

RAPORT BRANŻOWY

8 lipca 2026

SPRZEDAŻ HURTOWA MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH (PKD 46.73¹)

W skrócie

- Liczba placówek zajmujących się hurtowym obrotem materiałami budowlanymi wynosi w Polsce ok. 9 tysięcy** – obejmuje hurtownie sieciowe należące do dużych firm, małe lokalne hurtownie ogólnobudowlane, hurtownie specjalistyczne (np. hurtownie farb, hurtownie podłóg itp.) oraz markety budowlane. Tak zdefiniowana sieć dystrybucyjna odpowiada za ponad 85% obrotu materiałami budowlanymi w Polsce.
- Stopa zysku brutto w tej branży w 2025 r. wyniosła 3,5% i był to już trzeci rok z rzędu, w którym wskaźnik przyjął dokładnie tę samą wartość.** Stopa zysku brutto pozostaje nieco niższa niż przed pandemią – średnia dla lat 2016–19 to 3,9% i oczywiście znacznie niższa niż w okresie pandemicznego boomu remontowego, kiedy to wynosiła 6%–7%. **Obecnie ponad 80% firm działających w branży jest rentownych.**
- W 2026 r. ma miejsce coraz wyraźniejszy wzrost cen materiałów budowlanych – w maju ceny materiałów były wyższe średnio o 3% r/r.** Takie tempo wzrostu w ujęciu r/r nie było notowane od połowy 2023 r. Powodem wzrostu cen był wzrost cen surowców, wzrost kosztów produkcji i wysoki popyt na materiały używane przy inwestycjach finansowanych z KPO (ocieplenia).
- W scenariuszu bazowym spodziewamy się wzrostu popytu na materiały budowlane w II poł. 2026 r., a co za tym idzie utrzymania w tym czasie dobrej koniunktury w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych.** Sprzyjać temu będzie rosnąca aktywność w sektorze budowlanym. Podobne warunki powinny utrzymać się w 2027 r.
- Zakładamy, że co najmniej do końca bieżącego roku utrzyma się wzrost cen materiałów budowlanych** (wzrost kosztów produkcji, rosnący popyt). Z punktu widzenia wyników finansowych hurtowników, wzrost cen materiałów budowlanych to czynnik pozytywny – nawet przy założeniu utrzymania marż hurtowych, wyższe ceny oznaczają wzrost nominalnych zysków hurtowników.
- W efekcie spodziewamy się, że wyniki finansowe w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych w 2026 r. utrzymają się na poziomie z roku poprzedniego lub będą nieco lepsze.**
- W naszej ocenie ryzyko pogorszenia sytuacji finansowej branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych jest obecnie niewielkie.** Scenariuszem ryzyka mogłoby być znaczące załamanie popytu na materiały budowlane połączone z szybkim i znaczącym spadkiem ich cen. Scenariusz taki uznać należy jednak obecnie za bardzo mało prawdopodobny.

Biuro Analiz Makroekonomicznych
i Sektorowych
bosbank.analizy@bosbank.pl

Łukasz Tarnawa
Główny Ekonomista
+48 696 405 159
lukasz.tarnawa@bosbank.pl

Marcin Peterlik
Ekonomista
+48 515 011 621
marcin.peterlik@bosbank.pl

¹ PKD 46.73 wg klasyfikacji PKD 2007. W obowiązującej równolegle od 1 stycznia 2025 r. klasyfikacji PKD 2025 branża oznaczona jest kodem 46.83 i obejmuje ten sam zakres działalności.

SYTUACJA BIEŻĄCA

Podstawowe informacje

- Raport dotyczy firm których działalność polega na hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego, m.in. piasku, żwiru, wyrobów z betonu, farb, tapet i pokryw podłogowych, okien, drzwi, szkła płaskiego, wyposażenia sanitarnego, a także budynków prefabrykowanych. Branża 46.73 obejmuje też formalnie sprzedaż hurtową drewna (która może być prowadzona łącznie ze sprzedażą materiałów budowlanych lub osobno przez podmioty wyspecjalizowane wyłącznie w sprzedaży drewna), ale prezentowana analiza nie obejmuje rynku drewna. Natomiast prezentowane poniżej wyniki finansowe dotyczą wszystkich podmiotów działających w branży 46.73, a więc obejmują także wyniki firm zajmujące się hurtową sprzedażą drewna.

- Według danych GUS, **w branży działa 750 firm zatrudniających więcej niż 9 pracowników**, z czego prawie 160 firm zatrudnia ponad 49 pracowników.

- **Natomiast liczba placówek zajmujących się hurtowym obrotem materiałami budowlanymi wynosi szacunkowo ok. 9 tysięcy** – w tej liczbie mieszczą się hurtownie sieciowe należące do dużych firm, małe lokalne hurtownie ogólnobudowlane, hurtownie specjalistyczne (np. hurtownie farb, hurtownie podłóg itp.) oraz markety budowlane.

- Tak zdefiniowana sieć dystrybucyjna odpowiada za ponad 85% obrotu materiałami budowlanymi w Polsce. Pozostałe 15% to zakupy firm budowlanych bezpośrednio u producentów materiałów.

- Rynek materiałów budowlanych jest silnie skoncentrowany – **40% wartości sprzedaży przypada na trzy największe podmioty**: PSB Polskie Składy Budowlane, Castoramę oraz Leroy Merlin. Kolejne 40% rynku tworzy 10 nieco mniejszych podmiotów – w tej grupie znajdują się m.in. OBI, Brico Marche, Sieć Budowlana czy Majster Budowlane ABC.

Stabilizacja rentowności...

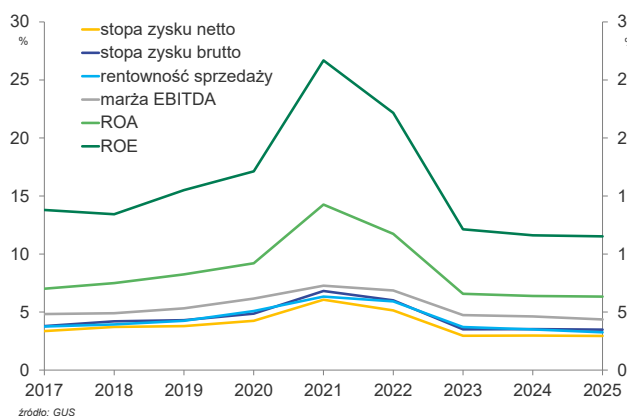
- **Stopa zysku brutto w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych w 2025 r. wyniosła 3,5% i był to już trzeci rok z rzędu, w którym wskaźnik przyjął dokładnie tę samą wartość.** Stopa zysku brutto pozostaje nieco niższa niż przed pandemią – średnia dla lat 2016-19 to 3,9% i znacznie niższa niż w okresie pandemicznego boomu remontowego, kiedy to wynosiła 6%-7%.

...oraz wyniku finansowego branży

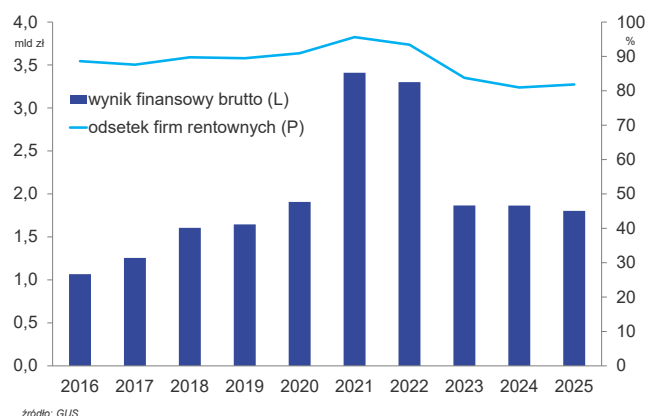
- **W 2025 branża wypracowała zysk brutto na poziomie 1,8 mld zł – także wynik finansowy utrzymał się na prawie niezmiennym poziomie trzeci rok z rzędu.** Wynik brutto był prawie dwukrotnie niższy niż w okresie rekordowych zysków z lat 2020-21.

- **Odsetek firm rentownych w 2025 r. w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych wyniósł 82% wobec 81% rok wcześniej.** Udział ten pozostaje obecnie nieco niższy niż przed pandemią, kiedy rentownych było ok. 90% firm działających w analizowanej branży.

Stabilna rentowność po okresowym wzroście w I. 2021-2022...



...a wynik finansowy na poziomie z 2020 r.



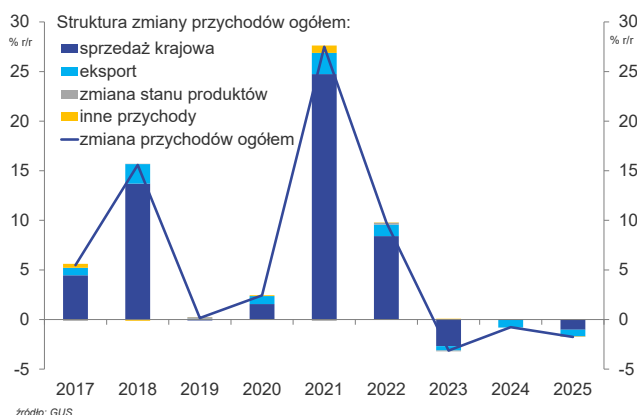
Utrzymuje się trend korekcyjnego obniżenia przychodów...

- Rok 2025 był trzecim z rzędu, w którym zmniejszyły się przychody branży – spadek wyniósł nominalnie niecałe 2% r/r. **Przychody branży spadają nieznacznie trzeci rok z rzędu, co jest wynikiem normalizacji sytuacji przychodowej po okresie nadzwyczajnego wzrostu przychodów w I. 2021-22, kiedy to ich skumulowany wzrost wyniósł 40% w stosunku do roku 2019.** Dominującą kategorią przychodową w branży są przychody ze sprzedaży, głównie krajowej, i to właśnie ich zmiany wpływają na dynamikę przychodów ogółem,
- Ten spektakularny wzrost przychodów w I. 2020-21 był efektem pandemicznego boomu remontowego, kiedy to wydatki gospodarstw domowych przekierowywane były na dużą skalę z niedostępnych wówczas usług (np. turystycznych) m.in. na remonty. Generowało to wzmożony popyt na materiały budowlane.

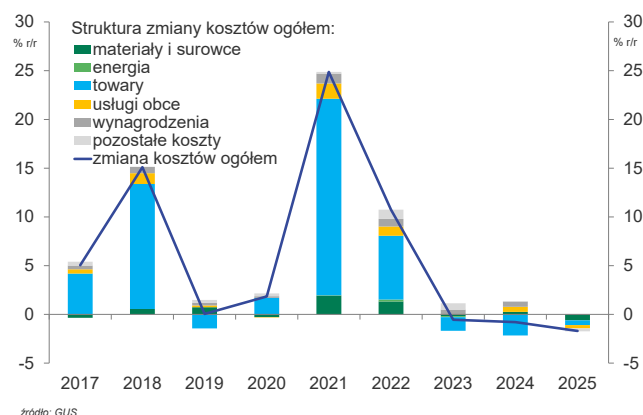
...i korespondujące z tym lekkie obniżenie kosztów ogółem

- Dominującą kategorią kosztów w branży – jak w przypadku większości branż handlu hurtowego – są koszty zakupu towarów (75% kosztów ogółem).** Ta kategoria kosztów, a w ślad za nią koszty ogółem, zmienia się w hurcie w niemal identyczny sposób co przychody. Wynika to z tego, że hurtownicy nabywają na bieżąco towary, które następnie odsprzedają swoim klientom. Skala tych zakupów w omawianej branży jest zazwyczaj powiązana z aktualnym poziomem/zmianami popytu na poszczególne kategorie materiałów budowlanych, z uwzględnieniem wymaganego poziomu zapasów. Z uwagi na związane z tym potrzeby magazynowe, zapasy w hurcie materiałów budowlanych nie są jednak zazwyczaj duże (choć mogą zdarzać się odstępstwa od tej reguły), a ich poziom dostosowywany jest przez hurtowników na bieżąco.
- Obniżenie poziomu kosztów w I. 2023-25 jest więc bezpośrednio powiązane z niższym poziomem aktywności i wynika przede wszystkim z ograniczania przez hurtowników zakupów towarów przeznaczonych do dalszej sprzedaży.**
- Pozostałe kategorie kosztów mają w branży mniejsze znaczenie – udział wynagrodzeń i usług obcych to ok. 7%-8% w przypadku każdej z tych kategorii.**

Trzeci rok korekcyjnego spadku przychodów (firmy pow. 9 prac.)



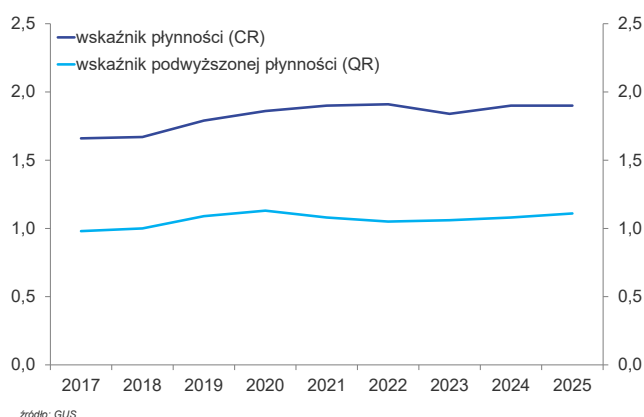
...i powiązany z tym spadek kosztów (firmy pow. 9 prac.)



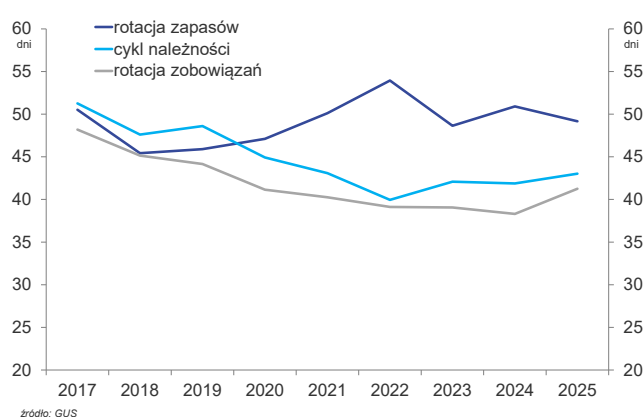
Stabilna sytuacja płynnościowa branży

- Wartość wskaźnika płynności CR w analizowanej branży w 2025 r. wyniosła 1,9, a więc znalazła się w przedziale przyjętym jako optymalny dla tego wskaźnika (1,5-2,0). Także wskaźnik szybkiej płynności QR, który wyniósł 1,1 zawiera się w przedziale wyznaczającym jego teoretycznie najlepszą wartość (1,0-1,2). Sytuacja płynnościowa branży na przestrzeni ostatnich lat pozostaje ustabilizowana.
- Także wskaźniki informujące o efektywności wykorzystania majątku obrotowego – rotacja zapasów, zobowiązań oraz cykl należności nie zmieniły się w sposób istotny w 2025 r. w stosunku do lat poprzednich.

Wskaźniki płynności na wysokim poziomie



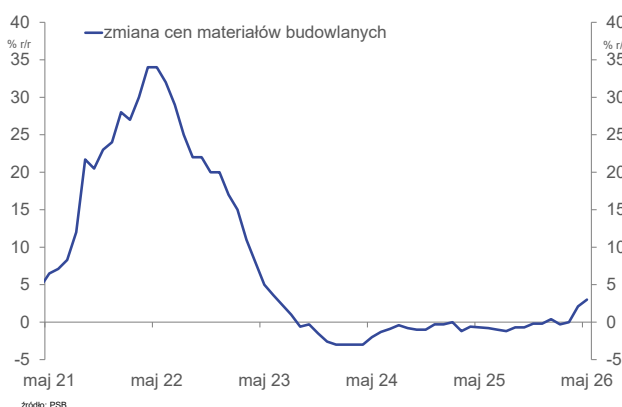
Rotacja zapasów, zobowiązań, cykl należności



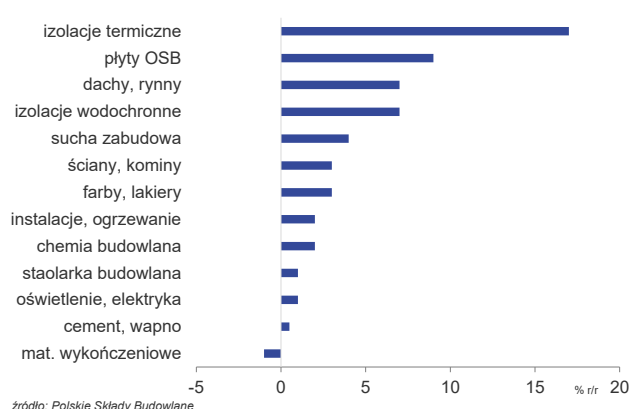
Coraz wyraźniejszy wzrost cen materiałów budowlanych

- W 2026 r. ma miejsce coraz wyraźniejszy wzrost cen materiałów budowlanych. Według danych Polskich Składow Budowlanych, w maju ceny materiałów były wyższe średnio o 3% r/r. Takie tempo wzrostu w ujęciu r/r nie było notowane od połowy 2023 r., kiedy to trwał okres hamowania dynamiki cen po ich rekordowych wzrostach w 2022 r. (efekt wojny na Ukrainie).

Wzrost cen materiałów budowlanych przyspiesza



Wzrost cen materiałów budowlanych w maju 2026 r. (r/r)



• **Wzrost cen w I poł. 2026 r. generowany był w większym stopniu w kanale hurtowym – w maju cen wzrosły tu o 5% r/r, podczas gdy w kanale detalicznym było to 1,4% r/r.** Oznacza to, że w handlu hurtowym ma obecnie miejsce większy wzrost popytu niż w detalicznej sprzedaży materiałów.

• Jednym z czynników wpływających na wzrost cen materiałów budowlanych w obrocie hurtowym i detalicznym w kwietniu i maju 2026 r. są rosnące koszty produkcji związane ze wzrostem cen na rynku surowców (ropa, gaz ziemny), które z kolei spowodowane były wojną na Bliskim Wschodzie i blokadą cieśniny Ormuz.

• **Dokładniejsza analiza zmian cen może wskazywać też jednak na inny istotny czynnik ich obecnego wzrostu – wzrost zapotrzebowania na konkretne rodzaje materiałów budowlanych wynikający z realizacji projektów finansowanych w ramach KPO. Inwestycje finansowane z KPO w dużej mierze polegają na poprawie efektywności energetycznej budynków (ocieplanie, docieplanie itp.) z wykorzystaniem materiałów izolacyjnych czy też materiałów służących do remontów dachów. Właśnie te kategorie materiałów budowlanych charakteryzują się obecnie najwyższym tempem wzrostu cen.**

PERSPEKTYWY I CZYNNIKI RYZYKA

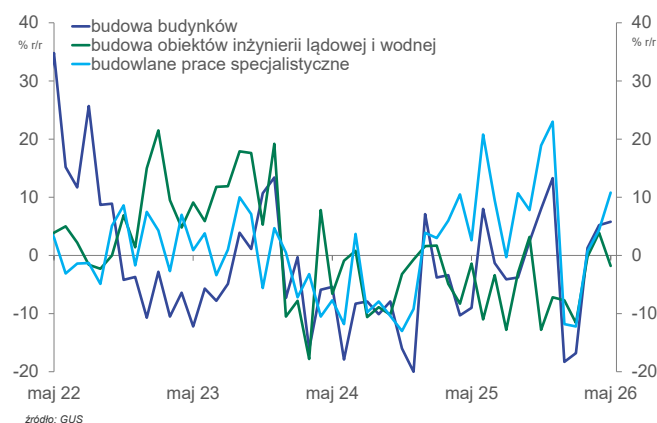
Koniunktura w budownictwie powinna sprzyjać hurtownikom

• W scenariuszu bazowym oczekujemy, że po bardzo słabym I kwartale 2026 r. (niekorzystne warunki pogodowe) obserwowane już w kwietniu i maju ożywienie koniunktury w sektorze budowlanym w II połowie 2026 r. będzie jeszcze bardziej widoczne, a miesięczna dynamika wzrostu produkcji-budowlano-montażowej utrzymywała się w przedziale 5%-10% r/r. Dobra koniunktura w budownictwie powinna również utrzymywać się w 2027 r. **W efekcie spodziewamy się wzrostu popytu na materiały budowlane, a co za tym idzie utrzymania w tym czasie dobrej koniunktury w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych.**

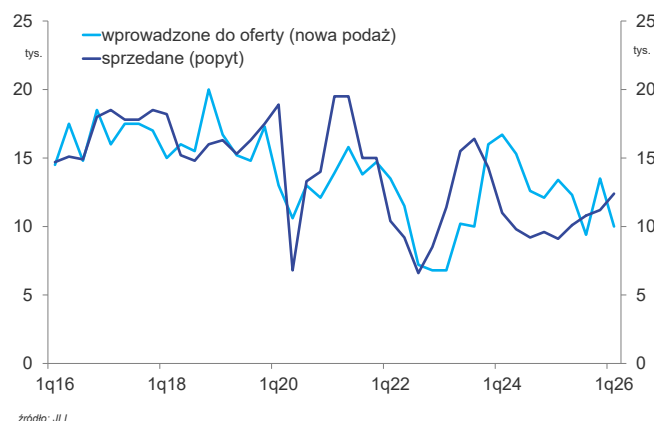
Najlepsze perspektywy w segmencie infrastrukturalnym...

- Kluczowym czynnikiem wzrostu aktywności w budownictwie – przede wszystkim w segmencie infrastrukturalnym – będą w nadchodzących kwartałach inwestycje współfinansowane ze środków unijnych. Dane MFiPR oraz MF nt. wykorzystania tych funduszy potwierdzają rosnącą skalę projektów współfinansowanych ze środków UE. Dotyczy to inwestycji w zakresie budowy dróg i autostrad, choć w obecnej rundzie wykorzystania środków UE (w tym przede wszystkim środków z KPO) są one rozproszone bardziej niż w przeszłości. Fundusze unijne wspierają szerzej inwestycje w energetyce, budownictwo ekologiczne, a także segment budowy budynków (np. budynki transportu i łączności)

Po słabym I kw. 2026 r. produkcja budowlana wzrasta...



...a wzrost sprzedaży na rynku mieszkaniowym będzie sprzyjał nowym inwestycjom deweloperskim



...ale w budownictwie mieszkaniowym aktywność też powinna rosnąć

- W scenariuszu bazowym zakładamy, że sytuacja na rynku mieszkaniowym będzie relatywnie dobra, a sprzedaż mieszkań w kolejnych kwartałach 2026 r. będzie zbliżona lub nieznacznie wyższa od notowanej w tym samym okresie poprzedniego roku. Oznacza to, że na 6 głównych rynkach mieszkaniowych deweloperzy sprzedawali będą ok. 10-11 tys. mieszkań kwartalnie.

- W naszym scenariuszu zakładamy, że RPP do końca 2026 r. nie zmieni stóp procentowych, jednak dotychczasowe obniżki (łącznie 175 pkt. baz. w I. 2025-26) nadal będą czynnikiem pozytywnie oddziałującym na zainteresowanie kredytem hipotecznym. W konsekwencji będzie to wciąż czynnik wzmacniający stronę popytową na rynku mieszkaniowym, choć nie oczekujemy już dodatkowego impulsu dla sprzedaży mieszkań ze strony rynku kredytowego.

- Rekordowo wysoka liczba mieszkań w ofercie deweloperów w kolejnych kwartałach 2026 r. będzie stopniowo malała. Jeśli scenariusz ten będzie się materializował, to **pod koniec 2026 r. lub z początkiem 2027 r. spodziewać się można wzrostu aktywności inwestycyjnej deweloperów i wzrostu liczby rozpoczynanych przez nich budów.**

Wzrost cen materiałów będzie sprzyjał hurtownikom...

- W scenariuszu bazowym zakładamy, że co najmniej do końca bieżącego roku utrzyma się wzrost cen materiałów budowlanych, czemu sprzyjać będzie wzrost kosztów ich produkcji. Mimo stabilizacji sytuacji na Bliskim Wschodzie i

normalizacji cen surowców, w wielu branżach producenci wciąż odczuwali będą wysokie koszty związane choćby z ograniczaniem szkodliwych emisji środowiskowych. **Wzrost cen będzie też wspierany przez rosnący popyt na materiały budowlane, co jest spójne z naszym scenariuszem wzrostu aktywności w budownictwie w II poł 2026 r. oraz w 2027 r.** Dodatkowo, pod koniec 2026 r. spodziewać się należy wzmożonego popytu na wspomniane materiały ociepleniowe związanego z koniecznością zakończenia do końca grudnia prac finansowanych ze środków KPO.

- Z punktu widzenia wyników finansowych hurtowników, wzrost cen materiałów budowlanych to czynnik pozytywny. Co prawda ceny w pierwszej kolejności rosną u producentów (co dla hurtowników oznacza wzrost kosztów ich zakupu), ale **nawet przy założeniu utrzymania marż w obrocie hurtowym na niezmiennym poziomie, wyższe ceny materiałów budowlanych oznaczają wyższe (w ujęciu nominalnym) zyski hurtowników.** Dodatkowo, przy wspomnianych korzystnych uwarunkowaniach popytowych, w segmencie sprzedaży materiałów budowlanych możliwe jest podwyższanie marż hurtowych.

...i wzmacniał ich wyniki finansowe

- **W efekcie spodziewamy się, że wyniki finansowe w branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych w 2026 r. utrzymają się na poziomie z roku poprzedniego lub będą nieco lepsze.** Scenariusz ten wspierają wyniki dużych firm (pow. 49 pracujących) w I kw. 2026 r., w którym stopa zysku brutto wyniosła 2,2% i była minimalnie niższa niż w tym samym okresie poprzedniego roku (2,3%). Biorąc pod uwagę wspomniane bardzo złe warunki atmosferyczne w pierwszych miesiącach bieżącego roku i załamanie produkcji budowlanej w tym okresie, wynik ten uznać należy za bardzo dobry. W kolejnych kwartałach, w warunkach nadrobienia zaległości w budowlance, wyniki w hurcie materiałów budowlanych powinny się poprawiać.

Ograniczone ryzyko pogorszenia sytuacji finansowej

- W naszej ocenie ryzyko pogorszenia sytuacji finansowej branży hurtowej sprzedaży materiałów budowlanych jest obecnie niewielkie. **Scenariuszem ryzyka mogłoby być znaczące załamanie popytu na materiały budowlane połączone z szybkim i znaczącym spadkiem ich cen** – w sytuacji takiej hurtownicy pozostaliby z dużymi zapasami materiałów kupionych drogo u producentów i zmuszeni byłiby do ich sprzedaży ze stratą. Scenariusz taki uznać należy jednak obecnie za bardzo mało prawdopodobny.

- **Czynnikiem ryzyka dla wyników finansowych jest duże natężenie konkurencji rynkowej** – dotyczy to zarówno konkurencji stricte na rynku hurtowym, jak również coraz silniejszej konkurencji ze strony największych detalistów. Rozwój sieci sprzedaży detalicznej, w tym otwieranie dużych marketów budowlanych w coraz mniejszych miejscowościach prowadzi do narastania presji cenowej na rynkach obsługiwanych tradycyjnie przez lokalne hurtownie.

Wskaźniki finansowe – PKD 46.73

Wskaźnik		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Przychody ogółem	mld zł	33,1	38,3	38,3	39,3	50,0	54,9	53,2	52,8	51,9
Koszty ogółem	mld zł	31,8	36,7	36,7	37,3	46,6	51,6	51,4	50,9	50,1
Wynik finansowy brutto	mld zł	1,3	1,6	1,6	1,9	3,4	3,3	1,9	1,9	1,8
Zmiana przychodów ogółem	% r/r	5,5	15,6	0,1	2,4	27,5	9,8	-3,1	-0,8	-1,8
Zmiana kosztów ogółem	% r/r	5,0	15,1	0,0	1,8	24,9	10,7	-0,6	-0,8	-1,7
Stopa zysku brutto	%	3,8	4,2	4,3	4,9	6,8	6,0	3,5	3,5	3,5
Rentowność sprzedaży	%	3,8	3,9	4,2	5,1	6,3	5,9	3,7	3,5	3,3
ROA	%	7,0	7,5	8,3	9,2	14,3	11,7	6,6	6,4	6,3
ROE	%	13,8	13,4	15,5	17,1	26,7	22,2	12,1	11,6	11,5
Wsk. płynności (CR)	-	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9
Wsk. podwyższonej płynności (QR)	-	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Rotacja zapasów	dni	51	45	46	47	50	54	49	51	49
Cykl należności	dni	51	48	49	45	43	40	42	42	43
Rotacja zobowiązań	dni	48	45	44	41	40	39	39	38	41
Współczynnik długu (DR)	%	49	44	47	46	47	47	46	45	45
Wskaźnik obsługi długu	-	0,6	0,8	0,8	0,9	1,4	1,1	0,8	0,8	0,8
Udział kapitału wł. w fin. majątku (ETA)	%	51	56	53	54	53	53	54	55	55
Dług netto/EBITDA	-	91	68	48	20	20	25	30	30	26
Marża EBITDA	%	4,8	4,9	5,3	6,2	7,3	6,9	4,7	4,6	4,4
Liczba przedsiębiorstw		854	838	827	792	774	802	789	793	754
Udział przedsiębiorstw rentownych	%	88	90	89	91	96	93	84	81	82

Rozkład decylowy wskaźników finansowych (2025 r.)

Wskaźnik		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mld zł	9	12	16	20	26	31	43	66	131
Stopa zysku brutto	%	-1,5	0,2	0,8	1,6	2,7	3,9	5,5	7,9	11,5
Rentowność sprzedaży	%	-1,9	0,1	0,9	1,7	2,6	3,9	5,2	7,1	10,9
ROA	%	-3,6	0,2	1,5	3,0	4,7	6,8	9,9	14,2	22,5
ROE	%	-8,5	0,3	2,9	5,5	8,5	12,9	18,2	25,0	41,7
Wsk. płynności (CR)	-	1,0	1,2	1,4	1,7	2,1	2,7	3,5	4,8	8,8
Wsk. podwyższonej płynności (QR)	-	0,3	0,5	0,7	0,8	1,0	1,3	1,9	2,6	5,1
Rotacja zapasów	dni	14	30	38	47	55	66	80	96	131
Cykl należności	dni	9	17	22	27	33	38	45	56	80
Rotacja zobowiązań	dni	7	14	21	27	33	38	48	62	89
Współczynnik długu (DR)	%	10	18	25	32	41	50	59	69	82
Wskaźnik obsługi długu	-	0,1	0,2	0,4	0,7	1,6	5,7	35,0	114,3	3 709,0
Udział kapitału wł. w fin. majątku (ETA)	%	17	30	40	49	58	68	74	82	89
Dług netto/EBITDA	-	-466	-188	-101	-47	-7	20	98	230	455
Marża EBITDA	%	-0,6	1,1	1,9	2,8	3,7	5,0	6,4	8,7	12,7

Powyższa tabela pozwala na spozycjonowanie wskaźników finansowych konkretnego przedsiębiorstwa na tle rozkładu decylowego w branży. D1 to pierwszy decyl - 10% firm objętych badaniem osiąga wartość wskaźnika niższą lub równą D1. D2 to drugi decyl, czyli analogiczna wartość jaką osiąga 20% firm; D3 - 30% firm itd.

Źródło: PONT-Info (dane dla firm pow. 9 pracujących)

Definicje wskaźników

Nazwa	Wzór
Stopa zysku brutto	wynik finansowy brutto / przychody ogółem
Rentowność sprzedaży	wynik finansowy ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży
Stopa rentowności aktywów (ROA)	wynik finansowy netto / aktywa całkowite
Stopa rentowności kapitału własnego (ROE)	wynik finansowy netto / kapitał własny
Wskaźnik płynności (CR)	majątek obrotowy / zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźnik podwyższonej płynności (QR)	(majątek obrotowy - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
Rotacja zapasów	(zapasy ogółem / koszty działalności operacyjnej) * liczba dni w okresie
Cykl należności	(należności z tytułu dostaw robót i usług / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie
Rotacja zobowiązań	(zobowiązania z tytułu dostaw i usług) / (koszty działalności operacyjnej) * liczba dni w okresie
Współczynnik długu (DR)	zobowiązania ogółem / aktywa całkowite
Wskaźnik obsługi długu	(wynik finansowy brutto + odsetki + amortyzacja - obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego) / (odsetki + kredyty bankowe + pożyczki, obligacje i inne papiery wartościowe)
Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku (ETA)	kapitał własny / aktywa całkowite
Dług netto/EBITDA	(zobowiązania krótkoterminowe i długoterminowe z tytułu kredytów i pożyczek oraz emisji dłużnych papierów wartościowych - środki pieniężne i inne aktywa pieniężne) / (wynik finansowy na działalności operacyjnej + amortyzacja)
Marża EBITDA	(wynik finansowy ze sprzedaży + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży

WAŻNA INFORMACJA: Niniejszy materiał ma charakter prognozy, został opracowany wyłącznie w celu informacyjnym i nie może być traktowany jako doradztwo ani porada inwestycyjna. W szczególności nie może być traktowany jako oferta lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji. Nie jest to forma reklamy ani oferta sprzedaży jakiejkolwiek usługi oferowanej przez BOŚ Bank. Przedstawione w niniejszej publikacji opinie i prognozy są wyrazem niezależnej oceny autorów w momencie ich wydania i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Informacje, w tym dane statystyczne, zawarte w materiale pochodzą z ogólnie dostępnych, wiarygodnych źródeł, jednak BOŚ Bank nie może zagwarantować ich dokładności i pełności. BOŚ Bank nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale.

Niniejszy dokument stanowi własność BOŚ Bank. Materiał może być wykorzystywany do opracowań własnych pod warunkiem powołania się na źródło. Powielanie bądź publikowanie niniejszego raportu lub jego części bez pisemnej zgody BOŚ Bank jest zabronione.

Bank Ochrony Środowiska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Żelaznej 32, 00-832 Warszawa, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000015525 NIP: 527-020-33-13; kapitał zakładowy: 929 476 710 zł wpłacony w całości.