

Kristofer Lehmkuhl Forelesning
1959

Perspektiver og problemer
i papirindustrien

av

O. T. JARLSBY

Norges Handelshøyskole

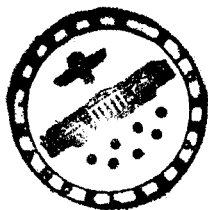
Trykt ved midler fra
Det Bergenske Dampskibsselskabs Handelshøyskolefond

PERSPEKTIVER OG
PROBLEMER
I PAPIRINDUSTRIEN

av

O. T. JARLSBY

Administrerende direktør
Saugbrugsforeningen, Halden



Kristofer Lehmkuhl Forelesning
Norges Handelshøyskole

Bergen 13. juni 1959

Den industri som vi nå kaller treforedlingsindustri, har sine aner langt tilbake i historien. Allerede i år 105 etter Kristi fødsel vet man at det ble laget papir i China. Papirmakerkunsten ble lenge bevart der borte som litt av en hemmelighet, men under en krig ble det tatt til fange en del kinesere som fikk lov til å kjøpe seg fri hvis de ville lære fra seg papirmakerkunsten. På den måten gjorde papiret et langt hopp vestover. Det kom til Samarkand, det kom til Nord-Afrika, og i år 1165 kom det til Spania. Likevel tok det mange år før vi i Norge fikk papirproduksjon. Først helt mot slutten av 1600-tallet ble den første papirmaskinen bygget ved Bentse Brug i Akerselven. I nærmere 200 år var det imidlertid kluter og filler som var råstoffet, og først i annen halvdel av 1800-tallet begynte vi med treforedling i ordets vanlige forstand. Den første tid var det også kun et rent håndverk å fremstille papir. I 1838 kom vår første papirmaskin, men først i 1863 tok man i Norge opp produksjonen av tremasse, — altså den mekaniske bearbeidelsen av tømmeret, og det gikk ytterligere vel 10 år før vi begynte å lage cellulose i Norge. Senere har imidlertid utviklingen gått uhyre raskt, og i dag er treforedlingsindustrien en av Norges aller viktigste eksportindustrier. Den beskjeftiger 20.000 mennesker direkte i fabrikkene, og den skaffer indirekte arbeid for et lignende antall i skogen. Hver time døgnet rundt, søndag som hverdag, tjener den inn atskillig over 125.000 kroner i valuta og er derfor temmelig avgjørende for hele samfunnsøkonomien.

Geografisk er treforedlingsindustrien i stor utstrekning konsentrert om Østlandsområdet, men det finnes også en

del bedrifter i Trøndelag — spesielt tremassefabrikker. På Vestlandet er det et par papirfabrikker, men noen produsent av halvfabrikata har man foreløpig ikke hatt her. Det er imidlertid planer om å sette i gang produksjon av halvkjemisk masse i Vadheim i løpet av relativt kort tid. Det er grunn til å nevne at den eldste igangværende papirfabrikk i Norge ligger her rett utenfor Bergen, — nemlig på Alvøen. Den ble startet i 1797 og har i alle år siden med glans hevdet seg som produsent av førsteklasses papir.

Når treforedlingsindustrien har fått en slik lokalisering som tilfellet er, skyldes det at den er råstoff-, transport- og kraftorientert. I den første utbygningen innen tremasse- og celluloseindustrien var det å overføre elektrisk energi en forholdsvis vanskelig sak. Man hadde store overføringstap, og det ble derfor til at man la fabrikkene der hvor man hadde en foss med noenlunde jevn vannføring, og hvor man kunne utnytte kraften direkte i maskineriet. Typiske er tremassefabrikkene hvor vannet gikk rett på turbiner som var direkte forbundet med akselen på de mange slipeapparater. Videre var det av stor betydning at man hadde råstoff innen rimelig rekkevidde, — da først og fremst tømmer. Dette måtte kunne transporteres så rimelig som mulig frem til fabrikk, og det ville — den gang enda mer enn nå — si at det måtte fløtes. Derfor er treforedlingsbedriftene lagt ved fossefall i de elver som har en relativt stor tilgang på tømmer. Vi kan her se på Haldenvassdraget, hvor jeg selv arbeider, Glomma, Drammensvassdraget, Lågendalen, Telemarksvassdraget — for å nevne noen. Videre har det selvfølgelig stor betydning at man ikke ligger altfor langt fra skipningshavn, idet det er forholdsvis store varemengder som må transporteres både opp til en fabrikk og fra fabrikk til skipningshavn. Derfor fordyrer det ganske vesentlig hvis man ikke rent transportmessig ligger noenlunde gunstig til.

I lange tider har man i Norge sett på tømmeret som en av våre største verdier. Det har da også allerede tidlig skapt grunnlaget for en meget blomstrende trelastindustri, men

senere også for en treforedlingsindustri som etter hvert tok luven fra de gamle trelastbruk. I dag er trelastindustrien i Norge bagatellmessig som eksportnæring, mens den for 50 år siden var en av våre aller viktigste.

Det har vært mange og til dels forskjellige meninger om hvor mye tømmer vi har i vårt land. Allerede i begynnelsen av dette århundre reiste det seg røster som hevdet at «de norske skoger med stormskritt gikk sin undergang i møte». Siden den gang har det vært bygget atskillig treforedlingsindustri, og jeg tror jeg tør si at det samtidig er skjedd en utvikling slik at våre skoger i dag er i bedre stand enn de noensinne har vært. Likevel har det vært en viss oppfatning at skogen ikke måtte bli for sterkt belastet, og at man i en tid måtte være forsiktig med hugsten hvis man ikke skulle risikere å komme opp i en tømmerkrise om et par desennier. Derfor har det blant annet fra myndighetenes side vært lagt visse restriksjoner på utbygningen av den tømmerforbrukende industri i de årene som er gått etter krigen. Likevel har det skjedd en betydelig utvikling, og jeg tror vi skal være glad for det.

Jeg kan selvfølgelig ikke komme inn på altfor mange detaljer omkring treforedlingsindustrien i en redegjørelse som denne. Jeg vil imidlertid gjerne få lov til å snakke litt om enkelte av de spørsmål som opptar oss ganske sterkt. Til en viss grad er det problemer som ikke er spesielle for treforedlingsindustri, men jeg håper man vil tilgi at jeg likevel kommer til å konkretisere det jeg har å si til den industri hvor jeg selv arbeider.

Det er jo alminnelig at man deler opp industrivirksomhet i innkjøp, i produksjon og i salg. I tillegg til dette pleier man også å nevne den lagring som skjer mellom innkjøp og produksjon, mellom produksjon og salg og kanskje også under selve produksjonens gang. Dette er forholdsvis enkle oppdelinger som på ingen måte er fyldestgjørende. Jeg tenker blant annet på en slik ting som transport, som etter min mening på svært mange områder ikke har vært tilstrekkelig påaktet i Norge. Det gjelder både den eksterne og den in-

terne transporten. I vår egen industri blir trærne felt i skogen, lagret ved leveringsstedet og transportert frem til fabrikk. Gjennom fabrikk blir råstoffet nærmest transportert i en sammenhengende transportrutine. Av og til passerer det visse maskiner, det gjennomgår visse behandlinger, det kan endre karakter, men det hele blir mer eller mindre én sammenhengende transport hvor man gjør et eller annet med produktene under marsjen. Innen treforedling er det ganske svære kvanta som skal transporteres. Det er ikke bare tømmeret som skal bringes frem til fabrikk. Likevel ruver det alene ganske voldsomt kvantitativt sett. Tømmeret kommer som kjent hovedsakelig i vassdraget, men en del kommer også på jernbane og bil direkte til fabrikk. Skulle man tenke seg at alt tømmer kom pr. jernbane, ville det bety at over 1.000 jernbanevogner hver eneste dag måtte komme til fabrikkene bare med tømmer. I realiteten ville antall vogner bli langt større, idet de fleste ville bruke flere dager på én tur fra leveringssted til fabrikk og tilbake for å hente ny last.

Kommer man så over til andre varer, kan man nevne olje. Her bruker vi bare i den fabrikk jeg har ansvaret for, henimot 50.000 tonn pr. år. Svovelkis, svovel, kalksten og China Clay er også varer som ruver ganske sterkt i kvantum, og i tillegg kommer det en lang rekke andre varer som må til for å lage tremasse, cellulose og papir. Videre kommer transporten av alle de produkter som skal sendes ut fra fabrikkene. Treforedlingsindustrien er derfor en av de aller største «transportforbrukere» i vårt land, og det legges da også betydelige beløp ned i rasjonalisering av transporten hvert eneste år. Likevel er dette kanskje et av de viktigste spørsmål som industrien bør gå løs på i tiden som kommer. Det er store beløp å vinne inn.

Den interne transport er ikke mindre viktig, og her kommer riktige planløsninger av treforedlingsanleggene inn i bildet. Svært mange av bedriftene er bygget for lengre tid siden, men under moderniseringsarbeider og ved nybygg søker man så langt det er mulig, å arbeide seg frem til en

naturlig flyt i produksjonen. Det koster penger hver gang man skal ta i et produkt. Vi har f. eks. når det gjelder småvirke, et spesielt problem, idet dette virke må være billig for at det i det hele tatt skal kunne anvendes. Og anvendes bør det av hensyn til skogskjøtselen rundt omkring i distriktene. Vi pleier derfor å si at man brenner seg på fingrene hver gang man tar i slikt virke. Det må håndteres som bunter eller andre enheter og må kunne bringes rasjonelt frem til produksjonsstedet.

Forsyningen av tømmer er forbundet også med andre interessante spørsmål. Man kjøper tømmer for enorme beløp, og dette tømmeret skal så dekke produksjonen i halvannet år fremover, — kanskje lenger. Det betyr at man får meget kraftige påfrisinger på likviditeten når tømmeroppkjørene skal sendes ut — normalt i juli hvert år. De forskjellige bedrifter må derfor innrette seg slik at de har reserver til å møte tømmeroppkjøret når det kommer. Utbetalingene blir derfor preget av en viss periodisitet, og det stiller større krav til planlegningen av finansene enn man kanskje behøver i mange andre industrier.

Hvis man regner at den norske treforedlingsindustri bruker 5 millioner m³ tømmer pr. år, vil det si at man for dette virke må betale ca. ½ milliard kroner, regnet levert ved fabrikkene. Her kommer det sterkt til nytte at det nå finnes muligheter for en skikkelig budsjettering også når det gjelder kapitalbevegelsene i en bedrift. I den bedrift jeg steller med, har vi vært ganske ivrige etter å finne veier til å følge likviditetsutviklingen. Vi prøver hver høst å danne oss et bilde av de forskjellige poster i budsjettet. Vi tar for oss salgssiden og ser på de produkter vi normalt leverer, gjør oss opp en mening om hva vi regner med å kunne levere — ikke ut fra en ensidig produksjonsvurdering — men først og fremst basert på en vurdering av avsetningsmulighetene i tiden som kommer. Deretter prøver vi også å foreta en begrunnet gjetning av hva prisene vil bli i det kommende år, og finner så frem til en budsjettering av de innbetalinger vi kan regne med. I denne forbindelse må

vi selvsagt også ta i betraktning i hvilken grad det vil bli behov for å gi større kreditter enn før.

Videre tar vi for oss utgiftssiden og finner ut hvilke utgifter vi må regne med for å kunne holde produksjonen på det nivå som salgsbudsjettet skulle tilsi. Vi må også her i stor utstrekning basere oss på gjetninger. Vi har det slik i vår bransje at vi kjøper vårt viktigste råstoff — tømmeret — uten i grunnen å vite hvor mye vi får. Vi gjør kontrakter i september/oktober det ene år og har først oversikt over kvantumet midtsommers det neste år. I tømmerkontraktene er det en såkalt cirka-klausul som tillater variasjoner på 10 % opp eller ned, men dette har dessverre glidd ut, og man kan risikere meget store avvikelser i kvantum uten å kunne justere det inn. Det gjør at det faktisk blir en temmelig gjetningspreget vurdering som ligger til grunn for det kvantum man kan regne med å få levert på inngåtte kontrakter. I tillegg kommer så at man heller ikke vet tømmerprisen lenger enn frem til halvårsskiftet, og med de størrelsesordener man opererer, er det uten videre klart at avvikelser lett kan bli store.

Beregninger blir også gjort for lønninger, for rekvisita, for hjelpestoffer, forsikringer, utbytte, skatter etc., og vi finner så frem til et beløp som vi regner med å ha til disposisjon for større investeringsarbeider, fondsopplegning og lignende.

Dette budsjett har vi delt opp pr. måned, og vi kontrollerer dette så godt vi på noen måte kan, for å undersøke om det er grunn til å «regne på nytt» etter som tiden går. Det har selvfølgelig vært utslag, men på den annen side står det ikke til å nekte at man etter hvert får en viss rutine i disse gjetninger, og at man på den måten kan få et nyttig varsel på et tidlig tidspunkt hvis noe ekstraordinært skjer.

Sammen med dette knytter vi da visse anslag for hva vi regner med å måtte investere i den kommende periode. Vi får en bra oversikt over hvor meget vi kan regne å ha til disposisjon for slike formål, og vi samler forslag til investeringsarbeider fra de forskjellige avdelinger.

Beskjeftigelsen av dyrt maskineri har vi lenge vært oppmerksom på betydningen av innenfor vår industri. Vi vet at det har avgjørende betydning for et godt resultat at man kan beskjeftige kostbart maskineri flest mulig timer i året. Jeg skal senere få lov til å komme litt tilbake til den side av saken, men vil gjerne i forbindelse med likviditet nevne en viss parallell. Vi ser det slik at kapital er en fullverdig produksjonsfaktor, og at også den bør utnyttes så vidt mulig helkontinuerlig. Det er klart at vi i en industri som har så store svingninger i utbetalingene, vil måtte samle visse reserver som vi ikke kan bruke til investeringer fordi vi må kunne få dem frigjort på forholdsvis kort varsel, f. eks. når tømmeroppgjørene skal ut. Disse midler kan man da selvsagt sette på en foliokonto i en bank, men vi har kommet til at det må være riktig å prøve å få pengene direkte i aktiv virksomhet, og har også av den grunn lånt dem ut på meget kort sikt og til førsteklasses sikkerhet. Dette kan gi meget betydelige renteinntekter i løpet av et år, og det gjør det mulig å aktivisere disse pengene i perioder da vi selv ikke kan gjøre oss virkelig nytte av dem. Vi legger atskillig vekt på dette synspunkt, og vi tror at det også på lang sikt må ansees som en riktig linje.

På den annen side ser vi selvsagt i øynene at ingen plasering er bedre enn den vi kan gjøre i våre egne fabrikker. Normalt vil det være en rekke oppgaver som bør løses innen et fabrikkompleks. Man skal bare være klar over at det koster penger. Vi kan erstatte arbeidslønn med kapital gjennom automatisering og mekanisering. Det er imidlertid alltid litt av et regnestykke hva som er riktig i en slik forbindelse. Her har ofte visse produktivitetsbetraktninger bidratt til å skape en viss skjevhet i innstillingen. Svært ofte når man leser om produktivitet, er det en ganske bestemt form for produktivitet det snakkes om, — nemlig produksjonen pr. anvendt arbeidstime, pr. arbeider eller lignende. Etter min mening er dette feilaktig, idet det er å undervurdere kapitalens betydning som produksjonsfaktor. Det er slett ikke sikkert at det alltid lønner seg å

få den høyest mulige produktivitet pr. arbeidstime. Det er et spørsmål om den kapital som skal til for å erstatte f. eks. en manns arbeid, kapitalisert utgjør et større beløp enn arbeidslønningen til en mann i den tid maskinen vil vare.

En vurdering av kapasitetsutnyttelsen for en slik maskin kommer også sterkt inn i bildet. En mann som er satt til et bestemt arbeid, kan hvis kapasitetsutnyttelsen svikter, flyttes over til en annen avdeling eller settes til annet arbeid som kommer bedriften til gode på lengre sikt. En spesialmaskin som er installert for å gjøre det samme arbeid, kan normalt ikke gjøre noe annet enn nettopp det den er bygget for, og blir en død kapital som trekker avskrivninger og renter om den går eller står. Derfor kommer alltid også vurderingene av produksjonen inn i slike betraktninger.

Med disse forbehold er det likevel en lang rekke oppgaver som ligger og venter på å bli løst, og det er som oftest oppgaver som gir en meget god rentabilitet. Ved å investere f. eks. i transportanordninger kan man ofte tjene pengene tilbake på meget få år. Det blir derfor en viss prioritetsrekke som man må sette opp når det gjelder bruk av investeringsmidler. Denne er imidlertid ikke på noen måte rent økonomisk preget.

Når jeg sier «rent økonomisk preget», er det kanskje en vanskelig nyansering. Det jeg mener å gi uttrykk for, er at man av og til ikke står fritt til å velge tidspunktet for en investering. Utviklingen går så raskt at det stadig hender at konkurrenter installerer et eller annet nytt som gir produktene et kvalitetsmessig fortrinn. Det er på ingen måte normalt at dette betinger en høyere pris på produktene, men det er ganske enkelt slik at hvis man vil selge, må man kunne tilby samme kvalitet. Da hjelper det ikke om en ting koster både 1 og 2 millioner kroner i investering uten at den i og for seg gir økte salgsinntekter; man må foreta investeringen for å kunne greie seg i konkurransen, for å kunne få avsatt sine produkter og for å kunne holde beskjeftigelsen oppe.

Jeg kan her nevne et par eksempler. I den senere tid har stadig flere fabrikker gått til anskaffelse av et meget komplisert blekeri i cellulosefabrikkene, slik at de kan levere produktene med en ekstraordinært høy hvithet. Det er på ingen måte sikkert at papirfabrikker f. eks. i England, — når de bruker cellulosen til papir — kan bevare denne hvitheten, idet man der borte stort sett ikke har så rent fabriksjonsvann. Likevel er dette med hvithet i den grad et salgspoeng at man må møte kravene til hvithet for å få solgt sine produkter. Jeg tror med respekt å melde at sluttproduktet ikke blir vesentlig bedre med en slik hvithet, men det har ikke noe særlig med saken å gjøre hvis kunden er fast bestemt på at han vil ha den hviteste vare.

Et annet eksempel gjelder de såkalte sentricleanere. Det er apparater som renser cellulosen for småurenheter bedre enn siler, sold og sorterere kan gjøre. I mange år har cellulosefabrikker verden over klart seg uten disse sentricleanere, og det har i grunnen ikke vært noen vesentlig klager på renheten av massen ved de fabrikker som har hatt et normalt bra utstyr. I og med at enkelte har installert sentricleanere, har det imidlertid blitt en nødvendighet for andre å gjøre dette, og man har måttet gå til meget store uttellingene i den ene fabrikk etter den andre for å kunne by på samme kvalitet. Sentricleaned masse måtte det være.

Når jeg derfor for en stund siden brukte uttrykket «en rent økonomisk betraktning», var det fordi mange investeringer i seg selv ikke forrenter seg ved å gi en høyere produksjon, en høyere pris eller lignende. På den annen side er det klart at disse investeringer i høyeste grad er økonomiske, fordi det ville bety en økonomisk tilbakegang og stagnasjon hvis man ikke kunne følge med i konkurransen, — ikke få solgt sine produkter. Derfor gir man høyeste prioritet til slike investeringer som har med kvalitet å gjøre — enten det er for å følge med i den kvalitet som konkurrerende bedrifter kan lage, eller for å få et lite forsprang kvalitativt sett.

Deretter kommer en del investeringsopp-gaver som heller

