

# Biznes cynkowniczy

## ma się dobrze



**Z JACKIEM ZASADĄ,  
Prezesem Polskiego Towarzystwa Cynkowniczego (PTC),  
rozmawia Andrzej Uznański.**

• **Od 10. lat jest Pan prezesem PTC, które zostało założone w 1994 r. Jako nowy szef tej organizacji samorządu gospodarczego przedstawił Pan cele działania, wśród których naczelnym była promocja cynkowania ogniowego jako optymalnej technologii ochrony powierzchni metalowych przed korozją. Udało się je zrealizować?**

– Zaczęliśmy od wykonania dość intensywnych badań rynkowych, trwających ponad 2 lata, które objęły ponad 600. potencjalnych klientów, firm, decydentów. Interesowało nas jak jest postrzegane cynkowanie, jakie są mu przypisywane zalety, a jakie ograniczenia. Na bazie zdobytej wiedzy opracowaliśmy marketingowy plan promocyjny. Okazał się sukcesem, wdrażaliśmy go sukcesywnie przez kolejne 3 lata. Były to m.in. filmy instruktażowe na kanale YouTube, broszury informacyjne, bezpośrednie kontakty z przedstawicielami firm, a przede wszystkim liczne udziały w różnych seminariach i sympozjach. Na niwie promocji zrobiliśmy w kilka lat więcej, niż wcześniej przez dziesięć. Program zakończył się 2 lata temu, po czym nastąpił okres dwuletniej prosperity (2018–2019), znacznego wzrostu tonażu ocynkowanych konstrukcji stalowych. Było to wynikiem skuteczności naszego Programu, ale przede wszystkim bardzo dobrej koniunktury gospodarczej w całej Europie.

Obecnie głównym celem PTC jest wymiana doświadczeń i pozyskanie nowych grup odbiorców. Zajmujemy się także kluczowymi kwestiami związanymi z przemysłem, takimi jak ekologia, bezpieczeństwo konstrukcji, odpowiedzialny biznes czy innowacyjność. Myślę, że nasze Towarzystwo dobrze funkcjonuje, nastąpiła zmiana pokoleniowa w gremiach kierowniczych cynkowni, w ponad połowie firm zrzeszonych w naszej organizacji szefami są osoby nowe. Budujemy wzajemne relacje, integrujemy środowisko, darzymy się wzajemnym zaufaniem.

Od kilku lat jesteśmy aktywnym członkiem Zrzeszenia Cynkowników Europejskich EGGA.

• **Czy polski rynek cynkowniczy jest duży w europejskiej skali? Jaką część jego usług obejmują zlecenia krajowe, a jaką zagraniczne?**

– Polska branża konstrukcji stalowych jest znaczącym eksporterem, zatem my jesteśmy tego odzwierciedleniem w swej dziedzinie, sądzę że 30–40% konstrukcji u nas cynkowanych, poprzez ich producentów, trafia za granicę, głównie do państw zachodnioeuropejskich. Jesteśmy dużym rynkiem cynkowniczym. W roku 2019 w Europie ocynkowano ok. 8,1 mln t stali, z czego w Polsce blisko 800 tys. t. Warto dodać, że 20 lat temu było to tylko 170 tys. t, siedem lat później już 511 tys. t, w 2016 r. – 670 tys. t, w 2018 r. – 720 tys. t. Liczby mówią same

za siebie. Trzeba też podkreślić, że wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało skok cywilizacyjny w każdej dziedzinie, także w wykorzystaniu ocynkowanej stali i większego otwarcia rynków.

Już trzeci rok z rzędu utrzymujemy trzecie miejsce na Starym Kontynencie, pierwsza lokata przypada Niemcom (prawie 2 mln t), drugie Włochom (ok. 1 mln t). Ze zbliżonym do naszego poziomem jest Wielka Brytania z Irlandią, następnie Francja i Hiszpania po ok. 500 tys. t (ostatnimi laty odnotowały spadki). Myślę, że rok 2020 zamknie się podobnym tonażem, chociaż pandemia odnotowała tu swój wpływ.

• **Proszę wskazać najważniejsze sektory gospodarcze, z których wywodzą się klienci cynkowni?**

– Tradycyjnymi sektorami są: energetyka (stupy przesyłowe), infrastruktura drogowa i kolejowa (bariery dźwiękochłonne, konstrukcje trakcyjne), przemysł (części maszyn i urządzeń), producenci środków transportu (naczepy) i wyrobów seryjnych (rusztowania, ogrodzenia), a także ślusarskich takich jak bramy czy furki (te usługi świadczą głównie małe ocynkownie). Przyszłościową dziedziną, która pojawi się na naszym rynku, a co już nastąpiło w Europie Zachodniej, będzie cynkowanie zbrojeń. W 2019 r. ukazała się norma dotycząca cynkowania prętów zbrojeniowych, trwa silna akcja promocyjna producentów zbrojeń by to czynić. Wskażmy na zalety: znacznie wyższa trwałość takiego zbrojenia, a jego otulina betonowa wokół cynkowanych elementów jest cieńsza, zatem oszczędza się na wadze (zazwyczaj obiekty z betonu są duże). Istotne jest to, czy otulina będzie 2,5 centymetrowa, czy 1,5.

W Polsce jeszcze nie przyjęło się, ale myślę, że to nastąpi, cynkowanie rozmaitych fasad – blach, elementów dekoracyjnych, które znajdują zastosowanie w budownictwie kubaturowym, mieszkaniowym (ścianki zabezpieczające). Nie są to wielkie tonaże, ale cieszy nas pojawienie się tego nowego segmentu rynku. Wskażmy jeszcze na wieże widokowe, które dzięki połączeniu drewna ze stalą cynkowaną wyróżniają się trwałością i urodą.

• **Jaki jest obecnie stan branży cynkowniczej i jak widzi Pan jej perspektywy? W jakim stopniu na jej stan (wielkość zamówień) ma wpływ pandemia COVID-19?**

– Pandemia oczywiście odciska swe piętno, odnotowujemy spadek tonażu, ale nie jest duży, co wszyscy odbieramy z radosnym zdziwieniem. Odbiliśmy spotkania on-line wszystkich cynkowników – stwierdzili, że zupełnie dobrze sobie radzą, chociaż niektóre firmy notują spadek obrotów o 10–20%.

• **Na kondycję cynkowni duży wpływ ma sytuacja na rynku cynku, zawłaszcza jego cena, która charakteryzuje się dużą zmiennością. Jak było w 2020 r.?**

– Na giełdzie metali kolorowych ceny w szczególności złota, srebra, miedzi i cynku stale rosną. Ważną rolę odgrywa też

dokończenie na str. 5



dokończenie ze str. 3

aluminium i nikiel. W roku 2020 obserwowaliśmy wzrost cen cynku, szczególnie w drugiej połowie roku. Rynek usług i cen uzyskiwanych za cynkowanie cechuje się jednak stabilnością i pewną bezwładnością, na przestrzeni ostatnich lat nie obserwowaliśmy gwałtownych zmian chociaż z czasem zwiększone koszty, nie tylko cynku, odbijają się na cenach.

- **To oznacza, że maleje rentowność.**

– Teoretycznie tak, chociaż na koszt naszych usług, oprócz ceny cynku, największy wpływ ma popyt i podaż, czyli naturalny mechanizm rynkowy. Ale nie rozmawiamy ciągle o cenach, to nasza narodowa przypadłość – jak najtaniej, najważniejsze, że za tę cenę otrzymujemy bardzo dobre zabezpieczenie antykorozyjne na wiele lat, bez konieczności ciągłej naprawy; popatrzmy na to w perspektywie całego okresu użytkowania.

Branża cynkownicza cały czas się rozwija, większość zakładów stara się poszerzyć swoją ofertę. Coraz więcej firm posiada np. własne malarnie, dzięki czemu zapewniają zabezpieczenia antykorozyjne stali w systemie duplex. Inne z kolei oferują zautomatyzowaną pasywację, montaż elementów, czy własny transport.

Bardzo ważne jest aby podkreślić, że cynkowanie jest bardzo ekologiczne, powoduje niski ślad węglowy CO<sub>2</sub>, wykonuje się go w hermetycznych zakładach, a ocynkowana stal może być poddana ponownemu użyciu lub recyklingowi.

- **Powstaje sporo nowych cynkowni, a istniejące są modernizowane i rozbudowywane (niejednokrotnie inwestorami we własne obiekty są wytwórnie konstrukcji stalowych). To korzystne dla rodzimego rynku, choć zapewne rosnąca konkurencja zmusza zakłady cynkownicze do obniżenia cen usług. Jak zatem przedstawia się rentowność po trzech kwartałach br.?**

– Czy jest korzystne? To zależy od punktu obserwacji. Ci, którzy budują ocynkownie liczą, że będzie to dla nich świetny interes. Dwadzieścia lat temu pojawiły się na rynku ocynkownie usługowe, taka jak ta, którą zarządzam (Ocynkownia Śląsk Chrzanów, Grupa Seppeler – przyp. red). Nie wytwarza ona konstrukcji stalowych lecz świadczy usługi dla klientów zewnętrznych. Obserwujemy rzeczywiście od kilku lat taki trend, że duże zakłady produkcyjne budują ocynkownie. Trudno mi powiedzieć czy to będzie dobry biznes. Myślę, że wielkich profitów te przedsiębiorstwa nie osiągną, bo przekonają się, że ceny oferowane przez ocynkownie usługowe są na rzetelnym, nie wygórowanym poziomie. My, jako ocynkownie usługowe stale musimy się dostosowywać do oczekiwań klientów, optymalizować koszty, nie możemy oczekiwać zbyt wysokich cen biorąc pod uwagę konkurencję. Ktoś, kto buduje dla siebie ocynkownię koszty będzie miał podobne, a dojdzie cała masa problemów wynikających z prowadzenia takiego zakładu.

- **Dywersyfikują swój biznes, liczą na zlecenia zewnętrzne, zamierzają zaspokajać nie tylko własne potrzeby, ale też konkurować na rynku.**

– Zapewne tak, tylko problem w tym, czy znajdą się dla nich zlecenia. Największy wpływ na ceny rynkowe, o czym już wyżej mówiłem, stanowi podaż towaru trafiającego do cynkowania. Myślę, że przez najbliższy czas będzie się utrzymywał na stałym poziomie. Nie nastąpi wyraźny wzrost ilości stali do cynkowania. Jeśli powstaną nowe cynkownie w wytwórniach konstrukcji stalowych i one nie będą klientami cynkowni usługowych to ceny ulegną obniżeniu. Inwestycje we własne cynkownie mogą się okazać niezbyt dobrym biznesowo rozwiązaniem.

- **A czego możemy oczekiwać w nadchodzących miesiącach?**

– Nie wiemy jeszcze jak zapowiada się rok 2021, chociaż powinno ruszyć wiele nowych inwestycji infrastrukturalnych, w znacznej mierze dzięki środkom finansowych z Unii Europejskiej. Jeśli zostaną ogłoszone to minie co najmniej pół roku do pojawienia się nowych zapytań ofertowych. Kraje UE mają od dość dawna opracowane plany inwestycyjne, od 2–3 miesięcy wiedzą na co przeznaczą tę gigantyczną kwotę 1,8 bln euro, obejmującą łącznie różne fundusze przeznaczone dla członków Unii, w tym spójności i odbudowy gospodarek. Niektóre kraje idą w zieloną energetykę, czy rozwój technologii IT.

Czytałem ostatnio, co mnie niepokoi, że niewiele państw chce przeznaczyć część tych pieniędzy na infrastrukturę. My natomiast musimy gonić Europę w dziedzinie rozbudowy i modernizacji infrastruktury drogowej i kolejowej, to powinno być priorytetem. Niemniej sądzę, że dynamika wzrostu produkcji konstrukcji stalowych będzie niższa od dotychczasowej, zwłaszcza w najbliższych dwóch latach.

- **Jakie są obecnie wdrażane innowacyjne rozwiązania technologiczne w procesie cynkowania?**

– Głównie dotyczą chemii, czyli całego przygotowania konstrukcji do cynkowania. W 2020 r. miały się ukazać nowe wytyczne UE (warunki BAT) dla całego przemysłu metalurgicznego, do którego zaliczane są także cynkownie. Dotyczą one nowo budowanych zakładów. Z powodu pandemii COVID-19 ich ogłoszenie przesunęło się o rok, ale wiemy że prace są na ukończeniu i prawdopodobnie w II kw. 2021 r. zaczną obowiązywać. Główny nacisk położony jest na ekologię, hermetyzację procesów produkcyjnych, ograniczanie odpadów itp. Chodzi o to, żeby nowobudowane przedsiębiorstwa produkcyjne były jak najmniejsze i zarazem maksymalnie nowoczesne, zautomatyzowane. Kierunek jest taki: nie likwidujemy przemysłu (choć jeszcze niedawno był to obowiązujący trend), ale uczynimy go bardziej ekologicznym. Pandemia wykazała bezsens tych zamiarów, bo wiele biznesów jest obecnie zamkniętych (*lockdown*), a jedynie przemysł trzyma gospodarkę, daje pracę i płaci podatki.

W naszej branży pojawiają się nowe środki chemiczne do obróbki przed i po cynkowaniu, powrócono do pierwowzoru, czyli trawienia alkalicznego. Jeśli chodzi o odpady, czy obróbkę po cynkowaniu to wchodzi dodatkowo powłoki tzw. pasywacja, która podkreśla walory estetyczne powierzchni ocynkowanych. Trudno mówić o jakimś przełomie technologicznym. Występuje tendencja do specjalizacji, by budować cynkownie pod określone wyroby np. bariery dźwiękoszczelne, kraty przemysłowe czy części motoryzacyjne.

- **Stałym tematem dotyczącym zabezpieczenia przed korozją jest świadomość konieczności jej stosowania na jak najwyższym poziomie. Wiemy, że rośnie u producentów konstrukcji stalowych, natomiast jest na niskim poziomie u inwestorów i wykonawców. Czy ta sytuacja ulega zmianie?**

– Nastąpiła zdecydowana poprawa w tej materii, rośnie świadomość antykorozyjna inwestorów i projektantów. Rozmawiamy z profesjonalistami. Istnieje jednak kwestia odbioru pracy przez inspektorów budowlanych, wiedzą, że są jakieś normy, ale czasami najważniejsze jest ich zdanie. Z drugiej strony się nie dziwię, jest taka masa nowych technologii i systemów, że trudno się w tym rozeznać. Dodatkową trudnością jest to, że większość norm nie jest tłumaczona na język polski a tylko nagłówki, to jakaś masakra technologiczna i legislacyjna. Jeśli chodzi o projektantów to powiedziałbym, że ich znajomość norm i wymagań jest na poziomie 80%, natomiast w przypadku inspektorów odbioru sięga 40%. Natomiast inwestor nie musi się na tym znać, ważne aby jasno określił swoje oczekiwania co do całości projektu.

- **Dziękuję za rozmowę.**