

# Opinie ekspertów z branży

**Przemysław Zwoliński,**  
Aperam Stainless Services & Solutions Poland

■ Rok 2019 możemy zaliczyć do okresów bardzo trudnych, ale jednocześnie bardzo udanych. Trudnych, ponieważ wiele czynników niespodziewanie mocno wpływało na sytuację biznesową: począwszy od oderwania się cen stali od wartości dodatków stopowych, poprzez coraz bardziej odczuwalne problemy ze znalezieniem wartościowych pracowników na rynku, a co za tym idzie, lawinowo rosnących kosztach osobowych, a na coraz bardziej skomplikowanej sytuacji formalno-podatkowej skończywszy. Jeżeli do tego dodamy bardzo słabe wyniki gospodarki niemieckiej, która ma ogromny wpływ na naszą lokalną, to otrzymujemy obraz naprawdę trudnego roku. Niemniej jednak okazało się, że z wyzwaniami tymi poradziłyśmy sobie wyjątkowo dobrze, a w szczególności pierwsze trzy kwartały dały nam wynik lepszy od zakładanego. Świadczy to o tym, że ciągle jesteśmy bardzo blisko rynku i niewiele jest nas w stanie zaskoczyć.

Niestety, spodziewam się dalszego osłabienia koniunktury. Coraz częściej mówi się o zbliżającym się kryzysie, więc staramy się być przygotowani również

na taki scenariusz. Większość dominujących w przemyśle branż, takich jak budownictwo, automotive czy AGD, obniża swoje przyszłoroczne plany zarówno sprzedażowe, jak i inwestycyjne, co na pewno będzie miało znaczący wpływ również na sektor stali nierdzewnej. Dodatkowo pojawiające się nowe obciążenia kosztowe prowadzenia działalności biznesowej, takie jak np. gwałtowny wzrost płacy minimalnej, spowodują, że wiele firm może nie przetrwać albo też ich konkurencyjność w Europie będzie coraz niższa. Prawdopodobnie czeka nas więc rok jeszcze trudniejszy niż ten mijający. Wraz z wieloma kończącymi się inwestycjami firm i wielkimi oczekiwaniami, konkurencja na rynku będzie rosła, co z kolei może doprowadzić do wielu zmian i przetasowań wśród liczących się graczy.

**Sławomir Jezierski, Invest-Tech**

■ Oznaki nadchodzącego spowolnienia gospodarczego były widoczne już od drugiej połowy 2018 r. Dlatego na przełomie września i października tamtego roku opracowaliśmy plan na 2019 r., zakładając osłabienie popytu. Wybraliśmy z naszej oferty główne produkty (blachy grube, elementy wycinane z blach grubych, kołnierze, rury bezszwowe, rury spawane dużych średnic) – są to produkty niszowe na rynku stali nierdzewnych i w tych niszach postanowiliśmy być liderem. Plan wdrożyliśmy w pierwszym

kwartale 2019 r. Od początku drugiego kwartału zwiększyliśmy stany magazynowe, uzupełniając podstawową ofertę, wprowadziliśmy nowe gatunki stali nierdzewnych, pozyskaliśmy nowych klientów krajowych, poszerzyliśmy sprzedaż o kolejne rynki zagraniczne (UE).



**Rok 2020 będzie podobny do 2019. Wierzmy też, że zarysuje się w nim tendencja wzrostowa.**

W efekcie 2019 r. był okresem udanym dla naszej organizacji. Spowolnienie jej nie dotknęło. Wpływ na naszą działalność miały natomiast inne trudnienia. Zaobserwowaliśmy gorszą płynność u naszych kontrahentów. Dział windykacji ma dużo więcej pracy, szczególnie z klientami z rynku budowlanego i infrastruktury. Pojawiły się problemy związane z niewypłacalnością, wstrzymaniem inwestycji czy niepewnością w szeroko rozumianym otoczeniu biznesowym. Obserwujemy spowolnienie u naszych klientów. Niektóre zakłady informują o spadku zamówień o 30 proc.

Rok 2020 będzie podobny do 2019. Wierzmy też, że zarysuje się w nim tendencja wzrostowa.

**Piotr Łabul, BTH Elstar**

■ Niewątpliwie największym wyzwaniem dla BTH Elstar w 2019 r. było optymalne wykorzystanie limitów zakupowych w ramach istniejących kontyngentów ograniczających import stali nierdzewnych z Azji. Kolejne wyzwania, z jakimi zmagali się przedsiębiorcy w kilkunastu ostatnich miesiącach, to brak pracowników, rosnące koszty pracy oraz słabnąca koniunktura na rynku niemieckim, od którego polski eksport jest silnie uzależniony.

W ostatnich latach Polska znacznie zwiększyła popyt wewnętrzny na wyroby ze stali nierdzewnych, w związku z tym uważam że aktualnie należy się spodziewać stabilizacji. Sytuacji na rynku krajowym nie poprawi z pewnością niepewna sytuacja związana z ograniczeniami importu z Azji. Dodatkowo Polska wkracza w końcową fazę wykorzystania środków pomocowych w programach UE na lata 2014 - 2020. Można się więc spodziewać zmniejszonej dynamiki, jeżeli chodzi o rozwój inwestycji, również w obszarach związanych ze zwiększeniem powierzchni magazynowych czy też dodatkowych powierzchni przeznaczonych na centra serwisowe.

**Rafał Nurek, Valbruna Polska**

■ W ciągu ostatnich kilku miesięcy zauważalny był na rynku spadek konsumpcji stali nierdzewnej oraz duża ostrożność w planowaniu zakupów wśród przedsiębiorców. W mojej ocenie największym wyzwaniem w okresie spowolnienia gospodarczego jest właściwe zarządzanie kosztami oraz zapasami, a także monitorowanie terminowości płatności klientów. Okres spowolnienia gospodarczego jest wyzwaniem zarówno dla nas, jak i dla wielu naszych kontrahentów. Ważne, aby w tym czasie utrzymać dobre relacje biznesowe z klientami. Trzeba pamiętać, że bez nich firma nie istnieje, a przecież spowolnienie kiedyś się skończy.

Na aktualną sytuację rynkową ma wpływ kilka czynników: wojna handlowa między USA i Chinami, która rykoszetem odbija się na sytuacji biznesowej w Europie; brexit, który jest źródłem niepewności biznesowej; spowolnienie w branży automotive oraz szalejące w ostatnich miesiącach ceny niklu na rynkach światowych. Wszystkie te zjawiska miały wpływ na sytuację biznesową zarówno w całej Europie, jak i w Polsce.

Czy i kiedy sytuacja rynkowa się poprawi? To pytanie zadaje sobie każdy przedsiębiorca z nadzieją, że gospodarka odbije jak najszybciej. Tymczasem moim zdaniem nikt nie jest w stanie przewidzieć, co się wydarzy na rynkach światowych w kolejnych miesiącach i jak przełoży się to na branżę stali nierdzewnych. Pozostaje nam monitorować bieżącą sytuację rynkową i liczyć, że poprawa nastąpi jak najszybciej. Nastroje rynkowe są pesymistyczne, a firmy przygotowują się na słabszy okres.



**W ostatnich miesiącach zauważalny był spadek konsumpcji stali nierdzewnych.**

**Piotr Witkowski, Rodastal**

■ Największe wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć w ostatnich kilkunastu miesiącach, to z pewnością presja cenowa wywołana importem materiału z Dalekiego Wschodu oraz brak zdecydowanego przeciwdziałania tej konkurencji ze strony władz UE. Duże znaczenie też miały zawirowania związane z cenami niklu (gwałtowny wzrost), rosnące koszty produkcji w UE (polityka klimatyczna) oraz kryzys w branży automotive.

W nadchodzących miesiącach spodziewam się poprawy sytuacji. W skali globalnej w 2020 r. może nastąpić wzrost zapotrzebowania na stal nierdzewną, choć nie wiadomo, czy trend ten nie ominie Unii Europejskiej.

REKLAMA

**Targi Kielce**  
exhibition & congress centre

**STOM**  
31.03-2.04.2020

**Największe wydarzenie w branży maszynowej**

Przemysłowa wiosna w Targach Kielce

STOM-TOOL	SPAWALNICTWO
STOM-BLECH & CUTTING	DNI DRUKU 3D
STOM-ROBOTICS	WIRTOPROCESY
STOM-LASER	TEIA

[www.przemyslowawiosna.pl](http://www.przemyslowawiosna.pl)

**TABAL**

**Dostarczamy stale kwasoodporne, metale nieżelazne, profile aluminiowe.**

**Oferujemy usługi cięcia wodą oraz obróbki skrawaniem.**

**Produkujemy systemy ogrodzeniowe.**

[www.tabal.pl](http://www.tabal.pl)