Plany i podsumowania. Podlascy producenci radzą sobie mimo pandemii

Inflacja, wzrost cen energii, kłopoty z dostawami – to problemy, z którymi muszą mierzyć się podlaskie firmy w kolejnym pandemicznym roku. Wiele z nich stawia czoła wyzwaniom i poprawia wyniki.

Dla białostockiego Promotechu rok 2021 był rokiem najwyższej sprzedaży w historii firmy – przychody firmy sięgnęły poziomu 73 mln zł. Ale było to też rok ogromnych wyzwań.

- Z jednej strony wciąż borykaliśmy się z problemami natury pandemicznej, a z drugiej – z bardzo wysoką inflacją, która powodowała presję zarówno na ceny zaopatrzeniowe, jak i na płace. W ubiegłym roku udało się nam podnieść płace w sumie o 18,6 proc. i jest to najwyższy wskaźnik wzrostu funduszu płac w ciągu jednego roku na przestrzeni ostatnich 15 lat – mówi Marek Siergiej, prezes zarządu Promotechu.

To właśnie galopująca inflacja, napędzana wzrostem cen energii – gazu i prądu - jest obecnie głównym zagrożeniem firmy, mimo posiadanych zapasów. Wzrosty są bowiem rekordowe i wyższe rok do roku nawet o 40 proc. Inflacja generuje nie tylko ogromną presję na wzrost płac, ale też na wzrost cen zaopatrzeniowych, który bywa dwucyfrowy.

- To niespotykana w historii firmy zmiana, która pociągnie za sobą wielki wzrost kosztów - zaopatrzeniowych i materiałowych. Dlatego też, budując budżet na 2022 r. głównym założeniem była kwestia oszczędności – mówi prezes Siergiej.

**Rok pod znakiem oszczędności**

W styczniu w firmie powołano pięć zespołów oszczędnościowych, które będą szukać możliwości zmian, zmniejszających koszty wytworzenia poszczególnych produktów.

- Ktoś może zapytać – czemu więc nie podnosimy cen? Otóż podnieśliśmy je już w ubiegłym roku i mamy jeszcze pewien margines na ponowną regulację, ale musimy być świadomi, że inflacja w innych europejskich krajach jest o połowę niższa niż w Polsce, co powoduje, że nasze wyroby po podniesieniu cen staną się mniej konkurencyjne. To z kolei może łatwo przełożyć się na ich popyt – wyjaśnia Marek Siergiej. - Dlatego uruchamiamy program szukania oszczędności wewnątrz firmy - na każdym stanowisku, na każdym poziomie - by poprawić efektywność sprzedaży, jak również móc sprostać wyzwaniom stawianym przez konkurencję.

**Cynkomet z tarczą**

Dzięki staraniom zarządu i wysiłkowi pracowników, również Cynkomet - producent innowacyjnych maszyn rolniczych z Czarnej Białostockiej, zakończył bardzo trudny, miniony rok sukcesem.

- Odnotowaliśmy historyczną sprzedaż produktów i usług, kończąc rok z blisko 100 mln zł przychodów, co oznacza ok. 23 proc. wzrostu względem roku 2020, przy czym sama sprzedaż maszyn rolniczych w naszej spółce wzrosła o 38 proc. rok do roku, przekraczając połowę przychodów – mówi Mariusz Dąbrowski, prezes Cynkometu

Ale nie było łatwo, bo rok upłynął też pod znakiem wzrostu cen surowców i komponentów niezbędnych do wytworzenia maszyn.

- Zostaliśmy tym samym zmuszeni do podejmowania szybkich decyzji, co do cen sprzedaży, co nie było dla nas ani komfortowe, ani przyjemne, ponieważ zawsze opieraliśmy prowadzenie firmy na stabilności i przewidywalności – mówi Mariusz Dąbrowski, prezes Cynkometu. - Wielokrotnie jednak, szanując naszych klientów i odbiorców, przejmowaliśmy znaczny ciężar tej sytuacji na siebie. Jednak globalna sytuacja w różnych segmentach rynku, powodowała, że często natrafialiśmy na brak zrozumienia.

Firma nadal stara się inwestować w nowe maszyny i urządzenia, by zyskać rynkową konkurencyjność.

- Z myślą o przyszłości, planujemy kolejne inwestycje i rozwój nowej działalności, która związana będzie z produkcją specjalistycznych naczep i przyczep samochodowych – zapowiada Mariusz Dąbrowski.