

RYNEK CHEMII 2016–2017



Przemysł chemiczny podstawą polskiego eksportu

Polska Chemia jest coraz bardziej obecna na świecie, a nasze produkty można kupić w większości regionów. Czy to oznacza, że nasza pozycja konkurencyjna jest mocna?



dr inż. Tomasz Zieliński

prezes zarządu
Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego

Wartość eksportu wyrobów polskiego przemysłu chemicznego ogółem w 2015 r. wyniosła ponad 24 mld EUR – to ponad 17 proc. eksportu krajowego. Po 11 miesiącach roku 2016 eksport z sektora stanowił ok. 23,58 mld EUR, to o 5 proc. więcej, niż w tym samym okresie w roku 2015. Oznacza to, że sektor chemiczny umacnia swoją pozycję jako jeden z filarów polskiej sprzedaży za granicę. Inne sektory kluczowe dla handlu zagranicznego to między innymi branża spożywcza, hutnictwo i metalurgia, produkcji maszyn i sprzętu transportowego.

Dane finansowe nie mówią wszystkiego o znaczeniu sektora chemicznego w handlu zagranicznym, ponieważ nie uwzględniają międzysektorowych powiązań i zależności. Należy wziąć pod uwagę, że ok. 3/4 produkcji zakładów chemicznych tra-

fia do innych sektorów gospodarki, gdzie pełni funkcję surowca do dalszej obróbki. Bez produktów chemicznych nie byłaby możliwa działalność przedsiębiorstw budowlanych, farmaceutycznych, spożywczych, rolnictwa, motoryzacji i innych. Warto zwrócić uwagę, że każdy z sektorów, które mają ponad dziesięcioprocentowy udział w eksporcie, wykorzystuje chemikalia przy produkcji własnych wyrobów. Realne znaczenie sektora chemicznego dla polskiego eksportu znacznie przekracza więc finansowe dane mówiące o 17 proc. udziale w zagranicznej sprzedaży.

Mechanizmy ochrony rynku i ujemny bilans w handlu zagranicznym

Mimo kluczowego znaczenia dla gospodarki, wciąż odnotowujemy ujemny bilans w handlu zagranicznym chemikaliami. W 2015 r. wyniósł on -6,9 mld EUR, a po 11 miesiącach 2016 r. wyniósł -6,01 mld EUR. Na te dane trzeba jednak patrzeć z optymizmem – ujemny bilans w 2015 r. w stosunku do 2014 r. zmniejszył się o 0,3 mld EUR. Zmniejszenie się ujemnego bilansu wynikało z szybszego tempa wzrostu eksportu (EUROSTAT podaje dane nt. ok. 6 proc. wzrostu w 2015 r., Główny Urząd Statystyczny – ok. 4,5 proc.) niż importu, a także z osłabienia kursu PLN

w stosunku do EUR i USD. Na pełne podsumowanie roku 2016 trzeba jeszcze trochę poczekać, ale już widać, jak pod dużą presją handlową znajdują się przedsiębiorstwa, co wiąże się z trwającą od pewnego czasu niepewnością w zachowaniu rynku w ujęciu regionalnym i globalnym.

Polska Chemia jest coraz bardziej obecna na świecie, a nasze produkty można kupić w większości regionów świata. Czy to oznacza, że nasza pozycja konkurencyjna jest mocna? Historia sektora, jak i w ogóle historia handlu międzynarodowego pokazuje, że nikt nigdy nie jest na tyle silny, że może spocząć na laurach, produkować w nieskończoność to samo i tak samo. Rynek potrzebuje nowości produktowych, celniej trafiających w potrzeby klientów, a także nowych i tańszych sposobów wytwarzania.

Na poziomie legislacji staramy się, jako Polska Izba Przemysłu Chemicznego, proponować takie mechanizmy np. celne, by ochronić rynek polski i unijny przed zalewem towarów od producentów, z którymi nie jesteśmy w stanie uczciwie konkurować. A nie jesteśmy w stanie, ponieważ mają oni oczywiste przewagi wynikające z nieobciążenia kosztami związanymi z ochroną klimatu lub z korzystniejszej sytuacji związanej z dostępem do tanich surowców i energii. Modelowym przykładem są tutaj Stany Zjednoczone, które po tak zwanej rewolucji lúpkowej mogły drastycznie obniżyć koszty produkcji, uzyskując wyższe marże,

nie mówiąc już o pewnym uniezależnieniu surowcowym. Mimo że – w związku z politycznymi zmianami na świecie i powracającym protekcjonizmem – kwestie związane z wielkimi umowami handlowymi wydają się dziś odległe, część podmiotów obecnych na polskim rynku chemicznym zwraca uwagę na konieczność budowy takich narzędzi ochrony pozycji konkurencyjnej, które w swoje założenia będą miały wpisany charakter konkretnych regionów. To pierwszy, bardziej skomplikowany poziom legislacji, związany ze sposobem wytwarzania konkretnych produktów oraz specyfiki regionów. To głównie regulacje unijne lub zaimplementowane z prawa unijnego przepisy krajowe. Drugi poziom mieści w sobie klasyczną politykę celną. Musi ona być zaprojektowana w taki sposób, żeby uwzględnione zostały wszystkie składniki i specyfika procesu produkcyjnego, w tym także sposób pozyskiwania surowców. Nie możemy godzić się na sytuację, w której np. odgórnie narzucane przepisy UE faktycznie zmonopolizują dostawy podstawowego surowca produkcyjnego, nie biorąc pod uwagę zagrożeń, jakie niesie ze sobą uzależnienie od konkretnego kierunku dostaw.

Innowacje procesowe i produktowe odpowiedzią na nowe wyzwania?

Ważnym sposobem umocnienia lub ochrony pozycji konkurencyjnej naszych przedsiębiorstw

może być – obok budowy odpowiednich zabezpieczeń celnych – zwiększenie nakładów na innowacje, zwłaszcza te, które będą odpowiedzialne za nasze bolączki, takie jak brak dostępu do tanich surowców i energii. Innowacje zwiększające efektywność energetyczną lub usprawniające proces to jedna z właściwych dróg. Kiedy spojrzymy na nasz bilans w handlu zagranicznym, a zwłaszcza na rodzaje towarów importowanych i eksportowanych, zauważymy lukę na rynku. Są produkty wysokoprzetworzone i wysokomarżowe, ale także i produkty masowe, które mogłyby być produkowane w Polsce.

Inicjowanie projektów innowacyjnych i późniejsze wdrażanie innowacji bywa jednak postrzegane wyłącznie przez pryzmat kosztów. Bariera jest również ryzyko – co stanie się, jeśli projekt nie wypali? Zdając sobie z tego sprawę, przez dwa lata pracowaliśmy nad uruchomieniem Programu Sektorowego INNOCHEM i odnieśliśmy sukces – Narodowe Centrum Badań i Rozwoju na początku zeszłego roku uruchomiło I Konkurs na współfinansowanie projektów innowacyjnych, a już w styczniu bieżącego roku ogłoszony został II Konkurs. INNOCHEM – oprócz wsparcia finansowego dla firm – pozwala również na obniżenie ryzyka inwestycyjnego.

Banki dobrze postrzegają sektor chemiczny, ale ostrożnie podchodzą do finansowania innowacji

Przemysł chemiczny to kluczowy sektor polskiej gospodarki i jeden z czołowych eksporterów. Aby zwiększyć swoją konkurencyjność na światowych rynkach, musi jednak postawić na innowacje i zwiększać wydatki na badania i rozwój. Sektor chemiczny jest dobrze postrzegany przez banki, ale niewiele projektów innowacyjnych ma szansę realizacji, więc instytucje finansowe ostrożnie podchodzą do ich finansowania – mówi Artur Kucia z PKO BP.

– Polski przemysł chemiczny jest nastawiony przede wszystkim na produkcję masową i nie inwestował w rozwój technologii w ciągu ostatnich kilkunastu lat. W trakcie kryzysu gospodarczego polskie firmy borykały się z restrukturyzacją. Następnie pojawiły się obostrzenia związane z polityką unijną w zakresie ochrony środowiska, które narzuciły na przemysł chemiczny duże wymogi. To wszystko się nałożyło i w efekcie dzisiaj polskie firmy z sektora chemicznego nie są tak konkurencyjne, jak te na Zachodzie czy w Stanach Zjednoczonych – mówi agencji Newseria Biznes Artur Kucia, dyrektor Biura Klienta Strategicznego (przemysł ciężki i chemiczny) w PKO BP, jednym z partnerów Chemical Industry

Summit organizowanego przez Executive Club.

Konkurencyjne ceny

Na konkurencyjność przemysłu chemicznego wpływają również ceny surowców. Polskie firmy wykorzystują do produkcji gaz i ropę naftową kupowane po cenach rynkowych, podczas gdy koncerny amerykańskie korzystają z tańszych surowców, pochodzących z gazu łupkowego. Dlatego polskie podmioty swoją konkurencyjność na światowych rynkach mogą budować głównie w oparciu o innowacje, pogłębianie współpracy z nauką i zwiększanie wydatków na badania i rozwój. Artur Kucia podkreśla jednak, że branża chemiczna finansuje innowacje głównie z wła-

snych pieniędzy, ponieważ na takie projekty trudno jest pozyskać wsparcie bankowe. – To, co szumnie nazywamy innowacjami, trudno jest sfinansować kredytem bankowym. Zaledwie jeden na dziesięć projektów innowacyjnych ma szansę realizacji. To powoduje, że ryzyko takich inwestycji jest duże, a możliwość ich sfinansowania bezpośrednio przez bank mocno utrudniona – zauważa Artur Kucia.

Motor polskiej gospodarki

Firmy z sektora chemicznego mogą liczyć na środki unijne i programy wspierające innowacyjność, takie jak uruchomiony przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju INNO-CHEM. W pierwszym etapie, rozstrzygniętym w marcu tego roku, instytucja przeznaczyła 120 mln zł na wspieranie badań przemysłowych i eksperymentalnych prac rozwojowych w przemyśle chemicznym. Przemysł chemiczny jest jednym z motorów polskiej gospodarki. Stanowi około 12 proc. całego przemysłu, a wartość produkcji sprzedanej

wzrosła w 2015 roku wzrosła w ujęciu rocznym o 5 proc. do poziomu 144 mld zł. Rośnie też zatrudnienie, które według GUS-u na koniec 2015 roku wyniosło 276 tys. osób i wzrosło o 5,7 proc. rok od roku. Według szacunków jedno miejsce pracy w sektorze chemicznym tworzy osiem kolejnych w innych branżach. Przemysł chemiczny jest też jednym z największych krajowych eksporterów. To powoduje, że firmy z tego sektora są dobrze postrzegane przez banki. – Być może jest to dobry moment, żeby skorzystać z tej przychylności i wyciągnąć z szuflady projekty inwestycyjne, które czekają na decyzję. Część z nich dotyczy innowacyjności i z pewnością jest ryzykowna, ale dopóki to ryzyko nie zostanie podjęte, dopóty branża chemiczna będzie stała w miejscu – mówi Artur Kucia. Dyrektor Biura Klienta Strategicznego w PKO BP podkreśla, że problem konkurencyjności dotyka obecnie firmy z sektora chemicznego w całej Europie, ponieważ tempo narzucają Stany Zjednoczone, gdzie przemysł chemiczny rozwija się bar-

dzo szybko na skutek niskich cen surowców. – Przemysł chemiczny w Polsce również ma szansę się rozwijać, ale raczej w kierunkach niszowych – uważa Artur Kucia.

Sa-ra/newseria

”
Firmy z sektora chemicznego mogą liczyć na środki unijne i programy wspierające innowacyjność, takie jak uruchomiony przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju INNO-CHEM.

Reklama





**GRUPA
AZOTY**
Siła Tworzenia

90 lat
tworzymy
polską chemię

grupaazoty.com

Czynniki determinujące kondycję firm nawozowych w sezonie 2016/2017

Kluczowym czynnikiem, wpływającym na funkcjonowanie sektora chemicznego jest dostęp do tanich surowców. W przypadku firm nawozowych szczególną rolę odgrywa cena gazu. Tymczasem na rynku błękitnego paliwa od ubiegłego roku obserwujemy dynamiczne zmiany, choć oczywiście to nie tylko cena gazu wpływa na kondycję krajowych producentów nawozów.



Kalina Sarnowska

dyrektor ds. sprzedaży nawozów
ANWIL S.A.

Rok 2016 był pełen wyzwań dla producentów nawozów, z którymi wielu z nich sobie nie poradziło. Dobitnie obrazują ten fakt wyceny giełdowe spółek nawozowych, które w minionych 12 miesiącach w większości odnotowały dwucyfrowe spadki wartości. Przyczyną tego stanu rzeczy były przede wszystkim spadające

ceny płodów rolnych i dalszy wzrost zapasów zbóż na świecie. Do tych dwóch głównych czynników determinujących kondycję firm nawozowych należy dodać także kwestie związane z globalnym wzrostem produkcji nawozów w krajach, w których gaz ziemny jest relatywnie tani, a więc w USA, Rosji oraz państwach Bliskiego Wschodu.

Czynniki wpływające na rynek

To właśnie obserwowana globalna nadpodaż nawozów oraz zmiany na rynku gazu ziemnego znacząco wpływały na ceny amoniaku i mocznika w ubiegłym roku. Tylko w III kwartale 2016 r. – w porównaniu z analogicznym okresem 2015 r. – notowania saletry amonowej i saletrzaku spadły o około 25–35 proc. na rynkach europejskich. Ceny mocznika osiągnęły

minima sprzed 10 lat. Na europejskim rynku gazu w 2016 r. odnotowaliśmy bardzo dynamiczne zmiany. Na początku minionego roku niska cena ropy sprawiła, że ceny kontraktów długoterminowych na dostawy gazu, które w większości indeksowane są ceną ropy naftowej, zostały obniżone prawie o połowę. Przełożyło się to na stopniowe obniżki cen kontraktów na europejskich giełdach gazu. Główną przyczyną tego stanu był spadek cen ropy naftowej oraz olbrzymia jej nadprodukcja, ale także w miarę stabilna sytuacja polityczna na arenie międzynarodowej (w tym wyciszenie konfliktu na Ukrainie). Istotnym elementem oddziałującym na cenę ropy naftowej było również zawarte porozumienie nuklearne z Iranem, dzięki któremu mógł on wrócić do handlu „czarnym złotem”. Równocześnie kraje eksportujące gaz ziemny nie podejmowały inicjatyw, mających na celu wyhamowania spadku jego cen, z którym mieliśmy do czynienia mniej więcej do połowy roku. Wówczas ceny zaczęły wzrastać i to zarówno w kontraktach terminowych, jak w dostawach SPOT. W połowie

sierpnia nastąpiła krótkotrwała korekta cen, ale już pod koniec września trend wzrostowy powrócił. Wynikał on przede wszystkim z odbicia cen ropy oraz prognoz niższych temperatur niż w latach ubiegłych w okresie jesienno-zimowym. Niepewność na rynkach powodowała również wypowiedzi Rosjan dotyczące możliwości ograniczenia lub wstrzymania tranzytu gazu na zachód Europy przez Ukrainę. Wkrótce potem – 30.11.2016 r. – państwa zrzeszone w OPEC podjęły pierwszą od 2008 r. decyzję o redukcji wydobycia od stycznia 2017 r. o ponad 3 proc., co spowodowało odbicie notowań tego surowca. Nie miało to jednak wpływu na ceny gazu na światowych rynkach. Początek 2017 r. to dalszy wzrost cen gazu zarówno na rynku SPOT, jak i terminowym, co jest pokłosiem przede wszystkim utrzymujących się niskich temperatur oraz historycznie niskich zapasów gazu w europejskich magazynach. Na początku lutego br. na Rynku Dnia Następnego Towarowej Giełdy Energii cena gazu przekroczyła poziom 100 PLN/MWh, podczas gdy w analo-

gicznym okresie 2016 r. wahała się ona pomiędzy 60 a 65 PLN/MWh.

Koniunktura w branży nawozowej

Analitycy przekonują, że także sezon 2016/2017 będzie okresem słabszej koniunktury w branży nawozowej. Powołują się m.in. na prognozę Międzynarodowej Rady Zbożowej (IGC), zgodnie z którą nadal będziemy mieć do czynienia ze zmniejszającą się konsumpcją zbóż. W konsekwencji ich światowe zapasy na koniec sezonu 2016/2017 zwiększą się do 488 mln t wobec 471 mln t w sezonie 2015/2016. Dodatkowo uważają, że utrzymujący się trend wzrostowy cen gazu ziemnego, przy jednoczesnej nadpodaży nawozów mineralnych także w tym roku sprawi, że ich wytwórcy – w przypadku, gdy opierają oni swoje funkcjonowanie jedynie na ich produkcji, nie posiadając drugiego filaru swojego funkcjonowania w postaci np. produkcji tworzyw sztucznych – będą w dalszym ciągu odnotowywać słabsze wyniki finansowe. Należy bowiem pamiętać, że ceny gazu stanowią średnio około 30 proc. ich kosztów operacyjnych.

0 10 proc. wzrósł rynek chemii budowlanej

Firma badawcza IBP Research, specjalizująca się w analizach rynku chemicznego i materiałów budowlanych, dokonała syntezy wybranych raportów własnego autorstwa z zeszłego roku i zagregowała dane na temat chemii budowlanej w Polsce. Do sumarycznego zestawienia wzięto wyniki badań następujących

rynków produktowych:

Rynek klejów do płytek ceramicznych

Rynek mas samopoziomujących

Rynek systemów dociepleń

Rynek hydroizolacji bitumicznych

Rynek tynków gipsowych maszynowych

Rynek tynków gipsowych ręcznych

Rynek gładzi i szpachli sypekich

Rynek gładzi i szpachli gotowych (w pastach)

Rynek klejów gipsowych

Rynek farb fasadowych

Wg danych, sumaryczna sprzedaż w/w produktów na polskim rynku przekroczyła w 2016 r. wielkość 2,6 mln ton. Oznacza to wzrost w stosunku do 2015 r. o prawie 8 proc.

Wynik ten wyznaczony został na podstawie bezpośredniego badania rynku podsumowującego sprzedaż dystrybutorów i zakupy wykonawców, oraz nałożenia danych makroekonomicznych o realizacji budownictwa mieszkaniowego i niemieszkaniowego, wraz ze zintegrowaną macierzą aplikacji materiałów chemii budowlanej.

Opisywany rynek agencja IBP Research wyceniła w 2016 roku na sprzedaż rzędu 3,8 mld zł netto, co przekłada się na wzrost o 10 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Warto podkreślić, iż jest to drugi rok wzrostowy z rzędu; po poprzednich dwóch (2013-2014) kiedy to branża chemii budowlanej przeżywała w Polsce kryzys.

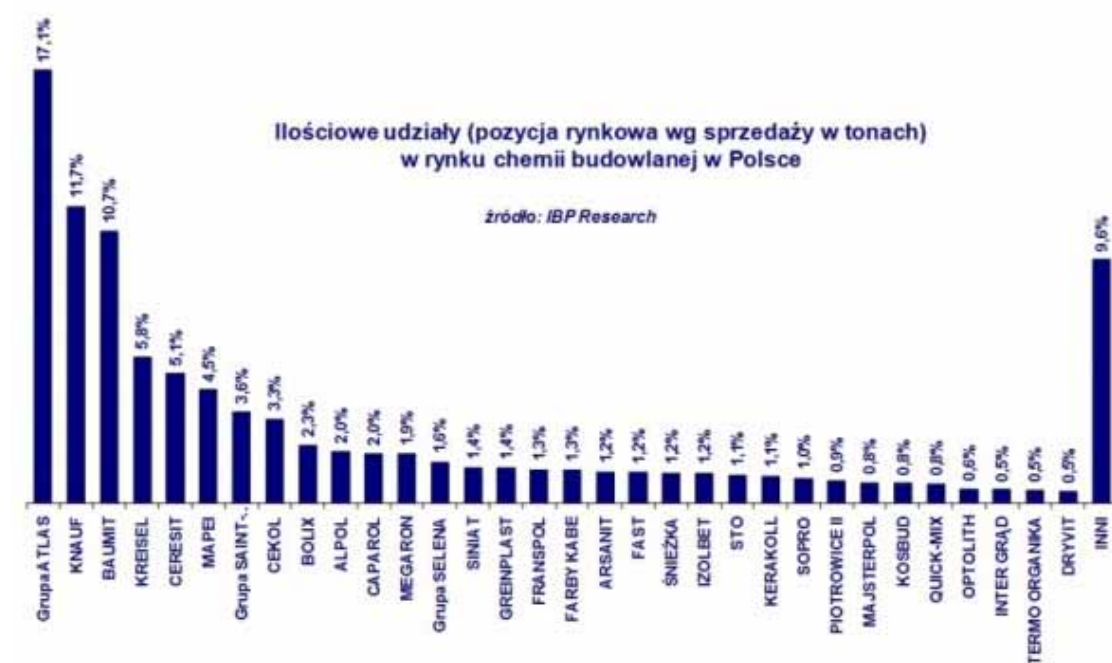
Dynamika wartości rynku chemii budowlanej determinowana jest w zdecydowanie większym stopniu niż stopą zmiany cen rynkowych.

Trend rozwoju rynku chemii budowlanej jest zasadniczo zbieżny z koniunkturą w budownictwie, aczkolwiek występuje przesunięcie czasowe związane ze specyficznym charakterem materiałów wykończeniowych (w stosunku do bazowych), oraz nałożenie trendu absorpcji technologii chemii budowlanej (technologia docieplania, technologia gruntowania, technologia tynkowania gipsem).

Zdecydowanym liderem rynku chemii budowlanej w Polsce jest Grupa ATLAS (obejmuje też marki: Dolina Nidy, Gipsar, Nowy Łądek, Izohan, Izolmat, Optyzar, WiM) łącznie z 17 proc. udziałem ilościowym i 15 proc. udziałem wartościowym.

Na kolejnych miejscach plasują się: KNAUF i BAUMIT (ponad 10 proc. udziały), a dalej KREISEL, HENKEL (marka Ceresit), MAPEI i Grupa SAINT-GOBAIN.

Ta pierwsza siódemka producentów zaspokaja 60 proc. tonażu zapotrze-



bowania rynku (a 50 proc. wg wartości sprzedaży).

Łącznie na analizowanym rynku chemii budowlanej w Polsce działa ponad 100 firm, z czego ok. 30 pokrywa 90 proc. całości sprzedaży.

Wynik podsumowania danych na temat udziału producentów w analizowanym rynku chemii budowlanej ogółem pokazuje wykres. Są one przełożeniem wyznaczonych w badaniach bezpośrednich pozycji rynkowych poszczególnych firm/marek oddzielnie w poszczególnych grupach produktowych,

w sezonach budowlanych 2015-2016. Podstawą analizy były wywiady przeprowadzone przez IBP Research wśród reprezentatywnych próbek punktów sprzedaży (dystrybutorzy, składy hurtowe i detaliczne, markety budowlane) oraz wykonawców budowlanych (firmy ogólnobudowlane i wyspecjalizowane). Udziały rynkowe wyznaczono poprzez nałożenie otrzymanych pozycji rynkowych na wielkości (tonażowo) i wartości (w zł netto) poszczególnych 10-ciu rynków produktowych.

Pod względem konkurencyjnym rynek chemii budowlanej w Polsce przez wiele lat był niestabilizowany, wchodziły nowe firmy, następowały przejęcia, fuzje itp., w wyniku czego obserwowaliśmy duże wahania pozycji rynkowej poszczególnych marek z roku na rok. Obecnie rynek ten wydaje się już być dojrzały, w ostatnich sezonach budowlanych zmiany pozycji konkurencyjnej producentów były – w wymiarze globalnym – nieznaczne.

Źródło: IBP Research „Rynek chemii budowlanej w Polsce – synteza danych nt. 10 grup produktowych”.