende til at vedhandlerne forsvant. Større skogeiendommers direkte salg til treforedling og tremekanisk industri har på det nærmeste opphørt. En aktør, Stora Enso, har etablert seg med eget virkesinnkjøp i Norge. Stora kjøper både fra de norske omsetningsleddene og direkte fra skogeiere. Dette innebærer at de konkurrerer med sine egne kunder. Det er tradisjon for denne form for handel i Sverige, men ikke i Norge. På lokalt plan kan det oppstå denne type direkte innkjøp fra industrien, men det er lite sannsynlig i større skala. Mulighetene for eksport av virke fra Norge er gode og etablering av eget innkjøp fra norsk industri må forventes møtt med økende eksport av virke fra tømmeromsetningsleddene.

Det vesentlige av norsk virke vil bli solgt til innenlands industri. Likevel vil evnen til eksport påvirke utviklingen innen tømmeromsetning fremover. Sverige og Tyskland forventes å være de mest aktuelle eksportmarkeder, men noe salg vil også forekomme til andre mer fjerntliggende markeder. NORTØMMER eksporterte som en test sagtømmer og massevirke til Kina i 2013. Eksport av virke, særlig til fjerntliggende markeder, krever en kompetanse innen logistikk og finans som få av de eksisterende tømmeromsetningsleddene har i dag. Denne utviklingen vil gavne de største aktørene. En velorganisert eksport krever store volum nær havn eller jernbaneterminal. Konkurransen om disse volumene vil øke og prisforskjellene på virke avhengig av transportavstand vil ytterligere forsterkes.

Det er i dag store forskjeller mellom hvilke marginer de ulike tømmeromsetningsleddene tar. De av aktørene som har hatt et klart lokalt monopol har lagt til seg kostnader som mer konkurranseorienterte konkurrenter ikke har. Konkurransen mellom tømmeromsetterne vil redusere omsetningsleddenes margin og de vil søke en mer effektiv organisering enn i dag. Noen av aktørene har kommet lengre enn andre på området og vil ta markedsandeler basert på evnen til å tilby gode virkespriser. Norsk tømmeromsetning er forholdsvis effektiv. Sammenliknet med Sverige tar norske virkesomsettere vesentlig lavere marginer. Det forventes at tømmermarkedet vil utvikle seg i retning av færre og større aktører. Dette kan skje ved fusjoner, dette er mest nærliggende innen skogeiersamvirket, men også ved at de største utkonkurrerer de mindre. Strukturen på eiersiden tilsier motstand mot å organisere opp mer effektive modeller, men markedet vil trolig presse frem nye løsninger.

Avvirkning og drift i Norge er dyrere enn f.eks i Sverige. Dette skyldes dels et vanskeligere terreng i Norge, mer intens skogbehandling i Sverige hvor ungskogpleie og tynning skaper mer effektiv sluttavvirkning, herunder noe høyere middeldimensjon pr tre ved sluttavvirkning. I tillegg har vi en eiendomsstruktur i Norge med små eiendommer og små drifter. Dette skaper store kostnader knyttet til flytting, rigging og driftsadministrasjon. Ved å samordne drifter innen større områder vil virkesomsetterne forsøke å minimere driftskostnadene. De aktørene som kan samle store volum innen en avgrenset geografi vil lykkes best i dette og utviklingen vil styrke de største aktørene. På lengre sikt vil politiske tiltak som stimulerer til en eiendomsstruktur med færre og større eiendommer kunne bidra til å redusere driftskostnadene. Det er flere kjøpere enn selgere i eiendomsmarkedet og det er først og fremst viljen til salg som må stimuleres.

Evnen til å reise kapital til ny industri

Kombinasjonen av små volumer på hver aktør og sterk konkurranse mellom aktørene er et hinder i forhold til etablering av ny virkesforbrukende industri. Aktørene må jage etter best mulig pris for å opprettholde sine volumer og ingen kan forplikte seg strategisk i forhold etablering av ny industri. Ingen kan forplikte forholdsvis store volum på langsiktige avtaler. Uten en slik forpliktelse øker usikkerheten og risiko ved etableringen av ny industri og finansieringsmulighetene svekkes. Selv om risiko kan dempes ved at det legges til rette for å fremskaffe offentlig risikokapital så vil manglende langsiktighet i råvareforsyning gjøre det vanskelig å fremskaffe tilstrekkelig privat kapital til etablering av ny industri.

Tradisjonelt har norske skogeiere engasjert seg i skogindustri når få andre har villet gå inn i næringen. Dette kan det fort bli behov for igjen. Tidligere har en hatt stilltiende aksept for at marginene har vært høye for å bygge opp kapital for industriinvesteringer. Med de endringene vi ser i virkesmarkedet vil dette vanskeligjøres i fremtiden. Konkurransen mellom aktørene fører til pressede marginer og mindre evne til å reise kapital fra skogeiandelslagene eller andre aktører. Andre løsninger må utvikles. Konkurransen i markedet fører som nevnt til lavere marginer hos virkesomsetterne, men dermed også til høyere virkespris og til at mer av verdien i kjeden flyttes over på skogeiers hender. Det blir derfor viktig å søke løsninger hvor en større del av denne kapitalen kan reinvesteres i verdikjeden skog. En mulig løsning på dette kan være å åpne for å ta skogkapitalen mer direkte i bruk, gjennom utvikling av mulighet for at den enkelte skogei kan investere i skogindustri, eller investeringsfond for skogindustri, med bruk av skogfond med skattefordel. Dette vil både utløse kapital, reelt

sett redusere skogeiers risiko ved slike investeringer samt virke avvirkningsfremmende. Slik deltakelse fra skogeiersiden vil bidra til å redusere risiko for tømmerforsyning, og redusere risikoen for andre potensielle medinvestorer.

Sagbrukenes betydning blir viktigere

Sagbrukene er på mange måter navet i skognæringens økonomi. Det blir sentralt for verdiskaping og sysselsetting i norsk skognæring at vi klarer å opprettholde og helst videreutvikle sagbruksnæringen. Nye investeringer i industri dreier seg derfor ikke kun om etablering ny industri som forbruker massevirke eller lignende kvaliteter, men også om effektivisering og videreutvikling av eksisterende tremekanisk industri.

Råvareutfordringer for norsk industri

Konkurransen i tømmermarkedet fører til at råvarebasen for norsk industri blir kortsiktig og vanskeligere forutsigbar. Dette gir norsk industri et handikap som mange utenlandske industribedrifter ikke opplever. I mange andre land eier industrien selv store skogområder, eller har et langsiktig strategisk samarbeid med store private eller offentlig eide skogbedrifter som kan garantere faste volum over tid. Dette gir industrien en råvaretilgang som helt eller delvis er forutsigbar. Norsk industri må derimot leve med en situasjon hvor 100% av råstoff forsyningen har en kortsiktig karakter. Dette er en ulempe for norsk industri som kommer i tillegg til et allerede høyt kostnadsnivå.

Skogeierne har nøkkelen til fremtidig organisering av tømmeromsetningen

Skogeierne nyter godt av den pågående utviklingen innen tømmeromsetningen ved høyere priser, et mer transparent virkesmarked, mer logisk prisdannelse og en søken etter kostnadsreduksjoner i alle ledd. Dette har vært en viktig og helt nødvendig utvikling. Organiseringen av tømmeromsetningen i Norge med mange små og konkurrerende aktører har skapt denne utviklingen, samtidig er den et hinder for utvikling av industri i Norge. Den store utfordringen for skogeierne kommer i en markedsituasjon hvor etterspørselen avtar og skogeierne opplever leveringsbegrensninger. Krevende forhold for eksisterende norsk industri og vanskelige vilkår for etablering av ny industri er en utfordring for hele verdikjeden skog. Det forventes at en markedsituasjon med høy konkurranse og mange aktører vil fortsette for en lengre periode. Skogeiere er i utgangspunktet langsiktige i sin virksomhet. Dette har også vært tydelig i forhold til skogeiersamvirkets industriengasjement. Skulle skogeierne se at de er tjent med en annen og orientering av virkesomsetningen i Norge så sitter de selv med nøkkelen til å endre dette. Alle virkesomsetterne i Norge er eiet av skogeiere. •

