



Bank Polski

Centrum
Analiz

Monitoring Branżowy

Analizy Sektorowe

21 kwietnia 2026

Wpływ wojny w Iranie na sektor motoryzacyjny

PODSUMOWANIE

- Dla firm motoryzacyjnych konflikt na Bliskim Wschodzie oznacza przede wszystkim wyraźny wzrost kosztów – droższa ropa naftowa, paliwa i energia elektryczna bezpośrednio podnoszą wydatki na transport, materiały i energię zużywaną w procesach produkcyjnych.
- Istotnym kanałem wpływu są także zakłócenia w transporcie morskim, zwłaszcza w rejonie Morza Czerwonego, Kanału Sueskiego i cieśniny Ormuz, które zwiększają koszty paliw dla statków, ubezpieczenia oraz zwiększają ryzyko opóźnień dostaw. Ponieważ produkcja pojazdów opiera się na globalnych łańcuchach dostaw i modelu just-in-time, nawet krótkie zakłócenia dostaw mogą skutkować przestojami produkcyjnymi.
- Wzrost globalnej niepewności skłania firmy i konsumentów do odkładania decyzji o zakupie pojazdów, co osłabia popyt na rynku.
- Dla polskiej branży motoryzacyjnej wpływ konfliktu wynika głównie z silnej integracji krajowej branży z europejskimi łańcuchami dostaw potencjalne osłabienie popytu na nowe samochody w Europie może skutkować niższymi zamówieniami na krajowe komponenty a droższa logistyka, energia elektryczna i paliwa podnoszą koszty produkcji.

Departament Analiz Ekonomicznych

Biuro Analiz Sektorowych

pkoresearch@pkobp.pl

[X@PKO_Research](#)

centrumanaliz.pkobp.pl

Piotr Krzysztofik

Potencjalny wpływ konfliktu na Bliskim Wschodzie na przemysł motoryzacyjny

Konflikt w regionie Bliskiego Wschodu oddziałuje na globalny przemysł motoryzacyjny poprzez kilka głównych kanałów. Najważniejsze z nich obejmują: zakłócenia na rynkach surowców energetycznych oraz niektórych innych surowców i materiałów, zakłócenia w transporcie morskim poza Zatoką Perską oraz zmiany w globalnych nastrojach gospodarczych. Bezpośredni wpływ zakłóceń w sprzedaży samochodów na Bliskim Wschodzie na rynek ma stosunkowo niewielkie znaczenie dla branży w skali świata.

Główne kanały wpływu

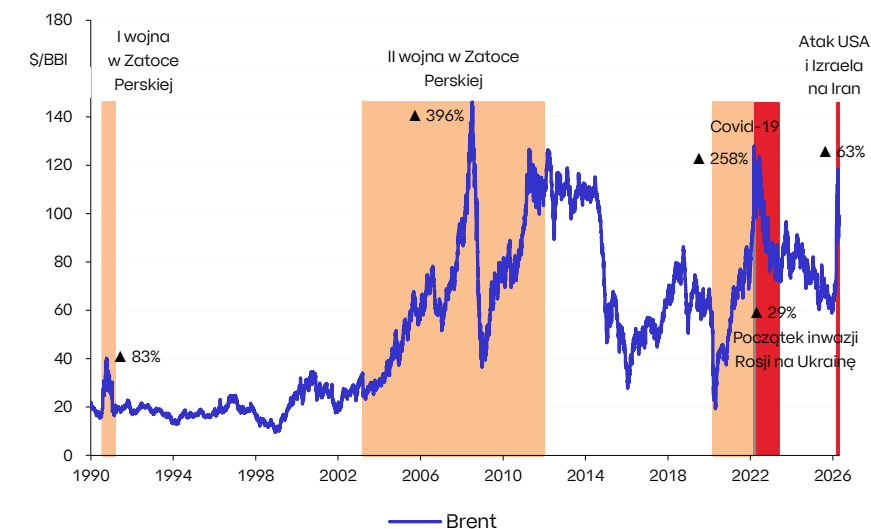
1. Wzrost ceny ropy i paliw ze względu na zamknięcie Cieśniny Ormuz

Dla producentów motoryzacyjnych kluczowym i najszybciej odczuwalnym skutkiem konfliktu są zmiany na rynku ropy naftowej, gazu i paliw, bo właśnie tam napięcia w regionie Bliskiego Wschodu odbijają się najszybciej i najmocniej. Region ten jest jednym

z kluczowych obszarów wydobycia ropy naftowej i gazu ziemnego, więc destabilizacja niemal natychmiast uruchomiła reakcję cenową. Alternatywne źródła dostaw i trasy transportu mogą jedynie częściowo ograniczyć skalę problemu, ponieważ przez cieśninę Ormuz w normalnych warunkach przechodzi codziennie około 1/5 globalnej konsumpcji ropy i produktów naftowych, a także światowego handlu LNG. Skala zakłóceń będzie zróżnicowana, bo **warunkowo Iran dopuszcza żeglugę statków wybranych państw**, m.in. Chin, Rosji, Indii, Iraku i Pakistanu.

Wykorzystując sytuację Teheran wyznaczył nową trasę dla statków bliżej irańskiego wybrzeża i **zaczął domagać się opłat za bezpieczne przepłynięcie przez Ormuz**. Pojawiają się informacje, że niektóre przepływające statki zapłaciły za przepłynięcie cieśniny, a jedna z tych płatności miała sięgnąć nawet 2 mln USD. Jest to sprzeczne z przepisami międzynarodowego prawa morza. Niezależnie od kwestii prawnych już zostało naruszone dotychczasowe założenie o neutralnym i bezpłatnym tranzyście przez cieśninę Ormuz, co oznacza, że **wyższa premia geopolityczna w cenach surowców, frachtu i ubezpieczeń może utrzymać się długo po zakończeniu działań wojennych**.

Przed wybuchem wojny w Iranie prognozowana cena ropy Brent na 2026 pozostawała w widełkach 70–85 USD/baryłkę. Przy przedłużaniu się konfliktu rynek coraz częściej dyskontuje ceny ropy w przedziale 90–120 USD za baryłkę, a w skrajnych scenariuszach nawet wyższe.



Źródło: LSEG, PKO Bank Polski

▲ maksymalny wzrost notowań ropy Brent (od lokalnego minimum do maksimum)

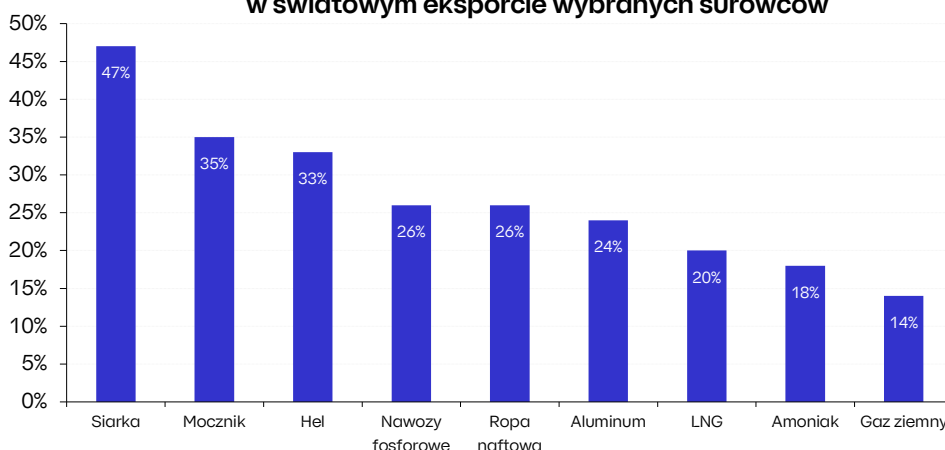
Choć reglamentacja paliw nie jest powszechna, to w części państw wyraźne są napięcia podażowe i podejmowane są działania osłonowe i awaryjne. Przykładem mogą być Chiny, które wstrzymały eksport paliw dla zabezpieczenia rynku wewnętrznego. Warto dodać, że według prezesa Shell przy utrzymaniu zakłóceń w rejonie Ormuz już w kwietniu także Europa może stanąć wobec ryzyka niedoborów paliw, przy czym presja ma najpierw dotyczyć paliwa lotniczego i diesla (por. [Surowce – flash: diesel i paliwo lotnicze | Centrum Analiz PKO BP](#)), a dopiero później benzyny.

Rosnące ceny ropy i gazu (por. [Surowce – komentarz rynkowy | Centrum Analiz PKO BP](#)) zwiększają koszty transportu, logistyki i energii elektrycznej, podnosząc koszty produkcji przemysłowej. Wpływ na sektor motoryzacyjny ma w tym przypadku przede wszystkim wymiar kosztowy (transport, komponenty). A jeżeli przez dłuższy czas będą utrzymywały się wyższe ceny paliw, to będzie rosło zainteresowanie samochodami oszczędniejszymi w eksploatacji. Chodzi tu przede wszystkim o hybrydy, hybrydy plug-in oraz samochody elektryczne.

2. Wzrost cen metali, materiałów ropopochodnych i innych surowców przemysłowych

Kolejnym kanałem oddziaływania są rynki metali i szerzej surowców i materiałów wykorzystywanych w przemyśle motoryzacyjnym. **Państwa Zatoki Perskiej mają duże znaczenie w produkcji petrochemicznej, produkcji niektórych metali oraz siarki i helu.**

Udział krajów Zatoki Perskiej w światowym eksporcie wybranych surowców



Źródło: Eurostat, IEA, PKO Bank Polski

Ze względu na droższe źródła energii i zakłócenia w transporcie wzrastają koszty produkcji tych surowców i materiałów poza regionem Zatoki Perskiej. Na przykład dla europejskiego hutnictwa szczególnie istotny jest właśnie koszt energii, zwłaszcza zużywanej w piecach elektrycznych EAF, gdzie większość energii pochodzi z prądu i gazu. Wzrastają również ceny tworzyw sztucznych oraz gumy, czyli materiałów szeroko wykorzystywanych w produkcji motoryzacyjnej.

W przypadku stali sytuacja jest relatywnie stabilna, przynajmniej z perspektywy dostępności. Region Bliskiego Wschodu jest co prawda istotnym producentem i eksporterem półproduktów stalowych (Iran należy do czołowych producentów na świecie, z poziomem około 32 mln ton rocznie), ale **Unia Europejska nie jest zależna od importu z tego kierunku**. Wzrastają jednak ceny energii i frachtu, ograniczona jest dostępność niektórych półproduktów, większa jest zmienność cen i premii handlowych, a także okresowe opóźnienia w realizacji kontraktów. Ponadto UE chroni własnych producentów stali poprzez wprowadzenie CBAM oraz zapowiadane cła na import stali od 1.07.2026.

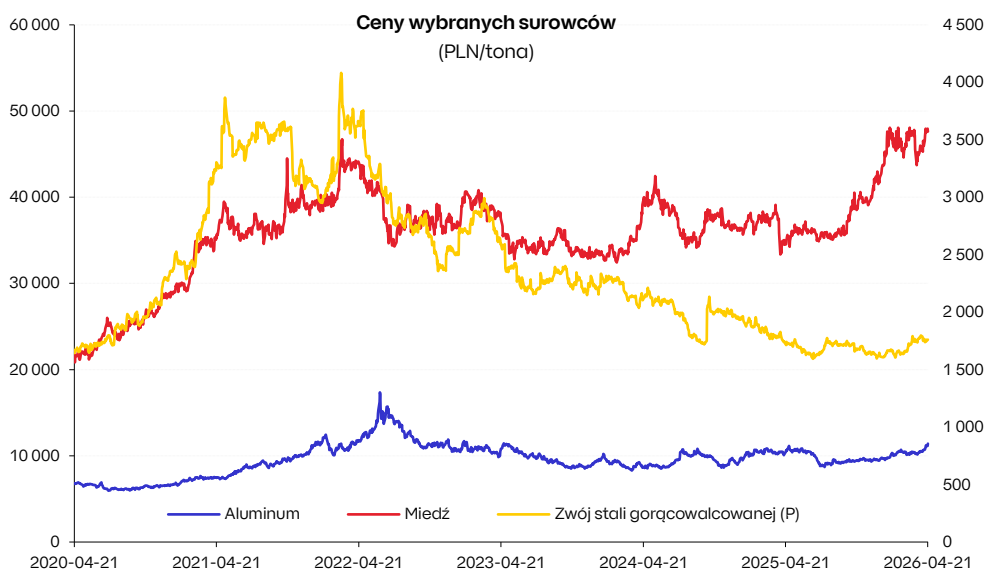
W przypadku aluminium sytuacja jest bardziej napięta. Aluminium jest drugim po stali najczęściej wykorzystywanym metalem przemysłowym na świecie. Jest ono jednym z najbardziej wrażliwych metali z punktu widzenia motoryzacji, bo jest szeroko stosowane w konstrukcjach nadwozi, elementach strukturalnych i komponentach wspierających redukcję masy pojazdów. Dla Europy ryzykiem jest obecnie niedobór części dostaw oraz wzrost cen. Region Zatoki Perskiej odpowiada za niemal 10% światowej produkcji aluminium rafinowanego, a Europa sprowadza stamtąd istotną część metalu. Już teraz widać skutki: ceny aluminium wzrosły, zapasy surowca maleją, a dodatkowe premie w Europie, USA i Japonii wyraźnie się podniosły. Problem wynika także ze specyfiki materiału wykorzystywanego w motoryzacji, który musi spełniać rygorystyczne normy jakościowe, przez co zmiana dostawcy jest trudna i czasochłonna. Alternatywne kierunki dostaw obejmują Kanadę, Norwegię i Australię. Coraz wyraźniej widać też działania zabezpieczające po stronie producentów samochodów - japońskie koncerny, w tym Toyota, już zaczęły szukać alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Według Financial Times jeśli w ciągu czterech miesięcy sytuacja nie ulegnie poprawie, to europejskie koncerny motoryzacyjne mogą być zmuszone do zmniejszenia produkcji.

Jeśli chodzi o miedź, to jej produkcja jest rozproszona geograficznie. Duży producenci znajdują się w Ameryce Południowej (np. Chile i Peru), Ameryce Północnej oraz częściowo w Azji. W efekcie zakłócenia w rejonie Zatoki Perskiej nie uderzają bezpośrednio w główne źródła wydobywania ani rafinacji. Ale podobnie jak w przypadku aluminium i stali, głównym zagrożeniem pozostaje szok logistyczno-kosztowy: dłuższy czas dostaw, wyższe koszty transportu metalu lub koncentratów.

Konflikt na Bliskim Wschodzie oznacza również zakłócenia dla innych ważnych dla branży motoryzacyjnej surowców, jak siarka, która przetwarzana na kwas siarkowy jest kluczowa dla pozyskiwania metali takich jak miedź, nikiel czy kobalt (używany w bateriach litowo-jonowych), produkcji akumulatorów ołowiano-kwasowych czy mikroprocesorów.

Kolejnym takim surowcem jest hel, wykorzystywany m.in. przy produkcji półprzewodników. Katar odpowiada za około 30% światowej podaży helu, a po zakłóceniach produkcyjnych w kompleksie w Ras Laffan oraz ograniczeniu eksportu rynek stanął wobec ryzyka niedoborów i dalszego wzrostu cen. Problem pogłębia fakt, że hel jest trudny w magazynowaniu i transporcie, a część specjalistycznych kontenerów utknęła w regionie, co dodatkowo komplikuje logistykę dostaw. Z punktu widzenia motoryzacji oznacza to ryzyko zakłóceń produkcji półprzewodników i elektroniki samochodowej. Z perspektywy fizycznej dostępności surowca Polska znajduje się jednak w relatywnie korzystnej sytuacji, ponieważ jest jedynym znaczącym producentem helu w UE, z produkcją na poziomie około 3 mln m³ rocznie, co odpowiada blisko 2% globalnej podaży (por. [Monitoring Branżowy: Hel na wagę złota | Centrum Analiz PKO BP](#)).

Kolejny surowiec istotny dla przemysłu motoryzacyjnego, pozyskiwany w regionie Zatoki Perskiej to irański celestyn (celestyt), który pokrywa 60–70% importu Chin i jest niezbędny do produkcji soli strontu, kluczowego materiału wykorzystywanego do produkcji silników z ferrytowymi magnesami trwałymi (magnesy strontowe) do pojazdów elektrycznych.



3. Zakłócenia w transporcie morskim poza Zatoką Perską

Kolejnym istotnym kanałem wpływu są zakłócenia w globalnym transporcie morskim, które w praktyce mogą szybko rozlać się na cały łańcuch dostaw. Szczególnie istotny w tym kontekście jest kluczowy szlak handlowy łączący Europę i Azję przez Morze Czerwone i Kanał Sueski. Jest on zagrożony działaniami wojennymi, w tym atakami bojówek Huti z Jemenu.

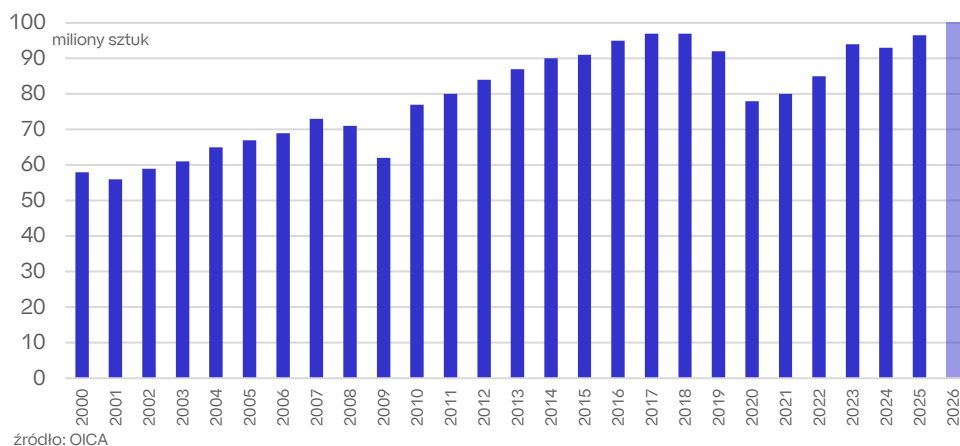
Część firm transportowych zmieniła trasy żeglugowe, co oznacza dłuższe dystanse, czyli większe zużycie wyraźnie droższego paliwa oraz dłuższy czas frachtu, a to z kolei pociąga za sobą większe obciążenie załóg i floty. Do tego dochodzą wyższe koszty ubezpieczenia, bo ryzyko operowania w niestabilnym regionie rośnie. Wyłączenie z siatki połączeń portów w Zatoce Perskiej i niektórych poza Zatoką oznacza także przesunięcia kontenerów i statków poza ich pierwotne trasy i harmonogramy (por. [Monitoring Branżowy: Sytuacja firm z branży transportu towarowego | Centrum Analiz PKO BP](#)).

Konsekwencje widać szybko w całym łańcuchu wartości. Rosną koszty transportu i pojawiają się opóźnienia w dostawach komponentów, co zakłóca harmonogramy produkcji. Dobrym punktem odniesienia jest pandemia COVID-19. W jej trakcie koszt transportu kontenera na trasie Szanghaj–Europa wzrósł z około 1,5 tys. USD do nawet 12–14 tys. USD, co pokazuje, jak gwałtowna może być zmiana warunków logistycznych. Trasa z Azji do Europy wokół Afryki wydłuża czas rejsu o ok. 10 dni i wg szacunków w 2024 podnosiła koszt paliwa kontenerowca o dodatkowy 1 mln USD.

Branża motoryzacyjna jest wyjątkowo podatna na takie zakłócenia. Współczesny samochód składa się z około 20–30 tys. komponentów, które pochodzą z wielu państw i są dostarczane w ściśle zsynchronizowany sposób (just-in-time). W momencie zakłóceń nawet niewielkie opóźnienie potrafi zatrzymać całą linię produkcyjną. S&P Global zwraca uwagę, że szczególnie wrażliwe są komponenty i baterie dostarczane drogą morską z Azji do Europy, bo w ich przypadku szybkie zastąpienie transportem lotniczym jest niepraktyczne. Dobrze było to widać podczas globalnego kryzysu półprzewodników. Niedobory w tym jednym obszarze przełożyły się na spadek produkcji samochodów na świecie o około 10–11 mln szt., a straty branży oszacowano na ponad 200 mld USD.

Natomiast wpływ na przewóz **gotowych samochodów** będzie zróżnicowany i zależy od kierunku i modelu logistycznego danej marki.

Światowa produkcja pojazdów mechanicznych



W 2025 globalna produkcja wzrosła o 3,8% r/r, co przy utrzymaniu się trendu oznacza łączną produkcję w wysokości ok. 100 mln szt. w 2026 roku. Taki poziomy zakładają bazowe scenariusze branżowe, niemniej prognozy powstały jeszcze przed wybuchem konfliktu na Bliskim Wschodzie.

4. Nastroje i popyt konsumpcyjny

Kolejnym obszarem, który może się gwałtownie zmieniać, są nastroje w gospodarce i zachowania kupujących. Eskalacja napięć zwiększa poziom niepewności w gospodarce, a to z kolei zwiększa ostrożność zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorstw – wydatki inwestycyjne mogą być odkładane, a decyzje zakupowe stają się dokładniej przemyślane. Dochodzi do tego kwestia rosnących cen energii elektrycznej i paliw oraz obawy o inflację i wzrost stóp procentowych, co dodatkowo pogarsza ocenę własnej sytuacji finansowej przez gospodarstwa domowe.

Szczególnie dobrze widać to na przykładzie dóbr trwałego użytku. Samochody należą właśnie do tej kategorii, co oznacza, że ich zakup stosunkowo łatwo odłożyć w czasie. Taki mechanizm już sygnalizują przedstawiciele branży. Volkswagen mówi o pogorszeniu nastrojów klientów na wielu rynkach, a Volvo wskazywało, że dodatkowa niepewność może opóźniać albo wręcz zatrzymywać decyzje zakupowe.

Dodatkowo, droższe paliwo i większa niepewność już **wzmacniają zainteresowanie samochodami bardziej oszczędzonymi, hybrydami i autami elektrycznymi**. Dane o zachowaniach klientów i analizy rynkowe z początku 2026 sugerują, że przy dłuższym utrzymaniu wysokich cen paliw efekt ten będzie się nasilać. Co może przyspieszać zmianę struktury popytu w stronę napędów mniej zależnych od paliw tradycyjnych. Czynnikiem ten jednak pojawia się w wyjątkowo niefortunnym momencie, bo największe koncerny motoryzacyjne (Honda, Ford, General Motors i Stellantis) zapłaciły właśnie olbrzymie kwoty za zmiany strategii polegające na ograniczaniu części projektów EV i przywróceniu priorytetu dla modeli spalinowych oraz hybrydowych (łącznie szacowane na ponad 70 mld USD).

5. Bezpośredni wpływ spadku sprzedaży na rynkach Zatoki Perskiej

Skutki napięć w regionie Bliskiego Wschodu są coraz bardziej widoczne na rynku motoryzacyjnym. Co prawda na poziomie globalnym nie widać dziś jeszcze załamania w branży, ale pojawiły się już konkretne sygnały. **Toyota** ograniczyła produkcję aut przeznaczonych na Bliski Wschód), **Hyundai** wstrzymał eksport przez region, podobnie jak część producentów z Indii, którzy także zaczęli opóźniać lub wstrzymywać wysyłki do krajów Zatoki.¹ **Volkswagen** informował, że chociaż konflikt w Iranie nie wpłynął na łańcuchy dostaw, to sprzedaż na Bliskim Wschodzie praktycznie stanęła w miejscu, a przedstawiciele Volvo i Porsche

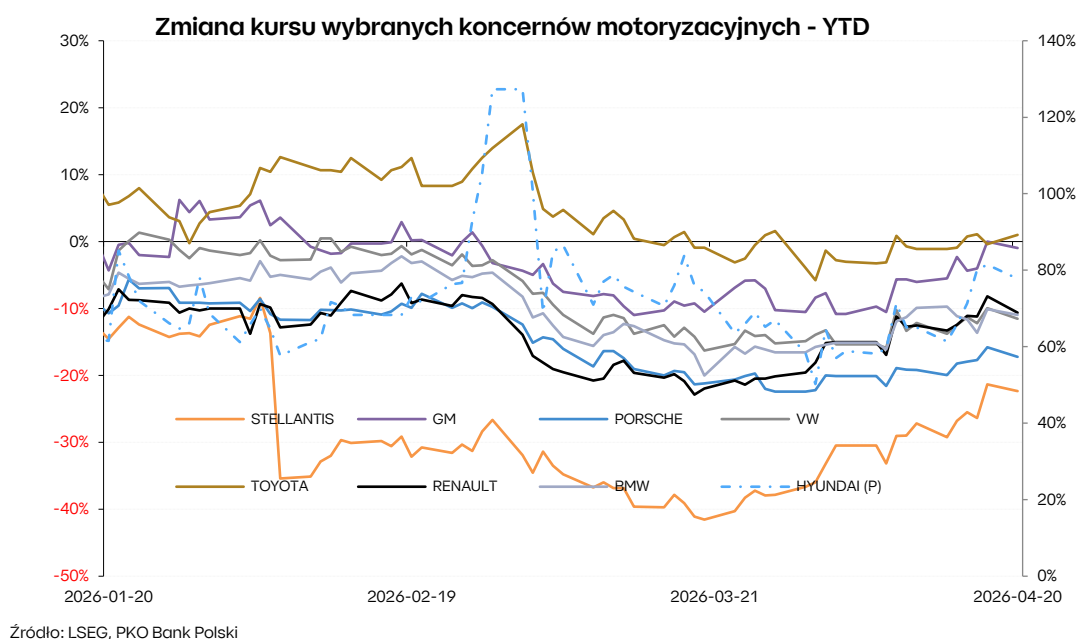


¹ [Indian automakers delay Mideast shipments as Iran war snarls exports - The Economic Times](#)

ostrzegali, że konflikt może pogarszać nastroje klientów i dodatkowo obciążać marżę.²

Przed wybuchem konfliktu **region Bliskiego Wschodu był postrzegany jako jeden z najbardziej perspektywicznych kierunków rozwoju, szczególnie w przypadku marek premium**, np. BMW, Audi, Mercedes, czy Lamborghini. W efekcie napięć negatywne sygnały zaczęły płynąć ze strony tego najbardziej dochodowego segmentu rynku motoryzacyjnego. Ponad cztery tysiące luksusowych samochodów, które pod koniec lutego wypłynęły z Japonii do Dubaju trafiło do magazynów portowych kenijskiej wyspy Lamu.³ Ferrari i Maserati wstrzymały dostawy do regionu, a Bentley zasygnalizował słabszą gotowość klientów z Bliskiego Wschodu do zakupu nowych aut.

Warto zaznaczyć, że skutki nie rozkładają się równomiernie. **Najsilniej odczują je marki mocno wystawione na Bliski Wschód jako kierunek sprzedaży lub tranzytu**, głównie producenci z Chin, Indii, czy Korei Południowej. Dla przykładu na Bliski Wschód trafia 25% eksportu samochodów z Indii i 7% eksportu z Korei Południowej. Niemniej Bliski Wschód był również ważny dla europejskiego Stellantis, bo mimo wolumenowo niewielkiej części eksportu pojazdów na ten rynek, firma osiągała na nim najwyższe marże. Można założyć, że po zakończeniu konfliktu państwa sąsiadujące z Iranem mogą szybko nadrobić zakupy, poza odbudową samego rynku irańskiego, która z pewnością potrwa znacznie dłużej.



Scenariusze rozwoju sytuacji na Bliskim Wschodzie

Wpływ konfliktu na przemysł motoryzacyjny będzie zależny od jego intensywności i czasu trwania. Najbardziej pożądanym byłby oczywiście wariant szybkiego, pełnego wygaszenia działań zbrojnych. W takim układzie część obecnej presji na ceny energii, transport oraz nastroje konsumenckie mogłaby osłabnąć stosunkowo szybko. Dla motoryzacji oznaczałoby to przejściowy wzrost kosztów energii i logistyki, ograniczony wpływ na globalną produkcję oraz jedynie czasowe osłabienie popytu na niektórych rynkach. S&P Global Mobility zwraca uwagę, że **jeśli konflikt byłby krótki i trwał najwyżej kilka miesięcy, to wpływ na globalną produkcję samochodów poza samym regionem pozostawałby relatywnie ograniczony**. Chociaż nawet w takim scenariuszu widoczne będą wyższe koszty żeglugi, ubezpieczenia i energii.

Jeżeli napięcie będzie się utrzymywać również w drugiej połowie roku, będzie to źródłem trwalszych niestabilności: droższa ropa i gaz jeszcze bardziej podniosą koszty materiałów, transportu i finansowania, pogłębią się zakłócenia w łańcuchach dostaw, a producenci odczuwający rosnącą presję na marżę, będą zmieniać strategie kierując ograniczone moce na bardziej zyskowe modele. W takim scenariuszu słabnie też popyt, bo wyższa inflacja uderza w budżety gospodarstw domowych, a część klientów odkłada zakup auta.

² [VW, Volvo Warn Iran Conflict Compounds 'Anxiety' for Car Buyers.](#)

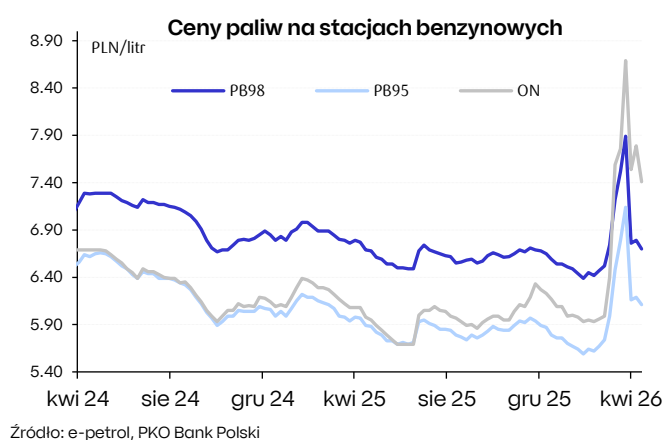
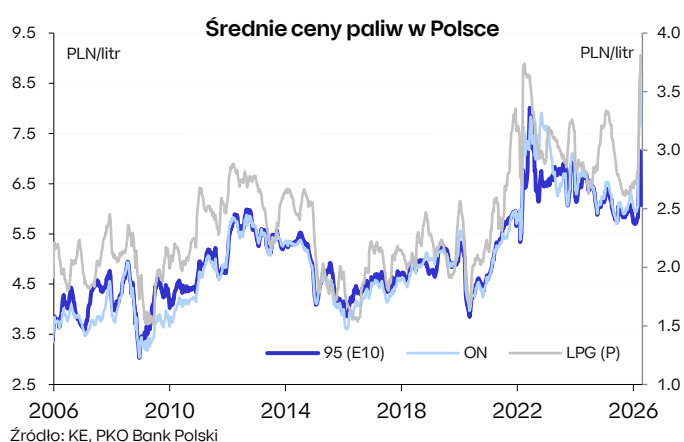
³ [Kenya Ports Authority w serwisie X: „The Port of Lamu is geared up for a spike in vessel calls in the coming days.](#)

Ekspert wskazuje, że **producenci samochodów mogą próbować łagodzić skutki kryzysu przez dalsze cięcie kosztów, dywersyfikację i skracanie łańcuchów dostaw albo akceptację niższych marż**, przy czym każde z tych rozwiązań oznacza istotne koszty i ograniczenia.

Polski rynek motoryzacyjny

Wpływ konfliktu na Bliskim Wschodzie na polski rynek motoryzacyjny będzie miał pośredni charakter.

Z perspektywy bieżącej działalności najważniejszym kanałem oddziaływania pozostają w Polsce ceny paliw i szerzej koszty energii. ORLEN podkreśla, że nie widzi dziś ryzyka przerw, przestojów ani spadków produkcji paliw w swoich rafineriach, a także nie przewiduje problemów z dostępnością paliw i LPG dzięki zdywersyfikowanym kierunkom dostaw oraz zapasom obowiązkowym i strategicznym. Utrzymuje się znaczna zmienność rynkowa i ryzyko pogorszenia sytuacji. Napięta sytuacja wywiera silną presję na ceny paliw, co wyraźnie zwiększa koszty użytkowania pojazdów, zwłaszcza diesli i flot dostawczych. W ostatnich dniach marca został w ekspresowym tempie **wprowadzony mechanizm CPN ("Ceny Paliwa Niżej")**, który poprzez obniżkę akcyzy i VAT **ma w jakimś stopniu stabilizować ceny paliw na stacjach benzynowych**.



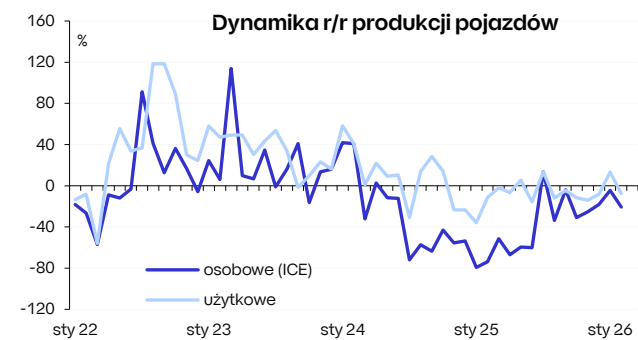
W obszarze sprzedaży nie spodziewamy się wystąpienia znaczących problemów z dostawami samochodów z Chin, Japonii i Korei Południowej. Niemniej, krajowy rynek pozostaje wrażliwy na wzrost kosztów logistyki, czy ubezpieczenia dostaw, co przełoży się na trudniejsze warunki działania polskich sieci dealerskich.

Rosnące ceny paliw, w połączeniu ze słabszym kursem złotego i ryzykiem wyższej inflacji mogą **osłabiać popyt na droższe auta oraz ograniczać skłonność do wymiany pojazdów**, co dla branży motoryzacyjnej będzie oznaczać osłabienie popytu.

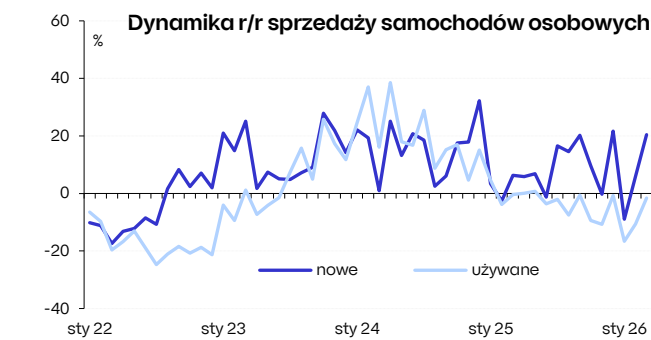
Równocześnie, droższe paliwa mogą **wzmacniać zainteresowanie pojazdami niskoemisyjnymi**. W Polsce w 2025 i na początku 2026 rejestracje aut elektrycznych i hybryd plug-in rosły szybko, co oznacza, że choć konflikt pogarsza warunki funkcjonowania całej branży, to równocześnie może wspierać te segmenty sprzedaży i produkcji, które są związane z elektromobilnością.

W obszarze produkcji obserwujemy bardzo podobne kierunki oddziaływania. Coraz droższe paliwa przekładają się na wyższe ceny energii, transportu i zaopatrzenia, co zwiększa presję kosztową w całym łańcuchu dostaw. Szczególnie silnie odczuwają to producenci części, elektroniki i innych komponentów, których skala zamówień jest ściśle uzależniona od kondycji europejskiego rynku motoryzacyjnego. W efekcie pogorszenia otoczenia rynkowego oraz wzrostu kosztów operacyjnych, koncerny motoryzacyjne stają przed koniecznością **poszukiwania oszczędności, a być może nawet ograniczania produkcji**.

Z uwagi na rosnące zainteresowanie pojazdami niskoemisyjnymi — inwestycje i moce produkcyjne mogą być stopniowo przesuwane w kierunku komponentów do pojazdów elektrycznych i hybrydowych, kosztem tradycyjnych technologii spalinowych.



Zródło: PZPM, PKO Bank Polski



Zródło: PZPM, PKO Bank Polski

Wnioski

Wpływ konfliktu na Bliskim Wschodzie na branżę motoryzacyjną jest już widoczny, ale na obecnym etapie jeszcze nie jest bardzo silny. O skali jego skutków zdecyduje przede wszystkim intensywność i czas trwania konfliktu oraz to, jak mocno i trwale zaburzy on rynek energii, globalne łańcuchy dostaw i jak wpłynie na nastroje konsumenckie.

W wariancie bazowym zakładane jest utrzymanie przez dłuższy czas wyższych kosztów paliw, energii, frachtu i komponentów oraz większa ostrożność zakupowa klientów, przy czym część popytu może przesuwać się w stronę pojazdów bardziej oszczędnych, hybrydowych i elektrycznych.

W przypadku i długotrwałego konfliktu ryzyko dla branży jest większe i może obejmować dalszy wzrost kosztów, zakłócenia eksportu, ograniczenia produkcji i wyraźniejsze osłabienie sprzedaży.

Dla Polski wpływ konfliktu pozostaje głównie pośredni, co wynika z silnej integracji krajowej branży z europejskim przemysłem motoryzacyjnym. Nie oczekujemy zakłóceń jeśli chodzi o podaż samochodów, ale zagrożeniem będą: droższa logistyka, energia oraz niektóre surowce i materiały oraz możliwe osłabienie popytu w Europie i ryzyko spadku zamówień na produkowane w Polsce komponenty. Przy dłuższym utrzymaniu się wyższych cen paliw rynek może szybciej przesuwać się w stronę napędów bardziej oszczędnych, hybrydowych i elektrycznych, co zmieni strukturę popytu.

Departament Analiz Ekonomicznych

PKO Bank Polski S.A.
ul. Świętokrzyska 36, 00-116 Warszawa
email: PKOResearch@pkobp.pl

Główny Ekonomista, Dyrektor Departamentu

Piotr Bujak piotr.bujak@pkobp.pl +48 693 333 127

Biuro Analiz Sektorowych

analizy.sektorowe@pkobp.pl

Michał Koleśnikow (Dyrektor)	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

Biuro Analiz Nieruchomości

analizy.nieruchomosci@pkobp.pl

Biuro Analiz Makroekonomicznych

analizy.makro@pkobp.pl

Biuro Strategii Rynkowych

BSR@pkobp.pl

Zapisz się na newsletter z raportami analitycznymi PKO Banku Polskiego: centrumanaliz.pkobp.pl/subskrypcja
Nasze analizy znajdziesz również na [platformie X](#) oraz na stronie internetowej [Centrum Analiz PKO Banku Polskiego](#)

 [@PKO_Research](#)



Centrum
Analiz

Materiał zatwierdził: Michał Koleśnikow

Informacje i zastrzeżenia:

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 któregośkolwiek 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. Świętokrzyska 36, 00-116 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego numer KRS 0000026438, NIP: 525-000-77-38, REGON: 016298263; kapitał zakładowy (kapitał wpłacony) 1 250 000 000 zł.