



Drzewny rollercoaster

Czy po znakomitym roku 2021 i I półroczu 2022 krajową produkcję wyrobów z drewna czeka cykliczne załamanie?





Polska Izba
Gospodarczą Przemysłu
Drzewnego

**Raport został skonsultowany merytorycznie
z Polską Izbą Gospodarczą Przemysłu
Drzewnego – czołowym krajowym
stowarzyszeniem reprezentującym firmy
sektora drzewnego**

Data publikacji: Wrzesień 2022

Spis treści

Podsumowanie	4
Wstęp – jak rozumiemy branżę drzewną?	6
Branża drzewna po 2010 roku: intensywny rozwój i umacnianie pozycji w UE	8
Ekspansja zagraniczna motorem wzrostu krajowego sektora	16
Krajobraz po pandemii – sytuacja finansowa branży u progu kolejnego spowolnienia	24
Najbliższe kwartały czasem licznych wyzwań dla krajowej branży drzewnej	35
Potencjalne recepty na obecny i przyszłe kryzysy	52



Krzysztof Mrówczyński

✉ krzysztof.mrowczynski@pekao.com.pl



dr Tomasz Tyc

✉ tomasz.tyc@pekao.com.pl

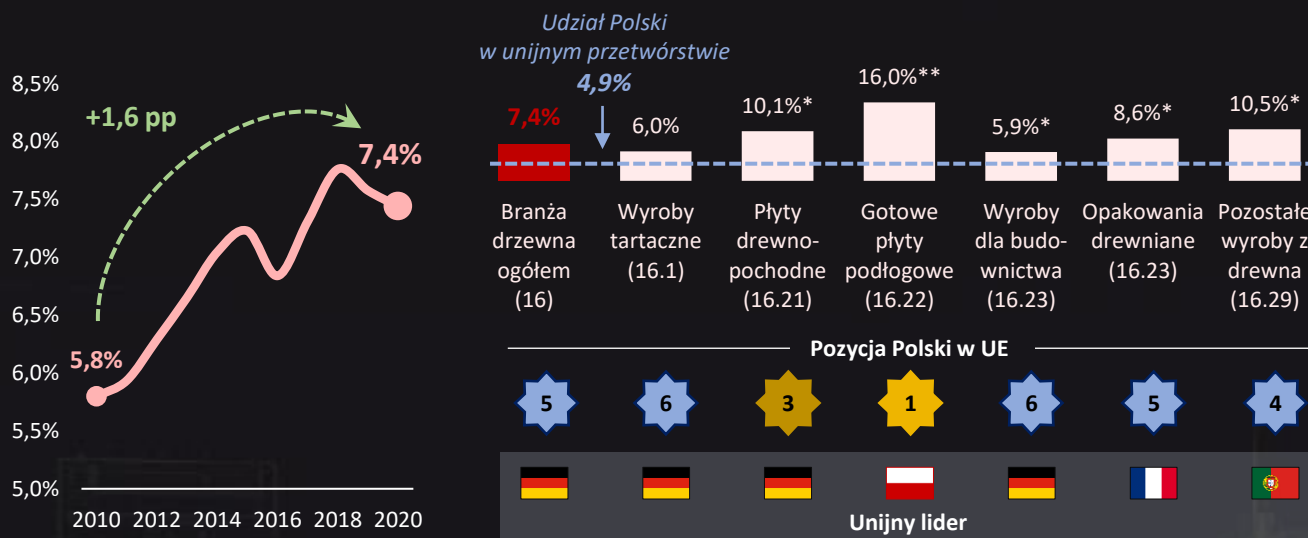
Podsumowanie - kluczowe wnioski z raportu

- 1** Branża drewna to jedna z większych polskich specjalizacji przemysłowych. Krajowe firmy od lat skutecznie umacniają swoją pozycję w Europie.

Rola Polski w unijnej branży drzewnej

Udział w łącznej produkcji, 2010-20

Udział w produkcji poszczególnych segmentów, 2020



* Dane za rok 2019 ** Dane za rok 2021

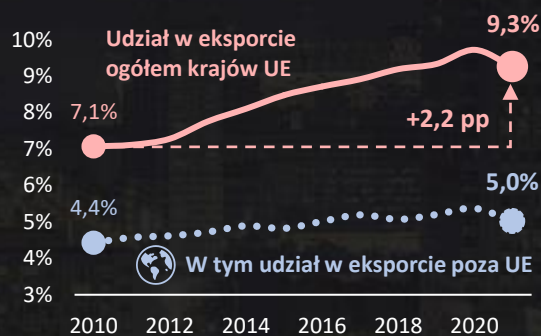
Źródło: Eurostat, The European Federation of the Parquet industry (FEP), Analizy Pekao

- 2** Ważnym motorem rozwoju sektora w tym czasie był dynamicznie rosnący eksport przy dobrej koniunkturze na rynku krajowym

Bilans handlu zagranicznego wyrobami branży drzewnej* (mld euro)



Udział Polski w unijnym eksporcie wyrobów branży drzewnej



* Według klasyfikacji CPA

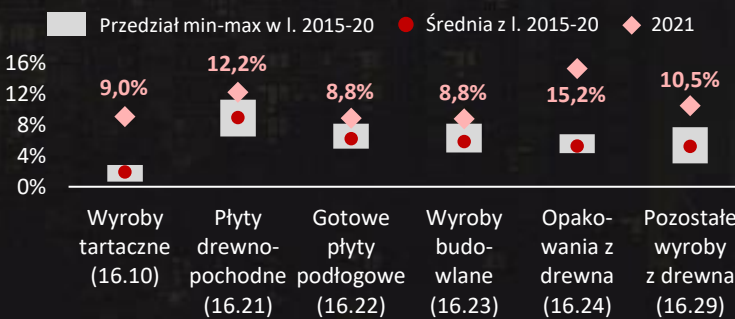
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

- 3** Ostatnie półtora roku to okres gwałtownego ożywienia w branży. Przyniosło ono rekordowe wyniki finansowe pomimo silnej presji kosztowej

Produkcja sprzedana branży drzewnej w Polsce (mld zł)



Rentowność netto w 2021 roku na tle danych historycznych



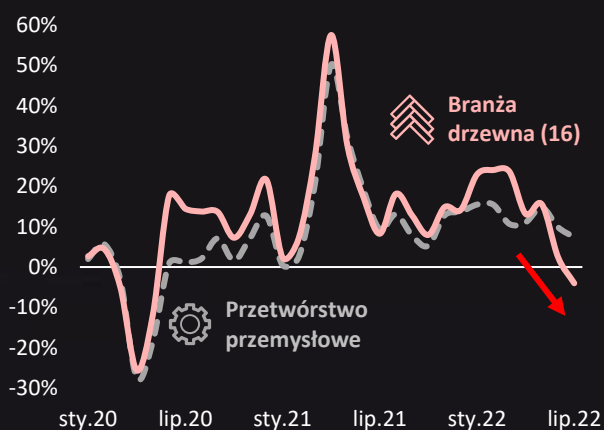
* Dane dla firm o liczbie pracujących 10 i więcej osób, składających sprawozdania F-01

Źródło: GUS, Pont Info, Analizy Pekao

4

W ostatnich miesiącach, w związku z coraz silniejszym spowolnieniem gospodarczym oraz problemami głównych odbiorców (budownictwo, sektor meblarski), strona popytowa zaczęła jednak wyraźnie słabnąć...

Dynamika r/r produkcji sprzedanej branży drzewnej na tle sektora przetwórstwa przemysłowego, 2020-2022



Odsetek firm z branży drzewnej wskazujących niedostateczny popyt jako barierę działalności

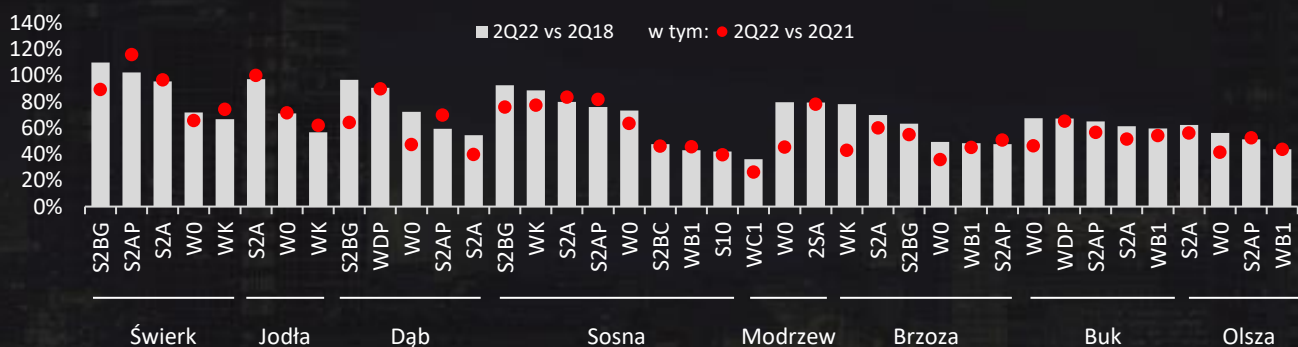


Źródło: GUS, Analizy Pekao

5

... przy rosnącej presji kosztowej związanej z sytuacją na rynku drewna...

Zmiana cen drewna surowego udostępnianego przez PGL Lasy Państwowe, 2Q22 vs 2Q18

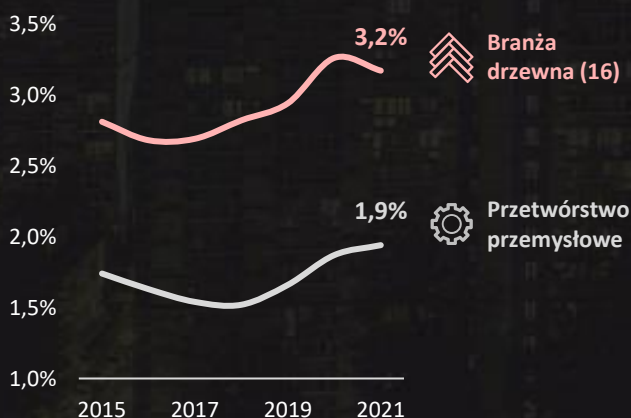


Źródło: Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe, Analizy Pekao

6

... oraz coraz wyższymi cenami energii

Koszty energii w relacji do przychodów*



* Dane dla firm o liczbie pracujących 10 i więcej osób, składających sprawozdania F-01

Źródło: GUS, Pont Info, Analizy Pekao

7

Strategiczne priorytety branży na najbliższe lata

Co branża powinna robić by łagodzić obecne i przyszłe wyzwania?



Inicjatywy wzmacniające sytuację surowcową krajowych producentów - działania zarówno po stronie firm, jak i państwa



Poszukiwanie alternatywnych rynków eksportowych w warunkach słabszego popytu na dotychczasowych kierunkach;



Przesuwanie modelu biznesowego w kierunku wyższych segmentów cenowych (w celu ochrony marż);



Inwestycje podnoszące efektywność kosztową działalności - zarówno w obszarze energii (OZE, poprawa efektywności energetycznej), jak i kosztów pracy (automatyzacja produkcji, cyfryzacja procesów).

Źródło: Analizy Pekao

1 Wstęp – jak rozumiemy branżę drzewną?

Branża drzewna to szereg specjalistycznych podsegmentów przekształcających drewno w półprodukty dla przemysłu, jak i wyroby końcowe używane przez konsumentów

Na branżę drzewną w rozumieniu niniejszego raportu składa się szereg działalności sklasyfikowanych w ramach działu PKD 16. Krajowa statystyka wyróżnia w jego ramach 6 podsegmentów wytwórczych, specjalizujących się w pierwotnej lub wtórnej obróbce drewna w tartakach (PKD 16.1), a także jego dalszym przetwórstwie w zakładach przemysłowych (segmenty wchodzące w skład grupy PKD 16.2). Zakresem raportu nie została tym samym objęta np. produkcja meblarska, z którą branża drzewna wykazuje silne powiązania (jest ona dla tej pierwszej głównym dostawcą surowców i półproduktów), a która także była przedmiotem naszego raportu opublikowanego we wrześniu ub. r.

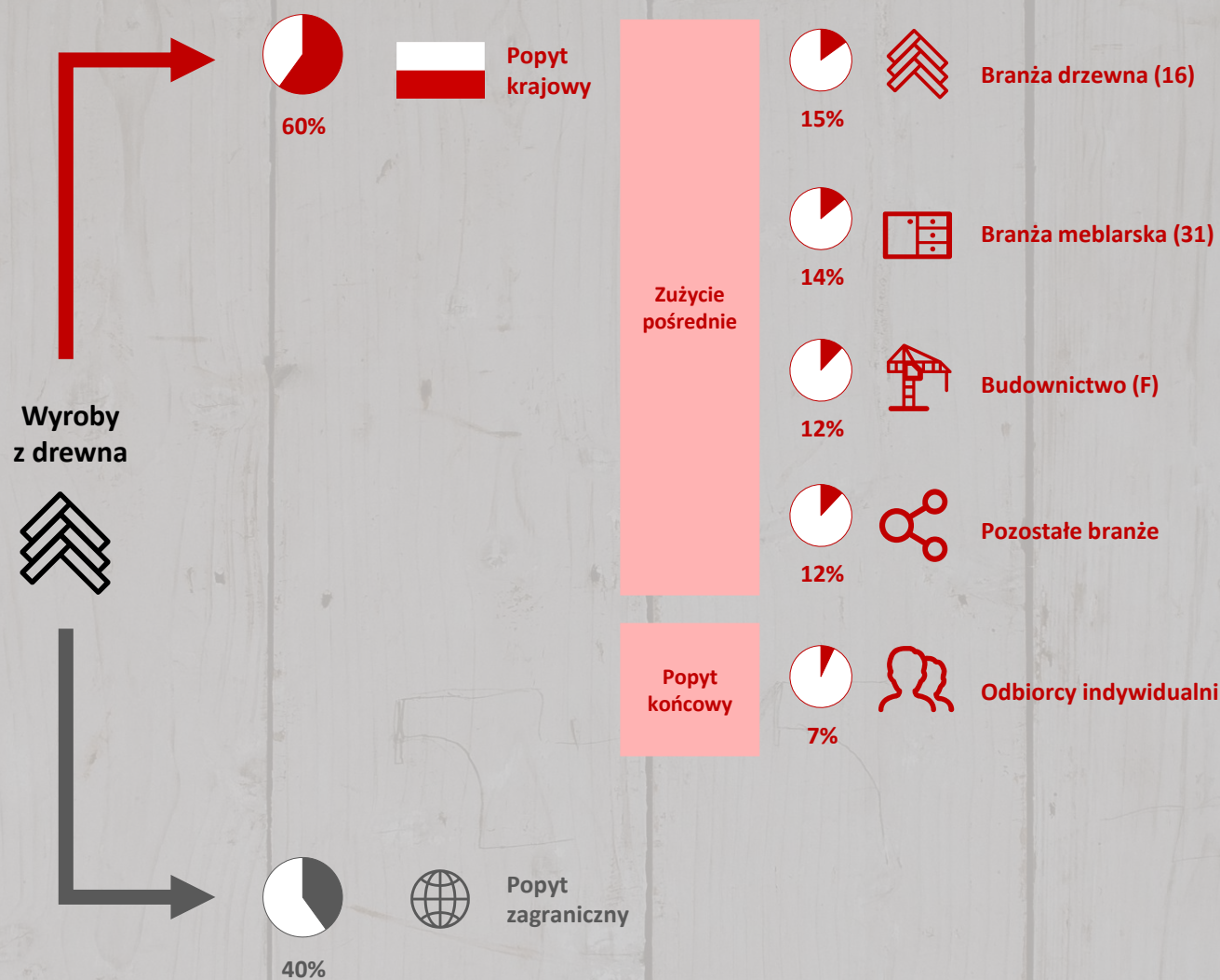
W poniższej tabeli przedstawiamy zarys najważniejszych produktów wytwarzanych przez branżę drzewną. Jednocześnie prezentujemy najważniejszych odbiorców poszczególnych kategorii wyrobów drzewnych, do których – obok wspomnianej branży meblarskiej – zaliczyć możemy także w szczególności sektor budowlany, transportowy, szereg innych gałęzi przemysłu, jak również odbiorców indywidualnych (konsumentów). Wyroby wytwarzane przez firmy z działu PKD 16 można zatem podzielić na te mające charakter wyrobów pośrednich lub inwestycyjnych (często półproduktów wykorzystywanych przez inne sektory gospodarki), jak również wyrobów finalnych, zaliczanych do dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku. Charakterystyczne dla branży są również przepływy wewnątrz samej branży – szacuje się, że nawet około 15% łącznej wartości produkcji trafia do krajowych odbiorców z samej branży drzewnej.

Rys. 1 Główne segmenty krajowej branży drzewnej – ich rola, kluczowe produkty i główni odbiorcy

Podsegment	Udział w produkcji*	Przykładowe produkty	Główni odbiorcy
 Wyroby tartaczne PKD 16.10	 15%	✓ Drewno przetworzone ✓ Wełna i mączki drzewne, wióry ✓ Drewniane podkłady kolejowe	✓ Pozostałe segmenty branży drzewnej ✓ Budownictwo ✓ Wybrane gałęzie przetwórstwa
 Płyty drewno-pochodne PKD 16.21	 32%	✓ Płyty wiórowe i pilśniowe ✓ Arkusze fornirowe ✓ Sklejki	✓ Sektor meblarski ✓ Budownictwo
 Gotowe płyty podłogowe PKD 16.22	 5%	✓ Drewniane bloki parkietowe ✓ Klepki drewniane połączone w formę płyt	✓ Budownictwo ✓ Odbiorcy indywidualni
 Wyroby dla budownictwa PKD 16.23	 22%	✓ Belki, dźwigary, krokwie ✓ Drzwi, okna, okiennice i ramy okienne ✓ Prefabrykowane i/lub przenośne budynki lub ich elementy	✓ Budownictwo ✓ Odbiorcy indywidualni
 Opakowania drewniane PKD 16.24	 11%	✓ Futerały, skrzynie, pudełka, klatki ✓ Palety ✓ Beczki, kadzie, balie	✓ Transport i logistyka ✓ Wybrane gałęzie przetwórstwa ✓ Handel
 Pozostałe wyroby z drewna PKD 16.29	 14%	✓ Trzonki i uchwyty do narzędzi, ✓ Artykuły gospodarstwa domowego i kuchenne, ramy ✓ Wyroby z korka	✓ Wybrane gałęzie przetwórstwa ✓ Budownictwo ✓ Odbiorcy indywidualni

* Dane za 2020 rok
Źródło: GUS, Analizy Pekao

Mix popytowy - do kogo głównie trafiają produkty krajowej branży drzewnej?



Źródło: Szacunek Banku Pekao na bazie danych GUS (analiza bilansu przepływów międzygałęziowych)

2 Branża drzewna po 2010 roku: intensywny rozwój i umacnianie pozycji w UE

Branża drzewna wśród w środku przemysłowej stawki. Charakteryzuje ją relatywnie silne rozdrobnienie

Pod względem łącznej skali produkcji wyrobów z drewna nie zalicza się do wiodących sektorów gospodarki czy nawet gałęzi przemysłu. W 2021 roku branża była dopiero 14. największym pod względem wartości produkcji sprzedanej sektorem polskiego przetwórstwa przemysłowego. Z wynikiem na poziomie blisko 39 mld złotych miała w niej 2,7% udział. Oznacza to, że odpowiada ona za zaledwie około 0,5% polskiego PKB.

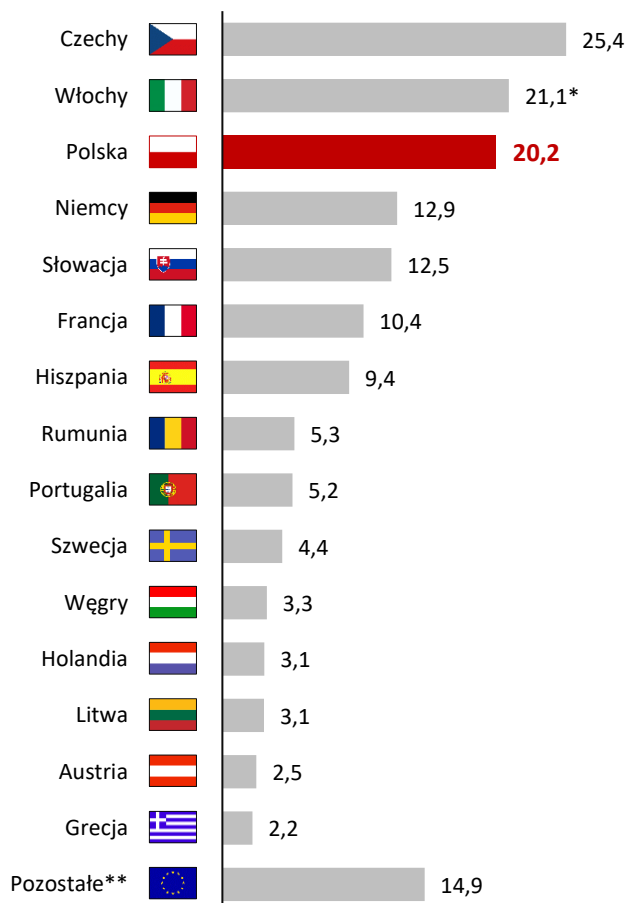
Wiodące przedsiębiorstwa z branży drzewnej nie przynależą również do czołówki największych polskich firm. Tym bardziej, że charakteryzuje ją wciąż ponadprzeciętne rozdrobnienie. Warto zauważyć, iż pod względem łącznej liczby podmiotów działających w branży Polska wyróżnia się na tle większości państw UE. Według danych Eurostatu w omawianym sektorze polskiego przemysłu działa nawet około 20 tys. podmiotów, co plasuje Polskę na wysokim 3. miejscu w UE (za Włochami i – co ciekawe – Czechami, są pod tym względem liderem). Jednak zaledwie 350 z nich to podmioty duże lub średnie, a więc zatrudniające 50 i więcej pracowników. Od 10 do 49 pracowników (podmioty małe) zatrudniało w 2020 roku blisko 1,8 tys. firm z branży drzewnej. Pozostałe 18 tys. stanowią zaś firmy mikro.

Niski poziom koncentracji krajowej branży, jej mocno lokalny i często rodzinny charakter, potwierdzają również inne porównania europejskie oraz zestawienia z pozostałymi gałęziami polskiego przetwórstwa. Według danych Eurostatu przeciętna firma z sektora drzewnego generowała w 2020 roku około pół miliona euro przychodów. To zaledwie ¼ tego, co uzyskuje rocznie przeciętna firma niemiecka oraz równowartość niecałych 60% średniej unijnej. Trzeba jednak podkreślić, że silne rozdrobnienie jest cechą przemysłu drzewnego w wielu krajach UE – nie tylko naszego regionu (skrajnymi przykładami są Czechy i Słowacja, gdzie przeciętna firma z branży drzewnej osiąga zaledwie 0,1 mln euro przychodów), ale też nawet niektórych dużych państw Europy Zachodniej (jak np. Włochy, Hiszpania czy Francja). Wspomnianą specyfikę analizowanej branży odzwierciedla także fakt, iż średnie przychody osiągane przez firmę

Rys. 2

Łączna liczba firm działających w branży drzewnej w krajach UE, 2020

Tysiące podmiotów

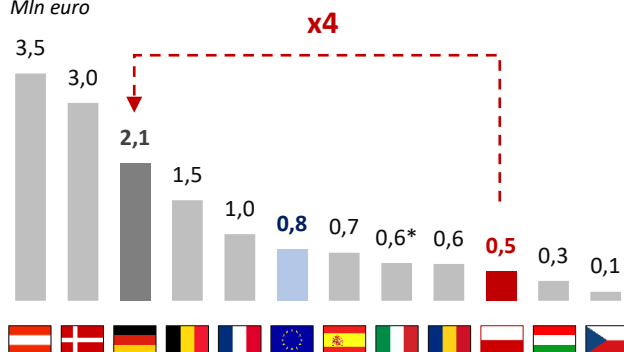


* Dane za 2019 rok ** Suma firm dla pozostałych 12 krajów UE
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Rys. 3

Przychody na 1 firmę z branży drzewnej (Polska – vs. kraje UE), 2020

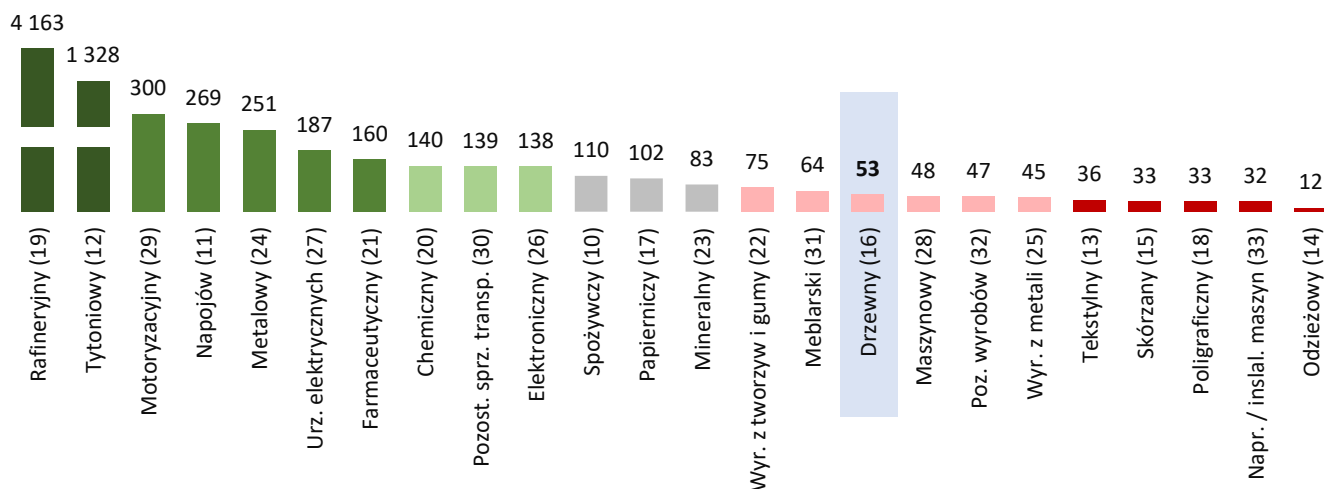
Mln euro



* Dane za 2019 rok
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Rys. 4 Przychody na 1 firmę – branża drzewna vs inne gałęzie krajowego przetwórstwa*, 2021

Średnia dla przetwórstwa przemysłowego = 100



* Dane dla firm zatrudniających 10 i więcej pracowników, składających sprawozdania F-01
 Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

zatrudniającą 10 i więcej pracowników (a więc podmiot zaliczany do co najmniej małych firm) wynoszą tu zaledwie około 50% średniej dla sektora przetwórstwa przemysłowego. Niższy niż w przemyśle ogółem (o kilkanaście punktów procentowych) jest również udział dużych podmiotów (250 i więcej pracowników) w łącznych przychodach branży. Reasumując, firmy z branży drzewnej są ponadprzeciętnie małymi biznesami na tle większości gałęzi polskiego przemysłu, jak również na tle europejskich konkurentów z tego sektora.

Relatywnie wysoki poziom koncentracji produkcja drzewna w Polsce wykazuje natomiast w wymiarze geograficznym. Za blisko 40% łącznej produkcji sprzedanej sektora odpowiadają zaledwie 3 województwa Polski północno-zachodniej (zachodniopomorskie, wielkopolskie oraz lubuskie). Kolejne 3 regiony w pasie północnym (tj. pomorskie, warmińsko-mazurskie i podlaskie) generują zaś dalsze 23% krajowej produkcji. W branży na przestrzeni lat, a nawet dekad, wytworzyły się więc duże regionalne ogniska produkcyjne, a co za tym idzie powiązania biznesowe pomiędzy firmami.

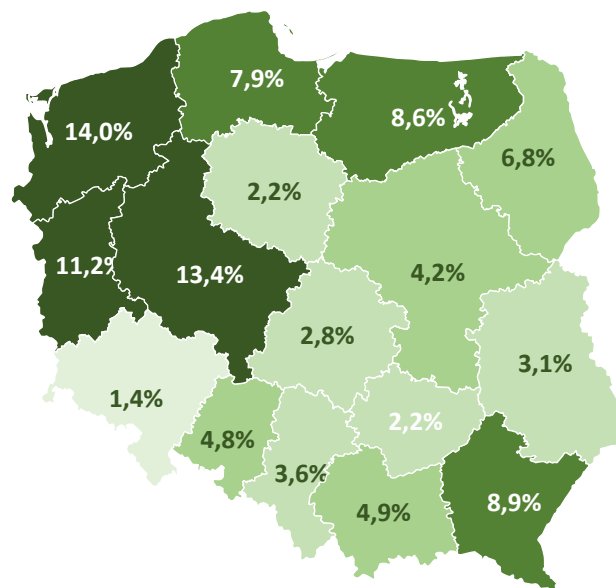
W mikro i małych podmiotach tkwi jednak siła krajowej branży. Polska wśród liderów wzrostu produkcji drzewnej

Relatywnie mały rozmiar sektora drzewnego oraz jego silna fragmentacja nie powinny przysłaniać faktu, iż lata po 2010 roku były dla krajowej branży drzewnej okresem dynamicznego rozwoju, w którym Polska wyraźnie wzmocniła

Rys. 5

Produkcja sprzedana branży drzewnej, wg województw, 2020

Mln PLN



Źródło: GUS, Analizy Pekao

swoją pozycję w Europie. Produkcja drzewna natrafiała w tym czasie w naszym kraju na korzystne warunki, czego najlepszym odzwierciedleniem był chociażby znaczący – największy w całej UE – wzrost liczby podmiotów trudniących się tą działalnością. Według Eurostatu, na przestrzeni całej ubiegłej dekady w krajowej branży drzewnej mogło przybyć nawet ponad 3 tys. podmiotów, podczas gdy

w wielu krajach UE (zwłaszcza we Włoszech, ale też m.in. w Grecji, Czechach czy Hiszpanii) notowano w tym zakresie znaczny regres. Z kolei wśród państw, w których sektor drzewny zwiększył w tym czasie liczbę funkcjonujących podmiotów, Polska odpowiadała za około połowę łącznego przyrostu. W całej unijnej branży przeważały generalnie trendy spadkowe (łączna liczba producentów wyrobów drzewnych zmniejszyła się w porównaniu z rokiem 2010 o nieco ponad 20 tys. firm), na tym większe uznanie zasługuje więc jej konsekwentny rozwój i stale rosnące grono aktywnych graczy w naszym kraju.

Odzwierciedleniem tego rozwoju jest jednak przede wszystkim wysokie tempo wzrostu krajowej produkcji drzewnej. Według Eurostatu na przestrzeni całej ubiegłej dekady wyniosło ono ponad 4% średniorocznie (w ujęciu euro) – tym samym Polska zaliczała się do najszybciej rosnących w siłę producentów wyrobów drzewnych w UE. Nie dorównywał nam pod tym względem żaden z dużych krajów członkowskich, a wyższą dynamikę rozwojową wykazało zaledwie 5 mniejszych państw Wspólnoty. Jednocześnie pod względem nominalnego wzrostu (łącznie o ponad 3 mld euro) Polska ustępowała jedynie Niemcom.

Rys. 6

Zmiana liczby firm z sektora drzewnego w krajach Unii Europejskiej pomiędzy 2010 a 2020 rokiem

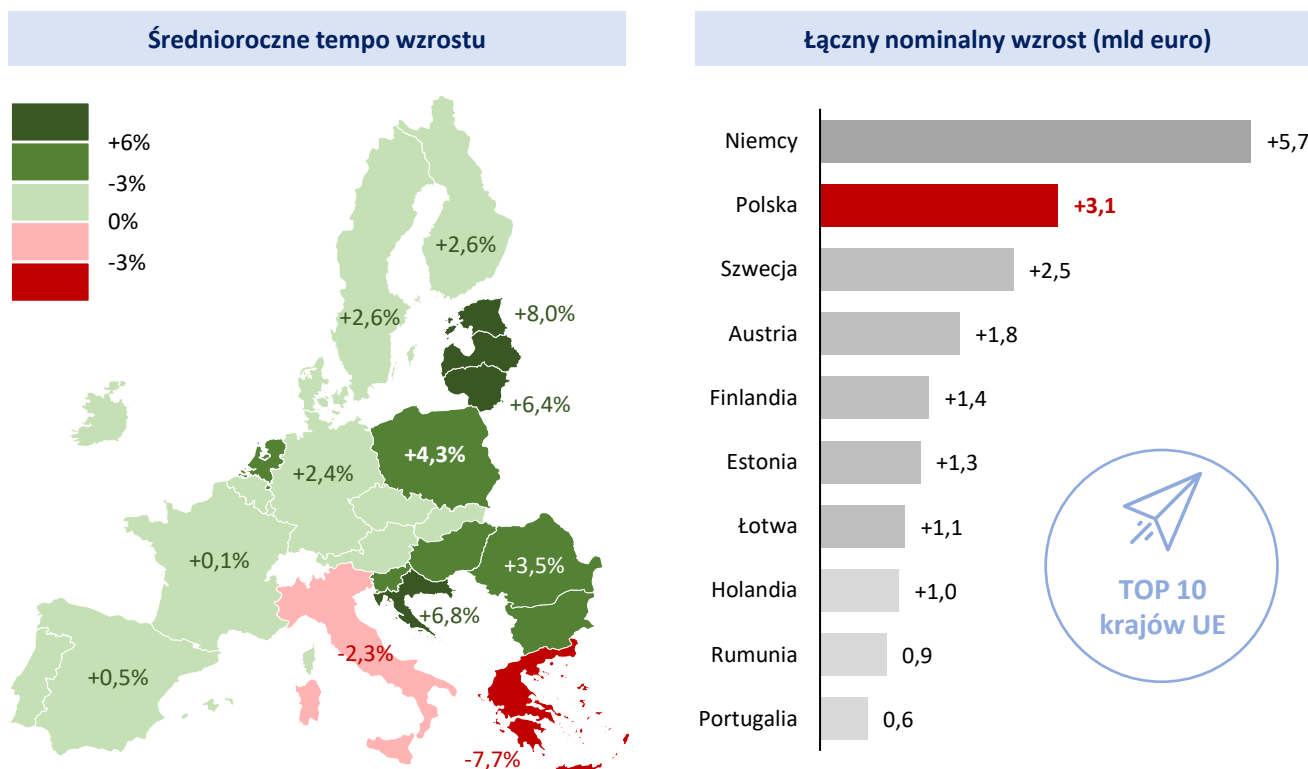
W tysiącach podmiotów



* Zmiana dla lat 2010-19 (brak danych za 2020) ** Belgia, Estonia, Łotwa

*** Rumunia, Austria, Cypr, Chorwacja, Malta, Luksemburg

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

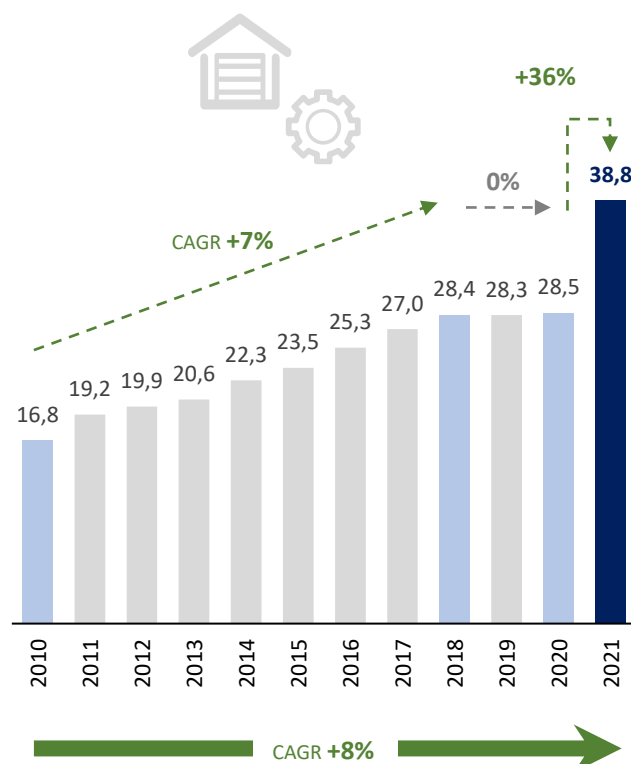
Rys. 7 Dynamika produkcji drzewnej krajów UE pomiędzy 2010 a 2020 rokiem

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Jak pokazują dane krajowe (GUS), dynamika ta w ujęciu złotowym była nawet nieco wyższa i wyniosła pomiędzy 2010 a 2020 rokiem około 5% średniorocznie. Uwzględniając zaś wyjątkowy rok 2021, tempo rozwoju branży w całym, 11-letnim okresie wyniosło aż blisko 8% rocznie. Dlaczego miniony rok był wyjątkowy i trudny do powtórzenia? Produkcja drzewna w Polsce wspięła się w nim bowiem na nowy rekord, osiągając poziom niemal 39 mld złotych i rosnąc r/r o spektakularne 36%. Znaczny był w tym udział rosnących cen – te na poziomie producentów zwiększyły się na przestrzeni poprzedniego roku aż o 20% (był to 4. wynik w całym przetwórstwie po branżach: rafineryjnej, metalowej oraz chemicznej), jednak również dwucyfrowy ilościowy wzrost produkcji był wynikiem imponującym, z nadwyżką rekompensującym „chudsze” dla branży lata 2019-2020.

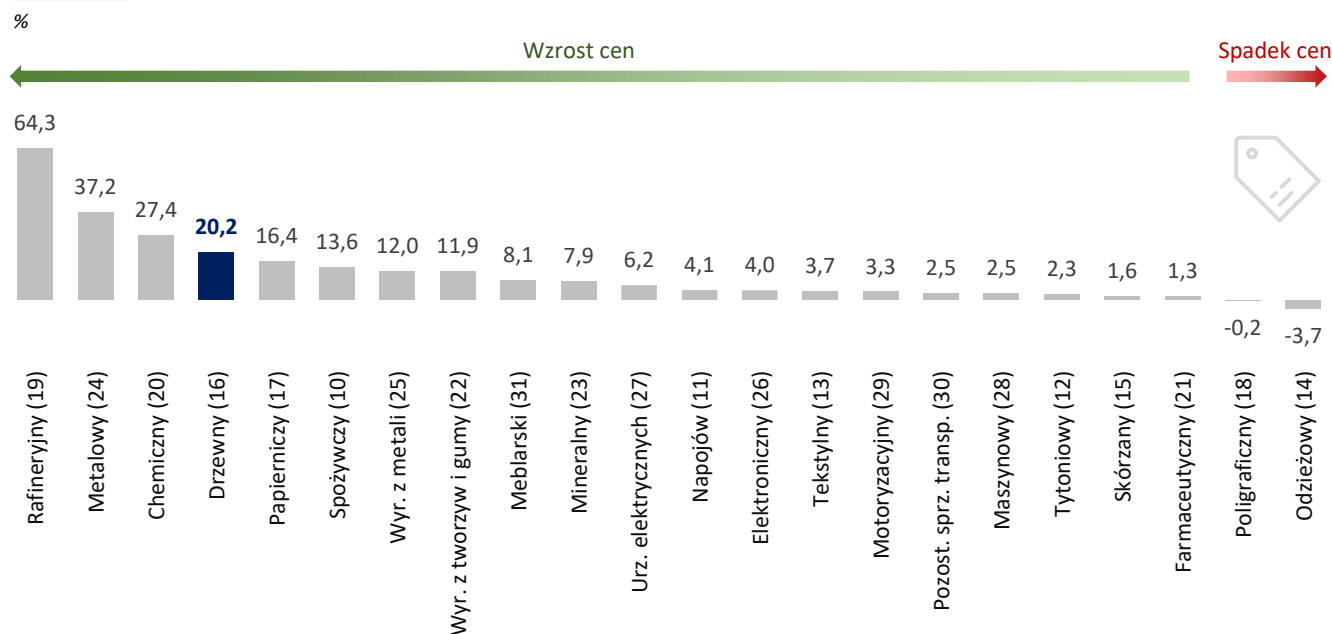
Rys. 8**Wartość produkcji sprzedanej branży drzewnej, 2010-2021**

Mld PLN



Źródło: GUS, Analizy Pekao

Rok 2021 przyniósł w krajowej branży drzewnej gwałtowne, postpandemiczne odreagowanie. Produkcja poszybowała w górę aż o ponad 1/3

Rys. 9 Zmiana cen produkcji sprzedanej w różnych gałęziach krajowego przetwórstwa*, 2021

* Grudzień 2021 vs grudzień 2020

Źródło: GUS, Analizy Pekao

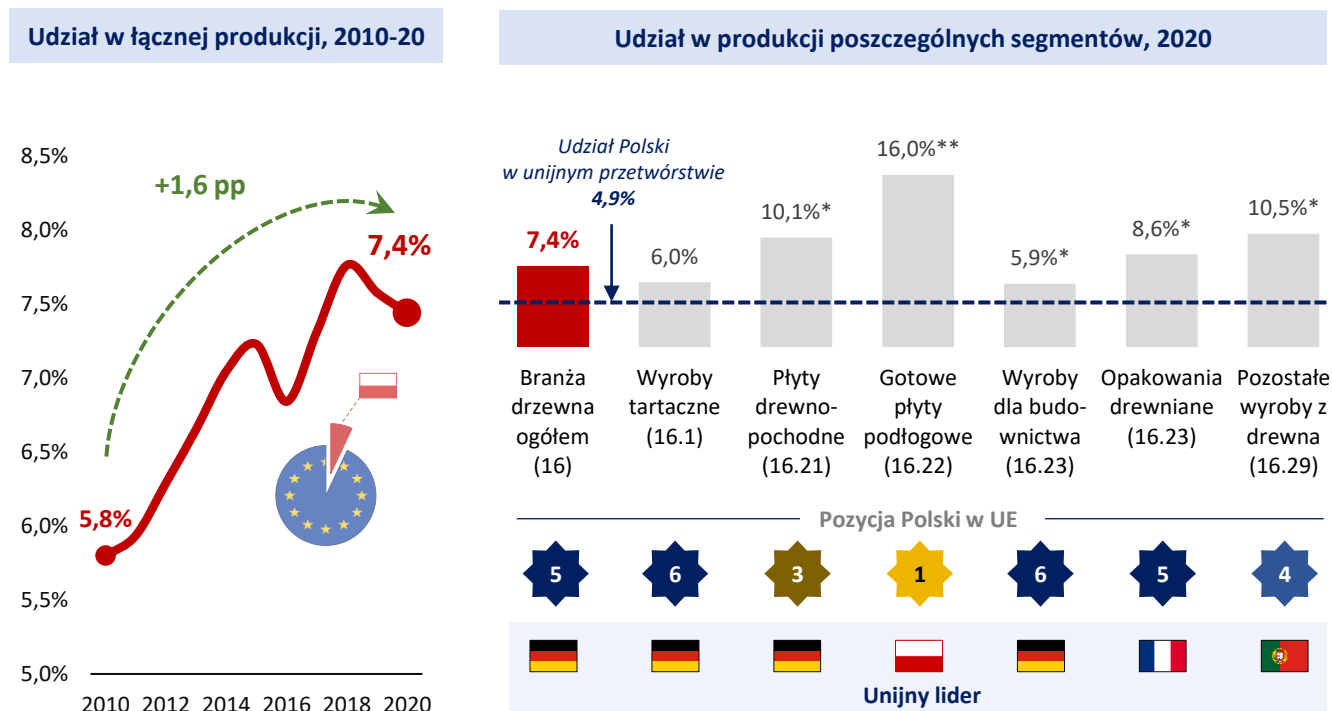
Rosnący udział Polski w produkcji unijnej. Branża drzewna jedną z naszych największych specjalizacji przemysłowych

Konsekwentny wzrost na przestrzeni analizowanego okresu zaowocował wyraźnym umocnieniem się pozycji Polski w unijnej branży drzewnej. Udział naszego kraju w produkcji wyrobów z drewna całej Wspólnoty wzrósł między 2010 a 2020 rokiem z 5,8% do 7,4%. Dla porównania udział Polski w łącznej produkcji unijnego przetwórstwa nie przekraczał na koniec dekady poziomu 5%. A należy pamiętać, iż w warunkach rekordowej produkcji w 2021 roku wskaźnik ten z całą pewnością odnotował dalszy wzrost (prawdopodobnie w okolice 8%).

W omawianym okresie ewidentnie wzrosło zatem znaczenie branży drzewnej jako jednej z polskich specjalizacji w ramach szeroko rozumianego przemysłu. Warto odnotować, iż wyższy udział w produkcji unijnej nasz kraj wykazywał na koniec ubiegłej dekady tylko w 4 gałęziach przetwórstwa przemysłowego – branży tytoniowej i meblarskiej (gdzie kształtował się on na dwucyfrowym poziomie), a także wyrobów z tworzyw sztucznych i mineralnej. Polska w 2020 roku była 5. największym wytwórcą produktów drzewnych w Europie, z umiarkowanym (wynoszącym od 1,5 do nieco ponad 3 mld euro) dystansem do producentów zajmujących miejsca 2-4 (odpowiednio Włochy, Szwecja oraz Francja). Biorąc pod uwagę dotychczasowe dynamiki rozwojowe

bezpośrednich konkurentów, droga do trwałego zagoszczenia na unijnym podium już w bieżącej dekadzie wydaje się zatem jak najbardziej otwarta. Jedynie wiodąca pozycja Niemiec pozostaje niezagrożona – nasz zachodni sąsiad dominuje w UE z ponad 22% udziałem w produkcji i bardzo dużą przewagą nad rywalami.

Godny podkreślenia jest fakt, iż w niektórych węższych i bardziej specjalistycznych obszarach Polska już teraz cieszy się szczególnie silną pozycją rynkową. Tak jest przede wszystkim w relatywnie niewielkim segmencie gotowych parkietów podłogowych (PKD 16.22), w których produkcji nasz kraj - wg szacunków europejskiego stowarzyszenia FEP – przewodzi unijnej stawce (z aż 16% udziałem w ubiegłym roku). Najniższy stopień podium producentów UE Polska zajmuje ponadto w segmencie płyt drewnopochodnych (PKD 16.21, około 10% udział w unijnej produkcji), dość silnie spenetrowanym przez kapitał zagraniczny (kontrolowane przez niego firmy odpowiadają za blisko 60% krajowych przychodów z tej działalności). Wysoki (także ponad 10%) udział w produkcji krajów UE wykazujemy ponadto w silnie zróżnicowanym segmencie pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29), w którym Polska plasuje się tuż za czołową trójką największych graczy. W innych obszarach branży drzewnej pozycja Polski nie jest wprawdzie aż tak silna (5-6. miejsce w UE), ale wykazuje tendencję wzrostową, z udziałami rynkowymi w najgorszym wypadku sięgającymi poziomu 6%.

Rys. 10 Rola Polski w unijnej branży drzewnej

* Dane za rok 2019 ** Dane za rok 2021

Źródło: Eurostat, The European Federation of the Parquet industry (FEP), Analizy Pekao

Solidny wzrost we wszystkich głównych segmentach. Rok 2021 pod znakiem gwałtownego przyspieszenia produkcji

Jak pokazują szczegółowe dane o produkcji przemysłu drzewnego, w ubiegłej dekadzie trudno było w zasadzie wskazać jego słabe punkty. Choć w okresie tym tempo wzrostu poszczególnych segmentów branży było dość zróżnicowane, to jednak w każdym z nich przewyższało ono przeciętną dynamikę rozwojową całego przetwórstwa przemysłowego (około 3% średniorocznie).

Najszybszy wzrost (w przeciętnym tempie około 8% rocznie) notowała w tym czasie produkcja opakowań drewnianych (PKD 16.24), co było pochodną dobrej koniunktury na krajowym rynku konsumenckim oraz dynamicznego rozwoju eksportu, skutecznie napędzających wzrost całej branży opakowań w Polsce*. Pomimo stale rosnącej roli jest to jednak relatywnie mała część krajowego sektora (odpowiadająca za około 8% łącznej produkcji drzewnej). O rozwoju sektora drzewnego na przestrzeni ubiegłej dekady decydowała niezmiennie sytuacja w dwóch największych

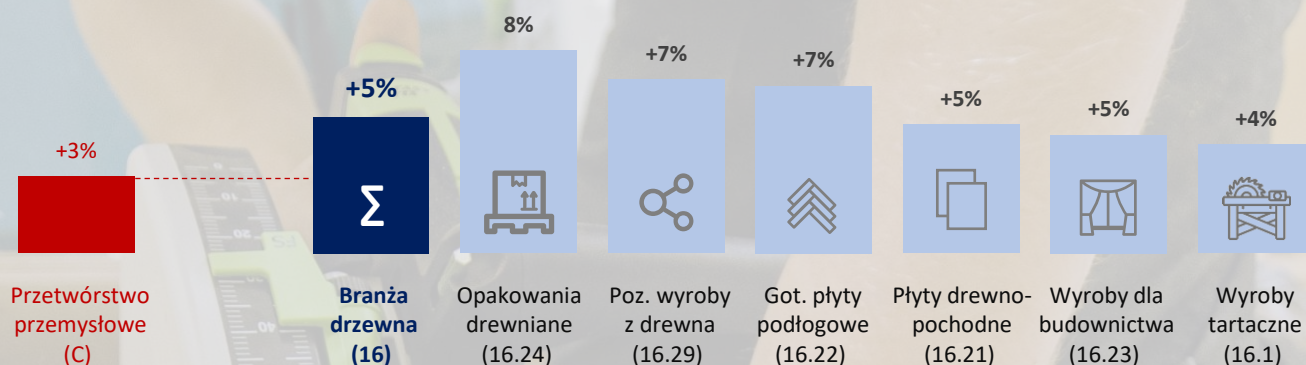
segmentach – płyt drewnopochodnych (PKD 16.21) oraz wyrobów dla budownictwa (PKD 16.23). Produkcja obu rosła w poprzednim dziesięcioleciu w umiarkowanym tempie około 5% średniorocznie, odpowiadając wciąż za ponad połowę całkowitego wzrostu wartości branży w analizowanym okresie. Obszary te odpowiadały w 2020 roku odpowiednio za 32% i 24% łącznej produkcji drzewnej w Polsce.

Warto wskazać na dwa inne segmenty, których dynamika rozwoju kształtowała się w tym czasie na ponadprzeciętnym poziomie (około 7% rocznie) – były nimi relatywnie mała produkcja gotowych płyt podłogowych (PKD 16.22) oraz silnie zróżnicowana produkcja pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29). Z kolei najsłabsze tempo wzrostu (około 4% rocznie) charakteryzowało w analizowanym okresie produkcję tartaczną (16.1), co – biorąc pod uwagę wyraźnie wyższą dynamikę rozwojową segmentów będących jej odbiorcami – może odzwierciedlać rosnący problem dostępności krajowego surowca drzewnego, a także słabnącej konkurencyjności wstępnej obróbki drewna w Polsce (charakteryzującej się ponadprzeciętną pracochłonnością i energochłonnością).

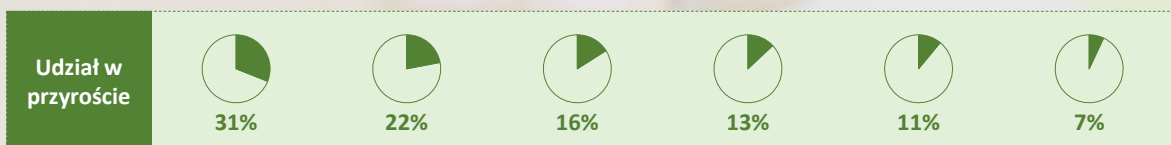
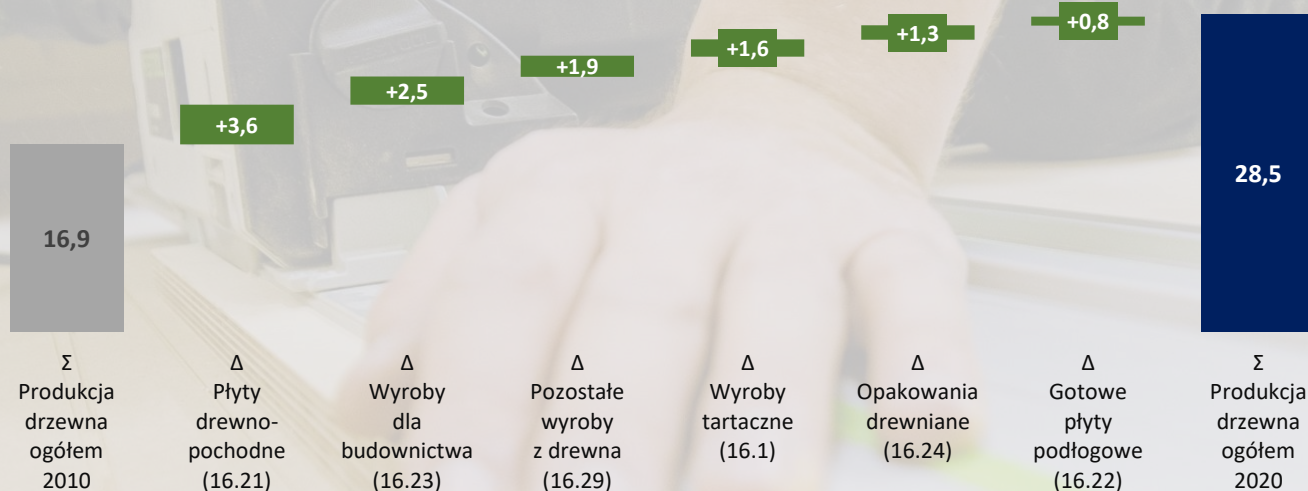
1) Branży opakowań poświęciliśmy osobny raport sektorowy (opublikowany w listopadzie ub.r.) – „[Jak opakować przyszłość? Branża opakowań w czasach zielonej transformacji](#)”

Jak zmieniała się krajowa branża drzewna na przestrzeni ubiegłej dekady?

Średnioroczne tempo wzrostu pomiędzy 2010 i 2020 rokiem



Kontrybucja w łączną zmianę produkcji branży drzewnej (mld złotych), 2020 vs 2010



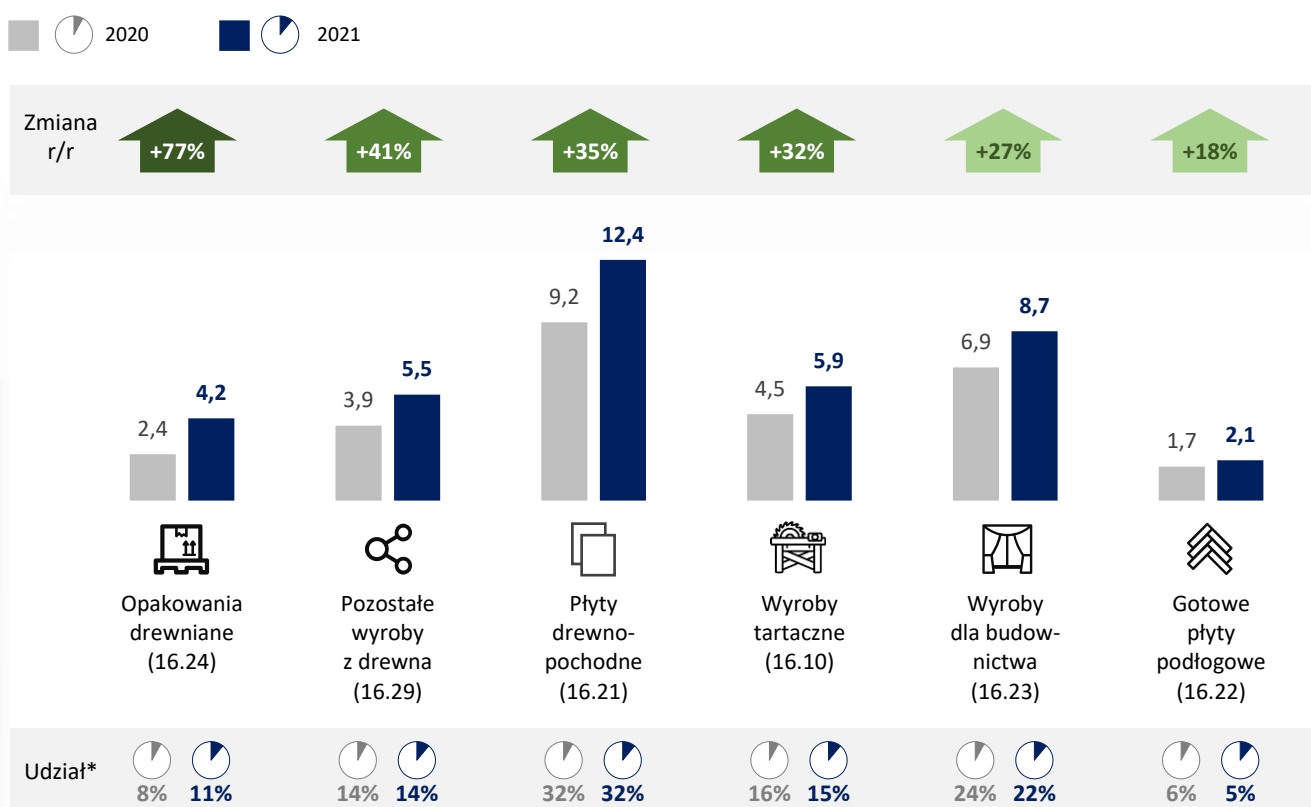
Struktura produkcji wg segmentów, 2020 / zmiana vs 2010



Jak wspomniano, gwałtowne wzrosty w krajowej branży drzewnej, a wraz z nimi dalsze zmiany w strukturze jej produkcji, przyniósł rok ubiegły. Zdecydowanym największym beneficjentem silnego, postpandemicznego odbicia okazali się być producenci opakowań drewnianych (PKD 16.24), którzy zwiększyli wartość produkcji aż o ponad ¾ w porównaniu z kryzysowym rokiem 2020, co skutkowało również wzrostem ich udziału w całej branży z 8% do 11%. Bardzo solidną dynamikę, zbliżoną do średniej dla sektora drzewnego (odpowiednio +41%, +35% i 32% r/r) osiągnęły ponadto produkcja pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29), płyt drewnopochodnych (16.21) oraz wyrobów

tartacznych (PKD 16.10). Na ich tle słabszy wzrost odnotowały segmenty zależne od popytu budowlano-remontowego, choć także w ich przypadku zmiana r/r produkcji okazała się być dwucyfrowa. Wytwórcy wyrobów dla budownictwa zwiększyli ją o 27% w porównaniu z 2020 rokiem, producenci gotowych parkietów podłogowych zaś o 18%. Dynamiki te odzwierciedlają szerokie, występujące w poprzednim roku w całej branży drzewnej, ożywienie koniunktury, ale też wspomniane gwałtowne podwyżki cen wyrobów z drewna, rekompensujące ich producentom znaczący wzrost kosztów produkcji (a związany głównie z drożającymi surowcami i nośnikami energii, a także ciężącą na nich presją płacową).

Rys. 11 Zmiana r/r produkcji sprzedanej poszczególnych segmentów branży drzewnej w 2021 roku



* Udziały mogą nie sumować się do 100% z uwagi na zastosowane zaokrąglenia
Źródło: GUS, Analizy Pekao

3 Ekspansja zagraniczna motorem wzrostu krajowego sektora

Ekspert coraz ważniejszym źródłem przychodów krajowej branży drzewnej

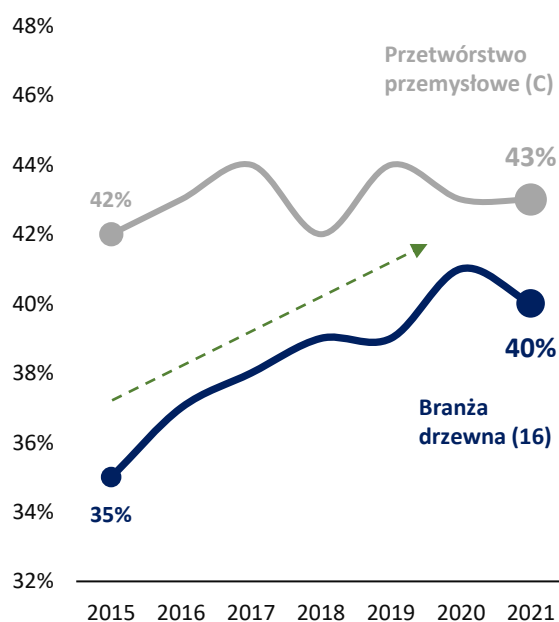
Branża drzewna, w przeciwieństwie do silnie związanego z nią sektora meblarskiego, nie jest w Polsce działalnością szczególnie mocno zorientowaną na sprzedaż zagraniczną. Według danych Pont Info eksport wygenerował w 2021 roku około 40% przychodów branży, co było wynikiem nieco niższym od średniej dla przetwórstwa przemysłowego (43%) oraz znacząco niższym od wyniku uzyskanego przez producentów mebli (aż 63%). Ważny z punktu widzenia krajowej branży drzewnej jest zatem popyt krajowy – zarówno ze strony sektora budowlanego, różnych gałęzi przemysłu i niektórych sektorów usługowych (np. transportu), jak i odbiorców indywidualnych. Zapotrzebowanie na wyroby z drewna zgłaszane przez lokalny przemysł meblarski (bądź co bądź najważniejszego jej odbiorcę) jest już jednak de facto – z uwagi na dużą aktywność zagraniczną tej branży – mocno związane z popytem zewnętrznym (głównie państw

UE). Poza tym sytuacja się zmienia – producenci wyrobów z drewna wyraźnie zintensyfikowali bowiem w ostatnich latach swoją obecność na rynkach zagranicznych, co zaowocowało wzrostem udziału przychodów eksportowych o kilka punktów procentowych.

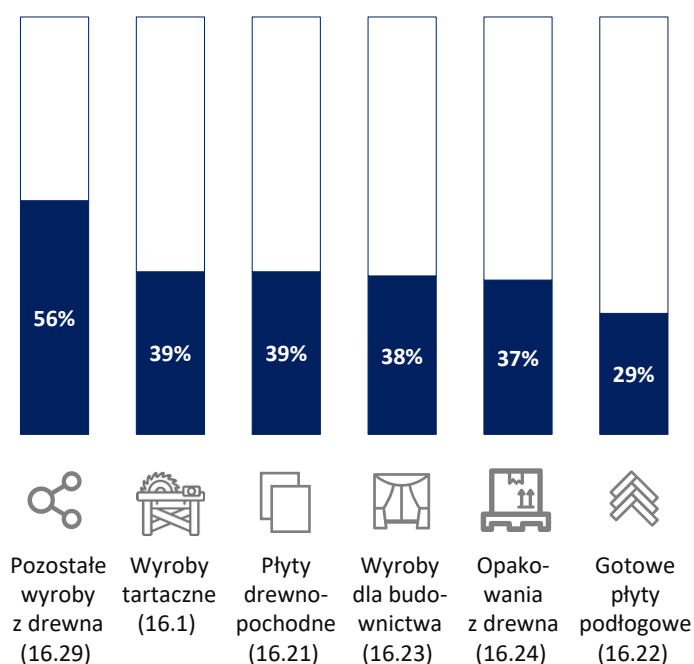
Rola eksportu dla łącznej działalności jest dość zróżnicowana w poszczególnych segmentach branży drzewnej. Według danych Pont Info, zdecydowanie największą część przychodów (ponad połowę) sprzedaż zagraniczna generuje w przypadku producentów pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29). Na przeciwnym biegunie znajdują się producenci gotowych parkietów podłogowych (PKD 16.22), w przypadku których popyt krajowy odpowiadał w minionym roku za aż ponad 70% całkowitych obrotów. Jest to też jedyny segment, w którym udział eksportu w przychodach zmalał w porównaniu z połową ubiegłej dekady. W pozostałych rodzajach działalności rola eksportu jest raczej umiarkowana (zawierająca się w przedziale 35-40%), ale też konsekwentnie wzrasta.

Rys. 12 Rola eksportu w działalności firm z branży drzewnej

Udział eksportu w przychodach* – branża drzewna vs przetwórstwo ogółem, 2015-2021



Udział eksportu w przychodach* - poszczególne segmenty krajowej branży drzewnej, 2021



Miejsce branży drzewnej na mapie polskiego przemysłu

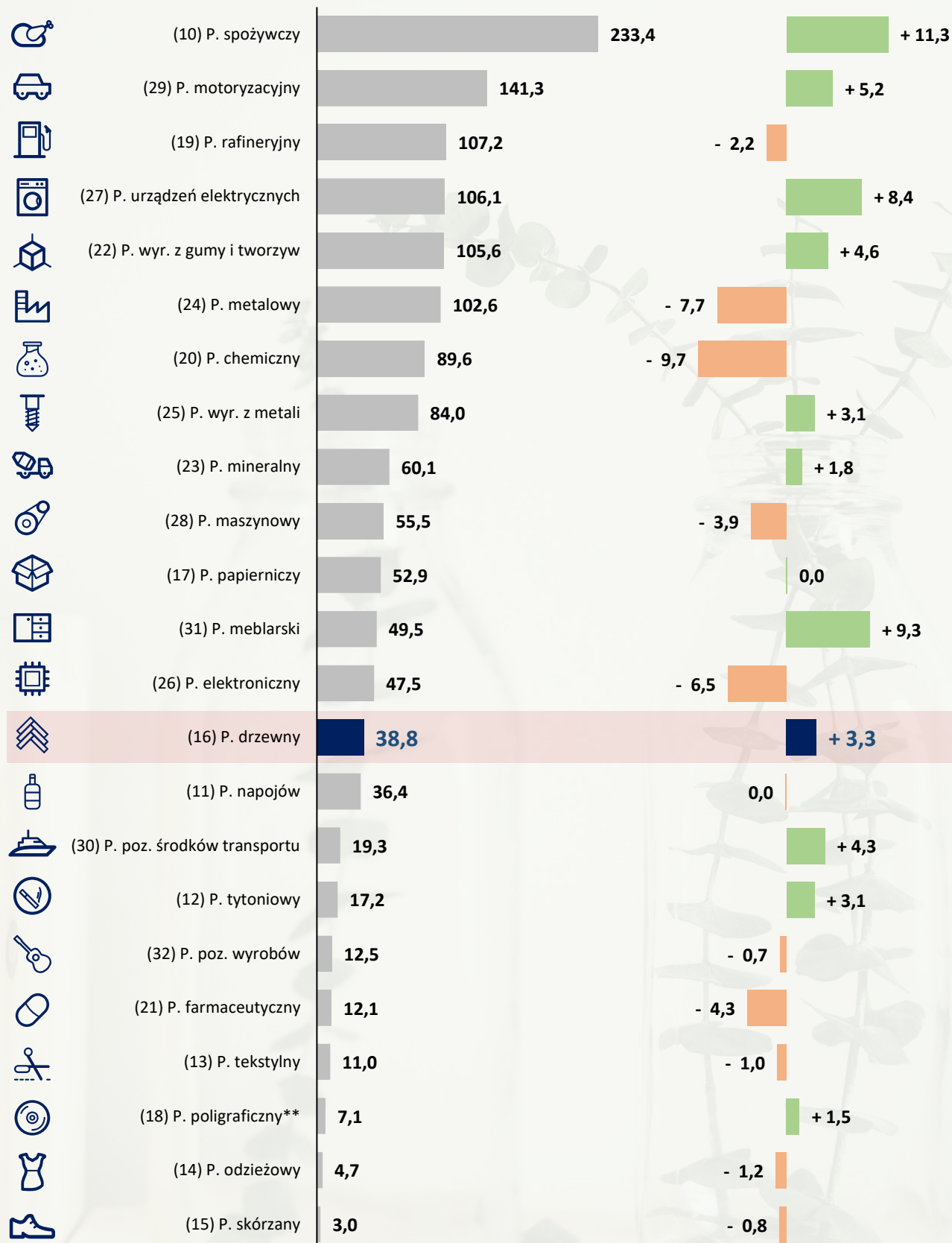
Saldo handlu zagranicznego poszczególnych gałęzi polskiego przetwórstwa na tle ich łącznej produkcji



**Wartość produkcji
sprzedanej**
2021 rok, w mld PLN



**Saldo handlu
międzynarodowego**
2021 rok, w mld EUR



* W nawiasie podano klasyfikację PKD ** W eksporcie PKD 18 uwzględniono także PKD 58
Źródło: GUS, Eurostat, Analizy Pekao

Polska dużym eksporterem netto wyrobów z drewna

Postępująca ekspansja zagraniczna przy jednoczesnym dobrym pokryciu potrzeb krajowego rynku sprawia, iż relatywnie niewielka branża drzewna może pochwalić się 7. największym dodatnim saldem handlu zagranicznego spośród wszystkich gałęzi przetwórstwa przemysłowego. Stanowi to potwierdzenie wysokiego poziomu specjalizacji krajowego przemysłu oraz posiadanych przewag konkurencyjnych w tym obszarze.

Przy znacznej przewadze eksportu nad importem i zbliżonych dynamikach obu strumieni, saldo handlu zagranicznego wyrobami z drewna wzrosło od początku ubiegłej dekady ponad dwukrotnie, w tym o około połowę od 2015 roku. Nadwyżkę eksportową (w dodatku stale rosnącą) branża wykazuje przy tym we wszystkich swoich głównych segmentach. Zdecydowanie największa jest ona w obszarze wyrobów dla budownictwa (blisko 1,2 mld euro w 2021 roku), opakowań drewnianych oraz pozostałych wyrobów z drewna (w obu przypadkach nieco ponad 0,7 mld euro).

Warto także odnotować fakt, iż tak duże dodatnie saldo handlu zagranicznego wyróżnia Polskę na tle większości krajów UE. W Unii Europejskiej generalnie przeważają eksporterzy netto wyrobów z drewna, choć kilka państw członkowskich (zwłaszcza Holandia, Francja i Włochy) wykazuje w tym obszarze znaczny deficyt. Tylko w kilku krajach nadwyżka eksportu nad importem przybiera jednak tak pokaźne rozmiary – pod tym względem Polskę wyprzedzają jedynie szczególnie bogate w zasoby leśne, a dysponujące relatywnie małym rynkiem wewnętrznym, Szwecja i Austria. Wyraźnie mniejsze dodatnie saldo handlu zagranicznego wyrobami branży drzewnej wykazuje natomiast m.in. zdecydowany jej lider w Europie – Niemcy.

— ”

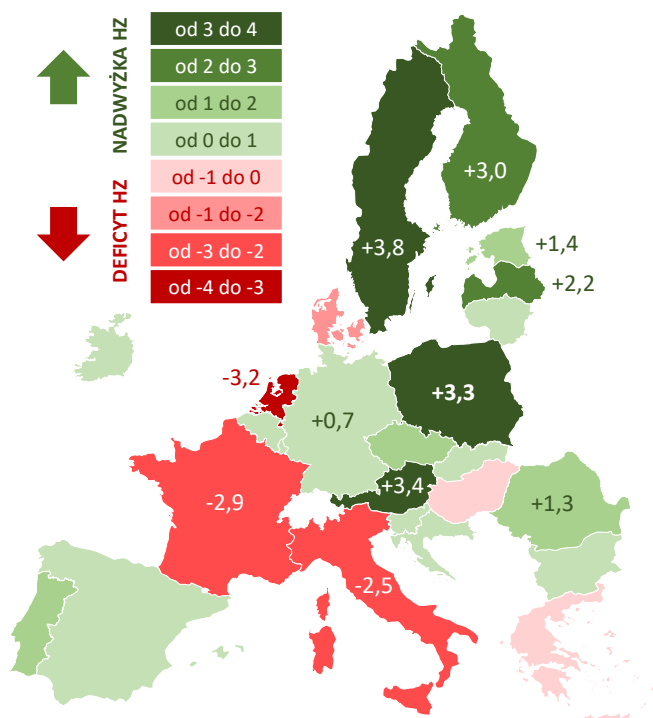
Branża drzewna, będąca dopiero 14. największą gałęzią przemysłu, może pochwalić się 7. najwyższą nadwyżką eksportu nad importem

“ —

Rys. 13

Saldo handlu zagranicznego wyrobami z drewna – kraje UE, 2021

Mld euro

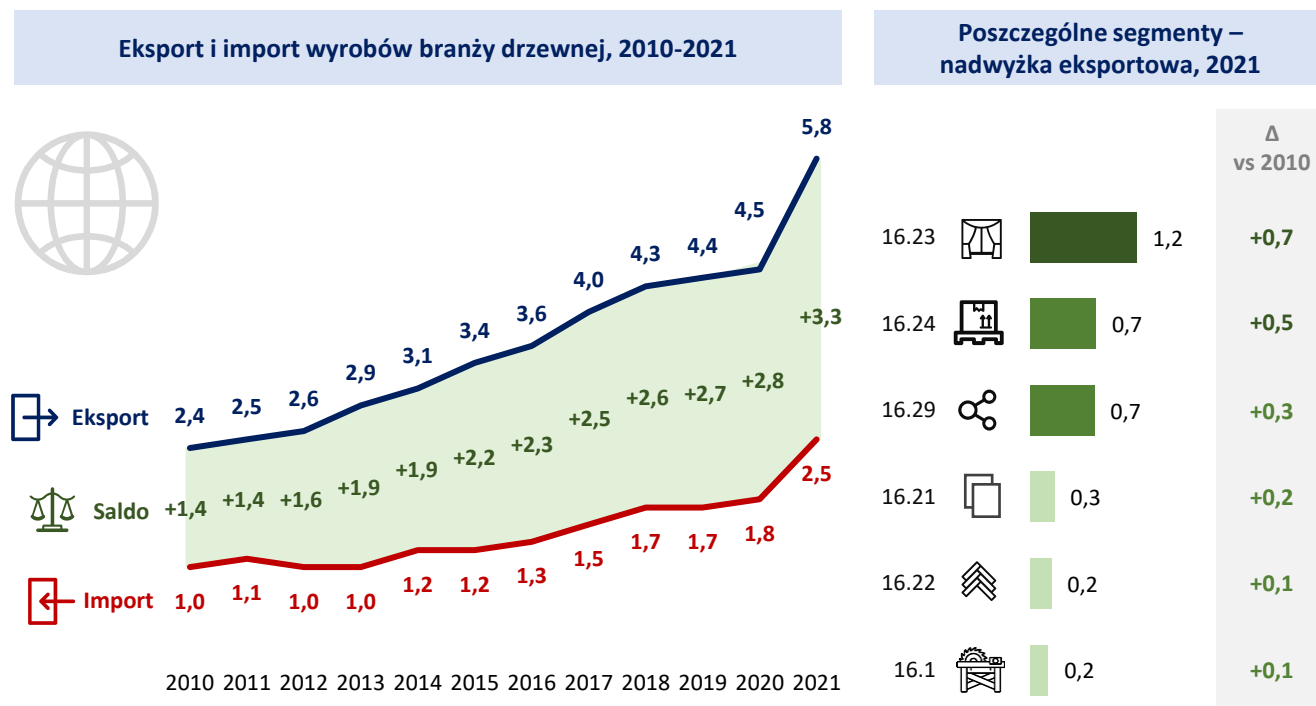


Źródło: Eurostat, Analizy Pekao



Rys. 14 Bilans handlu zagranicznego polskiej branży drzewnej*

Mld euro



* Według klasyfikacji CPA
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Koncentrując się na samym eksporcie branży drzewnej, pomiędzy 2015 a 2021 rokiem zwiększył się on łącznie o około 70%, przy czym znaczną część tego przyrostu (ponad 1/3) wygenerował sam rok ubiegły. Najsilniejszy (blisko dwukrotny) wzrost sprzedaży zagranicznej odnotowali w tym czasie producenci opakowań drewnianych, najsłabszy zaś (o około połowę) wytwórcy wyrobów drewnianych dla budownictwa. W części segmentów znaczny wpływ na łączny wzrost eksportu miały zwiększone średnie ceny produktów,

których skok dokonał się zwłaszcza w postkryzysowym 2021 roku. Najsilniejsze efekty cenowe obserwowano w tym okresie w eksporcie opakowań z drewna (odpowiadały one tu za blisko 2/3 łącznego wzrostu eksportu) oraz wyrobów tartacznych. Z kolei wzrost ilościowy (przy jedynie umiarkowanym wpływie cen) w największym stopniu decydował o zmianach eksportu wyrobów dla budownictwa (tu średnie ceny jednostkowe w eksporcie były w 2021 roku w tylko o 8% wyższe niż w połowie ubiegłej dekady).

**Robert Bińkowski**

Dyrektor ds. specjalizacji
sektorowej

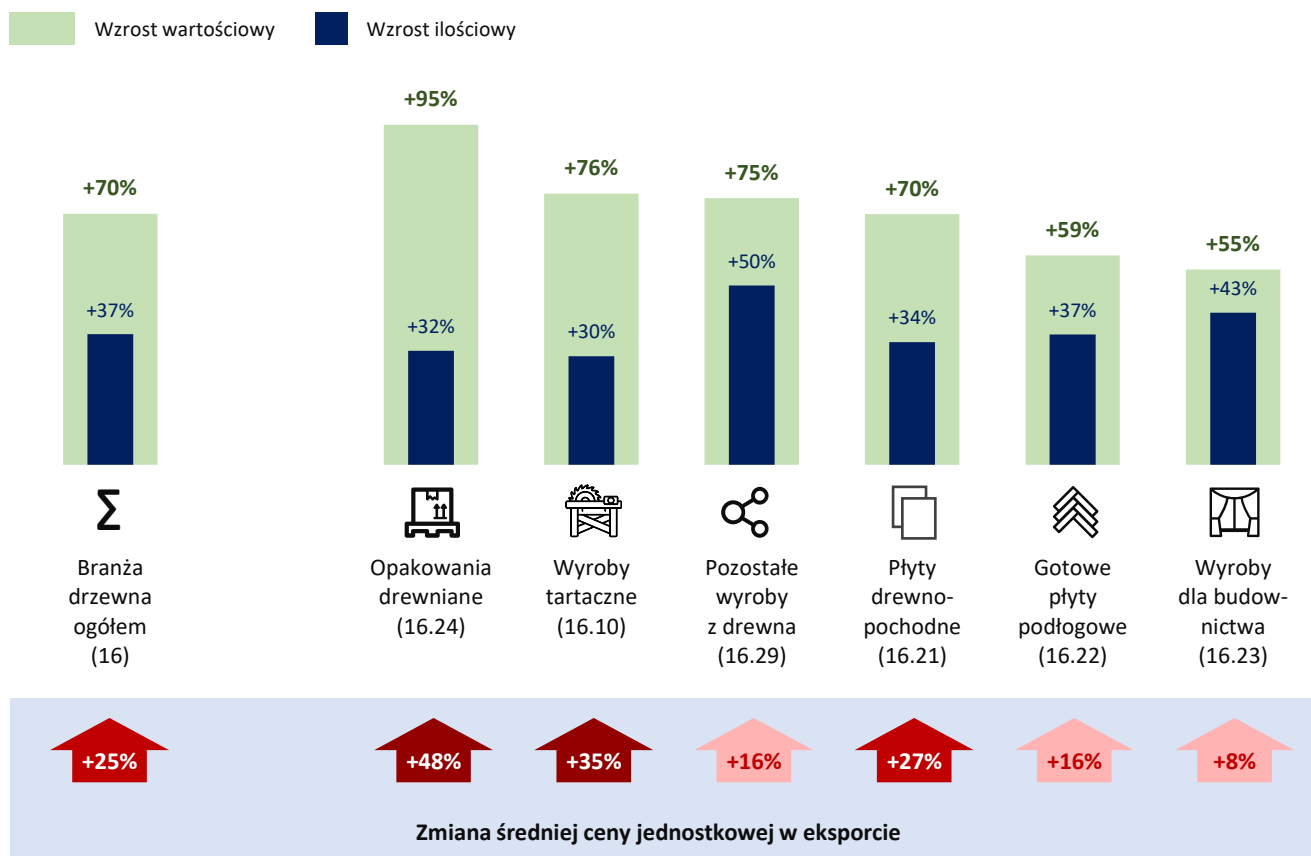
Departament Klienta
Korporacyjnego
Bank Pekao S.A.

W Banku Pekao od lat aktywnie wspieramy rozwój branży drzewnej

Branżę drzewną postrzegamy jako jedną z polskich „pereł” eksportowych, jeden z obszarów przemysłu, w których międzynarodowe przewagi konkurencyjne Polski są szczególnie widoczne i owocują umacnianiem się jej pozycji na nie tylko europejskiej, ale i globalnej mapie tego sektora. Z tego względu przywiązujemy do obsługi producentów wyrobów z drewna szczególną wagę, oferując im nie tylko najbardziej kompleksową na rynku ofertę bankowości dla przedsiębiorstw, ale też wiele rozwiązań „szytych na miarę” Klientów z tego sektora, dostosowanych do specyfiki ich działalności. Bazując na wiedzy i doświadczeniu naszych ekspertów staramy się nie tylko jak najlepiej identyfikować i odpowiadać na potrzeby firm z omawianej branży, ale też dzielić się z nimi naszymi spostrzeżeniami na temat zachodzących w niej kluczowych trendów.

Zapraszamy serdecznie do Współpracy!



Rys. 15 Łączna zmiana eksportu poszczególnych segmentów branży drzewnej, 2021 vs 2015

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

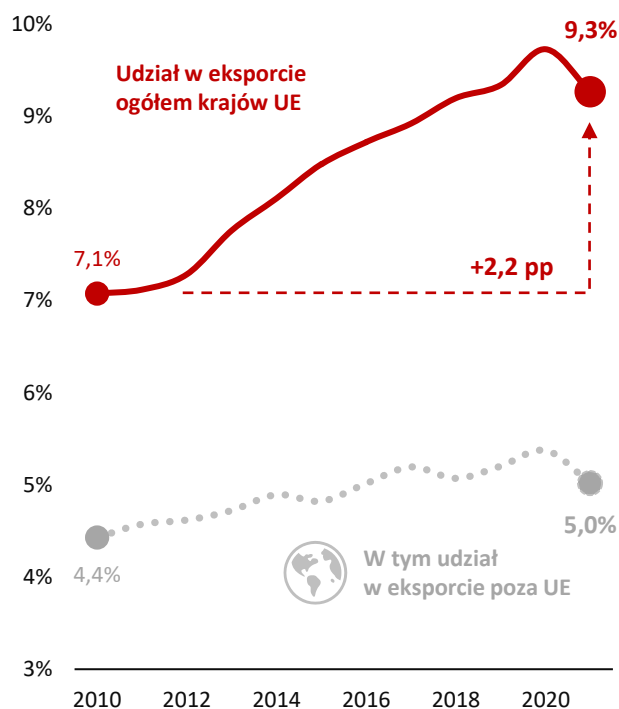
Polska to 3. największy eksporter wyrobów drzewnych w Europie, z około 10% udziałem w unijnym eksporcie

Efekty rosnącej obecności polskich producentów drzewnych na rynkach zagranicznych są szczególnie widoczne, jeśli prześledzimy udział naszego kraju w ich łącznym unijnym eksporcie. Pomiędzy 2010 a 2020 rokiem zwiększył się on bowiem z 7,1% do aż 9,7%. Żaden z krajów „drzewnej” czołówki UE nie umocnił w ostatnim czasie swojej pozycji w eksporcie całej Wspólnoty tak wyraźnie jak Polska. Wprawdzie w minionym roku nastąpiła jego delikatna korekta w dół (o 0,4 pp), lecz Polska utrzymała się na najniższym stopniu podium eksporterów wyrobów drzewnych w UE, na którym zdomowała się już w 2016 roku (wyprzedzając Szwecję). Jednocześnie utrzymujemy dość bliski dystans do drugiej w zestawieniu Austrii (która odpowiadała w 2021 roku za 10,1% unijnego eksportu analizowanej grupy produktów).

Przez ostatnie lata wyrosliśmy na czołowego dostawcę tych wyrobów na rynek unijny. Obecnie naszą długookresową ambicją powinien stać się silniejszy rozwój eksportu na rynki pozaunijne – w tym obszarze nasz udział nie wzrastał po 2010

Rys. 16

Udział Polski w unijnym eksporcie wyrobów branży drzewnej, 2010-2021



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

roku tak szybko i jest dużo niższy niż uwzględniając handel wewnątrzwspólnotowy (około 5%, wzrost w porównaniu z rokiem 2010 o 0,6 pp). Do tej pory był on domeną głównie producentów z Europy Zachodniej (zwłaszcza Niemiec i Szwecji).

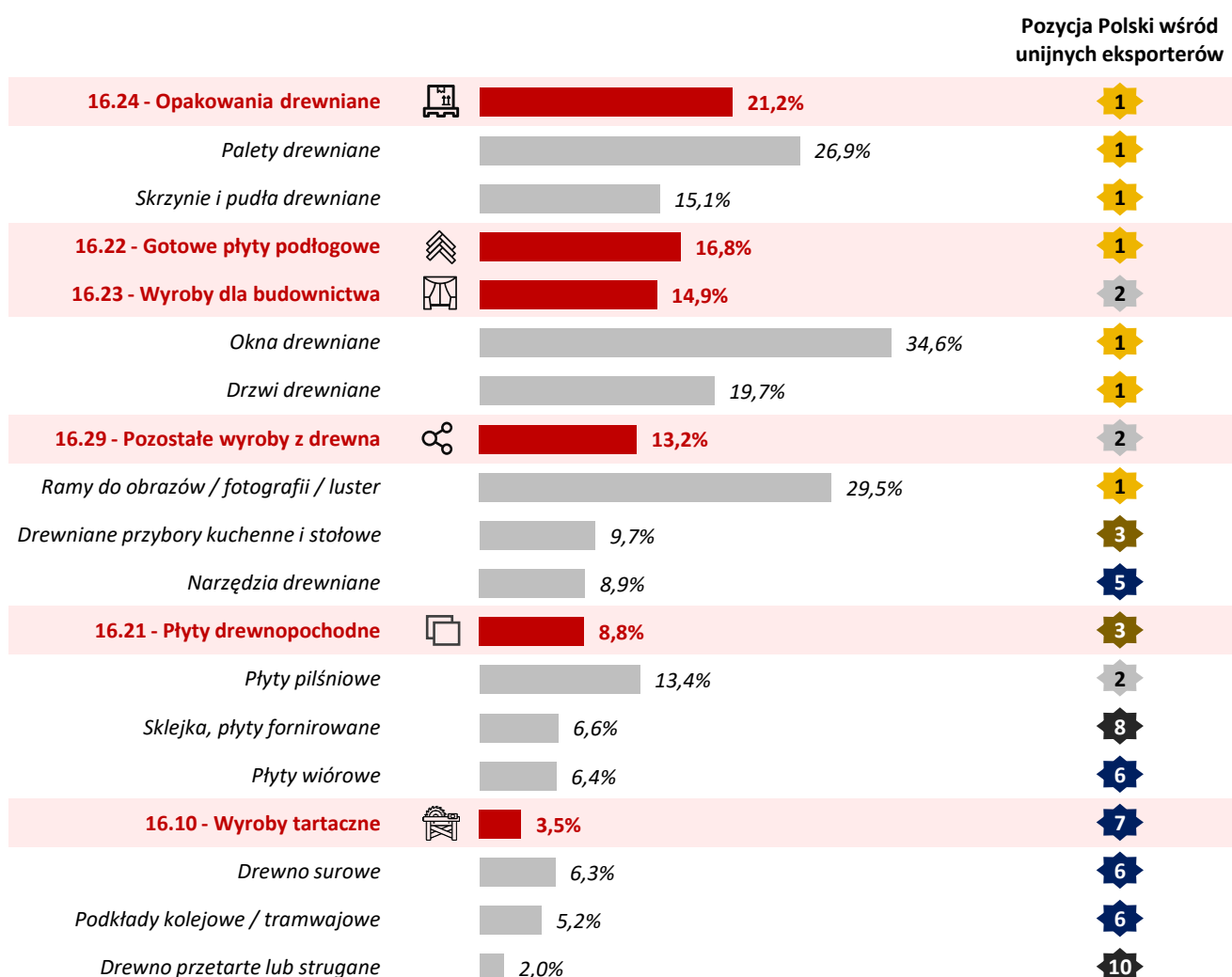
W kilku obszarach produktowych już teraz cieszymy się jednak szczególnie mocną pozycją międzynarodową. W dwóch z sześciu głównych segmentów branży drzewnej (16.24 - produkcja opakowań drewnianych oraz 16.22 - produkcja gotowych parkietów podłogowych) Polska jest liderem eksportu w UE (z odpowiednio 21% i 17% udziałem w całkowitym eksporcie krajów UE). W kolejnych dwóch (16.23 - produkcja wyrobów dla budownictwa oraz 16.29 - produkcja pozostałych wyrobów z drewna) zajmuje pozycję wicelidera (z odpowiednio 15% i 13% udziałem), natomiast w obszarze płyt drewnopochodnych (PKD 16.21) jest 3. największym

eksporterem w UE. Można również wskazać kilka węższych kategorii produktowych, w których Polska także zajmuje pozycję wiodącego eksportera UE (z bardzo wysokimi udziałami w całkowitym unijnym eksporcie), zaliczając się w tym zakresie do ścisłej światowej czołówki. Tak jest w szczególności w przypadku:

- palet drewnianych (blisko 27% unijnego eksportu, 1. pozycja w zestawieniu największych eksporterów na świecie);
- skrzyń i pudeł drewnianych (~15% udział w UE, lider eksportu na świecie);
- okien drewnianych (~35% udział w UE, lider eksportu na świecie);
- drzwi drewnianych (~20% udział w UE, 3. największy eksporter na świecie);
- ram drewnianych do obrazów, fotografii, luster (blisko 30% udział w UE, światowy wicelider eksportu).

Rys. 17

Udział i pozycja Polski w unijnym eksporcie poszczególnych segmentów i wybranych grup wyrobów branży drzewnej, 2021



Silna koncentracja geograficzna polskiego eksportu. Niemcy i Wielka Brytania wśród głównych kierunków sprzedaży

Struktura geograficzna eksportu branży drzewnej jest od dość dawna ukształtowana i charakteryzuje się niezmiennie wysokim udziałem najważniejszych krajów-odbiorców. Zdecydowanie największym rynkiem eksportowym z punktu widzenia polskich producentów są Niemcy (31% udział w 2021 roku), a na 10 najważniejszych destynacji przypada łącznie ponad ¾ wartości eksportu. Udział ten wykazywał na przestrzeni ostatnich 11 lat lekką tendencję wzrostową (+3 punkty procentowe vs rok 2010), a większość kluczowych rynków była jednocześnie najważniejszymi motorami wzrostu sprzedaży zagranicznej w analizowanym okresie.

Polscy eksporterzy wyrobów z drewna pozostają silnie zorientowani na rynki europejskie. W minionym roku kraje UE odpowiadały za około 80% łącznej sprzedaży zagranicznej,

a wraz z Wielką Brytanią, Norwegią i Szwajcarią miały w niej aż 93% udział. Najważniejszym nieunijnym odbiorcą wyrobów polskiej branży drzewnej były w 2021 roku Stany Zjednoczone, z zaledwie 1,3% w jej łącznym eksporcie.

Producenci z poszczególnych segmentów produktowych wykazują zróżnicowaną aktywność na kluczowych rynkach europejskich. Przykładowo struktura produktowa sprzedaży do Niemiec jest od lat wyraźnie przesunięta w kierunku opakowań drewnianych, w eksporcie których kraj ten ma wciąż blisko 50% udział. Relatywnie niski udział w całkowitym polskim eksporcie (zaledwie 9%) nasz zachodni sąsiad ma z kolei w obszarze gotowych parkietów podłogowych, w którym najważniejszym rynkiem eksportowym okazuje się być Szwecja. Kluczowym produktem eksportowym na rynek brytyjski są wyroby dla budownictwa (Wielka Brytania odpowiada tu za aż blisko 20% polskiego eksportu), a dwucyfrowe udziały w polskim eksporcie kraj ten wykazuje

Rys. 18 Główne kierunki polskiego eksportu branży drzewnej (TOP 10), 2021

Wartość polskiego eksportu w 2021 roku (mld euro)	CAGR (2010- 2021)	Udział danego kraju w łącznym eksporcie Polski*						
		branży drzewnej ogółem	16.10	16.21	16.22	16.23	16.24	16.29
 1801	+9%	31% +1	26% -2	27% +5	9% -3	30% +12	49% -10	34% -9
 537	+10%	9% +1	13% +9	3% +1	13% +3	19% 0	1% 0	7% -1
 506	+8%	9% -1	14% -5	4% +1	11% +1	7% -5	3% -1	17% +5
 322	+11%	6% +1	9% +2	4% 0	3% 0	2% 0	10% +3	7% +3
 283	+12%	5% +1	5% +2	4% +3	2% 0	4% 0	5% 0	7% +2
 241	+7%	4% -1	1% -1	4% -2	22% -5	4% +2	3% 0	1% -1
 229	+12%	4% +1	2% -2	4% +2	1% -1	5% +1	6% +3	3% +1
 200	+2%	3% -3	4% +1	4% +1	3% -2	2% -16	5% +1	4% -1
 176	+13%	3% +1	2% +1	9% +3	1% 0	1% 0	1% 0	0% 0
 162	+10%	3% 0	3% -1	2% +1	3% +2	3% +2	3% 0	2% -2
Σ łącznie TOP 10	+9%	77% +3	80% +4	67% +14	69% -4	76% -3	86% -4	83% -3

* Kolorowym tłem oznaczono segmenty, w których dany kraj ma ponadprzeciętnie wysokie udziały w polskim eksporcie (vs udział tego kraju ogółem).

Kursywą poniżej podano zmianę udziałów vs rok 2010 (w punktach procentowych)

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

także w przypadku wyrobów tartacznych i gotowych parkietów podłogowych. Również w 3 segmentach branży (wyroby tartaczne, gotowe parkiety podłogowe oraz pozostałe wyroby z drewna) za kilkanaście % polskiego eksportu odpowiada Francja.

Relatywnie małą rolę w eksporcie polskich wyrobów z drewna odgrywają w ramach rynku unijnego kraje naszego regionu – w 2021 roku skierowano do nich zaledwie 15% łącznej sprzedaży zagranicznej. Wynika to z faktu, iż są to państwa o dość zbliżonej charakterystyce do Polski, posiadające podobne kompetencje i w wielu dziedzinach konkurujące z krajowymi producentami na wielu rynkach europejskich (poza Węgrami wszystkie wykazują dodatnie saldo handlu zagranicznego w tym obszarze). Niemniej jednak Polska odgrywa dla nich ważną rolę jako kraj zaopatrujący je w niektóre kluczowe półprodukty drzewne (zwłaszcza w płyty drewnopochodne, w eksporcie których wymienione państwa mają aż blisko 30% udział, a w mniejszym stopniu również w wyroby tartaczne). Charakterystycznym przypadkiem jest Litwa, w przypadku której nasz eksport koncentruje się niemal wyłącznie na płytach drewnopochodnych. Najważniejszą destynacją eksportową w Europie Środkowo-Wschodniej są jednak Czechy, będące ważnym rynkiem zagranicznym nie tylko dla producentów płyt drewnopochodnych, ale też producentów opakowań oraz pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29).

Rola eksportu jako motoru rozwoju branży będzie w najbliższych latach wzrastać

Reasumując, eksport wyrasta na ważną dźwignię rozwojową całej branży, od której zależeć może także jej wzrost w najbliższych latach - zwłaszcza w obliczu obecnego zastoju na krajowym rynku mieszkaniowym (o czym mowa w późniejszej części raportu). W tym kontekście coraz większego znaczenia z punktu widzenia popytu na polskie produkty nabierać będzie koniunktura w europejskiej branży drzewnej (na Europejskim Obszarze Gospodarczym koncentruje się – jak wspomniano – ponad 90% eksportu krajowego sektora). Biorąc zaś pod uwagę sytuację ekonomiczną w strefie euro, a zwłaszcza kondycję jej głównego filaru, gospodarki niemieckiej, także na tym kierunku można oczekiwać istotnego spowolnienia. Polscy producenci dysponują z pewnością przewagami konkurencyjnymi, które będą umożliwiały dalsze zwiększanie udziałów w unijnym rynku, jednak równie ważne może okazać się w najbliższych latach poszukiwanie alternatywnych rynków eksportowych poza UE.



4 Krajobraz po pandemii – sytuacja finansowa branży u progu kolejnego spowolnienia

W okresie kryzysu COVID-19 branża drzewna notowała nadspodziewanie dobre wyniki finansowe

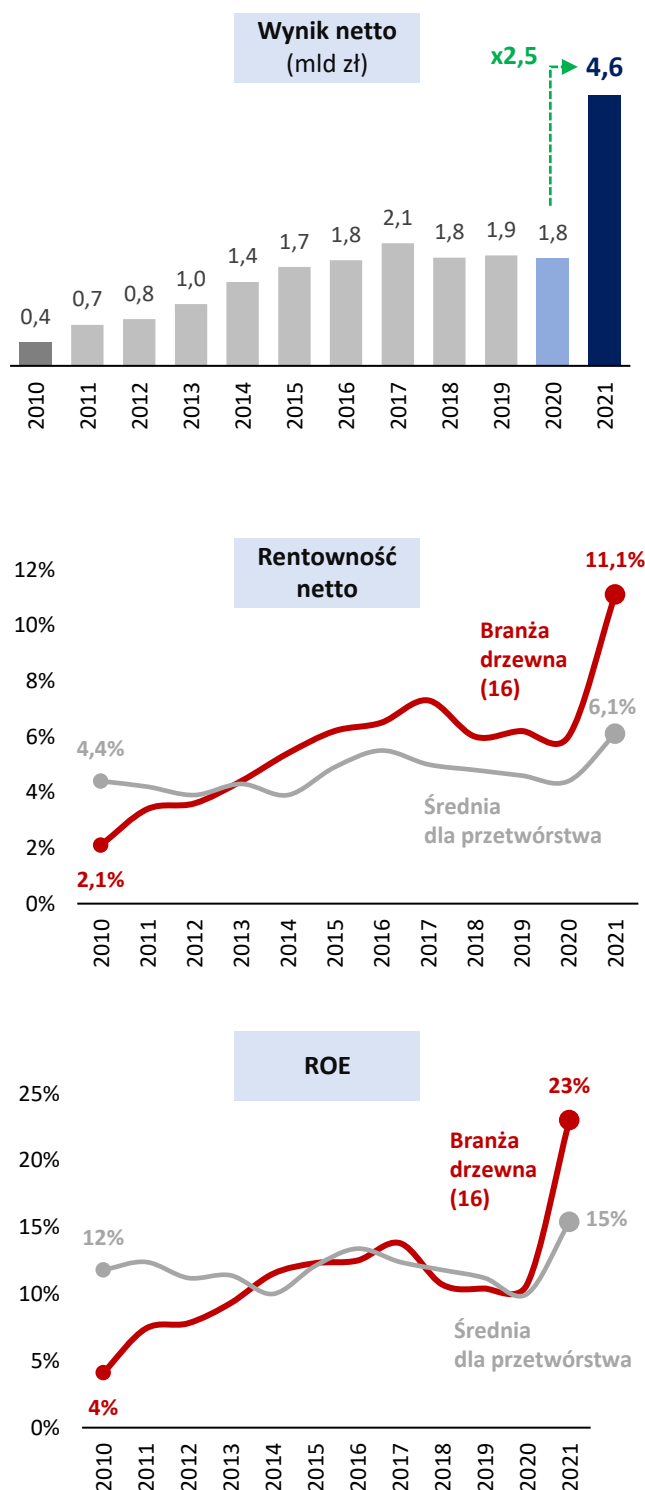
W kontekście narastających wyzwań w otoczeniu makroekonomicznym (czekające nas nieuchronne spowolnienie gospodarcze), istotna wydaje się kondycja finansowa przedsiębiorstw z branży drzewnej – zwłaszcza, że ma ona za sobą okres znacznych zawirowań związanych z pandemią. Zagregowane dane dla branży sugerują jednak, iż ta nie miała szczególnie negatywnego wpływu na wyniki osiągane przez przedsiębiorstwa z tego sektora, a co więcej – w znacznym stopniu przyczyniła się do osiągnięcia przez nie absolutnie rekordowych zysków w 2021 roku.

Już w kryzysowym 2020 roku erozja zysku netto branży okazała się być niewielka. Był on porównywalny do tego osiągniętego w dwóch poprzednich latach i wprawdzie o kilkanaście % niższy niż w roku 2017, lecz presję na rentowność i osiągane wyniki firm obserwowano w drugiej połowie minionej dekady praktycznie w całym przetwórstwie przemysłowym. W przeciwieństwie do przemysłu, w którym średnie marże kształtowały się w całym poprzednim dziesięcioleciu na relatywnie stabilnym poziomie (wahając się w wąskim przedziale 3,7-5,4%), w samej branży drzewnej uzyskiwana rentowność była w drugiej jego połowie zdecydowanie wyższa niż na jego początku. Co więcej, sektor poczynawszy od 2013 roku osiąga niezmiennie wyższą rentowność netto niż średnia dla całego przetwórstwa przemysłowego. Jednocześnie branża przez większość dekady wykazywała zbliżony do przeciętnej dla przemysłu zwrot z kapitału (rentowność ROE).

Sam rok 2021 to już jednak prawdziwa „eksplozja” wyników finansowych krajowej branży drzewnej. Zagregowany zysk netto sektora wzrósł w porównaniu z 2020 rokiem aż około 2,5-krotnie, do rekordowych 4,6 mld złotych. Złożył się na to zarówno silny wzrost przychodów (+37% r/r), ale też jednocześnie wyraźny (o blisko 5 punktów procentowych) wzrost zyskowności netto, która zwiększyła się do aż około 11% (vs 6% średnia dla przetwórstwa). Rentowność ROE sektora po raz pierwszy przekroczyła poziom 20% (na tle 15% w całym przetwórstwie) – także pod tym względem rok 2021 był najlepszym w historii analizowanej branży.

Rys. 19

Wyniki finansowe branży drzewnej w Polsce*, 2010-2021



*Dane dla firm zatrudniających 10 i więcej pracowników, wypełniających sprawozdania F-01
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

Zadecydowała o nich duża siła przetargowa producentów w warunkach dynamicznego ożywienia popytu...

Co umożliwiło firmom z branży drzewnej tak silną poprawę wyników w 2021 roku? Przede wszystkim sektor ten okazał się być jednym z niespodziewanych beneficjentów pandemii COVID-19. Początkowo (w pierwszych tygodniach) branża wymieniana była wśród tych, które mogą być mocno poszkodowane przez kryzys z uwagi na utrzymującą się niepewność i możliwe pogorszenie się sytuacji finansowej gospodarstw domowych i firm (a co za tym idzie możliwy spadek zapotrzebowania na wyroby drzewne). Udzielona w pierwszych miesiącach pandemii pomoc finansowa państwa w ramach tarcz antykryzysowych (podobnie jak w innych krajach europejskich) nie tylko bezpośrednio wsparła finanse przedsiębiorstw, ale też zapobiegła załamaniu się sytuacji na rynku pracy, stabilizując (a nawet dodatkowo stymulując) popyt.

Wyroby drzewne znalazły się w grupie produktów, które cieszyły się w okresach lockdownów szczególnie dużym zainteresowaniem odbiorców. Europejscy konsumenci, spędzając więcej czasu w domach, przekierowali swoje preferencje zakupowe w stronę wielu dóbr trwałego użytku, w tym związanych z urządzeniem domowych pomieszczeń, czy też przydomowych ogródków. Silnie wzrósł popyt na meble (zarówno krajowy, jak i zagraniczny), który stymulował także rozwój branży drzewnej. Rosnące zapotrzebowanie płynęło m.in. ze strony oddającego do użytku rekordowe liczby nowych lokali rynku mieszkaniowego. Jednocześnie w 2021 roku nastąpiło mocne ożywienie koniunktury w transporcie, które pociągało za sobą zdecydowany wzrost popytu na palety i inne opakowania drewniane.

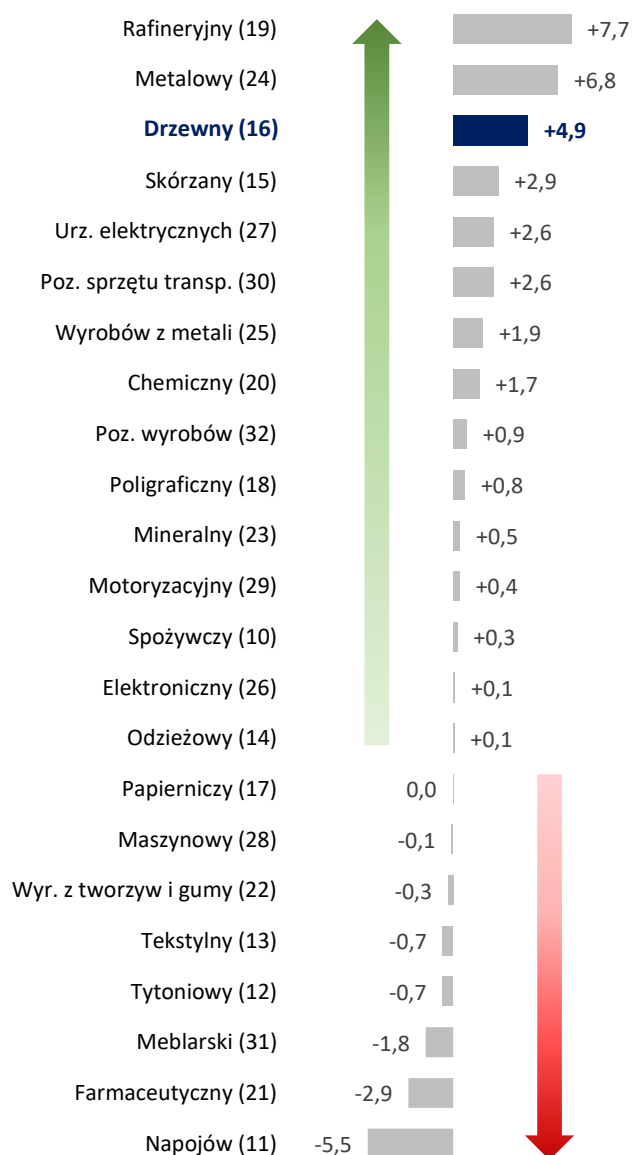
Kryzys COVID-19 ze spodziewanego kryzysu popytowego bardzo szybko przerodził się w typowo podażowy – przemysł, jak i inne obszary gospodarki (w tym zwłaszcza transport międzynarodowy), dotknięte zaostrzonymi normami sanitarnymi, nie były w stanie szybko odpowiedzieć na gwałtownie rosnące zapotrzebowanie rynku. Coraz większe braki podażowe zaczęły zresztą odczuwać także same branże produkcyjne, doświadczające bezprecedensowego niedoboru i zakłóceń w dostawach surowców. Po kilku kwartałach względnego spokoju, powróciły również wyzwania związane z sytuacją na rynku pracy (niedobór wykwalifikowanych pracowników i silna presja płacowa). Problemy te nie ominęły także branży drzewnej, która w 2021 roku doświadczyła znacznego wzrostu kosztów energii, surowcowych czy

płacowych. Bardzo korzystna sytuacja popytowa sprawiała jednak, iż branża drzewna zaliczała się do tych gałęzi przemysłu, które stosunkowo najłatwiej przerzucały rosnące koszty działalności na swoich odbiorców (czego odzwierciedleniem był wspomniany w rozdziale 2 silny wzrost cen produkcji sprzedanej wyrobów z drewna). Dobrze oddaje to wspomniana zmiana rentowności netto vs rok 2020, która okazała się być 3. największą w całym przetwórstwie przemysłowym (po branży rafineryjnej i metalowej, których wskaźniki w 2020 roku były ujemne lub bliskie zera).

Rys. 20

Zmiana rentowności netto gałęzi przetwórstwa*, 2021 vs 2020

w punktach procentowych



*Dane dla firm zatrudniających 10 i więcej pracowników, wypełniających sprawozdania F-01
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

...ale też udzielona rekordowa pomoc publiczna w ramach tarcz antykryzysowych

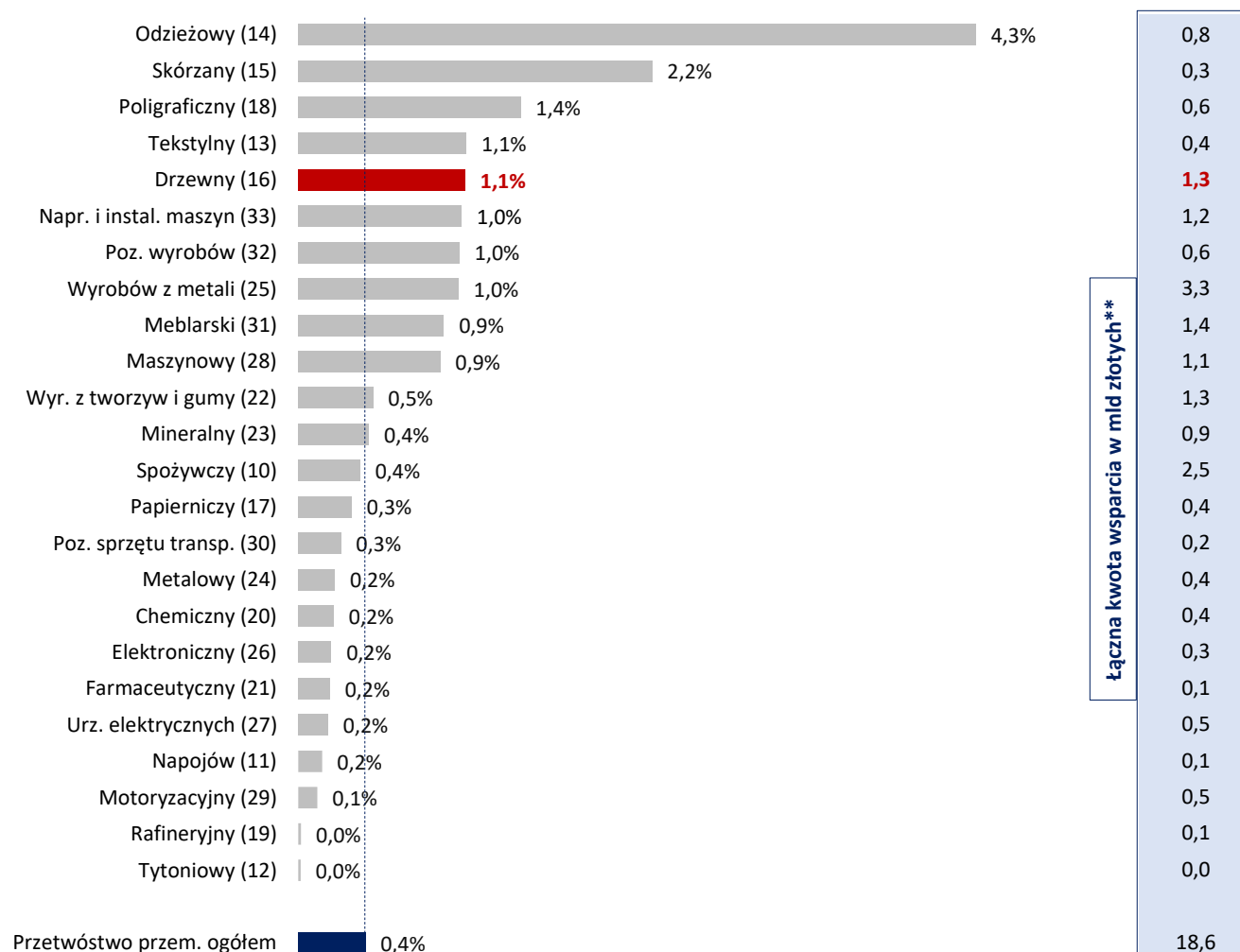
Innym czynnikiem, który wydatnie wspomógł finanse branży na przestrzeni poprzednich dwóch lat były z pewnością rządowe tarcze antykryzysowe. Z jednej strony, zadziałały one wspierająco na popyt, z drugiej zaś stanowiły bezpośredni zastrzyk gotówki dla przedsiębiorstw z tego sektora. Według danych z systemu SUDOP, prowadzonego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, łączna kwota pomocy pandemicznej udzielonej firmom z krajowej branży drzewnej wyniosła w latach 2020-2021 prawie 1,3 mld złotych. Zdecydowana jej większość została przekazana producentom wyrobów z drewna w pierwszych miesiącach kryzysu, w celu zamortyzowania ekonomicznego szoku spowodowanego przez lockdowny. Jej księgowe efekty w znacznym stopniu pojawiły się jednak dopiero w roku ubiegłym (m.in. w związku

— ” —
W latach 2020-2021 firmom z branży drzewnej udzielono prawie 1,3 mld złotych wsparcia publicznego związanego z pandemią COVID-19
 — ” —

z umarzaniem pożyczek udzielonych przez PFR). Można zatem zakładać, iż wspomniane wsparcie rządowe odpowiadało za znaczną część wzrostu wyniku netto sektora w 2021 roku. Warto przy tym podkreślić, iż większa łączna kwota pomocy publicznej związanej z pandemią COVID-19 trafiła tylko do trzech innych gałęzi przetwórstwa przemysłowego (branż: wyrobów gotowych z metali, spożywczej oraz meblarskiej).

Rys. 21

Wsparcie finansowe udzielone w ramach rządowych tarcz antykryzysowych poszczególnym gałęziom przetwórstwa przemysłowego w relacji do ich łącznych przychodów*, 2020-2021



* Całkowita wartość publicznego wsparcia pandemicznego wypłacona firmom (Tarcza Finansowa PFR, ZUS, WUP, itd.) podzielona przez sumę przychodów ogółem z I. 2020-21. Z wyłączeniem firm mikro. ** Wraz z pomocą udzieloną firmom mikro
 Źródło: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Pont Info, Analizy Pekao

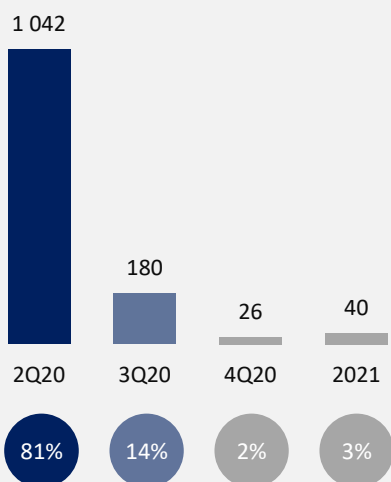
Produkcja wyrobów z drewna zaliczała się jednocześnie do sektorów o najwyższej relacji udzielonego wsparcia do osiągniętych przychodów. Zasadne wydaje się więc stwierdzenie, iż firmy z analizowanego sektora skutecznie wykorzystały dostępną w okresie pandemii pomoc rządową – zwłaszcza biorąc pod uwagę fakt, iż załamanie koniunktury trwało w nim krócej niż w innych obszarach przemysłu, a późniejsze ożywienie z nawiązką zrekompensowało mu straty z pierwszych miesięcy kryzysu.

Ponad ¾ łącznej pomocy trafiły do najmniejszych podmiotów – tych zatrudniających do 49 pracowników (bardzo zbliżone kwoty wsparcia odnotowano w grupach firm mikro – do 9 pracowników – oraz małych). Niemal całość pozostałej kwoty pomocy publicznej koncentrowała się w grupie średnich przedsiębiorstw (50-249 zatrudnionych), do największych podmiotów trafił zaś zaledwie 1% wypłaconych środków. W pozyskiwaniu środków z tarcz antykryzysowych wyróżniały się zwłaszcza 2 segmenty branży drzewnej –

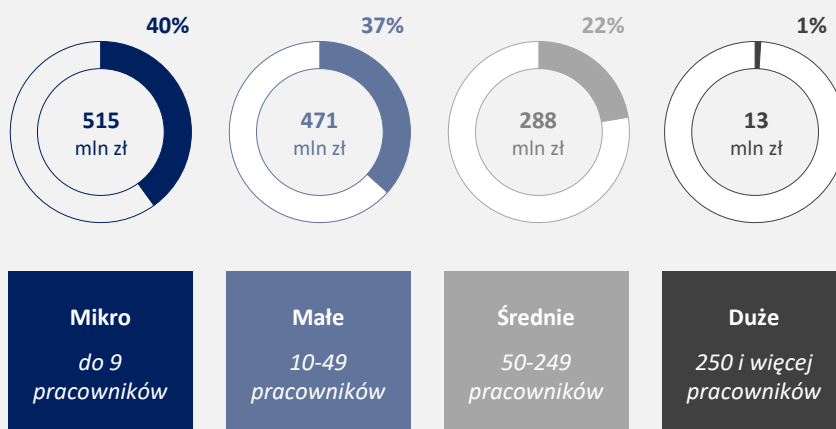
Rys. 22

Wsparcie finansowe udzielone firmom z branży drzewnej w ramach rządowych tarcz antykryzysowych – podstawowe informacje

Wypłaty wg okresów (mln zł)



Struktura wg wielkości firmy-beneficjenta



Struktura według segmentu branży drzewnej

Segment		Kwota wsparcia		Udział w łącznym wsparciu branży
		mln złotych	% obrotów*	
Wyroby tartaczne (16.10)		461	2,0%	36%
Wyroby dla budownictwa (16.23)		362	1,0%	28%
Pozostałe wyroby z drewna (16.29)		193	1,6%	15%
Opakowania drewniane (16.24)		170	1,8%	13%
Płyty drewnopochodne (16.21)		63	0,2%	5%
Gotowe płyty podłogowe (16.22)		38	0,6%	3%

* Całkowita wartość publicznego wsparcia pandemicznego wypłacona firmom (Tarcza Finansowa PFR, ZUS, WUP, itd.) podzielona przez sumę przychodów ogółem z I. 2020-21. Z wyłączeniem firm mikro.

Źródło: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Pont Info, Analizy Pekao

produkcja wyrobów tartacznych (16.10) oraz wyrobów dla budownictwa (16.23), które razem przyjęły blisko 2/3 łącznego wsparcia. Segment wyrobów tartacznych przyjął jednocześnie największą kwotę pomocy publicznej w relacji do osiągniętych przychodów (5,5% łącznych obrotów w latach 2020-2021). Relatywnie duże wsparcie (blisko 5% przychodów) otrzymały ponadto segmenty opakowań drewnianych (16.24) oraz pozostałych wyrobów dla budownictwa (16.29), które łącznie miały blisko 30% udział w całkowitej pomocy udzielonej firmom z branży drzewnej. Warto podkreślić, iż wymienione powyżej segmenty charakteryzuje w większości silne rozdrobnienie i odpowiednio większy udział najmniejszych podmiotów w łącznych przychodach. Stosunkowo najmniej aktywne w pozyskiwaniu środków z tarcz były natomiast relatywnie silnie spenetrowany przez kapitał zagraniczny segment płyt drewnopochodnych (16.21), a także produkcja gotowych parkietów podłogowych (16.22).

Ponadprzeciętną rentowność i zyski odnotowały w 2021 roku wszystkie główne segmenty branży

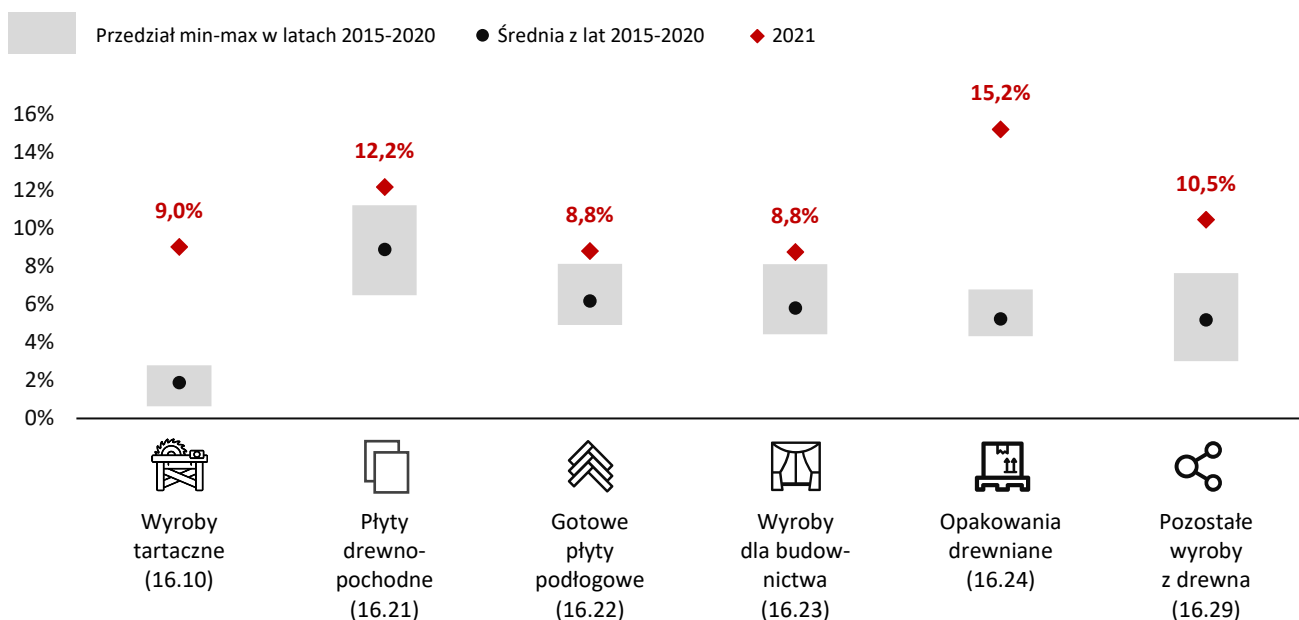
Kombinacja korzystnych czynników rynkowych (nadspodziewanie szybkie odbicie koniunktury) oraz wspomnianej pomocy publicznej związanej z pandemią COVID-19 umożliwiły w ubiegłym roku osiągnięcie

rekordowych wyników przez wszystkie główne segmenty krajowej branży drzewnej. Także sama rentowność ich działalności wzniosła się do poziomów nie notowanych w poprzednich latach. W aż 3 segmentach (opakowania drewniane, płyty drewnopochodne i pozostałe wyroby z drewna) wskaźnik zyskowności netto osiągnął przy tym dwucyfrowe poziomy. Szczególnie silne odchylenie in plus wskaźników rentowności od długoletnich średnich można było w minionym roku zaobserwować w segmencie produkcji wyrobów tartacznych (16.10) oraz opakowań drewnianych (16.24). Bardzo dobry rok na tle wcześniejszych lat pod względem osiągniętych wyników finansowych odnotowali także producenci pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29).

Zasadniczo więc krajowi producenci wyrobów drewnianych wkraczają w znacznie trudniejszą fazę cyklu koniunkturalnego wzmocnieni wyjątkowo korzystnym dla nich rokiem 2021. A trzeba podkreślić, iż także wcześniejsze lata były dla nich relatywnie dobre. Biorąc pod uwagę średnią rentowność netto osiągniętą w okresie 2017-2021, aż 5 z 6 głównych segmentów branży plasowało się wyraźnie powyżej średniej dla całego sektora przetwórstwa przemysłowego. Trzy segmenty branży (produkcja płyt drewnopochodnych, opakowań drewnianych oraz gotowych parkietów podłogowych) uplasowały się przy tym wśród 1/3 najbardziej rentownych działalności krajowego przemysłu (choć trzeba podkreślić, iż w przypadku

Rys. 23

Rentowność netto poszczególnych segmentów branży drzewnej w 2021 roku na tle danych historycznych

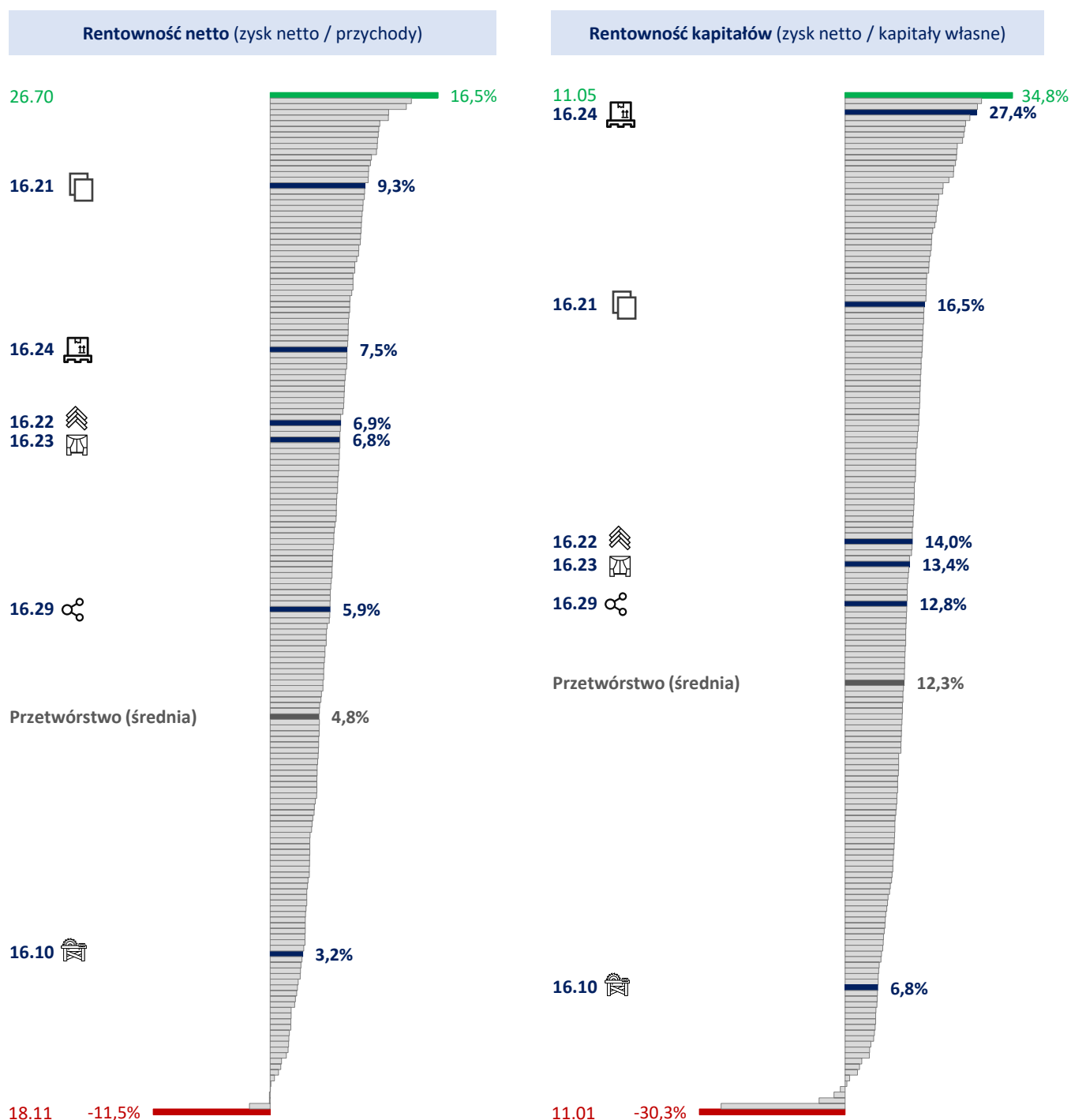


producentów opakowań drewnianych to jednak w dużej mierze zasługa nadzwyczaj dobrego roku 2021). Negatywnym wyjątkiem jest z kolei produkcja wyrobów tartacznych, ze średnią rentownością netto wyraźnie niższą od przeciętnej dla przetwórstwa i to pomimo znacznie zawyżającego tą średnią poziomu tego wskaźnika osiągniętego w minionym roku.

Niemniej korzystny jest obraz rentowności kapitałów, odzwierciedlającej atrakcyjność działalności z punktu widzenia zwrotu dla inwestorów. Segment opakowań drewnianych znajduje się pod tym względem w absolutnej czołówce krajowego przetwórstwa, a powyżej jego średniej plasują się 4 kolejne obszary sektora drzewnego.

Rys. 24 Rentowność segmentów branży drzewnej na tle klas PKD przetwórstwa

Średnia z lat 2017-2021



* Dane dla firm o liczbie pracujących większej niż 9 osób, porównanie obejmuje 179 działalności, dla których dostępne były pełne dane za lata 2017-2021
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

Niskie zadłużenie, wyraźna poprawa płynności finansowej branży w dwóch poprzednich latach

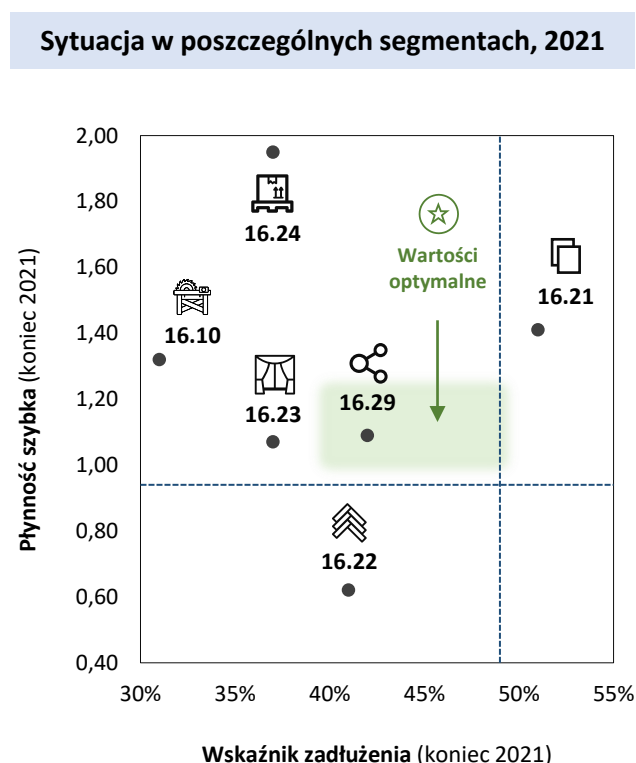
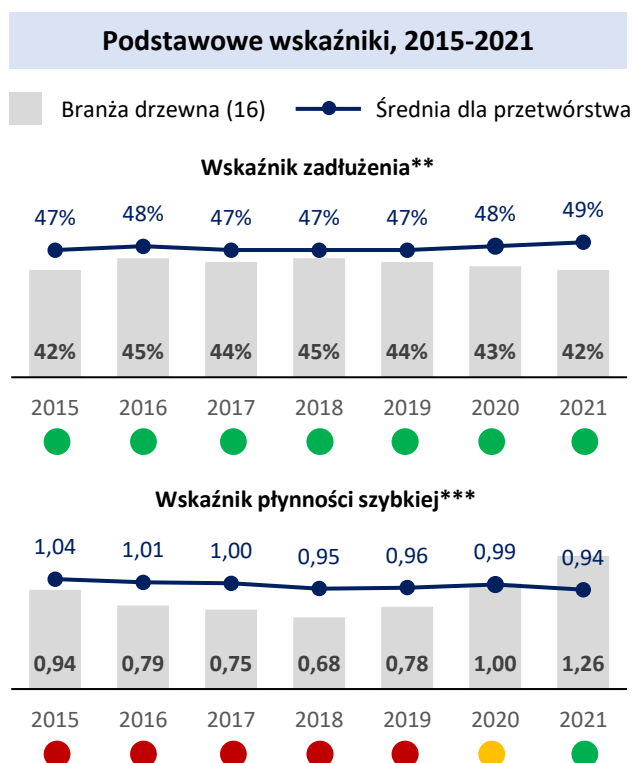
Obraz sytuacji finansowej branży drzewnej uzupełniają wskaźniki zadłużeniowe i płynnościowe. Charakterystyczne dla branży było w przeszłości relatywnie niskie zadłużenie (wskaźnik ogólnego zadłużenia, mierzony relacją zobowiązań do aktywów, w bezpiecznym przedziale 40-45%, tj. konsekwentnie poniżej średniej dla przetwórstwa), ale też niska płynność (przeciętny wskaźnik II stopnia, czyli tzw. płynności szybkiej, wyraźnie poniżej pożądanego poziomu 1,00 oraz poniżej średniej dla całego sektora przetwórczego). Niski wskaźnik płynności szybkiej można było częściowo tłumaczyć specyfiką branży (silnie surowcochłonnym charakterem produkcji i tendencją do gromadzenia znacznych zapasów), choć znacząco niższy od przeciętnej dla przetwórstwa był do 2019 roku także wskaźnik płynności bieżącej (III stopnia), uwzględniający w mianowniku również zapasy.

Kryzys COVID-19 nie spowodował pogorszenia sytuacji zadłużeniowej sektora drzewnego – wskaźnik ogólnego

zadłużenia uległ nawet na przestrzeni 2020 i 2021 roku delikatnemu obniżeniu (do poziomu 42% - najniższego od 2015 roku). Branża w dalszym ciągu w ograniczonym stopniu korzysta więc z kapitału zewnętrznego, jednocześnie przedstawiając spory potencjał do zwiększenia inwestycji w przyszłości (przy założeniu szerszego wykorzystania np. finansowania bankowego). Co istotne, dwa lata pandemii - nacechowane przez dobrą koniunkturę w branży drzewnej oraz duży „zastrzyk” gotówki z tarcz antykryzysowych – sprzyjały także wyraźnej poprawie jej sytuacji płynnościowej. Pomiędzy końcem 2019 i 2021 rokiem przeciętny wskaźnik płynności szybkiej sektora wzrósł aż o blisko pół punktu procentowego, dzięki czemu w krótkim czasie awansował on do grona branż o ponadprzeciętnie dobrej sytuacji w tym zakresie. Są to kolejne fakty wskazujące na to, iż krajowa branża drzewna wyszła z kryzysu COVID-19 wzmocniona, co powinno czynić ją lepiej przygotowaną na nadchodzące wyzwania związane z kolejnym spowolnieniem koniunktury.

Sytuacja w poszczególnych segmentach branży drzewnej jest zróżnicowana, choć w żadnym przypadku nie wydaje się być alarmująca. Na pewno zwraca uwagę niski poziom płynności

Rys. 25 Sytuacja płynnościowa i zadłużeniowa branży drzewnej*



* Dane dla firm zatrudniających powyżej 9 osób ** Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania w relacji do aktywów *** Należności i inwestycje krótkoterminowe w relacji do zobowiązań krótkoterminowych
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

szybkiej producentów gotowych parkietów podłogowych (PKD 16.22), jednak wynika on w dużej mierze ze wspomnianej tendencji do gromadzenia zapasów surowca w warunkach dużej niepewności co do jego dostępności i poziomu cen (wskaźnik płynności bieżącej – III stopnia - był na koniec 2021 roku dużo bliższy średniej).

Pomimo, iż sytuacja płynnościowa i zadłużeniowa branży była na koniec minionego roku bezpieczna, niekoniecznie jej wskaźniki kształtowały się w poszczególnych jej obszarach na poziomie optymalnym. Najbardziej zrównoważona była ona na koniec minionego roku w segmencie produkcji pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29). W części działalności zauważyć można bardzo konserwatywne podejście do posiłkowania się finansowaniem zewnętrznym (np. PKD 16.10) czy też występowanie zjawiska nadpłynności (np. PKD 16.24).

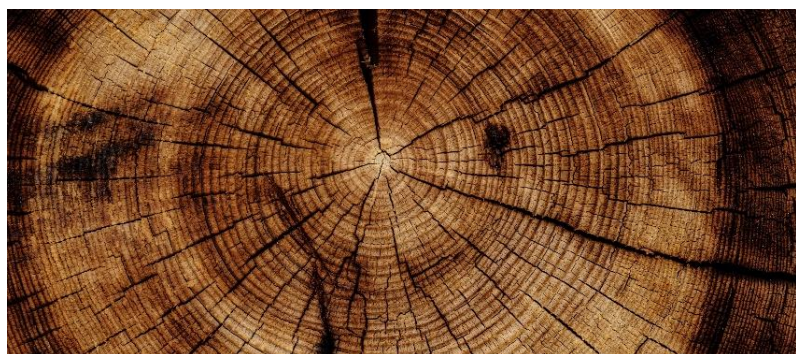
Poprawa wskaźników zadłużenia i płynności branży to częściowo efekt spowolnienia w inwestycjach, odnotowanego w latach 2020-2021 pomimo bardzo dobrych wyników finansowych

Martwić mógł jednak spadek aktywności inwestycyjnej

Bardzo dobre wyniki finansowe sektora osiągnięte w 2021 roku nie korespondowały z jednoczesnym wzrostem inwestycji, a co więcej – obniżona aktywność firm z branży drzewnej w tym zakresie była jedną z przyczyn odnotowanej poprawy wskaźników zadłużenia i płynności. Dotychczasowy rekord poniesionych nakładów inwestycyjnych (na poziomie około 2,3 mld złotych) branża odnotowała w 2019 roku, jednak w minionym roku ich poziom był już o około 20% niższy. Gwałtownie zmalały zwłaszcza zakupy maszyn i urządzeń, przy nieco wyższych niż w poprzednich latach poziomach nakładów na budynki i budowlę oraz w pozostałych obszarach (w tym m.in. zakupów środków transportu).

Co do zasady branży drzewna jest działalnością dość kapitałochłonną, wymagającą wykorzystania sporych aktywów. Odzwierciedleniem tego jest dość wysoka relacja ponoszonych nakładów do przychodów z działalności (w latach 2015-2019 wynosiła ona średnio około 7% vs niecałe 4,5% w całym przetwórstwie przemysłowym). Potwierdzeniem wysokiej aktywności inwestycyjnej branży przed kryzysem COVID-19 była także relatywnie wysoka stopa inwestycji (relacja nakładów do amortyzacji), która w okresie 2015-2019 wyraźnie przewyższała przeciętne parametry osiągane przez sektor przetwórczy. W okresie pandemii oba wskaźniki obniżyły się jednak w okolice średniej dla wszystkich firm produkcyjnych, co tylko potwierdza bardzo ostrożne podejście przedstawicieli branży do inwestycji w warunkach zwiększonej niepewności, której nie przytłumiły nawet rekordowe zyski osiągnięte w 2021 roku. Wzrost nakładów (i to wyraźny – aż o 47% vs analogiczny okres roku 2021) odnotowano jednak w pierwszej połowie bieżącego roku (patrz s. 34). Pytanie na ile ożywienie to okaże się trwałe w kontekście wyzwań popytowych, jakie czekać mogą branżę w najbliższych kwartałach.

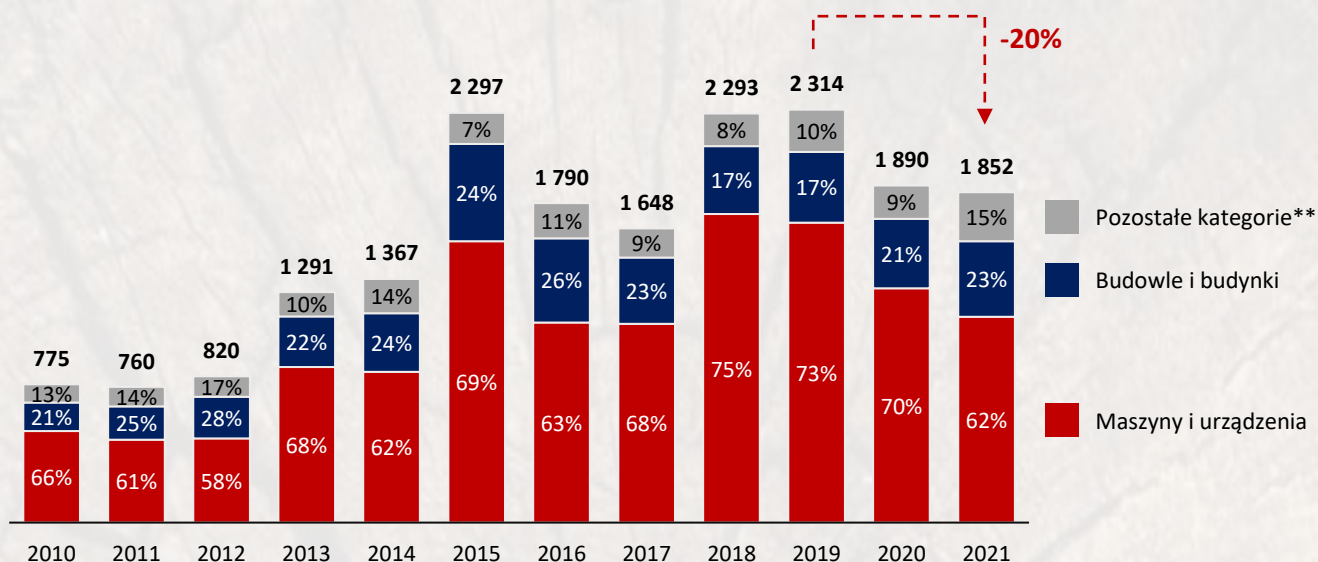
Zróznicowaną aktywność inwestycyjną przejawiały w ostatnich latach firmy z poszczególnych obszarów branży drzewnej. Zdecydowanie największym inwestorem w sektorze (pod względem łącznych nominalnych nakładów) są producenci płyt drewnopochodnych (16.21), w dalszej kolejności zaś wyrobów dla budownictwa (16.23) oraz wyrobów tartacznych (16.10). Trzy wspomniane segmenty odpowiadały w latach 2017-2021 za aż ponad 85% łącznych nakładów inwestycyjnych branży. Wraz z segmentem pozostałych wyrobów z drewna (16.29) notowały one przy tym największą aktywność inwestycyjną mierzoną relacją nakładów do amortyzacji. Na przeciwnym biegunie znalazły się produkcja gotowych parkietów podłogowych (16.22) oraz opakowań drewnianych (16.24), gdzie nakłady inwestycyjne poniesione w poprzednich latach były zaskakująco niskie – zwłaszcza biorąc pod uwagę nieźle przeciętne wyniki finansowe osiągane przez te działalności.



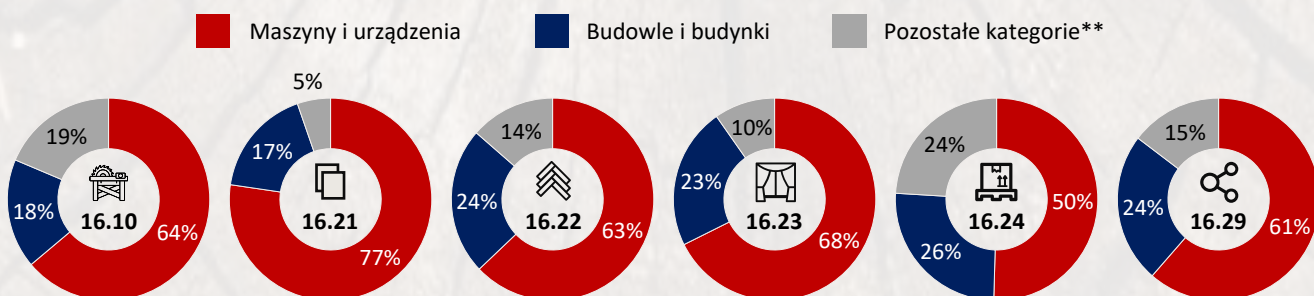
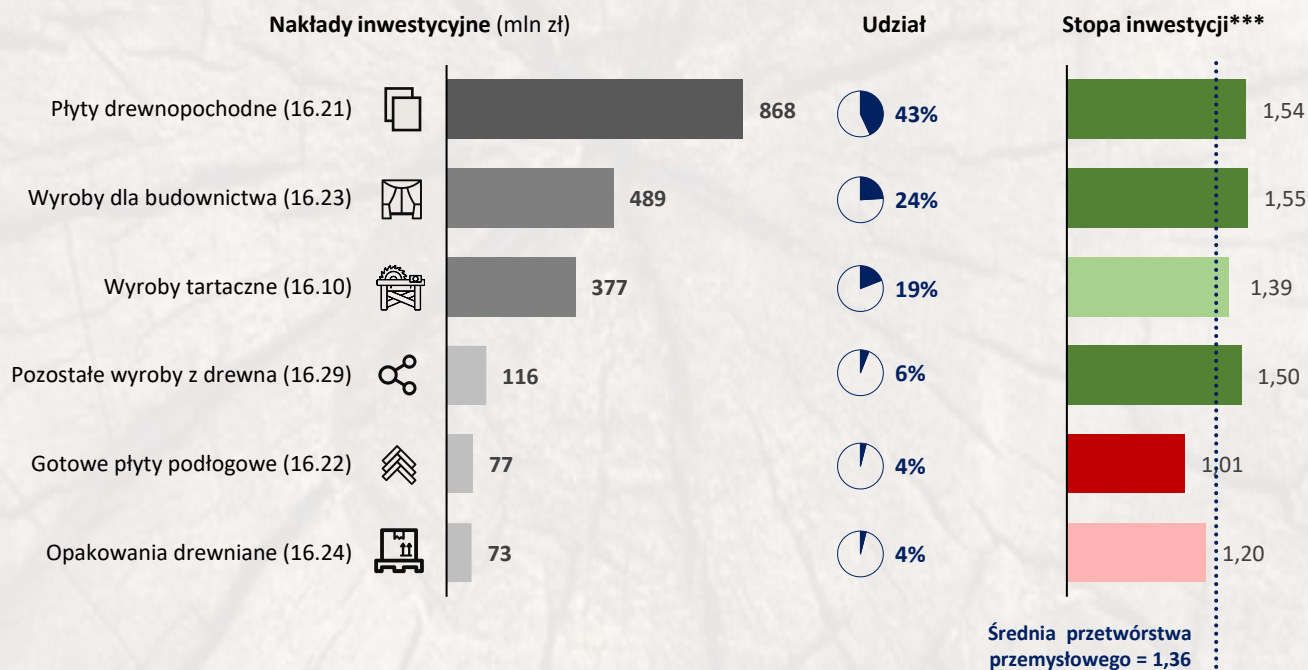


Aktywność inwestycyjna branży drzewnej

Nakłady inwestycyjne branży drzewnej*, 2010-21



Informacja według segmentów działalności* (średnia z lat 2017-2021)



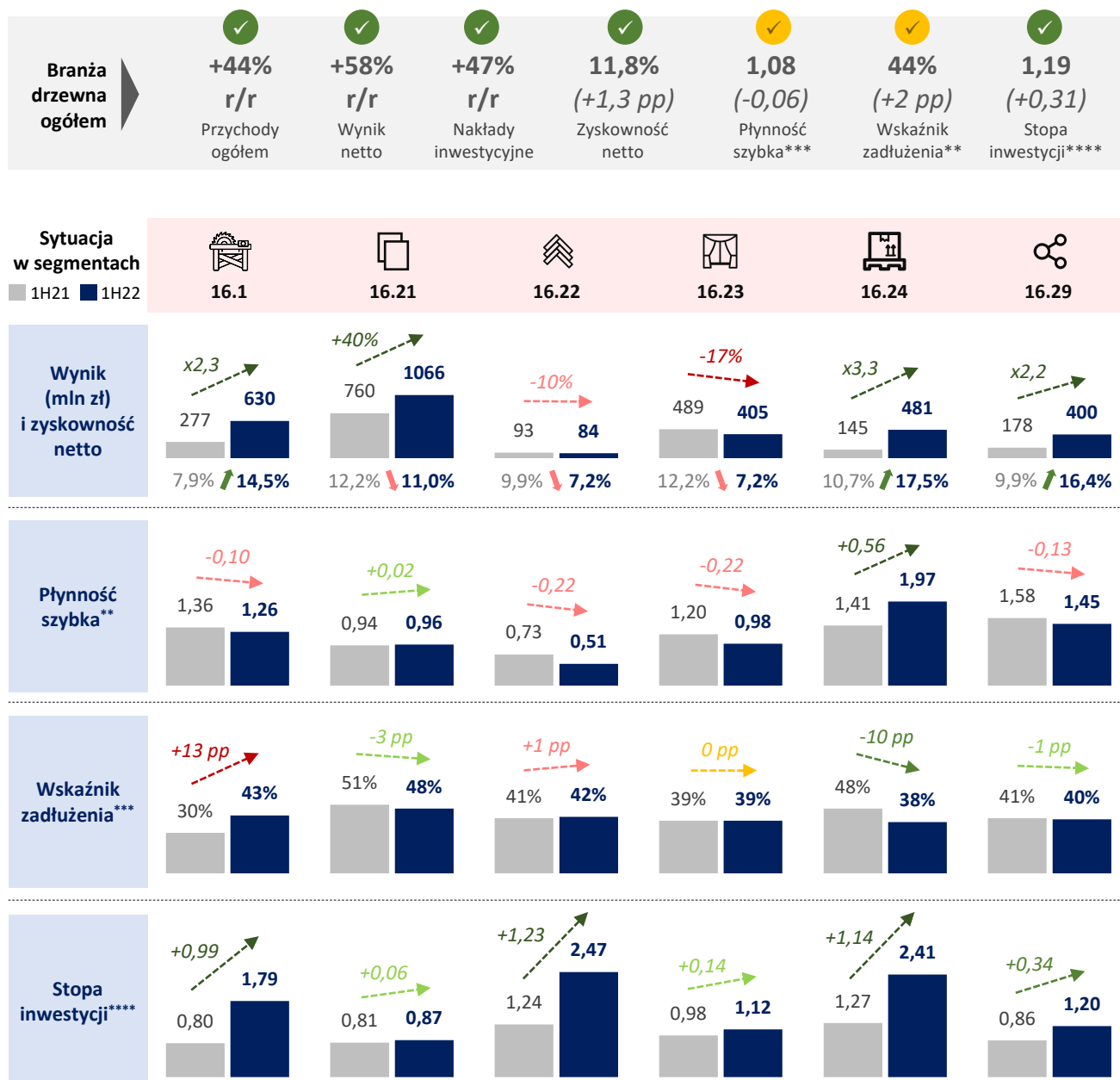
* Dane dla firm zatrudniających powyżej 9 osób ** W tym m.in. środki transportowe i grunty *** Nakłady inwestycyjne w relacji do amortyzacji
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

W pierwszym półroczu 2022 branża drzewna w dalszym ciągu mocno poprawiała wyniki finansowe...

Analizując podstawowe wskaźniki finansowe sektora drzewnego za pierwsze 6 miesięcy bieżącego roku na pierwszy rzut oka trudno dopatrzeć się jakichkolwiek sygnałów pogorszenia sytuacji rynkowej. Na poziomie całego działu PKD 16 odnotowano w tym czasie wzrost zysku netto aż o 58% względem i tak mocnych wyników sprzed roku. Odbłyło się to przy przychodach rosnących o 44% r/r, co

oznaczało że branża jeszcze bardziej (o dalsze 1,3 punktu procentowego) poprawiła historycznie wysoką rentowność netto. Jednocześnie mocno wzrosła aktywność inwestycyjna firm z analizowanego sektora – nakłady wzrosły o blisko połowę r/r przy ich znacznie korzystniejszej niż przed rokiem relacji do amortyzacji (+0,31). Zwiększony wysiłek finansowy na tym polu skutkował wprawdzie nieznacznym pogorszeniem wskaźników zadłużenia i płynności szybkiej, lecz na koniec okresu mieściły się one w dalszym ciągu w optymalnych przedziałach.

Rys. 26 Kondycja finansowa branży drzewnej w I półroczu 2022 roku*



* Dane dla firm o liczbie pracujących większej niż 9 osób ** Zobowiązania krótkoterminowe w relacji do inwestycji i należności krótkoterminowych

*** Zobowiązania i rezerwy w relacji do aktywów **** Nakłady w relacji do amortyzacji

Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

...choć w niektórych segmentach można było już dostrzec postępującą erozję marż

Bardziej szczegółowe spojrzenie na wyniki poszczególnych segmentów, prowadzi jednak do wniosku, iż sytuacja w sektorze drzewnym nie była w pierwszym półroczu 2022 roku jednorodna. I choć można było wskazać w jego ramach obszary, w których następowała dalsza gwałtowna poprawa wskaźników finansowych, to jednocześnie w kilku innych obserwowano już spadki marż, a nawet nominalnych zysków. Była to sytuacja odmienna od tej w 2021 roku, kiedy to hossę przeżywały w zasadzie wszystkie główne działalności wchodzące w skład branży drzewnej.

Do pierwszej grupy (działalności, które w 1H22 w dalszym ciągu poprawiały wyniki) zaliczał się segment tartaczny (PKD 16.1), który wykazał aż ponad dwukrotny wzrost wyniku netto w porównaniu z 1H21, przy rekordowej zyskowności netto wynoszącej 14,5% (wzrost r/r o blisko 7 punktów procentowych). Dostawcy półproduktów dla pozostałych segmentów branży drzewnej oraz innych sektorów (w tym zwłaszcza meblarskiego) w dalszym ciągu wyraźnie korzystali więc na kryzysie podażyowym, windując ceny do poziomów z nawiązką rekompensujących im rosnące koszty pozyskania surowca drzewnego. Ponadto dalszej poprawie uległy i tak znakomite wyniki producentów opakowań drewnianych (PKD 16.24, ponad trzykrotny wzrost zysku netto, przy rekordowej rentowności 17,5%) oraz pozostałych wyrobów z drewna (PKD 16.29, ponad dwukrotny wzrost, także rekordowa rentowność netto wynosząca 16,4%).

Pogorszeniu uległa z kolei kondycja finansowa segmentów powiązanych z rynkiem budowlanym, w tym zwłaszcza mieszkaniowym. Producenci gotowych płyt podłogowych (PKD 16.22), jak i wyrobów dla budownictwa (PKD 16.23) odnotowali kilkunastoprocentowy spadek r/r wyniku netto przy rentowności netto niższej niż przed rokiem o odpowiednio 3 i 5 punktów procentowych. Trzeba jednak pamiętać, iż osiągnięte poziomy były wciąż wyższe od średnich długoletnich – trudno więc mówić o realnym kryzysie, a co najwyżej jego zaczątkach. Jednocześnie nieznacznemu obniżeniu uległa przeciętna rentowność netto producentów płyt drewnopochodnych (PKD 16.21), choć i w tym przypadku pozostała ona na poziomie dwucyfrowym (rzadko notowanym na przestrzeni ubiegłych lat), a wobec bardzo silnego wzrostu obrotów przedstawiciele tego segmentu i tak odnotowali aż około 40% wzrost nominalnego zysku netto.

Warto podkreślić, iż w tym samym okresie dość wyraźnemu pogorszeniu uległa kondycja firm meblarskich, a więc podmiotów znajdujących się na dalszym etapie łańcucha drzewnego. Zyskowność netto tego sektora zmalała r/r o 1,4 punktu procentowego (do relatywnie niskiego poziomu 4,4%), a jego nominalny wynik netto skurczył się o blisko 8% r/r. Sugeruje to utrzymywanie przez dostawców z branży drzewnej relatywnie dużej siły przetargowej względem swoich głównych odbiorców. Na ten moment trudno natomiast ocenić, jak sytuacja rynkowa wpływała w minionym półroczu na najmniejsze podmioty, czyli mikro firmy (omówione wskaźniki finansowe dotyczą wyłącznie firm zatrudniających 10 i więcej pracowników). Można zakładać, iż ich kondycja jest gorsza, biorąc pod uwagę słabszą pozycję negocjacyjną zarówno względem dostawców, jak i odbiorców.

Wszystkie segmenty branży drzewnej odnotowały natomiast w I półroczu 2022 wzrost aktywności inwestycyjnej – szczególnie wyraźny w przypadku trzech z nich (produkcji tartacznej, gotowych płyt podłogowych oraz opakowań drewnianych). Towarzyszyło mu widoczne w 4 segmentach pogorszenie przeciętnej płynności finansowej (jedyną działalnością, w której wskaźnik płynności szybkiej uległ dalszej wyraźnej poprawie, była produkcja opakowań drewnianych. W przypadku produkcji tartacznej (PKD 16.10) większa aktywność inwestycyjna znalazła również odzwierciedlenie w silnym wzroście wskaźnika zadłużenia (choć wciąż do relatywnie bezpiecznego poziomu 43%).



5 Najbliższe kwartały czasem licznych wyzwań dla krajowej branży drzewnej

Coraz bardziej widoczne spowolnienie koniunktury w krajowej branży

Branża drzewna, będąca jedną z lepiej radzących sobie gałęzi przetwórstwa w 2020 roku oraz w trakcie postkryzysowego ożywienia, wkroczyła w ostatnich miesiącach w okres wyraźnej dekoniunktury. Przez niemal cały okres od kwietnia 2020 roku do maja roku bieżącego wykazywała ona dynamikę produkcji korzystniejszą niż średnio sektor przetwórstwa przemysłowego. W kolejnych miesiącach produkcja drzewna zaczęła jednak dość gwałtownie wyhamowywać, w lipcu notując pierwszy spadek r/r od maja 2020 roku.

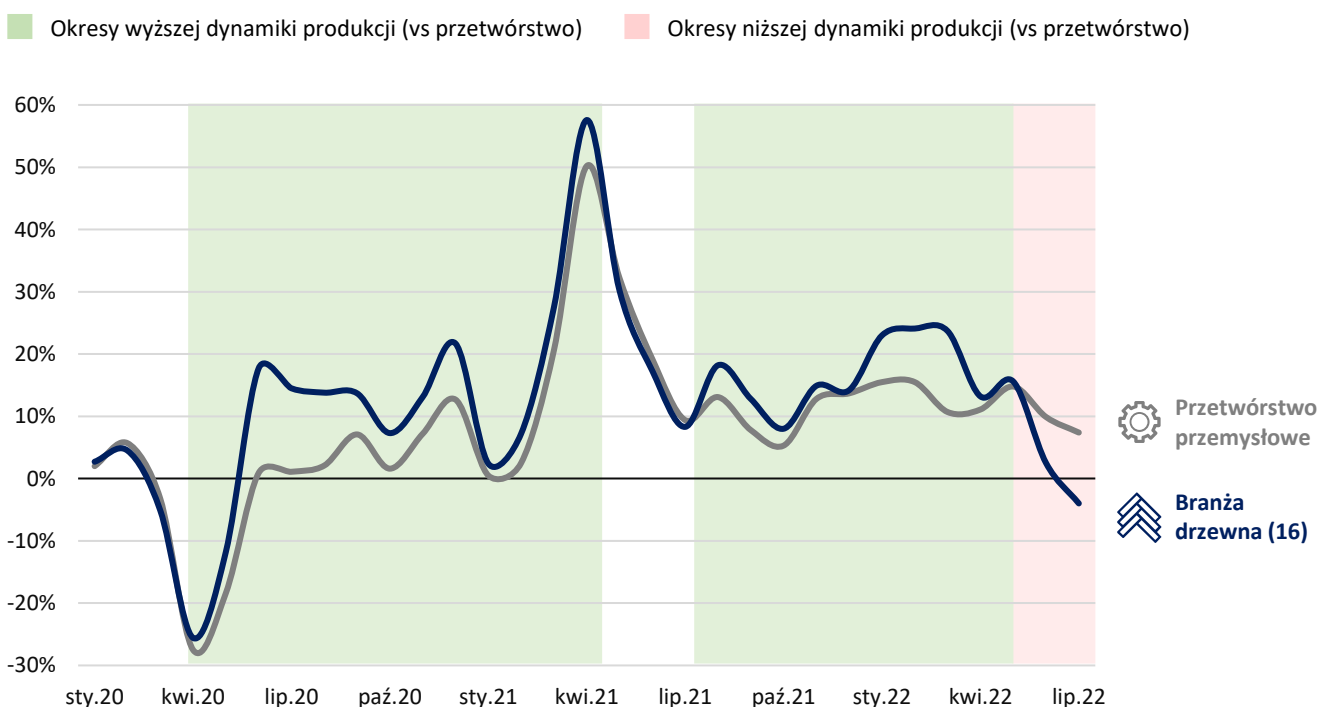
Sytuacja w bezpośrednim otoczeniu sektora drzewnego zaczyna zmieniać się na znacznie mniej korzystną. Koniunktura globalna szybko spowalnia, a silna presja kosztowa, będąca częściowo spadkiem po pandemii COVID-19 (utrzymujące się zakłócenia logistyczne), ale też przede wszystkim pochodną napiętej sytuacji geopolitycznej (wojna

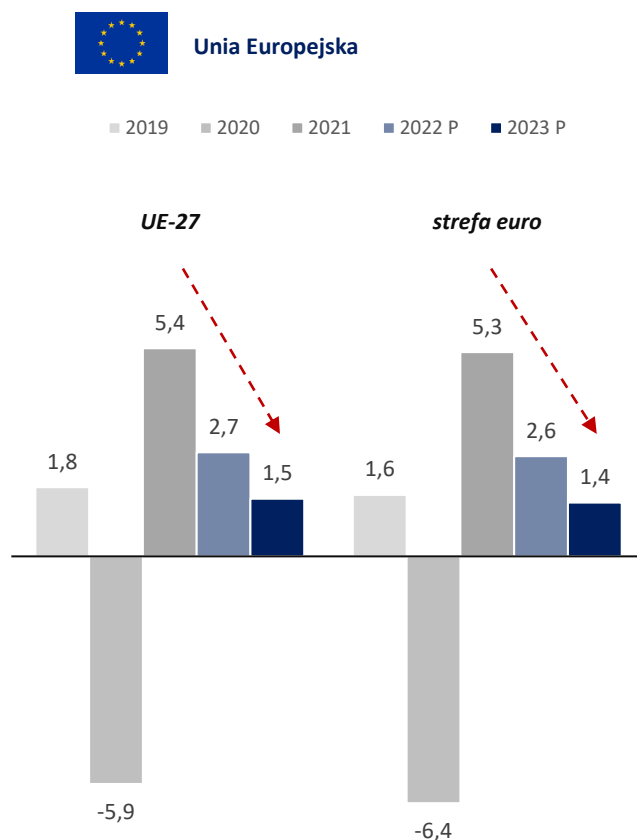
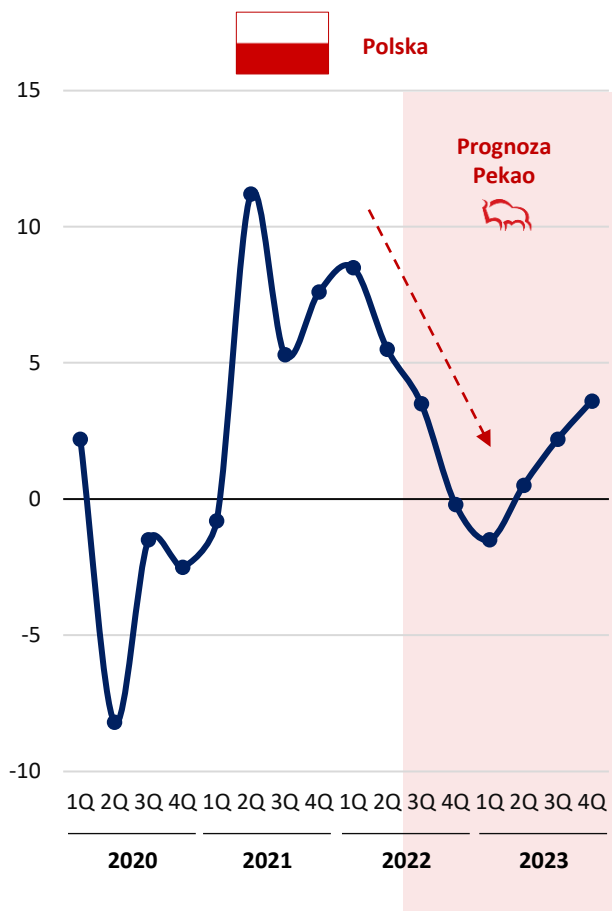
w Ukrainie, narastający konflikt na linii USA-Chiny), sprawia, iż realizuje się scenariusz stagflacyjny. Według prognoz Banku Pekao polska gospodarka odnotuje spadek PKB w pierwszym kwartale przyszłego roku. Wówczas może mieć również miejsce drugi szczyt inflacji. Następnie krajowa gospodarka powinna stopniowo odbijać w górę, co jest jednak – ze względu na złożoność sytuacji i mnogość zagrożeń – obarczone wciąż dużą niepewnością.

Co to wszystko oznacza dla branży drzewnej? Wydaje się, iż znajduje się ona w dość trudnym położeniu. Popyt ze strony gospodarstw domowych, silnie nasycony w specyficznym okresie pandemii, może w jej przypadku ucierpieć szczególnie mocno. Obecny kryzys popytowy będzie bowiem uderzać w największym stopniu w wyroby konsumpcyjne trwałego użytku, do których zalicza się znaczna część produktów sektora drzewnego. Na domiar złego, do potencjalnie najmocniej dotkniętych spadkiem sprzedaży zalicza się także branża meblarska, główny odbiorca wyrobów drewnianych. Bardzo

Rys. 27

Dynamika r/r produkcji sprzedanej branży drzewnej na tle sektora przetwórstwa przemysłowego, 2020-2022

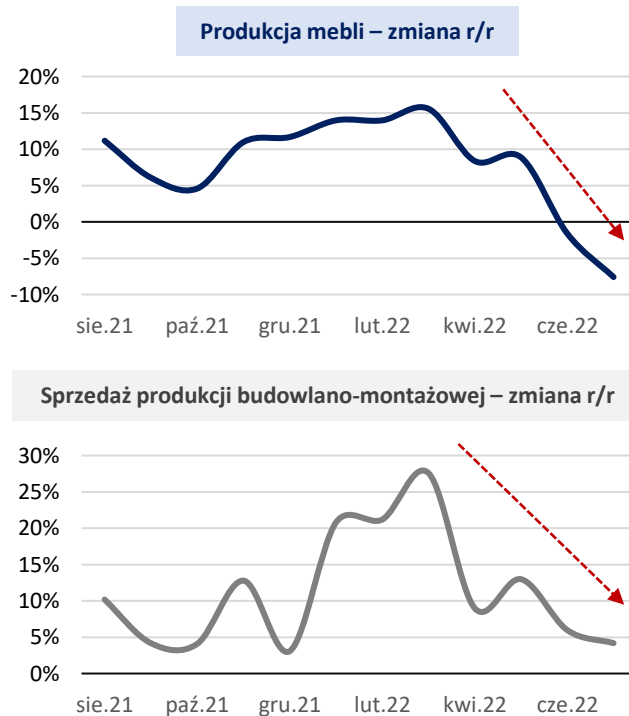


Rys. 28 Prognozowana zmiana r/r PKB Polski i Unii Europejskiej

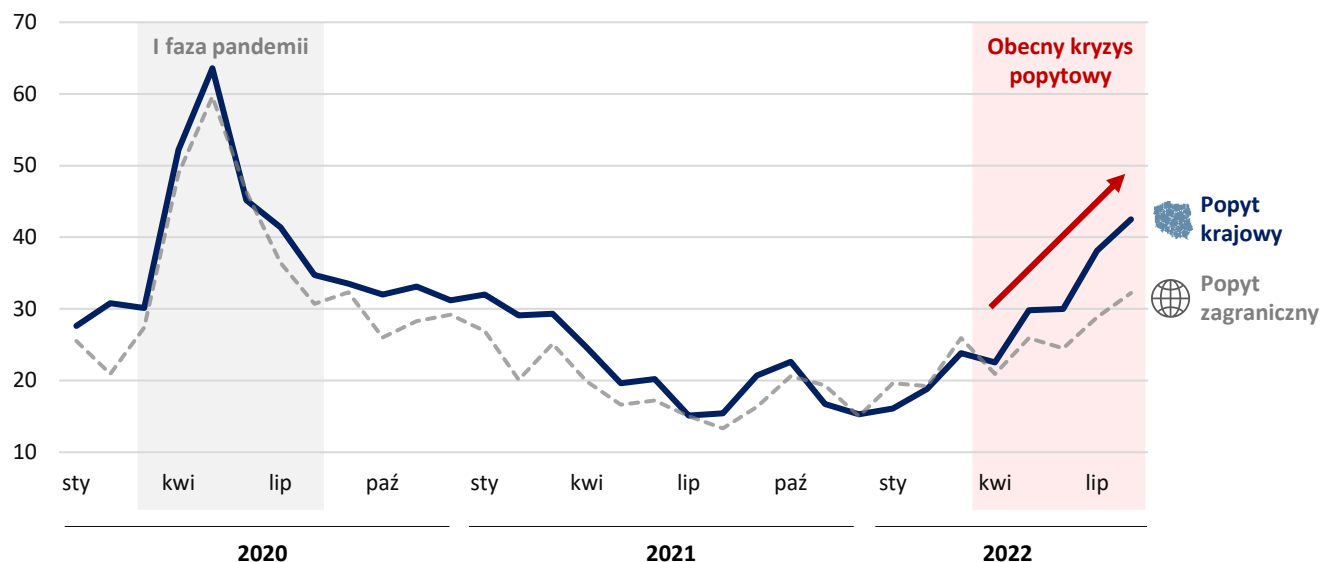
Źródło: GUS, Komisja Europejska, Analizy Pekao

niekorzystnym zjawiskiem dla omawianego sektora jest ponadto postępująca zapaść na rynku mieszkaniowym.

Znaczące spowolnienie w branży potwierdzają również, oprócz słabnących wyników produkcji, badania nastrojów prowadzone przez GUS wśród przedsiębiorstw z branży drzewnej. W porównaniu z odczytem z kwietnia b.r. gwałtownie (około dwukrotnie) wzrósł odsetek wskazań niedostatecznego popytu krajowego jako bariery działalności. W sierpniu przekroczył on poziom 40% i był najwyższy od cze'20, a jednocześnie 2. najwyższy spośród wszystkich gałęzi przetwórstwa (po branży meblarskiej, co dla producentów wyrobów z drewna również jest informacją bardzo negatywną). Z przytoczonego badania wynika ponadto, iż rosną także bariery popytowe dla eksporterów. Poziom wskazań niedostatecznego popytu zagranicznego jako bariery działalności wzrósł pomiędzy kwietniem a sierpniem b.r. z niecałych 21% do ponad 32% (najwyższy odczyt od wrz'20). Stanowi to potwierdzenie pogarszających się nastrojów na rynku unijnym (co odnotowuje z kolei Komisja Europejska).

Rys. 29 Sytuacja w branżach głównych odbiorców wyrobów z drewna

Źródło: GUS, Analizy Pekao

Rys. 30 Odsetek firm z branży drzewnej wskazujących niedostateczny popyt jako barierę działalności

Źródło: GUS, Analizy Pekao

Widoczne oznaki spowolnienia w branży drzewnej są dla niej informacją tym bardziej niepokojącą, że jej przedstawiciele pozostają pod silną presją kosztową. Do tej pory solidny popyt umożliwiał im prowadzenie elastycznej polityki cenowej – przerzucając koszty na odbiorców końcowych nie tylko bronili oni swoich marż, ale nawet byli w stanie wyrażnie podnieść (patrz rozdział 4). Obecne warunki popytowe mogą to jednak w znacznym stopniu skomplikować – tym bardziej, że różne czynniki sprawiają, iż trudności po stronie podaży raczej szybko nie ustaną (o czym mowa w dalszej części rozdziału).

Jednym z kluczowych wyzwań branży drzewnej w Polsce pozostaje niezmiennie dostępność surowca

Na przestrzeni ostatnich kwartałów branża drzewna zaliczała się do sektorów najczęściej zgłaszających problemy z dostępnością surowca produkcyjnego. Wskazują na to wyrażnie badania koniunktury GUS, w których odsetek producentów wyrobów z drewna wskazujących na niedobór surowców i materiałów jako barierę działalności pozostaje od dłuższego czasu na ponadprzeciętnym poziomie (na tle średniej przetwórstwa przemysłowego). Apogeum obecnego kryzysu podaży branża osiągnęła pod koniec 2021 roku, kiedy uciążliwość z tego tytułu zgłaszała aż połowa firm z branży drzewnej. Obecnie sytuacja uległa pewnemu złagodzeniu, choć sierpniowy odczyt (blisko 32% ankietowanych przedsiębiorstw) jest wciąż wyższy niż średnio w przetwórstwie i w porównaniu z danymi historycznymi.

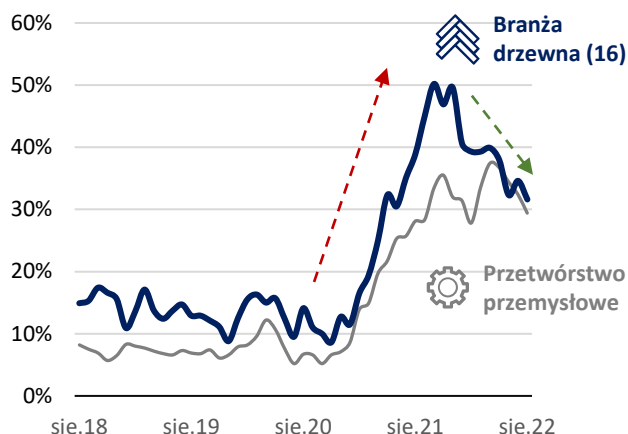
Najbliższe kwartały to możliwe zderzenie utrzymującej się presji kosztowej ze znacznie trudniejszymi warunkami popytowymi, a w efekcie spadek marż firm z branży drzewnej.

Zjawisko utrudnionego dostępu do surowca drzewnego obserwowane jest obecnie niemal w całej Europie. Dobrze ilustrują to wyniki cokwartalnego badania Komisji Europejskiej. W całej UE odczyt wskaźnika był w 3Q22 bardzo zbliżony do tego w naszym kraju. Sytuacja jest jednak mimo wszystko zróżnicowana - wśród głównych konkurentów Polski można wskazać tych doświadczających nawet silniejszych problemów podażyowych (Niemcy, Szwecja), jak i tych, którzy najgorsze pod tym względem wydają się już mieć za sobą (Włochy i Francja - z niższym odsetkiem wskazań na tą barierę działalności oraz jego wyraźnym spadkiem r/r). Ponadto w zdecydowanej większości krajów odczuwalność bariery niedoboru surowca jest zdecydowanie większa niż 2 lata temu.

Rys. 31

Odsetek firm z krajowej branży drzewnej wskazujących na niedobór surowców i materiałów jako barierę działalności – na tle przetwórstwa oraz innych krajów UE

Branża drzewna vs przetwórstwo (badanie GUS), 2018-22



Źródło: GUS, Komisja Europejska, Analizy Pekao

Polska vs wybrane kraje UE (badanie KE), 3Q22

		Zmiana (pp) vs	
		3Q21	3Q20
Średnia UE	32%	-12	+21
Niemcy	62%	+5	+50
Szwecja	35%	+5	+34
Polska	32%	0	+23
Francja	28%	-13	+4
Włochy	16%	-13	+4

Dzieje się tak pomimo jednych z największych zasobów leśnych w Unii Europejskiej

O dostępności surowca drzewnego przynajmniej teoretycznie decyduje powierzchnia terenów zalesionych. Polska znajduje się w tym zakresie mimo wszystko w uprzywilejowanym położeniu. Według danych Forest Europe Polska posiadała w 2020 roku około 9,5 mln ha lasów, co dawało jej 7. pozycję w UE. Ich powierzchnia nie stanowi wprawdzie nawet połowy zasobów unijnych liderów (Szwecja i Finlandia), jest wyraźnie niższa niż w przypadku Hiszpanii i Francji, ale już porównywalna z tak ważnymi graczami europejskiej branży jak Niemcy czy Włochy.

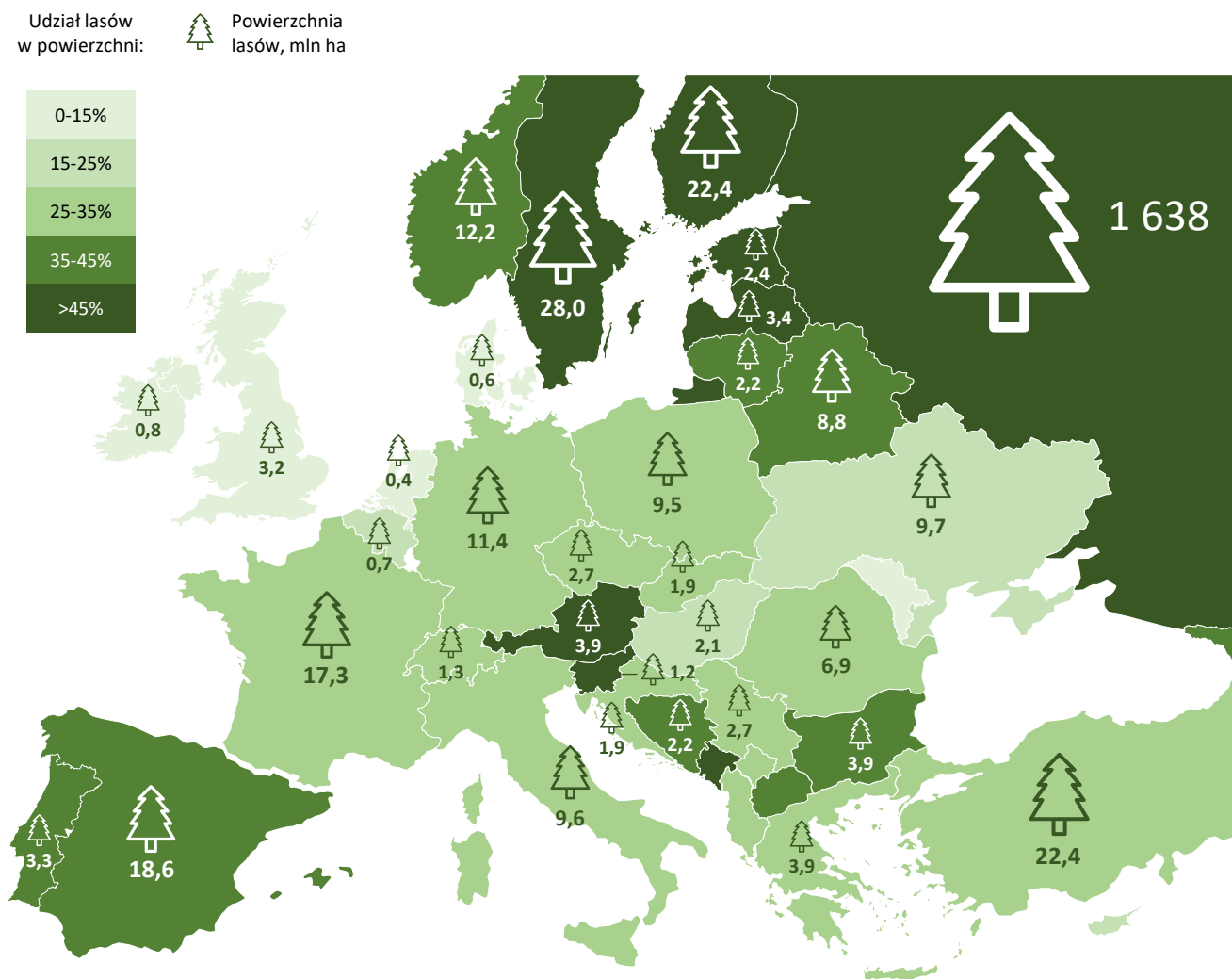
W trakcie zakończonej dekady, udało nam się zwiększyć lesistość kraju do poziomu 31% - wprawdzie wciąż niższego od średniej unijnej (zawyżanej głównie przez kraje skandynawskie i bałtyckie), ale jednocześnie zbliżonego do części najważniejszych konkurentów (Francja, Niemcy czy Włochy). Dodatkowo należy brać pod uwagę regulacje środowiskowe (dotyczące m.in. roli terenów zielonych w wychwytywaniu i składowaniu emisji CO₂), które ograniczają faktyczny areał możliwy do wykorzystania w celu pozysku surowca. W Polsce ponad 1/3 lasów podlega pod jakiś mechanizm ochronny (m.in. obszary NATURA 2000), co jest jednak udziałem zbliżonym do średniej unijnej, a co więcej - struktura tych mechanizmów umożliwia w Polsce szersze prowadzenie aktywnej polityki leśnej niż ma to miejsce w innych państwach członkowskich (w kraju wykorzystuje się do tego celu nawet 80% terenów

chronionych, podczas gdy np. w Niemczech zaledwie 1/3 tego areálu).

Czynnikiem w dużym stopniu decydującym o potencjale surowcowym Polski jest również ilość drewna możliwa do pozyskania z 1 ha terenów leśnych. W Polsce wskaźnik ten sukcesywnie wzrasta i obecnie kształtuje się na poziomie blisko 290 m³/ha (vs około 190 m³/ha na początku stulecia) – zdecydowanie wyższym od średniej unijnej, która w 2020 roku wynosiła około 180 m³/ha. W efekcie zasoby drzewne możliwe do wykorzystania, wynoszące w 2020 roku blisko 2,7 mld m³, plasują Polskę na 4. pozycji w Unii Europejskiej (z około 10% udziałem) - za Niemcami, Szwecją oraz Francją. Co warto podkreślić, wzrost wspomnianych zasobów zaliczał się w ostatniej dekadzie do najsilniejszych w całej Wspólnocie – zarówno w ujęciu procentowym (łącznie o 15%), jak i nominalnym (o ponad 350 tys. m³).

Dodatkowym elementem wyróżniającym Polskę na tle większości zachodnich państw unijnych, jest własność zasobu leśnego – we władaniu podmiotów państwowych pozostaje ponad 80% ich areálu, podczas gdy np. w Niemczech około połowa. Głównym krajowym zarządcą lasów jest Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (77% areálu). Taka struktura daje publicznemu podmiotowi znaczną przewagę kontraktową i stwarza możliwość aktywnego kształtowania sytuacji podaźowej (a tym samym cenowej) na całym rynku. Z drugiej strony argumentem przemawiającym za państwowym zarządem nad lasami mogą być kwestie ochrony środowiska.

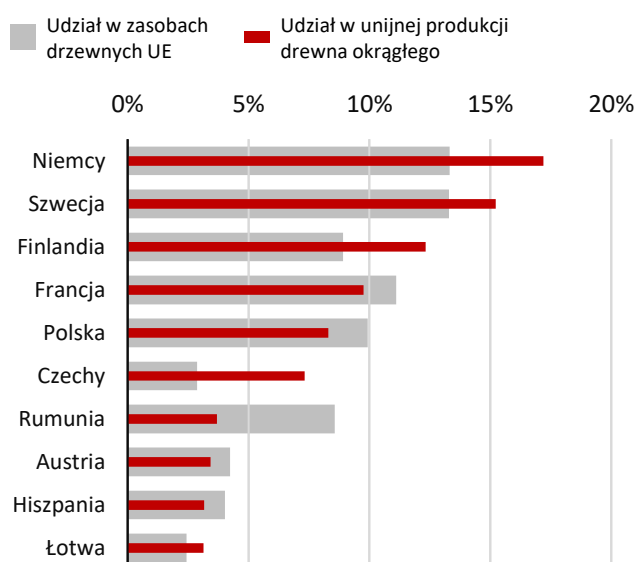
Rys. 32 Powierzchnia lasów w krajach europejskich, 2020*



* Dane za 2020 r. lub najnowsze dostępne
Źródło: Forest Europe, Eurostat, Analizy Pekao

Dane Eurostatu mogą sugerować, iż Polska na potrzeby odbiorców drewna nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału wynikającego z dostępnych zasobów. Według nich Polska odpowiadała w 2020 roku za około 8% unijnej produkcji drewna okrągłego (5. pozycja), tj. wyraźnie mniejszą część niż wynikałoby to z udziału w unijnych zasobach drzewnych. Jest to sytuacja zgoła odmienna niż w trzech czołowych krajach producenckich (Niemcy, Szwecja, Finlandia) czy w Czechach, gdzie eksploatacja posiadanych zasobów jest dużo bardziej intensywna. Z drugiej strony do krajów, w których pozysk drewna okrągłego przebiega – podobnie jak w Polsce – w bardziej umiarkowany sposób zaliczają się m.in. Francja, Austria, Hiszpania, a zwłaszcza Rumunia. Nawet biorąc pod uwagę wzrost krajowej produkcji drewna w 2021 roku trudno nie ulec wrażeniu, że branża drzewna dochodzi powoli do momentu, w którym jej dalszy dynamiczny wzrost może stać w pewnej sprzeczności

Rys. 33 Udziały w unijnej produkcji drewna na tle udziałów w zasobach, 2020



Źródło: Forest Europe, Eurostat, Analizy Pekao

z nabierającymi coraz większego znaczenia kwestiami zrównoważonego rozwoju (którymi m.in. uzasadniana jest dość konserwatywna gospodarka leśna).

Krajowa produkcja osiągnęła swój dotychczasowy szczyt w latach 2017-18, co wynikało jednak z czynników natury jednorazowej (nadzwyczaj dużej ilości wiatrolomów). W związku z tym jej ubiegłoroczny wynik (około 42 mln m³) należy uznać za historycznie wysoki (jak na normalne warunki). Zakładając brak poważniejszych zmian w tym zakresie dalszy wzrost produkcji drewna okrągłego w kolejnych latach może być mocno utrudniony, przede wszystkim zaś odbywałby się kosztem pełnego odtwarzania krajowych zasobów leśnych.

Wobec ograniczonych możliwości wzrostu produkcji głównym źródłem napięć staje się znaczny eksport drewna

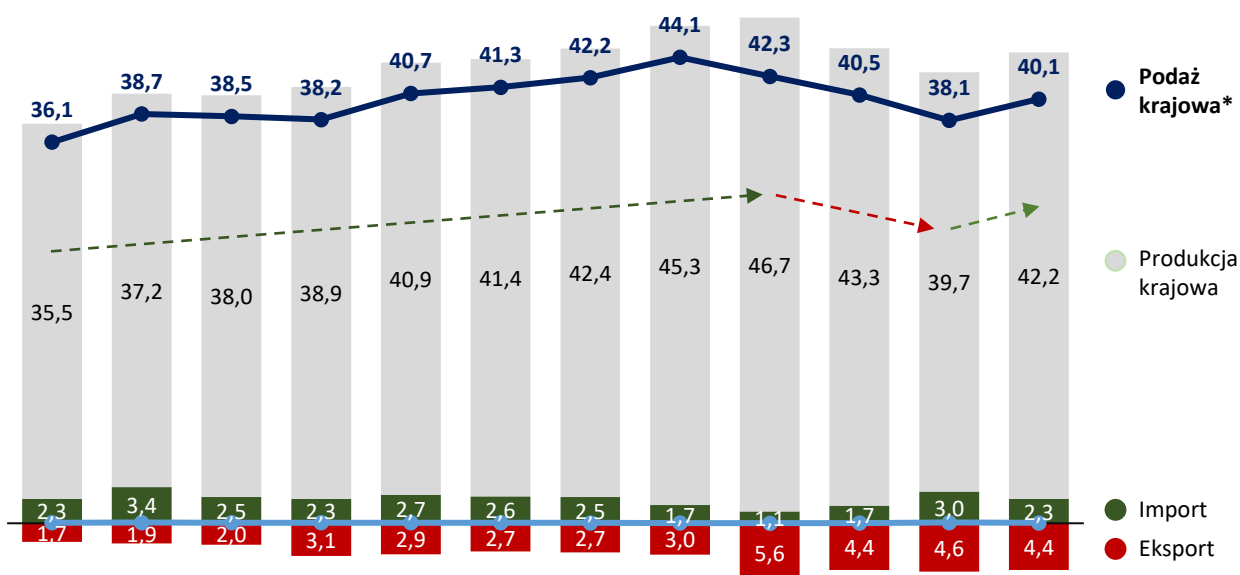
W warunkach ograniczonych możliwości wzrostu krajowej produkcji drewna, problemy podażowe branży drzewnej są potęgowane przez zjawisko zwiększonego w ostatnich latach eksportu tego surowca. Do 2017 roku jego sprzedaż poza

granice kraju nie przekraczała 3 mln m³, aby w 2018 roku wskoczyć na nie notowany dotąd poziom 5,6 mln m³, a w kolejnych trzech latach utrzymywać się na historycznie wysokim poziomie około 4,5 mln m³. Towarzyszyła temu stopniowa zmiana struktury eksportu, tj. wzrost wywozu surowych kłód drewna. Równolegle zaszły także gruntowne zmiany wśród odbiorców – przed 2016 rokiem głównymi odbiorcami drewna z Polski były Niemcy, Czechy oraz Szwecja. Tymczasem od przełomowego okresu 2017-18 w gronie najważniejszych kierunków eksportu coraz ważniejszą rolę odgrywają Chiny. Kraj ten prowadzi dość ekstensywną politykę eksploatacji własnych zasobów leśnych, co implikuje znaczny import surowca niezbędnego dla zaspokojenia popytu ze strony lokalnego przemysłu.

Patrząc w szerszej perspektywie – do 2017 roku krajowy eksport drewna był albo tylko nieznacznie wyższy albo nawet niższy od importu. Dopiero ostatnie lata ugruntowały wyraźnie ujemne saldo handlu zagranicznego tym surowcem. Jednocześnie Polska relatywnie małą część drewna pozyskuje z importu – jego udział jako źródła surowca pozostaje zdecydowanie niższy od średniej unijnej.

Rys. 34 Bilans drewna okrągłego w Polsce (roundwood), 2010-2021**

Mln m³



2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021**
5%	5%	5%	8%	7%	6%	6%	7%	13%	11%	12%	10%
6%	9%	6%	6%	7%	6%	6%	4%	3%	4%	8%	6%

Udział eksportu w krajowej produkcji

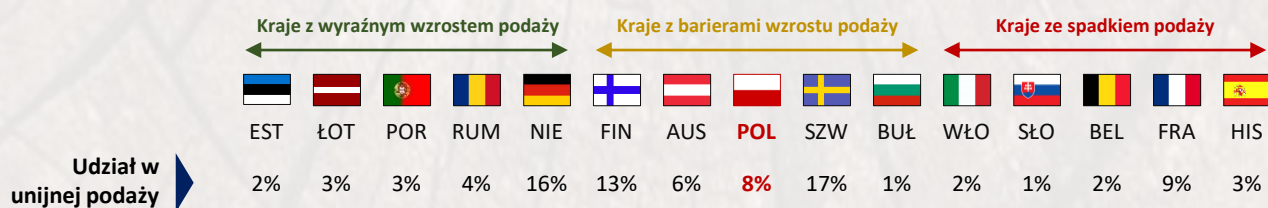
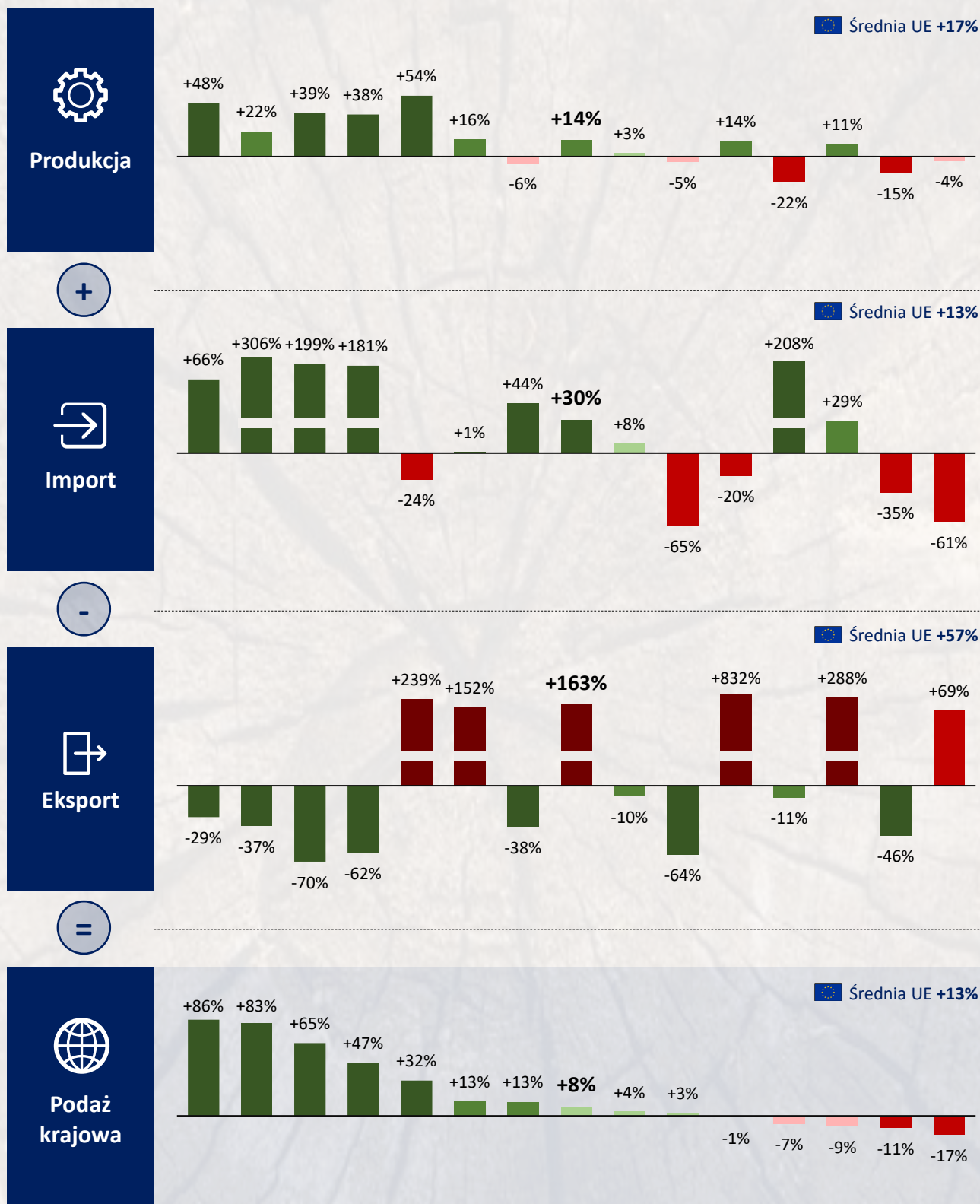
Udział importu w krajowej podaży

* Krajowa produkcja powiększona o import oraz pomniejszona o eksport ** Dane wstępne / szacunkowe
Źródło: Eurostat, GUS, Polska Izba Gospodarcza Przemysłu Drzewnego, Analizy Pekao



Jak zmieniała się podaż drewna okrągłego w krajach UE po 2010 roku?

Łączna % zmiana agregatów (mierzony w mln m³ pomiędzy 2010 a 2020 rokiem)



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Zmiany w unijnym bilansie drewna okrągłego pokazują, iż na przestrzeni minionej dekady kilkunastoprocentowemu wzrostowi produkcji towarzyszył zdecydowanie szybszy wzrost eksportu aniżeli importu. Ilościowy wzrost podaży w Polsce był w tym czasie nieco słabszy niż na poziomie całej Wspólnoty, co dla silnie rozwojowej krajowej branży drzewnej oznaczało de facto narastanie trudności z dostępem do surowca, wymuszającym stałe poszukiwanie alternatywnych rozwiązań (m.in. zwiększanie wydajności materiałowej, szersze wykorzystanie recyklingu, substytucja innymi surowcami – np. słomą). Z zestawienia widać ponadto wyraźnie, iż Polska w omawianym okresie zaliczała się do nielicznego grona państw członkowskich, które znacząco zwiększyły w tym czasie skalę swojego eksportu, jednocześnie tylko w umiarkowanym stopniu zwiększając własną produkcję oraz import. Są to trendy zasadniczo odmienne od tych obserwowanych w niektórych krajach członkowskich (po części konkurencyjnych względem Polski jak Łotwa, Estonia czy Rumunia), w których korzystne zmiany produkcji oraz w handlu międzynarodowym skutkowały w ostatnich latach znaczną poprawą dostępu do pierwotnego surowca drzewnego. Specyficzny jest również przykład Niemiec, w przypadku których poluzowanie handlu zagranicznego drewnem było uzasadnione silnym wzrostem pozysku tego surowca.

Część krajów UE zaczęła limitować eksport drewna, w Polsce warunki dla niego uległy jednak wręcz poprawie

Z drugiej strony można wskazać pewne grono państw (w tym dużych jak Włochy, Francja czy Hiszpania), w których dostęp do drewna ulegał w ostatnich latach wyraźnemu pogorszeniu – bądź na skutek spadku lokalnej produkcji, bądź też nadmiernego eksportu (lub obu tych czynników jednocześnie) nie rekompensowanych dostatecznym wzrostem importu. Potwierdza to, że problem dostępu do surowca jest dość szeroko „rozlany” po całej unijnej branży drzewnej. W obliczu coraz większego zapotrzebowania zgłaszanego zwłaszcza przez Chiny, kolejne państwa unijne wprowadzały różnego rodzaju restrykcje dotyczące eksportu krajowego surowca. W minionym roku ograniczenia takie obowiązywały m.in. w Czechach, Chorwacji, Francji, Rumunii, Słowacji oraz na Węgrzech. W bieżącym roku kolejne państwa unijne rozważają wprowadzenie podobnych rozwiązań.

W Polsce podobne mechanizmy ochronne jak dotąd nie zostały wprowadzone. Tym samym utrzymywany jest system

dystrybucji surowca, opierający się od 2013 roku na dwóch głównych kanałach sprzedaży:

- Portalu Leśno-Drzewnym, skierowanym do długoterminowych partnerów PGL LP (co najmniej 2 lata relacji handlowej);
- Aplikacji e-drewno, prowadzącej aukcje dostępne dla wszystkich kupujących.

Do 2021 roku jedynym kryterium zawarcia transakcji kupna-sprzedaży w Portalu Leśno-Drzewnym była cena, zaś po reformie (nowe zasady obowiązują od 2022 roku), waga tego kryterium została obniżona do 85%. Na pozostałe 15% składają się zaś:

- miejsce/lokalizacja zakładu przerobu surowca (premiowane podmiotów krajowych lub unijnych);
- wolumen udziału surowca dotychczas pozyskanego od PGL LP w masie przetworzonej przez przedsiębiorcę.

Oba warunki premią dotychczasowych partnerów handlowych PGL Lasów Państwowych, jednak znacznie bardziej liberalne zasady rządzą funkcjonowaniem aukcji w aplikacji e-drewno. W efekcie coraz częściej triumfują pośrednicy handlowi, którzy odsprzedają za granicę nieprzetworzone drewno, ograniczając dostępność krajowego surowca dla lokalnych podmiotów (ich udział jest szacowany na co najmniej 10% wolumenu sprzedawanego drewna). W obliczu utrzymujących się barier podażowych wydarzeniem z pewnością niekorzystnym dla branży była decyzja o zwiększeniu od 2022 roku udziału aplikacji e-drewno w łącznym wolumenie sprzedaży z dotychczasowych 20% do 30%. Po pierwsze liberalizacja obrotu zwiększa możliwości „wypływu” drewna poza granice kraju, po drugie doświadczenia ostatnich miesięcy pokazują, iż ceny uzyskiwane w ramach aukcji e-drewno znacząco przewyższały te płacone przez producentów wyrobów drzewnych za pośrednictwem Portalu Leśno-Drzewnego (patrz rozdział 6).

W ostatnim czasie branża drzewna musiała dostosować się do działań w otoczeniu znacznie wyższych cen surowców.

Za gwałtowny wzrost cen drewna na przestrzeni kilku ostatnich kwartałów odpowiadały m.in. czynniki globalne takie jak gwałtowne ożywienie gospodarcze w 2021 roku, a w ostatnim czasie również rosyjska agresja na Ukrainę i obawy o dalsze pogorszenie dostępu do surowca. Wspierane były one jednak także przez uwarunkowania lokalne, takie jak m.in. wzrastająca konkurencja na aukcjach organizowanych przez PGL Lasy Państwowe. Obserwowane na przestrzeni

ostatnich kilkunastu miesięcy trendy cenowe są dla branży dotkliwie – w 2Q22 uśrednione poziomy cen sprzedaży PGL Lasy Państwowe były w przypadku praktycznie wszystkich gatunków drewna o kilkadziesiąt procent wyższe niż rok wcześniej (w skrajnych przypadkach nawet ponad dwukrotnie wyższe). Średni wzrost cen raportowanych przez PGL Lasy Państwowe wyniósł zaś w tym czasie około 60%.

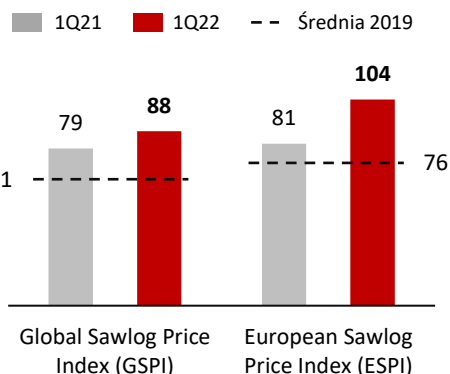
Sytuacji nie ułatwiają trendy globalne w tym zakresie. Według World Resources Quarterly w 1Q22 ceny drewna na rynku europejskim (ESPI) były wyższe niż przed rokiem o 27%, osiągając historycznie wysoki poziom 104 euro/m³. Z kolei indeks globalny (GSPI) wzrósł o 11% r/r. Porównując z okresem sprzed kryzysu (1Q19) oba indeksy wzrosły odpowiednio o 37% oraz 22%. Globalne notowania drewna wywierają dodatkową presję na ceny w kraju, gdyż generalnie zwiększają one atrakcyjność eksportu. Z drugiej strony potencjalnym zwiastunem częściowego zelżenia presji cenowej na globalnych rynkach surowca drzewnego jest kształtowanie się kwotowań kontraktów futures (Spruce-Pine Fir) na giełdzie w Chicago (CME). W mar'21 ich kwotowania wzrosły do poziomu 1233 USD (znacznie powyżej wieloletniej średniej dla lat 2010-19 wynoszącej 325 USD), aby już na koniec cze'22 ponownie obniżyć się poniżej poziomu 600 USD. Kwotowania kontraktów futures są uzależnione od popytu, działań spekulacyjnych, ale także zdarzeń nadzwyczajnych ograniczających podaż surowca.

Rys. 36

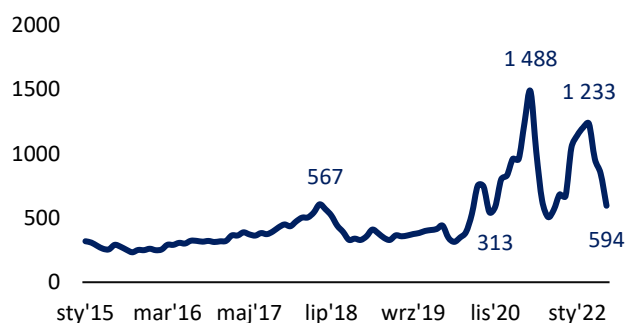
Zmiany cen drewna surowego na rynkach międzynarodowych



Wybrane indeksy globalne oraz dla Europy



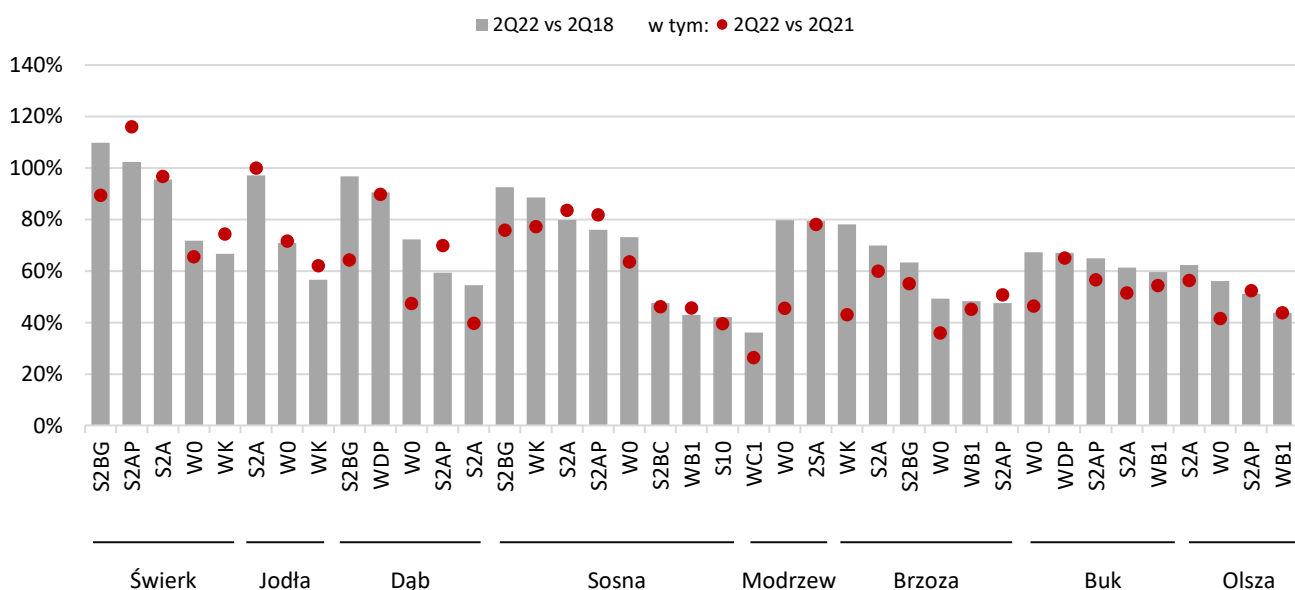
Kontrakty futures na rynku amerykańskim*



* Lumber, CME Spruce-Pine Fir, 1st Position, Close
Źródło: WRQ, CME, Macrobond, Analizy Pekao

Rys. 35

Zmiana cen drewna surowego, udostępnianego przez PGL Lasy Państwowe, 2Q22 vs 2Q18



Źródło: Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe, Analizy Pekao

Jak poważnym wyzwaniem dla krajowej branży drzewnej jest wojna w Ukrainie?

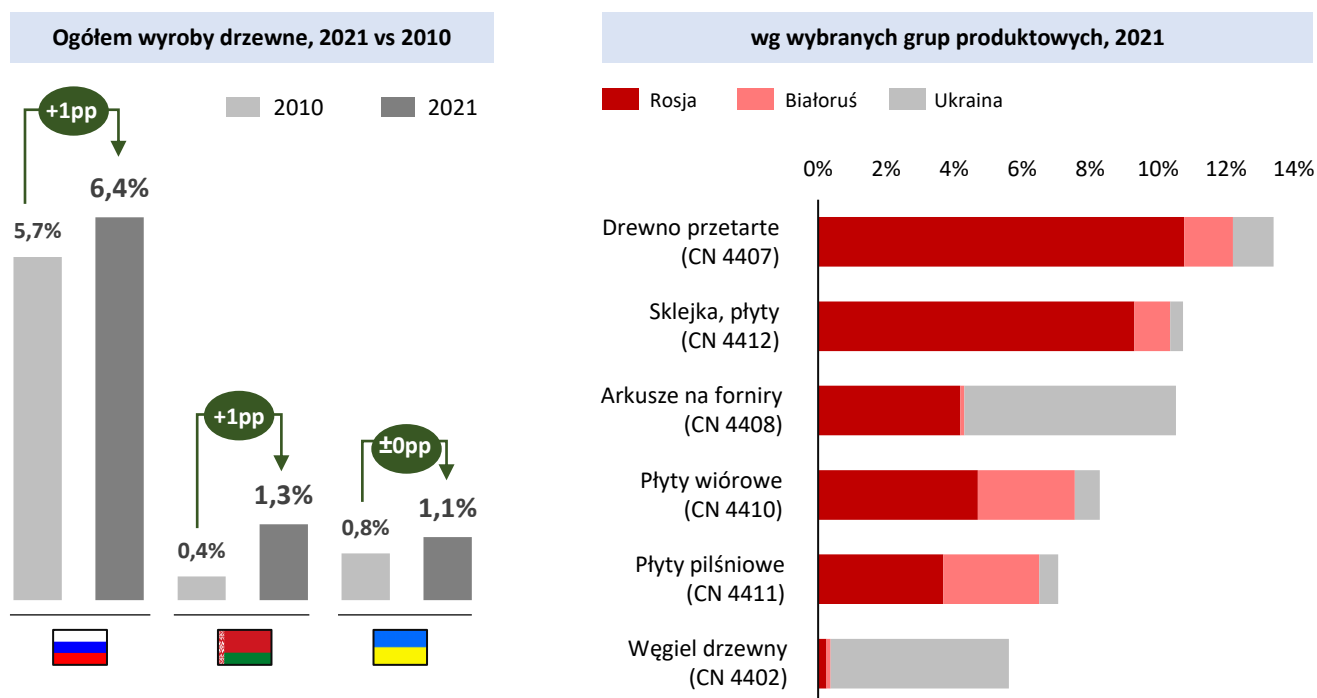
Dodatkowym źródłem niepewności dla polskiej branży drzewnej jest tocząca się od ponad pół roku wojna rosyjsko-ukraińska. Nie jest ona wprawdzie szczególnie dotkliwa z punktu widzenia potencjalnej utraty rynków eksportowych (sprzedaż do Rosji, Białorusi i Ukrainy odpowiadała w 2021 roku za zaledwie około 1% łącznych przychodów branży), lecz rodzi obawy o dalsze pogorszenie sytuacji zaopatrzeniowej krajowych producentów wyrobów z drewna. Dane International Trade Center wskazują, iż łączny udział 3 krajów bezpośrednio zaangażowanych w konflikt w globalnym eksporcie produktów drzewnych (CN 44) wynosił na koniec 2021 roku około 9% (w ujęciu wartościowym). Szczególnie wysoki udział (>10% globalnego eksportu) charakteryzował trzy grupy produktowe: drewno przetarte (13%), sklejki (11%) oraz arkusze na forniry (11%), w trzech kolejnych zaś (płyty wiórowe i pilśniowe oraz węgiel drzewny) wynosił 6-8%. Wymienione grupy produktowe to zarówno surowce / półprodukty wykorzystywane m.in. także przez samą branżę drzewną, jak również produkty gotowe. Tym samym zakłócenia w ich dostawach mogą z jednej strony obniżyć poziom konkurencji na globalnym rynku niektórych gotowych wyrobów drzewnych, ale też być źródłem trudności zaopatrzeniowych.

Globalny udział Rosji i Białorusi był jak dotąd szczególnie wysoki w przypadku dwóch grup produktowych (drewno przetarte – 12% oraz sklejka, płyty – 10%). W przypadku węższych grup produktowych udziały światowe trzech państw bezpośrednio zaangażowanych w wojnę są nawet jeszcze wyższe (np. w przypadku tarcicy iglastej jest on szacowany na nawet 27%). Poza tym dla części specyficznych surowców drzewnych sprowadzanych z Rosji nie ma wartościowych alternatyw (przykładem jest modrzew syberyjski). W przypadku pozostałych kategorii produktów branży drzewnej oba kraje wykazywały zauważalnie niższe udziały globalne, a większa część dostaw była dokonywana m.in. przez Ukrainę.

Ze względu na bliskość geograficzną Rosja, Białoruś i Ukraina stanowiły dotychczas ważne źródło dostaw drewna i wyrobów drewnianych na rynek unijny. W 2021 roku z kierunków tych pochodziła ponad połowa importu krajów członkowskich spoza UE. Wojna w Ukrainie mocno zaburzyła jednak ten tradycyjny szlak zaopatrzenia, już w pierwszym półroczu bieżącego roku prowadząc do znaczącego spadku wymiany handlowej omawianych krajów z UE (ilościowo import działu CN 44 z tego kierunku był aż o 36% mniejszy niż przed rokiem). Jak pokazują statystyki, ubytku tego nie zrekomensował w pełni wzrost importu z innych krajów trzecich – łącznie wolumen sprowadzonych do UE produktów drewnianych zmalał w analizowanym okresie o około 8% r/r.

Rys. 37 Udział Białorusi, Rosji i Ukrainy w globalnym eksporcie produktów drzewnych (CN44)

Mld USD



Źródło: ITC, Analizy Pekao

Białoruś, a w mniejszym stopniu Ukraina i Rosja były dotychczas ważnym źródłem także polskiego importu drewna i wyrobów z drewna. Przed kryzysem z krajów tych pochodziło blisko 40% wolumenu sprowadzanych do Polski półproduktów drzewnych (pozycje CN od 4401 do 4409) - wykorzystywanych częściowo przez samych producentów wyrobów z drewna, częściowo zaś przez inne branże. Szczególnie ważną rolę kierunki te odgrywały dotąd w zaopatrzeniu krajowego rynku w drewno opałowe (około 75% polskiego importu w 2021 roku), ale też i tarcicę (ponad 43%). To dwie ważne kategorie, odpowiadające łącznie za około 1/3 całkowitej ilości polskiego importu wyrobów drzewnych. Omawiane kraje nie są natomiast istotnym dostawcą do Polski drewna surowego.

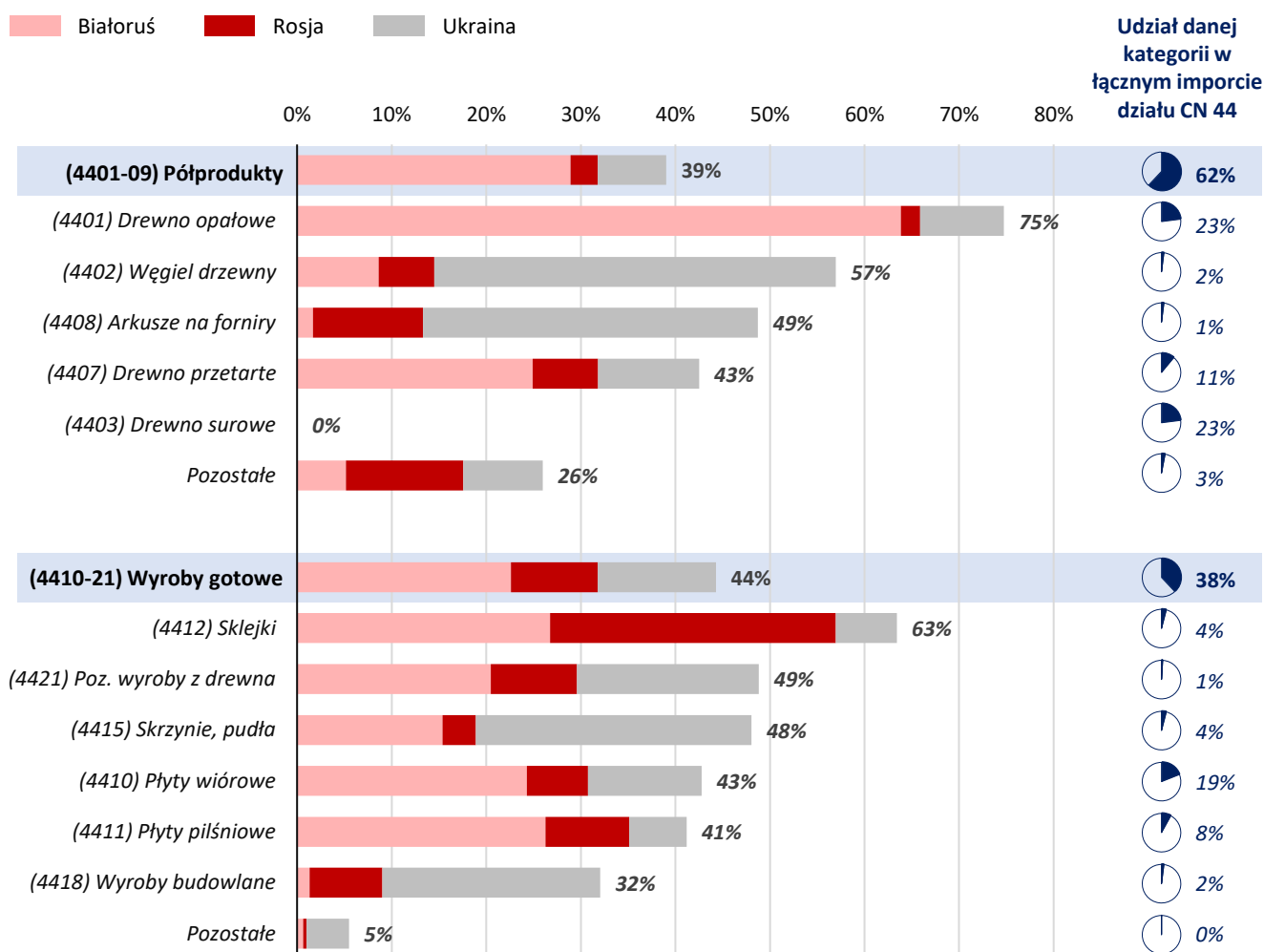
Jednocześnie kierunki te odpowiadały w 2021 roku za 44% wolumenu importu gotowych wyrobów z drewna. W tym

przypadku dominującą grupą produktową są płyty i sklejki (w których imporcie Białoruś, Rosja i Ukraina miały w 2021 roku odpowiednio ponad 40% i 60% udział). Wysokie udziały kierunki te wykazywały dotąd również w imporcie innych kategorii produktowych (opakowania, wyroby budowlane, pozostałe wyroby z drewna), lecz na tle silnie rozwiniętej produkcji krajowej jego skala, a co za tym idzie wpływ na sytuację konkurencyjną na polskim rynku, są generalnie nieznaczne.

Statystyki za pierwsze półrocze 2022 roku odzwierciedlają stopniowe ograniczanie wwozu produktów drzewnych z Białorusi i Rosji do Polski (jako efekt wprowadzonych przez UE sankcji), jak również trudności w pozyskiwaniu niektórych kategorii wyrobów z Ukrainy, wobec toczących się tam działań wojennych okresowych przerw w funkcjonowaniu dotychczas wykorzystywanych szlaków logistycznych. Import produktów

Rys. 38

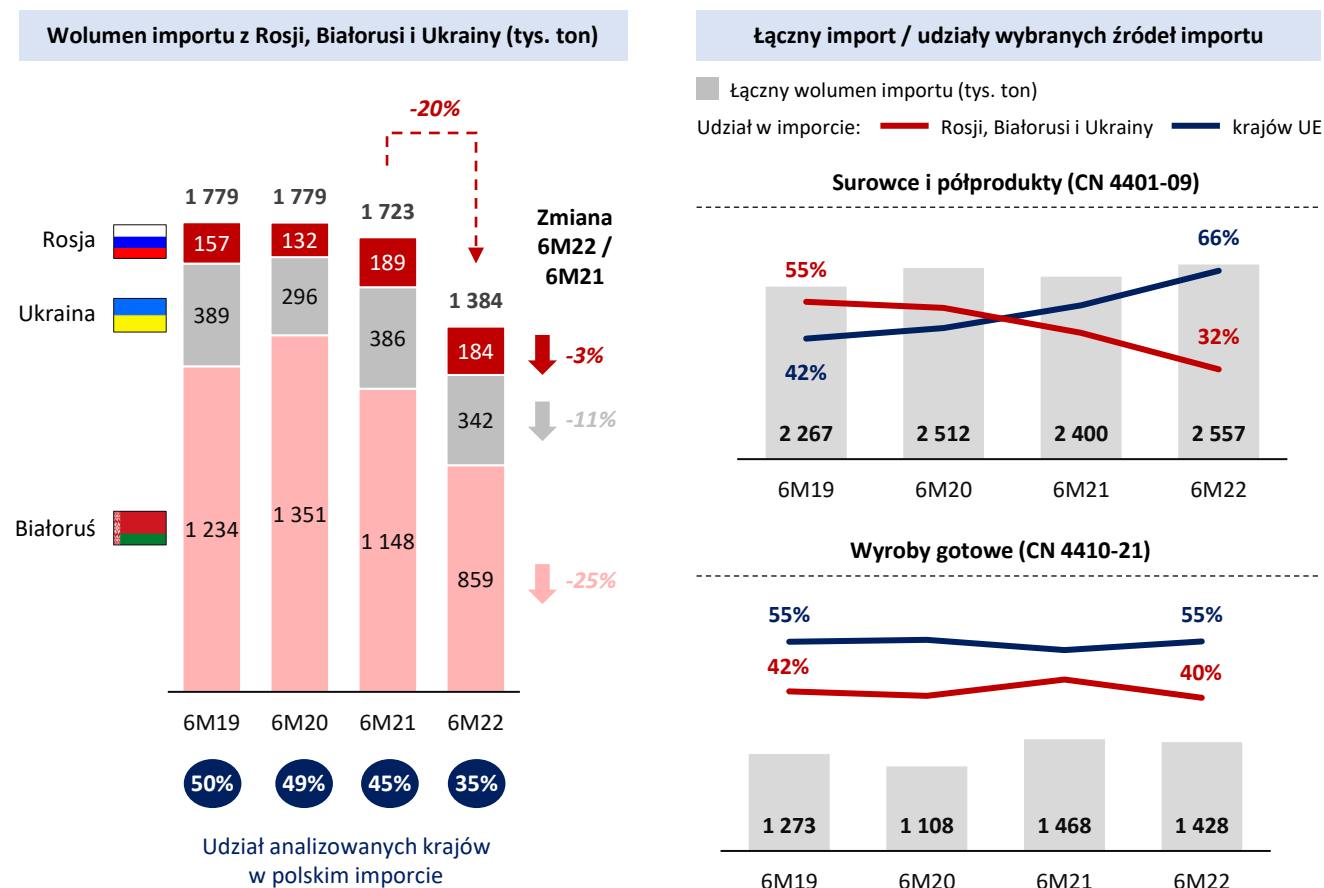
Udział Białorusi, Rosji i Ukrainy w polskim imporcie drewna i kluczowych kategorii wyrobów z drewna* (CN44), 2021



* Udziały ilościowe
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Rys. 39

Dostawy produktów drzewnych z Rosji, Białorusi i Ukrainy do Polski w I półroczu 2022 roku na tle lat 2019-2021 (dział CN 44)



Źródło: GUS, Analizy Pekao

działu CN 44 z omawianych państw zmalał łącznie o około 20% r/r, przy czym dynamika ulegała wyraźnemu pogorszeniu w końcowych miesiącach tego okresu. W efekcie udział tych kierunków spadł do około 35% (vs 45% w 1H21 i około 50% w dwóch poprzednich latach). Szczególnie mocno (o 25% r/r) osłabła wymiana z Białorusią, a więc najważniejszym spośród trzech omawianych dostawców. Spadek skoncentrował się przede wszystkim w obszarze półproduktów (CN 4401-09), gdzie udział analizowanych krajów zmalał do 32% (z 44% rok wcześniej). Jednocześnie jednak łączny ich import wykazał w tym czasie kilkuprocentowy wzrost, co sugeruje iż następowała skuteczna substytucja przez inne źródła dostaw (w zdecydowanej mierze państwa UE – głównie kraje bałtyckie, Niemcy oraz Szwecję). Z kolei w przypadku wyrobów gotowych (pozycje CN od 4410 do 4421) nastąpił niewielki spadek wwozu ogółem, przy tylko nieznacznym ograniczeniu roli dostaw z kierunku wschodniego (głównie na rzecz importu z innych krajów pozaunijnych).

Co komplikacje w handlu z dotychczasowymi partnerami ze wschodu oznaczają dla polskiej branży drzewnej?

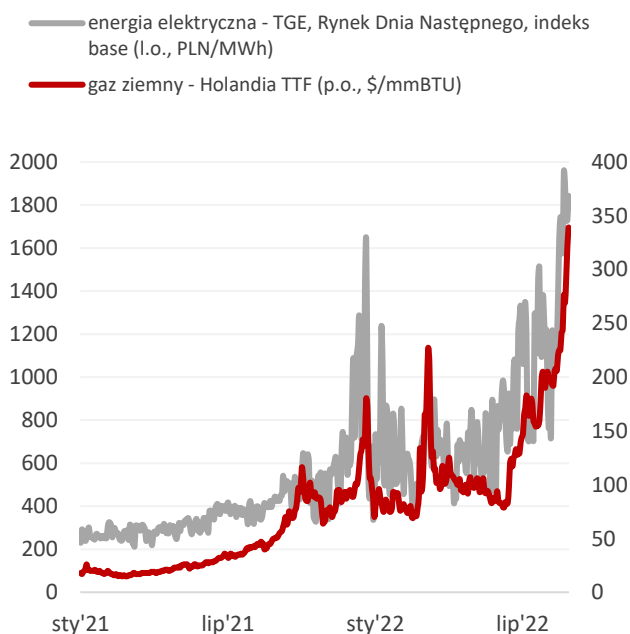
Z pewnością nasilenie dotychczasowych wyzwań podażowych – tym bardziej, że sytuacja zaopatrzeniowa zmienia się raczej na gorszą. Dalszemu wygaszeniu importu z Białorusi i Rosji towarzyszą bowiem m.in. ograniczona podaż drewna w Niemczech (w związku z plagą korników), a także restrykcje eksportowe w innych krajach UE (m.in. w Czechach i Słowacji). Z kolei czynnikiem łagodzącym presję będzie zapewne generalnie słabsze zapotrzebowanie na surowiec w związku z coraz wyraźniejszym spowolnieniem w branży, które samo w sobie nie jest jednak dla jej przedstawicieli informacją pozytywną.

Z drugiej strony brak dostaw ze wschodu oznacza dla niektórych producentów wyrobów gotowych z drewna ograniczenie dotychczasowej niskokosztowej konkurencji. Trzeba jednak pamiętać, że część krajowych producentów wykorzystywała wschodnich kooperantów do uzupełniania braków produkcyjnych, dystrybuując importowane produkty pod własnym logo. Wpływ wojny w Ukrainie na branżę nie jest więc tak oczywisty jak mogłoby się wydawać, choć ogół faktów sprawia iż bilans zysków i strat jest raczej negatywny,

Galopujące ceny energii dodatkowym źródłem presji na marże firm z branży drzewnej

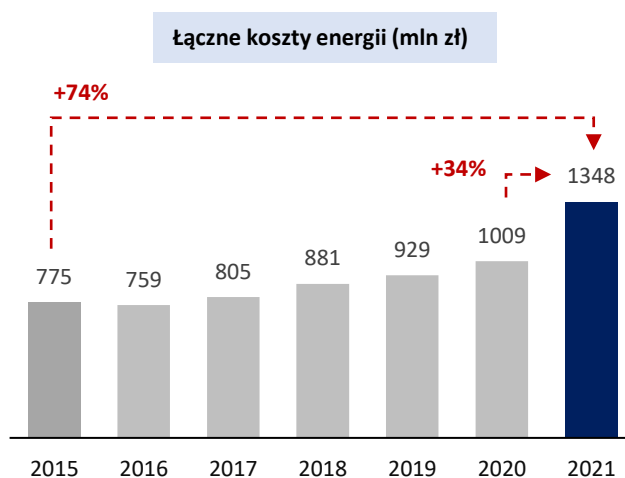
Jednym z wiodących tematów, które spędzają sen z powiek firmom przemysłowym pod koniec lata 2022 roku jest widmo kryzysu energetycznego w Europie. Perspektywa odcięcia Niemiec od dostaw rosyjskiego gazu gazociągami Nord Stream, w połączeniu z innymi czynnikami ograniczającymi podaż energii elektrycznej na Starym Kontynencie (m.in. nieplanowe przestoje remontowe we francuskich elektrowniach jądrowych, niski stan rzek utrudniający pracę wielu siłowni), doprowadziły do spektakularnego wzrostu jej cen w większości państw członkowskich UE. Nie ominęły one także krajowego rynku, gdzie pod koniec sierpnia ceny na rynku dnia następnego zbliżyły się przez moment do poziomu 2 tys. zł / MWh. Sytuacja jest o tyle problematyczna dla branży drzewnej, iż cechuje ją wysoka energochłonność – koszty energii stanowiły tu w 2021 roku ponad 3% przychodów, co jest wartością wyraźnie wyższą od średniej dla sektora przetwórstwa przemysłowego. Relacja ta utrzymała się na historycznie wysokim poziomie mimo jednoczesnego silnego wzrostu przychodów. Tylko w minionym roku branża zapłaciła za energię (szeroko rozumianą) o około 1/3 więcej niż rok wcześniej, w tym zaś można oczekiwać w tym zakresie jeszcze silniejszego wzrostu związanych z tym obciążeń dla omawianego sektora. Tylko

Rys. 40 Europejskie ceny gazu ziemnego i ceny hurtowe energii elektrycznej

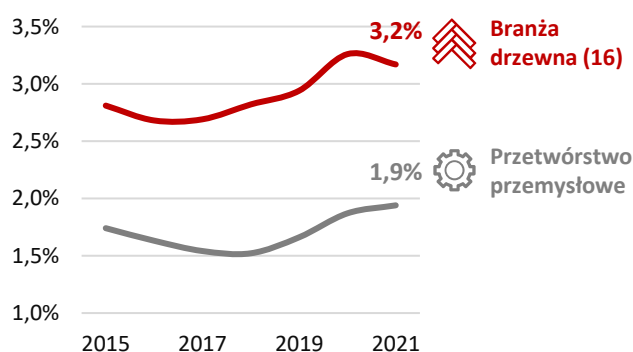


Źródło: Bloomberg, Investing.com

Rys. 41 Energochłonność branży drzewnej*



Koszty energii jako % przychodów - na tle przetwórstwa



* Na bazie danych firm o liczbie pracujących 10 i więcej osób
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

w 1H22 branża zapłaciła za energię blisko 900 mln złotych, tj. kwotę o 53% wyższą niż w pierwszym półroczu ub.r. Wspomniana relacja kosztów energii do przychodów zwiększyła się w tym czasie do poziomu 3,3% (z 3,1% w 1H21).

Branża drzewna nie zalicza się natomiast do wysoce energochłonnych. Konsumpcja gazu ziemnego - zarówno nominalnie, jak i w odniesieniu do wielkości produkcji sektora - jest jedną z najniższych w całym przetwórstwie przemysłowym. Kryzys gazowy uderza więc w branżę drzewną nie tyle w sposób bezpośredni (z uwagi na silną zależność od gazu), ile bardziej poprzez wywołany nim wzrost cen energii elektrycznej na polskim rynku. Te mogą być dodatkowym czynnikiem istotnie pogarszającym rentowność branży drzewnej w najbliższych kwartałach – zwłaszcza w warunkach słabnącego popytu, ograniczającego pole manewru w zakresie polityki cenowej producentów

Otoczenie instytucjonalne – wyzwanie czy jednak sprzymierzeniec?

Produkcja wyrobów z drewna nie należy do działalności ponadprzeciętnie uregulowanych, a odsetek firm wskazujących na zawiłość i niestabilność przepisów prawnych jako barierę działalności (choć wysoki – ostatni odczyt to 46% ankietowanych podmiotów) kształtuje się na poziomie zbliżonym do średniej dla całego przetwórstwa. Niemniej jednak w otoczeniu regulacyjnym sektora można zauważyć pewne istotne trendy, które będą determinować sytuację i działania firm z branży drzewnej w najbliższych latach.

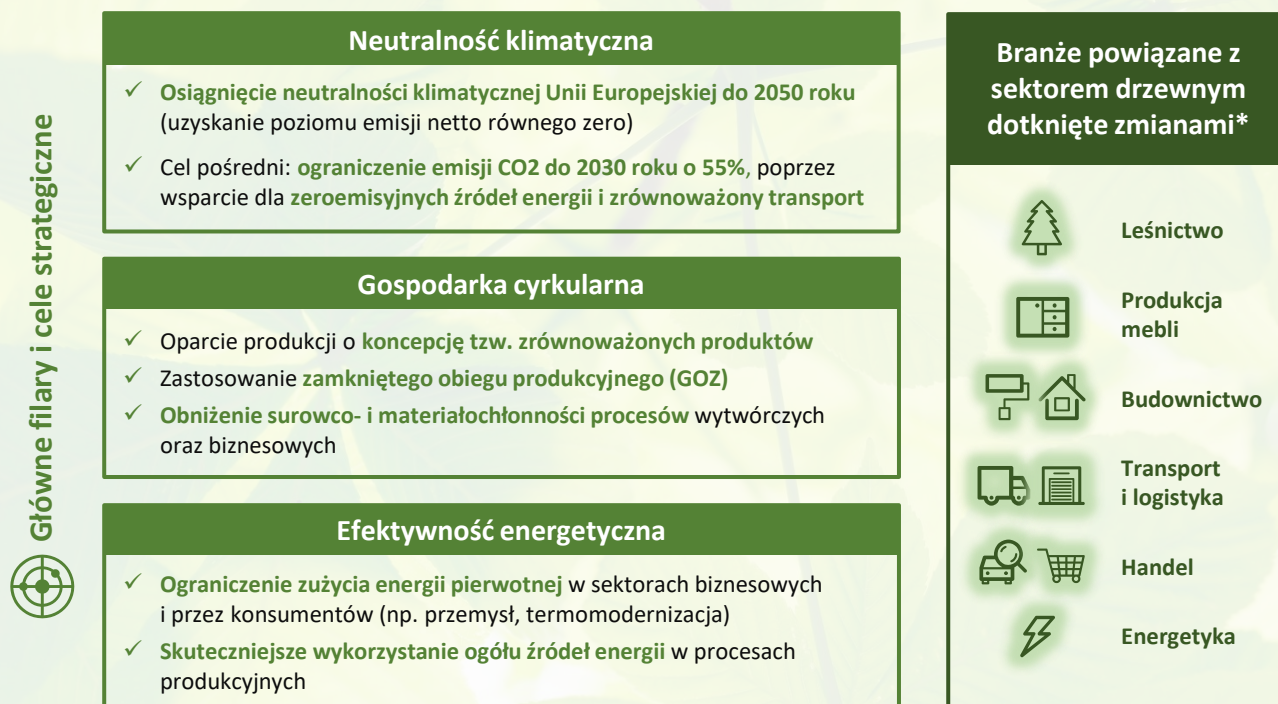
Przed wszystkim nie ma ucieczki przed dalszym „zazielenianiem” unijnej i krajowej legislacji, która swym zasięgiem obejmują także analizowaną działalność. Przyjęty w 2019 r. Europejski Zielony Ład (EZŁ) jest inicjatywą, stanowiącą naturalną ewolucję unijnej polityki – już w latach 70-tych XX w. Europejska Wspólnota Gospodarcza przyjęła zasadę „zanieczyszczający płaci”, a od 1999 r. (Traktat z Amsterdamu) obowiązuje wymóg uwzględniania zasady zrównoważonego rozwoju w każdej z polityk sektorowych UE. Tym samym upublicznione, przed wybuchem wojny w lut’22

inicjatywy ustawodawcze (pakiet *Fit for 55*), dotyczące np. zaostrzenia norm emisji przez samochody ciężarowe czy te dotyczące wymogów korzystania z OZE wpisują się w długoterminowy trend zazielenia unijnego systemu społeczno-gospodarczego. Poważniejszych zmian w podejściu Komisji Europejskiej do kwestii środowiskowych nie spowodowała rosyjska agresja na Ukrainę. Najlepszym tego dowodem jest wiązka inicjatyw legislacyjnych mających na celu zabezpieczenie zaopatrzenia państw członkowskich w nośniki energii (w ramach pakietu *RePOWER EU*), gdzie poza działaniami zaradczymi (m.in. substytucja kierunku „wschodniego” przez LPG), nacisk położony jest na ograniczenie energochłonności procesów przemysłowych i działania proefektywnościowe w gospodarstwach domowych. Tym samym przedsiębiorstwa muszą w swoich strategiach uwzględniać w coraz większym stopniu zagadnienia związane z szeroko pojętą ekologią.

Europejski Zielony Ład to z punktu widzenia biznesu trzy obszary powiązanych ze sobą działań i inicjatyw. Ta unijna strategia, której celem jest uczynienie Unii Europejskiej „pierwszym neutralnym klimatycznie kontynentem” w perspektywie do 2050 r. (a więc osiągnięcie zerowego

Europejski Zielony Ład

Strategia, dzięki której Europa stanie się do 2050 r. pierwszym kontynentem „neutralnym dla klimatu”



* Lista przykładowych sektorów, nie należy traktować ich jako pełnej listy, lecz jedynie ilustrację typowych rodzajów aktywności
Źródło: Komisja Europejska, Ministerstwo Klimatu i Środowiska, Analizy Pekao

poziomu emisji gazów cieplarnianych netto), zakłada, iż w takiej perspektywie uda się rozdzielić wzrost gospodarczy od odnawialnych i nieodnawialnych zasobów („decoupling”), a także wesprzeć społeczność i regiony szczególnie narażone na negatywne efekty takiej transformacji.

Z Europejskim Zielonym Ładem powiązany jest szereg regulacji unijnych, które bądź zostały już wprowadzone i wywierają większy lub mniejszy wpływ na różne sektory gospodarki (w tym branżę drzewną), bądź są obecnie na różnym stopniu zaawansowania procesu legislacyjnego.

Tabela poniżej przedstawia przykłady aktów, które w najbliższych latach mogą determinować różne aspekty działalności firm drzewnych, tworząc dla nich dodatkowe wyzwania, ale też wpływając na nie w sposób pozytywny, stymulując ich zrównoważony rozwój. Do pierwszej grupy należy zaliczyć w szczególności zagrożenie wzrostem kosztów pozyskania surowca (czy wręcz dalszym pogorszeniem dostępu do niego) oraz energii, a także szereg nowych wymogów inwestycyjnych, czy też kosztów regulacyjnych i związanych z działaniami dostosowawczymi. Rozwiązania stymulowane przez niektóre akty prawne mogą również

Rys. 42 Potencjalny wpływ wybranych aktów prawnych na krajowy sektor drzewny

		Oczekiwany efekt							
Akt prawny, cel / przedmiot zmian		Wzrost kosztu / słabszy dostęp do surowca	Wzrost kosztów energii	Dodatkowe nakłady i koszty	Spadek popytu na wyroby z drewna	Spadek popytu na surowiec	Wzrost popytu na wyroby z drewna	Ograniczenie konkurencji	Wsparcie systemowe dla inwestycji
Zmiana dyrektywy LULUCF (COM/2018/841)	▪ Ograniczenie areálu lasów, które mogą być eksploatowane gospodarczo	!					✓		
Reforma systemu EU ETS (COM/2021/551; COM/2021/571)	▪ Ograniczenie liczby bezpłatnych praw CO ₂ ▪ Objęcie kolejnych branż systemem EU ETS		!	!					✓
Rozporządzenie ws. CBAM (COM/2021/564)	▪ Mechanizm CBAM	!		!				✓	
Reforma systemu ESM (COM/2021/555)	▪ Redukcja emisji CO ₂ w sektorach nieobjętych systemem EU ETS		!		!				
Zmiana dyrektywy ws. emisji przemysł.– IED (COM/2021/156)	▪ GOZ* w przemyśle ▪ Zaostrzenie BAT dla przemysłu			!					✓
Dyrektywa ws. efektywności energetycznej (COM/2021/558)	▪ Zmniejszenie zużycia energii w gospodarce ▪ Wsparcie termomodernizacji			!			✓		✓
Dyrektywa „opakowaniowa” (COM/2018/252)	▪ Uproszczenie składów opakowań ▪ Wzrost recyklingu			!		✓	✓		
Dyrektywa „odpadowa” (COM/2021/851)	▪ Wzrost recyklingu ▪ Ekodesign			!	!	✓	✓		

* Gospodarka Obiegu Zamkniętego (Gospodarka Cyrkularna)
Źródło: Analizy Pekao

skutkować osłabieniem popytu na wybrane produkty branży drzewnej (np. w związku z większą efektywnością materiałową przemysłu). Z drugiej strony Europejski Zielony Ład i jego legislacyjne „narzędzia” mogą stanowić także szansę – wiąże się z nimi bowiem m.in. rekordowe wsparcie systemowe dla „zielonych” inwestycji. Poza tym część działań wymuszanych przez niektóre dyrektywy (np. opakowaniową, odpadową) może skutkować lepszą gospodarką materiałową, a w efekcie zmniejszeniem zapotrzebowania na surowce. Wiele kierunków rozwojowych wyznaczanych przez unijną strategię będzie poza tym sprzyjać dalszemu wzrostowi popytu na wyroby drzewne (jako materiały lepiej dostosowane do potrzeb gospodarki obiegu zamkniętego).

W kontekście potencjalnych wyzwań podaźowych kluczowy z punktu widzenia branży drzewnej może okazać się ostateczny kształt unijnej polityki w zakresie gospodarki leśnej. Przyjęta w 2021 roku **Europejska Strategia Leśna do 2030**, jak również towarzysząca jej **Strategia na rzecz Bioróżnorodności**, zakładają bowiem konieczność objęcia ochroną co najmniej 30% obszaru UE, w tym do 10% arealów ochroną o charakterze ścisłym. Jak wynika z danych GUS (2020), ponad 32% powierzchni Polski znajduje się pod jedną z wielu form prawnej ochrony, ale tylko 2% objęte było ochroną ścisłą. Tym samym konieczność dostosowania się do wymogów unijnych może mieć duże znaczenie dla możliwości dalszego pozyskiwania krajowego surowca przez branżę drzewną.

Przygotowane na zlecenie PGL Lasy Państwowe ekspertyzy (2021 r.) wskazują, iż w zależności od sposobu implementacji unijnej strategii w naszym kraju, spadek wolumenu produkcji drewna okrągłego kształtowałby się w perspektywie 2030 r. w dość dramatycznym przedziale od 41% do nawet 62%. Z kolei analizy przygotowane w 2020 roku przez niemiecki instytut Thünen, uwzględniające także Strategię na rzecz Bioróżnorodności, wskazują, iż spadek produkcji drewna w krajach UE wyniosłby do 2030 roku między 30% a 50%. Szacunki te pokazują, iż skala oczekiwanych przez UE zmian w polityce gospodarowania zasobami leśnymi może spowodować ubytek surowca pierwotnego, który może być w praktyce bardzo trudny do zrekompensowania większymi dostawami spoza UE, czy też planowanymi gruntownymi przeobrażeniami gospodarki materiałowej (w tym wzrostem wykorzystania surowca pochodzącego z recyklingu). Pozyskiwanie surowców drzewnych z krajów trzecich może być w praktyce trudne z uwagi na równoległe zaostrożenie przepisów środowiskowych także poza UE, przede wszystkim zaś szybko rosnący popyt globalny na drewno. Abstrahując więc od ostatecznego kształtu i ilościowego wymiaru unijnej

Zacieśniająca się podaź drewna to trend oczekiwany w długim okresie w skali globalnej. Firmy z branży drzewnej czekają w tym zakresie gruntowne dostosowania

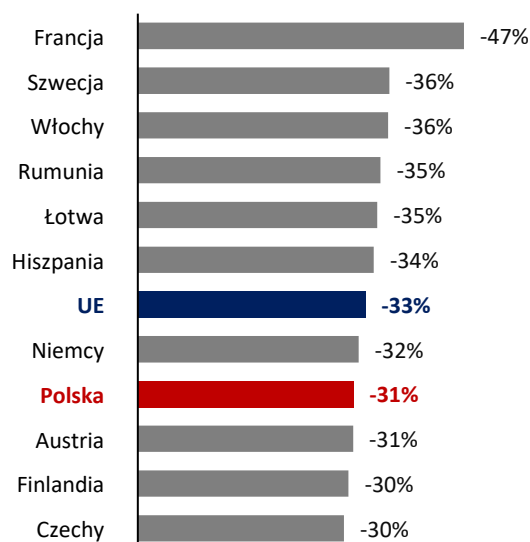
strategii, można zakładać iż surowca drzewnego będzie w przyszłości mniej i będzie on z pewnością drogi. Problem ten dotyczyć będzie jednak nie tylko krajowej branży, ale też branży drzewnej w skali globalnej. Źródła przyszłych przewag konkurencyjnych firm mogą zaś tkwić w głębokości transformacji tych podmiotów w kierunku bardziej efektywnej gospodarki materiałowej. O tym jakie działania powinny w związku z tym podejmować krajowe firmy z branży drzewnej piszemy nieco szerzej w rozdziale 6.

Kolejnym wyzwaniem branży może być w przyszłości dalsze ograniczanie jej emisyjności. Komisja Europejska, wyznaczając ambitne cele dotyczące neutralności klimatycznej, będzie konsekwentnie zmniejszać pulę dostępnych bezpłatnych

Rys. 43

Strategia na rzecz Bioróżnorodności – możliwy wpływ na podaź drewna w UE

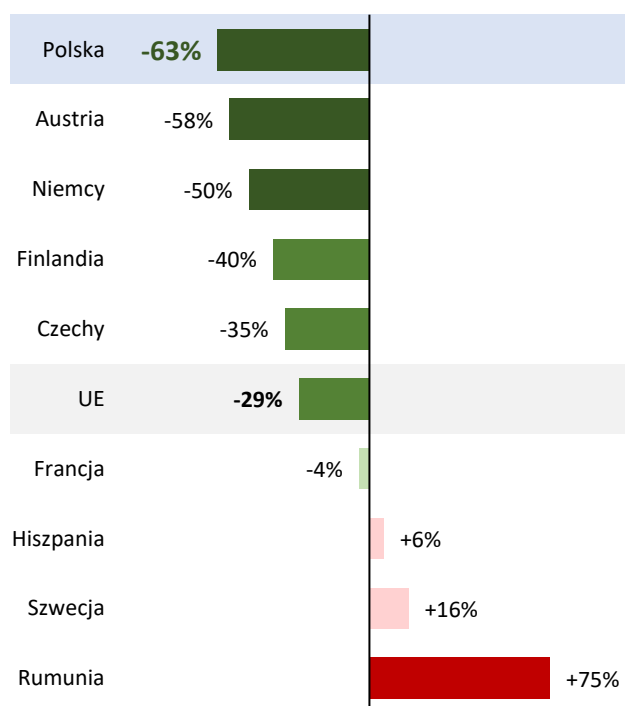
Zmiana produkcji drewna okrągłego, 2030 vs 2018



Źródło: Johann Heinrich von Thünen Institute (2020), Analizy Pekao

uprawnień do emisji, obejmując systemem coraz szersze grono sektorów. Branża drzewna nie zalicza się do najbardziej emisyjnych gałęzi przetwórstwa, a krajowe firmy od szeregu lat wprowadzają już działania, których celem jest ograniczenie poziomu emisji przemysłowych. Co więcej, polska branża drzewna dokonała największego procentowo ograniczenia poziomu intensywności emisji gazów cieplarnianych (liczonych jako gram ekwiwalentu CO₂ / euro wartości dodanej produkcji) spośród dużych wytwórców

Rys. 44 Zmiana intensywności emisji GHG* branży drzewnej, 2019 vs 2010



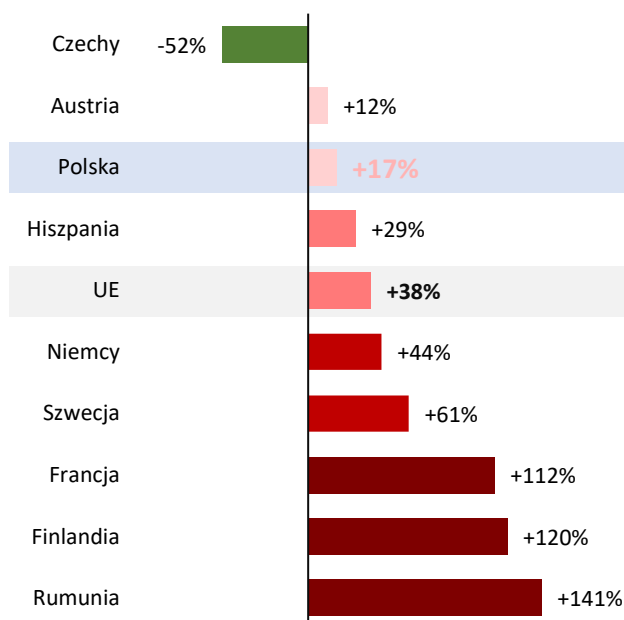
* Rozumianej jako relacja wielkości emisji gazów cieplarnianych do wartości dodanej generowanej przez branżę (gramy/euro)
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

produktów drzewnych w latach 2010-19 (spadek aż o 63%). Poziom emisji branży drzewnej w relacji do generowanej wartości dodanej pozostaje jednak w Polsce wciąż o ponad 30% wyższy od średniej unijnej. Po tak dużym progresie dokonanym w ostatnich latach, uzyskiwanie dalszych

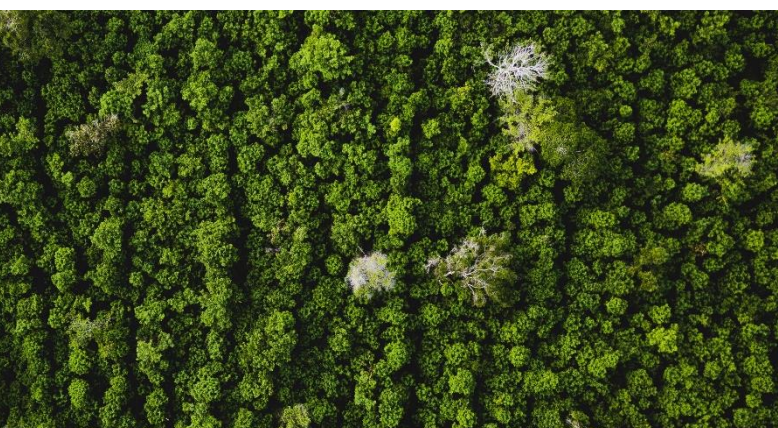
redukcji emisji może być zaś coraz trudniejsze do osiągnięcia z uwagi na ograniczenia techniczne, specyficzny miks energetyczny, a także wzrost kosztów realizacji projektów (w tym komercyjnego finansowania takich inwestycji).

Generalnie, biorąc pod uwagę stały trend zacieśniania szeroko rozumianej polityki środowiskowej, firmy z branży drzewnej (podobnie jak przedstawiciele innych gałęzi przemysłu) mogą spodziewać się wzrostu w przyszłości różnego rodzaju kosztów regulacyjnych. Zgodnie z podstawową zasadą unijnej i krajowej legislacji, stanowiącej iż „zanieczyszczający płaci”, wzrost obciążeń podatkami środowiskowymi wydaje się nieunikniony. Warto podkreślić, że krajowa branża była dotąd w tym względzie mimo wszystko „oszczędzana” na tle większości unijnej konkurencji. Na przestrzeni ubiegłej dekady poziom podatków środowiskowych płaconych przez analizowany sektor w Polsce wzrósł łącznie o kilkanaście procent, podczas gdy średnio w UE o blisko 40%, a w części krajów członkowskich nawet ponad dwukrotnie. Trudno jednak liczyć na podobne ulgowe „traktowanie” w najbliższych latach., zwłaszcza, że szereg już obowiązujących dyrektyw unijnych (zwłaszcza tzw. dyrektywa „odpadowa”), z którymi związane jest tworzenie krajowej wersji systemu rozszerzonej odpowiedzialności producenta, będzie obciążać branżę dodatkowymi opłatami środowiskowymi.

Rys. 45 Zmiana poziomu podatków środowiskowych branży drzewnej, 2010-19



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao



6 Potencjalne recepty na obecny i przyszłe kryzysy

Odpowiedzi na rosnące wyzwania poszukiwać można w działaniach zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej

Jak pokazują to fakty przedstawione w rozdziale 4, branża drzewna nie zalicza się do najmocniej poszkodowanych przez pandemię i związane z nią problemy podażowe, a co więcej - nadzwyczaj dobra sytuacja popytowa na przestrzeni ostatnich kilkunastu miesięcy umożliwiała skuteczne amortyzowanie presji kosztowej wyższymi cenami wyrobów. Naszym zdaniem charakter wytwarzanych przez nią dóbr (konsumpcyjne trwałego użytku), jak również silne powiązania z sektorem budowlanym (w tym segmentem mieszkaniowym), czynią ją jednak - wraz z pokrewną branżą meblarską - jedną z najbardziej narażonych na niekorzystną zmianę warunków rynkowych w najbliższych kwartałach. By przeciwdziałać obecnym wyzwaniom firmy z branży drzewnej mogą podejmować różnego rodzaju działania, w których rolę wspierającą odgrywać powinno państwo (czy też podmioty kontrolowane przez Skarb Państwa, będące aktywnymi uczestnikami rynku drzewnego w Polsce). Warto pamiętać, iż cały łańcuch drzewny obejmuje branże, które charakteryzują się ponadprzeciętnym udziałem w produkcji unijnej (drzewna, meblarska oraz papiernicza), przynależąc tym samym do największych polskich specjalizacji przemysłowych.

Do działań, które postrzegamy za szczególnie pożądane w kontekście wyzwań czekających branżę w najbliższych latach, zaliczamy w szczególności:

- 1. inicjatywy wzmacniające sytuację surowcową krajowych producentów;**
- 2. poszukiwanie alternatywnych rynków eksportowych w warunkach słabszego popytu na dotychczasowych kierunkach;**
- 3. budowę większej wartości dodanej poprzez rozwój bardziej zaawansowanej produkcji (pójście w górę łańcucha wartości branży), w szczególności zaś przesuwanie modelu biznesowego w kierunku wyższych segmentów cenowych;**
- 4. inwestycje podnoszące efektywność kosztową działalności – zarówno w zakresie kosztów energii (budowa własnych „zielonych” źródeł energii, poprawa efektywności energetycznej), jak i kosztów pracy (automatyzacja produkcji, cyfryzacja procesów).**

Trudno inicjatywy te nazwać działaniami o charakterze doraźnym, choć mogą one wspomóc branżę drzewną także w okresie rozpoczynającego się kryzysu. Ich efekty będą jednak w większym stopniu dostrzegalne w horyzoncie kilku lat. Postrzegamy je więc bardziej jako strategiczne kierunki, które mogą istotnie wzmacniać rozwój krajowego sektora w długim okresie.

Z punktu widzenia branży najpilniejszą sprawą pozostaje kwestia załagodzenia obecnego kryzysu podażowego

W obecnych warunkach rynkowych (słabnący popyt) priorytetem dla branży drzewnej powinno być zmniejszenie skali wyzwań związanych z dostępnością i kosztem pozyskania drewna. Do niedawna niezły dostęp do taniego i dobrej jakości surowca był jedną z kluczowych przewag konkurencyjnych nie tylko branży drzewnej, ale też sektorów działających na dalszych etapach łańcucha – zwłaszcza meblarskiego. Łagodzenie napięć w tym zakresie może odbywać się poprzez zwiększanie (na tyle, na ile jest to możliwe) podaży dla krajowych przetwórców drewna, tworzenie korzystnych warunków dla maksymalnego wykorzystania recyklingu tego surowca, jak również wsparcie systemowe dla działań inwestycyjnych transformujących przetwórstwo drewna w Polsce – w kierunku bardziej wydajnego, a w szczególności mniej materiałochłonnego. Główną rolę w tym procesie ma do odegrania państwo jako podmiot, w którego gestii pozostaje zarząd nad dominującą częścią zasobów leśnych, ale też kreujący otoczenie regulacyjne sektora oraz redystrybuujący fundusze publiczne przeznaczone na różne cele inwestycyjne. Wiele może jednak zależeć również od aktywności samych przedstawicieli branży drzewnej, którzy poprzez różne działania powinni próbować ograniczać uciążliwości występujących na rynku barier podażowych.



Rys. 46 **Możliwe działania łagodzące wyzwania podażowe branży drzewnej**

Źródło: Analizy Pekao

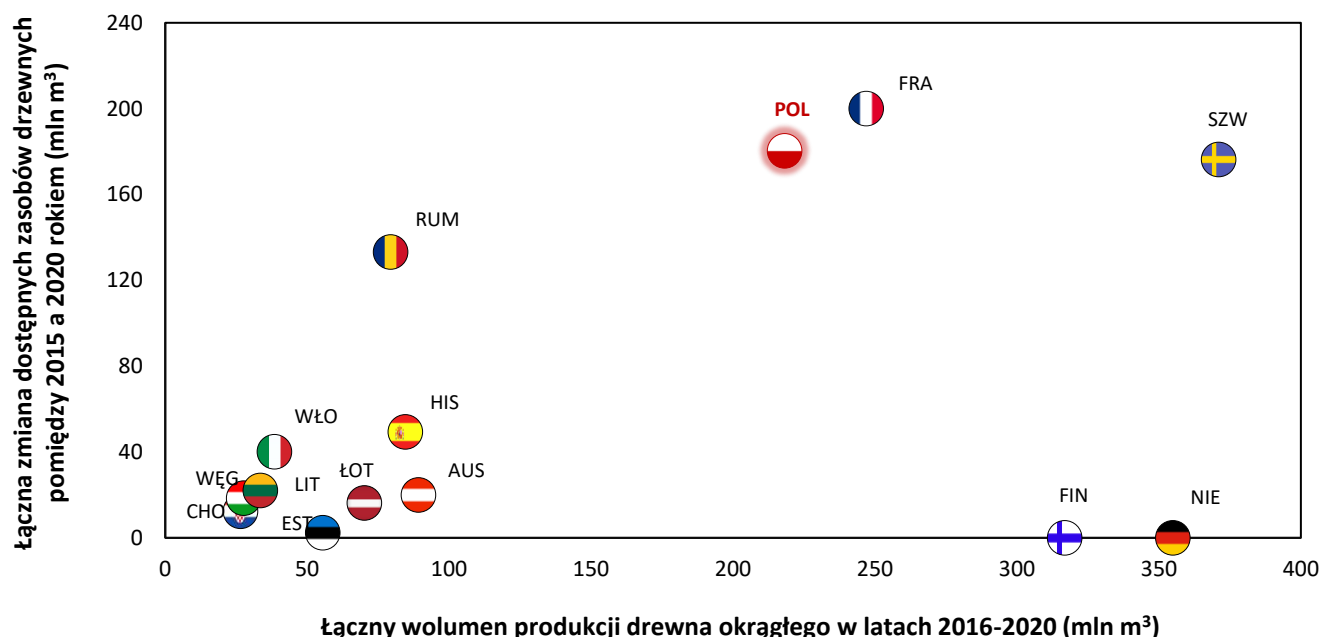
Zaczynając od możliwych działań po stronie państwa, warto zadać sobie pytanie czy zwiększenie podaży drewna w celu zmniejszenia uciążliwości dla polskich przetwórców jest w ogóle możliwe przy zachowaniu racjonalnej gospodarki leśnej. Analizując dane europejskie wydaje się, iż istnieje ku temu pewna przestrzeń, choć sytuacja nie jest oczywista, a w dodatku obwarowana jest licznymi ograniczeniami (głównie na poziomie regulacji i strategii unijnych). Jednym z argumentów przemawiających za publicznym zarządem nad zdecydowaną większością zasobów drzewnych w Polsce jest możliwość wyważenia interesów branż bazujących na tym surowcu oraz niemniej ważnych kwestii ochrony środowiska. Jaka była zaś rzeczywistość ostatnich lat? Nasz kraj był w tym czasie jednym z największych producentów drewna okrągłego w Unii Europejskiej. Łączny wolumen pozyskanego surowca w latach 2016-2020 plasował nas na 5. miejscu wśród krajów Wspólnoty. Jednocześnie jednak zaliczaliśmy się do krajów, które po 2015 roku najsukuteczniej zwiększały swoje zasoby drzewne – do końca dekady wzrosły one łącznie o około 180 mln m³, co było drugim – po Francji – wynikiem w całej UE. Francja wraz z Polską i Szwecją, należały do tych dużych unijnych producentów drewna, którzy prowadzili w tym okresie dość konserwatywną gospodarkę drzewną, umożliwiającą zwiększanie lesistości i konsekwentny wzrost zasobów tego surowca. Wśród średniej wielkości producentów podobną politykę realizowały m.in. Włochy, Hiszpania, a w szczególności Rumunia. Na przeciwnym

biegunie znalazły się Finlandia i Niemcy, które zaliczały się do ścisłej czołówki producentów drewna w Europie, ale osiągały to jedynie odtwarzając (a nie zwiększając, jak większość innych państw) swoje zasoby leśne.

Teoretycznie więc można sobie wyobrazić sytuację, w której PGL Lasy Państwowe zwiększają swoją produkcję, ograniczając dotychczasowe tempo przyrostu zasobów leśnych. Po części uczyniły to zresztą w minionym roku, gdy podaż drewna na krajowym rynku wzrosła po raz pierwszy od 2018 roku (przy wolumenie produkcji o 2,5 mln m³ wyższym niż w roku 2020). W dłuższym okresie trzeba jednak również wziąć pod uwagę kierunek zmian polityki leśnej forsowany przez Unię Europejską, zakładający znacznie szerszy zakres ochrony lasów w przyszłości. W takich okolicznościach możliwości zwiększania krajowej produkcji drewna natrafiać będą raczej na poważne bariery, a możliwości zapewnienia krajowym przetwórcom większej podaży drewna będą w dużym stopniu zależeć od traktowania ich w sposób preferencyjny względem pośredników (a w praktyce też eksporterów tego surowca). Przez preferencyjne traktowanie rozumiemy wprowadzenie rozwiązań premiujących lokalnych przetwórców drewna (np. poprzez zwiększenie wagi kryterium udziału surowca dostarczanego przez PGL Lasy Państwowe w łącznym wolumenie przetwarzanego drewna). Działaniem wartym rozważenia jest również powrót do

Rys. 47

Produkcja drewna okrągłego na tle zmian zasobów drzewnych w wybranych krajach Unii Europejskiej



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

dotychczasowej struktury dystrybucji drewna surowego na krajowym rynku. W 2022 roku z 20% do 30% łącznego wolumenu zwiększony został bowiem udział aukcji systemowych przeprowadzanych w aplikacji e-drewno. W porównaniu do Portalu Leśno-Drzewnego dostęp do nich jest łatwiejszy (nieuzależniony od dotychczasowej historii zakupów u państwowego dostawcy), a jedynym kryterium wyboru nabywcy jest zaoferowana cena surowca.

Dane o średnich cenach i obrotach realizowanych w obu kanałach dystrybucji wyraźnie pokazują, jak silna zmiana warunków rynkowych dotyka obecnie przedstawicieli krajowej branży drzewnej. Podczas gdy ceny zakupu realizowane na Portalu Leśno-Drzewnym znajdowały się w umiarkowanym trendzie wzrostowym, te osiągnięte w systemie e-drewno notują począwszy od 2H21 gwałtowny wzrost, w ostatnim czasie przewyższając pierwsze nawet kilkukrotnie. Na wspomniany trend składają się zarówno napięcia związane z ostatnimi utrudnieniami w imporcie półproduktów drzewnych ze wschodu, jak i fakt zwiększonej konkurencji o surowiec w warunkach bardziej liberalnych zasad jego sprzedaży. W obliczu uszczuplonej podaży na rynku światowym część odbiorców zagranicznych (np. z Chin) jest skłonna płać za surowiec znacznie wyższe kwoty niż mogą sobie na to pozwolić niektórzy krajowi przetwórcy (zwłaszcza mali, dysponujący ograniczoną siłą przetargową względem swoich klientów). Biorąc pod uwagę interes krajowej branży

meblarskiej – jednej z „gwiazd” polskiego eksportu, która już w 1H22 doświadczyła poważnej erozji marż i spadku zysku netto, jak również silnie powiązanej z nią branży drzewnej, ponowne zmniejszenie udziału aukcji systemowych w krajowym obrocie drewna potencjalnie mogłoby mieć stabilizujący wpływ na ich sytuację finansową, a także koszty ponoszone przez finalnych odbiorców wyrobów tych branż.

Jak wspomniano, szereg działań adresujących obecne wyzwania podejmować mogą również sami producenci wyrobów z drewna. Jednym z nich, już realizowanym w odpowiedzi na trudności związane z importem półproduktów ze wschodu jest zabezpieczanie dostaw z alternatywnych kierunków. W pierwszych miesiącach bieżącego roku znacząco wzrósł r/r np. wolumen drewna surowego i tarcicy sprowadzanych z Niemiec, krajów bałtyckich czy państw skandynawskich. Z uwagi na wysokie jednostkowe koszty transportu mało opłacalny jest natomiast import podstawowych półproduktów drzewnych spoza Unii Europejskiej (ważnymi globalnymi eksporterami tarcicy są m.in. Kanada i USA). Należy także podkreślić diametralnie inne położenie w tym zakresie dużych firm z branży drzewnej (zwłaszcza tych powiązanych kapitałowo z globalnymi koncernami) oraz bardzo licznej grupy małych i mikro podmiotów, dla których pozyskanie surowców z zagranicy jest zwłaszcza w obecnych warunkach podażyowym zadaniem niezwykle trudnym. Racjonalnym rozwiązaniem może być

Portal Leśno-Drzewny vs systemowe aukcje internetowe w aplikacji e-drewno

Średnie ceny drewna uzyskiwane w obu kanałach dystrybucji PGL Lasy Państwowe w latach 2020-2022

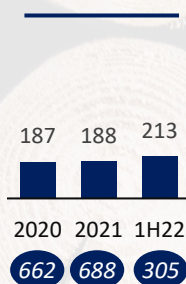
PLN / m³



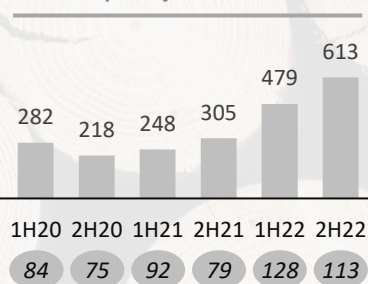
Masa wystawiona (tys. m³)

BUK (W_STANDARD)

Portal L.-D.

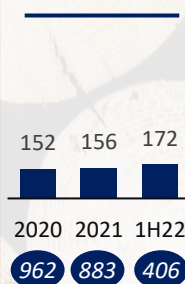


Aplikacja e-drewno

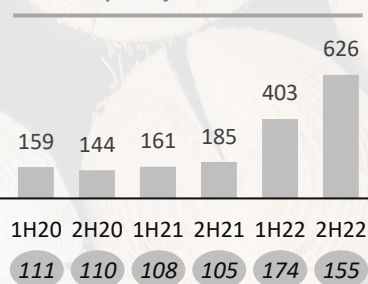


BRZOZA (S_S2A)

Portal L.-D.

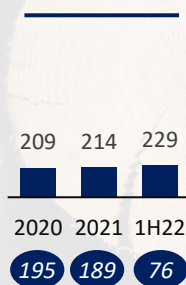


Aplikacja e-drewno

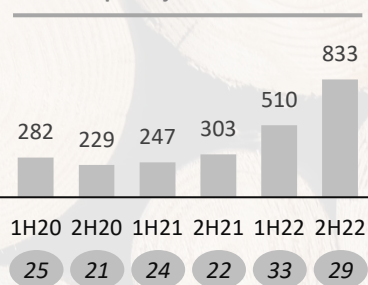


BRZOZA (W_STANDARD)

Portal L.-D.

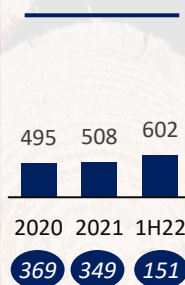


Aplikacja e-drewno

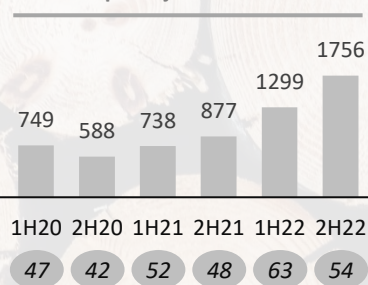


DĄB (W_STANDARD)

Portal L.-D.

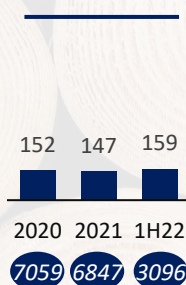


Aplikacja e-drewno

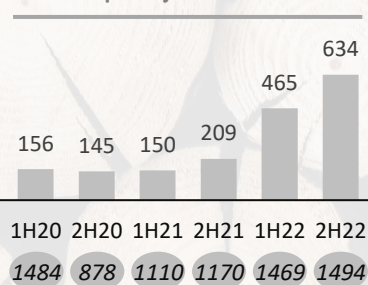


SOSNA (S_S2A)

Portal L.-D.

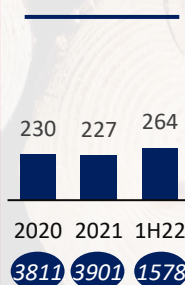


Aplikacja e-drewno

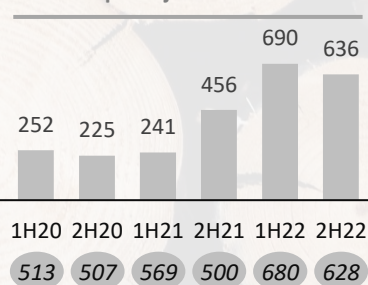


SOSNA (W_STANDARD)

Portal L.-D.

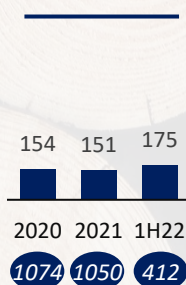


Aplikacja e-drewno

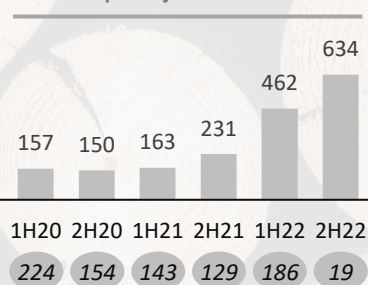


ŚWIERK (S_S2A)

Portal L.-D.

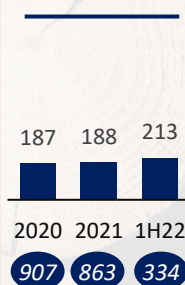


Aplikacja e-drewno

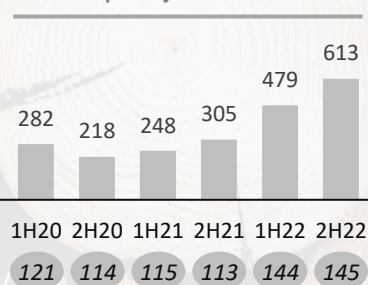


ŚWIERK (W_STANDARD)

Portal L.-D.



Aplikacja e-drewno



w tym przypadku próba solidarnego podejścia producentów do tego problemu, np. poprzez dokonywanie wspólnych zakupów. Tworzenie grup zakupowych może zwiększać ich siłę przetargową, a niekiedy być wręcz warunkiem koniecznym dostępu do zagranicznych kontrahentów.

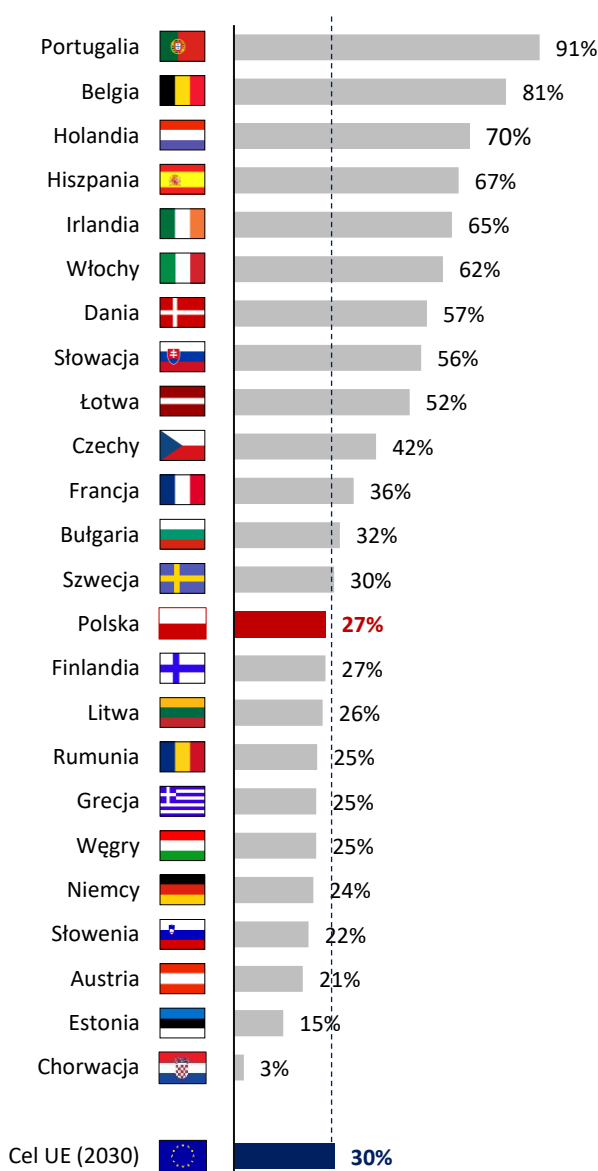
Działaniem strategicznym, wymuszonym przez pogarszający się dostęp do drewna, ale też motywowanym możliwością optymalizacji kosztów działalności, są inwestycje w nowoczesny park maszynowy, umożliwiające wzrost wydajności produkcji, a zwłaszcza bardziej efektywną gospodarkę materiałową. Firmy z branży drzewnej zmniejszają w ten sposób swoje zapotrzebowanie na surowiec, łagodząc dzięki temu ciążącą na nich presję podażową. Racjonalność tego rodzaju inwestycji zwiększa zaś fakt dostępnych opcji współfinansowania tego rodzaju projektów ze środków publicznych. Realizację tego samego celu (ograniczanie materiałochłonności) wspiera również szersze zastosowanie zasad eko-designu w produkcji gotowych wyrobów z drewna. Chodzi o takie przeprojektowanie produktu końcowego, aby ograniczyć ilość wsadu niezbędnego do utrzymania dotychczasowego lub tylko nieznacznego obniżenia poziomu jego jakości czy funkcjonalności. Coraz częściej mówi się także o wykorzystaniu materiałów alternatywnych względem drewna. Przykładem jest biomasa rolnicza, która potencjalnie może być stosowana jako substytut drewna lub jego pochodnych w wybranych procesach produkcyjnych. Rozwiązanie to wymaga jednak właściwego przygotowania – zarówno w kontekście działań badawczo-rozwojowych i planistycznych, jak i dodatkowych nakładów na specjalistyczny park maszynowy.

W kontekście ograniczania zapotrzebowania branży na pierwotny surowiec drzewny, tematem przewodnim staje się także szersze wykorzystanie drewna i jego pochodnych pochodzących z recyklingu. Gospodarka obiegu zamkniętego zakłada znacznie szerszy niż dotychczas odzysk surowców z nieużywanych produktów gotowych. Dotychczasowe osiągnięcia Polski w obszarze recyklingu wskazują jednak, iż jest to wciąż obszar wymagający dalszych działań rozwojowych zarówno ze strony instytucji publicznych, przedsiębiorstw, jak i konsumentów. Przykładowo stopa recyklingu opakowań drewnianych w Polsce (około 27%) kształtuje się w dalszym ciągu poniżej średniej unijnej. Pod tym względem w Europie występują znaczne różnice, a krajem o niższym poziomie tego wskaźnika są m.in. kojarzone z wysoką kulturą ochrony środowiska Niemcy. Z drugiej jednak strony w części państw członkowskich jest

on zdecydowanie wyższy niż w Polsce, wyznaczając poziom ambicji trudny do osiągnięcia bez gruntownych zmian systemowych i regulacyjnych. Oprócz recyklingu opakowań w branży coraz częściej poruszana jest również kwestia recyklingu odpadów poprodukcyjnych, jak również możliwości zwiększenia importu drewna użytkowego (na dzień dzisiejszy blokowanego przez krajowe regulacje). Ważne jest również podnoszenie świadomości społeczeństwa, w tym zarządzających firmami produkcyjnymi w Polsce. Znaczna część drewna użytkowego zamiast do recyklingu przeznaczana jest bowiem do spalania. Inną systemową barierą jest ponadto wciąż słabo ukształtowany sektor firm zajmujących się profesjonalnym sortowaniem drewna.

Rys. 48

Stopa recyklingu opakowań drewnianych – kraje UE, 2019



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Jednym z działań przeciwdziałających kryzysowi popytowemu może być próba zwiększania obecności za granicą. Ekspansja wciąż możliwa w ramach samej UE

Jak wspomnieliśmy w rozdziale 3, eksport był w ostatnich latach ważnym czynnikiem wzrostu branży drzewnej w Polsce. W tym czasie polscy producenci wyrobów z drewna znacząco zwiększyli swoją rolę na wielu rynkach krajów UE. Nasz kraj umiejętnie spozycjonował się jako dostawca produktów *value for money* (dobrych jakościowo, ale też relatywnie tanich) do wielu zamożnych państw Europy Zachodniej. Nie oznacza to jednak, że przestrzeń dla dalszego rozwoju w tym zakresie domyka się wraz z ograniczonymi możliwościami rozwoju unijnego rynku (wysokie nasycenie popytu, potencjalny kryzys gospodarczy). Bardzo wysokie udziały w łącznym imporcie polscy producenci kluczowych wyrobów gotowych z drewna osiągnęli bowiem jak dotąd tylko na pojedynczych rynkach europejskich. Jako ugruntowaną pozycję wśród dostawców zewnętrznych na danym rynku uważamy co najmniej 10% udział w imporcie tego kraju (na poziomie całej UE wskaźnik ten jest zwykle wyższy dzięki naszym silnym relacjom z Niemcami). Oprócz naszego zachodniego sąsiada, do tej pory polskim firmom udało się zbudować ją we wszystkich lub większości segmentów w imporcie kilku krajów regionu (Czechy, Słowacja, Węgry) oraz pojedynczych państw Europy Zachodniej (Francja, Szwecja).

W przypadku pozostałych krajów UE możemy zawsze wskazać co najmniej 2 duże segmenty produktowe, w których polscy producenci potencjalnie mogliby powalczyć o zwiększenie swoich udziałów rynkowych i powtórzenie wyników osiągniętych na wcześniej wymienionych rynkach. Związany z tym potencjał biznesowy jest szczególnie duży na rynkach charakteryzujących się znaczną skalą importu, a jednocześnie wysokim tempem jego rozwoju. Przykładów jest co najmniej kilka – zaliczyć do nich można:

- Włochy (zwłaszcza w przypadku wyrobów budowlanych i gotowych płyt podłogowych);
- Kraje Beneluksu (zasadniczo we wszystkich segmentach);
- Austrię (wyroby budowlane);
- Danię (pozostałe wyroby z drewna).

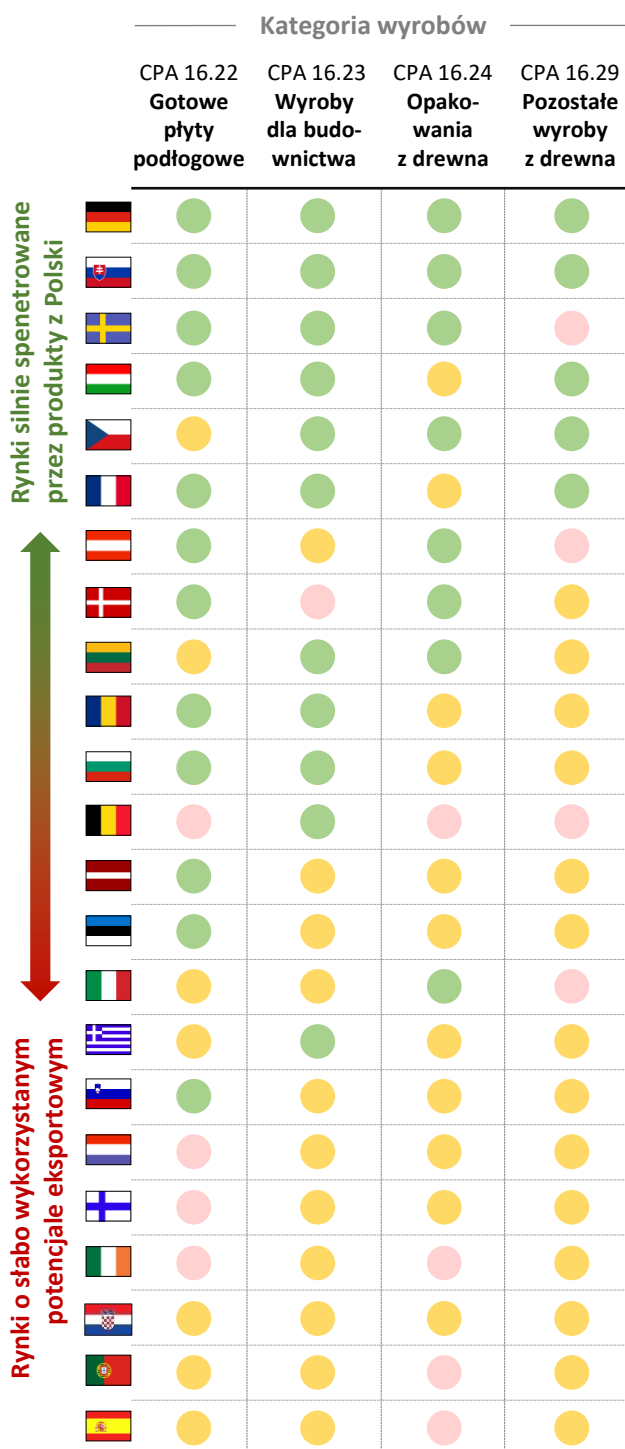
Z pewnością jednak eksporterzy z nad Wisły mogliby również pokusić się o dalsze zwiększenie swojej obecności na wprawdzie mniejszych, lecz bliskich geograficznie i kulturowo innych rynkach środkowoeuropejskich. Słabą pozycję polscy producenci posiadają także na Półwyspie Iberyjskim oraz w krajach bałkańskich, gdzie prawdopodobnie przegrywają

oni konkurencję z bliższymi dostawcami, ale być może warto pokusić się o analizę możliwości zwiększenia sprzedaży również na tym kierunku.

Rys. 49

Pozycja polskich producentów na poszczególnych rynkach unijnych

- Silna pozycja Polski w dostawach do danego kraju
- Niski udział Polski w imporcie, wysokie tempo rozwojowe rynku
- Niski udział Polski w imporcie, niskie tempo rozwojowe rynku



Źródło: Analizy Pekao na bazie danych Eurostat



Na których rynkach UE szukać dodatkowego potencjału eksportowego?

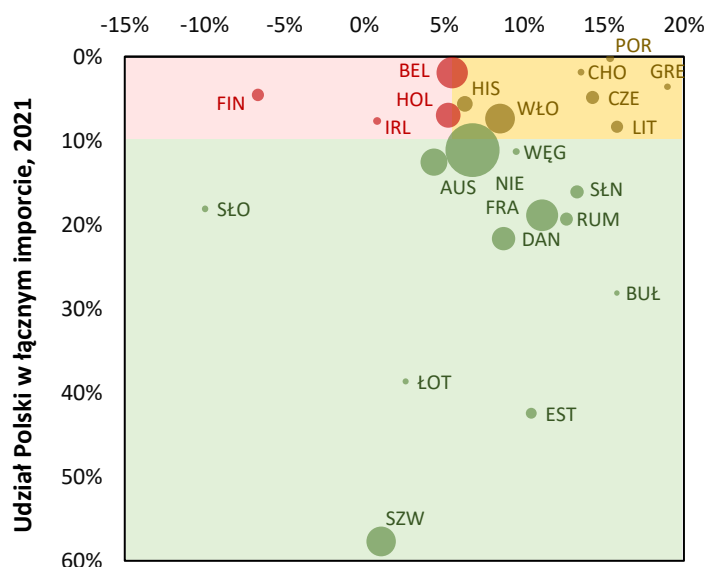
Średnioroczne tempo wzrostu importu krajów UE vs udział w nim polskich producentów – według kluczowych kategorii wyrobów gotowych*

- Silna pozycja Polski w imporcie danego kraju (potencjał eksportowy dobrze wykorzystywany)
- Niski udział Polski w imporcie, wysokie tempo rozwojowe rynku (znaczný potencjał do eksploracji)
- Niski udział Polski w imporcie, niskie tempo rozwojowe rynku (umiarkowany potencjał)

CPA 16.22: Gotowe płyty podłogowe



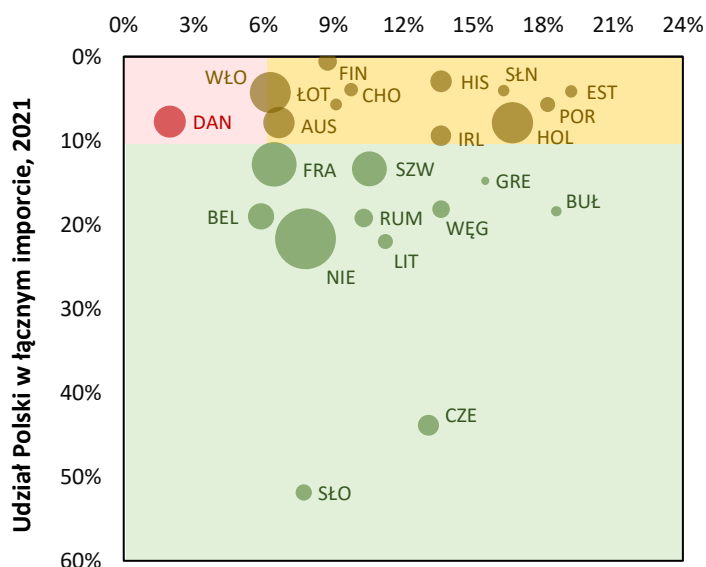
Średnioroczne tempo wzrostu importu danego kraju, 2021 vs 2015



CPA 16.23: Wyroby dla budownictwa



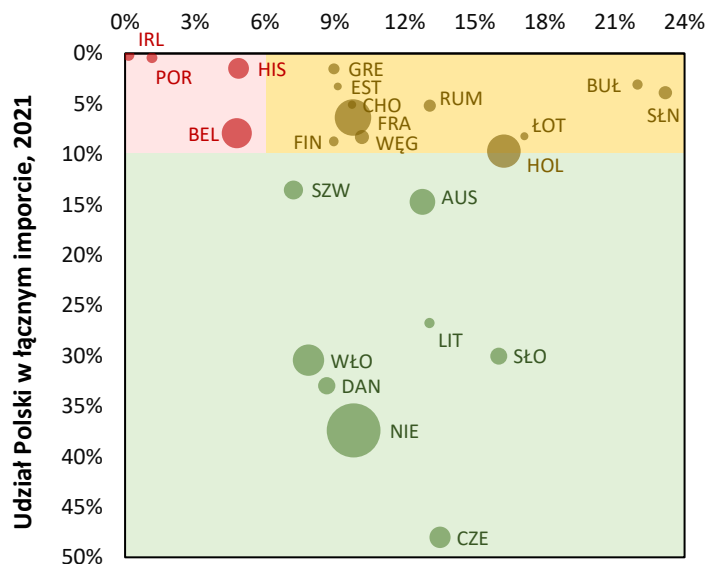
Średnioroczne tempo wzrostu importu danego kraju, 2021 vs 2015



CPA 16.24: Opakowania drewniane



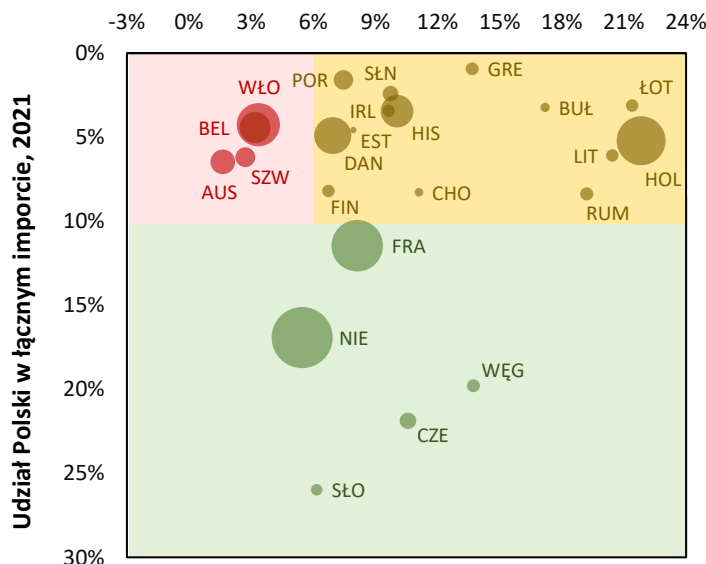
Średnioroczne tempo wzrostu importu danego kraju, 2021 vs 2015



CPA 16.29: Pozostałe wyroby z drewna



Średnioroczne tempo wzrostu importu danego kraju, 2021 vs 2015



* Rozmiar koła odzwierciedla całkowitą wartość importu produktów danej kategorii przez dany kraj
Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Niewykorzystany potencjał w rynkach krajów trzecich

Głębszego przeanalizowania wymagają również z pewnością możliwości zwiększenia eksportu wyrobów drewnianych poza Unię Europejską. Sprzedaż na rynki pozaunijne może być traktowana przez producentów wyrobów z drewna dwutorowo – jako krótkookresowa alternatywa wobec słabszej koniunktury na rynku unijnym lub jako strategiczny kierunek rozwoju w długim okresie. Obie ścieżki wzajemnie się zresztą nie wykluczają – wykorzystywanie okresowo pojawiających się okazji sprzedażowych nierzadko przeradza się bowiem w długofalową i owocną współpracę. Tymczasem na dzień dzisiejszy Polska kieruje na rynek wspólnotowy aż około 80% swojej sprzedaży zagranicznej. Jest to zjawisko typowe dla wielu gałęzi krajowego przetwórstwa – eksport na bliskie geograficznie, chłonne i pozbawione barier celnych rynki krajów członkowskich był po prostu łatwiejszą i bardziej opłacalną ścieżką ekspansji. Wynika to również z tego, iż przez lata zbudowaliśmy mocną pozycję w ramach regionalnych łańcuchów dostaw, w których funkcjonujemy

jako atrakcyjny kosztowo dostawca dóbr pośrednich dla lepiej rozwiniętych krajów Europy Zachodniej.

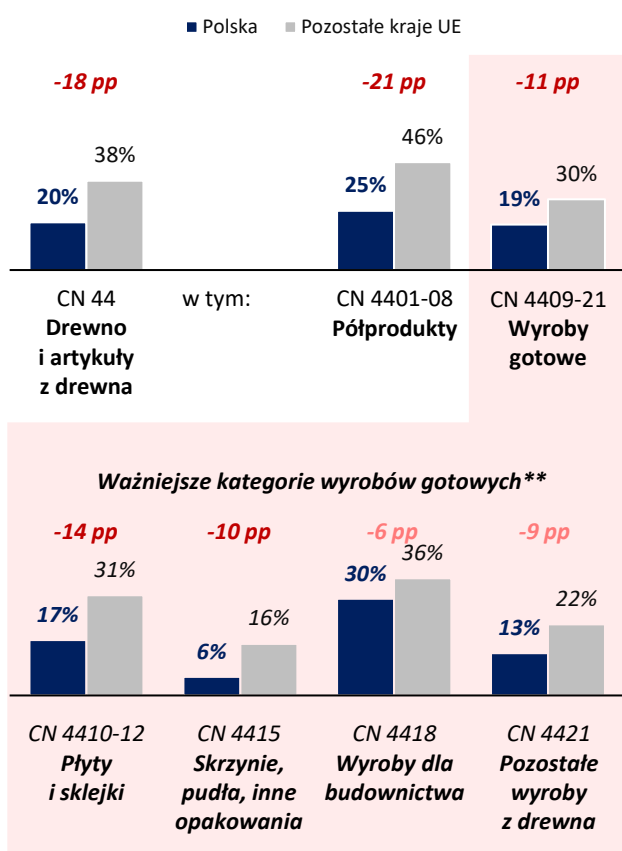
Wiele państw UE podąża jednak inną ścieżką, znaczną część swojego eksportu kierując na dynamicznie rozwijające się rynki krajów trzecich. Tamtejsi producenci wychodzą prawdopodobnie ze słusznego założenia, iż to na nich muszą oni poszukiwać źródeł długofalowego wzrostu swoich biznesów. Na poziomie wszystkich krajów UE sprzedaż pozawspólnotowa odpowiada za około 38% eksportu kluczowego działu CN 44 (a więc blisko dwukrotnie więcej niż w Polsce). Co ciekawe, znacznie większy odsetek eksportu do krajów trzecich wykazuje sprzedaż półproduktów drzewnych (aż 46% udział vs 25% w Polsce). Dotyczy to zwłaszcza krajów szczególnie zasobnych w surowiec – Szwecji (aż 65% udział krajów trzecich w eksporcie półproduktów drzewnych), Finlandii czy Łotwy (w obu przypadkach około 60%), ale też m.in. Niemiec (51%) czy Rumunii (aż 71%).

Także w przypadku gotowych wyrobów z drewna widoczne jest jednak przesunięcie struktury polskiego eksportu w kierunku rynku wspólnotowego – w tym przypadku do krajów trzecich Polska skierowała w 2021 roku zaledwie 19% swojego eksportu, podczas gdy pozostałe kraje członkowskie około 30%. Rekordziści – Szwecja i Finlandia – generują poza UE co najmniej połowę swoich przychodów eksportowych. We Włoszech i Hiszpanii udział ten kształtuje się w okolicach 40%, a w mało którym kraju Europy Zachodniej jest on niższy niż 30%. Na rynki pozaunijne kierujemy tylko 6% eksportu opakowań drewnianych oraz 13% eksportu kategorii pozostałych wyrobów z drewna (CN 4421). Są to produkty, których eksport na duże odległości jest z reguły mało opłacalny, choć i tak udziały te są dość wyraźnie niższe aniżeli w przypadku innych krajów UE. Największy dystans pod tym względem występuje w obszarze płyt i sklejek, gdzie kraje trzecie odpowiadają za 17% polskiego eksportu (vs średnia 31% w innych krajach UE). Najmniejszy jest on zaś w przypadku wyrobów dla budownictwa (obszerna pozycja CN 4418, w skład której wchodzi zarówno drzwi i okna, drewno konstrukcyjne, jak i podłogi), które poza UE eksportujemy w około 30% (vs średnia dla innych krajów UE 36%).

Wiele spośród atrakcyjnych rynków krajów trzecich pozostaje poza zasięgiem polskich producentów i można w ich przypadku mówić o wciąż dalece niewykorzystanym potencjale eksportowym. W naszej analizie (której wyniki przedstawiamy na rys. 51) zidentyfikowaliśmy rynki o znaczącym eksporcie UE, wskazując jednocześnie udział w nim Polski na tle trójki czołowych dostawców unijnych.

Rys. 50

Udział krajów trzecich w łącznym eksporcie*, 2021



* Udziały wartościowe

** Odpowiadające łącznie za blisko ¼ polskiego eksportu działu CN 44

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Rys. 51

Udział Polski w unijnym eksporcie wyrobów z drewna na kluczowe rynki krajów trzecich – na tle czołowych eksporterów UE, 2021

Kluczowe rynki pozaunijne			Udział w eksporcie UE, 2021			
Kraj	Wartość eksportu UE, 2021 (mln euro)		Polska	TOP 3 unijnych eksporterów na dany rynek		
Europa						
W. Brytania		5886	9% 	 20%	 17%	 10%
Szwajcaria		1982	4% 	 46%	 20%	 7%
Norwegia		1718	7% 	 51%	 11%	 7%
Serbia		180	6% 	 19%	 19%	 13%
Bośnia i H.		122	2% 	 42%	 14%	 11%
Islandia		119	2% 	 16%	 15%	 12%
Ameryki						
USA		3203	2% 	 34%	 11%	 7%
Kanada		256	6% 	 18%	 8%	 4%
Meksyk		169	1% 	 29%	 22%	 12%
Chile		163	0% 	 25%	 23%	 17%
Argentyna		50	0% 	 40%	 21%	 13%
Azja i Oceania						
Japonia		1696	0% 	 33%	 22%	 16%
Chiny		1262	3% 	 20%	 13%	 12%
Australia		564	4% 	 26%	 13%	 9%
Korea Płd.		319	0% 	 19%	 13%	 12%
Tajwan		166	0% 	 28%	 26%	 7%
Filipiny		163	0% 	 26%	 24%	 23%
Indie		154	2% 	 41%	 8%	 7%
Wietnam		104	2% 	 16%	 15%	 11%
Pakistan		94	0% 	 34%	 13%	 13%
N. Zelandia		63	5% 	 18%	 18%	 11%
Malezja		60	4% 	 14%	 14%	 10%

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Rys. 51

Udział Polski w unijnym eksporcie wyrobów z drewna na kluczowe rynki krajów trzecich – na tle czołowych eksporterów UE, 2021 (c.d.)

Kluczowe rynki pozaunijne			Udział w eksporcie UE, 2021			
Kraj	Wartość eksportu UE, 2021 (mln euro)		Polska	TOP 3 unijnych eksporterów na dany rynek		
Bliski Wschód i Afryka Północna (MENA)						
Egipt		 614	0% 	 36%	 30%	 12%
Arabia S.		 434	1% 	 26%	 21%	 11%
Maroko		 354	0% 	 22%	 21%	 13%
Izrael		 320	2% 	 27%	 12%	 10%
Algieria		 296	0% 	 27%	 23%	 19%
ZEA		 216	2% 	 27%	 22%	 14%
Turcja		 178	5% 	 14%	 14%	 11%
Tunezja		 116	0% 	 20%	 16%	 15%
Katar		 75	1% 	 23%	 18%	 10%
Kuwejt		 55	1% 	 24%	 23%	 15%
Kraje b. ZSRR						
Rosja		 287	22% 	 22%	 19%	 10%
Ukraina		 185	31% 	 31%	 15%	 12%

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

Wysliśmy z założenia, że skoro na wybranych rynkach są już obecni producenci z Europy, to *de facto* możliwa jest ekspansja na nie firm ze Starego Kontynentu, pomimo iż wyroby z drewna nie zaliczają się do najbardziej zaawansowanych produktów przetwórstwa przemysłowego.

Z analizy rysuje się m.in. mocna pozycja Polski w eksporcie do Rosji i Ukrainy (zwłaszcza w obszarze wyrobów budowlanych, a w przypadku Rosji także płyt i sklejek), co w obecnych warunkach geopolitycznych stanowić może potencjalnie większe wyzwanie dla firm aniżeli atut. Spośród pozaunijnych rynków europejskich posiadamy także ugruntowaną pozycję jednego z czołowych dostawców do Wielkiej Brytanii,

a w niektórych obszarach również do Norwegii (wyroby budowlane, opakowania), Szwajcarii (opakowania, pozostałe wyroby z drewna) oraz Serbii. W ich przypadku udziały Polski w łącznym unijnym eksporcie są jednak już jednocyfrowe i z pewnością przedstawiają wciąż znaczne pole do poprawy.

Rola Polski w unijnej sprzedaży wyrobów drewnianych na inne kontynenty pozostaje bardzo ograniczona. Tymczasem strumień towarów wysyłane z krajów Wspólnoty na często bardzo odległe rynki już teraz generują znaczne przychody. Na kontynencie amerykańskim kluczowym partnerem producentów z UE są Stany Zjednoczone. W 2021 roku sprzedali oni do tego kraju wyroby drzewne o łącznej

wartości 3,2 mld euro, w czym polskie firmy miały zaledwie 2% udział. Relatywnie mocną pozycję w eksporcie (choć wciąż z potencjałem dalszego wzmocnienia) producenci znad Wisły posiadają jedynie w przypadku Kanady – około 6% udział w unijnej sprzedaży, która w ubiegłym roku wyniosła nieco ponad 250 mln euro.

Bardzo słabo zagospodarowany przez polskich producentów był jak dotąd potencjał eksportu do Azji i Oceanii. Tymczasem łączna wartość unijnej sprzedaży do 10 największych partnerów z tego regionu świata przekroczyła w 2021 roku kwotę 4,5 mld euro. W Azji kierunkami eksportowymi o największym potencjale sprzedażowym są Japonia, Chiny, a w mniejszym stopniu również Korea Południowa. Udział Polski w eksporcie do Chin wyniósł w poprzednich 12 miesiącach około 3%, w przypadku pozostałych dwóch krajów był zaś marginalny. Trzeba jednak pamiętać, iż są to rynki o dużych barierach wejścia (głównie pozataryfowych), które wymagają często odmiennego podejścia do ekspansji. Większą rolę odgrywają w tym przypadku takie aspekty jak jakość wykonania (w tym dostosowanie do lokalnych standardów, marka, design, ale też sieć lokalnych kontaktów biznesowych oraz znajomość lokalnych realiów rynkowych).

O tym, że przełamywanie tego rodzaju barier jest możliwe także w przypadku polskich producentów świadczą jednak przykłady Australii i Nowej Zelandii, gdzie pozycja polskich eksporterów jest nieco silniejsza (co ciekawe, specyficznie w segmencie wyrobów budowlanych Polska była nawet w 2021 roku największym unijnym dostawcą na rynek australijski). Rosnący potencjał sprzedażowy przedstawiają także rynki Azji Południowo-Wschodniej, będące dynamicznie rozwijającym się centrum meblarskim, w coraz większym stopniu poszukującym importowanych wyrobów branży drzewnej.

Blizszy geograficznie, a przy tym atrakcyjny biznesowo, choć słabo poznany przez polskie firmy z branży drzewnej jest również region Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (MENA). Na 10 głównych kierunkach eksportowych producenci z UE wygenerowali tu w 2021 roku ponad 2,5 mld euro przychodów. Spośród nich eksporterzy z Polski byli jednak obecni na nieco większą skalę jedynie na rynku tureckim (około 5% udział w unijnym eksporcie). Z uwagi na szerszą obecność firm z innych branż (możliwość podzielenia się doświadczeniami biznesowymi), jak również lepsze pokrycie przez agendy rządowe wspierające handel zagraniczny, wspomniany kierunek potencjalnej ekspansji wydaje się szczególnie warty rozważenia.

Naszym zdaniem konkurowanie czołowych polskich firm na globalnych rynkach jest możliwe i powinno być ich długofalową ambicją. O tym, że nie jest to zadanie łatwe, a w każdym z krajów trzecich decydować o nim mogą różne czynniki, świadczy jednak fakt, iż paleta czołowych dostawców unijnych na poszczególne rynki jest dość mocno zróżnicowana.

„Premiumizacja” odpowiedzią na rosnącą presję kosztową?

W warunkach wszechobecnej presji kosztowej jednym z działań chroniących marżę firm z branży drzewnej może być próba wchodzenia w produkcję bardziej zaawansowanych wyrobów lub jej premiumizacji (przesuwania się z ofertą w kierunku wyższych półek cenowych). Polskim producentom trudno wprowadzić koncentrację wyłącznie na prostych produktach, czego najlepszym dowodem jest fakt, iż zaliczają się oni do ścisłej czołówki eksporterów drewnianej stolarki budowlanej na świecie, a nawet gotowych domów, a więc stosunkowo złożonych wyrobów branży drzewnej. Liczne



porównania europejskie świadczą jednak o tym, iż są oni w dalszym ciągu silnie zakorzenieni w niskokosztowym modelu biznesowym, w którym kluczową rolę odgrywa relatywnie niska cena wyrobu. By to wykazać, przeanalizowaliśmy średnie ceny jednostkowe (w przeliczeniu na masę produktu) uzyskiwane przez polskich producentów w eksporcie na tle średniej unijnej, jak również 3 największych (pod względem wielkości eksportu) konkurentów z Europy Zachodniej oraz najważniejszego konkurenta z regionu Europy Środkowej.

W przypadku wielu drewnianych wyrobów budowlanych (a więc relatywnie zaawansowanych produktów branży drzewnej) przeciętne jednostkowe ceny eksportowe są w przypadku Polski wyraźnie niższe od średniej unijnej, a zwłaszcza w porównaniu z cenami uzyskiwanymi przez

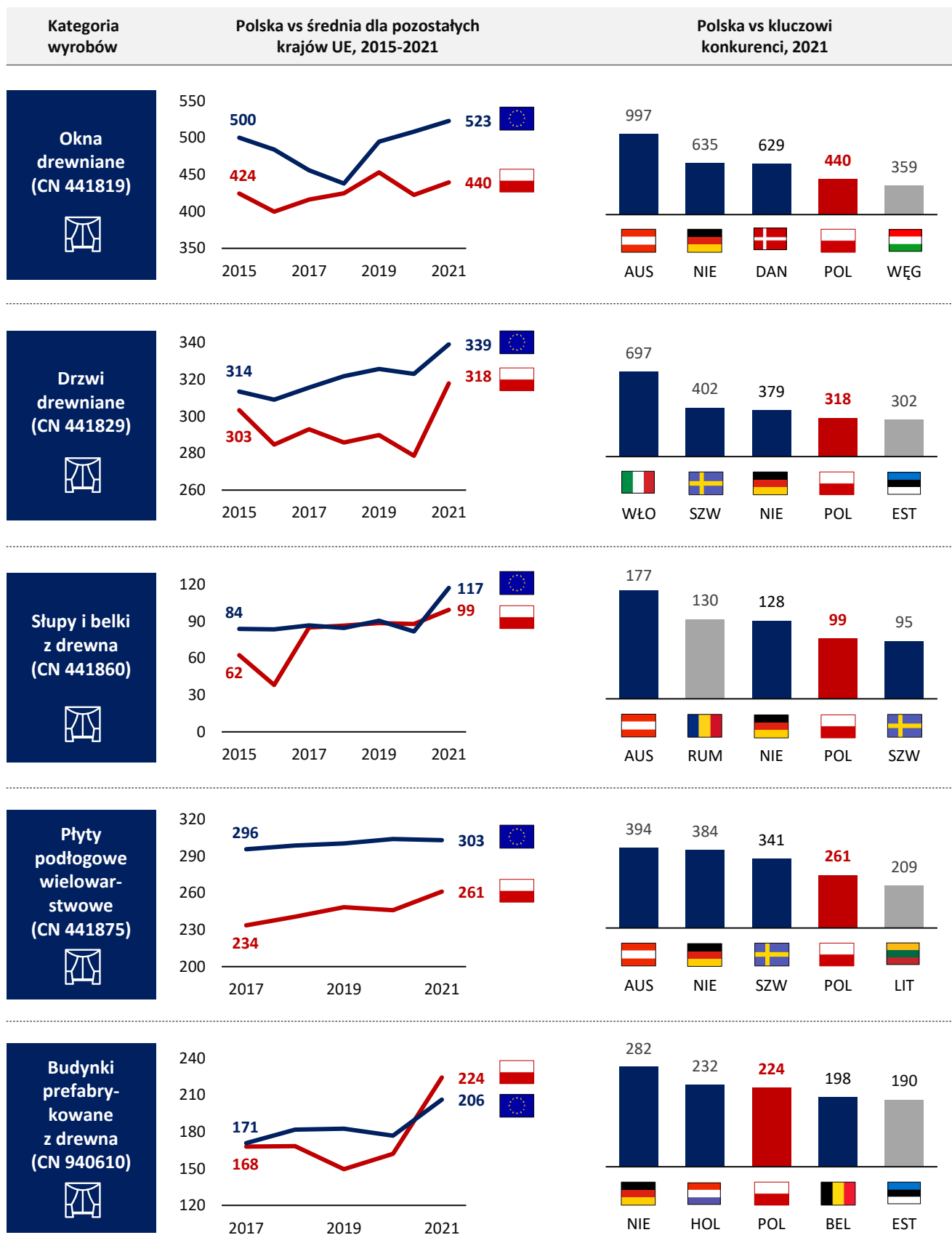
Rys. 52

Średnie ceny jednostkowe uzyskiwane w eksporcie przez polskich producentów niektórych wyrobów z drewna – na tle średniej unijnej i głównych konkurentów

Euro / 100 kg produktu

■ Najwięksi konkurenci z Europy Zachodniej*

■ Największy konkurent z Europy Środkowej*



* Kraje UE o największym łącznym eksporcie danej grupy produktowej
 Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

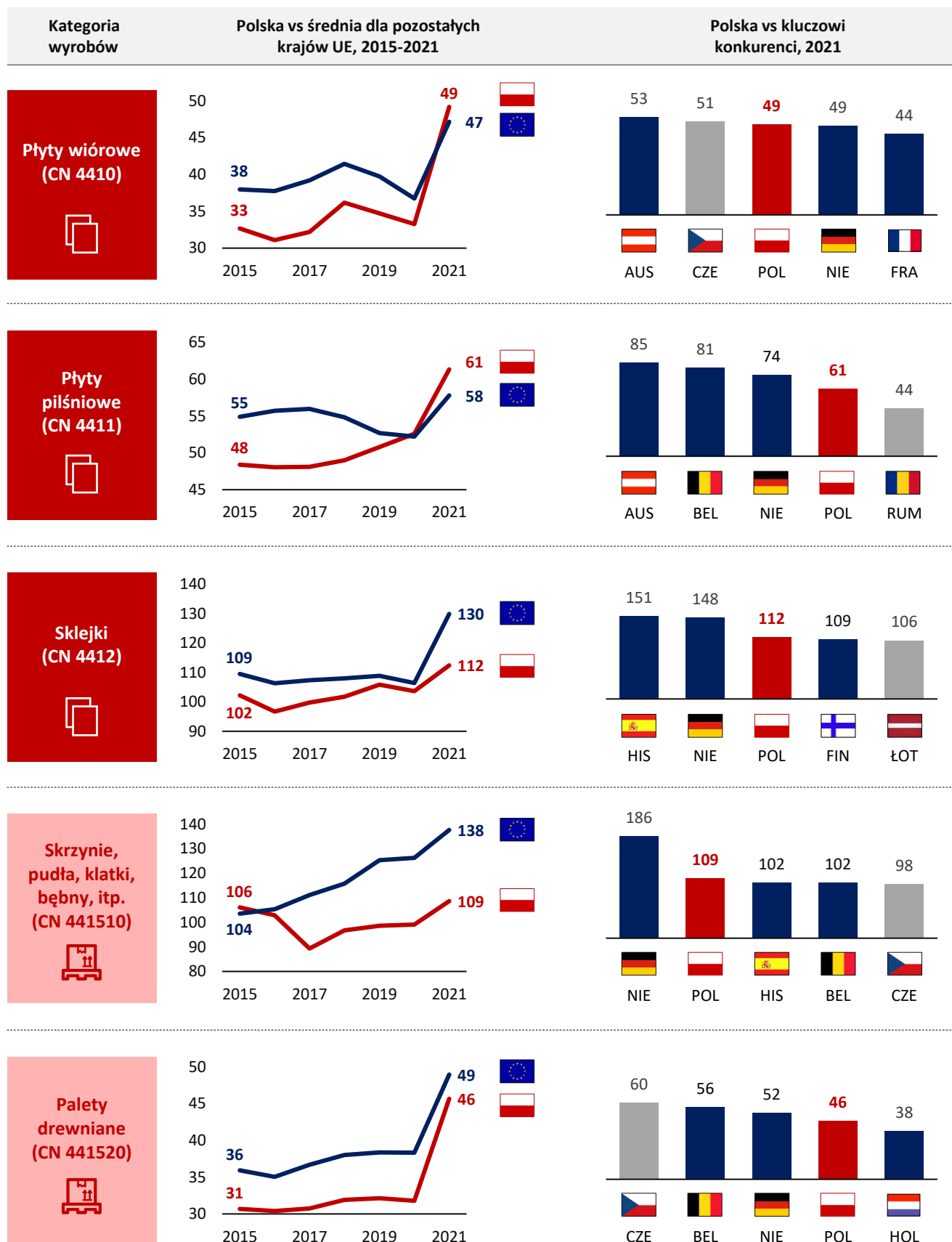
Rys. 52

Średnie ceny jednostkowe uzyskiwane w eksporcie przez polskich producentów niektórych wyrobów z drewna – na tle średniej unijnej i głównych konkurentów (c.d.)

Euro / 100 kg produktu

■ Najwięksi konkurenci z Europy Zachodniej*

■ Największy konkurent z Europy Środkowej*



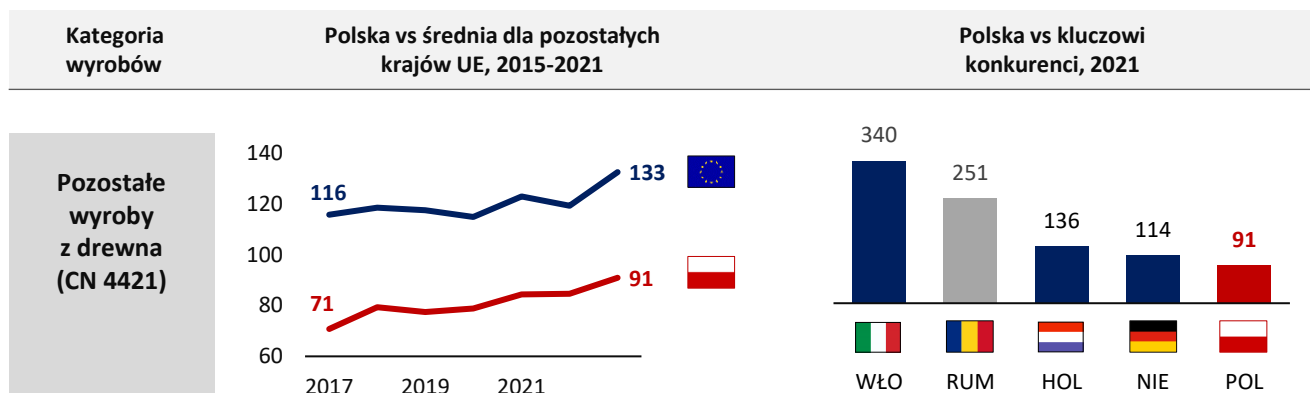
Rys. 52

Średnie ceny jednostkowe uzyskiwane w eksporcie przez polskich producentów niektórych wyrobów z drewna – na tle średniej unijnej i głównych konkurentów (c.d.)

Euro / 100 kg produktu

■ Najwięksi konkurenci z Europy Zachodniej*

■ Największy konkurent z Europy Środkowej*



* Kraje UE o największym łącznym eksporcie danej grupy produktowej

Źródło: Eurostat, Analizy Pekao

wiodących producentów zachodnioeuropejskich. Z jednej strony odzwierciedla to utrzymujące się przewagi kosztowe polskich producentów, z drugiej jednak sugeruje, iż przynajmniej częściowo funkcjonują oni w innych segmentach klientów niż ich zachodni konkurenci. Ci drudzy celują w większym stopniu w odbiorców mniej wrażliwych na ceny produktu, a skupiających się na innych aspektach, takich jak jakość, ciekawe wzornictwo czy uznana marka. Są to jednocześnie klienci zwykle mniej podatni na negatywne zmiany koniunktury gospodarczej. Polskie firmy koncentrują się zaś w dalszym ciągu na segmencie masowym, w którym konkurencja cenowa jest znacznie silniejsza. Niskie ceny uzyskiwane w eksporcie to także konsekwencja modelu podwykonawczego dominującego w działalności wielu polskich eksporterów. Sprzedają oni swoje wyroby na zachód pozostając w dużej mierze podmiotami anonimowymi dla szerszego rynku. Ich odbiorcy nierzadko wykorzystują polskie produkty, obudowują je swoimi markami i różnego rodzaju usługami dodatkowymi, a dystrybuując je na wielu rynkach świata (również krajów trzecich, słabo dostępnych dla polskich firm) osiągają znacznie wyższe ceny i generują satysfakcjonujące marże. O tym, że krajowe firmy z branży drzewnej działając w omawianym modelu zmagają się z coraz większą presją konkurencyjną świadczy zaś najlepiej fakt, iż w przypadku wielu kluczowych kategorii wyrobów gotowych ceny oferowane przez największych konkurentów z Europy Środkowej są często jeszcze niższe niż produktów z Polski. Jest to czynnik, który w długim okresie może utrudniać rekompensowanie strony kosztowej odpowiednią polityką cenową i w konsekwencji prowadzić do erozji marż.

Pod względem jakościowym polskie wyroby drzewne często nie ustępują już produktom zachodniej konkurencji. To czego im wciąż jednak brakuje to skuteczny marketing i to zarówno na poziomie pojedynczych firm, jak i całej branży czy nawet kraju. Potrzebne jest zatem nie tylko budowanie świadomości marki polskich firm drzewnych. Funkcjonowanie w wyższych segmentach cenowych wiąże się bowiem nie tylko ze zwiększonymi wydatkami marketingowymi, ale też rozwojem szeregu usług dodatkowych, które łącznie składają się na ofertę dla wymagającego klienta. Ważne jest przy tym także szersze wykorzystanie nowoczesnych kanałów komunikacji, uczynienie procesu sprzedażowego jak najbardziej wygodnym dla odbiorcy końcowego (poprawa tzw. *user experience*). Potrzebne są jednak przy tym również działania systemowe, ukierunkowane na poprawę ogólnego postrzegania marki *made in Poland* na rynkach zagranicznych.

Są to wszystko działania, które powinny być zaplanowane na lata, długofalowy cel strategiczny, na którym koncentrować się powinny ambicje rosnących w siłę polskich firm z branży drzewnej. Naszym zdaniem to również jeden z warunków koniecznych szerszego zaistnienia polskich producentów na perspektywicznych rynkach krajów trzecich. Jak wykazaliśmy wcześniej producenci z Europy Zachodniej już teraz są dość mocno obecni w wielu rozwijających się krajach Azji Południowej i Wschodniej czy na Bliskim Wschodzie. Czynnikiem, który o tym decyduje nie są jednak niskie ceny wyrobów (pod tym względem raczej nie są oni w stanie konkurować z lokalnymi dostawcami), a właśnie wspomniane wcześniej aspekty jakościowe. To, jak silna marka może

wpływać na zdolność do swobodniejszego kształtowania cen, dobrze odzwierciedla zaś sytuacja w silnie spenetrowanym przez kapitał zagraniczny segmencie płyt i sklejek, gdzie ceny eksportowe produktów wytwarzanych w Polsce są znacznie bardziej zbliżone do tych uzyskiwanych przez inne kraje.

Inwestycje branży w najbliższych kwartałach powinny koncentrować się na działaniach proefektywnościowych

Branża drzewna zalicza się do ponadprzeciętnie eksponowanych na obserwowany w ostatnich kwartałach wzrost podstawowych kosztów operacyjnych. W poprzednim rozdziale wspominaliśmy o gwałtownie rosnących cenach kluczowych nośników energii i braku perspektyw na osłabienie presji w tym zakresie w najbliższym czasie, przy relatywnie wysokim udziale kosztów energii w przychodach producentów wyrobów z drewna. Oprócz wysokiej energochłonności analizowany sektor zalicza się również do dość pracochłonnych gałęzi przemysłu. Relacja kosztów pracy do przychodów (11,8% w 2021 roku) jest w nim wyraźnie wyższa (o 1,5 punktu procentowego) niż średnio w przetwórstwie. Spośród wszystkich segmentów branży drzewnej, tylko w dwóch (produkcji płyt drewnopochodnych oraz opakowań drewnianych) jest ona niższa, podczas gdy dwa segmenty (produkcję wyrobów budowlanych oraz pozostałych wyrobów z drewna) charakteryzuje bardzo wysoki poziom tego wskaźnika (ponad 16%). Presję z tytułu

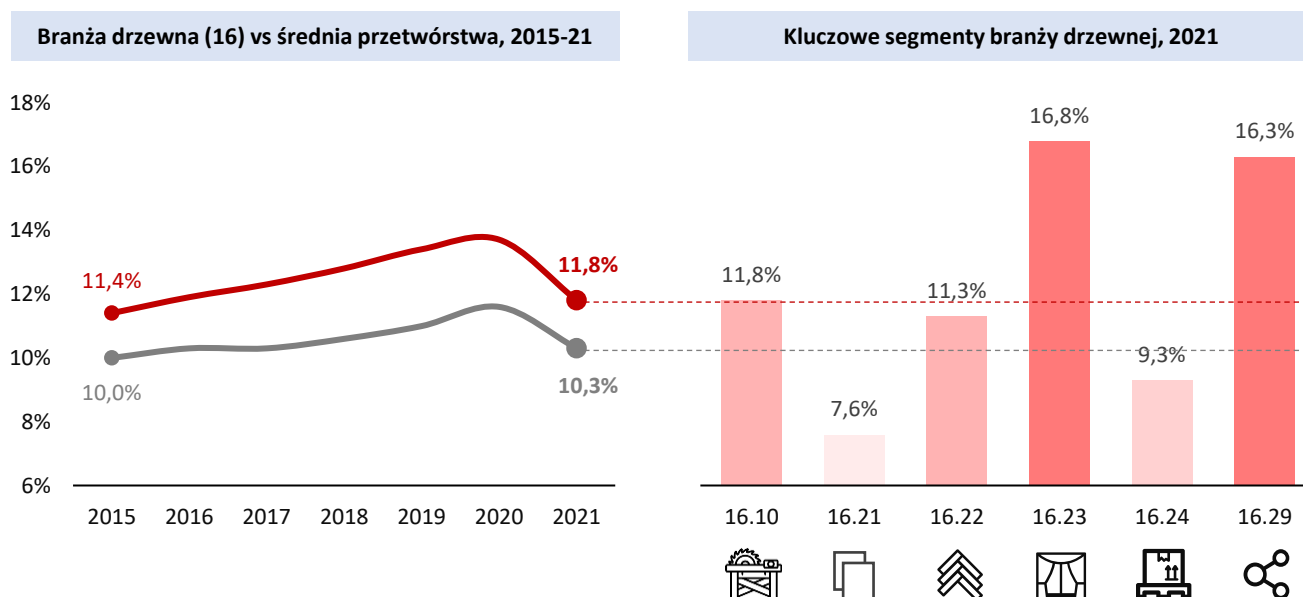
rosnących kosztów łagodziły wprawdzie w 2021 roku jeszcze większe podwyżki cen wyrobów przemysłowych (w tym drewnianych), ale można uznać to za sytuację nietypową i przejściową, wynikającą z dużej nadwyżki popytu nad podażą (a w konsekwencji siły przetargowej producentów) w okresie postpandemicznego ożywienia gospodarczego. W kolejnych okresach, prawdopodobny jest powrót do niekorzystnych tendencji z poprzednich lat, kiedy to koszty pracy „zjadały” coraz większą część obrotów firm przetwórczych (w tym drzewnych).

Obecnie wiele firm z branży drzewnej dysponuje sporymi nadwyżkami finansowymi wygenerowanymi na przestrzeni ostatniego 1,5 roku bardzo dobrej koniunktury. Dane za 1H22 pokazują, iż środki te przedsiębiorstwa przeznaczają na wzrost inwestycji (patrz rozdział 4). Naszym zdaniem szczególnie istotny jest w tym momencie ich cel – bariery zarówno podażowe, jak i w coraz większym stopniu popytowe ograniczają bowiem obecnie możliwości wzrostu biznesu wytwórców produktów drzewnych. Strumienie inwestycyjne powinny być kierowane raczej w kierunku projektów podnoszących efektywność kosztową firm w odpowiedzi na wspomniane trendy w otoczeniu makroekonomicznym i wynikającą z nich presję.

W przypadku wyzwania rosnących kosztów energii, pożądanym działaniem wydają się inwestycje w obszarze

Rys. 53

Udział kosztów pracy w przychodach firm z branży drzewnej – na tle średniej dla przetwórstwa przemysłowego*



* Dane dla firm o liczbie pracujących większej niż 9 osób
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

efektywności energetycznej oraz odnawialnych źródeł energii). W pierwszym z obszarów krajowa branża posiada wciąż pewne rezerwy (vs np. konkurenci z Europy Zachodniej), a podejmowane działania mogą już w krótkim okresie generować istotne oszczędności kosztów. Spore możliwości występują również w zakresie budowy własnych, „zielonych” źródeł wytwarzania energii elektrycznej. Projekty te z jednej strony stanowią szansę na zmniejszenie bezpośrednich kosztów energii, z drugiej odpowiedź na zmieniające się w dłuższej perspektywie wymogi rynku. Znaczna część polskiego eksportu kierowana jest bowiem, jako dobra pośrednie, do odbiorców z Europy Zachodniej – zwłaszcza Niemiec. Tamtejsze firmy coraz częściej deklarują zaś osiągnięcie w horyzoncie najbliższych kilkunastu lat neutralności klimatycznej – rozumianej szeroko, nie tylko jako redukcję bezpośrednich emisji CO₂, ale też pośrednich, zawartych w importowanych dobrach pośrednich wykorzystywanych przez nich w finalnych produktach. Raportowanie przez nich tzw. śladu węglowego może w przyszłości zmniejszać ich skłonność do współpracy z polskimi producentami, w ponadprzeciętnym stopniu (z uwagi na mix surowcowy polskiej energetyki) wykorzystującymi „brudną” energię. Tymczasem możliwości współfinansowania zielonych inwestycji ze środków publicznych są większe niż kiedykolwiek – wsparcie w tym zakresie wkomponowane jest w szereg programów zarówno unijnych, jak i krajowych.

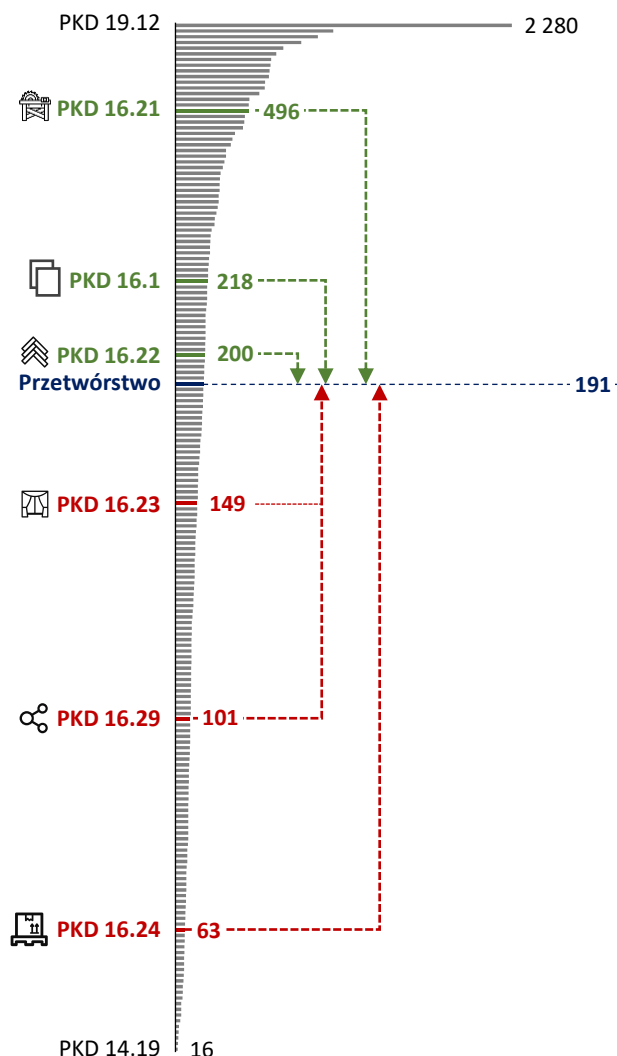
Coraz pilniejsza dla firm z branży drzewnej staje się również potrzeba wdrażania rozwiązań optymalizujących koszty pracy. Mowa tu nie tylko o działaniach doraźnych (takich jak przejściowe redukcje zatrudnienia w odpowiedzi na spadek popytu), ale też bardziej systemowych, trwale zwiększających wydajność procesów produkcyjnych. W kilku działalnościach wchodzących w skład branży drzewnej (produkcja opakowań drewnianych, wyrobów budowlanych oraz pozostałych wyrobów z drewna) zwraca uwagę relatywnie niskie techniczne uzbrojenie stanowisk pracy - jest to o tyle sytuacja niepożądana, że w większości przypadków mówimy o wyrobach o relatywnie niskiej wartości dodanej, których produkcja powinna być lepiej zautomatyzowana.

Potencjał silniejszego umaszynowania produkcji jest w omawianej branży wciąż znaczny, ale pożądana wydaje się również zmiana dotychczasowego podejścia krajowych podmiotów do tego procesu. Oprócz osiągania najprostszyc korzyści z tytułu inwestycji w park maszynowy w postaci wyższej wydajności pracy, zmniejszenia materiałochłonności, czy podniesienia jakości (powtarzalności) produktów,

Rys. 54

Techniczne uzbrojenie stanowisk pracy – branża drzewna vs inne działalności*

Tys. PLN / zatrudnionego



1) Wartość środków trwałych w przeliczeniu na 1 zatrudnionego. Dane za 2021 rok dla firm zatrudniających 10 i więcej pracowników
Źródło: Pont Info, Analizy Pekao

strategia firm powinna również skupiać się na transformacji procesów, które wesprą branżę w jej ewolucji w koncepcji *Przemysłu 4.0*. W tą stronę podążają konkurenci polskich firm na Zachodzie, a ich aktywność w tym zakresie nie ogranicza się wyłącznie do obszaru produkcji, ale też np. logistyki czy procesów sprzedaży. Oczywiście im bardziej wymagająca technologia (pod względem kosztu czy wymogów kompetencyjnych wobec pracowników), tym mniejsze jest na nią generalne zapotrzebowanie. Zależność tą dobrze ilustruje stopień zapotrzebowania na narzędzia nierozzerwalnie identyfikowane z *Przemysłem 4.0* (m.in. chmura obliczeniowa czy wykorzystanie sztucznej inteligencji), deklarowanego przez firmy z różnych branż w dedykowanym badaniu GUS (2020), przeprowadzonym wśród podmiotów

posiadających potencjał do uczestniczenia w Czwartej Rewolucji Przemysłowej. Wyniki wspomnianego badania pokazują, iż podmioty z branży drzewnej znacznie częściej niż średnio firmy przetwórcze wskazują na brak potrzeby implementacji ww. rozwiązań. Tymczasem, branża meblarska, często identyfikowana jako sektor pokrewny i znajdująca się na podobnym poziomie technologicznym, wykazuje często wyraźnie wyższą gotowość ich wdrożenia.

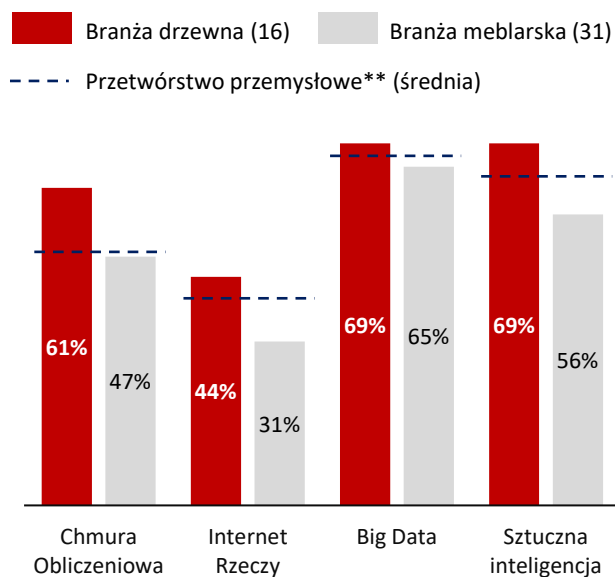
Warto podkreślić, iż pomimo ogólnego postrzegania branży drzewnej jako sektora niskich technologii, GUS zidentyfikował w jej ramach aż blisko 250 podmiotów, które zalicza do szerokiego grona podmiotów kluczowych z punktu widzenia implementacji koncepcji *Przemysłu 4.0* w polskich warunkach.

Wypływa stąd przekonanie, iż branża drzewna powinna myśleć o rozpoczęciu stopniowej cyfryzacji procesów wytwórczych, czy też szerzej procesów biznesowych. Badanie wyraźnie jednak pokazuje, iż stopień absorpcji nawet najbardziej podstawowych systemów wspierających zarządzanie (takich jak ERP) jest w analizowanym sektorze bardzo niskie. Oczywiście można fakt ten tłumaczyć mniej złożonym charakterem działalności, jednak porównanie do pokrewnej branży meblarskiej pokazuje, że także w stosunku do niej producenci wyrobów z drewna mają już na ten moment poważny dystans do nadrobienia.

Rys. 55

Brak potrzeby wdrażania technologii właściwych dla Przemysłu 4.0, 2020*

Odsetek wskazań respondentów



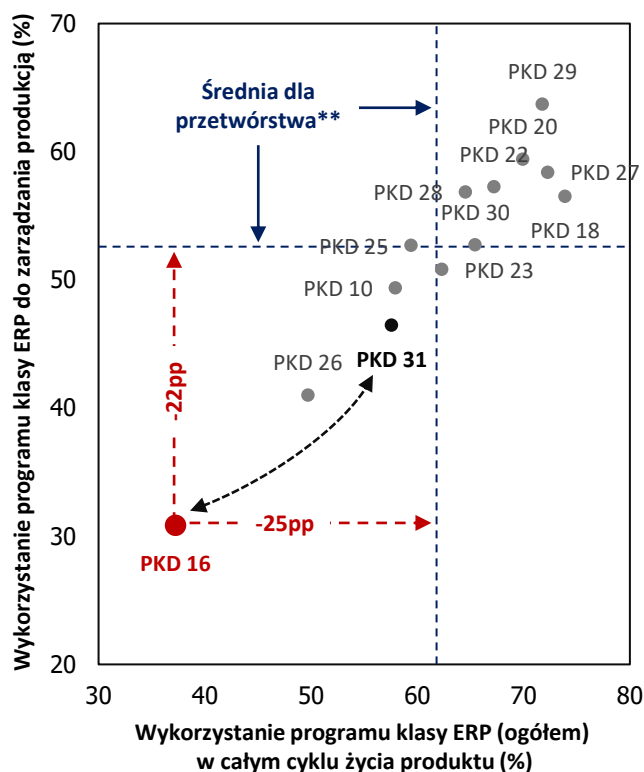
* Badanie przeprowadzone na próbie 5,5 tys. firm, zidentyfikowanych jako najbardziej predestynowane do transformacji technologicznej

** Wybrane działy PKD: 10, 16, 18, 20, 22, 23, 25-31

Źródło: GUS, Analizy Pekao

Rys. 56

% podmiotów deklarujących wdrożenie systemu ERP – wg gałęzi przetwórstwa

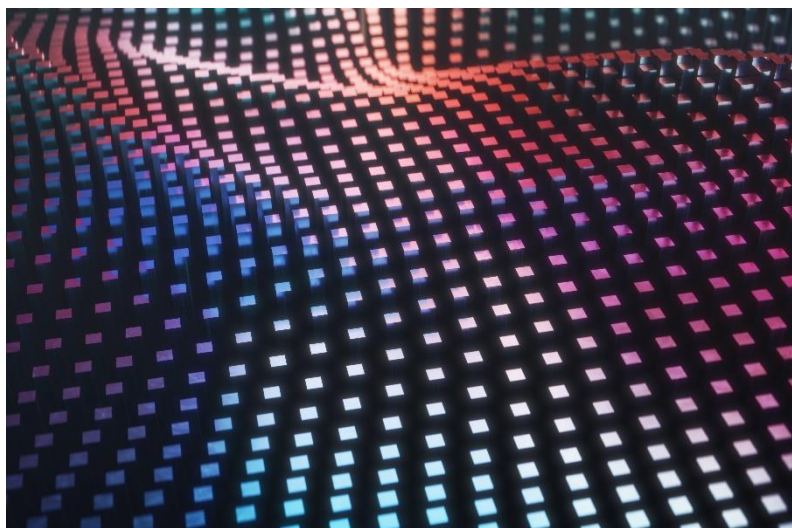


* Badanie przeprowadzone na próbie 5,5 tys. firm, zidentyfikowanych jako najbardziej predestynowane do transformacji technologicznej

** Wybrane działy PKD: 10, 16, 18, 20, 22, 23, 25-31

Źródło: GUS, Analizy Pekao

Stopień wdrażania tego typu oprogramowania świadczy o cyfrowym przekształceniu modelu biznesowego w kierunku takiego, który jest bardziej kompatybilny z koncepcją *Przemysłu 4.0*. Jego poprawna implementacja wymaga stosownych nakładów, ale też i zmian w wewnętrznych procesach (produkcyjnych, dystrybucyjnych), jak również osiągnięcia odpowiedniego poziomu kompetencji pracowników i kadry zarządzającej. Są to działania pożądane zwłaszcza z punktu widzenia zdolności konkurencyjności na arenie międzynarodowej z bardziej innowacyjnymi pod tym względem producentami z innych krajów.



Zapraszamy do kontaktu z naszymi Doradcami Klienta – ekspertami w obsłudze sektora drzewnego

Departament Klienta Korporacyjnego

Centrala

Robert Bińkowski
☎ +48 727 412 558
✉ robert.binkowski@pekao.com.pl

Białystok

Izabela Basek
☎ +48 695 100 629
✉ izabela.basek@pekao.com.pl

Bielsko-Biała

Grzegorz Wac
☎ +48 601 285 569
✉ grzegorz.wac@pekao.com.pl

Bydgoszcz

Ewa Balter-Episcopo
☎ +48 691 899 554
✉ ewa.balter-episcopo@pekao.com.pl

Gdańsk

Arkadiusz Czucha
☎ +48 601 321 979
✉ arkadiusz.czucha@pekao.com.pl

Gdynia

Karol Klimczyk
☎ +48 722 030 015
✉ karol.klimczyk@pekao.com.pl

Gliwice

Szczepan Kiełtyka
☎ +48 609 539 967
✉ szczepan.kieltyka@pekao.com.pl

Katowice

Marek Huzarewicz
☎ +48 571 415 458
✉ marek.huzarewicz@pekao.com.pl

Kielce

Anna Wrona
☎ +48 601 987 481
✉ anna.wrona@pekao.com.pl

Kraków

Katarzyna Kwaśnicka
☎ +48 609 539 916
✉ katarzyna.kwasnicka@pekao.com.pl

Lublin

Jacek Szmaida
☎ +48 605 785 690
✉ jacek.szmaida@pekao.com.pl

Departament Klienta Strategicznego

Sylwester Babiarz
☎ +48 697 970 064
✉ sylwester.babiarz@pekao.com.pl

Departament Strategii i Rozwoju Bankowości MŚP

Krzysztof Obszyński
☎ +48 603 867 354
✉ krzysztof.obszynski@pekao.com.pl



**Specjalizacja
sektorowa**

Łódź

Monika Kańska
☎ +48 697 771 442
✉ monika.kanska@pekao.com.pl

Nowy Sącz

Michał Marchacz
☎ +48 727 410 132
✉ michal.marchacz@pekao.com.pl

Poznań

Norbert Kordek
☎ +48 786 915 233
✉ norbert.kordek@pekao.com.pl

Małgorzata Krukowska-Gemrzycka
☎ +48 727 415 151
✉ malgorzata.krukowska-gemrzycka@pekao.com.pl

Rzeszów

Alicja Zabłocka-Kusiba
☎ +48 609 539 894
✉ alicja.zablocka-kusiba@pekao.com.pl

Szczecin

Barbara Paduch
☎ +48 601 826 143
✉ barbara.paduch@pekao.com.pl

Warszawa

Sylwia Grzelczyk
☎ +48 601 500 939
✉ sylwia.grzelczyk@pekao.com.pl

Paweł Paraszewski

☎ +48 571 401 273
✉ pawel.paraszewski@pekao.com.pl

Izabela Basek

☎ +48 695 100 629
✉ izabela.basek@pekao.com.pl

Agnieszka Zajkowska

☎ +48 727 418 662
✉ agnieszka.zajkowska@pekao.com.pl

Wrocław

Mirosław Jurek
☎ +48 605 551 573
✉ miroslaw.jurek@pekao.com.pl

Zielona Góra

Sylwia Janus
☎ +48 691 899 536
✉ sylwia.janus@pekao.com.pl



Bank Pekao



Specjalizacja
sektorowa

Przekładamy
wiedzę branżową
na rozwiązania
finansowe dla firm

Kontakt: specjalizacjasektorowa@pekao.com.pl

Nota prawna

Niniejsza publikacja (dalej „Publikacja”) przygotowana przez Departament Analiz Makroekonomicznych Banku Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna (dalej „Pekao S.A.”) stanowi publikację handlową i ma charakter wyłącznie informacyjny. Żadna z jej części nie stanowi podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub powstania zobowiązania, w szczególności nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Publikacja nie stanowi rekomendacji udzielanej w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego, analizy inwestycyjnej, analizy finansowej oraz innej rekomendacji o charakterze ogólnym dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych, rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r, w sprawie nadużyć na rynku ani porady inwestycyjnej o charakterze ogólnym dotyczącej inwestowania w instrumenty finansowe, a informacje w niej zawarte nie mogą być traktowane, jako propozycja nabycia jakichkolwiek instrumentów finansowych, usługa doradztwa inwestycyjnego, podatkowego lub jako forma świadczenia pomocy prawnej. Publikacja nie została przygotowana zgodnie z wymogami prawnymi zapewniającymi niezależność badań inwestycyjnych i nie podlega żadnym zakazom w zakresie rozpowszechniania badań inwestycyjnych i nie stanowi badania inwestycyjnego.

Przedstawiona w publikacji analiza oparta jest na informacjach publicznie dostępnych – do jej sporządzenia nie wykorzystano żadnych informacji poufnych. Pekao S.A. dołożył należytej staranności w celu zapewnienia, iż zawarte informacje nie są błędne lub nieprawdziwe w dniu ich publikacji, jednak Pekao S.A. ani jego pracownicy nie ponoszą odpowiedzialności za ich prawdziwość i kompletność jak również za jakiegokolwiek szkody powstałe w wyniku wykorzystania niniejszej publikacji lub zawartych w niej informacji. Pekao S.A. nie udziela w odniesieniu do niniejszej publikacji żadnych gwarancji, wyraźnych ani dorozumianych, dotyczących wartości handlowej, przydatności do określonego celu lub nienaruszania własności intelektualnej lub innego nienaruszania praw.

Niektóre treści objęte niniejszą publikacją mogą zawierać odesłania do stron internetowych i materiałów opracowanych przez podmioty trzecie. Pekao S.A. nie dokonuje weryfikacji takich stron internetowych i materiałów, w szczególności pod kątem ich prawdziwości i rzetelności zawartych w nich informacji, a wszelkie korzystanie z takich stron internetowych i materiałów następuje na wyłączne ryzyko i odpowiedzialność użytkownika. Odsyłanie przez Pekao S.A. w publikowanych treściach do zewnętrznych stron internetowych i materiałów nie oznacza również, że Pekao potwierdza lub podziela zawarte w nich poglądy i informacje.

Niniejsza publikacja może zawierać wypowiedzi prognozujące. Wypowiedzi te, oparte na bieżących planach, założeniach, ocenach, prognozach, oczekiwaniach oraz historycznych danych, jako odnoszące się do zdarzeń przyszłych są ze swej natury niepewne i obciążone ryzykiem błędu. Z tego względu nie stanowią one gwarancji przyszłych zdarzeń, sytuacji gospodarczej w ujęciu makroekonomicznym ani w odniesieniu do jakiegokolwiek konkretnego podmiotu lub grupy podmiotów, cen instrumentów finansowych lub jakichkolwiek przyszłych wyników i wskaźników finansowych. Wszelkie prognozy dotyczące poziomu kursów walutowych nie odnoszą się do instrumentów finansowych opartych o te kursy walutowe.

Informacje zawarte w tej publikacji są aktualne na datę utworzenia dokumentu i mogą ulec zmianie w przyszłości. Pekao S.A. nie zobowiązuje się do ich aktualizowania po dniu utworzenia dokumentu.

Pekao S.A. i jego spółki zależne oraz którykolwiek z jego lub ich pracowników mogą być zainteresowani którąkolwiek z transakcji, papierów wartościowych i towarów wymienionych w tej publikacji, jak również Pekao S.A. lub jego spółki zależne mogą świadczyć usługi dla lub zabiegać o transakcje z którąkolwiek spółką wymienioną w tej publikacji.

Pekao S.A. oświadcza, że jest animatorem rynku lub dostawcą płynności w odniesieniu do Skarbowych Papierów Wartościowych wyemitowanych przez Ministerstwo Finansów oraz dokonuje transakcji na Skarbowych Papierach Wartościowych na własny rachunek. Pekao S.A. na mocy zawartych umów pełni funkcję Dealera Rynku Pieniężnego oraz Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych.

Departament Analiz Makroekonomicznych jest wydzieloną jednostką organizacyjną, niezależną od jednostki zawierającej w imieniu Banku transakcje na instrumentach finansowych. Jednocześnie wprowadzone wewnętrzne rozwiązania administracyjne oraz bariery informacyjne mają na celu zapobieganie konfliktom interesów. Wynagrodzenie pracowników sporządzających Publikację nie jest i nie będzie bezpośrednio lub pośrednio powiązane z wynikami finansowymi uzyskiwanych przez Pekao S.A. w ramach transakcji na instrumentach finansowych. Pracownicy sporządzający Publikację nie są zaangażowani kapitałowo w instrumenty finansowe będące przedmiotem Publikacji oraz nie pełnią żadnej funkcji w organach emitenta oraz nie otrzymują od niego wynagrodzenia. Zgodnie z najlepszą wiedzą pracowników sporządzających Publikację, nie występują powiązania, które mogłyby rodzić konflikt interesów.

Analiza i ewentualna ocena instrumentów finansowych zawarta w Publikacji dokonywana jest przy zastosowaniu kombinacji metod, w tym fundamentalnej, rynkowej, porównawczej i technicznej. Analiza fundamentalna bazuje na założeniu, iż otoczenie ekonomiczne i finansowe ma istotny wpływ na wycenę instrumentów finansowych i oczekiwania co do kierunków zmian w przyszłości. Zaletą tej metody jest oparcie analizy o czynniki obiektywne, w tym wskaźniki makroekonomiczne. Główną słabością może być wpływ krótkoterminowych tendencji rynkowych wywołanych czynnikami pozafundamentalnymi. Metoda rynkowa uwzględnia m.in. takie elementy jak postrzeganie sytuacji rynkowej przez inwestorów oraz bieżące zmiany w relacji popytu i podaży. Jej wadą jest duża subiektywność oraz brak dostępu do aktualnych danych. Metoda porównawcza opiera się na analizie zależności między klasami aktywów czy poszczególnymi instrumentami w celu identyfikacji krótkoterminowych odchyleń od historycznych zależności, co wspiera ocenę płynącą z zastosowania metody fundamentalnej. Wadą tego podejścia może być zbyt daleko idące uproszczenie w postaci bazowania na trendach z przeszłości. Metoda techniczna pozwala oszacować trendy w krótkim terminie, opierając się na analizie zachowania paramentów rynkowych związanych z instrumentami finansowymi w przeszłości. Słabą stroną podejścia jest bazowanie na historii, która nie musi się powtórzyć oraz brak odporności na bieżące zmiany w otoczeniu ekonomicznym.

Niniejsza publikacja nie jest przeznaczona do użytku prywatnych inwestorów. Decyzja inwestycyjna w odniesieniu do papieru wartościowego, produktu finansowego lub inwestycji powinna być podjęta na podstawie opublikowanego prospektu emisyjnego lub kompletnej dokumentacji dla papieru wartościowego, produktu finansowego lub inwestycji. Ostateczna decyzja zawarcia transakcji należy wyłącznie do inwestora. Pekao S.A. nie występuje w roli pośrednika ani przedstawiciela inwestora. Przed zawarciem każdej transakcji inwestor powinien, nie opierając się na informacjach przekazanych przez Pekao S.A., określić jej ryzyko, potencjalne korzyści oraz straty z nią związane, jak również w szczególności charakterystykę, konsekwencje prawne, podatkowe i księgowe transakcji oraz konsekwencje zmieniających się czynników rynkowych, a także w sposób niezależny ocenić czy jest w stanie sam lub po konsultacjach ze swoimi doradcami podjąć takie ryzyko.

Nadzór nad działalnością Pekao S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego dokumentu lub jego części bez pisemnej zgody Pekao S.A. jest zabronione.

Departament Analiz Makroekonomicznych

dr Ernest Pytlarczyk, CFA, Główny Ekonomista Banku

☎ +48 727 417 216

✉ ernest.pytlarczyk@pekao.com.pl

Zespół Analiz Sektorowych

Krzysztof Mrówczyński, Kierownik Zespołu

☎ +48 727 410 488

✉ krzysztof.mrowczynski@pekao.com.pl

Grzegorz Rykaczewski

✉ grzegorz.rykaczewski@pekao.com.pl

Paweł Kowalski

☎ +48 697 771 278

✉ pawel.kowalski1@pekao.com.pl

dr Tomasz Tyc

☎ +48 727 421 204

✉ tomasz.tyc@pekao.com.pl