

RAPPORT

2017 - 2

«Naboorganisering» for bedre skogforvaltning

Erling Bergsaker, Tormod Dale, Ole Erik Elsrud, Yngve Holth,
Benthe Løvenskiold - NORSKOG

Knut Kvale - NORTØMMER AS

NORSKOG

Lilleaker, desember 2017



NORSKOG-rapport 2017-2

Tittel:	Naboorganisering for bedre skogforvaltning		
Forfattere:	Erling Bergsaker, Tormod Dale, Ole-Erik Elsrud ¹ , Yngve Holth, Benthe Løvenskiold, Knut Kvale		
Utgiver:	NORSKOG		
Referanse:	Bergsaker, E. (2017) <i>Naboorganisering for bedre skogforvaltning</i> - NORSKOG		
Antall sider:	62		
Dato:	22.12.2017		
ISBN 10:	82-92442-23-5	ISBN 13:	978-82-92442-23-4

STIKKORD

Skogeiersamarbeid
Eiendomsovergripende samarbeid
Operativ skogforvaltning
Forvaltningsavtaler, selskapsdannelse
Skogeiernes oppfatninger. Andre aktørers oppfatninger

¹ Bistod prosjektet i 2017 som selvstendig konsulent.

Forord

Denne rapporten avslutter prosjektet «Naboorganisering for bedre skogforvaltning». Prosjektet er ledet av NORSKOG, som også står bak rapporten. Arbeidet er finansiert av Stiftelsen Skogbrukets verdiskapingsfond, i tillegg til egenandel fra NORSKOG.

Vi ønsker å takke Even Bergseng (PhD), som arbeidet i NORSKOG da prosjektet startet opp i 2016, for verdifulle innspill til gjennomføring og utkast til rapport. Og uten aktiv medvirkning og engasjement fra skogeierne og de andre aktørene vi har snakket med underveis om dette, for mange, vanskelige temaet, hadde ikke prosjektet kunne blitt gjennomført.

Oslo, desember 2017

Sammendrag

Det vil være flere oppfatninger av hva samarbeid mellom skogeiere innebærer. Vi har i denne rapporten sett på skogeierne og andre aktører i næringen sine oppfatninger av forpliktende, eiendomsovergripende samarbeid om gjennomføring av skogbrukstiltak. Formelle skranker i lovverk og forvaltningspraksis for avtaleinngåelse og selskapsdannelse er kartlagt. Ulike selskapsformer som kan være akseptable og egnede for skogeiere, er diskutert. Vi har også oppsummert noen prosjekt knyttet til økt aktivitet i skogbruket, som i sin form grenser til skogeiersamarbeid.

Hovedmålet med prosjektet var å bidra til økt aktivitet og mer stabil sysselsetting i skogbruket gjennom å utforske forpliktende og organisert (nabo)samarbeid som tiltak for bedre ressursforvaltning og reduserte kostnader. Premisset er at eiendomsstrukturen i norsk skogbruket er begrensende for økt aktivitet og optimal ressursutnyttelse, og påfører kostnader i verdikjeden.

Vi har snakket med utvalgte skogeiere, skogbruksledere, andre «pådrivere», og skogsentreprenørene, og presentert deres synspunkt utfyllende. Skogeierne virker skeptiske til å gi fra seg myndighet over egen skogeiendom, og generelt lite villige til å inngå formelle, langsiktig forpliktende avtaler som omfatter mer enn strengt nødvendig, f.eks. skogsveisamarbeid. Dette er i samsvar med erfaringer fra andre samarbeidsprosjekt; noen av disse er kartlagt i rapporten. Skogeierne synes å være mer positivt innstilt på å legge bedre til rette for omsetning av skogeiendom.

Skogeierne antas å være tilbakeholdne med å legge skogeiendommen sin inn i et eiendomsselskap, da dette oppfattes som en irreversibel handling. Vi finner imidlertid ikke den helt store forskjellen mellom selskapsformenes egnethet – aksjeselskap, samvirkeforetak, ansvarlig selskap. I forhold til konsesjon for selskap eller avtalemessig forvaltningssamarbeid ut over ti år, synes myndighetenes praksis mer enn regelverk å være en formell hindring.

Den mest realistiske ordningen på kort sikt synes for prosjektet å være samarbeidsløsninger som er basert på funksjonen "pådriver" og der inntekter og kostnader blir ført mot den enkelte eiendom. Dette kan føre til mer aktivitet, en profesjonalisering og skape forutsigbarhet for en slik aktør. Det ideelle vil være at "pådriveren" er nøytral i forhold til omsetningsledd og andre tjenestetilbydere. Men trolig er tillit mellom skogeiere og pådrivere viktigere enn nøytralitet. Lokalkjennskap og kompetanse er viktige forutsetninger for å oppnå tillit.

Hvorvidt eksternfinansiering av pådriver-funksjoner er samfunnsøkonomisk lønnsomt og hvordan lønnsomheten i slike prosjekter vil være i forhold til andre skogbrukstiltak, bør bli gjenstand for vurdering. Prosjektets oppfatning av offentlig finansierte "pådriver"-funksjoner, er at de synes lite bærekraftige over tid. Fordi det har vist seg vanskelig å etablere et marked for skogforvaltertjenester har vi mest tro på at næringen bygger opp om tømmeromsetningsleddet, som i dag i praksis tilbyr disse gratis. Det bør vurderes om man skal skape en ordning som muliggjør skogfondsfinansiering av slike tiltak.

Et konkret tiltak i et kortsiktig, løpende samarbeid, som skogbrukslederne vi snakket med har tro på, er å bruke hogstmaskinens tømmermåling som grunnlag for fordeling av inntekter ved samdrifter. Det har vist seg i tidligere samarbeid å være kostnader knyttet til å fordele gevinst og ulempe mellom skogeiere, bl.a. gjennom omfattende ressurskartlegging og avvirkningskvantumsberegninger på forhånd. Ved å se nærmere på hogstmaskininnmåling kan man også se om det er tiltak som kan gjøres for at den skal bli enda bedre og mest mulig rettferdig som grunnlag for fordeling mellom skogeierne. Det vil løse noe av dagens velteplassproblematikk under drift som følge av mange tømmerassortiment og skogeiere.

INNHold

Forord	3
Sammendrag	3
1. Innledning	6
1.1. Prosjektmål	7
2. Noen karakteristika ved og effekter av eiendomsstrukturen	8
3. Hva vet vi om samarbeid blant enkeltskogeiere?	11
4. Metode	13
5. Aktuelle former for samarbeid	14
5.1. Forvaltningsavtaler i skogbruket	14
5.2. Prosjekt for økt aktivitet i skogbruket	19
5.3. Skogsamdrift	21
5.4. Selskapsformer for skogforvaltning	22
5.5. Oppsummering av juridiske faktorer	29
6. Skogeiernes oppfatninger	31
6.1. Østsiden Utmarkslag	32
6.2. Skogeiere i Eidsvoll og omegn	33
6.3. En enkeltskogeier på Østlandet	34
6.4. Oppsummering – skogeiernes oppfatninger	35
7. Andre aktører – oppfatninger	37
7.1. Pådrivere	37
7.2. Skogsentreprenørene	42
7.3. Tømmerkjøperne	44
7.4. Logistikk og virkestransportører	49
7.5. Virkesmåling	50
8. Kontekst	50
8.1. Forvaltningsavtaler og eksisterende aktørers adferd	50
8.2. Utvikling i næringen vedrørende omsetningsaktørenes adferd	51
9. Anbefalinger	52
9.1. Forpliktende eiendomsovergripende samarbeid	53
9.2. Kortsiktig, løpende samarbeid	54
10. Referanser	57
11. Vedlegg	58
11.1. Statistikk	58

1. Innledning

Dagens verdiskaping fra skogressursene i Norge kan økes. Forutsetningen er vilje til å utvikle rammebetingelser slik at mer av den årlige tilveksten i norske skoger blir høstet og at andelen som blir videreført i Norge øker vesentlig. Skog og landskap fant i 2014 at en kan øke det langsiktige uttaket av tømmer til minst 15 millioner m³ årlig. Det tilsvarer en økning på ca. 35 % sammenlignet med den gjennomsnittlige avvirkningen de siste årene, inkludert virke til ved og husbehov (Granhus, A. m.fl. 2014, i Skog 22 2015). I tillegg kommer andre deler av treet enn tømmerstokken. Det er et stadig uttalt politisk ønske om å utvikle skognæringen som et ledd i bioøkonomien. Mange hevder at vi verken utnytter karbonbindingsevnen eller verdiskapingspotensialet i den grad vi kunne.

Skogen er en samfunnskritisk råvarekilde. En eventuell etablering av ny industri i Norge vil forutsette stabil og forutsigbar råvareforsyning. Råvare utgjør f.eks. for næringsgruppen saging, høvling og impregnering av tre (sagbruksindustrien, 16.100) mellom 60 - 70 % av produksjonskostnadene (Bergsaker E., red. 2014), men av det ferdige produktet representerer selve råvaren en vesentlig mindre andel av verdien. Skogen betyr altså langt mer for andre enn skogeieren.

Mange har tatt til orde for at skog bør kunne eies og drives i selskapsform. Alle næringsutøvere kan velge hvilken organisasjonsform de vil bruke - bortsett fra landbruket som er bundet av konsesjonsloven. Aksjeselskap som eierform gir skattemessige fortrinn og mer kapital til investering i eiendommen og til kjøp av tilleggsareal, men Samvirkeforetak og Ansvarlig selskap kan også være aktuelle.

Eiendomsstrukturen er tatt opp som en utfordring i den nye stortingsmeldingen for skogbruket «Verdier i vekst – Konkurransedyktig skog- og trenæring (Meld. St. 6 2016-2017). Den ble debattert i Stortinget 31. januar i år. Regjeringspartiene Høyre og Fremskrittspartiet ønsker å liberalisere deler av konsesjonsloven for å oppnå en positiv effekt for eiendomsstrukturen. Dette er det ikke flertall for. Flertallet understreker at skogeiere gjennom samarbeid kan sørge for at spredt eierskap og effektiv skogdrift ikke er motsetninger.

Stadig synkende realverdi på tømmeret på skogeiers hånd fører til at større og større deler av skogarealet blir marginalisert. Det er også antatt at det store antall små skogeiendommer i Norge gir økte kostnader for mange skogbruksaktiviteter. Ved avvirkning er det et betydelig innslag av aktiviteter som er knyttet mer til antall drifter enn størrelsen på den enkelte drift, som for eksempel planlegging, klargjøring av vei/velte-plass, flytting av utstyr osv. Dette gjør at små drifter blir dyre og slik sett kan hemme aktivitet.

Andre hindre for aktivitet kan være at skogeieren mangler kunnskap om skogbruk, at man ikke har tilgang til miljøinformasjon eller at skogeieren mangler kontakt med relevant organisasjon. Disse faktorene virker både gjennom å påvirke det økonomiske resultatet for de forskjellige aktørene og ved å påvirke det mentale rundt det å ta avgjørelser knyttet til skogforvaltningen.

Ressurser til rådgivning fra offentlig sektor er begrenset. Større enheter gir bedre ressursgrunnlag for å bygge opp og holde på kompetanse på eiendomsnivå.

Et stort ideologisk skille i sektoren i dag synes å gå mellom de som vil ha aktive, selvstendige eiere som tenker investering, avkastning og ressursutnyttelse på den ene siden, og de som mener at vi må få flere offentlige ansatte for å kompensere for manglene ved dagens modell på den andre.

Det ligger sannsynligvis et verdiskapingspotensial i mer aktiv og effektiv drift av mange av landets mindre eiendommer. Felles drift av flere eiendommer kan bidra til økt avvirkning på disse eiendommene. Forpliktende nabosamarbeid, hvor eiendommer forvaltes som en større enhet og aktivitet organiseres på tvers av eiendoms-grenser, bør kunne bidra til bedre ressursutnyttelse og mer rasjonell drift av eiendommene, samt trygge arbeidssituasjonen for innleid arbeidskraft og entreprenørkapasitet.

Begrepet samarbeid har mange fasetter og det vil være mange oppfatninger av hva dette innebærer. Det kan være mange uklare forhold som vanskeliggjør etablering av samarbeid, i tillegg til formelle hindringer i lovverket, rammevilkår eller manglende praktisk tilrettelegging. Vi ser det derfor som viktig både å beskrive mulige løsninger for slikt samarbeid og få et bilde av interessen for slikt samarbeid blant skogeiere. Dersom det ikke kan etableres forpliktende samarbeid mellom skogeierne, kan en allikevel tenke seg samarbeid eller samhandling på områder tilknyttet skogforvaltningen som vil gi bedre og mer effektiv forvaltning.

Avvirkningskostnadene utgjør ca. 47 % av tømmerverdien, finner Damwad (2014). Tømmerverdien utgjør imidlertid bare ca. 40 % av den samlede verdien av alt som produseres i de primære skognæringene. Entreprenørtjenestenes andel av samlet produksjonsverdi i skogen utgjør ca. 16 %, mens andre tjenester, så som planlegging, fellestjenester for skogeiere utgjør ca. 23 %. Rapporten peker på at effektivisering av disse andre tjenestene i skogbruket kan ha minst like stort potensiale for bidrag til lønnsomhetsøkning.

Denne rapporten omhandler ikke samarbeid mellom skogeierens organisasjoner eller omsetningsleddene. Østlandsforskning (2016) peker på et potensiale i å etablere større enheter for å redusere faste kostnader som er uavhengig av volum. Eksempler er støttefunksjoner til administrasjon, regnskap, IT-system, tilgang til miljødata, vedlikehold og utvikling. Sammenlignet med vår nabo i øst, er samhandlingen om felles IT-løsninger og andre utviklingsprogram mellom organisasjonene mindre.

1.1. Prosjektmål

Hovedmålet med prosjektet er å bidra til økt aktivitet og mer stabil sysselsetting i skogbruket gjennom å utforske forpliktende og organisert (nabo)samarbeid som tiltak for bedre ressursforvaltning og reduserte kostnader.

Delmålene er:

- a) Beskrive mulige former for samarbeid mellom skogeiere som er lovlig, akseptabelt for skogeierne og som samtidig vil være en fornuftig forretningsmodell for andre aktører i næringen, slik som skogsentreprenører, transportører, skogbruksmyndigheter og tømmermeglere. Dette innebærer

i noen grad å vurdere formelle rammer og restriksjoner som for eksempel hvilke selskapsformer som kan være aktuelle.

b) Presentere resultater fra første del for skogeiere å invitere dem til diskusjon rundt temaet samarbeid. I diskusjonen vil vi vurdere mulige modeller for organisering opp mot skogeiernes interesser og motivasjon for samarbeid.

c) Presentere resultater fra første del for andre aktører (som nevnt i første del) å diskutere samarbeid ut fra deres ståsted, samt vurdere mulige modeller for organisering opp mot aktørenes interesser.

d) Samle og vurdere informasjonen fra del a, b og c, og om mulig komme med anbefalinger og retningslinjer for utforming av samarbeid om skogforvaltning mellom skogeiere.

Prosjektet vil søke å avklare hvordan dagens lovverk åpner, evt. hindrer, avvikningssamarbeid i selskaps form. Det var et mål i prosjektet å fylle ut eksisterende kunnskap, fra for eksempel «Ti til en»-prosjektet, med mer informasjon om juridiske, tekniske og økonomiske aspekter som kan påvirke samarbeid mellom skogeiere.

Denne kunnskapen gir en basis for utforskning av hva skogeiere i skogstrøka tenker om samarbeid. Vårt bidrag er noe mer analyse av de formelle og økonomiske rammebetingelsene for samarbeid.

Når rapporten omtaler skogeiere, menes det generelt personlige skogeiere. Selskaper, allmenninger eller andre store enheter er normalt ikke aktuelle for den type samarbeid vi tenker på her.

Prosjektet visste på forhånd at en ville være helt avhengig av oppslutning fra relevante intervjuobjekter, både blant skogeiernes og andre aktører. Uten en reell og god diskusjon med relevante aktører ville det være vanskelig å gjennomføre hele prosjektet. Samtidig argumenterte en med at liten interesse for å delta i prosjektet også ville være et relevant resultat å rapportere. Med noen få unntak har prosjektet opplevd et høyt engasjement og godt samarbeid med «informanter», både der disse deltok i gruppe og enkeltvis.

2. Noen karakteristika ved og effekter av eiendomsstrukturen

Behovet for eiendomsomfattende samarbeid i skogbruket er tatt opp i mange sammenhenger. I en høringsuttalelse fra 2009 om forslag til ny skiftelovgivning og uklare eierforhold ved dødsbo, skriver Norges Skogeierforbund at «...Med den eiendomsstruktur og størrelse på eiendommene vi har i Norge, er mange tiltak for fornuftig ressursutnyttelse avhengig av et samarbeid over eiendomsgrensene. Det gjelder for eksempel, ..., rasjonelle løsninger med skogsbilveier, skogsdrift etc. Også ivaretagelse av landskapsøkologiske hensyn vil i de fleste tilfelle kreve et samarbeid og en planlegging som går over eiendomsgrensene.» Uttalelsen fortsetter med at forbundets primære mål er «... å legge til rette for slikt samarbeid mellom skogeiere, som kan sikre økonomisk effektive og forvaltningsmessig rasjonelle løsninger.»

Industrien og entreprenørbransjen etterlyser industriell tenkning, også i skogbruket. Eiere av skog på de små driver sjelden på sine eiendommer og kan antas å forsøke å tilpasse avvirkning til økonomiske behov. Dette er derfor av flere lansert som et potensielt problem for virkesstrømmen til norsk industri. Det at det er svært mange av de små skogeierne og at disse eventuelt tar individuelle valg, burde i seg selv utjevne dette problemet.

I økonomisk teori vil en skogeiers tilbøyelighet til å drive skogeiendommen næringsmessig være avhengig av hvor viktig inntektene fra skogen er for hans eller hennes totaløkonomi. Størrelsen på skogeiendommen avgjør i stor grad dette forholdet. Samtidig bør tilbøyeligheten til å ha utdanning og annen kompetanse til å drive skog, øke med økende eiendomsstørrelse.

Investeringene i skogen har sterk sammenheng med inntektsbringende hogst som gir mulighet for bruk av skogfond. Denne ordningen regnes som en absolutt forutsetning for å utløse så langsiktige investeringer som det man gjør i skog. Ut fra dette er det en sterk sannsynlighet for at langsiktige investeringer på en eiendom forutsetter at det blir hogget, samtidig som investeringer over tid er bestemmende for lønnsomheten i hogsten. Dersom det er lavere tilbøyelighet til avvirkning på de små eiendommene, vil det derfor være sannsynlig at også investeringsnivået vil være lavere på disse.

Prosjektet Utfordringer og mulige tiltak for revitalisering av skognæringen i Norge viste at det avvirkes mer på de større eiendommene sammenlignet med de mindre. Basert på Landskogtakseringens flater fant NIJOS i 2003 at både avvirkning og skogkultur var mest intensiv på større skogeiendommer.

Hvis vi ser på SSBs avvirkningsstatistikk, ser man at avvirkningen har jevnet seg ut. For eksempel i perioden 2010 til 2015 har hogsten vært like stor pr. arealenhet i alle størrelseskategorier. I skogfylket Hedmark er sågar avvirkningen fallende med økende eiendomsstørrelse. Årsaken til dette vet man ikke sikkert, men akkumulert kubikkmasse på de mindre eiendommene, økt konkurranse i tømmermarkedet samt mer fokusering på små eiendommer hos tømmerinnkjøpere anses å være de viktigste driverne. Det kan også være at det er høyere gjennomsnittsbonetet på mindre eiendommer, men det har man ikke sikre data for.

Man vet nokså sikkert at de større eiendommene var de første som innførte flateskogbruket og på 60- og 70-tallet avvirket de store arealer. Mange av disse eiendommene er derfor i dag i siste fase av et lavere avvirkningsnivå (begrepet "svackan" brukes på svensk) og mange av disse eiendommene vil få en betydelig økning i avvirkningsnivå om 10-20 år. Over et lengre tidsrom har disse eiendommene ved aktiv skogforvaltning i form av avvirkning og investering økt produksjonen av råvare pr arealenhet og tilført samfunnet mer råvare og verdiskaping enn hva mindre eiendommer har.

Innkjøpsapparatenes fokusering på små eiendommer og akkumulert kubikkmasse har vist at det er mulig å drive frem kubikkmasse også på små eiendommer. Likevel er det grunnlag for å se på om denne aktiviteten er mer ressurskrevende enn innkjøp fra større eiendommer. Skogbruket produserer en vare med lav verdi pr. vektenhet, og det er maktpåliggende å få frem råstoffet til industrien med å lave kostnader som mulig.

Det er derfor grunn til å se på om samarbeidsløsninger kan holde et økt aktivitetsnivå over tid med så lite ressursbruk som mulig.

Østlandsforskning gjorde i 2016 for Mjøsen Skog en studie om «Effektivisering i den skogbaserte verdikjeden». Formålet med prosjektet var å foreslå tiltak som får ned kostnadene med 5 % (ca. 40 millioner kroner) i kjeden helt fra salget og innkjøpet av tømmer via avvirkningskostnader til og med transportkostnader til industriens mottakssted. En sammenlignet tilsvarende skogbruk i Sverige og Finland. En utforsket samarbeid i verdikjeden om effektivisering og skaffet kunnskap om måten en har organisert seg på forklarer noe av årsaken til kostnadsforskjeller.

ØF finner at bedre kvalitet på skogen i Norge ville ført til høyere tømmerpris og lavere driftskostnader. Forskningen fant lavere sagtømmerandeler i Innlandet enn tilsvarende områder i Sverige. Lav tynningsaktivitet og manglende skogskjøtsel (etterslep på ungskogpleie) sammenlignet med konkurrentlandene gjør bl.a. også at kostnadene ved hogst og utkjøring av tømmer er «vesentlig høyere i Norge enn i Sverige og Finland». Manglende investering i infrastruktur (lengde utkjøring) bidrar også til lavere effektivitet. Rapporten spør hvorfor det ikke investeres mer i Norge, tross skogfondsordning og tilskudd?

Poyry, på oppdrag for Viken Skog i 2012/2013, fant også at kostnadene til hogst og utkjøring er en del høyere i Norge enn i våre skandinaviske naboland, men fant at kostnadene til innkjøp, fellesfunksjoner mm. var omtrent på samme nivå.

I dag normalfordeles prisene på drifter rundt et nivå som ikke alene forklares av driftsforholdene. Det er en utbredt oppfatning at de vanskelige og kostnadskrevende driftene finansieres av de enkle og gode driftene. Områdene som er enkle å drive har oftest blitt slik fordi eier har investert i skogskjøtsel og veier. At høy innsats blant aktive eiere for tiden ikke gjenspeiler seg proporsjonalt i vesentlig reduserte kostnader reduserer både viljen til å hogge og investere i primærnæringen som helhet. Manglende investeringer i vei og kjøtsel påvirker altså ikke bare de eiendommene det faktisk gjelder, men også prisene for de eiendommene som har investert tungt. Med reduserte gjennomsnittspriser så avtar også interessen for å hogge blant de jevne skogeiere.

De fleste som ytrer seg rundt felles drift i skogbruket, peker på samordning av tømmerdrifter for å sikre lavere driftspris. Ved at driftsprisene har liten spredning rundt middelprisen, vil denne effektiviteten sjelden få stort utslag på skogeierens hånd. For enkeltskogeieren vil effektiviteten i samordning av drifter først og fremst oppleves ved at man får drevet små kvanta som ellers ikke ville være lønnsomme. Men for omsetningsledd, entreprenører og transportører vil en større konsentrasjon og samordning av drifter, føre til mindre flyttekostnader og generelt bedret lønnsomhet.

Oppgradering eller bygging av skogsbilveger kompliseres av å ha mange beslutningstagere. Ved bygging inn i et jomfruelig område vil det ofte være tømmerressurser på alle eiendommer, mens det ved oppgradering vil være stor forskjell fra eiendom til eiendom. Eiendomsstrukturen vil avgjøre hvor mange beslutningstagere som er involvert. En vanlig erfaring i næringen er derfor at det er vanskeligere å få flertall for et oppgraderingsprosjekt på et vegsystem med mange små eiere enn på veganlegg med færre og større eiendommer. På en større eiendom vil det oftere skje tiltak og sammenhengen mellom vegstandard og tiltakenes lønnsomhet vil derfor opptre klarere.

En studie NIBIO har gjennomført (Klimatre, 2014) analyserer kostnadskomponenter ved tynning og slutthogst, for hogstmaskin og lassbærer. For foryngelseshogst er total timekostnad for hogstmaskin beregnet til kr 1 060,- tilsvarende ca. kr 62,- per m³. For lassbærer er timekostnaden ca. kr 770,- eller kr 54,- per m³. Ved kjøretid 2 000 timer per år, utgjør flyttekostnaden ca. 5 % av totale timekostnader. Beregningen forutsetter flytting av maskin på bil per andre felt (hver 100 daa).

Administrasjonskostnaden utgjør en andel på ca. 8 % av totale timekostnader ved foryngelseshogst ved kjøretid på 2 000 timer per år, (dvs. ca. 88 kr av totalt kr 1 060 per time). Administrasjonen av terrengtransporten utgjør tilsvarende ca. 5,9 % av totale timekostnader. En kan se for seg at ved større drifter som omfavner flere skogeiere gjennom f.eks. eiendomsovergrepene samarbeid, vil medføre færre flyttinger og derved redusere flyttekostnadens andel av de totale timekostnadene. Samtidig er det rimelig å anta at administrasjonskostnadens andel av de totale kostnadene reduseres.

Forsøk har vist at rask tilplanting, første vår eller høst etter hogst, øker plantetilslaget betydelig. Plantene kommer raskt i gang og vinner konkurransen mot både Hyll, bringebær og annen uønsket vegetasjon på feltet. Dette minsker behovet for suppleringsplanting, som ofte blir dyrt eller utelatt. Det letter også ungsogpleien ved at det er nok planter å regulere i.

Den økonomiske gevinsten ved fellestiltak ved drift av skog, er påviselig størst når det gjelder ungskogpleie, hevder erfarne skogsfolk med praksis fra samarbeidstiltak. Det viser også forsøk både i Trøndelag og i Nedre Buskerud. Det ligger en betydelig gevinst i å utføre tiltak til rett tid. Det er påvist forskjeller i kostnader pr daa i ungsogpleien, fra en "normalkostnad" på 3-400 kr pr daa til over 1 000 kr på samme arealtype. På G17 og høyere påløper ryddekostnader raskt ved å slippe bestanden for langt, utsette førstegangs rydding eller «sove i timen». Som en pådriver skriver: «*Tiltak til rett tid kan doble eller tredoble behandlet areal for den samme pengeinnsatsen. Følgelig rekker midlene på skogfondet lenger og samfunnet får «gjort mer » for hver tilskuddskrone. To tiltak etter planting er nok i gran, et ved ca. 2-3 m og siste gang 7-10 m - intet tynningstiltak. Kommer en i rute med dette minker behovet for skogavgift, mer kan tas ut i virkesoppgjør til skogeier, og riktig skjøttede bestand har opp mot 40-50 % høyere verdi i kroner ved avvirkning.*»

3. Hva vet vi om samarbeid blant enkeltskogeiere?

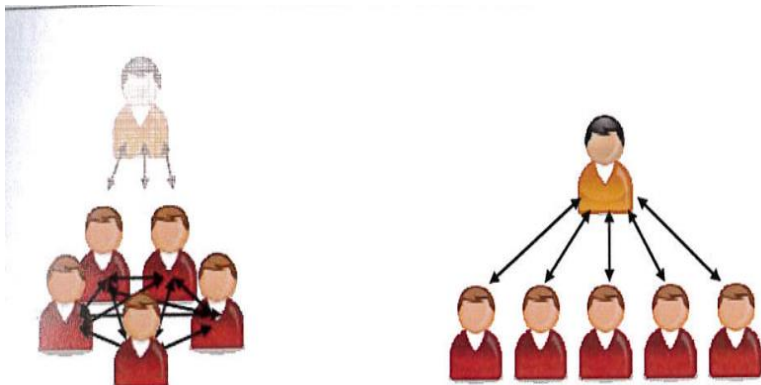
Det er bare i noen grad forsket på og jobbet med forskjellige former for organisering av eiendomsovergrepene samordning av skogforvaltning.

Follo og Vennesland (2012) trekker frem tre viktige elementer i «stillaset» for samarbeid:

- i) formelle forhold rundt skogavgift, konsesjon osv.
- ii) behovet for oversikt over skogressursen og
- iii) tilgang på skogkoordinatorer.

Det er nødvendig at viktige elementer er på plass eller avklart slik at de ikke står i veien for et samarbeid.

Videre er det nødvendig å skille mellom samarbeid mellom og for skogeiere. Det siste kan i stor grad koordineres av en ekstern aktør. Samarbeid mellom skogeiere er å foretrekke dersom målet er å i større grad aktivisere skogeierne. Figuren under illustrerer to varianter av skogeiersamarbeid:



Kilde: Follo Rapport 4/2014.

Det er mange forhold som påvirker om samarbeid finner sted eller ikke. På grunn av begrensede ressurser velger vi å bruke relativt lite plass på sosiale faktorer siden teorien er behandlet av andre (Follo and Vennesland 2012), bl.a. Ostroms modell om tillit, gjenyting og omdømme, samt tilleggsmoment i en utvidelse av denne modellen.

Sosiologiske endringer som kan påvirke skogeieres adferd er nevnt i «Skogressursene i Norge 2006 – muligheter og aktuelle strategier for økt avvirkning». En ser for seg mange mulige tiltak som må tilpasses regionale forskjeller og endringer over tid. Aktuelle tiltak for økt avvirkning på mindre eiendommer kan være:

«Tiltak for å heve kompetansenivået: Det skjer en kontinuerlig sosiologisk endring i skogeierpopulasjonen, med flere skogeiere som har liten tilknytning til bygdene og primærnæringene. Overfor denne gruppen skogeiere må man antagelig bruke en annen type kommunikasjon enn overfor mer tradisjonelle skogeiere. Et viktig poeng er å informere om de økonomiske verdiene eiendommen representerer.

Rådgivning: Her har det lokale skogoppsynet spilt en sentral rolle med oppsøkende og holdningsskapende virksomhet. Denne servicen virker å være svekket de senere årene (jf. kapittel 3). I enkelte områder har skogeierforeningene overtatt noe av dette arbeidet, men neppe komplett.

Støtte til felles planlegging og gjennomføring av driftstekniske investeringer, særlig vei, samt koordinering av drifter på naboeiendommer

På kort sikt er antagelig disse tiltakene mer realistiske for å håndtere ulempene i forhold til eiendomsstruktur. Holdninger til skogbruk, avvirkning og annet blant ulike typer skogeiere er nylig studert av Follo et al. (2006). Et viktig spørsmål her er hvem som skal gjøre denne jobben. Den kommunale skogetaten er mange steder marginalisert, det samme gjelder skogselskapene.

Skogeierforeningene er kommersielle aktører som krever at innsatsen gir avkastning på et eller annet vis (delvis etter Institutt for skogfag, 1998).

Gro Follo mfl. (2010) kartla eiendomsoverbyggende samarbeid i skogbruket, som del av forskningsprosjektet «Fra ti til en – eiendomsovergrepene samarbeid for private, personlige skogeiere i kystskogbruket». Studien beskrev 5 samarbeidskonstellasjoner, fra de tidligste skogsamdriftene fra slutten av 60-tallet til mer løse, uformelle organiseringer. Skogsamdriftene har vedtekter og et styre, og samarbeidet omfatter planlegging, hogst og fremdrift, skogkultur og veibygging og vedlikehold, snøbrøyting. Ett, Småteigene Andelslag, eksisterer muligens ennå.

Studien viser til internasjonal forskning på skogeiersamarbeid, som fremhever at samarbeid kan være på ulike strukturelle nivå. De fem konstellasjonene befinner seg på et mellomnivå mellom de tradisjonelle skogeierandelslagene og deres skogbruksledere, og den enkelte skogeier. Kittredge 2005, (i Follo 2010), påstår at medlemmene i de skandinaviske skogeiersamvirkene ikke samarbeider om «cooperativ management planning» - de er hovedsakelig finansielle samarbeid. Forvaltningssamarbeidene derimot kjennetegnes ved at «forvalter sammen over sted og tid, en tar integrerte forvaltningsavgjørelser og implementerer dem i den gjeldende sammenhengen av naturlige, kulturelle og økonomiske ressurser.»

Teoretikerne diskuterer forskjellen mellom samarbeid og organisering innen skogforvaltningen. Av de fem gruppene som ble beskrevet i Norge, kan samdriftene og andelslag med formelle vedtekter og besluttsende organ, ansees å representere samarbeid mellom skogeierne (om planlegging og operativ forvaltning). De mer løse konstellasjonene kan kategoriseres som organisering, som er helt avhengig av at en utenforstående har kontakten med hver enkelt skogeier.

En ser at selv der det er tett samarbeid mellom skogeierne, vil ofte en ekstern aktør (pådriver, koordinator) ansatt i offentlig eller privat skogforvaltning, initiere samhandlingen. Der en har lyktes med integrert, eiendomsoverbyggende forvaltningssamarbeid, trekkes godt forarbeid med skogbruksplanlegging og fordelingsnøkkel for skogeierens inntekter og utgifter frem som en forklaring.

4. Metode

Vi har gjennomgått sentrale studier omkring rammebetingelsene for skogeiersamarbeid. Vi har også delvis forsøkt å illustrere hvordan samarbeid kan redusere kostnadene, men har ikke gjennomført selvstendige kvantitative analyser i dette prosjektet. Vi har vurdert hvilke formelle krav eller hindre som finnes for etablering av forpliktende samarbeid. Dette innebærer vurderinger knyttet til skogavgift/skogfondsordningen, aktuelle selskapsformer.

Vi har benyttet kvalitative metoder for å undersøke skogeierens og andre aktørers oppfatninger og erfaringer med samarbeid. På grunn av ressursbehovet knyttet til dybdeintervjuer, har vi samlet informasjon gjennom noen få gruppeintervju og/eller fokusgrupper.

Vi har forsøkt å utnytte den erfaringen som finnes hos skogbrukets organisasjoner og delvis innen offentlig forvaltning, ved å snakke med noe få utvalgte personer i andelslag og i en kommune. Også

organisasjonen for entreprenører (MEF) og tømmerkjøpere har vært konsultert. Samtalene er gjennomført som semi-strukturerte telefonintervju.

Vi hadde i utgangspunktet en ambisjon om å samle aktører (f.eks. skogbruksledere, virkeskjøpere) fra ulike organisasjoner. Det viste seg å være lettere å samle dem hver for seg, og i «rene grupper». Imidlertid har det f.eks. i møtene med skogeiere vært til stede en «pådriver» som har hatt flere roller.

Skogeierne i gruppene og representanter fra andre aktører har blitt valgt ut med tanke på at de har ønsket å delta og en visste de kunne bidra i samtalen.

Gruppene av skogeiere for samtale om samarbeid ble valgt ut litt basert på kjennskap til eksisterende samarbeidskonstellasjoner. Prosjektet har møtt med to grupper. Organisatorene hadde på forhånd fått en muntlig orientering om prosjektet og mottatt kort skriftlig informasjon. Organisatorene fikk fritt invitere 5 – 7 skogeiere til møte, med oppfordring om å velge litt ulike skogeiere mhp. eiendomsstørrelse, bosted, kompetanse. Slik sett kjente skogeierne til hverandre, og organisator deltok mer eller mindre i samtalen sammen med skogeierne.

Samtalen ble strukturert rundt en kort presentasjon av prosjektet, der en listet opp mulige former for samarbeid, og ulike grader av «eiendomsovergrep». NORSKOG nevnte i forarbeidet til møtene og innledningsvis at en ønsker å luften stemningen for mer frivillig men forpliktende eiendomsovergrepende samarbeid, enten i form av skriftlige forvaltningsavtaler, dannelse av forvaltningsforetak eller eiendomsselskap.

5. Aktuelle former for samarbeid

Andersen (1999) hevder i sin gjennomgang av aktuelle juridiske organisasjonsformer i primærlandbruket, at landbruket har vært langt mer tilbakeholdent når det gjelder valg av alternative organisasjonsformer enn næringslivet for øvrig. Det offentlige ønske om styring av landbruket gjennom lovpåbud, forskrifter og offentlig veiledning har trolig vært en medvirkende årsak til denne ensidigheten i valg av organisasjonsformer, mener han. Økende samarbeid både ved kjøp av maskinelt utstyr og ved selve drifta av landbruksforetak, har medført en økt interesse og et økt behov for ulike selskapsdannelser. Selskapsdannelsen kan omfatte hele eller særskilte deler av landbruksforetakene.

Denne rapporten har grunnet ressursprioritering ikke viet mye plass til å hente erfaringer fra samarbeid i andre former og på andre områder, som kunne hatt overføringsverdi til skogbruk (f.eks. arbeidskrafttringer, maskinsamarbeid, leveranser til biobrenselanlegg).

5.1. Forvaltningsavtaler i skogbruket

En vanlig, flerårig forvaltningsavtale for en skogeiendom kan være med eller mindre omfattende. Formålet med en skriftlig avtale vil være å skape forutsigbarhet både for skogeier og forvalter.

Forvaltningsavtaler kan bidra til en profesjonalisering av forvaltningen over et større areal. Ordningen er nevnt her bl.a. fordi en del «pådrivere» arbeider enten i eksternt delvis offentlig finansierte, tidsavgrensede prosjekt eller utfører enkeltstående oppgaver for eller yter langsiktig bistand til skogeiere uten noen formell avtale.

5.1.1. Tjenesteavtaler

Mest vanlig er en såkalt tjenesteavtale. Her overføres ikke (total) bruksrett til forvalter. Det kan være en glidende overgang mellom tjenesteavtale og en interessentskapskontrakt. Sistnevnte kan kjennetegnes av at forvalter/leietaker betaler skogeier en avtalt prosentvis godtgjøring av nettooverskudd, men står ellers økonomisk ansvarlig for forvaltningen, inkludert avvirkning, foryngelse og annen skogkultur.

Arbeidsområdene i avtalen må defineres. De kan avhenge av eiendommens art og skogeiers interesser, tid og kompetanse. Typisk inkluderer en flerårig avtale generelt eiendomsoppsyn, administrasjon, planlegging og gjennomføring av avvirkning og tynning, skogkultur, veivedlikehold og veibygging. Den kan også ha med bygningsvedlikehold, utleievirksomhet og spesielle enkeltoppdrag, f.eks. verdsettinger, bistand mot offentlig planmyndighet, økonomisk rådgivning, ajourføring av skogbruksplan, tilrettelegging for eiendomsutvikling. For hver at arbeidsområdene bør oppgavene spesifiseres.

Bestemmelse om oppsigelse av avtalen må inngå. Den økonomiske kompensasjonen må avklares. Oppdraget kan prises med en fastpris uavhengig av aktivitet på eiendommen, samt et variabelt honorar i tråd med virksomheten på eiendommen, f.eks. årlig avvirkning i antall m³, prosentvis del av skogkulturkostnader, prosentvis del av leieinntekter, og timebasert godtgjørelse for avtalte enkeltoppdrag. For den aktivitetsbaserte godtgjørelsen, er det viktig at avvirkningsnivå er avklart på forhånd og basert på en oppdatert ressursoversikt. Et årsbudsjett for eiendommen bør lages.

Ikke alle vi har intervjuet, har vektlagt formalitet som en suksessfaktor men noen entreprenører og andre «pådrivere» sier at det å kunne ha en fast «portefølje» av skogeiendommer kan bidra til mer forutsigbarhet og være en økonomisk bærekraftig ordning for næringa og dem selv. Om en slik ordning skal bidra til effektiviseringsgevinst, må avtale være tilstrekkelig fleksibel til at forvalter kan ta avgjørelser og samordne tiltak uten å måtte avklare med skogeier.

For å etablere en tilstrekkelig stor portefølje for forvaltere som vil ha dette som del av sin virksomhet, kan en henvende seg målrettet mot skogeiere som ikke er bosatt på eiendommen, som er fullt ut sysselsatt i andre næringer/sektorer, og/eller som ikke er særlig aktive eller interessert i landbruket. Noen aktører nevner at denne gruppen har vært vanskelig å nå gjennom ordinær oppsøkende virksomhet.

5.1.2. Forpaktning og annen utleie av skog

Leie av skog (flere leieforhold inn i en større enhet) kan åpne for mer rasjonell og profesjonell skogforvaltning. Dette kan være et mulig alternativ for noen eiere som av ulike årsaker ikke ønsker å involvere seg i forvaltningen, men bare hente ut en årlig leie inntekt. En slik leieinntekt vil bli å betrakte som en kapitalinntekt, der skattesatsen for 2017 er på 24 %.

Forpaktningsloven gir hjemmel for forpaktning i § 1: «Lova gjeld forpakting av eiendom, som skal nyttast til jordbruks- eller skogbruksproduksjon.»

Forpaktning innebærer at den totale bruksrettigheten over en eiendom er satt bort til en leietaker. I jordbruket (i jordbruket gjelder loven kun jord som leies sammen med bygninger) er forpaktning etter hvert nokså sjelden, men det forekommer. Forpaktning av rene skogeiendommer har vært en svært lite vanlig driftsform, men det har blitt en mer forekommende ordning de siste årene etter at en del skogeiere har skilt eierskap og driften ved at et driftsselskap forpakter eiendommen.

Årsaken til at forpaktning er lite vanlig i skog, skyldes antakelig dels at det har vært en utbredt oppfatning av at det ikke har vært tillatt og dels at skog er mindre egnet for slike avtaler fordi man leier ut en nokså uinnskrenket bruksrett basert på en årlig forpaktningsavgift. Det finnes gode eksempler på nyanserte og detaljerte forpaktningskontrakter i skog som kan regulere dette, men det krever god kunnskap om instituttet og gode data over eiendommens ressurser. De gangene forpaktning velges som løsning for skog, skyldes dette normalt det å ønske å skille drift og eierskap mht. risiko og skatt. Bortforpaktning til et aksjeselskap man selv eier, er derfor det vanligste. I et slikt tilfelle er eier beslutningstaker både på bortleier og leietaker-siden og avtale-detaljene er derfor mindre viktig.

Skattemessig sett kan det for noen være gunstig å forpakte bort skogeiendom til aksjeselskap. Slik vil man kunne oppnå at midler som skal reinvesteres i virksomheten kun beskattes som alminnelig inntekt, fremfor at dette legges til personinntektsgrunnlaget i enkeltpersonforetaket. I et AS vil overskuddet beskattes kun med 24 % så lenge midlene blir i selskapet eller investeres videre. I et enkeltpersonforetak (EPF) vil hvert års overskudd beskattes løpende med full personbeskatning (opp til ca. 50 %) selv om man tenker å investere midlene i foretaket neste år. Et AS vil derfor ha mye større investeringsevne enn et EPF.

Hvis eiendommen i utgangspunktet er så liten at den kommer utenfor virksomhetsbegrepet (nye skatteregler fra 2016) vil den kun beskattes med kapitalskatt også i EPF. Svært mange av de små eiendommene vil falle inn her.

Konsesjonsloven og delingsforbudet i jordloven utløser søknadsplikt ved avtaleforhold som går utover 10 års varighet.

Ved utleie/leie av skog er det vesentlig om utleien regnes som virksomhet. Virksomhet beskattes som næringsinntekt. Hvis det ikke går som virksomhet, beskattes det som kapitalinntekt. Skattelovens § 5-30 sier noe om virksomhetsinntekt:

§ 5-30. Fordel vunnet ved virksomhet

(1) Fordel vunnet ved virksomhet omfatter blant annet fordel vunnet ved omsetning av varer eller tjenester, realisasjon av andre formuesobjekter i virksomheten og avkastning av kapital i virksomheten.

(2) Ved realisasjon av formuesobjekt gjelder særregler i kapittel 9.

(3) Inntekt vunnet ved virksomhet omfatter også ytelser som nevnt i § 5-10 c som erstatter virksomhetsinntekt.

(4) Som inntekt vunnet ved virksomhet regnes også midler overført fra premiefond i medhold av lov om foretakspensjon §§ 10-4 og 15-3 tredje ledd siste punktum og midler overført fra innskuddsfond i medhold av innskuddspensjonsloven §§ 9-4 og 13-3 annet ledd. Tilsvarende gjelder for midler overført fra premiefond i en kommunal pensjonsordning i medhold av forsikringsloven § 10-12.

Det er også noe å lese om begrepet virksomhet i lignings abc:

Generelt

Vilkårene for å anse en inntektsgivende aktivitet som virksomhet er at aktiviteten

- tar sikte på å ha en viss varighet
- har et visst omfang
- er egnet til å gi overskudd, og
- drives for skattyters regning og risiko

Det stilles ikke krav til at eieren av virksomheten personlig deltar aktivt i driften for at den skal anses som virksomhet.

Det har ingen betydning for spørsmålet om det foreligger virksomhet om aktiviteten er utført i Norge eller utlandet. Om skatteplikt til Norge for virksomhet i utlandet, se emnene om utland.

Nedenfor avgrenses begrepet virksomhet mot

- ansettelsesforhold og annet arbeid for andre utenfor virksomhet, f.eks. enkeltstående og mer tilfeldige oppdrag, se pkt. 3.2
- passiv kapitalavkastning, se pkt. 3.3
- tilfeldig inntekt, se pkt. 3.4
- ikke-økonomisk aktivitet, se pkt. 3.5

Skatteetatens svarer om utleie at skatterettslig er det ikke ulovlig å legge virksomhet som drives i enkeltpersonforetak over i et aksjeselskap som man selv eier eller kontrollerer. Det er uten betydning om skogen leies ut til eget AS eller til utenforstående.

I utgangspunktet gjelder de samme reglene for utleie av skog som for utleie av andre formuesobjekter. Om leieinntektene skal anses som kapitalinntekt eller virksomhetsinntekt, beror på en konkret vurdering. Det viktigste momentet for grensen mellom virksomhet og passiv kapitalforvaltning er aktivitetens omfang. Ved vurderingen må det legges vekt på hvor mye av avkastningen som skyldes aktiviteten og hvor mye som skyldes kapitalverdien.

Dersom formuesobjektet/kapitalen anses å gå inn i en annen virksomhet, blir inntekten en del av vedkommende virksomhet (se Lignings-ABC 2014 side 1547 pkt. 3.3.1). Det vil si at dersom skogeier anses å drive skogbruksvirksomhet etter en konkret vurdering av de alminnelige kriteriene som er beskrevet over, vil utleie av skogen anses som utleie av driftsmiddel i denne virksomheten, og leieinntekten og eventuelle realisasjonsgevinster skattlegges som virksomhetsinntekt.

Når inntekten ikke inngår i annen virksomhet, må det avgjøres om forvaltningen av formuesobjektet/kapitalen må anses som en virksomhet i seg selv (se Lignings-ABC 2014 side 1547

pkt.3.3.1). Spørsmålet er da om eiers aktivitet knyttet til utleie av skogen etter en konkret vurdering oppfyller de alminnelige kriteriene som er beskrevet over.

Dersom det er samme person som eier skogen og utøver aktiviteten i aksjeselskapet, kan det etter omstendighetene bli spørsmål om aktiviteten skal tilordnes aksjeselskapet eller personen. Også dette vil bero på en konkret vurdering, der blant annet leieavtalen og faktisk utøvd aktivitet kan ha betydning.

Er det å leie bort skog virksomhet? Dette må vurderes i forhold til virksomhetsbegrepet. Dersom skogeier kun mottar et årlig beløp, kan det neppe hevdes at det "har et visst omfang". Vi kjenner ikke til rettsavgjørelser rundt dette sannsynligvis fordi bortleie/forpaktning av skog er relativt sjelden. I litteraturen kan en finne at begrunnelsen for at skogeiere driver virksomhet, (uten at de kanskje i tiår gjør noe i skogen), er at skogen vokser/det skapes en tilvekst selv om det ikke avvirkes.

I skogbruket i dag er et etablert så vidt mange bortforpaktningssavtaler, som regel til et AS, at det synes sannsynlig at det er etablert en likningspraksis for at slikt bortleie er å betrakte som kapitalinntekt.

Forholdet til konsesjonsloven:

Kapittel 2. Disposisjoner som likestilles med erverv av fast eiendom

§ 3.(særlige rettigheter som omfattes av loven)

Lovens regler om konsesjon gjelder også stiftelse og overdragelse av leierett og annen lignende bruksrett over fast eiendom med mindre retten er stiftet for en tid av høyst 10 år, uten adgang for brukeren til å kreve kontraktstiden forlenget ut over dette tidsrom. Det samme gjelder for andre rettigheter over fast eiendom som innebærer at eierens adgang til å rå over eiendommen eller til å få det økonomiske utbyttet av den blir vesentlig innskrenket. Stiftelse og overdragelse av utbyggingskontrakter av enhver art, herunder avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging, medfører konsesjonsplikt uten hensyn til varighet.

Fast eiendom kan ikke tas til brukelig pant for lengre tid enn 3 år uten konsesjon.

Jurist Thor Falkanger ser ingen hjemmel for å nekte leie/forpaktning av skog innenfor 10 år. Det er viktig å merke seg at de ansvarsforhold som er nedfelt i skogloven retter seg mot skogeier slik at eier vil være ansvarlig for driften uavhengig av forvalter eller lignende jf. skogloven.

Skogfond

Skogfond føres på eiendommen, og kan etter dagens regelverk ikke overføres til leietaker eller forpakter. Skogfond følger eiendommen, ikke eieren. Det er eier som er ansvarlig i forhold til skogloven og skogfondsforskriften, herunder avsetting og bruk av skogfond.

Eieren må gi fullmakt til leietaker dersom skogfondskontoen skal disponeres av selskapet/forpakter, men skogfondet kan ikke «forpaktes bort» som sådan i følge Landbruksdirektoratet. Når forpakter har fullmakt til å disponere skogfondskonto fullstendig, vil forpakter føre alle bevegelser på skogfondskonto i sitt regnskap og derved bli tilordnet skattefordelen i ordningen.

5.2. Prosjekt for økt aktivitet i skogbruket

Oppdalsprosjektet (2006-2009) for økt avvirkning og verdiskaping i skogen, avledet bl.a. et operativt samarbeidstiltak, som er blitt sett på som vellykket, lite formelt og eiendomsovergripende. Skogeierne i området var for en stor del bosatt på annet sted. Ca. 6 000 m³ ble hogget i løpet av et par år, fordelt på 14 skogeiere (og et mindre produktivt areal enn 1 400 daa). Dette gav forutsigbarhet for entreprenør, og påfølgende skogkultur ble sett helhetlig på. Prosjektet sørget for at nye driftsplaner ble laget. Offentlig skogforvaltning på kommune- og fylkesnivå (FM), næringsliv, skogeierlag og skogandelslag var med. Sentralt i samarbeidet var tilbud om infrastruktur (lunneplass og skogsvei). Medieoppslag og informasjonsskriv orienterte skogeierne om en «pakke» av tilbud.

Samarbeidet var mellom skogbruksansatte aktører og hver enkelt skogeier, såkalt eksternt styrt, for skogeierne. Det var lite formelle avtaler, og aktørene vektla at det var lite byråkratisk. Lunneplassen og veistubben ble det element samarbeidet dreiet seg rundt. Lunneplassen ble stor, da en holdt tømmer fra hver skogeier separat. Anleggskostnad ble trukket fra hogstoppgjør for hver enkelt skogeier. Hver enkelt skogeier måtte, i tillegg til driftsavtale og virkeskontrakt med tømmerkjøper, skrive under på avtale som regulerte bruk av lunneplassen for fremtidig aktivitet. Skogkultur, f.eks., markberedning, ble kostnadsfordelt basert på den prosentvis andelen skogareal av totalt areal.

Aktørene viser til at samarbeidet kan ha hatt ringvirkninger for aktiviteten i kommunen, som i dag er opp fra under 1 000 m³ tidligere til ca. 10 000 m³ årlig (Follo 2010).

Lensa er et nettverkssamarbeid i Sør-Trøndelag. Det kom i stand som en oppfølging av Melding om Kystskogbruket, for å bidra til økt aktivitet, økt råstoffmengde til skogindustrien i regionen. Forskning pekte på at for å få dette til var det behov for systemer som kunne korte ned avstanden mellom skogeiers behov for bistand og det som ble tilbudt av dagens aktører.

Første del av prosjektet anses som vellykket i den forstand at aktiviteten i regionen i form av avvirkningen er doblet i perioden (2009-2014). Derfor blir prosjektet utvidet til flere kommuner i Trøndelag og Møre og Romsdal. En vil prioritere «Utvikling av skogeierveiledning i skogbruket», som skal ha fokus på nye skogeiere, skogsveier, skogbruksplan og hvordan skogtiltak bør tilpasses endring i klima.

Skogmentorer skal veilede skogeiere. En ser behov for uavhengige veiledere, og mener tømmerkjøperne og entreprenørene har sine egne agendaer. Lensa har utviklet et eget utdanningskurs for mentorene, der kommunikasjon er viktig. Folkene driver frivillig og ulønnet arbeid. Informasjon om nye skogeiere mottar mentorene fra kommunal forvaltning. Skogeierne mottar informasjon om aktører i regionen og så inviterer en til personlig veiledningsmøte.

Pådriveren er helt sentral i nettverket, sier prosjektleder Tor Morten Solem til Norsk Skogbruk (11-2016). Hvert nettverk har en slik, og en styringsgruppe. En har samarbeidet tett med Skogkurs. Målet er å overføre modellen til andre nettverk. «Dette burde være systematisert i hele Norge», sier en skogmentor.

Kritiske røster har hevdet at prosjektet gjør oppgaver som kommunal skogforvaltning skulle ha gjort. Andre mener at store etablerte aktører kan dominere, slik at andre vegrer seg med å samarbeide videre. Dette kan bremse konkurransen og etableringen av nye kommersielle aktører i regionen.

BedreSkog

(Basert på Norsk Skogbruk 7/8 – 2017 s. 34, 35 og samtale på telefon med Kjell Håkedal, prosjektleder i At-Skog):

BedreSkog er en ny avtaleform mellom skogeierandelslaget AT-skog og skogeier primært med formål å øke avvirkningen. AT-Skog har lansert konseptet med bakgrunn i at en undersøkelse viser at 25 % av skogeierne ønsker å sette bort forvaltningen av skogen sin eller ønsker en mer samordnet forvaltning (NMBU 2014, i Norsk Skogbruk 7/8 2017 s. 34). Samtidig ser en at 25 % av skogeierne ikke bor i kommunen skogeiendommen ligger; en har erfart at på slike eiendommer «skjer det lite». AT har også dokumentert at på mange større eiendommer over 10 000 dekar er det ikke avvirket de siste fem årene. Andelslaget ønsker å bidra til å skaffe til veie et økt tømmervolum til ny treindustri som kan øke verdiskaping og sysselsetting lokalt, samtidig som en styrker selskapets egen økonomi.

Ordningen kan klassifiseres som en form for samarbeid for skogeiere, organisert som er prosjekt for økt aktivitet i stor geografisk region. Andelslaget er «pådriveren». Det er ambisjonsnivået – 400 avtaler som omfatter ca. 500 000 dekar skog innen 1919 - som vil utløse stordriftsfordeler/ rasjonaliseringsgevinst ved samordning av f.eks. skogsdrifter, slik at det blir mulig å gjennomføre rimeligere drifter på mindre eiendommer. Dette er også et mål, informerer prosjektleder Kjell Håkedal. Andelslaget har mottatt tilskudd på 1 millioner kroner fra Innovasjon Norge til utvikling og markedsføring. En medarbeider er nyansatt for å markedsføre konseptet. Sammenliknet med eksisterende forvaltningsavtaler er gulroten her at skogeiere som inngår en BedreSkog-avtale er sikret den beste lokale tømmerprisen gjennom året. Videre er en klausul om at hvis kostnadene til utbedring av kjøreskader overstiger et visst nivå, skal skogandelslaget dekke 50 % av det overskytende for å unngå at en setter i gang avvirkning hos skogeiere med forvaltningsavtale når driftsforholdene er vanskelige.

Kostnadene for skogeier i å inngå avtalen er forutsigbare. Skogeierne betaler en fast sum per måned, der beløpet er avhengig av størrelsen på skogarealet. For noen hundrelapper hver måned mottar skogeier årlig et par timer profesjonell skogøkonomisk- juridisk og biologisk veiledning, rabatt på veiledende priser på skogkultur og hogstadministrasjon, årlig eiendomstilsyn. AT- har utviklet et digitalt verktøy for å registrere og rapportere på stikkrenner og annet en finner under befarings. Avtalen tilbyr også fri web-basert skogbruksplan med ajourføring og fri tilgang til nettbaserte Allma.

BedreSkog-avtalen binder skogeier til en skogeierorganisasjon og AT-Skog som tømmerkjøper. For å inngå avtalen må skogeier være medlem i andelslaget og ha skogbruksplan med programmet Allma standard. Konseptet stimulerer til at andelslagets tjenester etterspørres, både operative- og plantjenester.

Skogeier må omsette alt virke gjennom andelslaget. En er sikret den beste tømmerprisen gjennom året oppnådd over en periode på mist 30 dager på basissortimentene sagtømmer og massevirke. Håkedal opplyser at det AT opererer med 4-5 pris-soner for massevirke og sagtømmer, og skogeier er «sikret beste pris i lokal geografi». Såkalt kampanjepris inngår ikke i avregningsgrunnlaget. Andelslaget skal videre sørge for kontakten med offentlige myndigheter ibm. søknad om tilskudd,

søknad om bygging av enkle traktorveier; en skal også gjennomføre foryngelseskontroll og andre «aktuelle årsoppgaver»...

Sentralt i nyvinningen er begrepsbruk. Bevisst brukes ikke ord som forvaltning og bestyrelse. En legger heller vekt på rådgivning og gjennomføring. I dette ligger at en tar mange skogeieres ønske om selv å delta i forvaltningen av skogen fatte beslutninger, på alvor.

5.3. Skogsamdrift

Det er i dag mulig å inngå organisere samdrift og samforvaltning mer eller mindre formelt. Det er gjort tidligere og dokumentert (Follo 2010). Skogeierne kan inngå en samarbeidsavtale om forvaltningen, uten å stifte et selskap/foretak i juridisk forstand. Uformelt, relativt uorganisert men kortsiktig forpliktende samarbeid har pågått og pågår i større og mindre grad i skogbruket.

Mjøsnytt (2014) beskriver en felles skogsdrift, der over 10 000 m³ ble drevet frem. Dette var hensiktsmessig pga. kravene til fjellskoghogst og teigarronderingen. Skogeierne hadde samme informasjonsgrunnlag om skogressursen. En fordelte tømmeroppkjøret etter prosentvis fordeling av virket i ressuroversiktene fra skogbruksplan. Samme fordelingsnøkkel ble benyttet for å fordele plantekostnaden. Bl.a. fordi flyttekostnaden ble redusert, anslår en at driftskostnaden ble redusert med 10 – 20 kr per m³ avhengig av størrelsen på alternativ enkeltdrift. Tømmerkjøper tilbød i tillegg en stordriftsbonus på kr 15 per m³.

Fylkesjordskiftekontoret i Oppland gjennomførte i 1999 et prosjekt der en så på mulige formelle og uformelle eiendomsovergripende samarbeidsløsninger i skogbruket. Allerede i 1969 ble det etablert skogssamdrift i Oppdal, men vedtekter, styre og årsmøte, og der hvert medlem skrev kontakt med samdriften for medlemskap. Til grunn lå en nøyaktig ressursregistrering (blinking utført av offentlige skogforvaltning). Samdriften kunne ta på seg skogkulturoppgaver. Medlemmene fikk utbetaling hvert år etter andelen av den samlede rotverdien. Senere, i andre lignende samdrifter fikk skogeierne utbetaling basert på deres prosentvise andel av den totale bestandsvise bruttoprisberegningene.

En samdrift i begynnelsen av 1980-årene tok opp dette med effekten på skatt av et høyt årlig hogstkvantum. En så behovet for en vedtektsfesting av et fast, langsiktig kvantum (Follo, 2010).

Felles for disse formelle samdriftene, men også de uformelle, var at eiendommene var små, teigblandingen kunne være utfordrende, og/eller terrengforhold førte til at et driftsteknisk samarbeid var påkrevet for å få ut tømmer. Ofte inkluderte dette også bygging av skogsvei. Samarbeidene var etablert for en 10-års periode. Imidlertid ble de fleste avsluttet tidligere fordi formålet var oppnådd. Heller ikke alle skogeierne i nedslagsfeltene deltok. Alle hadde stor bistand fra offentlig forvaltning og/eller skogbruksleder. I tillegg var sentrale personer med stor tillit i lokalsamfunnet avgjørende på kritiske tidspunkt.

5.4. Selskapsformer for skogforvaltning

Når man skal samarbeide om forvaltning av skog vil et viktig valg være om man skal eie arealene sammen eller om man skal bare skal drifte sammen. Å ha et felles driftsselskap er juridisk mye enklere da man ikke trenger ta hensyn til konsesjon, odel, hjemmelshaver osv. Driftsselskapet må likevel ha bindene avtaler for deltagerne for å kunne ta ut effekten av å drive en større enhet.

5.4.1. Aksjeselskap

Det er i dag få aksjeselskap som eier skog. Det største formelle hindret for dette er praktiseringen av konsesjonsloven. Men man skal likevel ikke se bort fra at det er en samvirkning mellom lovverk og kultur. Ved at aksjeselskap er en sjelden eierform vil etterspørselen etter denne eierformen også være moderat. Slik regelverket er i dag, kan aksjeselskap i skogbruket selge aksjer uten at det utløser konsesjonsplikt.

Hvis vi ser bort fra vanskeligheten med å få konsesjon for erverv, kan vi se videre på problemstillingen AS som eier skog. Eiere av skog kunne gå sammen om å overføre eiendommen sin inn i et AS. Skogeieren vil da kunne benytte verdien av eiendommen som innskudd i selskapet (tingsinnskudd). Dette er positivt for selskapet siden selskapets produksjonsgrunnlag vokser og kan være spesielt aktuelt for skogeiere som ønsker andel i selskapet men der likviditets-situasjonen tilsier tingsinnskudd heller enn rent aksjekjøp. Samtidig bindes eiere med tingsinnskudd emosjonelt til selskapet på en sterkere måte enn ved rent aksjekjøp, hvilket kan være positivt for langsiktige disposisjoner i selskapet.

Eiendomsrettslig tilsvarer deltakelse ved tingsinnskudd salg av eiendommen og kjøp av aksjer. Den skogeieren som legger inn eiendom som tingsinnskudd overfører eiendomsrett og rådighet over eiendommen til aksjeselskapet og kan ikke påregne å kunne ta eiendommen ut dersom han ønsker å trekke seg ut som eier. Dette vil derfor gjøre overføringen til en irreversibel prosess.

De fleste landbrukseiendommer omsettes innenfor familien. Tilbøyeligheten til salg i markedet er nokså lav. Årsakene til dette finnes det lite empiri på, men man kan anta noen ulike sammenhenger:

- Nordmenns interesse for å eie fast eiendom er generelt høy
- Økonomien i samfunnet er generelt god, det er få som trenger å frigjøre de pengene et eiendomssalg representerer.
- De fleste eiendommene er små og vil representere begrensede kjøpesummer ved salget.
- Det er knyttet emosjonelle bindinger til mange eiendommer.
- Det er små ulemper og små kostnader ved å eie landbrukseiendommer.
- Ved at utbudet i markedet er lite, vil også mulighetene for å kjøpe seg inn igjen nesten ikke være til stede. Det gjør at salg er irreversibelt for de fleste. Følgelig selger vedkommende ikke bare seg selv ut av posisjonen som skogeier, men også sine etterkommere.
- Odelsretten legger enkelte begrensninger på muligheten til å selge.
- Markedet er strengt regulert, man kan ikke fritt velge kjøpere og prisene er regulert.

Ved salg til aksjeselskap av grunn som medfører odel (jord, skog), vil andre som måtte ha odelsrett ha anledning til å foreta odelsløsning på vanlig måte, dvs. i løpet av seks måneder etter at

overdragelsen til aksjeselskapet har skjedd. Dette gjelder også hvis salget foregår til et enmannsaksjeselskap hvor selger selv eier alle aksjene (Andersen 1999).

På grunn av stor etterspørsel er skog et lettsolgt objekt.. I store deler av eiendomsmarkedet er salgsverdien av skog i dag høyere enn bruksverdien. Ved tingsinnskudd i et aksjeselskap vil det fremdeles være bruksverdien som forvaltes, og den merverdien som ligger i salgsverdien vil da ikke blir realisert.

Det er grunn til å anta at private skogeiere i liten utstrekning vil benytte skog som tingsinnskudd. Endring av rammebetingelser som formuesansettelse, konsesjon, gevinstbeskatning, boplikt vil kunne påvirke valget. Forholdet til tingsinnskudd kan stille seg annerledes for skogeiere av mer institusjonell art, som for eksempel kommuner, Opplysningsvesenets fond eller andre selvstendige selskaper som eier skogareal. Avhengig av disse arealenes størrelse vil det kunne være stordriftsfordeler ved samarbeid eller felles eierskap.

Dersom et skogareal som ønskes brukt som tingsinnskudd i et AS er knyttet til annet landbruksareal, vil dette forde tillatelse til deling jf. jordloven. Annet areal enn skogareal vil ikke være aktuelt som tingsinnskudd, og trolig heller ikke lovlig (siden tingsinnskuddet må kunne balanseføres i regnskapet og være til behov for selskapet).

Det å skyte inn en eiendom inn i et AS vil for de fleste sannsynligvis ha sterke likhetstrekk ved å selge eiendommen sin men med den forskjell at likviditetseffekten uteblir. Derved virker det sannsynlig at å skyte eiendom inn i AS vil bli enda mindre vanlig enn å selge eiendommen i markedet.

5.4.2. Andelslag – samvirkeforetak

Det er tradisjon for å etablere og drive andelslag i landbruket. Det kan være aktuelt at eventuelle framtidige samarbeidsløsninger om skogforvaltningen etableres i en slik selskapsform, for felles drift eller eierskap.

Grunneierlag/utmarkslag er som oftest organisert som andelslag – noen er registrert i enhetsregisteret, andre ikke. Etter at Samvirkeoven trådte i kraft måtte tidligere veilag med begrenset ansvar og andre tilsvarende (registrert i Brønnøysundregistrene som BA), i løpet av en fem års periode, enten videreføre denne organisasjonsformen ved å gå over til samvirkeforetak (SA) eller legge ned og stifte nytt lag med annen organisasjonsform. Inntil da hadde andelslag og foreninger ikke vært lovregulert (veilag organisert som sameier innenfor et lovregulert område, hadde stort sett utelukkende blitt etablert gjennom jordskifte).

Den viktigste forskjellen mellom samvirkeforetak og sameier er at et samvirkeforetak er en egen juridisk person og har begrenset ansvar, mens sameier gjør eierne personlig forholdsmessig ansvarlig for forpliktelser (f.eks. ved en ulykke på veganlegget).

Veilag er sjelden organisert med formål å erverve kapital. Skattepliktavurderingen innebærer en individuell vurdering der et sett av momenter, herunder løpende overskuddsutdeling og fordeling av overskudd ved oppløsning, vektlegges. For å slippe skatteplikt og plikt til å levere selvangivelse, er det viktig at det i vedtektene står noe om at det ikke vil være løpende overskuddsutdeling og

hvordan det er tenkt med fordeling av overskudd ved oppløsning. Vurderingen er forankret i skatteloven § 2-32.

Ved valg av organisasjonsform, kan samvirkeforetaket være en hensiktsmessig form, fordi samvirkeforetaket er en egen juridisk person og har begrenset ansvar. Hvis en eier ikke gjør opp for seg, vil ikke hver enkelte eier blir økonomisk ansvarlig.

Småteigene Andelslag BA ble til gjennom prosjektet i regi av Fylkesjordskiftekontoret i Oppland (1999).² 24 av 25 skogeiere sluttet seg til slutt til andelslaget, med et total areal på bare noen hundre dekar stiftet selskapet i 1998. Smale og langstrakte små teiger, samt terrengforhold gjorde at samarbeid var nødvendig for uttak av virke.

Follo (2010) skriver at det er den eneste samdriften hun kjenner til som er registrert i foretaksregisteret, og samarbeidet var i utgangspunktet tenkt å vare utover 10 år. Det er nå i praksis oppløst, så langt en kjenner til. Landbruksdepartementet fastslo etter en anmodning at samarbeidet var konsesjonspliktig, og andelslaget søkte fritak. Det er uvisst om avslag på fritak er årsaken til oppløsningen, eller om formålet med etableringen, hogst og planting, var oppnådd er det. Hogst og gjenplantning gikk unna på kortere tid enn antatt.

Fordelingen av inntekter og kostnader i andelslaget ble gjort ut ifra den enkeltes skogeiers/medlems andel av total bruksverdi. Fylkesjordskiftekontoret anbefalte at bruksverdi skulle benyttes, da skogkulturtiltak gikk inn i samarbeidet. I beregning av bruksverdi kan en anta rotnettoen av den eldre skogen. Da vil en bake inn ulikheter i terrengforhold og skogsituasjon, samt venteverdien av ung skog og grunnverdi av snau skogsmark.

I dette eiendomsovergripende samarbeidet, ble det lagt ned betydelige ressurser på registrere skogen og kartlegge eiendomsgrenser. Den noen år gamle områdetaksten ble kontrollmålt

Et annet interessant element i samarbeidet er håndtering av skogfond. Vedtektene sier at skogfondsreglene gjelder for andelslaget, dvs. laget har en skogfondskonto. Årsmøtet vedtar felles skogfondsavsetning. Landbruksdepartementet godtok dette under forutsetning av at skogeier fikk nytte av skattefordelen ved ordningen. Videre måtte laget ha bestemmelser om fordeling av inntæktende skogavgift ved en eventuell oppløsning.

5.4.3. Ansvarlig selskap (ANS eller DA)

Ansvarlige selskaper er en relativt vanlig selskapsform i skogbruket. Ca. 10 % av alle skogeieendommene i Norge er sameier. I 2012 var antallet 13 000 eiendommer, med totalt 39.900 eiere. Andelen små eiendommer er større blant sameier enn blant øvrige skogeieendommer, og sameier er noe mer vanlig i Nordland og Troms enn i landet for øvrig.

² Noe av formålet med dette prosjektet var å utrede noen økonomiske (også skattemessige og skogfond), juridiske og organisatorske forhold rundt samarbeid, samt å lage en oppskrift på frivillig men samtidig forpliktende og formalisert eiendomsovergripende samarbeid som kunne ha overføringsverdi til lignende områder.

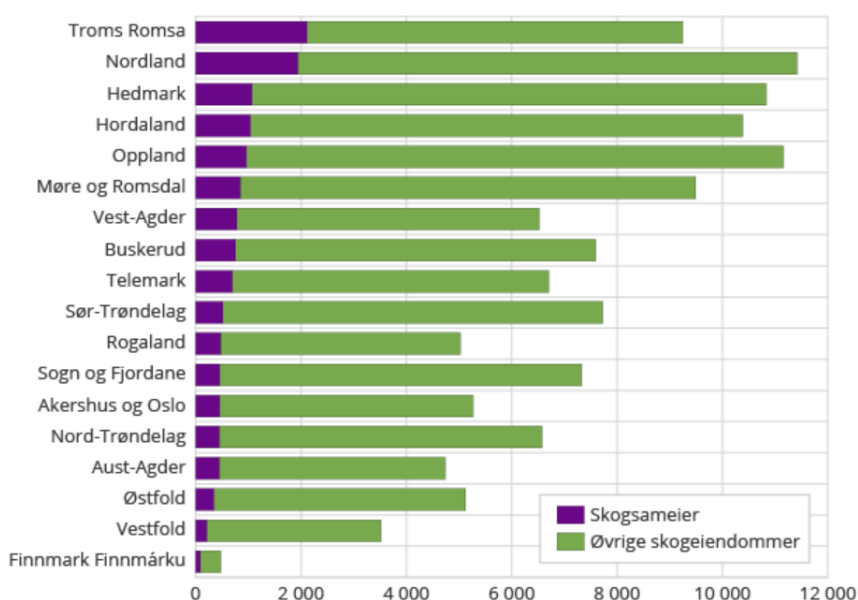
Et sameie som driver næringsvirksomhet er formelt et deltakerliknet selskap i skattemessig forstand selv om man ikke er registrert som ansvarlig selskap i Brønnøysundregistrene. Ved mer marginal aktivitet i sameiet, vil de bli regulert etter sameieloven, som beskriver styring av sameier og grunnlag for flertallsvedtak i styringen, basert på eierandel.

Virksomheten i et ansvarlig selskap, eller et sameie som driver aktiv næringsvirksomhet, er regulert av selskapsloven (Lov om ansvarlig selskap og kommandittselskap).

Den vanlige eierformen er at de enkelte andelseiere i et sameie eller ANS har hjemmel til sin respektive ideelle andel av eiendom. Den enkelte eier har da eksempelvis 15 % av g.nr X b.nr Y i sameiet. Eierandelen er normalt angitt enten i form av % eller en brøk. Selv om det klart vanligste er at eierne i et ansvarlig selskap har hjemmel til hver sin andel i eiendommen som er utgangspunktet for selskapet, er det også tilfeller av at det er det ansvarlige selskap som er hjemmelshaver.

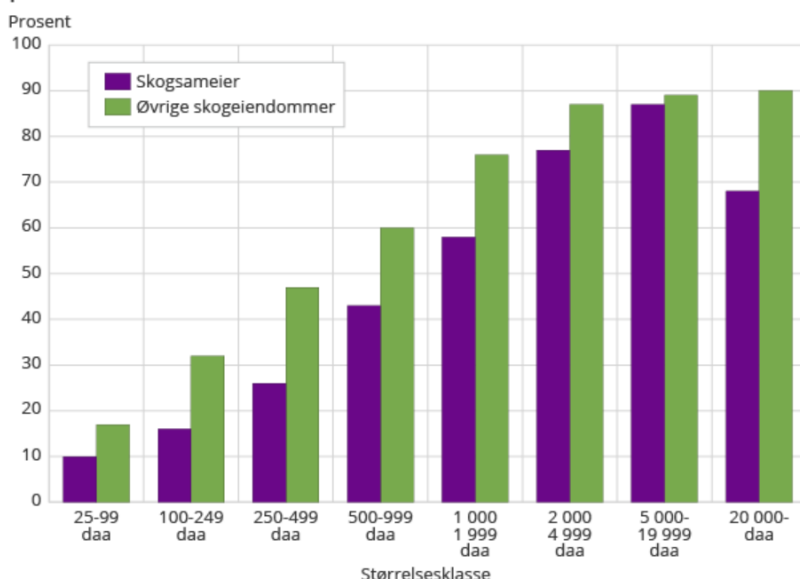
Fordelingen av sameier i norsk skogbruk fremgår av tabellen nedenfor.

Antall skogsameier som del av skogeiendommer i alt, etter fylke. 2012



Kilde: Statistisk sentralbyrå.

Andel skogsameier og øvrige skogeierdommer med avvirkning for salg i perioden 2003-2012, etter størrelsesklasse



Figuren ovenfor viser at aktiviteten på skogsameiene gjennomgående er lavere enn på tilsvarende eiendommer (Kilde SSB).

Selskapsloven gjelder når en økonomisk virksomhet utøves for to eller flere deltakers felles regning og risiko, og minst en av deltakerne har et ubegrenset, personlig ansvar for virksomhetens samlede forpliktelser. Loven gjelder også hvor to eller flere deltakere har et ubegrenset ansvar for deler av forpliktelsene når disse deler til sammen utgjør virksomhetens samlede forpliktelser (§ 1).

Når andelseierne har ubegrenset solidarisk ansvar for selskapets virksomhet har vi et ansvarlig selskap (ANS). Når ansvaret for selskapets virksomhet er fordelt i forhold til eierandel, har vi et selskap med delt ansvar (DA), som egentlig er en form for ansvarlig selskap. Med unntak av denne spesifiseringen på ansvaret, er det ingen forskjell på ANS og DA. Selskapsloven fordrer at det opprettes en selskapsavtale som regulerer virksomheten i selskapet. En slik selskapsavtale er tilsvarende vedtektene i et aksjeselskap. De enkelte eiere omtales gjerne som deltakere i selskapet.

Selskapsmøtet er høyeste organ i et ansvarlig selskap. Alle selskapsdeltakere har normalt adgang til selskapsmøtet og har stemmerett. Samtlige som har stemmerett må ha stemt for, dersom forslag til beslutning skal anses vedtatt. Dette er regler som kan fravikes i selskapsavtalen. Det er ikke uvanlig å beskrive vekting av stemmerett i forhold til eierandel, samt å angi regler for flertallsvedtak.

Når ikke annet er avtalt kan selskapsandel bare gå over til ny eier med samtykke fra alle de øvrige deltakere. Også dette er det vanlig å gi nærmere regler for i selskapsavtalen.

Det er for større sameier vanlig å ha et styre. Styrets fullmakter er de normalt beskrevet i selskapsavtalen.

Ansvarlige selskap kalles i skattemessig sammenheng for deltakerlignede selskap. Dette innebærer at selskapet selv ikke betaler annen skatt enn merverdiavgift. Skatten fra selskapets virksomhet liknes

ut på de enkelte deltakere etter eierandel. De beskattes i første omgang for selskapsskatten (24 %). Om det betales ut utbytte fra virksomheten, blir eierne i tillegg belastet med utbytteskatt.

Ansvarlige selskap kan fungere relativt rasjonelt, når antallet eiere er begrenset, og virksomhet, beslutningsstruktur og fullmakter er hensiktsmessig regulert i selskapsavtalen. Med stort antall eiere blir liknings- og rapporteringsregler lite rasjonelle i ansvarlige selskap, ettersom selskapets resultat og beskatning må rapporteres og beregnes per andelseier/deltaker. Den største svakheten med ansvarlige selskap er imidlertid solidaransvaret. Dette vil medføre sterke reservasjoner mot å ta opp gjeld, eller på annen måte eksponere selskapet for risiko. Dette kan medføre en svært forsiktig og lite utviklingsorientert drift av eiendommen.

I Norge er det videre en utfordring at mange av sameiene ikke er regulert med egen selskapsavtale eller vedtekter, uklare beslutningsstrukturer og lavt bevissthetsnivå om ansvar for den enkelte eier. Dette bidrar i seg selv til en forsiktig næringsvirksomhet, noe som bekreftes av statistikken.

Tabellen under sammenstiller informasjon om ulike selskapsformene knyttet til økonomi og styring. (Kilde: www.samvirke.org)

	SAMVIRKEFORETAK	AKSJESELSKAP	ANSVARLIG SELSKAP
Ansvar	Begrenset (eierne hefter ikke personlig for økonomiske forpliktelser)	Begrenset	Ubegrenset solidarisk, personlig ansvar for foretakets forpliktelser (ANS) Ubegrenset personlig ansvar, delt etter eierandel (DA)
Antall	Minst to	Én eller flere	Minst to
Formål	Brukernytte	Kapitalavkastning	Organisering av økonomisk virksomhet
Krav til egenkapital	Ikke spesifikt minstebeløp for egenkapital: Skal være forsvarlig ut fra virksomhetens omfang og risiko	Aksjeselskap skal ha en aksjekapital på minst kr 30 000	Ikke minstekrav til kapital
Oppbygging av egenkapital	Gjennom overskudd fra drift, eventuelt også gjennom andelsinnskudd og spare- og låneinnskudd	Gjennom overskudd fra driften og gjennom tilførsel av aksjekapital	Gjennom avsetning av overskudd fra drift
Fordeling av overskudd	Fordeles på medlemmene etter deres omsetning gjennom foretaket	Fordeles på aksjonærene basert på innskutt kapital	Fordeles slik det går fram av selskapsavtalen, normalt etter størrelsen på eierandelene eller arbeidsinnsats
Innflytelse og styring	Basert på én stemme pr medlem. Gradert stemmegivning kan vedtektsfestes.	Basert på innskutt kapital. Jo flere aksjer, jo flere stemmer	Slik det går fram av selskapsavtalen. I utgangspunktet én deltaker, én stemme
Overdragelse av eierandeler	Medlemskap/andeler kan som utgangspunkt ikke overdras til andre. Foretaket kan ikke kjøpes opp	Aksjer kan overføres til andre. Foretaket kan kjøpes opp av andre	Slik det fremgår av selskapsavtalen. Utgangspunkt: Andeler kan ikke overdras
Oppløsning	Ved oppløsning kan gjenværende midler fordeles på medlemmene etter deres omsetning med foretaket	Ved oppløsning fordeles gjenværende midler i forhold til innskutt kapital	Ved oppløsning fordeles gjenværende midler i utgangspunktet etter eierandel
Skattesubjekt	Eget skattesubjekt	Eget skattesubjekt	Ikke eget skattesubjekt. Beskattes hos den enkelte deltaker
Lovgrunnlag	Privatrettslig. Samvirkeoven Egen juridisk person		Selskapsloven

Selskapsformene har sine sterke og svake sider, og vi mener det er ikke er de helt store forskjeller i forhold til egnethet. De ansvarlige selskapene skiller seg negativt ut pga. ansvarsforholdene og noe tyngre rapportering. Disse ulempene vil i mindre grad være til stede i de små, enkle samhandlingsformene.

5.5. Oppsummering av juridiske faktorer

Dagens lovverk har relativt strenge restriksjoner for kjøp, salg eller andre endringer av eiendomsforhold for landbrukseiendommer, herunder:

- Konsesjonsloven av 28. november 2003 nr. 98. Loven setter krav til offentlig godkjenning av overdragelser, krav om prisregulering, boplikt mv. Loven gir også restriksjoner for når et aksjeselskap kan eie landbrukseiendommer.
- Jordloven av 12. mai 1995 nr. 23 gir sterke offentlige føringer bl.a. på om og når en eiendom kan deles.
- Servituttolova av 29. november 1968 setter også noen begrensninger i forhold til muligheten for å avhende rettigheter over fast eiendom.
- Forpaktingslova av 25. juni 1965 nr. 1 inneholder regler og krav mht. forpaktning av jord- eller skogbrukseiendom.
- Odelslova av 28. juni 1974 nr. 58; løsningsrett etter odelsloven inntreffer ved overdragelse av odelseiendommer, f.eks. til aksjeselskap.

Fremstillingen her begrenses til hovedproblemstillinger som må løses hvis private eiere av skog gjennom enkeltpersonforetak (EPF), enten overdrar skog til, inngår en driftsavtale med, eller forpakter bort skogen til aksjeselskap

Kan man sette bort driften av skogen uten å utløse konsesjonsplikt?

Dette avhenger av omfanget og varigheten av avtalen. Konsesjonsloven gjelder også hvor «leierett og annen lignende bruksrett» til eiendom avhendes, jf. Lovens kap. 2 § 3 (om disposisjoner som likestilles med erverv av fast eiendom, se over).

Med leierett og lignende bruksrett, menes *totale bruksrettigheter*. Også ved andre rettigheter, hvor eierens rådighet over eiendommen, eller til å få økonomisk utbytte av den, er vesentlig innskrenket, vil det foreligge konsesjonsplikt etter lovens ordlyd.

Forpaktningssavtaler innebærer en slik total rådighetsovergang. Slike avtaler er imidlertid regulert i egen lov, se under. Her behandles avtaler som ikke er forpaktningsskontrakter, men som gir leierett eller bruksrett til fast eiendom.

Bruksretter som stiftes for mer enn ti år, betinger med andre ord konsesjon. Tilsvarende begrensning er også fastslått ved f.eks. ved fraskille av jaktrett, jf. den ufravikelige bestemmelsen i viltloven § 28 annet ledd første punktum: «Jaktrett *kan ikke skilles fra eiendommen for lengre tid enn 10 år om gangen, uten når jaktretten følger bruksretten til eiendommen.*» Vi finner også tilsvarende tiårsgrense i jordloven § 12, når det gjelder delingstillatelse.

Forutsatt at man etablerer avtaler eller ordninger som har inntil 10 års varighet, vil det altså i begrenset grad være hinder i nåværende lovgivning.

Hva skal til for at kontrakten skal anses som en tjenesteavtale og ikke en overføring av total bruksrett (interessentskapskontrakt)?

Vi er ikke kjent med at dette spørsmålet er rettslig prøvd. En situasjon hvor bruksretter over skog legges til aksjeselskaper er ikke vanlig i Norge, og spørsmålet om en avtale om drift av skogen kan inngås uten å komme i konflikt med konsesjonsloven og dens grense på ti år bør derfor undergis en nærmere juridisk vurdering før man går i gang med slike kontrakter. Iht. uttalelse fra Thor Falkanger til NORSKOG, kan vi imidlertid trekke noen hovedlinjer:

Hvis leietakeren står for hogst og salg av det avvirkede for egen regning, og i tillegg har vedlikeholdsansvaret (planting mv.), også dette for egen regning, og vederlaget til eieren er en viss andel av nettooverskuddet som innvinnes, er man utenfor en leieavtale og over i en interessentskapskontrakt. Da vil konsesjonslovens begrensning slå inn; det er overført en total bruksrettighet; leietaker har besittelsen og ansvaret.

En kontrakt om hogst og skogvedlikehold med en skogsentreprenør, vil i prinsippet være en *tjenesteavtale* som ligger utenfor konsesjonsplikten. Men her vil det være en glidende overgang, alt etter hvor stort ansvar som er overført til leietaker/ tjenesteutøver, og hvordan det økonomiske utbyttet bestemmes. (Har eier beholdt den økonomiske råderetten over sin eiendom?). Det kan derfor ikke sies noe helt konkret om hvor grensen går.

Hvis det i kontrakten settes *klare føringer* for avvirkningsnivået, og leiesummen settes til faste årlige beløp, beveger man seg mot en avtale som ligger nærmere en tjenesteavtale enn en total bruksrett, og den kan gå klar av konsesjonslovens grense på 10 år. Eksempelvis slik:

«Gjennomsnittlig årlig avvirkning for eiendommen skal ikke overstige 70 % av brutto tilvekst for eiendommen, i sum for sluttavvirkning og tynning. Gjennomsnittlig årlig omfang av sluttavvirkning skal som netto salgsvolum ikke overstige 50 % av brutto tilvekst. I årlig avgift betales kr, - eks. mva som vil bli innkrevd etterskuddsvis med en 1/3 part pr 30.04, 31.08 og 31.12 hvert år.»

En slik tjenesteavtale kan være gunstig for private skogeiere i nærheten av et stort AS fordi man kan dra nytte av selskapets stordriftsfordeler, men det vil skattemessig ikke være noen forskjell fra å drive det selv. Her vil det være avgjørende at man bygger opp et tillitsforhold, som kan resultere i at avtalen blir av en viss varighet og etter hvert eventuelt med større omfang. Skogeiere i nærheten som får positive opplevelser med en slik avtale, kan være mulige partnere som på sikt ønsker å legge sine arealer inn i AS'et.

Ved å inngå en leieavtale med varighet under 10 år og der alt ansvar og arbeid ligger hos AS'et, vil man både unngå konsesjonsbestemmelsene og oppnå skattefordeler for skogeier.

Ansvar ligger hos eier. Skogeieren har det fulle forvalteransvaret for skogen iht. skogbruksloven, jf. § 4. Ansvar for miljøsertifisering påhviler også skogeier. Denne type ansvar kan man ikke avtale seg bort fra selv om driften er satt bort til leietaker eller entreprenør.

Dersom avtalen blir etablert som en tjenesteavtale slik som her skissert, vil det være et spørsmål om man lenger kan snakke om passiv kapitalinntekt i skattemessig forstand.

Skranker i servituttloven

Servituttloven setter visse skranker for hvilke kontrakter som lovlig kan inngås om særlig bruksrettigheter på annen manns eiendom.

«Denne lova gjeld særrettar over framand fast eigedom til einskilde slag bruk eller anna utnyttingsrådvelde eller til å forby einskilde slag verksemd, bruk eller tilstand. Lova gjeld ikkje pakting, tufteleige eller annan allmenn bruksrett.

Når anna ikkje er sagt, vik føresegnene for det som fylgjer av avtale eller særlege rettshøve.»

Det har vært en allmenn oppfatning at servituttloven hindrer forpaktning/ leie av skog, antakelig ut fra et «fra det mer til det mindre»-synspunkt; det er forbudt med uttaksretter (hogstrettigheter) med varighet over tre år i skog etter lovens § 12 annet ledd, og da må det også være ulovlig å forpakte bort skog, som jo innebærer en større rett enn en servitutt. En dom fra Borgarting lagmannsrett av 25. februar 2014 kan også tolkes i denne retning. Professor Thor Falkanger har imidlertid i en redegjørelse til NORSKOG presisert at dette ikke kan være riktig lovtolkning.

Loven gjelder iht. § 1 «einskilde slag bruk eller anna utnyttingsrådvelde», ikke «allmenn bruksrett», jf. § 1 annet punktum. Lovens § 12 gjelder således første kategori, og forbudet der må derfor være begrenset til å gjelde for hugst og utkjøring, ikke en allmenn bruksrett. § 12 lyder:

«Rett til å taka trevyrke til hushald eller gardsbruk må ikkje heftast på skog for lengre tid enn 25 år eller manns og kones levetid.

Rett til å taka anna skogsvyrke, eller eigedomsrett til skogstre på framand grunn, kan ikkje avtalast for lengre tid enn 3 år frametter. Avtala kan likevel gå ut på at tre som er utblinka når den nemnde fristen endar, kan avverkast i dei næraste 2 åra.»

Servituttloven er derfor ikke til hinder for å sette bort drift av skog over en lengre periode enn tre år.

For å gå klar av servituttloven og konsesjonsloven, må leieavtalen innebære mer enn rett til hogst og utkjøring av tømmer, og mindre enn «total bruksrettighet». Det vil være lite formålstjenlig å igangsette mange slike kontrakter på et usikkert rettslig grunnlag. Det må derfor vurderes hvilke lovendringer som må til for å tillate AS'et å leie og drifte private eiendommer sammen med egen eiendom.

6. Skogeiernes oppfatninger

Her beskriver vi to skogeiergrupperinger som ble besøkt for å høre deres oppfatninger om samarbeid, spesielt forpliktende eiendomsovergripende samarbeid om skogforvaltningen. Vi gjengir oppfatninger og utsagn i *kursiv*. En meningsytring fra en privat skogeier (større skogeiendom) er med.

6.1. Østsiden Utmarkslag

Samarbeidet består av ca. 70 grunneiere svært løst organisert rundt Østsiden Utmarkslag i Øvre Eiker. Arealet i samarbeidsområdet er ca. 60 000 dekar. Eiendommene er arrondert som «stripe-eiendommer». Det hele startet med samarbeid om furutynning, fortsatte med forhånddrydding, og er nå etablert i gjennomføring av skogbruksaktiviteter fra planting til slutthogst. Samarbeidet er omtalt i en kartleggingsrapport fra 2010 i prosjektet «Fra ti til en – eiendomsoverbyggende samarbeid for private, personlige skogeiere i kystskogbruket».

NORSKOG gjennomførte en strukturert samtale med et utvalg på 6 av skogeierne i området, hjemme hos «primus motor». Det er Knut Kvale, som selv er skogeier i området og medforfatter i denne rapporten. Han er en erfaren skogbruker og arbeider nå deltid for NORTØMMER samtidig som han er en av «nabohjelperne» i Eiker (omtalt under). Da han initierte samarbeidet, var han uten formell tilknytning til tømmerinnkjøper. Tradisjonelt har skogeierne i området vært Viken Skog-medlemmer, og mange er fortsatt det.

Skogbrukssjefen er en verdifull medspiller – hans nøytrale status er viktig, sier en av deltakerne. Kvales Nortømmer-tilknytning de siste par årene har blitt møtt med en viss skepsis, men pga. greie betingelser og stor tillit har de fleste skogeierne «kjøpt» Kvales arrangement. *«Det er litt som med forsikring. Man må ta en sjekk med jevne mellomrom for å få gode priser.»*

Det er svært lite formalia rundt samarbeidet. *«Vi blåser i formaliteter, bare det skjer no'».* Det startet med at Kvale sendte ut et brev med noen forutsetninger: han skulle ha ansvaret, han skulle identifisere behov for tiltak, og jobben skulle gjøres når det passet han. Skogeierne kunne krysse av om de ville gjøre noe selv. *«95-96 % av arealet ble med uten å sendeurring.»* Dette var grunnlaget for at en entreprenør, som også er skogeier i området, kunne investere i en maskin og styrke driften. Det ble drevet ut 2-3000 m³ per år i denne perioden.

Inntektene av pådriverjobben/koordineringen fikk Kvale gjennom provisjon på arbeidet utført av skogkulturarbeidere, tilskudd, og provisjon av tømmeret.

Kvale har eksempler på G17 boniteter hvor det ene bestandet er verdt dobbelt så mye som det andre grunnet skogkultur. En har også erfaringstall som viser at kostnadsreduksjonen ved å komme inn til riktig tid i ungskogpleien kan ligge på 500 – 600 kr/da. Det at en ved tett oppfølging kan komme inn med skogkultur til rett tid, fremheves av Kvale som der det er mest å hente økonomisk. *«Ved sluttavvirkning er marginene små, det er lite å hente, kanskje bortsett fra flyttekostnader. Men: maskinentreprenøren får gevinst ved en veldrevet skog.»*

Eiendommene håndteres separat, dvs. at Kvale kommuniserer med hver enkelt skogeier, konsulterer skogbruksplan, registrer virkeskontrakt, søker tilskudd og utbetaling fra skogfond mv for hver enkelt eier. Det oppleves som svært viktig for skogeierne at de beholder bestemmelsesretten og en følelse av medvirkning over beslutninger på eiendommen. Men: *«Det å gi fullmakt til skogbrukskontoen kunne vært et skritt videre.»* Og *«vi burde kanskje satt oss ned for å legge en 5-års plan på eiendommene.»*

Skogeierne understreker at tilliten og lokalkjennskapet til koordinator, er helt avgjørende for at samarbeidet kan løpe såpass uformelt og uorganisert:

«Knut kjenner skogen, så det er veldig nyttig». «Jeg har dårlig kunnskap, men ønsker å stelle skogen. Det begynner å bli vanskelig å håndtere riktig for en som ikke kan det. Spesielt når det kommer til miljøfaktorer».

«Vi har vært flinke her på Østsiden til å være enige. Bygge veier etc.».

«Jeg kjenner deg jeg, skjønner du, så jeg er med ut», sa en.

I samarbeidsområdet var det ansatt en skogforvalter frem til ca. 1990. Så det er tradisjon og kultur for at en skogbruker forvalter og fører oppsyn med skogen på vegne av alle grunneierne.

Skogeierne ser en tilfredsstillende i at skogen er velstelt og aktivt drevet. *«Det hjelper at det er mange skogeiere med dårlig samvittighet for skogen». «Det er godt at ting blir gjort». «Overskudd er ikke så viktig», selv om en også sa at det er «penger som betyr noe». «Nå vet jeg ikke hvor mye du tjener på dette, Knut», sa en...*

Selv om skogeierne ønsker å beholde beslutningsmyndigheten over alle tiltak på egen eiendom, ser de behovet for kostnadseffektive løsninger gitt de stripeformede teigene. De ser fordelene med at noen følger med og bryr seg om skogen deres. Eksempel på spørsmål som betyr mye for skogeierne er: *«Nå hogger vi i nærheten av eiendommen din og jeg ser det står igjen 15 m³ som trolig vil blåse ned. Skal vi ta det med?».*

Samdriften i Nord-Fron/Sel i 2015, fjellskoghogst med 10-20 kr/m³ i reduserte driftsutgifter og pluss i stordriftsbonus ble kort omtalt: *«Skogen her må være ganske homogen.»* En mente det ville være vanskelig med liknende samdrifter på en kontrakt og fordeling etter stående ressurser ut ifra plan pga. varierende skogbilde. *«Noen har ikke stelt skogen, mens andre har skjøttet aktivt – det blir galt.»*

«Per i dag er vi på eiendomsnivå - i dag må man få si ja/nei, og vite at stokken følger eiendommen. Skog AS eller liknende er 30 år for tidlig. Neste generasjon vil være enda mindre aktiv, og har kanskje ikke den samme følelsen for skogen som vi har». En mente at det kanskje ville bli dyrere å eie skog i fremtiden (skatt).

6.2. Skogeiere i Eidsvoll og omegn

Prosjektet samlet en gruppe skogeiere i lokalene til Krogsrud Sag i Eidsvoll høsten 2016 for å høre deres oppfatning av samarbeidet og interessen for og synspunkt på eiendomsovergripende samarbeidsformer. Gruppen bestod av 5 inviterte skogeiere i Eidsvoll, som representerte større og mindre skogeiendommer, og mer eller mindre forvaltningsaktive eiere. Enkelte har arbeid utenom eiendommen, og andre kombinerer skogbruket med bondeyrket. De er alle medlemmer i Mjøsen Skog og den største også medlem i Norskog. I tillegg deltok «pådriverne» i Krogsrud Sag.

Krogsrud Sag AS er et etablert entreprenørselskap som også tilbyr tjenester innen skog- og utmarksforvaltning (www.krogsrudsag.no). Familieforetaket har 4 ansatte, som samlet innehar en bred kompetanse. Som navnet tilsier driver eierne ei bygdesag. Eierne er engasjert i jakt- og

viltforvaltning. Selskapet nyter stor respekt i sitt område. Daglig leder har verv i skogeiersamvirket i regionen, og i lokalpolitikken.

Generelt var oppfatningen blant skogeierne nokså lik den gruppa i Østsiden Utmarkslag hadde. En hadde tro på fellestiltak om ungskogpleie, og for så vidt også samordning av drifter innen hogst og tynning, når eiendomsstrukturen og arronderingen tilsa dette (behov for å dele på brøyteutgifter osv.).

Mer forpliktende, langsiktig eiendomsoverbyggende samarbeid hadde de fremmøtte liten tro på, f.eks. hogster registret på en kontrakt. Samdrifter med fordeling etter nøkkel som ikke tar hensyn til de som har skjøttet skogen aktivt, vil føre til at motivasjonen for skogkultur kan falle bort.

Flerårig forvaltningsavtale («out-sourcing», som en kalte det), eller organisering i f.eks. andelslag eller aksjeselskap, var en skeptiske til. Forpliktende, eiendomsovergripende samarbeid «.. vil jo bidra til det motsatte av det vi har jobbet for, nemlig mer aktive skogeiere». Passive skogeiere kan lettere ønske å omdisponere skogen til annet formål, f.eks. boligområder», mente en. Da er det viktigere å legge til rette for at skog kan blir solgt til aktive skogeiere, hvis skogeier ønsker det.

En betraktning om liberalisering av konsesjonsloven og prisregulering av skogeiendommer: *»Dette blir til fordel for de store skogeierne, som kanskje har fått skattefri inntekt fra frivillig vern eller de som sitter på kapital. Vi som kan være nabo til en interessert selger, og som ønsker å vokse og drive mer profesjonelt får ikke sjans til å kjøpe fordi prisen bli for høy»*. Når eiendommer kommer for salg må en unngå en ukontrollert «prisbonanza».

«Det er viktig for hver enkelt skogeier å ha følelsen av å stelle skogen». «Skogeiere må bestemme selv». Men flere innser at det er behov for mer aktiv skjøtsel av ungsbogen på mange eiendommer: *«Det er lett å se når jeg går inn i en Mathiesen-Skog», sa en. Mathiesen Eidsvoll Verk er stor skogeier i kommunen.*

Et synspunkt for å øke avvirkingen var at næringa først og fremst *«må gjøre noe med verdien av tømmerstokken. En periode hadde vi innkjøringsstopp til industrien, for å presse prisene opp.»* En så potensialet i teknologiutvikling og trevirkets plass i bioøkonomien, som en mulighet for verdiøkning. En foreslo å se på de skogeierne som ikke var organisert i en skogeierforening eller i NORSKOG. *«Kan det være en ide å mål-rette tiltak direkte mot dem, som sannsynligvis ikke driver skogen sin aktivt?»*

At samarbeidet mellom den enkelte skogeier og Krogsrud Sag oppfattes som bra, bygger på at skogeier har tillit til kompetansen i selskapet, og til at en ønsker det beste for skogeier. De personlige egenskapene er viktig.

6.3. En enkeltskogeier på Østlandet

Flere enkeltskogeiere har tanker om tema ressursforvaltning, organisering og samarbeid. På forespørsel fra prosjektet, gjengis tekst fra en skogeier på Østlandet – «Tanker om eiendomsstruktur»:

«Jeg har over tid fundert på hvordan skogressursene i Norge kan utnyttes bedre – og nærme seg det optimale. Ingen enkel tankeøvelse. Jeg har blitt trigget av at det i disse dager går en het diskusjon om Statskogs salg av eiendommer spesielt (nå vedtatt å utsettes) og om eiendomsstrukturen i Norge generelt.

I dag kan man påregne en netto i skogbruket på ca. kr. 100 -/m³. For å ha en akseptabel årsinntekt fra skogen bør det derfor avvirkes et sted mellom 5 000 og 8 000 m³ pr. år. Det er i dag ytterst få som har eiendommer som gir dette. Tar man utgangspunkt i en gj.sn. tilvekst/hogstkvantum tilsvarende 0,3 m³/da vil det si at en bærekraftig eiendom (ingen inntekt utenfor eiendommen) må ha en størrelse på fra 16.000 da til 26.000 da (produktivt skogareal, red. anm.).

At Statskog selger enkeltstående teiger av arronderingsmessige årsaker er helt greit. Men å tro at man ved nedsalg i Statskog vil oppnå flere eiendommer som gir minimum ett årsverk er lite sannsynlig.

Selger man større teiger (flere tusen da) til markedspris vil det ofte være investorer uten tilknytning og kanskje liten interesse for skogbruket, som er i stand til å kjøpe. For disse vil kanskje jaktterreng være viktigere enn skogsdrift.

Jeg er enig i at eiendomsstrukturen i Norge er et hinder for rasjonell skogsdrift. Jeg mener derfor at man må tenke helt annerledes. Hvis man danner bygdevise Forvaltninger som enten AS (driftsselskap), DA, SA, "allmenning" eller lignende hvor alle eiendommene - etter takst - får en prosentvis eierandel i selskapet, kan man profesjonalisere skogsdriften. Et slikt selskap skal i utgangspunktet stå for hele skogbruket inkludert veihold. Andre verdier (jakt, fiske, fallrettigheter koier/hytter, hyttetomter m.m.) kan fortsatt forvaltes av den enkelte grunneier eller så kan selskapet også organisere og administrere dette eller deler av dette i datterselskap. Skulle arealet på noen av eiendommene i for eksempel "Grukkedal" Forvaltning (AS?) endres p.g.a. endret arealbruk/delsalg/-kjøp, bør eierandelen i selskapet vurderes på nytt.

Kanskje dette temaet bør bli gjenstand for en diskusjon? Jeg er klar over at man her kan komme til å trække midt i følelsene til mange. Eiendomsretten er for de fleste hellig. Jeg tror kanskje at deleierskap i en større forvaltning kan være veien å gå. Jeg har ingen juridisk kompetanse – slik at disse ideene kan falle gjennom etter nærmere vurdering.

6.4. Oppsummering – skogeierne oppfatninger

Begge skogeiergruppene stiller seg avvisende til forpliktende eiendomsoverbyggende samarbeid ved selskapsdannelse, og viste seg skeptiske til å gi fra seg/delegere noen form for myndighet og bestemmelsesrett. I en av gruppene ble det sagt noe i retning at «dette er jo kjente takter fra NORSKOG», og antydning av viss uenighet i NORSKOG's og andres påstand om at større enheter fører til høyere aktivitet og mer kostnadseffektiv forvaltning. En kunne tolke det slik at en indirekte anklage på de fleste skogeierne i Norge å ikke være gode (aktive) forvaltere; enkelte av skogeierne spesielt i Eidsvoll-gruppa kunne oppfattes å innta en forsvarsposisjon da temaet selskapsdannelse ble brakt opp. I begge gruppene fant prosjektet å ikke forfølge dette sporet.

Begge gruppene synes å være tilfreds med dagens samhandling, og det kan forklare manglende vilje til å fraskrive seg medbestemmelse eller inngå i mer forpliktende forvaltningssamarbeid. Det er svært lite eiendomsovergripende tiltak i begge gruppene. Selv om skogeierne i Østsiden møtes i utmarkslaget, så er det «pådriveren» som initierer, organiserer og koordinerer samhandling om skogforvaltning. Det er liten interesse for å delegere forvaltningsbeslutninger: «Det *lengste jeg kan nå er å få disponere skogfondskonten deres (skogeiernes)*» sier Kvale. Men en deltaker antydte at det kanskje var behov for å lage en flerårig forvaltningsplan for området. En indikerer en vilje til å delegere noe mer myndighet til forvalter i en periode.

Det var lite refleksjon blant deltakerne i skogeiergruppene omkring kostnadene som påføres næringskjeden og til sist skogeierne selv, bl.a. av tiltak som må utføres på hver enkelt eiendom, og den effektiviseringsgevinst som kan ligge i eiendomsovergripende forvaltning. Prosjektmedarbeiderne kunne kanskje anskueliggjort dette bedre under samtalen.

Gruppene viste mer vilje til å legge til rette for at salg av skogeiendommer kunne bli enklere. Men en var skeptisk til en deregulering av priskontroll ved omsetning av eiendommer. Ved utgangen av 2016 hadde Statskog solgt ca. 440 000 daa skog. Ca. 70 % har gått til innenbygdsboende. Dette har dermed vært med på å styrke de lokale eierne ved at de får mer areal å drive. Ved deregulering av eiendomsmarkedet i Sverige var erfaringen lik, i et stort flertall av sakene har det vært innenbygdsboende som kjøpte og utenbygdsboende som solgte.

En samlet verdikjede etterlyser en oppmykning av regelverket knyttet til omsetning av eiendom for å få passive eiere til å selge til aktive. Vissheten om at man får markedspris kan gjøre et salg mer aktuelt. I dag er det svært få skogeiendommer til salgs, men mange som ønsker å kjøpe.

Selv om dette prosjektet har gått mer overflatisk til verks i å hente inn skogeierens holdninger og oppfatninger, synes observasjonene å samstemme med funn i tidligere rapporter, inkludert resultat av forsøk på mer forpliktende samarbeid. Det er så vidt prosjektet kjenner til ingen eksisterende, formelle langsiktig forpliktende forvaltningssamarbeid på tvers av skogeiendomsgrenser i sving i Norge for tiden. Det gjør det bl.a. vanskelig å ta landskapsøkologiske hensyn i skogsdriften.

Et eksempel på hvordan familiære saker kan være utfordrende for mer forpliktende samarbeid der flere eiendommer ses som en: «En *av grunnene til at tømmerstokkene må følge eiendommen er at min far var flinkere til å stelle skogen enn hva naboens bestefar var. Har vi samdrift må jeg dele min gode skog med naboens dårlige skog. Den verdien som er i skogen min vil jeg ikke dele med andre.*» «Mange klarer ikke å se at det også er bra verdier i andres skog.»

Tradisjon, følelser og tilknytningen til skogen står fortsatt sterkt. Det er knyttet en sterk identitet til det å være skogeier, og bestemme selv over eiendommen, og ta vare på sine ressurser for etterkommerne. Det har også vært enklere å ha oversikten selv og slippe å forholde seg for mye til naboer og andre. Andre har analysert den historiske, sosiale og kulturelle bakgrunnene for dette.

7. Andre aktører – oppfatninger

Skogeiere har ulike forutsetninger for hva de kan få ut av og bidra med i et samarbeid. Prosjektet har søkt å finne hva som er viktig for skogeierne for at de skal ønske å bli med i et samarbeid. Sentrale aktører i nye og etablerte «pådriverrolle» har derfor vært en viktig kilde til informasjon. Sitat er forsøkt uthevet i *kursiv*.

7.1. Pådrivere

7.1.1. «Nabohjelperne» i Eiker

Prosjektet gjennomførte i november 2016 et møte med 5 «pådrivere» i Nabohjelpsprosjektet i Eiker. Gruppen har sitt utspring i Eiker Skogeierlag, og er mobilisert av skogbrukssjefen. De enkelte aktørene har sitt geografiske «nedslagsfelt» i deres «hjemmeområder». Arbeidet har hatt fokus på ungsogpleie, og går ut på å oppsøke skogeiere med antatt behov.

Aktørene driver som selvstendige «entreprenører», og enkelte har ansatte skogarbeidere som gjennomfører tiltak. Det oppsøkende arbeidet er finansiert av rentemidler fra skogfond (50 %) og statlige «tiltaksmidler», administrert av skogbrukssjefen. «Pådriverne» får lønn fra disse midlene. De styrer sjøl omfanget av arbeidet. Enkelte ser seg selv mer på den operative entreprenørsida; de har ansatte skogarbeidere og maskiner og utstyr. Flere er gårdbrukere med egen skog.

Prosjektet innledet kort bl.a. om at en oppgave er å vurdere ulike organisasjons- og selskapsformer for samarbeid mellom skogeiere. Det virket som gruppa ikke har tro på å løfte skogbruket inn i eiendomsovergripende selskap. «*Dette er kjente toner fra NORSKOG*», sa en.³

I samtalen kom det etter hvert frem tre hovedmoment for bedre skogforvaltning, som bare delvis dreier seg om samhandling og samarbeid – nemlig viktigheten av:

- En nøytral part for å koordinere «pådrivere» (skogbrukssjefen)
- Skogfond
- Å ta i bruk juridiske virkemidler for å «tvinge» frem en bedre skogforvaltning.

«Det er nødvendig å ha et bilde av skogen før besøk hos skogeier – da kan en bedre møte argument med at «jeg har da fulgt opp og plantet og pleid skogen etter hogst». «Statstilskuddet teller mye mer enn skattefordelen. Dette skjønner folk (grunneierne) hva er». Samtidig «...hogger folk dårlig skog tidlig i Hkl 4. En bør sette av minst 30 % kanskje 40 % skogfond for å følge opp bestand på en god måte».

Gruppen uttrykte en begynnende tvil til om (skog)lovens prinsipp om skogeiers «frihet under ansvar» fungerer i den sterke konkurransen om tømmeret. En ønsker ikke økt aktivitet for enhver pris. «*25 % av grana hogges i nedre del av Hkl. 4. Det er 4 tømmerkjøpere i Eiker som slåss om å få tak i mest*

³ Vedkommende kommenterte at prosjektet, før møtet, bedre kunne klartgjort hvem som har skrevet og sendt informasjon til møtet, hvem som er målgruppen.

mulig tømmer. Dersom ikke en tar det kommer det noen andre og hogger det», sier flere. En mente at avvirkningsnivået på god gran-mark i lavlandet heller burde ned enn opp. Tømmerkjøper burde vært mer på med tanke på oppfølgingen.

«Vi ser at 10-15 % skogavgift settes av på en godt drevet eiendom med stor skurandel. Minste beløp burde kanskje vært hevet til minimum 20 %. Det er en ulykke for skogbruket at det er mulig å sette av 4 %. Det butter aldri når det er nok penger på skogfond.»

Gruppen mente at en burde bruke lovverket for å justere opp minstesatsen for skogfond. «Om en ikke setter av minst 20 % skogfond, er det ikke noe poeng i å drive skogbruk. Da er det bedre at skogen får stå.» En ser at flere profesjonelt drevne skogeiendommer nå hogger i bestand med stor kubikkmasse og høy skurandel. En får nå betalt for god skjøtsel gjennom omløpet.

«Vi har hatt en elendig fordeling av rentemidlene her. Fylket har tatt 30 %, Viken 30 % og vi (pådriverne) har fått resten. Det som går til Viken har gått til dårlige drifter.» En annen: «Det er skogbrukssjefen som har fått til dette. Ikke skogeierlaget. Eiker skogeierlag er alibiet, som brukes når man henvender seg til skogeierne. Skogbrukssjefen har lagt til rette så vi har den informasjonen vi trenger. Innsyn på kart, skogfond etc.»

«Entreprenørene har ikke noen fordel av å få mye sagtømmer ut av en drift. Entreprenøren trenger en gulrot. Eneste i dag er ryktet på bygda. Apteringsoppfølging er eneste måte å sjekke dette. En entreprenør som har holdt på i et område over lang tid er kanskje den beste pådriveren.»

Men: «Det er ikke så mye å hente (i kostnadsbesparelse) på sluttavvirkninga. Man kan dele litt på flytteprisen. Det er på ungskogpleie det virkelig er noe å hente.» Samtidig: «Et eksempel med 4 eiere og hogst av 5 000 m³ på Øvre Eiker. Samarbeidet ga en prisøkning på tømmerprisen på ca. 10 %. Dette sparer tømmerkjøper (i dette tilfellet NORTØMMER AS) for mye arbeid. Skogeierne sparer også på brøyting og veivedlikehold etc.»

Gruppen helte til at lovverket burde vært innskjerpet også på forvaltningsområdet. Alle kontrakter om sluttavvirkninger burde vært til en har dokumentert tilfredsstillende forynging etter 5 år. «I Canada er entreprenøren forpliktet til å overlevere ungskog med en viss høyde og tre-antall. Entreprenør burde vært ansvarlig frem til første avstandsregulering». I dag stiller næringa nærmest uten forpliktelser.

«For meg som tømmerkjøper hadde jeg ikke vært bekymret for å ta på meg ansvaret om å overlevere et bestand etter første avstandsregulering ved 2-4 meters høyde», sa Kvale. En annen mente at «tømmerkjøper burde kontraktsfestet at grunneier får 5 kr ekstra per m³ mot at han får ansvaret for planting og første ungskogpleie. Vi i dette prosjektet skulle gjerne overkjørt tømmerkjøper. Forplikte til at det settes av nok skogfond.»

«Det er gjort litt i forhold til planting. De som er aktive og hogger ofte har lettere for å bli trukket ut til foryngelseskontroll. Det burde vært større fokus på de som hogger sjelden. Det er gjerne der det ikke følges opp.»

Videre utvikling av nabohjelpen

Gruppen ser etter et par års virksomhet at skogeierne blir vanskeligere å nå. «Vi har gått etter de skogeierne som har mest på skogfond og lav aktivitet. Nå har vi kommet dit at vi har brukt opp de vi kjenner. Nå er vi mer over i «støvsugerselger-rollen». Det er en vanskelig øvelse å få til noe hos de som ikke har penger på skogfond».

Samtidig skrumper rentemidlene til fordeling av tiltak/prosjekt inn. «Hovedproblemet er at tømmerstokken er for lite verdt. Han setter ikke av nok skogavgift til å drifte skogen på en god måte.» En ser at "nye" eiere heller ikke har samme forholdet til skogen sin.

Noen innspill til fremtidig organisering (nabohjelpsprosjektet/pådriver) og samarbeidet:

- Lengre forvaltningsavtaler - forutsigbarhet for pådriverne
- Mer rentemidler burde vært brukt på pådrivere
- Dele opp i passe store områder. En fagperson går igjennom alle skogeierens planer/skog og kommer med forslag om hva som bør gjøres.
- Overlate mer til lovverket (oppfølgingsplikt e. hogst, minstesats skogfond)
- Kunne betale inn til skogfond med inntekter fra annen næring. Og samtidig oppnådd skattefordel.
- Etablere informasjonssider på internett a la www.Eikerskogpleie.no
- På skogkvelder å ha fokus på å gjøre rett ting til rett tid. Mange sier at det snakkes på et alt for høyt nivå. Flytt fokuset til de gode bonitetene. Der kommer det fort «mye annet».
- Lage enkle modeller/tegninger for å forklare og illustrere for skogeier

Utfordringen er: hvordan trigge de passive til å bli med? Folder el., skogbrukssjefen, lovverket.. «Vi burde hatt et forum. Skogbrukssjefene og Fylkesmannen har årlige møter. Her må disse modellene presenteres, gjentas og presenteres for skogbrukssjefene.

På spørsmål fra prosjektet om det er aktuelt med mer formelle arrangement for videre aktivitet, f.eks. for pådriverne å ha en portefølje med skogeiere å forvalte eiendommen for, svarer en «ja, helt klart». Skriftlige, flerårig forvaltningsavtaler med enkeltskogeiere. Dersom NORTØMMER eller Viken Skog skal gjøre dette blir det et ledd for mye. Ettersom de leier inn en annen som har ansatt ungsogpleiere.»

«Suksessen i Eiker er at det er bygget nedenfra og opp. Lokale krefter er alfa omega. Det er noen fellestrekk og det er at pådriverne er lokale ressurspersoner».

Kommunens rolle - skogbrukssjefen

Skogbrukssjef Morten Garaas i Eiker-kommunene er sentral i dette initiativet. Prosjektet snakket med ham på telefon. Garaas mener at det er en utfordring at mange hogger det som er på eiendommen for at drifta skal bli stor nok. «De har kanskje en drift på minst 1 000 m³ fremfor å avvirke 100 m³ i året. Da er det lenge til de skal hogge igjen, og de går tom for skogfond etter 2-3 år. Da blir det ikke investert i skogkultur før de har penger på skogfond igjen».

Hogsten har vært og er omfattende i kommunene fordi flere tømmerkjøpere er i markedet. Han ser at Nabohjelpsprosjektet hjulpet mye på ungsogpleie-aktiviteten. De enkleste områdene er tatt, men

det dukker opp nye hele tiden. Men det krever litt mer jobb. Mengden ungskogpleie ligger godt an på snitt i kommunen.

Satsingen er finansiert av Rentemidler fra skogfond, NMSK midler, og prosjektstøtte fra departementet. Prosjektperioden går ut snart, men de har igjen en del NMSK midler som ikke ble benyttet i 2016. I tillegg er det buffer i fondet, så de kan holde trøkket opp i 3-4 år. Den lave renten har gjort at det har vært mindre rentemidler tilgjengelig.

Når det gjelder arbeidsmengden for skogbrukssjefen engasjerer han seg mer i de geografiske og tematiske områdene der det er naboheleprosjekter.

Da de første pådriverne startet opp fikk de først 50 kr per dekar for de områdene de gjorde avtale om å gjøre noe med. Etter at prosjektet kom i gang gikk det over til godtgjørelse per medgått tid per time.

Skogfond er en nøkkel. Det burde vært krav om minimum 10 % avsetning og mulighet for å søke om mindre dersom behovet er lavere, f.eks. på eiendommer med furuskog med god naturlig foryngelse. «*Egentlig burde kanskje vært krav om å sette av 15-20 % til skogfond*», avslutter skogbrukssjefen.

7.1.2. Skogforvalter og entreprenør i Eidsvoll

Primæraktiviteten hos Krogsrud Sag AS er skogforvaltning. Tjenester til skogeier innen planlegging, avvirkning, transport av tømmer, økonomisk veiledning innen skogfond og tilskudd, tilbys. Gjennom kompetansen inne skogplan-programvaren PAN, vedlikeholder firmaet informasjon for langsiktig strategisk planlegging i skogbruket.

Det tegnes ikke skriftlige avtaler om forvaltningen. Det synes å herske en gjensidig tillit og forventning til arrangementet: «*Det er bare å ta en telefon, det, så ordner dette seg. Vi kontakter skogeiere i området før vi skal dit eller når vi er der*», sier daglig leder.

Hektes det på en skogeier under eller tett inntil tidspunkt for drift, ordner firmaet dokumentasjon iht. krav i Norsk PEFC skogsertifiseringssystem, også i de tilfellene virkeskjøper har driftsansvar. Virkeskjøper kontraherer: «*... det er blitt veldig enkelt i dag (kontrahering), gjøres raskt av virkeskjøper*». Krogsrud sag har driftsansvar på vegne av skogeier, men «det er skogeier som har det juridiske ansvaret. Han/hun skal informere om miljøverdier og annet av betydning som finnes på eiendommen.»

Pådriverne har liten tro på mer formell eiendomsoverbyggende organisering. «*Du kan ikke frata skogeierne retten til å bestemme over egen eiendom*.» De vektlegger også i uformelle arrangementer må forvalter være profesjonell og ha kompetanse. «*Vi kan forklare (faglig) for skogeier hvorfor det ikke lønner seg å vente 5 år med å avvirke skogen, eller hvorfor det er for tidlige å avvirke skogen i Hkl.3.*»

Dessuten er skogeierne ofte svært opptatt av grensespørsmål, og sammenlikner skogressursene med naboens (hva som er hans/hennes), mener de. Det å avklare flerårig eiendomsovergrepene samarbeid, med en fordelingsnøkkel for betaling ut ifra skogressursen og skogtilstanden hos den

enkelte, vil være vanskelig. Mjøsen sitt forsøk med samdrift i Sel (nevnt i rapporten), er det blandet erfaring med. Det er på langt nær sikkert at en vil videreføre den modellen.

Krogsrud Sag driver etter en modell som kan beskrives som «eksternt styrt organisering» for skogeier. Det er i liten grad samarbeid mellom skogeierne, selv om de kan komme sammen to eller tre for å diskutere eller avklare, f.eks. utdriftstrase.

Den store utfordring for en effektiv skogforvaltning, slik en ser det, er transportleddet. *«Det er mange sortiment i et driftsområde med 6 ulike skogeiere og en sjuende som eier lunneplassen; det krever en del ekstra arbeid med merking. Hvis i tillegg skogeierne leverer til ulike kjøpere kommer flere transportører inn i bildet. Krogsrud Sag kan kjøpe de lavest betalte sortimentene (biovirke, energivirke, tørrgran, stokker med store dimensjoner) fra skogeierne i området slik at det blir færre lunner».*

Firmaet får ikke lov å transportere virket med egen tømmerbil. Virkeskjøper og transportselskap har forpliktende avtaler som vanskeliggjør en effektiv logistikk/håndtering.

En svakhet med dagens virkesomsetningssystem er at skogeierne ikke får raskt nok kvittering/dokumentasjon på tømmer hentet av transportselskapene. Det jobber selskapet med i sammen med Skogdata. Samarbeidet har allerede ført til forbedringer, og mere er på gang, sier de involverte.

7.1.3. En skogeier, en hogstentreprenør og en virkeskjøper i Midt-Norge

Prosjektet gjennomførte en samtale med en skogeier (NORSKOG-medlem), en virkeskjøper (NORTØMMER AS) og en hogstentreprenør (NORTØMMER) i Trøndelag. Bakgrunnen var at skogeier i noen tid sammen med virkeskjøper har ønsket å sette i gang et «nabosamarbeid» rundt skogsdrift (hogst og tynning). Vedkommende understreker at skogeiere har et sterkt eierforhold og vil bare unntaksvis være interessert i å gi fra seg myndighet til å bestemme over eiendommen, og ser derfor eiendomsovergrepene selskapsform for skogforvaltningen som lite aktuelt. Pådriveren i området er en aktiv skogeier og gårdbruker, med god skogbrukskompetanse.

Hovedmotivasjonen for det påtenkte samarbeidet er å dele på kostnader, så som flytting, brøyting, veivedlikehold, oppfølging. Samarbeid kan også utløse mer effektive utdriftsløsninger. En ser for seg en gruppe på 8-10 private skogeiere i nærområdet og en institusjonell eier (OVF). En ser i første omgang for seg driftssamarbeid, der tømmer kontraheres på hver enkelt skogeier, og virkeskjøper leverer entreprenørtjenesten og har driftsansvaret. En ser ikke for seg samdrift, som f.eks. beskrevet fra Mjøsen-området, der alt tømmer ble levert på en kontrakt og inntekter og utgifter ble fordelt etter nøkkel basert på skogressursoversikt.

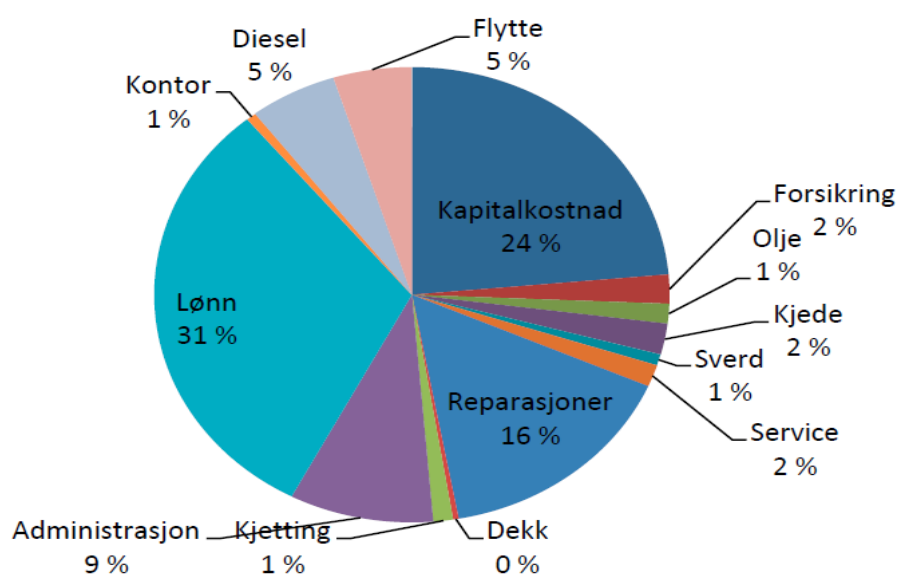
Skogeier mener at entreprenøren har en sentral rolle i å etablere og utvikle «nabosamarbeid». Det er først når entreprenør er på plass en ser hvordan gjennomføringen kan skje og få en bindende driftspris. Dette er veldig viktig for skogeier. *«Når noe blir sagt og planlagt, så blir det sann.»* Entreprenør bør ha ei liste med skogtiltakstjenster vedkommende kan tilby. Aktørene mener entreprenør bør se an skogeier og «time» tilbud/innsalg etter hvor i kommunikasjonen en er og skogeiers respons.

Gruppen diskuterte hvordan gjøre skogforvaltnings- og entreprenørtjenestene mer forutsigbare for aktørene (omfang, varighet). Entreprenør så nytten av flerårige avtaler om forvaltning av skogbruket på eiendommer, og er interessert i å utvide «porteføljen» med planting og ungskogpleie. Alternativt kan virkeskjøper/skogbruksleder formidle skogkulturentreprenører. Kostnaden ved planlegging og administrasjon av skogforvaltning må falle på skogeier, og enten bakes inn i pris på det enkelte skogtiltaket eller prises separat i en avtale f.eks. med en aktivitetsbasert betaling (dekar, m3) og en fast betaling.

En inngang til å fange flerårige forvaltningsoppdrag, kan være for virkeskjøper/skogbruksleder å skaffe oversikt over skogeiere i et geografisk område med bostedsadresse en annen plass. En forventer at disse er mer tilbøyelige til å «out-source» hele eller deler av skogbruksbestyrelsen. Virkeskjøper mener det er viktig å spørre skogeier hva vedkommende vil ha av bistand. Slik er oppsøkende virksomhet fra entreprenør eller skogbruksleder/virkeskjøper viktig. Videre er transporten vesentlig; «det er lite som kan irritere en skogeier mer enn at tømmer ikke blir hentet og innmålt. Ofte er 2-3 ulike transportører involvert i en drift. Nabosamarbeid kan bidra til å gjøre transporten mer effektiv.»

7.2. Skogsentreprenørene

Prosjektet har samtalt med ansvarlig i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) og enkeltentreprenører. Strukturen i bransjen preges av mange mindre selvstendige foretak med relativt få maskinlag og ansatte. Maskinene er oftest lånefinansiert eller leaset. Driftstiden er mellom 2 000 og 2 500 timer per år. Det lave rentenivået for øyeblikket kan føre til mindre skiftkjøring; arbeidskostnadene får relativt større betydning enn kapitalkostnadene. For å belyse potensialet for innsparing, kan kostnadene fordelt på ulike komponent være nyttig å vite noe om.



Figur: Kostnadsfordeling for hogstmaskin i foryngelseshogst, ved 2 000 timer/år. Kilde: Skog og landskap, 2013.

Entreprenørforetakene opplever dårlig lønnsomhet. Selv om de fleste foretakene har mer eller mindre forpliktende samarbeidsavtaler med en tømmerkjøper, oppleves frihet og selvstendighet som viktige verdier. Enkelte hevder at det forklarer hvorfor få entreprenører avviker. En sliter med rekrutteringen til yrket.

Typiske kostnadsdrivere er lang traktorvei- og terrengtransport av driftsutstyr til bestandet som skal hogges. Før maskinen kan starte driften må gjerne bestandet hogges igjennom manuelt slik at maskinen kan arbeide effektivt. De drivbare trærne står ofte ujevnt fordelt, både fordi planter har dødd og fordi man sparte på antallet planter.

Driftsprisen avgjøres også av antall trær per m³ og størrelsen på driften. Riggtillegg og/eller transporttillegg kan komme som tillegg for noen, eller bakes inn. I tillegg til tømmer og terreng, spiller også konkurransesituasjonen i område inn på prisen. Driftsprisen kan variere opp mot kr 100,- per m³.

Østlandsforskning (2016) gjengir faktiske prisseksempler for enkeltdrifter og tilsvarende samdrifter basert på tall fra en profesjonell entreprenør i Innlandet. Her belyses hvordan driftsstørrelsen, faste kostnader til transport og oppstart og volum på gjennomsnittstreer virker inn på driftsprisen. Dette er relevant for diskusjonen om samarbeid fordi en tar med hvordan samdrifter påvirker driftskostnaden:

	Eksempel 1	Eksempel 2	Eksempel 3
Driftsstr.kbm	300 kbm	650 kbm	5000 kbm
Gj.snitts tre	250 ltr	330 ltr	500 ltr
Utkjøringslengde	300 m	400 m	300 m
Evt. Transporttillegg*	16,6 kr/kbm	7,7 kr/kbm	1 kr/kbm
Evt. Oppstartstillegg**	6,6 kr/kbm	3 kr/kbm	0,4 kr/kbm
SUM	127,-	112,-	94,-

*=5.000 kr

**=2.000 kr

	Eksempel 1	Eksempel 2
Driftsstr.kbm	300 kbm	650 kbm
Gj.snitts tre	250 ltr	330 ltr
Utkjøringslengde	300 m	400 m
Evt. Transporttillegg	3,3 kr/kbm	1,5 kr/kbm
Evt. Oppstartstillegg	6,6 kr/kbm	3 kr/kbm
SUM	114,-	106,-

Oppsettet viser at effekten av samdrift reduserer kostnaden ved ellers like drifter med kr 13 per m³ i eksempel 1 og kr 6 per m³ i eksempel 2. Det at transporttillegget fordeles på flere tømmerleverandører i ei samdrift, fører til kostnadsreduksjonen. Samlet antas samdriftseffekten å

ligge fra 10–25 kr/m³ (reduisert flytting, tidsbruk ved planlegging og oppfølging, brøyte- og veivedlikeholdskostnader fordelt på flere eiere).

Kjøreskader i terreng skal rettes opp. Det sier både skoglovens bærekraftforskrift og Norsk PEFC Skogstandard. Kostnadskrevende opprettinger i etterkant av skogdrifter på svak mark og/eller i nedbørrike perioder, er en betydelig kostnad for dagens skogbruk. Skader kan forebygges ved bedre planlegging. For Innlands-skogbruket kan oppretting gi en kostnad på 5-40 mill.kr/år (1-10 kr/m³). I tillegg kommer effekt av negativ omtale for selve skognæringen).

Det kan spares kostnader ved å velge optimale kjøreruter i terrenget for lassbærere, spesielt for å unngå fuktige områder. Planleggingsverktøyene er der og håndteres digitalt i både planleggingsfase og i selve utkjøringsprosessen. I Norge foregår det arbeid med «Fuktighetskart». Ved riktig bruk av trase oppnås det gevinster gjennom lavere drivstofforbruk, mindre kostnader til planlegging, mindre arbeid med sporoppretting. Omdømme kan styrkes ved færre negative oppslag.

Entreprenørene ønsker seg større drifter per kontrakt. Oppstarts- og riggt tillegg er fast per drift, og vil dermed utgjøre en vesentlig kostnad for små drifter. Det tar tid å avslutte et prosjekt, registrer og rapportere, samt å opprette nytt. De ønsker seg en planleggingshorisont over litt tid, og gode data, inkludert kart.

Entreprenørene melder at flytting langs en og samme skogsbilvei også kan være tid- og kostnadskrevende. *«Hjulkjøring krever ofte to mann med, en til å kjøre maskin og en til å hente bil og drivstofftank mm.»*

Kursheftet «Bedre planlegging av skogsdrift» som er utarbeidet i samarbeid mellom entreprenørene og Skogkurs, har en oversikt over kostnader ved dårlig planlegging. Ekstra kostnadene ved stå-tid (planlegging pluss dårlig informasjon i maskin), ekstra flytting pga. dårlig koordinering, dårlig grensemerking, feil valg av teknisk utstyr, utilgjengelig driftsansvarlig, rente på ufakturert pga. sein innkjøring, er i et stipulert til kr 12 kr/m³ ved en års-produksjon på 32 000 m³. Valdres Skogavvirkning AS laget eksempelet basert på sin erfaring. Selv om flere av kostnadsfaktorene også kan komme ved større samdrifter, er det sannsynlig at økt profesjonalisering av planleggingen gjennom større driftsenheter vil redusere enkelte av forsinkelsesfaktorene.

Damwad, for MEF (2013) gjennomførte en undersøkelse av hvordan avvirkningen i Norge kunne bli mer lønnsom. Kostnadstall ble innhentet fra ledende skogsentreprenører. De finner at de viktigste kostnadsdriverne er bl.a. antall sortiment, forhåndstrydding, driftsstørrelse og riggkostnader (flytting og oppstart) og planlegging.

7.3. Tømmerkjøperne

Hvor stor mengde råvare som høstes totalt avhenger bl.a. av prisen som tømmerkjøper kan tilby skogeier. Mens driftskostnadene i noen grad kan påvirkes av skogeierne selv, styres tømmerprisen av markedet.

Skogbrukslederne/tømmerkjøperne er i dag som oftest en kombinasjon av pådriver, rådgiver, sertifisert ansvarlig utøver samt en kommersiell selger. Svært mye av det faktiske påvirkningsarbeidet i skogbruket skjer nettopp fra disse aktørene. I deler av Norge innehar også skogsentreprenørene en fristilt rolle slik at de, i hvert fall på deler av sitt årskvantum, opptre som en rådgiver for skogeier og bindeleddet mot tømmerkjøperne. På samme måte som i Sverige, har behovet for at omsetningsleddene har hånd om sin avvirkningskapasitet samt strammere sertifiseringsrutiner ført til at denne "fristilte" entreprenøren blir mer sjelden. Sannsynligvis vil denne utviklingen fortsette slik at entreprenørene i enda større grad enn i dag vil være utførende entreprenører for et omsetningsledd.

Prosjektet har innhentet synspunkter fra skogbruksledere og en virkeskjøper om hvordan de ser på ulike samarbeidsløsninger. Her følger noen hovedfunn og synspunkter.

7.3.1. Skogbruksledere på Østlandet

Prosjektet intervjuet to skogbruksledere fra to ulike andelslag. Det er benevnt Gruppe 1 og Gruppe 2.

Skogbruksledere gruppe 1

Intervjuobjektene pekte på at det er mye følelser knyttet til det å eie skog, og at dette kan være en utfordring for forpliktende samarbeid.

«Eiendomsretten eller «eiertrangen» og det å ha råderetten over sin eiendom er ganske sterk i Norge. I tillegg er det også mye familiære saker som forstyrrer samarbeid på tvers av eiendommer»

På den andre siden ble det pekt på at det er viktig å forstå strukturene skogeierne i mellom dersom man skal utvikle samarbeidsløsninger. *«Man har signal skogeiere - som gjerne skogeierne rundt hører på. Mindre grunneiere støtter seg gjerne rundt disse signalskogeierne».*

Det skogbrukslederne har hatt av samarbeid til nå er gjerne fellesdrifter på hogst med påfølgende planting. De har også noe oppsøkende virksomhet og skal hjelpe skogeieren så han får en fremtidsrettet skog. De har ikke noe digitalt oppfølgingssystem for å hjelpe på den oppsøkende virksomheten med oversikt over hvor tiltak kan være nødvendig. De tar gjerne kontakt med de skogeierne man har en relasjon til, og driver også med oppsøkende virksomhet på hogst og tynning.

Til nå har det nok vært stort sett samarbeid for skogeiere, der det er tømmerkjøperen som har vært knutepunktet. *«Dersom det skal være en drift i et område tas det gjerne kontakt med nærliggende skogeiere for å høre om de vil henge seg på drifta»*

Det er gjort en del forsøk på samarbeid, men man er gjerne avhengig av en ekstern person som kan holde samarbeidet gående. Her har ofte tømmer kjøper en viktig rolle for å trekke samarbeidet videre. *«Det ligger ofte en del historikk og mistenksomhet som gjør at det er tungt å dra. Noen tenker på modellen til venstre men skogbruksleder kommer sigende inn.»* (se s. 8)

Viktige nøkkelementer for at skogeier skal ønske å delta i et samarbeid er *«...sparte kostnader, samarbeidet må være organisert på en god måte og de må ha tillit til den som skal lede samarbeidet»*

Også skogbrukslederne erfarer at det er lettere for skogeier å forstå tilskudd en hvordan skattefordelen ved bruk av skogfond slår ut. Så det er viktig å bevisstgjøre skogeier på dette. De gir lite bistand knyttet til søknader, men har hjulpet enkelte på søknader om tilskudd. Dette er også en del av tillitsbyggingen. *«Tillitsbygging tar tid. Det er spesielt viktig å være ryddig med opprydding av store sporskader.»*

Et annet moment det kan spilles på er samvittigheten til skogeierne. *«De med dårlig samvittighet er lettere å få gjort noe med, spesielt hvis de har penger på skogfond»*

God samvittighet er et punkt som kan være viktig dersom man skal vurdere løsninger som Skog AS der skogen drives uavhengig av eiendomsgrenser. Skogeier sitter da igjen med en andel og kan ha god samvittighet for at skogen blir drevet aktivt på en god profesjonell måte.

Størrelsen på driften har stor betydning for hvor interessant den er for tømmerkjøperne, noe som igjen har betydning for økonomien på bunnlinja.

«Ei 250 m3 drift er egentlig ikke så veldig interessant. Men om man får samlet 5 slike like ved hverandre blir det en bra drift.»

Ryddig organisering er et viktig moment for skogbrukslederne. De må ha kun en å forholde seg til for at samarbeid skal være en stor fordel.

«At de skogeierne som har bestemt seg om samarbeid er enige om at de faktisk skal gjøre et tiltak. Ved en løsning som Skog AS må leder ha myndighet på å ta avgjørelser. Så tømmerkjøper slipper å rådføre seg med alle 10 medlemmene. Slippe at det skal komme en tugge med innspill fra siden. Før, under og etter drift. Hvis alt er bestemt på forhånd slipper man 5 turer frem og tilbake.»

Andelslaget har noen forvaltningsavtaler. Der skogeier har satt opp en smørbrøddliste med hva han ønsker hjelp til. Skogeier plukker ut de tjenestene han ønsker hjelp til å gjennomføre. Dette gir bra forutsigbarhet for begge parter.

«Det er nok ønskelig med flere sånne avtaler fra andelslagets side. Mer forutsigbarhet.»

I en forvaltningsavtale blir tilliten enda viktigere ettersom skogeier fjerner seg litt lengere unna det operative. Det settes opp en plan for hva som skal gjøres på forhånd.

«Dette går litt på tillit igjen at dette ikke er en dumpingplass for en hogstmaskin jeg ikke vet hva jeg skal gjøre med.»

«Vi sender SMS før tiltak iverksettes i forvaltningsavtalene. SMS er tidseffektivt.»

En fordel ved samarbeid er at driftene blir mer effektive, noe som igjen kan gi stordriftsfordel selv om tømmeret følger eiendommen. Andre fordeler kan være at dersom man samarbeider kan man få gjennomført opprustingstiltak som ikke enkelt skogeiere ville klart alene.

«Vi har hatt en fellesdrift på 11 000 m3. En positiv fordel var at de i felleskap fikk rustet opp skogsbilveiene. Dette hadde de ikke klart hver for seg.»

Skogbrukslederne vi snakket med mener at det er litt for tidlig for Skog AS. Man må bygge sten for sten. Der det først kan komme kan være på vanskelig drevet eiendommer. *«Et sted det kanskje kan være aktuelt er på 20 meter brede eiendommer.»*

«Felles oppgjør er mye tyngre enn å dele lunna på eier.»

En annen alternativ løsning for å drive i fellesskap men dele inntektene, er å ta i bruk ny teknologi. *«Man kan levere alt på en kontrakt og fordele ut i fra data fra hogstmaskinene om hva som er hogd hvor. Dette stemmer aldri helt, men man får en veldig rettferdig prosent fordeling.»*

Grøntlager

Tømmerkjøperne i Norge selger størstedelen av volum til forbrukende industri før virkeskontrakt med skogeier/tømmerleverandør er tegnet. Tradisjonelt har det i tømmeromsetningen for tømmerkjøperne vært stor pågang på virkeskontrakter i vinterperioden og det har vært ønskelig å flytte volumer til andre deler av året. Prisstimuli er benyttet for å øke aktiviteten i sommerperioden. En slik utjevning over året har positiv effekt også for entreprenørene og tømmertransportørene. Viken Skog kommuniserte i 2013/2014 et mål om å etablere et «grøntlager» på omtrent 1/3 årsvolum, basert på rotkjøp. Grøntlagre bindes på fast pris eller pris på avvirkningstidspunkt (Viken Skog nettsider og medlemsblad 2014, 2015, i Østlandsforskning 2016).

De skogeierne det er enklest å samarbeide med er de som gir tillit til skogbruksleder. Gjerne i form av «grøntlager-avtaler».

«Den kunden som gir meg tillit til å gjøre de beste tiltakene som om det skulle vært min egen skog.»

«Ved grønntlager avtaler vil gjerne skogeier ha det gjort innen et år eller ha inntektene på et spesifikt år. Sjelden det går over 2 år.»

Langsiktige avtaler forenkler jobben for skogbruksleder og drifter kan legges i barmarksperioden på steder som tåler dette. Det må være noe i enden for at dette skal være interessant for skogeier.

«Vi har 3-års avtaler. Der skogeier kan velge minimum 3 000 m3 på tre år. Får bonus når avtalen er oppfylt. Dette gir også oss forutsigbarhet.»

De har ikke hatt 3-års avtaler med grupper av skogeiere. De har heller ikke system for å tegne en slik avtale.

Skogbruksledere gruppe 2

Driftsstørrelsen har mye å si for lønnsomheten. Tillit og lojale skogeiere er da viktig slik at hugst kan gjennomføres når det passer for tømmerkjøper.

«Når jeg får et ønske om hogging er de så lojale at de venter. Dette tar vi når det passer oss. Vi kan ikke flytte for å hogge 250 m3, det blir for kostbart. Vi samler gjerne opp så vi har 3-4 000 m3 i området.»

Større drifter blir også mer effektivt for skogbruksleder.

«Å få opp driftsstørrelsen gjør at man blir mer effektiv, for min del tar det akkurat like lang tid å administrere 250 m3 som 2 500 m3»

Det kan virke som at enkeltskogeierne «fjerner» seg lenger og lengre fra skogen. Dersom andre arbeidsoppgaver har større betydning prioriteres tidsbruken knyttet til skogen ned. Da blir det enda viktigere med tilliten til skogbruksleder, slik at skogeier kan få den hjelpen som trengs til å forvalte sin skog på en god måte.

«Det blir flere og flere som ikke er med ut lenger. De vil gjerne at skogbruksleder skal komme med forslag.»

Digitale oppfølgingssystemer er viktig for å sikre effektivitet og kontinuitet. Det gjelder å prøve å finne nye systemer som sørger for effektiv drift. Digitale oppfølgingssystemer kan også redusere sårbarheten dersom en person slutter.

«Vi har organisert oss slik at vi kan bruke mer tid på kunden og mindre på andre ting. For eksempel oppfølging av utenlandske arbeidere som planter. Vi har egne folk som styrer med planting. Skogbruksleder legger inn planting i skogbruksleder appen, og andre kan hente det rett ut. Den serbiske arbeideren får dette rett ut på ipad'en sin. Vi har holdt på med dette i 3-4 år. Da kan jeg bruke tiden min på å skaffe tømmer. Dette er spesielt viktig i den vanskelige tiden på våren når planting foregår og det gjerne er mindre å gjøre for hogstmaskinene.»

«Dersom vi finner et sted som skulle hatt ungskogpleie legger skogbruksleder dette inn i systemet og det er noen andre som følger opp dette. Det er også tilrettelagt i systemet for varsling når det er behov for ungskogpleie. For eksempel i 20 bonitet varsles det etter 7 år at det er behov for ungskogpleie. Ansvarlig for ungskogpleie følger da opp dette. Vi har ikke hatt systemet så lenge, så ungskogpleie biten har ikke kommet i gang for fullt enda.»

Ved å kunne legge informasjon direkte inn i digitale systemer spares det mye tid, og systemet sørger for at rett person får informasjonen.

«Vi har en skogbruksleder app der vi kan legge inn alt når vi er ute hos skogeier. Før skrev vi på papir og la inn i CRM.»

Organisering

Behovet for større enheter kan være knyttet til skogeierens bakgrunn.

«I mitt område er det kanskje litt spesielt at mange av de som eier skog er fulltidsgardbrukere (jord og dyr). De er det ganske lett å få over på skogmodus. Størrelse på eiendommen har ikke så mye å bety i dag. Men fremover kan dette kanskje ha større betydning, spesielt å få med de som ikke driver fulltid.»

Det har blitt gjennomført prosjekt på "Verdivekst" som har hatt fokus på forvaltningsavtaler. Men det har ikke blitt noen stor suksess i området. *«Bremseklossen har kanskje vært oss som har jobbet med dette lenge. Det har ikke slått skikkelig an.»*

I 2015 ble det i Nord-Fron/Sel gjennomført en stor hogst for 26 skogeiere i fellesskap. Dette utløste stordriftsbonus og reduserte driftskostnader. Der ble det tatt utgangspunkt i data fra nylig gjennomført område takst, tømmeret ble lagt i en haug og resultatet ble fordelt basert på tallene fra områdetaksten. Løsningen var nødvendig i dette området, men passer kanskje ikke så godt overalt.

«Løsningen i Nord-Fron/Sel skapte litt hurlumhei i mitt område. De hos meg får ikke noen fordel når det hogges hos tre på rad. Denne løsningen har vi ikke behov for hos meg. Dette var muligheten for de oppi der til å få hentet ut tømmeret sitt. Eiendomsstruktur/arrondering og topografi utløste dette behovet.»

Skogbrukslederen som organiserte denne driften uttaler at:

«Det fungerer egentlig bare på marginale områder, det hadde fungert dårlig på vanlig skog»

«For å få til slike fellesdrifter må man ha med en skogeier som er interessert og kan legge det frem for de andre skogeierne»

En utfordring ved samdrifter er få nok plass på velta. Dersom hver eiendom skal ha sin haug for de ulike sortimentene tar dette mye plass.

«Det kunne vært en ide å ta hogstmaskin fila og delt opp etter den og levert alt på et nummer. Vi har gjort dette når vi har hatt avskogingsoppdrag for vegvesenet langs veier. Vi har ikke gjort dette på tømmerhøgster. Men det skulle jeg gjerne gjort. Da kunne lastbæreren kjørt alt sammen og lagt det i en haug. Da ville man slippe å dele velteplass. For eksempel en haug på 50 m³ energivirke tar opp mye plass på velta, jeg har tidligere eksempler på hvor dette er mellomlagret ute i skogen fordi det ikke er plass på velta.»

«Dette kunne være ganske så besparende.»

Løsningen med Skog AS er nok litt tidlig, men skogbrukslederne ser flere fordeler med dette.

«Det funker fint med utmarkslag og det kunne bidratt til at man kunne fått litt «årnings» på veier også. Da kunne man hatt mer muskler til å holde veier ved like.»

«Jeg er med i en felles vei. Der har alle skrevet under på en fullmakt, og han som bestyrer veien har fullmakt til å ta penger rett ut fra hver enkeltes skogfond. Dette er kanskje en av de aller fineste skogsbilveiene i fylket. Det er ikke dyrt heller, ettersom man aldri kommer på etterskudd.»

7.4. Logistikk og virkestransportører

Mange av logistikkoppgavene i skogbruket er forbundet med store og tunge volumer med relativt lav enhetsverdi. I tillegg påvirker veitilgang mulighetene for effektivt oppsyn, samt forutsetningene for hyppige situasjonsbetingede inngrep. Dette gjør skogproduksjonen sensitiv for transport, enten det er av utstyr og mannskap eller planter og tømmer.

At ansvaret for vei og lunneplass kan være uoversiktlig, gjør at det ofte er skogbruksleder bistår til en jevnt flyt av tømmer. Plassmangel på lunna, behov for strøing, håndtering av bom, behov for punktutbedringer underveis mv., gjør at driftsansvaret strekkes til og med transporten. Dette har selvsagt en kostnad for skogeier.

Eierskapet til tømmer overtas av kjøper ved bilvei. I dag er det transportleder hos transportselskap som koordinerer innkjøringen av tømmer fra lunneplass til industrien. De enkelte tømmerbilselskapene er organisert i transportselskap, som igjen har avtaler med virkesforbrukende industri. Ifra skogbruksleder eller annen virkeskjøper melder et parti henteklart, er det transportleder

som styrer. Transportlederne utsteder ordrebok til transportør. For hver tur oppretter tømmerbilsjfører fraktbrev, som dokumenterer transporten av leverandørs tømmer. Skjema er digitalisert, og sjåførene benytter PDA for å kommunisere med transportleder og Norsk Virkesmåling.

Det bør være tømmer fra kun en leverandør på en tømmertransport. Utfordringen med tømmer fra mange skogeiere samtidig på en lunneplass, er å merke tømmeret grundig med leverandørnummer, enten på lapper eller med spray. Lassbærerfører har en viktig rolle i merke og skille tømmer med stokker fra flere skogeiere i ei lunne.

7.5. Virkesmåling

En interessant kostnadsdriver for næringa er knyttet til tømmermålingen. Det kan være en del å hente ved å måle tømmeret kun en gang og da benytte hogstmaskinmåling. Måling med hogstmaskin har en lavere kostnad enn stokkmåling og lassmåling (Østlandsforskning 2016): « *En reduksjon i målekostnadene fra ett norsk/svensk nivå i dag inkl. datakostnader på 6-7 kr/kbm, til hogstmaskinmåling på 2-3 kr/kbm (inkl. datakostn.), vil gi en besparelse på 10-12 mill.kr, inntil 50 % i Innlandet gitt engangsmåling som grunnlag for oppgjør til skogeier* ».

Det er lovbestemt måleplikt i Norge. Lov om skogbruk av 27.mai 2005 nr. 31 (Skogbrukslova) har følgende bestemmelser i § 8: "Når ikkje anna er fastsett av departementet skal kjøpar og seljar sørgje for at alt skogsvirke som blir hogd til foredling, sal eller eksport blir målt. Departementet kan gi nærare forskrifter om registrering og oppgaveplikt i samband med slik måling."

Forskrift om bruk av skogfond o.a. § 3 sier at «Kjøpar og seljar av skogsvirke pliktar å sørgje for at alt skogsvirke som blir hogd til foredling eller sal blir målt og volumberekna på forsvarleg måte, jf. § 8, 3. ledd i skogbrukslova. ,,,.»

Norsk Virkesmåling er eiet av selgere og kjøper av skogsvirke. Organisasjonen står for måling av størstedelen av virke som omsettes i Norge. Nå gjelder ett nasjonalt måleregulverk. I tillegg til standard toleransetabeller kan de ulike kjøperne av både massevirke og sagtømmer operere med egne toleransekrav. Slike spesielle krav må godkjennes av Norsk Virkesmåling. Det gjelder at avtalen mellom kjøper og selger med innmålingsspesifikasjon er kjent.

8. Kontekst

8.1. Forvaltningsavtaler og eksisterende aktørers adferd

De store skogeierne i Norge (årsavvirkninger på kanskje 15 000 m³ og oppover) har fremdeles skogfaglig kompetanse på eiendommene i form av en aktiv eier eller ansatte. Men hos de mindre eierne har disse heltids- eller deltidsskogforvalterne blitt borte. Prinsipielt burde dette ført til en fremvekst av en skogforvalter-næring som ville kunne påta seg å forvalte eiernes eiendommer. En slik utvikling har ikke skjedd og formelt engasjerte og honorerte skogforvaltere, bortsett fra på de

mellomstore eiendommene, er en sjeldenhet i Norge i dag. Vi vil peke på tre sannsynlige årsaker til dette:

- Generell lønnsomhetsutvikling i skogbruket.
Med synkende realverdi på tømmeret og økende lønnsnivå, vil en innkjøpt forvaltningstjeneste med høy kvalitet belaste eiendommens avkastning vesentlig.
- I det fullmekaniserte skogbruket vil tiltak på eiendommene skje nokså sjelden. Det muliggjør i seg selv nokså ekstensiv forvaltning av eiendommene.
- Omsetningsleddene leverer i dag i praksis nokså "nøkkelferdige" løsninger med mer og mer innhold. Disse tjenestene vil nødvendigvis verken være helt objektive eller konkurransenøytrale, men de tilbys gratis.

Nær 100 % av skogsdriftene i Norge er out-sourced i dag i den forstand at det er store aktører som planlegger og gjennomfører drifter og omsetter tømmeret. Disse aktørene har nå blitt nokså store og legger inn sin produksjon i en så kostnadseffektiv logistikk som mulig.

Når vi i denne rapporten belyser temaet eiendomsovergrepene samarbeid, vil det i seg selv innebære at noen må utføre tjenester for andre. Dette samarbeidet vil derfor hele tiden konkurrere mot de aktørene som allerede er i dette markedet både mht. betalingsevne og – vilje og evnen til å utløse stordriftsfordeler. Det fremstår derfor som nokså lite sannsynlig at eiere i et eiendomsovergrepene samarbeid vil være villig til å betale noe særlig for en slik tjeneste dersom det er mulig å benytte seg av de eksisterende aktørene.

8.2. Utvikling i næringen vedrørende omsetningsaktørenes adferd

I Norge har vi sannsynligvis en større konsentrasjon av omsetningsledd i den enkelte geografi enn for eksempel i Sverige. Likevel har vi nå konkurranse i tømmermarkedet i de fleste geografier i Norge. Dette har ført til at aktørene oppfører seg på en helt annen måte enn før ved at de fokuserer på kostnadskontroll, konkurransedyktige betingelser, effektiv logistikk og markedsmessige aktiviteter. I seg selv vil en slik adferd føre til aktivitetsøkning og er sannsynligvis hovedårsaken til den økningen som har skjedd innen norsk avvirkning de siste årene.

I de konkurranseutsatte geografier arbeider nå innkjøperne metodisk med å avdekke avvirkningspotensiale og mulige skogkulturprosjekter. Mens små skogeiere før ble latt i fred og aldri tenkte på å hogge, blir de i dag kontaktet regelmessig av innkjøpere som spør om de ikke vil ha aktivitet på eiendommen.

Mange av de prosjektene som gjennom tiden er etablert i skogbruket, har hatt "pådriver"-rollen som mal. Et spørsmål å reise er om ikke en økning av aktiviteten gjennom konkurranse er enklere å realisere enn en slik pådriver-funksjon.

Enkelte av pådriverne vi har snakket med mener at den sterke konkurransen blant tømmerkjøperne i enkelte geografier delvis har ført til en over-avvirkning av granskog i lett tilgjengelige områder. Det hevdes at hver enkelt aktør har lav motivasjon for å tenke langsiktig bærekraftig tømmeruttak og sørge for påfølgende foryngelse og ungskogpleie. En tar til orde for å regulere dette gjennom endringer i skogloven. I Sverige har en lovbestemt grense for andel ung skog på en eiendom. På

eiendommer større enn 50 hektar må en «rasjonere» med skogen som kan sluttavvirkes. På eiendommer med opp til 100 hektar får foryngelsesareal og skog yngre enn 20 år utgjøre maksimalt 50 hektar. På eiendommer over 100 hektar får maksimalt 50 % være under 20 år. For eiendommer over 1 000 ha gjelder ytterligere regler (ref. <https://www.skogsstyrelsen.se/lag-och-tillsyn/skogsvardslagen/>).

Vi stiller oss tvilende til at over-avvirkning i dag faktisk er en utfordring for næringen, selv om det til en viss grad kan forekomme på grendenivå. Om så skulle vise seg å bli dokumentert, mener vi skogsertifiseringen er rette ordning for å håndtere det. Norsk PEFC Skogstandard krever at skogeier utøver sitt forvalteransvar ved å legge til rette for at produksjonsmulighetene utnyttes optimalt for den enkelte skogeier og for samfunnet. Det er satt en nedre grense for alder på barskog som kan hogges; aldersgrensen avhenger av boniteten. Det gjelder at sertifikatholderne etablerer en lik praksis for hvordan følge opp foryngelse, ungskogpleie og annen skogskjøtsel.

9. Anbefalinger

En erfaren virkeskjøper beskriver «idealsituasjonen» for operativ drift og forvaltning i dag: *«For eksempel 5 -10 hogstopdrag langs en og samme veg. Kanskje 2 000 -5 000 m3 tømmer avvirket. Effektiv biltransport, og samlasting ved tømning av velteplasser. Lave enhetskostnader på brøyting, strøing og maskinflytting. Samordning av sporpuss. Trackloggen brukes som kart for planteoppdraget; rasjonell plantehåndtering og befarung av ungskogpleieoppdrag kan skje tilnærmet samtidig og skogeiere kan kanskje orienteres under ett.»*

Norge har svært mange små eiendommer. Det gjør at antall leverandører og beslutningstagere er svært stort. Dette er dog ikke noe særtrekk ved norsk skogbruk. Også Sverige (dersom man ser bort fra selskaps-skogene) og Finland er dominert av nokså små eiendommer. Men dersom man skal få effektivitet i produksjonen og få høyere ressursutnyttelse, er en vei å gå og få redusert antall beslutningstagere.

Nabosamarbeid vil måtte foregå i noe utstrekning uansett. Forhold som jaktutnyttelse og veger må forvaltes i samarbeid. Spørsmålet er da hva som kan muliggjøre samarbeid også innenfor selve skogproduksjonen.

I denne rapporten har vi gjennomgått en del eksempler på slike etablerte samarbeider som er prøvd i ulike varianter. Det er løst gjennom pådrivere eller samarbeidsmodeller, mer eller mindre forpliktende for den enkelte. Vi har sett at aktører finner kreative løsninger på operative utfordringer som oppstår som følge av lav grad av formalisert eiendomsovergripende samarbeid.

Dersom man får en økt omsetning av eiendommer i Norge, er det sannsynlig at gjennomsnittseiendommen vil øke noe i størrelse. Statskogs salg av arealer viser at naboskogeiere er en stor kjøpergruppe. Likevel må man ikke overdrive struktureffekten som ligger i økt omsetning. Dersom en får en voldsom økning av salgstilbøyeligheten og alle eiendommer selges til naboen, må en slik prosess måtte pågå i kanskje 100 år før eiendomsstrukturen er radikalt endret. Næringen må derfor forberede seg på å ha en liten gjennomsnittseiendom i lang tid fremover.

Samarbeidsløsninger synes derfor som en god ide. Ved samarbeid med større, profesjonelle enkeltskogeiere eller annen langvarig større samarbeidskonstellasjon i nær geografi, vil mindre eiendommer dra nytte av stordriftsfordeler. Begge deler må det arbeides med. På kort sikt er det ulike samarbeidsformer som vil virke best, slik som vi også driver i dag.

Etter at det ble ny virksomhetsgrense for de minste skogeierne er de skattemessige motivene for disse ikke lenger til stede. De vil uansett få sin inntekt som kapitalinntekt enten det er egen drift eller bortleie.

Vi er enige i konklusjonen fra prosjektet «Fra ti til en» at en «guide» til ulike former av eiendomsovergrepene forvaltningssamarbeid bør utarbeides. Her bør omtales forhold som selskapsform, økonomi, avtalejus, maler for vedtekter og avtaler, «best practise» for oppstart og fremdrift i en slik mobilisering (metodikk).

Hvorvidt konsesjonsloven er et hinder eller ikke for samarbeidsløsninger, er et spørsmål om forvaltningspraksis. Konsesjonsloven setter ikke noe hinder for avtaleforhold over 10 år, den lovregulerer bare at det er konsesjonspliktig. Vi vil anta at det er mulig å lage regelsett som gir forvaltningen mulighet til å tildele konsesjon til samarbeidsprosjekter lengre enn 10 år dersom de ellers synes fornuftige.

9.1. Forpliktende eiendomsovergrepene samarbeid

Dannelse av eiendomsselskap

Tatt i betraktning at eiendomsstrukturen i Norge fordrer koordinering, og at større enheter i skogbruket sannsynligvis ville ført til bedre skogforvaltning, er prosjektet allikevel litt skeptisk til å bruke mye ressurser på å avklare juridiske og økonomiske skranker for selskapsdannelse som langsiktige, eiendomsovergrepene forvaltningsgrep. Det kan være at prosjektet viet alternative selskapsformer til AS litt for liten oppmerksomhet under gruppesamtalene. Men generelt virker ikke skogeierne særlig motivert for å overgi myndighet og oppgaver. De vil bestemme over skogen sin selv eller i hvert fall ikke avgi innflytelse over den på en langsiktig, forpliktende måte.

Når tilbøyeligheten til salg er så vidt lav som den er i Norge, virker det sannsynlig at større selskapsdannelser neppe vil få stor tilslutning.

Skulle skogeiere i et område ønske å løfte skogbruket inn i en overbyggende foretak, slik en skogeier målbærer i denne rapporten, finnes det erfaring fra tidligere forsøk. Det bør utredes om når slike konstruksjoner utløser konsesjonsplikt. Et slikt initiativ krever uansett er stor dugnadsinnsats fra «ildsjeler» eller en interessegruppering, på vegne av skogeierne selv.

Det er grunn til å anta at mange skogeiere vil være langt mer tilbakeholdne med å legge eiendommen inn i et selskap enn å inngå en leieavtale, idet førstnevnte vil medføre en irreversibel overdragelse til et selskap hvor man kanskje ikke vil ha særlig innflytelse. Driftsavtaler, leieavtaler eller forpaktning er alle reversible beslutninger, og vil nok oppfattes som en mer attraktiv samarbeidsform.

Fylkesjordskiftekontoret i Oppland anbefalte i en prosjektrapport (1999), for områder med urasjonell eiendoms- og teigstruktur å organisere samarbeid på tvers av eiendomsgrenser enten gjennom en formell samarbeidsavtale eller gjennom å stifte et selskap for drift og forvaltning – begge basert på frivillighet. Der antall skogeiere i et område er rundt 5 - 10 eller mer og samarbeidet er ønsket over en viss varighet, anbefalte prosjektet selskapsdannelse. Prosjektet utarbeider forslag til samarbeidsavtale og vedtekter for selskap.

Skog som tingsinnskudd i et aksjeselskap gir flere utfordringer i forhold til dagens regelverk, og vil – dersom dette skal være et aktuelt alternativ – betinge flere lovendringer.

Langsiktige samarbeidsavtaler

Langsiktige, forpliktende avtaler kan inngås i dag ved å stifte foretak eller uten å stifte foretak. Både leie og forpaktning av skog vil være *mulig* ut fra dagens regler. En leieavtale må tendere mot å være en tjenesteavtale for å unngå tiårsgrensen i konsesjonsloven, eventuelt kan det gis konsesjon til ordningen. Skal skogeier ha skattemessige fordeler av en slik ordning, ved å få leieinntekten som kapitalinntekt, bør avtalen være en ren leieavtale.

Balansegangen mellom hva som er overdragelse av total bruksrett, og hva som er en tjenesteavtale, er vanskelig. Det anbefales at det foretas en nærmere gjennomgang av regelverket for å se hvilke lovendringer som er nødvendige for at et AS skal kunne leie private skogeiendommer uten å komme i konflikt med begrensningen på ti år.

Forpaktningsavtaler for rene skogeiendommer er en mulighet. Men avtaleformen er nokså lite egnet til å overdra forvalteransvaret til "fremmede" fordi det er vanskelig å avtalefeste/spesifisere et bærekraftig skogbruk på eiendommen. Forpaktningsavtaler synes derfor mest aktuelt der det er en nærhet mellom eier og forpakter. Derved er ordningen mindre egnet til eiendomsovergripende samarbeid.

Dette bør imidlertid ikke ha noen praktiske konsekvenser for noen av partene siden avtaler kortere enn 10 år er mulig. Det er vår vurdering at skogeierne vil foretrekke kortere avtaler spesielt i første avtaleperiode.

En bør innrette tilskuddsordningen slik at mobiliserings og oppstart av slik samarbeid, på visse kriterier, kan motta tilskudd. I tillegg bør en se på om andre økonomiske incitament kan bidra til å stimulere langsiktig samforvaltning, f.eks. økte tilskuddssatser til investeringer i ressursregistrering, planlegging (landskap), IT- og planverktøy, med også operative ungskogpleie, økt skattefordel skogfond.

9.2. Kortsiktig, løpende samarbeid

Ved samdrift, med eller uten formell samarbeidsavtale, bør en se på å ta i bruk hogstmaskinmåling som grunnlag for å fordele hogstinntekter. Tidligere samarbeid har lagt store ressurser ned i å skaffe et tilstrekkelig nøyaktig ressuroversikt til fordeling. Samdrifter kan slik kontraheres på en kontrakt, det gjøres en planlegging og miljøhensyn og annen informasjon konsulteres en gang. Krav til størrelse

på lunneplass blir mindre. Hogstmaskinen holder orden på hvilken eiendom tømmeret kommer fra; eiendomsgrenser har en på digitalt kart tilkople GPS.

Det anbefales å gjøre en studie av en rekke drifter for å se hvor egnet og hvor korrekt hogstmaskininnmåling blir i forhold til tradisjonell innmåling. Ved å se nærmere på hogstmaskininnmåling kan man også se om det er tiltak som kan gjøres for at den skal bli enda bedre og mest mulig rettferdig som grunnlag for fordeling mellom skogeierne. Skogbrukslederne vi var i kontakt med tente på denne ideen – en mente det ville kunne løse mye velteplassproblematikk. Det er i dag ikke noe formelt hinder for å ta i bruk dette – det er ikke lenger måleplikt.

Den mest realistiske ordningen på kort sikt synes for prosjektet i prinsippet å være samarbeidsløsninger som er basert på funksjonen pådriver og der inntekter og kostnader blir ført mot den enkelte eiendom. Dette kan føre til mer aktivitet, en profesjonalisering og skape forutsigbarhet for en slik aktør. Det ideelle vil være at "pådriveren" er nøytral i forhold til omsetningsledd og andre tjenestetilbydere. Men trolig er tillit mellom skogeiere og pådriveren viktigere enn nøytralitet. Lokalkjennskap og kompetanse er viktige forutsetninger for å oppnå tillit. Vi vil peke på at det begrepet "nøytral" pådriver er en vanskelig øvelse i områder der det er konkurranse.

Slike pådriverordninger er like fullt nokså kostnadskrevende tiltak som det neppe er realistisk at skogeieren er interessert i å betale for forutsatt at han har alternative løsninger. Derved vil en slik pådriverordning normalt forandre ekstern finansiering. Hvorvidt eksternfinansiering av slike pådriverfunksjoner er samfunnsøkonomisk lønnsomt og hvordan lønnsomheten i slike prosjekter vil være i forhold til andre skogbrukstiltak, bør bli gjenstand for vurdering. Prosjektets oppfatning av offentlig finansierte "pådriver"-funksjoner, er at de synes lite bærekraftige over tid og dessuten betenkelig i en næring som ellers er basert på å dekke egne kostnader.

Skriftlige forvaltningsavtaler med skogeier er ønsket av enkelte aktører vi har snakket med. Et visst omfang av forvaltningsoppdrag i et geografisk avgrenset område, kan bidra til lengre planleggingshorisont for aktører, mer effektiv samdrift og derved kostnadsbesparelser, og det kan tas bestandsovergripende hensyn i hogstføring. En «entreprenør» kan, om porteføljen blir tilstrekkelig stor, kunne skaffe seg en levevei, kanskje i kombinasjon med annen virksomhet i eller utenom skogbruket. Slike forvaltningsavtaler vil konkurrere med omsetningsleddenes "gratis-forvaltning" og viser seg normalt nokså vanskelig å etablere.

Den store avvirkningsøkningen vi har opplevd de siste årene, har neppe annen forklaring enn økt oppmerksomhet, økt aktivitet hos markedsaktørene og økt konkurranse. Paradokset med konkurranse er at det er umulig å legge opp til en optimal logistikk når flere markedsaktører konkurrerer om virket. Dette er et forhold som er nokså universelt for alle markeder men slår kraftigere ut i skogbruket enn i mange andre bransjer fordi alle ledd er veldig transportsensitive.

Forholdet er for øvrig helt tilsvarende i Sverige, dog har industrien der etablert flere bytteordninger for tømmer som vi i liten grad har i Norge.

Ved samarbeidsprosjekter bør det offentlige i størst mulig grad innta rollen som tilrettelegger, spesielt når det gjelder tilgang til data og økonomiske ressurser. Ved at vi oppfatter skogeiers

betalingsevne for utgifter i slikt samarbeid som svært lav, bør det vurderes om man skal skape en ordning som muliggjør skogfondsfinansiering av slike tiltak. Dog vil enhver utvidelse av skogfondets anvendelsesområde måtte ses opp mot skogfondsordningens hovedformål.

Det synes fornuftig at næringen selv fremsnakker og understøtter eiendomsovergripende samarbeid. Mest prekært synes dette å gjelde vegsameier fordi vegstandarden i store deler av landet er for lav. Men også for vanlige skogbruksaktiviteter kan dette være fornuftige tiltak. Likevel skal man være oppmerksom på at omsetningsaktørene selv i praksis fungerer som slike eiendomsovergripende koordinatore og at et konkurransepreget marked i seg selv er aktivitetsdrivende. Derved bør initiativer fra næringen selv og fra det offentlige understøtte de naturlige prosesser som likevel skjer i markedet.

10. Referanser

- Andersen, Finn G. 1999. Organisasjonsformer i primærlandbruket - sammendrag. NILF-notat 19991:15.
- Bergsaker, Erling (red.), 2014. Utfordringer og mulige tiltak for revitalisering av skognæringen i Norge. NORSKOG-rapport 2014-1. 174 s.
- Damwad, 2014. Hvordan avvirke lønnsomt? Rapport utarbeidet for Maskinentreprenørenes Forbund. 25 s.
- Follo, Gro. 2010. "Eiendomsoverbyggende Samarbeid I Skogbruket - En Kartlegging." *Norsk Senter for Bygdeforskning* 1.
- Follo, Gro, Magnar Forbord, Reidar Almås, Arild Blekesaune, and Johan Fredrik Rye. 2006. *Den Nye Skogeieren: Hvordan Øke Hogsten I Trøndelag. The New Forest Owner: How to Increase Harvest in Trøndelag. Rapport*. Vol. 1. Trondheim: Norsk senter for bygdeforskning.
- Follo, Gro, and Birger Vennesland. 2012. "Fra Ti Til En" *Følgeforskningens Andre Notat Fra Feltprosjekttaktørene - Og Tre Begynnende Konklusjoner. Norsk Senter for Bygdeforskning*. Trondheim.
- Follo, Gro 2010: Å handle sammen om forvaltning. Artikkel i Norsk Skogbruk nr 9 - 2010 s. 32-33.
- Granhus A, von Lüpke N, Eriksen R, Søgaaard G, Tomter S, Antón-Fernández C og Astrup R 2014. Tilgang på hogstmoden skog fram mot 2035. Ressursoversikt fra Skog og landskap 3/2014.
- Hofstad, Ole og Hans Fredrik Hoen, 2016. "Verdier i vekst" - uten klare mål og midler. Norsk Skogbruk nr 12/2016, s. 46-48.
- Skog 22, 2015. Nasjonal Strategi for Skog- og Trenæringen.
- Skogressursene i Norge 2006. Muligheter og aktuelle strategier for økt avvirkning.
- Stuve, Ivar, Kein, Kristians og Merethe Lurfald, 2016. Effektivisering i den skogbaserte verdikjeden – fra innkjøp til industri. ØF-rapport 07/2016 (Østlandsforskning). 107 s.

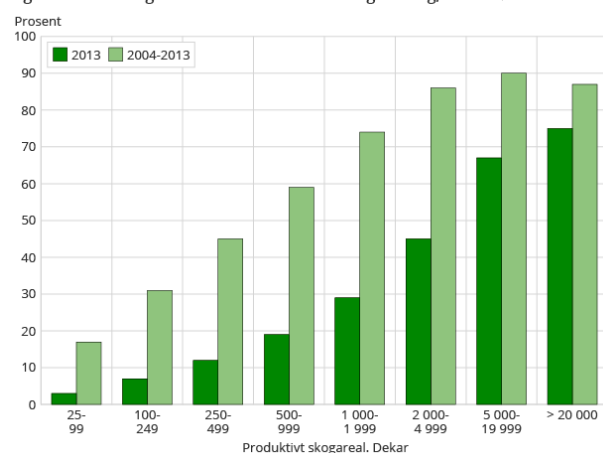
11. Vedlegg

11.1. Statistikk

Tabell 1. Skogressurser i fylkene 4,5,6,8. Kilde: Vennesland et al 2006.

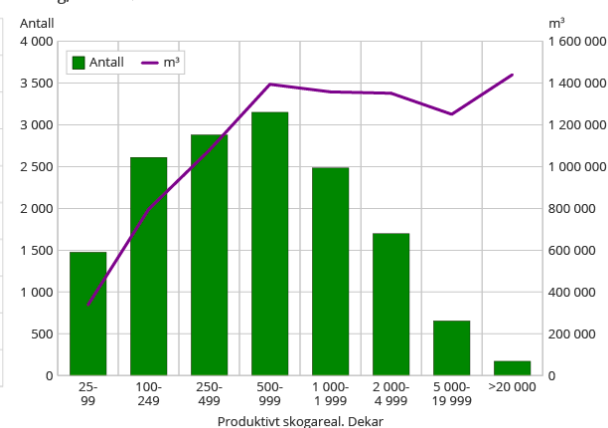
Eiendomskategori	Areal (hektar)	Stående volum i mill. m3 under bark				m3/ha
		Gran	Furu	Lauv	Sum	
< 1000 dekar	1024307	60.4	33.5	17.5	111.4	108.8
1000 – 4999 dekar	918335	46.8	29.7	12	88.5	96.4
5000 dekar	1223726	52.4	41.3	10.9	104.6	85.5
Sum	3166367	159.6	104.5	40.4	305.5	96.5

Figur 1. Andel skogeiendommer med avvirkning for salg, etter størrelsesklasse

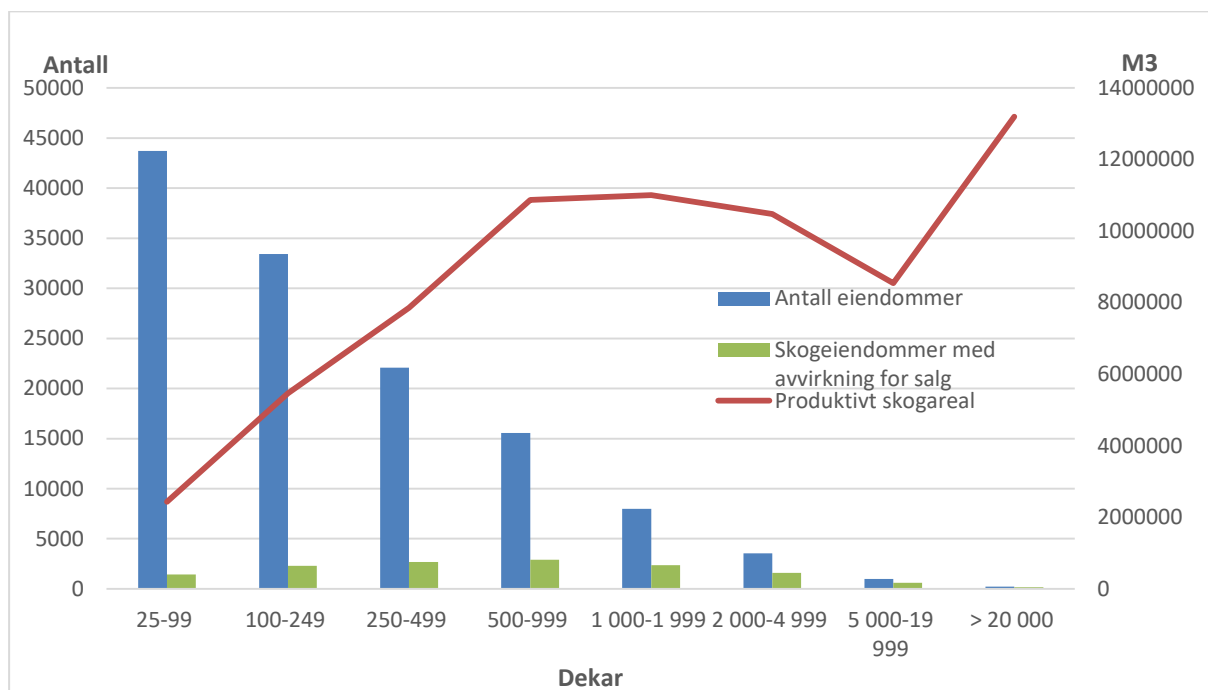


Kilde: Statistisk sentralbyrå.

Figur 2. Skogeiendommer med avvirkning og totalt kvantum industrivirke for salg, etter størrelsesklasse. 2013



Kilde: Statistisk sentralbyrå.



Figur. Antall eiendommer, skogeiendommer med avvirkning for salg og produktivt areal for forskjellige størrelsesklasser. 2016. Kilde: SSB.

Tabell. Skogeiendommer med skogavvirkning for salg etter fylke og eiendomsstørrelse¹. Kilde: Statistisk sentralbyrå.

	I alt	Størrelsesklasse etter produktivt skogareal i dekar							
		25-99	100-249	250-499	500-999	1000-1999	2000-4999	5000-19999	>20 000
Hele landet									
2012	15124	1475	2611	2880	3150	2484	1698	655	171
2013	14336	1424	2482	2718	2997	2296	1597	652	170
2014	13938	1350	2443	2633	2896	2231	1584	634	167
2015	13965	1354	2284	2671	2921	2298	1634	629	174
2016	14037	1431	2307	2674	2895	2357	1584	621	168
Fylke (2016)									
Østfold	995	145	215	204	197	136	65	27	6
Akershus og Oslo	831	110	153	162	153	136	60	39	18
Hedmark	2362	319	375	357	370	341	327	206	67
Oppland	1572	158	250	293	304	269	196	86	16
Buskerud	1562	116	224	248	346	282	232	103	11
Vestfold	518	..	124	116	101	54	35	4	..
Telemark	959	51	95	149	207	219	174	53	11
Aust-Agder	642	..	53	78	119	169	174	37	..
Vest-Agder	683	46	93	179	212	122	..	..	..
Rogaland	229	44	..	49	42	32	..	..	0
Hordaland	576	88	179	158	99	43	8	..	0
Sogn og Fjordane	409	64	105	126	81	26	7	0	0
Møre og Romsdal	541	58	110	132	134	80	..	..	0
Sør-Trøndelag	825	45	99	162	229	197	74	11	8
Nord-Trøndelag	948	73	138	179	184	180	141	36	17
Nordland	319	20	44	74	94	55	15	11	6
Troms - Romsa	66	..	..	8	23	16	7	3	4
Finnmark - Finnmarku	0	0	0	0	0	0	0	0	0

1) Avvirkningsdataene kommer fra virkesdatabasen for skogfond og måleopplysninger (VSOP).



NORSKOG
Pb 123 Lilleaker
0216 OSLO

+47 481 71 000
firmapost@norskog.no
www.norskog.no