

Jest szansa na ożywienie

Rozmowa z **Krzysztofem Litwinem**, dyrektorem handlowym MTL

Czy polski rynek stali nierdzewnych doszedł już do siebie po załamaniu z drugiego kwartału tego roku?

Pierwsze wrażenie, kiedy przyglądam się analizom sprzedaży, skłaniałoby do postawienia właśnie takiej tezy. Niestety, studiując dogłębnie strukturę owej sprzedaży, dostrzegam raczej wzmożoną aktywność firm handlowych uzupełniających zapasy w obawie przed rosnącymi cenami niż głęboki wzrost zapotrzebowania płynący od firm produkcyjnych i podmiotów realizujących inwestycje. Zauważalne jest pewne ożywienie w tych obszarach, lecz jego skala nie skłania do nadmiernego entuzjazmu. W obecnej sytuacji najbliższe mi do stwierdzenia, że popyt jest napędzany ceną, a właściwie perspektywą jej wzrostu.

Jak kształtuje się sprzedaż Państwa firmy w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r.?

Spoglądając na duże liczby mogę powiedzieć, że chyba wychodzimy z pierwszej fali kryzysu obronną ręką. Od stycznia do sierpnia 2020 r. zanotowaliśmy 2-proc. wzrost wielkości sprzedaży. Rezultat ten udało się uzyskać m.in. dzięki rewelacyjnemu I kw. Wspomniany wzrost nie był rozłożony równomiernie ani w czasie, ani w grupach produktowych. Na dobry wynik zapracowały głównie wyroby płaskie, ze wzrostem o 5,5 proc., licząc rok do roku. Rury i aluminium zachowały ubiegłoroczną poziom, a pręty zaliczyły kilkunastoprocentowy spadek.

Jak może się zmieniać koniunktura na rynku?

Jeden z czynników, które będą o tym decydować, to bez wątpienia cena niklu. Mimo że w ostatnim czasie straciła ona bezpośredni i szybki wpływ na kształtowanie się cen stali nierdzewnych, to jednak nie powinniśmy o niej zapominać. Niespodziewany, trwający kilka dni spadek notowań może ponownie zasiać niepewność i ostudzić zapędy zakupowe tych, którzy myśleli, że „tanio już było”.

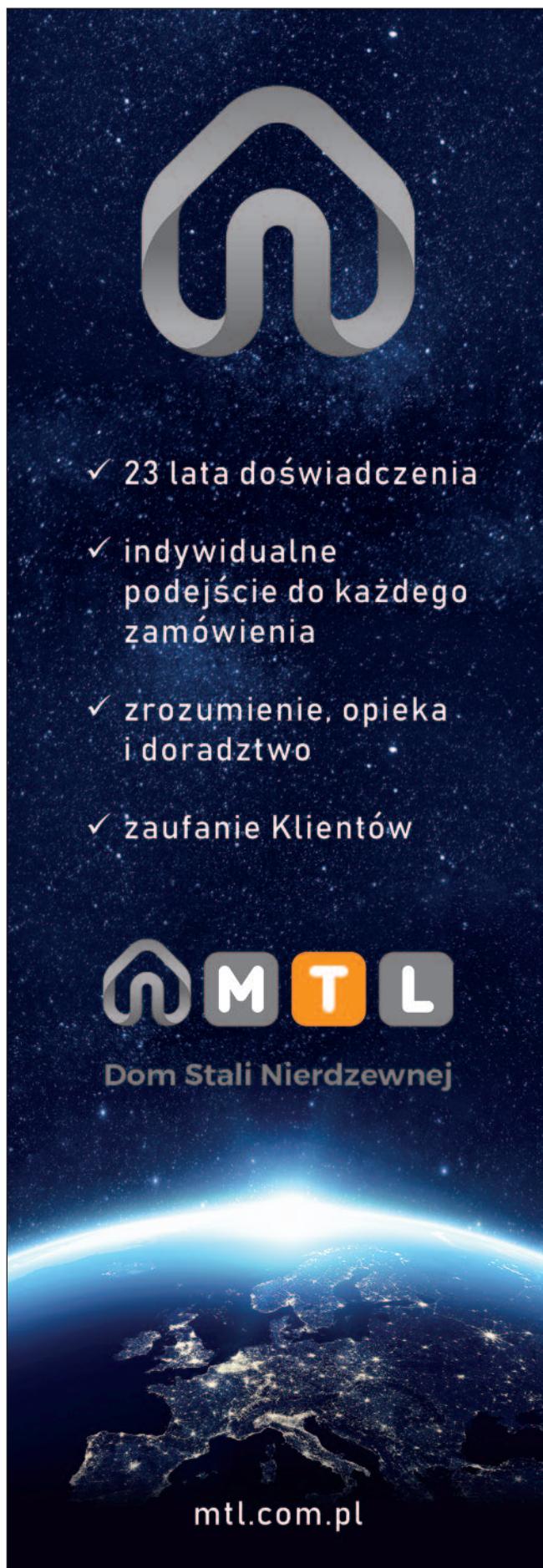
Na rynku krajowym, poza ceną, czynnikiem mającym najsilniejszy wpływ na rozwój koniunktury będą inwestycje. Jeśli zostaną odmrożone przedsięwzięcia w sektorze przedsiębiorstw, to jest szansa, że popyt się nie załamie.

Jak ocenia Pan skuteczność obowiązującego od lipca tego roku nowego systemu ochrony rynku wewnętrznego UE przed nadmiernym importem stali?

Podzielenie okresu rozliczeniowego na kwartały wprowadziło potrzebny spokój i odrobinę przewidywalności. Po raz pierwszy od dawna uczestnicy rynku mogli coś zaplanować bez poczucia podejmowania nadmiernego ryzyka. Europejscy producenci byli w stanie równomiernie rozłożyć produkcję, a dystrybutorzy zdefiniować swoje portfele zakupów, zarówno co do kierunku, jak i wielkości dostaw, bez obaw o konieczność płacenia cła. Prawdopodobnie ta sielanka zostanie zakłócona już w pierwszych miesiącach nowego roku. Chyba że KE zawczasu podejmie działania i poznamy regulacje, które będą obowiązywać od lipca 2021 r., choć taki scenariusz prawdopodobnie zostanie w sferze marzeń.

Mam nadzieję, że nie popełnię faux-pas, jeśli skorzystam ze sposobności, jaką daje możliwość publicznej wypowiedzi, i na łamach „Nowej Stali” podziękuję pracownikom MTL, za szczególną mobilizację w trudnym okresie drugiego kwartału 2020 r. Były obawy o przyszłość, nerwy i trudne decyzje. To właśnie w tym czasie w sposób szczególny odczułem, że wszyscy zagrali o wspólny cel jak prawdziwa drużyna. Bardzo za to dziękuję.

Rozmawiał: NS



23 lata doświadczenia

indywidualne podejście do każdego zamówienia

zrozumienie, opieka i doradztwo

zaufanie Klientów

Dom Stali Nierdzewnej

mtl.com.pl

REKLAMA