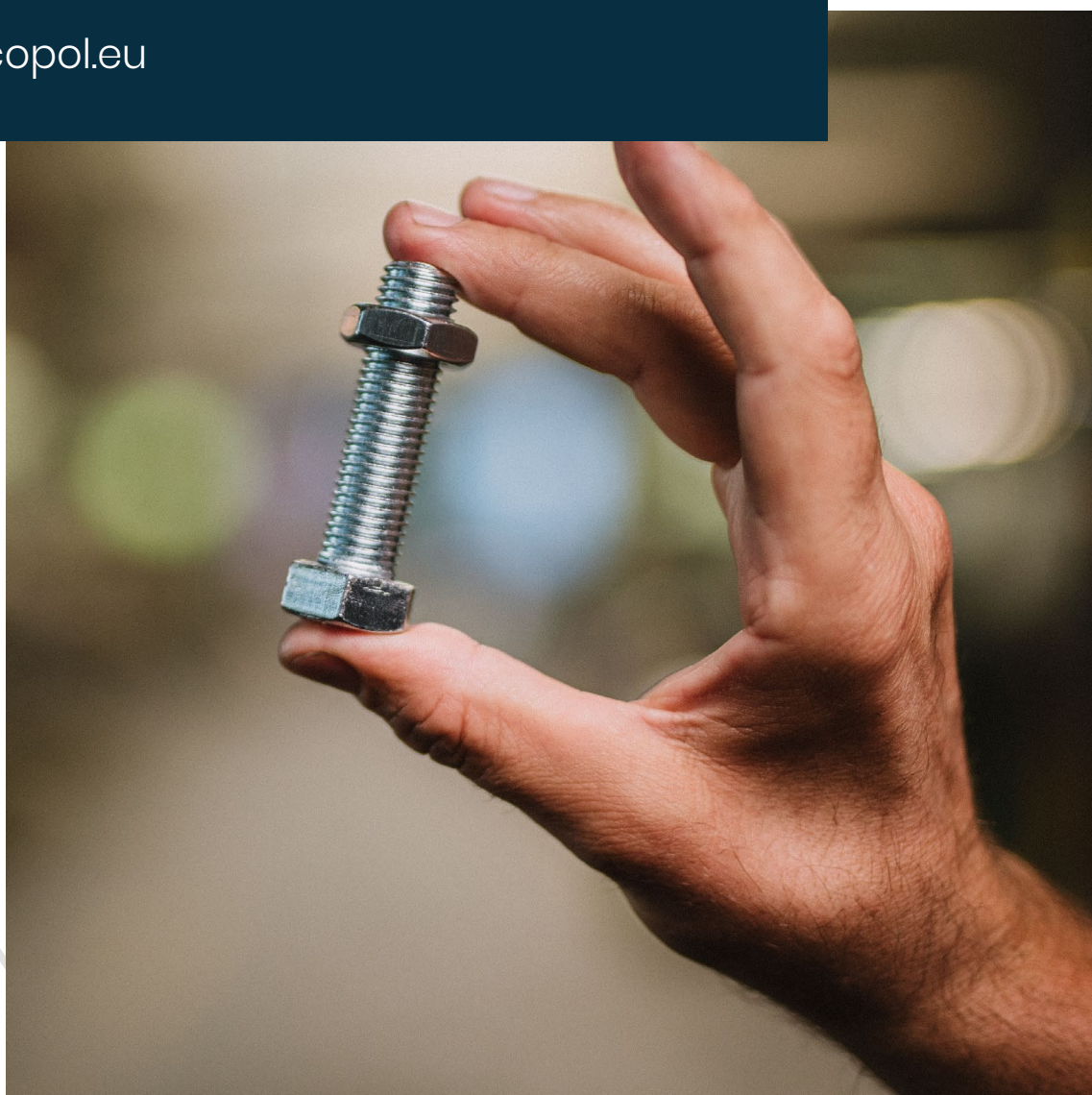


***Wyzwania
dla producentów
elementów złącznych
w 2023 roku***

marcopol.eu



Światowy rynek elementów złącznych jest wyceniany w badaniu Vantage Market Research¹ na 87,10 mld USD w 2021 roku. Analitycy przewidują, że osiągnie wartość 109,57 mld USD do 2028 roku. Produkcja i sprzedaż śrub, wkrętów, nitów oraz innych części odgrywa ważną rolę w gospodarce wielu krajów, w tym Polski. Już w 2019 roku Puls Biznesu informował, że *polski rynek tzw. elementów złącznych należy do największych w Europie, a w ciągu kilku lat może nawet wspiąć się na podium*. Wartość rynku elementów złącznych w naszym kraju na koniec 2018 wynosiła ponad 4 mld złotych².

Od tego czasu doświadczyliśmy szeregu zdarzeń, które negatywnie dotknęły praktycznie wszystkie branże. **Zerwane łańcuchy dostaw, pandemia, wojna na Ukrainie oraz wzrost kosztów produkcji** znacząco zmieniły obraz oraz sposób prowadzenia przedsiębiorstw.

Co przyniesie rok 2023? Przedsiębiorcy, w tym producenci elementów złącznych, stają przed wieloma wyzwaniami, które wymagają działania i podejmowania istotnych decyzji.



¹ <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2022/12/16/2575444/0/en/Demand-Industrial-Fasteners-Market-Size-Share-to-Surpass-109-57-Billion-by-2028-Vantage-Market-Research.html>

² <https://www.tvp.info/44886410/sruba-i-nakretka-polskimi-hitami-w-europie>

Do najważniejszych i wspólnych wyzwań dla całego przemysłu można zaliczyć:

- 1. Ochrona środowiska³.** Produkcja przemysłowa nadal jest głównym źródłem emisji gazów cieplarnianych. Według danych w skali globalnej, przemysł generuje ponad 30 procent dwutlenku węgla. Wszelkie działania, mające na celu ich ograniczenie będą miały coraz większy wpływ na wybory konsumentów, którzy z uwagą przyglądają się postawie biznesu wobec problemu zanieczyszczonego środowiska.
- 2. Wzrost kosztów** – rosnące koszty energii⁴ z pewnością będzie mieć wpływ na przedsiębiorstwa. Wzrost cen produktów i usług może być jednym z mniej korzystnych efektów tej sytuacji. Z drugiej strony taka sytuacja zmusza do wdrażania sposobów na obniżanie kosztów oraz zużycia energii.
- 3. Konkurencja z krajami o niskich kosztach produkcji.** Niższe koszty produkcji – szczególnie w krajach Azji stanowią wyzwanie dla przemysłu już od dłuższego czasu. Firmy muszą znaleźć sposób na utrzymanie konkurencyjności zarówno pod względem ceny i jakości. Pomocne będą w tym między innymi inwestycje w nowoczesne technologie i automatyzację produkcji.
- 4. Technologiczny postęp.** Przemysł, w tym producenci elementów złącznych, musi wprowadzać nowe technologie i innowacje do swojej produkcji, aby nie tylko utrzymać wspomnianą wcześniej konkurencyjność na rynku, ale również zapobiegać bądź minimalizować skutki niespodziewanych zdarzeń.
- 5. Zmieniające się potrzeby konsumentów.** Konsumentów coraz częściej oczekują produktów wysokiej jakości. Konsumentów są świadomi wpływu, jaki ich zakupy mają na środowisko naturalne i chcą wybierać produkty, które są dla niego przyjazne. Przemysł musi dostosować się do tych potrzeb, aby zaspokoić oczekiwania klientów.

³ <https://forsal.pl/biznes/przemysl/artykuly/8527254,wielkie-pieniadze-albo-wielkie-emisje.html>

⁴ <https://www.dlahandlu.pl/detal-hurt/wiadomosci/jakie-trendy-beda-ksztaltowac-rynek-handlu-w-2023,114278.html>



Jak to zrobić? Jednym ze sposobów jest **stworzenie strategii ESG**. Strategia ESG oznacza planowanie rozwoju firmy w oparciu o trzy podstawowe filary: E (environmental), czyli kwestie dotyczące środowiska, S (social) jak szeroko pojęte zagadnienia społeczne i G (governance) zagadnienia dotyczące ładu korporacyjnego.

Praca nad **ESG** z pewnością pomoże firmom lepiej odpowiadać na potrzeby i oczekiwania swoich klientów, pracowników, inwestorów, a także otoczenia społecznego i środowiskowego. **ESG** może także pomóc organizacjom w osiągnięciu długoterminowego sukcesu biznesowego poprzez zapewnienie zrównoważonego rozwoju i zmniejszenie ryzyka związanego z ich działalnością.

Monitoring i dane kluczem do sukcesu

Na co zaś mogą zwrócić uwagę producenci elementów złącznych?

Odpowiednie zbieranie danych a przede wszystkim ich umiejętna analiza to najważniejszy aspekt poprawiania procesów biznesowych, a także tworzenia lepszych produktów oraz usług. Świetnym przykładem takiego podejścia jest branża automotive⁵, która zgodnie z założeniami Przemysłu 4.0 eliminuje przyczyny przestojów oraz innych problemów produkcyjnych, posługując się danymi. Dotyczy to zarówno produktów, używanych przy konstruowaniu samochodów jak i samych maszyn. **Dzięki analizie danych** można podejmować szybkie decyzje odnośnie naprawy części bądź wymiany większych elementów parku maszynowego.

Jeśli firma zbiera **dane** o tym, jak jej produkty są używane, może wykorzystać te informacje do ulepszenia swoich produktów lub zoptymalizować sposób, w jaki są one produkowane i sprzedawane.

Zbieranie danych to nie tylko kwestia nadzoru nad produkcją i produktem. Informacje, dotyczące sprzedaży, analiza rynku oraz potrzeb klientów mogą pomóc przedsiębiorstwom z branży elementów złącznych reagować na zmieniające się warunki rynkowe oraz budować lojalność wobec marki.

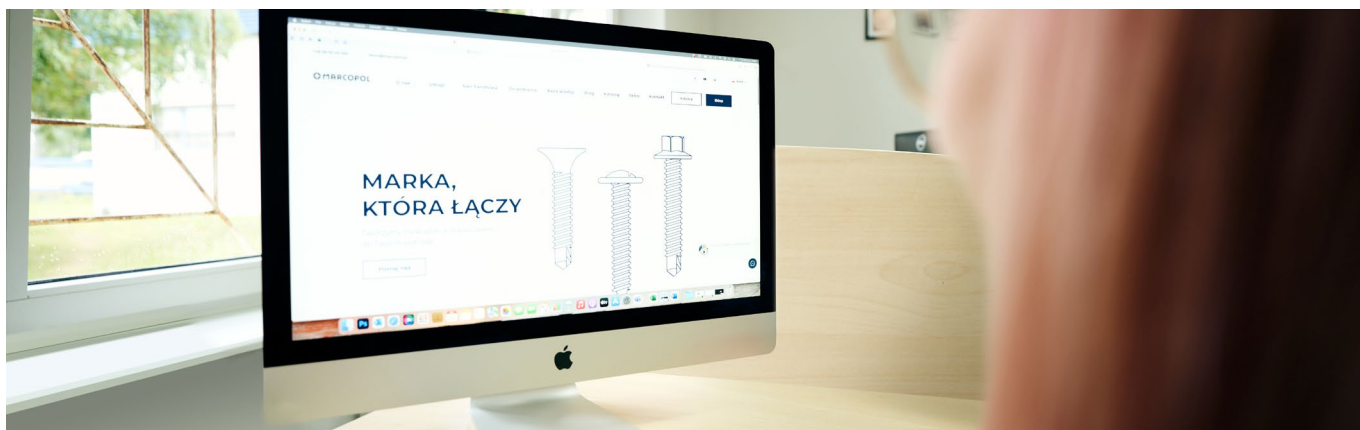
Inwestycje w nowe technologie

Rozwiązania, wykorzystujące innowacje, dotyczą nie tylko produkcji. Wyzwaniem jest stosowanie ich także jako wsparcia sprzedaży i obsługi klientów. Inwestycje w nowe technologie to konieczność dla wielu branż. Szczególnie istotne jest ciągłe doskonalenie w kwestiach magazynowania, produkcji oraz usług IT. W przypadku magazynu pomocna jest im.in. **technologia Radio Frequency Identification (RFID)**. Technologia ta pozwala bowiem na automatyczne i dokładne śledzenie pozycji i ilości konkretnych elementów, znajdujących się na magazynie. Jest pomocna

⁵ <https://magazynprzemyslowy.pl/artykuly/monitoring-i-diagnostyka-drgan-kluczem-do-sukcesu-branzy-automotive>

wszędzie tam, gdzie istnieje potrzeba odpowiedniego zarządzania zapasem materiałów, potrzebnych do produkcji.

To tylko jeden z przykładów rozwoju technologicznego, przed którym stoją producenci. Oprócz tego warto stawiać na automatyzację procesów zakupowych oraz sprzedażowych. Inwestycje w nowe technologie to już konieczność dla wielu branż. Producenci elementów złącznych muszą szukać rozwiązań korzystnych i dla siebie i dla klienta, które pomagają optymalizować procesy a jednocześnie uważać na budżet i mądrze wybierać w mnogości nowych rozwiązań.



Sprzedaż e-commerce B2B

E-commerce rośnie w siłę w branży B2B. Rozwijają się nie tylko nowe platformy ale również marketplace i marketing. Ten trend jest widoczny również w branży elementów złącznych. Producenci technik łączenia powinni w 2023 roku rozważać inwestowanie w sprzedaż online, ponieważ może to być skuteczny sposób na dotarcie do szerokiej grupy klientów i zwiększenie sprzedaży.

Inwestowanie w sprzedaż online może być atrakcyjne dla producentów elementów złącznych, ponieważ pozwala na szybkie i łatwe porównywanie produktów i cen oraz umożliwia klientom łatwe zakupy. To prosta droga do skalowania biznesu poprzez zmniejszenie progu wejścia dla nowych klientów lub też otwarcie się na B2C. Rozwiązania online ułatwiają również ekspansję na inne kraje.

Obecnie Ci, którzy nie będą inwestować w sprzedaż wielokanałową będą za kilka lat mogli mieć problem by utrzymać się na rynku. Jedyna szansa to ciągłe wzmacnianie swojej cyfrowej obecności i podnoszenie konkurencyjności również w działaniach online.

Nowe branże przyszłością dla producentów elementów złącznych

Wyzwaniem dla producentów elementów złącznych w 2023 roku będzie skoncentrowanie się na rynkach oraz branżach, które oferują największy potencjał lub szybko się rozwijają. Motoryzacja, technologie medyczne i przemysł lotniczy oraz szeroko pojęty przemysł **aerospace** – to miejsca, w których producenci mają możliwość zwiększenia sprzedaży, pozyskania kontaktów biznesowych oraz tak ważnej w 2023 roku wiedzy.

Badania firmy The Brainy Insights⁶ wskazują, że światowy rynek elementów złącznych dla przemysłu lotniczego wzrośnie z 6,17 mld USD w 2021 r. do 11,31 mld USD do 2030 roku. Wspomniane badanie wskazuje, że liderem w produkcji tego typu elementów są kraje Ameryki Północnej. Ich udział w rynku w 2021 roku wynosił 45,18% i wartością rynku wynoszącą około 2,78 miliarda.



⁶ https://www-prnewswire-com.translate.goog/news-releases/aerospace-fasteners-market-to-surpass-us-11-31-billion-by-2030-rise-in-commercial-aircraft-production-to-propel-growth-says-the-brainy-insights-301589017.html?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=pl&_x_tr_hl=pl&_x_tr_pto=wapp

Eksperci wskazują, że kluczowi producenci na światowym rynku elementów złącznych starają się o certyfikaty, pozwalające produkować odpowiednie części dla tej branży. Niektórzy z nich widzą także możliwości, jakie dają plany komercyjnych lotów w kosmos. Nie są one według nich tak odległe w czasie.

Optymizm z przypadku branży samolotowej zapowiadają także najwięksi producenci – Airbus oraz Boeing – zakładają, że w ciągu 20 lat liczba samolotów podwoi się⁷. Według nich już w 2023 rok ruch samolotowy ma wrócić do stanu sprzed pandemii (z 2019) roku.

Wyzwaniem na 2023 rok będzie zapewnienie także kompleksowej obsługi firm z branży motoryzacyjnej. Według raportu Grand View Research⁸, w 2021 oraz 2022 roku sektor automotive był jednym z największych odbiorców elementów złącznych. Autorzy wspomnianej publikacji zwracają uwagę, że w najbliższych latach to ten oraz wspomniane wcześniej lotnictwo i przemysł związany z lotami w kosmos może rosnąć w siłę konsumpcyjną elementów złącznych. Wspomniany raport zwraca uwagę, że choć nadal dominują metalowe elementy złączne to dynamika zainteresowania produktami z innych materiałów (chociażby plastik) będzie systematycznie rosnąć.

S&P Global Mobility⁹ spodziewa się, że sprzedaż nowych pojazdów na całym świecie w 2023 roku osiągnie prawie 83,6 miliona sztuk, co oznacza wzrost o 5,6% w porównaniu z rokiem poprzednim. W samych Stanach Zjednoczonych firma zapowiada wzrost sprzedaży o prawie 7%.

Nowe branże to jedna z największych szans wzrostu dla producentów elementów złącznych. Jeśli tylko będą w stanie dopasować się do wyśrubowanych standardów specyficznych branż jak np. automotive czy aerospace to mają szansę na wieloletni stabilny rozwój.

7 <https://www.rp.pl/transport/art36751741-airbus-boeing-liczba-samolotow-na-swiecie-podwoi-sie#:~:text=przewo%C5%BAnicy%20b%C4%99d%C4%85%20potrzebowa%C4%87%2039%20490,9%20do%203%2C6%20proc>

8 <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-industrial-fasteners-market>

9 <https://www.cnbc.com/2022/12/27/why-2023-could-be-another-difficult-year-for-the-auto-industry.html>

Wojna na Ukrainie, a rynek elementów złącznych

Sytuacja polityczna i konflikt na Ukrainie mogą mieć nadal wpływ na producentów elementów złącznych. Przekształceniu uległy łańcuchy dostaw i międzynarodowe sieci współpracy. Konflikt za naszą wschodnią granicą może w 2023 roku prowadzić do trudności z dostępem do surowców lub spowodować opóźnienia w dostawach, co w konsekwencji wpłynie na płynność produkcji i dostaw elementów złącznych. Z drugiej strony wiele branż – w tym związana z produkcją elementów złącznych – branża budowlana¹⁰ liczy na zakończenie konfliktu oraz proces odbudowy kraju, który może przynieść nowe zlecenia i impuls do wzrostów.

Kwestie ADD w 2023 roku

Kwestia antydumpingu nadal będzie mieć wpływ na producentów elementów złącznych, stanowiąc jednocześnie wyzwanie. Przypomnijmy, że Komisja Europejska¹¹ nałożyła w 2022 roku kolejne cła antydumpingowe na niektóre elementy złączne, pochodzące z Państwa Środka, wynoszące nawet kilkadziesiąt procent. Środki antydumpingowe mają przywrócić równe szanse podmiotom działającym na unijnym rynku poprzez wyeliminowanie nieuczciwej konkurencji spowodowanej dumpingiem cenowym.

Antydumping nie jest czymś nowym – w wielu krajach istnieją przepisy antydumpingowe, które mają na celu ochronę rynku krajowego przed taką praktyką.

Podobnie, jak w przypadku wprowadzenia ceł antydumpingowych dla różnych produktów importowanych na rynki europejskie, Komisja UE spodziewa się obchodzenia ceł na elementy złączne, zwłaszcza gdy są na tak wysokim poziomie. Należy mieć świadomość, że urzędy celne

¹⁰ https://www.propertydesign.pl/wywiady/109/rok_2023_co_czeka_branze_budowlana_czeka_na_lepsze_czasy,41933.html

¹¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/>

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32022R0191&fbclid=IwAR37QaTSDW9f8YWKzyxtAjvnDMUg9iumksQSJINZ8RILYNgR_tw_sSbldw

są maksymalnie wyczułone i posiadają zaawansowane mechanizmy monitorowania.

W ADD widać dużą szansę, szczególnie dla europejskich producentów elementów złącznych w Europie. Klienci, którzy doświadczyli problemów zerwanych łańcuchów dostaw, wysokich kosztów frachtu morskiego oraz długiego czasu realizacji zamówień z Azji będą szukać produktów, dostępnych szybciej.



(Nadal) zerwane łańcuchy dostaw

Łańcuchy dostaw stanowią ważny element funkcjonowania nie tylko branży elementów złącznych i ich płynność ma duży wpływ na efektywność produkcji i dostaw produktów. Badanie przeprowadzone przez BIG Info Monitor₁₂ jesienią 2022 roku wskazało, że prawie połowa polskich przedsiębiorców doświadczyła tego problemu. Ze wspomnianego badania wynika, że największy niepokój związany z łańcuchami dostaw odczuwają przedstawiciele firm z sektorów transportowego, przemysłowego i handlowego.

¹² https://www.podatki.biz/artykuly/zerwane-lancuchy-dostaw-zaszkodzily-polowie-polskich-firm_16_51195.htm

Wojna na Ukrainie oraz sytuacja pandemii COVID-19 nadal będą powodowały zakłócenia w dostawach i dostępności towarów nie tylko w Europie ale i na całym świecie. Choć końcówka 2022 roku przyniosła najpierw optymistyczne wieści, dotyczące wycofywania się z obostrzeń covidowych Chin¹³, to obserwujemy ponowny wzrost zachorowań, które mogą prowadzić do lokalnych lockdownów¹⁴, opóźnień w dostawach bądź ich braku.

Nie wiadomo więc, jakie będą dalsze skutki tej sytuacji dla łańcuchów dostaw w branży elementów złącznych, ale możliwe jest, że nadal będą występować pewne problemy z ich płynnością. Producenci mogą być zmuszeni do dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych i technologicznych oraz do poszukiwania alternatywnych dostawców bądź zwiększenia własnych możliwości produkcyjnych, aby zapewnić ciągłość dostaw.

Zerwane łańcuchy dostaw mają także aspekt pozytywny. Następuje deglobalizacja świata, dzięki której potencjalni odbiorcy elementów złącznych zaczynają odważnie myśleć o zakupach i większej współpracy z producentami w Europie. Warto tą szansę wykorzystać.

Jaka będzie sytuacja branży budowlanej w 2023 i co to oznacza dla producentów elementów złącznych?

Na koniec nie sposób nie przyjrzeć się prognozom i wyzwaniom sektorów, które są mocno powiązane z producentami elementów złącznych.

Branża budowlana, jako jeden z kluczowych odbiorców elementów złącznych, w 2022 roku była tą, która jako pierwsza zaczęła odczuwać skutki wspomnianych przez nas problemów.

Rosnące stopy procentowe w 2022 roku sprawiły, że liczba kredytów na mieszkania spadła nawet o kilkadziesiąt procent. W sierpniu ubiegłego roku

¹³ <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C1505193%2Cchiny-lagodza-covidowe-obostrzenia-na-razie-ulatwienia-dla-podroznych.html>

¹⁴ <https://pulsmedycyny.pl/czy-chiny-stana-sie-zrodlem-nowych-groznych-mutacji-sars-cov-2-1173796>

według Biura Informacji Kredytowej, udzielono tylko 7,4 tysiąca kredytów¹⁵. Polski Związek Firm Deweloperskich w komentarzu do danych GUS pisze: *Dane potwierdzają obserwowany trend, że otoczenie makroekonomiczne, w tym przede wszystkim wysoka inflacja i znacznie restrykcje w dostępie do kredytów mieszkaniowych ograniczają Polakom zarówno zakup mieszkań w budownictwie wielorodzinnym jak i budowę domów jednorodzinnych we własnym zakresie*¹⁶.

Jones Lang LaSalle (JLL)¹⁷ – wiodąca firma doradcza na rynku nieruchomości wspomina, iż w III kwartale 2022 roku łączna liczba mieszkań sprzedanych na rynku pierwotnym w sześciu głównych miastach wyniosła zaledwie 6,6 tys., tj. o 30% mniej niż w poprzednim kwartale.

Niepokojąco wygląda również sytuacja w budownictwie inżynierskim, koncentrującym się na wykonywaniu obiektów wchodzących w skład infrastruktury – między innymi dróg i mostów. Głównym powodem spadku w 2023 roku jest okres przejścia pomiędzy dwoma 7-letnimi budżetami unijnymi, skutkujący mniejszą liczbą realizowanych inwestycji¹⁸.

Pomimo powyższych przeciwności branża budowlana jest jednym z ważniejszych sektorów gospodarki w Polsce i wykazuje nadal potencjał na rozwój w 2023 roku.



¹⁵ <https://tvn24.pl/biznes/z-kraju/kredyty-bik-spada-liczba-kredytow-mieszkaniowych-i-gotowkowych-6126361>

¹⁶ <https://www.pzfd.pl/s/news/details?communityResourceId=a1PIv00000AHE8ZEAX>

¹⁷ <https://www.jll.pl/en/trends-and-insights/research/residential-market-in-poland>

¹⁸ <https://bzg.pl/poradnik/artukul/rok-2023-bedzie-trudny-dla-branzy-budowlanej/id/30017>



Co z polską branżą meblarską w 2023 roku w kontekście producentów elementów złącznych?

To, jak będzie rozwijać się polska branża meblarska w 2023 roku, ponieważ zależy ona od wielu zmiennych, takich jak popyt na meble, dostępność surowców i komponentów oraz regulacje rządowe, mające pomóc producentom. W tych ostatnich chodzi chociażby o system rekompensat związanych ze wzrostem cen energii elektrycznej oraz zwolnienie producentów od podatku od nadmiarowych zysków, o które apelował Jan Szynaka, Prezes Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli¹⁹.

Polska branża meblarska jest i nadal będzie ważnym odbiorcą elementów złącznych i jej kondycja ma wpływ na popyt na te produkty. Według najnowszych danych GUS z grudnia 2022 obserwować można spadek produkcji praktycznie każdej grupy asortymentowej. Największy dotyczy ilości mebli drewnianych w rodzaju stosowanych w pokojach stołowych i salonach (-25%) oraz mebli drewnianych w rodzaju stosowanych w kuchni (-18%)²⁰.

¹⁹ <https://next.gazeta.pl/next/7,151003,28985582,branza-meblarska-apeluje-o-pomoc-do-morawieckiego-zagrozenie.html>

²⁰ <https://brstudio.eu/komentarz/89-co-raz-wieksze-spadki-w-wolumenie-produkcji-mebli>

Z pewnością branża meblarska w 2023 roku ma nadal duże szanse na rozwój. Polska jest jednym z największych producentów mebli w Europie i ma dostęp do szerokiego rynku zbytu, szczególnie zagranicznego. W ciągu ostatnich lat meblarstwo notowało dobre wyniki i rozwijało się, co było w dużej mierze wynikiem rosnącego popytu na meble. Jeśli trend ten utrzyma się w bieżącym roku, można spodziewać się także zwiększonego popytu na elementy złączne.

Kluczem do sukcesu dla producentów elementów złącznych jest zazwyczaj umiejętność dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych i potrzeb klientów oraz umiejętne zarządzanie swoim biznesem. Ważne będzie przede wszystkim również unikalnej oferty wychodzącej poza produkt i umiejętność konkurencyjności na rynku, który coraz szybciej rozwija się również technologicznie.

Autorka

KATARZYNA MILECKA

Koordynator ds. marketingu i wsparcia sprzedaży

