

## ÜZLETI HÍREK

### Kemény piaci feltételek között növelik nyereségüket a disztribútorok

**Hivatkozás:** Distributors Increase Profits in Harsh Market Conditions  
Compounding World – 2024. december

**Tárgyszavak:** 1. Gazdaság 2. 3.  
4. Az európai polimerpiac helyzete 2018 és 2023 között 5. Az európai polimerpiac 2028-ig várható alakulása 6. Az újrahasznosított anyagok beillesztése a polimerpiacba

A polimerforgalmazás trendjeit 20 éve monitorozó és elemző AMI Consulting 2018 és 2023 közötti időszakot vizsgáló jelentése szerint a polimerkínálat tekintetében Európa egyre inkább a forgalmazók piacává válik, ahol a gyártókkal kiépített partnerkapcsolatok jelentik a siker kulcsát. A jelentés a polimerpiac 2028-ig tartó ötéves időszakban várható alakulásával is foglalkozik.

Az elmúlt három évben az európai polimerforgalmazás olyan példátlan kihívásokkal szembesült, mint a Covid-világjárvány, az orosz–ukrán háború, valamint a vörös-tengeri válság és a közel-keleti feszültség által okozott összeomlás a logisztikában, továbbá jelentős felesleg halmozódott fel több polimerkategóriában, leginkább a poliolefineknél.

A versenytársak árain alapuló árképzés és a túlkínálat egyrészt a gyártókapacitások bővülése miatt, másrészt a tartós fogyasztási cikkek piacának visszaesése miatt alakult ki. Az emelkedő energiaköltségek, valamint az USA-ból és Ázsiából érkező versenyképes import nyomást gyakorolt az árakra és a marzsokra, ami kihívást jelent az európai gyártók számára.

Ebben a komplex környezetben a polimerforgalmazásnak sikerült megőriznie stratégiai fontosságát a polimeripari értékláncban 2023-ban 4,6 millió tonna polimer eladásával, ami a teljes kereslet 17%-át tette ki. A polimerforgalmazás 10 milliárd EUR fölötti bevételt generált, melyben a hozzáadott érték 1,2 milliárd EUR volt (27%-kal több, mint 2020-ban). Ezzel a polimerforgalmazók bebizonyították, hogy ez még mindig nyereséges ágazat: profitjukat az iparág lendületének kihasználásával sikerült növelniük az aktuális piaci helyzet által okozott nehézségek ellenére.

A szektort jelenleg a forgalmazók tengerentúli polimergyártókkal való együttműködése jellemzi. Az Európába importáló cégek szoros kapcsolatokat építenek ki a helyi forgalmazókkal, és a vártnál nagyobb mennyiségeket szállítanak. Mivel Európában egyre nagyobb az egyensúlytalanság a polietilén (és hamarosan a polipropilén) iránti kereslet és kínálat között, így e szállítók számára Európa stratégiai fontosságú. Európa egyre inkább a forgalmazók piaca, mert az európai gyártók a bonyolult körülmények között a komplexitás csökkentését keresik, miközben a tengerentúli gyártók anyagaik elhelyezéséhez értékes szövetségesekre tálnak a helyi forgalmazókban.

Az erősödő verseny és az alacsony kereslet miatt az összeolvadások és a felvásárlások még mindig nagyon gyakoriak az európai forgalmazásban. Az iparági konszolidáció motorja a méretgazdaságosság elérése, a növekvő piaci részesedés, a diverzifikált termékkínálat és a javuló versenyképesség volt. Ennek eredményeképpen a piaci ingadozásokat kezelni tudó és a bővülési lehetőségeket megragadni képes nagyobb és rugalmasabb cégek jönnek létre. Egyidejűleg a magántőkecégek által végrehajtott pénzügyi befektetések fontossága is erősödik. De a kisméretű forgalmazók sem tűnnek el, személyre szabott szolgáltatásaikkal megtalálják helyüket a kis volumenben vásárlóknál és a piaci résekben.

Az európai piacot összesen nagyjából 55%-kal 10 nagy cég (**Resinex, Biesterfeld, Albis, Nexeo Plastics, Ultrapolymers, Interpolimeri, Hromatka, Snetor, Meraxis és Chemieuro**) vezeti. A nagyobb forgalmazók felvásárlásokkal várhatóan tovább növelik majd piaci részesedésüket, miközben pénzügyi stabilitásuknak egyre fontosabb szerep jut a sikerben.

A következő öt évben a polimereladás kb. évi 2%-kal meghaladja majd a polimerek iránti keresletet. Az ágazat pedig várhatóan kilábal a kiszámíthatatlansággal, a piaci aktivitás, valamint a kereslet és kínálat közötti egyensúly hiányával és geopolitikai feszültségekkel terhelt jelenlegi helyzetéből.

Az újrahasznosított anyagok iránti kereslet még mindig nagyon visszafogott, de az európai polimerforgalmazók tudatában vannak annak, hogy versenyképességük megtartásához és javításához a környezetvédelmi célok elérésén keresztül vezet az út. A forgalmazóknak meg kell találniuk, hogy vevőik érdekében hogyan tudnak hozzáadott értékkel hozzájárulni az ellátási láncához.

**Cikk nyelve:** angol

**Készítette:** Szarvasné Molnár Ágnes