

A papíripar jövőbeli kilátásai

17. PTS-CHT Szimpózium (2006)

Képes-e gyökeres változásra a papíripar?

P. Rizzi, a PTS igazgatója, a világ papíriparának megoldatlan problémáival nyitotta meg a szimpóziumot. Kritikus szavakkal illette a 2006. év eseményeit, amikor sem a cégvásárlások, sem a globalizáció nem hozott semmilyen lényeges eredményt. A papíripart általánosságban az export vezérelte, részlegesen pedig a kínai növekedés.

Az USA-ban mindennaposá vált a cégek egyes divízióinak eladása, a kapacitások és a munkahelyek csökkentése, a termékpaletta szűkítése.

Várható-e valami újabb a jövőben? Jelenleg a papírgyártó társaságok nem versenyképesek a tőzsde high-tech iparágaival. A befektetők elsősorban a specialitások iránt fogékonyak. Van néhány rendkívül profitábilis papíripari cég, mint a KC és a P&G, melyek a piacra és a végfelhasználók igényeire és kutatási projektjeire koncentrálnak rendkívül szorosan. Az ő eredményeik mutatják, hogy lehet eredményesen, a többi cégtől eltérő stratégiával dolgozni. Van még néhány közepes méretű sikeres társaság, mint a TetraPak vagy a Schoeller.

Változtatásokra van szükség és állandó fejlődésre. Jó példa a Nokia átalakítása papír-társaságból elektronikai céggé. Ahhoz, hogy a jövőben versenyképesek maradjunk, gyökeresen más funkciójú új terméket kell előállítani. Meg kell érteni, hogy a fejlődés alapja az innováció, ami viszont beruházást tesz szükségessé.

Elengedhetetlen az asszociatív gondolkodás!

Közös technológiai platformra van szükség a fa-, cellulóz- és papíripar számára, hogy új stratégiákat találjon, mondta *Ulf R. Carlson* (Svenska Cellulosa AB SCA). A tudományos és az üzleti élet mintegy 1000 képviselője dolgozta ki 2005-ben a „Vision 2030” projektet, melynek indítása 2006 májusában Ausztriában történt. *André Helbling* (Global Excellence in Marketing and Sales, Svájc) szintén az együttgondolkodás elengedhetetlen voltára irányította a figyelmet. Az új médiahelyzet példáján mutatta

be, hogy azok az üzleti modellek a legeredményesebbek, melyekben vonzó információs megoldásokat fejlesztettek ki – az időhiánnyal küszködő – végfelhasználók számára.

Végző szakértői megállapítások

– Hosszú távon tenni kell valamit a papír árának 25 éve tartó csökkenése miatt, melynek elsődleges oka a fölösleges kapacitás.

– Innovációra és új partnerekre van szükségünk az új papír-csoportoknak. Erre a megfelelő megoldást a kooperáció jelenti.

– A költségcsökkentés érdekében a rostot – a lehetőségekhez képest – szisztematikusan pigmenttel kell helyettesíteni.

– Az elektronikus médiával offenzív módon kell megküzdeni!

– A csomagolóiparban fogyasztó-centrikusan kell fejleszteni, a nyersanyagtól kezdve a nyomtatott csomagolásokig.

Forrás: Ipw 11-12/2006. 49. oldal

Polyánszky Éva

Mi várható a cellulózpiacon 2007–2010-ig?

NBSK

2006 folyamán az NBSK (északi fehérített, túlevelű kraft cellulóz) ára rendkívüli mértékben emelkedett:

- Európában 600-ról 730-750 USD-re
- Észak-Amerikában 650-ről 770 USD-re
- Ázsiában 510-ről 690 USD-re

A cellulóztermelők a következő 3 évre is intenzív árváltozásokat prognosztizálnak, emelkedésekkel és csökkenésekkel, de a tendencia továbbra is emelkedő marad, a következő piaci okok miatt:

- a 2005-2006-os kb. 2 millió tonna kémiai piaci cellulózkapacitás bezárása után további 1,2 millió tonna BSK (fehérített, túlevelű kraft) kapacitás-csökkentést terveznek 2006–2010-re (Sten Holmberg, Södra Cell)
- nő a világ igénye fehérített kémiai cellulóz iránt. Az utóbbi 5 évben tapasztalt 3,9%/éves

növekedés után további erős növekedés várható 2006–2010-re, elsősorban Kína fejlődése miatt; Kína eddig a növekedés 65%-ért volt felelős.

BSK

A Södra Cell szerint szűkülni fog a globális BSK (fehérített, tülevelű kraft) piaca. Az igény 100 ezer tonnával fog nőni, míg a kínálat 600 ezer tonnával csökken majd. Az igényt itt is Kína határozza meg, melynek 900 ezer tonnás fogyasztás-növekedése ellensúlyozza Nyugat-Európa 300 ezer tonnás és Észak-Amerika 500 ezer tonnás csökkenését.

A kínálati oldal meghatározó tényezője Észak-Amerika 1,2 millió tonnás csökkenése, ill. Európa 200 ezer tonnás és Latin-Amerika 400 ezer tonnás növekedése.

A BHK-cellulóz emelkedő árgörbéje

A remény, hogy a BSK szűk kínálatát ellensúlyozni fogja a BHK (fehérített, lombos kraft) piaci bősége, szertefoszlott, amikor 2006-ban a BHK ára követte a tülevelű cellulóz árának növekedését. Európában kb. 100 USD volt az emelkedés (590-ről 680 USD-re), Észak-Amerikában 715 USD-t, Ázsiában 650 USD-t ért el 2006 végére.

A lombos kraft cellulóz most kb. 50%-át jelenti a globális piaci cellulóz kínálatának, és az igény 5,4%-kal nő évente, ami csaknem kétszerese a BSK növekedésének.

A gyors emelkedést Latin-Amerika alacsony árai okozzák, valamint az ázsiai igény növekedése és a BHK BSK-val történt helyettesítése Európában.

A 2005-ös brazil 1 millió tonnás, majd a 2006-os chilei 1,6 millió tonnás kapacitások beindulását 2007-ben 2,4 millió tonnás brazil és uruguay-i, majd 2010-ben újabb 1 millió tonnás uruguay-i kapacitás indítása fogja követni.

Szertefoszlott árcsökkenési remények

Az európai papírgyártók a 2 nagy chilei projekt beindulásától az árciklus emelkedésének megtorpanását várták. A remény meghiúsult, amikor 2006 novemberében a BHK ára 20 dolláros emelkedéssel elérte a 680 USD/t értéket. Az európai gyártók ugyanilyen emelést léptettek életbe.

A világ cellulózfogyasztása	
Millió tonna	
172	integrált és nem integrált
123	integrált
Árucellulóz	
49	BSK, BHK, fehérítetlen és mechanikai
21	BSK
21	BHK
6	Fehérítetlen és mechanikai
Növekedési arány, % 2000–2005	
7,6	BSK és BHK, éves átlagos növekedés: 3,9%
2,9	BSK, éves növekedés: 2,9%
4,7	BHK, éves növekedés: 5,4%

Forrás: Södra Cell

Forrás: Paper Technology
47 (8) 11 (2006. dec.)

Az IP orosz vegyesvállalatot tervez Ilimmel

Az International Paper 2007 első negyedévében meg kívánja vásárolni Oroszország legnagyobb erdészeti termék-gyártó cége, a 2,5 millió t/év piaci cellulózt gyártó Ilim Pulp részvényeinek 50%-át.

A Kotlaszban és Uszty-Ilimszkben, valamint Bratszskban lévő papírgyárak most Ilim-csoport néven részvénytársasággá alakulnak.

A vegyesvállalat előnyei:

- az orosz cég számára: 1,2 milliárd USD befektetéssel 1 millió tonnás kapacitás-növekedés és nagyobb hozzáadott értékű termékek gyártása,
- az IP számára: új cellulózkapacitás olcsó, 520 USD/tonna árral,
- az IP számára: növekedés Oroszország, Kelet-Európa, Kína dinamikus piacán
- Oroszország számára: a papíripar globális vezetőjével való társulás kompetitív előnyt jelent a többi feltörekvő piaccal szemben, a tőke vonzása területén.

Forrás: Paper Technology
47 (8) 3 (2006. dec.)

P. É.