



**Miesięczny
Indeks
Koniunktury**



LUTY 2026

WARSZAWA

WIK

Miesięczny Indeks Koniunktury

luty 2026



**Polski
Instytut
Ekonomiczny**



LUTOWY MIK

98,0

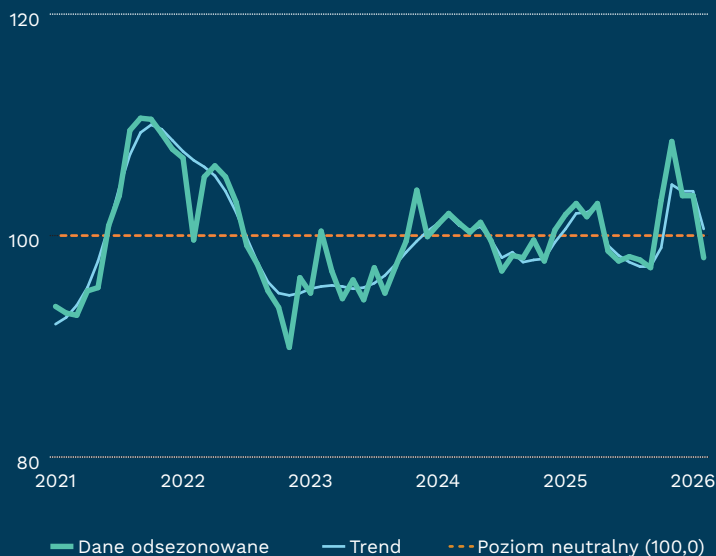
W firmach nastroje
negatywne przeważają
nad pozytywnymi

↓ spadek m/m o 4,1 pkt.

↓ spadek r/r o 4,9 pkt.

W lutym Miesięczny Indeks Koniunktury (MIK) **spadł do 98,0 pkt.**, po tym jak cztery miesiące z rzędu był powyżej poziomu neutralnego. Tego-roczna lutowa wartość MIK jest wyższa (o 0,9 pkt.) niż najniższa wartość odnotowana we wrześniu 2025 r. (97,1 pkt.) i o 10,5 pkt. niższa niż najwyższa wartość odnotowana w listopadzie 2025 r. (108,5 pkt.).

O spadku lutowego wyniku MIK zdecydowały odczyty wskaźników dla czterech komponentów: **wartości sprzedaży, liczby nowych zamówień, mocy produkcyjnych i inwestycji**. Są one poniżej poziomu neutralnego, co oznacza przewagę opinii negatywnych nad pozytywnymi wśród badanych przedsiębiorców. Ponadto, spadły m/m wskaźniki wartości sprzedaży, liczby nowych zamówień i płynności finansowej firm.



Komentarz PIE



dr Urszula Kłosiewicz-Górecka

Zespół Wsparcia Badań
w Polskim Instytucie Ekonomicznym

O spadku MIK poniżej poziomu neutralnego zdecydowało przede wszystkim pogorszenie ocen sprzedaży i spadek liczby nowych zamówień, co częściowo wynika z efektu wysokiej bazy po bardzo dobrym okresie sprzedażowym pod koniec 2025 r. oraz sezonowych przesunięć wydatków konsumentów. Na nastroje przedsiębiorców wpływa także utrzymująca się niepewność geopolityczna.

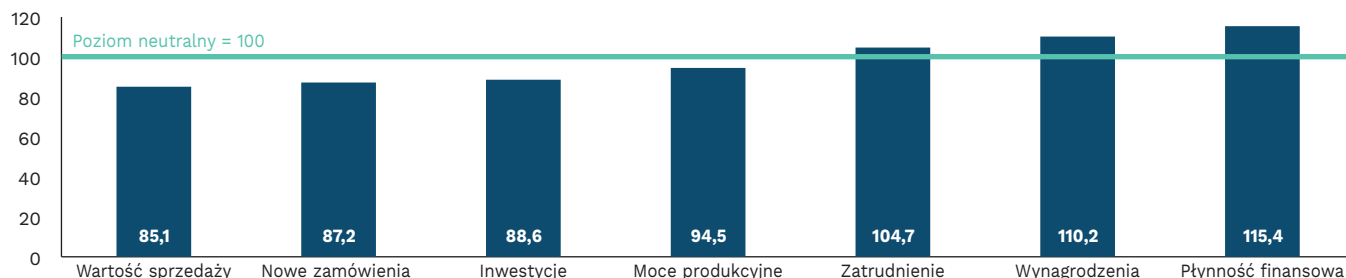
Jednocześnie sytuacja na rynku pracy pozostaje stabilna — firmy nie ograniczają planów zatrudnienia i podwyżek wynagrodzeń, mimo rosnących kosztów pracy. Pozytywnie oceniają również płynność finansową. Widać też pierwsze sygnały odbicia w obszarze inwestycji, szczególnie wśród dużych przedsiębiorstw, które być może zainicjują ożywienie inwestycyjne w kolejnych miesiącach.



MIK według komponentów

Powyżej poziomu neutralnego (100,0) są tylko wartości trzech komponentów MIK: płynności finansowej, wynagrodzeń i zatrudnienia.

Odczyty wskaźników dla: mocy produkcyjnych, inwestycji, liczby nowych zamówień i wartości sprzedaży są poniżej poziomu neutralnego.



Płynność finansowa 115,4

➡ -8,2 pkt. m/m
➡ -2,8 pkt. r/r

Niemal połowa firm (49 proc.) ocenia, że posiada wystarczające środki finansowe, aby utrzymać działalność przez okres dłuższy niż trzy miesiące. Wskaźnik płynności finansowej spada m/m już trzeci miesiąc z rzędu. Mimo to w styczniowym odczycie komponent płynności finansowej osiągnął najwyższą wartość spośród wszystkich składowych indeksu – 123,7 pkt.

Wynagrodzenia 110,2

➡ +6,9 pkt. m/m
➡ -11,4 pkt. r/r

Więcej firm planuje podwyżki wynagrodzeń w najbliższych trzech miesiącach (16 proc.) niż ich obniżki (2 proc.). Wskaźnik komponentu wynagrodzeń wzrósł m/m, co może wynikać z dostosowywania się przedsiębiorstw do ustawowej podwyżki płacy minimalnej oraz minimalnej stawki godzinowej obowiązującej w 2026 r.

Zatrudnienie 104,7

➡ +3,0 pkt. m/m
➡ +2,4 pkt. r/r

Nieco więcej firm planuje zwiększenie zatrudnienia (10 proc.) niż jego redukcję (8 proc.). Wartość wskaźnika zatrudnienia utrzymująca się powyżej poziomu neutralnego wskazuje na gotowość przedsiębiorstw do podtrzymywania obecnego poziomu zatrudnienia mimo rosnących kosztów pracy.

Moce produkcyjne 94,5

➡ +1,0 pkt. m/m
➡ +1,5 pkt. r/r

75 proc. firm deklaruje, że posiadane moce produkcyjne są wystarczające w relacji do obecnego portfela zamówień. Wśród pozostałych przedsiębiorstw ponad dwukrotnie częściej występuje nadwyżka mocy produkcyjnych niż ich niedobór.

Inwestycje 88,6

➡ +5,2 pkt. m/m
➡ +3,1 pkt. r/r

Dwie trzecie firm nie poniosło nakładów inwestycyjnych w ostatnich trzech miesiącach. Po dwóch kolejnych miesiącach spadku m/m wskaźnika inwestycji odnotowano jednak jego wzrost – zgodny z wcześniejszymi oczekiwaniami.

Nowe zamówienia 87,2

➡ -15,6 pkt. m/m
➡ -16,0 pkt. r/r

Więcej firm notuje spadek liczby nowych zamówień (45 proc.) niż jej wzrost (9 proc.). W lutowym odczycie wskaźnik liczby zamówień wyraźnie obniżył się m/m, po trzech kolejnych miesiącach utrzymywania się powyżej poziomu neutralnego.

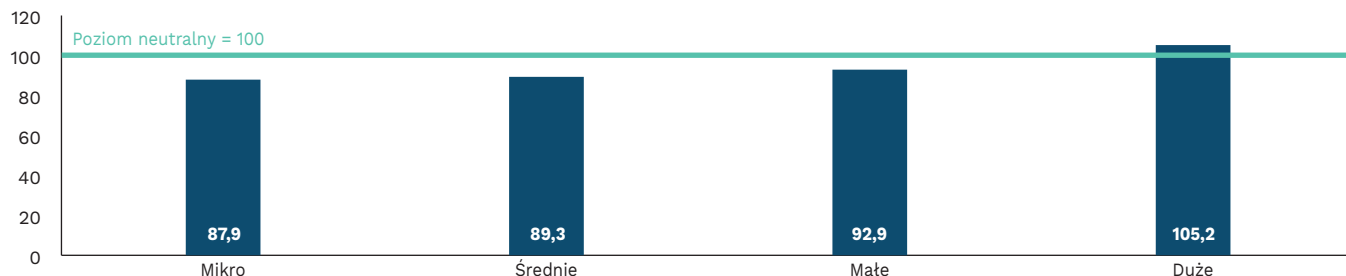
Wartość sprzedaży 85,1

➡ -21,2 pkt. m/m
➡ -11,6 pkt. r/r

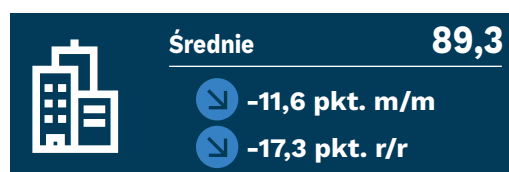
Więcej firm notuje spadek niż wzrost wartości sprzedaży. W styczniu 48 proc. przedsiębiorstw wskazało na spadek m/m sprzedaży, 44 proc. nie zaobserwowało zmian, a 8 proc. odnotowało wzrost.

MIK według wielkości

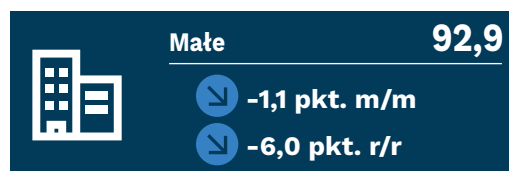
W lutym MIK dla dużych firm osiągnął poziom powyżej neutralnego, mimo odnotowanego m/m spadku wartości, co oznacza przewagę nastrojów pozytywnych nad negatywnymi. Przewagę negatywnych nastrojów nad pozytywnymi wśród małych, średnich oraz mikroprzedsiębiorstw towarzyszył spadek m/m wartości MIK.



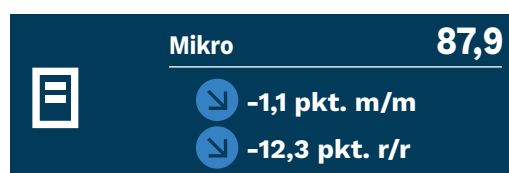
Przewaga pozytywnych nastrojów nad negatywnymi wśród dużych firm jest m.in. efektem utrzymującej się wysokiej oceny posiadanej płynności finansowej – 62 proc. firm posiada środki finansowe pozwalające funkcjonować ponad 3 miesiące. Na wysoką wartość MIK wpływa również przewaga planowanego wzrostu zatrudnienia i wynagrodzeń nad planami ich redukcji (odpowiednio: 20 proc. vs. 4 proc. oraz 22 proc. vs. 2 proc.).



Spadek MIK dla średnich przedsiębiorstw związany jest m.in. ze znaczącym udziałem firm notujących spadki wartości sprzedaży (49 proc.) i liczby nowych zamówień (44 proc.), co przekłada się na posiadanie zbyt dużej mocy produkcyjnych przy obecnym portfelu zamówień. Jednocześnie większość przedsiębiorców (61 proc.) deklaruje brak inwestycji w ostatnich trzech miesiącach.



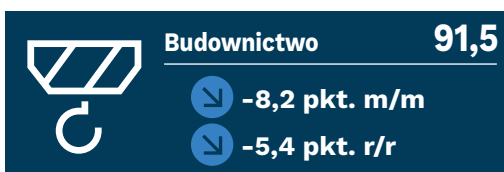
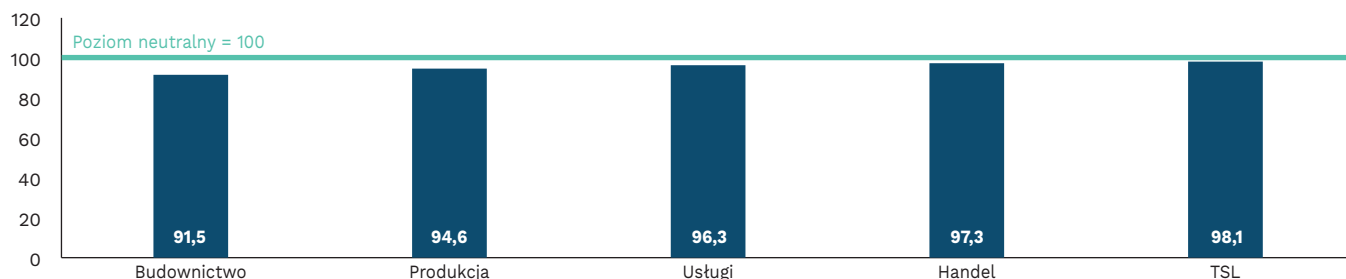
Poziom MIK poniżej neutralnego dla małych przedsiębiorstw wynika z niskiej aktywności inwestycyjnej – tylko 29 proc. badanych deklaruje inwestycje w aktywa materialne i niematerialne. Firmy częściej deklarowały spadek wartości sprzedaży oraz liczby nowych zamówień niż wzrost (odpowiednio: 47 proc. vs. 5 proc. oraz 43 proc. vs. 9 proc.).



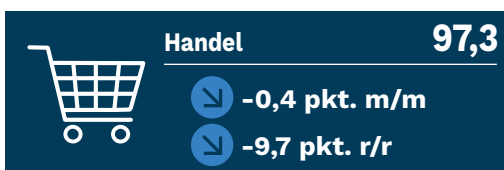
Pogorszenie nastrojów w mikrofirmach związane jest ze spadkiem wartości sprzedaży oraz liczby nowych zamówień wśród ponad połowy mikrofirm (51-52 proc.). Poza tym najmniejsze firmy charakteryzują się niskim poziomem inwestycji – 67 proc. deklaruje ich brak.

MIK według branż

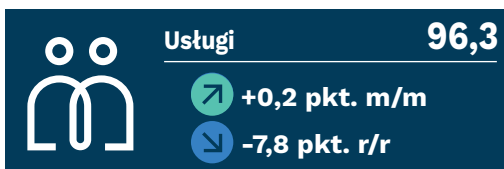
W lutym odnotowaliśmy przewagę nastrojów negatywnych nad pozytywnymi we wszystkich branżach. Tylko w branży TSL oraz usługowej zaobserwowano wzrost m/m wartości wskaźnika. W produkcji, budownictwie oraz handlu widoczny jest spadek wartości indeksu.



MIK dla budownictwa jest najniższy od sierpnia 2024 r. Na spadek wartości wpłynął wysoki odsetek deklaracji o spadku m/m wartości sprzedaży (55 proc.) i liczby nowych zamówień (51 proc.). Jednocześnie wśród firm budowlanych utrzymuje się niski poziom aktywności inwestycyjnej – 63 proc. badanych deklaruje brak inwestycji.



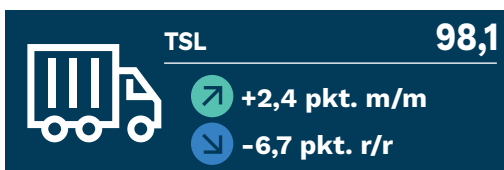
Utrzymująca się przewaga negatywnych nastrojów nad pozytywnymi w handlu wynika m.in. ze znacznej przewagi deklarujących spadek wartości sprzedaży niż jej wzrost (53 proc. vs. 11 proc.). Towarzyszy temu spadek liczby nowych zamówień, co przekłada się na posiadanie zbyt dużych mocy produkcyjnych przy obecnym portfelu zamówień.



Utrzymująca się poniżej poziomu neutralnego wartość MIK w firmach usługowych wynika z niskiego poziomu inwestycji – tylko co trzeci badany deklaruje inwestycje w ostatnich trzech miesiącach. W usługach zanotowano również znaczny odsetek firm ze spadkiem wartości sprzedaży i liczby nowych zamówień (odpowiednio: 39 proc. oraz 42 proc.)



Pogorszenie nastrojów w produkcji jest związane przede wszystkim z przewagą deklaracji o spadku m/m wartości sprzedaży oraz liczby nowych zamówień nad odczuwającymi ich wzrost (odpowiednio: 43 proc. vs. 12 proc. oraz 44 proc. vs. 14 proc.). Niski poziom nowych zamówień przekłada się na posiadanie zbyt dużych mocy produkcyjnych przy obecnym portfelu zamówień.

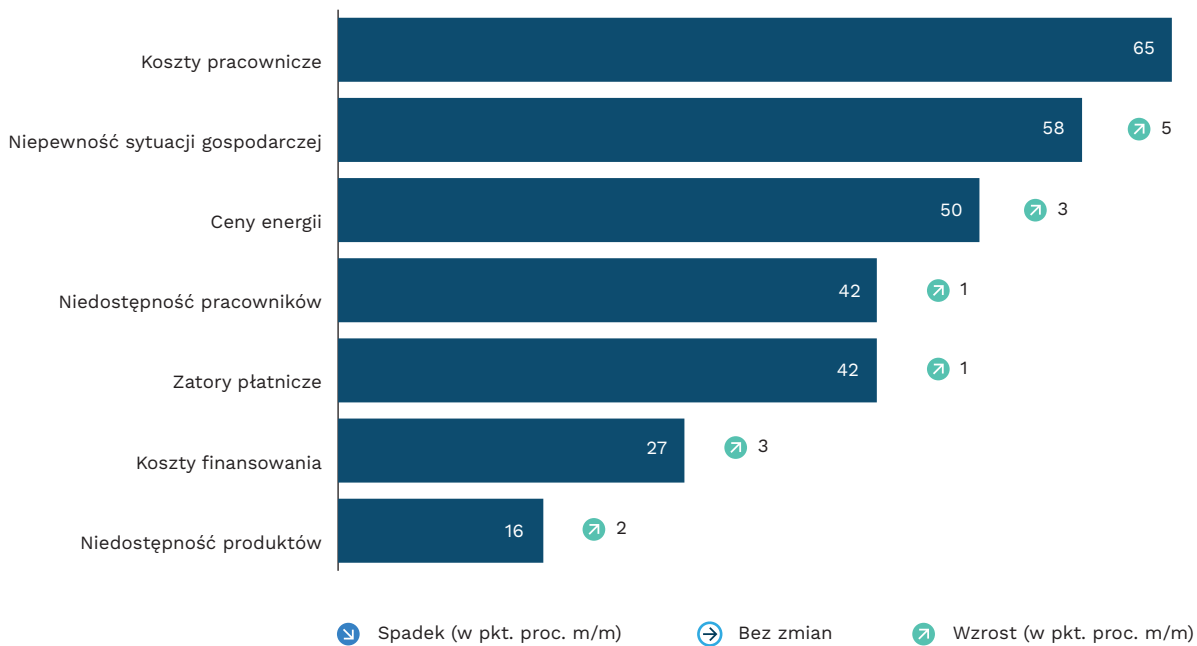


Utrzymująca się poniżej poziomu neutralnego wartość MIK w branży TSL, mimo systematycznego wzrostu od grudnia 2025 r., jest m.in. efektem niskiego poziomu inwestycji – 29 proc. firm deklaruje inwestycje w ostatnich trzech miesiącach. Przedsiębiorcy częściej deklarują spadek wartości sprzedaży oraz liczby nowych zamówień niż ich wzrost.

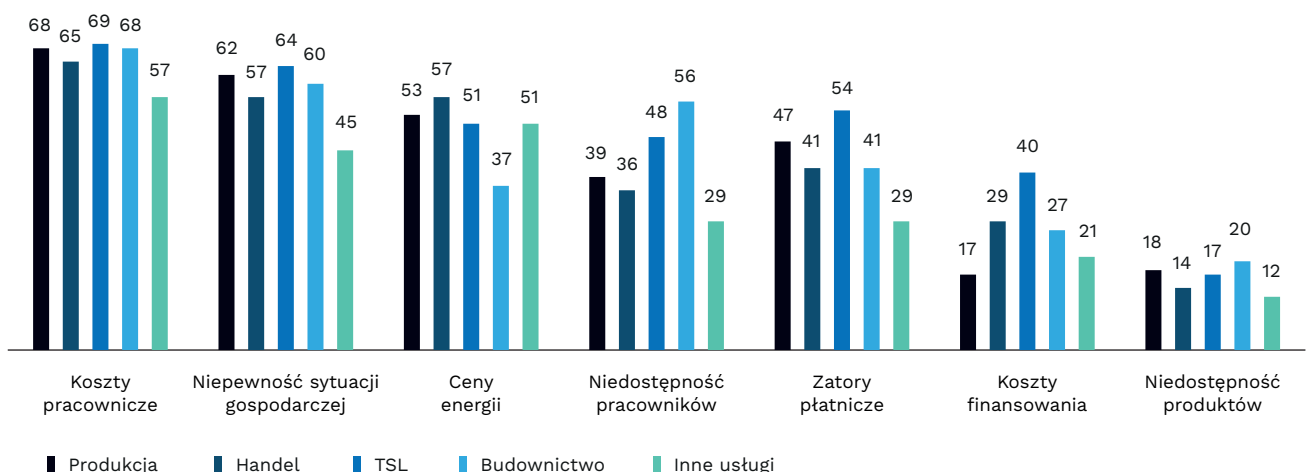


Bariery utrudniające działalność firm

W lutym główną barierą utrudniającą działalność firm są nadal koszty pracownicze, na które skarży się 65 proc. przedsiębiorstw. Na kolejnych miejscach znalazły się niepewność sytuacji gospodarczej (58 proc.) i ceny energii (50 proc.). Ponad 40 proc. firm narzeka na niedostępność pracowników i zatory płatnicze. Najmniej dolegliwymi barierami pozostają koszty finansowania (27 proc.) i niedostępność produktów (16 proc.). W stosunku do poprzedniego miesiąca wzrosła uciążliwość prawie wszystkich barier – najbardziej niepewności sytuacji gospodarczej. Bez zmian pozostał jedynie udział wskazań na koszty pracownicze.



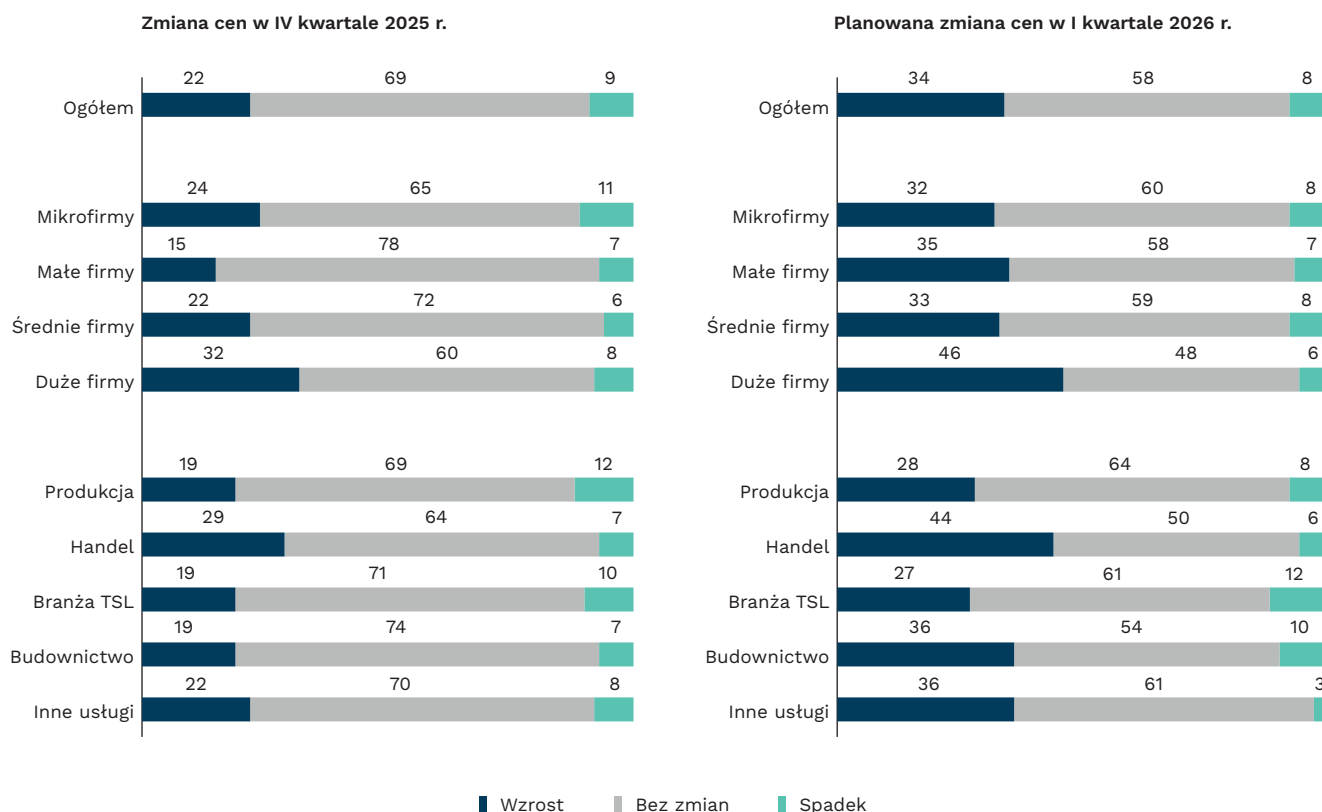
Rosnące koszty pracownicze doskwierają prawie wszystkim branżom (oprócz usług) w podobnym stopniu. Firmy z branży TSL częściej niż inne narzekają z kolei na niepewność sytuacji gospodarczej (64 proc.), zatory płatnicze (54 proc.) i koszty finansowania (40 proc.). Rosnące ceny energii częściej dają się we znaki firmom handlowym (57 proc.), a niedostępność pracowników i produktów – budowlanym (odpowiednio: 56 proc. i 20 proc.).



Kształtowanie polityki cenowej w firmach

W IV kwartale 2025 r., w porównaniu z poprzednim kwartałem, ponad jedna piąta przedsiębiorstw podniosła ceny swoich głównych produktów lub usług. Natomiast blisko 70 proc. firm nie zmieniło cen. Najczęściej ceny podnosiły firmy duże (32 proc.), najrzadziej – małe (15 proc.). Wszystkie branże częściej podnosiły ceny niż obniżały. Najwyższy odsetek podnoszących ceny był wśród firm handlowych (29 proc.).

Z kolei 34 proc. przedsiębiorstw deklaruje podniesienie cen swoich głównych produktów lub usług w I kwartale 2026 r. (w porównaniu z IV kwartałem ub.r.). Wśród dużych firm jest to aż 46 proc. Podniesienie cen najczęściej deklarują firmy handlowe (aż 44 proc. wskazań) oraz budownictwo i usługi (po 36 proc.).



Nota metodologiczna

Miesięczny Indeks Konjunktury (MIK) jest narzędziem do badania nastrojów gospodarczych przedsiębiorstw w Polsce, opracowanym przez Polski Instytut Ekonomiczny.

MIK powstaje co miesiąc na podstawie pomiarów dokonanych w siedmiu kluczowych obszarach działalności przedsiębiorstw: wartość sprzedaży, nowe zamówienia, zatrudnienie, wynagrodzenia, moce produkcyjne, wydatki inwestycyjne, sytuacja finansowa.

Poziomy liczbowy MIK obliczamy na podstawie wyników badań ankietowych przeprowadzanych na reprezentatywnej próbie 500 przedsiębiorstw, w czterech kategoriach wielkościowych i pięciu branżowych.

Poziomy MIK przyjmują wartości z przedziału <0;200>, a punkt odniesienia wskaźnika stanowi odczyt 100, który jest poziomem neutralnym.

Prezentowane dane otrzymano za pomocą dekompozycji i korekcji sezonowej metodą Census X-11.

Autorzy opracowania

Katarzyna Dębowska, Urszula Kłosiewicz-Górecka, Anna Szymańska, Aleksandra Wejt-Knyżewska, Katarzyna Zybertowicz

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny think tank ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, energia, gospodarka światowa, gospodarka cyfrowa, ekonomia behawioralna oraz procesy społeczne.

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny