Sytuacja firm z branży drzewnej i meblarskiej

Monitoring Branżowy

PKO Bank Polski

Centrum Analiz

PKO Bank Polski

Grudzień 2025

Bank Polski

#1.

Sytuacja firm z branży drzewnej i meblarskiej

Spis treści

Wprowadzenie..... 3

1. Przychody firm z branży drzewnej i meblarskiej..... 4

2. Zróżnicowanie sytuacji finansowej firm..... 9

3. Rynek surowca drzewnego..... 14

4. Zmiany w światowym handlu..... 17

5. Perspektywy..... 21

Sektor drzewno-meblarski powoli wychodzi z kryzysu, choć przed firmami wciąż wiele wyzwań

Wprowadzenie

W 2025 roku sektor drzewno-meblarski zaczął stopniowo wychodzić z dołka. Widać delikatne ożywienie przychodów, ale sektor nadal pozostaje wyraźnie poniżej poziomów osiąganych przed dwoma laty. W branży drzewnej szybciej odbudowują się segmenty powiązane z budownictwem, produkcją płyt i parkietów, natomiast produkcja tartaczna wciąż doświadcza spadku przychodów. Wzrost przychodów w meblarstwie pozostaje umiarkowany.

Sytuacji eksporterów nie sprzyja mocny złoty. Wyzwaniem jest utrzymująca się **presja deflacyjna po stronie cen producentów**, która, mimo realnych wzrostów produkcji, obniża jej wartość w ujęciu nominalnym i utrudnia odbudowę marż.

Jednocześnie dane dotyczące sprzedaży detalicznej mebli na rynku krajowym są zaskakująco mocne, co nie do końca współgra z wyraźnie wolniejszym tempem wzrostu sprzedaży krajowych producentów. Może to wskazywać na **rosnącą rolę importu w krajowej sprzedaży**, szczególnie z Azji.

Średnia rentowność firm jest niższa niż w poprzednich latach, ale zbliżona do średniej dla przetwórstwa przemysłowego. Znacząco wzrosła jednak liczba przedsiębiorstw pracujących na granicy opłacalności lub generujących stratę netto. Najbardziej cierpią segmenty o niskim stopniu przetworzenia surowca, natomiast firmy oferujące bardziej zaawansowane wyroby radzą sobie lepiej, choć i tam presja kosztowa jest wyraźna.

W tle narasta problem drożejącego surowca drzewnego, napędzany rosnącym popytem, zmianami regulacyjnymi oraz ograniczeniami podaży zarówno w kraju, jak i za granicą.

Na rynkach międzynarodowych Polska wciąż utrzymuje wysoką pozycję w eksporcie mebli, lecz równocześnie rośnie konkurencja, szczególnie ze strony producentów z Chin, którzy coraz intensywniej kierują swoją ofertę na rynek europejski.

Ogólny obraz sektora wskazuje na powolną odbudowę w warunkach rosnącej globalnej konkurencji, presji kosztowej oraz utrzymującej się niepewności co do przyszłych poziomów popytu. Firmy, które wykorzystają obecny moment na modernizację i wzmocnienie swojej specjalizacji produktowej, mają szansę wyjść z dekoniunktury w lepszej kondycji. Pozostałe mogą stopniowo tracić przewagi, na których dotąd opierały swój sukces.

1. Przychody firm z sektora drzewno-meblarskiego

Bank Polski

#1.

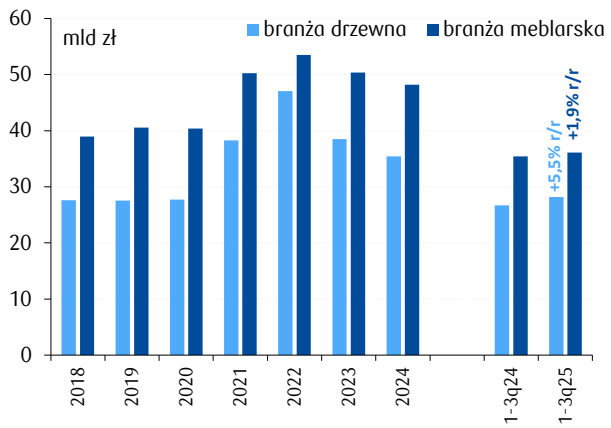
Po 2 latach spadków, w 2025 firmy odnotowują lekki wzrost przychodów

Po głębokich spadkach w latach 2023-2024, przychody firm drzewnych i meblarskich w okresie 1-3q25 lekko odbiły – w ujęciu rocznym wzrosły o odpowiednio 5,5% i 1,9%. Mimo poprawy, tegoroczne przychody firm drzewnych będą niższe od rekordowych poziomów z 2022 nawet o ok. 20%, a branży meblarskiej o ok. 10%.

Nie wszystkie segmenty branży drzewnej wypracowały w 1-3q25 wzrost przychodów – w tendencji spadkowej nadal utrzymywały się przychody **tartaków** (-3,6% r/r). Z kolei mocny wzrost przychodów odnotowali producenci **parkietów** (+20,1% r/r), po silnych spadkach w latach 2023-2024, oraz producenci **wyrobów drzewnych dla budownictwa** (+7,4% r/r), przy relatywnie, na tle innych segmentów, niewielkich spadkach przychodów w poprzednich latach. Wzrosły również przychody producentów **płyt drewnopochodnych** (+4,1% r/r).

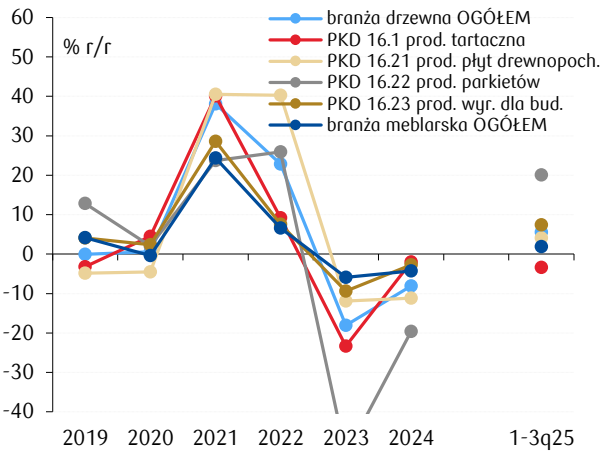
Przychody firm z branży drzewnej i meblarskiej

Przychody ogółem



Dynamika przychodów branży meblarskiej i wybranych segmentów branży drzewnej

Przychody ogółem



Źródło: GUS, PONT Info (firmy >49 prac.), PKO Bank Polski

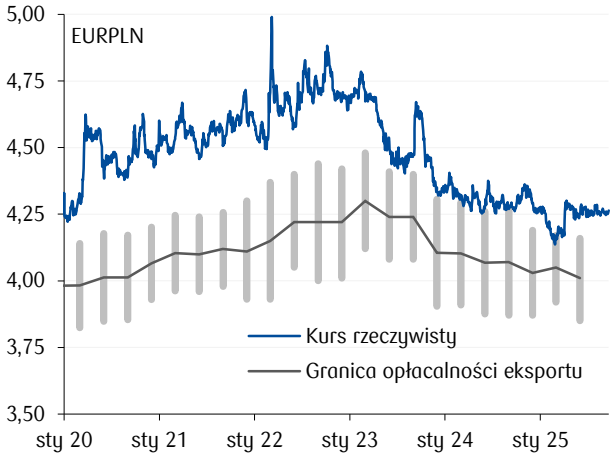
Branża meblarska jest silnie zależna od eksportu, a jednocześnie stosunkowo mało importuje. Mocny złoty stanowi wyzwanie dla firm

Eksport odpowiada za 63% przychodów branży meblarskiej i 37% przychodów branży drzewnej. **Przy dużej zależności firm od eksportu, czynnikiem ryzyka dla przychodów i rentowności firm jest poziom kursu EURPLN.** Od połowy 2022 złoty podlega wyraźnej aprecjacji, co stanowi wyzwanie dla wielu polskich eksporterów.

Szczególnie trudna może być sytuacja takich firm, które dużą część kosztów ponoszą w złotym, i jednocześnie dużą część wpływów po cenach ustalanych w dłuższych cyklach otrzymują w walutach obcych, a ich pozycja przetargowa wobec zagranicznych odbiorców jest słaba. **Spośród branż przetwórstwa, branża meblarska charakteryzuje się największą nadwyżką eksportu nad importem w relacji do przychodów.** Przy niskiej importochłonności produkcji korzyści z silnego złotego są dla tej branży niewielkie.

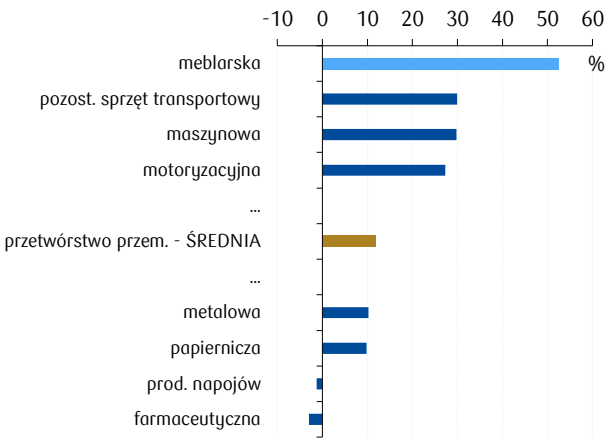
Kurs opłacalności eksportu wraz z przedziałem odchyleń (+/- 0,5 odch. standardowego)

Badanie ankietowe NBP



Saldo sprzedaży eksportowej i zakupów z importu jako procent przychodów firm

Branże przetwórstwa o największej i najmniejszej wartości wskaźnika



Źródło: NBP, GUS, PONT Info (firmy >9 prac.), PKO Bank Polski

Od ponad dwóch lat obie branże doświadczają deflacji cen producentów (PPI)

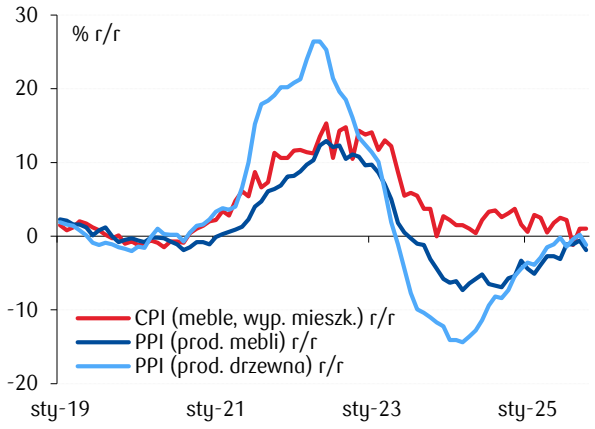
Efekt deflacji PPI widać w danych o produkcji sprzedanej przedsiębiorstw. Na przestrzeni 2024 średnia wartość wskaźnika PPI w branży drzewnej wynosiła -10,3%, co oznacza, że o tyle były niższe, w ujęciu rocznym, ceny uzyskiwane przez producentów. W branży meblarskiej spadek cen był nieco niższy (-6,0%). W efekcie, mimo realnych wzrostów produkcji (tj. w ujęciu cen stałych), produkcja sprzedana wyrażona nominalnie (w cenach bieżących) notowała spadki.

W 2025 deflacja PPI utrzymuje się, ale jest wyraźnie słabsza. W paź'25 PPI wyniósł -1,9% w branży meblarskiej oraz -1,2% w drzewnej. Dane za trzy pierwsze kwartały 2025 pokazały realny wzrost produkcji sprzedanej o 5,0% r/r w branży drzewnej i 2,8% r/r w meblarstwie. Dynamika wzrostu w ujęciu nominalnym była nadal niższa – w branży drzewnej produkcja sprzedana wzrosła o 2,7% r/r, a w branży meblarskiej była na poziomie minimalnie niższym niż przed rokiem.

Jednocześnie inflacja cen detalicznych mebli (CPI) utrzymuje się od początku 2024 na lekko podniesionym poziomie. W 1-3q25 wyniosła średnio ok. 1,5%.

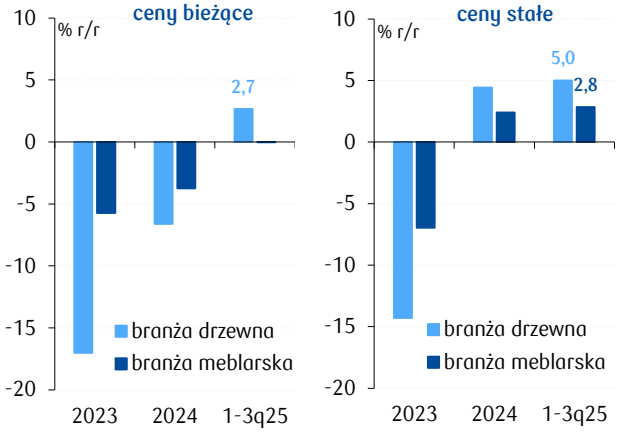
Wskaźniki inflacji PPI w branży drzewnej i meblarskiej vs CPI dla mebli

Dane do paź'25



Dynamika roczna produkcji sprzedanej branży drzewnej i meblarskiej

W cenach bieżących vs w cenach stałych



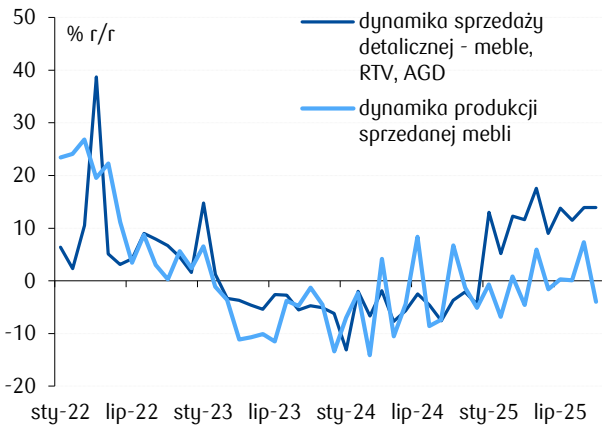
Źródło: GUS, PKO Bank Polski

Sprzedaż detaliczna mebli oraz RTV i AGD notuje silne wzrosty, być może częściowo napędzane przez import z Chin

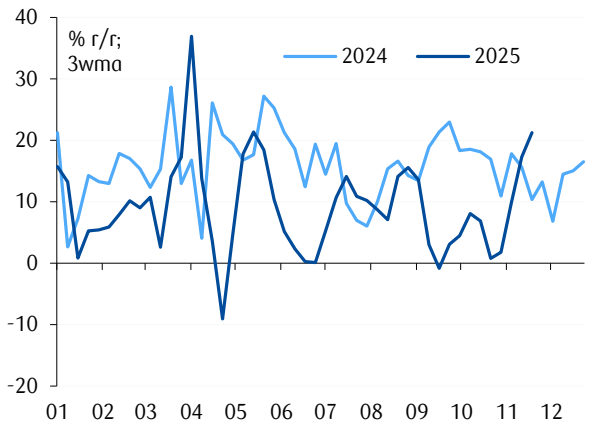
W 1-3q25 sprzedaż detaliczna w kategorii meble/RTV/AGD mocno wzrosła – o 13,3% r/r (w cenach bieżących). Obraz ten nie koresponduje jednak z przedstawionymi na wcześniejszych stronach danymi – produkcja sprzedana branży meblarskiej była w tym okresie nominalnie niecno niższa niż przed rokiem, a przychody producentów wzrosły jedynie o 1,9% r/r w 1-3q25. Sygnałów wzrostu nie widać również w produkcji RTV/AGD. Nie widzimy tego również w wydatkach kartowych klientów PKO BP w sklepach meblowych – tempo wzrostu wydatków z tej kategorii w okresie styczeń-listopad 2025 było niższe niż w 2024, podczas gdy sprzedaż detaliczna mebli/RTV/AGD raportowana przez GUS w 2024 zanotowała roczny spadek o 4%.

Wysokie wzrosty sprzedaży detalicznej raportowane przez GUS mogą być częściowo wynikiem efektów statystycznych, np. związanych z doborem próby przedsiębiorstw do badania. Być może sprzedaż detaliczną podbijają również meble z Chin – import z tego kierunku wzrósł w okresie 1-3q25 o 14% r/r (odpowiadając za 40% wartości całego importu mebli do Polski).

Dynamika sprzedaży detalicznej oraz produkcja sprzedana
w cenach bieżących



Wydatki kartowe klientów PKO BP w kategorii „sklepy meblowe”
zmiana r/r; średnia ruchoma 3-tygodniowa



Źródło: GUS, PKO Bank Polski

2. Zróżnicowanie sytuacji finansowej firm

Bank Polski | #1.

Marże producentów spadają, chociaż nie odbiegają od średniej dla przetwórstwa przemysłowego

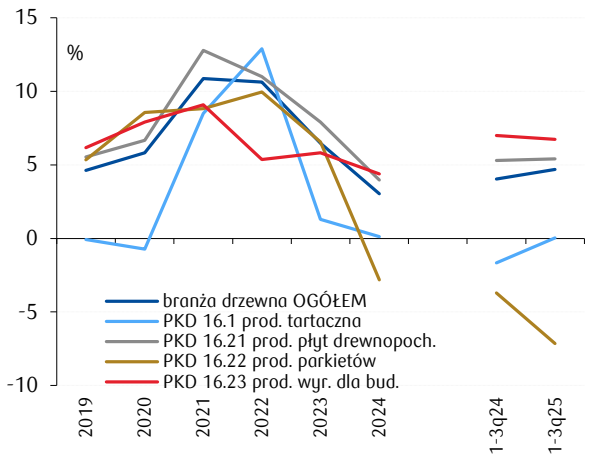
Mimo spadków przychodów, średnia rentowność sprzedaży branży meblarskiej była w 2024 na dość dobrym poziomie. Wyniosła ona 4,3%, co było wynikiem nieco wyższym od średniej dla przetwórstwa przemysłowego (4,0%). Był to jednak poziom niższy niż w poprzednich latach (średnio 5,3% w 2019-2023), co świadczy o umacniającej się presji kosztowej w branży.

Spadku rentowności w 2024 doświadczyła branża drzewna (ROS: 3,0%), a szczególnie mocno niektóre jej segmenty: produkcji tartacznej (0,1%) oraz produkcji gotowych parkietów podłogowych (-2,8%). Lepsze wyniki zanotowali natomiast producenci płyt drewnopochodnych (4,0%) oraz wyrobów drewnych dla budownictwa (ROS: 4,4%).

W trzech pierwszych kwartałach 2025 średni poziom marży w branży drzewnej lekko wzrósł w ujęciu rocznym – do 4,7%. Produkcja tartaczna nadal jednak utrzymywała się na granicy rentowności, a produkcja parkietów pogłębiła straty. Rentowność netto meblarstwa była na poziomie zbliżonym do poprzedniego roku (3,9% vs 4,0% w 1-3q24).

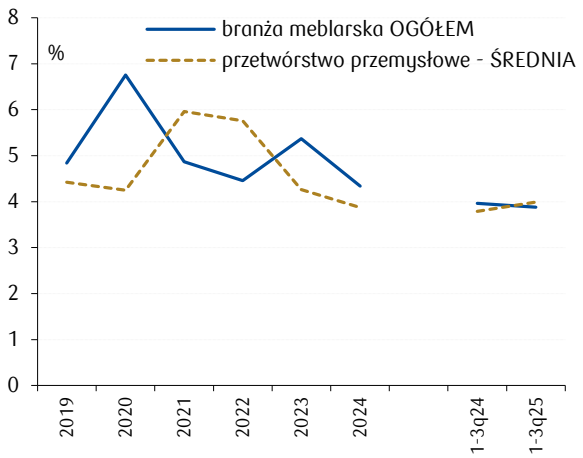
Rentowność sprzedaży netto (ROS) branży drzewnej i wybranych segmentów

ROS = wynik finansowy netto / przychody netto ze sprzedaży



Rentowność sprzedaży netto (ROS) branży meblarskiej vs średnia dla przetwórstwa

ROS = wynik finansowy netto / przychody netto ze sprzedaży



Źródło: GUS, PONT Info (firmy >49 prac.), PKO Bank Polski

Sytuacja finansowa firm jest jednak mocno zróżnicowana, o czym świadczy wysoki udział firm nierentownych

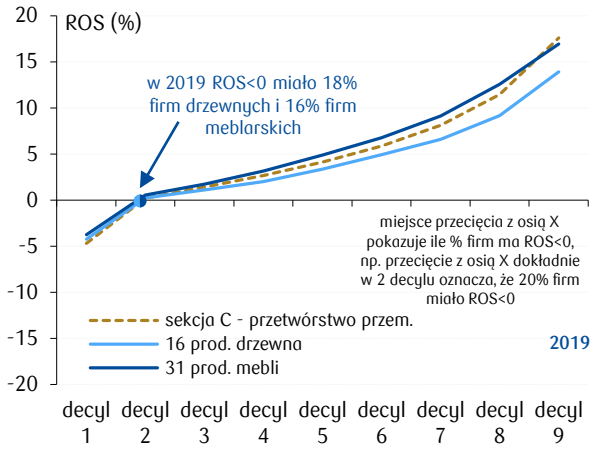
Średnie wartości marż nie oddają jednak pełnego obrazu sytuacji firm w branży. Dodatkowych informacji dostarcza rozkład decylowy rentowności oraz wskaźnik mówiący o odsetku firm notujących stratę netto.

W 2024 stratę netto zaraportowało 35% firm drzewnych (w tym aż 38% producentów wyrobów tartacznych) i 31% firm meblarskich. Dla porównania średnio w przetwórstwie przemysłowym wskaźnik ten wyniósł 25%, a w 2019 w obu omawianych branżach było mniej niż 20% nierentownych firm.

Mediana rentowności była w obu branżach niższa od średniej dla przetwórstwa – w 2024 wyniosła zaledwie 1,8% w branży drzewnej i 2,3% w branży meblarskiej (vs 3,6% w przetwórstwie). Podobnie wartość ósmego decyla była wyraźnie niższa niż średnio w przetwórstwie przemysłowym.

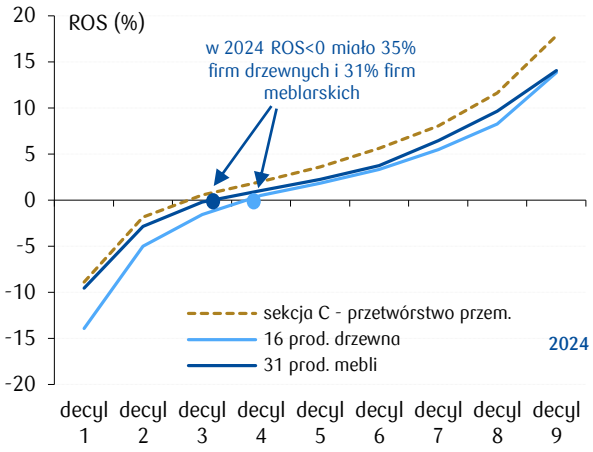
Rozkład decylowy ROS (NPM) w 2019

ROS = wynik finansowy netto / przychody netto ze sprzedaży



Rozkład decylowy ROS (NPM) w 2024

ROS = wynik finansowy netto / przychody netto ze sprzedaży



Źródło: GUS, PONT Info (firmy >9 prac.), PKO Bank Polski

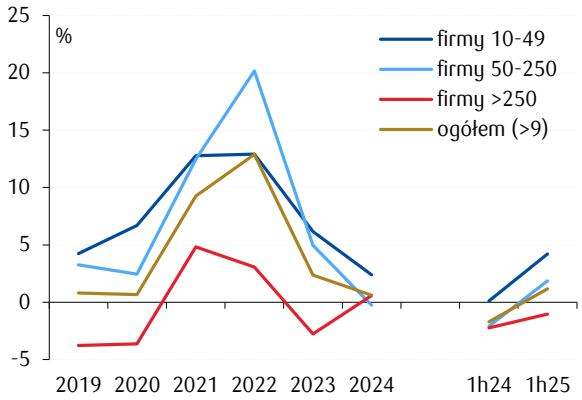
Sytuacja finansowa firm różni się również ze względu na segment produkcji i wielkość przedsiębiorstwa

W segmencie **tartacznym** najsłabsze wyniki raportują największe podmioty (pow. 250 prac.). Inaczej jest w **pozostałych segmentach branży drzewnej** – duże podmioty osiągają lepsze marże.

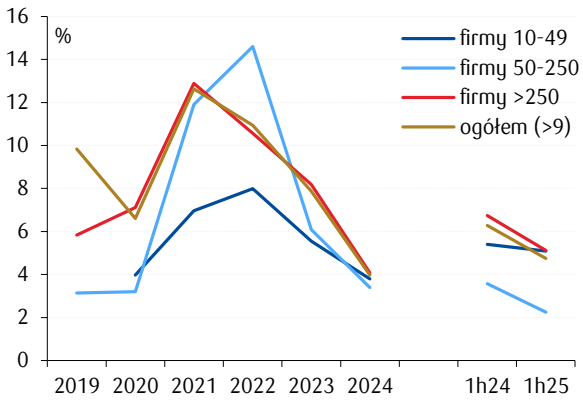
Z kolei w **meblarstwie** historycznie lepszą rentowność notowały małe i średnie podmioty, natomiast w 2024 ich sytuacja uległa znacznemu pogorszeniu.

Rentowność sprzedaży netto (ROS) branży meblarskiej i wybranych segmentów branży drzewnej

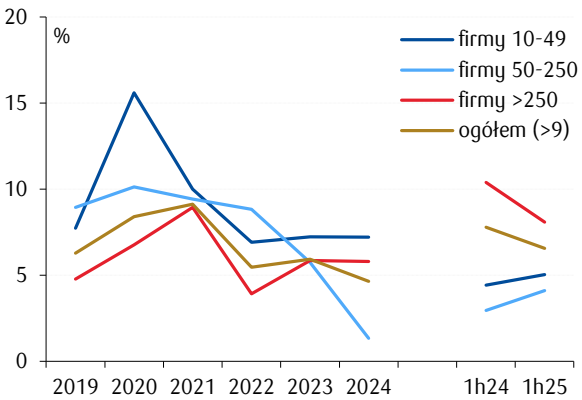
produkcja wyrobów tartacznych (PKD 16.1)



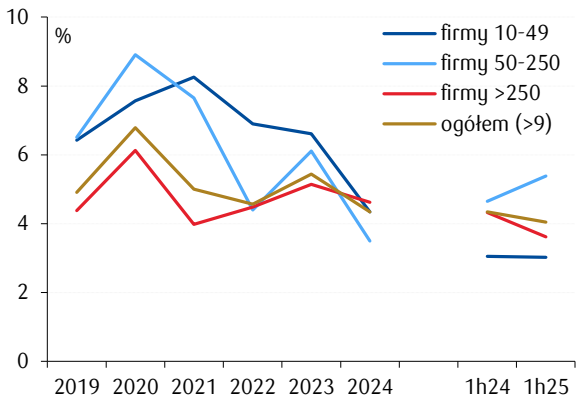
produkcja płyt drewnopochodnych (PKD 16.21)



produkcja stolarki dla budownictwa (PKD 16.23)



produkcja mebli (PKD 31)



Źródło: GUS, PONT Info (firmy >9 prac.), PKO Bank Polski

Krajowi producenci mebli notują lepsze wyniki niż firmy z przewagą kapitału zagranicznego

Różnice w wynikach firm widać również na poziomie struktury kapitału w przedsiębiorstwie. W meblarstwie rentowność sprzedaży netto jest wyraźnie wyższa w firmach z przewagą kapitału krajowego. Również w branży drzewnej do 2023 lepsze marże osiągały firmy krajowe, jednak pogorszenie koniunktury w 2024 w większym stopniu dotknęło tę grupę firm i ich rentowność netto spadła do niskiego poziomu 2,6%, czyli 0,8pp poniżej rentowności firm zagranicznych.

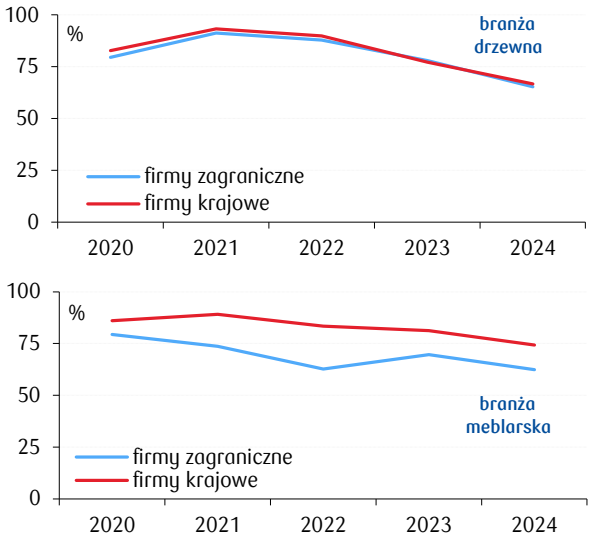
Firmy krajowe osiągają wyższe marże w wielu branżach przetwórstwa (por. Makro Focus: Rola krajowego kapitału w gospodarce - spojrzenie makro i branżowe, s. 21), jednak **w przypadku meblarstwa przewaga rentowności netto firm krajowych nad zagranicznymi jest szczególnie wysoka**.

Firmy z przewagą kapitału krajowego generują 66% przychodów branży meblarskiej i niespełna 55% branży drzewnej*.

* więcej w produkcji tartacznej – 70%, wyr. dla budownictwa – 61% i opakowań – 86%; mniej w produkcji płyt – 27%

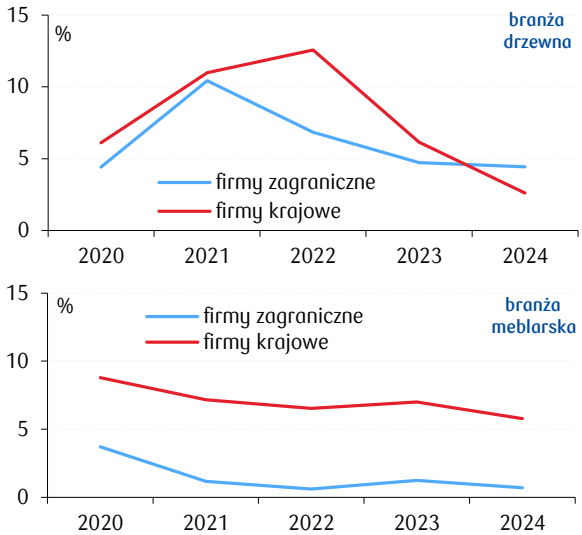
Odsetek rentownych firm ze względu na kapitał przedsiębiorstwa

tj. firm osiągających zysk netto



Rentowność sprzedaży netto (ROS) ze względu na kapitał przedsiębiorstwa

ROS = wynik finansowy netto / przychody netto ze sprzedaży



Źródło: GUS, PONT Info (firmy krajowe = firmy z przeważającym kapitałem krajowym; firmy >9 prac.), PKO Bank Polski

3. Rynek surowca drzewnego

Bank Polski

#1.

Eksport nieprzetworzonego drewna do Chin spadł, ale wzrósł eksport do Niemiec

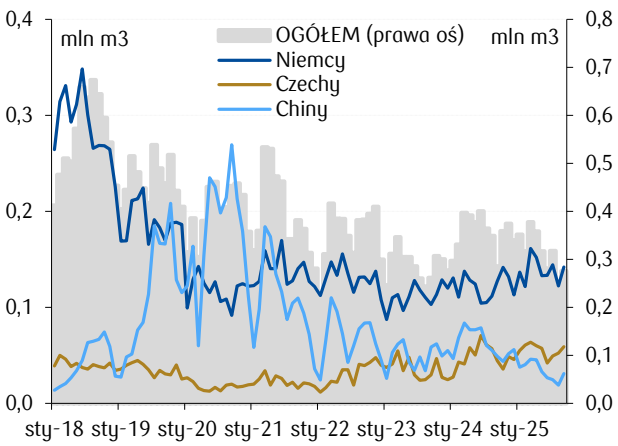
W 2024 sprzedaż drewna w Lasach Państwowych wyniosła 40,6 mln m3. Był to poziom zbliżony do średniej z okresu 2018-2024 (40,9 mln m3). W 1-3q25 sprzedaż w Lasach Państwowych była niższa o 2,5% r/r, ale większe spadki nastąpiły w sprzedaży drewna liściastego. Eksport drewna z Polski wyniósł w 2024 ok. 4,3 mln m3 (przy czym w statystyce eksportu może być ujęty również reeksport).

W 1-3q25 eksport spadł o 11% r/r. Mocno zmniejszył się wywóz drewna do Chin (-49% r/r), wzrósł natomiast do Niemiec (+15% r/r), które obecnie są największym zagranicznym odbiorcą surowca (42% eksportu) oraz Czech (+10% r/r).

Średnia cena drewna eksportowanego z Polski była w ostatnim czasie wyższa niż w państwach naszego regionu (ale niższa niż w Szwecji i Austrii), co może świadczyć o lepszych cechach jakościowych eksportowanego surowca. **Popyt zagraniczny na drewno utrzymuje się na wysokim poziomie, co jest czynnikiem wywierającym presję na ceny.**

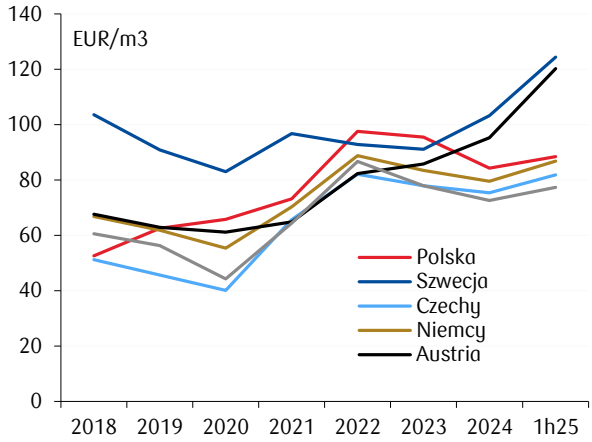
Eksport drewna nieprzetworzonego z Polski – ogółem + do 3 największych odbiorców

Dane do wrz'25 włącznie, HS 4430, zastosowano przelicznik 1 m3 = 650 t



Średnia cena drewna eksportowanego z państw naszego regionu

HS 4430, zastosowano przelicznik 1 m3 = 650 t



Źródło: GUS, Eurostat, PKO Bank Polski

Utrzymuje się wysoki popyt na drewno, co, przy planowanych ograniczeniach podaży, może stwarzać presję na wzrost cen

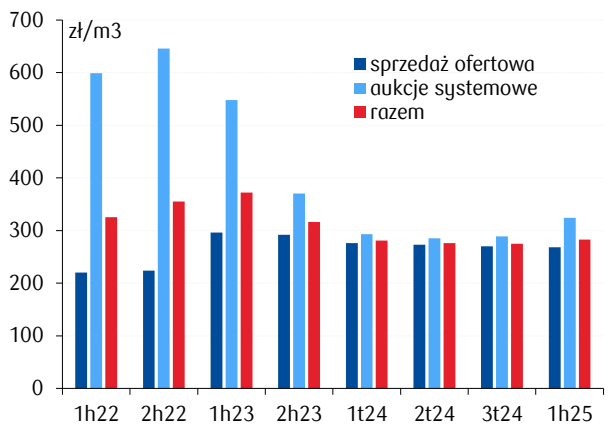
W 1h25 średnia cena drewna w procedurach sprzedaży Lasów Państwowych wyniosła 283 zł/m3 (+2,9% względem trzeciego okresu sprzedaży w 2024). Podobną wartość podał GUS w komunikacie o średniej cenie drewna w nadleśnictwach w okresie 1-3q25 (281,4 zł/m3). Jest to poziom wyższy o ponad 40% od cen sprzed pandemii.

W ostatnim czasie mocno wzrosły ceny na aukcjach e-drewno (np. sosna do 452 zł w paź'25; +40% r/r). **Presja na dalszy wzrost cen surowca nie ustępuje, a przyczynia się do tego:**

1) wysoki popyt na rynku krajowym, ale też zagranicznym;
2) zapowiedziane przez MKiŚ ograniczenia w pozyskaniu drewna w kolejnych latach;
3) znacznie mniejsza podaż drewna pokornikowego w Niemczech i Czechach (w poprzednich latach pozyskanie takiego drewna było wysokie, co zaspokajało potrzeby firm przerabiających surowiec gorszej jakości);
4) tendencja ograniczania pozyskania drewna w skali UE (Strategia Bioróżnorodności);
5) brak surowca z Białorusi od 2022 (wcześniej z Białorusi importowaliśmy spore ilości m.in. drewna opałowego).

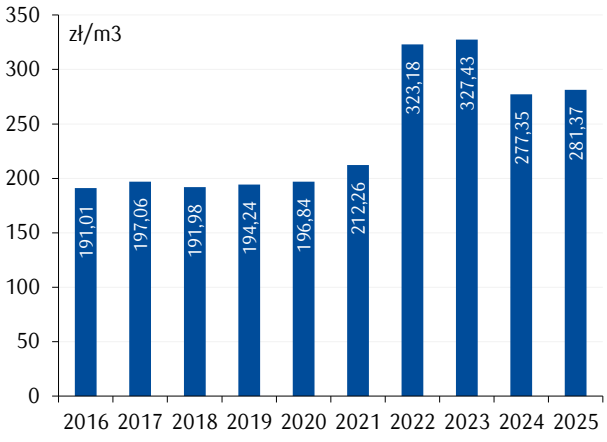
Średnia cena drewna w procedurach sprzedaży Lasów Państwowych

Portal Leśno-Drzewny



Średnia cena drewna w nadleśnictwach w trzech pierwszych kwartałach roku

Komunikat GUS



Źródło: Portal Leśno-Drzewny, GUS, PKO Bank Polski

4. Zmiany w światowym handlu

Bank Polski | #1.

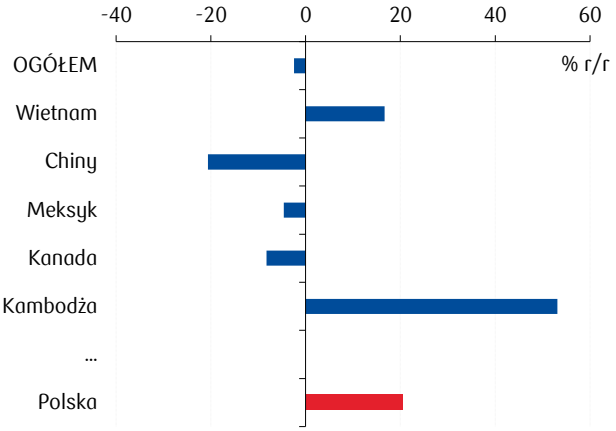
Polityka celna USA może nasilić napływ mebli z rynków azjatyckich do UE, generując presję na obniżki cen mebli

Polska zachowała 3. miejsce w eksporcie mebli w 1h25, utrzymując wyższą dynamikę eksportu (+1,2% r/r) niż pozostali najwięksi światowi eksporterzy – Chiny, Niemcy i Włochy.

Jednak walka konkurencyjna w branży nasila się. Mimo, że w 1h25 chiński eksport mebli spadł o 6,2% r/r (efekt polityki celnej USA – spadek importu mebli z Chin do USA o 21% r/r), to import z Państwa Środka na rynek UE wzrósł w tym czasie o 19% r/r. Chińscy producenci w obliczu wysokich ceł w USA mogą chcieć przekierować eksport na inne rynki, m.in. do UE, co będzie generować presję deflacyjną na europejskich producentów.

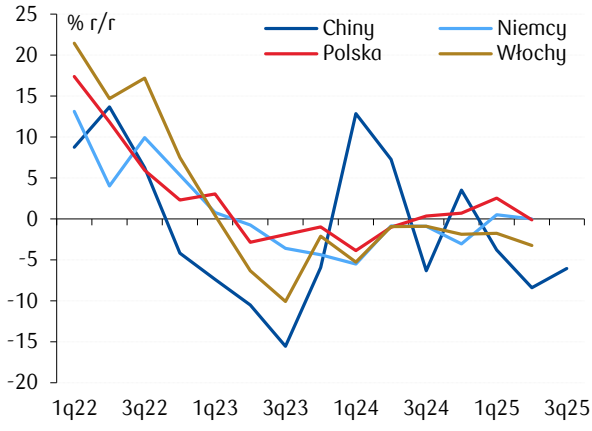
Jak zmienił się import mebli do USA w 1h25 – top5 kierunków dostaw + Polska

HS 94; dynamika zmian w USD



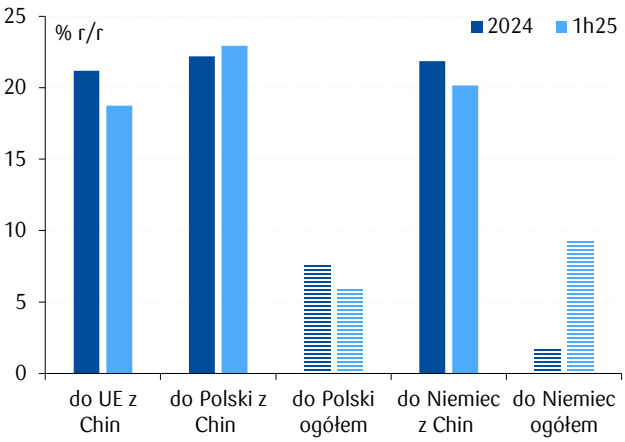
Dynamika eksportu mebli z największych światowych rynków

HS 94



O ile wzrósł import mebli do UE, Polski i Niemiec w 2024 i 1h25 – ogółem oraz z Chin

HS 94



Źródło: ITC, Eurostat, PKO Bank Polski

Polscy producenci mebli powinni dążyć do zwiększenia udziału rynków pozaunijnych w strukturze eksportu

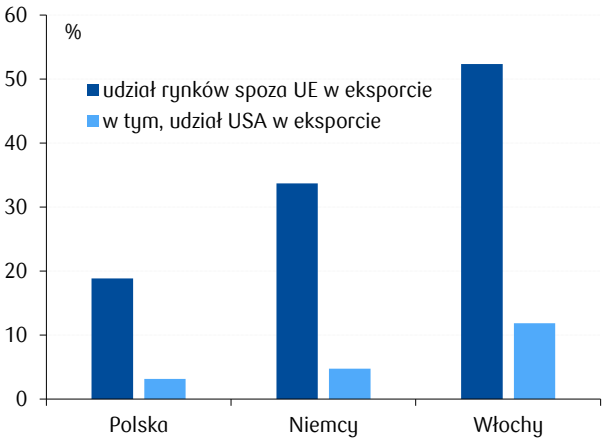
Na poprzedniej stronie pokazaliśmy, że **mimo zawirowań w handlu międzynarodowym Polska zdołała w bieżącym roku zwiększyć eksport mebli do USA o blisko 20% r/r.** Jednak udział USA w polskim eksporcie mebli jest niewielki – w 2024 jedynie 3% eksportu trafiło za ocean. Dla porównania, udział USA w eksporcie mebli z Niemiec i Włoch jest wyższy (odpowiednio 5% i 12%). **Patrząc szerzej na udział rynków pozaunijnych w eksporcie mebli, Polska charakteryzuje się najniższą, na tle Niemiec i Włoch, wartością tego wskaźnika** – jedynie 20% eksportu trafia poza UE, podczas gdy ponad połowa włoskiego eksportu kierowana jest poza UE. Największymi odbiorcami zagranicznymi mebli z Polski są: **Niemcy, Czechy, Francja, Wielka Brytania i Holandia.** Udział tych 5 odbiorców w eksporcie stanowi 63%.

W pozostałych branżach przetwórstwa struktura odbiorców jest bardziej zdywersyfikowana – średnio 5 największych rynków odpowiada za 50% eksportu.

Duża zależność polskiego eksportu od UE ma swoje plusy (stabilne, choć niskie, tempo wzrostu; bliskość geograficzna i kulturowa), jednak **dywersyfikacja kierunków eksportu byłaby pożądana**.

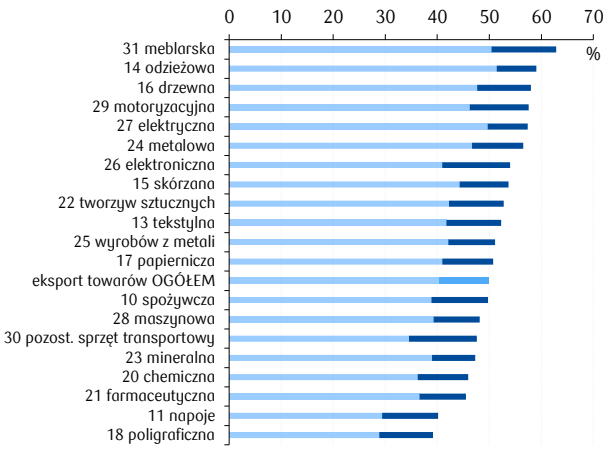
Udział rynków spoza UE, w tym USA, w strukturze eksportu mebli z Polski, Niemiec i Włoch

HS 94



Zależność eksportu od największych odbiorców w branżach przetwórstwa

Udział 3 (jasny niebieski) i 5 (ciemny) największych kierunków eksportu w poszczególnych branżach przetw. przemysłowego



Źródło: Eurostat (wykres lewy dane za 2024, wykres prawy za 2023), PKO Bank Polski

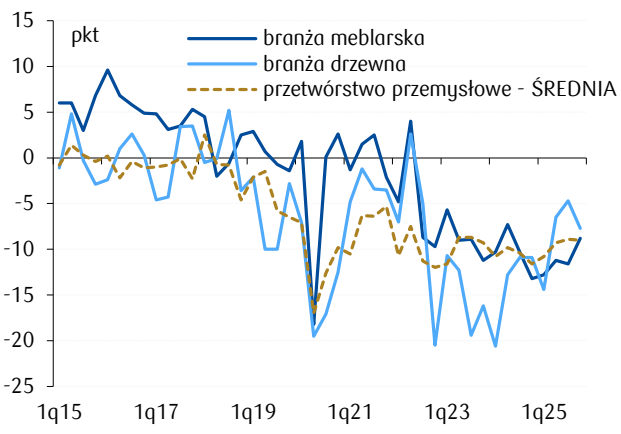
Firmy meblarskie szczególnie mocno odczuwają osłabienie swojej pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych

Branża meblarska mocno odczuwa pogorszenie swojej pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Od 2022 wskaźnik oceny pozycji przedsiębiorstwa wobec konkurencji na rynkach UE przyjmuje ujemne wartości. Przyczyną jest wzrost kosztów prowadzenia działalności przy, wspomnianym już na poprzednich stronach, nasileniu konkurencji z innych rynków, szczególnie z Chin. Firmy dostrzegają również spadek przewag na rynkach poza UE.

W rezultacie wiele firm sygnalizuje konieczność rewizji strategii eksportowych oraz większego ukierunkowania na produkty o wyższej wartości dodanej. Coraz częściej podnoszona jest również potrzeba inwestycji w automatyzację i innowacje materiałowe, które mogłyby ograniczyć presję kosztową. Korzystne byłoby także zwiększenie udziału sprzedaży mebli pod własnymi markami producentów, co pozwoliłoby ograniczyć zależność od sieci detalicznych wywierających silną presję cenową.

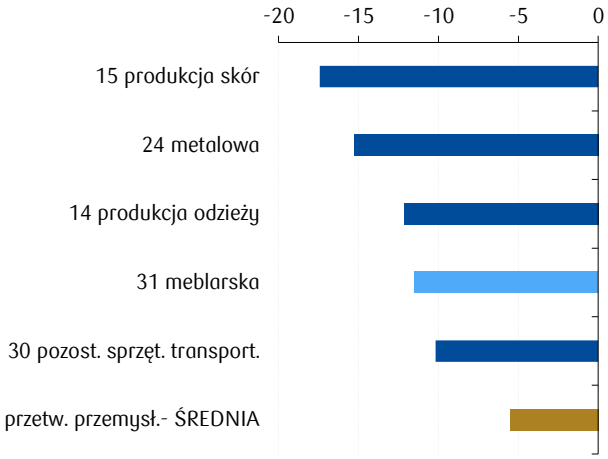
Ocena pozycji przedsiębiorstwa wobec konkurencji na rynkach krajów UE

Wartości ujemne = przewaga (w pp) firm oceniających, że ich pozycja pogorszyła się w ostatnich 3 miesiącach



Jak zmienił się wskaźnik oceny pozycji przedsiębiorstwa na rynkach UE od 2019?

Różnica między wartością wskaźnika w 2025 a 2019 (średnia z 4 kwartałów); pokazano 5 branż przetwórstwa o największym spadku wskaźnika



Źródło: Eurostat (wykres lewy dane za 2024, wykres prawy za 2023), PKO Bank Polski

5. Perspektywy

Bank Polski

#1.

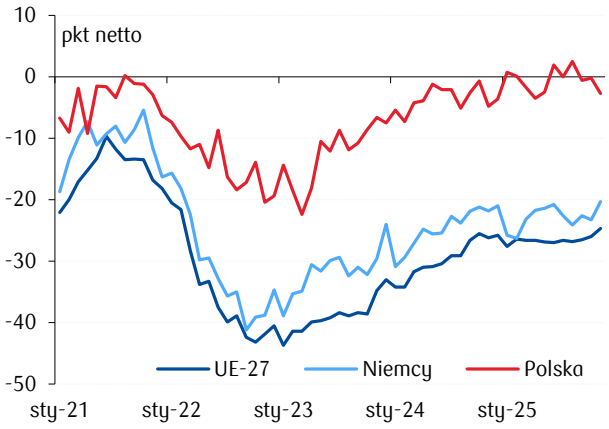
W średnim horyzoncie tempo wzrostu sektora drzewno-meblarskiego pozostanie raczej umiarkowane

W krótkim okresie branża prawdopodobnie utrzyma umiarkowane tempo rozwoju, przy braku wyraźnych czynników mogących istotnie przyspieszyć wzrost popytu. Na rynku krajowym sprzedaż może być wspierana przez przewidywane ożywienie na rynku mieszkaniowym, wynikające ze spadku stóp procentowych oraz wzrostu realnych wynagrodzeń. Potwierdzają to rosnące wskaźniki koniunktury konsumenckiej, odzwierciedlające większą gotowość konsumentów do dokonywania istotnych zakupów. Popyt na wyroby drzewne dla budownictwa, a pośrednio także na inne segmenty branży drzewnej, może być dodatkowo wspierany przez inwestycje termomodernizacyjne oraz inne przedsięwzięcia infrastrukturalne finansowane z KPO, których szczyt przypadnie na 2026.

Koniunktura na rynkach zagranicznych pozostaje osłabiona – co prawda wskaźniki oceny możliwości dokonywania kluczowych zakupów w Niemczech i średnio w UE rosną, ale utrzymują się na niższych poziomach niż wskaźniki krajowej koniunktury.

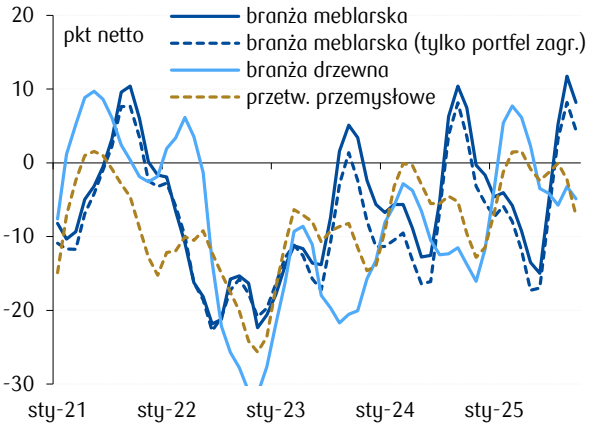
Koniunktura konsumencka – obecne dokonywanie ważnych zakupów

wartości dodatnie = przewaga konsumentów oceniających, ze obecnie jest dobry czas na dokonywanie ważnych zakupów



Koniunktura gospodarcza – przewidywany portfel zamówień (dane dla polskich firm)

wartości ujemne oznaczają przewagę firm (w pp) spodziewających się spadku portfela w najbliższych 3 m-cach w porównaniu do ostatnich 3 m-cy



Źródło: Eurostat, GUS, PKO Bank Polski

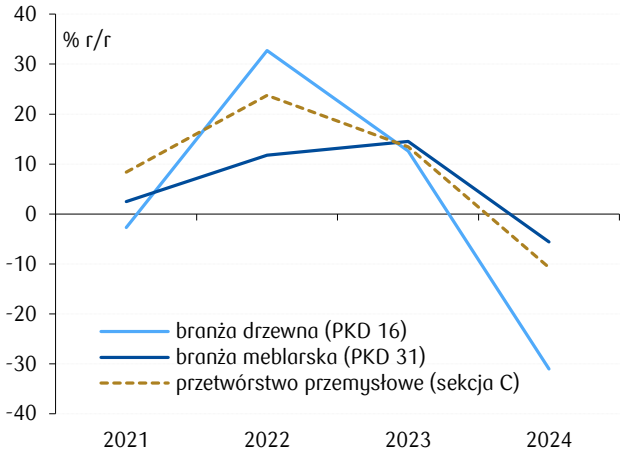
Presja regulacyjna i konkurencyjna wymaga inwestycji w automatyzację i efektywność energetyczną

Wdrożenie nowych regulacji, takich jak EUDR czy ESPR (por. Monitoring Branżowy: Ecodesign – rewolucja w projektowaniu produktów?), **wymaga od firm kosztownych dostosowań** – od rozbudowy systemów śledzenia łańcucha dostaw, po inwestycje w ekoprojektowanie i cyfrowe paszporty produktów. Równolegle zmieniają się globalne układy handlowe: rosnąca konkurencyjność producentów z Chin coraz wyraźniej ogranicza przewagi kosztowe, które przez lata stanowiły fundament konkurencyjności polskich firm.

Wzrost kosztów pracy i energii zwiększa presję na automatyzację procesów produkcyjnych i poprawę efektywności energetycznej. **Jednocześnie możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw są ograniczone** – w 2024 nakłady inwestycyjne wyraźnie spadły, a plany firm na 2026 również nie są optymistyczne. Część firm w trudniejszej sytuacji finansowej może nie być w stanie samodzielnie udźwignąć kosztów inwestycji. **Wsparcie sektora powinno być ukierunkowane na cyfryzację, automatyzację oraz dostosowanie do nowych regulacji.**

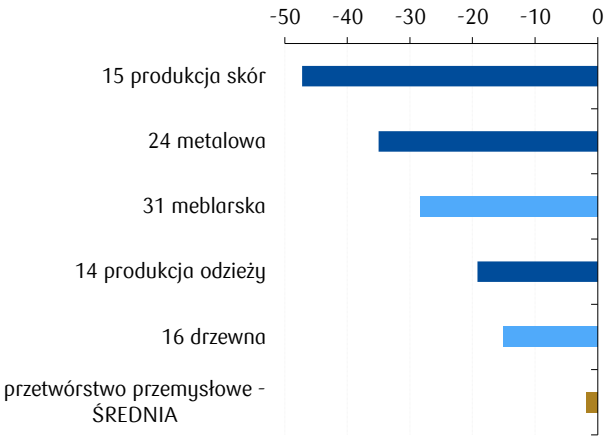
Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Zmiana w ujęciu rocznym w latach 2021-2024



Zmiana nakładów przewidywanych na inwestycje w 2026 w stosunku do 2025

Wartości ujemne = przewaga firm spodziewających się spadku nakładów; pokazano 5 branż przetwórstwa o najniższej wartości wskaźnika



Źródło: GUS, PONT Info (firmy >9 prac.) PKO Bank Polski

Departament Analiz Ekonomicznych

PKO Bank Polski S.A.
ul. Świętokrzyska 36, 00-116 Warszawa
e-mail: pkoresearch@pkobp.pl

Główny Ekonomista,
Dyrektor Departamentu

piotr.bujak@pkobp.pl

Piotr Bujak

Biuro Analiz Sektorowych	analizy.sektorowe@pkobp.pl	
Michał Koleśnikow (Dyrektor Biura)	michal.kolesnikow@pkobp.pl	+48 723 672 759
Aleksandra Balkiewicz-Żerek	aleksandra.balkiewicz-zerek@pkobp.pl	+48 785 065 517
dr Mariusz Dziwulski	mariusz.dziwulski@pkobp.pl	+48 785 065 543
Piotr Krzysztofik	piotr.krzysztofik@pkobp.pl	+48 723 672 235
Maciej Rozkrut	maciej.rozkrut@pkobp.pl	+48 785 065 524
Anna Senderowicz	anna.senderowicz@pkobp.pl	+48 887 091 976
Karolina Sędzimir	karolina.sedzimir@pkobp.pl	+48 883 370 847

Autorka raportu: Aleksandra Balkiewicz-Żerek
Akceptował: Michał Koleśnikow

@PKO_Research

Niniejszy materiał („Materiał”) ma charakter wyłącznie informacyjny oraz nie stanowi oferty w rozumieniu ustawy - Kodeks cywilny, ani rekomendacji do zawarcia transakcji kupna, sprzedaży lub innego rodzaju przeniesienia któregokolwiek instrumentu finansowego. Bank dołożył wszelkich racjonalnych i niezbędnych starań, aby informacje zamieszczone w Materiale były rzetelne oraz oparte na wiarygodnych źródłach.

Informacje zawarte w Materiale nie mogą być traktowane jako propozycja nabycia którychkolwiek instrumentów finansowych, usługa doradztwa inwestycyjnego lub podatkowego ani jako forma świadczenia pomocy prawnej. Prognozy oraz dane zawarte w Materiale nie stanowią zapewnienia uzyskania określonych wyników jakichkolwiek transakcji finansowych ani przyszłych cen którychkolwiek instrumentów finansowych.

Materiał nie stanowi badania inwestycyjnego ani publikacji handlowej w rozumieniu Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.

Bank i jego spółki (podmioty) zależne oraz pracownicy tych podmiotów mogą być zainteresowani zawarciem lub być stroną transakcji finansowych, w tym zawartych na instrumentach finansowych, których wynik jest uzależniony od czynników (danych i informacji) wymienionych w Materiałach.

Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego numer KRS 0000026438, NIP: 525-000-77-38, REGON: 016298263; kapitał zakładowy (kapitał wpłacony) 1 250 000 000 zł.