

RYZIKO W WYBRANYCH SEKTORACH GOSPO- DARKI



NUMER 2
2023

Spis treści

ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO	4
Koniunktura	4
Produkcja upraw rolnych.....	5
Produkcja żywca wieprzowego	11
Produkcja żywca wołowego	13
Produkcja drobiu	15
Rynek mleka	17
Opóźnione płatności.....	18
Perspektywy i zagrożenia.....	19
PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE	21
Koniunktura	21
Wyniki finansowe w przetwórstwie przemysłowym	22
Produkcja przemysłowa.....	23
Produkcja artykułów spożywczych	24
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	25
Upadłości i restrukturyzacje.....	27
Opóźnione płatności.....	27
Perspektywy i zagrożenia.....	28
GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE, WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH	29
Górnictwo i wydobywanie	29
Wyniki finansowe w sektorze wydobywczym.....	30
Rynek górniczy i wydobywczy	32
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych.....	35
Wyniki finansowe sektora energetycznego.....	36
Rynek energii.....	37
Perspektywy i zagrożenia.....	39
BUDOWNICTWO I OBSŁUGA RYNKU NIERUCHOMOŚCI	40
Koniunktura	40
Wyniki finansowe w budownictwie.....	41
Produkcja budowlano-montażowa.....	42
Budownictwo mieszkaniowe.....	42
Rynek powierzchni magazynowej	47
Rynek powierzchni biurowej.....	49
Rynek powierzchni handlowej	52
Upadłości i restrukturyzacje.....	53
Opóźnione płatności.....	54
Perspektywy i zagrożenia.....	55

TRANSPORT	57
Koniunktura	57
Wyniki finansowe w transporcie	58
Rynek transportowy	59
Magazynowanie i usługi wspierające.....	63
Upadłości i restrukturyzacje.....	64
Opóźnione płatności.....	64
Perspektywy i zagrożenia.....	64
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI	66
Koniunktura	66
Wyniki finansowe w zakwaterowaniu i gastronomii.....	67
Rynek gastronomiczno-hotelarski.....	68
Wykorzystanie bazy noclegowej.....	70
Upadłości i restrukturyzacje.....	71
Opóźnione płatności.....	71
Perspektywy i zagrożenia.....	72
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY	73
Koniunktura	73
Wyniki finansowe w handlu hurtowym i detalicznym.....	74
Sprzedaż detaliczna.....	75
Sprzedaż hurtowa.....	77
Upadłości i restrukturyzacje.....	78
Opóźnione płatności.....	78
Perspektywy i zagrożenia.....	79
MAPA RYZYKA WYBRANYCH DZIAŁÓW GOSPODARKI	81



ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO

Poziom ryzyka

Średni



Perspektywa

Negatywna



Koniunktura

Koniunktura w rolnictwie nie jest korzystna. Z badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego (IRG) Szkoły Głównej Handlowej wynika, że w III kwartale 2023 r. wartość wskaźnika koniunktury rolnej (IRGAGR) podniosła się w porównaniu z II kwartałem 2023 r., gdy odnotowano jego najniższą wartość w ciągu ostatnich 14 lat, ale pozostała niższa niż rok temu o tej samej porze.

Obecna poprawa koniunktury (w skali kwartału) jest efektem sezonowym i wynika z rocznego cyklu produkcji rolnej, uwarunkowanego rytmem wegetacji. W porównaniu z poprzednimi latami odnotowana poprawa jest jednak mniejsza od przeciętnej z powodu znacznie niższego niż zazwyczaj o tej porze roku wzrostu przychodów gospodarstw rolnych. Według IRG jest to skutkiem utrzymujących się niekorzystnych uwarunkowań ekonomicznych produkcji rolnej. W efekcie wartość inwestycji jest mniejsza, niż zwykle bywała o tej porze roku. Odsetek gospodarstw rolnych, które dokonały lub zamierzają dokonać inwestycji w budynki i budowlę, zwiększył się tylko o 2,5 p.p. i wynosi 15,4%. Odsetek ankietowanych, którzy zaciągnęli kredyt, zwiększył się z 15,0% do 15,7% w skali kwartału, a odsetek tych, którzy wzięli kredyt na preferencyjnych warunkach, wzrósł o 2,3 p.p., do 20,2%. Wzrósł również, do poziomu 19,6%, odsetek gospodarstw, które zamierzają zaciągnąć kredyt w najbliższym okresie.

Na koniunkturę w rolnictwie oddziałują długofalowe procesy transformacyjne, prowadzące do wzrostu regionalnej polaryzacji gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny i Narodowy Spis Powszechny umożliwiają analizę tych procesów. I tak, utrzymuje się tendencja zmniejszania się liczby gospodarstw rolnych, przy jednoczesnym wzroście ich średniej powierzchni ogólnej oraz użytków rolnych. Systematycznie maleje udział gospodarstw najmniejszych (o powierzchni do 5 ha użytków rolnych) w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych. Małe gospodarstwa prowadzą głównie osoby starsze (w gospodarstwach do 3 ha użytków rolnych udział osób w wieku 50 i więcej lat wynosi powyżej 60,0%). Rośnie za to odsetek gospodarstw towarowych, które prowadzą intensywną produkcję roślinną i zwierzęcą, oraz gospodarstw największych obszarowo (o powierzchni 15 ha i więcej użytków rolnych). Zmiany te są jednak zróżnicowane regionalnie: województwa południowo-wschodnie cały czas charakteryzują się dużą liczbą drobnych gospodarstw rolnych, podczas gdy w województwach północno-zachodnich trwa konsolidacja. W efekcie udział ludności związanej z rolnictwem jest coraz bardziej zróżnicowany terytorialnie i waha się od 4,7% ogółu ludności w województwie śląskim do 30,1% w województwie lubelskim.

Produkcja upraw rolnych

Zboża

Według prognoz Departamentu Rolnictwa Stanów Zjednoczonych (USDA), oczekiwana światowa produkcja pszenicy będzie niższa od pierwotnych oczekiwań. Jest to następstwem zmniejszonej produkcji w Unii Europejskiej (UE), w tym zwłaszcza w Hiszpanii i Rumunii. Przyczyną gorszych plonów jest też susza w Australii, Kazachstanie i Etiopii, którą tylko częściowo rekompensuje wyższa produkcja w Stanach Zjednoczonych.

W efekcie przewiduje się, że dostawy pszenicy w sezonie 2023/2024 wyniosą 1,05 mld t, a produkcja tego zboża ogółem – 783,4 mln t. Globalna konsumpcja spadnie do 792,9 mln t, głównie z powodu mniejszego zużycia na cele paszowe na świecie oraz mniejszego wykorzystania jako żywności i nasion oraz do celów przemysłowych przez Chiny. I tak będzie jednak ona wyższa niż w poprzednim sezonie. Prognozowane globalne zapasy końcowe w sezonie 2023/2024 zostały obniżone do 258,6 mln t, czyli najniższego poziomu od sezonu 2015/2016. Połowa światowych zapasów pszenicy będzie się znajdować w Chinach.

Wzrost produkcji pszenicy nastąpi na Ukrainie, dzięki większej powierzchni uprawy i wyższym zbiorom. Prognozowane plony mają być drugie najwyższe w historii. Problemem jest jakość zboża: szacuje się, że ok. 60,0% zbiorów będzie się nadawać jedynie na pasze. Problematyczne może być też wyeksportowanie zboża z Ukrainy po wygaśnięciu tzw. Inicjatywy Zbożowej Morza Czarnego. Rosjanie blokują trasy statkom handlowym i poddają je wojskowym kontrolom, atakują też silosy zbożowe. W efekcie m.in. tych działań przewidywany łączny eksport pszenicy ma wynieść tylko 206,3 mln t w sezonie 2023/2024.

Umiarkowane są prognozy, dotyczące kukurydzy. USDA spodziewa się niższej produkcji na Węgrzech, w Rumunii, Niemczech i we Włoszech, a także w Chinach i Rosji. Łączna produkcja kukurydzy ma być jednak podtrzymana przez wyższe zbiory w Argentynie, Francji, Mołdawii i Paragwaju. Światowa produkcja jęczmienia również ma być ograniczona, ze względu na spadki zbiorów w Australii i Kazachstanie.

Międzynarodowa Rada Zbóż (IGC) oszacowała, że całkowita produkcja zbóż w sezonie 2023/2024 wyniesie

2 294 mln t. Światowe zużycie zbóż wyniesie 2 307 mln t. Zapasy końcowe mają osiągnąć 584 mln t, co jest najniższym wynikiem od dziewięciu sezonów. W szczególności, znacznie spadną zapasy pszenicy, natomiast zapasy kukurydzy będą się zwiększać, głównie w Stanach Zjednoczonych. Światowy handel zbożami ma wynieść 411 mln t (mniej o 4,0% r/r). Konsumpcja zbóż wzrośnie o 2,0% r/r.

Jednostka Komisji Europejskiej (KE), monitorująca uprawy (MARS) opublikowała prognozy plonów w UE w sezonie 2023/2024. Zbiory pszenicy mają wynieść 126,1 mln t (więcej o 0,3% r/r), a kukurydzy – 59,7 mln t (więcej o 14,0% r/r).

W Polsce, według MARS, ze względu na ogólny negatywny wpływ deficytu opadów, plony ozimin, zbóż jarych i upraw letnich będą niższe. Utrzymają się jednak powyżej średniej z 5 lat. Zbiory pszenicy miękkiej szacowane są na 5,04 t/ha wobec 5,34 t/ha w 2022 r. Łączne plony mają wynieść 12,7 mln t (spadek o 5,0% r/r). Zbiory jęczmienia ozimego szacowane są na 4,13 t/ha wobec 4,43 t/ha w 2022 r. Plon kukurydzy ma wynieść 6,88 t/ha wobec 6,98 t/ha w 2022 r. Zbiory żyta mają osiągnąć 3,38 t/ha wobec 3,58 t/ha w 2022 r.

Tabela 1 Notowania kontraktów na pszenicę na paryskiej giełdzie Matif (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	EUR/t	Kontrakt	EUR/t
grudzień 2023	236,50	grudzień 2024	245,50
marzec 2024	243,00	marzec 2025	247,25
maj 2024	246,50	maj 2025	247,50
wrzesień 2024	242,25	wrzesień 2025	239,25

Źródło: Kaack Terminhandel GmbH.

Tabela 2 Notowania kontraktów na kukurydzę na paryskiej giełdzie Matif (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	EUR/t	Kontrakt	EUR/t
listopad 2023	207,00	listopad 2024	216,25
marzec 2024	214,75	marzec 2025	207,50
czerwiec 2024	218,25	czerwiec 2025	204,50
sierpień 2024	221,00	sierpień 2025	204,00

Źródło: Kaack Terminhandel GmbH.

Zgodnie ze wstępnym szacunkiem produkcji upraw rolnych i ogrodniczych w 2023 r. Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), zbiory zbóż podstawowych z mieszankami zbożowymi wstępnie szacuje się na 25,9 mln t, tj. o ok. 4,0% mniej od zbiorów ubiegłorocznych. Zbiory zbóż ozimych wstępnie oszacowano na 21,5 mln t, tj. o 0,5 mln t (o 2,0%) mniej w skali roku. Zbiory

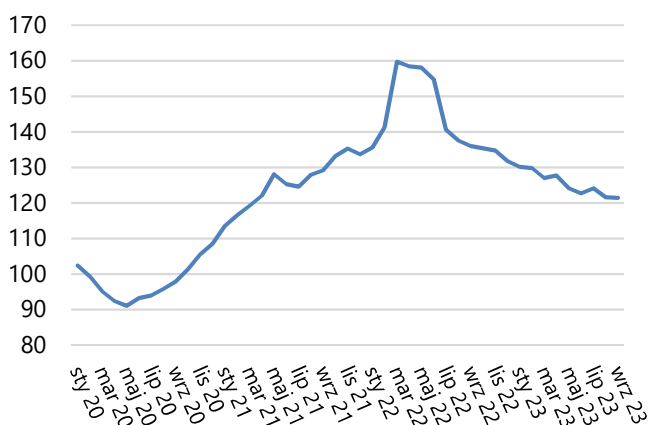
zboż jarych łącznie z jarymi mieszankami zbożowymi wstępnie wyszacowano na 4,4 mln t, tj. o 0,5 mln t (o 11,0%) mniej od zbiorów z roku ubiegłego.

Tabela 3 Przeciętne ceny zbóż (bez VAT) płacone dostawcom przez wybrane przedsiębiorstwa dokonujące skupu

Data	Pszenvica konsumpcyjna	Żyto konsumpcyjne	Kukurydza paszowa
	zł/t	zł/t	zł/t
30.04.2023	1 072	835	1 110
28.05.2023	955	722	1 039
25.06.2023	993	716	973
30.07.2023	973	648	989
27.08.2023	957	667	932
1.10.2023	975	655	873
Zmiana r/r	-36,0%	-46,3%	-38,6%

Źródło: Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (ZSRIR MRiRW).

Rysunek 1 Indeks FAO światowych cen zbóż (2014–2016 = 100, w pkt.)



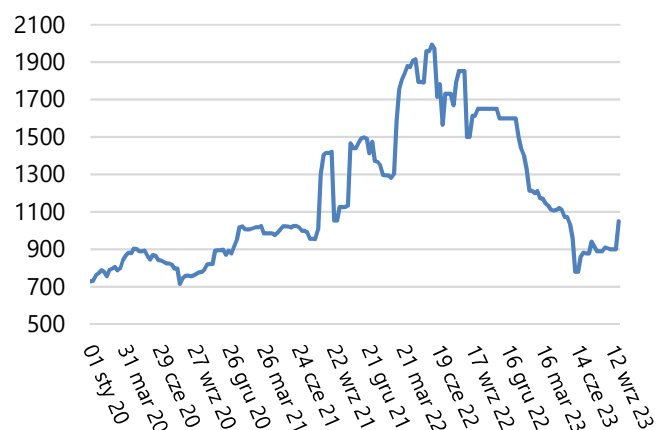
Źródło: Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO).

Plony pszenicy ozimej szacowane są na 5,34 t/ha (spadek o 2,0% r/r), a pszenicy jarej – na 4,12 t/ha (spadek o 3,0% r/r). Plony jęczmienia ozimego mają wynieść 4,86 t/ha (spadek o 2,0% r/r), a jarego – na 3,87 t/ha (spadek o 2,0% r/r). Plon żyta ma osiągnąć 3,54 t/ha (spadek o 2,0% r/r). Natomiast zbiory pszenicy mają łącznie wynieść 12,8 mln t i będą niższe o 5,0% r/r. Zbiory jęczmienia osiągną za to 2,8 mln t, nie zmieniając się w skali roku. Natomiast zbiory żyta mają wzrosnąć do 2,5 mln t, o 5,0% r/r.

Od drugiej połowy 2022 r. na świecie obserwuje się spadek cen zbóż. Skala przeceny jest znaczna. Charakterystyczne jest jednak, że już w lipcu, czyli po zerwaniu przez Rosję tzw. Inicjatywy Zbożowej, pierwszy raz od

dziewięciu miesięcy w skali miesiąca nieco wzrosły ceny pszenicy.

Rysunek 2 Tygodniowe ceny tony pszenicy na Warszawskiej Giełdzie Towarowej od 1 stycznia 2020 r. do 30 września 2023 r. (w zł)



Źródło: e-WGT.

Na odwrócenie spadkowej tendencji cenowej wpłynęły też susze w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. Zwrot był jednak krótkotrwały, ponieważ w sierpniu ceny zaczęły ponownie spadać, pozostając jednak wciąż powyżej poziomu z końca maja br., stanowiącego lokalne minimum. O utrzymującej się niepewności świadczy też kształtowanie się cen na rynku terminowym, które są wyższe od cen na rynku spot o ok. 6,0–9,0%.

Niższe niż przed rokiem ceny obserwuje się również w Polsce. Według GUS we wrześniu 2023 r. cena pszenicy w skupie (90,51 zł/dt) wzrosła w stosunku do miesiąca poprzedniego o 2,3%, ale była niższa niż przed rokiem o 40,0%. Cenę żyta w skupie (64,29 zł/dt) podwyższono o 3,9% m/m, ale w porównaniu z wrześniem 2022 r. była niższa o 43,9%.

Na ceny na rynku krajowym presję wywiera napływ zboża z Ukrainy. Według danych Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (KOWR) w sezonie 2022/2023 z Polski wywieziono łącznie 11,7 mln t ziarna zbóż, o 46,0% r/r więcej. Wywieziono m.in. 5,7 mln t pszenicy (wzrost o 98,0% r/r) i 4,3 mln t kukurydzy (wzrost o 34,0%). Wolumen importu pszenicy wyniósł za to 1,2 mln t, w tym z Ukrainy – 864 tys. t. By zrekompensować rolnikom straty przy sprzedaży zbóż, uruchomiono pomoc w formie dopłat ze środków krajowych i unijnych. Import hamował wprowadzony przez 5 krajów UE, w tym Polskę, zakaz importu z Ukrainy m.in. pszenicy i kukurydzy do 15 września 2023 r. Węgierski rząd zadeklarował, że przedłuży zakaz importu ukraińskich

produktów zbożowych i może go rozszerzyć o kolejne produkty, aby chronić rynek krajowy. Podobne działania podjął polski rząd, mimo że KE nie przedłużyła powyższego embarga.

Zniesienie zakazu, w warunkach ograniczonych możliwości szybkiego transportu zbóż, oznaczałoby wzmożenie presji na spadek cen, które i tak są znacznie niższe, niż rok temu. Obniża to opłacalność produkcji. Z kalkulacji Wielkopolskiej Izby Rolniczej (WIR) wynika, że w przeciętnym gospodarstwie w Wielkopolsce na uprawie pszenicy ozimej, według notowań cen skupu oraz cen środków produkcji z października, rolnicy tracili przeciętnie ok. 800 zł/ha, w przypadku jęczmienia jarego strata ta wynosiła 1,7 tys. zł/ha, by w przypadku kukurydzy na ziarno wzrosnąć do 2,6 tys. zł/ha. Interwencyjny rządowy skup zbóż tylko częściowo łagodzi te napięcia.

Na sytuację rolników silnie wpływają warunki pogodowe. W województwie wielkopolskim komisje suszowe oszacowały, że na niektórych polach ubytki w plonie wynoszą aż 80,0%. Z danych zebranych przez WIR wynika, że duży spadek plonów wystąpił w zbożach jarych na słabszych glebach, od 40,0% do 80,0%. W zbożach ozimych w niektórych rejonach województwa, na słabych glebach zanotowano straty w wysokości od 30,0% do 45,0%. W kukurydzy na kiszonkę wyniosły one ok. 50,0%, a na ziarno – nawet do 70,0%.

Według analityków Credit Agricole Bank Polska SA obniżeniu cen sprzyjają prognozy relatywnie wysokich plonów i obniżenie niepewności na rynku. Ze względu na napiętą sytuację popytowo-podażową i wysoką niepewność związaną z wojną w Ukrainie, przestrzeń do dalszych obniżek jest ograniczona. Z uwagi na znaczące zapasy z poprzedniego roku, tegoroczne niższe zbiory i słabsza jakość zbóż będą miały ograniczony wpływ na ceny. W efekcie, ceny pszenicy i kukurydzy w Polsce mają wynieść odpowiednio 92 zł/dt i 85 zł/dt na koniec 2023 r. i 105 zł/dt i 90 zł/dt na koniec 2024 r. Według analityków PKO BP SA przeciętna cena skupu pszenicy w drugiej połowie 2023 r. będzie niższa o ok. 40,0% r/r. Wynika to z poprawy światowych bilansów zbóż ogółem, choć ryzykiem pozostają ewentualne konsekwencje suszy. Silniejsze spadki cen będą hamowane odbudową popytu i wycofaniem się Rosji z tzw. Inicjatywy Zbożowej.

Rzepak

Zgodnie z październikową prognozą USDA światowa produkcja nasion oleistych w sezonie 2023/2024 ma wynieść 541,0 mln t (więcej o 29,5 mln t r/r). Wyższa od wcześniejszych oczekiwań produkcja nasion słonecznika i orzeszków ziemnych jest w większości równoważona niższą produkcją rzepaku. Prognozuje się zarazem, że produkcja nasion słonecznika na Ukrainie i w Rosji będzie wyższa, ponieważ opady deszczu poprawiły potencjał plonów. Natomiast zbiory rzepaku w Kanadzie będą słabsze z uwagi na suszę w części południowo-zachodniej kraju. Niższa od spodziewanej będzie też produkcja nasion słonecznika w UE.

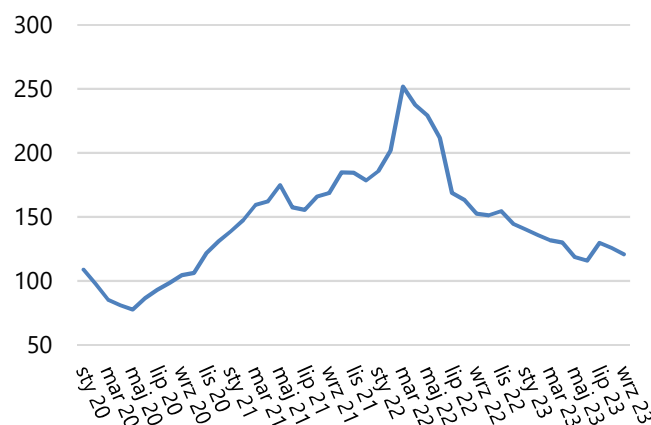
Indeks cen roślin oleistych FAO w lipcu wzrósł pierwszy raz po siedmiu miesiącach spadków. Wpłynęła na to wspomniana już niepewność związana z zerwaniem przez Rosję porozumienia z Ukrainą w ramach tzw. Inicjatywy Zbożowej (Rysunek 3). Niepewność ta oddziałuje na notowania kontraktów terminowych, zwłaszcza zapadających przez zniwami w 2024 r. Ceny i tak są jednak niższe o ok. 20,0% r/r, a dodatkowo w kolejnych miesiącach zaczęły spadać wskutek wysokich zbiorów.

Tabela 4 Notowania kontraktów na rzepak na paryskiej giełdzie Matif (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	EUR/t	Kontrakt	EUR/t
listopad 2023	447,25	listopad 2024	462,50
luty 2024	459,00	luty 2025	466,75
maj 2024	462,00	maj 2025	463,25
sierpień 2024	458,75	sierpień 2025	458,00

Źródło: Kaack Terminhandel GmbH.

Rysunek 3 Indeks FAO światowych cen roślin oleistych (2014–2016 = 100, w pkt.)



Źródło: FAO.

Buraki cukrowe

Długookresowe perspektywy dla cen rzepaku nie są pozytywne. Zwiększona dostępność i produkcja, przewyższająca zużycie, powoduje wzrost zapasów rzepaku i poprawę sytuacji podażowej. Oddziałuje to w kierunku dalszego spadku cen. Nie powstrzymają go obawy o słabsze zbiory rzepaku w Kanadzie.

Produkcja nasion oleistych jest wciąż wysoka w UE. Prognozy MARS z sierpnia 2023 r. wskazują, że zbiory rzepaku będą niższe o 3,0% r/r, ale nadal będzie to poziom wyższy niż średnia 5-letnia z lat 2018–2022. W grupie 10 największych producentów w EU jedynie w 3 państwach oczekuje się plonów gorszych niż historyczna średnia. Wzrósł też łączny areal uprawy rzepaku (o 4,0% r/r). Tegoroczna produkcja w UE powinna być zbliżona do wysokiego poziomu z roku poprzedniego. Zbiory mogą ograniczyć ulewne deszcze i związana z tym wilgotność ziarna, wymagającego suszenia.

Podaż rzepaku rośnie również w Polsce. Według GUS zima nie spowodowała większych strat w zasiewach rzepaku, a wegetacja wiosną przebiegała na ogół bez zakłóceń, choć ilość opadów w maju i czerwcu na przeważającym obszarze kraju była niedostateczna. Pomimo tego ocenia się, że plony rzepaku będą nieco tylko niższe od ubiegłorocznych. Szacuje się, że powierzchnia uprawy rzepaku i rzepiku w bieżącym roku zwiększyła się o ok. 1,0% r/r i wynosi ok. 1,1 mln ha. Zbiory rzepaku i rzepiku wstępnie oszacowano na 3,6 mln t, tj. o ok. 1,0% mniej od ubiegłorocznych, ale o 12,5% więcej niż w 2021 r.

Opłacalność produkcji jest niska. Ceny skupu nasion rzepaku powróciły do poziomu z 2021 r. (ok. 2 tys. zł/t). Według danych WIR w przypadku produkcji rzepaku rolnicy w Wielkopolsce w październiku przeciętnie ponosili stratę w wysokości ok. 130 zł/ha. Ponadto, zbiór w okresie deszczu spowodował, że skupy stosowały dodatkowe potrącenia w cenach zawilgoconego ziarna.

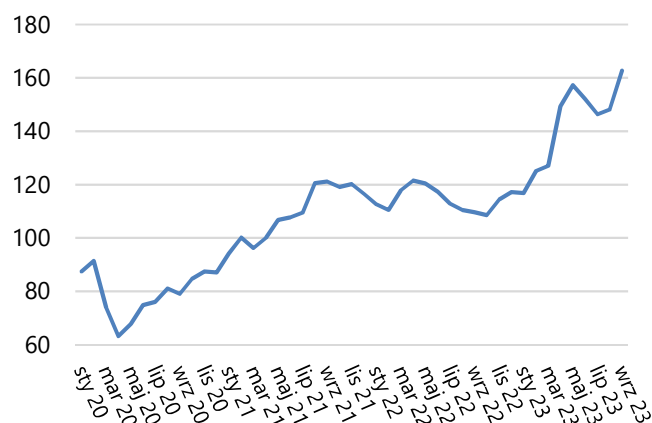
Według ocen analityków Credit Agricole Bank Polska SA, mimo prognozowanego spadku zapasów, wzrost cen rzepaku ograniczany będzie przez odbudowę światowych zapasów pozostałych roślin oleistych. W najbliższych kwartałach ceny rzepaku będą kształtować się w łagodnym trendzie wzrostowym. Na koniec 2023 r. ceny rzepaku mają wynieść ok. 1 800 zł/t i ok. 2 200 zł/t na koniec 2024 r. Czynnikiem ryzyka dla tej prognozy jest kształtowanie się warunków pogodowych wśród producentów roślin oleistych.

Z wynikowego szacunku GUS wynika, że powierzchnia uprawy buraków cukrowych wyniesie w 2023 r. ok. 0,3 mln ha i będzie większa od ubiegłorocznej. Rozpoczęte w połowie marca siewy buraków cukrowych powszechnie prowadzono w drugiej połowie kwietnia, a zakończono na początku maja. Z uwagi na wiosenne chłody, wschody roślin były opóźnione, powolne i niewyrównane. Deficyt opadów deszczu w maju i pierwszej połowie czerwca wyraźnie spowalniał tempo wzrostu i rozwoju roślin. Stan plantacji buraków cukrowych w połowie lipca był jednak dobry, a szacunkowa obsada roślin na 1 ha wynosi ok. 95 tys. sztuk. Finalna wysokość plonów buraków cukrowych będzie jednak zależała od dalszego przebiegu warunków pogodowych.

Na ceny buraków wpływają światowe ceny cukru. Tendencje na rynku światowym są pozytywne. Indeks FAO, mierzący te ceny, w miesiącach letnich przejawiał tendencję spadkową (Rysunek 4). Wpłynęły na to mniej niekorzystne oceny zbiorów w Brazylii i Indiach. Jednocześnie popyt na cukier, zgłaszany przez Indonezję i Chiny, największych światowych importerów surowca, był słaby. Głębsze spadki powstrzymały obawy przed skutkami El Niño i przełożeniem tego zjawiska pogodowego na niższe zbiory trzciny cukrowej w Tajlandii.

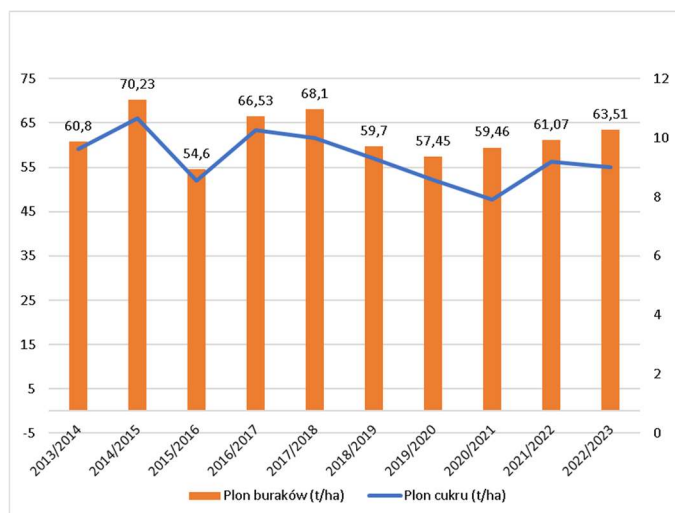
Jednak już koniec sierpnia 2023 r. przyniósł odbicie cen. Przyczyną tej zmiany były obawy, że Indie wprowadzą ograniczenia eksportu cukru w sezonie 2023/2024. Wynika to z niewystarczających opadów, które zmniejszyły krajowe zbiory cukru. Podobne zjawisko występuje też w Tajlandii. Napięcia mogą złagodzić w pewnym stopniu wysokie zbiory trzciny cukrowej w Brazylii.

Rysunek 4 Indeks FAO światowych cen cukru (2014–2016 = 100, w pkt.)



Źródło: FAO.

Rysunek 5 Podstawowe dane o rynku buraka cukrowego w Polsce



Źródło: Krajowy Związek Plantatorów Buraka Cukrowego (KZPBC).

Wysokie koszty produkcji i transportu przy jednocześnie relatywnie niskiej cenie kontraktowej wpływały dotąd na spadek zainteresowania produkcją buraka cukrowego. Stan ten ulega jednak zmianie, ponieważ ceny cukru od początku 2022 r. uległy podwojeniu (2,3 tys. zł/kg w styczniu 2022 r., 4,6 tys. zł/kg w lipcu br.).

W rezultacie, jak sygnalizowano, zwiększył się areal upraw. Według Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (AMRiR) na ten rok rolnicy zgłosili do dopłat 265 016,46 ha buraka cukrowego. Jest to znaczny przyrost w porównaniu do roku ubiegłego, kiedy według AMRiR było to 221 228,02 ha.

Przedstawione zmiany dowodzą zwiększonego zainteresowania uprawą buraka, które zyskują na atrakcyjności względem upraw zbóż, zważywszy na większą stabilność przychodów i wysokie ceny kontraktacji. Z oszacowania WIR wynika, że uprawa 1 ha buraka cukrowego w październiku 2023 r. pozwalała rolnikom w Wielkopolsce osiągnąć przeciętny dochód w wysokości 4,5 tys. zł.

Niemniej na wyniki plantatorów może negatywnie wpływać susza, zwłaszcza w północno-zachodniej części Polski. W jej następstwie plony mogą być słabsze, niż w poprzednich latach, i wynieść ok. 60 t/ha w sezonie 2023/2024. Z drugiej jednak strony, niedobór cukru, z którym mogą się mierzyć kraje UE (m.in. wskutek zalania pól uprawnych nagłymi opadami we Francji), będzie oddziaływać w kierunku wzrostu cen surowca. Na rynku krajowym proces ten będzie wspierać rozpoczęcie sezonu na przetwory.

Ziemniaki

Według wstępnego szacunku GUS chłodna pogoda z przymrozkami w kwietniu i maju, a także niedobór opadów deszczu w maju i czerwcu, miały niekorzystny wpływ na wzrost i rozwój roślin, ograniczając ich potencjał plonotwórczy. Występujące w lipcu opady deszczu poprawiły stan plantacji ziemniaków, zwłaszcza odmian późniejszych. Jest on jednak zróżnicowany regionalnie.

GUS ocenił, że w bieżącym roku powierzchnia uprawy ziemniaków będzie nieco niższa od ubiegłorocznej i wyniesie blisko 0,2 mln ha. Uwzględniając dotychczasowy przebieg warunków meteorologicznych i czynników wpływających na możliwości plonotwórcze ziemniaków można wnioskować, że plony i zbiory ziemniaków w bieżącym roku będą niższe od ubiegłorocznych (ok. 30 t/ha), jednak ostatecznie zależą one od dalszego przebiegu pogody.

Według danych Kujawsko-Pomorskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego, ceny ziemniaka krajowego rosną od czerwca br. Szacuje się, że przy cenie skupu 1,5 zł/kg i średnim plonie 30 t/ha można utrzymać opłacalność uprawy z hektara. Zależy ona jednak od plonu.

Zagrożeniem dla plonów może być susza. Dlatego też plony są zabezpieczone tylko na polach, wyposażonych w systemy irygacji. Instytut Hodowli i Aklimatyzacji Roslin – Państwowy Instytut Badawczy wskazał, że w stosunku do 2022 r. zwiększyła się ilość plantacji objętych systemem nawadniania. W rezultacie szacuje się, że ok. 20,0% plantacji ziemniaka jest nim objęta.

Rolnikom powinno się udać osiągnąć odpowiedni poziom cenowy skupu dla uzyskania rentowności, jako że w 2023 r. ziemniaki znacznie podrożały. We wrześniu 2023 r. za ziemniaki w skupie płacono 71,56 zł/dt, tj. o 37,1% mniej niż w poprzednim miesiącu, ale aż o 26,5% więcej niż w analogicznym okresie 2022 r.

Przyczyną jest niedobór ziemniaków w UE i słabe zbiory w Holandii, która jest jednym z głównych eksporterów ziemniaków do krajów UE. Stowarzyszenie Polski Ziemniak wskazuje, że wskutek zwiększonego zapotrzebowania z zagranicy w bieżącym roku w Polsce zostały uruchomione linie produkcyjne, które generują dodatkowe zapotrzebowanie na około 300 tysięcy t ziemniaków. Dzięki temu Polska może się umocnić na 2. miejscu w UE pod względem ich produkcji (za Niemcami).

Warzywa i owoce

Zgodnie ze wstępnym szacunkiem GUS produkcję warzyw gruntowych ocenia się w 2023 r. na ok. 3,9 mln t, tj. na poziomie niższym o 3,0% r/r. Zbiory owoców z drzew mają być o 9,0% niższe od ubiegłorocznych i wynieść ponad 4,3 mln t. Za to produkcję owoców z krzewów owocowych i plantacji jagodowych szacuje się na 592 tys. t, czyli o 1,0% r/r mniej.

GUS ocenił, że tegoroczne zbiory kapusty nie przekroczą 630 tys. t, lecz decydujący wpływ na ostateczną wielkość będą miały wyniki produkcyjne odmian późnych. Z powodu suszy i wysokich temperatur powietrza zbiory kalafiorów są oceniane na 124 tys. t, a cebuli – na 630 tys. t. Produkcja marchwi ma wynieść ok. 590 tys. t, pietruszki korzeniowej ok. 150 tys. t, natomiast buraków ćwikłowych – ok. 247 tys. t. W relacji do poprzedniego roku zbiory pomidorów gruntowych obniżą się do ok. 168 tys. t, a ogórków do 131 tys. t. Mniejsza będzie również produkcja selerów korzeniowych, wynosząca ok. 106 tys. t. Zbiory kukurydzy cukrowej ocenia się na ok. 153 tys. t, a łączną produkcję dyni, kabaczka i cukinii na ok. 414 tys. t. Zbiory pozostałych gatunków warzyw zostały oszacowane na 506 tys. t.

Zbiory z sadów jabłoniowych zostały wstępnie oszacowane na niespełna 3,9 mln t, czyli o 9,0% r/r mniej. Istotny spadek plonowania jest uwarunkowany wysileniem drzew w poprzednim sezonie oraz niesprzyjającymi warunkami pogodowymi w obecnym. GUS ocenił, że wielkość produkcji gruszek w sadach jest zbliżona do poziomu z poprzedniego roku i wyniesie ok. 80 tys. t. Utrzymująca się susza przyczyniła się do spadku zbiorów śliwek o ok. 4,0% do niespełna 128 tys. t. Produkcja wiśni w 2023 r. ma być o 8,0% mniejsza niż przed rokiem i wynieść ok. 168 tys. t, a czereśni – obniżyć się o 4,0% r/r do 73,3 tys. t. Łączne zbiory brzoskwiń, moreli i orzechów włoskich będą niższe niż w ubiegłym roku o niemal 8,0% i wyniosą ok. 20 tys. t. Zbiory z pozostałych drzew owocowych wyniosą niespełna 3 tys. t. Produkcję owoców z krzewów owocowych w sadach i plantacji jagodowych GUS ocenił wstępnie na 592 tys. t, tj. o 1,0% r/r mniej. W 2023 r. zaobserwowano ograniczenie powierzchni uprawy truskawek i spadek wolumenu produkcji o 3,0% do ok. 180 tys. t. Wynikało to z braku osób chętnych do pracy przy zbiorach, a także niskiej opłacalności produkcji tych owoców.

Warunki pogodowe na początku roku nie sprzyjały uprawie malin, przez co poziom zbiorów owoców tego gatunku został oceniony na niespełna 102 tys. t, tj. o 3,0% r/r mniej. Produkcję porzeczek ogółem oszacowano na 143,9 tys. t, tj. na poziomie o 1,0% niższym niż w roku poprzednim. Do spadku produkcji przyczynił się znaczący opad zawiązków owoców obserwowany na wielu plantacjach na terenie całego kraju, wywołany zarówno przemarznięciami, jak i utrzymującym się niedoborem wody w glebie. Zbiory borówki wysokiej oszacowano na 67,5 tys. t, czyli o 5,0% więcej niż rok wcześniej. Produkcja agrestu obniżyła się o 6,0% do 9,2 tys. t, a zbiory pozostałych owoców z krzewów owocowych i plantacji jagodowych w sadach oszacowano na ok. 89 tys. t, tj. o 1,0% mniej niż w 2022 r. Spadek zbiorów zanotowano zwłaszcza w przypadku aronii.

Analizując sytuację na rynku jabłek analitycy PKO BP SA wskazali, że popyt nie zmienił się istotnie i wciąż jest relatywnie niski. W szczególności, polski eksport jabłek w 2023 r. był słabszy, niż rok temu. Było to spowodowane niższą sprzedażą do Egiptu, nakładającego ograniczenia na import owoców, który jest największym zagranicznym rynkiem zbytu dla polskich jabłek. Jednak ceny tego owocu wzrosły w skali roku z uwagi na niższe zbiory w krajach UE. Według analityków PKO BP SA, niska podaż będzie prawdopodobnie utrzymywać ceny jabłek na podwyższonym poziomie w drugiej połowie 2023 r., choć niski popyt może tłumić skalę podwyżek.

Unia Owocowa Stowarzyszenie Polskich Dystrybutorów Owoców i Warzyw uznała, że obecnie na rynku unijnym prawie nie ma zapasów jabłek z poprzedniego roku, co tworzy pozytywne warunki dla sprzedaży. Coraz silniejsza jest jednak konkurencja na rynku jabłek deserowych, na których realizuje się najwyższą marżę.

Unia oceniła, że w całym bieżącym sezonie, ze względu na anomalie klimatyczne i wysokie koszty działania, produkcja jabłek w krajach UE będzie niższa niż w poprzednim sezonie o blisko 385 tys. t. Wielkość polskiej produkcji jabłek zmniejszy się o ponad 11,0% w stosunku do poprzedniego sezonu. Nastąpi dalszy spadek popytu na jabłka, do 14 kg jabłek na mieszkańca (w sezonie 2018/2019 było to 16,5 kg). Do przetwórstwa trafi około 40,0% wyprodukowanych jabłek. Do końca sezonu w UE wyprodukowanych zostanie ok. 11,4 mln t jabłek (mniej o 3,0% r/r), z czego Polska dostarczy na rynek ok. 4 mln t, Włochy 2,1 mln t, a Francja 1,5 mln t.

Owoce są droższe, niż rok temu o tej samej porze. We wrześniu ich ceny były wyższe o 15,0–30,0% r/r. Wyjątek stanowiły banany i maliny. Ceny tych ostatnich były niższe o ok. 20,0% r/r. W całym sezonie 2022/2023 podaż malin mrożonych w UE okazała się wyższa od oczekiwanej, co skutkowało nagromadzeniem zapasów. W efekcie eksport tych owoców z Polski również zmalał, a dodatkowo na krajowy rynek napłynęły znaczne ilości truskawek i malin z Ukrainy. Wpłynęło to na silny spadek cen. Aby go powstrzymać, rozpoczęto interwencyjny skup malin, prowadzony przez spółki współpracujące ze Skarbem Państwa. Jednocześnie MRiRW zleciło kontrole skupów i firm przetwarzających owoce. Zmowę cenową bada m.in. IJHARS, UOKiK i CBA.

Deficyt warzyw na rynku UE w sezonie 2022/2023 spowodował wzrost zainteresowania tymi produktami na rynkach trzecich. Znacząco wzrósł zwłaszcza przywóz cebuli i marchwi. Ceny warzyw na rynku UE były znacząco wyższe, niż rok temu. Również w Polsce większość warzyw była droższa w skali roku (wyjątek stanowiła biała kapusta), a dynamika wzrostu wyniosła 10,0%–35,0%, w zależności od warzywa.

Według analityków PKO BP SA po ubiegłorocznych, znaczących spadkach zbiorów, nie nastąpi dalsze ograniczenie produkcji w krajach w UE. Scenariuszem bazowym jest spadek cen warzyw w drugiej połowie 2023 r. w ujęciu rocznym, głównie warzyw gruntowych. Zmniejszy się bowiem presja na ceny po stronie kosztów (energia, ceny paliw, nawozy). Ryzykiem jest wpływ suszy na plony w Polsce.

Podobne prognozy sformułowali analitycy Credit Agricole Bank Polska SA. Poza warunkami agrometeorologicznymi w kraju (susza), istotnymi czynnikami, determinującymi ceny owoców i warzyw w najbliższych miesiącach, będą koszty środków produkcji dla rolnictwa, a także import owoców i warzyw z innych krajów, m.in. z Ukrainy. Spodziewany jest stopniowy spadek presji kosztowej, ze względu na obniżające się ceny nawozów i środków ochrony roślin.

Biorąc pod uwagę, że poza dotkliwą suszą na Półwyspie Iberyjskim warunki agrometeorologiczne w Europie są na ogół dobre, presja na wzrost cen w kraju będzie ograniczona. Jedynie w przypadku owoców, dla których perspektywy sytuacji podażowej są nieco gorsze, dynamika ich cen osiągnie maksimum lokalne dopiero w III kwartale 2023 r., po czym zacznie się obniżać.

Produkcja żywca wieprzowego

Według prognozy USDA światowa produkcja wieprzowiny w 2023 r. wyniesie 115,0 mln t. Decydującym czynnikiem poprawy prognozy jest spodziewany wzrost produkcji wieprzowiny w Chinach, Brazylii, Wietnamie i Stanach Zjednoczonych. Natomiast w przypadku produkcji w UE, USDA zakłada spadek o 3,5% r/r.

Tabela 5 Notowania kontraktów na wieprzowinę na giełdzie w Chicago (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	USDc/funt	Kontrakt	USDc/funt
grudzień 2023	69,100	lipiec 2024	94,650
luty 2024	72,825	październik 2024	81,700
maj 2024	84,800	grudzień 2024	75,525

Źródło: CME, Lean Hog Futures.

Tabela 6 Pogłowie świń w czerwcu 2023 r.

Wyszczególnienie	VI 2023 tys. sztuk	VI 2022 = 100	XII 2022 = 100
Świnie	9 436,3	98,2	98,0
Prosięta o wadze do 20 kg	2 014,7	99,8	106,5
Warchlaki o wadze od 20 kg do 50 kg	2 871,4	101,5	103,0
Trzoda chlewna na ubój o wadze 50 kg i więcej (tuczniaki)	3 949,5	95,2	91,0
Trzoda chlewna na chów o wadze 50 kg i więcej	600,8	97,4	99,7
w tym lochy razem	590,6	97,4	99,7
w tym lochy prośne	421,9	101,0	104,2

Źródło: GUS.

USDA zakłada, że import chińskiej wieprzowiny w 2023 r. wyniesie 2,275 mln t, o 7,1% r/r więcej. Popyt będzie w coraz większym stopniu zaspokajany ze strony Stanów Zjednoczonych i Brazylii. Nastąpi dalszy wzrost udziału w rynku handlu zagranicznego tych dwóch krajów. USDA prognozuje, że nastąpi spadek eksportu wieprzowiny z UE o 23,3% r/r. Jak sygnalizowano, głównym importerem wieprzowiny pozostaną Chiny. Jednak chiński import będzie stopniowo maleć w następstwie odbudowy zasobów trzody chlewniej w tym kraju.

KE prognozuje znaczny spadek produkcji wieprzowiny w bieżącym roku w krajach UE. Ma on wynieść 6,6% r/r.

Szacunkowy spadek, po uwzględnieniu danych dotyczących uboju w pierwszych miesiącach 2023 r., sygnalizuje, że ograniczenie produkcji może być jeszcze głębsze, i sięgnąć nawet 9,0% r/r. Największy spadek ubojów występuje w Danii, co jest efektem pogorszenia relacji cen mięsa w tym kraju do średniej UE. Silnie zmalała jednak również liczba ubojów w Holandii oraz Niemczech. W rezultacie eksport wieprzowiny w 2023 r. spadnie o 16,0% r/r, ponieważ wysokie ceny w UE w porównaniu z rynkiem światowym ograniczają konkurencyjność europejskiego mięsa.

W Polsce również obserwuje się spadek liczby ubojów. Według wstępnych danych GUS w okresie od stycznia do lipca 2023 r. do podmiotów skupujących dostarczono 940 tys. t żywca wieprzowego, o 4,0% mniej niż w analogicznym okresie 2022 r. Jest to efektem malejącej liczebności stad. Nieco wyższa podaż żywca jest spodziewana w okresie jesiennym.

Podaż żywca jest niska, ale również na niskim poziomie pozostaje sprzedaż mięsa wieprzowego. Według MRiRW eksport mięsa wieprzowego z Polski w okresie pierwszego półrocza 2023 r. wyniósł 387 tys. t i był niższy o 19,0% r/r. Import mięsa do kraju również spadł, wynosząc 331 tys. t wobec 390 tys. t przed rokiem (spadek o 15,0%).

W Polsce według danych GUS w czerwcu 2023 r. stado świń liczyło 9 436,3 tys. sztuk, wykazując spadek o 1,8% r/r. Redukcja pogłowia wystąpiła w czterech grupach świń, w szczególności w grupie trzody chlewnej na ubój, gdzie wyniosła 4,8% r/r. Największe udziały w krajowym pogłowiu świń miały województwa: wielkopolskie (32,4%), mazowieckie (14,2%), łódzkie (10,1%) oraz kujawsko-pomorskie (8,7%) i pomorskie (8,7%). Najmniejsze udziały miały województwa: lubuskie (0,8%), podkarpackie (0,8%) i małopolskie (1,1%).

Stado loch na chów zmniejszyło się w porównaniu z czerwcem 2022 r. o 15,7 tys. sztuk (o 2,6%), w tym pogłowie loch prośnych zwiększyło się o 4,2 tys. sztuk (o 1,0%). W stosunku do grudnia 2022 r. liczba loch na chów zmniejszyła się o 1,9 tys. sztuk (o 0,3%), ale macior prośnych wzrosła o 17,1 tys. sztuk, tj. o 4,2%. W porównaniu ze strukturą pogłowia trzody chlewnej z czerwca 2022 r. w 2023 r. zwiększył się udział warchlaków (o 1,0 p.p.), prosiąt (o 0,3 p.p.) oraz loch prośnych (o 0,1 p.p.). Zmniejszył się natomiast udział trzody

chlewnej na ubój (o 1,3 p.p.) i trzody chlewnej przeznaczonej na chów (o 0,1 p.p.).

Rysunek 6 Dynamika pogłowia trzody chlewnej i relacja cen skupu 1 kg żywca wieprzowego do 1 kg żyta w Polsce



Źródło: GUS.

Jak wcześniej wskazano, nie ma obecnie silnego popytu na mięso wieprzowe. Zakłady ubojowe wykazują nadmiar mocy przetwórczych w stosunku do zapotrzebowania, a część z nich ogłasza nawet zakończenie uboju. Przyczyną słabości popytu są wysokie ceny mięsa wieprzowego dla konsumenta. Według GUS we wrześniu 2023 r. za żywca wieprzowego w skupie płacono 8,37 zł/kg, tj. o 0,2% m/m i o 5,6% r/r więcej. Dodatkowo, nasila się tendencja do przechodzenia konsumentów na dietę bezmięsną z uwagi na negatywne oddziaływanie przemysłowego chowu zwierząt na środowisko.

Mimo wzrostów cen rentowność produkcji pozostaje ograniczona z uwagi na wzrost kosztów, w tym nakładów na żywienie zwierząt. Silniejszy wzrost cen powstrzymuje polityka sieci handlowych, wymuszających na przetwórcach upusty cenowe. W rezultacie, według WIR, w Wielkopolsce przeciętna rentowność produkcji wieprzowiny w lipcu 2023 r. była ujemna, a na wysokość straty wpływ miało to, czy trzoda chlewna była karmiona paszą wyprodukowaną przez gospodarstwo, czy kupioną. Jednocześnie, według MRiRW działa się to przy najwyższej w minionej dekadzie relacji cen skupu trzody chlewnej do cen pasz.

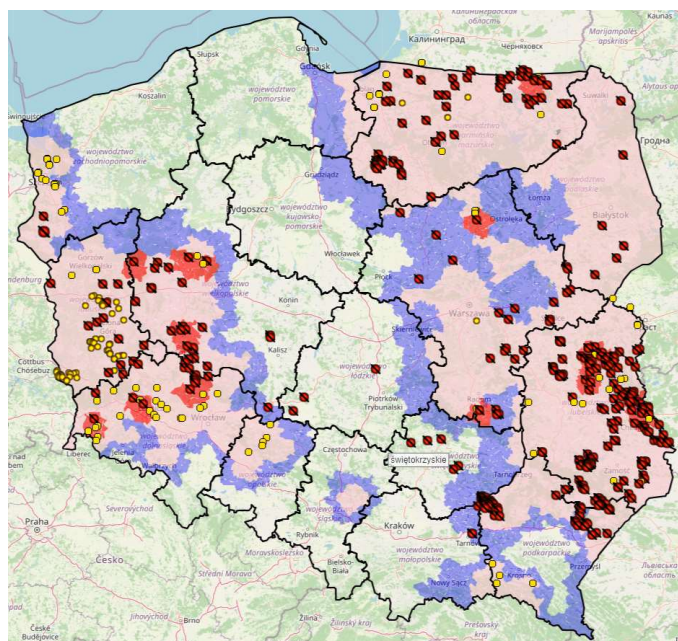
Najważniejszym czynnikiem ryzyka dla w branży pozostaje wirus afrykańskiego pomoru świń (ASF). Dotychczasowe działania zapobiegawcze nie powstrzymały rozprzestrzeniania się tej choroby w Polsce. Ciągłe identyfikowane są nowe jej ogniska.

Tabela 7 Przeciętne ceny skupu trzody chlewnej (bez VAT)

Data	Trzoda chlewna	
	za masę poubojową schłodzoną w zł/t	średnie ceny skupu świń rzeźnych wg wagi żywej w zł/kg
30.04.2023	11 938	9,13
28.05.2023	11 380	8,70
25.06.2023	12 040	9,21
30.07.2023	11 505	8,80
27.08.2023	10 216	7,81
1.10.2023	10 717	8,20

Źródło: ZSRIR MRiRW.

Rysunek 7 Obszary objęte ograniczeniami w wyniku stwierdzonych przypadków afrykańskiego pomoru świń w Polsce wraz z ogniskami ASF od 2018 r. oraz ogniska ASF u dzików



- Obszar objęty ograniczeniami I
- Obszar objęty ograniczeniami II
- Obszar objęty ograniczeniami III
- Ogniska ASF u świń
- Ogniska ASF u dzików

Źródło: Główny Inspektorat Weterynarii.

Od początku 2023 r. do końca sierpnia br. wykryto 21 ognisk ASF w Polsce (13 w województwie lubelskim, 2 w województwie warmińsko-mazurskim, 3 w województwie wielkopolskim, 2 w województwie mazowieckim i 1 w województwie dolnośląskim).

Analicy PKO BP SA wskazali, że słabnie nie tylko polski eksport wieprzowiny, ale także import tego mięsa. Jest to pokłosie spadku skłonności do konsumpcji mięsa innego niż drobiowe. Dlatego też prawdopodobne są dalsze spadki cen w relacji rocznej do końca

2023 r. Ceny mają przy tym podążać za spadkami na rynku pasz, choć ryzykiem może być tempo zmian produkcji w UE w warunkach dużej niepewności i zmian regulacyjnych oraz wciąż występującego ASF. Poprawa sytuacji konsumentów może wzmocnić popyt krajowy, jednak konkurencję dla wieprzowiny będzie stanowić tańszy drób.

Analicy Credit Agricole Bank Polska SA spodziewają się, że wyższa rentowność produkcji przełoży się na stopniową odbudowę pogłowia trzody chlewnej w UE. Dlatego też w III kwartale 2023 r. nastąpi punkt zwrotny w cyklu świńskim i ceny zaczną spadać. W kierunku obniżenia cen skupu oddziaływać będzie również słabnąca presja kosztowa. Głównymi czynnikami ryzyka dla tego scenariusza są dalsze rozprzestrzenianie się ASF, a także tempo odbudowy pogłowia trzody w UE. Dla rynku polskiego cena skupu żywca wieprzowego na koniec 2023 r. ma wynieść ok. 8,15 zł/kg oraz 6,20 zł/kg na koniec 2024 r.

Produkcja żywca wołowego

Według prognoz USDA globalna produkcja wołowiny w 2023 r. wyniesie 59,1 mln t i niemal się nie zmieni w porównaniu z poprzednim rokiem. Spadek produkcji w Stanach Zjednoczonych zrównoważą wzrosty w Australii, Brazylii, Chinach i Indiach. Oczekuje się, że wyższe globalne ceny mięsa wpłyną na zwiększenie uboju. Na redukcję pogłowia w Stanach Zjednoczonych oddziałuje susza. W jej następstwie w lipcu 2023 r. pogłowie bydła mięsnego w tym kraju wyniosło 29,4 mln sztuk, najmniej w historii gromadzenia danych, czyli od 52 lat. Spadek pogłowia trwa piąty rok z rzędu.

USDA ocenił, że globalny eksport nieznacznie wzrośnie w 2023 r. i wyniesie 12,1 mln t. Niższy amerykański eksport zrównoważy wzrost sprzedaży z Brazylii, Australii i Indii. Eksport będzie zaspokajał głównie popyt w Chinach. W tym kraju konsumpcja wołowiny ma wzrosnąć o 2,0% r/r. Brazylia ma zwiększyć dostawy do Chin w związku z wycofaniem się z tego rynku innych krajów Mercosur. USDA prognozuje też, że eksport z Australii wzrośnie o 13,0% r/r, ponieważ zwiększony ubój i niższe ceny tusz stymulują sprzedaż do Azji Wschodniej i Ameryki Północnej. Australia może wyprzeć amerykańską wołowinę na rynkach Azji Wschodniej.

Z prognoz KE wynika, że produkcja wołowiny w UE w 2023 r. ulegnie dalszemu zmniejszeniu, o 2,0% r/r.

Unijnym producentom coraz trudniej konkurować na rynkach eksportowych, a wewnętrzny popyt na to mięso jest słaby. Sytuacji nie zmieni otwarcie tureckiego rynku i wywóz żywca wołowego do tego kraju. W rezultacie dynamika cen będzie umiarkowana, zwłaszcza że wysoki poziom cen będzie skłaniać do powrotu do produkcji wołowiny.

Tabela 8 Notowania kontraktów na żywiec wołowy na giełdzie w Chicago (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	USDc/funt	Kontrakt	USDc/funt
grudzień 2023	185,650	sierpień 2024	186,425
luty 2024	190,400	październik 2023	188,925
czerwiec 2024	187,825	grudzień 2024	192,350

Źródło: CME, Live Cattle Futures.

Tabela 9 Pogłowie bydła w grudniu 2022 r.

Wyszczególnienie	VI 2023 tys. sztuk	VI 2022 = 100	XII 2022 = 100
Bydło	6 353,7	98,6	98,5
Cielęta w wieku poniżej 1 roku	1 855,4	96,8	96,2
Młode bydło w wieku 1-2 lat	1 670,3	99,8	98,3
Bydło w wieku 2 lat i więcej	2 828,0	99,1	100,2
w tym krowy	2 160,1	97,8	99,5

Źródło: GUS.

Według GUS pogłowie bydła w czerwcu 2023 r. liczyło 6353,7 tys. sztuk, i było niższe o 1,4% r/r. Zmniejszenie liczebności stada bydła ogółem wynikało ze spadku pogłowia wszystkich grup wiekowych stada. Pogłowie cieląt poniżej 1 roku spadło o 3,2% r/r. Stado młodego bydła w wieku 1–2 lat nieukończonych zmniejszyło się, w stosunku do poprzedniego roku o 0,2%. Pogłowie bydła w wieku 2 lat i więcej spadło o 0,9% r/r, a pogłowie krów spadło o 2,2% r/r.

W porównaniu ze strukturą pogłowia bydła w czerwcu 2022 r. spadł udział pogłowia cieląt (o 0,5 p.p.) oraz krów (o 0,3 p.p.), zaś w grupie pogłowia bydła w wieku 1–2 lat nieukończonych, jak i pozostałego pogłowia bydła hodowlanego i rzeźnego w wieku 2 lat i więcej, wzrósł udział odpowiednio o 0,3 p.p. i 0,5 p.p. w badanym okresie. Spadek udziału cieląt w strukturze pogłowia może wpłynąć na ograniczenie produkcji wołowiny w przyszłości i utrudnić odtworzenie stad.

Rysunek 8 Dynamika pogłowia bydła i relacja cen skupu 1 kg żywca wołowego do 1 l mleka w Polsce (kwartalnie)



Źródło: GUS.

W Polsce wołowina ma charakter mięsa z segmentu premium. Większość produkcji kierowana jest na eksport. W pierwszym półroczu 2023 r. wolumen eksportu mięsa wołowego wyniósł 200 tys. t, rosnąc o 11,0% r/r. Za to import wołowiny uległ ograniczeniu: w pierwszych czterech miesiącach 2023 r. spadł o 11,0% r/r.

Tabela 10 Przeciętne ceny skupu bydła (bez VAT)

Data	Bydło	
	za masę poubojową schłodzoną w zł/t	w przeliczeniu na żywiec w zł/kg
30.04.2023	21 397	10,87
28.05.2023	20 495	10,41
25.06.2023	20 455	10,39
30.07.2023	19 094	9,70
27.08.2023	19 644	9,98
1.10.2023	19 415	9,86

Źródło: ZSRIR MRiRW.

Sprzedaż zagraniczną będzie wspierać otwarcie 15 czerwca 2023 r. chińskiego rynku dla polskiej wołowiny. Zniesione zostało tym samym embargo, obowiązujące wskutek identyfikacji w Polsce przypadków gąbczastej encefalopatii bydła. Może to doprowadzić do zmiany w postrzeganiu polskiej wołowiny na rynkach eksportowych i do poprawy jej rozpoznawalności.

Na stabilny poziom cen wołowiny w Polsce wpływa umiarkowana podaż. W okresie od stycznia do lipca 2023 r. do podmiotów skupujących dostarczono 257 tys. t, mniej o 2,0% r/r. Wysokie ceny wołowiny stabilizują rentowność produkcji. Brak popytu wewnętrznego wspiera jednak łagodny spadek cen. Według GUS

we wrześniu 2023 r. cena żywca wołowego w skupie (9,98 zł za kg) była niższa w skali miesiąca o 3,5%, a także niższa w skali roku, o 8,9%.

Według analityków Credit Agricole Bank Polska SA, w ostatnich miesiącach doszło do nieznacznego spadku cen skupu na unijnym rynku bydła. Przyczyną jest osłabienie popytu na wołowinę oraz malejąca presja kosztowa. Tempo odbudowy produkcji wołowiny w UE, mimo jej rekordowej opłacalności, jest wolne, ale w długim okresie powinno nieco przyspieszyć, choć słaba koniunktura na rynku mleka może krótkookresowo zwiększyć liczbę krów do uboju. Kolejne kwartały przyniosą dalszy spadek cen skupu, które wyniosą w Polsce na koniec 2023 r. ok. 9,70 zł/kg oraz 9,00 zł/kg na koniec 2024 r.

Produkcja drobiu

Według USDA produkcja drobiu na świecie w 2023 r. wyniesie 103,5 mln t, więcej o 1,7 mln t (o 1,4%) w porównaniu do poprzedniego roku. Największe wzrosty produkcji nastąpią w Brazylii (o 0,4 mln t i o 3,0% r/r) oraz w Stanach Zjednoczonych (o 0,4 mln t i o 2,0% r/r). Światowy handel w 2023 r. ma osiągnąć 13,8 mln t, więcej o 0,3 mln t (o 2% r/r) w skali roku. Największym eksporterem pozostanie Brazylia, z eksportem szacowanym w bieżącym roku na 4,8 mln t, a największym importerem – Japonia, z wolumenem szacowanym na 1,1 mln t.

Natomiast z prognozy KE wynika, że produkcja drobiu w UE w 2023 r. wyniesie 13,2 mln t, co oznacza wzrost o 144 tys. t (o 1,1% r/r) w porównaniu do 2022 r. Zużycie mięsa drobiowego w UE zwiększy się natomiast o 2,5% r/r do 12,2 mln t. Według KE konsumpcja drobiu w UE w 2023 r. wzrośnie o 0,5 kg per capita (o 2,1%) w porównaniu do roku 2022 r.

Produkcja mięsa drobiowego u sześciu największych producentów UE w czterech pierwszych miesiącach roku wzrosła o 3,2% r/r. Przyczyniła się do tego odbudowa produkcji we Włoszech i Hiszpanii. Spadki ubojów występowały we Francji, w której pojawiają się ogniska ptasiej grypy (HPAI).

Perspektywy produkcji drobiowej są pozytywne. Drób stanowi substytut droższego mięsa wieprzowego i wołowego, co w warunkach podwyższonych cen tych

ostatnich skutkuje wzrostem popytu na mięso drobiowe. Dzięki temu, mimo wysokich kosztów produkcji, główni producenci zwiększają produkcję drobiu.

W Polsce według szacunków Dun & Bradstreet działa ok. 7,5 tys. wytwórców mięsa, z czego ok. 60,0% stanowią hodowcy drobiu. Pozostali to producenci wyrobów z mięsa i jego przetwórcy. Polska jest największym producentem mięsa drobiowego w UE i drugim głównym jego eksporterem. Według KOWR sprzyja temu przede wszystkim konkurencyjność cenowa polskich produktów na rynku unijnym, rosnący popyt na drób w krajach UE oraz bardzo duże zapotrzebowanie na rynkach poza unijnych. W okresie od stycznia do kwietnia 2023 r. z Polski wyeksportowano 516,31 tys. t drobiu o wartości ok. 6,3 mld zł. W ujęciu ilościowym eksport powiększył się o ok. 5,0% r/r. Jednocześnie wwieziono do Polski zaledwie 25 tys. t.

Tabela 11 Przeciętne ceny skupu drobiu (bez VAT)

Data	Kurczęta brojlery	Indory	Kaczki brojlery
	zł/kg żywca	zł/kg żywca	zł/kg żywca
30.04.2023	5,74	9,07	7,71
28.05.2023	5,71	8,38	7,73
25.06.2023	5,60	7,37	7,72
30.07.2023	5,45	6,37	7,47
27.08.2023	5,33	6,04	7,21
1.10.2023	5,22	5,95	7,14
Zmiana r/r	-15,4%	-31,1%	-4,7%

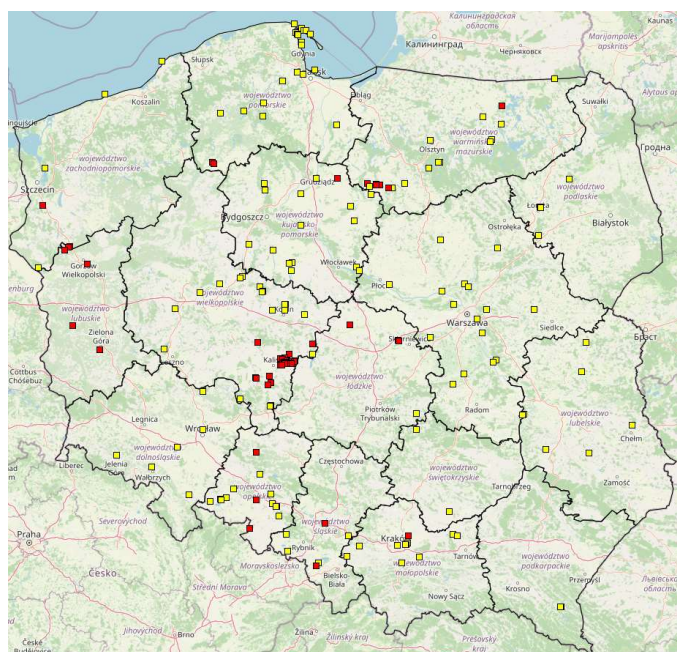
Źródło: ZSRIR MRiRW.

Według danych MRiRW głównymi odbiorcami polskiego eksportu były Niemcy (92 tys. t), Holandia (62 tys. t), Wielka Brytania (53 tys. t), Francja (52 tys. t) i Czechy (25 tys. t). Znaczną odbiorcą polskiego drobiu było też Kongo (13 tys. t) i Ghana (20 tys. t). Polscy eksporterzy muszą jednak konkurować z atrakcyjną cenowo ofertą ukraińskich producentów, którzy nie muszą spełniać europejskich norm w zakresie sanitarnym, jakości paszy i warunków chowu.

Na rynku krajowym, po siedmiu miesiącach 2023 r., skup drobiu wyniósł 1,75 mln t, co oznacza wzrost o 5,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Skup drobiu stanowił prawie 60,0% całego skupu mięsa w tym okresie.

Na sprzedaż mięsa drobiowego, zwłaszcza za granicę, negatywnie mogą wpływać wydarzenia, obniżające reputację polskich producentów. Należy do nich sprawa zatrucia salmonellą w Austrii, co jest w tym kraju związane z mięsem sprowadzonym z Polski. Dodatkowo, na Podlasiu zidentyfikowano pierwsze od 1974 r. ognisko rzekomego pomoru drobiu. Może to skutkować wprowadzeniem ograniczeń importowych przez państwa, sprowadzające drób z Polski. Takie ograniczenia niemal od razu po tej identyfikacji wprowadziła Ukraina. Dopiero 4 sierpnia 2023 r. kraj ten uznał regionalizację i zniósł zakaz importu jaj wylęgowych, żywego drobiu oraz nieprzetworzonych produktów i surowców z drobiu za wyjątkiem obszarów dotkniętych wirusem.

Rysunek 9 Ogniska ptasiej grypy w 2023 r.



Ogniska ptasiej grypy u ptaków dzikich

■ Ogniska ptasiej grypy u drobiu

Źródło: GIW.

Z drugiej jednak strony, Światowa Organizacja Zdrowia Zwierząt zaakceptowała polską deklarację o odzyskaniu statusu kraju wolnego od wysoce zjadliwej grypy ptaków z dniem 2 sierpnia 2023 r. Zakończenie czynności związanych z likwidacją choroby w ostatnim ognisku HPAI nastąpiło 4 lipca 2023 r.

Umożliwiło to m.in. wznowienie handlu z Filipinami. Polska jest pierwszym krajem UE, dla którego Filipiny uznały polski system regionalizacji w odniesieniu do wysoce zjadliwej grypy ptaków na poziomie województw. Eksport polskiego mięsa drobiowego, produk-

tów z mięsa drobiowego, jaj wylęgowych i piskląt jednodniowych jest od lipca 2023 r. możliwy z towarzyszeniem bilateralnie uzgodnionych świadectw zdrowia. Może to stanowić pierwszy krok w otwarciu azjatyckich rynków dla polskiego drobiu.

Na terytorium Polski w 2023 r. do końca sierpnia stwierdzono 60 ognisk grypy ptaków u drobiu oraz 138 ognisk u ptaków dzikich. Łączna liczba drobiu w ogniskach zidentyfikowanych w 2023 r. wyniosła ok. 1 mln sztuk. Ryzyko wystąpienia grypy ptaków w obecnym sezonie jest w dalszym ciągu wysokie.

Wojna rosyjsko-ukraińska wpłynęła na sytuację na światowym rynku drobiu. W czerwcu 2022 r. KE przedłużyła bezcłowy import produktów rolnych z Ukrainy do 5 czerwca 2024 r., mimo wniosku Polski, Słowacji, Rumunii, Węgier i Bułgarii o przywrócenie ceł. Stanowi to poważną konkurencję dla mięsa z Polski, tworząc dodatkową barierę dla wzrostu cen. Unijny import mięsa i podrobów z Ukrainy od czerwca 2022 r. do kwietnia 2023 r. wyniósł 149 tys. t i w skali roku niemal się podwoił.

Według analityków PKO BP SA ceny drobiu w Polsce zaczęły spadać pod wpływem zmniejszającej się presji ze strony kosztów produkcji. Z informacji GUS wynika, że cena skupu drobiu rzeźnego w sierpniu 2023 r. (5,75 zł za kg) spadła w stosunku do lipca br. (o 2,2%), jak i w porównaniu z analogicznym okresem 2022 r. (o 13,1%). Ceny skupu na rynku drobiu są już niższe niż w drugiej połowie 2022 r. Relacja cen skupu kurcząt do cen paszy pozostała jednak na jednym z najwyższych poziomów od połowy 2015 r.

Według analiz PKO PB SA przeciętna cena skupu drobiu w IV kwartale 2023 r. może być niższa o 16,0–19,0% r/r. Na możliwość dalszych spadków wskazuje silnie ujemna dynamika cen pasz i zbóż oraz lepsza opłacalność chowu, co skutkuje wzrostem podaży. Czynnikiem, który może stymulować ceny drobiu, jest przewidywana poprawa sytuacji konsumentów.

Analitycy Credit Agricole Bank Polska SA również oczekują spadku cen. Według nich cena skupu drobiu w Polsce na koniec 2023 r. i 2024 r. wyniesie odpowiednio ok. 5,00 zł/kg i ok. 4,20 zł/kg. Obniżki cen wspierają spadające koszty produkcji i rosnąca liczebność stad drobiu.

Tabela 12 Przeciętne ceny skupu jaj spożywczych w chowie klatkowym (bez VAT)

Data	Jaja klasy M	Jaja klasy L
	zł/100 szt.	zł/100 szt.
30.04.2023	69,84	79,56
28.05.2023	64,89	71,63
25.06.2023	55,84	67,62
30.07.2023	50,68	61,85
27.08.2023	46,57	63,00
1.10.2023	49,30	60,96
Zmiana r/r	-9,2%	-6,5%

Źródło: ZSRIR MRiRW.

Wysokie są wciąż ceny jaj – ok. dwukrotnie wyższe, niż na początku 2022 r. Wynika to z ich obniżonej podaży, będącej efektem strat spowodowanych przez ptasią grypę, a także z presji kosztowej. Według Analityków Credit Agricole Bank Polska SA dane o wylęgach niosek wskazują na zwiększające się możliwości wytwórcze. Nadpodaż jaj wesprze obserwowana wysoka opłacalność ich produkcji. Dlatego też cena skupu 100 jaj klasy M na koniec 2023 r. ma wynieść ok. 40 zł oraz ok. 45 zł na koniec 2024 r. Głównymi czynnikami ryzyka dla prognozy jest przebieg epidemii ptasiej grypy w Europie, a także tempo odbudowy bazy produkcyjnej.

Rynek mleka

Zgodnie z prognozami USDA, światowa produkcja mleka w 2023 r. pozostanie stabilna. W UE produkcja ta pozostanie na zeszłorocznym poziomie 144,0 mln t. Wzrost produktywności krów w krajach UE zniweluje spadek pogłowia, wynoszący ponad 100 tys. sztuk w skali roku. Likwidacja stad jest efektem wdrażanych rozwiązań, mających na celu ochronę środowiska i zwiększenie dobrostanu zwierząt, co oznacza wyższe koszty. Przykładowo, w Holandii liczba krów mlecznych jest ograniczana w ramach programu zmniejszenia emisji tlenków azotu na pastwiskach.

W Stanach Zjednoczonych produkcja mleka ma nieco wzrosnąć, mimo znacznych spadków cen mleka i jego przetworów na świecie i ograniczeniu eksportu do Azji Południowo-Wschodniej. Przygotowywane są jednak nowe umowy handlowe, wspierające eksport. Jednak niskie ceny negatywnie wpływają na opłacalność produkcji, skłaniając do redukcji stad. Szacuje się, że do połowy 2024 r. amerykańskie pogłowia krów spadnie o ok. 125 tys. sztuk.

W Nowej Zelandii dobre warunki pogodowe przyczyniły się do wzrostu wydajności użytków zielonych, co skutkowało wzrostem produkcji mleka w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2023 r. o 3,0% r/r. USDA ocenia, że tę wzrostową dynamikę uda się utrzymać w całym roku. Za to w Australii niedobór pracowników i przejście z produkcji mleka na chów bydła, powodują spadek produkcji, która w 2023 r. ma się obniżyć o 4,0% r/r.

Na światowy rynek mogą wpłynąć zmiany struktury popytu, obserwowane w Chinach. Ze względu na wzrost produkcji mleka w tym kraju, rośnie także produkcja przetworów mlecznych. Dlatego spada zapotrzebowanie tego kraju m.in. na import pełnego mleka w proszku. Oczekiwany jest również spadek zapotrzebowania Chin na importowane masło.

KE oceniła, że w 2023 r. w UE wzrosnie ubój krów w odpowiedzi na spadające ceny mleka w skupie, a spadek pogłowia zostanie tylko częściowo zrównoważony przez wzrost wydajności krów. Produkcja mleka spadnie w konsekwencji o 0,2% r/r. Jednocześnie zmianie ulegną preferencje konsumentów, którzy będą zgłaszać popyt przeważnie na tańsze produkty mleczne. Spadnie spożycie produktów z kategorii premium.

W pierwszej połowie 2023 r., zgodnie z informacjami KE, produkcja mleka w UE wyniosła 74,6 mln t, więcej o 0,8% r/r. Największy wolumenowo wzrost w porównaniu do czerwca ubiegłego roku miał miejsce w Niemczech (o 2,1% r/r) i w Polsce (o 1,9% r/r), a największy spadek skupu odnotowały Francja oraz Włochy.

Ceny mleka i przetworów mlecznych na rynkach światowych od połowy 2022 r. systematycznie spadają. Według FAO, niższe ceny są wynikiem słabszej aktywności rynkowej w Europie ze względu na okres wakacyjny oraz niepewność na rynku, co ogranicza popyt importowy. Jak wskazują analitycy ING Banku Śląskiego SA, nieznaczny wzrost cen pełnego mleka w proszku został spowodowany głównie przez wahania kursowe, pomimo sezonowej wysokiej produkcji w Nowej Zelandii. Ceny sera również nieco wzrosły ze względu na zwiększoną sprzedaż usług gastronomicznych i sezonowy spadek dostaw w Europie.

Według GUS skup mleka surowego w Polsce po siedmiu miesiącach roku 2023 r. wyniósł 7 491 mln l, rosnąc o 1,5% r/r. We wrześniu 2023 r. za hl mleka płacono w skupie 188,38 zł, tj. więcej o 0,9% m/m, ale mniej o 24,5% r/r.

Rysunek 10 Indeks FAO światowych cen nabiału (2014–2016 = 100, w pkt.)



Źródło: FAO.

Tabela 13 Notowania kontraktów na mleko III klasy na giełdzie w Chicago (z 3 października 2023 r.)

Kontrakt	USD/100 funtów	Kontrakt	USD/100 funtów
grudzień 2023	17,51	czerwiec 2024	18,42
luty 2024	18,13	sierpień 2024	18,56
kwiecień 2024	18,30	październik 2024	18,55

Źródło: CME, Class III milk.

Tabela 14 Przeciętne ceny zbytu odtłuszczonego mleka w proszku, masła konfekcjonowanego i sera edamskiego (bez VAT)

Data	Odtłuszczone mleko w proszku	Masło ekstra konfekcjonowane	Ser edamski
	zł/100 kg	zł/100 kg	zł/100 kg
30.04.2023	1 158	2 222	1 957
28.05.2023	1 135	2 177	1 882
25.06.2023	1 147	2 232	1 904
30.07.2023	1 082	2 063	1 945
27.08.2023	1 113	2 095	1 884
1.10.2023	1 130	2 421	2 150
Zmiana r/r	-37,6%	-28,7%	-12,0%

Źródło: ZSRIR MRiRW.

Zgodnie z danymi MRiRW eksport produktów mleczarskich z Polski w pierwszym półroczu 2023 r. osiągnął 7,3 mld zł, mniej o 5,8% r/r w zł. Import w tym okresie w skali roku niemal się nie zmienił, i wyniósł 3,2 mln zł. Na saldo wymiany może negatywnie oddziaływać zerwanie przez Rosję tzw. Inicjatywy Zbożowej. Jednym z jej następstw może być drożenie pasz, co w warunkach

niskich cen zmniejszyłoby konkurencyjność polskich producentów mleka i utrudniło im sprzedaż zagraniczną.

Analitycy PKO BP SA oczekują, że skala zmian cen przetworów mlecznych wskazuje na istnienie przestrzeni do dalszych obniżek cen skupu mleka. Jednak zakładając realizację prognoz dotyczących produkcji w UE, nie muszą być one znaczące. Dlatego też przeciętna cena skupu mleka w Polsce w drugiej połowie 2023 r. ma być niższa nawet o 30,0% r/r. Wzrost realnych dochodów konsumentów wskutek zmniejszającej się inflacji może wzmocnić popyt na rynku krajowym, w szczególności na sery i masło.

Natomiast z analiz Credit Agricole Bank Polska SA wynika, że światowy rynek mleka pozostanie w spadkowej fazie cyklu do III kwartału 2024 r. W konsekwencji cena skupu mleka w kolejnych kwartałach będzie spadać w ślad za obniżającymi się cenami produktów mlecznych. Lokalnie czynnikiem ograniczającym skalę spadku cen jest wysoka konkurencja o surowiec pomiędzy mleczarniami. Jednak mimo to na koniec 2023 r. cena skupu mleka w Polsce ma wynieść ok. 195 zł/hl, a na koniec 2024 r. ok. 190 zł/hl.

Opóźnione płatności

Według Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor i bazy informacji kredytowych Biura Informacji Kredytowej (BIK), na koniec czerwca 2023 r. przeterminowane zobowiązania w rolnictwie wyniosły 495 mln zł.

W tej kwocie 35 mln zł przypada na gospodarstwa uprawiające warzywa oraz owocowe drzewa i krzewy. Zaległości wytwórców warzyw od czerwca 2022 r. do czerwca 2023 r. wzrosły o 4 mln zł do 33,5 mln zł, a owoców – o jedną trzecią do ponad 2 mln zł. W rezultacie średnia kwota zaległości producenta warzyw zbliżyła się do 500 tys. zł, a plantatora drzew i krzewów owocowych – do 130 tys. zł.

Rosną też zaległości hodowców, producentów i przetwórców drobiu – do 213 mln zł na koniec lipca 2023 r. (wzrost o 12,0% r/r). Sytuacja w branży jest jednak zróżnicowana. Po trudnym okresie COVID-19 sytuacja chowu i hodowli drobiu wydaje się stabilizować: niespłacone w terminie zadłużenie przestało rosnąć i utrzymuje się na poziomie ok. 30 mln zł. Odsetek hodowców z przeterminowanym zadłużeniem nie jest wysoki i wynosi 3,7% ogółu podmiotów.

W gorszej sytuacji są producenci mięsa, w tym mięsa drobiowego, oraz zajmujący się przetwórstwem i konserwacją drobiu. Suma niespłaconych zobowiązań w skali roku powiększyła się w przypadku producentów o ponad 13,0% do 108 mln zł, a przetwórców – o ponad 16,0% do 75,4 mln zł.

Według raportu Coface, po III kwartałach 2023 r. łączna liczba niewypłacalności w rolnictwie (postanowienia sądów o upadłości i restrukturyzacji oraz ogłoszenia niewypłacalności w Monitorze Sądowym i Gospodarczym) spadła o 19,0% r/r, osiągając 265 przypadków. Na wzmiankowaną dynamikę wpływa jednak efekt bazy i silne zwiększenie liczby niewypłacalności po wybuchu

pandemii COVID-19 wskutek częstszego niż wcześniej wszczynania postępowań o zatwierdzenie układu bez rejestracji w sądzie. W samym III kwartale br. liczba ta wyniosła 81 i była większa o 23,0% k/k.

Sytuację finansową rolników mogą poprawić płynnościowe niskooprocentowane kredyty dla rolników z dopłatami ARiMR do oprocentowania. Kredyty przeznaczone są na uregulowanie zobowiązań finansowych związanych z prowadzeniem działalności rolniczej w gospodarstwie rolnym lub dziale specjalnym produkcji rolnej oraz ponoszenie przez producentów rolnych bieżących nakładów przyczyniających się do utrzymania płynności finansowej.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Koniunktura w rolnictwie nie jest korzystna. Bieżące uwarunkowania, do których można zaliczyć presję kosztową oraz niższy niż rok temu poziom cen produktów rolnych, utrudniają utrzymanie rentownej produkcji. Dodatkowo, czynnikiem ryzyka są długofalowe tendencje, obserwowane w polskim rolnictwie, prowadzące do wzrostu polaryzacji regionalnej gospodarstw rolnych. W województwach południowo-wschodniej Polski wciąż duże znaczenie odgrywają drobne gospodarstwa rolne, prowadzone głównie przez osoby starsze. Konsolidacja i wzrost odsetka gospodarstw towarowych następuje w województwach północno-zachodnich. Problemem całego rolnictwa są zmiany klimatyczne, susza i brak opadów.
- 2) Od drugiej połowy 2022 r. na świecie obserwuje się spadek cen zbóż. Skala przeceny jest znaczna. Niższe niż przed rokiem ceny obserwuje się również w Polsce, na co dodatkową presję wywiera napływ zboża z Ukrainy. Tylko część tego zboża udało się wyeksportować. Sytuacja producentów zbóż jest zróżnicowana regionalnie – suszą dotknięte są przede wszystkim centralne i północno-zachodnie regiony kraju. W województwie wielkopolskim komisje suszowe oszacowały, że na niektórych polach ubytki w plonie wynoszą aż 80,0%. Mimo to, szacowane plony w tym roku nie będą znacząco niższe od ubiegłorocznych, a dodatkowo w magazynach zgromadzono duże zapasy. W konsekwencji, ceny zbóż w Polsce w 2023 r. będą niskie, a pewne odbicie jest przewidywane dopiero w 2024 r. Silniejsze spadki będą hamowane odbudową popytu i wycofaniem się Rosji z tzw. Inicjatywy Zbożowej.
- 3) Ceny roślin oleistych na świecie kształtują się na znacznie niższym niż w 2022 r. poziomie. Zwiększona dostępność i produkcja, przewyższająca zużycie, powoduje wzrost światowych zapasów rzepaku i poprawę sytuacji popytowo-podażowej na rynku. Oddziałuje to w kierunku dalszego spadku cen. Podaż rzepaku rośnie również w Polsce, a to powoduje, że opłacalność produkcji jest niska. Dopiero perspektywa zmniejszonej produkcji, z uwagi na jej niską rentowność, w połączeniu z ożywieniem popytu mogą doprowadzić do odwrócenia trendu spadkowego cen.
- 4) Na ceny buraków wpływają światowe ceny cukru. Tendencje na rynku światowym są pozytywne. Uprawy buraka cukrowego zyskują w Polsce na atrakcyjności, zważywszy na większą stabilność przychodów i wysokie ceny kontraktacji. Niemniej na wyniki plantatorów może negatywnie wpływać susza. W jej następstwie plony mogą być słabsze, niż w poprzednich latach.
- 5) Ceny ziemniaka rosną i są znacznie wyższe, niż w 2022 r. Przyczyną jest niedobór ziemniaków w UE i słabe zbiory w Holandii, jednym z głównych eksporterów ziemniaków do krajów unijnych. Dodatkowy popyt zagraniczny będzie hamować spadki cen. Zagrożeniem dla plonów może być susza: obecnie tylko ok. 20,0% plantacji jest objęte nawadnianiem.

- 6) Na rynku owocowo-warzywnym obserwowano różnorakie tendencje. Wzrosły ceny jabłek z uwagi na niższe zbiory w krajach UE, a jednocześnie nasiliła się konkurencja na rynku jabłek deserowych, na których realizuje się najwyższą marżę. Na krajowy rynek napłynęły znaczne ilości truskawek i malin z Ukrainy. Wpłynęło to na silny spadek cen tych owoców. Aby go powstrzymać, rozpoczęto interwencyjny skup malin. Deficyt warzyw na rynku UE w sezonie 2022/2023 spowodował wzrost zainteresowania tymi produktami. W rezultacie wzrosły ceny cebuli i marchwi. Lokalne maksimum cenowe zostało już osiągnięte, jako że zmniejsza się presja kosztowa. Ryzykiem jest wpływ suszy na plony w Polsce, a także brak sezonowych pracowników z wschodniej granicy.
- 7) W Polsce obserwuje się spadek ubojów żywca wieprzowego. Podaż żywca jest niska, ale również na niskim poziomie pozostaje sprzedaż mięsa wieprzowego. Wysokie ceny powodują, że nie ma obecnie silnego popytu na mięso wieprzowe. Rentowność produkcji pozostaje ograniczona z uwagi na ubiegłoroczny wzrost kosztów, w tym nakładów na żywienie zwierząt. Adekwatny do wzrostu kosztów wzrost cen powstrzymuje polityka sieci handlowych, wymuszających na przetwórcach upusty cenowe. Czynnikiem ryzyka pozostaje wirus ASF. Coraz silniejszą konkurencję dla wieprzowiny stanowi drób.
- 8) Na stabilny poziom cen wołowiny w Polsce wpływa umiarkowana podaż. Wysokie ceny wołowiny stabilizują rentowność produkcji. Słabość popytu wewnętrznego wspiera jednak łagodny spadek cen, który będzie kontynuowany wraz z postępującą odbudową stad w UE. W Polsce wołowina ma charakter mięsa z segmentu premium. Większość produkcji kierowana jest na eksport. Sprzedaż zagraniczną będzie wspierać otwarcie 15 czerwca 2023 r. chińskiego rynku dla polskiej wołowiny.
- 9) Drobiarstwo pozostaje w dobrej sytuacji, i to mimo silnej presji kosztowej. Drób stanowi substytut droższego mięsa wieprzowego i wołowego, co w warunkach podwyższonych cen tych ostatnich skutkuje wzrostem popytu na produkty drobiowe. Dzięki temu, mimo wysokich kosztów działania, główni producenci zwiększają produkcję. Relacja cen skupu kurcząt do cen paszy wciąż jest bowiem na jednym z najwyższych poziomów od połowy 2015 r. Polska jest największym producentem mięsa drobiowego w UE i drugim głównym jego eksporterem. Sprzyja temu przede wszystkim konkurencyjność cenowa polskich produktów, rosnący popyt na drób w krajach UE oraz zapotrzebowanie na rynkach poza unijnych. Na sprzedaż zagraniczną negatywnie mogą wpływać wydarzenia, obniżające reputację polskich producentów: sprawa zatrucia salmonellą w Austrii oraz identyfikacja na Podlasiu ogniska rzekomego pomoru drobiu. Z drugiej strony, Światowa Organizacja Zdrowia Zwierząt zaakceptowała polską deklarację o odzyskaniu statusu kraju wolnego od wysoce zjadliwej grypy ptaków. Umożliwiło to m.in. wznowienie handlu z Filipinami.
- 10) Wysokie pozostają ceny jaj. Wynika to z ich obniżonej podaży, będącej efektem strat spowodowanych przez ptasią gripę. Zwiększone wylęgi niosek wskazują na możliwości wytwórcze. Produkcja będzie rosła wskutek jej opłacalności, a to w średnim okresie będzie powstrzymywać dalsze wzrosty cen.
- 11) Ceny nabiału na rynkach światowych od połowy 2022 r. systematycznie spadają. Spadki cen wynikają m.in. ze słabości chińskiego popytu importowego. Chiny zwiększają produkcję krajową, odbudowując stada. Przetwory mleczne tanieją wskutek słabego popytu, jako że konsumenci przesuwają popyt w kierunku tańszych produktów mlecznych. Tworzy to przestrzeń do dalszych obniżek cen skupu mleka. Lokalnie czynnikiem ograniczającym skalę spadku cen jest wysoka konkurencja o surowiec pomiędzy mleczarniami. Wzrost realnych dochodów konsumentów wskutek zmniejszającej się inflacji może wzmocnić popyt na rynku krajowym, w szczególności na sery i masło.

PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE



Poziom ryzyka

Średni



Perspektywa

Stabilna



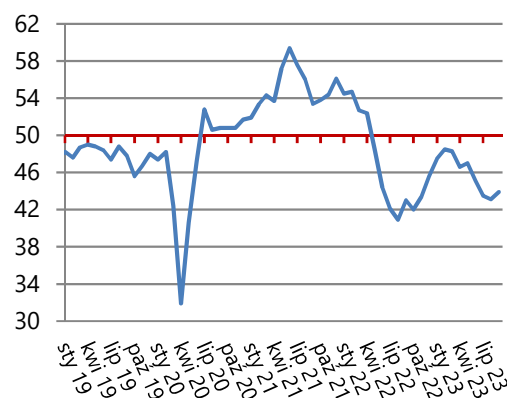
Koniunktura

Według GUS ogólny klimat koniunktury w polskim przemyśle jest nadal niesprzyjający. Oceny tego klimatu są dość stabilne w porównaniu z 2022 r., choć skala pesymizmu się stopniowo zmniejsza. Mimo to wciąż mniej niż 10,0% przedsiębiorstw sygnalizuje poprawę koniunktury, za to jej pogorszenie raportuje ponad 20,0%. Najgorzej oceniane są bieżący stan portfela zamówień krajowych i zagranicznych, co wskazuje na nasilający się negatywny wpływ słabnącego popytu na sytuację przedsiębiorstw. W ostatnich miesiącach widoczne jest też pogorszenie prognoz dotyczących portfela zamówień. Przedsiębiorstwa ograniczają produkcję oraz zapasy magazynowe, a także wskazują na rosnące opóźnienia płatności za sprzedane produkty. Planowane są redukcje zatrudnienia. Dyrektorzy przedsiębiorstw prognozują przy tym dalszy wzrost cen wyrobów przemysłowych.

Odsetek przedsiębiorców nieodczuwających żadnych barier w prowadzeniu bieżącej działalności nie przekracza 9,0% badanych. Ponad połowa przedsiębiorstw zgłaszających bariery w prowadzeniu działalności wskazuje na trudności związane z kosztami zatrudnienia oraz z niepewnością odnośnie do ogólnej sytuacji gospodarczej. W skali roku najbardziej wzrosło jednak znaczenie bariery związanej z niedostatecznym popytem na rynku zagranicznym i konkurencyjnym importem, a spadło – barier związanych z niedoborem surowców, materiałów i półfabrykatów.

Wskaźnik PMI we wrześniu 2023 r. dla polskiego sektora przemysłowego wzrósł z 43,1 pkt. w sierpniu do 43,9 pkt., pozostając poniżej neutralnego progu 50,0 pkt. siedemnasty miesiąc z rzędu. Popyt na polskie wyroby przemysłowe nadal gwałtownie się osłabiał, a liczba nowych zamówień zmniejszyła się dziewiętnasty miesiąc z rzędu. Produkcja spadła siedemnasty miesiąc z rzędu. Producenci zmniejszyli poziom zaległych zamówień. Zapasy wyrobów gotowych również zmalały. Producenci towarów ograniczyli zakup nowych środków produkcji ze względu na spadek produkcji i liczby nowych zamówień.

Rysunek 11 Wskaźnik PMI dla polskiego sektora przemysłowego

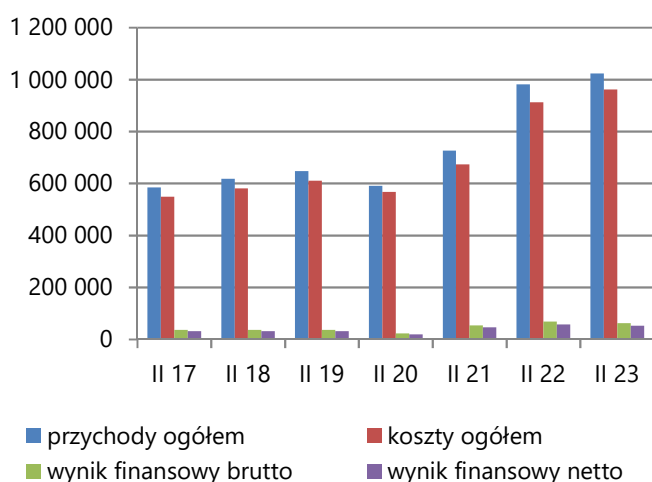


Źródło: IHS Markit.

Wyniki finansowe w przetwórstwie przemysłowym

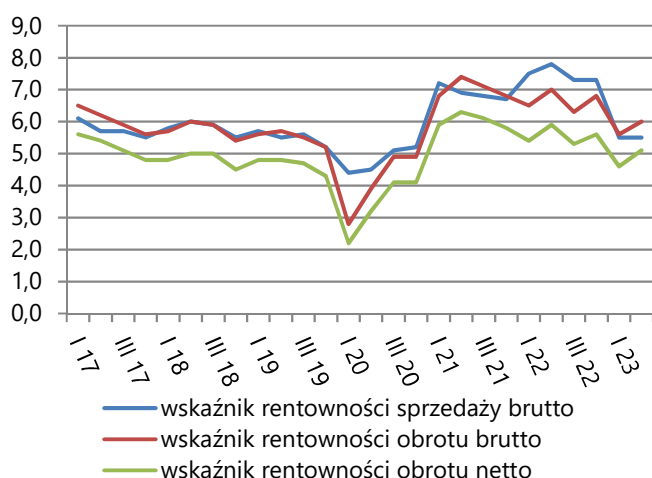
Zgodnie z danymi GUS, podmioty prowadzące działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego, zatrudniające 50 i więcej pracowników, w pierwszej połowie 2023 r. osiągnęły wynik finansowy w cenach bieżących niższy o 10,0% r/r (wobec dynamiki wynoszącej plus 25,8% r/r po pierwszej połowie ub.r.). Przychody z całokształtu prowadzonej działalności wzrosły słabiej, niż koszty (Rysunek 12, Tabela 15). Wynik finansowy brutto spadł o 10,4% r/r, osiągając 61,6 mld zł. Wynik finansowy netto wyniósł 51,7 mld zł (Tabela 15).

Rysunek 12 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w działalności związanej z przetwórstwem przemysłowym (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 13 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z przetwórstwem przemysłowym (w %)



Źródło: GUS.

W porównaniu z minionym rokiem wskaźnik rentowności sprzedaży brutto w przedsiębiorstwach przemysłowych ogółem wyniósł 5,5% wobec 7,8% rok temu (Rysunek 13, Tabela 15). Spadły również, choć słabiej, pozostałe wskaźniki rentowności. W skali roku poprawiły się za to oba wskaźniki płynności. Wskaźnik poziomu kosztów wzrósł o 1 p.p. r/r.

Tabela 15 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w działalności związanej z przetwórstwem przemysłowym

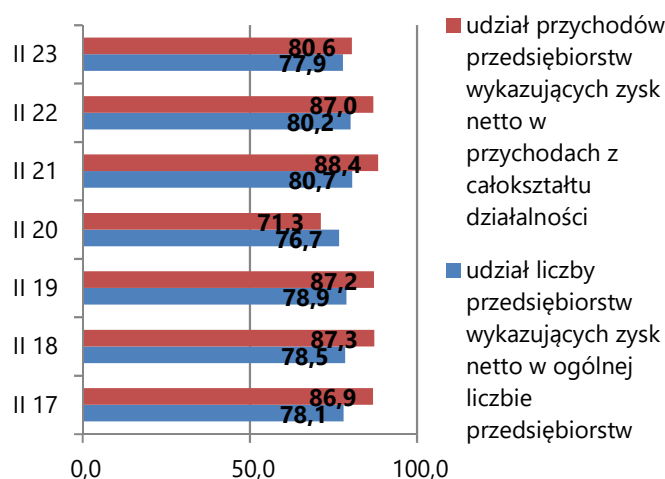
Wyszczególnienie	I połowa 2021 r.	I połowa 2022 r.	I połowa 2023 r.	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	726 648	980 944	1 022 935	4,3
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	673 181	912 180	961 323	5,4
Wynik finansowy brutto [mln zł]	53 467	68 764	61 612	-10,4
Wynik finansowy netto [mln zł]	45 704	57 493	51 722	-10,0
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	80,7	80,2	77,9	-2,3
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	88,4	87,0	80,6	-6,4
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	92,6	93,0	94,0	1,0
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	6,9	7,8	5,5	-2,3
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	7,4	7,0	6,0	-1,0
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	6,3	5,9	5,1	-0,8
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	30,8	27,1	28,7	1,6
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	96,5	91,0	96,3	5,3

Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. udział przedsiębiorstw rentownych (wykazujących zysk netto) w ogólnej liczbie przedsiębiorstw wyniósł 77,9% i był o 2,3 p.p. niższy niż w pierwszej połowie 2022 r. Jeszcze silniej spadł udział

przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (z 87,0% na 80,6%).

Rysunek 14 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

Słabsza sytuacja finansowa przedsiębiorstw przekłada się na niższą liczbę rejestracji podmiotów gospodarczych w przemyśle. Według GUS w pierwszym półroczu 2023 r. wyniosła ona 6 985 wobec 7 283 w analogicznym okresie roku poprzedniego (spadek o 4,1% r/r).

Produkcja przemysłowa

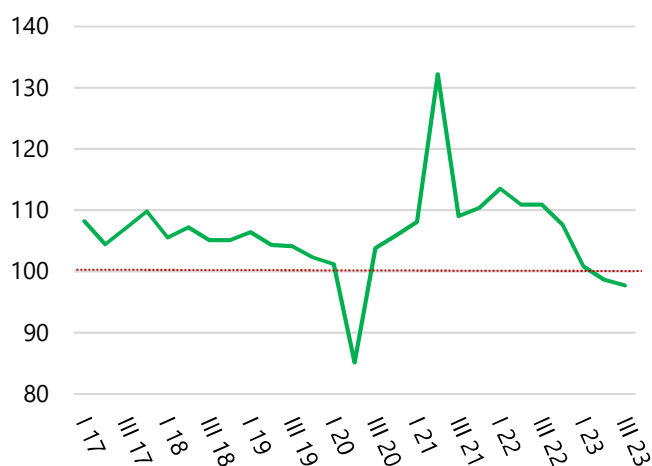
W okresie trzech kwartałów 2023 r. spadek produkcji sprzedanej przemysłu w stosunku do analogicznego okresu ub.r. wyniósł 1,9%. W I kwartale 2023 r. sprzedaż obniżyła się o 0,6% r/r, w II kwartale – o 2,7% r/r, a w III kwartale – o 2,4% r/r. Niższa niż w okresie styczeń–wrzesień 2022 r. była produkcja we wszystkich sekcjach przemysłu, w tym w przetwórstwie przemysłowym, tj. głównej sekcji przemysłu, spadek wyniósł 1,0% r/r.

Spośród głównych grupowań przemysłowych, obniżyła się sprzedaż w produkcji dóbr związanych z energią – o 10,4% r/r (w tym grupowaniu przed rokiem wzrost był najwyższy), konsumpcyjnych trwałych – o 9,7% r/r i zaopatrzeniowych – o 6,4% r/r. Wyższa niż przed rokiem była natomiast sprzedaż w produkcji dóbr inwestycyjnych – o 11,1% r/r oraz, w niewielkim stopniu, konsumpcyjnych nietrwałych – o 0,7% r/r.

W okresie styczeń–wrzesień 2023 r. produkcja sprzedana była niższa niż przed rokiem w 22 (spośród 34) działach przemysłu, których sprzedaż stanowiła ok. 75,0% produkcji sprzedanej ogółem. Głęboki jej spadek zaobserwowano m.in. w produkcji wyrobów z drewna, chemikaliów i wyrobów chemicznych, metali, wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych i mebli. Produkcję wyższą niż w okresie trzech kwartałów 2022 r. odnotowano natomiast m.in. w podmiotach zajmujących się naprawą, konserwacją i instalowaniem maszyn i urządzeń, jak również w produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep.

Produkcja sprzedana przemysłu we wrześniu 2023 r. według oszacowania GUS spadła o 3,1% r/r i wzrosła o 8,4% m/m. Po wyeliminowaniu wpływu sezonowości produkcja okazała się niższa o 0,9% r/r i wyższa o 0,9% m/m (drugi wzrost z rzędu w skali miesiąca po odsezonowaniu). We wszystkich głównych grupowaniach przemysłowych we wrześniu br. odnotowano spadek w skali roku. Najbardziej zmniejszyła się produkcja dóbr konsumpcyjnych trwałych – o 9,0% oraz dóbr zaopatrzeniowych – o 6,9%.

Rysunek 15 Dynamika produkcji sprzedanej w cenach stałych w przetwórstwie przemysłowym (r/r, w %)



Źródło: GUS.

W ujęciu rocznym spadek odnotowano w 23 (spośród 34 i wobec 23 miesiąc temu) działach przemysłu, m.in. w produkcji metali, urządzeń elektrycznych, wyrobów z papieru i drewna, mebli i wyrobów elektronicznych. Zwiększenie produkcji nastąpiło w 11 działach (wobec 11 miesiąc temu), m.in. w naprawie, konserwacji i instalowaniu maszyn i urządzeń oraz w produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych.

Produkcja artykułów spożywczych

W pierwszych trzech kwartałach 2023 r. sprzedaż w produkcji artykułów spożywczych (mająca ok. 16,0% udziału w produkcji sprzedanej przemysłu ogółem) była nieco niższa niż w okresie styczeń–wrzesień 2022 r. – o 0,5%. Spadek odnotowano w czterech spośród dziewięciu grup zaliczanych do tego działu, w tym najgłębszy – w produkcji olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego (o 11,0%) oraz gotowych pasz i karmy dla zwierząt (o 7,2%). W pozostałych grupach sprzedaż zwiększyła się w skali roku, najbardziej w przetwarzaniu i konserwowaniu mięsa oraz produkcji wyrobów z mięsa (o 2,7%).

Dostawy artykułów spożywczych na rynek krajowy utrzymują się na wysokim poziomie, choć sytuacja w odniesieniu do poszczególnych kategorii jest zróżnicowana. Według GUS w 2022 r. dostawy mięsa na rynek krajowy wyniosły 4 642 tys. t były wyższe o 6,8% r/r; wzrosły zarówno dostawy mięsa ze zwierząt rzeźnych (o 9,1% r/r), jak i dostawy mięsa drobiowego (o 3,5% r/r). O wiele wyższe niż w 2021 r. były dostawy mąki pszennej, przetworów mięsnych i podrobowych ze zwierząt rzeźnych i surowego mięsa. Nastąpił też znaczący wzrost dostaw margaryny i produktów do smarowania, mięsa drobiowego, wód mineralnych i napojów bezalkoholowych. Zdecydowanie mniejsze były natomiast dostawy konserw, wędlin, drobiowych wyrobów wędliniarskich, wódki, masła i pozostałych tłuszczów do smarowania. Może to wskazywać na zmianę struktury konsumpcji i preferowanie przez konsumentów tańszych produktów z uwagi na wysoką inflację, ograniczającą dochody rozporządzone.

Znaczna część produkcji (ok. 45,0%) trafia na eksport. Od początku 2023 r. przychody z polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych utrzymują się na poziomie wyższym niż przed rokiem. Z informacji KOWR wynika, że w pierwszym półroczu 2023 r. wartość sprzedaży produktów rolno-spożywczych za granicę wyniosła 25,6 mld euro (119 mld zł) i była o około 16,0% r/r wyższa. Wzrost wartości polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych w pierwszym półroczu 2023 r. był wypadkową wysokich cen transakcyjnych na rynku międzynarodowym oraz popytu na konkurencyjne cenowo i jakościowo produkty wytwarzane przez

krajowy sektor rolno-spożywczy. Największy udział w zagranicznej sprzedaży miały mięso i jego przetwory oraz ziarna zbóż i ich przetwory.

Produkty rolno-spożywcze były eksportowane z Polski przede wszystkim na rynek UE. W pierwszym półroczu 2023 r. dostawy do krajów unijnych wygenerowały 18,8 mld euro (wzrost o 13,0%), co stanowiło blisko 75,0% przychodów uzyskanych z eksportu towarów rolno-spożywczych ogółem. W eksporcie do krajów UE największe przychody osiągnięto m.in. ze sprzedaży: papierosów (1,9 mld euro, 77 tys. t), mięsa drobiowego (1,6 mld euro, 554 tys. t), produktów mlecznych (1,2 mld euro, 649 tys. t), pieczywa i wyrobów piekarniczych (993 mln euro, 309 tys. t), mięsa wołowego (909 mln euro, 167 tys. t).

Eksport na rynek UE charakteryzuje się znaczną koncentracją geograficzną. Głównym partnerem handlowym są Niemcy. Eksport do tego kraju wyniósł 6,4 mld euro (wzrost o 16,0% r/r). Spośród krajów spoza UE największymi odbiorcami produktów rolno-spożywczych z Polski jest Wielka Brytania (przychody 2,0 mld euro, wzrost wartości eksportu o 18,0% r/r) i Ukraina (przychody 554 mln euro, wzrost wartości eksportu o 23,0% r/r).

Czynnikiem, który w 2022 r. wpłynął na wzrost wartości produkcji sprzedanej artykułów żywnościowych, był inflacyjny wzrost cen żywności i dodatkowy popyt, wywołany napływem uchodźców z Ukrainy. M.in. dzięki tym czynnikom, w najbliższych kwartałach rynek spożywczy będzie rosł. Według raportu PRM, przygotowanego na zlecenie Eurocash, rynek ten w Polsce w 2023 r. ma wynieść 440 mld zł, rosnąc o 9,3% r/r.

Nie wszystkie podmioty korzystają jednak z poprawy koniunktury w handlu zagranicznym, zwłaszcza że polski przemysł spożywczy jest bardzo rozdrobniony, o niskim w porównaniu z przeciętnym poziomem UE stopniem konsolidacji. Stan ten utrzymuje się mimo postępującej specjalizacji produkcji.

W najgorszej sytuacji są producenci ciastek i słodczy. Branża ta odpowiada za ok. 6,0% produkcji całego przemysłu spożywczego. Obejmuje ok. 700 producentów, u których pracuje ok. 30 tys. osób.

Producentów ciastek i słodczy bardzo silnie dotyka wzrost kosztów energii i surowców, ale też ograniczenie spożycia przez konsumentów. Jednocześnie większość ich produkcji sprzedawana jest w dyskontach, które wymuszają na dostawcach ustępstwa cenowe.

W szczególności, jak wskazuje BIG InfoMonitor, producenci lodów w pierwszej połowie 2023 r. zwiększyli zaległości wobec kontrahentów i banków o 1,2 mln zł (o 29,0% r/r) do 5,3 mln zł. Był to znacznie silniejszy wzrost od obserwowanego w całym przemyśle spożywczym. Zadłużenie znacząco wzrosło z poziomów obserwowanych 2022 r., gdy utrzymywało się na poziomie 4,0 mln zł, choć pozostało znacznie niższe niż w latach 2020 i 2021, gdy sięgało 7,7 mln zł.

Z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor oraz BIK wynika, że liczba dłużników – producentów lodów – pozostała niemal taka sama i wynosi obecnie 68. 19 z nich to przedsiębiorstwa duże, o zaległościach wynoszących 1,9 mln zł, a 49 – małe i średnie podmioty z łącznym długiem w wysokości 3,4 mln zł. W grupie dużych podmiotów średnia zaległość wynosi 99,1 tys. zł, w grupie małych i średnich przedsiębiorstw – 69,4 tys. zł.

Z analiz Pekao SA wynika, że prawdopodobne osłabienie presji kosztowej powinno poprawić sytuację producentów słodczy. Czynnikiem ryzyka będzie podwyższona zmienność cen surowców (kakao, cukier) na rynku światowym, a także presja na marże w obliczu ograniczenia krajowego spożycia. W dłuższym okresie, z uwagi na uwarunkowania kulturowe, popyt na słodczyce powinien jednak ponownie wzrosnąć.

Według analityków PKO BP SA, ograniczenia popytowe utrudniają przenoszenie rosnących kosztów przez producentów artykułów spożywczych na odbiorców. Ogranicza to skalę wzrostu cen. Obserwuje się spadek wyniku finansowego, przy szybszym niż wzrost przychodów wzroście kosztów. Popyt jest najsilniejszy w segmencie produktów podstawowych, jak np. pieczywo, cukier, makarony. Spadek cen najbardziej odczuwają za to przetwórcy mleka i producenci serów. Z uwagi na spadki cen produktów mleczarskich przy wciąż dodatniej dynamice cen skupu mleka w II kwartale 2023 r. branża ta odnotowała stratę.

Analitycy PKO BP SA oczekują, że w kolejnych kwartałach popyt na żywność na rynku krajowym może

wzrosnąć, z uwagi na oczekiwany wzrost siły nabywczej konsumentów. Jednak spadać mogą wpływy ze sprzedaży zagranicznej, szczególnie w branżach oferujących produkty o niskim stopniu przetworzenia. Dynamika przychodów branży będzie dalej maleć, a przyczynią się do tego wolniej rosnące ceny żywności. Presja kosztowa będzie jednak słabnąć z powodu spadających cen surowców rolnych. Będzie to ograniczać spadek marż, jednak wciąż przy wysokim ryzyku geopolitycznym i zmian pogodowych w rolnictwie. W kierunku wzrostów dynamiki kosztów oddziaływać będą wyższe koszty pracy (podwyżka płacy minimalnej).

Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych

Po pierwszych trzech kwartałach 2023 r. odnotowano spadek produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych, o 15,3% r/r (w tym podstawowych chemikaliów, nawozów i związków azotowych, tworzyw sztucznych i kauczuku syntetycznego w formach podstawowych – o 25,2% r/r).

Polski przemysł chemiczny funkcjonuje w czterech połączonych działach, którymi są: chemia masowa (produkty wysokotonażowe, głównie tworzywa sztuczne), przetwórstwo chemiczne (produkty końcowe wytwarzane na bazie produktów wysokotonażowych), paliwa i produkty rafinacji ropy naftowej, a także chemia niskotonażowa (m. in. wyroby kosmetyczne).

Największy udział w polskim sektorze chemicznym ma produkcja wysokotonażowa i produkcja paliw oraz produktów rafinacji ropy naftowej. Mniejsze jest znaczenie produkcji wysokomarżowej.

Do dominujących podsektorów należy produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, nawozów sztucznych oraz tworzyw sztucznych. Zdecydowaną większość przedsiębiorstw stanowią te, które prowadzą działalność ukierunkowaną na przetwórstwo tworzyw sztucznych. Udział produkcji farb i lakierów, a przede wszystkim farmaceutyków i kosmetyków w łącznej produkcji jest za to relatywnie mały.

Sektorowa Rada ds. Kompetencji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (SRK PARP) wyróżniła czynniki oddziałujące na przemysł chemiczny, zaliczając do nich m.in.: zmiany regulacyjne, zwiększenie znaczenia

odnawialnych źródeł energii, wprowadzanie zamkniętego obiegu tworzyw sztucznych, zwiększenie udziału produkcji niskotonażowej i jej dostosowanie do indywidualnych potrzeb klientów, wzrost znaczenia nowych technologii cyfrowych, związany z przejściem do tzw. Przemysłu 4.0.

Wdrożenie technologii cyfrowych do przemysłu chemicznego jest dużym wyzwaniem. Wymaga zmiany podejścia do cyberbezpieczeństwa i budowania systemu ochrony przed zewnętrznymi atakami. Jednak integracja technologii cyfrowej z przemysłem chemicznym jest nieodwracalna. Jej skutkiem będzie m.in. ciągła analiza danych produkcyjnych w czasie rzeczywistym, w celu zwiększania wydajności.

Nakłady na nowe technologie oznaczają jednak wyższe koszty. Tymczasem, według analiz PKO BP SA, w II kwartale 2023 r. w przemyśle chemicznym obserwowano istotny spadek przychodów (o 15,0% k/k, o 28,0% r/r) i wyniku finansowy netto (0,9 mld zł; spadek o 13,0% k/k i o 73,0% r/r). Niższa była też rentowność, a jej spadek odczuwano głównie w produkcji chemii masowej (m.in. nawozów i tworzyw sztucznych). To właśnie w tym dziale produkcji chemicznej odczuwano najmocniej zarówno wzrost cen surowców, jak i słabnący popyt, a spadek cen frachtu przyczynił się do wzrostu zainteresowania importem. Poprawiła się za to rentowność chemii niskotonażowej: w produkcji mydła i detergentów oraz kosmetyków, a także farb i lakierów.

Analicyści PKO BP SA wskazują, że spadki cen surowców, w tym ropy naftowej, a także nawozów i większości rodzajów tworzyw sztucznych, ograniczają rentowność w chemii masowej, w tym zwłaszcza w produkcji nawozów. Według ich szacunków produkcja amoniaku i mocznika w Europie znajduje się na granicy rentowności. Co więcej, utrzymująca się presja na rentowność produkcji chemii masowej spowoduje dalsze spadki dynamiki przychodów w bieżącym roku. Jednak segmenty znajdujące się bliżej klienta w łańcuchu wartości mogą odczuć ożywający popyt.

Negatywnie w długim okresie na rentowność przemysłu chemicznego będzie za to oddziaływać prawodawstwo unijne, wymuszające działania proekologiczne. Należy do niego w szczególności pakiet „Fit for 55”, którego głównym celem jest zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych netto o co najmniej 55,0% do 2030 r.

w porównaniu z poziomem z 1990 r., i osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r. Realizacja tego celu wymusi zmniejszenie energochłonności przemysłu chemicznego i wdrożenie kosztownych inwestycji.

17 kwietnia 2023 r. Parlament Europejski przyjął dyrektywy i rozporządzenia do tego pakietu: reformę unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS) i mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ (CBAM). Ich następstwa omówiono w poprzednim numerze Raportu.

Na przemysł chemiczny oddziaływać będzie również Strategia w zakresie zrównoważonych chemikaliów (CSS), zatwierdzona w 2021 r. przez Radę Europejską. Strategia ta jest jednym z filarów Europejskiego Zielonego Ładu.

Zgodnie ze Strategią, zakazane ma być stosowanie najbardziej szkodliwych chemikaliów w produktach konsumpcyjnych, takich jak kosmetyki, zabawki, detergenty, artykuły pielęgnacyjne dla dzieci, meble, tekstylia lub materiały mające kontakt z żywnością. Celem strategii jest wycofanie niebezpiecznych chemikaliów i doprowadzenie do zapewnienia bezpieczeństwa już na etapie projektowania produktu. Niekorzystne oddziaływanie chemikaliów ma być ograniczane i niwelowane na wszystkich etapach życia produktu – od produkcji po zastosowanie, recykling i unieszkodliwianie. Wymaga to dalszego wzrostu nakładów na innowacje w sektorze chemicznym.

Ramy prawne UE dotyczące chemikaliów obejmują ok. 40 aktów prawnych, w tym Rozporządzenie (UE) nr 1907/2006 w sprawie rejestracji, oceny, udzielania zezwoleń i stosowanych ograniczeń w zakresie chemikaliów (tzw. REACH) oraz Rozporządzenie (WE) nr 1272/2009 w sprawie klasyfikacji, oznakowania i pakowania substancji niebezpiecznych (tzw. CLP). Oba rozporządzenia wprowadziły środki zarządzania regulacyjnego dla substancji, mieszanin i wyrobów, które wykazują niebezpieczne właściwości.

Rewizja tych rozporządzeń REACH i CLP wprowadzi nowe obowiązki informacyjne na temat chemikaliów w celu identyfikacji, klasyfikacji oraz oznakowania substancji o szczególnie niebezpiecznych właściwościach. Zmiany obejmą też przepisy, dotyczące prezentacji poszczególnych produktów.

Nie ma jeszcze powszechnie stosowanej, jednolitej definicji dla substancji bezpiecznych i zrównoważonych w fazie projektowania. Kryteria oceny spełnienia wymogów strategii będą jednak odnosić się do czynników środowiskowych, społecznych i ekonomicznych, uwzględniając podejście oparte na cyklu życia produktu i jego wpływu na otoczenie. Szkodliwe chemikalia będą dopuszczone tylko wtedy, gdy ich stosowanie jest niezbędne oraz nie istnieją dla nich mniej szkodliwe zamienniki.

Realizacja postulatów Strategii w zakresie zrównoważonych chemikaliów będzie wymagać czasochłonnych i kosztownych procesów wdrażania innowacji do przemysłu. Będzie to ograniczać rentowność branży w średnim okresie.

Upadłości i restrukturyzacje

Według raportu Coface na temat niewypłacalności przedsiębiorstw w Polsce, w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. łączna liczba niewypłacalności (postanowienia sądów o upadłości i restrukturyzacji oraz ogłoszenia niewypłacalności w Monitorze Sądowym i Gospodarczym) w przetwórstwie przemysłowym wzrosła o 101,9% r/r, osiągając 537 przypadków.

Wzrost liczby niewypłacalności nastąpił w szczególności w produkcji wyrobów z drewna z wyłączeniem mebli (o 227,8% r/r, do 59 przypadków), produkcji odzieży i wyrobów tekstylnych (o 146,2% r/r, do 32 przypadków), produkcji mebli (o 123,8% r/r, do 47 przypadków), i w produkcji metali i wyrobów metalowych (o 89,7% r/r, do 129 przypadków). Zmniejszenia liczby przypadków niewypłacalności nie odnotowano w żadnej sekcji. Jednak w III kwartale dynamiki liczby niewypłacalności we wszystkich działach były ujemne co oznacza, że przemysł największe problemy z regulowaniem swoich zobowiązań ma już za sobą.

Zgodnie z oceną Coface, zmniejszony popyt konsumpcyjny może dalej oddziaływać niekorzystnie na liczbę niewypłacalności wśród wytwórców przemysłowych. Utrzymuje się dekoniunktura w branży stalowej, wynikająca z malejącego popytu ze strony budownictwa i producentów urządzeń AGD. Trudna jest sytuacja

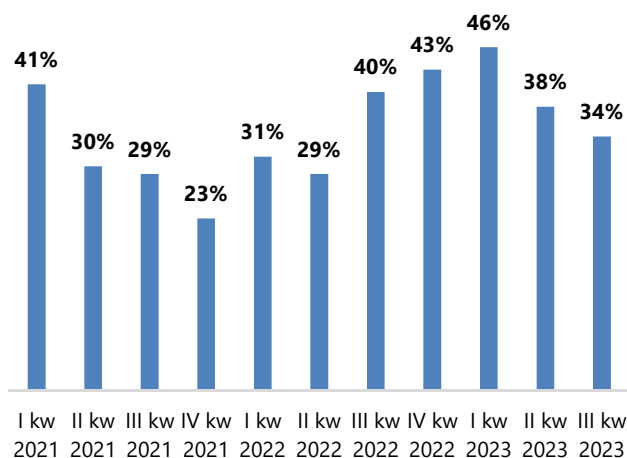
w branży meblarskiej i drzewnej, gdzie obserwuje się szczególnie silny spadek popytu, który dotyka stolarkę budowlaną, meble domowe i ogrodowe, a nawet palety. Kolejnym problemem są wysokie ceny surowca krajowego.

Nieco poprawiła się za to sytuacja producentów żywności. Jest to efektem zwiększonej sprzedaży konkurencyjnej na rynku UE polskiej żywności na eksport w pierwszych miesiącach 2023 r.

Opóźnione płatności

Według danych zgromadzonych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazie informacji kredytowych BIK, zaległe zobowiązania wszystkich przedsiębiorstw względem banków i kontrahentów w pierwszym półroczu br. podwyższyły się o 1,8 mld zł. Skala wzrostu była niemal równa zaobserwowanej w całym 2022 r. Na przemysł z łącznej kwoty zaległości przypadło 7,3 mld zł.

Rysunek 16 Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni




Źródło: BIG InfoMonitor.

Koniunkturę w przemyśle pogarsza wysoka inflacja. Z innego cyklicznego badania Skaner MŚP BIG InfoMonitor, wynika, że coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw wiąże inflację ze wzrostem liczby przypadków nieetycznych zachowań wśród przedsiębiorców, klientów i kontrahentów. Ponad 28,0% badanych jako przykład wskazało unikanie terminowego regulowania zobowiązań.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Działające w przetwórstwie przemysłowym podmioty wskazują na trudności związane z niedostatecznym popytem na rynku krajowym i zagranicznym. Wpływa to na ograniczenie produkcji. W rezultacie producenci ograniczają zakup nowych środków produkcji oraz stany wyrobów gotowych.
- 2) Polski sektor przetwórstwa spożywczego korzysta z popytu zagranicznego na polskie wyroby, cechujące się wysoką jakością i konkurencyjnością cenową. Głównym odbiorcą polskiego eksportu są Niemcy. Spowolnienie koniunktury, obserwowane w tym kraju, może jednak zahamować zagraniczny popyt na polską żywność.
- 3) Negatywnie na sytuację producentów artykułów żywnościowych wpływa zmiana preferencji konsumentów, ograniczających zakupy w sektorze premium na rzecz niskomarkowych produktów podstawowych. Wymusza to spadek cen wyrobów premium, najbardziej odczuwalny w przetwórstwie mleka.
- 4) Planowanie działalności w produkcji artykułów żywnościowych utrudnia wysoka zmienność cen surowców na rynku. Jednocześnie w warunkach malejącej siły nabywczej klientów nie ma przestrzeni do dalszego przerzucania wyższych kosztów na finalne ceny dla konsumentów. Tymczasem w kierunku wzrostów dynamiki kosztów cały czas oddziałują wyższe koszty pracy (podwyżka płacy minimalnej).
- 5) W polskim przemyśle chemicznym, wskutek obniżonego popytu, obserwuje się istotny spadek przychodów, wyniku finansowego i rentowności. Trudności najmocniej odczuwano w produkcji chemii masowej (m.in. nawozów i tworzyw sztucznych), w którym wzrost cen surowców i słabnący popyt są najbardziej odczuwalne. Dodatkowo, złagodzenie napięć w łańcuchach dostaw i spadek światowych cen frachtu przyczynił się do wzrostu konkurencyjności importu. Sytuacja finansowa jest stabilna w chemii niskotonazowej, jednak ten dział produkcji ma niewielki udział w polskim przemyśle chemicznym.
- 6) Negatywnie w długim okresie na rentowność przemysłu chemicznego będzie oddziaływać prawodawstwo unijne, wymuszające zmniejszenie energochłonności przemysłu chemicznego i wdrożenie kosztownych inwestycji. Należy do niego w szczególności pakiet „Fit for 55”, i przyjęte przez Parlament Europejski 17 kwietnia 2023 r. dyrektywy i rozporządzenia do tego pakietu, wprowadzające reformę unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji oraz nowy mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂.
- 7) Na przemysł chemiczny oddziałuje również Strategia w zakresie zrównoważonych chemikaliów (CSS), zatwierdzona w 2021 r. przez Radę Europejską, będąca jednym z filarów Europejskiego Zielonego Ładu. Realizacja postulatów Strategii w zakresie zrównoważonych chemikaliów będzie wymagać czasochłonnych i kosztownych procesów wdrażania innowacji do przemysłu. Będzie to ograniczać rentowność branży w średnim okresie.



GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE, WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELE- KTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH

GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE

Poziom ryzyka

Średni



Perspektywa

Negatywna



WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH

Poziom ryzyka:

Średni



Perspektywa

Stabilna



Górnictwo i wydobywanie

Sektor ten jest bardzo zróżnicowany, ponieważ obejmuje m.in.: górnictwo węgla kamiennego i brunatnego, górnictwo ropy naftowej i gazu ziemnego, górnictwo rud metali, wydobywanie kamienia, piasku i żwiru, wydobywanie minerałów dla przemysłu chemicznego i produkcji nawozów (m.in. siarki), wydobywanie soli, wydobywanie torfu oraz wspomagającą branżę działalność usługową, przede wszystkim poszukiwania i prace geologiczne oraz odwadnianie.

Sektor jest skoncentrowany. Koncentracja występuje ze względu na ryzyko prac poszukiwawczych oraz kapitałochłonność poszukiwań i eksploatacji.

Ze względu na zasoby krajowe, istotne znaczenie ma górnictwo węgla kamiennego i brunatnego, górnictwo gazu ziemnego, górnictwo rud miedzi, wydobywanie soli, wydobywanie kamienia, piasku i żwiru oraz wspomagająca je działalność usługowa. Węgiel kamienny i brunatny wciąż pozostają głównymi surowcami krajowego mixu energetycznego, a w związku z tym zapewniają bezpieczeństwo energetyczne Polski.

Według danych Polskich Sieci Energetycznych (PSE) w 2022 r. udział węgla kamiennego w produkcji energii elektrycznej wyniósł 50,1%, a węgla brunatnego 26,8%. Udział obu rodzajów węgla szybko spada na rzecz odnawialnych źródeł energii: elektrowni wiatrowych i fotowoltaiki (paneli słonecznych). W sierpniu 2023 r. udział węgla kamiennego w produkcji energii elektrycznej wyniósł 45,9%, a węgla brunatnego 21,6%. W analogicznym okresie poprzedniego roku było to odpowiednio 50,4% i 30,2%.

UE zmierza do istotnego ograniczenia emisji CO₂ w celu przeciwdziałania zmianom klimatycznym, przyjmując tzw. pakiety klimatyczne. Jednym z elementów unijnej polityki klimatycznej jest dekarbonizacja sektora energetycznego. Cele klimatyczne, wyczerpywanie się zasobów przemysłowych, niska konkurencyjność cenowa eksploatowanych, coraz głębszych pokładów doprowadziły do spadku wydobycia węgla kamiennego w UE.

Zagrożenie kryzysem energetycznym, wywołanym skutkami agresji Rosji na Ukrainę, nie zmieniło ambitnych celów klimatycznych. Może ono wręcz zachęcić do przyspieszenia transformacji, a w dłuższej perspektywie stanowić bodziec do energooszczędnych zmian technologicznych.

W sierpniu 2023 r. KE opublikowała wyniki otwartych konsultacji, dotyczących celów klimatycznych UE na rok 2024. Wyniki konsultacji będą wsparciem dla zdecydowanych działań w kierunku redukcji emisji gazów cieplarnianych, co zostanie uwzględnione w przyszłej propozycji celu redukcyjnego UE na 2040 r.

Jak wskazują dane GUS, polski sektor górniczy w 2022 r. wydobył 53,1 mln t węgla kamiennego, co oznacza spadek o 3,9% r/r (o 2,3 mln t). W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. wydobycie wyniosło 30,8 mln t (o 5 080 tys. t r/r mniej; spadek o 14,2% r/r). Zapasy węgla kamiennego po gwałtownym spadku w 2021 r. i w pierwszej połowie 2022 r., wzrosły, mimo spadającego wydobycia, do 2,2 mln t na koniec 2022 r. i 3,3 mln t na koniec pierwszego półrocza 2023 r. – według danych Agencji Rozwoju Przemysłu (ARP). Zapasy węgla kamiennego w podmiotach, posiadających działające kopalnie, na koniec czerwca 2023 r. były o 1,8 mln t wyższe niż rok wcześniej.

Produkcja węgla brunatnego osiągnęła w 2022 r. poziom ponad 54,6 mln t wobec prawie 52,4 mln t w roku

2021 (tj. o 5,0% r/r więcej, wzrost o 2,3 mln t). W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. wydobycie węgla brunatnego gwałtownie spadło i wyniosło 26,0 mln t wobec 36,6 mln t w analogicznym okresie poprzedniego roku (o 10,5 mln t mniej; spadek o 28,8%). Zapasy spadły do poziomu 372 tys. t na koniec pierwszego półrocza 2023 r. z 567,9 tys. t w 2022 r.

Wydobycie gazu ziemnego i rud miedzi jest zdominowane w Polsce przez pojedyncze podmioty: Grupę Orlen i KGHM Polska Miedź SA. Wydobycie gazu ziemnego w ostatnim dziesięcioleciu spada. Według danych GUS w 2022 r. wydobycie pozostawało w wolnym trendzie spadkowym i wyniosło 5,25 mld m³ (w roku 2021 – 5,27 mld m³; spadek o 1,0 %). W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. wydobycie gazu ziemnego osiągnęło 3 331 mln m³ wobec 3 503 mln m³ w analogicznym okresie poprzedniego roku (o 172 mln m³ mniej; spadek o 4,9%).

Według danych GUS wydobycie rudy miedzi w 2022 r. kolejny raz wzrosło i wyniosło 32,1 mln t, z 31,6 mln t w 2021 r. (wzrost o ok. 0,5 mln t). W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. wydobycie rud miedzi wyniosło 21,9 mln t i wzrosło w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku o 1,8% (21,5 mln t w analogicznym okresie 2022 r.).

Wydobycie soli kamiennej w roku 2022 wyniosło 1 035 tys. t w porównaniu do 1 004 tys. t w poprzednim roku (wzrost o 3,1%). W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. wydobycie soli kamiennej sięgnęło 513 tys. t, o 19,9% mniej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wyniki finansowe w sektorze wydobywczym

W 2023 r. dynamika cen produkcji sprzedanej w górnictwie i wydobywaniu wciąż istotnie przewyższała dynamikę cen produkcji sprzedanej przemysłu. Przychody sektora w pierwszym półroczu 2023 r. wzrosły jednak tylko o 2,7% r/r, za to koszty – aż o 14,1% r/r.

W rezultacie po bardzo silnym wzroście wskaźników rentowności obrotu brutto i netto w 2022 r., do 19,9% i 16,0% i rentowności sprzedaży do 20,9%, w pierwszej połowie 2023 r. wskaźniki rentowności spadły. Wskaźnik rentowności sprzedaży wyniósł 15,5%, rentowności obrotu brutto 15,0% i netto 11,7% (Tabela 16, Rysunek 18).

W podobnej skali obniżył się wynik finansowy brutto i netto. W 2022 r. osiągnęły one rekordowy (najwyższy

od 2017 r.) poziom, wynoszący odpowiednio 18,0 mld zł i 14,5 mld zł (wzrost o 158,6% r/r i o 181,3% r/r).

Tabela 16 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w działalności związanej z górnictwem i wydobywaniem

Wyszczególnienie	I połowa 2021 r.	I połowa 2022 r.	I połowa 2023 r.	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	28 501	47 171	48 442	2,7
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	27 586	36 107	41 191	14,1
Wynik finansowy brutto [mln zł]	915	11 064	7 251	-34,5
Wynik finansowy netto [mln zł]	136	8 849	5 664	-36,0
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	67,2	78,2	82,5	4,3
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	58,9	97,0	94,5	-2,5
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	96,8	76,5	85,0	8,5
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	5,3	23,0	15,5	-7,5
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	3,2	23,5	15,0	-8,5
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	0,5	18,8	11,7	-7,1
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	24,2	44,7	53,5	8,8
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	45,9	81,0	89,8	8,8

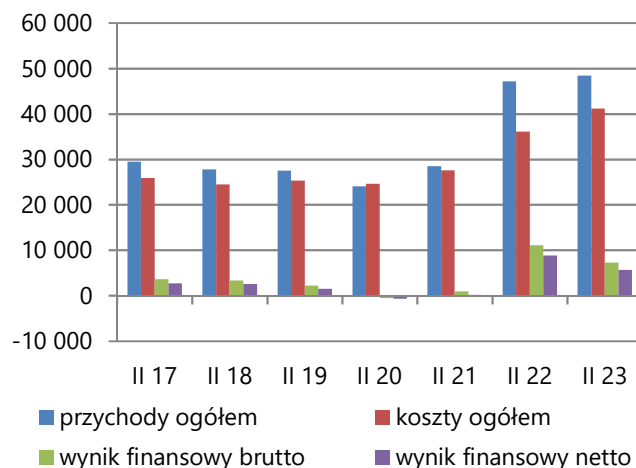
Źródło: GUS.

Po pierwszej połowie 2023 r. wynik finansowy brutto wyniósł 7,3 mld zł, netto 5,7 mld zł – w analogicznym okresie poprzedniego roku odpowiednio 11,1 mld zł i 8,8 mld zł (Rysunek 17). Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności wzrósł ponownie do poziomu powyżej 80,0% i wyniósł 85,0% na koniec czerwca 2023 r. (Tabela 16).

Na koniec pierwszego półrocza 2023 r. 82,5% badanych przedsiębiorstw, zatrudniających 50 i więcej pra-

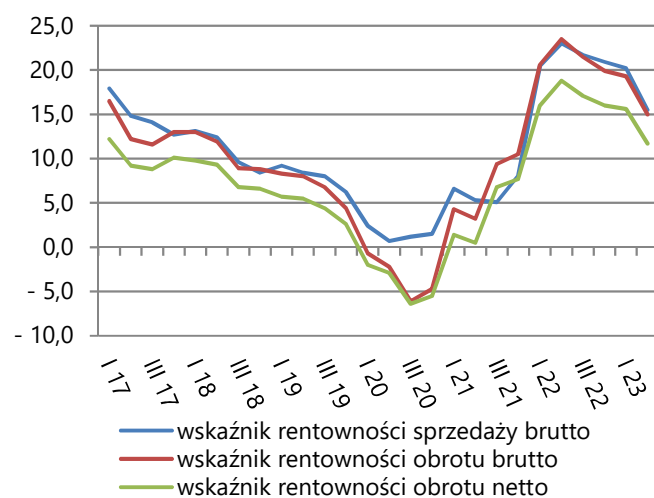
cowników, wykazało zysk netto, wobec 83,3% na koniec 2022 r., 78,2% na koniec czerwca 2022 r. i 78,5% na koniec 2021 r. (Rysunek 19). Uzyskiwane przez ten odsetek przedsiębiorstw przychody stanowiły 94,5% przychodów z całokształtu działalności.

Rysunek 17 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w działalności związanej z górnictwem i wydobywaniem (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 18 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z górnictwem i wydobywaniem (w %)

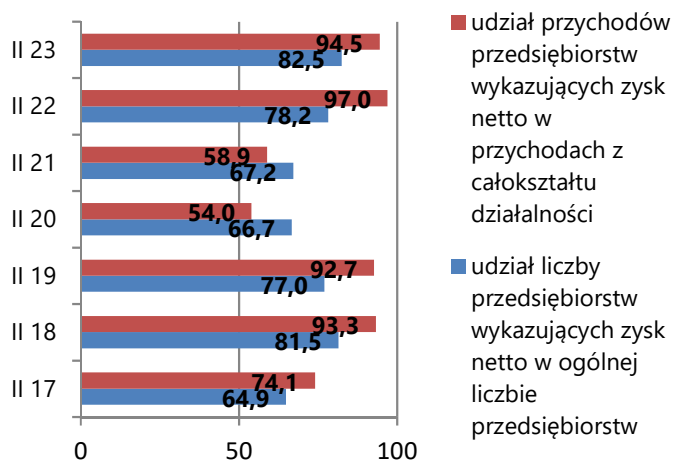


Źródło: GUS.

Wynik finansowy netto podmiotów górnictwa węgla kamiennego w I półroczu 2023 r. wyniósł 4,1 mld zł. Jastrzębska Spółka Węglowa osiągnęła w pierwszym półroczu 2023 r. 2,0 mld zł skonsolidowanego zysku netto (4,2 mld zł rok temu), Lubelski Węgiel (Bogdanka) – 225,8 mln zł skonsolidowanego zysku netto (336 mln zł w pierwszym półroczu 2022 r.). Skonsolidowany zysk netto Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź SA w

pierwszym półroczu 2023 r. wyniósł 401 mln zł, wobec 4 180 mln zł w tym samym okresie poprzedniego roku.

Rysunek 19 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

Rynek górniczy i wydobywczy

Na rynku węgla o sytuacji decydują czynniki podażowo-popytowe oraz konkurencja gazu ziemnego (w tym przede wszystkim jego cena). Największy wpływ na rynek wywiera popyt na węgiel w krajach azjatyckich. Kraje azjatyckie są także największym producentem węgla kamiennego, według danych Międzynarodowej Agencji Energii (IEA) trzech najwięksi producenci węgla kamiennego, kraje azjatyckie miały w 2022 r. 70,0% udział w światowym wydobyciu, w tym Chiny 51,0%. Prognozy IEA zakładają dalszy wzrost produkcji kompensujący spadki w krajach Unii Europejskiej, RPA i Stanach Zjednoczonych.

Na rynku europejskim dodatkowo trwa proces dekarbonizacji (sformalizowany w kolejnych pakietach klimatycznych) i rosnące znaczenie odnawialnych źródeł energii. Sytuacja na rynku węgla, po okresie dużej zmienności, ustabilizowała się, na co wpływ miała łagodna zima. Według danych IEA wydobycie w krajach europejskich w pierwszej połowie 2023 r. spadło o 17,0%. Rosyjska agresja na Ukrainę wywołała poważne zawirowania na rynku węgla kamiennego. Sankcje nałożone na rosyjski węgiel zmieniły dotychczasowe przepływy handlowe. Zawirowania na rynku będą miały wpływ na szeroko rozumianą politykę energetyczną na świecie, w szczególności w zakresie jej dekarbonizacji.

Rynek europejski, ze względu na swoje położenie geograficzne, został w największym stopniu dotknięty skutkami konfliktu poprzez odcięcie dostaw rosyjskich surowców energetycznych, które pokrywały znaczącą część popytu państw europejskich.

W 2023 r. poziom cen węgla energetycznego zarówno w obszarze rynku Azji, Pacyfiku jak i Atlantyku powrócił do poziomów sprzed konfliktu na Ukrainie. Względnej stabilizacji cen sprzyjały zgromadzone zapasy i umiarkowany popyt.

Od II kwartału 2023 r. ceny węgla w kontraktach miesięcznych w portach ARA (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia) kształtują się na poziomie zbliżonym do 100 USD/t. Zapasy węgla w terminalach portów europejskich (ARA) wynosiły na przełomie sierpnia i września 2023 r. ok. 7 mln t wobec 8,2 mln t w analogicznym okresie poprzedniego roku. Ograniczająco na poziom cen na rynku unijnym wpływała konkurencja tańszego gazu ziemnego.

Na konflikcie rosyjsko-ukraińskim korzystały dotąd kraje na rynku Azji i Pacyfiku. Ogromne rabaty, oferowane przez rosyjskich dostawców, doprowadziły w 2022 r. do okresowego zwiększenia zakupu węgla, który jest wykorzystywany głównie do produkcji energii elektrycznej, jednak nie spowodowało to zmniejszenia droższych, dotychczasowych dostaw z tradycyjnych kierunków (Australia, Indonezja). Mimo znaczących wzrostów importu na rynek azjatycki, ceny światowe obniżyły się niemal o połowę w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Na początku 2023 r. popyt na rynku azjatyckim był niski. Sprzyjały temu stosunkowo ciepła aura oraz zapasy przy elektrowniach – w szczególności w Japonii. W Chinach wyższe wiosenne temperatury obniżyły konsumpcję i popyt zwiększając, już i tak znacząco wysokie, zapasy. Chiński import w I kwartale 2023 r. był rekordowo wysoki i spowodował wzrost zapasów o 71,0% r/r. Długotrwałe susze i spadek mocy krajowych hydroelektrowni spowodowały wzrost popytu na węgiel w Chinach (wzrost zainstalowanych mocy elektrowni węglowych w 2023 r.). Ceny węgla w Chinach spadły w lipcu po opadach deszczu i obniżeniu temperatur.

Niższe ceny węgla i rosnące zapotrzebowanie na energię przyczyniały się do zwiększenia importu węgla także innych największych azjatyckich nabywców, jak

Indie, Pakistan czy Korea Południowa. Na ceny węgla w III kwartale 2023 r. wpływały też obawy o stabilność dostaw gazu LNG z Australii w wyniku zagrożenia strajkiem w jej głównych kompleksach produkcyjnych.

W przeciwieństwie do rynku węgla kamiennego, który ma charakter globalny, węgiel brunatny zużywany jest do produkcji energii w niedalekiej odległości od miejsc wydobywania. Praktycznie całość produkcji węgla brunatnego pochodzi z źródeł krajowych. W Polsce węgiel brunatny jest tańszym źródłem energii niż węgiel kamienny. Zasoby węgla brunatnego w polskich kopalniach stopniowo się jednak wyczerpują (w ostatnich latach ograniczane jest wydobywanie w zagłębiu konińskim) i konieczne jest zagospodarowanie nowych złóż.

W 2022 r., ze względu na niski poziom zapasów węgla kamiennego, gwałtownie wzrosły ceny węgla na rynku krajowym, w szczególności węgla opałowego na potrzeby konsumpcyjne. Rząd wprowadził programy interwencyjne, zmierzające do ograniczenia kosztów zakupu węgla dla gospodarstw domowych oraz wpływał na wzrost importu węgla, przede wszystkim energetycznego.

W pierwszym półroczu 2023 r. według danych ARP (uwzględniają ok. 65,0% importu rejestrowanego przez Izbę Administracji Skarbowej) import wyniósł 7,5 mln t, w tym węgla energetycznego 6,4 mln t, a węgla koksującego 1,1 mln t. Import ten był wciąż wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Węgiel sprowadzony przez spółki Skarbu Państwa, był dystrybuowany poprzez gminy (w przypadku braku ich zainteresowania mogły to być podmioty prywatne). Limitowana była zarówno cena zakupu węgla przez gminy jak i cena zbytu oraz ilość węgla, która mogła być zakupiona po preferencyjnych cenach. Spadek rynkowych cen węgla poniżej poziomu założonego ustawowo oraz przekroczenie terminów sprzedaży określonych w ustawie spowodował powstanie zapasów niesprzedanego węgla w gminach. Nie przewiduje się powtórzenia działań interwencyjnych na krajowym rynku węgla dla odbiorców indywidualnych w sezonie grzewczym 2023/2024.

Większość krajów Europy chce zaprzestać stosowania węgla w energetyce jeszcze w latach 20. XXI wieku. W Polsce przedstawiciele rządu, samorządu województwa śląskiego, spółek górniczych oraz reprezentatyw-

nych organizacji związkowych zawarli tzw. umowę społeczną, dotyczącą transformacji sektora górnictwa węgla kamiennego oraz wybranych procesów transformacji województwa śląskiego. Umowa ta określa zasady stopniowej likwidacji sektora, w tym zatrudnienia i osłon socjalnych dla górników. Umowa zakłada zakończenie wydobywania węgla energetycznego do 2049 r. Do roku 2030 liczba kopalń spadnie jednak tylko o 3, a wydobywanie węgla energetycznego ma zmniejszyć się z 42,1 mln t w 2020 r. do 41,6 mln t.

Niepewność na rynku surowców energetycznych i wzrost cen poprawiły kondycję podmiotów w sektorze węgla kamiennego. Dyskutowana jest przy tym rewizja całej wspomnianej umowy społecznej, w szczególności harmonogram zamykania kopalń. Rozmowy w sprawie wniosku notyfikacyjnego (w tym ewentualnej zmiany programu) wciąż nie przyniosły akceptacji programu pomocy publicznej.

Czynniki podażowo-popytowe oddziałują równie mocno na rynek gazu ziemnego; stymulowane są też dodatkowo przez uwarunkowania polityczne. Poziom zużycia gazu ziemnego w Polsce znacznie przekracza krajowe wydobywanie (ok. czterokrotnie), co uzależnia ceny gazu ziemnego od trendów na rynku światowym. Z drugiej strony ceny gazu mają charakter regulowany.

Rynek gazu doświadcza poważnych turbulencji. Zmniejszenie dostaw przez Rosję, a w przypadku niektórych krajów ich wstrzymanie, jak również uszkodzenie rurociągów bałtyckich, wywierało silną presję na ceny gazu. W obliczu jego niedoborów kraje UE zamierzają z jednej strony ograniczyć istotnie zużycie energii elektrycznej i gazu, z drugiej redystrybuować zyski dostawców energii w celu utrzymania maksymalnych hurtowych cen energii elektrycznej.

UE w ramach działań antykryzysowych, w rozporządzeniu w sprawie magazynowania gazu, ustanowiła minimalne obowiązki w zakresie magazynowania gazu w celu zapewnienia dostaw w okresie zimy, zobowiązując państwa członkowskie do napełnienia magazynów gazu do 80,0% ich pojemności do 1 listopada 2022 r. oraz do 90,0% ich pojemności do tego samego dnia w kolejnych latach. W 2023 r. już w sierpniu magazyny gazu zostały wypełnione w 90,0%.

KE przyjęła plan ograniczenia popytu, zawierający najlepsze praktyki i wytyczne dla państw członkowskich,

aby ograniczyć popyt na gaz o 15,0% w okresie od 1 sierpnia 2022 r. do 31 marca 2023 r. Plan zakładał oszczędności w trzech obszarach: przejścia na inne paliwa (przede wszystkim odnawialne) w przemyśle i energetyce, zachęty do ograniczania zużycia, jak i ograniczenia ogrzewania i chłodzenia. W okresie od sierpnia 2022 r. do maja 2023 r. zużycie gazu spadło w Unii Europejskiej o 18,0%. Wymogi ograniczenia zużycia gazu zostały przedłużone na kolejny rok.

W rozporządzeniu unijnym w sprawie interwencji w sytuacji nadzwyczajnej, w celu rozwiązania problemu wysokich cen energii, państwa członkowskie zgodziły się na wprowadzenie tymczasowej opłaty solidarnościowej od zysków przedsiębiorstw działających w sektorach ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla i rafinerii. Składka solidarnościowa obliczana jest na podstawie dochodów podlegających opodatkowaniu.

Kraje UE uzgodniły też maksymalny limit cen gazu, obowiązujący od 15 lutego 2023 r. (nie dotyczy on umów zawieranych poza giełdą). Polska wprowadziła limit maksymalnych cen w roku 2023 (na poziomie cen z roku 2022) dla odbiorców indywidualnych, spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych oraz odbiorców „wrażliwych” (m.in. szkół, przedszkoli, szpitali).

Giełdowe ceny gazu od końca 2022 r. były trendzie spadkowym. W marcu 2023 r. po raz pierwszy od 18 miesięcy spadły poniżej 500 dolarów za tysiąc metrów sześciennych. To ponad trzykrotnie mniej niż poziomy z początku grudnia 2022 r. i prawie osiem razy mniej niż rekordowe wartości z pierwszych dni marca 2022 r.

Ceny miesięcznego kontraktu na gaz ziemny na giełdzie ICE Endex spadły w 2023 r. z ok. 75 EUR/MWh do ok. 24 EUR/MWh w czerwcu, a później wzrosły do ok. 35 EUR/MWh. Na poziom cen wpływa stabilizacja zapotrzebowania ze względu na recesyjny stan gospodarki europejskiej i wysokie zapasy. Impulsem do wzrostu cen może być zwiększone zapotrzebowanie na gaz ze względu na zimowe warunki pogodowe oraz sytuacja geopolityczna (szczególnie na Bliskim Wschodzie), a krótkookresowo – obawy o stabilność dostaw gazu skroplonego LNG (np. zagrożenie strajkami w Australii).

Europa zwiększyła zarazem uzależnienie od dostaw LNG, w sierpniu 2023 r. dostawy LNG stanowiły ponad 40,0% importu gazu do krajów UE. W IV kwartale 2023 r. zakłada się sezonowy wzrost ceny gazu ziemnego do ok. 50 EUR/MWh.

Według analityków cena gazu na europejskiej giełdzie spadała ze względu na wystarczające zapasy w podziemnych magazynach gazu w UE, a także ciepłą i wietrzną pogodę (odnawialne źródła energii) oraz oszczędności w zużyciu, które miały i mają miejsce w krajach Unii.

Przed wybuchem wojny Rosji z Ukrainą Polska importowała ok. 10,2 mld m³ gazu ziemnego rocznie ze Wschodu, co zaspokajało ok. połowę krajowego popytu. W 2022 r. struktura importowanego gazu uległa istotnej zmianie. Według danych Grupy Orlen dostawy gazu płynnego (LNG) stanowiły 43,0% (w 2021 r. 24,0%), a ponad połowa pochodziła ze Stanów Zjednoczonych. Z kierunku zachodniego (Niemcy) i południowego gazociągami sprowadzono ok. 25,0% gazu (w 2021 r. 14,0%). Z Rosji w 2022 r. pochodziło 20,0% gazu. Pozostałe dostawy pochodziły z Norwegii, połączeń Polska-Litwa i Polska-Słowacja. W pierwszej połowie 2023 r. według danych Orlen SA spółka zaimportowała 6,2 mld m³ gazu, w tym 3,0 mld m³ LNG (48,4%). Napelnienie magazynów gazu w kraju wyniosło 70,0%.

Agresja Rosji na Ukrainę wzmocniła oddziaływanie czynników politycznych i wzrost ryzyka na rynkach surowców energetycznych. Niepewność na rynku będzie utrzymywała się co najmniej do zakończenia działań wojennych. Nowym źródłem zmienności na rynku jest konflikt na Bliskim Wschodzie.

Na globalnym rynku kształtują się ceny miedzi, rud miedzi i ich koncentratów. Ich poziom jest wypadkową czynników podażowo-popytowych, w szczególności sytuacji gospodarki chińskiej, a także potencjalnego osłabienia koniunktury. Chiny są zarówno największym producentem, jak i konsumentem miedzi (z udziałem na poziomie ok. 50,0%).

Koniunkturę w Chinach pogarsza sytuacja na rynku nieruchomości. Budownictwo jest jednym z głównych konsumentów miedzi w Chinach. Rosnące zapasy miedzi LME oraz umiarkowane prognozy wzrostu popytu na miedź w Chinach w drugiej połowie 2023 r. wskazują na stabilizację cen miedzi w perspektywie najbliższych kwartałów. Bardziej optymistyczne są prognozy długoterminowe, ze względu na popyt na miedź w segmencie projektów transformacji energetycznej.

W pozostałych segmentach sektora wydobywczego w Polsce rynek w większości ma charakter bardziej lokalny (w wymiarze krajowym).

Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych

Polski rynek energii elektrycznej jest wysoko skoncentrowany. Grupa PGE Polska Grupa Energetyczna SA utrzymała w 2022 r. największy udział w rynku energii, w podsektorze wytwarzania energii elektrycznej – 40,7%. Utrzymała również pozycję lidera na rynku sprzedaży do odbiorców końcowych. ENEA SA miała w 2022 r. udział 16,1%, grupa Orlen zwiększyła swój udział do 9,2%, udział Tauron Polska Energia SA pozostał na poziomie 8,6%.

Udział rynkowy trzech największych podmiotów, mierzony ilością energii wprowadzonej do sieci w 2022 r. spadł o 1 p.p., do 66,1% (w 2021 r. – po dwóch latach spadku – istotnie wzrósł i wyniósł 67,1%). Trzej najwięksi wytwórcy posiadali ponad połowę mocy zainstalowanej (spadek o 6,2 p.p. r/r po spadku o 3,8 p.p. w 2021 r.) i produkowali ponad 2/3 energii elektrycznej w kraju.

W ciągu ośmiu miesięcy 2023 r. produkcja energii elektrycznej wyniosła 105 972 GWh (116 935 GWh w analogicznym okresie poprzedniego roku), a zużycie – 109 698 GWh (115 412 GWh w analogicznym okresie 2022 r.). Były one odpowiednio niższe o 9,4% r/r i o 5,0% r/r. Bilans energetyczny wykazał niewielki niedobór (w ośmiu miesiącach 2022 r. nadwyżka). Spowolnienie gospodarcze obniżyło zużycie energii, ponadto ceny energii w krajach sąsiednich były znacznie niższe niż w Polsce co sprzyjało importowi energii.

Energia elektryczna produkowana jest przede wszystkim w elektrowniach zawodowych. W 2022 r. ich udział spadł i wielkość produkcji w tych obiektach wyniosła 147 555 GWh, co stanowiło to ok. 84,0% całej produkcji. Najważniejszym paliwem, służącym do wytwarzania energii elektrycznej jest wciąż węgiel kamienny. Skokowy wzrost odnotowały jednak odnawialne źródła energii, które w 2022 r. wyprodukowały 27.602 GWh wobec 18.984 GWh w 2021 r., a ich udział wzrósł do ok. 16,0% z 11,0% w poprzednim roku. W ośmiu miesiącach 2023 r. udział węgla kamiennego spadł do 46,0% (Rysunek 20). Choć dynamika wzrostu udziału odnawialnych źródeł energii w porównaniu z 2022 r. nieco osłabła, to wciąż jest największa w grupie najważniejszych źródeł energii. W ośmiu miesiącach 2023 r. elektrownie wiatrowe wyprodukowały tylko o ok. 3,0% więcej energii

elektrycznej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku, ale inne odnawialne źródła (panele słoneczne) odnotowały wzrost o ponad 40,0% r/r, a ich udział wzrósł do 22,0%.

Rysunek 20 Struktura produkcji energii elektrycznej w ośmiu miesiącach 2023 r.



Źródło: PSE.

O rosnącym znaczeniu odnawialnych źródeł energii świadczy sytuacja odnotowana w kwietniu 2023 r., gdy PSE były zmuszone ogłosić stan zagrożenia dostaw energii elektrycznej ze względu na nadmiar podaży energii. Pełne wykorzystanie mocy instalacji fotowoltaicznych w dniu stanu zagrożenia pozwalałoby na pokrycie krajowego zapotrzebowania na energię w ponad 50,0%. Jednak ze względu na niską elastyczność pracy energetyki zawodowej niemożliwe jest ograniczenie produkcji poniżej poziomów minimalnych. W konsekwencji ograniczany jest pobór ze źródeł odnawialnych (w pierwszej kolejności wiatrowych, a następnie słonecznych).

Przeciętnie największy udział w produkcji energii ze źródeł odnawialnych ma wiatr, jednak najwyższą dynamiką produkcji cechują się instalacje fotowoltaiczne. Dynamikę tę mogą jednak zahamować zmiany regulacyjne. Dla prosumentów, którzy po 31 marca 2022 r. przyłączyli instalację fotowoltaiczną do sieci, obowiązuje rozliczanie na zasadach net-billingu, co oznacza sprzedaż i kupno energii po cenach rynkowych. Zmiana zasad oznacza, wedle wyliczeń Polskiego Alarmu Smogowego, wydłużenie okresu zwrotu z inwestycji w fotowoltaikę z obecnych 7 lat do 13–16 lat. Dalszy wzrost cen energii może wzmocnić zainteresowanie OZE, z drugiej jednak strony rosną problemy z przyłączaniem nowych instalacji do sieci energetycznej ze względu na jej ograniczenia (brak rozwoju sieci).

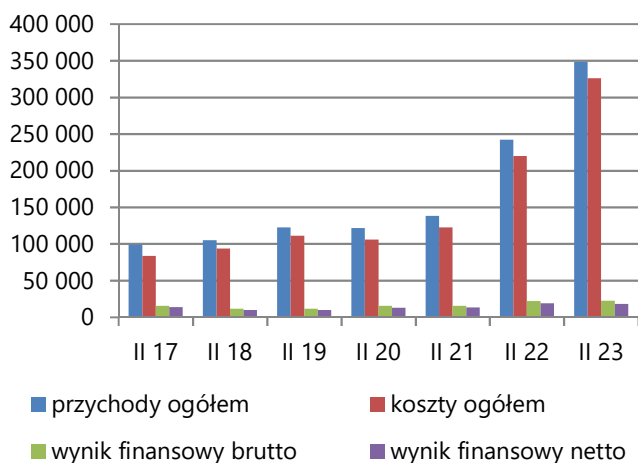
Następstwem wojny na Ukrainie jest zmiana polityki energetycznej UE i dążenie do dywersyfikacji dostaw surowców energetycznych i zmniejszenia uzależnienia od Rosji. Okresowo spowodowało to wzrost kosztów dostaw. Wobec łagodnej zimy w 2022 r., rozwoju źródeł odnawialnych, normalizacji cen paliw oraz deklaracji KE, maleje prawdopodobieństwo zahamowania tempa odchodzenia od węgla jako surowca energetycznego i przedłużenia funkcjonowania elektrowni węglowych w Europie.

W czerwcu 2023 r. Ministerstwo Klimatu i Środowiska skierowało do konsultacji projekt aktualizacji Polityki Energetycznej Polski 2040. Projekt zakłada, że produkcja energii z OZE będzie stanowić w 2040 r. ok. 51,0% łącznej produkcji energii w Polsce. W obowiązującej Polityce udział OZE został założony na poziomie 40,0%.

Wyniki finansowe sektora energetycznego

W pierwszej połowie 2023 utrzymywała się wysoka dynamika przychodów i kosztów. Przychody wzrosły o 44,0% w odniesieniu do pierwszej połowy 2022 r., a koszty o 48,2%. Wskaźnik poziomu kosztów z działalności wzrósł do 93,5% z 90,8% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Rysunek 21 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w działalności związanej z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rok 2022 był okresem bardzo wysokiej dynamiki, zarówno po stronie przychodowej, jak i kosztowej przedsiębiorstw energetycznych. Jednostki zatrudniające 50 i więcej pracowników w 2022 r. osiągnęły wzrost przychodów o 65,7% r/r przy dynamice kosztów 72,0% r/r.

Wynik finansowy netto nieznacznie wzrósł (o 0,9% r/r) do 21,6 mld zł. W pierwszej połowie 2023 r. wynik finansowy wzrósł o 2,0% w ujęciu brutto i spadł o 4,2% w ujęciu netto w odniesieniu do pierwszej połowy 2022 r. (Tabela 17, Rysunek 21).

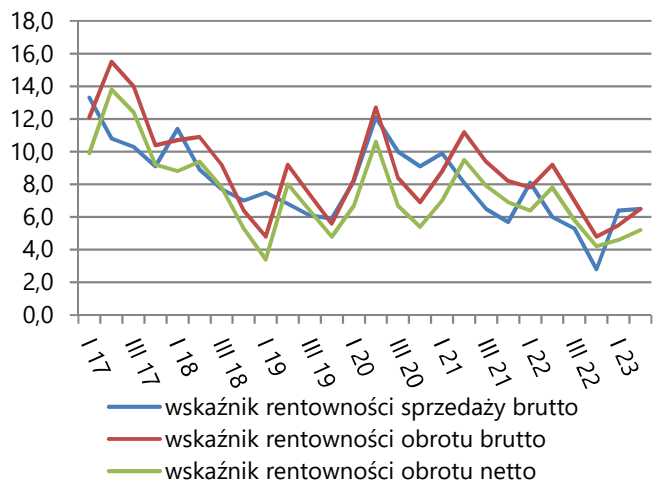
Tabela 17 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w działalności związanej z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych

Wyszczególnienie	I poł. 2021	I poł. 2022	I poł. 2023	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	138 066	241 955	348 454	44,0
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	122 592	219 797	325 848	48,2
Wynik finansowy brutto [mln zł]	15 474	22 158	22 606	2,0
Wynik finansowy netto [mln zł]	13 079	18 968	18 166	-4,2
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	79,0	71,5	75,8	4,3
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	97,6	92,7	78,1	-14,6
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	88,8	90,8	93,5	2,7
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	8,1	6,0	6,5	0,5
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	11,2	9,2	6,5	-2,7
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	9,5	7,8	5,2	-2,6
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	68,3	63,5	41,3	-22,2
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	121,3	116,7	115,4	-1,3

Źródło: GUS.

Wskaźniki rentowności obrotu brutto oraz netto w 2022 r. istotnie spadły, do 4,8% i 4,2% (8,2% i 6,9% na koniec 2021 r.). Wskaźnik rentowności sprzedaży na koniec 2022 r. spadł wyraźnie do 2,8% z 5,7% rok wcześniej.

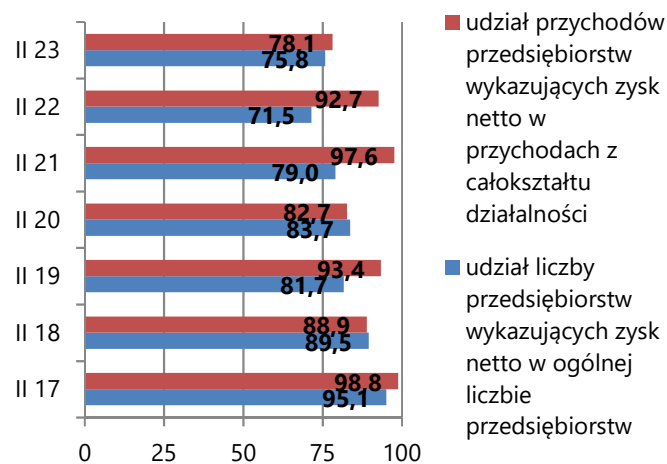
Rysunek 22 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (w %)



Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. wskaźnik rentowności sprzedaży (6,5%) był wyższy niż w 2022 r. i poprawił się w odniesieniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto poprawiły się w odniesieniu do końca 2022 r., ale spadły w porównaniu z pierwszą połową 2022 r. do 6,5% i 5,2%. (Tabela 17, Rysunek 22).

Rysunek 23 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. udział przedsiębiorstw, zatrudniających 50 i więcej pracowników wykazujących zysk netto wzrósł do 75,8% (71,5% w pierwszej połowie 2022 r.), a udział przychodów tych podmiotów w przychodach z całokształtu działalności spadł do 78,1% z 92,7% (Rysunek 23).

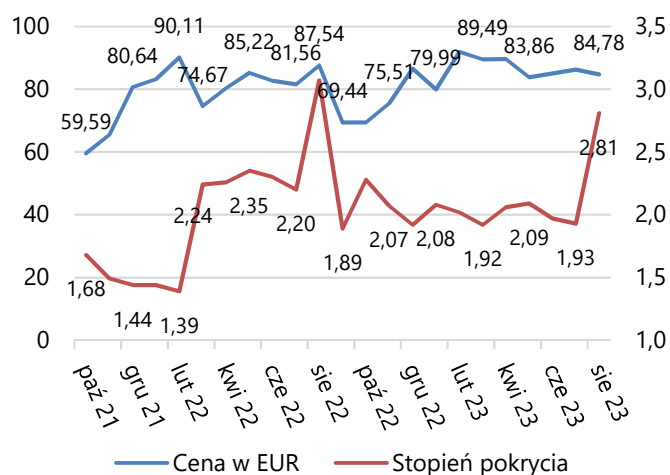
Według analiz PKO BP SA w II kwartale 2023 r. wynik finansowy netto branży elektroenergetycznej obniżył się, co wynikało z silnego wzrostu kosztów przewyższającego wzrost przychodów. Podsektor wytwarzania wypracował zysk na poziomie 320 mln zł, natomiast podsektor obrotu osiągnął zysk w wysokości 4,4 mld zł. Spowolnienie gospodarcze i ograniczenie produkcji w branżach energochłonnych skutkowało obniżeniem krajowego zużycia energii. Polska była importermem netto energii z uwagi na konkurencyjne ceny spot w krajach ościennych.

Zamrożenie cen dla gospodarstw domowych, MŚP oraz odbiorców uprawnionych do określonego limitu zużycia negatywnie wpływa na marże spółek obrotu, Decyzja o ich dalszym zamrożeniu będzie należeć do nowego rządu. Bez ochrony konsumentów wrażliwych, podwyżki taryf mogłyby wynieść nawet kilkadziesiąt procent.

Rynek energii

Rynek energii wciąż zmagają się z rosnącymi kosztami produkcji. Wpływ na to miał wzrost cen surowców energetycznych, zwłaszcza gazu oraz cen praw do emisji CO₂.

Rysunek 24 Średniomiesięczne ważone ceny uprawnień do emisji CO₂ osiągnięte na aukcjach (lewa oś w EUR) i relacja popytu do podaży (prawa oś – cover ratio)



Źródło: Krajowy Ośrodek Bilansowania i Zarządzania Emisjami.

W dniu agresji Rosji na Ukrainę ceny emisji gwałtownie spadły (poniżej 60 EUR/t), podczas gdy dzień przed atakiem przekraczały 90 EUR/t. Tak dużych spadków nie notowano nigdy wcześniej. Kilka dni później ceny ponownie wzrosły, ale we wrześniu 2022 r. po

raz kolejny spadły. Choć analitycy wskazywali na czynniki sprzyjające utrwaleniu tendencji spadkowej, od IV kwartału 2022 r. powrócił trend wzrostowy. W 2023 r. ceny osiągnęły względną stabilizację na poziomie 80–90 EUR/t. Ograniczająco na ceny wpływa spadek w 2023 r. emisji w energetyce oraz utrzymujące się spowolnienie gospodarcze.

Ceny gazu ziemnego rosły od początku 2022 r. w całej Europie. W dniu agresji Rosji na Ukrainę wynosiły w holenderskim hubie TTF ponad 128 EUR/MWh. W 2022 r. ceny podlegały dużym wahaniom z maksimum w sierpniu, gdy sięgały 350 EUR/MWh. W maju 2023 r. ceny spadły do rekordowo niskiego poziomu (nienotowanego od połowy 2021 r.) poniżej 40 EUR/MWh, ze względu na duży import gazu skroplonego (głównie ze Stanów Zjednoczonych) i wysoki poziom zapasów o tej porze roku (60,0% możliwości magazynowych). Od tego czasu pozostawały relatywnie stabilne w okolicach 30 EUR/MWh, wsparte wysokim poziomem zapasów. Konflikt na Bliskim Wschodzie spowodował ponowny wzrost cen gazu.

Podobnie zmieniały się ceny węgla. Węgiel energetyczny podrożał po wybuchu wojny w Ukrainie do szczytowego poziomu 460 USD/t w marcu 2022 r., by później stanąć. Na koniec 2022 r. cena węgla wynosiła 225 USD/t, a na koniec marca 2023 r. wyniosła 134 USD/t. W maju 2023 r. cena węgla w portach holenderskich spadła do ok. 130 USD/t i po dalszym spadku pozostawała w okolicach 100 USD/t. W przypadku węgla stabilizująco działają wysoki poziom zapasów a także umiarkowany popyt i konkurencja gazu ziemnego.

Według danych ARP wartość polskich indeksów cenowych, w przeliczeniu na warunki portów ARA jeszcze w czerwcu 2022 r. wynosiła 92,44 USD/t dla węgla dla energetyki oraz 99,74 USD/t dla węgla do ciepłownictwa, poniżej rynkowych cen w zachodnioeuropejskich portach. W sierpniu 2023 r. wartość tych indeksów wyniosła odpowiednio 203,92 USD/t i 206,91 USD/t, powyżej cen w portach holenderskich.

W sierpniu 2023 r. krajowy węgiel kamienny dla energetyki był o 9,6% droższy niż rok wcześniej, a węgiel dla ciepłownictwa był tańszy o 38,2%. Ceny dla ciepłowni osiągnęły poziom 827,66 zł/t (1 338,35 zł/t w sierpniu 2022 r.). Indeks cenowy węgla dla energetyki (do wytwarzania energii elektrycznej) w sierpniu 2023 r. wyniósł 703,15 zł/t (641,36 zł/t w sierpniu 2022 r.).

Według danych ARP cena zbytu loco dla energetyki zawodowej wyniosła w czerwcu 2023 r. 814,9 zł/t (w pierwszym półroczu 2023 r. 786,3 zł/t), dla pozostałych odbiorców 965,8 zł/t (w pierwszym półroczu 2023 r. 1 085,8 zł/t). Ceny dla energetyki zawodowej są o ponad 140,0% wyższe niż w poprzednim roku, dla pozostałych odbiorców ceny w czerwcu 2023 r. były o 17,6% wyższe niż w czerwcu 2022 r.

Z danych PKO BP SA wynika, że w sierpniu 2023 r. notowania energii elektrycznej na TGE w kontraktach na 2024 r. były na poziomie 634 zł/MWh (w analogicznym okresie poprzedniego roku ceny kontraktów na 2023 r. przekraczały 1 790 zł/MWh). Cena hurtowa w kontraktach terminowych na 2024 r. nadal jednak przekracza poziom ustalony dla gospodarstw domowych na 2023 r. (410 zł/MWh).

W obliczu wzrostu cen energii, spowodowanego agresją Rosji na Ukrainę, i dużej zmienności rynku energii, przyjęto środki chroniące przed skutkami nagłego wzrostu cen energii elektrycznej odbiorców końcowych, obowiązujące w roku 2023. Ceny zostały zamrożone na poziomie taryf zatwierdzonych przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, obowiązujących w 2022 r. dla zużycia energii, w ramach limitu 2 MWh na gospodarstwo domowe (dla rolników, dużych rodzin i osób niepełnosprawnych przyjęto 2,6 i 3 MWh). Od 1 października 2023 r. limity te podniesiono do 3, 3,6 i 4 MWh.

Według PKO BP SA, zamrożenie cen energii elektrycznej odbija się szczególnie negatywnie na marżach podmiotów podsektora obrotu, które kupują energię w kontraktach terminowych po cenach wyższych niż ceny maksymalne ustalone w ustawie i będą zobowiązane sprzedać energię określonym odbiorcom ze stratą, co widoczne jest w wynikach w 2023 r.

Spółkom obrotu i przedsiębiorstwom dystrybucji energii elektrycznej przysługują rekompensaty w wysokości różnicy między ceną energii elektrycznej, wynikającą z taryfy zatwierdzonej przez Prezesa URE na rok 2023 i ceną energii elektrycznej, wynikającą z ustawy wprowadzającej środki ochronne. W I kwartale 2023 r. Orlen, Enea i Tauron otrzymały wyższe rekompensaty w związku z zamrożeniem cen energii, niż zapłacony podatek od nadmiarowych zysków; wynik był negatywny dla PGE. W gorszej sytuacji znajdują się mniejsze, prywatne spółki obrotu.

Oprócz przepisów o ochronie konsumentów energii wprowadzono także mechanizmy ochronne dla odbiorców gazu ziemnego. W roku 2022 wprowadzono dla odbiorców objętych ochroną taryfową (m.in. odbiorcy indywidualni, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe) mechanizm zamrożenia cen gazu na poziomie nie wyższym, od cen zawartych w taryfie sprzedawcy z urzędu, tj. PGNiG OD. W 2023 r. ceny gazu ziemnego

dla odbiorców objętych ochroną zostały zamrożone na poziomie cen z 2022 r.

Rentowność podmiotów działających w branży mocno zależy od sposobu funkcjonowania rynku energii, w szczególności skali mechanizmów interwencyjnych ograniczających jego normalne funkcjonowanie.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Sektor górnictwa i wydobywania charakteryzuje się zróżnicowaniem ryzyka finansowania, wynikającym przede wszystkim z kondycji finansowej poszczególnych segmentów i podmiotów sektora. Na poziom ryzyka wpływają także uwarunkowania społeczno-polityczne, w tym inicjatywy klimatyczne, które prowadzą do deklaracji poszczególnych banków o wycofaniu się z finansowania projektów i podmiotów w branży węglowej (ze względów reputacyjnych) oraz zmienność sytuacji na rynku wynikająca z konfliktów zbrojnych i interwencji na rynku.
- 2) Zagrożenie kryzysem energetycznym, wywołanym skutkami agresji Rosji na Ukrainę, nie zmieniło ambitnych celów klimatycznych. Może ono wręcz zachęcić do przyspieszenia transformacji. W dłuższej perspektywie może stanowić bodziec do energooszczędnych zmian technologicznych.
- 3) Wojna Rosji z Ukrainą doprowadziła do kryzysu na europejskim rynku gazu, co wywołało gwałtowny wzrost popytu na węgiel. Zmienność notowań na rynku gazu wywołała wzrost cen węgla, a także wytwarzanej z niego energii elektrycznej. Przełożyło się to na poprawę wyników finansowych zarówno podmiotów działającym w sektorze górnictwa, jak i spółek energetycznych. W 2023 r. nastąpiła stabilizacja cen po wcześniejszym istotnym ich spadku. Ceny na polskim rynku węgla są ponownie powyżej poziomów na rynku europejskim, co wobec struktury miksu energetycznego wpływa na relatywnie wysoki poziom kosztów wytwarzania energii elektrycznej.
- 4) Rośnie znaczenie odnawialnych źródeł energii, w szczególności fotowoltaiki i farm wiatrowych. Ich dalszy rozwój ogranicza nieadekwatna infrastruktura, a wykorzystanie – niska elastyczność pracy tradycyjnych źródeł energii. Dalszy wzrost cen może dodatkowo wzmocnić zainteresowanie OZE, z drugiej jednak strony rosną problemy z przyłączaniem nowych instalacji do sieci energetycznej ze względu na jej ograniczenia (brak rozwoju sieci).
- 5) Wzrost cen (w tym taryf) wpłynął pozytywnie na kondycję podmiotów sektora górnictwo i wydobywanie oraz wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną i gaz, jednak działania ochronne dla odbiorców energii i interwencje na rynku (redystrybucja zysków) oraz zmienność cen na rynkach negatywnie oddziałują na te podmioty, ograniczając marże i niwelując dotychczasową poprawę. Działanie mechanizmów rynkowych zostało zakłócone. Rentowność podmiotów działających w branży zależy od sposobu funkcjonowania rynku energii, w szczególności skali mechanizmów interwencyjnych ograniczających jego normalne funkcjonowanie.
- 6) Podstawowym czynnikiem ryzyka są następstwa inwazji Rosji na Ukrainę (zakłócenia dostaw, sankcje i ograniczenia zakupów gazu ziemnego i węgla, uszkodzenia gazociągów). Agresja Rosji na Ukrainę wzmocniła oddziaływanie czynników politycznych i wzrost ryzyka na rynkach surowców energetycznych. Mimo obecnego spadku cen i stabilizowania sytuacji niepewność na rynku będzie utrzymywała się co najmniej do zakończenia działań wojennych. Nowym źródłem zmienności rynku będzie konflikt na Bliskim Wschodzie.



Poziom ryzyka:

Wysoki



Perspektywa

Pozytywna



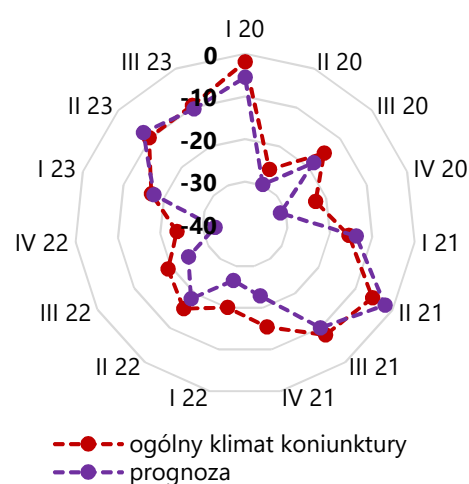
Koniunktura

Według informacji z badań GUS, ogólny klimat koniunktury w sekcji budownictwo oceniany jest niekorzystnie, choć wyraźnie się poprawił w odniesieniu do przełomu bieżącego i minionego roku. Na poprawę koniunktury wskazuje niespełna 10,0% przedsiębiorstw, a na jej pogorszenie – przeszło dwa razy tyle. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury pogarsza się od 2021 r. (Rysunek 25). Bieżące oceny oraz przewidywania dotyczące portfela zamówień, produkcji budowlano-montażowej oraz sytuacji finansowej są niekorzystne, ale lepsze niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wyraźnie mniej jest negatywnych prognoz.

Lepiej oceniana jest terminowość płatności za wykonane roboty budowlano-montażowe. Dyrektorzy firm budowlanych przewidują ograniczenie zatrudnienia, choć skala negatywnych prognoz jest mniejsza niż rok temu, i zakładają dalszy, choć słabszy wzrost cen robót budowlano-montażowych.

Odsetek przedsiębiorców nieodczuwających żadnych barier w prowadzeniu bieżącej działalności jest niski (ok. 6,0%). Przedsiębiorstwa najczęściej wskazują na trudności związane z kosztami zatrudnienia, kosztami materiałów, wysokimi obciążeniami na rzecz budżetu oraz niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej (w przypadku kosztów materiałów i sytuacji gospodarczej nastąpiła poprawa). W skali roku wzrosło znaczenie trudności wynikających z kosztów zatrudnienia i spadku popytu, natomiast najbardziej spadła uciążliwość bariery związanej z kosztami i niedoborem materiałów. Zmalało negatywne postrzeżenie niedoboru pracowników i znaczenie barier związanych z niejasnymi, niespójnymi, niestabilnymi przepisami prawnymi i niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej.

Rysunek 25 Ocena ogólnej koniunktury gospodarczej i prognoza koniunktury w budownictwie (stan na koniec kwartału, w pkt.)



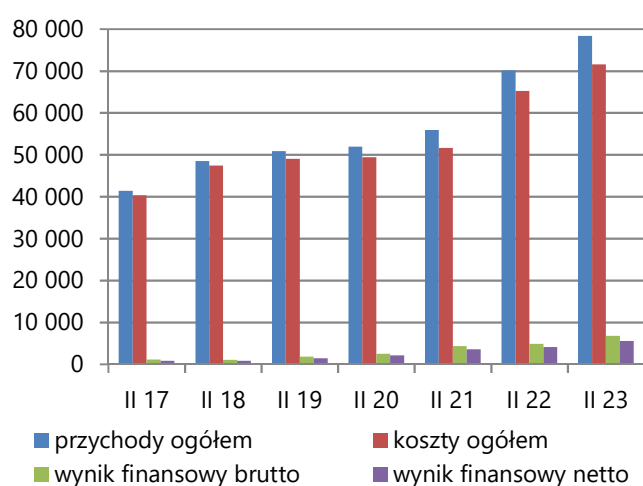
Źródło: GUS.

Wyniki finansowe w budownictwie

W 2022 r. wysokość przychodów i wyniku finansowego w sektorze budownictwa wzrosła w porównaniu do poprzedniego roku. Widoczne były jednak sygnały pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstw budowlanych.

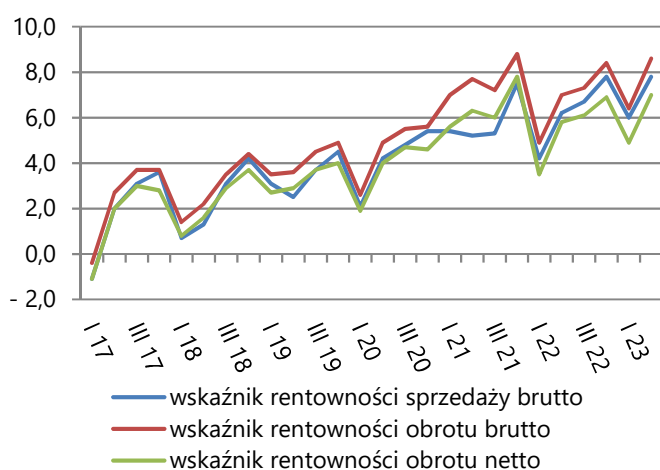
Natomiast w pierwszym półroczu 2023 r. przychody wzrosły o 11,7% r/r, szybciej niż koszty, które zwiększyły się o 9,7% r/r. Wskaźnik poziomu kosztów obniżył się do 91,4% z 93,0% w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wynik finansowy wzrósł wyraźnie: w ujęciu brutto wyniósł 6,7 mld zł (wzrost o 37,6% z 4,9 mld zł w pierwszej połowie 2022 r.), w ujęciu netto 5,5 mld zł (wzrost o 35,1% z 4,1 mld zł).

Rysunek 26 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w budownictwie (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 27 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z budownictwem (w %)



Źródło: GUS.

Tabela 18 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w budownictwie

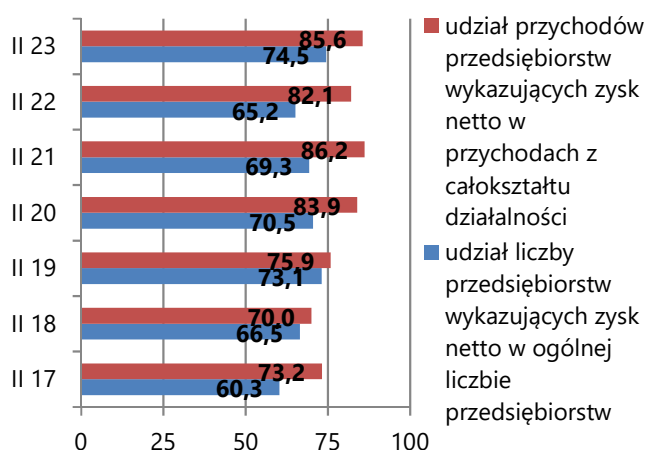
Wyszczególnienie	I poł. 2021	I poł. 2022	I poł. 2023	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	55 900	70 159	78 338	11,7
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	51 607	65 262	71 597	9,7
Wynik finansowy brutto [mln zł]	4 293	4 897	6 740	37,6
Wynik finansowy netto [mln zł]	3 531	4 084	5 517	35,1
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	69,3	65,2	74,5	9,3
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	86,2	82,1	85,6	3,5
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	92,3	93,0	91,4	-1,6
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	5,2	6,2	7,8	1,6
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	7,7	7,0	8,6	1,6
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	6,3	5,8	7,0	1,2
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	49,6	43,6	43,4	-0,2
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	114,6	113,4	114,3	0,9

Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. wzrosły wskaźniki rentowności. Wskaźnik rentowności sprzedaży wzrósł z 6,2% w pierwszej połowie 2022 r. do 7,8%, rentowności obrotu brutto z 7,0% do 8,2%, rentowności obrotu netto z 5,8% do 7,0% (Tabela 18, Rysunek 27).

Udział podmiotów wykazujących zysk netto w łącznej liczbie badanych podmiotów budowlanych wzrósł z 65,2% rok wcześniej do 74,5%. Uzyskiwane przez nie przychody stanowiły 85,6% przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstw z sekcji budowlanej (Tabela 18, Rysunek 28).

Rysunek 28 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

Wyniki finansowe brutto i netto poprawiły się w każdej sekcji sektora, najbardziej w przedsiębiorstwach budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej oraz wykonujących roboty specjalistyczne (podwojenie wyniku). Dział budowy budynków charakteryzował się najwyższą rentownością i największym udziałem w wyniku finansowym netto, wynoszącym 68,7% (spadek z 78,2% rok wcześniej). Udział wyniku finansowego sekcji budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej wzrósł do 18,7% z 12,9% rok wcześniej, a wyniku sekcji robót specjalistycznych do 12,6% z 8,8% rok wcześniej.

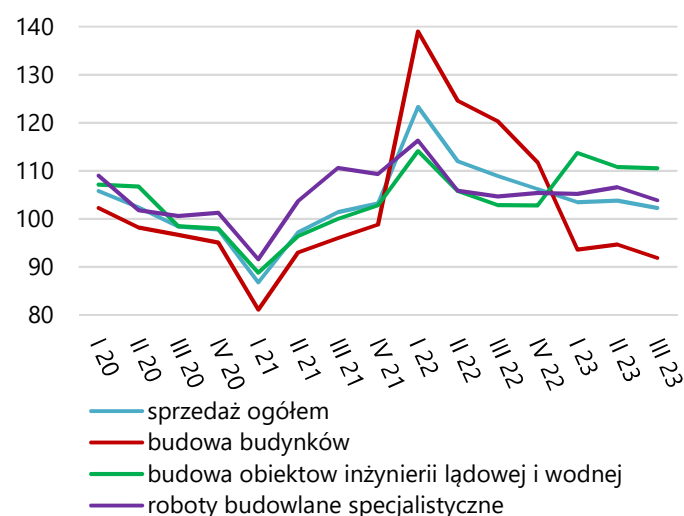
Największy udział w przychodach ze sprzedaży w pierwszej połowie 2023 r. miała budowa budynków (43,8%, rok wcześniej 45,7%), nieznacznie wyprzedzając budowę obiektów inżynierii lądowej i wodnej (38,6%, rok wcześniej 37,0%). Udział robót specjalistycznych pozostał na zbliżonym poziomie, wynosząc 17,6 i 17,3%.

Produkcja budowlano-montażowa

Produkcja budowlano-montażowa zrealizowana w okresie trzech kwartałów 2023 r. była o 2,3% wyższa niż rok wcześniej (wobec wzrostu o 3,8% w pierwszym półroczu 2023 r. oraz o 8,9% w okresie styczeń–wrzesień 2022 r.). Zwiększyła się produkcja w podmiotach zajmujących się głównie budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (o 10,5% r/r) oraz robotami budowlanymi specjalistycznymi (o 3,9% r/r). Niższa niż przed rokiem była ona natomiast w przedsiębiorstwach specjalizujących się w budowie budynków (o 8,1% r/r).

Znacznie wzrosła sprzedaż robót inwestycyjnych (o 25,1% r/r), a spadła – remontowych (o 28,5% r/r).

Rysunek 29 Dynamika w cenach stałych produkcji budowlano-montażowej (narastająco od początku każdego roku)



Źródło: GUS.

Produkcja budowlano-montażowa, zrealizowana w kraju przez przedsiębiorstwa budowlane o liczbie pracujących powyżej 9 osób, była we wrześniu 2023 r. wyższa o 11,5% r/r i o 11,4% m/m. Po wyeliminowaniu sezonowości odnotowano wzrost o 3,7% m/m i o 15,2% r/r. W stosunku do sierpnia 2023 r. uwagę zwraca silne odbicie produkcji jednostek zajmujących się wznoszeniem budynków (wzrost o 10,0%). Wzrost produkcji był też silny w pozostałych działach budownictwa. Dynamika cen produkcji budowlano-montażowej we wrześniu 2023 r. wyniosła 8,9% r/r i 0,7% m/m, nieco słabiej, niż w sierpniu.

Budownictwo mieszkaniowe

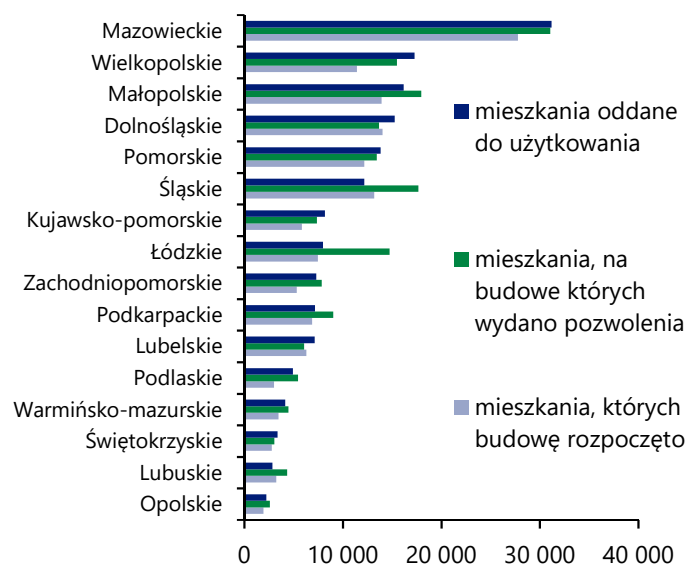
W budownictwie mieszkaniowym od stycznia do września 2023 r. oddano do użytkowania 161,3 tys. mieszkań, i było to o 3,4% r/r mniej. Deweloperzy przekazali do eksploatacji 97,2 tys. mieszkań – o 2,4% r/r mniej, natomiast inwestorzy indywidualni – 61,0 tys. mieszkań, tj. o 6,5% r/r mniej. Pozwolenia deweloperów na budowę mieszkań (114,8 tys.) spadły o 29,0% r/r, a inwestorów indywidualnych (54,3 tys.) – o 24,8% r/r. Dynamika pozwoleń wydanych głównym grupom podmiotów stopniowo się poprawia, co sygnalizuje powolne ożywienie na rynku. Deweloperzy rozpoczęli budowę 80,2 tys. mieszkań (o 14,5% r/r mniej), a inwestorzy indywidualni 55,5 tys. (o 19,0% r/r mniej).

Tabela 19 Mieszkania oddane do użytkowania, pozwolenia na budowę i rozpoczęte budowy (w tys., narastająco)

Wyszczególnienie	III kw. 2022	IV kw. 2022	I kw. 2023	II kw. 2023	III kw. 2023
Mieszkania, na których budowę wydano pozwolenia	237,6	298,4	51,6	111,9	174,3
Mieszkania, których budowę rozpoczęto	164,8	200,3	38,6	85,6	138,9
Mieszkania oddane do użytkowania	167,3	238,6	54,9	111,9	161,3

Źródło: GUS.

Rysunek 30 Budownictwo mieszkaniowe według województw w dziewięciu miesiącach 2023 r. (w tys.)



Źródło: GUS.

W okresie od stycznia do września 2023 r. najwyższe wartości dla mieszkań oddanych do użytkowania, mieszkań których budowę rozpoczęto oraz na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, odnotowano w województwie mazowieckim (odpowiednio: 31,2 tys., 27,8 tys., 31,1 tys. mieszkań). Wysokie wartości zanotowano również w województwie wielkopolskim (17,3 tys., 11,4 tys. i 15,5 tys.) oraz małopolskim (16,2 tys., 14,0 tys. i 18,0 tys.).

W pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. deweloperzy giełdowi sprzedali 17,3 tys. mieszkań, o 36,4% więcej niż w analogicznym okresie 2022 r. Popyt na kredyty mieszkaniowe nieznacznie ożywiło ogłoszone

7 lutego 2023 r. stanowisko UKNF w sprawie oceny zdolności kredytowej przy udzielaniu kredytów oprocentowanych zmienną i okresowo stałą stopą procentową, zgodnie z którym nastąpiło obniżenie minimalnej zmiany stopy procentowej, jaka powinna być przyjmowana w procesie oceny zdolności kredytowej przy udzielaniu kredytów oprocentowanych zmienną i okresowo stałą stopą procentową. Popyt dodatkowo wzmożło uruchomienie rządowego programu „Pierwsze Mieszkanie”.

Tabela 20 Sprzedaż mieszkaniowych deweloperów giełdowych

Spółka	III kw. 2023 r.	Zmiana r/r	I-III kwartał 2023 r.	Zmiana r/r
Dom Development	1 081	53,8%	2 926	29,4%
Murapol	887	7,5%	2 229	0,6%
Robyg	765	89,8%	2 245	36,6%
Atal	760	102,1%	1 901	11,1%
Develia	876	235,6%	2 060	68,2%
Grupa Echo-Archicom	493	181,7%	1 315	9,4%
Victoria Dom	736	65,4%	1 619	66,9%
Dekpol	161	147,7%	359	37,0%
Inpro	286	262,0%	642	130,1%
Ronson Development	305	258,8%	799	168,1%
Lokum Deweloper	196	90,3%	558	99,3%
Wikana	69	130,0%	158	-3,7%
Marvipol Development	213	384,1%	461	203,3%
Razem	6 828	90,0%	17 272	36,40%

Źródło: PAP Biznes.

Program zapewnia kredyt, który można wykorzystać na rynku pierwotnym bądź wtórnym, oferowany z dopłatą, którą stanowi różnica między stałą stopą ustaloną w oparciu o średnie, pomniejszone o marżę oprocentowanie kredytów o stałej stopie w bankach kredytujących, a oprocentowaniem kredytu zgodnie ze stopą 2,0%. Z dopłaty do rat kredytu mieszkaniowego można korzystać przez 10 lat, a maksymalna kwota kredytu to 500 tys. zł (w przypadku małżeństw lub rodziców z co najmniej jednym dzieckiem – 600 tys. zł). Od lipca 2023 r. do października 2023 r. złożono 67,8 tys. wniosków kredytowych i zawarto 20,9 tys. umów. Średnia kwota kredytu to 397,3 tys. zł.

Kredyt ten oferuje obecnie 12 banków, a jeden deklaruje chęć przystąpienia do programu w IV kwartale 2023 r. Od startu programu założono też 3 467 „Kont Mieszkaniowych” z gwarancją dodatkowej premii mieszkaniowej z budżetu państwa, na których zgromadzono 11,5 mln zł (średnia kwota na koncie to ponad 3,3 tys. zł). Konto oferuje trzy banki.

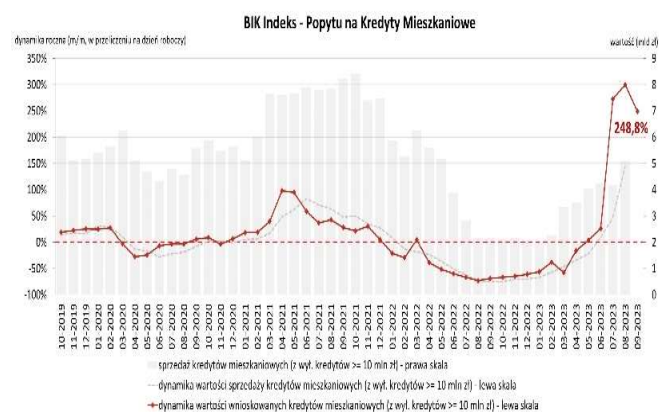
Opublikowane przez NBP wyniki kwartalnych ankiet na temat sytuacji na rynku kredytowym wskazują na wzrost aktywności na rynku kredytów mieszkaniowych w 2023 r. po stronie popytu. Nie towarzyszy mu jednak jeszcze analogiczna odpowiedź po stronie podaży. Po krótkotrwałym złagodzeniu polityki kredytowej w I kwartale 2023 r., banki powróciły do zaostrzonego podejścia, uwzględniając pogarszającą się jakość portfela kredytowego oraz niekorzystne prognozy sytuacji gospodarczej.

We wrześniu 2023 r. wartość kredytów, o które wysłano zapytania do BIK wzrosła o 248,8% r/r. O kredyt mieszkaniowy wnioskowało 36,59 tys. potencjalnych kredytobiorców wobec 13,58 tys. we wrześniu poprzedniego roku – wzrost o 169,5%. W porównaniu do sierpnia 2023 r. liczba osób wnioskujących o kredyt mieszkaniowy spadła jednak o 5,9%. Średnia wartość wnioskowanego kredytu mieszkaniowego we wrześniu 2023 r. wyniosła 417,4 tys. zł i była wyższa o 23,6% w odniesieniu do września 2022 r. i o 1,7% w porównaniu do sierpnia 2023 r.

W ocenie BIK wysoki popyt na kredyty mieszkaniowe wynika z większej liczby osób zainteresowanej kredytem, w szczególności zainteresowanych kredytem w ramach programu „Pierwsze Mieszkanie” (ok. 60,0% ubiegających się o kredyt). Wyższy popyt wynika także z większej dostępności kredytu w efekcie wzrostu zdolności kredytowej w wyniku realnego wzrostu wynagrodzeń i spadku rynkowych stóp procentowych. Wzrost średniej kwoty kredytu wynika natomiast ze wzrostu ceny nieruchomości oraz zainteresowania kredytami na kwoty bliskie limitom kwot kredytów we wspomnianym programie.

Według AMRON/Safrin II kwartale 2023 r. zawarto 30 789 nowych umów kredytowych (o 40,2% k/k więcej i o 19,8% r/r mniej) na łączną kwotę 11,3 mld zł (o 51,2% k/k więcej i o 16,5% r/r mniej).

Rysunek 31 Sytuacja na rynku kredytów mieszkaniowych



Źródło: BIK.

Wartość nowych kredytów o okresowo stałym oprocentowaniu wyniosła 7,0 mld zł (62,2% łącznej kwoty nowo udzielonych kredytów hipotecznych, o 9,9% k/k więcej). Wraz aneksami wartość kredytów o okresowo stałym oprocentowaniu udzielonych w II kwartale 2023 r. wyniosła 7,1 mld zł.

Liczba czynnych umów o kredyt mieszkaniowy na koniec II kwartału 2023 r. spadła o 1,1% k/k. II kwartał 2023 roku był szóstym z kolei okresem kurczenia się portfela kredytów hipotecznych obsługiwanych przez banki. Spadło także zadłużenie z tytułu zaciągniętych kredytów mieszkaniowych. Całkowite zadłużenie gospodarstw domowych z tytułu tego rodzaju kredytów osiągnęło poziom prawie 478,6 mld zł.

Według danych NBP w II kwartale 2023 r. wzrost cen transakcyjnych metra kwadratowego mieszkania obserwowano na głównych rynkach, w mniejszych miastach nastąpiły spadki cen.

Na rynkach pierwotnych notowano spadki realnych cen transakcyjnych, zarówno względem CPI, jak i dynamiki wynagrodzeń, zwłaszcza rok do roku. Dynamika kwartał do kwartału ponownie staje się jednak dodatnia. Na rynkach wtórnych obserwowano wzrosty dynamiki cen nominalnych, szczególnie wysokie w Wrocławiu. Dynamika w skali roku cen realnych względem CPI nadal była ujemna na wszystkich rynkach. Ceny mieszkań, korygowane indeksem hedonicznym, nieznacznie wzrosły. Oznacza to, że podobne mieszkania w analizowanych miastach sprzedawane były drożej, niż miało to miejsce kwartał wcześniej. Utrzymywał się popyt na mieszkania starsze, lepiej położone, ale mniejsze, z uwagi na niższy koszt zakupu.

Największe wzrosty cen transakcyjnych m² w skali kwartału na rynku pierwotnym odnotowano: Gdańsku (4,7%), Łodzi (4,2%), Wrocławiu (2,6%) i Warszawie (2,5%), choć najwyższy wzrost cen wystąpił w Rzeszowie (6,0%). Największe kwartalne spadki obserwowano w Olsztynie (3,9%), Katowicach (3,8%), Lublinie (3,0%), Gdyni (2,2%) i Szczecinie (2,1%).

W skali roku ceny wzrosły na wszystkich badanych rynkach z wyjątkiem Katowic, największe wzrosty wystąpiły w: Opolu (27,2%), Rzeszowie i Kielcach (po 18,6%) i Łodzi (11,1%). Na rynku pierwotnym najwyższe ceny występowały w Warszawie (13,1 tys. zł/m²), Krakowie (11,6 tys. zł/m²), Wrocławiu i Gdańsku (11,4 tys. zł/m²).

Na rynku wtórnym w II kwartale 2023 r. obserwowano wzrost cen transakcyjnych w większości badanych miast. Jak pokazują dane NBP, na rynku wtórnym ceny transakcyjne w II kwartale 2023 r. najbardziej wzrosły w ujęciu kwartalnym w Rzeszowie (o 6,0%), Gdyni (o 5,0%), Olsztynie (o 4,4%) i Lublinie (o 3,3%). Spadki cen transakcyjnych wystąpiły w Poznaniu (4,1%), Łodzi (3,2%) i Gdańsku (0,6%). W skali roku ceny na rynku wtórnym wzrosły w mniejszym stopniu niż na rynku pierwotnym, najwyższy wzrost odnotowano w Opolu (8,8%), Wrocławiu (5,7%), Rzeszowie (4,9%) i Zielonej Górze (4,8%). Na rynku wtórnym najwyższe ceny występowały w Warszawie (12,2 tys. zł/m²), Krakowie (11,0 tys. zł/m²), Gdańsku (10,9 tys. zł/m²) i Wrocławiu (10,2 tys. zł/m²).

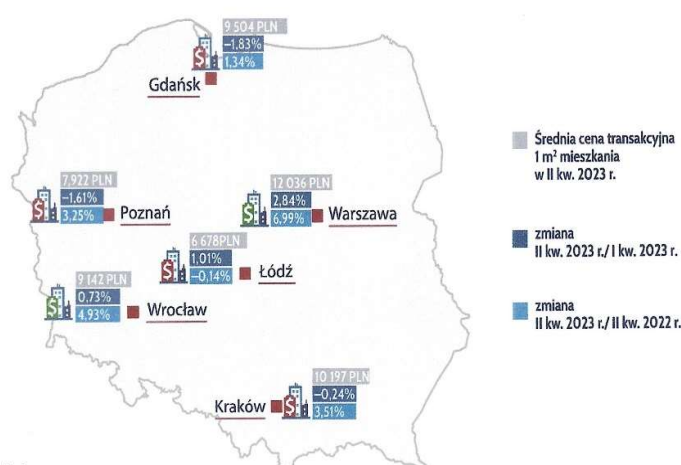
Obserwacje wynikające z danych NBP potwierdzają również dane AMRON/Sarfin. Zgodnie z nimi II kwartał 2023 r. nie przyniósł jeszcze istotnego wzrostu cen transakcyjnych.

Największy wzrost średniej ceny transakcyjnej w II kwartale 2023 r. na głównych rynkach odnotowano w Warszawie (2,84%), Łodzi (1,01%) i we Wrocławiu (o 0,73%) a w mniejszych lokalizacjach Gliwicach (3,79%) i Kielcach (2,70%). Spadki średnich cen wystąpiły w Gdańsku (o 1,83%), w Poznaniu (o 1,61%) i Krakowie (o 0,24%), a w mniejszych miastach największe spadki zanotowano w Lublinie (3,95%), Białymstoku (3,44) i Szczecinie (2,80%).

W II kwartale 2023 r., w odniesieniu do cen notowanych rok wcześniej (czyli w II kwartale 2022 r.), naj-

wiekszy wzrost przeciętnej ceny mieszkań zarejestrowano w Warszawie (o 6,99%), Wrocławiu (o 4,93%) i Krakowie (3,51%). Niewielki spadek zanotowano w Łodzi – 0,14%. W mniejszych miastach największy wzrost wystąpił w Gliwicach (o 10,76%), Kielcach (o 10,34%), Bytomiu (o 7,19%), Zielonej Górze (o 6,85%) i Gorzowie Wielkopolskim (o 6,21%). Skumulowane dane szczegółowe (rynek pierwotny oraz wtórny) dotyczące średniej ceny transakcyjnej 1 m² mieszkania w II kwartale 2023 r. w największych miastach Polski prezentuje Rysunek 32.

Rysunek 32 Średnia cena transakcyjna 1 m² mieszkania w II kwartale 2023 r. w największych miastach Polski



Źródło: ZBP/Centrum Amron.

Jak wskazują eksperci JLL, monitorujący rynek mieszkaniowy głównych krajowych aglomeracji (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź) w II kwartale 2023 r. sprzedano w nich jedynie 15,5 tys. nowych mieszkań – choć o 36,0% więcej niż w poprzednim kwartale (11,4 tys., w II kwartale 2022 r. 9,5 tys.).

Mimo, że do oferty weszło 10,1 tys. lokali (6,9 tys. w poprzednim kwartale, 21,4 tys. w analogicznym okresie poprzedniego roku) eksperci JLL szacują, że na koniec czerwca 2023 r., ze względu na większą od podaży sprzedaż, łącznie w ofercie na sześciu głównych rynkach w kraju (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź) będzie 40,6 tys. mieszkań (w poprzednim kwartale 43,8 tys., rok wcześniej ok. 53 tys.). Największy spadek mieszkań w ofercie wystąpił w Krakowie i Warszawie. Do wyprzedania oferty potrzeba byłoby ok. 2,6 kwartału, w tym w Warszawie i Krakowie

– 2 kwartały. Spadająca podaż wobec ożywionego popytu musi, w opinii analityków JLL, prowadzić do wzrostu cen, zarówno nowo wprowadzanych do oferty mieszkań jak i tych, które były już w ofercie.

Różnica pomiędzy średnimi cenami mieszkań sprzedanych a średnimi cenami lokali, które pozostały w ofercie, na koniec kwartału zaczęła rosnąć. W Warszawie i Krakowie była ona na poziomie ok. 1,6 tys. zł/m², Wrocławiu ponad 1,5 tys. zł/m², Poznaniu i Łodzi ok. 800 zł/m², a w Trójmieście 500 zł/m². W warunkach normalnego rynku w równowadze było to ok. 200–400 zł/m².

Według danych NBP różnica między cenami ofertowymi i transakcyjnymi na rynku pierwotnym wzrosła dla sześciu największych rynków z 457 zł w II kwartale 2022 r. do 775 zł w II kwartale 2023 r., a dla 10 mniejszych miast z 321 zł do 936 zł.

Z danych JLL wynika, że na koniec czerwca 2023 r. średnie ceny mieszkań w ofercie osiągnęły rekordowe poziomy na każdym z dużych rynków. Średni kwartalny wzrost cen w większości miast osiągnął 4,0–5,0%. Ceny ofertowe w Warszawie i Krakowie zbliżyły się do ok. 15 tys. zł/m², w Trójmieście i Wrocławiu przekroczyły 13 tys. zł/m², w Poznaniu były na poziomie 11,5 tys. zł/m², a w Łodzi 9,6 tys. zł/m². Dane w zakresie mieszkań sprzedanych i wprowadzonych do oferty oraz wielkości oferty dla poszczególnych rynków zawiera Rysunek 33.

Wobec niskiej dostępności kredytu mieszkaniowego (głównie z powodu jego kosztu) od IV kwartału 2022 r. zakupy mieszkań finansowano w dużej mierze ze środków własnych (ponad 80,0%), ale stopniowo zaczęły wzrastać również popyt pokrywany kredytem bankowym. W II kwartale 2023 r. udział zakupów gotówkowych wyniósł 81,0% (rok wcześniej 54,0%).

Za to już w III kwartale 2023 r., zgodnie z raportem Otodom i Polityki Insight, średnie ceny ofertowe sprzedaży wzrosły o 3,7% k/k, co przełożyło się na przyspieszenie rocznego tempa wzrostu cen do 8,6%. W skali kwartału podwyżki były największe od połowy 2022 r. Drożały głównie mieszkania, na które był największy popyt – w segmencie 40–60 m². Mieszkania w segmencie do 800 tys. drożały blisko dwukrotnie szybciej od mieszkań o wyższej wartości. Szybciej rosły

ceny mieszkań deweloperskich: o 10,0% r/r wobec 7,3% r/r na rynku wtórnym. W miastach powyżej 500 tys. mieszkańców średnia ofertowa cena wzrosła o 5,5% k/k. Tak szybkich wzrostów nie obserwowano w tych miastach nawet w szczycie boomu w latach 2020–2021.

Zmienność cen w ujęciu nominalnym jest wysoka, choć – jak wynika z raportu Otodom i Polityki Insight – ich dynamika w III kwartale 2023 r. przekroczyła 10,0% r/r tylko w miastach o liczbie mieszkańców przekraczającej 500 tys. I to właśnie dla tych nieruchomości, według rekomendacji 8.3 znowelizowanej Rekomendacji J (zgodnie z oczekiwaniami UKNF banki dostosowują swoją działalność do nowej Rekomendacji J nie później niż do 31.12.2023 r.), banki powinny skrócić dotychczasowy roczny okres, z którego będzie pozyskiwać informacje o nieruchomościach z bazy danych o rynku nieruchomości.

Rysunek 33 Rynek mieszkaniowy głównych krajowych aglomeracji w II kwartale 2022 r.



Źródło: JLL.

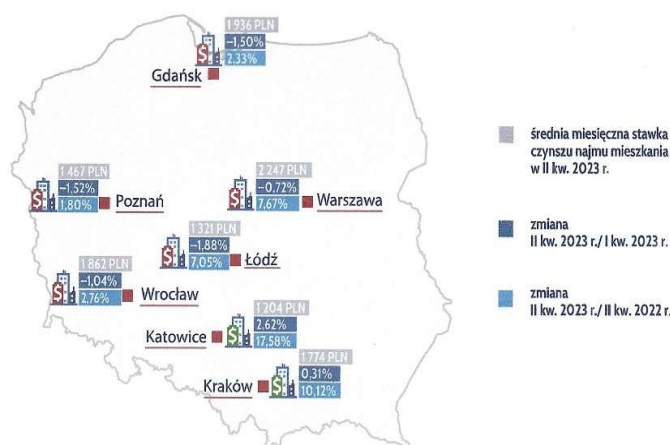
Według raportu AMRON/Sarfin w II kwartale 2023 r. na rynku najmu popyt ustabilizował się na obniżonym w stosunku do poprzednich okresów poziomie. Wzrosła liczba ofert mieszkań do wynajęcia (oddawanie mieszkań zakupionych w celach inwestycyjnych w latach 2020–2021). W rezultacie wystąpiły niewielkie spadki wysokości czynszów na większości rynków.

Najwyższy spadek w odniesieniu do poprzedniego kwartału odnotowano w Łodzi – o 1,88% (do 1 321 zł), Poznaniu – o 1,52% (do 1 467 zł) i Gdańsku – 1,50% (do 1 936 zł). Wolniej spadały stawki czynszu w Warszawie – o 0,72% (do 2 247 zł) i Wrocławiu – 1,04% (do

1 862 zł). Wzrosły stawki średniego czynszu w Krakowie – o 0,31% (do 1 774 zł) i Katowicach – 2,62% (do 1 204 zł). W skali roku stawki wzrosły we wszystkich badanych miastach, najmocniej w Katowicach (o 17,58%), Krakowie (10,12%), Warszawie (7,67%) i Łodzi (7,05%).

Z raportu PFR Nieruchomości i Polityki Insight wynika, że liczba lokali oferowanych przez osoby prywatne na wynajem długoterminowy wynosi ok. 1,1 mln mieszkań. Według JLL liczba lokali instytucjonalnego rynku najmu wynosiła na koniec 2022 r. 10,8 tys., najwięcej w Warszawie (5 220), Wrocławiu (2 583), Krakowie (1180) i Poznaniu (1 159). Szacowana liczba nowych lokali w perspektywie do 2027 r. to 41,8 tys. lokali, najwięcej w Warszawie (14 832), Wrocławiu (5 599), Krakowie (5 019) i Trójmieście (4 657). Według NBP, najem mieszkania z uwagi na wysokość stóp procentowych, jest wciąż tańszą alternatywą niż zakup mieszkania finansowanego kredytem. Profesjonalny rynek najmu w kolejnych latach powinien się dalej rozwijać, a szacowana liczba mieszkań na wynajem oddanych przez zagraniczne fundusze inwestycyjne w 2023 r. ma wynieść 6,9 tys. lokali, głównie w Warszawie, Łodzi i Wrocławiu (zasób lokali w profesjonalnym najmie ma urosnąć do 2030 r. do ok. 100 tys. lokali).

Rysunek 34 Średnie miesięczne stawki czynszu najmu mieszkań w II kwartale 2023 r.



Źródło: ZBP/Centrum Amron.

Według raportu Otodom i Polityki Insight, w III kwartale 2023 r. ceny najmu wzrosły. Średnia ofertowa cena najmu mieszkania wyniosła 3 204 zł i była o 4,1% k/k wyższa. Jest to przede wszystkim rezultat powrotu na rynek mieszkań opuszczonych przez studentów po zakończeniu roku akademickiego. Możliwe też, że

w związku z reaktywacją wielu ofert w okresie wakacyjnym część rodzin ukraińskich znalazła ofertę mieszkania bardziej odpowiadającego ich potrzebom i zdecydowała się na przeprowadzkę. Najmocniejsza rewizja miała miejsca w przypadku mieszkań do 40 m², które podrożały po raz pierwszy od końca 2022 r., o 5,0%k/k. Ceny najmu rosły w podobnym tempie we wszystkich klasach wielkości miast.

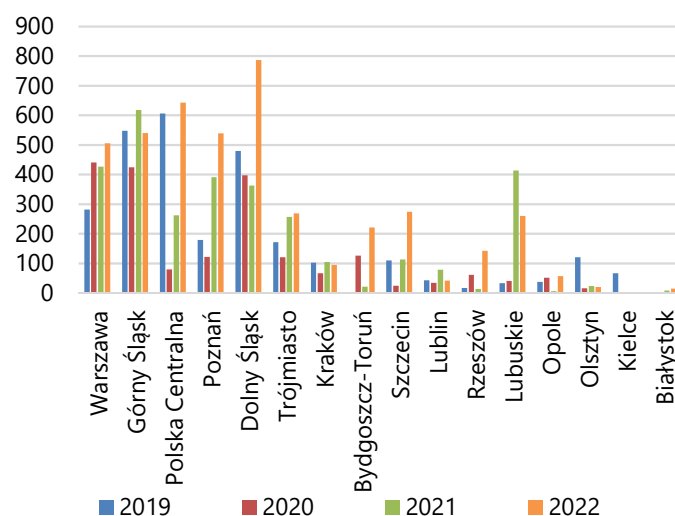
Ograniczeniem dla rozwoju tego segmentu rynku może być sytuacja finansowa funduszy, w szczególności problemy z obsługą długu.

Rynek powierzchni magazynowej

W pierwszej połowie 2023 r. rynek wciąż znajdował się w dobrej kondycji. Zasoby powierzchni magazynowej przekroczyły 30 mln m². Według Newmark Polska wyniosły 30,6 mln m² (wzrost o 17,1% r/r), a według JLL 30,5 mln m² (wzrost o 19,0% r/r).

Nowoczesne powierzchnie magazynowe skoncentrowane są zazwyczaj w dużych centrach magazynowo-logistycznych, lokalizowanych w sąsiedztwie węzłów komunikacyjnych i/lub obszarach podmiejskich dużych ośrodków przemysłowych. Te uwarunkowania wykształciły pięć największych rynków: rynek warszawski (analitycy dzielą go na dwie lub trzy strefy), Górny Śląsk, Polskę Centralną, rynek poznański i Dolny Śląsk. Pozostałe rynki (sześć rynków średnich) są wyraźnie mniejsze, choć tempo rozwoju niektórych z nich jest szybsze.

Rysunek 35 Nowa podaż zasobów powierzchni magazynowej w latach 2019–2022 (w tys. m²)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Newmark Polska.

Poza szybko rosnącym rynkiem Dolnego Śląska, ponadprzeciętną dynamikę wykazuje rynek Trójmiasta, województwo lubuskie, kujawsko-pomorskie i zachodniopomorskie.

W pierwszej połowie 2023 r. nowa podaż według danych Newmark Polska wyniosła ok. 2,6 mln m², przy czym większość, bo 1,9 mln m², oddano w I kwartale 2023 r. W II kwartale 2023 r. oddano tylko 692,2 tys. m², o 40,0% mniej niż w II kwartale 2022 r. Zgodnie z danymi JLL w II kwartale 2023 r. oddano do użytku ok. 1 mln m² nowej powierzchni magazynowej. Największy przyrost nowej powierzchni wystąpił w województwie mazowieckim (według Newmark Polska 499,2 tys. m², JLL 475 tys. m²), śląskim (według Newmark Polska 414,3 tys. m²) i lubuskim (według Newmark Polska 338,5 tys. m², według JLL 429 tys. m²).

W pierwszej połowie 2023 r. dynamika popytu powróciła do poziomu sprzed pandemii, odzwierciedlając spowolnienie gospodarcze i niepewność sytuacji geopolitycznej. Szacunki popytu wahają się od 1,95 mln m² (JLL) do 2,3 mln m² (Colliers International). Jest to spadek o 40,0% r/r.

Według Colliers International województwami, gdzie wynajęto najwięcej powierzchni były: mazowieckie (491 tys. m²), śląskie (358 tys. m²) i łódzkie (299 tys. m²). Na rynkach „piątki” największy spadek popytu w skali roku odnotowano w województwie wielkopolskim oraz śląskim, gdzie wynajęto ponad połowę mniej powierzchni. Znaczny trzykrotny wzrost wystąpił w województwie zachodniopomorskim, ale wynika to z niskiej bazy odniesienia z poprzedniego roku.

Wciąż najistotniejszy jest popyt ze strony operatorów logistycznych, wzrósł jednak udział najemców z segmentu produkcyjnego (pow. 10,0% udziału) w wyniku procesu przenoszenia produkcji z Azji do Europy w celu zwiększenia bezpieczeństwa dostaw. Zmniejsza się znaczenie e-commerce w związku z powrotem tempa wzrostu tego segmentu do poziomu sprzed pandemii.

W pierwszej połowie 2023 r. według danych JLL sektor produkcyjny kreował już 31,0% popytu, a największy udział miały logistyka (36,0%) i sieci handlowe (32,0%). Mimo znaczącego spowolnienia sektora e-commerce (spadek udziału w całkowitej sprzedaży detalicznej do

7,7% w czerwcu 2023 r.) odpowiadał on za prawie 200 tys. m² wynajętych w pierwszym półroczu 2023 r. (ok. 10,0%). Analitycy zwracają uwagę, że 50,0% popytu stanowiły nowe umowy i aż 40,0% renegotiacje, rok temu udziały te wynosiły odpowiednio 62,0% i 31,0%.

Podobnie jak w przypadku powierzchni biurowych znaczenia nabiera środowiskowa przyjazność magazynów („zielone” magazyny). Jest to zarówno efekt dostrzegania znaczenia ESG, jak i rosnących cen energii, co wspiera popyt na „zielone” magazyny.

Na koniec pierwszej połowy 2023 r. w budowie było 2,12 mln m² powierzchni, w większości o charakterze spekulacyjnym (ok. 60,0%), o ponad połowę mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku i o 1,3% mniej niż na koniec pierwszego kwartału 2023 r. Według Colliers International w I kwartale 2023 r. rozpoczęto budowę 829 tys. m², a w II kwartale – 658 tys. m² nowych powierzchni.

Realizują się prognozy ograniczenia aktywności deweloperskiej. Z powodu wysokich kosztów finansowania deweloperzy uzależniają rozpoczęcie inwestycji od zagwarantowania wynajęcia co najmniej 50,0% całkowitej powierzchni (przednajem) i możliwości pozyskania najemców jeszcze przed ukończeniem inwestycji. Ostrożność deweloperów potwierdza lokalizacja projektów na największych rynkach. Większość budowanej spekulacyjnie powierzchni to rynki tzw. wielkiej piątki i województwo lubuskie.

Według Colliers International na koniec II kwartału 2023 r. ok. 39,5% powierzchni przemysłowo-logistycznej w budowie było objętych umowami przednajmu i była to najniższa wartość tego wskaźnika w ciągu ostatnich 10 lat. Na głównych rynkach najwyższą wartość tego współczynnika zarejestrowano w województwie kujawsko-pomorskim (100%), najniższą w lubuskim (9,1%) oraz dolnośląskim (13,1%), co potwierdza kierunek lokalizacji projektów o charakterze spekulacyjnym.

Wysoka podaż nowych powierzchni przy niższej absorpcji zwiększyła wskaźniki pustostanów. Na koniec czerwca 2023 r. szacowany poziom pustostanów waha się w granicach 6,6–6,9%, co odpowiada niewiele ponad 2 mln m² dostępnej powierzchni. Oznacza to

wzrost o 3,4 p.p. w skali roku i 0,3 p.p. w ujęciu kwartalnym. Wskaźnik ten ma najwyższą wartość od II kwartału 2020 r.

Według Colliers International najwyższy współczynnik powierzchni niewynajętej na koniec czerwca 2023 r. odnotowano w województwach: świętokrzyskim (12,8%), lubuskim (10,7%) oraz lubelskim (9,4%). Na głównych rynkach najniższy wskaźnik zarejestrowano w województwach: małopolskim (1,2%), pomorskim (1,6%) i kujawsko-pomorskim (4,4%). W stosunku do II kwartału 2022 r., największe zmiany odnotowano w województwie lubuskim – wzrost o 4,4 p.p. do poziomu 10,7% – oraz w województwie podlaskim – spadek o 6,2 p.p. do poziomu 3,0%. Najniższym wskaźnikiem pustostanów charakteryzowały się województwa warmińsko-mazurskie (0,4%) i małopolskie (1,2%). Ryzyko nadpodaży pozostaje niskie. Deweloperzy ograniczyli nowe inwestycje, a wolna powierzchnia rozkłada się na wiele lokalizacji w całym kraju.

Od 2022 r. obserwuje się wzrost stawek czynszów. Według Colliers International wzrost był wynikiem m.in. wzrostu cen paliw i materiałów budowlanych, wyższych kosztów finansowania projektów oraz pogorszenia nastrojów funduszy inwestycyjnych. Czynsze wzrosły przede wszystkim w nowych obiektach (nawet o 30,0%), jednak podwyżki pociągnęły wzrosty także w istniejących projektach. W pierwszej połowie 2023 r. czynsze pozostawały w trendzie wzrostowym.

Z danych JLL wynika, że czynsze na rynkach tzw. „piątki” rynków urosły średnio o 5,3% w porównaniu z końcem 2022 r. i w czerwcu 2023 r. mieściły się w przedziale 3,50–5,75 euro/m²/miesiąc w typowych podmiejskich parkach logistycznych. W lokalizacjach miejskich czynsze w analogicznym okresie wzrosły o 7,1% (nawet do 8,5 euro/m²/miesiąc w przypadku miejskich magazynów w Warszawie).

Według Colliers International najwyższe czynsze utrzymują się w Warszawie. Stawki bazowe znajdują się w przedziale od 4,4 do ponad 7,0 EUR/m²/miesiąc. Stawki efektywne oscylowały w przedziale 4,0–5,6 EUR/m²/miesiąc. Na pozostałych rynkach regionalnych, stawki bazowe wahały się w przedziale 3,4–5,9 EUR/m²/miesiąc, a efektywne 2,8–5,2 EUR/m²/miesiąc.

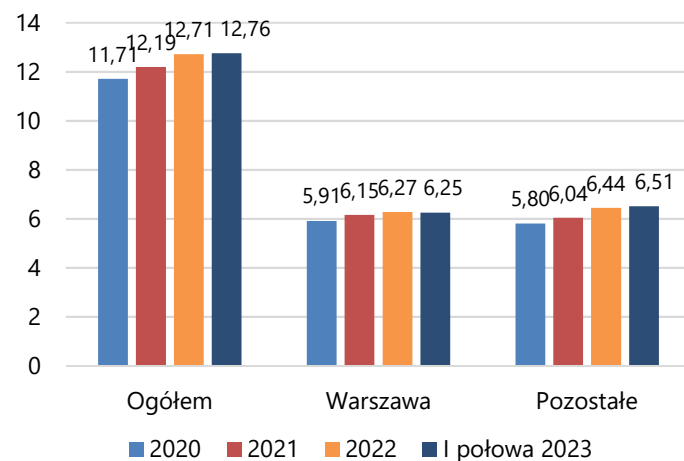
Stawki czynszów są zróżnicowane w zależności od lokalizacji. Średnia stawka bazowa za powierzchnię w projekcie typu big box kształtowała się w przedziale 4,0–4,5 euro/m²/miesiąc. Najdroższym rynkiem pozostaje rynek miejski Warszawy, gdzie średnie ceny ofertowe w nowych inwestycjach osiągają nawet 8,0 EUR/m²/miesiąc, a w wybranych projektach w regionach Krakowa i Katowic osiągalne są stawki powyżej 7,0 EUR/m²/miesiąc. W starszych inwestycjach w województwie mazowieckim czynsze utrzymują się na poziomie ok. 5,5 EUR/m²/miesiąc.

Rynek powierzchni biurowej

Na koniec pierwszego półrocza 2023 r. zasoby powierzchni biurowej wzrosły nieznacznie do 12,76 mln m². Z tego na Warszawę przypadło 6,25 mln m² (spadek o 0,3% r/r), a na rynki regionalne 6,51 mln m² (wzrost o 2,8% r/r). Największymi regionalnymi rynkami biurowymi były Kraków (1,75 mln m²), Wrocław (1,31 mln m²) oraz Trójmiasto (1,02 mln m²).

W pierwszej połowie 2023 r. tempo przyrostu zasobów – 135 tys. m² – było wyraźnie niższe niż w analogicznym okresie 2022 r. (416 tys. m²). W Warszawie w pierwszym półroczu 2023 r. oddano do użytku tylko 18,7 tys. m² nowej powierzchni biurowej (w I kwartale nie oddano do użytku żadnych nowych powierzchni biurowych). Zasoby biurowe na głównych rynkach regionalnych wzrosły o 116,3 tys. m², w tym w II kwartale 2023 r. o 48,1 tys. m². Najwięcej nowej powierzchni oddano w Krakowie (42,6 tys. m²), Wrocławiu (32,6 tys. m²) i Poznaniu (32,4 m²).

Rysunek 36 Zmiany zasobów powierzchni biurowej w latach 2020–2023 (w mln m²)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Newmark Polska.

Szacunki powierzchni biurowej w budowie na koniec pierwszej połowy 2023 r. wahają się od 700 tys. m² (JLL) do 850 tys. m² (Colliers International). Wielkości te dla Warszawy zawierają się w przedziale 200–270 tys. m², a rynków regionalnych 500–590 tys. m². Najwięcej projektów na rynkach regionalnych powstaje we Wrocławiu (134–180 tys. m²), Katowicach (100–107 tys. m²) i Krakowie (98–101 tys. m²).

Według Colliers International i Newmark Polska na koniec II kwartału 2023 r. w Warszawie w budowie było 270 tys. m² powierzchni biurowej – o prawie 25,0% więcej niż w I kwartale, ale o niemal 8,0% mniej niż rok temu. Prawie 80,0% realizowanej powierzchni biurowej powstaje w centralnych strefach biurowych, w pobliżu węzłów przesiadkowych komunikacji publicznej.

Z danych Newmark Polska wynika, że na koniec II kwartału 2023 r. w realizacji na rynkach regionalnych było ok. 500 tys. m² powierzchni biurowej, prawie 5,0% mniej niż w I kwartale 2023 r. i ponad 11,0% mniej niż rok wcześniej. Znaczna dostępność powierzchni biurowej w już istniejących budynkach sprawia, że rozpoczęcie nowych inwestycji zależy od znaczącego udziału gwarantowanego najmu (przednajem).

W efekcie tak niskiej aktywności deweloperów, od roku 2024 r. przewiduje się lukę nowej podaży w Warszawie, a w dłuższej perspektywie możliwa jest także na rynkach regionalnych. Luka nowej podaży nie oznacza braku nowej przestrzeni biurowej na wynajem. Poziom wolnej powierzchni utrzymuje się na wysokim poziomie, w ostatnich miesiącach wzrósł na niemalże wszystkich rynkach. Spadek aktywności deweloperskiej wpłynie jednak negatywnie na nową podaż, potencjalny spadek powierzchni niewynajętej i wzrost czynszów. Skala tego oddziaływania będzie zależała od spadku niepewności na rynku nieruchomości, na którą składają się upowszechnienie modelu pracy hybrydowej oraz niekorzystne warunki makroekonomiczne (inflacja, wzrost kosztów, spowolnienie gospodarcze, wysokie koszty finansowania).

Podaż nowej powierzchni biurowej będzie w najbliższych latach ograniczona, szczególnie w Warszawie, co jest pochodną spadku powierzchni biurowej w budowie. JLL ocenia, że w całym 2023 r. zasoby biurowe w Warszawie wzrosną o ok. 72 tys. m² i oczekuje więk-

szej nowej podaży w 2024 r. – 115 tys. m² (z uwzględnieniem budynków do renowacji). Większych przyrostów można spodziewać się dopiero w 2025 r.

Na rynkach regionalnych sytuacja będzie bardziej zróżnicowana. Podaż utrzyma się w Krakowie, Wrocławiu i Katowicach ze względu na dużą powierzchnię realizowanych projektów. Czynnikiem różnicującym pomiędzy Warszawą, a rynkami regionalnymi jest większa dostępność gruntów w miastach regionalnych.

Szacunki popytu na nowoczesną powierzchnię biurową na najważniejszych rynkach w pierwszej połowie 2023 r. wskazują na przedział 660–670 tys. m², co oznacza spadek o ok. 19,0% w porównaniu z analogicznym okresem 2022 r.

Według Colliers International popyt w Warszawie wyniósł 325,7 tys. m² (spadek o 32,0% r/r). Największym zainteresowaniem najemców cieszyły się strefy Centrum i Centralnego Obszaru Biznesu. Na rynkach regionalnych popyt w pierwszym półroczu 2023 r. wyniósł 343 tys. m², i pozostał na poziomie zbliżonym do pierwszego półrocza 2022 r. Najwięcej powierzchni wynajęto we Wrocławiu (88,1 tys. m²), Krakowie (82,6 tys. m²) i Trójmieście (68,6 tys. m²). Popyt rozłożył się równo na oba kwartały 2023 r.

Oceny JLL odnośnie popytu w Warszawie są zbieżne z przedstawionymi wcześniej. Popyt na głównych rynkach regionalnych JLL szacuje na 334,1 tys. m². Według Newmark Polska popyt na rynkach regionalnych wyniósł 333,8 tys. m².

JLL wskazuje, że na rynkach regionalnych istotnym trendem jest poszukiwanie jakości. Klienci w pierwszej kolejności zwracają uwagę na standard wynajmowanej powierzchni, co ma odzwierciedlenie w wysokim popycie na relatywnie nowe budynki. W pierwszej połowie 2023 r. ok. 54,0% powierzchni zostało wynajętej w biurowcach w wieku do pięciu lat. W Warszawie, pomimo relatywnie wysokiego wskaźnika wolnej powierzchni biurowej, dostępność od zaraz większych modułów biurowych w najlepszej jakości projektach jest już ograniczona. Coraz liczniejsza grupa najemców decyduje się na przedłużenie kontraktów w oczekiwaniu na zwiększoną nową podaż w kolejnych latach. Tendencja ta utrzyma się do końca 2024 r.

W opinii Newmark Polska niższy niż w poprzednim roku popyt świadczy o tym, że najemcy m.in. w wyniku wprowadzenia hybrydowego modelu pracy optymalizują zajmowane powierzchnie. Niektóre firmy decydują się na zmniejszenie wynajmowanej powierzchni lub skorzystanie z bardziej elastycznych form najmu, np. w centrach coworkingowych.

Z kolei wysoki udział nowych umów (ponad 50,0%) i renegocjacji (ponad 30,0%) wskazuje, że najemcy są zainteresowani nowymi projektami, a część z nich, z uwagi na wysokie koszty przeprowadzki i wykończenia powierzchni biurowej oraz brak dużych dostępnych od zaraz powierzchni, decydują się na renegocjację umowy w oczekiwaniu na pojawienie się oferty, która będzie odpowiadać ich wymaganiom.

Dążenie do optymalizacji wynajmowanej powierzchni jest obserwowane także na rynkach regionalnych. Większość najemców obecnie podpisuje umowy najmu na mniejsze biura w stosunku do wcześniej wynajmowanych czy też pierwotnie planowanych. Średnia wielkość transakcji w pierwszej połowie 2023 r. wyniosła ok. 930 m² w porównaniu z 1 100 m² w całym 2022 r. W II kwartale 2023 r. odnotowano jeszcze większy udział nowych umów najmu w całkowitym popycie (łącznie z umowami przednajmu pow. 70,0%).

Rosnąca rola ESG i zrównoważonego rozwoju stają się jednym z silniejszych nowych trendów na rynku nieruchomości. Świadczą o tym m.in. wzrost udziału w nowej podaży certyfikowanych, „zielonych budynków” oraz coraz liczniejsze modernizacje już istniejących biurowców. Wymogi środowiskowe stają się nie mniej istotne niż standing finansowy w postrzeganiu firm na rynku i budowie ich reputacji. Najemcy poszukują budynków, oferujących rozwiązania technologiczne i środowiskowe, które umożliwiają osiągnięcie efektywności energetycznej i optymalizację kosztów oraz wspierają realizację celów ESG.

Na koniec pierwszego półrocza 2023 r. współczynnik pustostanów w Warszawie wyniósł 11,4% (spadek o 0,2 p.p. w stosunku do poprzedniego kwartału i o 0,5 p.p. w stosunku do pierwszej połowy 2022 r.). Wolna powierzchnia biurowa wyniosła 714,4 tys. m². W strefach centralnych współczynnik pustostanów spadł do 9,9%, natomiast poza centrum miasta utrzymał się na stabilnym poziomie 12,7%.

Według Newmark Polska w relatywnie nowych budynkach wybudowanych po 2016 r., współczynnik powierzchni niewynajętej był niższy od średniego w stolicy i wyniósł 7,6%, w relatywnie starych biurowcach, ukończonych w 2010 r. i wcześniej sięgał 15,7%. JLL zwraca za to uwagę, że nowe inwestycje oddane w latach 2022–2023 nadal charakteryzują się dość wysokim wskaźnikiem pustostanów, powyżej 20,0%. Poziom pustostanów w starszych budynkach będzie rósł z uwagi niedopasowanie do oczekiwań najemców. Bliżko 40,0% wolnej powierzchni w takich nieruchomościach jest zlokalizowane np. w rejonie Służewca.

Na rynkach regionalnych szacunki udziału wolnej powierzchni wahają się od 16,8% do 17,1%. Na ośmiu głównych rynkach regionalnych oferowano ponad 1,1 mln m² wolnej powierzchni. Najwyższy współczynnik pustostanów odnotowano w Łodzi (23,4%), Katowicach (20,1%) i Krakowie (18,4%), natomiast najniższy w Szczecinie (4,4%). W ciągu II kwartału 2023 r. największy wzrost wskaźnika zarejestrowano w Katowicach i Łodzi (po ok. 2,9 p.p.).

Dodatkowo, na rynkach regionalnych dostępna jest oferta powierzchni na podnajem, która od kilku kwartałów utrzymuje się na stabilnym poziomie (na koniec pierwszego półrocza 2023 r. wyniosła 166 tys. m²). Gdyby uwzględnić tę powierzchnię, to udział powierzchni dostępnej na wynajem przekroczyłby 19,0%.

JLL oczekuje, że wraz z oddawaniem nowych projektów, wskaźnik pustostanów będzie wykazywał tendencję wzrostową w drugiej połowie 2023 r. Choć zmiana trendu nastąpi dopiero w 2024 r. (niższa nowa podaż i wyższy ze względu na poprawiającą się sytuacją gospodarczą popyt), to wskaźnik wolnej przestrzeni będzie się utrzymywać na stosunkowo wysokim poziomie. Poziom pustostanów będzie stopniowo malał w budynkach oddanych po 2019 r., z uwagi na wspomniane wcześniej trendy i przenoszenie się najemców z budynków o niższym standardzie. W efekcie, przewidywany wzrost wskaźnika pustostanów będzie przeważającym stopniu generowany przez starsze budynki (powyżej 10 lat), które w wielu przypadkach nie spełniają oczekiwań najemców.

Mimo silnego pandemicznego osłabienia rynku najmu czynsze pozostawały stabilne, prawdopodobnie z powodu silnych bodźców inflacyjnych. Na potencjalny

wzrost stawek czynszowych wpływają wyższe koszty budowy i utrzymania budynków oraz indeksacja powiązana z poziomem inflacji.

Według Colliers International w pierwszej połowie 2023 r. czynsze wywoławcze w Warszawie za powierzchnie biurowe klasy A wahały się od 12,5 do 27,5 EUR/m²/miesiąc, a na rynkach regionalnych od 11 do 16,95 EUR/m²/miesiąc. JLL szacuje, że w II kwartale 2023 r. stawki czynszu za najlepsze powierzchnie biurowe w Warszawie kształtowały się od 18,0 do 26,0 EUR/m²/miesiąc w strefach centralnych i w przedziale 11,0–17,0 EUR/m²/miesiąc w pozostałych rejonach.

JLL przewiduje, że stabilizacja czynszów 2023 r. jest tymczasowa i związana ze spadkiem po stronie popytowej. Ograniczona dostępność nowej podaży oraz poprawiająca się sytuacja ekonomiczna (wyższy popyt) spowodują, że czynsze wzrosną w 2024 r., w szczególności w nieruchomościach w centrum Warszawy, oferujących nowoczesne rozwiązania technologiczne i środowiskowe.

Według JLL w II kwartale 2023 r. na większości rynków regionalnych stawki czynszów utrzymywały się na niezmiennym poziomie w skali kwartału. Wzrost stawek czynszu za najlepsze powierzchnie biurowe wystąpił we Wrocławiu (14,5–16,0 EUR/m²/miesiąc) oraz Trójmieście (13,9–15,9 EUR/m²/miesiąc).

Newmark Polska wskazuje, że czynsze za najlepsze powierzchnie biurowe, oferujące nowoczesne rozwiązania technologiczne i ESG oraz efektywności energetycznej, utrzymują się na wysokim poziomie i sięgają nawet 16,0–17,0 EUR/m²/miesiąc.

Rynek powierzchni handlowej

Otoczenie rynku handlowego pozostaje niesprzyjające. Agresja Rosji na Ukrainę spowodowała wzrost kosztów energii i zakłócenia w łańcuchu dostaw, stymulując wzrost kosztów i inflację. Wzrosły koszty budowy i eksploatacji obiektów, a wysoka inflacja wywiera negatywny wpływ na wydatki konsumpcyjne.

Na koniec pierwszej połowy 2023 r. BNP Paribas Real Estate (BNP) szacował powierzchnię handlową na ok. 15,9 mln m². Największymi rynkami były Warszawa z powierzchnią 2,22 mln m², konurbacja górnośląsko-zagłębiowska – 1,50 mln m², Trójmiasto – 0,98 mln m².

Poznań, Wrocław i Kraków miały ponad 800 tys. m² powierzchni, odpowiednio 0,89, 0,86 i 0,84 mln m².

Według Colliers International zasób powierzchni handlowej w centrach handlowych wyniósł na koniec czerwca 2023 r. blisko 12,8 mln m², a zasób powierzchni handlowej w obiektach o powierzchni 2–5 tys. m² – ponad 2 mln m². Największym rynkiem powierzchni w centrach handlowych była aglomeracja warszawska z 53 obiektami o łącznej powierzchni 1,76 mln m², w konurbacji górnośląsko-zagłębiowskiej funkcjonowało 49 obiektów o łącznej powierzchni ok. 1,16 mln m². Największy zasób powierzchni wśród miast poniżej 400 tys. mieszkańców oferował Lublin, gdzie nowoczesna powierzchnia handlowa przekroczyła 400 tys. m².

Cushman & Wakefield określił zasób powierzchni handlowej na koniec III kwartału 2023 r. na ok. 16 mln m². Największe zasoby ma Warszawa: 2,34 mln m² we wszystkich formatach i 1,40 mln m² w centrach handlowych. W aglomeracji śląskiej było odpowiednio 1,51 mln m² i 1,01 mln m², Trójmieście 0,98 i 0,63 mln m², Poznaniu 0,87 i 0,69 mln m², Wrocławiu 0,87 i 0,56 mln m², a w Krakowie 0,81 i 0,54 mln m².

Szacunki odnośnie nowej powierzchni handlowej oddanej do użytku w pierwszej połowie 2023 r. wahają się od ok. 144 tys. m² (Cushman & Wakefield), poprzez 150 tys. m² (BNP, Colliers International) do 216 tys. m² (JLL), ok. 40,0% więcej niż rok temu.

Według JLL utrzymuje się trend dominacji w nowej podaży parków handlowych. Format o łącznej powierzchni 2,7 mln m² ma 16,0% udział w całkowitych zasobach handlowych. Tradycyjne centra handlowe powiększyły w pierwszej połowie 2023 r. powierzchnię o 58,7 tys. m². W ramach segmentu convenience do użytku oddano 28 tys. m².

Colliers International podaje, że większość, 101,5 tys. m² nowej powierzchni, oddano w małych miastach, poniżej 100 tys. mieszkańców, co stanowiło blisko 70,0% całkowitej podaży dostarczonej na rynek w pierwszym półroczu 2023 r. Szacunki powierzchni w budowie na koniec pierwszego półrocza 2023 r. wahają się od ok. 290 tys. m² do 410 tys. m². Nowe inwestycje budowane są przede wszystkim w formie parków handlowych (ok. 70% powierzchni w budowie).

Według Colliers International ponad 227 tys. m² planowane jest do oddania jeszcze w 2023 r. Bisko połowa nowoczesnej powierzchni handlowej w budowie (182 tys. m²) realizowana jest w ośrodkach poniżej 100 tys. mieszkańców. Nowe inwestycje będą coraz częściej dostosowane skalą do tych miejscowości, co wpłynie na przyrost powierzchni handlowej w obiektach poniżej 5 tys. m² powierzchni najmu.

JLL szacuje, że w całym 2023 r. nowa podaż przekroczy wielkości poprzedniego roku. Cushman & Wakefield szacuje, że w IV kwartale 2023 r. nowa podaż może wynieść nawet 200 tys. m² powierzchni handlowej.

Z danych Cushman & Wakefield wynika również, że na koniec września 2023 r. w budowie było ok. 500 tys. m² powierzchni handlowej z terminem oddania w latach 2023–2024. Powstanie 40 nowych obiektów o powierzchni większej niż 5 000 m² o łącznej powierzchni wynoszącej ok. 398 tys. m², w tym 33 parki handlowe, 5 centrów handlowych oraz 2 magazyny handlowe. Prowadzone są także rozbudowy 44 tys. m² (5 parków handlowych, 4 galerie oraz centrum wyprzedażowe). W przebudowie są 3 obiekty.

W opinii Colliers International wzrost stawek płacy minimalnej może wpłynąć na poziom opłat eksploatacyjnych i kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Na koszty budowy oraz funkcjonowania obiektów handlowych wpływ mają wysokie koszty energii. Spodziewane są przebudowy i renowacje budynków, które mają na celu ograniczenie zużycia energii oraz emisji.

Polski rynek handlowy, po trzydziestoletnim okresie rozwoju jest już rynkiem dojrzałym, z ograniczoną możliwością budowy obiektów, takich jak centra handlowe, w szczególności w większych miastach. Inwestorzy traktują rynek handlowy w największych miastach za nasycony. W mniejszych miastach dynamicznie rozwija się rynek małych parków handlowych i centrów convenience.

Według Colliers International nasycenie powierzchnią handlową w pierwszej połowie 2023 r. wzrosło do 330 m² na 1 tys. mieszkańców. W grupie największych aglomeracji było to średnio 639 m²/1 tys. osób; najwyższe nasycenie było we Wrocławiu (811 m²/1 tys. osób) oraz Poznaniu (801 m²/1 tys. osób). Nasycenie

w kategorii miast od 200 do 400 tys. mieszkańców wyniosło średnio 824 m²/1 tys. osób, największe w Lublinie (1 220 m²/1 tys. osób). Wśród miast między 100 a 200 tys. mieszkańców średnie nasycenie wyniosło 873 m²/1 tys. osób, najwięcej w Opolu (1 216 m²/1 tys. osób) i Rzeszowie (1 203 m²/1 tys. osób). W mniejszych ośrodkach miejskich nasycenie wyniosło 583 m²/1 tys. osób.

W związku z obserwowanym w ostatnich latach wzrostem konkurencyjności rynku handlowego, współczynnik pustostanów w ostatnim dziesięcioleciu pozostawał w trendzie wzrostowym. W ostatnim czasie najbardziej odporne na rotację najemców były parki handlowe oraz centra wyprzedażowe.

Na koniec III kwartału 2023 r. średni poziom pustostanów w obiektach handlowych w największych miastach w Polsce spadł o 1,2 p.p. r/r do 3,5%. Spadek wystąpił w sześciu z ośmiu największych badanych miast. Najmniej wolnej powierzchni jest w Krakowie, Łodzi i Szczecinie.

Wraz ze stopniową poprawą parametrów gospodarczych i nastrojów na rynku, czynsze w 2023 r. wracają do poziomów sprzed pandemii. Czynsze za najlepsze lokale handlowe osiągają do 130,0 EUR/m²/miesiąc w Warszawie. Średnia wartość dla pozostałych dużych aglomeracji w Polsce waha się od 50,0 do 65,0 EUR/m²/miesiąc.

Cushman & Wakefield wskazuje na wzrost czynszów w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r. Dynamika stawek była największa w przypadku parków handlowych, w których wzrost wyniósł ok. 17,0% r/r. Słabsza koniunktura na rynku konsumentkim i niższe realne obroty najemców są głównymi czynnikami zwiększającymi presję na obniżkę czynszów w obiektach spoza grupy najlepszych („prime”).

Upadłości i restrukturyzacje

Sektor budowlany boryka się z szeregiem niekorzystnych czynników o charakterze podażowym i popytowym. Ceny materiałów budowlanych, które pod koniec 2022 r. zaczęły spadać, wciąż pozostają na poziomach wyższych niż w 2021 r. Utrzymują się niedobór pracowników i presja płacowa, wysokie koszty paliw i energii oraz wysokie koszty obsługi zadłużenia.

Problemy potwierdzają dane z pierwszych dziewięciu miesięcy 2023 r. Liczba niewypłacalności sięgnęła 483 przypadków, co stanowiło przyrost w skali roku o 127,8%. W samym III kwartale br. liczba ta osiągnęła 152 przypadki, mniej o 10,0% k/k. Udział budownictwa w upadłościach i restrukturyzacjach ogółem wzrósł w pierwszych III kwartałach 2023 r. do 13,3% (z 13,1% po pierwszym półroczu 2023 r.).

Analitycy Coface wskazują, że sytuacja finansowa w budownictwie jest złożona. Poszczególne sektory rozwijają się nierównomiernie. Do wzrostu produkcji w budownictwie przyczynia się przede wszystkim zwiększona aktywność w pracach inżynieryjnych, co wiąże się z końcem starej perspektywy finansowej UE i koniecznością maksymalnego wydatkowania środków do końca bieżącego roku. Słabsza koniunktura utrzymuje się w robotach specjalistycznych i budownictwie mieszkaniowym. W tym ostatnim obserwuje się słabą dynamikę liczby mieszkań oddanych do użytkowania i rozpoczynanych projektów. Sytuacja zaczyna się jednak poprawiać, a ostatnie miesiące przyniosły wzrost aktywności na tym rynku.

W dobrej sytuacji są podmioty działające na rynku zamówień publicznych, który stanowi około połowę rynku budowlanego. W szczególności, stabilny portfel zamówień mają podmioty budownictwa drogowego, korzystające z Programu Budowy Dróg Krajowych. Rentowność działalności tych podmiotów systematycznie jednak spada z uwagi na coraz wyższe koszty działalności. Na problemy napotyka rozstrzyganie nowych przetargów kolejowych, co może zagrozić funkcjonowaniu podmiotów tego sektora. Dodatkowo, niepewność wokół funduszy z nowej perspektywy unijnej i odblokowania środków Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Spójności może utrudnić zawieranie dużych kontraktów infrastrukturalnych.

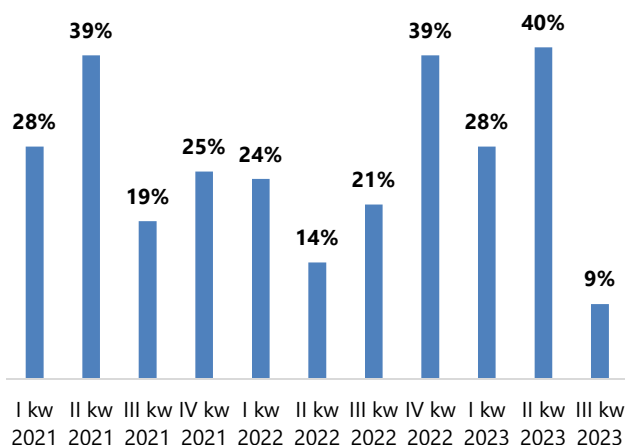
Na sytuację podmiotów rynku budowlanego wpływa zakres i skala ich działalności, a także lokalizacja realizowanych projektów. W korzystniejszej sytuacji są podmioty większe, o szerokiej kadrze i zdywersyfikowanym portfelu. Małe, działające lokalnie podmioty, muszą się zmagać ze słabnącym popytem i rosnącymi kosztami prowadzenia działalności, w warunkach braku wykwalifikowanych pracowników. To właśnie te

podmioty najczęściej popadają w problemy płynnościowe i stają się niewypłacalne. Ok. 1/3 wszystkich zarejestrowanych nieterminowych płatności w 2023 r. pochodziła od drobnych podwykonawców i dystrybutorów materiałów budowlanych, instalatorów i segmentu fotowoltaiki.

Opóźnione płatności

Według BIG InfoMonitor na koniec czerwca 2023 r. firmy budowlane miały zaległości na kwotę 6,19 mld zł (wzrost o 0,7 mld zł w okresie ostatnich 12 miesięcy). Liczba podmiotów z problemami w spłacie zobowiązań wyniosła ok. 50,3 tys. Przybyło 1 840 nowych niesolidnych płatników, ale ich odsetek w branży zmniejszył się z 5,1% do 5,0%. Wynika to z przyrostu liczby podmiotów w sektorze.

Rysunek 37 Odsetek podmiotów budowlanych z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni



Źródło: opracowanie własne na podstawie BIG InfoMonitor.

Największa kwota zaległości przypada na firmy zajmujące się robotami związanymi ze wznoszeniem budynków – 3,82 mld zł. W robotach specjalistycznych jest to 1,40 mld zł zaległości, a w robotach związanych z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej – 1 mld zł. Rosły przede wszystkim zaległości w sekcji budowy budynków: na koniec pierwszego półrocza 2023 r. wynosiły 3,82 mld zł (wzrost o ok. 22,0% r/r), a liczba podmiotów z zaległościami wzrosła o 381. Przyczyną jest załamanie na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Opóźnione płatności podmiotów budujących obiekty inżynierii lądowej i wodnej spadły z 1,2 mld zł rok wcześniej do 0,96 mld zł. Zaległości podmiotów realizujących specjalistyczne roboty budowlane wyniosły

1,4 mld zł (wzrost o 17,0% r/r), a liczba dłużników wzrosła o 1 290.

Skutki problemów na rynku mieszkaniowym są widoczne w kondycji firm budowlanych z opóźnieniem, wynikającym z cyklu inwestycyjnego w budownictwie (podmioty wciąż jeszcze realizują wcześniejsze kontrakty), dlatego nie należy się spodziewać poprawy sytuacji w najbliższych miesiącach. Najbardziej eksponowane na ryzyko są małe podmioty, działające w wąskim segmencie rynku i nowo powstałe podmioty, bez zróżnicowanego portfela zamówień.

Sytuacja w sektorze zaczyna się jednak z wolną poprawiać. W 2023 r., zgodnie z badaniem Skaner MŚP, wykonanym dla BIG InfoMonitor wśród 500 mikro, małych i średnich podmiotów, w budownictwie nastąpiła znaczna poprawa w zakresie terminowego regulowania należności. Na koniec III kwartału 2023 r. odsetek podmiotów z należnościami przeterminowanymi spadł do rekordowo niskiego poziomu, wynoszącego 9,0%. Świadczy to o dostosowaniu przez przedsiębiorstwa budowlane skali prowadzonej działalności do popytu na rynku.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Oceny koniunktury, choć poprawiły się, pozostają negatywne. Lepsza jest terminowość płatności, ale rośnie liczba niewypłacalnych podmiotów budowlanych. Pogarszają się prognozy odnośnie wielkości popytu i utrzymują bariery związane z kosztami zatrudnienia. Sytuacja w poszczególnych segmentach jest zróżnicowana, najlepsza w budownictwie infrastrukturalnym (budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej), ale wyzwaniem jest rentowność kontraktów. Najłabsza jest sytuacja w budowie budynków, która wpływa także negatywnie na segment robót specjalistycznych.
- 2) Najbardziej wrażliwe na obecną sytuację są małe przedsiębiorstwa o niezróżnicowanym profilu działalności oraz nowe podmioty na rynku, skuszone wcześniejszą koniunkturą na rynku mieszkaniowym. Spadek popytu na mieszkania wywołany głównie wzrostem kosztów kredytu i ograniczaniem wydatków konsumpcyjnych w obliczu wysokiej inflacji skłonił deweloperów do wstrzymywania nowych inwestycji, co wpływa na popyt na usługi budowlane. Perspektywę poprawia uruchomienie rządowego programu „Pierwsze Mieszkanie” i wzrost dostępności kredytu. Nową barierą popytu może być jednak sygnalizowany w III kwartale 2023 r. wzrost cen nieruchomości.
- 3) Zmienność cen w ujęciu nominalnym jest wysoka, choć ich dynamika w III kwartale 2023 r. przekroczyła 10,0% r/r tylko w miastach o liczbie mieszkańców przekraczającej 500 tys. I to właśnie dla tych nieruchomości, według rekomendacji 8.3 znowelizowanej Rekomendacji J (zgodnie z oczekiwaniami UKNF banki dostosowują swoją działalność do nowej Rekomendacji J nie później niż do 31.12.2023 r.), banki powinny skrócić dotychczasowy roczny okres, z którego będzie pozyskiwać informacje o nieruchomościach z bazy danych o rynku nieruchomości.
- 4) Jednostki samorządowe mogą ograniczyć inwestycje ze względu na wpływ zmian podatkowych na finanse samorządów oraz potencjalne ograniczenie dopływu środków z funduszy unijnych.
- 5) Na rynku biurowym spadek aktywności deweloperskiej wpływa negatywnie na nową podaż, ale sytuacja na poszczególnych rynkach jest zróżnicowana. Na rynkach regionalnych wskaźnik powierzchni niewynajętej wzrósł w 2023 r. i może dalej rosnąć na niektórych rynkach, ponieważ większość powierzchni w budowie jest właśnie na tych rynkach. Ponieważ klienci poszukują wysoce funkcjonalnej, oszczędnej i przyjaznej środowiskowo, wysokiej jakości powierzchni, dlatego będzie rosło zróżnicowanie udziału wolnej powierzchni w zależności od wieku budynku. Rosnące koszty i upowszechnienie pracy hybrydowej skła-

nią najemców do optymalizacji wynajmowanej powierzchni, co może ograniczać popyt. Czynnikiem różnicującym pomiędzy Warszawą, a rynkami regionalnymi w przyszłości będzie większa dostępność gruntów w miastach regionalnych.

- 6) Rynek nowoczesnej powierzchni magazynowej jest beneficjentem zmian zachodzących w nawykach konsumentów wskutek pandemii COVID-19, w szczególności rozwoju handlu internetowego oraz zmian w zakresie zarządzania zapasami w wyniku zakłóceń w łańcuchach dostaw. Nabiera znaczenia środowiskowa przyjazność magazynów („zielone” magazyny). Jest to zarówno efekt dostrzegania znaczenia ESG, jak i rosnących cen energii. Dynamika rynku słabnie, m.in. ze względu na spowolnienie gospodarki co zwiększa ryzyko inwestycji o charakterze spekulacyjnym. Popyt podtrzymują najemcy sektora produkcyjnego. W dłuższej perspektywie większym wyzwaniem będzie dostępność dobrze zlokalizowanych terenów inwestycyjnych, niemniej najwięksi deweloperzy magazynowi posiadają znaczące banki ziemi i wciąż kontynuują zakupy, w szczególności w lokalizacjach z rozwijającą się infrastrukturą transportową.
- 7) Po okresie ograniczeń pandemicznych i zakłóceń geopolitycznych otoczenie rynku nieruchomości handlowych stabilizuje się. Agresja Rosji na Ukrainę spowodowała wzrost kosztów energii i zakłócenia w łańcuchu dostaw, stymulując wzrost kosztów i inflację. Wzrosły koszty budowy i eksploatacji obiektów, a wysoka inflacja wciąż wywiera negatywny wpływ na wydatki konsumpcyjne. Wobec wysokiego nasycenia powierzchnią handlową rozwój rynku koncentruje się w mniejszych miejscowościach i mniejszych formatach, w szczególności parkach handlowych. Poziom ryzyka związanego z inwestycjami na tym rynku zależy istotnie od formatu powierzchni handlowej, lokalizacji oraz wypełnienia wymagań środowiskowych i technologicznych.
- 8) Ryzyko finansowania przedsiębiorstw budowlanych będzie wciąż podwyższone i zróżnicowane. Na poziom ryzyka poza sytuacją na rynku będzie wpływać indywidualnie: dywersyfikacja przychodów, poziom kontraktacji, warunki kontraktów, możliwość waloryzacji ceny kontraktu, spektrum i sytuacja zleciodawców, rola w projekcie oraz skalowalność działalności.



Poziom ryzyka

Średni



Perspektywa

Stabilna



Koniunktura

W sekcji transport i gospodarka magazynowa ogólna ocena koniunktury poprawiła się w stosunku do wyrażanej rok wcześniej. Na poprawę koniunktury we wrześniu 2023 r. wskazało prawie 12,0% badanych podmiotów, a na jej pogorszenie – nieco ponad 14,0%. Bieżący popyt, sprzedaż, terminowość płatności oraz sytuacja finansowa są oceniane negatywnie, popyt i sprzedaż wyraźnie gorzej niż rok temu. Prognoza sytuacji finansowej również jest pesymistyczna, ale lepsza niż rok temu. Przewidywania odnośnie popytu i sprzedaży usług są lepsze niż wyrażane w 2022 r. o tej samej porze. Niewielka większość ankietowanych przewiduje ograniczenie zatrudnienia. Przewidywany jest wzrost cen, ale oczekiwania w tym zakresie wyraźnie słabną.

Odsetek przedsiębiorców nieodczuwających żadnych barier w prowadzeniu bieżącej działalności ustabilizował się blisko 10,0%. Podmioty zgłaszające bariery najczęściej wskazują na trudności związane z niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej – ponad 60,0% wskazań – oraz kosztami zatrudnienia – prawie 63,0% wskazań. W skali roku wzrosło znaczenie bariery niedostatecznego popytu i zbyt dużej konkurencji firm krajowych i zagranicznych. Zmalała uciążliwość barier wynikających z niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej i niedoboru pracowników.

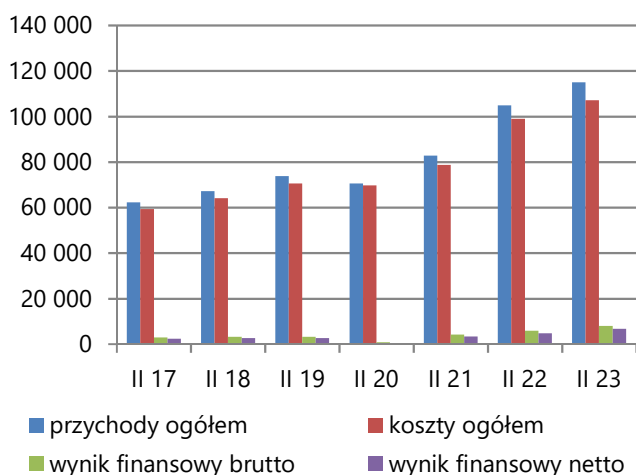
Negatywnie na sytuację w sektorze będą wciąż działać wysokie ceny paliw i energii oraz skutki wojny w Ukrainie. Zakłócenia w łańcuchach dostaw, wywołane pandemią, mogą się utrzymywać ze względu na działania wojenne (wyłączenia niektórych szlaków komunikacyjnych, zamknięcie przestrzeni powietrznej, zniszczenia infrastruktury, opóźnienia dostaw). Konflikt zbrojny wymusza zmiany i istotne wydłużenie tras, co zwiększa koszty zużycia paliwa i pracy kierowców (dłuższy czas pracy). Złagodzenie wymogów wynikających z Umowy między UE, a Ukrainą w sprawie transportu drogowego towarów wpływa na konkurencję na rynku. Wojna nasiliła problemy (braki) kadrowe, zwłaszcza wśród kierowców międzynarodowych, które wywierają silną presję na płace.

Popyt na usługi transportowe w dłuższej perspektywie zależy od ogólnej sytuacji gospodarczej, która wciąż jest słaba.

Wyniki finansowe w transporcie

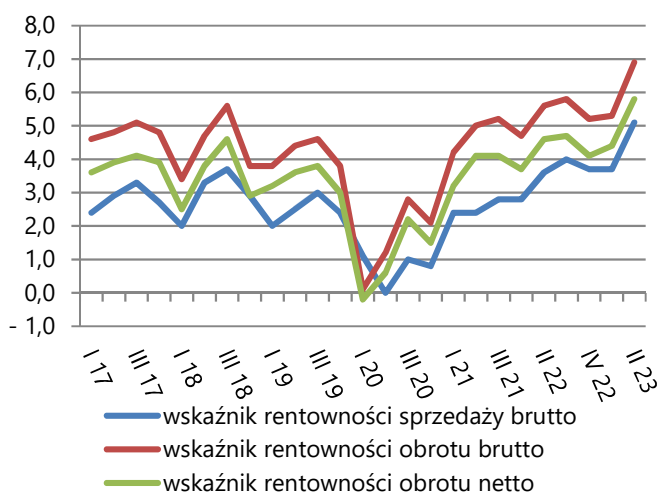
W pierwszej połowie 2023 r. przychody przedsiębiorstw transportowych były wyższe o 9,7% niż w analogicznym okresie poprzedniego roku, a koszty wzrosły o 8,1% (Tabela 21).

Rysunek 38 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w działalności związanej z transportem (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 39 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z transportem (w %)



Źródło: GUS.

Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności w pierwszej połowie 2023 r. poprawił się, malejąc do 93,1% (w stosunku do pierwszej połowy 2022 r. o 1,3 p.p.). W 2022 r. sektor wypracował wynik finansowy brutto na poziomie 11,9 mld zł (wzrost o 21,4%). Wynik finansowy netto osiągnął 9,5 mld zł, co oznaczało wzrost w ujęciu rocznym o 23,5%. W pierwszej połowie 2023 r. wynik finansowy brutto był lepszy niż rok wcześniej o 35,8%, a wynik netto – o 40,5% (Rysunek 38).

Tabela 21 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w działalności związanej z transportem

Wyszczególnienie	I połowa 2021 r.	I połowa 2022 r.	I połowa 2023 r.	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	82 829	104 883	115 048	9,7
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	78 671	99 002	107 063	8,1
Wynik finansowy brutto [mln zł]	4 158	5 881	7 985	35,8
Wynik finansowy netto [mln zł]	3 370	4 787	6 726	40,5
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	74,7	74,1	78,0	3,9
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	83,9	83,0	85,9	2,9
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	95,0	94,4	93,1	-1,3
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	2,4	3,6	5,1	1,5
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	5,0	5,6	6,9	1,3
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	4,1	4,6	5,8	1,2
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	77,2	82,7	79,8	-2,9
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	155,4	159,5	155,3	-4,2

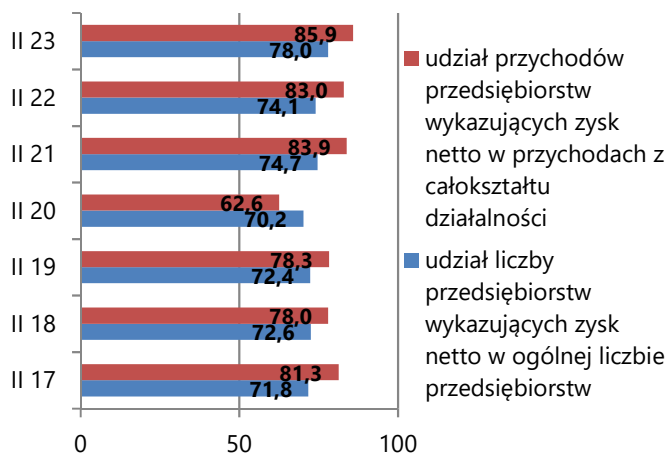
Źródło: GUS.

W 2022 r. główne wskaźniki finansowe pozostawały na poziomie z poprzedniego roku. Tylko wskaźnik rentowności sprzedaży wzrósł do 3,7% wobec 2,6% w 2021 r. W pierwszej połowie 2023 r. wskaźnik rentowności sprzedaży wzrósł do 5,1%, a wskaźniki rentowności brutto i netto – odpowiednio do 6,9% i 5,8% (wzrost o 23,2 i 26,1 p.p. r/r).

W 2022 r. udział jednostek zatrudniających 50 i więcej pracowników, w ogólnej liczbie badanych podmiotów, wykazujących zysk netto wzrósł nieznacznie z 81,1%

do 81,3%. W pierwszej połowie 2023 r. udział jednostek wykazujących zysk w ogólnej liczbie badanych podmiotów wyniósł 78,0%, a ich łączny udział w przychodach ogółem całego sektora sięgnął 85,9% (Rysunek 40, Tabela 21).

Rysunek 40 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

Jak podaje GUS, nakłady inwestycyjne zrealizowane przez podmioty prowadzące działalność w sektorze transportowo-magazynowym, zatrudniające powyżej 9 osób, w 2022 r. były o 8,4% wyższe niż w poprzednim roku, a w pierwszej połowie 2023 r. – o 7,6% wyższe niż w pierwszej połowie 2022 r..

Rynek transportowy

Sektor transportu obejmuje sekcje transportu towarowego i pasażerskiego, które z kolei można podzielić na transport kolejowy, samochodowy, morski i lotniczy, a w sekcji towarowej dodatkowo transport rurociągowy. Marginalny charakter ma transport rzeczny. Na potrzeby klasyfikacji działalności gospodarczej, wyróżnia się transport lądowy i rurociągowy, transport wodny, transport lotniczy, magazynowanie i działalność wspomagającą transport oraz działalność pocztową i kurierską.

Największą pod względem przychodów sekcją jest transport drogowy – 45,0% udziału w przychodach sektora – transport kolejowy oraz działalność pocztowa i kurierska miały po 7,0% udziału, pozostałe formy transportu – 9,0%, magazynowanie – 8,0%, a działalność wspomagająca – 24,0%.

Według analityków Pekao SA sektor ten był w ostatnich latach drugim, najszybciej rosnącym w polskiej gospodarce. Wykorzystując przewagi konkurencyjne – niskie w porównaniu z UE koszty pracy i położenie geograficzne – szczególnie szybko rozwijano działalność transgraniczną. Polska jest obecnie liderem unijnych międzynarodowych przewozów w drogowym transporcie samochodowym z udziałem w rynku wynoszącym ok. 20,0%, mierzonym tonokilometrami.

W okresie od stycznia do września br. przetransportowano o 3,1% mniej ładunków niż przed rokiem (wówczas notowano wzrost o 2,3%), w tym ograniczeniu uległy przewozy transportem kolejowym (o 3,8%), rurociągowym (o 14,9%) oraz morskim (o 16,6%). Przewozy transportem samochodowym ukształtowały się na podobnym poziomie jak rok wcześniej, tj. wzrosły o 0,1%.

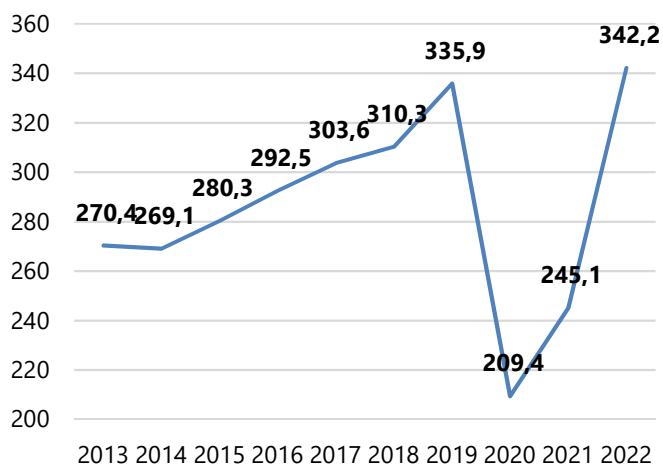
Przewozy ładunków ogółem we wrześniu br. były o 1,0% większe niż w analogicznym miesiącu ub. roku (wobec wzrostu o 6,5% przed miesiącem i o 4,2% przed rokiem). Wzrosły przewozy w większości głównych rodzajów transportu: w samochodowym (o 3,4%), w kolejowym (o 1,9%) oraz w morskim (o 2,4%). Spadek odnotowano jedynie w transporcie rurociągowym (gdzie wyniósł on 16,6%).

Transport kolejowy

W okresie od marca do września 2023 r. ilość przewiezionych pasażerów mieściła się w przedziale 30,1–32,3 mln. Liczba przewiezionych pasażerów była wyższa niż w poprzednim roku, ale różnica ta zmniejszyła się ze względu na niższą bazę na początku 2022 r.

Rynek jest zdominowany przez przewoźników krajowych: ogólnopolskie podmioty wydzielone z Polskich Kolei Państwowych i samorządowe spółki regionalne. Pod względem przewiezionych pasażerów dominującą pozycję na rynku przewozów zajmuje POLREGIO (dawniej Przewozy Regionalne) z udziałem w rynku w pierwszych ośmiu miesiącach 2023 r. wynoszącym 26,2%. Na drugim miejscu znajduje się PKP Intercity (18,4%). Kolejne miejsca zajmują lokalni przewoźnicy.

Rysunek 41 Liczba pasażerów przewiezionych transportem kolejowym w latach 2013–2022 (w mln)



Źródło: UTK.

Na szybką odbudowę skali przewozów poza zniesieniem ograniczeń sanitarnych wpływ miał napływ uchodźców z Ukrainy, korzystających z transportu kolejowego oraz większa odporność transportu pasażerskiego na spowolnienie gospodarcze.

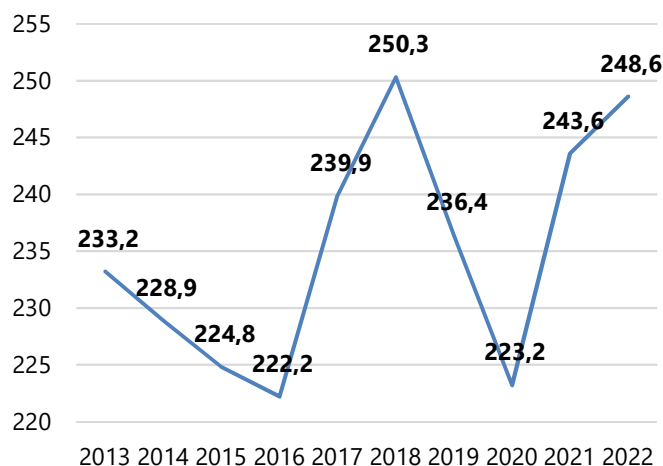
Z informacji GUS wynika, że w ośmiu miesiącach 2023 r. przewieziono 172,3 mln ładunków, o 3,8% mniej niż analogicznym okresie ubiegłego roku.

Według danych Urzędu Transportu Kolejowego (UTK) miesięczne przewozy spadły poniżej 20 mln t ładunków. Rynek jest zdominowany przez dwóch przewoźników. Z informacji UTK wynika, że na pierwszym miejscu niezmiennie pozostaje PKP Cargo SA z udziałem w rynku przekraczającym 30,0%. Na kolejnych miejscach są DB Cargo Polska SA (15,2%), Lotos Kolej sp. z o.o. (6,3%) i PKP LHS sp. z o.o. (4,1%).

Wśród ładunków przewożonych koleją dominują surowce: węgiel kamienny, brunatny, ropa naftowa i gaz ziemny. Drugą grupą pod względem przewożonej masy są rudy metali i produkty górnictwa.

Transport kolejowy w następstwie wojny, korzysta na obsłudze ukraińskiego importu (m.in. paliw) oraz ukraińskiego eksportu żywności (głównie zbóż i nasion roślin oleistych), węgla i rud żelaza, a także zwiększonego importu węgla. Rynek kolejowy powoli przystosowuje się do nowych warunków i szuka możliwości transportu towarów z innych sektorów niż paliwa kopalne. Transport kolejowy wykorzystywany jest m. in.: w transporcie dóbr konsumpcyjnych, materiałów dla budownictwa czy przemysłu.

Rysunek 42 Masa towarów przewiezionych transportem kolejowym w latach 2013–2022 (w mln)



Źródło: UTK.

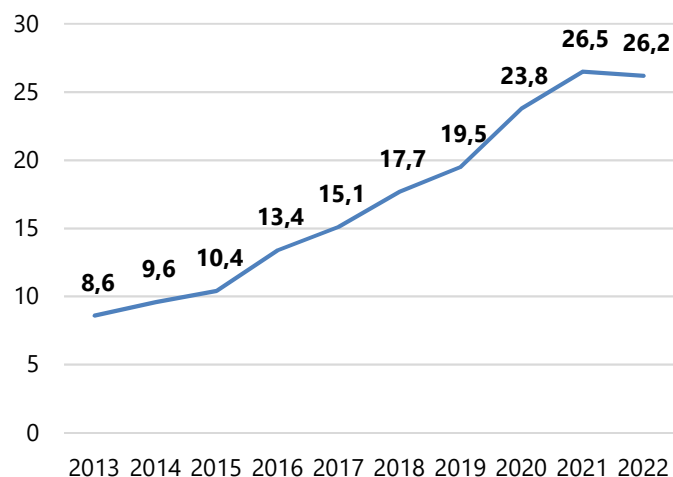
Główne czynniki, wpływające na konkurencyjność transportu kolejowego towarów, to zbyt długi czas przewozu, niska punktualność oraz jakość i ograniczenia w infrastrukturze załadunkowej i wyładunkowej. Na konkurencyjność wpływają także wysokie koszty wynikające z wyższych niż w UE opłat za dostęp do infrastruktury przewozowej oraz niższej efektywności przewoźników.

Rynek kolejowych przewozów intermodalnych rośnie z roku na rok. Rok 2022 był jednak gorszy od poprzedniego. Pierwsza połowa 2023 r. przyniosła dalszy spadek przewozów, do 11,6 mln t z 13,3 mln t w pierwszej połowie 2022 r. (o 12,8%). Według danych UTK w pierwszej połowie 2023 r. liczba przewiezionych jednostek ładunkowych wyniosła 768,5 tys. wobec 896,9 w poprzednim roku (spadek o 14,3%).

Ten rodzaj przewozów okazał się wrażliwy na skutki agresji Rosji na Ukrainę. Na spadek przewozów intermodalnych wpłynęły poszukiwania nowego sposobu transportu ładunków z Chin oraz mniejsze przewozy tranzytowe przez Polskę. Negatywnie oddziaływały także wzrost kosztów transportu i priorytet dla przewozów surowców energetycznych.

Na koniec 2022 r. kolejowe przewozy intermodalne realizowało 23 licencjonowanych przewoźników. Liderem w rynku pod względem przewożonej intermodalnie masy został po pierwszym półroczu 2023 r. PCC Intermodal (18,1%), wyprzedzając dotychczasowego lidera PKP Cargo (17,7%). Niewiele niższy udział miał DB Cargo Polska (17,0%).

Rysunek 43 Masa towarów przewiezionych transportem intermodalnym w latach 2013–2022 (w mln t)



Źródło: UTK.

Pomimo niewystarczającej sieci terminali, ze względu na uwarunkowania geograficzne, w Polsce wciąż istnieje niewykorzystany potencjał do rozwoju wolumenu przewozów intermodalnych pod warunkiem poprawy punktualności i konkurencyjności cenowej. Perspektywy branży poprawia kontynuacja inwestycji infrastrukturalnych – w tym w ramach środków unijnych. Według danych PKO BP SA, po II kwartale 2023 r. zysk netto transportu kolejowego zmniejszył się do 144 mln zł z 226 mln zł po I kwartale 2023 r. Roczna dynamika przychodów osłabiła się aż o 12,6 p.p. k/k, do 24,2%. Tempo wzrostu kosztów obniżyło się wolniej niż przychodów i utrzymało się na wysokim poziomie. Na spadek przewozów towarów koleją wpłynęły mniejsze przewozy węgla po głównym sezonie grzewczym i przy wysokiej bazie odniesienia z 2022 r., gdy transportowano surowiec przed wprowadzeniem embarga na import z Rosji, jak również niższy transport towarów z ukraińskiego eksportu. Ponadto, pogorszenie koniunktury oraz preferowanie transportu węgla obniżyły udział przewozów intermodalnych w pracy przewozowej kolei towarowej ogółem – z przeciętnie 13,8% w całym 2022 r. do 12,1% w pierwszej połowie 2023 r.

Analicyści PKO BP SA oceniają, że druga połowa 2023 r. przyniesie dalszy wzrost kosztów. Dynamikę przychodów będzie wspierać spodziewana poprawa koniunktury gospodarczej. Dzięki temu możliwe jest osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego w całym 2023 r.

W długim okresie szansą dla przewozów towarowych koleją będzie rosnąca wymiana międzynarodowa, w tym z Ukrainą, a także częściowe zastąpienie transportu rurociągowego ze Wschodu transportem morskim i kolejowym. Planowane inwestycje infrastrukturalne stworzą warunki dla dalszego rozwoju transportu kolejowego.

Transport samochodowy ładunków

Towarowy transport samochodowy dominuje w strukturze przewozu ładunków (prawie 80,0% przewozu ładunków ogółem). W 2022 r. za pomocą transportu samochodowego podmioty zatrudniające 10 i więcej osób przewiozły ogółem prawie 284,2 mln t ładunków, o 0,7% (1,8 mln t) więcej w porównaniu z 2021 r. W ciągu dziewięciu miesięcy 2023 r. podmioty te przewiozły 208,8 mln t ładunków, niemal tyle samo, co w analogicznym okresie 2022 r.

Według raportu SPOTDATA, sporządzonego na zlecenie i przy merytorycznej współpracy ze Związkiem Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”, dominującą grupą ładunków według tonażu są: towary kopalne inne niż węgiel, ropa i gaz, a następnie towary spożywcze i inne surowce niemetaliczne. Przewozy surowców i dóbr nieprzetworzonych dominują na krótszych dystansach (do 150 km), na dłuższych dystansach rośnie udział towarów przetworzonych.

Zgodnie z danymi PKO BP SA w II kwartale 2023 r. nastąpiły spadki dynamiki kosztów i przychodów w skali roku. Wynik finansowy netto transportu drogowego poprawił się o prawie 40,0% k/k, osiągając 1 071 mln zł. Analicyści PKO BP SA wskazują, że głównym problemem branży są braki kadrowe, szacowane na ok. 150 tys. kierowców. Sytuację tylko w pewnym stopniu poprawia emigracja kierowców ze Wschodu i Azji, choć udział kierowców-cudzoziemców w obsłudze tras międzynarodowych wynosi już ok. 20,0–30,0%. Jest to główny czynnik windujący koszty działalności, co z kolei będzie ograniczać wynik finansowy netto branży w 2023 r., wymuszając dalszą konsolidację rynku.

Wojna w Ukrainie wpływa na sytuację transportu drogowego towarów, zwiększając niepewność co do jego rozwoju i poziomu kosztów działalności. Zmieniła się struktura geograficzna przewozów. Na podstawie da-

nych ankietowych Inelo podaje, że zmniejszyła się aktywność w kierunku wschodnim (Białoruś, Ukraina) i południowym (Bałkany). Wzrost przewozów wystąpił w kierunku zachodnim (Niemcy, Austria, Holandia) oraz w kraju. Niestabilność wywołana wojną w Ukrainie i wzrost kosztów oddziałuje negatywnie na procesy inwestycyjne.

Ponadto złagodzenie wymogów wynikających z umowy między UE, a Ukrainą w sprawie transportu drogowego wpływa na konkurencję na rynku, w szczególności obniżenie stawek transportowych. Dodatkowymi czynnikami niepewności są skutki wchodzenia kolejnych rozwiązań Pakietu Mobilności w szczególności w zakresie przewozów cross-trade i kabotażowych (które stanowią 25% pracy przewozowej).

Sytuacja drogowego transportu samochodowego w sporej części zależy od możliwości zachowania przewagi konkurencyjnej, wynikającej z niższych wynagrodzeń, po wdrożeniu rozwiązań Pakietu Mobilności (m.in. konieczność zjeżdżania pojazdu do kraju rejestracji co 8 tygodni, likwidacja ryczałtów i diet za podróże służbowe, przejście na standardową formę wynagrodzenia i jego wyrównanie do poziomu wynagrodzenia sektorowego obowiązującego w danym kraju).

Stawki frachtu na rynku unijnym po wzroście w II i III kwartale 2022 r. wyraźnie spadły w wyniku spadku popytu warunkach spowolnienia gospodarczego. Z ankiet GUS, dotyczących koniunktury gospodarczej, wynika, że przedsiębiorcy nie oczekują wzrostu stawek w transporcie drogowym w dalszej części 2023 r. To również osłabia sytuację przewoźników.

Ponadto, od 1 grudnia 2023 r. wchodzi w życie radykalna podwyżka opłat za autostrady w Niemczech. Stawki opłat uzależnione będą od klasy emisji CO₂ pojazdu. Dla ciężarówek spełniających normę Euro VI stawka myta w Niemczech wzrośnie o około 83,0%. Dodatkowo, od 1 lipca 2024 r. myto obejmie także ciężarówki o masie od 3,5 t, podczas gdy obecnie pobierane jest ono od samochodów o masie od 7,5 t.

W dłuższej perspektywie wyzwaniem będzie sprostanie wymogom wynikającym z polityki klimatycznej UE (modernizacja floty przewozowej, rozbudowa infrastruktury (stacje ładowania) oraz na razie opóźniającej się autonomizacji pojazdów (ryzyko utraty przewag międzynarodowych związanych z niższymi płacami).

Wysokie koszty nowych wymogów środowiskowych mogą być szczególnie trudne dla polskiego drogowego transportu samochodowego ze względu na jego duże rozdrobnienie (ok. 70,0% mikropodmiotów i samozatrudnionych) i przeciętnie starszą niż w krajach UE flotę samochodową, wymagającą systematycznego odnowienia.

Transport lotniczy

Przewozy towarowe, realizowane na pokładach statków powietrznych, nie mają istotnego udziału w przewozach towarowych ogółem. Rok 2022 przyniósł jednak niespotykaną wcześniej dynamikę wzrostu tych przewozów. Motorem wzrostu był konflikt na Ukrainie i intensywne korzystanie z lotniska Rzeszów Jasionka. W pierwszej połowie 2023 r. przewieziono 97,4 tys. t ładunków, co oznacza wzrost o 9,6% r/r. Spośród obsługowanego w 2023 r. w polskich portach lotniczych tonażu ładunków, najwięcej przewieziono z i do Lotniska Chopina w Warszawie. W pierwszej połowie 2023 r. lotnisko to obsłużyło 48,6% ruchu towarowego. Najwięcej ładunków przewiozły PLL LOT i DHL.

Pasażerski transport lotniczy odbudowuje się po ograniczeniach pandemicznych. W pierwszym półroczu 2023 r. liczba podróżnych wyniosła ponad 23,2 mln, o 39,9% więcej niż w pierwszej połowie 2022 r. (16,6 mln). Najwięcej podróżnych obsłużyło lotnisko Chopina w Warszawie – 8,3 mln pasażerów, Port Lotniczy Kraków Balice obsłużył 4,4 mln pasażerów, a Port Lotniczy Gdańsk – 2,6 mln pasażerów.

Międzynarodowy ruch lotniczy w Polsce zanotował silny wzrost. W pierwszej połowie 2023 r. w ruchu międzynarodowym przewieziono 21,4 mln pasażerów (wzrost o 39,7% r/r), w tym w ruchu regularnym 19,0 mln pasażerów. Najwięcej pasażerów przewieźli: Ryanair (7,3 mln), Wizz Air (4,7 mln) i PLL LOT (3,8 mln). W krajowym ruchu regularnym i czarterowym przewieziono 1,8 mln pasażerów (wzrost o 42,4% r/r). Liderem przewozów był PLL LOT (1,5 mln pasażerów), przed Ryanair (0,3 mln pasażerów).

Perspektywy rozwoju rynku, uwzględniając jego niskie nasycenie w porównaniu z przeciętnym w UE, są korzystne. Barięrami może być przepustowość niektórych portów lotniczych, w tym największego lotniska Chopina w Warszawie.

Transport wodny towarowy

W okresie styczeń–wrzesień 2023 r. w portach morskich przeładowano 103,1 mln t ładunków, tj. o 23,1% więcej niż w analogicznym okresie 2022 r. Wysoki wzrost charakteryzował obroty ładunkami masowymi ciekłymi (o 47,7%, w tym ropą naftową łącznie z przetworami naftowymi – o 55,6%).

Stagnacja transportu morskiego jest pochodną stanu polskiej floty transportowej. Liczba statków towarowych systematycznie spada. Brak inwestycji prowadzi do starzenia się floty. Dodatkowym wyzwaniem będzie konieczność modernizacji floty ze względu na zakładane objęcie transportu morskiego systemem handlu emisjami CO₂.

Kondycja transportu śródlądowego jest z kolei wynikiem stanu szlaków żeglugowych. Międzynarodowym standardom odpowiada niespełna 6,0% długości żeglownych dróg śródlądowych, a tylko 1/3 długości żeglownych dróg wodnych (i to na wybranych odcinkach, nie na pełnej długości rzek) ma znaczenie dla transportu towarowego. Stan infrastruktury śródlądowej w Polsce jest efektem braku inwestycji i preferowania inwestycji drogowych i kolejowych.

W przeciwieństwie do stanu transportu wodnego rosną przeładunki w polskich portach. Według GUS w okresie ośmiu miesięcy 2023 r. przeładowano już 92,7 mln t ładunków, o 26,5% więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku. Największy udział ma przeładunek towarów masowych (ropy naftowej, węgla i koksu).

Największym polskim portem pod względem przeładunków jest Gdańsk: 68 mln t przeładunku w 2022 r., 45,0 mln t przeładunku w 2021 r. i 40,6 mln t w 2020 r. Na kolejnych miejscach plasują się Szczecin–Świnoujście (odpowiednio 35,0 mln t, 27,1 mln t i 24,7 mln t) i Gdynia (odpowiednio 28,0 mln t, 22,7 mln t i 21,2 mln t). Silny wzrost przeładunków w 2022 r. był jednak przede wszystkim skutkiem wybuchu wojny na Ukrainie i zmiany kierunków zakupów surowców energetycznych (węgla i ropy naftowej).

Rozwój portów morskich jest szybszy niż zakładały prognozy programów rządowych. Założenia rządowego programu rozwoju polskich portów morskich przewidywały wzrost przeładunków w latach 2019–

2030 o ponad 60,0% (do 152 mln t), wzrost udziału w rynku bałtyckim z 43,0% do 59,0% i międzynarodowego ruchu pasażerów z 2,1 do 3,2 mln. Nawet uwzględniając niestandardowy wzrost przeładunków w 2022 r. wydaje się, że założenia programu pozostają uzasadnione.

Magazynowanie i usługi wspierające

Cechą charakterystyczną tego segmentu jest zacieraanie się granic pomiędzy firmami spedycyjnymi, logistycznymi i transportowymi. Znaczna część spedytów ma własne piony transportu, obejmujące wszystkie jego rodzaje i do tego własną bazę magazynową. Przewoźnicy coraz częściej dodają do nisko marżowych usług przewozowych, wspierające usługi organizujące i zarządzające całym procesem transportowym. Obie grupy stają się coraz trudniejsze do odróżnienia.

Silny wzrost widoczny jest również w działalności magazynowej. Na koniec pierwszej połowy 2023 r. wielkość powierzchni magazynowej przekroczyła 30 mln m². Szacowany na koniec 2022 r. wskaźnik pustostanów wyniósł 4,0–4,1% (w roku 2021 – 3,7%). Na koniec czerwca 2023 r. szacowany poziom pustostanów wahał się w granicach 6,6–6,9%. Mimo wzrostu wielkości powierzchni niewynajętej i wysokiego nasycenia podstawowych rynków perspektywy popytu są wciąż korzystne.

Powierzchnia magazynowa jest silnie skoncentrowana geograficznie – ok. 3/4 powierzchni magazynowej przypadało na województwa mazowieckie, śląskie, wielkopolskie, łódzkie i dolnośląskie. W ostatnich latach rynek rozwija się jednak dynamicznie także w okolicach portów morskich, jak i w województwach zachodnich.

Rozwój tego segmentu jest skorelowany z rozwojem transportu. Motorem wzrostu w ostatnich latach był jednak rozwój e-commerce. Zniesienie ograniczeń pandemicznych zmniejszyło jego znaczenie. Jednak to właśnie z e-commerce wiąże się perspektywy dalszego rozwoju rynku, a także w związku ze skracaniem łańcuchów dostaw w reakcji na zaburzenia, do których doszło po wybuchu pandemii COVID-19.

Szczegółowe informacje na temat sytuacji na rynku nieruchomości w sektorze magazynowania zawarto w poprzednim rozdziale.

Upadłości i restrukturyzacje

Według danych Coface w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. było 406 przypadków niewypłacalności w transporcie, o 48,7% więcej niż w całym 2022 r. i aż o 147,6% więcej niż w pierwszych trzech kwartałach 2022 r. Przypadki te obejmują postanowienia sądów o upadłości i restrukturyzacji, a także ogłoszenia niewypłacalności w Monitorze Sądowym i Gospodarczym w formie nowego uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu.

Według oceny analityków Coface, przyspieszenie upadłości w transporcie odzwierciedla zjawiska koniunkturalne.

Sektor zmagają się z kosztami paliw, presją płacową ze strony kierowców, która nasiliła się po powrocie części ukraińskich pracowników do domu, a ostatnio ze spadkiem stawek frachtu w wyniku osłabienia popytu spowodowanego spowolnieniem gospodarczym w Europie, a także ograniczeniem zamówień krajowych z przemysłu, budownictwa i handlu. Utrzymują się wysokie koszty finansowania kredytowego i leasingowego. Wyzwaniem jest też dostosowanie się do wspomnianego już Pakietu Mobilności. Jednocześnie niski popyt oznacza spadek zamówień krajowych, który w 2023 r. wynosi 10,0–15,0% r/r, a w przewozach międzynarodowych nawet 30,0% r/r.

Najmniej odporne na te niekorzystne czynniki są małe podmioty. Niewypłacalności jednoosobowych działalności gospodarczych stanowiły 89,0% przypadków niewypłacalności w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r.

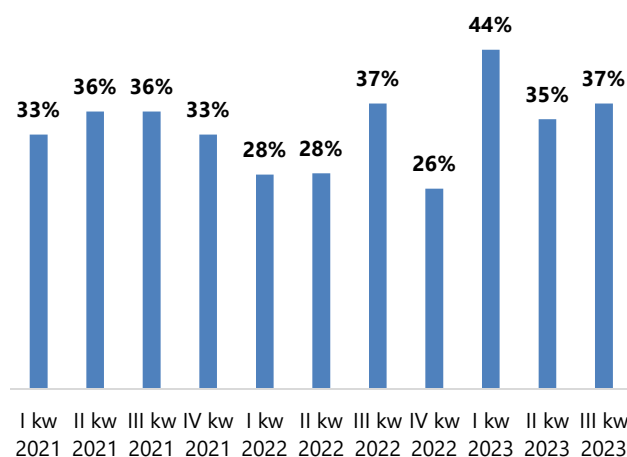
Opóźnione płatności

Według BIG InforMonitor zadłużenie branży transportowej rośnie, a w III kwartale 2023 r. w porównaniu z ostatnim kwartałem 2022 r. odsetek małych i średnich podmiotów transportowych skarżących się na

problemy z uzyskaniem płatności od kontrahentów wzrósł o 11 p.p., do 37,0%.

W przypadku przedsiębiorstw transportowych, z uwagi na wzrost ceny ich usług, część usługobiorców nie ma możliwości terminowego regulowania swoich zobowiązań. Zjawisko to dotyczy również przewozów pasażerskich.

Rysunek 44 Odsetek podmiotów transportowych z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni



Źródło: BIG InfoMonitor.

Na koniec maja 2023 r. zaległości branży wynosiły 2,79 mld zł i szybko rosły. Od początku roku w transporcie odnotowano aż 1,2 tys. nowych dłużników. Przeterminowane zobowiązania miało ponad 36 tys. podmiotów transportowych, z czego niemal 20 tys. to przedsiębiorstwa działające (ok. 9,0% firm w branży).

Zaległości segmentu spedycji rosły nawet bardziej niż transportu, zarówno w trakcie, jak i po pandemii, jednak są one relatywnie niewielkie, bo wynoszą 226 mln zł. W przypadku podmiotów w segmencie magazynowanie i przechowywanie towarów od połowy 2021 r. nastąpił wyraźny spadek zaległości. Suma przeterminowanych zobowiązań zmniejszyła się z ponad 60 mln zł do 44 mln zł.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Negatywnie na sytuację w sektorze wpływają przede wszystkim wysokie ceny paliw i problemy z pracownikami w wyniku wojny w Ukrainie. Sytuacja sektora w bardzo wysokim stopniu zależy od koniunktury i sytuacji w pozostałej części gospodarki. Wojna, wprowadzone sankcje i wzrost cen wpływają na osłabienie wzrostu gospodarczego i w rezultacie na niższy popyt na usługi transportowe.

- 2) W dłuższej perspektywie, warunki transportu drogowego mogą się pogarszać ze względu na politykę UE preferującą przewozy w innych segmentach (m.in. transport kolejowy, przewozy intermodalne).
- 3) Sektor transportowy będzie musi sprostać takim wyzwaniom, jak presja na podwyżki wynagrodzeń i wysokie koszty zatrudnienia, presja kosztowa (m. in. wywołana wzrostem cen paliw) i ograniczenie transportu w kierunku wschodnim. Niekorzystne dla przewoźników zmiany, związane z unijnymi przepisami (delegowanie kierowców w kobotażu oraz przewozach cross-trade), podnoszą koszty działalności, co szczególnie dotyka mniejsze podmioty. Wymogi związane z ograniczeniem emisji CO₂ wymuszą modernizację floty przewozowej, a to również może być szczególnie trudne dla małych podmiotów, które ilościowo dominują w sektorze. W dłuższej perspektywie autonomizacja pojazdów może zredukować kosztową przewagę konkurencyjną polskich przewoźników.
- 4) Polski tabor kolejowy jest przestarzały i słabo przystosowany do przewozów specjalistycznych oraz intermodalnych. Szansą transportu kolejowego jest obserwowany i wspierany w ramach UE rozwój transportu intermodalnego, który w warunkach polskich wymaga inwestycji i podniesienia efektywności. Transport kolejowy wspiera także unijna polityka ograniczania emisyjności. Negatywnie na sytuację finansową podmiotów w sektorze oddziałuje znaczący wzrost kosztów, w tym: energii, paliwa trakcyjnego oraz kosztów osobowych, choć elastyczność cenowa wspierała utrzymanie marż.
- 5) Pandemia zmniejszyła przewozy pasażerskie, a tempo odbudowy w poszczególnych segmentach jest zróżnicowane; szybko odbudował się pasażerski transport lotniczy, wolniej transport kolejowy, najgorszą sytuację i perspektywy ma transport samochodowy, szczególnie poza dużymi miastami.
- 6) Sytuacja usług wspierających transport (logistyka, spedycja) silnie zależy od koniunktury w transporcie. Warunkiem utrzymania konkurencyjności jest zaawansowanie technologiczne, co stawia w lepszej sytuacji duże podmioty, zdolne do wprowadzania takich rozwiązań, podczas gdy mniejsze podmioty mają większe szanse w niszach wymagających większej elastyczności. Rozwój rynku magazynowania zależy oprócz zapotrzebowania logistycznego, od rozwoju handlu, w tym w szczególności e-commerce, ze względu na zakłócenia w łańcuchu dostaw rośnie popyt ze strony produkcji. Dynamika popytu spadła, co zwiększyło wolne powierzchnie magazynowe oraz ryzyko inwestycji spekulacyjnych w nowe powierzchnie magazynowe.



DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI

Poziom ryzyka

Średni



Perspektywa

Stabilna



Koniunktura

Według GUS, poprawę koniunktury w badanym sektorze odczuwa niespełna 13,0% badanych podmiotów, a jej pogorszenie – prawie 20,0%. We wrześniu gorzej niż w poprzednim miesiącu oceniano bieżący popyt i sprzedaż, oceny były także gorsze niż rok temu. Przeważały negatywne oceny bieżącej sytuacji finansowej. Negatywnie, gorzej niż rok wcześniej, oceniano terminowość płatności. Mocno negatywne były prognozy odnośnie do popytu i sprzedaży. Pogorszyły się oczekiwania odnośnie sytuacji finansowej, choć były lepsze, niż rok temu.

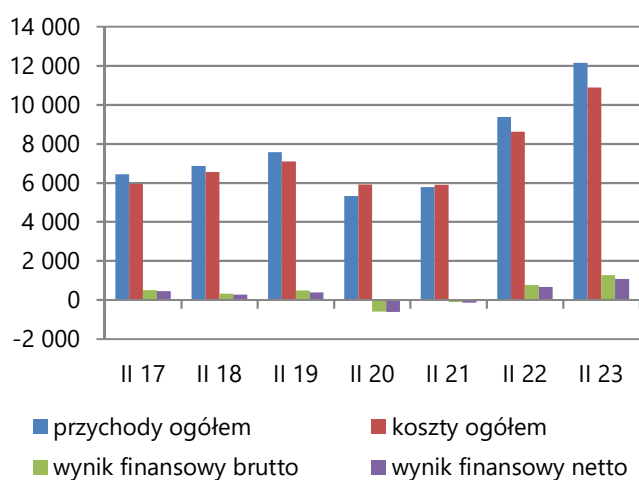
Najczęściej zgłaszaną barierą w prowadzeniu działalności były koszty zatrudnienia (prawie 70,0% wskazań), wysokie obciążenia na rzecz budżetu (65,0% wskazań) i niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej (55,0% wskazań). W skali roku najbardziej wzrosło znaczenie barier związanych z popytem, wysokimi obciążeniami na rzecz budżetu i zbyt dużą konkurencją firm krajowych i zagranicznych. Spadło znaczenie niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej i niejasnych, niespójnych i niestabilnych przepisów prawa.

Po okresie negatywnych skutków ograniczeń pandemicznych, które szczególnie mocno dotknęły sektor zakwaterowania i gastronomii, a także zakłóceń działalności, związanych z migracją wywołaną agresją Rosji na Ukrainę (m.in. zakwaterowanie uchodźców w placówkach hotelowych, ograniczenie turystyki przyjazdowej) sektor stanął przed poważnymi wyzwaniami, związanymi z ograniczeniem wydatków konsumpcyjnych w wyniku wysokiej inflacji. Mimo tego odreagowanie rynku po okresie pandemii przyniosło odbudowę popytu. W latach 2021–2022 wydatki na usługi gastronomiczne rosły ponad dwukrotnie szybciej niż wydatki na cele konsumpcyjne ogółem. W 2022 r. gospodarstwa domowe przeznaczały na usługi gastronomiczne 4,1% wydatków wobec średnio 3,5% w latach 2020–2021. Co prawda napływ uchodźców z Ukrainy poprawił nieco dostępność pracowników w branży, ale presja płacowa wywołana oczekiwaniami inflacyjnymi na poziomie całej gospodarki zmniejsza ten korzystny efekt. Sektor silnie odczuwa wzrost kosztów energii, co w połączeniu z kosztami pracy wpływa negatywnie na sytuację finansową podmiotów.

Wyniki finansowe w zakwaterowaniu i gastronomii

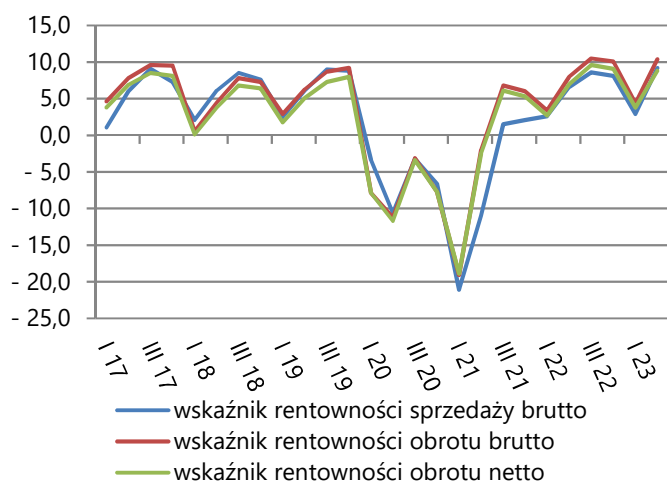
W 2022 r. sektor wypracował wynik finansowy brutto na poziomie 2,2 mld zł wobec 945 mln zł w 2021 r. Wynik finansowy netto osiągnął wartość 2,0 mld zł wobec 838 mln zł w 2021 r. W pierwszej połowie 2023 r. wynik finansowy brutto wzrósł o 68,0% r/r i wyniósł 1 264 mln zł, a wynik finansowy netto – o 61,6% do 1 067 mln zł (Tabela 22).

Rysunek 45 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w działalności związanej z zakwaterowaniem i gastronomią (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 46 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w działalności związanej z zakwaterowaniem i gastronomią (w %)



Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. przychody były o 29,6% wyższe od osiągniętych w analogicznym okresie poprzedniego roku, a koszty wzrosły o 26,2% (Tabela 22, Rysunek 45). Wskaźnik poziomu kosztów dalej spadał i wyniósł 89,6%. W połowie 2023 r. przychody były o 29,6% wyższe od osiągniętych w analogicznym

okresie poprzedniego roku, a koszty wzrosły r/r o 26,2%. Wskaźnik poziomu kosztów spadł do 89,6% (Tabela 22). Przyczyną szybkiego wzrostu przychodów jest głównie wzrost cen usług gastronomicznych, który wyniósł w 2022 r. ponad 16,0% r/r.

Tabela 22 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w działalności związanej z zakwaterowaniem i gastronomią

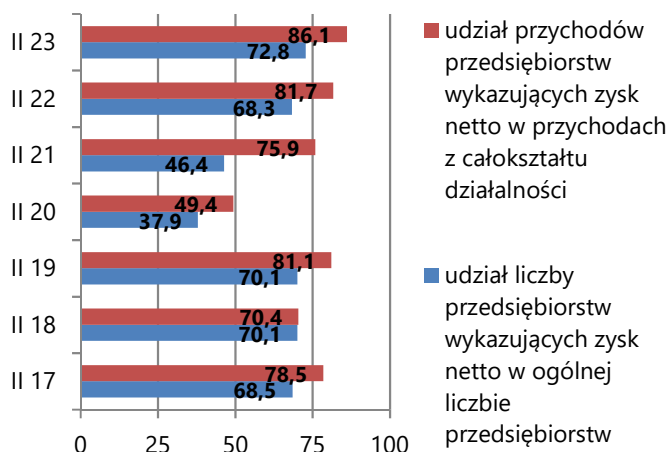
Wyszczególnienie	I poł. 2021	I poł. 2022	I poł. 2023	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	5 783	9 374	12 146	29,6
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	5 897	8 621	10 882	26,2
Wynik finansowy brutto [mln zł]	-114	752	1 264	68,0
Wynik finansowy netto [mln zł]	-141	660	1 067	61,6
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	46,4	68,3	72,8	4,5
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	75,9	81,7	86,1	4,4
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	102,0	92,0	89,6	-2,4
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	-11,0	6,6	9,2	2,6
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	-2,0	8,0	10,4	2,4
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	-2,4	7,0	8,8	1,8
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	65,3	87,0	90,2	3,2
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	96,5	120,4	135,4	15,0

Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. wskaźnik rentowności sprzedaży był na poziomie 9,2%, o 39,4% więcej niż rok wcześniej. Wskaźnik rentowności brutto wyniósł 10,4%,

a rentowności netto – 8,8%. Były to wartości znacznie wyższe od wyników odnotowanych w pierwszej połowie 2022 r, ale na poziomie wartości osiągniętych w 2022 r. (Rysunek 46).

Rysunek 47 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

W pierwszej połowie 2023 r. udział jednostek, zatrudniających 50 i więcej pracowników, w ogólnej liczbie badanych podmiotów, wykazujących zysk netto, spadł do 72,8%. Ich udział w przychodach ogółem branży wyniósł 86,1% (Rysunek 47).

Rynek gastronomiczno-hotelarski

Działalność usługowa, związana z wyżywieniem, obejmuje kilka sekcji. Największa z nich to placówki gastronomiczne (restauracje i inne placówki gastronomiczne, także typu fast food i pizzerie, bary, kawiarnie, lodziarnie, lokale oferujące jedynie sprzedaż posiłków na wynos oraz ruchome placówki gastronomiczne – food trucki, wózki z żywnością i innego rodzaju sprzedaż obwoźna), które generują ok. 90,0% przychodów firm zatrudniających powyżej 9 pracowników. Pozostałe sekcje to: działalność cateringowa, pozostała usługowa działalność gastronomiczna, przygotowywanie i podawanie napojów.

W 2021 r. nastąpiła odbudowa bazy gastronomicznej (Tabela 23). Sektor gastronomiczny cechuje duża rotacja podmiotów gospodarczych z uwagi na bardzo silną konkurencję. W większym stopniu dotyczy to małych punktów gastronomicznych, choć zjawisko to jest także widoczne w grupie dużych restauracji.

Tabela 23 Liczba placówek gastronomicznych

Wyszczególnienie	2010	2015	2019	2020	2021
Restauracje	14 937	18 789	20 015	17 676	21 161
Bary	27 145	22 290	19 588	17 170	19 373
Stołówki	4 509	4 183	4 585	3 517	4 136
Punkty gastronomiczne	23 892	23 080	28 167	26 086	29 519
Razem	70 483	68 342	72 355	64 449	74 189

Źródło: GUS.

Najważniejszym zagrożeniem dla przetrwania dla polskich właścicieli restauracji i hoteli jest wzrost cen energii. To głównie z tego powodu podmioty z branży zawieszają działalność.

Według Dun & Bradstreet, w 2022 r. działalność zawiesiło blisko 6,5 tys. podmiotów gastronomicznych, niemal trzy razy więcej niż rok wcześniej. Jeszcze gorzej zapowiada się obecny rok. W I kwartale 2023 r. wykreślono 2,1 tys. przedsiębiorstw gastronomicznych, a zarejestrowano 2,8 tys. Dynamika przyrostu nowych biznesów gastronomicznych na polskim rynku spada. Na koniec 2022 r. zarejestrowanych było 92 tys. podmiotów gastronomicznych. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego stanowi to wzrost o 3,0%. W latach 2020–2021 wzrost ten wyniósł 3,7%.

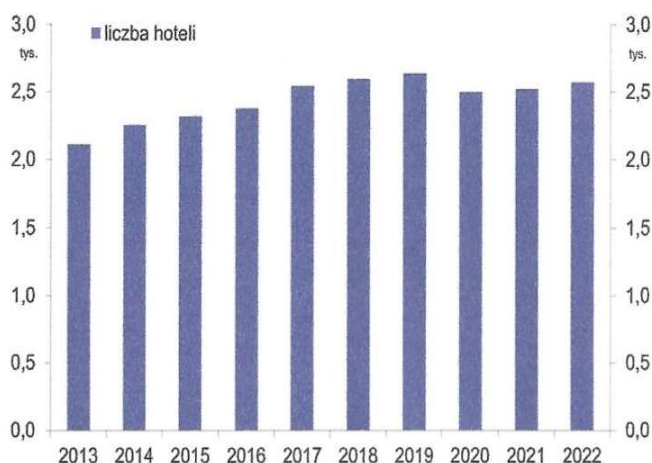
Analitycy PMR oceniają, że rynek gastronomiczny w latach 2022–2027 będzie rósł w tempie ponad 8,0% rocznie, jednak ze względu na efekt inflacji, realny wzrost będzie prawdopodobnie niższy. Po skutkach pandemii, wyzwaniem dla sektora jest wzrost cen i kosztów prowadzenia działalności oraz ograniczenie wydatków konsumpcyjnych. Wyniki badań PMR (kwiecień–maj 2023 r.) wskazują, że z powodu wzrostu cen 73,0% badanych ograniczyło wizyty w lokalach gastronomicznych, a 71,0% rzadziej zamawia posiłki na wynos. Badani nie rezygnują całkowicie z odwiedzania lokali gastronomicznych, wybierają jednak tańsze lokale lub ograniczają liczbę zamawianych pozycji z menu (rezygnują z napojów, przystawek). Z lokali gastronomicznych korzysta obecnie 67,0% badanych, 55,0% kupuje posiłki na wynos, a 53,0% zamawia posiłki z dowozem.

Według analiz BOŚ SA udział wydatków na usługi gastronomiczne w budżetach gospodarstw domowych w latach 2021–2022 zwiększał się, jednak był nieznacznie niższy niż przed pandemią. W 2022 r. gospodarstwa domowe przeznaczały na usługi gastronomiczne 4,1% swoich wydatków, wobec średnio 3,5% w latach 2020–2021 i ok. 4,7% w latach 2018–2019.

Analicyści BOŚ SA przewidują umiarkowany wzrost popytu na usługi gastronomiczne w kolejnych latach, wspierany wzrostem dochodów realnych i stabilną sytuacją na rynku pracy oraz odbudową ruchu turystycznego. Będzie rosło znaczenie usług gastronomicznych z dowozem do klienta, który, według raportu Stava w 2022 r. miał wartość 8,78 mld zł zbliżoną do poprzedniego roku (8,8 mld zł), a w latach 2023–2024 ma osiągnąć 10 mld zł. Na wyniki finansowe podmiotów w gastronomii będzie także oddziaływać spodziewana stabilizacja cen na rynku produktów żywnościowych.

W końcu lipca 2023 r. w Polsce działalność prowadziło 9 809 turystycznych obiektów noclegowych, posiadających 10 i więcej miejsc noclegowych, tj. o 0,4% więcej niż przed rokiem. Wśród działających obiektów najczęściej było hoteli, pokoi gościnnych/kwater prywatnych, innych obiektów hotelowych oraz ośrodków wczasowych. Mniejsze znaczenia miały kwatery agroturystyczne, domki turystyczne, ośrodki szkoleniowo-wypoczynkowe i schroniska młodzieżowe.

Rysunek 48 Liczba hoteli w Polsce



Źródło: GUS.

Z analiz BOŚ SA wynika, że wpływ pandemii doprowadził do spadku liczby hoteli działających w Polsce, zatrzymując trend wzrostowy z lat poprzednich (Rysunek

48). Największy spadek liczby hoteli miał miejsce na samym początku pandemii – w lipcu 2020 r. działało o 137 hoteli mniej niż rok wcześniej. Później liczba hoteli zaczęła powoli rosnąć, osiągając w 2022 r. poziom sprzed pandemii. Liczba miejsc noclegowych w hotelach wynosi 315,3 tys. wobec 286 tys. przed wybuchem pandemii. Oznacza to, że w okresie ostatnich trzech lat z rynku zniknęły przede wszystkim małe obiekty hotelowe, a rozpoczęły działalność hotele większe.

Tabela 24 Struktura hoteli w Polsce – stan na 15 sierpnia 2023 r.

Kategoria hotelu	Liczba obiektów	Udział w %	Liczba miejsc noclegowych	Udział w %
1*	151	5,34%	8 448	3,45%
2*	577	20,42%	28 821	11,78%
3*	1 513	53,54%	107 869	44,11%
4*	494	17,48%	79 878	32,66%
5*	91	3,22%	19 543	7,99%
Razem	2 826	100,0%	244 559	100,0%

Źródło: HoReCanet.pl za wykazem obiektów hotelarskich.

Według BOŚ SA mimo pandemii utrzymała się aktywność inwestycyjna w sektorze, co wynikało z realizacji projektów rozpoczętych przed 2020 r. W latach 2020–2022 w Warszawie otworzono 13 hoteli, a w Krakowie 10 hoteli. W okresie pandemii wstrzymano natomiast wiele planowanych do realizacji projektów – w rezultacie w 2022 r. aktywność inwestycyjna na tym rynku wyraźnie spowolniła. Produkcja budowlano-montażowa w kategorii hoteli i innych obiektów turystycznych obniżyła się realnie o 15,0% r/r. W latach 2023–2024 liczba otwarć hoteli miejskich będzie niewielka. W dużych miastach otwierane są już tylko pojedyncze obiekty, najczęściej takie, których planowe otwarcia z różnych względów przesuwano. Więcej otwarć zapowiadanych jest natomiast w regionach turystycznych – zarówno w pasie nadmorskim, jak i na południu Polski. W 2023 r. spodziewany jest stopniowy wzrost aktywności inwestycyjnej. Koniec pandemii, odbudowa ruchu turystycznego, a także spowolnienie wzrostu kosztów budowy, powinny być czynnikami skłaniającymi do inwestycji na rynku hotelowym. W 2023 r. produkcja budowlana w kategorii hoteli i obiektów turystycznych wzrosła realnie w I kwartale o 40,0% r/r, a w II kwartale o 30,0% r/r. Liczba pozwoleń na budowę obiektów turystycznych na przełomie lat 2022

i 2023 wyraźnie wzrosła w stosunku do poziomu z III kwartału 2022 r.

Według danych GUS turystyczne obiekty noclegowe w Polsce są średniej wielkości – według stanu na koniec lipca 2023 r. przeciętnie dysponują prawie 81 miejscami (rok wcześniej 80). Najwięcej miejsc noclegowych znajdowało się w województwie zachodniopomorskim – 146,8 tys., następnie pomorskim – 108,9 tys. oraz małopolskim – 99,9 tys.

Skróceniu ulega czas pobytu turystów, niższe są też wydawane na ten pobyt kwoty. Według BIG InfoMonitor krótkie wyjazdy organizuje 80,0% badanych. Jednak 31,0% respondentów ogranicza koszty związane z kilkudniowymi wycieczkami, a 32,0% wydaje tyle samo, co realnie oznacza spadek wydatków. Jedynie 16,0% przeznaczają więcej na krótkie wyjazdy. Badanie pokazało także, że skłonność do oszczędności na wyjazdach jest niższa niż w przypadku innych wydatków konsumpcyjnych – biletów do teatru lub kina albo zakupu książek. We wspomnianym badaniu PMR tylko 26,0% badanych wskazało, że całkowicie rezygnuje z wyjazdów turystycznych w sytuacji wzrostu cen.

Z analiz PKO BP SA wynika, że w całej branży zakwaterowania ok. 90% przychodów generują hotele. W II kwartale 2023 r. w branży odnotowano poprawę wyniku finansowego, nie tylko wobec I kwartału br., ale także wobec analogicznego okresu poprzedniego roku. Roczna dynamika przychodów spowolniła, ale jeszcze mocniej wyhamował wzrost kosztów. Umożliwiło to poprawę wyniku finansowego netto (wzrost o 72,3% r/r do 331 mln zł).

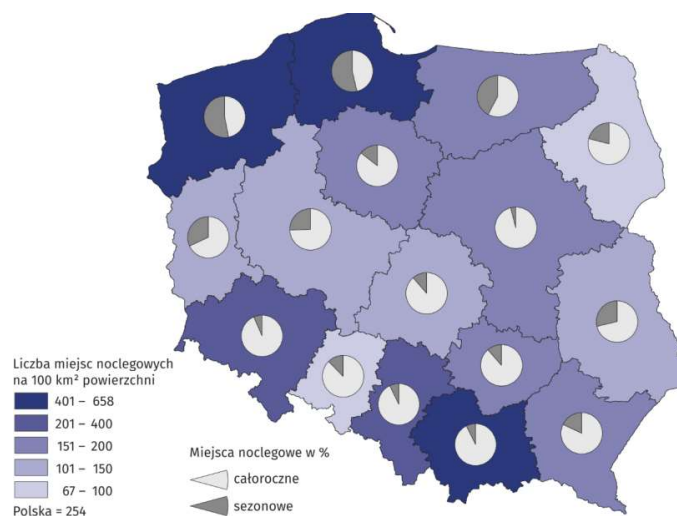
Według analityków PKO BP SA perspektywy popytu na rynku usług hotelowych powinny się poprawiać. Ponownie rosną realne dochody gospodarstw domowych, poprawiają się nastroje konsumentów. Sytuacja finansowa klientów biznesowych pogorszyła się, ale wraz z większą skalą powrotu pracowników do biura rośnie zapotrzebowanie na spotkania biznesowe i integracyjne. Presja kosztowa w branży może częściowo osłabnąć, zarówno w obszarze energii, jak i żywności. Koszty podbija natomiast podwyżka płacy minimalnej oraz strukturalny niedobór podaży pracy. Udział płac w kosztach ogółem hoteli wynosi ok. 30,0% i jest jednym z najwyższych w całej gospodarce.

Analitycy BOŚ SA przewidują w perspektywie lat 2023–2024 r. umiarkowany wzrost popytu na rynku hotelarskim w wyniku wzrostu wydatków konsumpcyjnych, ze względu na wzrost realnych dochodów i stabilność rynku pracy oraz odbudowę ruchu turystycznego i organizacji imprez korporacyjnych (konferencje, spotkania integracyjne, targi). Na wyniki finansowe pozytywnie wpłynąć będzie wzrost popytu przy osłabieniu dynamiki kosztów (usług obcych i produktów dla gastronomii). Wciąż duża jest jednak dynamika cen energii elektrycznej, a udział jej kosztów w kosztach ogółem wynosi 5,0%.

Wykorzystanie bazy noclegowej

W pierwszym półroczu 2023 r. z turystycznych obiektów noclegowych skorzystało 16,4 mln osób, o 11,7% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Turyści krajowi stanowili 80,8% (13,2 mln, wzrost o 7,1% r/r), 19,2% turyści zagraniczni (3,2 mln, wzrost o 35,7% r/r).

Rysunek 49 Liczba miejsc noclegowych na 100 km² powierzchni według stanu na koniec lipca 2023 r.



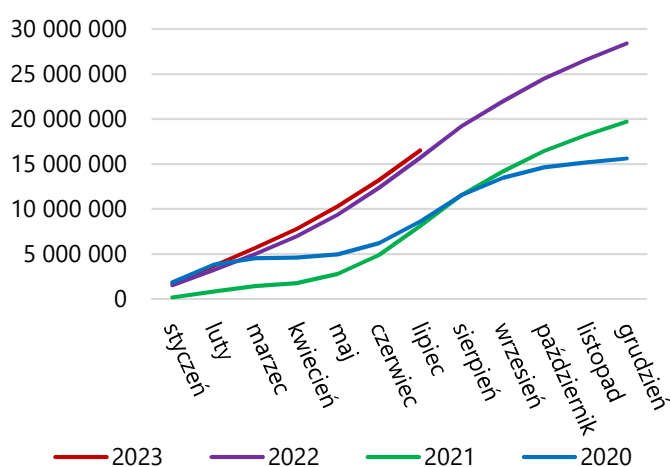
Źródło: GUS.

W pierwszym półroczu 2023 r. 11,8 mln turystów skorzystało z noclegów w hotelach (ok. 72,0%), 1,2 mln turystów nocowało w innych obiektach hotelowych (7,3%), natomiast 0,8 mln w ośrodkach wczasowych (4,9%). Największy przyrost osób korzystających z noclegów odnotowano w schroniskach młodzieżowych (o 50,5%), szkolnych schroniskach młodzieżowych (o 22,1%) i motelach (o 20,5%). Mniej turystów skorzystało z noclegów na polach biwakowych (o 13,5%),

w kwadrantach agroturystycznych (o 8,6%), w ośrodkach kolonijnych (o 7,8%) oraz w schroniskach (o 3,2%).

W pierwszym półroczu 2023 r. udzielono 40,4 mln noclegów (o 7,5% więcej niż rok temu). Ponad połowa, 56,2% noclegów, została udzielona w hotelach – 22,7 mln. W zakładach uzdrowiskowych udzielono 5,2 mln noclegów, natomiast w ośrodkach wczasowych – 3,4 mln noclegów. Turystom krajowym udzielono 32,9 mln noclegów (o 4,1% więcej niż przed rokiem), turystom zagranicznym – 7,5 mln (aż o ponad 25,0% r/r więcej). Z hoteli skorzystało 85,6% turystów zagranicznych i 60,1% turystów krajowych.

Rysunek 50 Liczba turystów krajowych narastająco



Źródło: GUS.

W pierwszym półroczu 2023 r. stopień wykorzystania miejsc noclegowych wyniósł 37,8% (wzrost o 1,6 p.p. r/r). Najlepiej wykorzystane były miejsca w zakładach uzdrowiskowych (75,9%, wzrost o 6,8 p.p.) Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w hotelach wyniósł 41,1% (wzrost o 1,5 p.p. r/r), w pozostałych obiektach 35,3% (wzrost o 2,0 p.p. r/r). Wykorzystanie pokoi wyniosło 48,2% (wzrost o 3,1 p.p. r/r).

Wyniki badania ankietowego Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego wskazały, że poziom rezerwacji w na okres wakacyjny był dobry. 44% hoteli miało w czerwcu rezerwacje na lipiec ponad połowy dostępnych miejsc, w grupie hoteli typowo wypoczynkowych było to ponad 80,0% hoteli, w tym 41,0% hoteli miało zarezerwowane ponad 70,0% dostępnych miejsc (wyniki były nieco lepsze niż w tym samym czasie przed rokiem).

W czerwcu 2023 r. co trzeci hotel ocenił, że popyt na usługi hotelowe w roku 2023 będzie już na poziomie sprzed pandemii, 26,0% ankietowanych spodziewa się powrotu do stanu sprzed pandemii w 2024 r., a 41,0% było zdania, że nastąpi to później. Oceny przedsiębiorców były bardziej pesymistyczne, niż mogłyby wskazywać dane GUS dotyczące liczby turystów korzystających z hoteli.

Upadłości i restrukturyzacje

Według Coface łączna liczba niewypłacalności przedsiębiorstw w sektorze zakwaterowania i gastronomii w 2022 r. wzrosła do 105 z 92 przypadków w 2021 r. (wzrost o 14,0%). Przypadki te obejmują postanowienia sądów o upadłości i restrukturyzacji, a także ogłoszenia niewypłacalności w Monitorze Sądowym i Gospodarczym w formie nowego uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu. Trend wzrostowy liczby niewypłacalności wzmocnił się w 2023 r. W pierwszych dziewięciu miesiącach w sektorze zakwaterowania i gastronomia zarejestrowano 149 przypadków niewypłacalności, więcej niż w całym 2022 r. i więcej o 109,9% r/r. Jednak w III kwartale 2023 r. liczba niewypłacalności była wyraźnie niższa (37) niż w pierwszych dwóch kwartałach br. (58 i 54).

Zgodnie z oceną Coface na sytuację wpływ ma inflacja i koszty zatrudnienia. Ponadto w obliczu inflacji konsumenci ograniczają wydatki. Praca hybrydowa również ograniczyła spożywanie posiłków poza domem. Dodatkowo wiele firm ogranicza budżety na szkolenia i wydarzenia w związku z pogarszającymi się wynikami finansowymi. W kolejnych miesiącach sytuacja nie ulegnie poprawie wobec utrzymującej się wysokiej inflacji, sytuację może zmienić obserwowany wzrost płac realnych.

Opóźnione płatności

Na koniec maja 2023 r. zaległości płatnicze w sektorze zakwaterowanie i gastronomia według BIG InfoMonitor wyniosły 1,88 mld zł i wzrosły w ciągu roku o 10,0%. Najwięcej zaległości przypadło na restauracje i inne stałe placówki gastronomiczne. Znaczący przyrost długów dotknął również mobilną gastronomię. Lepiej kształtowała się sytuacja w branży turystycznej,

w której w czasie obowiązywania ograniczeń sanitarnych zaległości płatnicze wzrosły o jedną trzecią i przekroczyły 108 mln zł, ale od 2022 r. zaczęły spadać. Przyczyną jest wysoka skłonność Polaków do wyjazdów wypoczynkowych. Już w 2022 r. odsetek wyjeżdżających przynajmniej raz w roku, na co najmniej dwudniowy wypoczynek, powrócił do poziomu sprzed pandemii COVID-19.

Natomiast według danych KRD, opublikowanych w lipcu 2023 r., zaległości segmentu gastronomicznego wynosiły 313,4 mln zł, w tym podmiotów w formie jednoosobowej działalności gospodarczej 184,3 mln zł. Zaległości obiektów noclegowych wynosiły 54,3 mln zł (1 725 podmiotów w rejestrze), w tym hotele – 33,5 mln zł. Ok. 30 mln zł zaległości przypada na spółki, a pozostała część na jednoosobowe działalności gospodarcze.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) Rynek usług zakwaterowania i gastronomii powrócił do skali sprzed pandemii. Sektor korzysta z odrodzenia ruchu turystycznego, zmieniły się jednak w obliczu wysokiej inflacji zachowania konsumentów (mniejsze jednostkowe wydatki, skracanie długości pobytów, późniejsze rezerwacje). Silniejszy wzrost popytu zależy od spadku inflacji i wzrostu realnych dochodów konsumentów.
- 2) Sektor zakwaterowania i gastronomii musi sprostać rosnącym kosztom działalności, szczególnie energii i usług obcych oraz zatrudnienia, w otoczeniu niepewnej sytuacji gospodarczej i ryzyka recesji.
- 3) Po pandemicznym wzroście, ze względu na dostępność placówek gastronomicznych, osłabło tempo wzrostu rynku dowozu jedzenia.
- 4) Niezależnie od wskazanych powyżej uwarunkowań należy uwzględnić w ryzyku finansowania naturalną wysoką rotację rynkową, przede wszystkim w grupie małych obiektów, wynikającą z bardzo silnej konkurencji. Z tego powodu oraz ze względu na wciąż niepewne otoczenie makroekonomiczne z bardzo wysokim ryzykiem wiąże się finansowanie inwestycji w sektorze. Na poziom tego ryzyka wpływa posiadanie doświadczenia w działalności w sektorze, atrakcyjność lokalizacji, skala inwestycji oraz poziom finansowania zewnętrznego (kredytowego).
- 5) W przypadku finansowania obiektów w sektorze, szczególną uwagę należy zwrócić na rozpoznanie rynku przez potencjalnego kredytobiorcę, poziom konkurencji, segment klientów, do których będą adresowane usługi, możliwość skalowania i dywersyfikowania działalności (sezonowość, zmiana skali działalności, dodatkowe usługi).
- 6) W przypadku krajowych obiektów noclegowych dla poziomu wykorzystania obiektu istotna jest możliwość zapewnienia dodatkowych atrakcji, niezależnych od sezonu turystycznego (np. baseny, kręgielnie, zabiegi kosmetyczne, wycieczki itp.) oraz świadczenie usług gastronomicznych na miejscu.

HANDEL HURTOWY I DETALICZNY

Poziom ryzyka
Średni



Perspektywa
Stabilna



Koniunktura

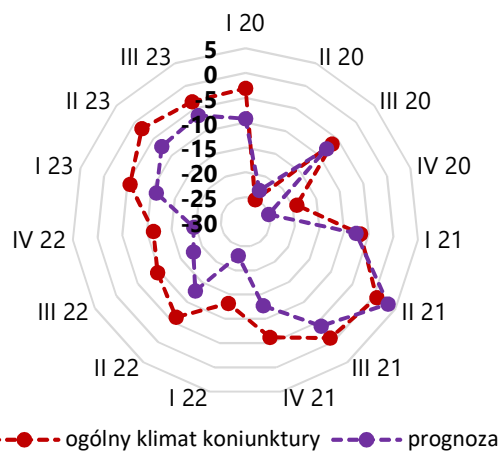
Według GUS w handlu hurtowym utrzymują się niekorzystne oceny sprzedaży oraz sytuacji finansowej. Oceny sprzedaży są pesymistyczne, podobnie jak przewidywania oraz diagnozy i prognozy sytuacji finansowej. Firmy zgłaszają nadmiar zapasów towarów. Maleją zamówienia towarów u dostawców. Przedsiębiorstwa raportują redukcje zatrudnienia, choć niewielkie.

Tylko ok. 6,0% przedsiębiorstw handlu hurtowego deklaruje, że nie napotyka na problemy w prowadzeniu bieżącej działalności. Przedsiębiorstwa zgłaszające bariery najczęściej wskazują na trudności związane z niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej (ponad 60,0% badanych). W ujęciu rocznym w największym stopniu wzrosło jednak znaczenie utrudnień wynikających z niedostatecznego popytu, natomiast najbardziej spadło odczuwanie bariery niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej.

Diagnozy i prognozy sprzedaży oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw handlu detalicznego są niekorzystne, zbliżone do zgłaszanych w sierpniu. Ankietowani sygnalizują nadmiar zapasów towarów i zapowiadają ograniczenie zamówień towarów u dostawców. Możliwe są niewielkie redukcje zatrudnienia w sektorze. Przedsiębiorcy przewidują utrzymanie tempa wzrostu cen.

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego, zgłaszające bariery w działalności, najczęściej wskazują na trudności związane z kosztami zatrudnienia (prawie 66,0% wskazań). W skali roku wzrosło znaczenie trudności wynikających z kosztów zatrudnienia, niedostatecznego popytu, ale także z wysokich odsetek bankowych. Najbardziej spadło odczuwanie bariery niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej (ale i tak barierę tę raportuje ponad 55,0% badanych).

Rysunek 51 Ocena ogólnej koniunktury gospodarczej i prognoza koniunktury w handlu detalicznym (stan na koniec kwartału, w pkt.)

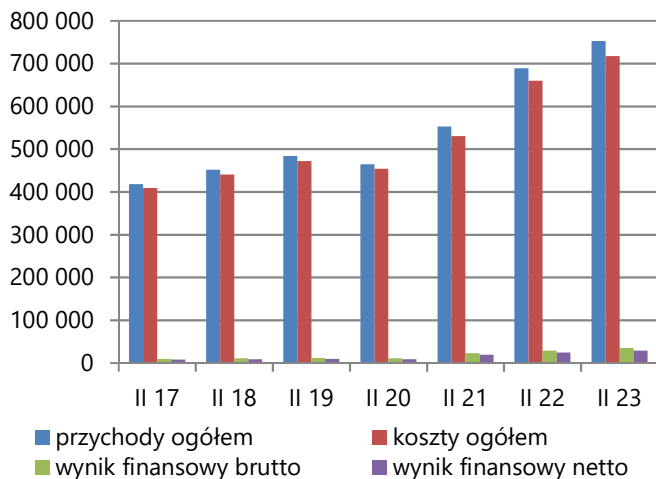


Źródło: GUS.

Wyniki finansowe w handlu hurtowym i detalicznym

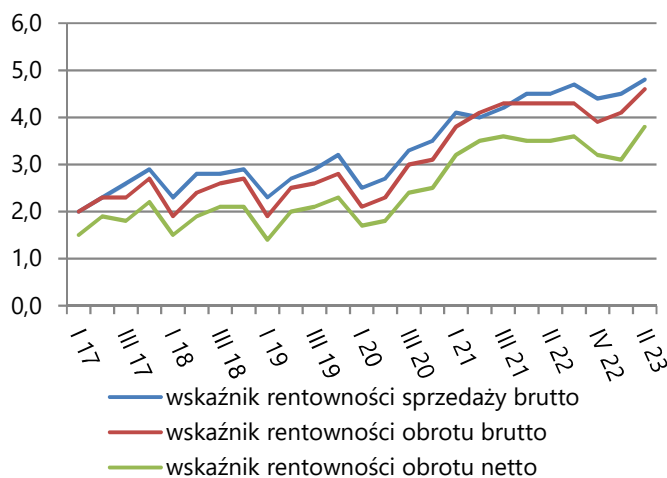
W pierwszej połowie 2023 r. wyniki finansowe przedsiębiorstw z sektora handlu hurtowego i detalicznego były lepsze niż rok i dwa lata temu. Przedsiębiorstwa osiągnęły wyższe o 9,2% r/r przychody z całokształtu działalności, a ich dynamika była wyższa od dynamiki kosztów. Wskaźnik poziomu kosztów spadł w skali roku o 0,3 p.p., do 95,4%. W pierwszej połowie 2023 r. sektor wypracował wynik finansowy brutto na poziomie 34,9 mld zł wobec 14,0 mld zł rok wcześniej. Wynik finansowy netto osiągnął natomiast 28,8 mld zł i wzrósł o 17,7% r/r (Tabela 25, Rysunek 52).

Rysunek 52 Przychody i koszty z całokształtu działalności oraz wyniki finansowe netto i brutto w handlu hurtowym i detalicznym (w mln zł)



Źródło: GUS.

Rysunek 53 Rentowność sprzedaży, obrotu brutto i obrotu netto w handlu hurtowym i detalicznym (w %)



Źródło: GUS.

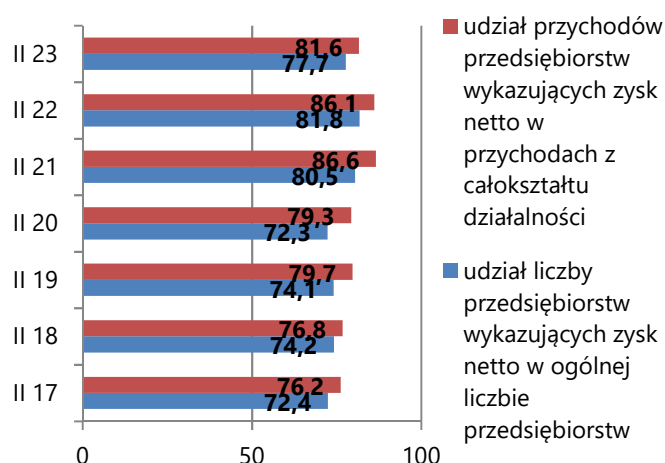
Tabela 25 Wybrane wskaźniki i dane finansowe w handlu hurtowym i detalicznym

Wyszczególnienie	I połowa 2021	I połowa 2022	I połowa 2023	Zmiana r/r [%]/p.p.
Przychody z całokształtu działalności [mln zł]	552 412	689 076	752 136	9,2
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności [mln zł]	529 771	659 772	717 217	8,7
Wynik finansowy brutto [mln zł]	22 641	29 305	34 919	19,2
Wynik finansowy netto [mln zł]	19 284	24 451	28 788	17,7
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw [%]	80,5	81,8	77,7	-4,1
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności [%]	86,6	86,1	81,6	-4,5
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności [%]	95,9	95,7	95,4	-0,3
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży [%]	4,0	4,5	4,8	0,3
Wskaźnik rentowności obrotu brutto [%]	4,1	4,3	4,6	0,3
Wskaźnik rentowności obrotu netto [%]	3,5	3,5	3,8	0,3
Wskaźnik płynności I stopnia [%]	31,7	25,7	25,2	-0,5
Wskaźnik płynności II stopnia [%]	86,7	78,4	77,1	-1,3

Źródło: GUS.

W porównaniu z czerwcem 2022 r. poprawie uległ wskaźnik rentowności sprzedaży, który wyniósł 4,8% wobec 4,5% rok temu i 4,0% w cerwcu 2021 r. W skali roku w podobnej skali poprawiły się też wskaźniki rentowności obrotu brutto oraz netto. Pogorszyły się oba wskaźniki płynności (Tabela 25, Rysunek 53).

Rysunek 54 Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw oraz udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności (w %)



Źródło: GUS.

W czerwcu 2023 r. udział jednostek, zatrudniających 50 i więcej pracowników, w ogólnej liczbie badanych podmiotów, wykazujących zysk netto, wyniósł 77,7% wobec 81,8% rok temu, i powrócił do poziomów obserwowanych ostatnio w 2020 r. Łączny udział w przychodach ogółem branży tych podmiotów wyniósł 81,6% i był niższy o 4,5 p.p. w skali roku (Tabela 25, Rysunek 54).

Sprzedaż detaliczna

Zgodnie z szacunkiem GUS w pierwszych trzech kwartałach 2023 r. sprzedaż detaliczna była niższa o 3,4% r/r. Była ona niższa niż rok temu w większości grup, z wyjątkiem m.in. jednostek handlujących pojazdami samochodowymi, motocyklami, częściami (w których odnotowano wzrost o 1,9% r/r). W grupie o największym udziale w sprzedaży ogółem, tj. „żywność, napoje i wyroby tytoniowe”, sprzedaż zmniejszyła się o 4,0% r/r. Spośród pozostałych grup o znaczącym udziale w sprzedaży detalicznej duże spadki notowano w grupach „meble, rtv, agd” (o 13,3% r/r) oraz „pozostałe” (o 10,8% r/r), a także w podmiotach handlujących paliwami stałymi, ciekłymi i gazowymi (o 9,0% r/r).

Według GUS sprzedaż detaliczna w cenach stałych we wrześniu 2023 r. była niższa już tylko o 0,3% r/r i o 0,3% m/m. W okresie od stycznia do września 2023 r. sprzedaż zmalała o 3,4% r/r, a dynamika wyraźnie się

poprawiła. Po wyeliminowaniu sezonowości sprzedaż wzrosła o 2,2% m/m.

W skali roku największy spadek (w cenach stałych) wystąpił w sprzedaży odzieży i obuwia (o 16,3%). Zmniejszenie sprzedaży zaobserwowano również w sprzedaży prasy i książek oraz pozostałej sprzedaży wyspecjalizowanej (o 16,0%), a także w przypadku mebli, rtv, agd (o 12,2%). Przedsiębiorstwa handlujące żywnością, napojami i wyrobami tytoniowymi wykazały niewielki spadek sprzedaży (o 0,1%). Znaczący jej wzrost zaraportowały za to jednostki sprzedające pojazdy samochodowe, motocykle, części (o 9,8%) oraz paliwa stałe, ciekłe i gazowe (o 7,5%).

Udział sprzedaży detalicznej przez Internet (w cenach bieżących) w sprzedaży detalicznej ogółem w okresie styczeń–wrzesień br. wyniósł 8,2% i był mniejszy od notowanego rok wcześniej (9,1%). Mniejszy niż przed rokiem był udział tej formy handlu m.in. w całkowitej sprzedaży grup: „prasa, książki, pozostała sprzedaż w wyspecjalizowanych sklepach” (22,9% wobec 23,2%), „tekstylia, odzież, obuwie” (18,5% wobec 24,1%) oraz „meble, rtv, agd” (16,3% wobec 17,2%).

Pandemia COVID-19 i jej następstwa, a także późniejszy silny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych doprowadziły do zmian zwyczajów zakupowych Polaków. W podejmowaniu decyzji zakupowych znacznie wzrosło znaczenie ceny produktu. Jest to jeden z najważniejszych czynników, którymi kierują się nabywcy podczas zakupów. Utrzymał się popyt na dobra podstawowe, ale spadło zainteresowanie dobrami trwałymi.

Takie nastawienie konsumentów wspiera rozwój sprzedaży w Internecie i w sieciach dyskontowych. Potwierdzają to analizy Dun & Bradstreet, z których wynika, że w 2022 r. liczba sklepów spadła o ok. 4 tys., do 372,1 tys. z 402,6 tys. w 2014 r. W wartościach bezwzględnych najszybciej ubywa sklepów spożywczych, odzieżowych oraz sklepów niewyspecjalizowanych i ogólnego przeznaczenia. Rośnie też liczba zawieszonych działalności: w 2022 r. zrobiło to ponad 9,5 tys. placówek handlowych (wzrost o ponad 72,0% r/r). Handel detaliczny odpowiadał za 80% wszystkich zawieszonych działalności w 2022 r.

Z danych BIK i BIG InfoMonitor wynika jednak, że przedsiębiorcy, handlujący na straganach i targowiskach, lepiej regulują swoje zobowiązania w bankach i u dostawców. Od maja 2022 r. do maja 2023 r. suma ich nieopłaconych w terminie zobowiązań zwiększyła się mniej niż w całym handlu. W maju 2023 r. zaległe zadłużenie przedsiębiorców związanych z handlem na targowiskach i bazarach wyniosło niemal 84 mln zł, rosnąc o ponad 4,5 mln zł w skali roku, czyli o 6,0% r/r. Analogiczne tempo wzrostu zaległości płatniczych w handlu wyniosło 10,0% r/r.

W przypadku pozostałych podmiotów sprzedających na straganach, średnio na jednego z 771 niesolidnych dłużników, przypada 33,6 tys. zł. Za to jeszcze w okresie od marca 2020 r. do marca 2021 r., kwota zaległości handlujących na targowiskach i bazarach, których działalność ograniczyły obostrzenia sanitarne i ograniczenie zakupów przez konsumentów, wzrosła o 7 mln zł. Średnia zaległość z tytułu niespłaconych zobowiązań kredytowych i faktur w przypadku podmiotów handlujących na targach żywnością, napojami i tytoniem, wynosi 41,4 tys. zł. Zaległości ma 730 podmiotów (aktywnych, zawieszonych i zamkniętych). Wśród handlujących obuwiem i tekstyliami przeterminowane zobowiązania ma 1 195 podmiotów, a przeciętne zadłużenie wynosi 23,3 tys. zł.

Jak wynika z badania „Polacy na bazarach” przeprowadzonego przez Quality Watch dla BIG InfoMonitor, co najmniej raz w tygodniu kupuje u nich 4 na 10 Polaków. 16,0% ankietowanych robi zakupy na targowiskach nawet kilka razy w tygodniu. Tylko 14,0% konsumentów nie chodzi tam wcale, zwłaszcza wtedy, gdy nie mają żadnych takich obiektów w okolicy. Na bazarze minimum dwa lub trzy razy w miesiącu jest ponad połowa ankietowanych z każdego pokolenia, również 18–24 latków i 25–34 latków. Zdecydowanie częściej kupują też na bazarach mieszkańcy wielkich miast (73,0%) niż wsi (46,0%).

Sprzedż bazarową wspiera przekonanie klientów, że oferuje ona towar zdrowszy i lepszy niż sieci sklepowe. Nasila się ono wraz z rosnącą świadomością ekologiczną ludzi. Cena nie jest najważniejszym czynnikiem, skłaniającym do zakupów na bazarach i straganach. Łagodzi to odczuwaną przez handlowców presję kosztową, zwłaszcza że w 2022 r. wznowiono pobieranie

opłat targowych, które były zawieszane w okresie pandemii COVID-19.

Według BIK i BIG InfoMonitor perspektywy przedsiębiorców handlujących na targowiskach, nie są negatywne. Klienci nie zrezygnują z zakupów w tych miejscach. Zagrożenia dla sytuacji finansowej piętrzą się przed zadłużonymi podmiotami, ponieważ inflacja, i spowodowane nią wzrosty cen i kosztów działalności, mogą ich pchnąć w spiralę zadłużenia przez nadużywanie kredytu kupieckiego.

Systematycznie rozwija się też rynek e-commerce. Analitycy PwC oceniają, że do 2027 r. wartość rynku e-commerce w Polsce wzrośnie do 187 mld zł, tj. o ponad 94 mld zł. Jednak obecna sytuacja odbija się negatywnie także na tej branży. Ponad połowa podmiotów, których główną zarejestrowaną działalnością jest sprzedaż online, ocenia swoją sytuację jako złą lub bardzo złą.

Handel detaliczny przenosi się do centrów handlowych. Według Polskiej Rady Centrów Handlowych (dalej: PRCH), obroty najemców w centrach handlowych w czerwcu 2023 r. były o 7,7% r/r wyższe. Obroty wzrosły we wszystkich kategoriach obiektów handlowych. W największych galeriach (powyżej 60 tys. m² GLA – powierzchni najmu brutto) obroty wzrosły o 8,4% r/r. Duże obiekty (40–60 tys. m² GLA) odnotowały wzrost o 7,2% r/r, a średnie (20–40 tys. m² GLA) o 4,2% r/r. Najlepsze wyniki w czerwcu zanotowały najmniejsze obiekty (5–20 tys. mkw. GLA), gdzie wzrost obrotów najemców wyniósł 14,5% r/r. W podziale na kategorie handlu, najwyższe wzrosty odnotowano w rozrywce (kina, kluby fitness, sale zabaw, kręgielnie) i gastronomii (strefy gastronomiczne, food courty, restauracje, kawiarnie, cukiernie).

Według analityków BOŚ SA realne obroty w galeriach handlowych pozostają jednak niższe niż przed pandemią. W II kwartale 2023 r. miesięczne obroty były realnie niższe średnio o 5,5% r/r. Było to spowodowane słabością popytu konsumpcyjnego wskutek niższych realnych dochodów gospodarstw domowych w warunkach wysokiej inflacji.

Czerwiec był też miesiącem z najwyższą odwiedzalnością, mierzoną liczbą klientów na 1 m² powierzchni najmu, od początku 2023 r. W stosunku do czerwca

2022 r. wzrost odwiedzalności wyniósł 5,8%. Współczynnik konwersji dla wszystkich kategorii najemców w centrach handlowych, czyli średnie wydatki klienta w przeliczeniu na pojedynczą wizytę w galerii, wyniósł w czerwcu 2023 r. o 2,0% r/r więcej.

Według PRCH niepewność odnośnie nastrojów konsumentów w warunkach wysokiej inflacji i słabszej aktywności gospodarczej stanowi jednak czynnik ryzyka dla dalszej odbudowy odwiedzalności.

Perspektywy handlu detalicznego nie są pozytywne, choć nastroje konsumentów nie są już tak pesymistyczne, jak jeszcze kilka miesięcy temu. Pozostają jednak gorsze niż rok temu o tej samej porze i są słabsze od przeciętnych nastrojów w długim okresie.

We wrześniu 2023 r. nastąpiła ponowna poprawa nastrojów i przewidywań konsumentów. Choć pozostały one pesymistyczne, to powróciły do poziomów ostatnio obserwowanych w połowie 2021 r., bardzo mocno poprawiły się przewidywania dotyczące sytuacji finansowej gospodarstwa domowego w kolejnych 12 miesiącach. Po sierpniowym odbiciu ponownie osłabła jednak skłonność do dokonywania ważnych zakupów, ale i tak była najsilniejsza od początku 2022 r. Oczekiwania inflacyjne pozostały wysokie: 68,1% ankietowanych konsumentów oczekuje wzrostu cen w kolejnych 12 miesiącach (wobec 71,2% przed miesiącem), a 39,5% uznaje, że wzrost ten będzie podobny lub szybszy od obserwowanego obecnie.

Według analityków PKO BP SA, w II kwartale 2023 r. dynamika przychodów w handlu detalicznym była słabsza niż wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w tym okresie. Udało się jednak ograniczyć dynamikę kosztów działalności, co poprawiło wypracowany wynik finansowy netto o 58,7% r/r. Rentowność sprzedaży netto wzrosła o 1,6 p.p. r/r, do 5,4%. Głównym czynnikiem, wspierającym wzrost kosztów, są podwyżki wynagrodzeń jako skutek podwyżek płac minimalnych. Udział płac w przychodach przekroczył już 9,0%.

Zgodnie z oceną PKO BP SA na sytuację handlu detalicznego mają wpływ przede wszystkim wyniki niewyspecjalizowanych sklepów (dyskonty, supermarkety, hipermarkety), których udział w przychodach branży w II kwartale 2023 r. wyniósł 55,0%. Znaczny udział w przychodach działu mają też

wyspecjalizowane sklepy. Z przywołanych przez PKO BP SA danych firmy Nielsen wynika, że wzrost sprzedaży żywności w skali roku notują wszystkie formaty: dyskonty, duże supermarkety, hipermarkety oraz sklepy małowformatowe. Spośród małego formatu w najtrudniejszej sytuacji znajdują się najmniejsze sklepy o powierzchni poniżej 40 m².

Zgodnie z prognozą PKO BP SA poprawa nastrojów konsumenckich i wzrost realnych wynagrodzeń będzie pozytywnie oddziaływać na wysokość dokonywanych zakupów. Jednak dopiero koniec roku może przynieść odbicie sprzedaży detalicznej. Mimo obniżającej się inflacji i zwiększenia realnych dochodów konsumenci szukają oszczędności podczas zakupów. Ograniczenia wydatków w największym stopniu są odczuwane przez sklepy z prasą i książkami, salony meblowe, agd i rtv.

Analitycy BOŚ SA ocenili natomiast, że w latach 2023–2025 odwiedzalność centrów handlowych powinna rosnąć. Wzrost odwiedzalności będzie umiarkowany i nie przekroczy 5,0% r/r. Jednocześnie oczekiwana poprawa dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych i konsumpcji powinna sprzyjać poprawie realnych obrotów w centrach handlowych.

Sprzedaż hurtowa

Według GUS sprzedaż hurtowa (w cenach bieżących) w przedsiębiorstwach handlowych w okresie styczeń–wrzesień 2023 r. była o 15,4% r/r niższa, w tym w przedsiębiorstwach hurtowych zmniejszyła się o 21,6% r/r. Wśród grup o znaczącym udziale w sprzedaży hurtowej głęboki spadek sprzedaży notowano w grupie półprodukty i odpady pochodzenia nierolniczego oraz złom (o 41,1% r/r). Spadek sprzedaży notowano także w grupie narzędzia technologii informacyjnej i komunikacyjnej, maszyny, urządzenia i dodatkowe wyposażenie (o 11,0% r/r).

We wrześniu 2023 r. sprzedaż hurtowa w przedsiębiorstwach handlowych spadła w skali roku o 22,7%, w tym w przedsiębiorstwach hurtowych – o 28,8% (przed rokiem wzrost odpowiednio o 38,2% i o 39,7%).

Z analiz PKO BP SA wynika, że w II kwartale 2023 r. przychody handlu hurtowego obniżyły się o 0,2% r/r. Ograniczenie kosztów działalności o 0,9% r/r przyczyniło się do wzrostu wyniku finansowego o 17,6% r/r,

co pozytywnie odbiło się na rentowności sprzedaży netto. O sytuacji handlu hurtowego ogółem decyduje głównie kondycja finansowa pozostałej wyspecjalizowanej sprzedaży hurtowej, obejmującej sprzedaż m.in. paliw, metali, rud metali, drewna, wyrobów chemicznych (niemal 1/3 przychodów działu, spadek przychodów o 25,0% r/r, zmniejszenie zysku netto o 40,0% r/r). Sprzedaż hurtowa w cenach bieżących w II kwartale 2023 r. obniżyła się o ok. 18,0% r/r. Spadek w największym stopniu dotyczył hurtu półproduktami i odpadami pochodzenia nierolniczego oraz złomem (o 47,0% r/r) oraz hurtu niewyspecjalizowanego (o 20,0% r/r). Spośród grup o znaczącym udziale w sprzedaży hurtowej wzrosła sprzedaż wyrobów tytoniowych, żywności oraz napojów.

Analicyści PKO BP SA prognozują, że sprzedaż hurtowa w cenach bieżących jeszcze spadnie. Na osłabienie sytuacji finansowej hurtowni wpływ będą wywierały mniejsze zamówienia ze strony przetwórstwa przemysłowego (odwrócenie cyklu zapasów) i budownictwa (spowolnienie inwestycji) i związane z tym mniejsze zakupy półproduktów, materiałów i towarów w hurtowniach, a także niższe średnie ceny. Druga połowa roku może jednak przynieść poprawę sytuacji w przemyśle, a co za tym idzie wzrost nowych zamówień ze strony kontrahentów. Z uwagi na zgromadzone w magazynach zapasy surowców, półproduktów, towarów, nie od razu przełoży się to na zwiększenie przez nich zakupów w hurtowniach.

Upadłości i restrukturyzacje

Według raportu Coface na temat niewypłacalności przedsiębiorstw w Polsce, łączna liczba niewypłacalności przedsiębiorstw w handlu hurtowym w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. wyniosła 275 przypadków, co oznacza wzrost o 87,1% r/r. W handlu detalicznym odnośna liczba wzrosła o 138,2% r/r, do 405 przypadków. Łączna liczba niewypłacalności w handlu sięgnęła 907, co oznaczało wzrost o 117,5% r/r. Przypadki te obejmują postanowienia sądów o upadłości i restrukturyzacji, a także ogłoszenia niewypłacalności w Monitorze Sądowym i Gospodarczym w formie nowego uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu.

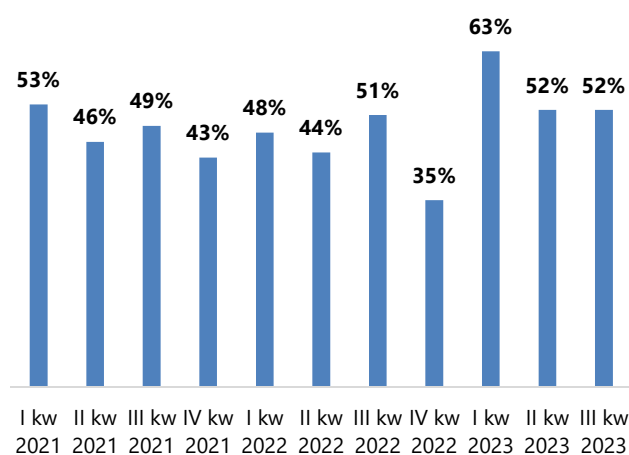
Zgodnie z oceną Coface, trwałe problemy z regulowaniem zobowiązań przez detalistów nasiliły się w III kwartale br., nieco mniej niewypłacalności odnotowano wśród hurtowników. Jednak rozdrobniona struktura sektora handlowego, duża konkurencja cenowa ze strony krajowych i międzynarodowych sieci detalicznych powodują presję na wzrost liczby ogłoszeń niewypłacalności wśród drobnych dystrybutorów. Jednoosobowe działalności stanowiły 78,0% niewypłacalności w handlu, a do tej liczby trzeba dodać przedsiębiorców zawieszających działalność poprzez wyrejestrowanie z CEIDG. W pierwszym półroczu 2023 r. było to ok. 110 tys firm, najwięcej właśnie z branż budowlanej i handlowej.

Według Coface, pozytywnym prognozykiem dla branży handlowej jest malejąca inflacja i realny wzrost wynagrodzeń. Wrześniowe odczyty wskaźników koniunktury konsumenckiej potwierdzają poprawiające się nastroje. Trwały charakter tej poprawy przyczyni się do poprawy koniunktury w handlu.

Opóźnione płatności

Zgodnie z badaniem Skaner MŚP, wykonanym dla BIG InfoMonitor wśród 500 mikro, małych i średnich podmiotów, w handlu nastąpił bardzo silny wzrost odsetka przedsiębiorców wskazujących na opóźnienia w terminowym spływie płatności. Terminowość spłaty zobowiązań w handlu jest najgorsza w całej gospodarce.

Rysunek 55 Odsetek podmiotów w handlu z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni



Źródło: BIG InfoMonitor.

W okresie od końca maja 2022 do końca maja 2023 r. opóźnione o min. 30 dni raty kredytów oraz zgłoszone

do Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor nieopłacone faktury na min. 500 zł wzrosły w handlu o 10,0%, do 8,66 mld zł.

Niepokojący jest szybki wzrost zaległości płatniczych na rynku e-commerce. Przeterminowane zadłużenie podmiotów handlujących przez Internet przez rok wzrosło niemal dwa razy bardziej niż w całym handlu detalicznym, bo o 22,0% r/r, i na koniec sierpnia 2023 r. przekroczyło 400 mln zł (wzrost o 73 mln zł r/r). Liczba niesolidnych dłużników nieznacznie spadła (o 256 firm) do 4,9 tys. Średnia zaległość z tytułu zobowiązań pozakredytowych wynosi niemal 22 tys. zł,

a w przypadku zaległości kredytowych jest to ponad 176 tys. zł.

Pogorszenie sytuacji płatniczej podmiotów z tej branży wynika ze słabszej aktywności konsumentów w warunkach wysokiej inflacji i słabszej koniunktury gospodarczej. Sytuację pogarsza fakt, że kanałem internetowym sprzedawane są w większości te produkty, które nie stanowią artykułów pierwszej potrzeby. W rezultacie, jak wynika z raportu Dun & Bradstreet, sytuacja 67,0% e-sklepów jest słaba, a 8,3% – bardzo zła. W dobrej i bardzo dobrej sytuacji finansowej jest niespełna 25% sklepów internetowych.

Perspektywy i zagrożenia

- 1) W handlu hurtowym utrzymują się niekorzystne oceny sprzedaży oraz sytuacji finansowej. Oceny sprzedaży są pesymistyczne, podobnie jak przewidywania oraz diagnozy i prognozy sytuacji finansowej. Przedsiębiorstwa zgłaszające bariery najczęściej wskazują na trudności związane z niepewnością ogólnej sytuacji gospodarczej. W ujęciu rocznym w największym stopniu wzrosło jednak znaczenie utrudnień wynikających z niedostatecznego popytu.
- 2) Diagnozy i prognozy sprzedaży oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw handlu detalicznego są niekorzystne. Przedsiębiorstwa sygnalizują nadmiar zapasów towarów i zapowiadają ograniczenie zamówień towarów u dostawców. Podmioty zgłaszające bariery w działalności, najczęściej wskazują na trudności związane z kosztami zatrudnienia. W skali roku wzrosło znaczenie trudności wynikających z kosztów zatrudnienia, niedostatecznego popytu, ale także z wysokich odsetek bankowych.
- 3) Sprzedaż internetowa była głównym beneficjentem ograniczeń sanitarnych i ograniczeń mobilności, nakładanych podczas pandemii COVID-19. Ucierpiały jednak małe, lokalne sklepy. Najszybciej ubywa sklepów spożywczych, odzieżowych oraz sklepów niewyspecjalizowanych i ogólnego przeznaczenia. Rośnie też liczba zawieszonych działalności. Handel detaliczny odpowiadał za 80,0% wszystkich zawieszonych działalności w 2022 r.
- 4) W stabilnej sytuacji jest sprzedaż bazarowa. Wspiera ją przekonanie klientów, że sprzedawcy na bazarach oferują towar zdrowszy i lepszy niż sieci sklepowe. W trudnej sytuacji finansowej są te podmioty, które zadłużyły się podczas pandemii COVID-19, ponieważ inflacja, i spowodowane nią wzrosty cen i kosztów działalności, mogą ich pchnąć w spiralę zadłużenia przez nadużywanie kredytu kupieckiego.
- 5) Systematycznie rozwija się też rynek e-commerce. Analitycy PwC oceniają, że do 2027 r. wartość rynku e-commerce w Polsce wzrośnie do 187 mld zł, tj. o ponad 94 mld zł. Jednak obecna sytuacja i ograniczenie wydatków przez konsumentów odbija się negatywnie także na tej branży.
- 6) Handel detaliczny przenosi się do centrów handlowych. Rosną w nich obroty handlowe i odwiedzalność. Niepewność odnośnie nastrojów konsumentów w warunkach wysokiej inflacji i słabszej aktywności gospodarczej stanowi jednak czynnik ryzyka dla dalszej odbudowy odwiedzalności centrów handlowych.
- 7) Na ogólną sytuację handlu detalicznego mają wpływ przede wszystkim wyniki niewyspecjalizowanych sklepów (dyskonty, supermarkety, hipermarkety). Te podmioty nie muszą odczuć negatywnych skutków dekoniunktury, mogą bowiem podjąć walkę konkurencyjną o klienta i wyrzucić presję na obniżkę marż przez dostawców.

- 8) Początek roku przyniósł spadek sprzedaży hurtowej. Tendencja ta utrzyma się w kolejnych miesiącach. Na osłabienie sytuacji finansowej hurtowni wpływ będą wywierały mniejsze zamówienia ze strony przetwórstwa przemysłowego i budownictwa, a także niższe średnie ceny. W trudnej sytuacji znajdują się hurtownie materiałów budowlanych, które zaopatrzyły magazyny po wysokich cenach.
- 9) Wysoka inflacja stanowi największe bezpośrednie zagrożenie dla dystrybutorów o niewielkiej skali działalności. Wśród niewypłacalnych podmiotów handlowych dominują mali przedsiębiorcy, problemy napotykają jednak także większe podmioty. W ostatnich miesiącach niewypłacalność ogłosili dystrybutorzy z segmentu dóbr rtv i agd, urządzeń i narzędzi, nawozów, nabiału.

MAPA RYZYKA WYBRANYCH DZIAŁÓW GOSPODARKI

Sektor gospodarki		Rolnictwo			Górnictwo i wydobywanie	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	Przetwórstwo przemysłowe	
Dział		Uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową			Wytwarzanie węgla kamiennego i węgla brunatnego		Produkcja artykułów spożywczych	Produkcja chemikaliów i produktów chemicznych
Ryzyko		Chów i hodowla drobiu	Chów i hodowla bydła mlecznego					
Poziom	Perspektywa							
Niskie	Pozytywna							
	Stabilna							
	Negatywna							
Średnie	Pozytywna							
	Stabilna		X			X	X	X
	Negatywna	X		X	X			
Wysokie	Pozytywna							
	Stabilna							
	Negatywna							

Sektor gospodarki		Budownictwo			Transport lądowy oraz transport rurociągowy	Handel hurtowy i detaliczny			Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
Dział		Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej	Roboty budowlane specjalistyczne		Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych	Handel hurtowy z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi	Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi	Zakwaterowanie
Ryzyko									
Poziom	Perspektywa								
Niskie	Pozytywna								
	Stabilna								
	Negatywna								
Średnie	Pozytywna					X			
	Stabilna				X		X	X	
	Negatywna						X		
Wysokie	Pozytywna	X	X	X					
	Stabilna								
	Negatywna								

Opracowali: Krzysztof Broda, Michał Jurek

Zweryfikował: Maciej Białkowski

Zatwierdził: Michał Jurek