

Конъюнктура заграничного бумажного рынка.

(Доклад на Пленуме ТЭСа 2-го ноября 1925 г.).

Настоящее сообщение представляет собой попытку обобщить впечатления заграничной поездки. Поэтому под европейским рынком здесь понимаются страны, с которыми СССР имеет дело по торговле бумагой, и совершенно не говорится о странах, которые хотя и имеют для европейского и мирового бумажного рынка крупное значение, и как производители и как потребители, напр., Бельгия, Франция, Испания и пр., но в нашу орбиту не входят.

Однако, доклад этот не может не коснуться диктаторов мирового бумажного рынка, т.-е. Англии с ее колониями и Соединенных Штатов Северной Америки, т.-е. англо-саксонского мира.

Страны европейского рынка, в том числе и Англия, с одной стороны, и заокеанские колонии Англии и Америка с другой, находятся в общем круговороте. Стоимость фрахта теперь такова, что океан не раз'единяет, а соединяет людей. Морской фрахт между Европой и заокеанскими странами и обратно настолько дешев, что почти не имеет существенного значения для цен бумаги. Как пример можно привести фрахт из Ванкувера, т.-е. с Тихоокеанского побережья через Панамский канал и Атлантический океан до Гавра полным пароходом—около 7 долл. за тонну. Фрахт из Норвегии и Швеции до Нью-Йорка составляет около 18 шилл. за тонну. Если перевести это в пуды и копейки, то в первом случае, т.-е. с Тихого океана в Европу, фрахт обойдется около 20 коп. с пуда, а во втором—только через Атлантический океан—около 16 коп. с пуда.

Если взять европейские страны, то фрахт из северных стран—Прибалтики (Швеция и Норвегия)—обходится до Ленинграда около 3 долл. за тонну или 10—11 копеек за пуд, а фрахт оттуда до Англии—около 14 шилл. за тонну, т.-е. около 13 коп. за пуд.

Гораздо большим бременем ложатся на бумагу фрахты железнодорожные. Достаточно указать, что от Окуловки до Москвы, т.-е. за расстояние около 600 километров, железнодорожный фрахт стоит около 35 коп. за пуд. За границей железнодорожные фрахты вряд ли дешевле, а скорее еще дороже.

Наконец следует отметить значение расходов по погрузке бумаги. Так, при фрахте от Швеции до Ленинграда в 11 коп. за пуд разгрузочные работы в Ленинградском порту обходятся около 8 коп. с пуда.

Из изложенного становится ясно, каким образом европейские и заатлантические страны могут между собой конкурировать, каким образом канадская бумага угрожает притти в Европу, а бумага европейская легко проходит в Америку и там конкурирует с канадской бумагой.

Следовательно, в противовес фрахту морскому для экспортирующих фабрик приобрел коренное значение фрахт железнодорожный, или, другими словами, расположение фабрик, точнее близость или отдаленность их от моря.

Вопрос фрахта—это первый общий вопрос. Вторым вопросом надо признать вопрос о ценах или о так-называемой мировой цене. Соотношение спроса и предложения диктует производителю бумаги эту цену, которая является ни чем иным, как максимальной ценой, по которой главный потребитель, англо-саксонский мир, согласен платить и покупать. Остальные потребители принуждены идти на поводу. Главенствующие страны—потребители европейской бумаги—определяют цену в своей валюте, т.-е. в долларе или фунте. Но цена эта в европейских экспортирующих странах, благодаря валютному вопросу, имеет самое разное значение. Напр., цена 15 фунтов за тонну газетной бумаги имеет для Норвегии, Швеции и Финляндии совершенно разное и самостоятельное значение в зависимости от состояния их валют и условий местного денежного обращения. Внутри же каждой страны для каждой фабрики опять-таки эта, так-называемая, мировая цена имеет, как мы видели, индивидуальное значение, хотя бы в зависимости от расстояния до морского порта.

Другими словами, мировая цена, которая всегда понимается фоб порт, имеет реальное и точное значение лишь для покупателя, для европейского же производителя она, если ее понимать как стабильную ценность, вообще не существует. Или другими словами, фабрики различных стран, продавая товар по одной и той же цене, выраженной в фунтах или долларах, на самом деле получают совершенно различные ленности.

Приведенными двумя причинами, т.-е. стоимостью фрахта, при условии обязательной фрахтовки целых пароходов, и сложными валютными расчетами объясняется сама организация торговли бумагой в Европе.

Эта экспортная торговля ведется там двумя путями: или имеется Союз, объединяющий фабрики, который и организует свой торговый аппарат, или же фабрики прибегают к посредству крупных торговых домов, которые, собирая товар с разных фабрик, экспортируют таковой. Только отдельные наиболее мощные фабрики, притом наиболее удобно расположенные, имеют возможность самостоятельно выступать на внешнем рынке. Для всех остальных, по приведенным соображениям, это недоступно.

После этих общих замечаний попробуем осветить текущее положение рынка. При этом придется говорить об отдельных сортах,

так как бумага—товар настолько разнообразный, что говорить о бумаге в целом довольно затруднительно. Можно лишь отметить, что в целом конъюнктура всего европейского рынка, на котором еще скажется прошлогодняя зима, а в связи с ней недостаток древесины, довольно крепкая.

Переходя к сортам, прежде всего необходимо остановиться на бумаге газетной, которая является коренным сортом мирового рынка и цена на которую в значительной степени определяет и цену прочих сортов. Положение с ней после войны можно определить следующим образом. Война разрушила целый ряд взаимоотношений между производителями и потребителями, но в то же время увеличила потребление этой бумаги. Во время и после войны цены на ротационную бумагу вздулись невероятно. Среднюю цену на европейском рынке можно определить в 1918—20 г.г. в 6 руб. за пуд на наши деньги. Такая колоссальная цена на газетную бумагу дала большой толчок не только к строительству новых фабрик, но, главным образом, к переходу фабрик, работавших раньше оберточные бумаги, преимущественно древесную обертку, к выработке бумаги газетной.

В 1922/23 г. конъюнктура рынка благодаря этому резко изменилась. Газетной ролевой бумаги был на мировом рынке избыток, и цена на нее упала, составив в среднем до $13\frac{1}{2}$ фунтов за тонну (2 р. 18 к. за пуд). В 1924 г. потребление догнало предложение, т.-е. спрос сравнялся с предложением и даже превысил его. Объясняется это, кроме того, еще и частными причинами: тревожными политическими событиями, выборной кампанией во всей Европе и Америке. В 1924 г. свободной газетной бумаги на мировом рынке почти не было. Цены стали сильно повышаться и бумагу брали на расхват. С $13\frac{1}{2}$ фунт. цена дошла до $15\frac{1}{2}$ фунтов и даже до 16 фунтов за тонну.

В 1925 г. замечается перелом. Главнейшей причиной этого намечающегося перелома было то, что за Атлантическим океаном выросла огромная канадская промышленность. Несмотря на продолжающийся рост потребления газетной бумаги в Европе и Америке, эта промышленность оказала сильное влияние на предложение бумаги во всем мире и главным образом в английских колониях и Америке, которые являются главными потребителями этой бумаги. Канадская промышленность ударила по европейским экспортирующим странам: Швеции, Норвегии и Финляндии. Пока это еще не отразилось на ценах и предложениях, но это уже чувствуется.

В то же время Канада имеет большие преимущества в смысле конкуренции с Европой. Английский империализм приобретает все более реальные формы. Метрополия и колонии, которые представляют собой самостоятельные государства, входят во все больший контакт между собой и дают друг другу взаимные преимущества в ущерб другим государствам.

Укажем на Австралию, которая заключила конвенцию с Канадой, согласно которой товары взаимно идут без пошлины. По этому же

пути следуют и другие английские колонии. Следовательно, Канада, как колония Англии, получает на англо-колониальном рынке все преимущества и вытесняет с части заокеанских рынков европейскую бумагу. Норвежские и шведские фабриканты уже высказывают опасение насчет будущего сбыта своей бумаги.

Следующий фактор, который может ухудшить положение европейских поставщиков, это отношение Англии. Как указано выше, Англия является крупнейшим покупателем, потому что покупает не только для себя, но и для своих колоний. В последнее время в английской прессе раздаются голоса об обложении неимперских товаров. Эта агитация имеет как-будто сильный успех, потому что в специальных журналах высказывают опасение, что английский рынок может быть отрезан от стран, производящих в Европе газетную бумагу.

Если разобрать страны, производящие в Европе бумагу, то их можно разделить на две резко отличающиеся друг от друга группы. Это—страны, имеющие свой внутренний рынок, к числу которых относится Германия и отчасти Чехо-Словакия, и страны, почти не имеющие внутреннего рынка—Финляндия, Швеция и Норвегия. Обе группы стран любят пользоваться повышением внутренних цен за счет понижения экспортных. Но если Германия, которая вырабатывает 35.000 тонн газетной бумаги в месяц, из которых только 8.000 тонн выбрасывается на внешний рынок, может выдержать любую конкуренцию и проводить политику *dumping*¹⁾, потому что внутренний рынок достаточно ее компенсирует, то для второй группы стран такая политика невозможна, и угроза быть отрезанным от мирового рынка—угроза существованию самой промышленности. Вот чем объясняется то беспокойство, которое проявляют эти страны, в связи с упомянутым ростом канадской конкуренции. Чтобы показать, что беспокойство европейских стран основательно и канадская опасность реальна, можно указать на следующий факт. Канадские фирмы, расположенные на тихо-океанском побережье, предложили газетную бумагу сиф-Лондон по 80 долларов за тонну. Если мировую цену считать в 15 фунтов или 72 долл. за тонну фоб, что дает сиф-Лондон 75—76 долл. за тонну, то мы видим, что канадские предложения отставали от европейских цен только на 5—6%. Таким образом, Канада в недалеком будущем может не только вытеснить Европу в заокеанских странах, но появиться и здесь, по эту сторону Атлантики.

Вполне теперь понятное беспокойство европейских производителей бумаги заставляет их искать новых рынков и, конечно, они не могут не остановиться на новом факторе мирового бумажного рынка, который вырос за последние два года. Фактор этот: мы—СССР. Если наши покупки два года тому назад были минимальны, то в 1924—1925 г. ввоз газетной бумаги составляет около 75.000 тонн. Это уже не может не отразиться на европейском рынке, общее производство которого,

¹⁾ Искусственное понижение цен на вывозные товары за счет повышения цен внутреннего рынка, мера, вызываемая необходимостью получения иностранной валюты.

по сравнению с производством заатлантических стран, не так велико. 75.000 тонн одной газетной бумаги — величина, игнорировать которую не приходится. Северные страны не скрывают, что в случае потери заатлантических рынков, они надеются компенсировать себя у нас.

Вот общая картина положения рынка газетной бумаги. Нужно признать, что положение этого рынка в данный момент с точки зрения фабрик не внушает особых опасений, так как европейские фабрики на начало 1926 г. нашли себе сбыт и они еще не находятся в таком критическом положении, чтобы искать заказы во что бы то ни стало. Однако, они вынуждены считаться с тем, что в ближайшее время может наступить резкий перелом.

К этому нужно прибавить, что заграничные фабрики по своему оборудованию, а следовательно и выработке, неодинаковы. Некоторые из них работают на старых машинах и не способны по качеству своей продукции конкурировать с фабриками, работающими на новейших машинах. При современной технике печатания, когда ротационная машина выбрасывает огромное количество газет в час и когда газеты переходят на печать с рисунками, совершенство оборудования приобретает огромное значение. Это еще более делает основательными опасения европейских фабрик, имеющих в большинстве случаев устаревшее оборудование.

Что касается печатной бумаги, то к ней мы можем подойти только с нашей русской точки зрения. Печатная бумага в нашей торговой номенклатуре делится на беленую, полубелую и небеленую. Эти сорта за границей неизвестны. Небеленой бумаги европейский рынок не знает. В потреблении таковой мы конкурируем только с Балканами и Египтом. По этой причине предложений этой бумаги очень мало и ее найти на рынке очень трудно, кроме Финляндии.

Если перейти к полубелой, т.-е. бумаге с содержанием белой целлюлозы и древесной массы, наиболее ходовой на европейском рынке, то положение этого рынка во всех странах, за исключением Германии, нужно признать крепким. В Норвегии, Швеции и Финляндии работают эту бумагу по композиции нашего типа, а в Германии более низкой композиции, хотя и хорошей отделки. Германии трудно конкурировать поэтому с Севером, тем более, что у нее в связи с покупным сырьем и действующей в стране высокой валютой и производство более дорогое.

Высших сортов беленых бумаг, кроме тряпичных, на рынке мало при хорошем спросе. Объясняется это пониженным спросом после войны в период депрессии, когда фабрики принуждены были, за отсутствием спроса, переходить на низкие сорта. Теперь спрос восстановился, но обратный переход фабрик еще не совершился полностью.

Следовательно, в общем положение европейского рынка с печатными бумагами довольно прочное и устойчивое, за исключением мощной германской промышленности, которая сильно нуждается в заказах на эти сорта.

В заключение остановимся еще на двух сортах оберточной и картоне, которые в большом спросе. Картон не хватает, и цены все время повышаются, тем более, что картон из чистой древесной массы работают только Финляндия и Швеция. Замечательно, что древесная обертка исчезла с европейского рынка и Финляндия почти совершенно перестала ее работать. Объясняется это высокой ценой на газетную бумагу, при которой фабрики перешли на выработку этой бумаги. Кроме того, крепкие сульфитная и сульфатная целлюлоза вытеснили древесную массу, при чем сульфатная-крафт вытесняет не только древесную массу, но и джут и пеньку. Цемент пакуется исключительно в сульфатную обертку. Что касается сульфитной обертки, то переход на нее с древесной для потребителя был легок, так как хотя таковая и дороже по цене, но эта цена с избытком компенсируется меньшей плотностью бумаги. По сравнению с древесной оберткой сульфитную можно брать процентов на 50—70 тоньше, кроме того, вид ее гораздо изящнее.

В общем нужно признать, что европейский рынок в данный момент устойчив, что спрос не ниже предложения, и что страны, находящиеся в условиях хорошего производства и валюты, не испытывают нужды в сбыте, а другие, как Германия, если и испытывают нужду, то только в определенных сортах. Будущее этого рынка пока неясно, и скорее можно ожидать общего понижения конъюнктуры, чем повышения.

Л. Динесман.