



FOT. DANIECKI PHOTO (12)

Polska branża stali nierdzewnych będzie się rozwijała

Bieżący stan rynku, szanse na jego rozwój oraz zagrożenia, przed którymi stoi – to główne tematy poruszane podczas Dnia Stali Nierdzewnych, konferencji zorganizowanej 19 czerwca 2018 r. w Katowicach przez Stowarzyszenie Stal Nierdzewna.

W ostatnich latach polska branża stali nierdzewnych rosła w niezwykle dynamicznym tempie. Obecnie jest to już profesjonalny i poukładany rynek, który ma przed sobą generalnie pozytywne perspektywy. Nie brakuje jednak wyzwań. – Znajdujemy się w kluczowym momencie rozwoju naszego sektora. Podjęte obecnie przez firmy decyzje dotyczące inwestycji czy też zmian w strategii działania będą miały decydujące znaczenie dla przyszłego sukcesu tych podmiotów – powiedział Andrzej Michalski-Stępkowski, prezes Stowarzyszenia Stal Nierdzewna.

Jak dodał, według szacunków zużycie stali nierdzewnych w Polsce w 2018 r. może być na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego (ok. 475 tys. ton), podczas gdy w poprzednich latach dynamika sięgała 10 proc. Nie oznacza to, że na rynku dzieje się obecnie coś szczególnie złego. Po prostu doszedł on do takiego mo-

mentu, że trudno już oczekiwać, aby co roku konsumpcja dynamicznie się zwiększała.

Azjatycka ekspansja

W krótkiej perspektywie wpływ na koniunkturę w rodzimej branży stali nierdzewnych, poza czynnikami wewnętrznymi, będą miały także czynniki zewnętrzne. Chodzi głównie o sytuację gospodarczą naszego głównego partnera gospodarczego – Niemiec. Jeżeli się ona pogorszy, co jest prawdopodobne, popyt na stal nierdzewną dostarczaną przez polskie firmy może zmaleć.

Rodzime podmioty będą musiały także zmierzyć się ze skutkami narastającej globalnej wojny handlowej rozpetanej przez obecną administrację USA. W skali świata kluczową sprawą dla rynku pozostanie jednak ekspansja producentów azjatyckich. Zjawisko to uderza przede wszystkim w interesy europejskich wytwórców stali nierdzewnych. – W sa-



Andrzej Michalski-Stępkowski
prezes Stowarzyszenia Stal Nierdzewna



Znajdujemy się obecnie w kluczowym momencie rozwoju naszego sektora. Podjęte teraz przez firmy decyzje będą miały decydujące znaczenie dla ich przyszłego sukcesu

mych Chinach popyt na stal nierdzewną wzrasta o milion ton rocznie. Aż 5 mln ton stali nierdzewnych rocznie chce w nieodległej przyszłości produkować Indonezja. Plany ekspansji mają także Indie – wymieniał Andrzej Michalski-Stępkowski.

Jak w tym dynamicznym otoczeniu powinna się zachować Europa? Odpowiedzią są inwestycje, rozwój nowych produktów oraz ob-

niżka kosztów. – Większość członków Stowarzyszenia Stal Nierdzewna ma świadomość konieczności inwestycji, już o nich zdecydowała lub ogłosi niebawem takie plany – powiedział prezes SSN.

Polska jeszcze zyska

Gościem konferencji w Katowicach był m.in. przedstawiciel Aperamu, jednego z czołowych europejskich producentów stali nierdzewnych. Przekonywał on, że huty na Starym Kontynencie nie zamierzają się poddać. – Dalsza redukcja kosztów oraz inwestycje w innowacyjne rozwiązania pozwolą nam skutecznie rywalizować na rynku – powiedział Axel Kruessmann, Head of the North-East Region & CEO Aperam Germany.

W 2017 r. Aperam dostarczył na rynek 1,94 mln ton stali nierdzewnych, osiągając 5,1 mld dol. przychodów ze sprzedaży. Firma zatrudnia na całym świecie 9,6 tys. pracowników i posiada m.in. 14 centrów serwisowych stali nierdzewnych, z których jedno zlokalizowane jest w Polsce.

Zdaniem Axela Kruessmanna w najbliższych latach polski sektor stali nierdzewnych będzie się nadal rozwijał. Świadczyć o tym



Axel Kruessmann
Head of the North-East Region & CEO Aperam Germany



Dalsza redukcja kosztów oraz inwestycje w innowacyjne rozwiązania pozwolą nam skutecznie rywalizować na rynku

mogą spodziewane nowe inwestycje, zwłaszcza w przemyśle motoryzacyjnym i produkcji sprzętu AGD.

– Powinniśmy się koncentrować na szansach, a nie zagrożeniach – powiedział z kolei Andre Hempel, prezes szwajcarskiej grupy Hempel Special Metals. – Problem polega na tym, że w poprzednich latach zbyt mało koncentrowaliśmy się na rynku lokalnym, a za dużo inwestowaliśmy w Chinach.

Jego zdaniem wszystkie podmioty działające na rynku powinny wsłuchiwać się w potrzeby klientów i odpowiednio na nie reagować. Narze-



Tobias Larsson
Project Sales Manager, Outokumpu



W samych tylko Niemczech mniej więcej 2,5 tys. mostów znajduje się w złym stanie technicznym z powodu korozji

kanie na rosnącą konkurencję czy zachodzące w skali globalnej zmiany nic nie da. Choć, jak zaznaczył Andre Hempel, problemem, który faktycznie ogranicza obecnie możliwość osiągnięcia satysfakcjonujących zysków, są zaniżone, w jego opinii, ceny stali nierdzewnych.

Hempel Special Metals działa w Polsce od 2008 r. Firma przeniosła do naszego kraju także część produkcji. Według Andre Hempela potencjał rozwoju naszego rynku jest wciąż bardzo obiecujący m.in. ze względu na napływ funduszy europejskich. – W najbliższych latach zużycie stali nierdzewnych



W imponujących pomieszczeniach katowickiego Muzeum Śląskiego zgromadziło się ok. 150 przedstawicieli branży stali nierdzewnych.



Swoje wizje rozwoju branży przedstawiali menedżerowie zarządzający kluczowymi europejskimi dostawcami stali nierdzewnych.



Tobias Larsson z firmy Outokumpu przekonująco wyjaśniał zalety stosowania stali nierdzewnych w konstrukcjach mostowych.



Jedną z sesji warsztatowych, poświęconych zarządzaniu personelem, poprowadziła Magdalena Strózik z firmy Aon Hewitt.



Wydarzeniu towarzyszyła wystawa „Stale nierdzewne w architekturze Śląska”, zorganizowana przez SSN we współpracy z SARP Katowice i firmą Nova Trading.



DSN był okazją do spotkania w jednym miejscu przedstawicieli kluczowych firm tworzących polską branżę stali nierdzewnych.



w Polsce będzie rosnać w szybszym tempie niż w innych europejskich krajach – przewidyje Andre Hempel.

Zaletą Polski jest duży rynek wewnętrzny, wykształcona i konkurencyjna siła robocza, a także rosnąca wydajność. Są też minusy. – W porównaniu z krajami Europy Zachodniej polski przemysł jest wciąż niedostatecznie dokapitalizowany. Z powodu m.in. słabego dofinansowania wskaźnik wartości aktywów przypadających na pracownika w Polsce jest niższy niż na Zachodzie – podkreślał prezes Hempel Special Metals.

Jego zdaniem najbardziej obiecującymi sektorami polskiego przemysłu dla dostawców stali nierdzewnych są motoryzacja i produkcja farmaceutyków.

Mosty potrzebują stali nierdzewnych

Poza tematami biznesowymi podczas katowickiej konferencji poruszano również kwestie dotyczące zastosowania stali nierdzewnych w konstrukcjach, m. in. mostowych. Mówił o tym Tobias Larsson, Project Sales Manager



Zbigniew Brytan
Politechnika Śląska



Wiedza na temat stali nierdzewnych wśród projektantów konstrukcji jest wciąż niewielka



Łukasz Lasota
mBank



Zmienność na rynkach surowcowych jest często większa niż na rynku walutowym czy stóp procentowych

nierdzewnej, które bez większych remontów i napraw mogłyby przetrwać ponad 100 lat.

Outokumpu od paru lat mocno angażuje się w promocję wykorzystania stali nierdzewnych do budowy mostów w Skandynawii. Efekty tych wysiłków są coraz bardziej obiecujące. W samej Szwecji jest już mniej więcej 30 mostów, w których zastosowano stale nierdzewne.

Jedną z inicjatyw Outokumpu jest program inspekcji mostów w Europie. Tobias Larsson powiedział, że poza Skandynawią Outokumpu prowadzi aktywne działania na rynku niemieckim. Zazaczył, że firma spotyka się z bardzo konserwatywnym podejściem Niemców do tematu zastosowania stali nierdzewnych w mostownictwie.

Według Larssona problemem jest wciąż to, iż władze decydujące o inwestycjach koncentrują się na kosztach pierwotnych. Jednak to się powoli zmienia. Wśród decydentów w Skandynawii stopniowo rośnie świadomość, iż koszt inwestycji należy rozpatrywać także w długim terminie, uwzględniając nakłady na remonty, a także inne koszty, związane np. z wyłączeniem danego obiektu z użytkowania.

Zdaniem Larssona problem z wykorzystaniem stali nierdzewnych w budownictwie mostowym jest dość złożony. Wynika to m.in. z kwestii politycznych (wybory odbywają się co kilka lat, a priorytetem dla rządzących jest aktualny stan budżetu), ale również stosunkowo słabej znajomości tego materiału wśród inżynierów. Na marginesie warto dodać, iż wystąpienie przedstawiciela Outokumpu w Katowicach miało miejsce niecałe dwa miesiące przed zawaleniem się mostu autostradowego w Genui we Włoszech. Przyczyną tej tragedii była korozja.



Andre Hempel
prezes grupy Hempel Special Metals



Narzekanie na rosnącą konkurencję czy zachodzące w skali globalnej zmiany nic nie da



Sebastian Loranty
członek zarządu Aperam Stainless Services & Solutions Poland



W przypadku stali austenitycznych około 30 proc. importowanego do Polski materiału może być oferowanych na podstawie podstawionego bądź sfalszowanego certyfikatu pochodzenia

Do wątku dotyczącego niewystarczającej wiedzy na temat stali nierdzewnych nawiązał Zbigniew Brytan z Politechniki Śląskiej w Gliwicach. – Wiedza ta wśród projektantów konstrukcji jest wciąż niewielka – przekonywał.

Dlatego też z zadowoleniem należy przyjąć takie inicjatywy, jak publikacja „Podręcznika projektowania konstrukcji ze stali nierdzewnych” (za polską wersję odpowiedzialna była Politechnika Rzeszowska). Jest to wydawnictwo skierowane głównie do kon-

struktorów i projektantów. Całość publikacji w wersji elektronicznej, wraz z przykładami obliczeniowymi, jest dostępna na stronie www.steel-stainless.org/designmanual/pl/. Na wspomnianej stronie są również dostępne komentarze do zaleceń projektowych zawierające pełny zestaw odnośników do literatury. Celem komentarzy jest umożliwienie projektantowi samodzielnego zapoznania się z podstawami zaleceń projektowych i ich oceny teoretycznej, a także pomoc w przyswojeniu systematycznie wprowadzanych zmian.

Trzeba walczyć z patologiami

W trakcie katowickiej konferencji nie zabrakło także tematów związanych ze specyfiką polskiego rynku. Sebastian Loranty z firmy Aperam Stainless Services & Solutions Poland przedstawił problem, który w naszym kraju w ostatnim czasie jest niestety coraz bardziej poważny. Chodzi o proceder podstawiania lub wręcz fałszowania certyfikatów pochodzenia materiału. Na rynku funkcjonują nieuczciwi dostawcy, którzy sprzedają materiał azjatycki jako europejski, przedstawiając nieprawdziwe dokumenty. Skalę tego zjawiska trudno określić. Według Aperamu w przypadku stali austenitycznych około 30 proc. importowanego materiału może być oferowanych na podstawie podstawionego bądź sfalszowanego certyfikatu pochodzenia.

Sesje warsztatowe

Podczas Dnia Stali Nierdzewnych odbyły się także dwie sesje warsztatowe. Jedna z nich poświęcona była różnym rodzajom ryzyka, m.in. dotyczącego zmian cen złomu oraz metali przemysłowych. Mówił o tym Łukasz Lasota z mBanku. – Zmienność na rynkach surowcowych jest często większa niż na rynku walutowym czy stóp procentowych. Dlatego wśród

PARTNERZY

PARTNERZY WSPOMAGAJĄCY

PATRONAT MEDIALNY

firm produkcyjnych w Polsce narasta świadomość wagi problemu zabezpieczania się przed skokami cen surowców.

Tematem drugiej sesji warsztatowej były problemy i wyzwania stojące przed pracodawcami związane z niedoborem pracowników na rynku. Prowadziła ją Magdalena Strózik z firmy Aon Hewitt.

Wydarzeniu towarzyszyła wystawa zdjęć „Stale nierdzewne w architekturze Śląska”, zorganizowana przez SSN we współpracy z SARP Katowice. Jej sponsorem była firma Nova Trading. GB

REKLAMA

elstar
TRADING

Armatura ISO
Armatura spożywcza
Armatura gwintowana
Zawory dla przemysłu

www.elstar.com.pl

Oddział Północ:
ul. A. Czuchnowskiego 3
82-300 Elbląg
Tel. +48 55 621 55 33 do 34
e-mail: elblag@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. Szkolna 19
62-064 Plewiska
Tel. +48 61 863 83 81 do 83
e-mail: poznan@elstar.com.pl

CO ZYSKUJĄ NASI CZŁONKOWIE I PARTNERZY

- Dostęp do profesjonalnych informacji
- Dostęp do szkoleń oraz porad ekspertów na preferencyjnych warunkach
- Pomoc w promocji firmy i budowaniu jej pozytywnego wizerunku
- Kontakt ze środowiskiem naukowym i akademickim oraz międzynarodowymi organizacjami branżowymi
- Możliwość wpływania na decyzje dotyczące branży
- Możliwość kształtowania polskiego rynku stali nierdzewnych
- Możliwość współorganizacji najważniejszych na polskim rynku wydarzeń branżowych
- Uczestnictwo w prestiżowym gronie przedstawicieli czołowych firm z branży stali nierdzewnych

Do współpracy z naszą organizacją zapraszamy wszystkie profesjonalne podmioty związane z polskim sektorem stali nierdzewnych.

Więcej informacji:
tel. 603 299 554, e-mail: ssn@stalenierdzewne.pl
www.stalenierdzewne.pl

JESTEŚMY
CZŁONKIEM



NASI CZŁONKOWIE I PARTNERZY



Kolejne firmy są z nami

W minionych tygodniach do grona członków i partnerów Stowarzyszenia Stal Nierdzewna dołączyły nowe podmioty.

Od 1 września 2018 r. członkiem stowarzyszenia została firma Stal tube. Do tej pory była ona partnerem SSN. Także od początku września partnerem stowarzyszenia została Valbruna Polska. Jest to jeden z czołowych, działających na polskim rynku, dostawców wyrobów długich ze stali nierdzewnych. Firma należy do grupy Acciaierie Valbruna, prywatnego włoskiego przedsiębiorstwa hutniczego, które produkcję uruchomiło w 1939 r. Obecnie grupa zatrudnia ponad 1,5 tys. osób i ma 25 magazynów dystrybucyjnych zlokalizowanych na całym świecie, w tym dwa w Polsce (Dąbrowa Górnicza oraz Gdańsk). W naszym kraju Valbruna jest obecna od 1998 r.

Od początku sierpnia 2018 r. do grona partnerów SSN dołączyły dwa podmioty. Pierwszy z nich to Nickel Institute. Jest to międzynarodowe stowarzyszenie zrzeszające czołowych producentów niklu. Swoje biura ma w Azji, Europie oraz Ameryce Północnej. Głównym celem organizacji jest promocja zastosowania tego metalu w przeróżnych aplikacjach. A tych nie



we stowarzyszenie zrzeszające czołowych producentów niklu. Swoje biura ma w Azji, Europie oraz Ameryce Północnej. Głównym celem organizacji jest promocja zastosowania tego metalu w przeróżnych aplikacjach. A tych nie

brakuje. Obecnie na świecie jest ponad 300 tys. produktów, w których znaleźć można nikiel. Mniej więcej 65 proc. wytwarzanych niklu wykorzystywanych jest do produkcji stali nierdzewnych. W ramach Nickel Institute działa jednostka naukowa NiPERA Inc. (www.nipera.org), odpowiedzialna za prowadzenie badań dotyczących m.in. ochrony zdrowia oraz środowiska naturalnego.

Drugi ze wspomnianych podmiotów to spółka DROMET. Zajmuje się ona produkcją i sprzedażą szerokiej gamy wyrobów z branży zamocowań (m.in. liny stalowe, pręty gwintowane, kotwy rozporowe, łańcuchy). Firma działa od 1994 r. Jej wyroby dostępne są w niemalże każdym zakątku kraju (za pośrednictwem Internetu, sklepów stacjonarnych oraz rozbudowanej sieci przedstawicieli handlowych). DROMET obecny jest także na rynkach zagranicznych, m.in. w Niemczech, Rosji i na Ukrainie. NS

Więcej informacji o nowych podmiotach

www.dromet.pl
www.nickel institute.org
www.stal tube.com
www.valbruna.pl

REKLAMA

DIENES

Narzędzia do agregatów cięcia wzdłużnego i poprzecznego

Oferta:

- noże krążkowe
- noże do cięcia poprzecznego
- pierścienie wypychające i dystansowe
- zestawy nożowe, kasety
- pierścienie wyrównujące nacisk
- wysoka jakość i tolerancja wykonania
- doradztwo techniczne
- serwis szlifierski
- CamB5: program do obliczania zabudowy narzędzi na klatce tnącej
- linie do cięcia wzdłużnego
- linie do cięcia poprzecznego

NOVASTILMEC
Cold Processing Equipment

Dienes Polska sp. z o.o.,
ul. Budowlana 15, 88-100 Inowrocław,
tel. +48 52 357 70 33,
e-mail: biuro@dienes.com.pl
www.dienes.com.pl