



FOT. ADBE

Trudna sytuacja na rynku recyklingu metali

Popyt na złom stalowy i aluminiowy w Europie jest słabiej kondycyjny, w jakiej znajdują się jego odbiorcy.

Widzimy wyraźną presję na obniżanie cen zakupu wsadu, co drenuje marże w całym łańcuchu dostaw – mówi Paweł Podraza, dyrektor ds. rozwoju firmy Nicrometal. – Pierwszy kwartał 2026 r. zapowiada się jako okres dalszej weryfikacji rynku, gdzie kluczowa będzie płynność finansowa i efektywność operacyjna.

– Z punktu widzenia naszej spółki popyt na złom jest raczej niski – dodaje Maciej Zawadzki, prokurent i główny księgowy w firmie Cronimet. – Również podaż surowca utrzymuje się na stosunkowo niskim poziomie i nic nie wskazuje na to, aby sytuacja miała się znacząco poprawić.

Problemy związane z dostępnością złomu dotyczą szczególnie surowca poprodukcyjnego, co wynika wprost ze zmniejszonej aktywności zakładów przemysłowych. Mniej zamówień na wyroby gotowe oznacza mniej odpadu do zagospodarowania. Sytuacja jest nieco stabilniejsza w segmencie złomu poamortyzacyjnego, jednak jego pozyskanie i przetworzenie staje się coraz bardziej kosztowne. Wymaga to zaawansowanych technologii separacji, zwłaszcza w kontekście rosnącej złożoności materiałowej odpadów.

Nieciekawe prognozy

Przedstawiciele branży recyklingowej nie ma-

ją złudzeń, że w najbliższym czasie dojdzie do jakiejś zasadniczej zmiany koniunktury na rynku. – Dopóki ceny energii elektrycznej w UE będą wielokrotnie wyższe niż w USA czy Azji, europejski przemysł energochłonny będzie tracił dystans, pociągając za sobą rynek surowców wtórnych – przekonuje Marcin Pokorski, prezes firmy Nicrometal. – Drugim czynnikiem jest geopolityka. Presja nadpodaży ze strony Chin, które eksportują deflację w cenach wyrobów stalowych, wciąż destabilizuje nasz rynek. Trzeci element to technologia. Przyszłość należy do tych, którzy potrafią dostarczyć wsad o precyzyjnych parametrach jakościowych (tzw. design for recycling). Jednak, aby inwestować w te technologie, potrzebujemy stabilnego, wolnego rynku, a nie biurokratycznych barier.

– Jeżeli chodzi o rozwój koniunktury, to decydujący będzie popyt na wyroby hut – dodaje Maciej Zawadzki z firmy Cronimet. – Wzrośnie on tylko wtedy, gdy gospodarki krajów europejskich będą się szybciej rozwijały. Aktualne prognozy jednak na to nie wskazują.

Sprzeczne interesy

Ograniczony popyt i słaba koniunktura na rynku to niejedyny wyzwanie, z jakimi mierzą się firmy recyklingowe. Dodatkowym problemem są kwestie regulacyjne.

– Uznanie złomu za surowiec krytyczny w unijnych strategiach, takich jak European Steel and Metals Action Plan, stało się dla branży mieczem obosiecznym. Z jednej strony cieszy nas świadomość, że recykling jest filarem dekarbonizacji. Z drugiej jednak obawiamy się działań zmierzających do administracyjnego zatrzymania surowców w Europie pod hasłem autonomii strategicznej – wyjaśnia Paweł Podraza.

Faktycznie Komisja Europejska, pod silnym naciskiem producentów m.in. stali i aluminium, planuje wprowadzenie już na początku 2026 r. ograniczeń związanych z eksportem złomu poza Wspólnotę.

– To walka z objawami choroby, a nie z samą chorobą – mówi Marcin Pokorski. – Problemem europejskiego przemysłu nie jest ucieczka złomu, ale brak opłacalności jego przetopu na miejscu. Złom wyjeżdża z Europy nie dlatego, że recyklerzy wolą egzotyczne rynki, ale dlatego, że europejskie huty, dławione kosztami energii, nie zgłaszają na niego zapotrzebowania lub oferują stawki poniżej rentowności zbiórki. Co więcej, część frakcji materiałowych po prostu nie może zostać przetworzona w UE ze względu na ograniczenia technologiczne lub brak odpowiednich instalacji. Zatrzymywanie ich na siłę w Europie sprawi, że zamiast stać się cennym wsadem w innej części świata, staną się u nas problematycznym odpadem zalegającym na placach.



Dopóki ceny energii elektrycznej w UE będą wielokrotnie wyższe niż w USA czy Azji, europejski przemysł energochłonny będzie tracił dystans, pociągając za sobą rynek surowców wtórnych – Marcin Pokorski prezes firmy Nicrometal.

Zdaniem przedstawicieli branży recyklingowej blokowanie eksportu może doprowadzić do załamania cen skupu i bankructw firm zbierających surowiec. W tym sporze po drugiej stronie barykady stoją producenci stali i metali, dla których obecne ceny złomu są zbyt wysokie, aby zapewnić opłacalną działalność. Komisja Europejska, jak zapewnia, bierze pod uwagę postulaty obu środowisk. Już niebawem okaże się, czy zaproponowane przez nią rozwiązania wpłyną na poprawę koniunktury na rynku czy wręcz przeciwnie.

NS



NAJLEPSZA TECHNOLOGIA DLA WYNIKÓW TWOJEGO SORTOWANIA



CONVEYING AND SEPARATION TECHNOLOGY

5

AZ DO

FRAKCJI

skuteczna

separacja ze **SPALECK**

FORWARD THINKING. SINCE 1869.

Zastanawiasz się, jak Twój materiał zachowa się w praktyce? Zanim zainwestujesz – sprawdź to w SPALECK TestCenter!

Realne testy, realne dane, realne decyzje - zero zgadywania!



ODKRYJ
NOWE MOŻLIWOŚCI
JUŻ DZIŚ



TEKOpro® sp. z o.o. wyłączne przedstawicielstwo i serwis Spaleck GmbH & Co. KG w Polsce
ul. Żegańska 1, 04-713 Warszawa tel.: +48 22 468 80 60 e-mail: biuro@tekopro.pl

tekopro.pl