

# Gorzej już (raczej) nie będzie

Branża stali nierdzewnych rozpoczęła 2024 r. w słabych nastrojach. Minionych kilkanaście miesięcy było niezwykle trudnych. Nie ma też specjalnych nadziei na to, że najbliższa przyszłość przyniesie znaczącą poprawę. Co więcej, na horyzoncie pojawiają się nowe niepokojące wyzwania. Z drugiej jednak strony koniunktura z pewnością już się nie pogorszy. Tak w skrócie wyglądają opinie przedstawicieli firm działających na rodzimym rynku, które prezentujemy poniżej.

## Tadeusz Pająk, prezes Nova Trading

Przedsiębiorstwa, które wykorzystują stal nierdzewną jako materiał do produkcji, nadal są ostrożne w zakupach – nie zaopatrują się na zapas, kupując tylko na bieżące potrzeby. Na rynku panuje stagnacja. Jednak okazja do zakupów stali nierdzewnej w relatywnie niskich cenach już się skończyła.

Od początku lutego trwa strajk w jednej z europejskich hut, w związku z czym wstrzymane zostały wszystkie wysyłki materiałów z tego zakładu. Powstaną opóźnienia w produkcji, które spowodują braki na rynku, tym bardziej dotkliwie, że producent ten miał bardzo dobrze wypełniony portfel zamówień na pierwszy kwartał 2024 r.

Europejscy producenci stali nierdzewnej, mimo ponoszonych strat, do tej pory prowadzili ostrożną politykę w zakresie podnoszenia cen z uwagi na słaby popyt. Jednak teraz wykorzystują ograniczenie podaży materiałów do wprowadzenia koniecznych podwyżek.

Import wyrobów płaskich ze stali nierdzewnej z Azji, obecnie nieopłacalny, może zrównoważyć sytuację na rynku, lecz zanim to nastąpi, musi upłynąć trochę czasu. Dodatkowym czynnikiem, który oprócz cel nie sprzyja opłacalności importu, jest kryzys na Morzu Czerwonym i związana z nim konieczność pokonywania przez statki dłuższej drogi wokół Afryki. Rosną więc zarówno koszty samego transportu, jak i stawek za ubezpieczenie frachtów. Czekamy zatem na rozwój wydarzeń...

W przypadku rur ze stali nierdzewnej sytuacja jest jasna – producenci europejscy już od połowy lutego wprowadzili podwyżki na poziomie 8 – 10 proc. Taniej zatem nie będzie.

Wszystkie polskie firmy, które do tej pory rozwijały się dzięki eksportowi do krajów UE, zarówno dystrybutorzy stali nierdzewnej, jak i klienci końcowi, niestety mierzą się z problemem stagnacji gospodarek tych państw. Restrykcyjna polityka pieniężna i fiskalna prowadzona w celu zdławienia inflacji niestety nie daje nadziei na szybkie ożywienie popytu i wzrost produkcji.

Sytuacja na rynku jest zatem bardzo niepewna, zarówno ta bieżąca, jak i przyszła. Ogromnym wyzwaniem dla naszej branży będzie także CBAM, czyli podatek węglowy na wyroby hutnicze ze stali i aluminium importowane spoza UE, oraz obowiązkowe raportowanie w zakresie ESG, tj. zrównoważonego rozwoju firm w kontekście: E – środowiska (ang. Environment), S – społecznej odpowiedzialności (social responsibility), G – ładu korporacyjnego (corporate governance).

Jeżeli chodzi o inwestycje w Nova Trading oraz w Nova Metale, to powoli je kończymy. W 2023 r. uzupełniliśmy nasz park maszynowy o nową linię CTL do cięcia zwojów na formatki, linię do szlifowania i szcztokowania arkuszy, lasery oraz prasy krawędziowe. Między innymi dzięki tym inwestycjom utworzyliśmy MCM/METAL COMPONENTS MANUFACTURER – wydział zajmujący się produkcją komponentów oraz gotowych produktów ze stali nierdzewnej oraz aluminium dla różnych gałęzi przemysłu. Reorganizujemy również nasz magazyn centralny w Toruniu, aby z jednej strony ułatwić pracę operatorom maszyn oraz magazynierom, z drugiej zaś, by sprostać wyzwaniom związanym z ochroną środowiska, tj. ze zmniejszeniem ilości opakowań, ograniczeniem zużycia energii itd.

## Krzysztof Litwin, dyrektor zarządzający MTL

W nowy rok weszliśmy, tęsknie wyglądając jakichkolwiek pozytywnych informacji o poprawie koniunktury. Tymczasem odczyty indeksu PMI czy też wskaźniki dotyczące koniunktury przemysłowej wciąż do takich nie należą. Ekonomści prognozują, że doszliśmy do dna spowolnienia i teraz powinno już być tylko lepiej, a przynajmniej nie gorzej. Wydaje mi się, że sporo w tym prawdy. Trudno sobie wyobrazić, żeby było gorzej niż w 2023 r. Był on bardzo trudny pod względem dochodowości. Trzeba jednak przyznać, że jeżeli chodzi o popyt, nie było aż tak źle: nasza sprzedaż wzrosła o 2 proc. w porównaniu z 2022 r.

Po pierwszych tygodniach 2024 r. można zaobserwować jako taką stabilizację. Lepsze okresy przeplatamy gorszymi, ale średnia sprzedaż jest na przyzwoitym poziomie. W przypadku rur i prętów sytuacja prezentuje się dość stabilnie. Jeżeli chodzi o blachy wolumen składanych u nas zapytań jest na zadowalającym poziomie, jednak ta grupa asortymentowa podlega silnej presji cenowej. Jeśli nie dojdzie do istotnych zaburzeń popytu, to możemy zakładać, że w 2024 r. nasze starania przyniosą efekt w postaci kolejnego wzrostu sprzedaży. Do pozytywów należy także zaliczyć lekką poprawę rentowności.

Co do wyzwań, przed którymi stoimy, to dotyczy one przede wszystkim konieczności dostosowania łańcuchów dostaw spowodowanej nowymi regulacjami prawnymi. CBAM, postępowanie wobec wyrobów płaskich z Indonezji, kolejne pakiety sankcji – wszystko to wprowadza element niepewności przy wyborze źródeł zaopatrzenia. Dziś trudno przewidzieć długoterminowe efekty tych zmian, które, jak to już historia wielokrotnie pokazała, potrafią zaskoczyć. Kolejnym wyzwaniem są bez wątpienia koszty prowadzenia działalności. Rosnące koszty finansowe, pracy, transportu konsumują już i tak wątle marże dystrybutorów. Bez wątpienia wyzwaniem będzie przeniesienie ich na odbiorców.

W ubiegłym roku większość przedsiębiorstw mierzyła się z nadmiernym zapasem magazynowym w obliczu obniżonego popytu i mam tu na myśli także klientów końcowych. W trosce o zachowanie płynności część tych zapasów została wyprzedana ze stratami. Może się okazać, że jeśli po analizie danych finansowych za 2023 r. towarzystwa ubezpieczeniowe podejmą decyzję o istotnej redukcji limitów kredytowych dla branży, to wyzwaniem, które przyćmi wszystkie inne, będzie zachowanie płynności finansowej. Pozostaje mieć nadzieję, że po 2021 i 2022 r. kapitały firm są na tyle silne, że ten scenariusz się nie zmaterializuje.

W najbliższym czasie nie planujemy inwestycji w środki trwałe, jak np. hale magazynowe czy maszyny do obróbki stali. Kilka lat temu uznaliśmy, że nasza droga do realizacji celów powinna być związana przede wszystkim z podnoszeniem sprawności działania. Poprawiamy procesy, digitalizujemy się, zacieśniamy relacje z dostawcami i klientami oraz pracujemy nad stałą poprawą jakości prognozowania popytu, aby jak najlepiej dopasować ofertę do oczekiwań naszych kontrahentów.

## Maciej Suska, dyrektor zarządzający Metal Centrum

Ten rok rozpoczął się słabo. Styczeń, który zazwyczaj był miesiącem dużej aktywności firm handlowych (odbudowa zapasów), rozczarował. Niewielka ilość zapytań, ich mała wartość i duże rozdrobienie pozycji asortymentowych wyraźnie wskazują na słabość rynku. Obserwujemy dużą ostrożność w budowaniu zapasów. Nie mamy też wielkich nadziei na wzrost cen, a nawet obawiamy się o spadki. Nic na razie nie wskazuje na powrót konsumpcji stali nierdzewnej do poziomów z lat 2020 – 2022. Główne wyzwanie na ten rok brzmi: jak poradzić sobie z utrzymaniem rentowności firmy w sytuacji niewielkiego zapotrzebowania, niskich cen i dużej dostępności materiałów na rynku.

Do końca pierwszego kwartału 2024 r. uruchomimy dużą linię do cięcia z kręgów (nierdzewnych i aluminiowych). Maksymalny zakres arkuszy to 2 – 10 x 2000 x 13 000 mm. Ponadto z początkiem roku w Inweście ruszyły dwa najnowszej generacji lasery Trumpf o mocy 24 KW.

## Sebastian Loranty, dyrektor zarządzający STAPPERT Polska

Początek 2024 r. nie rozczarował pod względem popytu, utrzymując stałą tendencję wzrostową odnotowywaną konsekwentnie od sierpnia 2023 r. Martwi natomiast nadmierny i niepotrzebny spadek cen produktów długich. Podobnie jak w roku poprzednim największym wyzwaniem w 2024 r. będzie popyt krajowy oraz zagraniczny, zwłaszcza z Niemiec. Rosną również wymagania w obszarze zasobów ludzkich oraz niepewność związana z trudnymi do przewidzenia tendencjami cenowymi.

Co do inwestycji, w 2024 r. będziemy skupiać się na projektach związanych w rozwojem cyfryzacji sprzedaży.

## Miroslaw Chromik, dyrektor zarządzający Hempel Special Metals sp. z o.o.

Nasza firma skupia się na realizacji dostaw elementów nierdzewnych produkowanych we własnym centrum serwisowym oraz stopów niklu i tytanu, a także specjalnych gatunków stali nierdzewnej. W tym zakresie obserwujemy wciąż silny spadek popytu i brak znaczących sygnałów zmiany tej sytuacji w krótkiej perspektywie.

W 2024 r. stajemy nadal w obliczu trudnych uwarunkowań rynkowych wynikających m.in. ze słabego światowego wzrostu gospodarczego, w tym utrzymującej się recesji w Niemczech. Wysoka inflacja, zawirowania w łańcuchach dostaw i kwestie polityczne spowodowały wiele wahań na rynku stali. Niepewność gospodarcza będzie się utrzymywać, a umiarkowanie silne odbicie w branży nierdzewnej możemy zaobserwować prawdopodobnie dopiero w drugim półroczu.

Spółka Hempel Special Metals nie przewiduje w bieżącym roku żadnych znaczących inwestycji. Zamierzamy czerpać ewentualne profity z wcześniej zakończonych projektów i przygotować się do dalszego rozwoju po unormowaniu się sytuacji na rynku. Nadmienię jednak, że Hempel Holding AG dokonał 2023 r. istotnych inwestycji w rozwój centrum serwisowego w Szwajcarii oraz powołał nową spółkę Hempel Special Metal SAS z siedzibą we Francji. Te projekty będą kontynuowane.

## Patrycja Jezierska-Orru, członek zarządu Invest-Tech

Sprzedaż od początku 2024 r. jest stabilna, utrzymuje się na tym samym poziomie, na którym była w poprzednich miesiącach. Popyt na stale nierdzewne w Polsce w dużej mierze zależy będzie od ogólnej sytuacji gospodarczej, geopolitycznej, poziomu inwestycji

w infrastrukturę, a także koniunktury w sektorze przemysłowym i budownictwie.

Wśród wyzwań, przed którymi stoi branża stali nierdzewnych w 2024 r., należy wymienić: wzrost cen surowców (niklu i chromu), zmiany w regulacjach, m.in. przepisach dotyczących handlu międzynarodowego, norm środowiskowych, jak i zrównoważonego rozwoju. Firmy będą musiały podejmować działania w celu zmniejszenia śladu węglowego swoich operacji oraz wykorzystywać bardziej ekologiczne procesy produkcji, zadbać o efektywność energetyczną. Warto również zwrócić uwagę na coraz większe znaczenie automatyzacji, sztucznej inteligencji i innowacji technologicznych, które odgrywają ważną rolę w procesach produkcyjnych, jak również mogą mieć wpływ na ostateczne koszty produkcji elementów stalowych.

Pod koniec 2023 r. zakończyliśmy jedną z naszych większych inwestycji – budowę nowego Centrum Logistyczno-Dystrybucyjnego Invest-Tech, które mieści się w Toruniu przy ul. Płaskiej 12. W najbliższych miesiącach z pewnością będziemy podejmować kolejne działania w zakresie inwestycji w nowe technologie, zrównoważony rozwój, automatyzację procesów produkcyjnych. Planujemy również zakup nowych maszyn.

## Natalia Gołąbek, Ratnastal

Widoczne jest ożywienie na rynku stali, otrzymujemy dużo zapytań oraz wpływają do nas nowe zamówienia. Wyzwaniem jednak będzie utrzymanie popytu, przy zapowiedziach spadku koniunktury w branżach automotive i AGD oraz innych kluczowych sektorach produkcyjnych. Niepokój również budzą nowe regulacje dotyczące redukcji emisji CO<sub>2</sub> (CBAM), inflacja oraz ceny frachtu, a także opóźnienia w dostawach i mniejsza ilość dostępnego surowca.

REKLAMA

**ITALINOX** **WWW.ITALINOX.PL**

**STALE NIERDZEWNE**  
**STALE KWASOODPORNE**

Przeźmierowo 62-081, Wysogotowo koło Poznania, ul. Skórzewska 65, tel. 61 64 71 950  
Warszawa 03-888 ul. Bardowskiego 10, tel. 22 516 55 10  
Czeladź 41-250, ul. Będzińska 49, tel. 32 76 52 750  
Gdańsk 80-958, ul. Wały Piastowskie 1, tel. 58 32 02 884