

Stale nierdzewne: rynek wyrobów płaskich tkwi w stagnacji

Statystyki pokazują wzrost zużycia blach i taśm ze stali nierdzewnych. Jednak przedstawiciele branży studzą optymizm. W ich opinii poprawa popytu, jeżeli w ogóle jest zauważalna, to tylko w niewielkim stopniu.



FOT. OUTOKUMPU

Niestety, nie widzimy trendu wzrostowego. Wielu klientów deklaruje mniejsze zużycie wyrobów płaskich. Obawiam się, że statystyki dotyczące zużycia liczonego jako różnica między importem a eksportem są obarczone błędem. Duża ilość sprowadzanych do kraju wyrobów płaskich pozostaje bowiem w magazynach dystrybutorów – wyjaśnia Maciej Suska, dyrektor zarządzający Metal Centrum.

Podobnego zdania jest Krzysztof Kurjański, dyrektor zarządzający Outokumpu Distribution Polska: – Wielkość sprzedaży w 2025 r. jest na porównywalnym poziomie jak w 2024 r. Bieżące zużycie jest stabilne, a nieznaczny przyrost w bilansie import/eksport prawdopodobnie znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie zapasów.

Nieco inną perspektywę przedstawia Mateusz Nikel, prezes Aperam Poland: – Statystyki zawsze można interpretować na różne sposoby. Uważam, że konsumpcja blach i taśm rzeczywiście rośnie, co potwierdzają nasze wyniki sprzedażowe. Jednocześnie zgadzam się, że dynamika wzrostu nie jest aż tak wysoka, jak sugerują to niektóre raporty.

jest liczba i wartość zapytań ofertowych, która w ostatnim czasie widocznie wzrosła – mówi Maciej Suska. – Wydaje się też, że obniżka stóp procentowych dokonana w 2025 r. przez Radę Polityki Pieniężnej jest bardzo pozytywnie odebrana i firmy ponownie zaczynają myśleć o inwestycjach.

– Mimo nie najlepszych nastrojów przedsiębiorców wynikających z wysokich kosztów energii, silnego złotego, słabego popytu eksportowego, wojny tuż za granicą itp. obecnie polski przemysł rośnie. Nasza gospodarka wyróżnia się pod tym względem na tle innych państw europejskich – mówi Izabella Suchorzyńska, dyrektor Działu Marketingu w grupie Nova Trading.

Jak dodaje, wzrost wynika z dużej dywersyfikacji branżowej, eksportowej (co i komu sprzedajemy) oraz dywersyfikacji w łańcuchach dostaw (od dostaw jakich produktów i z jakich państw jesteśmy uzależnieni). Brak wyraźnej specjalizacji naszej gospodarki może być postrzegany jako wada, jednak w obecnej sytuacji działa stabilizująco.

– Poprawę koniunktury widać w gałęziach przemysłu związanych z transformacją energetyczną i cyfrową, w produkcji maszyn i urządzeń oraz komponentów dla lotnictwa. Jednocześnie cały czas słabo kształtuje się produkcja trwałych dóbr konsumpcyjnych, takich jak sprzęt AGD czy meble. Zróżnicowanie dynamiki produkcji między branżami jest w ostatnich miesiącach najwyższe od 13 lat – zauważa Izabella Suchorzyńska.

Z rosnącym optymizmem na rozwój koniunktury patrzą europejscy producenci stali nierdzewnych. – Stabilizacja w postaci przesunięcia zakupów w stronę hut europejskich jest przyjmowana przez większość naszych partnerów pozytywnie. Spodziewamy się, że w najbliższych miesiącach konsumpcja utrzyma się na zbliżonym do obecnego poziomie, z perspektywą niewielkiego wzrostu. Jednak uważamy, że lokalni producenci będą zdecydowanie lepiej wypełniać swoje moce, co powinno przynieść wzrost cen na rynku lokalnym – mówi Konrad Kubik.

– W naszej branży emocje i nastroje rynkowe tradycyjnie odgrywają kluczową rolę, a ostatnie spotkania z klientami pokazują wyraźną poprawę w tym obszarze. Istotnym czynnikiem jest również rosnąca determinacja Unii Europejskiej, aby chronić uczciwe warunki konkurencji dla firm z Europy – mówi Mateusz Nikel. – Dodatkowo spodziewamy się dynamicznego rozwoju takich sekto-

rów, jak energetyka, kolejnictwo czy zbrojeniówka. To może być impulsem pozytywnie wpływającym na koniunkturę również w sektorze stali nierdzewnych. Oczywiście dla dalszego wzrostu równie ważne pozostaje konsekwentne dbanie o rentowność działalności.

– Oczekujemy utrzymania wzrostowego trendu cenowego przy stabilnym popycie. Systematyczne obniżanie stanów magazynowych powinno przyczynić się do wzmocnienia tego trendu – dodaje Krzysztof Kurjański.

Na tle opinii przedstawicieli producentów stali nierdzewnych głosy osób reprezentujących niezależnych dystrybutorów wydają się dużo bardziej powściągliwe. – Aktywność klientów, wyrażona w ilości zapytań i wolumenie zakupów, prowadzi do wniosku, że przynajmniej na razie nie mamy paliwa do istotnej poprawy koniunktury – przekonuje Krzysztof Litwin.

W jego opinii o tym, jak będzie się kształtowała koniunktura w najbliższych miesiącach, decydować będą, poza kwestiami regulacyjnymi i geopolitycznymi, przede wszystkim dwa czynniki: poziom konsumpcji na rynku wewnętrznym oraz inwestycje infrastrukturalne. – W 2026 r. popyt powinien kształtować się na podobnym poziomie jak w 2025 r. Nie jest wykluczone, że w pierwszym, a może i w drugim kwartale firmy zwiększą skłonność do budowania zapasów, obawiając się potencjalnych podwyżek cen. Jednak to nie będzie związane ze strukturalnym wzrostem konsumpcji, lecz z działaniami spekulacyjnymi, co może skorygować ujemnie popyt w drugiej połowie roku – przewiduje Krzysztof Litwin.

W rytmie regulacji

W połowie listopada 2025 r. cała europejska branża stali nierdzewnych spotkała się w holenderskim Maastricht, w którym odbyła się kolejna edycja targów Stainless Steel World Conference & Expo. W dyskusjach między przedstawicielami firm, które odbywały się w trakcie tego wydarzenia, wyraźnie przebiegał się jeden wątek: oczekiwanie na decyzję, jakie podejmie Bruksela. Chodzi przede wszystkim o regulacje dotyczące mechanizmu CBAM (graniczny podatek węglowy) oraz kontyngentów na import stali, które mają zacząć obowiązywać od końca czerwca 2026 r.

– Kończymy rok, a w sprawie CBAM wciąż pozostaje wiele niejasności. Nie do końca wia-

domo, jak przygotować nową ofertę dla klientów, jak prawidłowo naliczać od 1 stycznia 2026 r. CBAM oraz jak planować zakupy materiałów przy braku oficjalnie podanych wskaźników referencyjnych – wylicza Izabella Suchorzyńska. – Znaczący wpływ na rynek będą miały również planowane przez KE ograniczenia kontyngentów importowych oraz wprowadzenie 50-proc. cła na materiały importowane ponad ustalony limit. Wszystkie te elementy niewątpliwie przełożą się na wzrost cen stali nierdzewnej w 2026 r. Już obecnie obserwujemy wzmożony popyt ze strony klientów budujących zapasy przed wprowadzeniem środków ochronnych. Zwiększa się sprzedaż zarówno wyrobów płaskich, jak i długich.

Także zdaniem Macieja Suski zapowiadane regulacje znacznie wpłyną na politykę zakupową odbiorców stali nierdzewnych, w tym firm dystrybucyjnych: – Przedsiębiorstwa będą zmuszone skoncentrować się na dostawach europejskich, aby zminimalizować ryzyko dodatkowych cel.

O tym, że opisany powyżej trend jest już zauważalny, przekonuje Krzysztof Kurjański: – Spada zainteresowanie importem spoza Europy. Obserwujemy przekierowanie zamówień do dostawców lokalnych, co powinno przyczynić się do podwyższenia poziomu wykorzystania zdolności produkcyjnych europejskich hut.

– Aperam z zadowoleniem przyjmuje działania Komisji Europejskiej, które wspierają uczciwą i równą konkurencję oraz sprzyjają stabilnemu wykorzystaniu europejskich mocy produkcyjnych. Pozytywnie oceniamy także decyzję o zwiększeniu cel na import przekraczający obowiązujące kontyngenty. Uważamy, że jest to krok konieczny, zwłaszcza w sytuacji, gdy pozaeuropejskie kraje wprowadzają cło na import stali. Takie działania pomagają zapobiegać destabilizacji naszego rynku. W kontekście CBAM uważam, że konieczne jest, by mechanizmy ochronne obejmowały nie tylko rynek stali, lecz także wyroby ze stali – wyjaśnia Mateusz Nikel.

– Biorąc pod uwagę nastroje europejskich producentów, jakie panowały na ostatnich targach w Maastricht, zapowiedź regulacji nastroja rynek nieco bardziej optymistycznie niż w ostatnich trzech latach – dodaje Krzysztof Litwin. – Następnym zmian będzie wzrost cen materiału i wydłużenie czasu dostawy. Istnieje obawa, że obniży to konkurencyjność produktów naszych klientów. Czas pokaże.

OBRAZ STATYSTYCZNY

Od stycznia do września 2025 r. (ostatnie dostępne dane) zużycie wyrobów płaskich ze stali nierdzewnych wzrosło w Polsce o niemal 12 proc., rok do roku – wynika z danych Stowarzyszenia Stal Nierdzewna. Konsumpcja przekroczyła 270 tys. ton.

Podobne czarne scenariusze kreślono dla rynku amerykańskiego, a jak dotąd się nie materializowały.

Bez wielkich projektów

Polscy dostawcy stali nierdzewnych mają świadomość tego, że europejski przemysł znajduje się w strukturalnym kryzysie i że dotychczasowe strategie biznesowe, oparte m.in. na systematycznym zwiększaniu mocy produkcyjnych i przetwórczych, przestały się sprawdzać. Przyszedł czas na ich weryfikację.

– Polski rynek stali nierdzewnych inwestował tak intensywnie przez ostatnie dziesięciolecie, że dziś mamy wszystkiego za dużo: mocy produkcyjnych w centrach serwisowych, powierzchni magazynowej, zapasów i sił sprzedażowych – wylicza Krzysztof Litwin. – Obecnie dostrzegam raczej potrzebę redukcji kosztów prowadzenia działalności i poprawy efektywności, a nie zwiększania przewymiarowanych już możliwości. Spółka MTL obecnie wydaje środki na to, aby mądrzej liczyć, efektywniej składować, taniej konfekcjonować i sprawniej oferować. Wiąże się to z nakładami na oprogramowanie i wyposażenie. Czas pokaże, na co pozwoli koniunktura i czego będzie oczekiwał rynek. Na razie wstrzymujemy się z innymi decyzjami inwestycyjnymi.

– Koncentrujemy się na cyfryzacji, automatyzacji i robotyzacji procesów. Kolejne wdrożenia z tym związane planujemy zakończyć w pierwszej połowie 2026 r. – dodaje Mateusz Nikel.

Pod względem inwestycji inny kierunek obrała grupa Nova Trading. – W 2026 r. chcemy zwiększyć zatrudnienie i rozszerzyć możliwości przetwórcze naszego wydziału produkcyjnego MCM/Metal Components Manufacturer specjalizującego się w wytwarzaniu komponentów ze stali nierdzewnej i aluminium dla przemysłu. Jednocześnie będziemy kontynuować działania ukierunkowane na podniesienie elastyczności operacyjnej i wzmocnienie bezpieczeństwa dostaw dla naszych klientów. W realiach rynku charakteryzującego się wysoką zmiennością uznajemy te działania za kluczowe dla utrzymania konkurencyjności – podsumowuje Izabella Suchorzyńska.

AML