



Raport z badania

Branża metalowa w krytycznym momencie

– wysokie koszty, niska
płynność, rosnące ryzyko

Sierpień 2025



EWA GAWROŃSKA-MICUŃ

członkini zarządu

Bibby Financial Services Polska

na technologie niskoemisyjne, wymagające wysokich nakładów finansowych. Wprowadzie rozwiązania takie jak Plan Działania UE dla Stali i Metali czy nowe instrumenty ochrony handlowej mają zapewnić branży stabilniejsze warunki rozwoju, ale ich skuteczność będzie zależała od szybkości wdrażania i skali wsparcia finansowego.

Branża metalowa dostarcza kluczowe surowce i półprodukty do strategicznych sektorów, takich jak budownictwo, motoryzacja czy produkcja zaawansowanych technologii. Stanowi więc filar europejskiej gospodarki. Jednak ostatnie trzy lata przyniosły zarządom tych organizacji ogromne wyzwania: kryzys energetyczny, nadprodukcja z Chin, konieczność dekarbonizacji i rosnące bariery handlowe. Nie wystarczy już tradycyjne zarządzanie kosztami – potrzebne są radykalne inwestycje w zielone technologie i automatyzację. Niestety, jak pokazują najnowsze dane branżowe, kryzys płynności i ograniczony dostęp do kapitału skutecznie blokują niezbędną transformację.

Firmy metalowe mierzą się z postępującym spadkiem konkurencyjności - nie tylko w Polsce, ale w całej Europie. Od czasu kryzysu finansowego produkcja stali w UE spadła o jedną trzecią, a zatrudnienie zmniejszyło się o jedną czwartą. Przeciętne koszty energii są obecnie pięć razy wyższe niż w Stanach Zjednoczonych czy Chinach, podczas gdy import z Państwa Środka stanowi już 27% europejskiego rynku stalowego. To poważnie ogranicza możliwości inwestycyjne europejskich producentów, zwłaszcza w kontekście konieczności przejścia

Według badania „Sytuacja w branży metalowej – 2025” z czerwca, przeprowadzonego na zlecenie Bibby Financial Services przez Keralla Research wynika, że w 2025 roku przedsiębiorcy funkcjonują w trudniejszych warunkach niż jeszcze 9 miesięcy temu. Doszły nowe zagrożenia geopolityczne, znacząco wzrosły obawy o ceny surowców, w firmach pogłębia się kryzys płynnościowy. W takiej sytuacji kluczem do przetrwania staje się szybka adaptacja i lepsze zarządzanie finansami.

Celem niniejszego raportu jest zrozumienie mechanizmów transformacji branży. Chcemy pomóc przedsiębiorcom nie tylko przetrwać obecny kryzys, ale skutecznie rozwijać się w coraz bardziej wymagającym otoczeniu. Właśnie dlatego zbadaliśmy wpływ zewnętrznych wydarzeń i wewnętrznych wyzwań na sytuację firm branży metalowej. Z naszego badania wynika, że dwukrotnie zwiększyła wartość kwot zamrożonych w fakturach wystawionych przez firmy z sektora metalowego. Liczby te dają do myślenia.



[Zapraszam do dyskusji](#)

Kluczowe wnioski



Kryzys płynności

Mediana zamrożonych środków w fakturach podwoiła się w ciągu roku, do 200 tys. zł.



Rosnące koszty energii i surowców

Aż 47% firm wskazuje wysokie ceny energii jako największe zagrożenie, a 38% boryka się ze zmiennymi kosztami surowców.



Mniejszy problem z pracownikami

Zmniejszył się odsetek firm wskazujących na trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników.

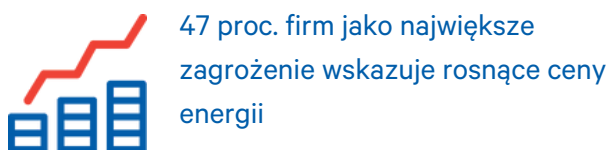
O badaniu

Badanie „Sytuacja w branży metalowej – 2025” objęło reprezentatywną grupę 100 firm z całej Polski – małych, średnich i dużych przedsiębiorstw przetwarzających tworzywa sztuczne. Zostało zrealizowane w czerwcu 2025 roku przez instytut Keralla Research metodą CATI, na reprezentatywnej grupie osób odpowiedzialnych za prowadzenie firmy (właściciel, kierownik) lub odpowiedzialnych za zakupy bądź rozwój. Na pytania odpowiadali producenci konstrukcji metalowych, elementów stolarki budowlanej, cystern, zbiorników i pojemników metalowych, firmy zajmujące się kuciem, prasowaniem, wytłaczaniem, walcowaniem oraz obróbką metali i nakładaniem powłok. Wśród badanych przedsiębiorstw znajdują się także producenci narzędzi, opakowań ze stali, drutu, łańcuchów, sprężyn, złączy, śrub oraz innych wyrobów metalowych. Badanie przeprowadzono na zlecenie Bibby Financial Services.



Branża metalowa coraz dotkliwiej odczuwa wysokie ceny energii

Polska branża metalowa stara się przetrwać trudny czas. Kluczowym problemem wpływającym na rentowność i stabilność finansową firm działających w tym sektorze są zarówno wysokie koszty energii, jak i trudności w pozyskaniu wykwalifikowanych pracowników oraz zmniejszający się popyt to kluczowe problemy, które ograniczają możliwość rozwoju firm przetwarzających metale. Porównując ze sobą dane z jesieni 2024 roku z najnowszymi danymi z wiosny 2025 roku, w których przeanalizowaliśmy firmy sektora metalowego, wynika, że rosnące ceny energii nie tylko są największym zagrożeniem dla tej branży, ale wręcz to zagrożenie wzrosło. Według najnowszego badania Bibby Financial Services, zrealizowanego przez Keralla Research w czerwcu 2025 roku wynika, że aż 47 proc. firm z sektora metalowego jako największe zagrożenie wskazuje właśnie rosnące ceny energii – jest to wzrost o 7 pkt proc. względem badania z września 2024 roku.



Branża metalowa boleśnie odczuwa również zmieniające się koszty surowców i materiałów - na ten aspekt wskazuje już 38 proc. badanych. Jest to niemal duża zmiana względem poprzedniego badania. Pół roku wcześniej "tylko" 21 proc. przedsiębiorców tego sektora wskazywało na drożące surowce.

Jesienią 2024 roku badani martwili się częściej trudnościami ze znalezieniem pracowników (wskazywało tak 36 proc. badanych), spadkiem sprzedaży i trudnościami w pozyskiwaniu klientów (22 proc.).

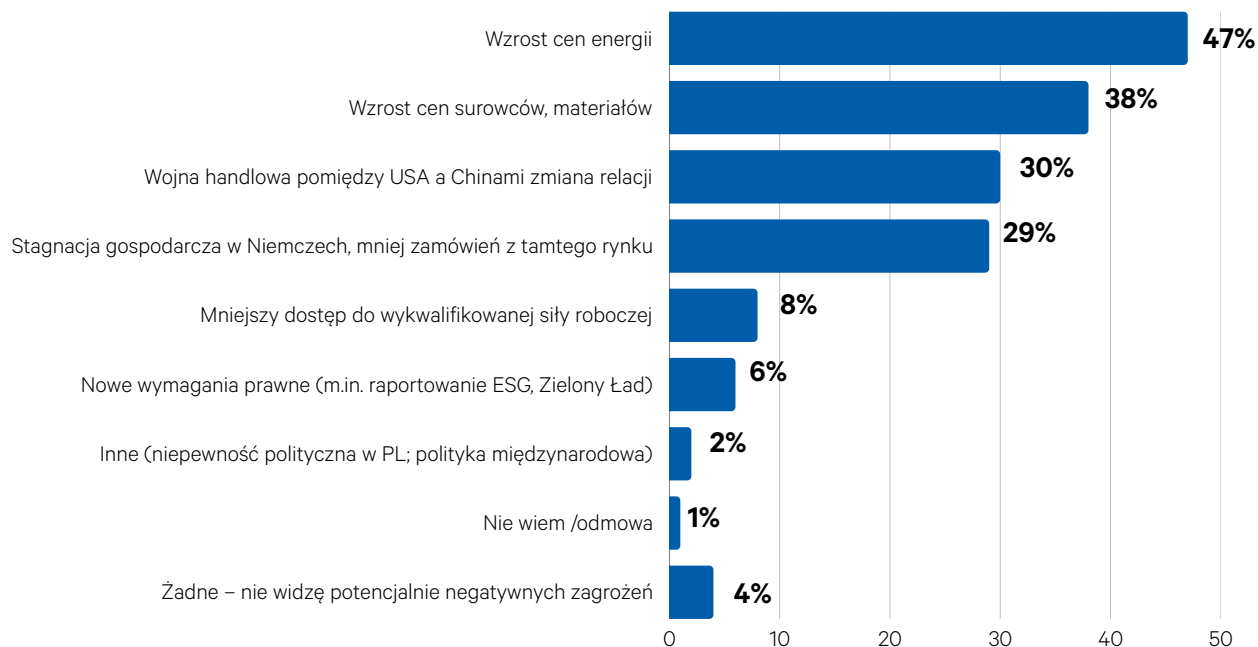
Początek roku przyniósł nowy problem: zawirowania w polityce celnej Stanów Zjednoczonych. W efekcie już niemal co trzeci badany obawia się konsekwencji wojny handlowej między USA a Chinami - 30 proc. Uczestników najnowszego badania wskazało na to zjawisko. Niemal tyle samo osób z niepokojem śledzi informacje o stagnacji gospodarczej w Niemczech (29 proc.), co przekłada się na spadki zamówień z tamtego rynku. Problemy te przyćmiły nieco kwestie związane z trudnościami w znalezieniu wykwalifikowanych pracowników. Zaledwie 8 proc. przedsiębiorców wskazało w najnowszym badaniu, że stanowi to problem. A dokładniej: zadeklarowali, że mają mniejszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej.



Przedsiębiorcy mają mniejszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej

Dokładnie 6 proc. badanych jako zagrożenie widzi zmiany prawne i wiążąca się z tym konieczność raportowania ESG. Tylko 4 proc. badanych nie dostrzega żadnych czynników zewnętrznych, które miałyby negatywny wpływ na funkcjonowanie ich firm.

Jakie wydarzenia zewnętrzne mogą mieć potencjalnie największy negatywny wpływ na sytuację firm w nadchodzącym półroczu?



Przedsiębiorcy podają: wzrost cen energii, surowców i materiałów oraz wojnę handlową między USA a Chinami. Przetwórcy metali zwracają również uwagę na stagnację gospodarczą w Niemczech, skutkującą mniejszą liczbą zamówień. Firm nie różnicuje w odpowiedziach rozmiar zatrudnienia (brak różnic istotnych statystycznie)



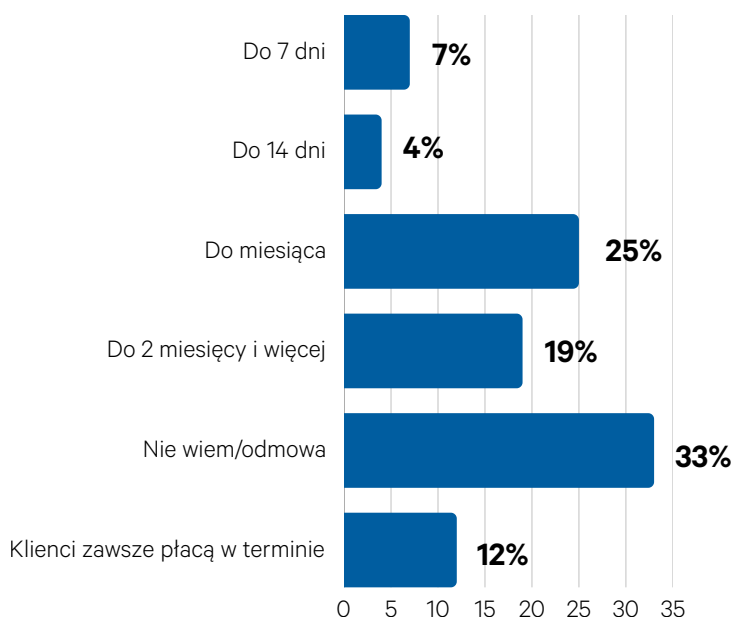


Konsekwencją wyższych cen surowców i energii są problemy z płynnością finansową. Z naszego badania wynika, że już ponad połowa firm sektora metalowego (55 proc.) zмага się z nieterminowymi płatnościami. W porównaniu z danymi z września ub.r., jest to wzrost aż o 11 pkt. procentowych.

Co piąty badany (19 proc.) wskazuje, że opóźnienia w płatnościach wynoszą więcej niż miesiąc. A co czwarta firma metalowa (25 proc.) otrzymuje płatności z opóźnieniem wynoszącym do miesiąca od terminu na fakturze.

Jedynie 12 proc. firm może pochwalić się, że ich klienci płacą na czas. Niepokojące jest, iż jedna trzecia przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy, z jakimi opóźnieniami w płatnościach ma do czynienia. Należy jednak odnotować, że odsetek osób, które nie wiedzą bądź nie chcą podać, ile czasu po terminie wpisanym na fakturze płacą im kontrahenci, znacząco spadł (w ub.r. wynosił aż 52 proc.).

Ile czasu po terminie wpisanym na fakturze płacą Państwa kontrahenci?



Większość firm odzyskuje płatności po miesiącu lub dwóch. Nieliczni mówią, że udaje się mieć wpływ szybciej. Jeśli więc firma zalega z płatnościami, to tygodniami.



Naszym zadaniem jest wsparcie w poszukiwaniu nowych szans. Widzimy, że rosnące wydatki państwa na obronność są dla części firm realną szansą wejścia w

nowe łańcuchy dostaw i pozyskania nowych klientów. Jednocześnie rośnie presja cenowa na surowce i komponenty – to jasne, że nie wszyscy na tym zyskają. Powołaliśmy inicjatywę Grupę Zaawansowanej Współpracy ds. Defence, by tworzyć mechanizmy wczesnego rozpoznawania potrzeb, analizować kierunki i integrować potencjał Klastra w obszarze technologii dla obronności.

Obserwujemy również powolne wychodzenie z kryzysu branży maszynowej, w szczególności maszyn rolniczych. Jest to bardzo pozytywny sygnał, który pokazuje, że odbudowa zamówień i popytu jest możliwa, o ile towarzyszy jej świadome zarządzanie.

I tutaj dochodzimy do tematu, który wciąż wymaga pracy: płynność i kontroling finansowy. Przed pandemią kultura finansowa w wielu firmach dopiero się kształtowała. Zarządzanie kosztami, planowanie finansowe czy analiza ryzyk kursowych rzadko stanowiły istotny element codziennego zarządzania. Dziś obserwujemy wyraźny postęp. Jednocześnie dane z raportu pokazują, że wciąż istnieje istotna luka – dla 30-40% firm tematy takie jak płynność, opóźnienia w płatnościach czy zamrożone środki w fakturach nie są jeszcze traktowane priorytetowo lub są utajnione, co nie sprzyja budowaniu wiarygodności międzynarodowej. Wysoki odsetek odpowiedzi „nie wiem” sygnalizuje potrzebę dalszego wsparcia. Dlatego jako Klastr Evoluma rozwijamy współpracę z bankami – nie tylko w roli instytucji finansowych, ale przede wszystkim jako partnerów w edukacji, źródło benchmarków i wspólnego budowania kultury finansowej branży.

SEBASTIAN RYNKIEWICZ

prezes Centrum Promocji Innowacji i Rozwoju,
koordynator Klastra Przemysłowego Evoluma



Zamrożone pieniądze w fakturach powodują, że coraz więcej firm branży metalowej nie ma kapitału na bieżącą działalność. Aż 14 proc. z nich wskazało, że brak środków operacyjnych stanowi jedno z największych wyzwań, z jakim będą się mierzyć w najbliższych miesiącach. Tak wysoki odsetek nie dziwi, jeśli popatrzymy na powiększającą się lukę kapitałową. W ciągu pół roku mediana zamrożonych środków dla całej branży podwoiła się. W czerwcu 2025 roku wyniosła aż 200 tys. zł, podczas gdy we wrześniu 2024 mediana kwoty zamrożonej w fakturach wynosiła 100 tys. zł.

Rosnące zatory płatnicze i zadłużenie kontrahentów przekładają się na rekordową liczbę niewypłacalności w branży. Według KRD, firmy wytwarzające elementy metalowe, których głównym odbiorcą jest budownictwo, są zadłużone na 224 mln zł, co stanowi niemal 20 proc. wszystkich zaległości przemysłu. Co więcej, odsetek firm będących dłużnikami w branży metalowej jest wysoki.



Szacuje się, że nawet 8 proc. przedsiębiorstw z tego sektora posiada zaległe zobowiązania widniejące w rejestrach BIG/BIK.

Skala zatorów płatniczych niepokoi. Przedstawiciele branży metalowej mają przed sobą trudne zadanie, jakim jest utrzymanie płynności finansowej. Zauważalna jest zmiana w podejściu do zarządzania płynnością w branży metalowej.



- To, co jeszcze kilka lat temu było opcjonalnym wsparciem finansowym, staje się warunkiem przetrwania na rynku. Dotyczy to przede wszystkim firm średniej wielkości, które z jednej strony mierzą się z wydłużającymi się terminami płatności od dużych podmiotów, z drugiej muszą utrzymywać regularne rozliczenia z dostawcami surowców. Kluczowe jest zrozumienie, że faktoring jest strategicznym narzędziem zarządzania przepływami pieniężnymi, a nie oznaką słabości

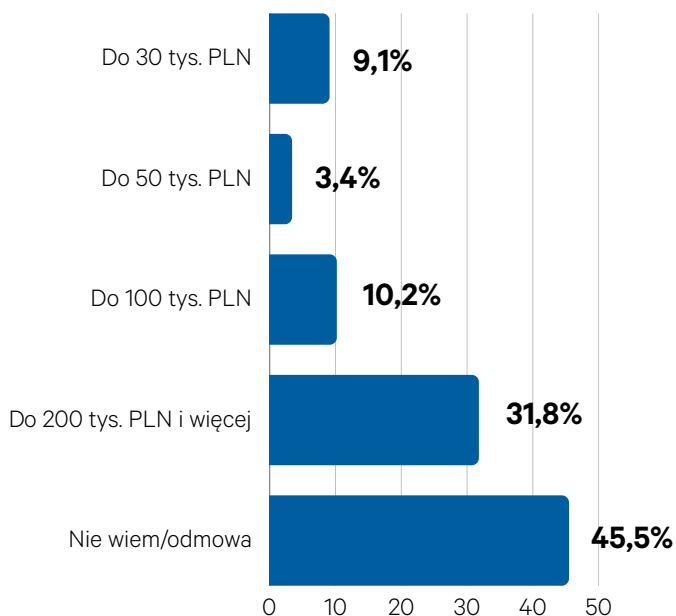
- mówi Wojciech Czapeczko, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services.

Im wcześniej przedsiębiorcy skorzystają z dostępnych na rynku rozwiązań upłynniających ich finanse, tym większą konkurencyjność. Firmy, które mają możliwość dokonywania szybkich płatności, mogą negocjować lepsze warunki z dostawcami oraz oferować atrakcyjne terminy swoim klientom.

- Faktoring może być doskonałym wsparciem sektora metalowego. Przedsiębiorcy muszą jednak równolegle pracować nad optymalizacją procesów windykacyjnych i budowaniem długoterminowych relacji z klientami, opartych na zaufaniu i transparentności w rozliczeniach. Tylko kompleksowe podejście do zarządzania płynnością zapewni stabilny rozwój w tym wymagającym sektorze - podkreśla Czapeczko.

Nawet 200 tys. PLN zamrożone w nieopłaconych fakturach [MEDIANA]

Ile środków finansowych zazwyczaj mają Państwo zamrożonych w fakturach?



Wojna handlowa utrudnia realizację dotychczasowych strategii

Nasilenie wojny handlowej między USA a Chinami mocno odbija się na branży metalowej, co dla polskich firm oznacza trudną do przewidzenia zmienność popytu i cen. Z jednej strony amerykańskie cła osłabiają konkurencyjność polskich eksporterów na rynku USA, z drugiej zaś mogą pojawić się nadwyżki stali na rynku europejskim. A to z kolei może zaniżać ceny i zwiększać presję na producentów. Niemcy, będące głównym eksporterem komponentów metalowych do Chin i USA, odczuwają skutki tego sporu szczególnie dotkliwie, a to z kolei odbija się na polskim rynku. Słabszy popyt niemieckiej gospodarki bezpośrednio przekłada się bowiem na mniejszy import z Polski. Niemcy wciąż są największym partnerem handlowym, jednak udział ich w eksporcie ogółem się obniża (w pierwszym kwartale 2025 roku zmniejszył się o 0,7 pkt proc. do 26,8 proc.).

Już sama groźba nowych, wyższych ceł spowodowała chaos w zachowaniach zakupowych. Firmy amerykańskie pospieszyły się z zakupem europejskich wyrobów metalowych przed wejściem barier, co przejściowo zwiększyło eksport z Polski o ponad 10 proc. (na początku 2025 roku). Jednak długofalowo utrzymywanie barier handlowych grozi poważnym zakłóceniem globalnego rynku metali i znaczną destabilizacją cen. Branża nie ma innego wyjścia jak dostosować strategię do nowych realiów. Konsumpcja stali nierdzewnej nie będzie już rosła w tempie dwucyfrowym, dlatego firmy powinny skupić się na maksymalizacji marży i poszukiwaniu wartości dodanej zamiast zwiększania wolumenów produkcji.





Ograniczenie produkcji przemysłowej w UE jest w pewnym stopniu zjawiskiem naturalnym. Podobny proces można zaobserwować na innych rozwiniętych rynkach. Jednak Wspólnota, a szczególnie jej decydenci, sama jest odpowiedzialna za dużą część kłopotów, w jakich obecnie się znajdujemy. Fatalnie prowadzona z punktu widzenia przemysłu polityka Zielonego Ładu doprowadziła do radykalnego wzrostu kosztów działalności, szczególnie tych związanych z zakupem nośników energii. Wprowadzono niesamowitą ilość regulacji spowalniających rozwój biznesu i nakładających dodatkowe koszty na firmy. Wszystko to zdławiło europejską konkurencyjność.

Na cały ten zestaw problemów nakładają się konsekwencje chaotycznej i wymierzonej przeciwko Europie polityki Białego Domu. Ograniczenie wymiany handlowej między USA i UE z pewnością nie pomoże w wychodzeniu ze spowolnienia gospodarczego, w jakim znajduje się Wspólnota. Głównym problemem firm z branży stali nierdzewnych jest brak wyraźnego impulsu do wzrostu popytu. Co prawda nie jest on słaby, ale też nie na tyle silny, aby poprawić rentowność przedsiębiorstw. Trzeba też pamiętać, że owa stagnacja trwa już niemal trzy lata. Firmy są tym zmęczone. Część z nich z pewnością też może odczuwać pewne problemy płynnościowe.

Na wyzwania związane z ogólną sytuacją gospodarczą czy polityczną w Europie i na świecie nie mamy większego wpływu. Choć więc będą one determinowały koniunkturę w naszej branży, raczej nie warto się nimi emocjonować. To, czym firmy powinny zająć się z całą mocą, to dostosowanie strategii do nowych czasów. Polska przeszła już bowiem etap dynamicznego rozwoju gospodarki mierzonego rekordowymi skokami PKB. W przyszłości będziemy rośli, ale z pewnością już nie tak gwałtownie. Dla branży stali nierdzewnych oznacza to, że konsumpcja tego metalu nie będzie się już zwiększała w tempie dwucyfrowym rok do roku. W takiej sytuacji instalowanie nowych linii do przerobu kolejnych ton materiału nie jest wyborem optymalnym. Należy raczej zastanowić się, jak można zmaksymalizować osiąganą marżę, gdzie szukać wartości dodanej. To wymaga bardziej wyrafinowanych i zaawansowanych technologicznie inwestycji. Mamy jeszcze w Polsce sporo do zrobienia, ale nasz rozwój musi różnić się od tego, co obserwowaliśmy w ostatnich dekadach.

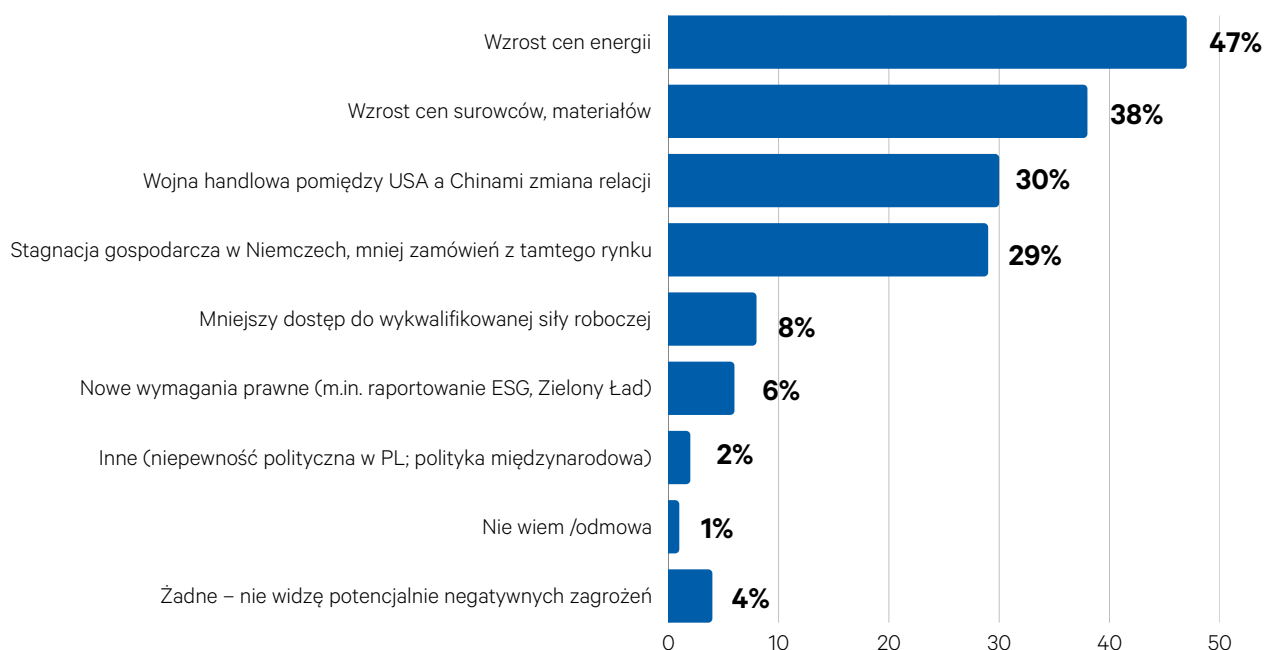


ANDRZEJ MICHALSKI-STĘPKOWSKI
prezes Stowarzyszenia Stal Nierdzewna

Najnowsze badanie Bibby Financial Services, zrealizowane przez instytut Keralla Research, pokazuje obawy branży metalowej przed skutkami wojny handlowej między USA a Chinami (w ubiegłorocznej edycji badania ten temat nie pojawiał się). W edycji z września ub.r. przedsiębiorcy z branży metalowej martwili się przede wszystkim konkurencją, spadkiem sprzedaży i wzrostem cen surowców. A w czerwcu 2025 roku, aż 30 proc. przedstawicieli firm z tego sektora wskazało, że to właśnie wojna

handlowa ma negatywny wpływ na prowadzenie przez nich biznesu. Lęk przed skutkami działań prezydenta Stanów Zjednoczonych Donalda Trumpa jest wręcz większy niż lęk przed stagnacją gospodarczą w Niemczech, mimo iż jest to nasz bliski partner biznesowy. Łącznie, aż 60% przedstawicieli tego sektora nie spodziewa się pozytywnych zmian wynikających z tej sytuacji (jest to suma odpowiedzi “nie wiem”, “nie widzę, żadnych” i “będzie tylko drożej”).

Jakie wydarzenia zewnętrzne mogą mieć potencjalnie największy negatywny wpływ na sytuację firm w nadchodzącym półroczu?



Przedsiębiorcy podają: wzrost cen energii, surowców i materiałów oraz wojnę handlową między USA a Chinami. Przetwórcy metali zwracają również uwagę na stagnację gospodarczą w Niemczech, skutkującą mniejszą liczbą zamówień. Firm nie różnicuje w odpowiedziach rozmiar zatrudnienia (brak różnic istotnych statystycznie).





Przedsiębiorcy nie widzą większego związku między wyższymi wydatkami państwa a swoją działalnością. Wynika to albo z braku integracji sektora cywilnego z przemysłem obronnym lub z braku informacji o możliwych korzyściach. Zauważalna jest też silna obawa o koszty. Dla firm przetwarzających metale koszty są szczególnie istotne, ponieważ rosnące ceny stali, metali specjalnych i komponentów wpływają na rentowność. Dalszy wzrost popytu na surowce wykorzystywane w celach obronnych, będzie oddziaływać na ich ceny. 25% badanych przez nas firm branży metalowej wskazuje na ten efekt. Kolejne 40% zauważa szansę dla siebie i gospodarki, w tym 18% firm dostrzega potencjał w zwiększonej liczbie zamówień z sektora obronnego. Nie jest to jednak dominujący trend, ponieważ bariery wejścia do sektora zbrojeniowego są wysokie, a do tego dochodzi niestabilność zamówień publicznych (wybory i zmiany decydentów).

Przykładowo, na rynku ukraińskim nawet po ataku w 2014 roku, państwo trzymało legislacyjnie "za drzwiami" całą branżę dronową i stawiało takie bariery wejścia, że startupy padały mimo ich potencjału. Dopiero inwazja w 2022 roku zmieniła to podejście. Dziś Ukraina produkuje i eksportuje technologie oraz sprzęt dronowy. Nie ma się więc co dziwić, że polski biznes jest powściągliwy. Część firm (14%) ma nadzieję wejścia w ten strumień wydatków

i bycia częścią łańcucha dostaw, a tylko 9% widzi szansę w programach wsparcia inwestycji dla wspierających sektor obronny. Sugeruje to, że programy są mało znane lub trudno osiągalne.

Niewykluczone, że efekty wydatków na obronność już przekładają się na kondycję firm będących w łańcuchu dostaw. Wzrosła mediana wartości zamrożonych środków w niezapłaconych fakturach (ze 100 tys. zł do 200 tys. zł) i to tylko w ciągu roku. Jest to istotny sygnał, że coś zaczyna się zmieniać. Klienci mogą wymuszać dłuższe terminy, żeby poprawić własną płynność kosztem dostawców. MON poinformował, że do czerwca 2025 budżet obronny zrealizowano w około 73% budżetu państwowego i 65-70% Funduszu Wsparcia Sił Zbrojnych, zatem strumień pieniędzy już płynie. W przyszłym roku zobaczymy, z jakim skutkiem.



KATARZYNA PYDYCH

general director Keralla Research

Niskie marże i mała sprzedaż wzbudzają niepokój

Trudna sytuacja na rynku międzynarodowym nie wyczerpuje listy wyzwań, z jakimi mierzą się firmy branży metalowej. Przedsiębiorcy tego sektora wskazują na liczne wyzwania wewnątrz ich firm. Negatywny wpływ na działalność w tym sektorze generuje przede wszystkim brak nowych klientów, co z kolei przekłada się na niską sprzedaż (na te aspekty wskazuje 32 proc. badanych). Niemal tyle samo przedsiębiorców (31 proc.) dotkliwie odczuwa spadek marży i obniżenie rentowności. Kolejnym problemem są opóźnienia w płatnościach (17 proc. badanych wskazuje na nieterminowych kontrahentów).



Brak środków na bieżące funkcjonowanie zgłasza aż 14 proc. przedsiębiorców, przy czym częściej zwracają uwagę na to małe firmy, zatrudniające poniżej 50 osób.

W przypadku dużych przedsiębiorstw, zatrudniających powyżej 250 osób, najczęstszą przeszkodą w funkcjonowaniu są trudności w pozyskaniu nowych klientów i spadek marż.

Za mniejszymi przychodami idą problemy ze znalezieniem nowych, kompetentnych pracowników, na co wskazuje już prawie co czwarta firma z tego sektora (22 proc.). Wyzwaniem staje się zatem zarządzanie w taki sposób, aby mimo wspomnianych przeszkód utrzymać konkurencyjność firmy na wysokim poziomie i realizować cele new biznesowe.

Co warto podkreślić, na przestrzeni dziewięciu miesięcy zmniejszyła się obawa o brak pracowników (jeszcze we wrześniu ub. uważało tak 36 proc. badanych, czyli o 14 pkt. proc. więcej niż obecnie).



Wśród wewnętrznych wyzwań mających negatywny wpływ na działalność, przetwórcy metali najczęściej wskazują na niską sprzedaż i brak nowych klientów oraz spadek rentowności. Co czwarta firma zwraca również uwagę na trudności ze znalezieniem nowych pracowników.

Na brak środków pieniężnych istotnie częściej zwracają uwagę firmy małe (10-49). Z kolei największe przedsiębiorstwa (>250) mówią o braku nowych klientów i spadku marż.





Wyzwania ostatnich miesięcy spowodowały zmianę perspektywy. O ile jeszcze rok temu firmy sektora metalowego mierzyły się głównie z wysokimi kosztami energii, obecnie większym problemem jest brak zamówień i pogarszająca się płynność. – Niezależnie od przyczyny – wojny handlowej czy wewnętrznej stagnacji – przedsiębiorstwa potrzebują teraz większej elastyczności w zarządzaniu środkami obrotowymi – mówi Wojciech Czapeczko, dyrektor ds. finansowania.

Podkreśla, że firmy tego sektora w pierwszej kolejności muszą zadbać o stabilizację przychodów, co naturalnie oznacza ostrożne podejście do rozbudowy zespołów. Ale zaraz dodaje, że nie może to być strategia długoterminowa.

- Firmy, które chcą pozostać konkurencyjne, muszą równolegle inwestować zarówno w infrastrukturę, ale też w ludzi, nowe talenty. Kluczem jest znalezienie równowagi między bieżącym zarządzaniem kosztami a inwestycjami w przyszłość. Bez wykwalifikowanej kadry nawet najnowocześniejsze technologie nie zapewnią przewagi rynkowej - punktuje ekspert. W sytuacji, kiedy kontrahenci mają coraz większe opóźnienia w płatnościach, a inwestycje w technologie i modernizację wymagają szybkiego dostępu do gotówki, warto sięgnąć po sprawdzone rozwiązania jakim jest faktoring.

- Dzięki faktoringowi można uwolnić środki zamrożone w fakturach i odzyskać zdolność do działania na konkurencyjnym rynku – podkreśla Wojciech Czapeczko.



JOANNA CHOLEWA

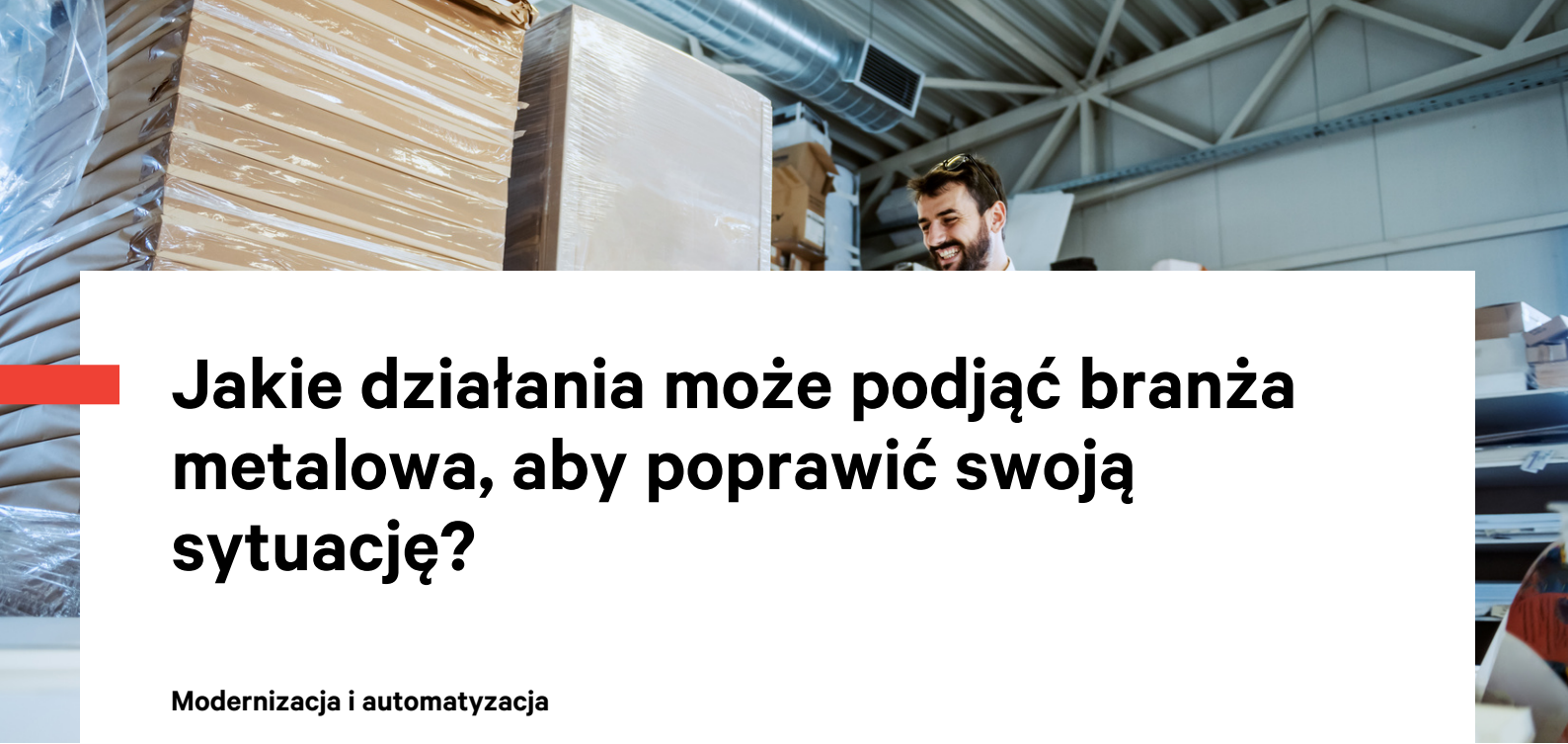
MW Lublin
(firma motoryzacyjna,
producent wyrobów
ze stali)

Największym zewnętrznym wyzwaniem dla naszej firmy jest popyt w branży motoryzacyjnej. Wielkość rejestracji nowych samochodów osobowych w Europie wyraźnie spadła od wartości sprzed pandemii o około 20 proc. i pozostaje na podobnym poziomie. Jednocześnie w wyniku regulacji Unii Europejskiej restrykcjom podlega wielkość emisji CO2 dla nowo wyprodukowanych samochodów, co ma na celu promocję samochodów niskoemisyjnych, w tym elektrycznych. Dodatkowo, sytuację branży komplikuje rosnąca konkurencja ze strony aut wyprodukowanych w Chinach, która powoduje zmniejszenie wielkości produkcji aut osobowych w Europie.

Z kolei wewnętrznie, największym wyzwaniem jest obsługa zadłużenia w grupie kapitałowej, do której należy spółka. W wyniku wysokiej ekspozycji na sytuację w branży motoryzacyjnej, w której widoczne są malejące marże oraz spadające wielkości

produkcji (w szczególności we Włoszech, gdzie znajduje się siedziba grupy), a także wysokiego zapotrzebowania na kapitał, grupa znalazła się w trudnej sytuacji finansowej.

Co do zasady, odbiorcy płacą na czas. Występują natomiast opóźnienia wynikające z problemów procesowych po stronie obsługi finansowej u odbiorców, takie jak: brakujące potwierdzenia dostaw, które wstrzymują płatności, czasami wydłużony czas rejestracji faktur lub problemy techniczne z przetworzeniem faktur w formie elektronicznej. Średni czas płatności zależy od kontrahenta i wynosi od 25 dni do 150 dni, średnio jest to 50 dni. Zdecydowaliśmy się na faktoring ze względu na bieżące zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Nasza spółka znalazła się w sytuacji, kiedy terminy płatności za materiały podstawowe uległy znaczącemu skróceniu, podczas gdy terminy płatności od klientów pozostają bez zmian. Faktoring jest obarczony mniejszym ryzykiem z racji rotujących należności i stabilnych dużych kontrahentów, co ułatwia pozyskanie finansowania. Ta forma pozyskania środków finansowych znacząco wspiera bieżącą płynność finansową spółki.



Jakie działania może podjąć branża metalowa, aby poprawić swoją sytuację?

Modernizacja i automatyzacja

1. Wprowadzanie technologii zmniejszających zużycie energii i surowców. Inwestowanie w technologie energooszczędne i Przemysł 4.0 to już nie opcja, ale konieczność.
2. Wdrażanie automatyzacji, robotyzacji i sztucznej inteligencji dla zwiększenia efektywności.
3. Zaawansowane systemy monitorowania zużycia energii jako sposób na optymalizację kosztów.

Wielokierunkowy rozwój

1. Poszukiwanie nowych rynków zbytu poza Europą.
2. Rozwój segmentów o wyższej wartości dodanej zamiast konkutowania wyłącznie ceną.
3. Elastyczne dostosowywanie produkcji do zmieniającego się popytu.
4. Inwestowanie w szkolenia i rozwój pracowników.
5. Współpraca z uczelniami i szkołami technicznymi w celu przyciągania młodych talentów.

Zarządzanie płynnością finansową

1. Aktywne korzystanie z faktoringu jako głównego narzędzia zarządzania przepływami pieniężnymi.
2. Wdrażanie systemów zarządzania ryzykiem cenowym (kontrakty hedgingowe, monitoring rynku).
3. Budowanie rezerw kapitałowych na trudne okresy.
4. Poszukiwanie alternatywnych form finansowania inwestycji (fundusze unijne, leasing technologiczny).



O Bibby Financial Services

Bibby Financial Services jest spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – niezależnej brytyjskiej grupy firm. Bibby Financial Services od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój.

W Polsce firma funkcjonuje od 2002 roku. Pracuje w trzech oddziałach w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, które swoim zasięgiem obejmują cały kraj. Firma jest niezależna od banków. Należy do Polskiego Związku Faktorów oraz największego międzynarodowego zrzeszenia faktorów International Factors Group.

Więcej na www.bibbyfinancialservices.pl

Kontakt dla mediów

Magdalena Szymańska

Human Signs
+48 510 491 298
m.szymanska@humansigns.pl

Podziel się raportem



Bezpłatna infolinia 0 800 224 229



www.bibbyfinancialservices.pl