



FOT. WOLUWSTEEL

## Jest lepiej, niż można się było spodziewać

Jak rozpoczął się 2023 r., czy w kolejnych miesiącach można liczyć na odbicie koniunktury, jakie czynniki będą decydowały o sytuacji w branży oraz czy firmy planują w najbliższych miesiącach inwestycje – o tym wszystkim mówią przedstawiciele czołowych firm działających na polskim rynku stali nierdzewnych.

### Przemysław Zwoliński, prezes Aperam Stainless Services & Solutions Poland

■ Początek roku jest zdecydowanie lepszy pod względem popytu niż poprzednich sześć miesięcy. Wprawdzie obserwujemy dużą ostrożność klientów w zamawianiu większych ilości materiałów na magazyn, ale za to pojawia się wiele mniejszych tonażowo zleceń. Trochę komplikuje to ich realizację, szczególnie pod kątem logistycznym, ale generalnie nie możemy zbyt narzekać na obecny popyt.

Główne wyzwania stojące przed rynkiem stali nierdzewnych w 2023 r. to przede

wszystkim zapanowanie nad lawinowo rosnącymi kosztami działalności. Koszty energii, transportu i materiałów okołoprodukcyjnych, koszty osobowe oraz dodatkowe podatki i obciążenia administracyjne stanowią coraz większy problem w utrzymaniu satysfakcjonującej rentowności. Dużym wyzwaniem będzie też planowanie: sprzedaży, zakupów, projektów. Jest to bezpośrednio związane z wielką niepewnością dotyczącą najbliższej nawet przyszłości, wynikającą z aktualnej sytuacji geopolitycznej na świecie. Nikt nie wie, jak i kiedy zakończy się wojna w Ukrainie, co niewątpliwie będzie miało ogromny wpływ (po-

zytywny lub negatywny) zarówno na całą gospodarkę, jak i na rynek stali nierdzewnych. Nikt nie wie, do czego może doprowadzić ewentualna, a bardzo prawdopodobna, eskalacja konfliktu na Pacyfiku. Takich punktów zapalnych mamy obecnie zbyt wiele na świecie, żeby dało się coś przewidzieć i sensownie zaplanować.

Mimo trudnego okresu realizujemy obecnie wiele dużych inwestycji, zarówno w naszych hutach, jak i lokalnie w Polsce. Aperam nieustannie zwiększa moce produkcyjne, skupiając się przy tym na środowisku naturalnym i odpowiedzialności za przyszłość planety. W polskim centrum serwisowym rozpoczęliśmy największe od początku jego istnienia inwestycje, ale co warto uwagi – nie planujemy uruchomienia żadnej nowej linii produkcyjnej. Uważamy, że w Europie Wschodniej jest już nadmiar mocy w postaci linii do cięcia wzdłużnego lub poprzecznego. Inwestujemy za to w zwiększenie efektywności i konkurencyjności naszej produkcji oraz poprawę serwisu dla naszych klientów, m.in. poprzez automatyzację i robotyzację wszystkich kluczowych procesów.

### Maciej Suska dyrektor zarządzający Metal Centrum

■ Rok 2023 rozpoczął się dość normalnie. Przez pierwsze dwa tygodnie panowała cisza, a w kolejnych mieliśmy do czynienia z całkiem przyzwoitym popytem. Ceny stali nierdzewnej nadal znajdują się pod presją. Jednak zauważalny jest wzrost liczby zapytań ofertowych oraz zamówień od klientów, którzy nie kupowali przez wiele tygodni, konsumując swoje zapasy. Zaryzykuję twierdzenie, że ich stan w firmach produkcyjnych wrócił do poziomu z lat 2019 – 2020. Nie można tego jeszcze powiedzieć o firmach handlowych, które nadal mają spore zapasy materiału oraz wykazują się ostrożnością w zakupach na magazyn.

O koniunkturze w 2023 r. będzie przede wszystkim decydowało to, w jaki sposób ukształtuje się popyt. Ważne też będą inne czynniki, jak np. rosnące ceny energii czy ograniczone podaż niektórych materiałów.

W tym roku kluczową dla naszej firmy inwestycją będzie instalacja linii do cięcia z kręgów o szerokości 2000 mm przeznaczonej do stali nierdzewnej i aluminium. Powinniśmy ją uruchomić pod koniec 2023 r.

### Izabella Suchorzyńska dyrektor ds. marketingu, Nova Trading

■ Dystrybutorzy stali nierdzewnej nadal posiadają dosyć wysokie stany magazynowe. Klienci końcowi niestety również dysponują sporymi zapasami materiałów, które zgromadzili w pierwszej połowie 2022 r. w obawie przed ograniczoną dostępnością stali nierdzewnej po wybuchu wojny w Ukrainie. Niektórzy z nich zaczynają kupować brakujące pozycje materiałowe do bieżącej produkcji, jednak nie są to ilości, które świadczyłyby o silnym ożywieniu popytu w naszej branży.

Perspektywy są jednak obiecujące. Cieszą dane makroekonomiczne – dodatnia wartość PKB w IV kw. 2022 r., nadal niski poziom bezrobocia w Polsce, lepszy wskaźnik PMI w styczniu br. w porównaniu z grudniem 2022 r. (w styczniu był najwyższy od maja 2022 r.), poprawa PMI w krajach UE, spadające ceny surowców energetycznych, nieco lepsze nastroje konsumentów w porównaniu z 2022 r. itd. Czynniki te dają podstawę do tego, by oczekiwać w najbliższych miesiącach poprawy sytuacji na rynku stali nierdzewnej i wzrostu sprzedaży – zwłaszcza w drugiej połowie 2023 r.



*W tym roku planujemy uruchomienie kolejnej linii CTL do cięcia zwojów ze stali nierdzewnej i aluminium na arkusze. Powinno się to stać na przełomie sierpnia i września. Będzie to czwarta linia CTL w naszym parku maszynowym.*

Sprzedaż Nova Trading oraz Nova Metale już w styczniu br. była na poziomie dającym podstawę do optymizmu. Luty był równie dobry. Poprawę sytuacji potwierdzają też nasi klienci, którzy nie narzekają na brak zamówień.

Niepewna sytuacja polityczna w związku z wojną w Ukrainie, inflacja, mniejszy popyt ze strony konsumentów, rosnące koszty pracy, brak wykwalifikowanych pracowników, trudniejszy dostęp do kredytów to tylko niektóre z barier ograniczających działania przedsiębiorców i niesprzyjających inwestycjom. Polscy producenci jednak duże nadzieje wiążą z rozwojem

REKLAMA

**STAPPERT**

**SZTUKA  
STALI  
NIERDZEWNEJ**

**STAPPERT Polska sp. z o.o.**

Gaudiego 18  
44-109 Gliwice  
T +48 32 344 73 00  
polska@stappert.biz  
polska.stappert.biz

ul. Przemysłowa 34  
85-758 Bydgoszcz  
T +48 52 320 8900  
bydgoszcz@stappert.biz  
polska.stappert.biz

eksportu. W dalszej perspektywie liczą również na odblokowanie unijnych środków KPO czy odbudowę Ukrainy po zakończeniu wojny. Mimo niestabilnej sytuacji nadal istnieją branże z dużymi szansami na rozwój. Dobre perspektywy mają firmy, które mogą skorzystać na transformacji energetycznej czy deglobalizacji.

W tym roku planujemy uruchomienie kolejnej linii CTL do cięcia zwojów ze stali nierdzewnej i aluminium na arkusze. Będzie to już czwarta linia CTL w naszym parku maszynowym. Zostanie zainstalowana w Nova Metale, zakładzie produkcyjnym z grupy biznesowej Nova Trading znajdującym się na terenie Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Uruchomienie nowej linii planowane jest na przełomie sierpnia i września. Kolejnym urządzeniem, które zostanie zakupione przez Nova Metale w tym roku, będzie linia do szlifowania i szczotkowania arkuszy. Będzie to trzecia tego typu linia w posiadaniu naszej grupy. Rozbudowujemy także dział obróbki CNC. W sumie w tym roku zainstalujemy w Nova Trading i Nova Metale trzy lasery 2D do cięcia blach ze stali nierdzewnej i aluminium oraz kolejną, trzecią już, prasę krawędziową.

#### Krzysztof Litwin dyrektor zarządzający MTL

■ Po niemrawej końcówce 2022 r. spodziewałem się równie słabego początku 2023 r. Ku mojemu zaskoczeniu styczeń okazał się bardzo przyzwoitym miesiącem pod względem popytu. Mimo że styczeń 2022 r. ustanowił wysoką bazę pod względem sprzedaży, to w analogicznym okresie tego roku udało się nam zwiększyć ją o ponad 12,5 proc. Wolumenowo był to najlepszy pierwszy miesiąc roku w historii MTL. Sprzedaż w pierwszej połowie lutego była już mniej stabilna. Porównanie pierwszych dwóch tygodni lutego 2022 i 2021 wypada na korzyść ubiegłego roku.

Głównym wyzwaniem, przed którym stoi rynek, jest utrzymanie równowagi między podażą a popytem. W minionych latach ograniczona podaż i gwałtowny wzrost cen pchnął klientów do spekulacyjnych zakupów. Kara za nieracjonalne zachowanie przyszła szybko i była dotkliwa. Wskutek gwałtownego spadku cen niektóre firmy przejadły znaczną część nadzwyczajnych zysków wypracowanych podczas hossy. Oby się nie okazało, że aktualne decyzje zakupowe będą



**Wskutek gwałtownego spadku cen niektóre firmy przejadły znaczną część nadzwyczajnych zysków wypracowanych podczas hossy. Oby się nie okazało, że aktualne decyzje zakupowe będą podejmowane głównie pod wpływem ostatniego okresu.**

podejmowane głównie pod wpływem ostatniego okresu. Jeżeli tak się stanie, dojdzie do ponownego zaburzenia relacji podaży do popytu i kolejnych zawirowań cenowych. Jeżeli chodzi o wyzwania gospodarcze to przygotowujemy naszą spółkę do tego, aby była ona w stanie szybko dostosowywać się do zmiennego otoczenia. Prowadzimy też inwestycje - uruchamiamy właśnie w pełni automatyczną linię do foliowania blach. Dodatkowo wiele uwagi i środków poświęcamy rozwiązaniom informatycznym i organizacyjnym.

#### Miroslaw Chromik prezes Hempel Special Metals sp. z o.o.

■ Z naszego punktu widzenia 2023 r. rozpoczął się niestety znacznie słabiej niż poprzedni. Mimo to udało się nam utrzymać oczekiwany poziom zamówień na elementy cięte na laserze, co stanowi dla nas istotną wartość. Nie obserwujemy spadku zainteresowania stopami niklu, którymi uzupełniamy naszą ofertę, a które w przyszłości będą stanowić główny kierunek działalności spółki.

Zasadniczym wyzwaniem stojącym przed polskim rynkiem stali nierdzewnej jest spadający popyt, głównie w sektorze motoryzacyjnym i AGD, oraz utrzymująca się w pierwszym kwartale aktywność dystrybutorów i centrów serwisowych związana z likwidacją zapasów. Ponadto kwestie geopolityczne i gospodarcze nadal będą stanowić ryzyko dla sektora. Wysokie ceny energii, materiałów i transportu będą miały niebagatelne znaczenie, choć można zaobserwować pewną normalizację. Wyższe ceny zmuszą polskich przedsiębiorców do oszczędzania.

#### Piotr Witkowski Branch Manager, Rodastal sp. z o.o.

■ Od początku roku zapotrzebowanie na stale nierdzewne utrzymuje się na zadowalającym poziomie. Oczekiwaliśmy pewnego spadku popytu i to rzeczywiście ma miejsce. Jesteśmy jednak daleko od czarnych scenariuszy, które przeważały w opiniach ekspertów wygłaszanych jeszcze w październiku czy listopadzie 2022 r. Mniejsze zapotrzebowanie widoczne jest w konkretnych branżach (budownictwo, AGD), a nie na całym rynku. W niektórych sektorach obserwujemy wręcz wzrost sprzedaży.

W naszej ocenie głównymi wyzwaniami w 2023 r. będą te same problemy, jakie dotykały rynku przez ostatnie 2 - 3 lata: zachowanie ciągłości łańcuchów dostaw, presja inflacyjna (kosztowa), a co najważniejsze - brak stabilizacji w długoterminowych planach produkcyjnych czy też wręcz brak takich.

Od kilku lat grupa Rodacciai, do której należy Rodastal, prowadzi szeroko zakrojony program inwestycyjny. W kontekście stali nierdzewnych skupieni jesteśmy na rozwoju wyrobów o podwyższonych parametrach obróbki mechanicznej (seria RODA HF) i powiększaniu portfolio produktów związanych ze spawalnictwem oraz napawaniem (stopy niklu - energetyka i petrochemia).

#### Sebastian Loranty dyrektor zarządzający Stappert Polska

■ Początek 2023 r., jeżeli chodzi o popyt, stanowił kontynuację końcówki roku poprzedniego. Średni dzienny popyt styczniowy odpowiadał dziennemu popytowi z grudnia. Widoczna jest daleko posunięta ostrożność na rynku.

Głównym wyzwaniem stojącym przed rynkiem stali nierdzewnej w Polsce w 2023 r. będzie zachowanie balansu pomiędzy popytem a stanami magazynowymi dostawców stali nierdzewnych.

#### Patrycja Jezierska-Orru, Marketing Manager, Invest-Tech

■ Pierwsze tygodnie 2023 r. charakteryzowały się standardowym popytem na stale nierdzewne. O tym, jak koniunktura będzie wyglądać w kolejnych miesiącach, zdecydują zarówno czynniki makroekonomiczne, np. poziom inflacji, dopływ funduszy europejskich, uruchomienie lub nie inwestycji publicznych, kształtowanie się cen energii, jak i zjawiska dotyczące ściśle naszej branży - chodzi przede wszystkim o zredukowanie stanu zapasów przez klientów końcowych.

Jeżeli chodzi o inwestycje, to w tym roku planujemy przede wszystkim dokończenie projektu związanego z budową nowej hali logistyczno-dystrybucyjnej.

REKLAMA



REKLAMA