

SAMARBEIDER OM Å FLYTTE LAST FRA VEI TIL SJØ

Vil flytte last for 100.000 vogntog til sjøen



Mer sjøtransport av laks fra Trøndelag til Nederland

SHIPPING: Det seneste året har Kysthavnalliansens sjømatrute fjernet 100 lastebiler fra veiene mellom Midt-Norge og Europa. Nå oppskaleres ruten kraftig i samarbeid med **Grønt Skipsfartsprogram**.

ANDREA BÆRLAND
andrea.baerland@finansavisen.no

Kysthavnalliansen har i flere år samlet vareiere, rederier, lastebilnæring og regionale myndigheter i Midt-Norge om å redusere antallet lastebiler på veiene. Det seneste året har det resultert i pilot-satsingen «Sjømatruta», hvor laks ukentlig er blitt transportert med et skip tilhørende Smyril Line fra Midt-Norge til Rotterdam. Skipet returnerer så til Trøndelag med

importvarer til blant annet Coop. Nå inngår aktørene bak «Sjømatruta» et samarbeid med **Grønt Skipsfartsprogram**s pilotprosjekt **Logistikk 2030**, hvor dagligvaregigant **Asko er prosjekter om en oppskalering av prosjektet**. Mens det regionale prosjektet i løpet de 11 månedene det har vært i drift har kunnet ta 100 lastebiler av veien. Undersøkelser **Grønt Skipsfartsprogram** har gjort blant

mer enn 50 norske lasteiere viser at mellom 2 og 3 tonn med norsk last kan flyttes fra vei til sjø. Det tilsvarer rundt 100.000 lastebiler i transport mellom sentral-Europa og Norge. Allerede har et titalls vareiere, som representerer rundt 1 tonn last pr. år vist interesse for å delta. – Når vi kommer i gang med en fullskala pilot tror vi snøballen begynner å rulle. På lengre sikt mener vi det er et realistisk potensial

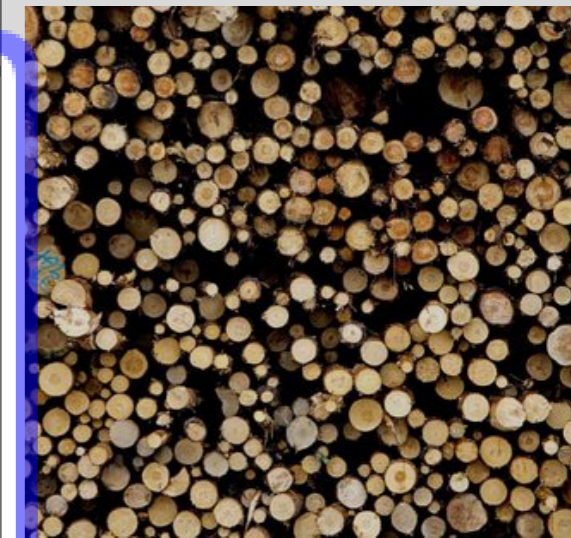
for å flytte mellom 5 og 7 tonn med last fra vei til sjø, i tråd med det som tidligere er identifisert i Nasjonal Transportplan, sier Eivind Dale i **Grønt Skipsfartsprogram**. Selv om oppdrettsselskapene er sentrale og har store volumer på eksportsiden, sier Dale de også har flere store industriselskaper med. Rundt årsskiftet håper partene å få satt i gang en oppskalert pilot, og dersom alt går etter planen i løpet av drøyt fem år få på plass

faste løsninger og terminallagre. **Store utslippskutt** – Ved å få denne lasten over på sjø vil vi i dag kunne redusere CO₂-utslippet med mellom 50 og 80 prosent, sier Dale. Selv i en fremtid med nullutslippsdrivstoff både på land og sjø vil sjøtransporten lønne seg, påpeker han, ettersom slike nullutslippsdrivstoff som hydrogen og ammoniakk vil være energi-

krevene å produsere. Kai Just-Olsen, adm. direktør i Asko Maritime, forklarer at i dag får Asko levert lasten sin på et sentrallager på Østlandet, før det distribueres ut i landet. Ønsket er at varene, som i stor grad kommer fra Rotterdam-området, skal kunne transporteres direkte fra Rotterdam til havner langs hele norskekysten, nærmere dit de til slutt skal ende opp. – På et vis flyttes en del av oppsamlingsjobben fra Østlandet og ned til Rotterdam. Når varene kommer til havner nærmere endelig bestemmelsessted kan vi kjøre dem den siste biten på elektriske lastebiler,

sir Just-Olsen, og legger til: **– Det er et miljøtiltak som vi på sikt også tror vil gi uttelling økonomisk.** **Mer samhandling** Just-Olsen påpeker at det som står sentralt i prosjektet er å redusere mengden tomkjøring, enten det er på bil eller i containerskip. I dag er det ingen norske aktører som har mulighet til å jevnlig fylle opp hele skip alene. Finansavisen har tidligere skrevet om prosjektet Heidelberg-Cement og Felleskjøpet har om et felles nullutslippsfartøy, og opp-

startsrederiet Viridis som vil utvikle et fraktnettverk i samarbeid med fem store industriaktører. Dale tror vi vil se mer av slike samarbeid i fremtiden, og han påpeker at **Grønt Skipsfartsprogram** har opprettet et Vareieerforum for at import- og eksportbedriftene skal kunne snakke sammen. På sikt ønsker både Dale og Just-Olsen at lasten transporteres med nullutslippsfartøyer, men påpeker at dette er kostbare investeringer rederne trenger et stabilt fraktgrunnlag og lange kontrakter for å kunne gjøre. Dette tror de et slikt logistikk-program kan bidra med å skape.



MARKANT FALL: Etter en seksdobling av tømmerprisene under corona falt prisene med hele 40 prosent i juni. FOTO: IVAN KVERME

Kollaps i tømmerprisene

RÅVARER: Futureprisen på tømmer på verdensmarkedet falt over 40 prosent i juni – det største fallet siden 1978.

LISA WIERYMYR
lisa.wiermyr@finansavisen.no

Prisen på tømmer steg til historiske høyder under coronapandemien, drevet av sterk etterspørsel etter nybygg og renovering. Den 7. mai 2021 noterte tømmerprisen en ny Nasdaq-rekord på 1.671 dollar pr. kubikkmeter. Det er seks ganger høyere enn bunnen i april 2020. Denne uken var Nasdaq-prisen 737 dollar, tilsvarende et fall på 40 prosent bare i juni. Hittil i år er prisfallet på 15 prosent.



TILBAKE TIL NORMALEN: Råvareanalytiker Bjarne Schieldrop tror kurven vil flate ut. FOTO: LISE ASEVED

Fremdeles høyere – Nedstenging av samfunnet medførte stengte sagbruk samtidig som folket på hjemmekontor renoverte eller syslet med andre hobbyprosjekter. Kombinert med nullrenter og stimulans fra myndighetene opplevde markedet en tilsynelatende umettelig etterspørsel etter tømmer, noe som førte til kraftig fall i tømmerlagrene, sier råvareanalytiker Bjarne Schieldrop i SEB. **– Historiske priser er ofte toneangivende for hvor prisen skal bevege seg fordi det reflekterer kostnaden ved produksjon. Når markedet normaliserer seg, vil tømmerprisen konvergere mot produksjonskostnad og tidligere nivåer, sier han.**

– Kurven har gått fra voldsom backwardation til en tilnærmet normalisert, flat kurve. Dette signaliserer at vi kommer tilbake til normale priser, bemerker Schieldrop.

Norge står upåvirket Børsprisen på tømmer har hatt marginal påvirkning på prisen i Norge. Ifølge en markedsaktør blir prisene i det norske markedet styrt av tilgjengelig volum og faktisk etterspørsel i det internasjonale markedet. Nå oppleves dog sterk etterspørsel etter tømmer, spesielt fra Kina og USA. Land som Sverige og Finland eksporterer tømmer internasjonalt for å oppnå høyere priser i det internasjonale markedet, men dette har ikke skjedd i Norge. Han viser til at eksporten av trelast har falt markant fordi norske produsenter har valgt å prioritere hjemmemarkedet. – Det norske markedet er ganske upåvirket, sier han.

Mot normale tilstander Under pandemien har future-