

ZAKWATEROWANIE (PKD 55)

W skrócie

- **Sektor hotelowy jest jednym z najbardziej dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa.** To wyniki administracyjnego ograniczenia działalności obiektów hotelowych oraz drastycznego zmniejszenia ruchu turystycznego, zarówno krajowego jak i międzynarodowego. **Według danych GUS, w 2020 r. we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych zatrzymało się 17,8 mln turystów, co stanowi niemal dokładnie połowę liczby turystów z roku poprzedniego.**
- Hotele ucierpiały też z powodu administracyjnych ograniczeń działalności gastronomicznej – dla wielu obiektów stanowiła ona przed epidemią bardzo ważne źródło przychodów.
- Spadek aktywności w zasadzie do poziomu zerowego dotknął w czasie pandemii inny bardzo ważny segment rynku hotelowego, tzw. segment MICE, a więc związany z organizacją różnego rodzaju targów, konferencji, wyjazdów firmowych, szkoleń itp.
- **W 2020 r., po wielu latach nieprzerwanego wzrostu, odnotowany został spadek liczby obiektów noclegowych (o 8,5% r/r) i oferowanych w tych obiektach miejsc noclegowych (o 6,1% r/r).**
- W scenariuszu bazowym zakładamy dalsze stopniowe wygasanie epidemii koronawirusa w Polsce i większości regionów świata do końca 2021 r. **W odniesieniu do sektora hotelowego oznacza to założenie, że po otwarciu 8 maja 2021 r., obiekty noclegowe nie będą już administracyjnie zamykane. Zakładamy również, że do wakacji działalność hotelowa zostanie dopuszczona w pełnym zakresie.**
- W scenariuszu bazowym zakładamy szybkie odradzenie się popytu na usługi hotelowe w segmencie krajowych podróży/wyjazdów turystycznych. Czynnikiem wzmacniającym popyt na usługi hotelowe pozostawać będzie mniejsza skłonność do wyjazdów zagranicznych.
- Zakładamy, że utrzymywał się będzie słaby popyt na usługi hotelowe w Polsce ze strony turystów zagranicznych. Wolno odradzał się będzie także bardzo ważny dla sektora hotelowego segment MICE.
- Wyniki finansowe sektora hotelowego w 2021 r. będą lepsze niż odnotowane w roku 2020, ale nadal zdecydowanie gorsze niż przed wybuchem pandemii – wynik finansowy sektora hotelowego w 2021 r. najprawdopodobniej pozostanie ujemny.
- Głównym czynnikiem ryzyka dla sektora hotelowego jest ewentualny negatywny rozwój sytuacji epidemicznej skutkującymi ponownymi ograniczeniami w działalności sektora.

Departament Rynków
Finansowych i Analiz
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

SYTUACJA BIEŻĄCA

Podstawowe informacje

- Raport dotyczy podmiotów gospodarczych, których działalność polega na zapewnieniu krótkotrwałego pobytu turystom i pozostałym podróżnym oraz zapewnieniu zakwaterowania na dłuższy okres m.in. studentom i osobom pracującym poza miejscem zamieszkania. Do omawianego sektora należą więc przede wszystkim hotele, motele, pensjonaty, ale także inne obiekty turystyczne, takie jak np. ośrodki wczasowe, kwatery prywatne (pow. 10 miejsc noclegowych), gospodarstwa agroturystyczne, pola kempingowe czy domy studenckie. Dla uproszczenia, w dalszej części raportu analizowany obszar określany jest jako „sektor hotelowy”, a obiekty funkcjonujące w jego ramach – jako „obiekty noclegowe”.
- Raport nie dotyczy natomiast agencji turystycznych i biur podróży oferujących zorganizowane pobyty i wyjazdy krajowe oraz zagraniczne. **Do sektora nie zalicza się także działalności polegającej na krótkoterminowym najmie mieszkań.**

Sytuacja bieżąca – wpływ epidemii

- **Sektor hotelowy jest jednym z najbardziej dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa.** Ten silny negatywny wpływ jest wynikiem nałożenia się wielu niekorzystnych czynników i zjawisk w szeroko rozumianym sektorze turystycznym. Jako pierwsze wskazać należy **administracyjne ograniczenia nakładane od ponad roku na działalność hoteli i innych miejsc zakwaterowania.** Pierwsze tego typu ograniczenia zostały nałożone w początkowym okresie epidemii – hotele zostały zamknięte 31 marca 2020 r., a ich ponowne otwarcie w reżimie sanitarnym (m.in. ograniczenie liczby gości, zamknięte restauracje hotelowe, dezynfekcja) nastąpiło 4 maja. W okresie wakacyjnym i wczesną jesienią 2020 r. nie było ograniczeń co do liczby gości w hotelach, otwarte z zachowaniem zasad sanitarnych były restauracje hotelowe oraz baseny i strefy spa. Ponowny lockdown miał miejsce podczas II fali epidemii – w okresie od 7 listopada 2020 r. do 12 lutego 2021 r. (otwarcie także z istotnymi ograniczeniami). 20 marca br. hotele zostały ponownie zamknięte dla gości (z wyjątkiem pobytów służbowych dla określonych grup zawodowych, m.in. zawodów medycznych, kolejarzy, załóg lotniczych itp.). **Otwarcie hoteli nastąpiło 8 maja, przy czym ich obłożenie nie może przekroczyć 50%, a strefy wellness oraz restauracyjne pozostają zamknięte.**
- Ponadto, **turystyka międzynarodowa obejmowana była i jest różnorodnymi czasowymi restrykcjami** związanymi z podróżowaniem między krajami. W przypadku Polski wskazać można na przykład zamknięcie granic w czasie pierwszej fali epidemii, a także obowiązujący na jesieni obowiązek dwutygodniowej kwarantanny po przyjeździe z zagranicy środkami komunikacji publicznej. Obecnie wprowadzony został nakaz takiej kwarantanny niezależnie od sposobu przekroczenia granicy polskiej. Wyjątkiem są osoby z negatywnym wynikiem testu wykonanego w ciągu dwóch dni poprzedzających przyjazd. Należy jednak podkreślić, że sytuacja zmienia się dynamicznie i wraz ze zbliżaniem się okresu wakacyjnego oraz postępowaniem procesu szczepień

oczekiwać należy luzowania ograniczeń w podróżowaniu po Unii Europejskiej oraz wdrażania rozwiązań ułatwiających podróżowanie (np. tzw. paszport covidowy).

- Niezależnie od wszelkiego rodzaju ograniczeń administracyjnych, sektor hotelowy w czasie pandemii dotknął bardzo poważny spadek popytu. W segmencie podróży turystycznych **spadek popytu na usługi hotelowe wynika ze strachu przed zakażeniem i ograniczeniem wyjazdów i pobytów osób prywatnych**. Warto podkreślić, że w nawet okresie wakacyjnym 2020 r., a więc w czasie względnego osłabienia pandemii, dużą popularnością cieszyły się małe obiekty – domy, domki wakacyjne, często zlokalizowane poza miejscowościami turystycznymi, natomiast zainteresowanie pobytami w hotelach, w naturalny sposób generujących skupiska ludzi, było mniejsze.

- **Spadek popytu w zasadzie do poziomu zerowego dotknął w czasie pandemii inny bardzo ważny segment rynku hotelowego, tzw. segment MICE, a więc związany z organizacją różnego rodzaju targów, konferencji, wyjazdów firmowych, szkoleń itp.** Wszystkie tego rodzaju imprezy wyjazdowe w zasadzie nie są organizowane od początku pandemii, co oznacza dla hoteli spadek przychodów z tytułu zakwaterowania ich uczestników, jak i z tytułu organizacji tego typu imprez, których wiele organizowanych jest tradycyjnie w dużych hotelach.

- Z uwagi na mniejszą aktywność gospodarczą oraz przeniesienie dużej części spotkań biznesowych do sfery on-line, **zmniejszył się też popyt w hotelach związany z indywidualnymi podróżami służbowymi**.

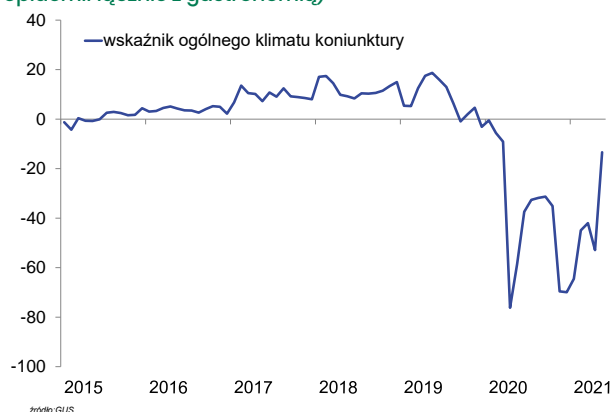
- W czasie pandemii **ograniczone zostały także różnego rodzaju prywatne imprezy, takie jak wesela czy komunie**, które dla wielu hoteli stanowiły wcześniej jeden z istotnych elementów przychodów.

- Bardzo ważnym komponentem działalności hotelowej są usługi gastronomiczne. **Przed pandemią (w 2019 r.) w blisko połowie hoteli udział przychodów z gastronomii w całych obrotach był wyższy niż 30%. Jednocześnie 85% obiektów wskazało, że w 2020 r. spadek przychodów z gastronomii był wyższy niż 40% r/r., a w przypadku aż 38% hoteli spadek ten przekroczył 80% r/r.** Zakaz prowadzenia działalności gastronomicznej, która została obłożona jeszcze większymi ograniczeniami niż zakwaterowanie, stanowi poważny problem dla wielu obiektów, który utrudnia generowanie przychodów i zysków.

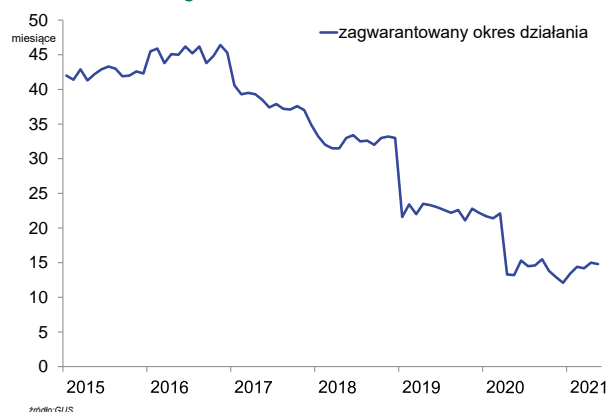
- **Według danych Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego, hotele od początku pandemii borykają się problemem bardzo niskiego obłożenia.** W kwietniu i maju 2020 r. obłożenie poniżej 30% deklarowało 75% hoteli. Poprawa nastąpiła w okresie wakacyjnym, kiedy znacząco poluzowane zostały obostrzenia dla tej działalności – wówczas odsetek ten zmniejszył się do ok. 30%. Po wakacjach, wraz z narastaniem jesiennej fali zakażeń obłożenie hoteli spadło jeszcze bardziej niż na początku epidemii – odsetek obiektów, gdzie obłożenie nie przekraczało tym razem 20% wynosił od listopada 2020 r. do stycznia 2021 r. blisko 90%.

- Po nieznacznej poprawie w okresie ferii zimowych (luty), wiosenna fala zakażeń ponownie negatywnie wpłynęła na frekwencję w hotelach. **W kwietniu 2021 r. całkowicie zamkniętych było 37% hoteli (trzykrotnie więcej niż lutym). Spośród otwartych obiektów, które mogły przyjmować gości z określonych rozporządzeniem grup zawodowych w ramach pobytów służbowych, 85% raportowało obciążenie poniżej 20% (w tym 60% obiektów poniżej 10%, a 19% obiektów poniżej 2%), tj. znacznie poniżej proggu opłacalności.** W kwietniu, podobnie jak w poprzednich miesiącach, nie było istotnej różnicy we wskaźnikach pomiędzy hotelami położonymi w miastach i poza nimi, czy też pomiędzy hotelami segmentu biznesowego oraz turystycznego.
- **Aktualnie niekorzystnie kształtuje się także sytuacja cenowa – 66% otwartych hoteli odnotowało w kwietniu 2021 r. niższe ceny niż rok temu,** przy czym dla 36% spadki były większe niż o 20% r/r. Jednocześnie zaledwie 20% hoteli utrzymało średnie ceny na ubiegłorocznym poziomie.
- Trudna sytuacja na rynku hotelowym znajduje potwierdzenie w wynikach badań koniunktury prowadzonych przez GUS wśród przedsiębiorców działających w sektorze zakwaterowania. **Wybuch epidemii przyniósł załamanie ocen koniunktury – w kwietniu 2020 r. Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury wyniósł -76,2 pkt wobec -9,1 pkt miesiąc wcześniej.** W kolejnych miesiącach oceny poprawiały się nieco, jednak pod koniec roku, w związku z zamknięciem hoteli w okresie świątecznym oraz w czasie ferii zimowych, ponownie się pogorszyły. **W maju 2021 r., w związku z otwarciem hoteli, oceny formułowane przez przedsiębiorców zdecydowanie się poprawiły – WOKK wyniósł -13,4 pkt wobec -52,9 pkt miesiąc wcześniej.**
- Badanie GUS przeprowadzone w marcu 2021 r. wskazuje też na najbardziej dotkliwe skutki pandemii w branży hotelarskiej na tle innych sektorów. **Zdecydowanie najczęściej firm (94%) wskazało na spadek sprzedaży, dla większości badanych kluczowe było także administracyjne ograniczenie działalności (69%).** Na problemy z bieżącym finansowaniem wskazało 34% przedsiębiorstw, a na zakłócenia organizacyjne wewnątrz firmy 33%. Dla 22% firm negatywnym skutkiem epidemii jest wzrost kosztów, a dla 14% brak pracowników, w związku z ich chorobą lub kwarantanną.

Klimat koniunktury w zakwaterowaniu (przed wybuchem epidemii łącznie z gastronomią)



Deklarowany zagwarantowany okres działania firmy w zakwaterowaniu i gastronomii

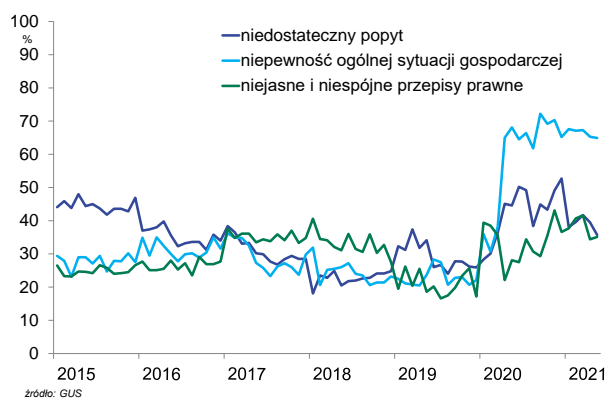


- **Dekoniunktura w sektorze w okresie epidemii skutkuje skróceniem średniego okresu w jakim, w ocenie przedsiębiorców, zagwarantowane jest funkcjonowanie firm.** W 2018 r. okres ten wynosił ponad 30 miesięcy, jednak wyraźnie zmniejszył się jeszcze przed wybuchem epidemii – na przełomie lat 2019/20 przedsiębiorcy oceniali, że ich firmy mają zagwarantowane funkcjonowanie przez ok. 22 miesiące. Tuż po wybuchu epidemii okres ten skrócił się do 13 miesięcy i na zbliżonym poziomie utrzymuje się do chwili obecnej – w maju 2021 r. wynosi niecałe 15 miesięcy.

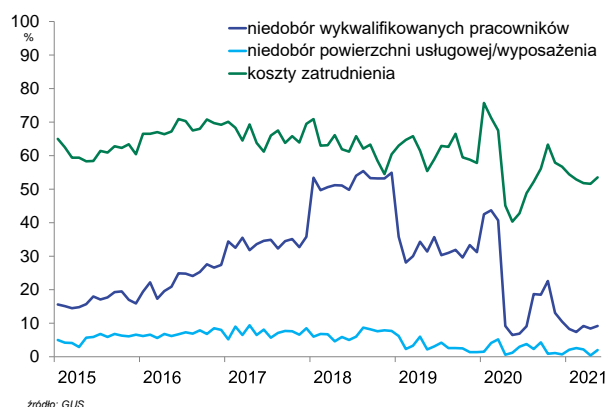
- Badanie GUS potwierdza, że epidemia zmieniła sytuację w sektorze hotelowym także pod względem czynników (barier) jakie w największym stopniu przeszkadzają firmom prowadzić działalność. **Od wybuchu epidemii zdecydowanie zwiększyło się znaczenie barier popytowych** – przed wybuchem epidemii na niedostateczny popyt wskazywało 25-30% firm, w pierwszych miesiącach epidemii było to ponad 50%, a wiosną 2021 r. odsetek ten wynosi ok. 35%. **Jednak najważniejszą obecnie barierą jest niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej, co przedsiębiorcy z sektora hotelowego utożsamiają z pewnością z sytuacją epidemiczną i ze związanymi z nią obostrzeniami swojej działalności. Na ten czynnik wskazuje wiosną 2021 r. 65-67% ankietowanych, podczas gdy przed wybuchem epidemii było to ok. 20%.** Przedsiębiorcy znacznie częściej narzekają także na **niejasne i niespójne przepisy prawne** – obecnie na tę barierę wskazuje ok. 35-40% firm wobec ok. 20% przed wybuchem epidemii. Jest to związane z nowymi regulacjami odnośnie sektora hotelowego dotyczącymi zasad prowadzenia działalności w czasie epidemii (m.in. w zakresie liczby i rodzaju gości, dostępności dodatkowych usług, przepisów sanitarnych).

- **Wyraźnie natomiast zmniejszyło się w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy znaczenie barier kosztowych oraz związanych z zatrudnieniem.** Na niedobór pracowników wskazuje obecnie zaledwie 8-9% firm, podczas gdy przed epidemią problem ten dotyczył ponad 40% podmiotów. Koszty związane z zatrudnieniem są natomiast obecnie problem dla co drugiej firmy, podczas gdy przed epidemią na ten problem wskazywało nawet 75% firm.

Barierzy popytowe i instytucjonalne



Barierzy podaży i kosztowe



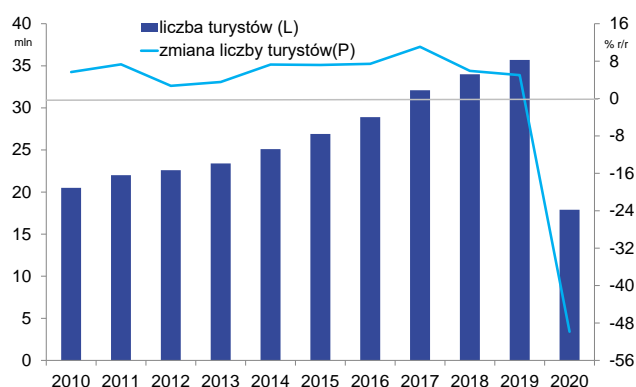
Liczba turystów i noclegów

- Według danych GUS, w 2020 r. we wszystkich turystycznych obiektach noclegowych zatrzymało się 17,8 mln turystów, co stanowi niemal dokładnie połowę (spadek o 49,9% r/r) liczby turystów z roku poprzedniego. Wcześniej, od wielu lat utrzymywał się systematyczny wzrost liczby turystów w krajowych obiektach noclegowych, a w l. 2015-19 średniorocznie wynosił on 7,2%. W hotelach w 2020 r. zatrzymało się natomiast 11,1 mln osób wobec 23,5 mln rok wcześniej (spadek o prawie 53% r/r).
- W 2020 r. 2,3 mln osób korzystających z obiektów noclegowych to turyści zagraniczni, co stanowiło 13% wszystkich turystów. W 2019 r. udział turystów zagranicznych wynosił natomiast 21% wszystkich korzystających z obiektów noclegowych. Najliczniejszą grupę turystów zagranicznych stanowili Niemcy (797 tys.), a w następnej kolejności Ukraińcy (206 tys.) i Brytyjczycy (186 tys.).
- Turystom w 2020 r. udzielono w obiektach noclegowych 51,4 mln noclegów, co oznacza spadek o 45% r/r. Liczba noclegów udzielona turystom zagranicznym wyniosła 6,6 mln, czyli o prawie 65% mniej niż w 2019 r. Spadek liczby noclegów był zatem w przypadku turystów zagranicznych większy niż ogółem, co wynika oczywiście z ograniczeń mobilności międzynarodowej w czasie pandemii.

Liczba obiektów

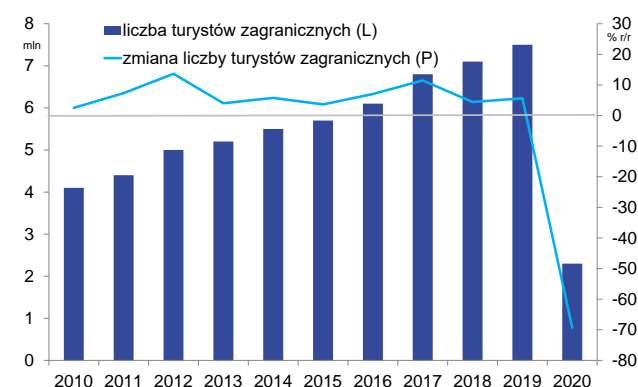
- Przed wybuchem epidemii sektor zakwaterowania cechowała utrzymująca się od wielu lat tendencja rozwojowa wyrażona poprzez systematyczny wzrost zarówno liczby obiektów noclegowych, jak i oferowanych w tego typu obiektach miejsc. W l. 2011-19 liczba obiektów noclegowych zwiększyła się o blisko 24%, natomiast przyrost liczby oferowanych w nich miejsc noclegowych wyniósł 27%. W 2020 r., po wielu latach nieprzerwanego wzrostu, odnotowany został spadek liczby obiektów noclegowych i oferowanych w tych obiektach miejsc noclegowych. Było to pochodną wskazanego powyżej znaczącego spadku liczby turystów korzystających z obiektów noclegowych.
- Według stanu na koniec lipca 2020 r. w Polsce funkcjonowało 10,3 tys. obiektów noclegowych (spadek o 8,5% r/r) oferujących 775 tys. miejsc noclegowych (spadek o 6,1% r/r).

Turyści w obiektach noclegowych



źródło: GUS

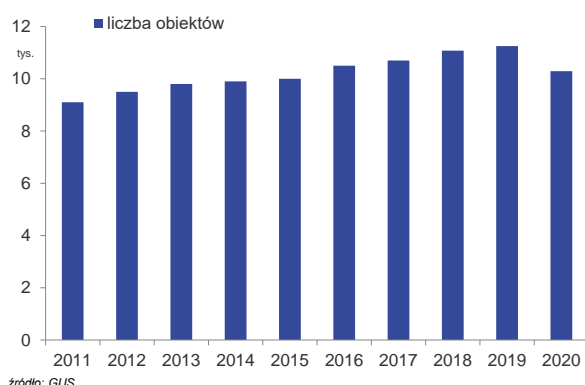
Turyści zagraniczni w obiektach noclegowych



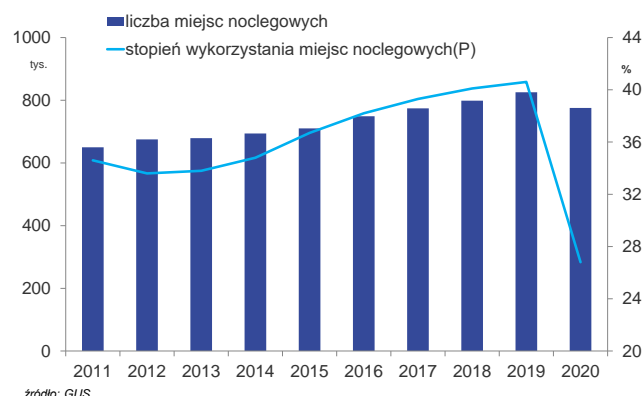
źródło: GUS

- Pandemia wpłynęła także na ograniczenie liczby najważniejszej kategorii obiektów, czyli hoteli – na koniec lipca 2020 r. funkcjonowało ich w Polsce 2,5 tys. i oferowały one 276 tys. miejsc noclegowych. W ciągu dwunastu miesięcy liczba hoteli zmniejszyła się o 5,2% (ponad 140 hoteli), a liczba miejsc w hotelach o 3,4%. (ok. 10 tys. miejsc).
- Z powodu pandemii zmniejszyła się także liczba innych kategorii obiektów noclegowych – w największym stopniu hosteli (blisko 19% r/r), szkolnych schronisk młodzieżowych (blisko 18% r/r) oraz internatów i domów studenckich (ponad 15% r/r).
- GUS podaje statystyki nt. liczby obiektów i miejsc noclegowych raz w roku – wg stanu na koniec lipca, tak więc powyższe dane uwzględniają jedynie wpływ kilku pierwszych miesięcy pandemii. **Biorąc pod uwagę skalę restrykcji jakimi objęty był sektor hotelowy w czasie drugiej i trzeciej fali zachorowań można założyć, że w kolejnych miesiącach spadek liczby obiektów noclegowych się pogłębił.**

Obiekty noclegowe



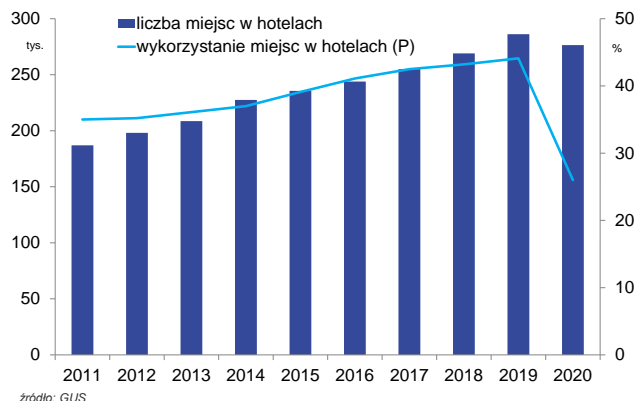
Miejsca noclegowe i ich wykorzystanie



Hotele



Miejsca w hotelach i ich wykorzystanie

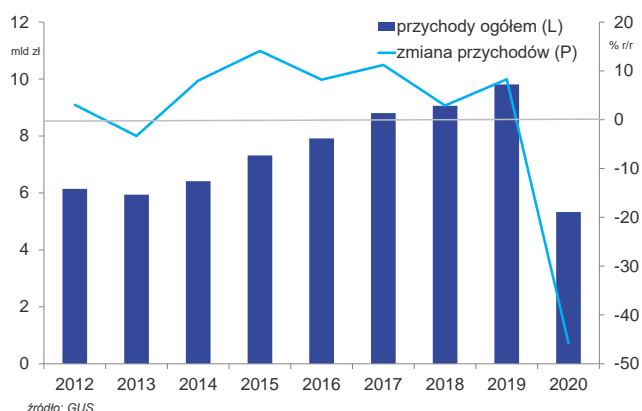


- **Ograniczeniu liczby miejsc noclegowych towarzyszy w czasie pandemii drastyczny spadek stopnia ich wykorzystania.** Według danych GUS, w 2020 r. stopień wykorzystania miejsc noclegowych we wszystkich obiektach noclegowych wyniósł średnio ok. 27%, podczas gdy rok wcześniej było to prawie 41%. W przypadku hoteli, stopień wykorzystania miejsc w 2020 r. wyniósł natomiast średnio 26% wobec ponad 44% rok wcześniej.
- Jeszcze gorsza sytuacja pod względem stopnia obłożenia występowała w 2020 r. w motelach (16,1% wykorzystanych miejsc), pensjonatach (22,3%), domach wycieczkowych (20,1%) czy schroniskach (23,4%). Natomiast najwyższe obłożenie – na poziomie 54,5% – odnotowano w przypadku zakładów uzdrowiskowych.

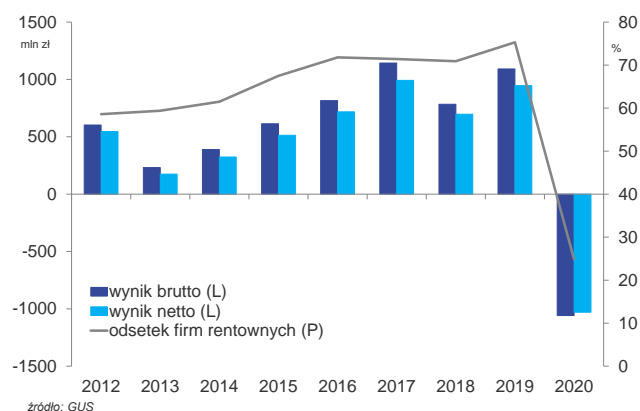
Wyniki finansowe

- Epidemia koronawirusa i jej konsekwencje doprowadziły do drastycznego, nie notowanego w dotychczasowej historii, pogorszenia wyników finansowych w sektorze zakwaterowania. **Przychody ogółem w firmach zatrudniających pow. 9 osób w 2020 r. zmniejszyły się o ponad 45% r/r, wobec średniego wzrostu o 9% r/r w okresie poprzednich pięciu lat.** Dane kwartalne dostępne dla firm zatrudniających pow. 49 osób pokazują, że najgorsze pod tym względem były kwartały II oraz IV, kiedy przychody spadały o prawie 50% r/r, chociaż w III kw. sytuacja nie była znacząco lepsza, gdyż spadek przychodów wyniósł 43% r/r.
- Tak znaczącego spadku przychodów nie mógł zrekompensować spadek kosztów wynikający z ograniczenia skali działalności, co w konsekwencji doprowadziło do załamania wyników finansowych. **W 2020 r. w sektorze zakwaterowania odnotowana została strata brutto na poziomie 1,06 mld zł i strata netto na poziomie 1,03 mld zł.** Dla porównania rok wcześniej sektor wypracował zysk brutto i netto w wysokości odpowiednio 1,09 mld zł i 0,96 mld zł.
- **W 2020 r. jedynie co czwarta firma działająca w sektorze zakwaterowania była rentowna**, podczas gdy w latach poprzednich odsetek podmiotów rentownych w tym sektorze wynosił 70%-75%.
- **Dramatyczną sytuację finansową sektora doskonale obrazują wskaźniki rentowności. W 2020 r. stopa zysku brutto wyniosła -19,9%, a stopa zysku netto -19,3%.** Sektor hotelowy przed pandemią był trwale rentowny, a średnie wartości tych wskaźników dla poprzednich pięciu lat wynosiły odpowiednio 8,9% oraz 7,6%.
- W 2020 r. wartość zobowiązań sektora hotelowego wyniosła niecałe 9,1 mld zł, z czego 2,5 mld zł stanowiły zobowiązania krótkookresowe, a 6,6 mld zł zobowiązania długookresowe. W stosunku do roku poprzedniego wartość zobowiązań ogółem wzrosła nieznacznie – w 2019 r. wynosiły one bowiem 8,8 mld zł (wzrost dotyczył jedynie zobowiązań długoterminowych, krótkoterminowe utrzymały się na tym samym poziomie). **Współczynnik długu, określający relację zadłużenia do przychodów, zwiększył się z 45% w 2019 r. do 48% w 2020 r. Oznacza to, że mimo spadku przychodów i załamania wyników finansowych, zadłużenie sektora w czasie epidemii wzrosło nieznacznie.**

Przychody ogółem



Wyniki finansowe

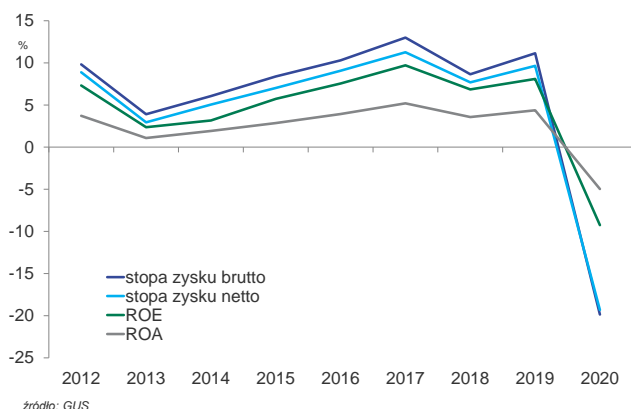


- **Po wyraźnej poprawie w I. 2018-19, epidemia i wynikające z niej ograniczenia działalności, skutkowały także bardzo wyraźnym pogorszeniem płynności finansowej firm działających w sektorze hotelowym.**

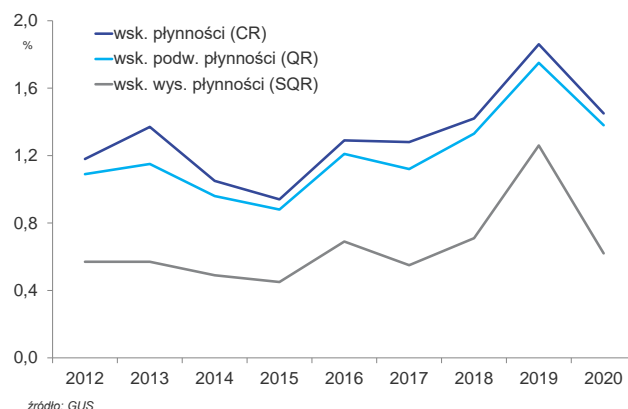
- Firmy działające w sektorze zakwaterowania wyraźnie ograniczyły natomiast swoje wydatki inwestycyjne, które w 2020 r. wyniosły niecałe 500 mln zł i były o 200-250 mln zł niższe w I. 2018-19. Mimo tak dużego spadku nakładów inwestycyjnych poprawiła się ich relacja do przychodów, które zmniejszyły się w jeszcze większym stopniu.

- **Negatywne finansowe skutki pandemii w sektorze hotelowym w pewnym stopniu zostały złagodzone przez instrumenty pomocowe w ramach tzw. rządowych tarcz antykrzysowych.** Tarcza obowiązująca w 2020 r. objęła wszystkie firmy niezależnie od kodu PKD, a warunkiem skorzystania z niej był spadek przychodów o 25% r/r. Tarcza Branżowa obowiązująca w 2021 r. jest instrumentem skierowanym do konkretnych branż wg PKD – obejmuje sektor hotelowy (PKD 55), a warunkiem skorzystania z niej jest spadek przychodów o 40% r/r za okres kwiecień-grudzień lub październik-grudzień 2020 r.

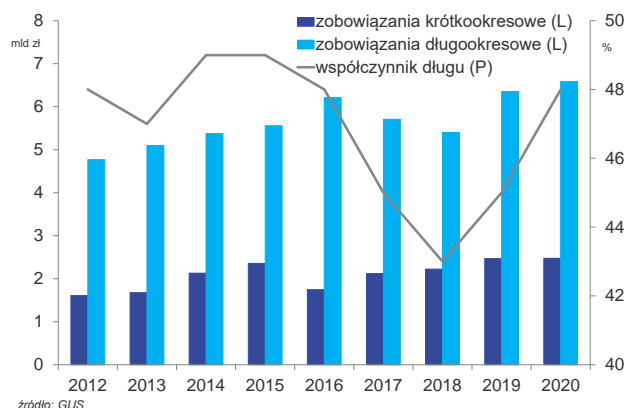
Wskaźniki rentowności



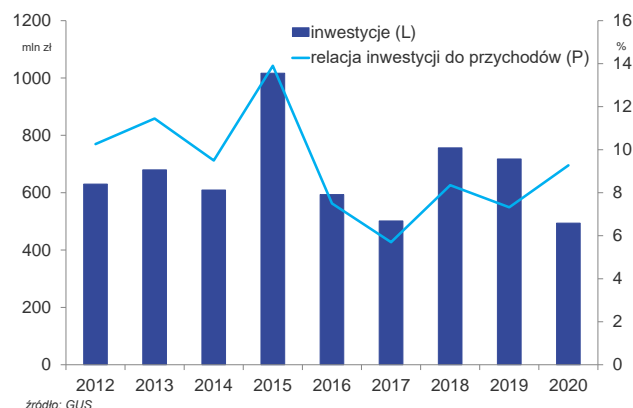
Wskaźniki płynności



Zobowiązania



Inwestycje



- Dodatkowo, firmy działające w sektorze hotelowym skorzystać mogły ze zwolnienia ze składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne (marzec-czerwiec 2020 i grudzień 2020-luty 2021), świadczenia postojowego (w tych samych okresach) w wysokości do 2080 zł/etat, a także z dotacji dla mikro i małych przedsiębiorstw (do 5000 zł).

- **Z uwagi na sytuację epidemiologiczną rząd postanowił o przedłużeniu na kolejne miesiące 2021 r. wsparcia z tzw. tarczy branżowej dla przedsiębiorców o ściśle określonych kodach PKD, wśród których znalazła się działalność hotelowa.** (Rozporządzenie RM z 26.02.2021 r. w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19 oraz Rozporządzenie RM z 26.04.2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19). Pomoc ta obejmuje świadczenia na rzecz ochrony miejsc pracy, zwolnienie z obowiązku opłacenia składek na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne, świadczenie postojowe oraz dotacje na pokrycie bieżących kosztów działalności gospodarczej dla mikro- i małych przedsiębiorców. Z pomocy w formie świadczeń na rzecz ochrony miejsc pracy, nazywanej także dofinansowaniem do wynagrodzeń pracowników, mogą skorzystać przedsiębiorcy, którzy na 30 listopada 2020 r. prowadzili działalność gospodarczą oznaczoną, jako rodzaj przeważającej działalności, kodem: 55.10, 55.20, 55.30, z której przychód (w rozumieniu przepisów podatkowych) uzyskany w jednym z trzech miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku był niższy w następstwie wystąpienia COVID-19 co najmniej o 40% w stosunku do przychodu uzyskanego w miesiącu poprzednim lub w analogicznym miesiącu roku poprzedniego lub we wrześniu 2020 r. Dofinansowanie wynosi miesięcznie 2000 zł do wynagrodzenia jednego pracownika, z uwzględnieniem wymiaru czasu pracy. Tym samym podmioty sektora hotelarskiego mogły uzyskać nawet pięciokrotnie w 2021 r. świadczenia pomocowe (pod warunkiem spełnienia wymogu osiągnięcia co najmniej 40% spadku przychodów).

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA, CZYNNIKI SUKCESU

Perspektywy – scenariusz bazowy

- W scenariuszu bazowym zakładamy dalsze stopniowe wygasanie epidemii koronawirusa w Polsce i większości regionów świata do końca 2021 r. (brak wysokiej IV fali zachorowań na jesieni) i utrzymanie się relatywnie niewielkiego zagrożenia epidemicznego w 2022 r.** Główne przesłanki stojące za takim podejściem to szybko rosnący udział osób odpornych na koronawirusa – przede wszystkim za sprawą szczepień, ale także nabywanie odporności po przechorowaniu COVID-19. Zakładamy również, że szczepienia pozostaną skuteczne przeciwko nowym wariantom koronawirusa.
- W odniesieniu do sektora hotelowego oznacza to, że po otwarciu 8 maja 2021 r., obiekty noclegowe nie będą już zamykane. Zakładamy również, że do wakacji działalność hotelowa zostanie dopuszczona w pełnym zakresie,** a więc otwarte zostaną restauracje i bary hotelowe, strefy wellness&spa, baseny, obiekty sportowe znajdujące się w budynkach hotelowych (np. kręgielnie, ścianki wspinaczkowe itp.). Przyjmujemy także, że od wakacji zniesione zostanie ograniczenie liczby gości i obiekty hotelowe oferować będą mogły 100% posiadanych miejsc noclegowych, podobnie jak to miało miejsce w wakacje 2020 r.
- W scenariuszu bazowym zakładamy stosunkowo szybkie odradzenie się popytu na usługi hotelowe w segmencie podróży/wyjazdów turystycznych.** Wcześniejsze doświadczenia pokazują, że po otwarciu hoteli konsumenci na dużą skalę dokonują rezerwacji pobytów – okres wakacyjny oraz narastająca potrzeba wyjazdów o charakterze turystycznym sprzyjały będą temu zjawisku. Ponadto, obecnie strach przed zakażeniem będzie prawdopodobnie w mniejszym stopniu ograniczał pobyty hotelowe, ponieważ więcej osób nabyło już odporność na koronawirusa – po przechorowaniu lub po szczepieniu.
- Czynnikiem wzmacniającym popyt na krajowe usługi hotelowe pozostawać będzie mniejsza skłonność do wyjazdów zagranicznych, nadal obciążonych wieloma ryzykami** (zachorowanie za granicą, nieoczekiwane zamknięcie granic) oraz praktycznymi komplikacjami jak np. konieczność spełnienia wymogów epidemicznych w innym kraju (aktualny negatywny test, zaświadczenie o szczepieniu, kwarantanna) czy utrudnienia przy podróżach lotniczych. Można więc założyć, że duża część osób, które przed pandemią regularnie spędzały wakacje zagranicą, podobnie jak w poprzednie wakacje, zdecyduje się w 2021 r. na wyjazd krajowy.
- Zastrzec jednak należy, że wg kwietniowej ankiety Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego stan rezerwacji w hotelach na okres wakacyjny jest bardzo niski: 75% hoteli deklaruje rezerwacje poniżej 20%, w tym 45% poniżej 5%, a 2% hoteli deklaruje, że będzie w wakacje zamknięte. Natomiast trzeba pamiętać, że pandemia zmieniła zwyczaje konsumentów w turystyce – obecnie rezerwacje rzadko dokonywane są z wyprzedzeniem, a częściej „na ostatnią chwilę”, co ma na celu ograniczenie ryzyk związanych z pandemią (zachorowanie własne, nowe ograniczenia podróżowania itp.).** Ponadto, w kwietniu, gdy przeprowadzona była ankieta, nie było jeszcze oficjalnego potwierdzenia otwarcia hoteli, co również mogło powstrzymywać ludzi od dokonywania rezerwacji.

- **Równocześnie jednak pojawiają się nieoficjalne informacje rynkowe mówiące, że liczba rezerwacji jest bardzo duża.** Na przykład według Tatrzańskiej Izby Gospodarczej w miejscowościach wypoczynkowych na południu Polski liczba rezerwacji przekracza obecnie dopuszczone prawem normy, a duży popyt przyczynia się do wzrostu cen, które mogą być 25-35% wyższe niż przed rokiem.
- Mimo zakładanego wyraźnego ożywienia popytu na usługi hotelowe spodziewamy się, że nadal w stopniu większym niż przed pandemią, konkurencją dla hoteli pozostawać będą mniejsze obiekty – agroturystyka, domy wakacyjne, małe pensjonaty, które często uważane są za bezpieczniejsze pod względem epidemicznym (mniejszy kontakt z innymi ludźmi na terenie obiektu).
- **W scenariuszu bazowym zakładamy, że utrzymał się będzie słaby popyt na usługi hotelowe w Polsce ze strony turystów zagranicznych** – mobilność międzynarodowa, z uwagi na szereg obostrzeń związanych z pandemią, odradzała się będzie znacznie wolniej niż mobilność wewnętrzna. Wskazuje na to badanie przeprowadzone przez Światową Organizację Turystyki ONZ wśród profesjonalistów z branży turystycznej. Większość z nich stwierdziła, że nie spodziewa się powrotu światowej turystyki do poziomu sprzed pandemii wcześniej niż w 2023 roku. Natomiast 41% respondentów ocenia, że spodziewa się powrotu do normy dopiero w roku 2024 lub później. W ocenie ekspertów, turystyka międzynarodowa odradzała się będzie w Europie nieco szybciej niż w USA i Azji.
- **Wolno odradzała się będzie ruch turystyczny w bardzo ważnym dla sektora hotelowego segmencie MICE, związanym z organizacją targów, wystaw, konferencji itp.** – ograniczenia w organizacji różnego rodzaju imprez masowych mogą obowiązywać jeszcze długo po otwarciu hoteli. Branża targowa liczy na przywrócenie części dawnej aktywności jesienią 2021 r., jednak powszechne jest przekonanie, że powrót do normalności, jeśli w ogóle będzie możliwy, to należy go oczekiwać w najlepszym razie w perspektywie kilkuletniej. Wiele wydarzeń przeniosło się w czasie pandemii do internetu i jest organizowanych w formie on-line. Najprawdopodobniej część z nich na stałe przejdzie na taką formułę. Dodatkowo, wiele imprez targowych, czy biznesowych, ma charakter międzynarodowy, więc odradzaniu się segmentu MICE na przeszkodzie stały będą wspomniane wcześniej ograniczenia w podróżach zagranicznych.
- **Co najmniej do końca 2021 r. słaby popyt utrzymał się będzie również w segmencie grupowych wyjazdów służbowych, a więc przede wszystkim wyjazdów o charakterze szkoleniowym lub integracyjnym.** Trudno oczekiwać, aby w sytuacji utrzymywania w wielu firmach pracy zdalnej lub hybrydowej mającej na celu możliwie maksymalne ograniczenie kontaktów między pracownikami, firmy te decydowały się na organizację tego typu imprez.
- **Czynnikiem, który w I. 2021-22 sprzyjał będzie odbudowie popytu w szeroko rozumianej turystyce, w tym w sektorze hotelowym, będzie postępujące ożywienie aktywności gospodarczej wraz ze stabilną sytuacją na rynku pracy oraz uwolnienie oszczędności gospodarstw, które powstały w 2020 r. w wyniku ograniczenia popytu na dużą część usług** (w tym związanych z turystyką). Według naszej prognozy, tempo wzrostu PKB w Polsce w 2021 r. wyniesie 4,0%, a w 2022 r. 4,3%, zaś stopa bezrobocia będzie obniżała się w kierunku 5,5% w perspektywie 2023 r.

- Z uwagi na mniejszą aktywność inwestycyjną, przewidujemy w najbliższych latach znacznie wolniejsze niż przed epidemią tempo przyrostu podaży miejsc noclegowych w Polsce, a zatem mniejszy wpływ tego czynnika na poziom cen (przed epidemią dynamiczny przyrost miejsc noclegowych postrzegany był jako czynnik ryzyka spadku cen).
- Wyniki finansowe sektora hotelowego w 2021 r. będą lepsze niż odnotowane w roku 2020, ale nadal zdecydowanie gorsze niż przed wybuchem pandemii – **wynik finansowy sektora hotelowego w 2021 r. najprawdopodobniej pozostanie ujemny.** Oczekiwane wyższe przychody sektora to efekt prawdopodobnej mniejszej skali ograniczeń działalności niż w 2020 r. Czynnikiem zwiększającym przychody są też oczekiwane wzrosty cen usług hotelowych, po ich obniżeniu przez wiele obiektów w 2020 r. Przewidywane duże zainteresowanie ze strony turystów krajowych umożliwi właścicielom obiektów podniesienie cen, do czego skłaniała będzie także chęć odrobienia zaległości finansowych narosłych w pierwszych miesiącach 2021 r. w okresie zamknięcia obiektów.
- **Zastrzec jednak należy, że wysokiej dynamice przychodów towarzyszyć będzie wzrost kosztów – przede wszystkim kosztów związanych z zatrudnieniem (powrót pracowników). Dynamikę wzrostu kosztów wynagrodzeń powinny jednak ograniczać takie czynniki jak duży zasób pracowników dostępnych na rynku (studenci, migranci), którzy utracili pracę w sektorze w wyniku pandemii oraz konieczność ograniczania kosztów przez będące w złej sytuacji finansowej firmy działające w sektorze zakwaterowania (małe możliwości i niska skłonność właścicieli obiektów do podwyższania płac)**
- Według wspomnianego już badania IGHP, 89% hoteli nie przewiduje osiągnięcia zysku z działalności operacyjnej wcześniej niż na koniec 2022 r., ale do 60% wzrósł od początku br. odsetek hoteli wskazujących na okres późniejszy niż 2022 r. W stosunku do badań prowadzonych pod koniec ubiegłego roku, pogorszenie nastąpiło również w ocenie powrotu poziomu przychodów z lat 2018-19 – żaden z ankietowanych hoteli nie wskazał już 2021 roku. Za najbardziej prawdopodobny uznany został 2023 r. – ocenia tak 43% ankietowanych obiektów, ale równie dużo, bo 41%, uważa, że nastąpi to w roku 2024 lub później.
- **Większe problemy finansowe będą miały małe hotele, działające poza sieciami, które z reguły nie dysponują rezerwami finansowymi pozwalającymi przetrwać okresy dekonunktury.** W przypadku tego typu obiektów poziom zadłużenia jest większy, a zdolności do jego regulowania mniejsze. Mniejsze obiekty znajdujące się w trudnej sytuacji finansowej będą w najbliższym czasie coraz częściej obiektem przejęć – silniejsi gracze będą skłonni wykorzystywać okazje aby rozbudowywać własną sieć i poprawiać pozycję rynkową.
- **W scenariuszu bazowym zakładamy, że rozpoczęte i planowane inwestycje zostaną w większości zrealizowane, choć niektóre z nich z opóźnieniem.** Potwierdzają to dane odnośnie produkcji budowlano-montażowej w segmencie obiektów hotelowych – w 2020 r. wartość tej produkcji wzrosła realnie o ponad 15% – przede wszystkim za sprawą dobrego początku roku i kończenia przez inwestorów inwestycji już rozpoczętych. **W 2021 r. spodziewać się należy spowolnienia aktywności inwestycyjnej w segmencie hotelowym, w**

dużej części za sprawą wstrzymania nowych inwestycji po wybuchu epidemii.

Bariera popytowa i związany z nią dłuższy oczekiwany czas zwrotu z inwestycji może okazać się czynnikiem, który skłoni część inwestorów do zrewidowania planów inwestycyjnych w sektorze hotelowym.

- **W scenariuszu bazowym zakładamy także, że w horyzoncie średniokresowym najbardziej perspektywicznym segmentem rynku będą hotele średniej klasy (3-gwiazdkowe), małe hotele butikowe oraz obiekty budżetowe.** W Polsce jest bowiem relatywnie mało tego typu hoteli, a popyt na ich usługi będzie się zwiększał. Tego typu obiekty lepiej radziłyby też będą sobie z konkurencją ze strony różnego rodzaju konkurencyjnych obiektów, np. mieszkań oferowanych w ramach najmu krótkoterminowego.

Czynniki ryzyka

- **W chwili obecnej kluczowym i bezdyskusyjnie najpoważniejszym czynnikiem ryzyka dla sektora hotelowego jest mniejsza od oczekiwanej skuteczność walki z epidemią.** Jako główne czynniki, które mogłyby doprowadzić do takiego scenariusza wskazać należy przede wszystkim pojawienie się nowych mutacji wirusa odpornych na stosowane obecnie szczepionki. Mniejsza skuteczność wygaszania epidemii może być również efektem niedostatecznie dużej liczby zaszczepionych osób (brak szczepionek, niewystarczająco wysoka skłonność do szczepień).

- **W takim scenariuszu istnieje ryzyko wystąpienia na jesieni kolejnej fali zachorowań, czego konsekwencją mogłoby być przywrócenie ograniczeń działalności w niektórych branżach gospodarki, w tym w działalności hotelowej. Wskazać należy zatem na ryzyko ograniczenia działalności obiektów hotelowych (limity gości, wyłączenie stref wspólnych, w tym restauracji), a w skrajnie negatywnym scenariuszu epidemicznym – ryzyko ponownego okresowego zamknięcia hoteli.**

- Czynnikiem ryzyka jest także tempo odradzania się popytu na usługi hotelowe po opanowaniu epidemii. W scenariuszu bazowym przyjęliśmy stosunkowo szybkie odradzanie się popytu w segmencie turystyki krajowej i wolniejsze w segmencie turystyki zagranicznej oraz w segmencie MICE. **Negatywny scenariusz epidemiczny skutkowałby spowolnieniem wzrostu popytu ze strony turystów krajowych (strach przed zakażeniem) i ponownie niemal całkowicie zatrzymał przyjazdy turystów zagranicznych. W tym scenariuszu wykluczone jest także przywrócenie choćby częściowego popytu w segmencie MICE.**

- **Czynnikiem ryzyka jest wolniejsze odradzanie się wzrostu gospodarczego w I. 2021-22 w Polsce oraz w krajach generujących ruch w krajowym sektorze hotelowym, które poprzez negatywne efekty dochodowe skutkować będzie ograniczeniem popytu na usługi hotelowe.**

- Z uwagi na globalny charakter pandemii, czynnikiem ryzyka jest sytuacja finansowa inwestorów zagranicznych zaangażowanych na polskim rynku hotelowym. Dotyczy to podmiotów, które prowadzą już działalność hotelową, jak i tych, które dopiero realizują swoje pierwsze inwestycje w Polsce. W obu przypadkach nie można wykluczyć negatywnego scenariusza wycofywania się podmiotów zagranicznych z Polski w ramach prowadzonych globalnie procesów restrukturyzacyjnych.

- **Czynnikiem ryzyka dla sektora hotelowego pozostaje konkurencja ze strony portali internetowych oferujących tzw. hotelarstwo rozproszone, czyli krótkoterminowy najem prywatnych apartamentów i mieszkań.** Epidemia wpłynęła bardzo negatywnie na ten segment – spadek popytu skłonił wielu właścicieli do wycofania swoich lokali z tego rynku. Jednak biorąc pod uwagę jak dynamicznie rozwijał się najem krótkoterminowy przed 2020 rokiem, jest niemal pewne, że segment ten szybko odrodzi się po zakończeniu epidemii. Co więcej, **turyści mogą być bardziej skłonni do korzystania z tego rodzaju oferty niż z oferty hotelowej, z uwagi na mniejszy kontakt z innymi ludźmi i mniejsze ryzyko zakażenia.**
- **Ogólny poziom ryzyka w sektorze hotelowym jest większy w przypadku inwestycji będących w fazie realizacji, w tym oddawanych nowych obiektów.** W tym przypadku dodatkowym zagrożeniem są rosnące koszty związane z pracami budowlanymi – koszty pracy oraz materiałów budowlanych. Na późniejszym etapie – uruchamiania hotelu – problem może także dotyczyć pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników i innych kosztów związanych z wejściem na rynek (np. wyższe koszty marketingu, promocje w pierwszym okresie działania itp.)
- **Zdecydowanie większym ryzykiem obarczone są nowe inwestycje dotyczące nowych marek niż przedsięwzięcia realizowane w ramach działających już na rynku sieci hotelowych.** Nowe marki muszą bowiem od podstaw budować kapitał zaufania klientów, co w pierwszym okresie funkcjonowania może mieć negatywny wpływ na dynamikę przychodów. Ponadto w przypadku nowych obiektów uruchamianych w ramach istniejących sieci możliwa jest optymalizacja niektórych kosztów z wykorzystaniem efektu skali oraz wykorzystanie istniejącego w sieci know-how, zarówno w odniesieniu do procesu realizacji inwestycji, uruchamiania nowego obiektu, jak i jego późniejszego działania.

Czynniki sukcesu

- **Aktualnie kluczowym czynnikiem sukcesu jest zdolność firmy (hotelu, sieci hotelowej), do przetrwania trudnego okresu związanego z epidemią koronawirusa. Dwa podstawowe elementy, które temu sprzyjają to dobra wcześniejsza sytuacja finansowa (poduszka finansowa) oraz zdolność do elastycznego dostosowania się do aktualnej sytuacji.**
- Takie dostosowanie polegać może z jednej strony na możliwie dużym i szybkim ograniczeniu kosztów w okresie zawieszenia lub znacznego ograniczenia działalności i spadku przychodów, a z drugiej na zdolności do przeprowadzenia inwestycji mających na celu zwiększenie bezpieczeństwa turystów. Istotna jest także zdolność do przeorganizowania standardowej działalności hotelowej w taki sposób, aby spełnione były wszystkie wymogi bezpieczeństwa epidemiologicznego. Chodzi np. o odpowiednia zarządzanie przestrzeniami wspólnymi czy odpowiednią organizację obsługi gości w hotelowej restauracji.
- Biorąc pod uwagę wcześniejszą sytuację na rynku pracy – niskie bezrobocie i trudności z pozyskaniem pracowników w sektorze hotelowym, wydaje się, że zdolność do utrzymania kluczowych pracowników w miesiącach kryzysowych jest w chwili obecnej czynnikiem sukcesu w sektorze, gwarantującym

zachowanie ciągłości działalności po ustaniu epidemii. W sektorze hotelowym ograniczenie zatrudnienia jest w czasie pandemii w wielu przypadkach podstawową metodą redukcji kosztów, gdyż z uwagi na duży udział umów cywilno-prawnych oraz samozatrudnienia, jest to stosunkowo proste i szybkie działanie.

- Tradycyjne czynniki sukcesu w sektorze hotelowym nadal pozostają istotne, ponieważ po zakończeniu kryzysu będą one decydowały o tym, które hotele szybciej wyjdą z kryzysu i w jakim stopniu odbudują pozycję rynkową. **Co oczywiste, kluczowym czynnikiem sukcesu jest odpowiednia lokalizacja obiektów hotelowych.** Podstawowym kryterium lokalizacyjnym jest atrakcyjność turystyczna regionu, a więc korzystna jest przede wszystkim lokalizacja w miejscowościach wakacyjnych (przede wszystkim tzw. pas nadmorski i pas zimowy) oraz w miastach lub okolicach miast atrakcyjnych turystycznie. Nie chodzi jedynie o duże miasta jak Warszawa i Kraków będące bezdyskusyjnie największymi centrami turystycznymi w Polsce, ale też o mniejsze jak np. Sandomierz, Kazimierz Dolny czy Toruń.

- Optymalna odległość obiektu hotelowego od miasta/ośrodka turystycznego zależy od rodzaju obiektu i docelowej grupy turystów. Na przykład w przypadku hoteli czy pensjonatów nastawionych na obsługę turystów zagranicznych korzystna jest lokalizacja w pobliżu centrów turystycznych, natomiast obiekty, które ofertę kierują do biznesu lub rodzin z dziećmi zlokalizowane powinny być w większej odległości od dużych miast. Obiekty drugiego z wymienionych rodzajów powinny być położone na tyle blisko od aglomeracji, żeby można było do nich szybko dojechać i na tyle daleko, żeby opłacało się zostać na noc. Przyjmuje się, że dla miast takich jak Warszawa, Kraków czy Wrocław odległość ta wynosi ok. 60-70 km.

- **Natężenie konkurencji w sektorze hotelowym, szczególnie duże w regionach atrakcyjnych turystycznie, powoduje, że niezwykle ważna jest odpowiednia strategia marketingowa.** W ostatnich latach bardzo zmieniło się podejście do marketingu w sektorze hotelowym – za sprawą dynamicznego rozwoju portali rezerwacyjnych (Online Travel Agencies) takich jak np. Booking.com czy Tripadvisor.com kluczowa dla osiągnięcia sukcesu stała się ocena obiektów turystycznych przez klientów. Na portalach turystycznych bardzo duże znaczenie mają bowiem opinie i oceny (najczęściej w systemie punktowym) wystawiane obiektom przez osoby, które wcześniej z tych obiektów korzystały. Oceny takie są niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na wybory turystów planujących podróże i poszukujących obiektów hotelowych. Coraz częściej mówi się, że działalność reklamową i marketingową realizują obecnie nie właściciele, a właśnie zadowoleni klienci obiektów.

- **Ważnym elementem strategii marketingowej będzie w nadchodzącym czasie odpowiedni przekaz na temat bezpieczeństwa zdrowotnego obiektów w kontekście epidemii,** w tym obowiązujących w obiekcie zasad dotyczących kontaktów międzyludzkich, procedur sanitarnych (dezynfekcja pokoi, części wspólnych itp.) oraz na temat ewentualnych kontroli, certyfikatów czy zaświadczeń wydawanych obiektom w tym zakresie przez powołane do tego instytucje.

- **Elementem sprzyjającym zapewnieniu ciągłości przychodów jest elastyczność i zróżnicowanie oferty obiektów turystycznych.** Przykładem

takiego podejścia są obiekty (średniej wielkości hotele, ośrodki szkoleniowe), które specjalizują się w ofercie dla biznesu (konferencje, szkolenia, targi, wyjazdy firmowe), ale w weekendy zmieniają profil działalności dostosowując ofertę do przyjazdów rodzin z małymi dziećmi (np. poprzez sprzedaż specjalnych pakietów weekendowych, rearanżację części wspólnych obiektu, zatrudnienie animatorów, organizację występów artystycznych dla dzieci itp.).

Załącznik – wskaźniki finansowe – PKD 55

Wskaźnik		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Zmiana r/r przychodów ogółem	%	3,1	-3,3	8,0	14,1	8,2	11,2	2,9	8,3	-45,7
Zmiana r/r przychodów ze sprzedaży	%	-0,2	3,1	8,1	10,5	11,9	7,5	8,2	7,0	-49,1
Wskaźnik poziomu kosztów	%	9,8	3,9	6,1	8,4	10,3	13,0	8,7	11,1	-19,9
Stopa zysku brutto	%	8,9	2,9	5,1	7,0	9,1	11,3	7,7	9,6	-19,3
Stopa zysku netto	%	7,1	6,2	7,5	9,9	11,0	10,0	9,3	10,1	-22,6
Zyskowność sprzedaży	%	90,2	96,1	94,2	91,6	89,7	87,0	91,4	88,9	119,8
ROA	%	3,7	1,1	1,9	2,9	3,9	5,2	3,6	4,4	-5,0
ROE	%	7,3	2,4	3,2	5,7	7,6	9,7	6,9	8,1	-9,3
Wskaźnik płynności (CR)	-	1,2	1,4	1,1	0,9	1,3	1,3	1,4	1,9	1,5
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	1,1	1,2	1,0	0,9	1,2	1,1	1,3	1,8	1,4
Wskaźnik wysokiej płynności (SQR)	-	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,7	1,3	0,6
Rotacja zapasów	dni	10,2	25,2	12,9	9,7	8,5	17,0	9,5	12,2	11,4
Cykl należności	dni	19,3	22,2	20,9	20,5	17,2	20,9	21,4	18,5	21,3
Współczynnik długu	%	48,0	48,0	49,0	48,0	47,0	45,0	42,0	45,0	47,0
Nakłady inwestycyjne	mln zł	630,1	679,7	609,2	1 016,8	593,5	501,4	756,5	717,7	494,0
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	45,0	58,0	49,0	70,0	35,0	27,0	46,0	39,0	9 100,0
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2

Rozkład decylowy wybranych wskaźników finansowych (2019)

Wskaźnik		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mln zł	1,1	1,7	2,3	3,0	4,0	5,1	7,1	11,4	19,6
Przychody ze sprzedaży	mln zł	0,8	1,4	1,9	2,4	3,1	4,3	6,0	9,3	16,4
Wskaźnik poziomu kosztów	%	-78,10	-50,81	-35,69	-25,21	-16,59	-8,31	-3,03	3,19	11,37
Stopa zysku brutto	%	-78,10	-51,06	-35,66	-25,14	-16,66	-8,80	-3,37	2,87	10,22
Stopa zysku netto	%	-97,29	-61,04	-43,76	-31,64	-22,42	-14,80	-7,48	0,44	9,93
Zyskowność sprzedaży	%	88,63	96,81	103,03	108,30	116,37	125,21	135,69	150,81	178,01
ROA	%	-74,77	-21,70	-11,26	-6,98	-4,89	-2,82	-1,10	1,00	6,25
ROE	%	b.d.	b.d.	-57,42	-19,25	-11,05	-6,75	-3,39	0,86	6,77
Wskaźnik płynności (CR)	-	0,20	0,40	0,56	0,80	1,07	1,38	1,88	2,94	6,58
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	0,17	0,33	0,52	0,74	0,95	1,25	1,66	2,66	6,12
Wskaźnik wysokiej płynności (SQR)	-	0,00	0,03	0,10	0,19	0,35	0,57	0,83	1,30	2,85
Rotacja zapasów	dni	0,6	1,6	2,4	3,1	4,1	5,2	6,7	10,0	20,9
Cykl należności	dni	0,2	1,7	3,4	5,7	8,8	13,1	19,5	31,7	64,8
Współczynnik długu	%	10,0	22,0	32,0	44,0	56,0	69,0	82,0	100,0	167,0
Nakłady inwestycyjne	mln zł	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,05	0,13	0,28	1,00
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	31,0
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,06	0,10	0,11	0,13	0,15	0,18	0,21	0,25	0,32

Źródło: PONT Info (dane GUS dla firm pow. 9 zatrudn.), BOŚ

Powyższa tabela pozwala na pozycjonowanie konkretnego przedsiębiorstwa na tle rozkładu decylowego w branży. D1 to pierwszy decyl, który oznacza maksymalną wartość danego wskaźnika jaką osiąga 10% firm o najniższych wynikach wśród wszystkich firm objętych badaniem. Inaczej mówiąc 90% firm objętych badaniem osiąga wartość wskaźnika wyższą niż D1. D2 to drugi decyl, czyli wartość dla kolejnych 10% firm itd.

Definicje wskaźników

Nazwa	Wzór
wskaźnik poziomu kosztów	$\text{koszty uzyskania przychodów z całokształtu} \cdot 100\% / \text{przychody ogółem}$
stopa zysku brutto	$\text{zysk brutto} / \text{przychody ogółem}$
stopa zysku netto	$\text{zysk netto} / \text{przychody ogółem}$
zyskowość sprzedaży	$\text{zysk ze sprzedaży} / \text{przychody ze sprzedaży}$
stopa rentowności aktywów	$\text{zysk netto} / \text{aktywa całkowite}$
stopa rentowności kapitału własnego	$\text{zysk netto} / \text{kapitał własny}$
wskaźnik płynności	$\text{majątek obrotowy} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
wskaźnik podwyższonej płynności	$(\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
wskaźnik wysokiej płynności	$\text{gotówka} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
rotacja zapasów	$(\text{zapasy ogółem} / \text{koszty działalności operacyjnej}) \cdot \text{liczba dni w okresie}$
cykl należności	$(\text{należności z tytułu dostaw} / \text{przychody ze sprzedaży}) \cdot \text{liczba dni w okresie}$
współczynnik długu	$\text{zobowiązania ogółem} / \text{aktywa całkowite}$
udział inwestycji w nadwyżce finansowej	$\text{nakłady inwestycyjne} / \text{nadwyżka finansowa}$
wydajność pracy	$\text{przychody ogółem} / \text{zatrudnienie}$

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 jakiegokolwiek 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.