

Branża meblarska odbija się po ciężkich miesiącach!

Aktualizacja prognozy. Minus 6 % czyli około minus 3,1 mld zł w stosunku do wyniku z ubiegłego roku, który wynosił 50,5 mld zł. Szacowany wynik branży meblarskiej w 2020 roku jest znacząco lepszy niż we wcześniejszych prognozach.

-Z trudnej sytuacji branżę ratują trzy czynniki: szybsze niż na początku prognozowano otwarcie handlu, inwestycje Europejczyków w wyposażenie mieszkań w konsekwencji rezygnacji z wakacyjnych wyjazdów, niski kurs złotówki w stosunku do euro.

-Zatrudnienie w branży w okresie luty -maj br. spadło o 7 tysięcy etatów.

-Niestety pogarsza się ciągle sytuacja producentów mebli kontraktowych w szczególności dostarczających meble na rynek HoReCa.

Obecnie najtrudniejsza sytuacja dotyczy firm działających na rynku kontraktowym w sektorze HoReCa. Firmy produkujące meble mieszkaniowe do sprzedaży w handlu tradycyjnym otrzymały nowe zlecenia i pracują obecnie na „pełnych obrotach”. Relatywnie najlepsza sytuacja dotyczy eksporterów mebli mieszkaniowych.

Duży wpływ na poprawę oceny sytuacji przedsiębiorstw miała wysoka dynamika powracających zamówień oraz wdrożone rozwiązania tarcz antykryzysowych. 80% badanych firm pracuje z wykorzystaniem ponad 60% możliwości, a w tym 43% deklaruje wykorzystanie mocy produkcyjnych powyżej 80%. Nie dotyczy to jednak producentów mebli kontraktowych.

Poziom deklarowanych przychodów r/r: 49% w kwietniu, 55% w maju, 79% w czerwcu i 78 w lipcu. Wg GUS przychody w maju stanowiły 80% wyniku z roku poprzedniego.

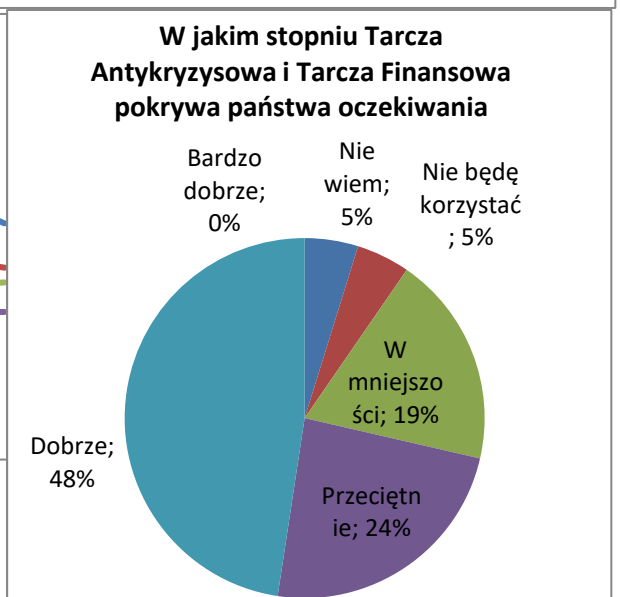
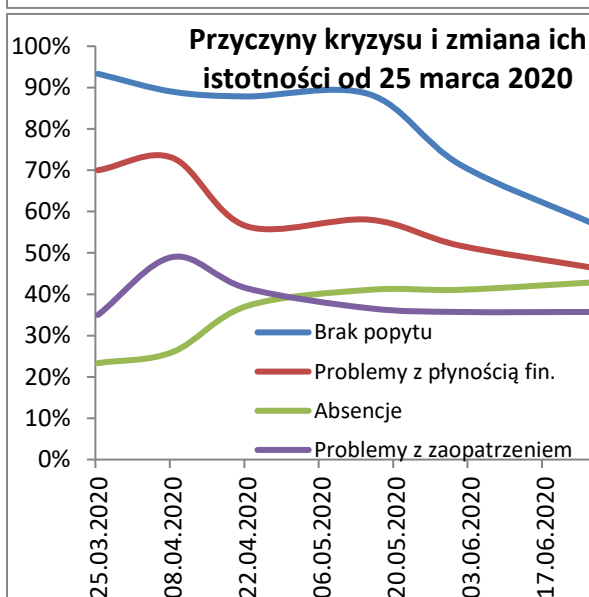
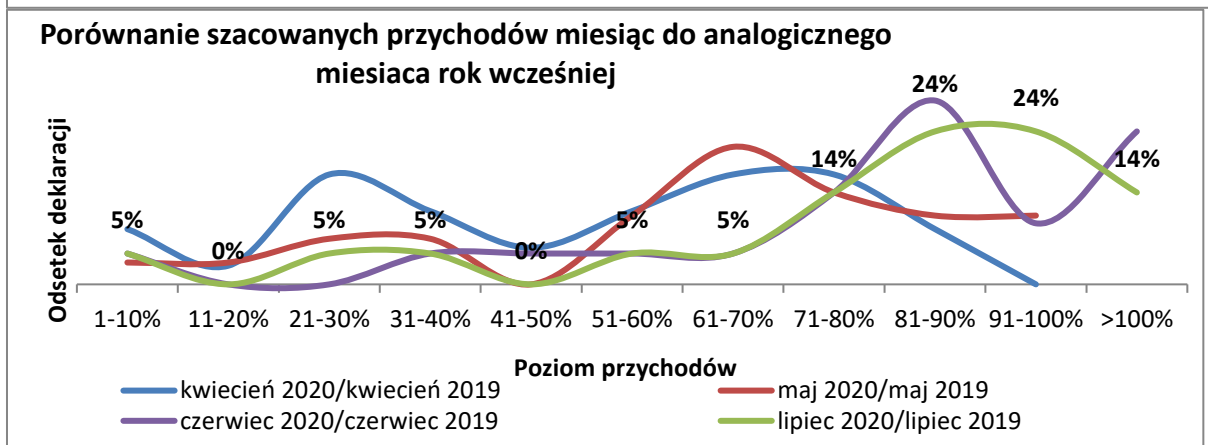
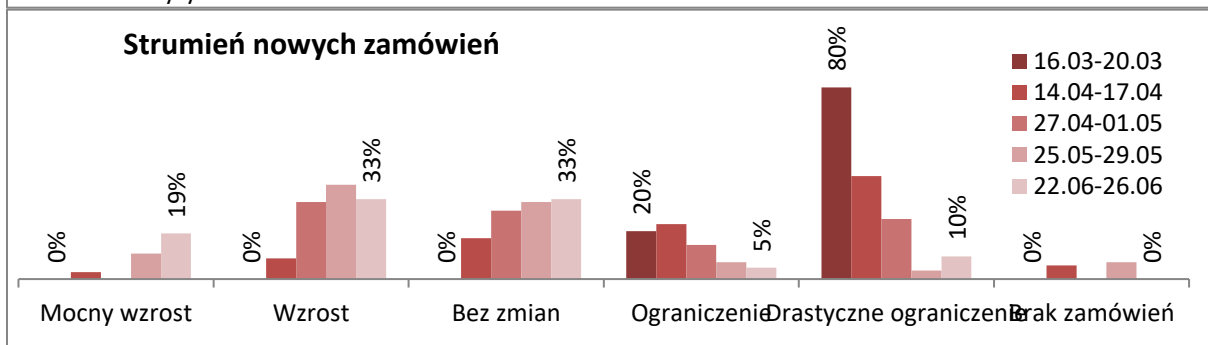
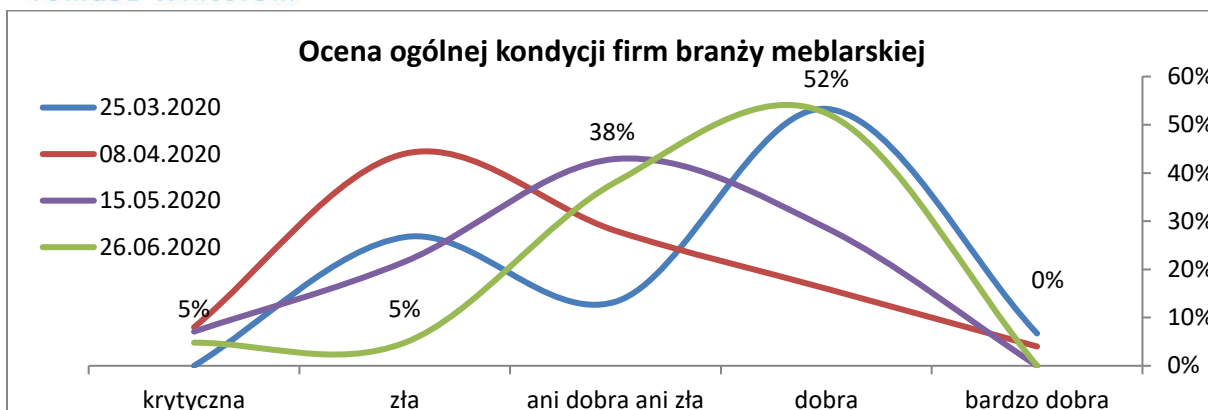
Odsetek ocen „dobrych” dla „Tarczy” wzrósł z 3% do 48%, a ocen „słabych” spadł z 40% do 19%. Grono oceniających rozwiązania „przeciętnie” zmniejszyło się z 46% do 24%.

Przyczyną kryzysu branży meblarskiej był brak popytu wynikający z zakazu handlu, zaleceń pozostania w domach oraz nagłego spadku wskaźników ufności konsumenckiej. W dłuższej perspektywie problemy będą dotyczyć branże mebli kontraktowych i biurowych, które wynikają z fali problemów powstałych w branży turystycznej, restauracyjnej oraz zmniejszeniem zapotrzebowania na powierzchnie biurowe.

Dla odbudowy kondycji branży, niezbędna jest firmom odbudowa kapitałów i wdrożenie rozwiązań zapobiegających podobnym kryzysom w przyszłości. Po instrumentach płynnościowych, branży potrzebne są instrumenty pobudzające popyt zarówno krajowy jak i zagraniczny.

Na przykład: Stawka preferencyjna na meble – VAT 8%; Pomogłaby dodatkowa ulga podatkowa dla Kowalskiego – np. remontowa; Akcja promująca polskie wyroby na rynkach zagranicznych np. USA i zwiększenie aktywności w zakresie zapraszania misji dziennikarskich i gospodarczych (np. zaproszenie Furniture Today, zorganizowanie spotkania World Furniture Confederation podczas targów w Poznaniu)

Opracowanie dr inż. Tomasz Wiktorski, B+R Studio Analizy Rynku Meblarskiego przy współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Producentów Mebli.



Ankiety i szacunki zrealizowane w okresie od 24 marca do 02 lipca na wytypowanej próbie firm branży meblarskiej.

25.03.2020	15 podmiotów: (2 małe, 4 średnie, 9 dużych)
08.04.2020	25 podmiotów: (1 mikro, 7 małych, 4 średnie, 13 dużych)
22.04.2020	35 podmiotów: (3 mikro, 7 małych, 11 średnich, 14 dużych)
15.05.2020	28 podmiotów: (1 mikro, 7 małych, 9 średnich, 11 dużych)
01.06.2020	28 podmiotów: (7 małych, 9 średnich, 12 dużych)
26.06.2020	21 podmiotów: (4 małe, 9 średnich, 9 dużych)

Więcej informacji na www.brstudio.eu