

Nadchodzą zmiany w Outokumpu



FOT. OUTOKUMPU

Roeland Baan opuści Outokumpu w połowie maja 2020 r. Kierował grupą od 2016 r.

W połowie maja tego roku fotel prezesa największego producenta stali nierdzewnych w Europie opuści Roeland Baan. Jego następcą nie jest jeszcze znany.

Kierowanie Outokumpu przez ostatnie cztery lata było dla mnie wielkim honorem. Praca tu, w Finlandii, dała mi wiele satysfakcji i radości. Jestem szczerze dumny z tego, co udało się nam osiągnąć od 2016 r., kiedy to dołączyłem do zespołu Outokumpu. Dziś firma jest branżowym liderem i znajduje się w stabilnej sytuacji zarówno finansowej, jak i operacyjnej – powiedział Roeland Baan cytowany w komunikacie prasowym towarzyszącym informacji o jego odejściu.

– Pod przywództwem Roelanda nasza firma przeszła głębokie zmiany zmierzające do poprawy wydajności i efektywności oraz umocnienia pozycji rynkowej – przyznał Kari Jordan, szef rady nadzorczej Outokumpu.

Sam fakt zmiany na stanowisku prezesa skandynawskiej grupy nie jest zaskoczeniem. O tym, iż Roeland Baan zrezygnuje, wiadomo było już od dłuższego czasu. Niespodzianką jest jednak data. Zmiany na szczycie władz Outokumpu miały nastąpić kilka miesięcy później. Jak przyznają przedstawiciele firmy, poszukiwania następcy na stanowisku prezesa trwają od jesieni 2019 r. Jego nazwisko ma być znane, zanim jeszcze Roeland Baan opuści swój gabinet. Jednym z jego potencjalnych następców, według nieoficjalnych informacji, może być Maciej Gwóźdź, który od 2017 r. zajmuje stanowisko w ścisłym kierownictwie Outokumpu, a obecnie kieruje segmentem Business Area Europe.

Wyroby długie na sprzedaż

Przetasowania w zarządzie to niejedyne zmiany, jakie czekają europejskiego lidera branży stali nierdzewnych. Grupa ogłosiła w lutym tego roku, że rozpoczyna przegląd opcji strategicznych dla jednego ze swoich działów bizne-

sowych – Long Products (wyroby długie). Jedną z opcji jest pozbycie się tego segmentu. Decyzja ma być podjęta jeszcze przed końcem 2020 r.

W 2019 r. dział wyrobów długich osiągnął 642 mln euro sprzedaży, a wynik EBITDA zamknął się stratą na poziomie 7 mln euro. To właśnie problemy z osiągnięciem satysfakcjonującej rentowności są głównym powodem, dla którego Outokumpu myśli o pozbyciu się segmentu Long Products. Podjęcie decyzji nie będzie jednak proste. W ramach wspomnianego segmentu działa niezwykle zasłużona dla całej branży stali nierdzewnych, historyczna huta w Sheffield (Wielka Brytania). Jej zdolności wytwórcze sięgają 200 tys. ton stali rocznie, zakład zatrudnia 500 osób. To w Sheffield powstają niezwykle wyrafinowane i rzadkie stopy stali, których produkcja w innych hutach należących do koncernu byłaby bardzo trudna lub wręcz niemożliwa.

Wyniki w dół

Choć władze Outokumpu przekonują, że sytuacja grupy jest stabilna, to z pewnością ostatnie wyniki finansowe nie mogą być zupełnie satysfakcjonujące. W 2019 r. Outokumpu dostarczyło na rynek 2,2 mln ton stali nierdzewnych. Oznacza to spory spadek w stosunku do roku poprzedniego, w którym poziom dostaw przekroczył 2,4 mln ton. Pod tym względem szczególnie bolesny był czwarty kwartał, w którym sprzedaż obniżyła się do 458 tys. ton z 534 tys. ton w 2018 r. W efekcie w całym 2019 r. przychody Outokumpu sięgnęły 6,4 mld euro (6,9 mld euro w 2018 r.). Gorsze były też pozostałe wyniki: zysk EBITDA obniżył się do 266 mln euro (496 mln euro), a zamiast zysku netto z 2018 r. w wysokości 130 mln euro pojawiła się strata sięgająca 75 mln euro.

– W 2019 r. europejski przemysł stalowy wciąż musiał się mierzyć z rosnącym importem oraz presją cenową. Jest oczywiste, że UE potrzebuje bardziej restrykcyjnej polityki chroniącej rynek wewnętrzny – komentuje Roeland Baan. – W tym trudnym otoczeniu skupialiśmy się na poprawie naszej efektywności operacyjnej – dodaje prezes Outokumpu. W opinii przedstawicieli firmy pierwszy kwartał 2020 r. powinien przynieść poprawę na rynku, co zapewne przełoży się na zwiększenie dostaw stali nierdzewnych. Należy jednak zaznaczyć, że prognozy te były formułowane jeszcze zanim świat stanął w obliczu epidemii koronawirusa i wszystkich negatywnych efektów, jakie może on wywołać, z globalnym załamaniem gospodarczym włącznie.

AML

Gorsza koniunktura

Niskie ceny i spadający popyt – te dwa czynniki spowodowały, że wyniki europejskich producentów stali nierdzewnych w 2019 r. były gorsze niż rok wcześniej.

Grupa Aperam dostarczyła na rynek w 2019 r. 1,8 mln ton stali nierdzewnych (spadek o 9,4 proc., rok do roku). Przychody wyniosły 4,2 mld euro (-9,3 proc.). Wynik EBITDA obniżył się z 504 mln euro do 357 mln euro. Aperam jako jedyny z trzech największych europejskich producentów stali nierdzewnych zanotował na koniec 2019 r. pozytywny wynik netto, który sięgnął 148 mln euro.

– W czwartym kwartale 2019 r. mieliśmy do czynienia z najgorszymi warunkami rynkowymi w całej dotychczasowej historii Aperamu – powiedział Timoteo Di Mauro, prezes grupy, komentując ubiegłoroczne wyniki kierowanego przez siebie przedsiębiorstwa. – Był to efekt niezwykle silnej presji cenowej połączonej z rosnącym importem stali nierdzewnych do UE, na co nałożyła się słabnąca koniunktura gospodarcza na świecie. W tym kontekście wyniki osiągnięte przez Aperam należy uznać za solidne – dodał Timoteo Di Mauro.

Spadek wyników zanotował również hiszpański Acerinox. Grupa wytopiła w 2019 r. 2,2 mln ton stali nierdzewnych (-9 proc., rok do roku). Jej przychody sięgnęły 4,7 mld euro (-5 proc.). Wynik EBITDA obniżył się o niemal jedną czwartą, do 364 mln euro. Firma zamknęła ubiegły rok stratą netto na poziomie 60 mln euro. Słabsze niż w 2018 r. wyniki władze grupy tłumaczą globalnym spowolnieniem gospodarczym oraz ostrą presją na ceny (z wyjątkiem USA) wywołaną utrzymującą się nadprodukcją w Azji. Jak przekonują przedstawiciele europejskich producentów stali nierdzewnych, w 2020 r. otoczenie biznesowe wciąż będzie wymagające. Spodziewają się oni jednak, że koniunktura powoli zacznie się poprawiać.

AML

O wynikach Outokumpu piszemy na stronie obok.

Bruksela chroni lokalnych producentów

Komisja Europejska wydała 23 stycznia 2020 r. rozporządzenie, na podstawie którego uruchomiła procedurę rejestracji przywozu niektórych walcowanych na gorąco arkuszy i zwojów ze stali nierdzewnej pochodzących z Chin i Indonezji. Produkty te są objęte kodami Systemu Zharmonizowanego (HS) 721911, 721912, 721913, 721914, 7219 22, 7219 23, 7219 24, 7220 11 i 7220 12". Uruchomienie przez KE procedury rejestracji jest konsekwencją wszczętego w październiku 2019 r. postępowania antysubsydyjnego i może zmierzać do nałożenia na wybrane produkty dodatkowych obciążeń celnych, licząc od dnia rozpoczęcia rejestracji.

W lutym natomiast KE wydała „zawiadomienie o wszczęciu dotyczące przeglądu środków ochronnych mających zastosowanie do przywozu niektórych wyrobów ze stali” (2020/C 51/11). Komisja ustali, czy uzasadnione są jakiegokolwiek zmiany w dotychczasowych kontyngentach. Przegląd zakończyć się ma najpóźniej 30 czerwca 2020 r.

Bruksela postanowiła wesprzeć także unijnych producentów aluminium. W połowie lutego wszczęła postępowanie antydumpingowe dotyczące importu wyrobów wyciskanych z Chin. Postępowanie zostało uruchomione na wniosek organizacji European Aluminum.

NS

Voss
INOX POLSKA
PARTNER HANDLOWY.

OFERTA KOMPLEKSOWA
+ korzystnie i szybko

Możliwość zamówienia w jednym miejscu wyrobów długich:

- STAL NIERDZEWNA
- ALUMINIUM
- METALE KOLOROWE

Voss¹¹

Voss: 11 oddziałów w Europie, zatrudniających 220 pracowników

Voss online.

Efektywnie i prosto - narzędzie online!

Voss Inox Polska Sp. z o.o.
Tel. +48 52 347 73 01

www.voss-polska.pl

Facebook, Twitter, QR code with Voss logo

TYLKO DLA FIRM HANDLOWYCH

Koronawirus uderzył w chińskie huty

Kolejni wytwórcy stali nierdzewnych z Państwa Środka wstrzymują lub ograniczają produkcję. To efekt sytuacji, jaką wywołała rozprzestrzeniająca się epidemia koronawirusa.

Swoje linie zamknęła pod koniec lutego huta Zhangjiagang Pohang Stainless Steel. Oznacza to ograniczenie produkcji o 20 tys. ton stali miesięcznie. W tym samym czasie swoje moce o połowę (do 80 tys. ton miesięcznie) ograniczyła spółka Baosteel Desheng. Na podobny krok zdecydowała się firma Jiangsu Delong. W jej przypadku redukcja sięgnęła 30 proc. (50 tys. ton miesięcznie). Natomiast o 60 tys. ton (20 proc. możliwości) zmniejszy w marcu produkcję TISCO. Zdaniem ekspertów w marcu 2020 r. chińskie huty (stali czarnych i nierdzewnych) wyprodukują kilka milionów ton stali mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Spadek może sięgnąć ok. 10 proc. Co się wydarzy w kolejnych miesiącach, nie wiadomo.

47,2

pkt

tyle wyniosła wartość wskaźnika globalnego PMI w lutym 2020 r.

Ograniczenie produkcji to niejedyny problem chińskich hut. Są nim również rosnące zapasy wytopionej już stali, której nikt nie chce kupić. Jak podaje portal www.wnp.pl, zapasy gotowej stali w hutach monitorowanych przez China Iron & Steel Association wyniosły pod koniec lutego 21,34 mln ton, co stanowi wzrost o 45 proc., rok do roku.

Rozlewający się po całym świecie wirus poważnie zagraża globalnej gospodarce. Indeks

PMI dla światowego przetwórstwa sygnalizuje powrót recesji w sektorze produkcji dóbr – informuje serwis SpotData. Globalny wskaźnik liczony przez Markit dla JP Morgan, spadł w lutym 2020 r. o 3,2 pkt, do poziomu 47,2 pkt. To najniższy odczyt od maja 2009 r. Taki odczyt indeksu jest spójny ze spadkiem produkcji przemysłowej na świecie o ok. 1,5 – 2 proc. Ale jednocześnie warto zauważyć – dodają analitycy SpotData – że indeksy PMI w Europie w większości przypadków poprawiły się. Na przykład w Polsce indeks wzrósł z poziomu 47,4 do 48,2 pkt. Podobne ruchy widać było w Niemczech i całej strefie euro. Najprawdopodobniej jednak europejskie indeksy, powstające na podstawie ankiet przeprowadzanych wśród menedżerów zamówień, nie zdążyły jeszcze zareagować na efekty epidemii. Dlatego też w marcowych odczytach należy się spodziewać znaczących spadków w ocenie aktualnej koniunktury. **AML**

REKLAMA

23 kwietnia 2020 - Wrocław

Automotive Production Support
Automotive Maintenance Support

APS Automotive Production Support

Dla nas to coś więcej niż przemysł
production-support.pl



FOT. ARCHIWUM

Stal nierdzewna ozdobi Wrocław

W stolicy Dolnego Śląska stanie imponujący pomnik Niepodległości. Zostanie wykonany ze stali nierdzewnej.

Projekt zakłada stworzenie pionowej formy przestrzennej (blacha z wewnętrzną konstrukcją stalową) o wysokości 22 m, szerokości 3,5 m i grubości 0,5 m. Pomnik będzie stanowił prostą, regularną, monolityczną bryłę o strzelistej budowie i nieregularnej powierzchni, usytuowaną na cokole. Konstrukcja stanie na wrocławskim placu Legionów.

Za realizację przedsięwzięcia odpowiedzialna jest spółka Pomnik Niepodległości - Mariusz Kosiba, Jarosław Smolak, Agnieszka Wolska, która pod koniec 2019 r. podpisała stosowną umowę z miastem. Projekt budowlany wykonają biuro PORT pracownia i studio architektury Marcin Kolanus. Przetarg na wybór wykonawcy pomnika planowany jest na jesień 2020 r.

- Projekt ukazuje drogę do odzyskania niepodległości Rzeczypospolitej Polskiej - tłumaczy Agnieszka Wolska, rzeźbiarka i architektka. - Zagięcia i nierówna powierzchnia w podstawy rzeźby stanowią alegorię trudnego okresu walk o wolną i niepodległą Polskę. Wyżej odnajdujemy przejście, które symbolizuje proces transformacji kraju w jednolitą, harmonijną całość. Gładkie i strzeliste zwieńczenie bryły odzwierciedla długo wyczekiwaną niezależność, dumę i siłę II Rzeczypospolitej.

Jak dalej wyjaśnia Agnieszka Wolska, zastosowanie polerowanej stali nierdzewnej umożliwi odbiorcom ujrzenie własnego odbicia, co ułatwi im utożsamienie się z prezentowaną ideą. Poza tym użycie materiału odbijającego światło ma sprawić, że idea niepodległości będzie promieniować. Jednocześnie sam obiekt, odbijając obrazy otoczenia, będzie się zlewał z tym, analogicznie do wolności, która wtapia się w naszą codzienność.

NS



- ✓ 23 lata doświadczenia
- ✓ indywidualne podejście do każdego zamówienia
- ✓ zrozumienie, opieka i doradztwo
- ✓ zaufanie Klientów



Dom Stali Nierdzewnej

mtl.com.pl

Postawimy na optymalizację sprzedaży



FOT. ARCHIWUM

Rozmowa z **Sebastianem Lorantem**, dyrektorem zarządzającym Stappert Polska.

Od początku 2020 r. pełni Pan funkcję dyrektora zarządzającego Stappert Polska. Jakie główne zadania chce Pan realizować w najbliższym czasie?

W pierwszej kolejności skupiłem się na poprawie bezpieczeństwa pracowników. Następnie zaplanowałem dokładne poznanie wszystkich obszarów działalności firmy, by móc w konsekwencji zdefiniować możliwe do usprawnienia zakresy działań.

Równolegle staram się słuchać uwag wszystkich pracowników oraz czerpać z ich wiedzy i doświadczenia. Oczywiście docelowo najwięcej uwagi zamierzam poświęcać sprzedaży, zarówno pod kątem możliwego do osiągnięcia wzrostu ilościowego, jak i pod kątem jej efektywności.

Czy należy się spodziewać zmian w funkcjonowaniu firmy zarówno z punktu widzenia pracowników, jak i klientów?

BIOGRAM

- **Wiek:** 45 lat
- **Wykształcenie:** ekonomiczne, MBA
- **Doświadczenie:** 26 lat pracy, w tym 15 lat na stanowiskach menedżerskich
- **Hobby:** praca
- **Rodzina:** żona Magdalena, córka Maja, syn Bartosz

Zdecydowanie tak. Jestem zwolennikiem optymalizacji i automatyzacji procesów. W niedługim czasie wraz z całym zespołem będziemy zdolni do wprowadzenia niezbędnych usprawnień, które bezpośrednio przełożą się na poprawę serwisu dla naszych klientów.



W niedługim czasie będziemy zdolni do wprowadzenia niezbędnych usprawnień, które bezpośrednio przełożą się na poprawę serwisu dla naszych klientów.

Proszę przypomnieć, jaki jest potencjał kierowanej przez Pana firmy – roczna wielkość i wartość sprzedaży, zaplecze przetwórcze etc.

Stappert Polska w 2019 r. sprzedała niemal 8 tys. ton stali nierdzewnej o wartości przekraczającej 105 mln zł. Ponad 80 proc. sprzedanych produktów stanowiły wyroby długie. Obecnie firma prowadzi swoją działalność z trzech lokalizacji: Gliwic (gdzie znajduje się siedziba firmy) oraz z oddziałów w Bydgoszczy i Warszawie. Dysponujemy łączną powierzchnią magazynową o wielkości 3,5 tys. mkw. W każdym z magazynów znajdują się

piły do cięcia poprzecznego produktów długich. Maksymalna średnica cięcia, jaką możemy zaoferować, to 520 mm. W każdym z magazynów rozwijamy zakres asortymentowy dostosowany do potrzeb klientów lokalnych.

Czy przewidują Państwo przeprowadzenie w najbliższym czasie jakichś inwestycji?

Nie planujemy znaczących inwestycji. Obecnie skupiamy się na jak najlepszym wykorzystaniu zasobów, którymi dysponujemy.

Stappert Polska to jeden z największych graczy na polskim rynku stali nierdzewnych, firma wyspecjalizowana w dostawach wyrobów długich. Jakie główne wyzwania stoją przed tym sektorem?

Uważam, że wyzwania są tożsame dla całego rynku stali nierdzewnych. Obszary, które szczególnie będą wymagały uwagi w bieżącym roku, to przede wszystkim niestabilny popyt i problemy z terminowym regulowaniem należności. Nasila się również tendencja do przenoszenia ryzyka na dostawców poprzez minimalizację magazynów własnych po stronie klientów końcowych. W konsekwencji zmienia się również struktura zamówień wymuszająca wzmożone wysiłki nad optymalizacją magazynów po stronie dostawców. Jednym słowem, przed nami kolejny ciekawy rok, w którym ciężko będzie cokolwiek przewidzieć. Pewne jest tylko to, że trzeba będzie szybko reagować na zachodzące zmiany.

Pana dotychczasowa kariera zawodowa związana była przede wszystkim z grupą Aperam, jednym z czołowych europejskich producentów stali nierdzewnych. Które ze zdobytych tam doświadczeń przydadzą się Panu najbardziej w nowym miejscu pracy?

Praca w grupie Aperam była prawdziwą szkołą życia biznesowego. W moim przekonaniu to najbardziej dynamicznie zmieniająca się firma wśród europejskich producentów stali nierdzewnych. Zdobyłem tam kompleksowe przeszkolenie i doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstwa.

Wskazując, które doświadczenia będą najbardziej przydatne, stawiłbym głównie na operacyjne zarządzanie przedsiębiorstwem i oczywiście na sprzedaż, która była moją domeną przez ostatnich 12 lat.

Rozmawiał: NS

SSN nieustannie rośnie

Kolejne firmy z szeroko rozumianej branży dołączają do Stowarzyszenia Stal Nierdzewna. Tworzy je już niemal 30 podmiotów z Polski, ale też innych krajów UE.

Z początkiem 2020 r. do SSN przystąpiła jedna z największych firm działających na polskim rynku stali nierdzewnych – Stappert Polska. Należy ona do grupy Stappert, czołowego europejskiego dystrybutora produktów długich wykonanych ze stali nierdzewnej oraz armatury. W swojej ofercie ma również wyroby płaskie. Spółka oferuje różne gatunki stali nierdzewnych, zarówno klasyczne, jak i kwaso- oraz żaroodporne. Stappert należy do międzynarodowej grupy Jaquet Metal Service (rozmowę z Sebastianem Lorantym, dyrektorem zarządzającym Stappert Polska, publikujemy na s. 14).

Również na początku 2020 r. do SSN dołączyła, jako partner, firma TI Poland z Bielska-Białej. Wytwarza ona, m.in. z wykorzystaniem stali nierdzewnych, podzespoły dla motoryzacji. Spółka TI Poland jest częścią międzynarodowej grupy TI Fluid Systems, która opracowuje i wytwarza szeroką gamę produktów do samochodowych układów napędowych. Oferta TI Fluid Systems obejmuje wiele innowacyjnych, wysoko cenionych technologii dla szybko rozwijających się segmentów silników benzynowych z wtryskiem bezpośrednim (GDI) i wysokociśnieniowych silników wysokoprężnych (HPD), a także systemów płynów chłodzących i smarujących do układów turbosprężarek. TI Fluid Systems oferuje

takie wyroby, jak: linie i szyny do bezpośredniego wtrysku benzyny, wysokociśnieniowe przewody do silników wysokoprężnych, linie chłodzenia turbosprężarki.

Kolejny z nowych partnerów SSN to firma TELOX® Pasywacja Stali z Torunia. Od 1999 r. specjalizuje się ona w chemicznej obróbce sta-

li nierdzewnych, jaką jest trawienie i pasywacja oraz szkiełkowanie. Od 2018 r. wykonuje również proces elektropolerowania stali nierdzewnych. TELOX® służy bezpłatnym i fachowym doradztwem technicznym polegającym na doborze odpowiednich preparatów chemicznych. Świadczy też doradztwo w kwestii budowy instalacji neutralizacji ścieków, instalacji wentylacyjnych, filtrów wodnych, komorowych systemów trawienia, wyposażania trawialni w innowacyjne urządzenia i technik wykorzystywanych podczas prac trawienia i pasywacji spełniających najwyższe standardy oraz oczyszczania i automatycznych linii do elektropolerowania.

Do grona członków SSN dołączyła 1 marca 2020 r. firma Sverdrup Steel (do tej pory była ona partnerem stowarzyszenia). Sverdrup Steel to globalny dostawca wysokojakościowych stali nierdzewnych. Dysponuje jednym z największych na świecie magazynów jakościowych stopów zarówno w postaci prętów, jak i blach. Są one dostępne z zakładów w Norwegii, Niemczech, Korei i Wielkiej Brytanii. Sverdrup Steel zaopatruje m.in. takie branże, jak: offshore, wydobywca, paliwowa, chemiczna, energetyczna, stoczniowa, budowlana czy transportowa. NS

WIĘCEJ INFORMACJI O NOWYCH CZŁONKACH I PARTNERACH SSN

- <https://polska.stappert.biz>
 - www.sverdrupsteel.com/pl/
 - <https://telox.pl>
 - www.tifluidsystems.com
- Więcej informacji o SSN:
www.stalnierdzewne.pl

Dzień Stali Nierdzewnych zapowiada się imponująco

Eric Haekens, chief sales officer Aperamu odpowiedzialny za sprzedaż grupy w Europie, to kolejny z przedstawicieli najwyższego szczebla branżowych menedżerów, którzy wystąpią podczas tegorocznej edycji Dnia Stali Nierdzewnych.

Wydarzenie organizowane przez SSN odbędzie się 16 czerwca w Katowicach (Muzeum Śląskie). Konferencja jest otwarta i bezpłatna dla wszystkich zainteresowanych. Więcej informacji można znaleźć na stronie www.dsn2020.pl.

Swój udział w konferencji potwierdził już wcześniej Maciej Gwóźdź, prezes segmentu Business Area Europe w Outokumpu. Do Katowic przyjadą więc osoby zarządzające kluczowymi obszarami dwóch największych eu-

ropejskich producentów stali nierdzewnych. DSN to najważniejsze wydarzenie w branży stali nierdzewnych w Polsce, ale też w naszej części Europy. W 2019 r. wzięło w nim udział niemal 200 osób. Reprezentowane były wszystkie najważniejsze podmioty związane z rodzimym sektorem. Podobnie będzie w tym roku. Uczestnicy konferencji będą rozmawiali m.in. o aktualnych wyzwaniach, jakie stoją przed polską, europejską, ale też globalną branżą stali nierdzewnych. Poza tym organizatorzy przewidzieli panele poświęcone konkretnym zastosowaniom tego materiału. Mowa będzie również o współpracy na styku biznesu i nauki w kontekście doświadczeń branży stali nierdzewnych. NS



STAINLESS STEEL DAY
DZIEŃ STALI NIERDZEWNYCH

Zwiększa się eksport nierdzewnej armatury

Krajowy popyt na elementy złączne ze stali nierdzewnych nieco się kurczy. Firmy szukają więc rynków zbytu poza granicami Polski.

Według szacunków firmy SpotData jawne zużycie krajowe armatury ze stali nierdzewnych w 2019 r. wyniosło 2,3 tys. ton i było o 12,5 proc. niższe w porównaniu z 2018 r. Zużycie krajowe spadało już kolejny rok z rzędu. Jeszcze w 2016 r. wyniosło ono o tysiąc ton więcej niż w 2019 r.

Przedstawiciele branży nie traktują jednak bieżącej sytuacji w kategoriach kryzysu. – W 2019 r. nastąpiła stabilizacja sprzedaży. Koniunktura na rynku wyrobów złącznych kształtowała się odmiennie niż w latach wcześniejszych, w których dynamika wzrostu była znacząca – komentuje Piotr Łabul, prezes elbłaskiej spółki BTH Elstar, czołowego gracza na rynku elementów złącznych ze stali nierdzewnych w Polsce.

Sytuacja na rynku ma związek z zakończeniem wcześniejszych dużych inwestycji, zwłaszcza w energetyce. Pojedyncze projekty,



Rynek armatury ze stali nierdzewnych, obejmujący m.in. elementy złączne, takie jak kołnierze do rur i przewodów, kolanka gwintowane, śruby i łączniki, jest wyjątkowo niszowy.

takie jak budowa kolejnych bloków w Elektrowni Opole, generowały w poprzednich latach spore zapotrzebowanie na armaturę ze stali nierdzewnych. Odporne na korozję elementy złączne znajdują zastosowanie także w innych branżach przemysłu, np. spożywczym czy chemicznym, w których także nie prowadzi się spektakularnych inwestycji.

Rynek armatury ze stali nierdzewnych, obejmujący m.in. elementy złączne, takie jak kołnierze do rur i przewodów, kolanka gwintowane, śruby i łączniki, jest wyjątkowo niszowy. W ujęciu wolumenowym jego udział w całym zużyciu wyrobów ze stali nierdzewnych szacować można na zaledwie ok. 0,5 proc.

Zagraniczna ekspansja

Obserwowany spadek zużycia krajowego jest głównie efektem statystycznym. Ma ścisły związek z szybszym tempem wzrostu eksportu nierdzewnej armatury w porównaniu z jej importem. SpotData szacuje, że po trzech kwartałach 2019 r. sprowadzono do Polski 6,6 tys. ton wyrobów zaliczanych do tej kategorii, podczas gdy wysłano za granicę 4,9 tys. ton. W pierwszych dziewięciu miesiącach 2018 r. import wyniósł tymczasem 5,8 tys. ton, zaś eksport 3,8 tys. ton. Oznacza to, że import w analizowanym okresie zwiększył się w ujęciu wolumenowym o 13,8 proc. r./r., podczas gdy eksport wzrósł aż o 28,9 proc.

Trend ten potwierdzają szczegółowe dane Głównego Urzędu Statystycznego za pierwsze dziesięć miesięcy 2019 r. dotyczące handlu międzynarodowego czterema podstawowymi grupami asortymentowymi armatury ze stali nierdzewnych: kołnierzami; kolankami gwintowanymi, łukami i tulejami; łącznikami oraz łącznikami spawanymi (kody celne: CN 730721, CN 730722, CN 730723 oraz CN 730729). Od stycznia do października 2019 r. do Polski trafiło łącznie 7,62 tys. ton tych wyrobów, o 15,9 proc. więcej r./r. Z kolei eksport tychże kategorii zwiększył się w tym samym okresie o 21,4 proc., do ponad 5,4 tys. ton.

GŁÓWNE KIERUNKI POLSKIEGO EKSPORTU I IMPORTU ELEMENTÓW ZŁĄCZNYCH (W TONACH)*

	I – X 2019		I – X 2018		Zmiana proc. r/r	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Niemcy	1 675,7	1 703,2	1 681,5	1 667,7	-0,3	2,1
USA	1 321,1	29,4	909,6	27,3	45,2	7,5
Włochy	75,3	1 249,2	61,6	920,7	22,2	35,7
Szwajcaria	24,4	1 284,0	26,7	583,1	-8,6	120,2
Chiny	16,9	1 045,0	34,6	1 257,7	-51,1	-16,9

* dane dotyczą następujących pozycji (łącznie): kołnierze do rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej (CN 730721); kolanka gwintowane, łuki i tuleje do rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej (CN 730722); łączniki spawane doczołowo do rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej (CN 730723) oraz łączniki rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej, inne niż w poz. 73072100 i 730723 (CN 730729). Źródło: GUS

REKLAMA

elstar
TRADING

Armatura ISO
Armatura spożywcza
Armatura gwintowana
Zawory dla przemysłu

Oddział Północ:
ul. A. Czuchnowskiego 3
82-300 Elbląg
Tel. +48 55 621 55 33 do 34
e-mail: elbiag@elstar.com.pl

Oddział Wschód:
ul. Puławska 38
05-500 Piaseczno
Tel. +48 22 213 90 93
e-mail: warszawa@elstar.com.pl

Oddział Południe:
ul. Zagórska 159
42-600 Tarnowskie Góry
Tel. +48 32 380 53 10 do 12
e-mail: tgory@elstar.com.pl

Oddział Zachód:
ul. Szkołna 19
62-064 Plewiska
Tel. +48 61 863 83 81 do 83
e-mail: poznan@elstar.com.pl

www.elstar.com.pl

Według Piotra Łabula do danych dotyczących eksportu należy podchodzić ostrożnie. – W naszej firmie nie wystąpiła opisana sytuacja. Wyroby złączne jako grupa produktów to szerokie pojęcie. Każda firma odmienne je może interpretować i klasyfikować, co przy stosunkowo niewielkim rynku może prowadzić do błędnych wniosków – mówi prezes BTH Elstar.

Statystyki GUS wskazują, iż ważnym powodem wyższej dynamiki eksportu był spory wzrost sprzedaży armatury ze stali nierdzewnej na rynek amerykański. Od stycznia do października 2019 r. z Polski do USA wysłano np. aż 840 ton kołnierzy do rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej (towar oznaczony kodem celnym CN 730721). W tym samym okresie 2018 r. eksport tej kategorii wyrobów do USA wyniósł 589 ton, co oznacza wzrost o 42,6 proc. r./r. Podobną dynamikę wzrostu eksportu odnotowano w pozycji kolanka gwintowane, łuki i tuleje do rur lub przewodów rurowych ze stali nierdzewnej (CN 730722). Do USA wysłano ich ponad 478 ton, podczas gdy w pierwszych 10 miesiącach 2018 r. – 314 ton.

Struktura wymiany handlowej

Najważniejszym kierunkiem eksportu armatury ze stali nierdzewnych z Polski pozostają Niemcy. W pierwszych dziesięciu miesiącach 2019 r. do kraju naszych zachodnich sąsiadów trafiło prawie 31 proc. całkowitego wolumenu armatury ze stali nierdzewnych. Udział USA w eksporcie wyniósł zaś 24 proc. W przeciwieństwie do USA polski eksport do Niemiec wyhamował (w obrębie czterech opisywanych grup produktów wyniósł 1,67 tys. ton i był o 0,3 proc. niższy r./r.). Import z Niemiec wzrósł natomiast o 2,1 proc., do 1,7 tys. ton.

W przypadku importu najważniejszym dostawcą elementów złącznych armatury nierdzewnej do Polski pozostają również Niemcy (22,3 proc. udziału w imporcie). Trzy pozostałe kraje, z których w 2019 r. importowaliśmy armaturę ze stali nierdzewnych i kwasoodpornych, to – według GUS – Szwajcaria (16,8 proc. udziału), Włochy (16,4 proc.) oraz Chiny (13,7 proc.). Godny odnotowania jest przypadek Szwajcarii. Z kraju tego sprowadziliśmy w 2019 r. 1,26 tys. ton łączników doczołowych spawa-

nych ze stali nierdzewnych (rok wcześniej import ze Szwajcarii był znikomy, ponadto z tego państwa praktycznie nie sprowadzamy żadnych innych wymienionych asortymentów nierdzewnej armatury).

Ostrożne prognozy

Łącząc spowolnienie konsumpcji i inwestycji widać, że 2020 r. będzie dla polskiej gospodarki najprawdopodobniej słabszy niż 2019. Zdaniem prezesa Elstaru nie spowoduje to jednak perturbacji na rynku wyrobów złącznych. – W naszej opinii na rynku krajowym sytuacja nie ulegnie zmianie. Popyt na elementy złączne będzie stabilny i podobny do tego z 2019 r. Większy wzrost przychodów jest możliwy w oparciu o zapotrzebowanie na złącza na rynkach europejskich – uważa Piotr Łabul. Kierowana przez niego firma nie zamierza ograniczać ekspansji. – W drugim kwartale 2020 r. planujemy zwiększyć powierzchnię magazynową naszego Oddziału Południe – ujawnia prezes Łabul.

Plany te są więc dowodem na to, że mimo spowolnienia rozwoju rynku najważniejsi gracze nie tracą optymizmu. GB

REKLAMA



Targi Kielce
exhibition & congress centre

STOM

31.03-2.04.2020

Największe wydarzenie w branży maszynowej

Przemysłowa wiosna w Targach Kielce

 STOM-TOOL	 SPAVALNICTWO
 STOM-BLECH & CUTTING	 DNI DRUKU 3D
 STOM-ROBOTICS	 WIRTOPROCESY
 STOM-LASER	 TEiA

www.przemyslowawiosna.pl

Dwuteowniki, ceowniki i kątowniki z nowego zakładu produkcyjnego Stalatable w Łodzi

Stalatable uruchomiło we wrześniu 2019 r. nowoczesny zakład produkcyjny w Łodzi, gdzie wytwarza szeroką gamę profili oraz dwuteowników ze stali nierdzewnej.

Stal nierdzewna jako materiał skutecznie obniża koszty związane z cyklem życia, zapewnia doskonałą odporność na korozję i nie wymaga nakładu prac konserwacyjnych. Trwały, przyjazny dla środowiska, możliwy do przetworzenia w stu procentach materiał jest idealnym rozwiązaniem w branżach wymagających lekkich i wytrzymałych zastosowań.

Dwuteowniki i profile Stalatable wykonane ze stali austenitycznych, duplex lub lean duplex mają przeznaczenie do najbardziej wy-



Dwuteowniki i profile Stalatable wykonane ze stali austenitycznych, duplex lub lean duplex mają przeznaczenie do najbardziej wymagających warunków.

magających warunków. Dla budownictwa i konstrukcji ich ogniotrwałe właściwości sprawiają, iż są one atrakcyjną alternatywą bez konieczności nanoszenia specjalnych powłok. Te niewymagające konserwacji produkty są w 100% wytrawiane dla utrzymania jeszcze większej odporności na korozję. W środo-

wiskach agresywnych belki oraz profile ze stali Duplex i Lean Duplex zapewniają bardzo wysoką odporność na ogólną korozję, wżery i korozję międzykrystaliczną.

W Łodzi Stalatable produkuje spawane dwuteowniki IPE, HEB, HEA zgodnie z normą DIN 1025. Dostępne są również ceowniki o wymiarach do 1000x250x20 mm (HxBxT) i kątowniki do 500x500x20 mm (HxBxT). Wszystkie te produkty wytwarzane są w różnych opcjach materiału i standardowych wymiarach. Główną siłą firmy są jednak rozwiązania dopasowane do wymagań: oferujące różnorodność wymiarów i gatunków stali. Stalatable oferuje również klientom wsparcie w zakresie konsultacji technicznych na każdym etapie inwestycji.

REKLAMA

DWUTEOWNIKI, CEOWNIKI I KĄTOWNIKI ZE STALI NIERDZEWNEJ DLA NAJBARDZIEJ WYMAGAJĄCYCH ZASTOSOWAŃ

Standardowe
bądź unikalne
wymiary -
wybór należy
do Ciebie!



Szeroka różnorodność wymiarów

Wymiary aż do H 600mm x B 300mm z grubością środnika T_w do 12mm oraz kołnierza T_f do 20mm.

Dopasowanie

Kiedy standardowy wymiar nie odpowiada wymaganiom - odpowiednią jest produkcja na wymiar. Każda wysokość środnika i szerokość kołnierza jest możliwa w zakresie naszych wymiarów.

Duplex

Wybór materiału Duplex pozwala na zredukowanie grubości ścianki i wagi oraz na zwiększenie wytrzymałości.

Odporność na korozję

Niewymagająca konserwacji stal nierdzewna gwarantuje wysoką odporność na korozję oraz niski koszt cyklu życia produktu.

» www.stalatable.com

STALA
TUBE

Stalatable Sp. z o.o. • Sosnowiec-Pieńki ul. Przemysłowa 10 • 95-010 Stryków • tel. +48 784 964 053 • plsales@stalatable.com
Stalatable Oy • Taivalkatu 7 • 15170 Lahti • Finlandia • tel. +358 3 882 190 • sales@stalatable.com

Trwa inwestycyjny boom w branży stali



Oficjalna inauguracja zakładu Nova Metale nastąpiła w styczniu 2020 r.

Jeszcze niedawno eksperci przewidywali, że rodzima branża czas najbardziej dynamicznego rozwoju, także związanego z rozbudową mocy przetwórczych, ma już za sobą. Nic bardziej mylnego.

Outokumpu Distribution Polska, spółka należąca do grupy, która jest największym producentem stali nierdzewnych w Europie, rozpoczyna właśnie prace nad gigantyczną (jak na lokalne warunki) inwestycją w Dąbrowie Górniczej. Jej wartość sięgnąć ma 200 mln zł. Do tej pory nikt w polskiej branży nie wydał tyle jednorazowo na inwestycję.

Coraz większe moce

Pod koniec 2019 r. Outokumpu kupiło działkę zlokalizowaną na obszarze Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, na której postawi nowoczesny zakład. – Na terenie kompleksu inwestycyjnego Tuczna planujemy zbudować centrum serwisowe stali nierdzewnej. W nowym zakładzie wytwarzać będziemy wysoko wyspecjalizowane produkty m.in. dla branży motoryzacyjnej, sektora AGD oraz przemysłu ciężkiego, a zatrudnienie znajdzie

tu co najmniej 100 pracowników – zapowiada Krzysztof Kurjański, członek zarządu Outokumpu Distribution Polska.

Firma ta jest obecna w Polsce od ponad 20 lat. Dysponuje już własnym centrum serwisowym. Jednak z uwagi na ograniczenia wynikające z obecnej lokalizacji nie jest w stanie go rozwijać. Budowa nowego zakładu pozwoli w stosunkowo krótkim czasie podwoić moce przetwórcze polskiego oddziału Outokumpu.

Podobny cel miało uruchomienie przez innego z rynkowych potentatów – firmę Nova Trading – centrum serwisowego stali nierdzewnej i aluminium. Zakład zlokalizowany pod Toruniem, na terenie Specjalnej Pomorskiej Strefy Ekonomicznej w Ostaszewie, działa pod marką Nova Metale. Jego oficjalna inauguracja nastąpiła w styczniu 2020 r. Obiekt składa się z części produkcyjno-magazynowej oraz biurowo-socjalnej. Powierzchnia magazynowa wynosi 21 tys. mkw. Centrum serwisowe wyposażone jest w linię CTL do cięcia zwojów blach na arkusze, slitter do cięcia zwojów na taśmy oraz linię do szlifowania i szczotkowania blach.



Na terenie kompleksu inwestycyjnego Tuczna planujemy zbudować centrum serwisowe stali nierdzewnej. W nowym zakładzie wytwarzać będziemy wysoko wyspecjalizowane produkty m.in. dla branży motoryzacyjnej, sektora AGD oraz przemysłu ciężkiego, a zatrudnienie znajdzie tu co najmniej 100 pracowników

Krzysztof Kurjański, Outokumpu Distribution Polska.

nierdzewnych

Wszystkie linie zapewniają wysoką jakość produkcji. Nova Metale jest otwarta na współpracę z klientami o dużych oczekiwaniach w zakresie jakości powierzchni materiałów oraz ich płaskości. Oferta skierowana jest szczególnie do firm z branży AGD, producentów elementów architektonicznych, wyposażenia wnętrz itd.

W magazynie Nova Metale znajdują się automatyczne regały wysokiego składowania dla produktów płaskich oraz produktów długich. W regale na wyroby długie znajduje się prawie 2 tys. kaset – każda z nich może zmieścić do 2 ton materiałów. Natomiast regał do składowania blach składa się z około 3 tys. pólek – wszystkie również o maksymalnej nośności 2 tony każda.

Centrum serwisowe działa zgodnie z założeniami koncepcji Przemysłu 4.0. Maszyny do cięcia są zintegrowane z systemem ERP, dzięki czemu skrócono czas realizacji zleceń. Również kompletacja wysyłek odbywa się



Powierzchnia magazynowa nowego zakładu Nova Metale wynosi 21 tys. mkw. Centrum serwisowe wyposażone jest w linię CTL do cięcia zwojów blach na arkusze, slitter do cięcia zwojów na taśmy oraz linię do szlifowania i szczotkowania blach.

szybko, gdyż automatyczny regał wysokiego składowania wyposażony jest w cztery wyjścia, przy których odbywa się przygotowywanie materiałów do transportu. Obsługę handlową klientów Nova Metale zapewnia Dział Sprzedaży Nova Trading.

Nową linię przetwórczą uruchamia też Investa – jeden z czołowych polskich dystrybu-

torów stali nierdzewnych i aluminium. Spółka poinformowała na początku tego roku, że ruszyły testy linii do cięcia blach na wymiar (CTL) zlokalizowanej w magazynie centralnym w Strykowie.

– Dzięki inwestycji chcemy osiągnąć dwa cele. Po pierwsze, będziemy mogli sami ciąć zwoje blachy na standardowe formatki, czym obecnie zajmują się huty. Drugim celem jest wejście na rynek materiałów o wymiarach niestandardowych – mówi Dariusz Czapiewski, prezes Investy.

Linia CTL to nie jedyna inwestycja, którą realizuje kierowana przez niego firma. Na początku lutego tego roku oddział w Olsztynie uruchomił maszynę do laserowego cięcia rur i profili (3D). To trzecia tego typu maszyna w Inweście (podobne urządzenia mają już oddziały Południe i Warszawa).

Na inwestycje decydują się również mniejsze podmioty z branży. W 2019 r. toruński Demark uruchomił wycinarkę laserową Bystar Fiber 6225. Służy ona do precyzyjnego cięcia zarówno grubych, jak i cienkich blach. Przedstawicielem Demarku, który zajmuje się dystrybucją stali nierdzewnych, żaroodpornych oraz

REKLAMA

DIENES

- KOMPLETY NARZĘDZI DO AGREGATÓW CIĘCIA
- SERWIS SZLIFIERSKI
- CamB 5 – PROGRAM KOMPUTEROWY SŁUŻĄCY DO OBLICZANIA ZABUDOWY WAŁÓW KLATKI TNĄCEJ
- DORADZTWO W ZAKRESIE TECHNIKI CIĘCIA
- SEMINARIA SZKOLENIOWE

• LINIE DO CIĘCIA WZDŁUŻNEGO

• LINIE DO CIĘCIA POPRZECZNEGO

• PROSTOWNICE

• LINIE DO PRZEWIJANIA

NOVASTILMEC S.p.A.

Dienes Polska Sp. z o.o. • 88-100 Inowrocław • ul. Budowlana 15
tel. +48 52 357 70 33 • fax +48 52 357 93 10 • e-mail: biuro@dienes.com.pl

www.dienes.com.pl
www.novastilmec.com

stopów niklu, przekonują, że dzięki inwestycji znacznie poszerzą zakres oferowanych przez siebie usług.

Fala inwestycji w sektorze stali nierdzewnych zmusza też do rozwoju firmy z jego zaplecza. Należą do nich podmioty oferujące usługi chemicznej obróbki stali. Jeden z liderów tego rynku – firma Chimimeca Polska – w lutym 2020 r. zainaugurował działalność swojej nowej hali do trawienia. Stała ona na terenie zakładu w Tarnowskich Górach. Władze spółki Chimimeca zapewniają, że dzięki nowej inwestycji kilkakrotnie zwiększą swoje moce produkcyjne. Jednocześnie, jak zapowiedziała podczas otwarcia zakładu Joanna Idzikowska, prezes firmy, nie jest to ostatnia inwestycja kierowanego przez nią przedsiębiorstwa.

Inwestycje idą za klientami

Przez ostatnie trzy dekady polski rynek stali nierdzewnych – a także szerzej: rynek stali i metali – rozwijał się niezwykle dynamicznie. Roczny wzrost sięgał kilkunastu procent, co w Europie Zachodniej było nie do pomyślenia. W 2019 r., według nieoficjalnych jeszcze danych, zużycie stali nierdzewnych w na-



FOT. ARCHIWUM

Firma Stalalube jesienią 2019 r. uruchomiła nowoczesny zakład produkcyjny pod Łodzią, gdzie wytwarza szeroką gamę profili oraz dwuteowników ze stali nierdzewnej.

szym kraju sięgnęło pierwszy raz w historii 500 tys. ton. Oznacza to, że Polska jest jednym z kilku największych rynków w Europie. Inwestorzy zagraniczni dostrzegają ten potencjał. Nie przez przypadek wspomniana już inwestycja Outokumpu jest realizowana właśnie u nas. Po jej uruchomieniu rodzimy oddział koncernu znacznie umocni swoją pozy-

cję i przejmie część zadań realizowanych obecnie w innych krajach, m.in. w Niemczech. Przykład ten doskonale obrazuje proces podążania biznesu za swoimi klientami. To przecież właśnie w Polsce oraz innych krajach z naszej części Europy lokalizowana jest produkcja, w której wykorzystywane są stale nierdzewne.

W ślad za swoimi klientami do Polski dotarła też skandynawska firma Stalalube. Jesienią 2019 r. uruchomiła ona nowoczesny zakład produkcyjny pod Łodzią, gdzie wytwarza szeroką gamę profili oraz dwuteowników ze stali nierdzewnej. Ich odbiorcami są m. in. producenci autobusów czy też sektor offshore (więcej s. 21).

Polska branża stali nierdzewnych, dzięki realizowanym obecnie inwestycjom, wchodzi w kolejny etap rozwoju. Oznacza on jeszcze większą profesjonalizację. Należy się spodziewać, że nie będzie to koniec ewolucji tego sektora przemysłu. Biznes bowiem, podobnie jak świat geopolityki, nie zna pojęcia końca historii. Zawsze znajdzie się pretekst, aby zrobić kolejny krok naprzód. To tylko kwestia czasu. AML

REKLAMA





Targi Technologii Antykorozyjnych oraz Ochrony Powierzchni

31.03-2.04.2020

Kielce

**NAJNOWSZE TECHNOLOGIE / INNOWACYJNY SPRZĘT
LAKIERNICTWO / OBRÓBKA I ZABEZPIECZANIE POWIERZCHNI**

www.expo-surface.pl

Nie spodziewam się spadku zapotrzebowania na stale nierdzewne

Rozmowa z **Ewą Kowalską**, prezes Italinox Polska.

Italinox Polska zakończył niedawno swoją najnowszą inwestycję na Śląsku. Czy może Pani przypomnieć, czego ona dotyczyła, z jakimi nakładami była związana i jakie ma przynieść efekty?

Oddział śląski przenieśliśmy pod koniec 2019 r. z Siemianowic Śląskich do Czeldzi na teren centrum logistycznego MLP przy drodze krajowej nr 94. Zyskaliśmy ok. 1000 mkw. powierzchni oraz lepszą lokalizację. Nowy magazyn, poza większą powierzchnią, ma też mniej słupów konstrukcyjnych wewnątrz. Obiekt dysponuje dwoma bramami (w poprzednim mieliśmy tylko jedną). Zmieniliśmy też układ i rodzaj regałów przeznaczonych na elementy długie, tak aby wykozystać jak najlepiej cały dostępny metraż.

Nakłady inwestycyjne dotyczyły przede wszystkim wyposażenia magazynu. Warunki składowania towaru, jak i warunki pracy magazynierów znacznie się poprawiły. Mamy też większą powierzchnię biurową. Liczymy, że wszystkie te nakłady poprawią zarówno warunki pracy, jak i jakość obsługi naszych klientów.

BIOGRAM

Ewa Kowalska z branżą stali nierdzewnych jest związana od 1996 r., kiedy to rozpoczęła pracę w Italinox Polska. Firma ta jest jednym z liderów rodzimego rynku; dysponuje szerokim składem asortymentowym (m.in. blachy, rury, profile).



FOT. ARCHIWUM

Jak ocenia Pani koniunkturę w polskiej branży stali nierdzewnych w pierwszych tygodniach 2020 r.?

Zauważyliśmy spore wyhamowanie na początku roku. W kolejnych tygodniach sytuacja się poprawiała. Wyraźna jest też tendencja zamawiania przez klientów jednorazowo mniejszych ilości towaru niż np. w analogicznym okresie poprzedniego roku. Najprawdopodobniej klienci, mając świadomość fluktuacji cen uznali, że lepiej nie robić zapasów i zaspokajać jedynie bieżące potrzeby.

Biorąc pod uwagę stan naszej gospodarki nie spodziewam się w 2020 r. spadku zapotrzebowania na stal nierdzewną. Chyba że spowolnienie gospodarcze w innych krajach Europy się pogłębi. W takiej sytuacji odczujemy to również my.

Jak dla kierowanej przez Panią firmy, pod względem wielkości i wartości sprzedaży, zakończył się 2019 r.?

Gdybym miała krótko podsumować poprzedni rok, to powiedziałabym, że sprzedaliśmy mniej, ale zarobiliśmy więcej. Ten rok zapowiada się podobnie.

Jakie, Pani zdaniem, są największe wyzwania, które stoją przed polską branżą stali nierdzewnych?

W ostatnim czasie nastąpiło kilka zmian w prawie: split payment, biała lista, zmiany wymaganej dokumentacji przy eksporcie, kontyngenty taryfowe i w konsekwencji ewentualne obciążenia celne na towar spoza Europy. Jak zwykle polskie i unijne prawo nie pozwala nam odetchnąć. Niektóre z tych czynników zaważyły na płynności finansowej naszych klientów. Zachowanie cash flow będzie faktycznie wyzwaniem dla mniejszych odbiorców finalnych i dystrybutorów z naszej branży.

Obecnie import stali spoza UE bywa loterią: albo trafimy z terminem dostawy zanim wyczerpie się kontyngent, albo będziemy musieli ponieść koszt składu celnego lub samego cła.

Z kolei huty europejskie miały pod koniec 2019 r. spore braki i opóźnienia w realizacji zamówień. Sytuacja ta nie zmieniła się na początku 2020 r. Oczekujemy, że przełom marca i kwietnia przyniesie zmianę w tym zakresie, chociaż spodziewam się, że huty wykażą dużą „ostrożność produkcyjną”. Szczególnie te, które odnotowały w ostatnim czasie straty. W Polsce zużycie stali nierdzewnej na osobę jest ciągle poniżej europejskiej średniej, czyli przed nami jeszcze wiele wyzwań i wiele do zrobienia.

Rozmawiał: NS

REKLAMA

ITALINOX **WWW.ITALINOX.PL**

STALE NIERDZEWNE
STALE KWASOODPORNE

Przeźmierowo 62-081, Wysogotowo koło Poznania, ul. Skórzewska 65, tel. 61 64 71 950
Warszawa 03-878, ul. Łubinowa 4, tel. 22 67 85 499
Siemianowice Śląskie 41-103, ul. Rozwojowa 15, tel. 32 76 52 750
Gdańsk 80-958, ul. Wały Piastowskie 1, tel. 58 32 02 884