



SKOGSMÄSTARPROGRAMMET
Examensarbete 2012:05

**Enkätundersökning hos
medlemmar i Nätraälven
Skogsägarförening**

*Survey of members in Nätraälven forest owner
association.*



Victor Carlson

Examensarbete i skogshushållning, 15 hp
Skogsmästarprogrammet 2012:05
SLU-Skogsmästarskolan
Box 43
739 21 SKINNSKATTEBERG
Tel: 0222-349 50

Enkätundersökning hos medlemmar i Nätraälven Skogsägarförening

Survey of members in Nätraälven forest owner association

Victor Carlson

Handledare: Börje Börjesson

Examinator: Eric Sundstedt

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå med minst 60 hp kurs/er på grundnivå som förkunskapskrav

Kurstitel: Kandidatarbete i Skogshushållning

Kurskod: EX0624

Program/utbildning: Skogsmästarprogrammet

Utgivningsort: Skinnskatteberg

Utgivningsår: 2012

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: skogsägare, medlemsundersökning, egenverksamhet



Sveriges lantbruksuniversitet
Skogsvetenskapliga fakulteten
Skogsmästarskolan

FÖRORD

I Skogsmästarprogrammet inom SLU ingår det som obligatoriskt moment att göra ett examensarbete på C-nivå.

Uppdragsgivare för detta examensarbete är Nätraälven Skogsägarförening, en relativt liten skogsägarförening med basområde i Örnsköldsviks kommun.Handledare hos Nätraälven har varit affärschef Mattias Persson, och inom SLU universitetsadjunkt Börje Börjesson.

Jag har från och till under ett flertal år arbetat åt Nätraälven med många olika arbetsuppgifter. Jag har lärt känna denna skogsägarförening och upptäckt styrkor och svagheter. Syftet med detta examensarbete är att undersöka vad medlemmarna i föreningen tycker och tänker om föreningens utveckling och framtid samt frågor rörande medlemmarnas eget skogsbrukande.

Jag vill tacka mina handledare för allt stöd, synpunkter och idéer som de har bidragit med. Jag vill också rikta ett stort tack till alla medlemmar som besvarat och återsände enkäterna.

Victor Carlson

Skinnskatteberg 2012-01-10

INNEHÅLL

Förord	iii
Innehåll.....	v
1. ABSTRACT	1
2. INLEDNING	3
2.1 Bakgrund och syfte.....	3
2.2 Frågeställningar.....	3
2.3 Nätraälven Skogsägarförening – Sveriges äldsta	3
2.4 Litteraturstudien	4
3. MATERIAL OCH METODER	5
3.1 Urval och utskick.....	5
3.2 Bearbetning	5
4. LITTERATURSTUDIE.....	7
4.1 Skogsägarföreningars och Nätraälvens framväxt.....	7
4.2 En marknadsundersökning.....	11
4.3 Olika sätt att få svar på sina frågeställningar.....	12
4.4 En enkät.....	13
4.4.1 Kvalitativa och kvantitativa variabler	14
4.4.2 Att ställa rätt frågor	14
4.4.3 Population och urval	15
4.4.4 Storlek på urval	17
5. RESULTAT.....	19
5.1 Medlemmarnas eget skogsbrukande.....	21
5.2 Medlemmarnas åsikter om Nätraälven	25
5.3 Nätraälvens framtid och utveckling.....	31
6. DISKUSSION	35
7. SAMMANFATTNING.....	39
8. REFERENSLISTA	41
8.1 Litteratur.....	41
8.2 Övriga publikationer.....	41
8.3 Internetdokument.....	42
8.4 Personlig kommunikation	42
9. BILAGOR.....	43

1. ABSTRACT

This report is produced with Nätträälven forest owner association. This forest owner association has been going through some changes the last years and therefore wanted to investigate what the members thought about the development. The main purpose of the study was to gain knowledge about the attitude of the members. The study was made with a questionnaire that was purposed to investigate the member's opinion on their own cultivation and the view on Nätträälven as an organization.

The questionnaire was sent to 110 members. The response rate was recorded to 33 %. The members were set to answer a sum of 22 questions. There was also room for individual comments under each question.

The members of Nätträälven forest owner association have a unanimous view on most questions. Only small differentials have been recorded despite the different conditions that the members have.

2. INLEDNING

2.1 Bakgrund och syfte

Detta examensarbete skrivs på uppdrag av Nätraälven Skogsägarförening. Jag kontaktade Nätraälven tidigt under mitt andra år på Skogsmästarprogrammet, angående möjligheter att få göra mitt examensarbete tillsammans med föreningen. Jag har träffat affärschefen Mattias Persson ett flertal gånger det senaste året och vi har tillsammans utformat denna enkät och de frågeställningar som den innehåller. Föreningen har på bara några år expanderat på flera plan. Ett nytt kontor, nyanställningar, ökat verksamhetsområde och ökat antal medlemmar, har resulterat i att föreningen idag står inför nya utmaningar och förutsättningar. Föreningen vill med hjälp av detta examensarbete få reda på vad medlemmarna tycker om utvecklingen samt få mer information om hur medlemmarna ser på sitt eget skogsbrukande, för att Nätraälven i sin tur ska kunna förbättra sin service mot dessa.

2.2 Frågeställningar

Frågorna i denna enkätundersökning går att dela in i två huvudgrupper:

- Frågor rörande Nätraälven Skog som skogsägarförening.
- Frågor rörande medlemmarnas egna skogsbruk och brukande.

Anledningen till den tvådelade enkäten var att Nätraälven upplevde ett behov av att få information om båda områdena, samt att jag som uppdragstagare tyckte att det skulle vara en mer motiverande uppgift att bearbeta och försöka se mönster mellan olika frågeställningsområden. I analysen är frågorna rörande Nätraälven som organisation delade i ytterligare två grupper. Detta för att få en bättre översikt av resultatet.

2.3 Nätraälven Skogsägarförening – Sveriges äldsta

Föreningen bildades år 1923 som en ekonomisk förening som förmedlar virke via avverkningsuppdrag, leveransvirke och rotposter. Föreningen är idag Sveriges äldsta skogsägarförening.

Nätraälven är en helt oberoende aktör på marknaden, vilket innebär att föreningen inte har några egna industrier att försörja. Virket säljs till den industri som betalar bäst för tillfället. Grundtanken är en liten marginal i affärerna för att finansiera föreningens kontor och anställda.

Föreningen fördelar varje år en stor del av sin vinst tillbaka till medlemmarna. Leveransvolymerna ligger idag på ca 100 000 kubikmeter årligen. Medlemsantalet är ca 750 st. och det ökar från år till år. Majoriteten av medlemmarna finns i Örnsköldsviks kommun men även i angränsande kommuner.

Föreningen är idag en reell aktör på den lokala marknaden och är periodvis prisledande. Enligt tidningen ATL:s stora prisjämförelse våren 2011, betalade Nätraälven bäst för virket, av alla i hela Norrland.

2.4 Litteraturstudien

Litteraturstudien i detta examensarbete undersöker skogsägarföreningars roll inom skogsnäringen och dess historiska framväxt samt Nätraälvens betydelse och plats på marknaden. Studien kommer också att beröra marknadsföring, enkätuppbbyggnad och intervjuteknik.

3. MATERIAL OCH METODER

3.1 Urval och utskick

Alla medlemmar som fick svara på enkäterna blev framtlottade ur medlemsregistret. Nätraälvens medlemsregister finns lagrat som en Microsoft Excel-fil och i den filen skapades en slumpgenerator som lottar ett nummer för varje medlem. Detta gjordes med hjälp av funktionen Rand(). Den funktionen lottar en siffra mellan noll och ett, med ett antal decimaler. För att sedan välja ut de som skulle få möjlighet att svara på enkäterna filtrerades resultatet, så att de 70 högsta talen med tillhörande medlem kunde registreras. 70 medlemmar motsvarar ca 10 % av det totala medlemsantalet.

Det första utskicket hade en förväntad svarsfrekvens på 75 %, men på grund av en för låg svarsfrekvens gjordes ytterligare ett utskick till 40 medlemmar. Urvalet och lottningen skedde på samma sätt med undantag från att de 70 medlemmar som blev uttagna i den första rundan, togs bort från den andra lottningen. Det första utskicket skickades ut i slutet på november 2011 med sista svarsdatum 20:e december. Det andra utskicket skickades ut i början på januari 2012 med sista svarsdatum 20:e januari.

Själva enkäten med tillhörande följebrev utformades med hjälp av riktlinjer och tips från studielitteratur (Trost, 2007) och (Ejlertsson, 2009). De frågeställningar som har använts har arbetats fram under en längre period. Nätraälvens affärschef Mattias Persson och jag själv har bollat idéer och funderingar kring frågeställningar och formuleringar. Ett delmål med frågornas utformning var att frågorna skulle vara informativa. Medlemmen skulle således få möjlighet att vara delaktig i att utforma föreningens framtidsstrategi genom att svara på frågorna, och eventuellt samtidigt lära sig något nytt om föreningen. Enkäten bestod av 19 huvudfrågor där medlemmen fick kryssa i en steglös skala från ett till tio. Utöver de 19 huvudfrågorna fanns det tre inledningsfrågor som rörde den individuella medlemmens fastighet och medlemskap. Det går att dela upp de 19 frågeställningarna i tre undergrupper. Fem frågor rör medlemmens egna skogsbruk, 9 frågor rör Nätraälven som organisation och resterande 5 frågor behandlar åsikter om Nätraälvens utveckling och framtid. Frågorna var utformade som påståenden där medlemmen fick ange om den höll med eller inte. På alla frågor fanns det också utrymme för kommentarer. Hela frågeformuläret finns tillgängligt som *bilaga 1* till denna uppsats.

3.2 Bearbetning

Med enkäterna skickades ett medföljande frankerat kuvert. Medlemmarna behövde bara fylla i enkäten och lägga den i det medföljande kuvertet samt lägga det i brevlådan. Nätraälvens kontor i Sidensjö sattes som mottagaradress. När

den andra rundans svar hade inkommit bearbetades och sammanställdes alla svar i Microsoft Excel. Alla diagram och tabeller är gjorda i Microsoft Excel. Alla enkäter har behandlats helt anonymt genom hela rapporten.

4. LITTERATURSTUDIE

4.1 Skogsägarföreningars och Nätraälvens framväxt

Skogen har brukats långt innan regelrätta skogsägarföreningar skapades. Under 1500 och 1600-talet började skogen få ett industriellt värde till följd av att järnbruken började växa fram i större skala. Det var så sent som 1800-talet som skogen började nyttjas på det sätt som det görs idag. Sågtimmer och massaved blev viktiga produkter och industrin runt omkring skogens råvara växte.

Politiskt har skogen också betytt mycket. Redan på medeltiden fanns regler för hur skogen fick nyttjas. På 1600-talet kom regler som syftade till att tillgodose skeppsindustrin och järnbrukens anspråk. I början på 1900-talet kom det moderna reglementet kring skogsbruk. Det var även då motsvarigheten till nuvarande Skogsstyrelsen skapades (Skogsstyrelsens förslag, 2005). Det dröjde ända in i början på 1900-talet innan Sverige fick se sina första skogsägarföreningar. Under tidens gång har föreningar uppstått, upphört och i vissa fall slagits samman. Idag finns det fyra stora skogsägarföreningar i Sverige.

Vid utgången av år 2010 hade skogsägarföreningarna i Sverige ungefär 110 000 medlemmar och dessa ägde en areal av ca 6,2 miljoner hektar. Det totala antalet skogsägare var 329 471 och fördelningen var 38 % kvinnor och 62 % män. Idag är skogen en av Sveriges viktigaste resurser och privata skogsägare äger ungefär hälften av den totala skogsmarken (Skogsstyrelsen, 2011). Skogsägarföreningars roll i Sverige är fortfarande i högsta grad reell och uppdraget att serva och värna om sina medlemmar och deras skogliga avsättning består.

I (Andersson, et al. 1980) beskrivs hur det omkring sekelskiftet 1800-1900, uppstod flera olika intresseföreningar. Dessa verkade främst inom jordbruk och livsmedel. Det dröjde ända till 1913 innan den första skogsägarföreningen såg dagens ljus. Det var Södra Unnaryds Skogsandelsförening som slöt upp kring skogsvårds- och produktionsfrågor. Anledningen till att de första skogsägarföreningarna startades var att det ville ta upp frågor gällande skogsvård och produktion. De första föreningarna som startades dog snabbt ut och det dröjde ytterligare några år innan den stora spridningen av skogsägarföreningar blev av. Under 1920-talet började skogsägarna ännu en gång att sammansluta sig i föreningar. Många av dessa var ideella föreningar och arbetade tillsammans med Skogsvårdsstyrelsen om att förbättra skogsvården. Detta kom som en följd av att skogen hade blivit utsatt för hårda avverkningar under krisåren. Det var i detta inledande skeende som Nätraälvens virkesförsäljningsförening uppstod. År 1923 bildades Nätraälvens virkesförsäljningsförening, föreningen tillhörde SSR-organisation (Sveriges Skogsägarföreningars Riksförbund), en kort tid men är numera fristående. I (Tidningsartikel, 19XX) går det att läsa att det var vid ombildandet år 1939, där SSR blev en ekonomisk förening istället för en intresseförening som Nätraälven hamnade utanför. Den gamla affärschefen Gunnar Johansson säger att

Nätraälven då gärna vill vara med i SSR. Nätraälven har därefter begärt inträde ett flertal gånger men samtliga ansökningar har avslagits. Stora delar av SSR ingår numera i LRF-skogsägarna.

Det går att dela upp skogsägarrörelsens framväxt i fyra olika faser och ungefärliga tidsepoker:

- *Etablering 1900-1925*
- *Spridning 1925- 1938*
- *Mättnad 1938- 1950*
- *Koncentration 1950-*

Etableringsfasen har beskrivits tidigare i texten. Den huvudsakliga utbredningen av föreningar skedde under spridningsfasen. Mellan 1926 och 1936 växte skogsägarföreningarna fram i södra och mellersta Sverige. De mer avlägsna områdena (Västkusten, Skåne och Norrland), inkorporerades i föreningsrörelsen något senare. De 30-tal föreningar som bildades under dessa år kom med några få undantag att bestå. Det var också under spridningsfasen som den mer affärsbetonade inriktningen hos föreningarna blommade. Genom denna inriktning bidrog föreningarna till att i allt större grad agera som partsorgan och virkesförsäljare. Skogsägarföreningarnas omvandling från ideella till affärsdrivande föreningar framkallade att skogsindustrin anslöt sig i inköpsorganisationer. Om en skogsägarförening anordnade en virkesauktion, var oftast inte industrin företräd. När industrin ändå köpte virke av en förening betalade de inte heller någon förskottslikvid, som annars var kutym. Industrin uppmanade också andra köpare från att avstå virke från föreningarna. Virkesmättningsfrågor blev också viktiga under denna period. I och med att föreningarna blev affärsverksamma blev det aktuellt att få till ett regelverk kring mätning och aptering, som skulle gälla för samtliga parter. I de virkesmättningsföreningar som fanns var endast köparparten representerad. Det var inte ovanligt att virkesmättningsbestämmelser ändrades under pågående säsong och att mättningsförfarandet hade en tendens att variera med tillgången på virke.

Under mättnadsfasens skeende bildades bara tre nya skogsägarföreningar. Några nya har inte heller bildats sedan 1945.

Koncentrationsfasen kännetecknas främst av att skogsägarföreningarna slogs samman för att på så sätt bättre och starkare kunna bevaka medlemmarnas intressen. Möjlighet att få jämnare avsättning av virket genom egna industrier framhölls som ett starkt argument. Starkare förhandlingsposition samt större och jämnare avsättning av skogsprodukter drev på processen. Det som ytterligare påskyndade utvecklingen under 1960-talet var den ekonomiska och tekniska utvecklingen som framtvängde en allt mer handlingskraftig organisation med avseende på den skogliga och den skogsindustriella sektorn.

Genom ombildandet av SSR började den egentliga affärsdrivande verksamheten hos landets skogsägarföreningar. De ideella föreningarna finansierade sin verksamhet genom årsavgifter. I de ekonomiska föreningarna byttes årsavgiften ut mot insatser, och genom det kunde reservfonder skapas. Till en början gick kapitalbindningen trögt men den tog fart under andra världskriget, då föreningarna arbetade hårt med att förse landet med brännved. Flera skogsägarföreningar kunde i motsats till många andra gå ur krigsperioden med stark ekonomisk tillväxt.

Nätraälvens virkesförsäljningsförening eller Nätraälven som det i folkmun kallas, skiljer sig från många andra skogsägarföreningar. Ett exempel är att man som medlem inte förbinder sig att sälja till just Nätraälven i alla lägen.

”Är du medlem hos oss finns det såklart ingen regel att du måste sälja ditt virke till oss. Du skall känna dig fri att göra dina affärer med vem du vill. Kanske är en annan köpare intresserad av ditt virke, kanske avverkar han hos din rågranne, då hör du med oss om det bud du fått. Vi råder dig endera att skriva kontrakt med köparen eller så förhandlar vi upp priset ytterligare åt dig. Vi jobbar för dig och din lönsamhet! Vi har kontakt med nästan alla köpare och vi kan stötta dig i dina affärer.” (Nätraälven, 2012, Länk A).

Tidigare fanns det en skyldighet för medlemmarna i ett flertal föreningar att leverera eller som det kallades *hembjuda* sin skog för avsalu hos den förening som man var medlem i. Idag ser det inte likadant ut men man bör notera att medlemskapet enligt många mening innebär en moralisk plikt att leverera till sin förening (Andersson, et al. 1980). Även fast Nätraälven inte binder sina medlemmar att leverera till just Nätraälven, finns det en underliggande önskan att alla medlemmar levererar till föreningen. För att en skogsägarförening ska överleva behöver den sysselsättas och tjäna pengar genom att förmedla virke på ett eller annat sätt. Detta sker genom antingen avverkningsrätter, rotposter eller förmedling av leveransvirke. I (Medlemstidning, 2002, s.3) påkallar Hans Westberg, före detta affärschef, vikten av att medlemmarna är sin förening trogen och att föreningen är beroende av sina medlemmar. *”Konkurrensen om virkesvolymerna hårdnar varför värdet av att föreningens medlemmar troget fortsätter att förmedla sina volymer är av största vikt”*. Samma sak påtrycker föreningens då nytillträdde ordförande i (Medlemstidning, 2005, s.2). *”För att föreningen ska kunna dra nytta av sina medlemmar gäller det att vi som medlemmar är ”föreningstrogna”/.../”*.

Ända sedan jordbruksreformen storskiftet genomfördes och fram till idag har skogsägare försökt att bruka sin skog på bästa och mest lönsamma sätt. Ett led i detta har varit att skogsägarföreningarna med tiden skapat egen arbetskraft, egna skogsbruksområden och själva förädlat råvaran och startat industrier (Andersson, et al. 1980). Samtidigt som många andra föreningar slogs samman och startade stora fabriker behöll Nätraälven dess ursprungliga form. Nätraälven har alltid fokuserat på att värna om sina medlemmar och se till att föreningen

kunnat behålla sitt oberoende gentemot industrin och genom det kunna erbjuda bästa möjliga pris till sina medlemmar.

"Tidigare har Nätraälven varit delägare i Sidensjö hus och Sidensjö sågen men även aktieägare i NCB (Norrlands Skogsägares Cellulosa AB). Dessa engagemang har inte varit så lyckosamma utan slutat med ekonomiska förluster. Föreningen har hela tiden strävat efter att främst tillgodose skogsägaren och medlemmens behov och då kan industriengagemanget leda till en intressekonflikt. Föreningen är verksam i ett område med många industrier och sågverk, detta har genom åren skapat ett underskott på virke och konkurrens i den lokala marknaden vilket gynnat föreningen."

(Mattias Persson, Affärschef, Nätraälven, personlig kommunikation 2012-03-07).

Nätraälven kan ses som en unik förening på flera olika sätt. Dess ålder, avsaknad av industri och tankesätt gällande sina medlemmars välbefinnande. Trots detta har föreningen arbetat väldigt likartat som många andra skogsägarföreningar i Sverige. Föreningen har fått uppleva variationer i lönsamhet och konjunktur, olika sortiment har levererats vid olika tidsepoker och verksamheten har varierat i utformning och omfattning. Ett exempel på detta är hur Nätraälven levererade brännved till Stockholm under andra världskrigets kalla vintrar. Om detta står det skrivet i flera årsredogörelser, bland annat i (Årsredogörelse, 1947) skrivs det. *"Utbudet av kastved har minskat i betydande omfattning./.../ Detta torde i stor del bero på att lämplig skog till kastved i stor utsträckning bortavverkats under krigsårens starka efterfrågan./.../".* Kastved kan tolkas som brännved i standardlängd understigande 15 dm.

I en essä från (Wiklund, et al. 1994, s. 4-5) beskrivs ett liknande scenario. När Sydöstra Sveriges Skogsägarförbunds Förbund (SSSF), och deras anslutna föreningar till en början under 1939 levererade stora volymer rundvirke till Tyskland, men sedan fick ställa om och leverera till den svenska marknaden i första hand. *"Brännveden utgör fortfarande det viktigaste sortimentet, 1944, i förbundets verksamhet, hela 22 miljoner kr mot massavedens 10,5 av totalt 38,9."* I och med att brännveden utgjorde den huvudsakliga energikällan under kriget fick hela landet sluta sig samman. Trots ett långt avstånd mellan föreningarnas verksamhetsområde och väldigt olika förutsättningar arbetade föreningarna mot ett gemensamt mål.

Många frågar sig varför Nätraälven lever idag. Hur kan en så liten förening med ett relativt litet verksamhetsområde vara så framgångsrik och livskraftig? Enligt tidningen ATL stora prisjämförelse av skogsråvara framgick det år 2011 att Nätraälven hade det högsta virkespriset i Norrland. (ATL, 2011). En skogsägare och trogen medlem i Nätraälven säger så här. *"Nätraälven är för mig en given partner i mitt skogsbrukande, att föreningen inte äger någon egen industri och att den är fri att sälja till den aktör som betalar bäst för tillfället, tycker jag är bra. Tack vare att föreningen är liten och har förhållandevis få medlemmar, gör att jag kan få ett personligt bemötande."* (Thommy Carlson, Medlem, Nätraälven, personlig kommunikation 2011-11-20).

4.2 En marknadsundersökning

Marknadsundersökningar är ett av flera verktyg för att samla information om marknaden. Man kan i mångt och mycket se en marknadsundersökning som ett planeringsinstrument. Det ger information som underlättar beslutsfattande. Genom en bra marknadsundersökning går det att tyda och förstå marknaden i sin helhet och få bättre kunskap om dess aktörer (Christensen et al, 2010).

Enligt (Kotler et al, 2008), gäller det för företag att ta reda på och ta del av all information som finns tillgänglig på marknaden. Om så sker kan företaget på bästa sätt hantera de affärsmässiga och sociala problem som uppstår på marknaden. Företagen bör också samla på sig information om konkurrenter, återförsäljare och andra aktörer, för att på så sätt kunna hantera marknaden och bemöta kundernas anspråk på bästa sätt.

En marknadsundersökning kan användas i många olika situationer. En vanlig orsak till att en marknadsundersökning görs är att företaget i fråga vill få reda på vad en viss grupp, ofta kallad målgrupp, har för uppfattningar och åsikter inom ett visst område. Företaget vill få en anvisning om vad kunderna tycker är viktigt och vilka mönster som går att se i kundernas val av produkter och tjänster.

En marknadsundersökning kan delas upp i fyra steg:

- Identifiering av problem och formulering av målsättning.
- Skapa en undersökningsplan.
- Genomföra undersökningen.
- Redogöra och tyda resultatet.

Innan en marknadsundersökning görs krävs ett gediget arbete med planering och målformulering. Om målformuleringen och problemanalysen är av dålig kvalitet är risken stor att standarden och tillförlitligheten på den slutgiltiga marknadsundersökningen blir undermålig. Det komplicerade i en marknadsundersökning är inte själva insamlandet av information och registreringen av denna utan själva analysen. Att analysera materialet korrekt är ofta både svårt och mycket viktigt. För få ut så mycket som möjligt av den information som samlas in måste den som analyserar materialet vara objektiv och noggrann samt kunna se den stora helheten och inte fastna och sätta för stor vikt vid detaljer. För att samla in den information som krävs finns olika sätt att gå tillväga.

4.3 Olika sätt att få svar på sina frågeställningar

Det finns fyra grundläggande sätt att gå tillväga när det gäller att ta reda på vad människor har för åsikter och uppfattningar. Intervju, enkät, observation och läsning. Dessa fyra sätt har sin funktion inom olika områden och har samtliga både för- och nackdelar. Vilken form intervjuaren väljer att använda beror på situation och vad informationen ska användas till. Valet är beroende av många faktorer, inte bara vad de ger för sorts information (Kylén, 2004).

Intervju:

En intervju bygger på att en person eller en grupp får frågor att besvara. Intervjuaren följer ofta en mall eller ett så kallat frågeformulär. Generellt brukar intervjuer ge en bra svarsfrekvens. Det gäller såväl intervjuer som sker öga mot öga som intervjuer via telefon och andra digitala kommunikationsverktyg. En av de största fördelarna med intervjuer är att möjligheterna till följdfrågor finns. Med hjälp av bra följd- och kompletteringsfrågor kan man gå djupare och verkligen få reda på vad personen känner och tycker.

Enkät:

En enkät är en skriftligt formulerad förfrågan. Denna syftar ofta till att gå ut till en grupp av personer och där man vill ha svar på vissa frågor. Mer om enkäter och dess uppbyggnad kommer att beskrivas längre fram i texten.

Observation:

En observation ger svar på vad som händer just nu på en viss plats. Med en observation fås de mest elementära svaren. Med en observation går det bara att registrera vad som händer och inte bakomliggande orsaker eller effekter som uppstår. Mekanisk utrustning är ett vanligt hjälpmedel. Det kan röra sig om exempelvis räkneverk och kameror.

Läsning:

En läsning syftar till att ta åt sig information från redan tillgänglig data. Om informationen redan finns i befintliga dokument, rapporter mm går det att formulera en fråga och sedan söka svar i texten.

Läsning är troligtvis den vanligaste metoden att samla information, den är så enkel att vi ofta inte ser den som en faktisk metod.

4.4 En enkät

En enkät liknar i mångt och mycket en vanlig personlig intervju. Den stora skillnaden är att den som svarar på frågorna själv registrerar sina svar på ett eller annat sätt.

”Själva termen enkät kommer från franskans enquête som ordagrant betyder rundfråga, så i den meningen är även intervjuerna enkäter. Med tiden har det svenska språket lett till att termen enkät kommit att betyda just frågor som besvaras med den svarandes egen hand.” (Trost, 2007, s. 9).

I engelskans översättning av frågeundersökning används ofta bara ordet *survey*. När man på engelska talar om en enkät används ofta termen *questionnaire*.

Man brukar göra skillnad på två olika enkättyper:

- Postenkäter, är en enkät som sänds med post, e-post eller liknande. Med denna form av enkätutskick träffas sällan intervjuaren och personerna som denna vill utfråga, vilket kan leda till att svarsfrekvensen bli låg. Denna form av enkät används oftast när större grupper ska besvara en eller flera frågeställningar och där det är svårt att få avsedd grupp att befinna sig på samma plats samtidigt.
- Gruppenkäter, används bland annat i skolor. Ett exempel kan vara en kursutvärdering. Med denna form av enkätutskick kan den som håller i insamlandet ofta svara på frågor och förklara saker i enkäten. En fördel med denna form av utskick är att svarsfrekvensen ofta är hög eftersom svaren kan skrivas på papper och lämnas in innan man lämnar salen.

När en enkät ska framställas ska man alltid räkna med att det kommer att ta en ganska lång tid innan det går att redovisa en färdig sammanställning av resultatet. Processen från idé till färdig rapport går sällan att genomföra på bara någon eller några månaders sikt. För att komma fram till en bra enkät och för att få svar på vad uppdragsgivaren vill måste undersökningens syfte klargöras mycket grundligt. Detta ska göras oberoende av om man är sin egen uppdragsgivare, eller om någon annan är det (Trost, 2007).

När det gäller utformningen av en enkät ska man sträva efter att skapa en tilltalande och intressant design. Det ska vara enkelt att förstå och svara på frågorna eftersom att det ofta leder till högre svarsfrekvens. Anvisningarna ska vara välformulerade och enkla att förstå. Det är viktigt att den som utformar enkäten förstår att personerna som ska svara på enkäten inte alltid har samma kunskap och insikt i det precisa ämnet. Utrymmen för kryssrutor och områden för fria svar ska vara väl tilltagna så att inte personen som fyller i svaren upplever att denna behöver anstränga sig för att få plats med vad den har att meddela. Typsnittet ska vara lättläst och meningsuppbyggnaderna ska vara välformulerade. En för lång enkät eller en enkät med för många papper kan ofta

verka avskräckande. De som svarar på en enkät ska känna att det är lätt att utföra uppgiften och den som utformar en enkät ska sträva efter att försöka motivera dessa personer. Ett sätt att öka motivationen hos de personer som svarar på en enkät är att skicka med ett bra och välformulerat följebrev samt att visa hur viktigt det är att just den enskilda personen är med och svarar på enkäten. I (Ejlertsson, 2009) beskrivs det tydligt hur ett bra och funktionellt följebrev ska utformas.

4.4.1 Kvalitativa och kvantitativa variabler

En *kvantitativ* variabel kan mätas i siffror. En *kvalitativ* variabel kan inte mätas direkt i siffror.

Ett exempel på en kvantitativ variabel är exempelvis åldern hos medlemmarna i Nätraälven. En kvalitativ variabel kan vara kön på medlemmarna.

Kvalitativa variabler är svårare att räkna på och att sammanställa. Det går exempelvis inte att beräkna medelkönet, medan medelåldern är fullt möjlig att räkna ut (Stenhag, 2008).

När det gäller enkäter och frågeställningar i överlag måste man planera och ha klart för sig vad man vill ha ut för sorts information. Om meningen med studien är att få ut en procentuell andel måste frågorna vara formulerade så att svaren blir kvantitativa. Om meningen med studien är att få reda på hur människor reagerar på och resonerar om saker och ting är en kvalitativ studie mer rimlig. Ibland kallas dessa variabler *numeriska* samt *icke numeriska* (Dahmström, 2009).

4.4.2 Att ställa rätt frågor

Att bearbeta och analysera svar på öppna frågor är alltid svårt. Samtidigt går det att få fram svar som man innan inte trodde var möjliga att få. Öppna frågor styr inte svaren lika mycket som slutna.

Frågor med öppna svar ställer krav på personen som fyller i enkäten. Denna måste kunna formulera sig på det utrymme som är avsett för just den frågan. Detta faktum kan styra utfallet genom att vi styr tanken genom våra förväntningar. En fråga med bara några få rader att skriva svar på, kan uppfattas som mer simpel än vad den var vid första anblicken av personen som ska svara på frågan. Samtidigt som detta problem finns går det inte att lämna obegränsat med utrymme eftersom då kan svaren i teorin bli hur långa som helst och därmed mycket svåra att bearbeta.

Frågor med slutna svar är lätta att svara på och lätta att senare bearbeta. Sådana frågor är lätta att översätta till andra språk och sätta in i ett större perspektiv. Nackdelen med frågor med slutna svar är att de har en tendens att styra tanken hos den som svarar. Det kan leda till mindre genomtänka svar och sedermera mindre pålitlig information i slutändan.

För att maximera utfallet av svaren i en enkät använder man ofta en kombinerad form av enkät. Det kan vara en enkät där det både finns svarsalternativ där det går att sätta ett kryss och ett område där det går att skriva med fritext. På så sätt får intervjuaren ut mer material att jobba med (Kylén, 2004).

4.4.3 Population och urval

Enligt (Trost, 2007) ska det första som man gör, vara att bestämma vilken del av befolkningen eller vilken population som ska svara på en enkät. I statistikens ämnesområde finns några grundläggande begrepp. När en intervjuare har bestämt sig för en avgränsad grupp som denna ska arbeta med brukar den benämnas *population*. Att undersöka hela denna population skulle vara väldigt dyrt. Därför tar man ofta ett stickprov eller *sampel* som det också kallas. Målet är att detta sampel ska vara så likt medelpopulationen som möjligt. En *variabel* är en mätbar egenskap. När det gäller enkäter motsvarar varje fråga en variabel. En stor del av det statistiska arbetet i en enkät bygger på att på bästa sätt beskriva hur variablerna fördelar sig över olika värden (Stenhag, 2008).

För att skapa ett sampel krävs att ett *urval* görs. Alla urvalsramar för med sig problem, ju fler kriterier som tas med och ju mer restriktioner som sätts på den population som ska undersökas, desto svårare blir det. Samtidigt är det inte att föredra att på måfå skicka ut en enkät till en ospecificerad grupp och hoppas på att ett bra och representativt resultat ska kunna fångas in. Man kan tänka sig ett scenario där ett företag vill få reda på vad allmänheten tycker om deras produkter. Innan en population kan tas ut måste det grundligt undersökas vilka som köper produkterna. Om företaget producerar exempelvis barnvagnar, kan det vara dumt att skicka ut en enkät slumpvis till den breda massan. Man kan t.ex. utan att genomföra någon större undersökning anta att antalet småbarnsföräldrar under 25 år är få. Detsamma gäller antalet småbarnsföräldrar som är äldre än 45. I detta fall bör företaget inrikta sig på målgruppen 25-45 år, för att på så sätt maximera utfallet och minimera kostnaderna.

"Man kan säga att nästan alla urvalsramar är alltför snäva samtidigt som de är alltför vida." (Trost, 2007, s.29).

När information samlas in från ett sampel vill man nästan alltid kunna uttala sig om hela befolkningen eller populationen på ett rättvisande sätt. För att kunna göra det krävs det att man gör ett representativt urval. De som blir utvalda till att ingå i ett sampel ska representera en miniatyr av populationen. I detta sammanhang brukar man skilja på två olika urvalsprocesser. Man brukar skilja på icke slumpmässiga urval och slumpmässiga urval.

Till de icke slumpmässiga urvalen hör några underkategorier. *Kvoturval*, *bevämlighetsurval* och *strategiska urval*.

- Kvoturval är en idé där urvalet skall vara helt representativt med populationen baserat på vissa krav och bestämda avseenden. Det är vanligt att urvalet tas till avseende av ålder och kön. Detta kommer att innebära att urvalet kommer att se exakt likadant ut som populationen när det gäller köns- och åldersfördelningen.
- Bekvämlighetsurval är en simpel form av urval. Genom denna form av urval tas det som finns. Det kan ske genom spridning av formulär i någon tidning, man lägger ut formulär i någon samlingslokal eller man sätter upp kontaktlappar om att man vill intervjua folk. Med denna form av urval blir det lätt så att svarsfrekvensen blir låg samt att svaren inte blir representativa mot populationen.
- Strategiska urval används oftast i kvalitativa studier. Metoden går ut på att man väljer ut ett antal variabler, därefter väljer man ut ett antal där värdena är lätta att iaktta. Nästa steg blir att dela variablerna i olika värden. Kön kan delas i två olika celler, medan ålder oftast måste delas i flera. Till sist sätts dessa variabler och värden upp i en egenskapsrymd och därefter försöker man fylla alla celler med personer att intervjua. På detta sätt får man ett varierat urval som för övrigt i kvantitativa studier blir ganska lik kvoturvalets idé.

Slumpmässiga urval skiljs också i olika underkategorier. De viktigaste är:
Obundna slumpmässiga urval, bundna slumpmässiga urval och stratifierade urval.

- Obundna slumpmässiga urval är detsamma som man i vardagslag ser som ett vanligt slumpurval. Ett antal lotter tas fram och utan någon påverkan lottas ett visst antal ut. Dessa "vinstlotter" tas med i urvalet.
- Bundna slumpmässiga urval är en metod som används där urvalets storlek vanligen i förväg är bestämt. Detta kan vara på grund av att man har populationen i ett löpande register och har möjlighet att räkna på hur många procent man vill ska vara med i en undersökning. Det är smidigt och lätt att räkna ut hur många personer som utgör exempelvis 10 % i ett register och därmed kan man räkna på sannolikheten för att slutresultatet ska vara representativt för populationen.
- Stratifierade urval bygger på att en viss del av populationen planerat blir överrepresenterad. Det kan röra sig om exempel där en uppdragsgivare är särskilt intresserad av att veta vad lågutbildade tycker. När ett urval då görs kommer lågutbildade att bli flera till antalet och tack vara det kan man då göra noggrannare analyser och få en större säkerhet i sitt material. Man kan säga att det blir två urval, och de är representativa var för sig.

4.4.4 Storlek på urval

Det är svårt att på förhand säga exakt hur stora urval som man ska ha. Det är beroende på flera faktorer. En tumregel är att ju större urval, ju större sannolikhet att svaren blir representativa för populationen. Ibland görs en så kallad totalundersökning. Det betyder att alla i en population tas med i en undersökning. Praktiska omständigheter, kostnad, och tid gör att man i de flesta fallen inte gör en sådan.

Man ska alltid fråga sig själv: Hur hög precisionsgrad behöver jag för detta syfte? Något som man alltid ska komma ihåg när man talar om statistik är att det enbart är statistik. Så länge en totalundersökning inte görs kan vi inte säga något exakt. Vi kan bara tolka och anta saker med en viss sannolikhet för att det ska stämma.

"Målet vid alla statistiska undersökningar är att få ett så säkert resultat som möjligt till lägsta möjliga pris." (Stenhag 2008, s.29).

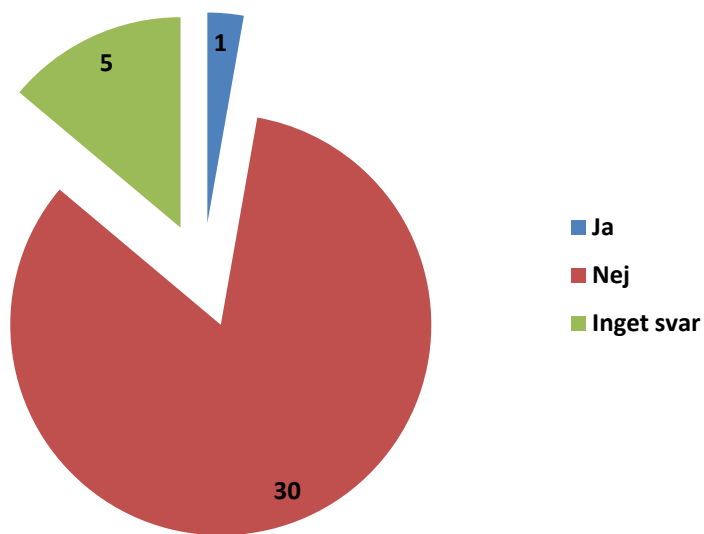
5. RESULTAT

Nedan kommer svaren från inkomna enkäter att redovisas. De första enkäterna skickades ut i november 2011 och därefter ytterligare 40 st. i början på januari 2012. Detta gjordes eftersom att svarsfrekvensen på det första utskicket blev lägre än förväntat. Det första utskicket inbringade en svarsfrekvens på 29 %. Det andra utskicket 40 %. Totalt svarade 36 medlemmar och den totala svarsfrekvensen blev 33 %. För varje fråga kommer medelvärde och standardavvikelse att redovisas. Standardavvikelse är ett mått på hur utspridda observationerna är. Standardavvikelsen blir större, ju större variation det finns i materialet. I denna undersökning hamnade standardavvikelsen i medel på 1,88. På några diagram kommer ett R^2 -värde att redovisas. Detta är ett mått på hur starkt ett samband är. R^2 -värdet anger hur många procent av variansen i Y-led som kan förklaras av variabeln i X-led. Ett R^2 -värde på 0,5 betyder att 50 % av variansen i Y-led kan förklaras av värdet på X. Ett R^2 -värde över 0,5 brukar anses som högt.

Alla enkäter har inte blivit fullständigt ifyllda. Några saknar svar på en eller flera frågeställningar. På de frågor där svar saknas har kolumnen "ingen" fått en representation i diagrammen som följer nedan. Enkäterna i denna undersökning var utformade på så sätt att ett kryss fick sättas efter en linje istället för att sättas på en specifik siffra. Detta gjordes i rent pedagogiskt syfte, och deltagarna kunde således lämna en gradering med decimal. I sammanställningen har alla tal med decimal avrundats till närmaste heltal. Detta för att få en bättre statistisk analys och för att få resultatet mer praktiskt och överskådligt.

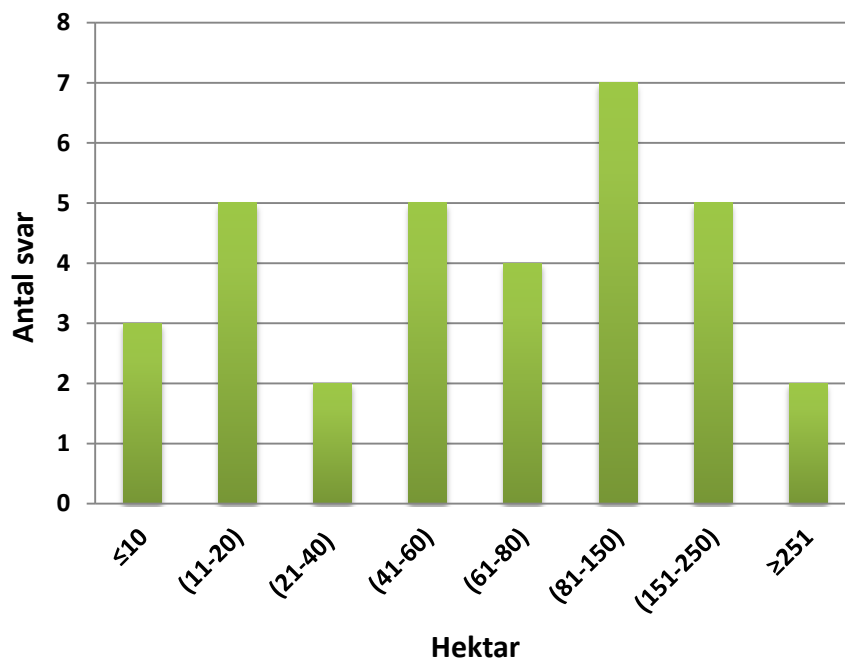
Nedan kommer enbart de kvantitativa variablerna att redovisas. De kvalitativa kommentarerna redovisas i *bilaga 2*.

Som inledning på enkäten fick medlemmarna fylla i tre frågor gällande om skogen var huvudinkomst, hur stor skogsfastighet man hade och hur länge man hade varit medlem. Endast en medlem svarade att skogen var huvudinkomst. Fem stycken svarade inte på den frågan och övriga angav att skogen ej var huvudinkomst. Storleken på skogsinnehavet varierade stort. Från mycket små fastigheter med några tiotal hektar till stora hemman på många hundra hektar. Antalet år som medlem varierade också stort. Från några veckor till flera tiotal år.



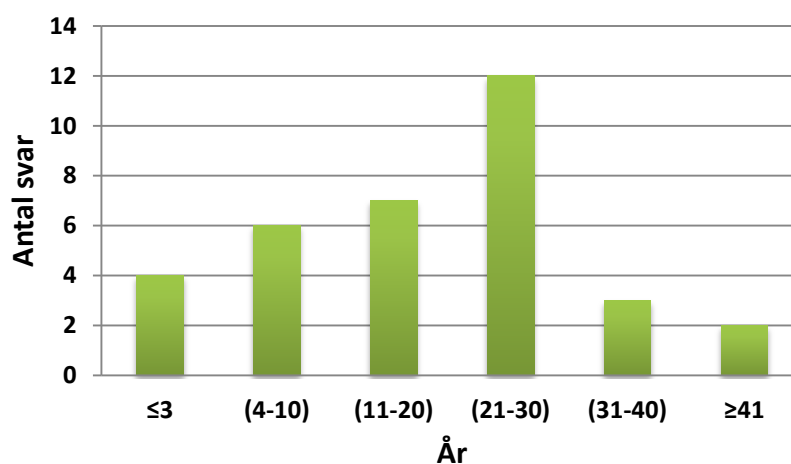
Figur 5.1 Fördelning över antal medlemmar som har skogen som huvudinkomst.

Medlemmarna som deltog i denna undersökning hade en medelfastighet på 123 hektar. Medianfastigheten låg på 64 hektar. Tre medlemmar angav inte hur stor skogsfastighet de ägde.



Figur 5.2 Fördelning över storlek på medlemmarnas skogsfastigheter.

Såväl medelmedlemmen som medianmedlemmen hade varit medlem i 21 år. Två medlemmar angav inte hur länge de hade varit medlem.

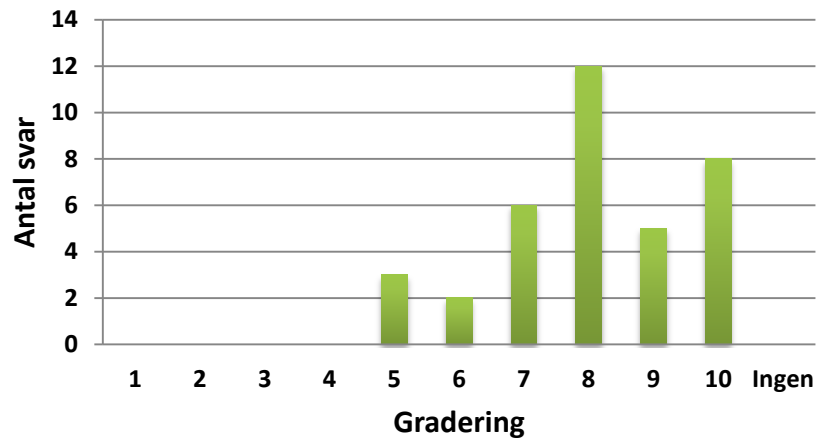


Figur 5.3 Figuren visar hur länge medlemmarna har varit medlem.

5.1 Medlemmarnas eget skogsbrukande

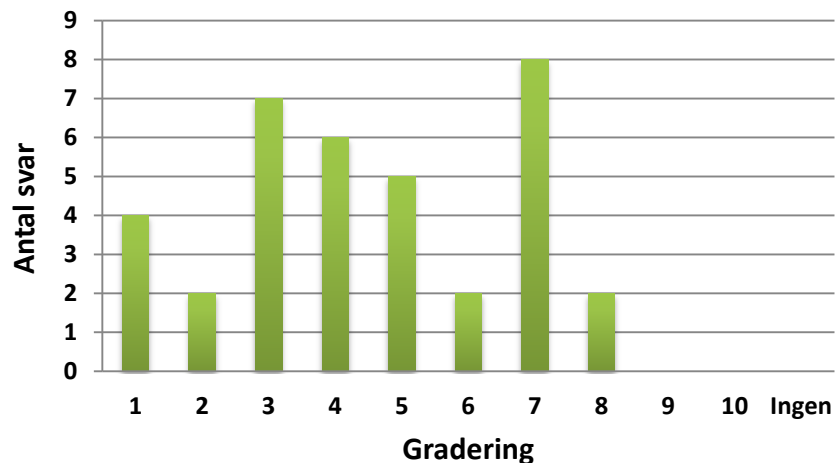
Analysen i denna undersökning är uppdelad i tre grupper. Som det är skrivet om tidigare är själva enkäten uppdelad i två typer av frågeställningar, men för att få en bättre översikt delas frågorna som rör Nätraälven som skogsägarförening in i två undergrupper. Den första gruppen innefattar frågor rörande medlemmens egna skogsbruk. De andra två grupperna behandlar frågor om Nätraälven som organisation och frågor rörande Nätraälvens utveckling och framtid. Nästkommande fem frågor rör medlemmarnas eget skogsbrukande.

Fråga 1: "Välskött skog, uthålligt brukande, inte maximal ekonomisk vinning". Medlemmarna är ganska starkt överens om att välskött skog och uthålligt brukande är viktigt. Medelvärdet för denna fråga är 8,1 och standardavvikelsen ligger på 1,5. Värdet 8,1 är högt och dessutom kombinerat med en relativt låg standardavvikelse. Samtliga medverkande i undersökningen svarade på denna fråga.



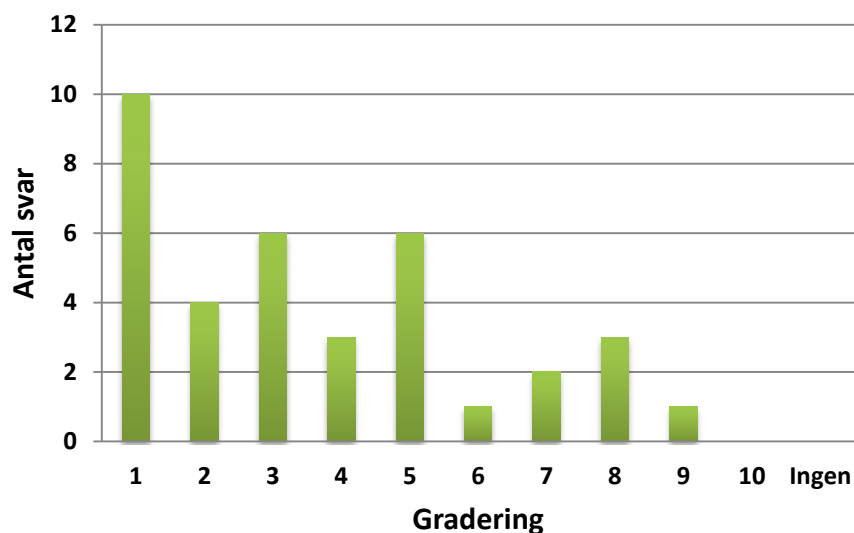
Figur 5.4 Påvisar medlemmarnas åsikt rörande uthålligt brukande kontra maximal ekonomisk vinning.

Fråga 2: "Viktigast med vinst, allt annat är lägre prioriterat". I denna fråga ställer sig medlemmarna tämligen neutrala. Medelvärdet ligger på 4,5 och till det hör en standardavvikelse på 2,1. Spannet på graderingen var väldigt stor på denna fråga. Det finns en stor spridning över observationerna och såväl höga som låga värden är representerade.



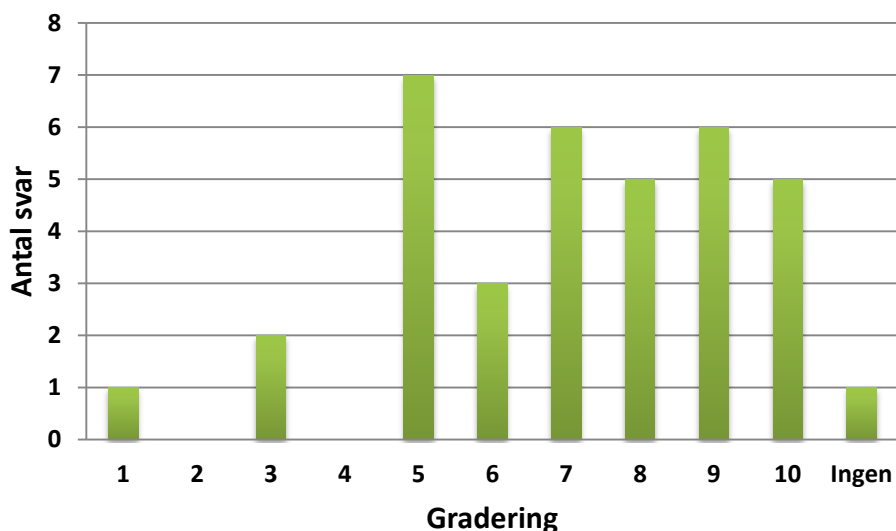
Figur 5.5 Figuren visar vad medlemmarna tycker om att vinst är det enskilt viktigaste när det gäller deras skogsbrukande.

Fråga 3: "Röjning och vägbyggnation kan vara svåra att motivera". Medlemmarna i Nätraälven är relativt oense i denna fråga. Den tredje största standardavvikelsen i undersökningen finns representerad på denna fråga. Standardavvikelsen är uppe i 2,4. Medelvärdet hamnar på 3,6 vilket ändå tyder på att de flesta inte har några större problem med att utföra ovanstående skogliga åtgärder.



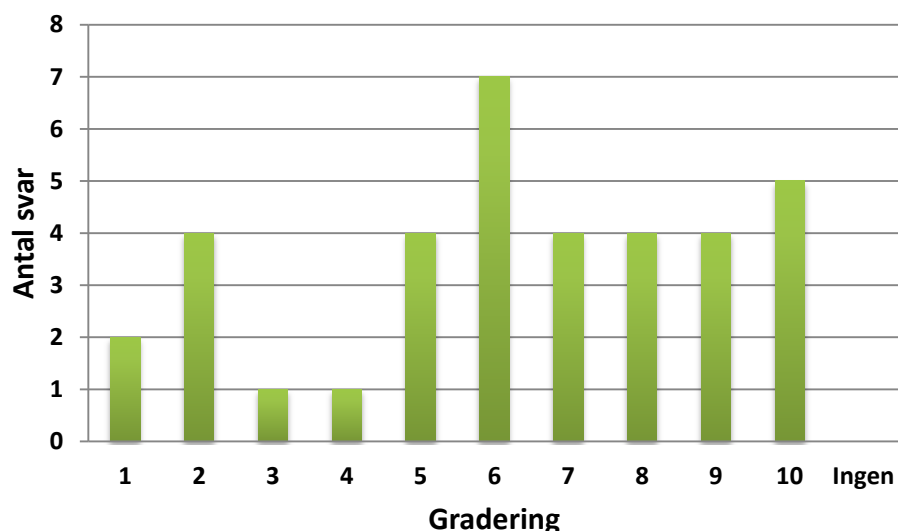
Figur 5.6 Visar på åsikter rörande om det är svårt att motivera vissa skogliga åtgärder.

Fråga 5: "Skogsbruksplaner värdesätter jag högt". Skogsbruksplaner är något som de flesta tycker är bra och viktigt. Det finns dock ett antal medlemmar som anser att det är överskattat och att det inte behövs. Medelvärdet på denna fråga är 7,0 och standardavvikelsen 2,3.



Figur 5.7 Åsikter om värdet av att ha en skogsbruksplan.

Fråga 7: "Jag skulle vilja lära mig mer om ekonomiska verktyg". Resultatet på denna fråga är ett av det mest neutrala i undersökningen. Medelvärdet är 6,3 vilket är nära 5, som motsvarar en helt neutral inställning. Standardavvikelsen 2,8 är också det högsta värdet för hela undersökningen. Som synes i diagrammet är det relativt många som tycker att det skulle vara bra att få information i detta ämne. De åtta mest negativa åsikterna i denna fråga slår hårt på medelvärdet och standardavvikelsen. Utan de åtta mest negativa graderingarna hamnar medelvärdet på 7,4 och standardavvikelsen på 1,8.

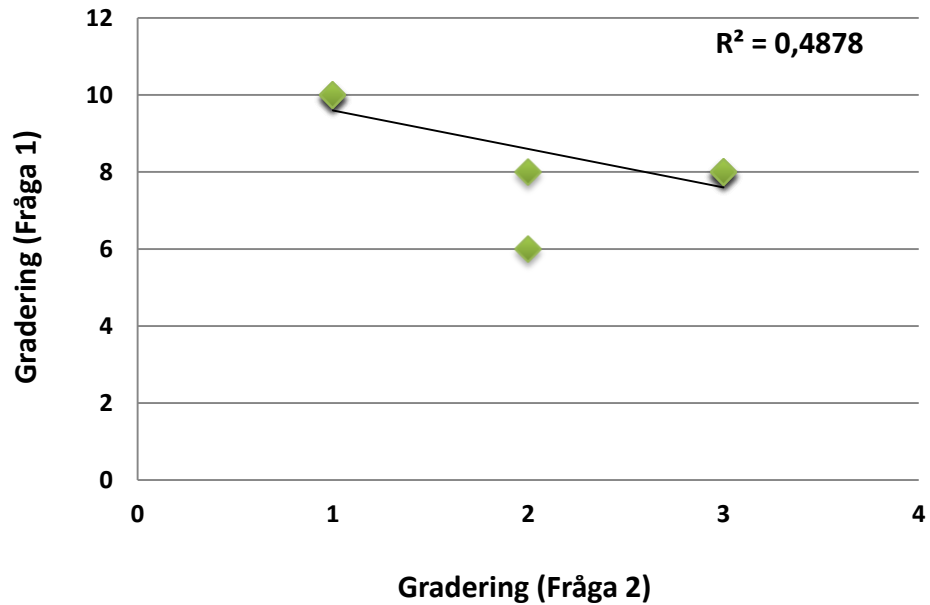


Figur 5.8 Diagram över eventuell önskan att få information om ekonomiska verktyg.

Rent hypotetiskt skulle man kunna tänka sig att svaret på fråga 7: "Jag skulle vilja lära mig mer om ekonomiska verktyg", är bundet till storleken på medlemmens skogsfastighet. Om medianfastigheten på 64 hektar sätts som gräns för mindre och större skogsägare går det dock inte att se någon skillnad. Medelvärdet för båda grupperna hamnar på exakt 6,5. Det går därmed att anta att svaret på fråga 7 är oberoende av storleken medlemmens skogsfastighet.

Samma argument som på fråga 7 skulle man kunna tänka sig gälla på fråga 5: "Skogsbruksplaner värdesätter jag högt". Vikten av att inneha en skogsbruksplan skulle kunna vara bundet till storleken på medlemmens skogsfastighet. Med samma gräns gällande stora och små skogsägare, det vill säga medianfastigheten på 64 hektar, påvisas ingen signifikant skillnad i åsikt. Medelvärde för gruppen små skogsägare hamnar på 7,1 och medelvärdet för gruppen med större skogsinnehav hamnar på 7,3. Om man ytterligare tar bort mittensegmentet, vilket leder till att endast de tio minsta och de tio största skogsägarna ställs mot varandra framträder en lite klarare bild. De tio minsta skogsägarna får då ett medelvärde på 6,8 och de tio största skogsägarna 7,4.

De tio medlemmar som har ställt sig mest negativa och i högsta grad varit emot påståendet i fråga 2: "Viktigast med vinst, allt annat är lägre prioriterat", har också i stor grad ställt sig positiva till och hållit med om påståendet i fråga 1: "Välskött skog, uthålligt brukande inte maximal ekonomisk vinning". Ett R^2 -värde på 0,49 ska tolkas som att variablerna har ett starkt samband.

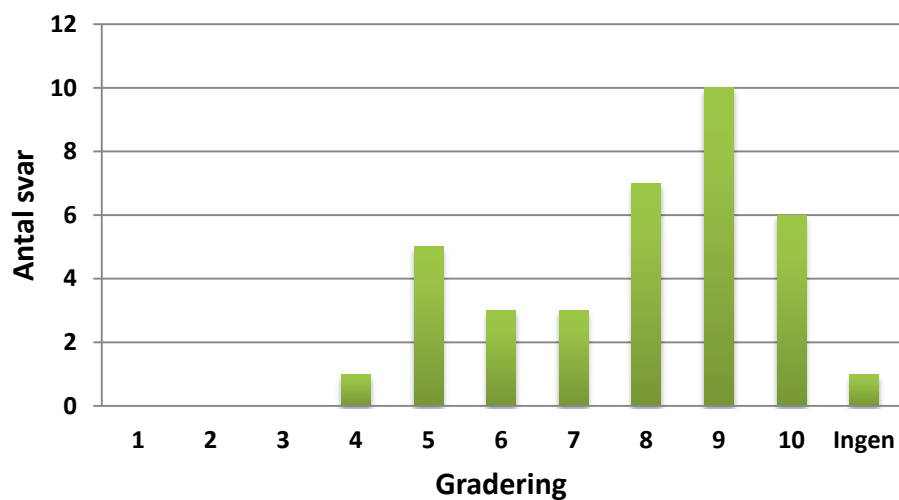


Figur 5.9 Samband mellan fråga 1 och fråga 2 för ett antal medlemmar.

5.2 Medlemmarnas åsikter om Nätraälven

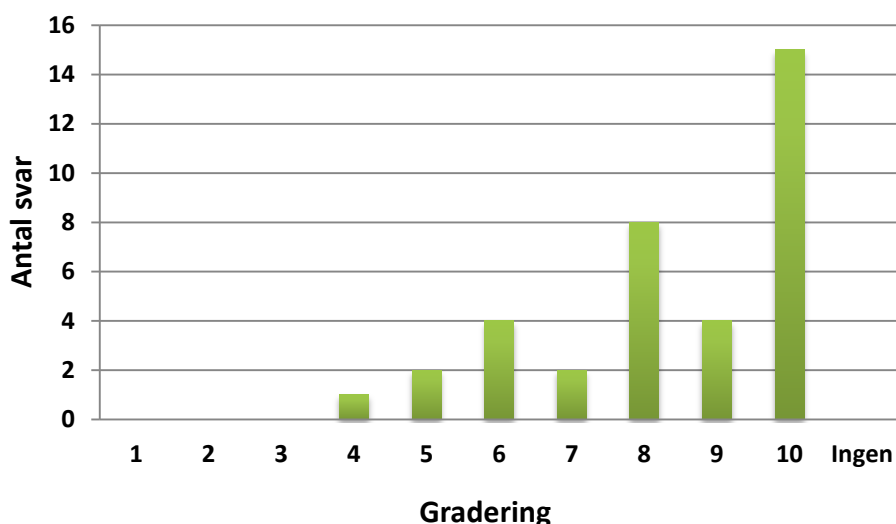
De nio följande frågorna behandlar medlemmarnas åsikter om Nätraälven som organisation och skogsägarförening.

Fråga 4: "Jag märker att många i personalen är skogsägare". Ett medelvärde på 7,8 och en standardavvikelse på 1,8 tyder på att majoriteten av medlemmarna uppfattar och tycker att det är bra att personalen hos Nätraälven själva är skogsägare.



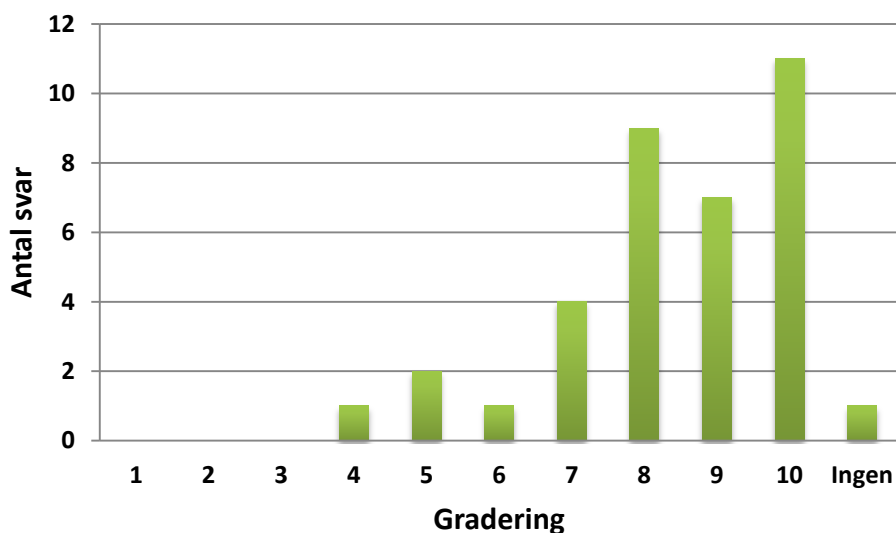
Figur 5.10 Visar graderingsfördelningen för fråga 4.

Fråga 6: "Nätraälven har tid för rådgivning". Denna fråga har blivit representerad med slående många tior i graderingen. $\approx 40\%$ av medlemmarna har angett en tia i graderingen för denna fråga. Medelvärdet är 8,4 och standardavvikelsen 1,8. Medlemmarna håller i hög grad med om att de upplever att det finns tid för rådgivning.



Figur 5.11 Medlemmarnas åsikter om de erbjuds tillräcklig tid för rådgivning.

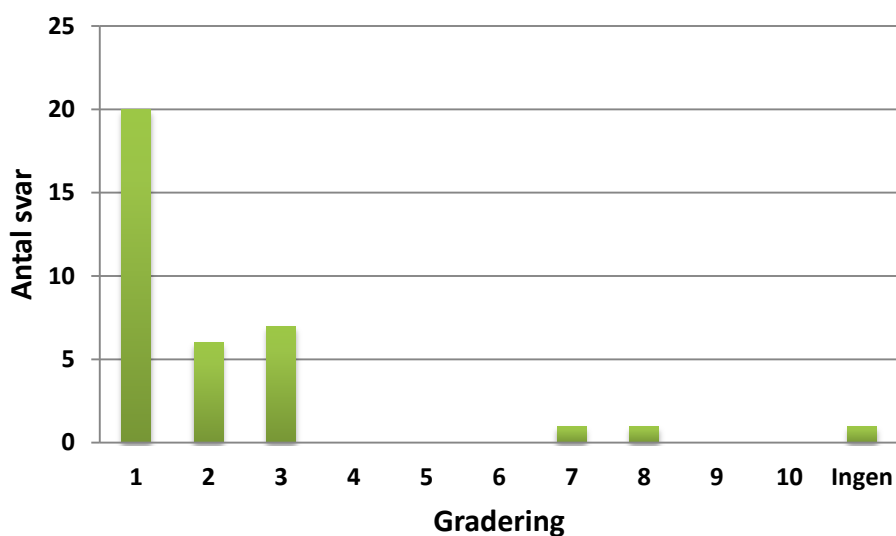
Fråga 8: "Affärer med Nätraälven uppfattas som rättvisa". Denna fråga genererar ett högt medelvärde på 8,4. Även en relativt låg standardavvikelse på 1,6 registreras. En medlem svarade inte på denna fråga på grund av att denna upplevde att den hade haft för kort medlemskap.



Figur 5.12 Gradering över åsikter om affärer med Nätraälven uppfattas som bra och rättvisa.

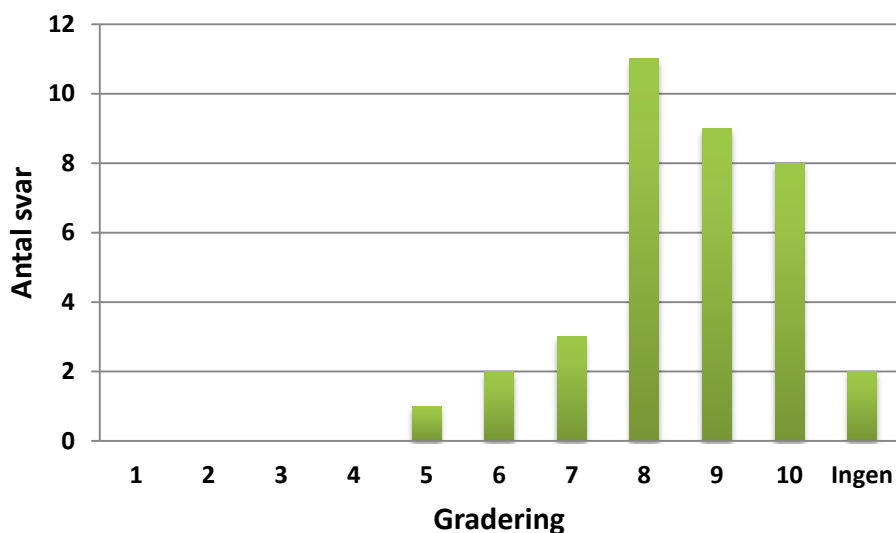
Fråga 9: "Affärer med Nätraälven uppfattas som undermåliga". I denna fråga är medlemmarna i Nätraälven slående överens om. Ett väldigt lågt medelvärde på 1,9 registreras på denna fråga. Standardavvikelsen är också relativt låg. Standardavvikelsen är 1,6. Två observationer som sticker ut från mängden slår

hårt i statistiken. Utan dessa två skulle medelvärdet och standardavvikelsen ligga på 1,6 respektive 0,8. Något som är värt att notera är att hela 56 % av graderingarna är ettor.



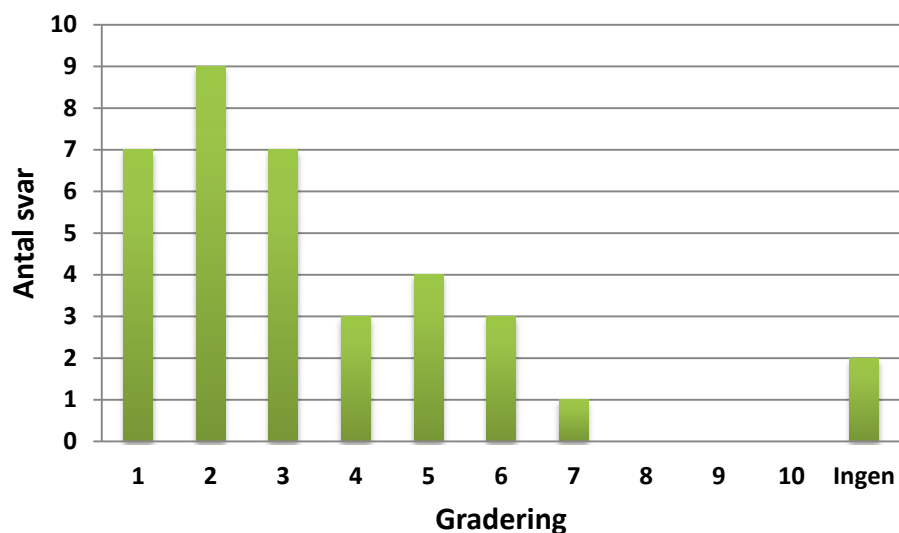
Figur 5.13 Diagram över åsikter om Nätraälven uppfattas som en dålig affärspartner.

Fråga 10: "Nätraälven verkar för ökat virkespris". Gällande denna fråga är medlemmarna synnerligen samstämmiga då standardavvikelsen ligger på endast 1,3. Det är den näst lägsta standardavvikelsen i undersökningen. Medelvärdet är 8,4, vilket också är relativt högt.



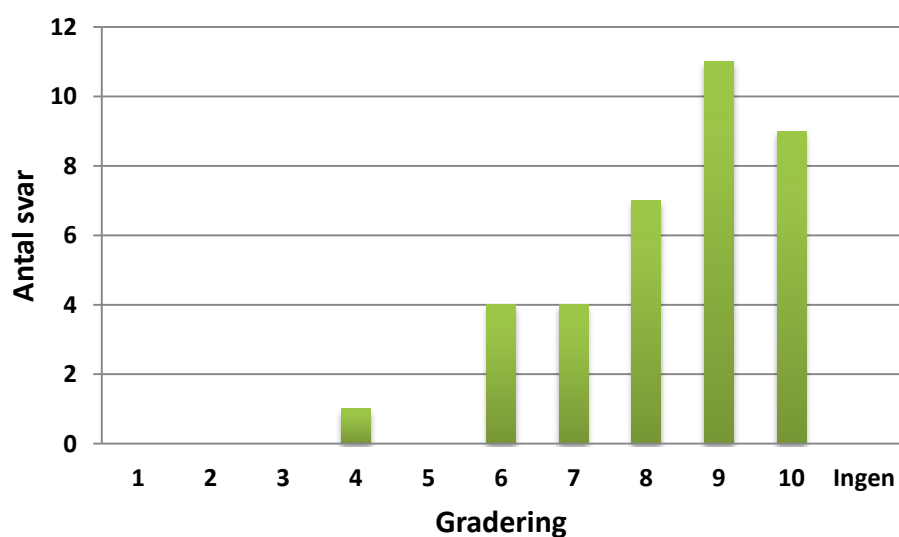
Figur 5.12 Anger ståndpunkter för medlemmarnas syn på om Nätraälven verkar för ett ökat virkespris.

Fråga 11: "Nätraälven har för dåliga virkespriser". Majoriteten av medlemmarna i Nätraälven tycker inte att föreningen har för dåliga virkespriser. Medelvärdet på denna fråga hamnar på 3 och standardavvikelsen på 1,7.



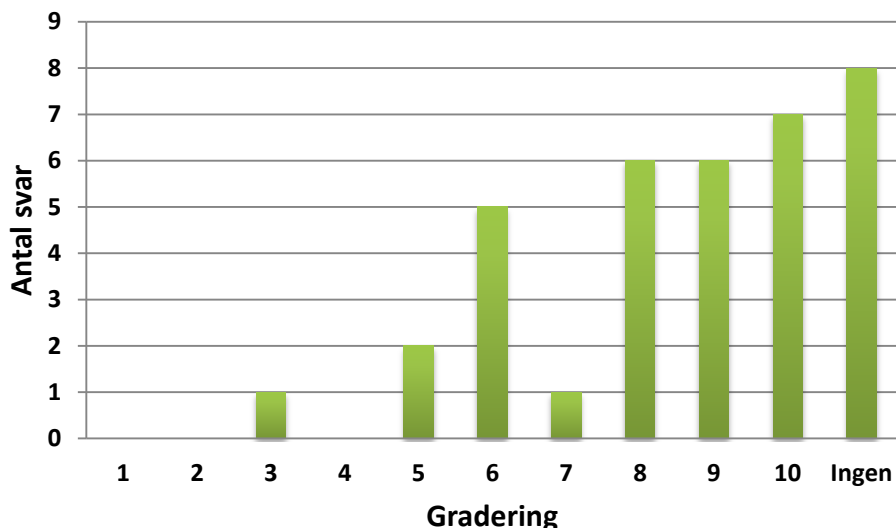
Figur 5.13 Diagram över graderingsspridning för fråga 11.

Fråga 12: "Bra att Nätraälven är en opartisk aktör". Ett högt medelvärde på 8,4 och även en låg standardavvikelse på 1,5. En stark kombination av liten spridning av graderingarna och ett högt medelvärde. Medlemmarna är starkt ense om att Nätraälven tänker främst på sina medlemmar och på industrin i andra hand.



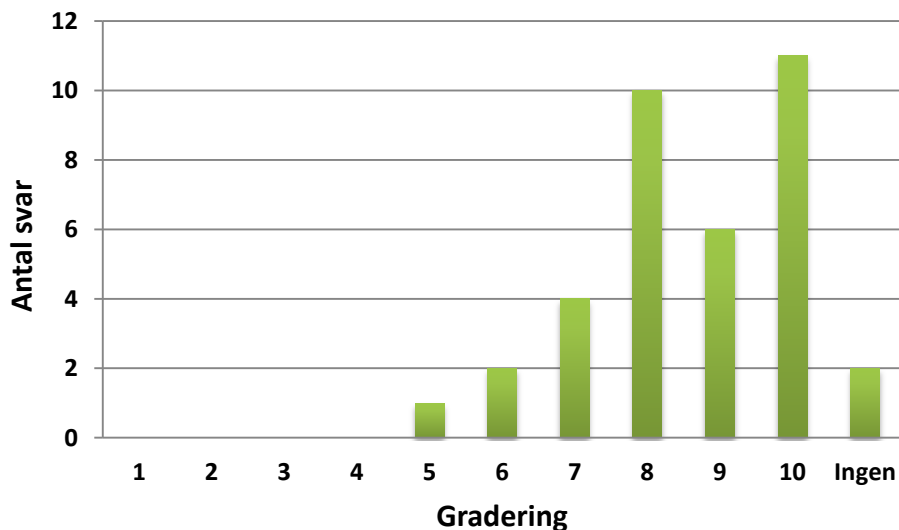
Figur 5.14 Graderingsöversikt i fråga gällande om Nätraälven främst tänker på sina medlemmar.

Fråga 13: "Nätraälven företräder mig om skogsägare". Denna fråga sticker ut från mängden genom att det var så många medlemmar som inte ville lämna något svar. Det var hela åtta st. som kände att de inte kunde svara på denna fråga. Medelvärdet för denna fråga hamnar på 7,9. Standardavvikelsen är 1,9.



Figur 5.15 Åsiktsöversikt gällande om medlemmarna tycker att Nätraälven företräder dem bra.

Fråga 14: "Upplever Nätraälven som en källa till goda råd". Ett medelvärde på 8,5, vilket också är det högsta för hela undersökningen, registreras på frågan. Standardavvikelsen är den tredje lägsta för hela undersökningen. Den ligger på 1,4. Medlemmarna tycker i väldigt hög grad att Nätraälven är en källa till goda råd och bra service.



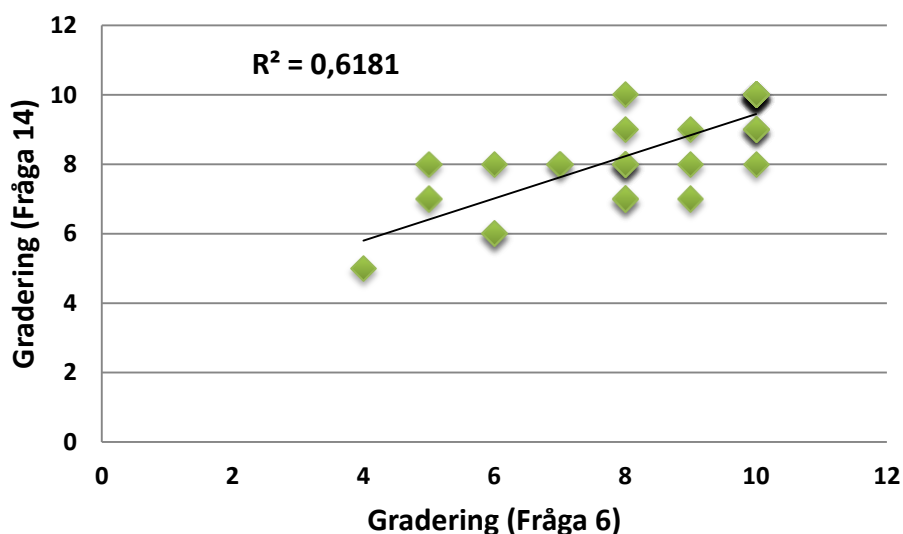
Figur 5.16 Visar vad medlemmarna tycker om Nätraälvens medlemsstöd och rådgivning

Denna kategori av frågeställningar skulle kunna vara beroende av hur länge de besvarande medlemmarna har varit medlemmar i föreningen. För att undersöka den saken ytterligare har medlemmarna delats in i tre undergrupper beroende av hur länge de varit medlem. Gränsvärdena för gruppernas storlek har tagits fram i samarbete med affärschef Mattias Persson. Den första gruppen är medlemmar som endast varit medlem i tre år eller mindre. I denna grupp ingår bara fyra st. medlemmar. Det faktum att den bara utgörs av fyra medlemmar (11

%), gör att det inte går att använda den gruppen enskilt i en analys. Det skulle vara statistiskt inkorrekt eftersom den gruppen skulle vara för liten för att få någon tillförlitlighet i resultatet. Den andra gruppen utgörs av medlemmar som varit medlemmar i föreningen mellan fyra och 20 år. Denna grupp är betydligt större och består av 13 medlemmar (36 %). Den tredje och också största gruppen består av medlemmar vars medlemskap är eller överstiger 21 år. Denna grupp utgörs av 17 medlemmar (47 %). Två medlemmar (6 %) valde att inte svara på hur länge de hade varit medlem.

Fråga 12: "Bra att Nätraälven är en opartisk aktör". De medlemmar som tillhört föreningen längst, det vill säga 21 år eller längre, tycker i större utsträckning än övriga att det är bra att Nätraälven är en opartisk aktör. Medelvärdet för de medlemmar som tillhört föreningen längst är för denna fråga 8,6, medan de som varit medlem kortare tid har ett något lägre medelvärde på 8,2.

Det går att se ett starkt samband mellan fråga 14 och fråga 6. De som har satt en hög gradering på fråga 14, och i hög grad håller med om att Nätraälven är en källa till goda råd och bra service tycker också i hög grad att Nätraälven ger dem tillräckligt med tid i denna fråga. Ett R^2 -värde på 0,62 bör betraktas som väldigt högt.



Figur 5.17 Korrelation mellan fråga 14 och fråga 6.

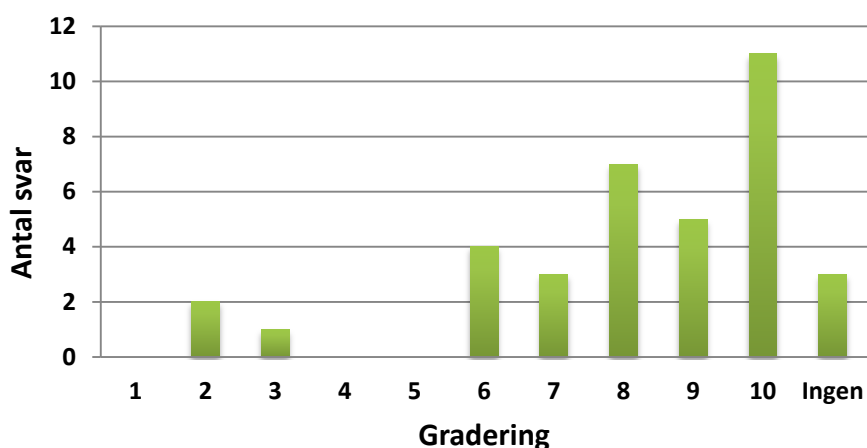
Svaren på fråga 13: "Nätraälven företräder mig om skogsägare", skulle kunna tänkas vara beroende av hur länge medlemmen har varit medlem i föreningen. En siffra nära "neutralvärdet" 5 och blanka svar skulle kunna tyda på att medlemmen inte har haft kontakt med i frågan berörda myndigheter, och därför sätter ett neutralt eller inget värde alls. Om de nio värdena närmast "neutralvärdet" 5 slås samman med de åtta tomma rutorna där ingen gradering har satts, fås ett medelvärde på 20 gällande antalet år som medlem. Detta innebär att medeltalet för dessa mer neutrala och passiva medlemmar i denna fråga, ligger väldigt nära medelvärdet för hela undersökningen. Det totala medelvärdet är 21 år. Med stor sannolikhet spelar därför inte antalet år som

medlem någon större roll för resultatet i denna fråga. Av kommentarerna att döma var det bristen på erfarenheter som gjorde att många valde att inte svara på denna fråga.

5.3 Nätraälvens framtid och utveckling

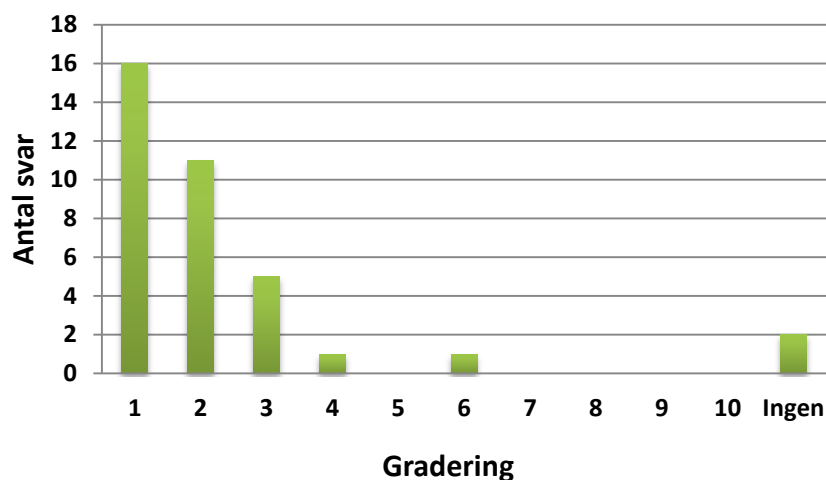
Följande fem frågor är det sista fem frågorna i enkäten. Frågorna behandlar hur medlemmarna ser på Nätraälvens framtid och utveckling.

Fråga 15: "Nätraälvens expansion och omorganisation". Relativt stor spridning av medlemmarnas åsikter. En standardavvikelse på 2,3 hör till bland de högsta siffrorna i denna undersökning. Medelvärdet för denna fråga är 8,0 vilket tyder på att medlemmarna i stort sätt är positiva till senaste tidens utveckling i föreningen.



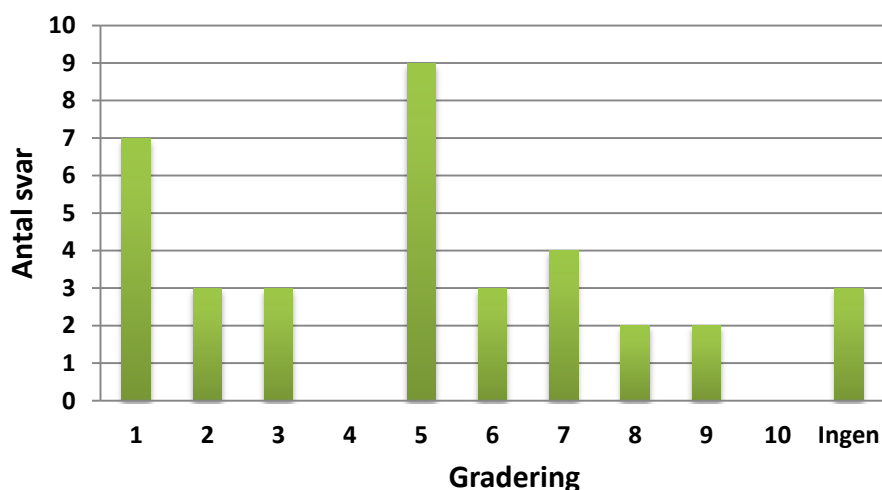
Figur 5.18 Översikt över medlemmarnas åsikter om Nätraälvens utveckling de senaste åren.

Fråga 16: "Nätraälven upplevs som en svag förening". Medlemmarna i Nätraälven är starkt ense om att Nätraälven inte är en svag förening som inte klarar sig själv. Den i särklass lägsta standardavvikelsen finns registrerad på denna fråga. Standardavvikelsen är nere på 1,1. Medelvärdet för denna fråga är även det extremt lågt. Ett medelvärde på 1,9 ska ses som ett mycket lågt värde. Hela 16 ettor motsvarande 44 % av totala antalet graderingar.



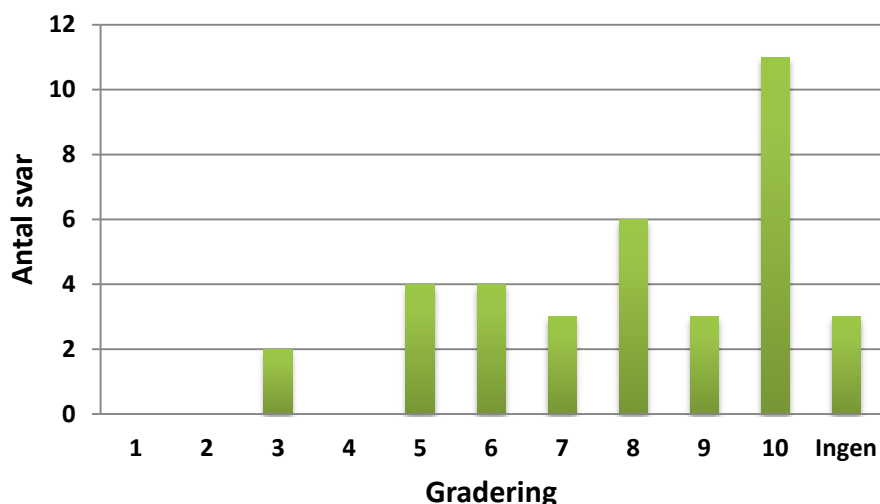
Figur 5.19 Diagrammet visar på åsikter gällande om medlemmarna ser Nätraälven som en svag förening.

Fråga 17: "Jag upplever att det kan finnas hot mot Nätraälven". I relation till undersökningens helhet ställer sig medlemmarna väldigt neutrala i denna fråga. Medelvärdet är 4,5, och det är hela nio femmor i graderingsskalan. Den näst högsta standardavvikelsen i undersökningen finns också representerad på denna fråga. En standardavvikelse på 2,6 påvisar att medlemmarna har väldigt spridda åsikter i denna fråga. Något som är värt att poängtera är att det bara är tre medlemmar som har valt att inte svara på denna fråga. Till skillnad från fråga 13 där många medlemmar valde att inte alls svara, har många faktiskt satt en gradering. Brist på erfarenhet och åsikt bör därför inte helt förklara det neutrala utfallet.



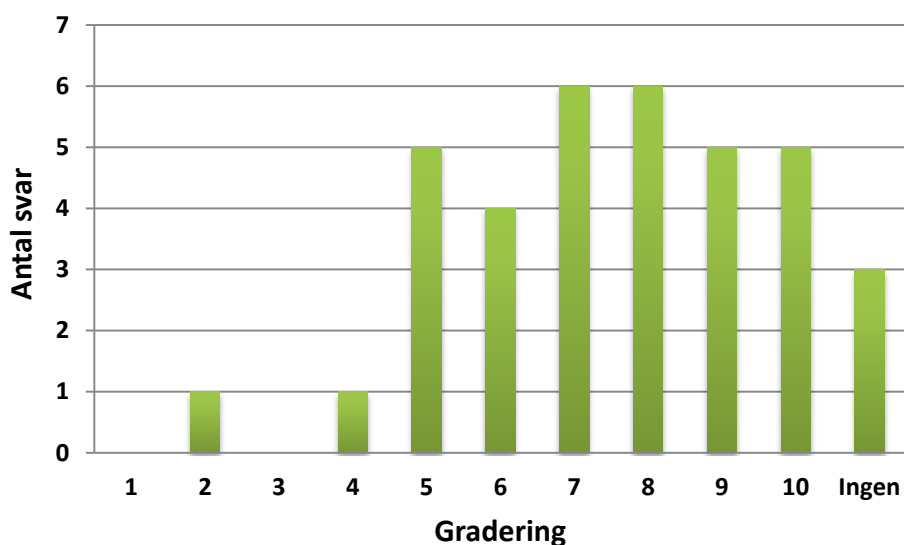
Figur 5.20 Visar vad medlemmarna tycker gällande om det finns hot mot Nätraälven som livskraftig förening.

Fråga 18: "Nätraälven går en god framtid till mötes". Liksom förra frågan är graderingsskalan relativt utdragen dock inte med fullt lika stor standardavvikelse. Medlemmarna ställer sig positiva till detta påstående. Medelvärdet är 7,8 och standardavvikelsen är 2,2.



Figur 5.21 Diagram över medlemmarnas graderingar gällande påstående om Nätraälven går en god framtid till mötes.

Fråga 19: "Nätraälven har möjlighet att expandera". Medlemmarna har en positiv inställning till att Nätraälven skulle kunna expandera till en större marknad. Medelvärde på denna fråga är 7,3 och standardavvikelsen är 2,0.

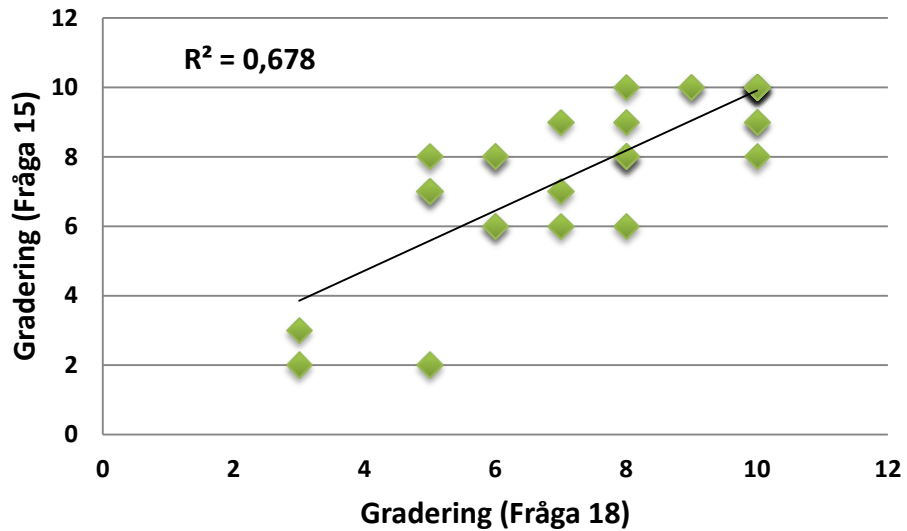


Figur 5.22 Översikt över åsikter gällande Nätraälvens expansionsmöjligheter.

Svaren på fråga 13: "Nätraälven går en god framtid till mötes", skiljer sig inte beroende på vilken grupp som svarar. Skillnaden i medelvärde blir marginell. "Grupp 3", det vill säga gruppen som varit medlem i 21 år eller mer får ett medelvärde på 7,7 och övriga som varit medlem kortare tid får ett medelvärde på 7,8.

Det går att utläsa en positiv korrelation mellan fråga 15: "Nätraälvens expansion och omorganisation" och fråga 18: "Nätraälven går en god framtid till mötes". Ett R^2 -värde på 0,68 är ett starkt värde. Medlemmarna som tycker att det är bra att Nätraälven har expanderat och utvecklats som organisation den senaste tiden

tycker också i hög grad att föreningen är på väg i rätt riktning och att den går en god framtid till mötes.



Figur 5.23 Korrelation mellan fråga 15 och fråga 18

De elva mest negativt inställda och mest medhållande medlemmarna på fråga 17: "Jag upplever att det kan finnas hot mot Nätraälven" har också en tendens att vara mer negativa till fråga 18: "Nätraälven går en god framtid till mötes". Det totala medelvärdet på fråga 18 är 7,8. De elva mest negativa på fråga 17 får ett medelvärde på 6,6 på fråga 18. Dessa medlemmar ser dystrare på Nätraälvens framtid, men siffran 6,6 lutar fortfarande åt ett medhållande och för denna fråga åt det positiva hållet.

6. DISKUSSION

Svarsfrekvensen för denna undersökning visade sig vara lite av en besvikelse. Innan jag skickade ut enkäterna räknade jag med en svarsfrekvens på 50-75 %. I många av böckerna i kurslitteraturen står det att tiden runtomkring jul och nyår är en dålig tid för utskick. Människor har många saker för sig, det är ofta ett flertal ledighetsdagar och folk reser mycket. Trots att jag visste detta valde jag ändå att skicka ut enkäterna under tidsperiod, eftersom att jag hade en viss tidsram att följa. Jag kunde inte skicka ut enkäterna tidigare eftersom att jag inte hade tid, då andra kurser och jobb upptog all min tillgängliga tid. Jag kunde inte heller skicka ut enkäterna senare, eftersom att jag då skulle bli tvungen att sitta och vänta en allt för lång period, utan att ha något att göra. Vid enkätutskick till allmänheten brukar man räkna med en svarsfrekvens på 50 %, på det första utskicket. För att ytterligare öka svarsfrekvensen kan man skicka en påminnelse efter några veckor. Med detta i åtanke uppskattade jag att en liten lokal medlemsbaserad skogsägarförening, som av många beskrivs som väldigt familjär, skulle kunna inbringa en svarsfrekvens på åtminstone 75 %. Det faktum att alla som fick enkäten en gång aktivt valt att bli medlem i Nätraälven och att medlemmarnas skogsbruk innefattar stora summor pengar, bidrog till förväntningen att många skulle vilja vara med och svara på frågorna.

Det första utskicket inbringade en svarsfrekvens på 29 %. Bara 20 enkäter kom tillbaka, av 70 möjliga. Det andra utskicket blev något bättre. Det inbringade en svarsfrekvens på 40 %. 16 av 40 enkäter kom tillbaka i detta andra utskick. Totalt skickades 110 enkäter ut till medlemmarna i Nätraälven. 36 enkäter kom tillbaka, vilket motsvarar 33 % svarsfrekvens. Det går att se en förbättring i svarsfrekvensen mellan de båda tillfällena. Möjligtvis berodde det på att det andra enkätutskicket gjordes vid en bättre tidpunkt på året. Det första utskicket skickades ut i slutet på november 2011 med sista svarsdatum 20:e december. Det andra utskicket skickades ut i början på januari 2012 med sista svarsdatum 20:e januari. Efter att jag hade fått tillbaka enkäterna från det första utskicket utvärderades situationen. Affärschef Mattias Persson och jag själv diskuterade huruvida vi skulle skicka en påminnelse eller helt enkelt skicka ut ytterligare enkäter till en ny grupp medlemmar. Vi valde som synes det senare alternativet. I ett snarlikt examensarbete på skogsmästarskolan går det att avläsa en svarsfrekvens på 47 %, (Berg, 2011). I det fallet rörde det sig om ett aktiebolag som ville veta vad de privata markägarna tyckte om bolagets tjänster och bolaget i sig. I den undersökningen var den förväntade svarsfrekvensen 33 %. Det är svårt att uppskatta en svarsfrekvens på förhand. Det jag personligen ska ta med mig om jag i framtiden ska göra en liknande uppgift, är att se till att tidpunkten för utskicket är optimalt. Jag vill också tipsa kommande undersökningar där enkäter ska skickas ut, om att det går snabbt att göra några extra enkäter när man väl håller på. Det är lätt att smida medan järnet är varmt. Detta är självklart även en ekonomisk fråga, som man måste ta ställning till i varje unikt fall.

Hur stor betydelse den låga svarsfrekvensen har för resultatet är svårt att sätta om. Faktum är att när svarsfrekvensen blir för låg, minskar tillförlitligheten av resultatet. Om svarsfrekvensen hade legat på 80 %, hade man kunnat anta att resultatet är relativt nära medelvärdet för hela populationen. I och med att svarsfrekvensen blev så låg skulle man hypotetiskt kunna tänka sig att 50 % av utskicken kom till medlemmar som inte vill ha med Nätraälven att göra och därför inte ens vill lägga ner den korta tid det tar att fylla i enkäten. Resultatet i undersökningen är positivt för Nätraälven. I stort sätt alla svar pekar åt att medlemmarna är nöjda med föreningen och att majoriteten tycker att föreningen är på väg åt rätt håll. Om scenariot som beskrivs ovan är sant, är i värsta fall det genomgående positiva resultatet i denna undersökning felaktigt. Detta är en risk som alltid måste beaktas då man skickar ut postenkäter eftersom svarsfrekvensen ofta har en tendens att bli låg i jämförelse med exempelvis en telefonintervju. Just i denna undersökning borde inte problemet som beskrivs ovan vara påtagligt. Nätraälven är trots allt en liten förening där många anser sig ha en mycket bra relation med personalen. Nätraälven är en medlemsstyrd förening vilket innebär att medlemmarna väljer en styrelse som i sin tur leder föreningen i en viss riktning. Alla medlemmar har valt att ingå i föreningen och det skulle vara synnerligen anmärkningsvärt om resultatet i denna undersökning skulle vara allt för negativt. Om medlemmarna skulle tycka att föreningen var dålig, skulle man bara begära utträde och därmed inte få möjlighet att fylla i en enkät. Därmed bör den underliggande frågeställningen genom hela undersökningen vara hur positiva, och inte hur negativa medlemmarna är till föreningen. I denna undersökning var antalet år som medlem i genomsnitt 21 år. Det tyder på en trogen medlemsskara som har varit med under en lång tid, såväl i medgång som i motgång.

Utformningen av enkäten skedde under en mycket lång period. I och med att jag tidigt under årskurs två på skogsmästarprogrammet fick klart med Nätraälven att jag fick göra ett examensarbete inom detta område, kunde jag börja fundera på frågor om vad som skulle vara både intressant och nyttigt för Nätraälven. Min handledare på Nätraälven, Mattias Persson, bidrog med många kloka och nyttiga tankar kring hur och om vad vi skulle utforma enkäten. Kurslitteraturen har varit till stor hjälp när det gäller själva utformningen av frågorna och designen på hela enkäten. I stora drag är enkäten en produkt av kompromisser åt olika håll, det går helt enkelt inte att få med allt man vill ha. Det är inte bra att ha en för lång enkät, eftersom det då finns en risk att den uppfattas som jobbig att fylla i och genomföra. En för kort enkät är i mångt och mycket bortkastad tid och pengar. Intervjuaren måste få möjlighet att få svar på sina frågeställningar. Frågorna måste vara lätta och rationella att sammanställa, men samtidigt vill man att personerna som fyller i enkäten inte ska bli styrda utan skall kunna fylla i och ange precis vad de tycker. En enkät där deltagarna är anonyma är svårare att utvärdera. Det skulle gå att se geografiska mönster samt vara möjligt att kontakta medlemmarna för följdfrågor om de fick ange namn, adress och telefonnummer. Anonyma enkäter är dock ofta bra eftersom deltagarna kan svara helt ärligt och inte behöva känna sig utpekade på något sätt. Inför utskicket diskuterades om vi skulle locka medlemmarna till en högre svarsfrekvens genom

att lotta ut priser till de som svarade. Detta gjordes emellertid omöjligt genom att vi slutligen bestämde oss för att ha just anonyma enkäter. Allt detta ledde till slut till den befintliga enkätens utformning. Skalan för gradering sattes utan steg, det vill säga utan något exakt tal som måste kryssas för. Kryssen fick sättas efter en linje och det gjordes i rent pedagogiskt syfte. I sammanställningen valde jag att avrunda graderingarna till närmaste heltal för att få ett mer översiktligt resultat. I det inledande skeendet gällande enkätens utformning fick jag det förklarad från Nätraälvens sida, att de ville att enkäten skulle vara utformad på ett sätt som var såväl informerande som utfrågande. Frågorna skulle syfta till att undersöka medlemmarnas åsikter i det specifika ämnet, men också informera och lämna fakta. Fråga 4: "Jag märker att många i personalen är skogsägare", är ett bra exempel på det. På detta sätt skulle medlemmarna förhoppningsvis samtidigt som de fyllde i enkäten också lära sig något nytt. Det faktum att frågorna utformades på detta sätt har lett till att några frågeställningar kan framstå som något luddiga och överarbetade.

Alla frågeställningar i enkäten besvarades inte av alla medlemmar. I stort sätt alla frågor hade några enstaka observationer frånvarande. Många av dessa härrörde från medlemmar som upplevde att de hade varit medlem för kort tid. Kanske skulle dessa medlemmar ha filterats bort redan när jag lottade fram vilka som skulle ingå i utskicket. Samtidigt är de nya medlemmarnas åsikter minst lika viktiga. Meningen med undersökningen var trots allt att undersöka samtliga medlemmars åsikter. På fråga 13: "Nätraälven företräder mig som skogsägare", var det många som inte angav någon gradering över huvud taget. I kommentarsfältet skrev många att de inte visste eller att de inte hade några erfarenheter om just detta ämne. Det har genomgående varit svårt att se stora och tydliga skillnader för de olika grupperna i denna undersökning. Stora och små skogsägare har haft ganska lika åsikter. Detsamma gäller för antalet år som medlem. Gamla medlemmar har inte haft någon större olikhet i åsikter jämfört med nyare. Möjligtvis skulle det ha blivit större skillnader i resultatet om det var fler grupper. Genom fler grupper och större skillnader i förutsättningarna skulle det kunna ha blivit en större differentiering. Det hade varit intressant att se skillnader i åsikter mellan riktigt små markägare och stora. Även skillnader mellan medlemmar som har skogen som huvudinkomst och övriga hade varit intressant att studera. I denna undersökning gick det tyvärr inte att göra det, eftersom att det inte kom in tillräckligt många svar för att dela in medlemmarna i fler grupper. För att få tillräckligt hög tillförlitlighet bör varje grupp innehålla minst 10 st. observationer. Det verkar således som att medlemmarna i Nätraälven är en relativt homogen grupp. Storlek på skogsfastighet och antal år som medlem tycks spela mindre roll i denna undersökning.

Fråga 7: "Jag skulle vilja lära mig mer om ekonomiska verktyg", är den fråga som har störst standardavvikelse i hela undersökningen. På denna fråga var det några som satte högsta gradering, men också några som satte lägsta gradering. En medlem föreslog att en skogskväll med fokus på ekonomi skulle kunna anordnas. En annan kommentar löd "Osäker på om Nätraälven är rätt företag att försörja mig med den informationen." Mitt förslag till föreningen skulle vara att

annonsera om en skogskväll där medlemmarna får anmäla sitt intresse. Om ett tillräckligt stort intresse finns, går det att bestämma ett datum för en träff med information och frågestund. Eventuellt kunde en kunnig person inbjudas för att föreläsa i detta svåra och i många fall invecklade ämnesområde. Med tanke på utfallet på fråga 16: "Nätraälven upplevs som en svag förening", bör alla medlemmar och ledningen för Nätraälven vara nöjda och stolta. Om man tar bort de två sämsta graderingarna, finns resten av graderingarna i spannet ett, två och tre. Det var två medlemmar som valde att inte svara på denna fråga. Utfallet av denna fråga innebär att en stark majoritet av de tillfrågade anser att Nätraälven är en stark förening som klarar sig själv och inte är beroende av andra för att klara sig. På fråga 5: "Skogsbruksplaner värdesätter jag högt", är det också ganska stor spridning på observationerna, men medelvärdet ligger på 7 vilket innebär att majoriteten av medlemmarna är positivt inställda till skogsbruksplaner. I och med att skapandet av skogsbruksplaner är en del i Nätraälvens verksamhet är detta en bra siffra. Jag tror att vikten av att ha en bra skogsbruksplan kommer att öka i framtiden. Fler och fler så kallade utbor blir skogsägare och skogen spås en god framtid. Nätraälven har en unik plats på marknaden som lokal skogsägarförening och bör verkligen ta tillvara på möjligheten att erbjuda skogsbruksplaner till alla sina medlemmar. Det i högsta grad medhållande medelvärdet återfinns på fråga 14: "Upplever Nätraälven som en källa till goda råd". En skogsägarförenings primära uppgift är att arbeta för sina medlemmars välbefinnande och att serva dessa. Nätraälvens personal kan alltså känna sig stolta över en så stark siffra. Arbetet fungerar bra och medlemmarna är nöjda. I några enkätkommentarer och i brev som följde med enkäterna tillbaka, nämns fältchef Anders Westman som ett föredöme, och några medlemmar vill rikta extra tacksamhet till honom. Såväl som på denna fråga och i allmänhet för hela undersökningen upplever jag att det finns ett sug efter information hos medlemmarna. En kommentar lyder "*Kan medlemsinformationen bli bättre/tydligare?*". Medlemmarna vill ta del av information och utvecklingen av Nätraälven mer löpande. Detta tyder på att medlemmarna värdesätter sitt medlemskap och att de vill ta del av föreningens utveckling. En ytterligare ökad medlemsinformation kan också verka sammanbindande och öka vi-känslan inom föreningen. Nätraälven har allt att vinna på att medlemmarna upplever att medlemskapet är någon exklusivt.

Denna medlemsundersökning och examensarbete har varit såväl lärorikt som intressant. Jag har under arbetets gång lärt mig och kommit underfund med nya saker hela tiden. Saker och ting som jag innan utförandet av undersökningen trodde skulle vara enkelt och gjort i en handvändning, visade sig ta mycket lång tid. Andra saker trodde jag skulle ta flera veckor att få till på ett bra sätt, men det kunde göras på betydligt kortare tid. Det har varit en utvecklande och rolig process. Jag hoppas att denna undersökning kan vara till hjälp för Nätraälvens fortsatta utveckling och att resultatet skall komma till nytta. Nätraälven fyller en viktig plats på marknaden. Jag tror att Nätraälven är en av anledningarna till att Ångermanland hyser en av Sveriges starkaste virkesmarknader med höga priser till de privata skogsägarna.

7. SAMMANFATTNING

Detta examensarbete har gjorts i samarbete med Nätraälvens skogsägareförening. Nätraälven har de senaste åren gått igenom en förändring i organisationen med nytt kontor, ökat medlemsantal och flera nyanställningar. Uppdraget åt Nätraälven handlade om att göra en medlemsundersökning, där medlemmarna fick svara på frågor om deras egna skogsbruk och frågor rörande Nätraälven som organisation och dess utveckling.

Litteraturstudien handlar om skogsägareföreningarnas framväxt och om processen att skapa ett bra frågeformulär.

Ett frågeformulär skickades till totalt 110 st. medlemmar och den totala svarsfrekvensen uppgick till 33 %. Medlemmarna fick svara på 19 st. frågeställningar, plus tre inledningsfrågor. Det fanns också plats för kommentarer i anslutning till varje fråga.

I denna undersökning har medlemmarna i genomsnitt varit medlem i 21 år. Medelfastigheten är på 123 hektar och medianfastigheten är på 64 hektar. Endast en person uppgav att inkomsterna från skogen var huvudinkomst.

Medlemmarna i Nätraälvens skogsägareförening är genomgående positiva till ett uthålligt brukande av skogen som resurs. Medlemmarna ser också Nätraälven som en bra förening som gör ett gott jobb. Samstämmigheten hos medlemmarna har varit slående. Endast små variationer i åsikter har kunnat registreras mellan de undergrupper som skapats.

8. REFERENSLISTA

8.1 Litteratur

Andersson, B. Häckner, J. Lönnstedt, L. (1980). *Skogsägarföreningarna i ett historiskt perspektiv*.

Berg, Christoffer. (2011). *Enkätundersökning hos markägare inom SCA Skog Ångermanlands Skogsförvaltning*. Examensarbete nr 15, 2011.

Christensen, Lars. Engdahl, Nina. Gräås, Carin. Haglund, Lars. (2010). *Marknadsundersökning: en handbok*.

Dahmström, Karin. (2009). *Från datainsamling till rapport: att göra en statistisk undersökning*, fjärde upplagan.

Ejlertsson, Göran. (2005). *Enkäten i praktiken: en handbok i enkätmetodik*, andra upplagan.

Kotler, P. Armstrong, G. Wong, V. Saunders, J. (2008). *Principles of marketing*, fifth European edition.

Kylén, Jan-Axel. (2004). *Att få svar*.

Skogsstyrelsens förlag. (2005). *Grundbok för skogsbrukare*.

Stenhag, Staffan. (2008). *Åt skogen med statistik*.

Trost, Jan. (2007). *Enkätboken*, tredje upplagan.

Wiklund, U. Ivarsson, Lars- Erik. (1994). *Södras historia* - Essä i ämnet skogshistoria.

8.2 Övriga publikationer

Årsredogörelse för Nätraälven virkesförsäljningsförening. (1947).

Medlemstidning. (2002). *En tidning med nyheter och information till dig som är medlem*.

Medlemstidning. (2005). *En tidning med nyheter och information till dig som är medlem*.

Skogsstyrelsen. (2011). *Skogsstatistisk årsbok*.

ATL. (2011). Prisjämförelse, Nummer 18.

Tidningsartikel (19XX-XX-XX). Funnen i Nätraälvens arkiv. (utgivare och publicerare okänd)

8.3 Internetdokument

Länk A:

Nätraälven, (2012). *Nätraälven - Om oss*. [Online] Tillgänglig:
<http://www.natraalven.se/default.aspx?id=1111> [2012-01-19]

8.4 Personlig kommunikation

Mattias Persson, Affärschef, Nätraälven, personlig kommunikation. (2012-03-07)

Thommy Carlson, Medlem, Nätraälven, personlig kommunikation. (2011-11-20)

9. BILAGOR

Bilaga 1: Enkät och följebrev.

Bilaga 2: Kommentarer från enkäterna.

Det är Du som medlem, som äger Nätraälven skogsägarförening. Därför är det viktigt för oss att veta vad Du tycker och tänker. Nedan följer ett antal påståenden som rör Dig som markägare samt Nätraälven som förening. Alla svar kommer att behandlas helt anonymt och svaren kommer att användas som underlag för skogsägarföreningens framtida utveckling.

Alla som deltar i undersökningen har slumpvis utvalts från medlemsregistret och är sammanlagt ca 10 % av det totala medlemsantalet. Denna enkät är en del i ett examensarbete på SLU (Sveriges lantbruksuniversitet). Resultatet kommer att finnas tillgängligt för samtliga medlemmar.

Under varje påstående finns en gradering från 1 till 10. För att ange vad du tycker sätter du ett kryss på linjen ovanför siffrorna. **1 betyder (håller inte alls med).** **10 betyder (håller fullständigt med).** Under graderingsskalan finns det utrymme för att uttrycka sig i fritext och skriva kommentarer.

Efter att enkäten är ifylld ber vi Dig att stoppa denna i det bifogade frankerade kuvertet och lägga det på postlådan. **(O.s.a. 2011-12-20)**

Har du frågor kontakta mig: **Victor Carlson.**



Email: vica0001@stud.slu.se

Telefon: 0730287387

Bakgrundsinformation:

Är inkomsterna från skogen ditt huvudsakliga levebröd?.....(Ja/Nej)

Storlek på din skogsfastighet:(ha)

Medlem i ca:(år)

”Det viktigaste för mig är en välskött skog och ett uthålligt brukande, inte maximal ekonomisk vinning”

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

”Det viktigaste för mig är att min skogsfastighet är ett vinstdrivande företag, allt annat är lägre prioriterat”

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

”Åtgärder som röjning och vägbyggnationer kan vara svåra att motivera”

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Jag märker att många i personalen själva är skogsägare och har förståelse för mig och mina funderingar som skogsägare"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Skogsbruksplaner är något som jag värdesätter högt. Det är ett bra hjälpmedel för att bruka och sköta min skog optimalt"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Jag upplever att Nätraälven har tid för rådgivning till mig i skogsfrågor"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Jag skulle vilja lära mig mer om och få information om ekonomiska skatteverktyg som skogskonto, skogsavdrag och räntefördelning. För att på så sätt öka min ekonomiska vinning"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Jag anser att affärer med Nätraälven uppfattas som rättvisa och fördelaktiga"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Jag tycker att affärer med Nätraälven upplevs som undermåliga och oprofessionella"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fulltständigt med

Kommentarer:

"Jag tycker att Nätraälven verkar för ett ökat virkespris och vill leda prisbildning"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Nätraälven är en bra fungerande förening men har för dåliga virkespriser"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Det är bra att Nätraälven är en opartisk aktör som kan ge mig oberoende råd. Det känns som att de tänker främst på mig och min skog och industrin i andra hand"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Nätraälven hjälper mig och företräder mig som skogsägare gentemot Skogsstyrelse, Länsstyrelse, Naturvårdsverk mm på ett bra sätt"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Jag upplever Nätraälven som en källa till goda råd och bra service"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Nätraälvens expansion och omorganisation de senaste åren med nytt kontor, nyanställningar och ökat verksamhetsområde är bra och kommer att bidra till en bättre och mer slagkraftig förening"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Nätraälven upplevs som en svag förening som inte klarar av att stå på sina egna ben"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Jag upplever att det kan finnas hot mot Nätraälven som livskraftig förening"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

"Jag anser att Nätraälven går en god framtid till mötes och att föreningen är på väg i rätt riktning"

←-----→

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

”Jag upplever att Nätraälven har möjlighet att expandera på nya marknader utanför kommunen”

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----

Håller inte alls med Håller fullständigt med

Kommentarer:

Fråga 1: "Välskött skog, uthålligt brukande inte maximal ekonomisk vinning"

- *"När jag köpte lantbruket år 1979, var mitt intresse för djur före skogsbruket. Men att driva lantbruket, och klara ekonomin då kom skogsbruket in. Mitt yrke gav mej för dålig månadslön."*

Fråga 2: "Viktigast med vinst, allt annat är lägre prioriterat"

- *"Liten vinst vill man ju ha, dock ej till vilket pris som helst."*
- *"Ett litet torp på 7 ha."*
- *"Jag vill maximera tillväxten per ha."*

Fråga 3: "Röjning och vägbyggnation kan vara svåra att motivera"

Fråga 4: "Jag märker att många i personalen är skogsägare"

- *"Mycket positivt att personalen själva är skogsägare. Ökad förståelse kring medlemmens skog."*
- *"Vet ej."*

Fråga 5: "Skogsbruksplaner värdesätter jag högt"

- *"Jag har haft råd på plats av skogsvårdsstyrelsen samt de råd jag fått av föreningen. Det räcker gott."*
- *"Borde vara var mans/kvinnas "plikt", att äga en sådan."*
- *"Själv är jag dålig på att kunna använda skogsbruksplanen."*
- *"Då vi har lite skogsmark så är det inte aktuellt. Men det är bra med skogsbruksplaner."*
- *"Vet ej."*
- *"Har rätt så bra koll utan plan."*

Fråga 6: "Nätraälven har tid för rådgivning"

- *"Inte alltid på "stört", men inom rimlig tid."*
- *"Samarbetet med Nätraälven har och är bara positivt."*
- *"Tack! Anders Westman."*

- *"Har inte hunnit kolla, medlem i 8 veckor bara."*

Fråga 7: "Jag skulle vilja lära mig mer om ekonomiska verktyg"

- *"Skogs-ekonomi och skatter/avdrag blir mer och mer viktigt."*
- *"Tema: Skogskväll med dessa viktiga frågor med bra föreläsare el. dyl."*
- *"Osäker på om Nätraälven är rätt företag att försörja mig med den informationen."*

Fråga 8: "Affärer med Nätraälven uppfattas som rättvisa"

- *"Jag tror att Nätraälven gör sitt yttersta för att medlemmen får så bra betalt för sin skog som möjligt."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 9: "Affärer med Nätraälven uppfattas som undermåliga"

- *"Instämmer inte."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 10: "Nätraälven verkar för ökat virkespris"

- *"Detta har ju bevisats i tidningsartikel."*
- *"Jag vill tro på detta."*
- *"Det är svårt att påverka. Det är Europa som styr. Men Nätraälven gör det bra."*
- *"Nätraälven kan tyvärr inte vara prisledande i en region med så många industrier. Marknaden ger högsta pris, Nätraälven ska leda medlemmarna till att få bästa pris. Deras funktion som rådgivare är viktigare."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 11: "Nätraälven har för dåliga virkespriser"

- *"Det vet jag inget om virkespriserna."*
- *"N-älven har bra virkespriser men organisationen kan säkert bli lite bättre. (Vicken organisation är fulländad)."*

- *"Är mycket dålig på att bevaka virkespriser."*
- *"Vet ej."*
- *"Bra förening och marknadsledande prismässigt."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 12: "Bra att Nätraälven är en opartisk aktör"

- *"Är jag för naiv?"*
- *"Industrin styr ju ganska mycket"*
- *"Är fundersam om råden alltid är opartiska. Men industrin ska inte styra mitt skogsbruk."*

Fråga 13: "Nätraälven företräder mig som skogsägare"

- *"Jag har ej behövt anlita föreningen för detta ärende."*
- *"Har inga erfarenheter."*
- *"Jag har förtroende till Nätraälven, men kan ej svara."*
- *"Vet ej."*
- *"Vet ej."*
- *"Vet ej."*
- *"Har inte varit i kontakt med Nätraälven i dessa ärenden."*
- *"Vet ej."*

Fråga 14: "Upplever Nätraälven som en källa till goda råd"

- *"Kan medlemsinformationen bli bättre/tydligare?"*
- *"Absolut."*

Fråga 15: "Nätraälvens expansion och omorganisation"

- *"Hoppas det."*
- *"Man ska inte bli för stor heller. Lagom är bäst. Vilket jag tror att Nätraälven har hittat sin lagom stora profil och organisation."*

- *"Osäker på vad expansionen på lång sikt innebär. Idag går det bra men det måste bära sig under förändringar och det är stora kostnader."*
- *"Vet ej."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 16: "Nätraälven upplevs som en svag förening"

- *"Jag känner ej till eller upplever som en svagförening."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 17: "Jag upplever att det kan finnas hot mot Nätraälven"

- *"Inte om medlemmarna är lojala och anlitar föreningen."*
- *"Svår fråga att ta ställning till."*
- *"Vet ej."*
- *"Stora aktörer styr marknaden."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 18: "Nätraälven går en god framtid till mötes"

- *"Jag hoppas det."*
- *"Vet ej."*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*

Fråga 19: "Nätraälven har möjlighet att expandera"

- *"Tål att funderas på, hur verkställs medlems-service t.ex!"*
- *"Svårt att svara på. Jag är för okunnig om skogens framtid."*
- *"Vet ej."*
- *"Men vad tjänar jag som skogsägare i kommunen, och medlem i Nätraälven på det?"*
- *"Kan ej ha någon uppfattning på grund av mitt korta medlemskap."*