

RAPORT BRANŻOWY

24 stycznia 2022

DZIAŁALNOŚĆ OBIEKTÓW SPORTOWYCH (PKD 93.11)

W skrócie

- **Działalność obiektów sportowych jest branżą, którą cechuje zła sytuacja finansowa.** W I. 2014 – 2019, branża jako całość generowała straty, wyjątkiem był 2016 r., kiedy wypracowała dodatnią rentowność brutto. Jednocześnie należy zaznaczyć, że **branża nie jest jednolita – w normalnych warunkach ok. 30% podmiotów w niej działających notuje dodatnią rentowność.**
- **Pandemia COVID-19 spowodowała znaczące pogorszenie sytuacji finansowej podmiotów z branży.** W epidemicznym 2020 r. przychody spadły o 15%, strata brutto wyniosła 161 mln zł, a stopa rentowności brutto ukształtowała się na poziomie -29,4% (rok wcześniej -6,9%). **W 2020 r. rentowna była zaledwie jedna na dziesięć firm działających w branży, podczas gdy w 2019 r. było to 27%.**
- **W 2020 r. pogorszyła się sytuacja płynnościowa obiektów sportowych.** Widoczny był także wzrost wartości ich zobowiązań powodowany m.in. wzrostem zobowiązań z tytułu krótkoterminowych kredytów i pożyczek, w tym **prawdopodobnie płynnościowych.** Na koniec 2020 r. wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła 747 mln zł (wobec 447 mln zł na koniec 2019 r.), a zobowiązań krótkoterminowych 326 mln zł (wobec 154 mln zł).
- **Negatywny wpływ pandemii na wyniki finansowe branży wynika z tego, że działalność obiektów sportowych jest jedną z branż najbardziej dotkniętych restrykcjami administracyjnymi mającymi na celu ograniczenie rozprzestrzeniania się epidemii, a także samoograniczeniem się osób w obawie przed zakażeniem.**
- **Ze sporym prawdopodobieństwem w 2022 r. sytuacja finansowa obiektów sportowych pozostanie trudna.** W nowy rok branża weszła z obostrzeniami aktywności, oczekiwana fala zakażeń w I kw. zapewne przyczyni się do okresowego spadku popytu na usługi obiektów sportowych. Dodatkowo w 2022 r. obiekty sportowe borykać się będą z wyższymi kosztami działalności (energia elektryczna, gaz). **I choć na wiosnę w warunkach ustępowania epidemii aktywność w obiektach powinna ponownie wzrosnąć, to w skali całego roku wyraźnie negatywne wyniki finansowe zapewne utrzymają się.**
- **Po zakończeniu pandemii lub w okresach mniejszej liczby zachorowań i mniejszych ograniczeń, najlepsze podmioty działające w branży powinny powrócić do generowania dodatniego wyniku finansowego.**
- **Najważniejszym czynnikiem ryzyka dla działalności obiektów sportowych jest obecnie niekorzystny rozwój sytuacji epidemicznej – znaczący wzrost zachorowań związanych z wariantem Omikron i ryzyko niewydolności systemu opieki zdrowotnej rodziłoby ryzyko w postaci zaostrzenia przepisów epidemicznych, w tym całkowitego okresowego wyłączenia z użytkowania obiektów sportowych, co istotnie pogłębiłoby stratę finansową branży w 2022 r.**

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

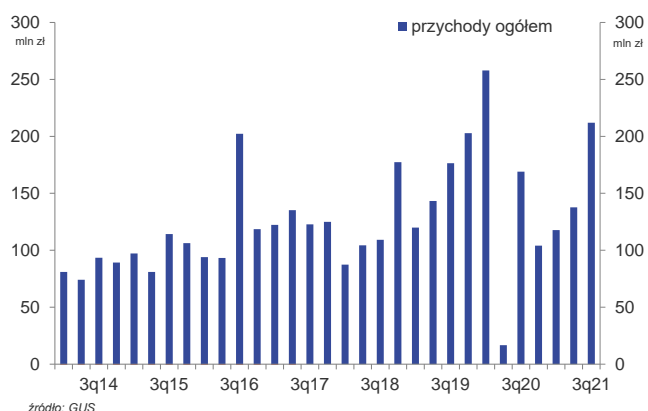
- Raport dotyczy działalności obiektów sportowych, a więc przede wszystkim stadionów do gry w piłkę nożną, basenów, obiektów lekkoatletycznych, hal sportowych, torów wyścigowych, torów do gry w kręgle oraz pól golfowych.
- Omawiana działalność obejmuje ponadto organizowanie i przeprowadzanie imprez sportowych dla sportowców zawodowych lub amatorów z wykorzystaniem własnych, otwartych lub zamkniętych obiektów sportowych oraz zarządzanie i zapewnienie pracowników do obsługi tych obiektów.
- Raport zawiera także informacje dot. działalności klubów i centrów fitness (np. siłownie) – choć działalność ta formalnie zalicza się do innej klasy PKD (93.13), to jej charakter i problematyka są zbliżone do branży PKD 93.11.
- Według danych GUS w 2018 r. (ostatnie dostępne dane; zbierane co 4 lata) w Polsce funkcjonowało ponad 21 tys. obiektów sportowych, z czego największą liczbę stanowią boiska piłkarskie (7,2 tys.), boiska uniwersalne (3,2 tys.), stadiony (2,3 tys.) oraz korty tenisowe (2,3 tys.). Ponadto funkcjonowało ponad 1 tys. hal sportowych, ok. 580 krytych pływalni czy ok. 300 lodowisk. Do obiektów sportowych zaliczane są też m.in. strzelnice oraz skateparki. Zaznaczyć jednak należy, że obiekty w dużej części należą i są zarządzane przez jednostki samorządowe (bezpośrednio lub za pośrednictwem wydzielonych spółek) i tylko część z nich prowadzona jest przez przedsiębiorstwa prywatne.

Sytuacja bieżąca

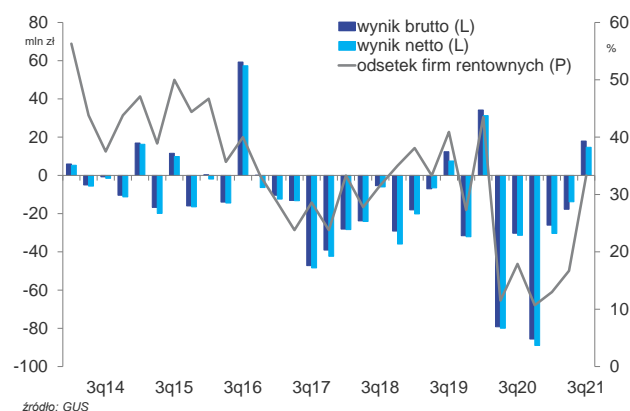
Wyniki finansowe – branża nierentowna, ale część firm zyskowna

- **Działalność obiektów sportowych jest branżą, którą cechuje bardzo niekorzystna sytuacja finansowa.** W I. 2014 – 2019, branża jako całość jedynie w 2016 r. wypracowała dodatnią rentowność brutto, natomiast w pozostałych latach generowała straty. **Należy jednak zaznaczyć, że branża nie jest pod tym względem jednolita – w normalnych warunkach ok. 30% podmiotów w niej działających notuje dodatnią rentowność.**
- Zła sytuacja finansowa branży przejawia się więc w utrzymującym się niskim udziale podmiotów rentownych, który w I. 2014-2019 wynosił od zaledwie 24% (w 2017 r.) do 44% (w I. 2014-2015). **Oznacza to, że rok rocznie większość podmiotów działających w branży generowała straty.**
- Prezentowane dane dotyczą firm zatrudniających pow. 49 osób, których w bazie GUS figuruje ok. 25. Wyniki finansowe dla szerszej populacji (ok. 80 podmiotów zatrudniających pow. 9 osób) są bardzo podobne, jednak w tym drugim przypadku nie są dostępne najnowsze dane obejmujące wyniki w III kw. 2021 r. GUS nie udostępnia danych dla mikrofirm (zatrudnienie do 9 osób) z branży obiektów sportowych.

Przychody ogółem



Wyniki finansowe



- **Warto też zwrócić uwagę, że choć w 2019 r. sytuacja finansowa pozostawała zła, to widoczne były pewne symptomy poprawy – rentowność brutto poprawiła się (choć pozostała ujemna), udział firm rentownych w III kw. przekroczył nienotowany od 2016 r. poziom 40%. Wybuch epidemii zatrzymał ten proces.**

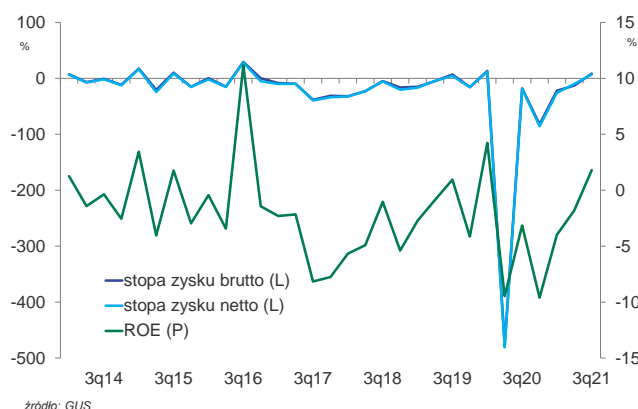
- Jedną z przyczyn złej sytuacji finansowej większości obiektów sportowych jest ich wspomniana struktura właścicielska – w przeważającej części są to podmioty należące i zarządzane przez jednostki samorządowe. W efekcie często zarządzane są w sposób nieefektywny, bez wykorzystania ich pełnego potencjału, a samorządy zamiast prowadzić działania naprawcze, przyznają kolejne dotacje na pokrycie strat. Często także inwestycje samorządów w nowe obiekty sportowe nie były poprzedzone odpowiednimi analizami opłacalności, a po ich ukończeniu okazuje się, że uwarunkowania rynkowe uniemożliwiają prowadzenie rentownej działalności.

Negatywny wpływ pandemii

- **Pandemia koronawirusa bardzo negatywnie uderzyła w podmioty działające w omawianej branży, co spowodowało dalsze pogorszenie i tak już złych wyników większości nierentownych firm. W II kw. 2020 r. miał miejsce spektakularny spadek przychodów branży – przychody wyniosły 17 mln zł wobec 143 mln zł w analogicznym okresie 2019 r.** Znaczący spadek przychodów (niemal 50% r/r) miał też miejsce w IV kw. 2020 r. **Jednak w całym 2020 r. branża odnotowała spadek przychodów zaledwie o 15%**, a stało się tak za sprawą I kw. (tuż przed pandemią), w którym przychody były ponad dwukrotnie wyższe niż w tym samym okresie poprzedniego roku.

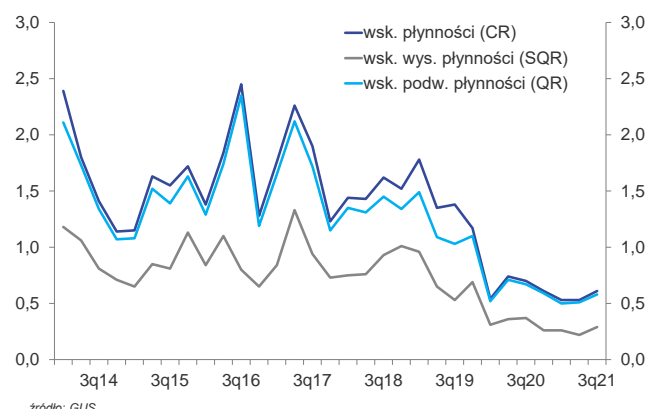
- **W epidemicznym 2020 r. branża odnotowała stratę brutto na poziomie 161 mln zł, a stopa rentowności brutto ukształtowała się na poziomie -29,4%. W 2020 r. rentownych było zaledwie 10% firm działających w branży.** Dla porównania, w 2019 r. strata brutto wynosiła 44 mln, stopa rentowności brutto – 6,9%, a rentownych było ponad 27% firm.

Wskaźniki rentowności



źródło: GUS

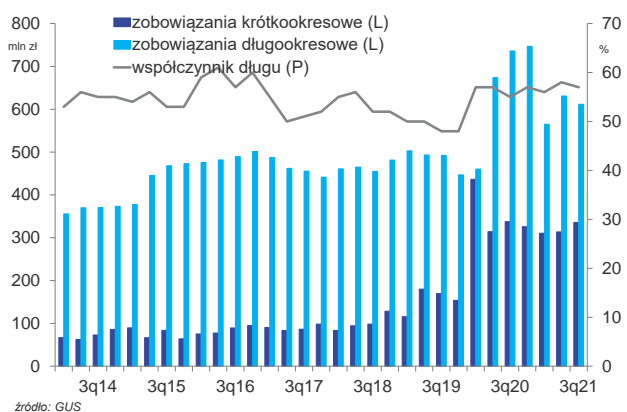
Wskaźniki płynności



źródło: GUS

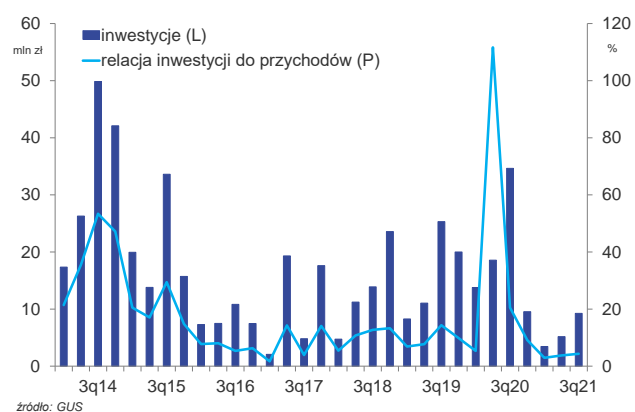
- Kryzys epidemiczny i związane z nim pogorszenie sytuacji finansowej (przede wszystkim znaczący ubytek przychodów) wpłynęło na znaczące pogorszenie sytuacji płynnościowej w branży.** W 2020 r. miało miejsce wyraźne obniżenie trzech analizowanych wskaźników płynności. Rozkład decylowy wskaźnika wysokiej płynności (SQR) wskazuje, że w 2020 r. 70–80% podmiotów działających w branży miało problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań.
- W 2020 r. miał miejsce wyraźny wzrost wartości zobowiązań podmiotów działających w branży.** Na koniec 2020 r. wartość zobowiązań długoterminowych wynosiła 747 mln zł (wobec 447 mln zł na koniec 2019 r.), a zobowiązań krótkoterminowych 326 mln zł (wobec 154 mln zł). Współczynnik zadłużenia (debit ratio) wzrósł w tym czasie z 48% do 58%. Szczegółowe dane wskazują, że za wzrost zadłużenia branży w pierwszym roku pandemii odpowiada przede wszystkim wzrost zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek krótkoterminowych (trzykrotny wzrost zadłużenia na koniec 2020 r. wobec końca 2019 r.) oraz długoterminowych (dwukrotny wzrost zadłużenia w tym samym czasie).

Zobowiązania



źródło: GUS

Nakłady inwestycyjne



źródło: GUS

- Działalność obiektów sportowych została objęta rządową pomocą w ramach tzw. Tarczy Finansowej 2.0 PFR dopiero od lutego 2021 r. Nie pozwoliło to w skali całej branży na uniknięcie pogorszenia sytuacji finansowej w czasie pandemii, natomiast w przypadku pojedynczych podmiotów mogło pomóc w utrzymaniu się na rynku.

- **Znaczące pogorszenie sytuacji finansowej branży znalazło swoje odzwierciedlenie w spadku aktywności inwestycyjnej.** Z uwagi na inercję procesów inwestycyjnych spadek nakładów widoczny jest z półrocznym opóźnieniem – w IV kw. 2020 r. inwestycje wyniosły 10 mln zł wobec 20 mln zł w tym samym okresie poprzedniego roku. Z kolei w 2021 r. aktywność inwestycyjna w sektorze kształtuje się na minimalnym poziomie – w okresie I-III kw. wartość nakładów wyniosła 18 mln zł, wobec 67 mln zł w tym samym okresie poprzedniego roku (spadek o 73% r/r).

- **Negatywny wpływ pandemii na wyniki finansowe branży wynika z faktu, że działalność obiektów sportowych to jedna z branż najbardziej dotkniętych restrykcjami administracyjnymi mającymi na celu ograniczanie liczby zakażeń.** Pierwsze obostrzenia w tym zakresie pojawiły się 20 marca 2020 r. i polegały na zakazie działalności pływalni, klubów fitness czy kortów tenisowych, natomiast od 27 marca we wszelkiego typu obiektach sportowych dopuszczono jedynie uprawianie sportu zawodowego. Zakazano także udziału publiczności w wydarzeniach sportowych. Restrykcje zostały złagodzone na początku maja, kiedy to dopuszczono możliwość korzystania z obiektów na otwartym powietrzu (boiska, pola golfowe), a otwarcie obiektów zamkniętych nastąpiło na początku czerwca.

- Zakaz działalności obiektów sportowych wprowadzany była także w czasie kolejnych lockdownów (od 17 października, od 28 grudnia 2020 r. i od 20 marca 2021 r.), wyjątki stanowiło użytkowanie w ramach sportu zawodowego, a później jedynie przez członków kadry narodowej. Okresowo zakaz obowiązywał także w odniesieniu do wyznaczanych regionalnych stref epidemicznych (żółtej i czerwonej).

- Administracyjne ograniczenie prowadzenia działalności gospodarczej to nie jedyny czynnik negatywnie wpływający na ograniczanie skali działalności obiektów sportowych w trakcie epidemii. **Wskazać należy także na zawieszenie zajęć przez kluby organizujące zajęcia dla dzieci (np. nauka pływania) oraz mniejszą skłonność do korzystania z tego typu obiektów powodowaną obawami przed możliwym zakażeniem koronawirusem (samoograniczenie użytkowników).**

- Spadek liczby użytkowników obiektów sportowych znajduje odzwierciedlenie w danych dotyczących spadku liczby kart typu multisport wydawanych przez Benefit Systems. **Na koniec 2020 r., a więc po dziewięciu miesiącach trwania epidemii, liczba aktywnych kart multisport w Polsce wynosiła 475 tys. wobec 1,12 mln kart na koniec roku 2019. Oznacza to spadek o prawie 58% r/r.** Tak znaczący spadek liczby użytkowników kart sportowych, musiał znaleźć odzwierciedlenie w równie silnym spadku użytkowników obiektów sportowych, w których karty takie są wykorzystywane (baseny, kluby fitness, korty tenisowe, hale sportowe).

Poprawa wyników po złagodzeniu restrykcji

- **Od 6 czerwca do 1 grudnia 2021 r. branża działa bez ograniczeń związanych z pandemią** (z wyjątkiem 50-proc. limitu miejsc na widowni imprez sportowych). W związku z łagodniejszą polityką covidową w odniesieniu do obiektów sportowych rosła liczba użytkowników obiektów sportowych. Potwierdzają to dane odnośnie do liczby aktywnych kart multisport, których liczba na koniec listopada 2021 r. wzrosła do ok. 817 tys. (czyli niemal podwoiła się). Nadal pozostaje ona jednak niższa niż przed wybuchem epidemii.
- W okresie I-III kw. 2021 r. przychody branży wyniosły 467 mln zł i były o 5,4% wyższe niż w tym samym okresie 2020 r. oraz o 6% wyższe niż w tym samym okresie 2019 r.
- **Rok 2021 jest pod względem efektywności finansowej nieco lepszy, ale sytuacja pod tym względem nadal pozostaje negatywna.** W okresie I-III kw. branża odnotowała stratę brutto w wysokości 26 mln zł, a stopa rentowności brutto wyniosła -5,5%. W tym czasie rentownych było 33% firm działających w branży.
- **W 2021 r. wartość zadłużenia branży nieco zmniejszyła się (głównie dzięki spadkowi zobowiązań długoterminowych), jednak pozostaje ona wyraźnie wyższa niż przed wybuchem epidemii.** Po trzech kwartałach 2021 r. zobowiązania krótkoterminowe wynoszą bowiem 336 mln zł, natomiast długoterminowe 612 mln zł. Współczynnik długu ukształtował się na koniec III kw. na poziomie 57%.
- **W czasie IV fali pandemii pod koniec 2021 r. część restrykcji przywrócono, lecz są one odniesieniu do obiektów sportowych są łagodniejsze – obiekty te pozostają otwarte, obowiązują w nich jednak limity użytkowników.** Od 1 grudnia w obiektach sportowych obowiązywał limit 50% obłożenia, który został zaostrzony do 30% od 15 grudnia. Do limitów nie wliczają się osoby zaszczepione, jednak właściciele obiektów mają ograniczone możliwości weryfikacji paszportów covidowych. Oznacza to, że w praktyce większość obiektów działa jakby obojętnie nie było, przy domniemaniu, że w obiekcie znajdują się osoby zaszczepione. Zgodnie z aktualnie obowiązującym rozporządzeniem zasady te obowiązują do 31 stycznia 2022 r., jednak okres obowiązywania może zostać (i zapewne zostanie) przedłużony.

Branża fitness – podobna, ale nie identyczna

- **Spadek liczby klientów odczuły też w czasie pandemii kluby fitness (formalnie zaliczające się do innej branży – PKD 93.13), jednak wg informacji pozyskanych w Polskiej Federacji Fitness, negatywny wpływ pandemii był w tym przypadku krótkotrwały i obecnie sytuacja na tym rynku jest stosunkowo dobra.** Wynika to z faktu, że spora liczba podmiotów działających w branży fitness nie podporządkowała się obowiązującym w czasie lockdownów zakazom działalności i funkcjonowała wykorzystując rozmaite kruszki prawne.
- **Tego optymistycznego obrazu nie potwierdzają dostępne w GUS dane finansowe branży. Wskazują one, że sytuacja finansowa przed pandemią była tu równie zła, jak w przypadku działalności obiektów sportowych. Podobnie jak dla obiektów sportowych, pandemia pogorszyła wyniki branży (wysoka ujemna rentowność w I poł. 2021 r.).** Jednocześnie należy zauważyć, że dane finansowe dla

branży fitness (PKD 93.13) są bardzo szczątkowe – nie obejmują wszystkich historycznych okresów i dotyczą tylko niewielkiej części firm działających w branży. Brak jest także w tym przypadku danych GUS dla mikrofirm.

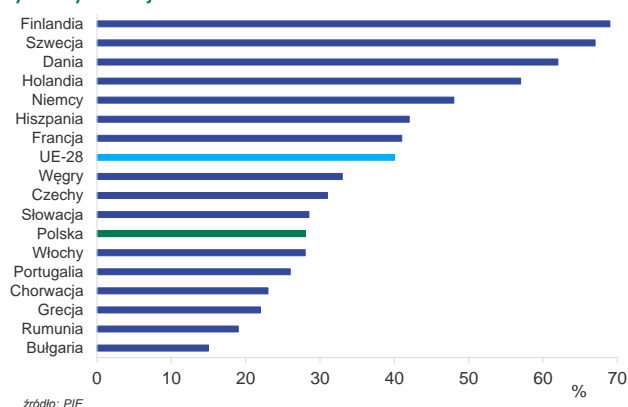
- **Pomimo podobieństw branża fitness różni się istotnie od branży obiektów sportowych, przede wszystkim za sprawą struktury własnościowej.** Kluby fitness to działalność niemal w 100% należąca do kapitału prywatnego, to obiekty sportowe (jak zostało wspomniane na wstępie) w przeważającej części zarządzane są przez jednostki samorządowe. W efekcie obiekty sportowe (hale, baseny, korty) miały w czasie pandemii mniejszą elastyczność funkcjonowania niż prywatne, często obchodzące zakazy administracyjne, kluby fitness.

Niska aktywność fizyczna Polaków – strukturalnym ograniczeniem rozwoju branży

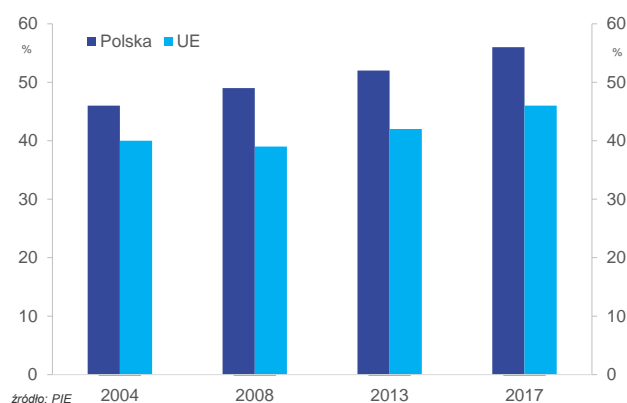
- **Według danych opublikowanych w raporcie Polskiego Instytutu Ekonomicznego „Polski rynek sportu”, aktywność fizyczna Polaków była już przed pandemią na niezadowalającym poziomie i należy do najniższych w Europie.** W 2017 r. jedynie 28% Polaków deklarowało, że podejmuje regularnie aktywność fizyczną. W Unii Europejskiej niższy odsetek odnotowano jedynie w Bułgarii, Rumunii, Grecji, Chorwacji i Portugalii, a taki sam jak w Polsce – we Włoszech. W tym czasie średnia unijna wynosiła 40%, natomiast najwyższe udziały, rzędu 60-70%, notowały kraje skandynawskie.

- **Aktywność fizyczna Polaków na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat zmniejsza się, lecz jest to zjawisko szersze, charakterystyczne dla całej Unii Europejskiej.** O ile w 2004 r. udział osób nieuprawiających żadnej aktywności fizycznej wynosił w Polsce 46%, to w 2017 r. było to już 56%. W tym samym czasie udział osób nieaktywnych fizycznie wzrósł także (choć w mniejszym stopniu niż w Polsce) w UE z 40% do 46%. Powodów spadku aktywności jest wiele i w dużej części wynikają ze zmian cywilizacyjnych (wzrost aktywności społecznej w internecie) oraz demograficznych (starzenie się społeczeństwa), niemniej niezależnie od powodów, skutkiem niskiej aktywności jest małe zainteresowanie usługami obiektów sportowych.

Udział osób regularnie uprawiających aktywność fizyczną w wybranych krajach UE w 2017 r.



Udział osób nieaktywnych fizycznie



- Z raportu PIE wynika, że powodem niskiej aktywności fizycznej Polaków nie jest słaby dostęp do infrastruktury – 70% badanych deklaruje bowiem (2017 r.), że w ich miejscu zamieszkania jest dużo możliwości uprawiania aktywności fizycznej. Pod tym względem Polska nie odstaje znacząco od średniej unijnej, gdzie takiej odpowiedzi udzieliło ok. 74% ankietowanych (najwięcej, 90-95% w krajach skandynawskich).

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA

Perspektywy – scenariusz bazowy

- W scenariuszu bazowym w 2022 r. działalność obiektów sportowych nadal pozostawała będzie pod negatywnym wpływem skutków epidemii koronawirusa. Wydaje się, że w okresach zwiększającej się liczby zachorowań (zimowo-wiosenna fala związana z wariantem Omikron oraz prawdopodobna fala jesienno-zimowa) utrzymywane będą ograniczenia dotyczące liczby osób mogących jednocześnie korzystać z obiektów sportowych. Ograniczenia administracyjne oraz obawy przed zakażeniem i samoograniczenie się użytkowników obiektów przyczynią się do spadku popytu na usługi obiektów sportowych.
- Będzie to oznaczało utrzymanie negatywnego wpływu pandemii na przychody firm działających w branży, a w dalszej konsekwencji przełoży się na utrzymanie negatywnych wyników finansowych. **W 2022 r. branża z bardzo wysokim prawdopodobieństwem po raz kolejny odnotuje ujemny wynik finansowy oraz ujemne wskaźniki rentowności.**
- Generalnie jednak, dzięki szczepieniom i lekom, oczekiwany jest dalszy powrót do normalności, co powinno prowadzić do sukcesywnego wzrostu popytu na usługi branży. W szczególności spodziewana jest dobra sytuacja w okresie wakacyjnym, kiedy będzie miał miejsce sezonowy spadek liczby zakażeń. **Sprzyjać to powinno przede wszystkim najbardziej prężnym firmom z branży (np. nowoczesne aquaparki) i właśnie te najlepsze podmioty powinny najszybciej generować stabilny dodatni wynik finansowy.**
- Ryzyko niewypłacalności i upadłości w konsekwencji utrzymujących się negatywnych wyników finansowych dotyczyć będzie przede wszystkim słabych finansowo i organizacyjnie podmiotów prywatnych działających w branży. Natomiast obiekty będące własnością i zarządzane przez jednostki samorządowe będą, paradoksalnie, w ograniczonym stopniu zagrożone upadłością lub likwidacją z uwagi na możliwość pokrycia strat ze środków publicznych, jak to często miało miejsce w przeszłości.
- W 2022 r. obiekty sportowe zmagać się będą z istotnym wzrostem kosztów działania, w tym szczególnie wzrost kosztów zużycia energii elektrycznej oraz ciepła. Duża kubatura zamkniętych obiektów sportowych wiąże się z dużymi kosztami ich ogrzewania w sezonie zimowym, a także dużym całorocznym zużyciem energii elektrycznej (m.in. oświetlenie obiektów, podgrzewanie wody w basenach). **W warunkach wciąż ograniczonego potencjału do wzrostu przychodów te czynniki kosztowe będą utrudniały poprawę wyników finansowych podmiotów z branży.**

- W dłuższej perspektywie prawdopodobne jest utrzymanie trendu ograniczania aktywności fizycznej Polaków (rozwój nowych technologii, większa aktywność w internecie), co nie będzie sprzyjało popytowi na usługi obiektów sportowych. Sytuację poprawić mogą ewentualne kampanie społeczne mające na celu zwiększenie aktywności fizycznej społeczeństwa i poprawę stanu zdrowia Polaków (które być może będą prowadzone po zakończeniu pandemii), jednak skutki takich działań nigdy nie są natychmiastowe i w naszej ocenie mogą raczej jedynie spowolnić obecne negatywne tendencje, niż je odwrócić.

Czynniki ryzyka

- **Najważniejszym czynnikiem ryzyka dla działalności obiektów sportowych jest obecnie niekorzystny rozwój sytuacji epidemicznej** – znaczący wzrost zachorowań związany z wariantem Omikron, a przede wszystkim zagrożenie niewydolności systemu opieki zdrowotnej rodziłoby ryzyko w postaci zaostrzenia administracyjnych przepisów epidemicznych, w tym całkowitego okresowego wyłączenia z użytkowania obiektów sportowych.
- Czynnikiem ryzyka dla strony przychodowej obiektów sportowych może być prognozowane, związane z wysoką inflacją, niższe tempo wzrostu dochodów realnych gospodarstw domowych. Według naszych szacunków, dochody gospodarstw domowych w 2021 r. wzrosły realnie o 2,2%, natomiast ich wzrost w 2022 r. wyniesie ok. 1,0%. Oznacza to bardzo wyraźne wyhamowanie w stosunku do sytuacji sprzed epidemii – w I. 2018-19 realny wzrost dochodów wynosił bowiem 6,0-7,0%. Efektem gorszej sytuacji dochodowej może stać się ograniczanie przez gospodarstwa domowe wydatków na dobra i usługi, które nie są niezbędne. Do tej kategorii zaliczają się wydatki związane z aktywnością fizyczną.

Wskaźniki finansowe – PKD 93.11

| Wskaźnik | | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | I-III kw. 2019 | I-III kw. 2020 | I-III kw. 2021 |
|------------------------------------|------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Zmiana r/r przychodów ogółem | % | 18,0 | 27,4 | -0,5 | -5,4 | 34,4 | -14,7 | 46,1 | 0,9 | 5,4 |
| Zmiana r/r przychodów ze sprzedaży | % | 21,1 | 29,6 | -1,2 | -2,6 | 24,7 | -21,4 | 32,2 | -1,8 | 0,9 |
| Stopa zysku brutto | % | -1,1 | 9,0 | -21,7 | -18,1 | -6,9 | -29,4 | -2,9 | -17,0 | -5,5 |
| Stopa zysku netto | % | -2,6 | 6,8 | -23,0 | -19,8 | -8,0 | -30,9 | -4,4 | -18,1 | -6,3 |
| Zyskowność sprzedaży | % | -4,0 | 8,1 | -26,8 | -20,0 | -12,9 | -42,7 | -13,3 | -28,3 | -22,4 |
| Udział przedsiębiorstw rentownych | % | 44,4 | 33,3 | 23,8 | 35,0 | 27,3 | 10,7 | 40,9 | 17,9 | 33,3 |
| ROA | % | -0,9 | 3,1 | -10,8 | -6,8 | -3,5 | -7,8 | -1,7 | -4,8 | -2,1 |
| ROE | % | -1,8 | 7,8 | -19,8 | -13,7 | -6,6 | -19,7 | -3,2 | -10,7 | -4,8 |
| Wskaźnik płynności (CR) | - | 1,7 | 1,3 | 1,2 | 1,5 | 1,2 | 0,6 | 1,4 | 0,7 | 0,6 |
| Wskaźnik podw. płynności (QR) | - | 1,6 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 1,1 | 0,6 | 1,0 | 0,7 | 0,6 |
| Wskaźnik wysokiej płynności (SQR) | - | 1,1 | 0,7 | 0,7 | 1,0 | 0,7 | 0,3 | 0,5 | 0,4 | 0,3 |
| Rotacja zapasów | dni | 5,5 | 7,3 | 4,7 | 15,4 | 5,7 | 5,3 | 37,5 | 4,6 | 5,8 |
| Cykl należności | dni | 10,2 | 7,7 | 11,0 | 16,1 | 15,7 | 45,7 | 25,0 | 45,7 | 38,0 |
| Współczynnik długu | % | 53,0 | 60,0 | 52,0 | 52,0 | 48,0 | 58,0 | 48,0 | 56,0 | 57,0 |
| Nakłady inwestycyjne | mld zł | 83,1 | 33,1 | 43,8 | 53,5 | 64,6 | 76,6 | 44,6 | 67,0 | 17,9 |
| Wydajność pracy | mIn zł/os. | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |

Źródło: PONT Info (GUS dla firm pow.49 zatrudn.), BOŚ

Rozkład decylowy wybranych wskaźników finansowych (I-III kw. 2021 r.)

| Wskaźnik | | D1 | D2 | D3 | D4 | D5 | D6 | D7 | D8 | D9 |
|-----------------------------------|------------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| Przychody ogółem | mIn zł | 3,3 | 4,7 | 5,0 | 6,8 | 9,4 | 10,6 | 15,3 | 28,1 | 37,9 |
| Przychody ze sprzedaży | mIn zł | 2,5 | 3,4 | 3,8 | 5,2 | 7,4 | 8,6 | 14,2 | 24,1 | 30,9 |
| Stopa zysku brutto | % | -164,6 | -84,4 | -48,1 | -31,7 | -21,4 | -6,6 | 3,2 | 6,6 | 18,0 |
| Stopa zysku netto | % | -164,6 | -84,4 | -48,1 | -31,7 | -21,4 | -6,6 | 2,8 | 6,3 | 16,5 |
| Zyskowność sprzedaży | % | -286,5 | -143,4 | -103,9 | -67,5 | -58,2 | -36,1 | -24,8 | 0,4 | 4,5 |
| ROA | % | -23,1 | -9,7 | -8,5 | -7,3 | -4,1 | -1,7 | 1,0 | 3,9 | 6,1 |
| ROE | % | -59,0 | -26,5 | -15,4 | -10,7 | -9,0 | -3,1 | -2,5 | 9,6 | 17,4 |
| Wskaźnik płynności (CR) | - | 0,2 | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 1,2 | 1,4 | 1,4 | 2,0 | 3,1 |
| Wskaźnik podw. płynności (QR) | - | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 0,8 | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 2,0 | 3,1 |
| Wskaźnik wysokiej płynności (SQR) | - | 0,0 | 0,1 | 0,2 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 1,1 | 1,6 |
| Rotacja zapasów | dni | 0,0 | 0,0 | 0,4 | 0,7 | 1,2 | 1,4 | 2,1 | 6,8 | 11,3 |
| Cykl należności | dni | 1,9 | 2,9 | 11,7 | 15,8 | 22,1 | 30,2 | 35,7 | 43,5 | 53,9 |
| Współczynnik długu | % | 10,0 | 11,0 | 19,0 | 23,0 | 30,0 | 42,0 | 58,0 | 84,0 | 99,0 |
| Nakłady inwestycyjne | mIn zł | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,7 | 1,4 | 2,0 |
| Wydajność pracy | mIn zł/os. | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,4 |

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 |
|-------------------------------------|--|
| udział przedsiębiorstw rentownych | liczba przedsiębiorstw rentownych / liczba przedsiębiorstw ogółem |
| stopa zysku brutto | zysk brutto / przychody ogółem |
| stopa zysk netto | zysk netto / przychody ogółem |
| zyskowność sprzedaży | zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży |
| stopa rentowności aktywów | zysk netto / aktywa całkowite |
| stopa rentowności kapitału własnego | zysk netto / kapitał własny |
| wskaźnik płynności | majątek obrotowy / zobowiązania krótkoterminowe |
| wskaźnik podwyższonej płynności | (majątek obrotowy - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe |
| wskaźnik wysokiej płynności | gotówka / zobowiązania krótkoterminowe |
| rotacja zapasów | (zapasy ogółem / koszty działalności operacyjnej)*liczba dni w okresie |
| cykl należności | (należności z tytułu dostaw / przychody ze sprzedaży)*liczba dni w okresie |
| współczynnik długu | zobowiązania ogółem / aktywa całkowite |
| wydajność pracy | przychody ogółem / 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.