



Czynniki kształtujące zmienność cen stali nierdzewnych w Polsce

MAREK ŁANGALIS

Ceny stali nierdzewnych w Europie w ostatnich miesiącach były rekordowo niskie, nieznacznie wyższe od tych z kryzysowego początku 2009 roku. Niestety, z powodu wysokiego kursu euro w stosunku do złotówki obniżka ta praktycznie nie została zauważona. Gdy teraz nasz waluta zaczęła się umacniać, prawdopodobnie wzrosną i ceny stali nierdzewnych (sezonowo).

Kupowanie stali nierdzewnych pod inwestycję i robienie pod nie prognoz nieraz przypomina grę w ruletkę, a co najmniej wahania indeksów giełdowych. Jeżeli dodać do tego fakt, że mowa o dosyć drogim materiale, to może się okazać po czasie, że opóźnienie lub przyspieszenie zakupu nierdzewki o 2-3 miesiące czasem może przynieść oszczędności (lub straty) sięgające nawet powyżej 10%. Przyjmując, że tir pełen blachy nierdzewnej kosztuje ok. 300 tysięcy złotych, to taka zmiana może być bardzo kosztowna. Najpopularniejsza stal nierdzewna (wg normy EN 1.4301), na którą przypada ok. 60% wolumenu sprzedaży, narażona jest na bardzo duże zróżnicowanie cenowe, zależne od kilku czynników.

BRAK KONKURENCJI

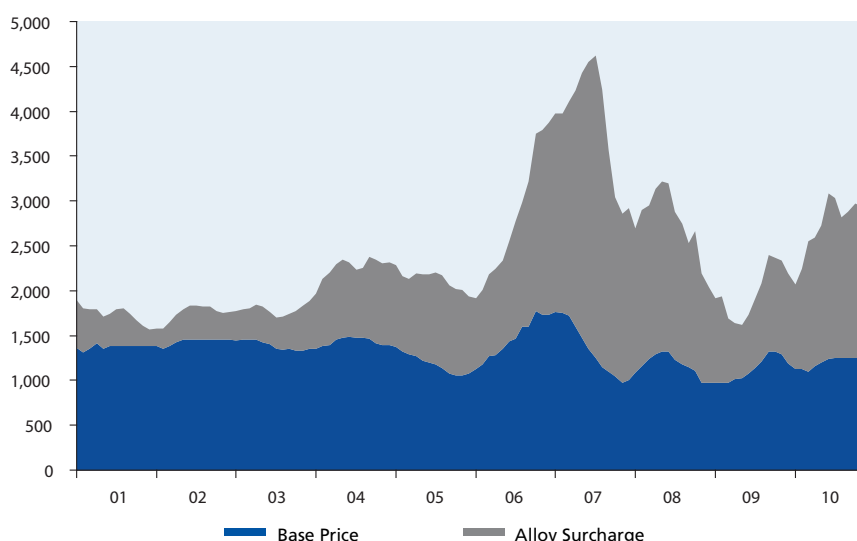
Pierwszy i najważniejszy z czynników wpływających na wahania cenowe to konkurencja, a właściwie jej brak. W Europie istnieją cztery główne huty produktów płaskich (takich jak blachy). I tak naprawdę żadnej z nich, zgodnie z teorią oligopolu, nie opłaca się konkurować cenowo z pozostałymi. Skoro się nie opłaca, to i nie konkurują. Każda klasyfikacja rynku stali nierdzewnej do oligopolu będzie decyzją czysto umowną. Obecne przepisy Unii Europejskiej szeregują rynek jako ścisły oligopol, jeśli wskaźnik koncentracji Herfindahlla-Hirschmana jest większy niż 1000. Współczynnik obliczany jest poprzez zsumowanie kwadratów udziałów w sprzedaży wszystkich

przedsiębiorstw. Maksymalną możliwą do uzyskania (dla monopolisty posiadającego 100% udział w rynku) wartością jest 10 000. Natomiast wystarczy, że jedna firma będzie dysponować 25-procentowym i druga 20-procentowym udziałem w rynku (bez względu na liczbę i udziały pozostałych przedsiębiorstw), by ten zaklasyfikować według tej definicji jako ścisły oligopol (współczynnik wyniesie 1025 pkt.). Dla rynku stali nierdzewnych w Europie cztery największe huty mają ok. 73-procentowy udział w całej produkcji. Współczynnik Herfindahlla-Hirschmana wynosi ok. 1350 pkt., a więc można go zaklasyfikować jako oligopol. Jediną konkurencją wobec europejskich hut mogą być niezależni dystrybutorzy ściągający towar spoza Unii Europejskiej, głównie z Indonezji, Tajwanu oraz Chin. Obecnie nie istnieją żadne cła na blachy, z czego korzystają (praktycznie wszyscy) więksi dystrybutorzy w Polsce, starając się zapewnić klientom dobry jakościowo towar (w niczym nie odbiegający od europejskiej produkcji) w nieznacznie lepszej cenie

(różnice w zakupie sięgają maksymalnie 8-9%). Ale ceny oferowane przez cztery europejskie huty rzadko kiedy różnią się między sobą o więcej niż 5%. Firmy starają się konkurować innymi parametrami oferty, takimi jak: dostępność, czas realizacji, darmowy transport, doradztwo techniczne. Ale cena rzadko bywa kartą przetargową jednej czy drugiej huty europejskiej.

SUROWCE

Drugim ważnym czynnikiem kształtującym cenę stali nierdzewnej są ceny podstawowych surowców, składające się na tzw. wartość dodatków stopowych. Składowymi ceny w Europie są dwa czynniki: cena podstawowa (*base price*) oraz wartości dodatków stopowych (*alloy surcharge*). Dopiero ich zsumowanie daje finalny koszt dla klienta. Relację dodatków stopowych do ceny bazowej pokazuje rys. 1. O ile cena bazowa generalnie w ciągu ostatnich 10 lat była w miarę stabilna (wahania maksymalne od 1000 do 1500 euro, ale w przeciągu 10 lat w okolicach 1200-1300 euro za tonę), o tyle wartości dodatków stopowych po prostu szalały. W połowie 2007 roku wynosiły 3000 euro, by na początku 2009 roku spaść do ok. 950 euro. Sytuacja na rynku surowców w dużej mierze zależy od nastrojów tzw. rynków finansowych, czyli – mówiąc potocznie – od tego, czy fundusze inwestycyjne prognozują, że takie surowce jak nikiel i molibden, wchodzące w skład stali nierdzewnych, a jednocześnie no-



Rys. 1. Ceny stali nierdzewnych (według EN 1.4301) z podziałem na cenę bazową oraz wartość dodatków stopowych na rynku niemieckim w latach 2001-2010 (w tys. euro za tonę). Źródło: Acerinox Annual Report 2010, s. 21

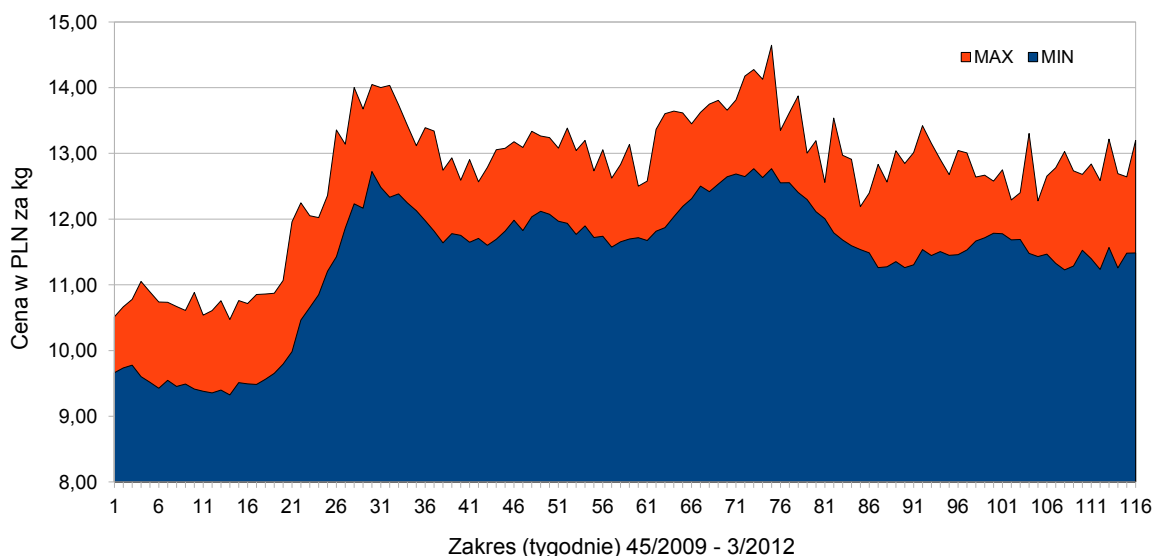
towane na giełdach towarowych (Londyńska Giełda Metali), będą dalej rosnąć czy też spadać. Od tych prognoz zależy, czy znajdą się chętni do kupienia niklu (mowa o kupnie na ekranie komputera, a nie fizycznej dostawie – te wyglądają nieco inaczej). Jeśli sytuacja na rynku jest dobra i jednocześnie panują optymistyczne nastroje, okraszone prowadzeniem luźnej polityki pieniężnej przez najważniejsze banki centralne na świecie, to ceny surowców rosną. I nie ma to żadnego związku z wielkością produkcji na rynku stali nierdzewnych głównego odbiorcy niklu. Jeśli generalnie występuje optymizm wśród tzw. inwestorów, to od razu przekłada się to na cenę niklu (obecnie po ok. 19-

20 tys. USD za tonę, ale na początku 2009 roku było to poniżej 9 tys. USD, a w połowie 2007 roku nawet po 55 tysięcy USD za tonę). Jeśli cena niklu rośnie, i to dość dynamicznie, to dystrybutorzy zaczynają wykupywać stal nierdzewną, licząc, że za 3-4 miesiące będą mogli sprzedać ją drożej. I odwrotnie, gdy ceny niklu zaczynają dynamicznie spadać, wtedy dystrybutorzy nie chcą utrzymywać zapasów u siebie, wiedząc, że za 2-3 miesiące będą one warte na rynku o 10% mniej.

POPYT

Trzeci istotny czynnik kształtowania ceny stali nierdzewnych to – mimo wszystko – ciągle popyt na nią i podaż ▶

reklama



Rys. 2. Ceny blachy nierdzewnej (według EN 1.4301) na rynku polskim w latach 2009-2012. Źródło: Polska Unia Dystrybutorów Stali

► ze strony europejskich hut. Stal nierdzewna jest dobrym kapitałowym, czyli zapotrzebowanie na nią zależy głównie od inwestycji. Na wielkość tychże może wpływać już z setka, jak nie tysięcy różnych przyczyn, poczynając od ustawodawstwa, poprzez koszt kredytu, a na „wizymisję” właściciela przedsiębiorstwa kończąc (np. chciałby wykonać wszystkie meble biurowe w technologii stal nierdzewna – szkło). Główne czynniki to znowu optymizm panujący na rynku oraz na pewno koszt kredytów, czyli stopy procentowe ustalane przez banki centralne w poszczególnych państwach (w Polsce wraz z Radą Polityki Pieniężnej). Ważne też jest, żeby nie przegrzać rynku zbyt dużą liczbą inwestycji, bo to kończy się przeważnie dosyć bolesnym upadkiem, o czym mogą przekonać się przedsiębiorcy budowlani w Stanach Zjednoczonych, Irlandii czy Hiszpanii, gdzie do 2008 roku panował istny boom na rynku nieruchomości, a obecnie adekwatnym słowem określającym nastrój w tej branży jest „zapaść”. Jeżeli chodzi o ustawodawstwo, to Polska przed przystąpieniem do Unii Europejskiej musiała spełnić wiele wymagań sanitarnych odnośnie do niektórych zakładów produkcyjnych. W związku z tym wiele z nich przechodziło gruntowną modernizację, również z wykorzystaniem maszyn wykonanych ze stali nierdzewnych (np. w przemyśle chemicznym, farmaceutycznym i przede wszystkim spożywczym).

ZŁOTÓWKA

Dla polskiego rynku najważniejszy w kształtowaniu ceny jest niestety kurs walutowy. Polska jako rynek jest odbiorcą stali nierdzewnych z importu. Produkcja krajowa zaspokaja co najwyżej 1-2% całego zapotrzebowania. Dlatego też cała reszta pochodzi z importu. Głównie z państw Unii Europejskiej, ale również z Azji. W największym stopniu zatem cena stali nierdzewnych zależy od kursu euro oraz częściowo również dolara. Gdy w lipcu 2007 roku ceny stali nierdzewnej były rekordy na poziomie ok. 4600 euro za tonę (rys. 1), to w przeliczeniu według ówczesnego kursu euro (3,76 zł) było to 17 300 złotych. Gdy cena ta spadła w lutym 2009 roku do 1700 euro (a więc ponaddwukrotnie), to znów w przeliczeniu na złotówki było to (4,64 zł) ok. 8 tysięcy złotych. A więc na polskim rynku cena stali spadła 2,15 razy, podczas gdy na europejskim 2,7 razy. Kiedy w połowie 2010 r. na rynku europejskim ceny stali nierdzewnej osiągnęły 3000 tysiące euro, a więc zwiększyły się znowu o ok. 80%, to w Polsce ten wzrost wyniósł (dzięki umocnieniu się złotego do 3,98 złotych) ok. 50%. Generalnie tak się złożyło, że gdy na świecie rosną indeksy i występują pozytywne nastroje, to złotówka się umacnia, i odwrotnie. Z punktu widzenia rynku stali nierdzewnej, gdy ceny zaczynają spadać w Europie, to w Polsce złotówka osłabia się. Natomiast gdy te ceny rosną, to nasza waluta umacnia się, trochę dla krajowych odbiorców zmniejszając skalę podwyżki.

Zatem kurs złotówki działa trochę jak poduszka ochronna, znacząco niwelując skalę podwyżek (co cieszy klientów), a skalę obniżek hamując (co cieszy dystrybutorów). Dzięki temu cena na rynku polskim nie musi skakać po 30-40% w skali roku, jak to ma miejsce w Europie (patrz rys. 1), a jedynie ok. 20% (patrz rys. 2). Ceny na polskim rynku w ostatnich trzech latach ukształtowały się na poziomie pomiędzy 9000 a 12 800 zł za tonę (na rys. 2 bardziej adekwatne odnośnie do rynku są ceny minimalne – niebieska linia). W takim korytarzu cenowym można działać, myśląc o stabilizacji.

Do tematu cen stali nierdzewnych można podejść bardziej szczegółowo i zacząć rozpatrywać zmiany na rynkach niklu, chromu i molibdenu z ich przełożeniem na finalny koszt. Wszystkich zainteresowanych odsyłam do artykułu *Dodatki stopowe w stalach nierdzewnych*, który ukazał się w czasopiśmie „STAL, Metale i Nowe Technologie” w numerze 9-10/2009. Wynika z niego, że udział niklu w końcowej cenie stali nierdzewnej 1.4301 wynosi zaledwie ok. 20%. O wiele ważniejszy jest odsetek chromu (na tamten okres – ok. 60%). Te dane podlegają jednak ciągłym zmianom, tak jak i ceny surowców.

Wbrew temu, co może się wydawać, zakupy stali nierdzewnej nie są ruletką. Działają na tym rynku pewne prawidłowości, które można zauważyć i – co najważniejsze – przewidzieć. Koszt takiej niewiedzy może być jednak wysoki. □