



Obsah:

- Stav trhu s HM
- rekonvalescencia
- Nie všetko je zlato...
- Absolvovali sme dozorový
audit SKQ
- Feron Slovakia Golf Cup
- Ferosvet

Štvrťročník o dianí v spoločnosti FERONA Slovakia, a.s. a informáciách zo sveta hutníctva.

*Príjemné prežitie
vianočných sviatkov*

*a veľa úspechov
v roku 2011 praje
všetkým svojim
obchodným partnerom
a zamestnancom
vedenie spoločnosti*



Stav trhu s HM - rekonvalescencia



V medicíne sa termín rekonvalescencia používa pre stav pacienta, u ktorého boli liečbou potlačené všetky klinické príznaky choroby, ale pacient ešte nie je schopný plnej záťaže. Ordinovaním rekonvalescencie lekár minimalizuje riziko preťaženia chorobou oslabeného organizmu, čo by mohlo viesť k recidíve choroby s omnoho vážnejšími následkami.



Pri hodnotení stavu trhu s hutníckymi materiálmi v roku 2010 sa analógia s týmto medicínskym termínom priam ponúka. Kým vrok 2009 bol pre trh rokom choroby s poklesom výkonnosti na najnižšie hodnoty dekády, tak práve končiaci sa rok je rokom rekonvalescencie, kedy výkonnosť stúpila medziročne, nie však na hodnoty z pred choroby.

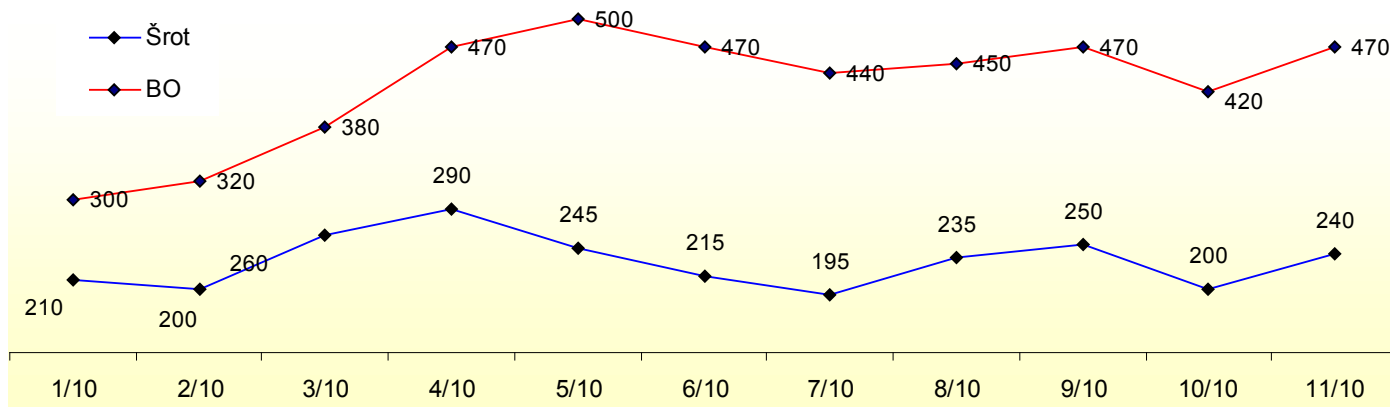
Podľa Svetového združenia pre oceľ (WSA) stúpne zjavná spotreba ocele v roku 2010 o viac ako 13 % a dostane sa na úroveň roka 2007. V krajinách EU síce stúpne zjavná spotreba v tomto roku o 19 %, ale úroveň z roku 2007 nedosiahne.

Podľa OECD vzrastie HDP na Slovensku v tomto roku o 4,1 %, pričom motorom zotavenia je vývoz, ale domáca spotreba zostáva utlmená. V našom segmente, teda v odvetviach spotrebujúcich oceľ, sa na raste objednávok najvýraznejšie podieľali strojár, automotive a výroba bielej techniky (rast o 17 %). Naopak, najväčší prepád objednávok zaznamenali stavebníctvo a výroba oceľových konštrukcií (prepád o 5 %).

To, že európsky trh sa zviecha, potvrdzujú štatistiky. Napríklad európski producenti zvýšili svoj podiel exportu ZTV plechov do mimoeurópskych krajín na 18,8 % a podiel exportu profilov na 24,1 %. Ide o najvyššie hodnoty za posledných sedem rokov. Naopak, Európu menej ohrozuje import – import ZTV plechov klesol na 15 % (v porovnaní s maximom 20 % v roku 2007), import v segmente betonárskej ocele na 6 % (v porovnaní s maximom 12 % v roku 2007) a import v segmente profilov je najnižší za posledných päť rokov (2 %).

V tomto roku najvyššie hodnoty rastu vykazuje aj bankový a poisťovací sektor, čo má za následok zlepšenie finančných tokov a menej rizika pri obchodnej činnosti. To dáva dobrý základ pre solídne uzavretie fiškálneho roka jednotlivých podnikateľských subjektov.

WSA predpokladá na rok 2011 rast zjavnej spotreby vo svete o 5,3 %, štáty EU by mali byť na tom ešte o čosi lepšie s rastom 5,7 %. Objednávky najrýchlejšie porastú opäť v strojárstve (6,3 %) a výrobe bielej techniky (4,7 %). Naopak, dych stratí automotive s predpokladaným rastom len o 2,3 % (oproti 15,4 % v tomto roku). OECD predpokladá, že tempo rastu HDP bude v SR na budúci rok



Transakčné ceny betonárskej ocele a železného šrotu.

Z pohľadu obchodu bolo zásadným momentom, že rok sa začínal pri cenovom dne a v priebehu prvého polroka ceny kontinuálne stúpali, čoho motivátormi boli na jednej strane ceny vstupov pre hutné výroby a na strane druhej, zvýšený dopyt všetkých zákazníckych segmentov. Neskôr ceny zastabilizovali, resp. mierne klesli, ale pri nízkom stave zásob bolo možné pripraviť sa na druhú vlnu záujmu.

spomalené s indexom 3,5 %. Na Slovensku by podľa predpokladov mal konečne rásť aj sektor stavebníctva, najmä na základe deklarovaných výkonov v oblasti cestnej infraštruktúry a tiež výroba kovových konštrukcií prostredníctvom výkonov vo výrobe fotovoltaických elektrární.



Rastové predpoklady dávajú tušiť, že pacient sa cíti dobre, ale stále si netrúfa na razantnejšiu záťaž. Podľa dlhodobějších prognóz by mohol prejsť do plného záťažového režimu už v roku 2112. Či to však bude pravda ukáže čas.



Nie všetko je zlato...

V snahe o získavanie čo najväčšieho počtu zákaziek sa niektorí obchodníci s hutníckym materiálom uchylujú k praktikám, ktoré sú na hrane férovosti a často zákazníka poškodzujú, aj keď na prvý pohľad sa môže zdať, že sa jedná o dobrý obchod. V prípade, že niektorí spotrebiteľia ešte tieto „finty“ neodhalili, prinášame zopár inšpirácií.

➤ Fakturácia plechov v teoretickej váhe. Ak je ponuka dodávky plechov na kusy, je prepočítavaná váha koeficientom 8 kg/dm³ (správne 7,85). Znamená to, že skutočná váha dodávky je až o 7 % nižšia, než je fakturovaná. Na 20 tonách takejto dodávky môže „špekulant“ dodať až o 1,4 tony menej, než je fakturovaná váha. Pri cene 625 €/t môže ponuka od „tiežpredajcu“ byť až o 45 €/t lepšia od tradičného dodávateľa. Samozrejme, len opticky.

➤ Predaj zváraných profilov a rúr na bežné metre. Finta je veľmi podobná. Základom je, že norma povoľuje toleranciu do 10 % hrúbky steny rúry, či jeleku. Špekulant sa ide „potrhať“ aby mal k dispozícii tzv. podvalcované materiály a potom fakturuje drzo napr. 4-ku, pričom dodáva 3,6-ku. Keďže je fakturácia v metroch, ktoré zákazník dostane podľa požiadavky, často si neuvedomí, že dostáva o zásadné percento nižšiu váhu, ako by mu dodal tradičný dodávateľ. Pri súčasnej cene zváraných materiálov sa môže javiť takáto ponuka o 10 až 45 €/t nižšia. Opak je však pravdou.

➤ Inšpekčný certifikát. Niektoré konkurenčné firmy dodávajú s tovarom len základný atest 2.2, ktorý väčšina tuzemských dodávateľov nespĺňa. Tradičný dodávateľ však nakupuje všetok tovar s inšpekčným certifikátom 3.1, ktorý je spoplatňovaný prirážkou 3 až 5 €/t. Tento garantuje odberateľovi nielen chemické zloženie, ale obsahuje aj údaje o mechanických skúškach materiálu, čo je zásadné v prípade reklamačného konania, preto ho požadujú všetci seriózni zákazníci. Avšak najzávažnejším prehréskom nekalej súťaže je potom predaj neatestovaného materiálu, pričom zákazníkovi je dodaný atest zavedeného producenta. Prirodzene, takýto materiál je ponúkaný výrazne lacnejšie.

Konkurenčné prostredie je priestorom, kde firmy zápasia o priazeň zákazníka rôznymi metódami a prístupmi. Je potom na zákazníkovi, pre ktorého dodávateľa sa rozhodne. Určite však neexistuje zákazník, ktorý by preferoval dodávateľa, ktorý ho klame a profituje na jeho nevedomosti, či laxnosti. Spoločnosti FERONA Slovakia, a.s. azda zákazník môže vytknúť občas nejakú chybu, ktorá môže vzniknúť nedopatrením, ale náš zákazník nikdy nemôže povedať, že ho naša spoločnosť vedome oklamala. Preto svojmu zákazníkovi odporúčame, aby zvažoval každú „supervýhodnú“ dodávku, lebo: „Nie je všetko, zlato čo sa blýska.“ A ak už sa pre takýto nákup rozhodne, nech si dodávku preváža, premeria hrúbku steny, či skontroluje pôvod materiálu. Často sa totiž stane, že na plechu je vyrazené napr. „made in Turkey“ a priložený atest je český, či slovenský. Ďalej platí okridlené: „Mňa môžeš oklamať len raz.“



Ferosvet

(FERONOVINY 3,4/2010)

ThyssenKrupp počíta so zvýšením ceny železnej rudy

(Dow Jones Stahl Aktuell, 27.10.2010)

Edwin Eichler, predseda predstavenstva ThyssenKrupp Steel Europe AG a člen predstavenstva ThyssenKrupp AG, počíta k 1. januáru s ďalším zvýšením cien železných rúd a koksu. V prípade železnej rudy odhaduje koncern nárast ceny o 10 %, avšak cenový nárast se ťažko odhaduje. Vzhľadom k veľkým výkyvom cien už koncern ThyssenKrupp so svojimi zákazníkmi dlhodobé zmluvy neuzatvára a prešiel na kvartálne zmluvy. 1. decembra budú známe nové ceny železnej rudy, ktoré budú platiť od 1. januára. Na ich základe koncern uzatvorí nové zmluvy. Spokojnosť prejavuje Eichler s tým, že rudní veľkani Rio Tinto a HP Billiton svoje sily nespoja a nezaložia plánovaný spoločný podnik. Európska komisia to neakceptovala. Z hľadiska európskej oceliarskej branže je sila minerálnych koncernov ale taká veľká, že by ju táto fúzia už príliš neovplyvnila.

US Steel zapisuje čistú stratu - akcie klesajú

(Reuters, 26.10.2010)

US Steel zapísala stratu za 3.Q a upozorňuje, že vo 4.Q to môže byť rovnaké kvôli neistotám v ekonomike v Severnej Amerike a v Európe, ktoré „poslali akcie dolu“ o 5 %. Čistá strata sa znížila na 51 mil. \$, uviedol výrobca oceli, sídlia v Pittsburghu. Ceo spoločnosti John Surma uviedol, že výsledky za 3.Q boli horšie, než za 2.Q spoločnosťou zapísaný zisk. „Všetky tri naše segmenty mali nižšie dodávky a výrobu, pretože aktivity sa na väčšine našich trhov spomalili“, povedal. Výsledky boli tiež ovplyvnené vyššími nákladmi na opravy zariadení a údržbu. „Naše súčasné objednávky reflektujú neistú ekonomickú situáciu v Severnej Amerike a v Európe so zákazníkmi, ktorí redukujú zásoby, zatiaľ čo objednávky u zákazníkov so zmluvami sú konzistentné s tradičnou dobou nečinnosti koncom 4.Q“, povedal Surma. Uviedol, že sa očakáva, že aktivity US Steel vo výrobe plochých výrobkov majú byť zhodné s 3.Q. Pred otvorením obchodovania na akciovom trhu v New Yorku boli akcie slabšie o 5 %, za 40.15 \$.

Vyšší typ oceli pomáha Severstal a Evraz

(Steel Guru/Steel Trade Today, 19.10.2010)

Uvádza sa, že skupiny Severstal a Evraz, dvaja ruskí top výrobcovia oceli, prekonávajú svojich najväčších rivalov v Ázii a Európe, podnecovaní premiérom Putinom k expanzii výroby v dôsledku zvýšenia domáceho dopytu od sektorov automobilových dielov, dopravy a potrubí. Severstal otvoril dve prevádzky blízko Moskvy v 3.Q pre dodávky výrobcom automobilov vrátane Peugeot a Volkswagen, ktoré stavajú montážne linky v Rusku, pretože ich odbyt rastie.

Ukrajina usiluje o riešenie Mittal

(Financial Times, 22.10.2010)

Viktor Janukovič, prezident Ukrajiny povedal, že on a Lakshmi Mittal, šéf exekutívy ArcelorMittal, budú hľadať riešenie sporu, týkajúceho sa investičných záväzkov tohto výrobcu oceli. „Myslím, že môžeme túto záležitosť prejednať a nájsť kompromis“, povedal

Absolvovali sme dozorný audit SKQS

FERONA Slovakia, a. s. je spoločnosťou uplatňujúcou náročné požiadavky na vnútorné i vonkajšie normy riadenia vo všetkých svojich činnostiach. Ako taká je držiteľom certifikátov, ktoré sú pravidelne obnovované.

Práve v dňoch 14. – 15. 10. 2010 prebehol vo všetkých prevádzkach spoločnosti dozorný audit, ktorý preveril funkčnosť systému a dodržiavanie noriem:

- ISO 9001:2008 Manažérstvo kvality
- ISO 14001:2004 Enviromentálneho manažérstva
- VDA 6.2:2004 Managment akosti v automobilovom priemysle

Audit pre všetky tri normy vykonala žilinská spoločnosť SKQS, s. r. o., ako partner nemeckej spoločnosti pre kvalitu DQS. Zo strany auditorov bolo pozitívne hodnotené:

- uskutočnenie rozsiahlych krokov vedúcich ku stabilizácii spoločnosti po dopade vplyvov hospodárskej krízy
- pružná a efektívna reakcia na spokojnosť zákazníka, resp. jeho špecifické požiadavky ako napr. čiarový kód na identifikáciu tovaru
- zapracovanie a uvedenie do života požiadaviek revidovanej normy ISO 9001:2008 (doteraz bola uplatňovaná norma ISO 9001 vydaná v roku 2000) a s tým súvisiace nové vydanie certifikátov



➤ koordináciu činností v rámci Integrovaného manažérskeho systému, ktorý zahŕňa oblasť kvality, enviromentu a BOZP. Pre dodávky do náročného automobilového priemyslu v zmysle normy VDA 6.2 ako nadstavby základnej normy ISO 9001 bola certifikovaná prevádzka Žilina a Nitra. Sme jedinou spoločnosťou z kategórie predajcov hutníckeho tovaru, ktorý tento certifikát vlastní.

Záverečná správa auditorov konštatovala, že zavedený Integrovaný manažérsky systém spĺňa požiadavky noriem a je plne funkčný.

Ing. Jan Mikula, zmocnenec IMS

Ferona Slovakia Golf Cup

Dňa 7. 10. 2010 zorganizovala naša spoločnosť ďalší ročník golfového turnaja FERONA Slovakia Golf Cup, ktorý sa uskutočnil tradične v rezorte Gray Bear na Tálloch. Naše pozvanie prijal skutočne krásny počet golfistov, ale aj nehráčov z radov našich obchodných partnerov,

s ktorými sme mohli stráviť krásny deň naplnený športom v príjemnej neformálnej atmosfére.

V hlavnej súťaži hráči vytvorili 19 flightov a pre hru systémom Texas scramble rezultovalo nasledovné poradie:

- 1. miesto** - flight v zložení L. Babic, M. Mansbartová, J. Fidler, R. Petocz
 - 2. miesto** - flight v zložení J. Šaškovič, J. Gajdár, P. Kaliský, S. Tóthová
 - 3. miesto** - flight v zložení V. Soták ml., T. Balko, I. Danko, A. Rovenská
- V pridaných súťažiach jednotlivcov boli výsledky nasledovné:
Nearest to pin: P. Babic
Longest drive - ženy: M. Mansbartová
Longest drive - muži: V. Zvarík ml.
Miniturnaj v puttovaní: J. Babicová



„Vítazný flight“

Všetkým zúčastneným ďakujeme za priazeň venovanú našej spoločnosti v oblasti golfovej i mimo neho a tešíme sa na stretnutie znova o rok.

Janukovič po stretnutí s Mittalom v Kyjeve. Táto kauza je pozorne sledovaná ako test prostredia pre zahraničné investície na Ukrajine pod riadením Janukoviča, ktorý bol prezidentom zvolený vo februári. ArcelorMittal, najväčší zahraničný investor na Ukrajine a vlastník najväčšej ukrajinskej oceliarnie, sa sťažoval na oficiálne prešetrenie, či boli jeho investičné záväzky splnené a na šetrenie jeho dovozov uhlia do tejto krajiny.

Eurofer: Dopyt po oceli v EU porastie v budúcom roku

(Dow Jones Stahl Aktuell, 15.10.2010)

Rast priemyslu spracovávajúceho ocel v Európe prispel k tomu, že dopyt po oceli v druhom kvartáli ďalej rástla. A zlepšujúci sa dopyt konečných spotrebiteľov sa postaral o to, že spotreba oceli v Európe sa bude pravdepodobne ďalej zvyšovať aj v roku 2011. Oznamil to európsky zväz železiarskeho a oceliarskeho priemyslu Eurofer. Teraz je rozhodujúca otázka, či zotavovanie vo výrobnom priemysle bude pokračovať, povedal Gordon Moffat, generálny riaditeľ zväzu. Napriek neistotám o sile svetového hospodárstva a mezinárodného obchodu očakáva Eurofer pokračujúce zotavovanie aj v roku 2011. Európsky dopyt po oceli vidí Eurofer v tomto roku o 19 % vyšší a stúpať má na 146 miliónov ton.

Trh s výstužnými tyčami v EU nevykazuje žiadne signály zlepšenia, hovoria obchodníci

(MB, 11.10.2010)

Dopyt po výstužných tyčoch je stále slabý, bez známk zlepšovania vo 4. kvartáli 2010 alebo na začiatku roku 2011, uvádzajú európski obchodníci. Hovori sa len o malých objednávkach, ale veľkoobchodníci takisto nakupujú sporadicky malé tonáže v dôsledku vrtkavých cien. „Zásoby výstužných tyčí a valcovaných prútov sú v Európe nízke“, povedal riaditeľ Stemcor Europe Wilhelm Alff delegátom na konferencii Steel Orbis and International Rebar Exporters Assn (Irepass), uskutočnenej 5.10. 2010.

Exportéri výstužných tyčí z juhu EU smerujú výrobu do Afriky

(MB, 11.10.2010)

Španielski a talianski výrobcovia výstužných tyčí smerujú majoritu svojej výroby zákazníkom v severnej a západnej Afrike, kde je vysoký dopyt, ale ceny klesajú, povedali MB európski obchodníci. Malé tonáže 1000-3000t boli vyvezené z výroby v októbri. Alžírsko je najväčšou exportnou destináciou pre španielskych a talianskych výrobcov, pretože nemusia platiť 15 % clo. „Turecko nebude predávať výstužné tyče do Alžírska, pretože musí platiť clo, ale španielski a talianski výrobcovia majú výnimku“, povedal jeden obchodník. Exportné objemy do severnej a západnej Afriky sú nízke, väčšina kupujúcich sa vráti na trh až po ramadáne. Veľkoobchodníci a výrobcovia na severe Afriky držia len malé zásoby kvôli vrtkavým cenám, uvádzajú obchodníci.

Redakcia:

Marián Moder
 FERONA Slovakia, a.s.
 tel.: 037/ 6404 914
 e-mail: moder@nitra.ferona.sk