



**Miesięczny  
Indeks  
Koniunktury**



MAJ 2026

WARSZAWA

# WIPIK

**Miesięczny Indeks  
Koniunktury**

**maj 2026**



**Polski  
Instytut  
Ekonomiczny**



## MAJOWY MIK

94,5

W firmach nastroje **negatywne** przeważają nad pozytywnymi

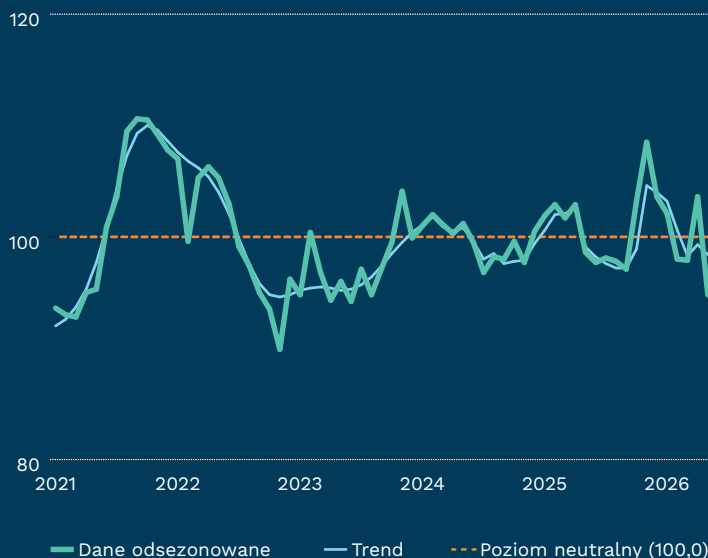
↓ -9,1 pkt. m/m

↓ -4,1 pkt. r/r

**W maju Miesięczny Indeks Koniunktury (MIK) spadł m/m o 9,1 pkt. do poziomu 94,5 pkt.** Po kwietniowym wzroście wskaźnik ponownie jest poniżej poziomu neutralnego (100 pkt.), podobnie jak w lutym i marcu br., a jego majowa wartość jest najniższa w 2026 r.

**Spośród siedmiu komponentów tworzących MIK tylko dwa – wynagrodzenia oraz płynność finansowa – pozostają powyżej poziomu neutralnego,** co oznacza przewagę ocen pozytywnych nad negatywnymi w tych obszarach. Jednocześnie poniżej 100 pkt. od kilku miesięcy utrzymują się wskaźniki mocy produkcyjnych i inwestycji, a w maju dołączyły do nich także wartość sprzedaży, nowe zamówienia, a także – po raz pierwszy od roku – zatrudnienie.

**Taka struktura komponentów wskazuje na wyraźne osłabienie popytu i rosnącą ostrożność przedsiębiorców** ograniczających aktywność rozwojową i coraz częściej dostosowujących zatrudnienie do pogarszających się warunków rynkowych.



## Komentarz PIE



## dr Katarzyna Dębkowska

Starszy Kierownik  
Koordynator Procesu  
Badawczego w PIE

Majowy odczyt MIK wskazuje na wyraźne pogorszenie koniunktury w sektorze przedsiębiorstw. Głównym powodem jest osłabienie popytu, co skutkuje niższą sprzedażą i ograniczeniem nowych zamówień, szczególnie w handlu i budownictwie. W tych branżach firmy częściej sygnalizują pogorszenie bieżącej aktywności, co może zapowiadać słabsze wyniki w kolejnych miesiącach.

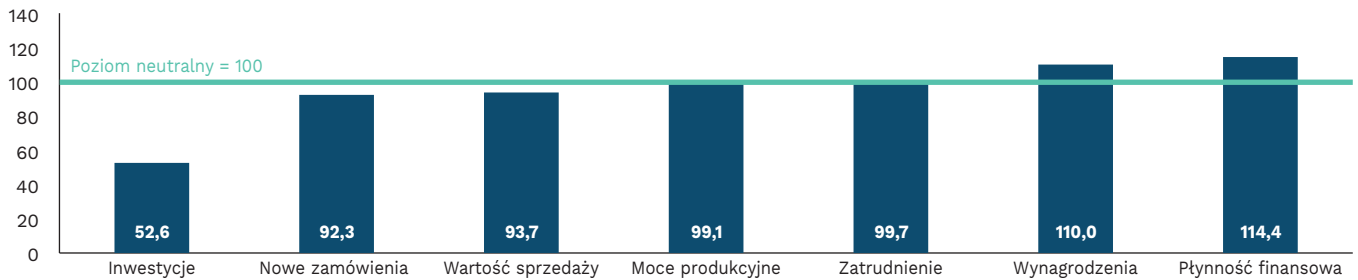
Relatywnie lepiej wypadają produkcja, usługi i TSL, w których częściej znajdujemy firmy ze wzrostem sprzedaży i liczby nowych zamówień, a przedsiębiorstwa nadal deklarują plany zwiększania zatrudnienia. Jednocześnie we wszystkich branżach widoczna jest ostrożność inwestycyjna, co sugeruje podwyższoną niepewność i ograniczoną aktywność rozwojową przedsiębiorstw.

Dodatkowym sygnałem presji kosztowej pozostaje polityka cenowa firm. Z naszych badań wynika, że 45 proc. przedsiębiorstw podniosło ceny w I kwartale 2026 r., a 37 proc. planuje podwyżki w II kwartale. Oznacza to, że mimo słabnącego popytu firmy nadal próbują przenosić rosnące koszty na klientów, co może dodatkowo ograniczać popyt i wydłużać okres spowolnienia.





## MIK według komponentów



**Płynność finansowa 114,4**

↓ -6,4 pkt. m/m  
↓ -12,9 pkt. r/r

Firmy nadal utrzymują zdolność do regulowania bieżących zobowiązań, co wskazuje na relatywnie stabilną sytuację finansową. Spadki m/m i r/r sugerują jednak stopniowe pogarszanie się sytuacji w tym obszarze, co może być efektem słabszych wpływów ze sprzedaży.

**Wynagrodzenia 110,0**

↓ -2,0 pkt. m/m  
↑ +0,4 pkt. r/r

Presja płacowa pozostaje dość wysoka i mimo pogorszenia koniunktury firmy nadal podnoszą wynagrodzenia (6 proc. wskazań) albo ich nie zmieniają (92 proc.). Niewielkie zmiany komponentu wskazują na stabilizację tego trendu, ale jednocześnie rosnące koszty pracy mogą obciążać wyniki przedsiębiorstw.

**Zatrudnienie 99,7**

↓ -7,6 pkt. m/m  
↑ +0,6 pkt. r/r

Wskaźnik zatrudnienia zbliżony do poziomu neutralnego sugeruje, że firmy wstrzymują decyzje kadrowe i przechodzą w tryb ostrożności – 80 proc. firm nie chce zmieniać poziomu zatrudnienia. Wyraźny spadek m/m może zapowiadać przyszłe ograniczenia zatrudnienia, jeśli utrzyma się słaby popyt.

**Moce produkcyjne 99,1**

↑ +1,5 pkt. m/m  
↑ +7,1 pkt. r/r

Wykorzystanie mocy produkcyjnych jest stabilne, choć lekko poniżej poziomu neutralnego, co wskazuje na brak presji na zwiększanie produkcji. Poprawa r/r sugeruje, że firmy lepiej dostosowały swoje zasoby do obecnego poziomu popytu niż rok wcześniej.

**Wartość sprzedaży 93,7**

↓ -19,8 pkt. m/m  
↑ +0,5 pkt. r/r

Odczyt poniżej poziomu neutralnego wskazuje na wyraźne pogorszenie wyników sprzedażowych przedsiębiorstw. Silny spadek m/m sugeruje nagłe osłabienie popytu, które może mieć charakter sezonowy lub cykliczny, choć dane sektorowe obrazują, że sytuacja nie jest jednolita.

**Nowe zamówienia 92,3**

↓ -10,7 pkt. m/m  
↑ +8,8 pkt. r/r

Mała liczba nowych zamówień sygnalizuje słabą przyszłą aktywność gospodarczą i ograniczone perspektywy wzrostu. Mimo poprawy r/r, spadek m/m wskazuje na pogorszenie bieżących nastrojów klientów i partnerów biznesowych, przy czym ze zróżnicowania branżowego wynika, że spadki koncentrują się głównie w handlu i budownictwie.

**Inwestycje 52,6**

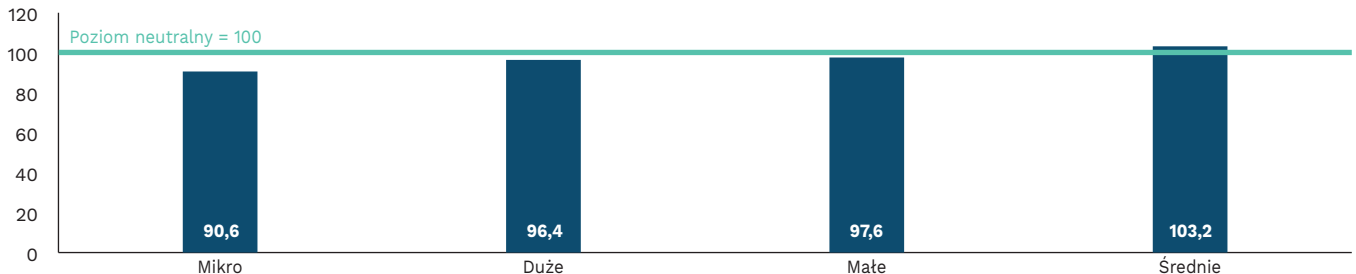
↓ -18,8 pkt. m/m  
↓ -29,6 pkt. r/r

Bardzo niski poziom inwestycji oznacza, że znaczna część firm (67 proc.) wstrzymuje wydatki rozwojowe i odkłada decyzje kapitałowe. Silne spadki zarówno m/m, jak i r/r wskazują na wysoką niepewność gospodarczą i brak skłonności do podejmowania ryzyka.



## MIK według wielkości

W majowym pomiarze MIK nastroje pozytywne przeważają nad negatywnymi jedynie wśród średnich firm (103,2 pkt.), mimo jednoczesnego spadku jego wartości. Przewadze nastrojów negatywnych nad pozytywnymi wśród dużych (96,4 pkt.) i małych przedsiębiorstw (97,6 pkt.) towarzyszy spadek m/m wartości MIK. Tylko mikrofirmy (90,6 pkt.) zanotowały wzrost wartości MIK.



**Duże** **96,4**

↓ -16,5 pkt. m/m  
↓ -14,8 pkt. r/r

Spadek wartości MIK wśród dużych firm wynika m.in. z niskiego poziomu inwestycji – aż 76 proc. z nich deklaruje ich brak, co jest najwyższym odczytem w historii badania. Przedsiębiorcy nieznacznie częściej deklarują spadek liczby nowych zamówień niż ich wzrost (14 proc. vs. 12 proc.), co przekłada się na nadwyżkę mocy produkcyjnych przy istniejącym portfelu zamówień.

**Średnie** **103,2**

↓ -8,0 pkt. m/m  
↑ +9,6 pkt. r/r

Przewaga nastrojów pozytywnych nad negatywnymi wśród średnich przedsiębiorstw związana jest m.in. z wysoką samoocena sytuacji finansowej. Badani częściej deklarują wzrost sprzedaży i liczby nowych zamówień niż ich spadek. Jednocześnie częściej wskazują posiadanie niewystarczających mocy produkcyjnych, co przekłada się na plany zwiększenia zatrudnienia.

**Małe** **97,6**

↓ -0,2 pkt. m/m  
↑ +8,6 pkt. r/r

Wśród małych przedsiębiorstw spadek wartości MIK związany jest z negatywnymi odczytami dotyczącymi inwestycji i mocy produkcyjnych. Niemal co trzecia badana firma (66 proc.) deklaruje brak inwestycji w aktywa materialne i niematerialne w ostatnich trzech miesiącach. Przedsiębiorcy częściej wskazują wzrost liczby nowych zamówień niż ich spadek (28 proc. vs. 15 proc.).

**Mikro** **90,6**

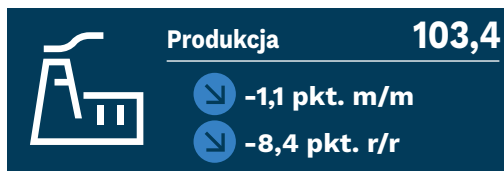
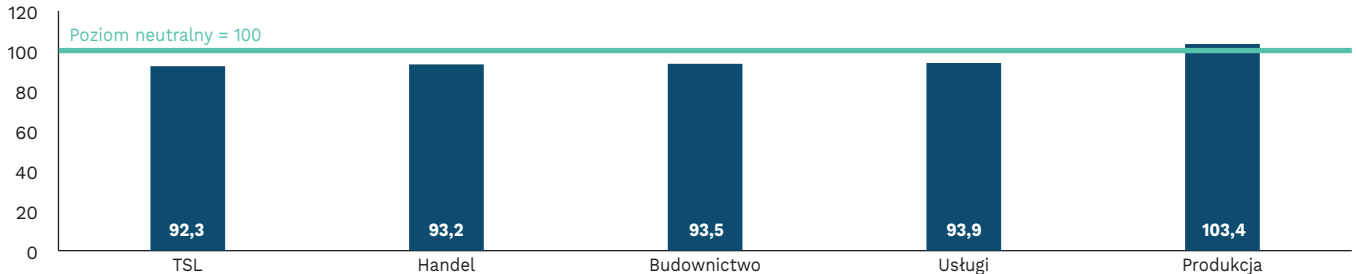
↑ +6,5 pkt. m/m  
↓ -0,2 pkt. r/r

Wzrost wartości wskaźnika wiąże się m.in. ze strukturą mocy produkcyjnych. Mikrofirmy nieznacznie częściej wskazują niedobór mocy produkcyjnych przy aktualnym portfelu zamówień niż nadmiar (11 proc. vs. 9 proc.), co znajduje odzwierciedlenie w planach zwiększenia zatrudnienia. Jednocześnie mikrofirmy rzadziej niż pozostałe przedsiębiorstwa deklarują posiadanie środków pozwalających funkcjonować ponad 3 miesiące (45 proc.).

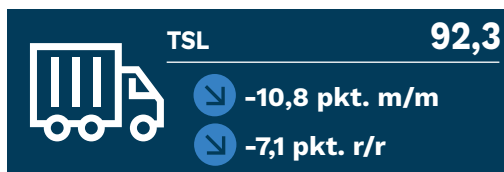


## MIK według branż

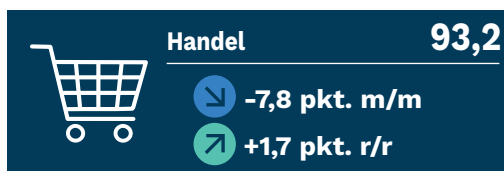
Maj przyniósł przewagę nastrojów negatywnych nad pozytywnymi w usługach, budownictwie, handlu oraz branży TSL (odpowiednio 93,9 pkt., 93,5 pkt., 93,2 pkt. oraz 92,3 pkt.). Tylko w produkcji nastroje pozytywne przeważają nad negatywnymi (103,4 pkt.). Niezależnie od branży wartość MIK spadła m/m.



Wartość MIK utrzymująca się powyżej poziomu neutralnego w produkcji wynika m.in. z dobrej samooceny posiadanej płynności finansowej – ponad połowa badanych posiada środki finansowe pozwalające funkcjonować powyżej trzech miesięcy. Przedsiębiorstwa częściej deklarują wzrost liczby nowych zamówień niż jej spadek (26 proc. vs. 19 proc.), co przekłada się na plany zwiększenia zatrudnienia (12 proc.).



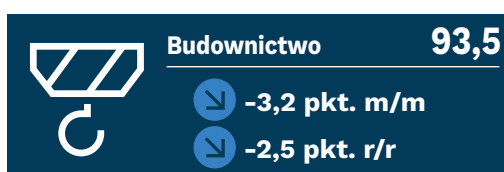
Firmy z branży TSL nieznacznie częściej wskazują spadek wartości sprzedaży i liczby nowych zamówień niż ich wzrost. Co dziesiąty badany deklaruje zbyt duże moce produkcyjne przy posiadanym portfelu zamówień, przy jednoczesnym najwyższym w tym roku odsetku firm dysponujących wystarczającymi mocami. Mimo to w branży TSL plany zwiększenia zatrudnienia ponad dwukrotnie przewyższają plany jego redukcji.



Pogorszenie nastrojów w handlu wiąże się z najniższym spośród wszystkich branż poziomem inwestycji – tylko 27 proc. firm inwestowało w aktywa materialne i niematerialne w ostatnich trzech miesiącach. Badani częściej odczuwają spadek m/m liczby nowych zamówień niż wzrost, co skutkuje nadwyżką mocy produkcyjnych przy obecnym portfelu zamówień. Towarzyszą temu częstsze plany redukcji zatrudnienia niż jego zwiększania.



Chociaż w usługach obserwujemy przewagę deklaracji dotyczących wzrostu wartości sprzedaży i liczby nowych zamówień nad spadkiem, to wskaźnik dla firm usługowych spadł m/m. Mimo że przedsiębiorcy częściej wskazują na posiadanie zbyt dużej mocy produkcyjnych niż na niedobór, to tylko 5 proc. firm usługowych ma plany redukcji zatrudnienia. Odsetek firm usługowych, które nie poniosły nakładów inwestycyjnych wynosi 64 proc.

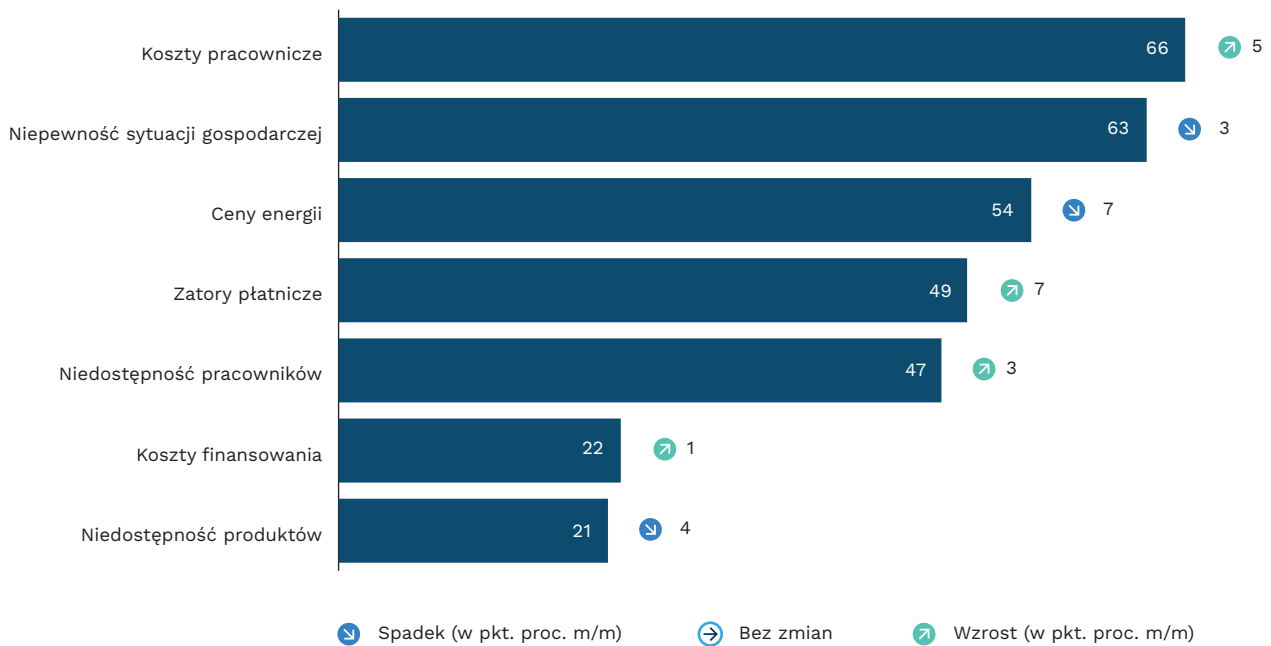


O pogorszeniu nastrojów w budownictwie zadecydowały odczyty dotyczące sytuacji finansowej oraz inwestycji. Mniej niż połowa firm budowlanych (45 proc.) deklaruje posiadanie wystarczających środków do zapewnienia ciągłości funkcjonowania powyżej trzech miesięcy. Odsetek inwestujących pozostaje niski (35 proc.).

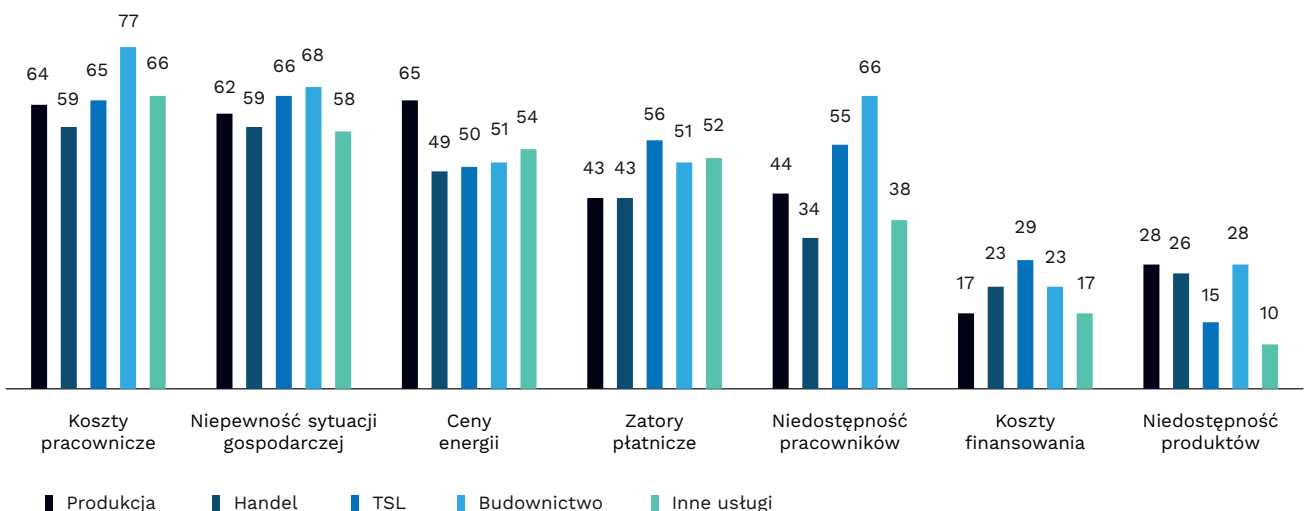


## Bariery utrudniające działalność firm

W maju główną barierą utrudniającą działalność są koszty pracownicze, na które wskazuje prawie 2/3 firm. Ponad 60 proc. skarży się na niepewność sytuacji gospodarczej, a 54 proc. na rosnące ceny energii. Nieco mniej niż połowa narzeka na zatory płatnicze i niedostępność pracowników, najrzadziej wymienianymi barierami pozostają koszty finansowania i niedostępność pracowników. W stosunku do poprzedniego miesiąca wzrosły wskazania na rosnące koszty pracownicze, zatory płatnicze oraz niedostępność pracowników, natomiast zmniejszył się udział firm narzekających na niepewność sytuacji gospodarczej, rosnące ceny energii i niedostępność produktów.



**Firmy budowlane częściej niż inne branże narzekają w maju na cztery z siedmiu barier prowadzenia działalności:** koszty pracownicze (77 proc.), niepewność sytuacji gospodarczej (68 proc.), niedostępność pracowników (66 proc.) i produktów (28 proc.). Firmy produkcyjne częściej wskazywały na rosnące ceny energii (65 proc.) i niedostępność produktów (28 proc.). Firmom z branży TSL częściej niż innym doskwierają zatory płatnicze (56 proc.) i koszty finansowania (29 proc.).



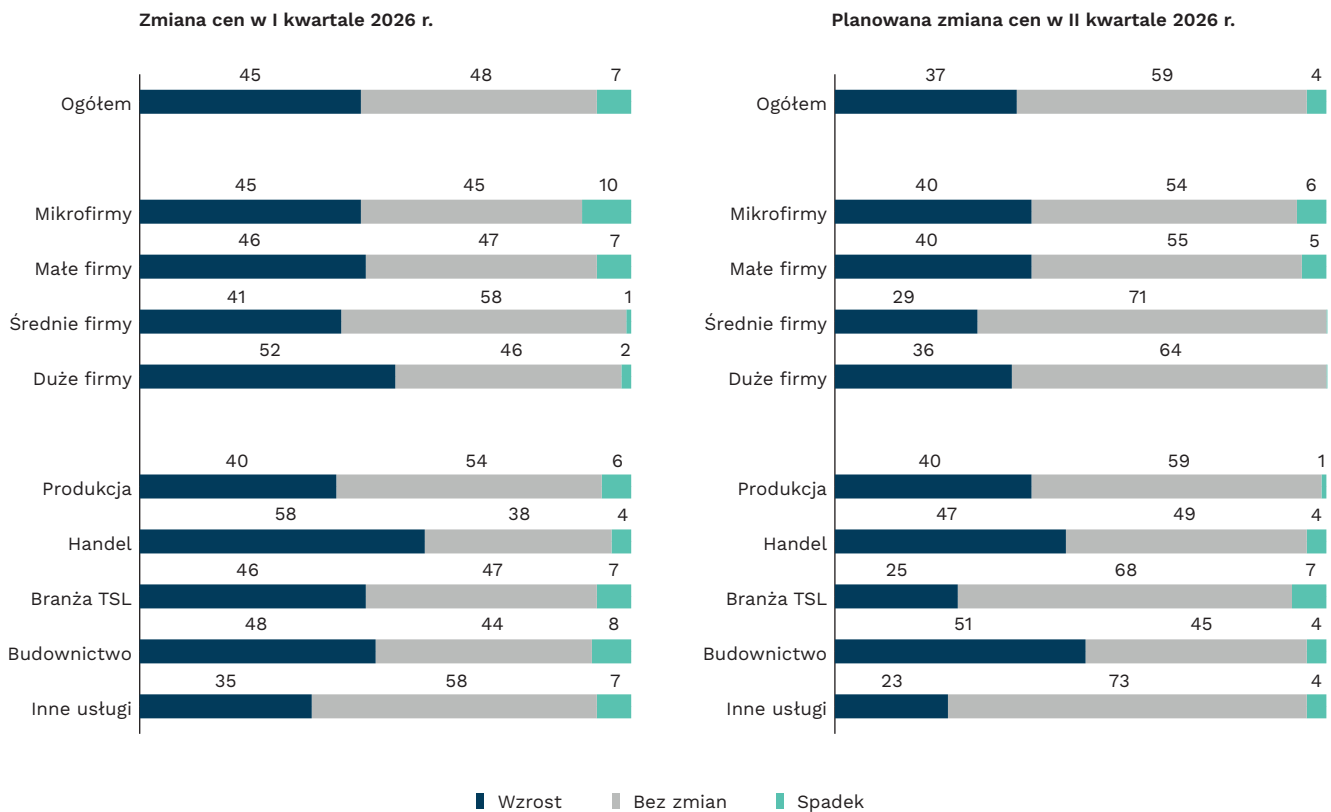


## Polityka cenowa firm

W I kwartale 2026 r. aż 45 proc. przedsiębiorstw podniosło cenę swego głównego produktu lub usługi, a tylko nieco więcej firm (48 proc.) cen nie zmieniło. Jeszcze w lutym, gdy pytaliśmy o zmiany cen, na ich podniesienie w IV kwartale 2025 r. wskazywało 22 proc. firm.

W I kwartale 2026 r. ceny najczęściej podnosiły firmy duże (52 proc.), najrzadziej – średnie (41 proc.). W podziale na branże najczęściej były to firmy handlowe (58 proc. – dwukrotny wzrost w porównaniu z lutowym pomiarem).

Z kolei 37 proc. przedsiębiorstw planuje podniesienie ceny głównego swego produktu lub usługi w II kwartale 2026 r. Podniesienie ceny najczęściej planują firmy budowlane – 51 proc. i handlowe – 47 proc. wskazań.



### Nota metodologiczna

**Miesięczny Indeks Koniunktury (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, Anna Szymańska, Aleksandra Wejt-Knyżewska, Katarzyna Zybortowicz

## **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