

DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z WYŻYWIENIEM (PKD 56)

W skrócie

- **Sektor restauracyjny należy do działalności w największym stopniu dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa.** Od początku epidemii działalność restauracji i innych punktów gastronomicznych została w sposób administracyjny bardzo poważnie ograniczona.
- Izba Gospodarcza Gastronomii Polskiej podała, że do września 2020 r. (a więc po pół roku epidemii) upadłość z powodu lockdownu ogłosiło 7-8 tys. placówek gastronomicznych, a w kwietniu-maju 2021 r. bilans ten będzie wynosił już 15 tys. placówek. **Oznaczałoby to, że nieco ponad rok epidemii zredukowałby liczbę działających w Polsce lokali gastronomicznych o ok. 20%.**
- Z kolei przeprowadzone w marcu 2021 r. przez platformę briefly.pl badanie ankietowe wskazuje, że 8% restauracji zostało zlikwidowanych, 25% całkowicie zawiesiło działalność, natomiast 60% lokali gastronomicznych działa w ograniczonym zakresie, oferując posiłki na wynos/na dowóz. **Przychody ze sprzedaży na wynos pokrywają przeciętnie jedynie ok. 10% sprzedaży realizowanej przez restauracje przed epidemią.** Wyjątkiem są pizzerie czy bary sushi, które już przez pandemią dużą część przychodów uzyskiwały z dowozów.
- Skutkiem pandemii jest **drastyczne pogorszenie wyników finansowych** w sektorze gastronomicznym. W firmach zatrudniających pow. 9 pracowników przychody w 2020 r. obniżyły się o ok. 20% r/r, rentowność brutto obniżyła się z ok. 7% do -0,9%, zaś udział firm rentownych zmniejszył się z niemal 78% do 46%.
- Gastronomia, zgodnie z zapowiedziami przedstawicieli rządu, będzie sektorem, w którym ograniczenia znoszone będą najpóźniej. **W naszej ocenie, jeśli sytuacja epidemiczna będzie się poprawiać w maju można oczekiwać dopuszczenia działalności lokali w trybie stacjonarnym.** Jednak gastronomia pozostanie najpewniej obłożona ograniczeniami sanitarnymi (np. co do liczby klientów w lokalu), co w połączeniu ze strachem przed zakażeniem spowoduje, że skala działania sektora pozostawać będzie mniejsza niż przed pandemią.
- W sektorze spodziewać się należy wzrostu zadłużenia i narastania przeterminowanych zobowiązań. **W efekcie spodziewamy się utrzymania wysokiej liczby upadłości i/lub zawieszania działalności w sektorze gastronomicznym.**
- **Po zakończeniu pandemii rynek czeka konsolidacja** – podmioty będące w lepszej sytuacji, z reguły duzi gracze, poprzez przejęcia mniejszych firm będą wzmocniały swoją pozycję rynkową.

Departament Rynków
Finansowych i Analiz
bosbank.analizy@bosbank.pl

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

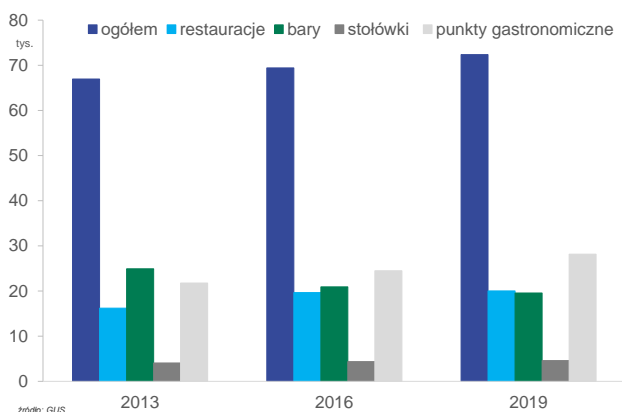
Marcin Peterlik
Ekonomista
+48 515 011 621
marcin.peterlik@bosbank.pl

SYTUACJA BIEŻĄCA

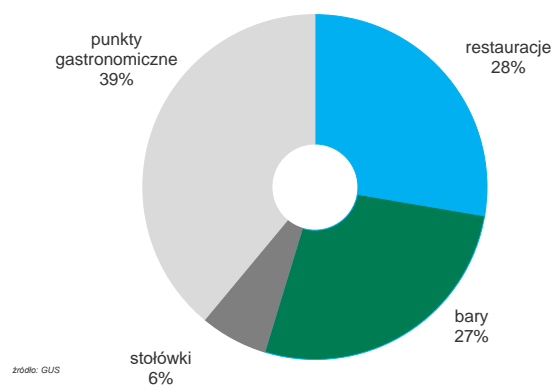
Podstawowe informacje

- Według danych GUS, w sektorze gastronomicznym przed epidemią działało w Polsce ok. 72,3 tys. różnego rodzaju placówek. Nie jest to tożsame z liczbą firm gastronomicznych, ponieważ jedna firma prowadzić może wiele placówek – dotyczy to przede wszystkim dużych firm (np. restauracji sieciowych), ale mniejsze podmioty także często prowadzą kilka punktów gastronomicznych. W latach 2013-19 liczba placówek gastronomicznych wzrosła o prawie 5,4 tys. (8%)
- Około 40% placówek gastronomicznych stanowią te najmniejsze – punkty gastronomiczne. Udział restauracji i barów wynosi po ok. 30%, natomiast 6% stanowią stołówki.
- Spośród wskazanych 72,3 tys. placówek gastronomicznych ok. 20 tys. należy do firm zatrudniających pow. 9 osób, natomiast pozostałe 52 tys. placówek (72%) zarządzanych jest przez mikroprzedsiębiorców. Największy udział w liczbie placówek zarządzanych przez mikroprzedsiębiorców występuje w przypadku punktów gastronomicznych (77%), a najmniejszy w przypadku stołówek (56%).
- Sprawozdania finansowe w pełnej formie przekazują do GUS firmy zatrudniające pow. 9 pracowników – na koniec 2020 r. w sektorze gastronomicznym było 480 takich firm. Jest to więc tylko niewielki wycinek sektora zdominowanego przez mikroprzedsiębiorstwa. **W 2019 r., przed wybuchem epidemii, firmy gastronomiczne zatrudniające pow. 9 pracowników uzyskały przychody w wysokości ok. 12 mld zł, podczas gdy całkowite przychody w sektorze gastronomicznym wyniosły prawie 51 mld zł. Nie są dostępne dane GUS nt. wyników finansowych za 2020 r. dla podmiotów zatrudniających do 9 osób. GUS co roku na podstawie danych ankietowych bada sytuację finansową mikroprzedsiębiorstw w podziale na PKD, jednak wyniki tego badania dla 2020 r. będą dostępne dopiero w okolicach września br.**

Liczba placówek gastronomicznych



Struktura placówek gastronomicznych (2019)



- Działalność usługowa związana z wyżywieniem PKD 56 podzielona jest w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) na kilka branż. **Najważniejsza z nich to restauracje i inne placówki gastronomiczne (PKD 56.10), na które przypada 87% przychodów generowanych przez firmy zatrudniające pow. 9 pracowników.** Do działalności tej zaliczają się wszelkiego rodzaju restauracje (także typu fast food i pizzerie), bary, kawiarnie, lodziarnie oraz lokale oferujące jedynie sprzedaż posiłków na wynos. W branży tej znajdują się także wszelkiego rodzaju ruchome placówki gastronomiczne, takie jak food trucki, wózki z żywnością i innego rodzaju sprzedaż obwoźna¹.
- Drugą działalnością w ramach omawianego sektora jest działalność cateringowa (PKD 56.21), obejmująca przygotowywanie i dostarczanie żywności do wyznaczonych miejsc oraz przygotowywanie żywności dla odbiorców zewnętrznych. Na tą branżę przypada 7,4% przychodów.
- Pozostała usługowa działalność gastronomiczna (PKD 56.29) obejmuje przygotowywanie i dostarczanie żywności na podstawie umowy (np. dla przedsiębiorstw transportowych), usługi gastronomiczne świadczone w obiektach sportowych i podobnych oraz działalność stołówek i kawiarni w obiektach zamkniętych (szkoły, zakłady pracy, szpitale). Branża ta generuje 5,4% przychodów.
- Ostatnią branżą funkcjonującą w sektorze jest Przygotowywanie i podawanie napojów (PKD 56.30), w ramach której prowadzona jest działalność barów, tawern, piwiarni i pubów, pijalni soków i innych obiektów gastronomicznych specjalizujących się w przygotowywaniu i podawaniu napojów. Jej znaczenie jest symboliczne – generuje poniżej 0,5% przychodów.

Wpływ pandemii na sektor restauracyjny

- **Branża restauracyjna należy do działalności w największym stopniu dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa.** Z uwagi na duże ryzyko transmisji wirusa, w zasadzie od początku epidemii działalność restauracji i innych punktów gastronomicznych została w sposób administracyjny bardzo poważnie ograniczona. W okresie od 14 marca do 17 maja 2020 r. gastronomia mogła oferować posiłki tylko „na wynos”. Od 18 maja dopuszczona została działalność restauracji i innych placówek gastronomicznych w określonym reżimie sanitarnym (m.in. ograniczenie liczby osób w lokalu do 1 os/m², 2 metry odległości między stolikami, obowiązek noszenia maseczek przez gości z wyjątkiem czasu, w którym siedzą przy stolikach). Ponowne całkowite zamknięcie restauracji (poza usługami „na wynos”) nastąpiło 24 października i trwa do chwili obecnej.
- Sytuacja ta w oczywisty sposób negatywnie oddziałuje na podmioty działające w sektorze, przede wszystkim poprzez drastyczne zmniejszenie przychodów ze sprzedaży. Choć firmy gastronomiczne po wybuchu pandemii częściej oferują sprzedaż z dowozem, to **Izba Gospodarcza Gastronomii Polskiej (IGGP) szacuje, że obecnie jedynie 20% podmiotów działających w branży funkcjonuje w trybie „na wynos” tzn. oferuje dowozy posiłków lub umożliwiał klientom odbiór posiłku w lokalu.** W najlepszej pod tym względem

¹ Z uwagi na dominujący udział restauracji w przychodach omawianego sektora, będzie on w dalszej części raportu nazywany dla uproszczenia sektorem restauracyjnym lub sektorem gastronomicznym.

sytuacji są lokale, które już wcześniej działały w ten sposób, przede wszystkim ze względu na charakter oferty – np. pizzerie, restauracje sushi czy duże sieciowe restauracje fast-food.

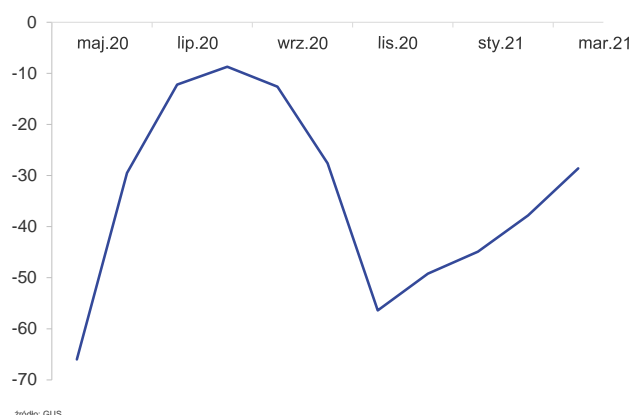
- **Większość podmiotów działających w sektorze gastronomicznym, z uwagi na charakter działalności, nie ma możliwości oferowania posiłków na wynos lub może to robić w bardzo ograniczonym zakresie.** Wskazać tu należy np. wszelkiego rodzaju puby i bary, ale także wiele tradycyjnych restauracji, których oferta uniemożliwia (albo bardzo ogranicza) możliwość przygotowywania posiłków na wynos. Problem stanowi też utrudniona obecnie procedura „wejścia” na zintegrowane platformy zamawiania jedzenia (pyszne.pl, Uber eats) – czas weryfikacji lokali gastronomicznych i inne formalności z tym związane kilkukrotnie wydłużyły się w czasie pandemii. W czasie pandemii znacząco wrosły też prowizje, jakie tego typu platformy pobierają od restauratorów. Z tego powodu część lokali gastronomicznych rezygnuje z obecności na tych platformach, ograniczając się do dowozu dań we własnym zakresie.

- **Według szacunków IGGP, restauracje i inne lokale, które przed pandemią działały przede wszystkim w trybie stacjonarnym, a teraz zdecydowały się działalność „na wynos” uzyskują przeciętnie nie więcej niż 10% wcześniejszych przychodów.** Nie dotyczy to wspomnianych wcześniej pizzerii czy restauracji sushi, gdzie przed pandemią dowozy stanowiły ważny (a czasem główny) sposób działania – w tych przypadkach ubytek przychodów w czasie pandemii jest znacznie mniejszy.

- **Drastycznemu spadkowi przychodów (a często ich całkowitemu brakowi) towarzyszy utrzymanie znaczącej części kosztów, przede wszystkim kosztów stałych – opłat czynszowych za lokale oraz wynagrodzeń pracowników.** Wielu właścicieli restauracji utrzymuje zatrudnienie nawet w okresach zakazu działalności z dwóch powodów. Pierwszym jest wymóg utrzymania zatrudnienia w przypadku korzystania z pomocy finansowej państwa w ramach tzw. tarcz anty kryzysowych. Drugim jest konieczność posiadania personelu w chwili wznowienia działalności po odmrożeniu działalności gastronomicznej. Dotyczy to przede wszystkim pracowników zatrudnionych w formie umowy o pracę, w mniejszym stopniu osób zatrudnionych na umowy – zlecenia, gdzie możliwa jest większa elastyczność (choć pracodawcy często chcą utrzymać także pracowników zatrudnionych także w tej formie).

- Czynnikiem, który w okresie pandemii nie sprzyjał właścicielom restauracji i innych placówek gastronomicznych była duża niepewność dotycząca czasu wznawiania działalności (i ewentualnego ponownego zamykania) – utrudniało (i nadal utrudnia) to bieżące zarządzanie lokalami, tak w zakresie wspomnianej już polityki zatrudnienia, jak i w obszarze zakupu zapasów produktów niezbędnych do przygotowywania posiłków. W czasie jesiennej fali zachorowań wielu restauratorów zostało zaskoczonych nagłą decyzją o zamknięciu gastronomii, co skutkowało dodatkowymi stratami w wyniku niewykorzystania zakupionych wcześniej produktów spożywczych.

Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury w gastronomii



Czynniki wpływające na działalność w sektorze Zakwaterowanie i gastronomia w okresie grudzień 2020 – luty 2021

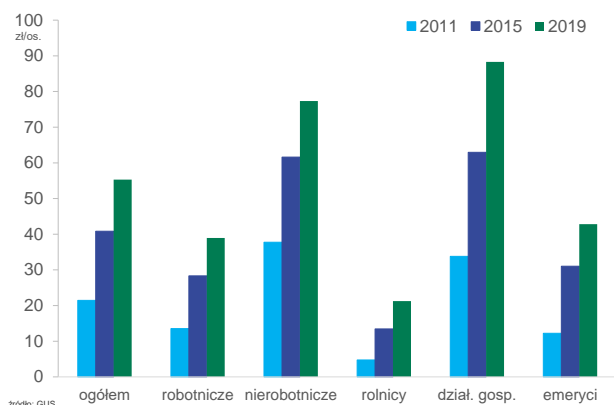


- Wskażane powyżej negatywne czynniki związane z pandemią znajdują odzwierciedlenie w ocenach koniunktury gospodarczej formułowanych przez przedsiębiorców działających w sektorze gastronomicznym. **Wyliczany przez GUS Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury** (skala -100/+100, gdzie wskaźnik ujemny oznacza przewagę ocen negatywnych) pokazuje **spektakularne pogorszenie nastrojów w gastronomii w okresie pandemii – w czasie pierwszego lockdownu wskaźnik spadł poniżej poziomu -65 pkt.** Otwarcie restauracji w okresie letnim zdecydowanie poprawiło koniunkturę w sektorze. Zamknięcie stacjonarnej gastronomii na jesieni ponownie wyraźnie pogorszyło oceny sytuacji gospodarczej, jednak w skali nieco mniejszej niż miało to miejsce na wiosnę. Przyczyną było lepsze dostosowanie się części firm do funkcjonowania w nowej rzeczywistości.

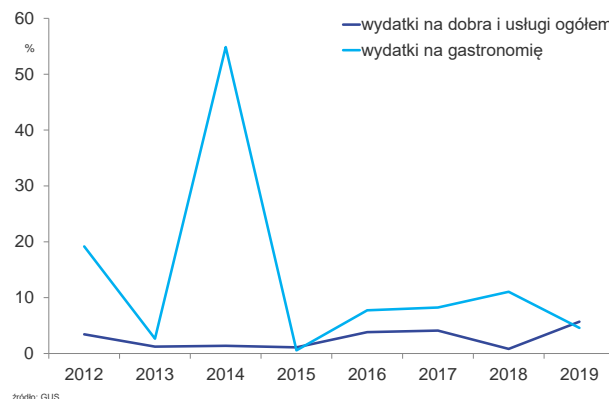
- Według badania przeprowadzonego przez GUS, **najważniejszym negatywnym czynnikiem związanym z pandemią, który oddziaływał na firmy działające w sektorze zakwaterowania i gastronomii (brak danych dla samej gastronomii) w okresie od grudnia 2020 r. do lutego 2021 r. był spadek sprzedaży i związany z nim spadek przychodów** – wskazało go 94% firm. Jednocześnie prawie 70% firm wskazało na administracyjne ograniczenia działalności prowadzące do wspomnianego spadku sprzedaży. Na problemy z finansowaniem działalności wskazało natomiast 34% firm z sektora zakwaterowania i gastronomia.

- W l. 2016-19 średnie roczne tempo wzrostu nominalnych wydatków na usługi gastronomiczne wynosiło w Polsce 7,9%, podczas gdy wydatki konsumpcyjne ogółem rosły w tym samym czasie średnio o 3,6%. Choć nie ma jeszcze danych za 2020 r., to z całą pewnością można stwierdzić, że **pandemia zatrzymała wcześniejszą wyraźną tendencję zwiększania wydatków gospodarstw domowych na usługi gastronomiczne.**

Wydatki na gastronomię na 1 os. w gosp. domowym

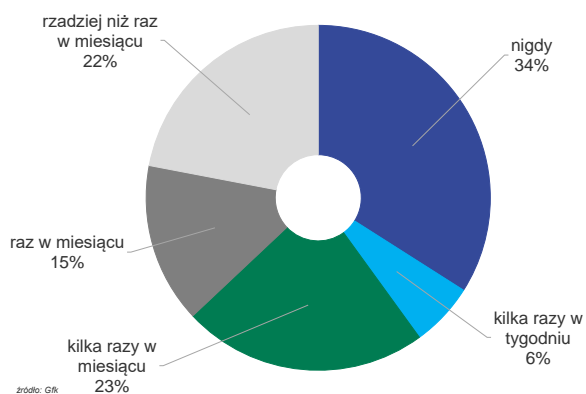


Wzrost (nominalny) wydatków na 1 os. w gosp. domowym

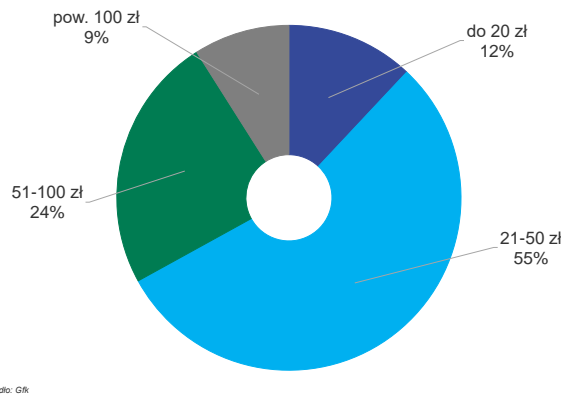


- Według przeprowadzonego przez Krajowy Rejestr Długów, **49% Polaków ograniczyło w czasie pandemii wydatki na wyjścia do restauracji, kawiarni i pubów** – jest to kategoria wydatków o największym odsetku osób deklarujących ich ograniczenie. **Dodatkowo, 28% ankietowanych deklaruje, że ograniczyło wydatki na jedzenie zamawiane do domu.** Głównym powodem ograniczenia wydatków były administracyjne ograniczenia działania placówek gastronomicznych, jednak wśród powodów ograniczanie wydatków (nie tylko na gastronomię) istotne znaczenie mają także czynniki dochodowe oraz związane z niepewnością co do zmiany sytuacji ekonomicznej w przyszłości.
- **W Polsce nie ma tradycji zamawiania posiłków na wynos (z dowozem) i choć popularność tej formy rośnie, to nadal jest raczej niska.** Ponad 1/3 Polaków nigdy nie korzysta z tej formy zamawiania posiłków, a kolejne 22% robi to rzadziej niż raz na miesiąc. Grupa konsumentów, która bardzo często (kilka razy w tygodniu) zamawia jedzenie w restauracjach stanowi tylko 6% ogółu. Wartość składanych zamówień wynosi najczęściej 21-50 zł, a jedynie co dziesiąty rachunek jest wyższy niż 100 zł.

Jak często zamawiamy jedzenie na wynos/z dowozem



Rozkład wartości rachunków na wynos/z dowozem



- **Pandemia dotknęła w znaczącym stopniu segment cateringowy – chodzi o firmy wyspecjalizowane w tego typu usługach, ale także o tradycyjne restauracje, dla których usługi cateringowe stanowiły uzupełnienie oferty i były źródłem dodatkowych przychodów.** Spadek popytu na catering w czasie epidemii związany jest przede wszystkim z zawieszeniem większości imprez masowych (targi, konferencje, wydarzenia kulturalne, sportowe), których organizatorzy, w celu zapewnienia posiłków gościom, często korzystają z firm zewnętrznych. To samo dotyczy zawieszenia lub organizowania w trybie online wszelkiego rodzaju imprez firmowych – spotkań biznesowych, imprez okolicznościowych (w tym świątecznych) czy szkoleń dla pracowników. Negatywny wpływ na segment cateringu ma także zawieszenie lub ograniczenie zajęć w szkołach, gdzie często firmy zewnętrzne dostarczają posiłki dla uczniów. Pogorszenie sytuacji odnosi się także do firm cateringowych obsługujących biurowce (tzw. Pan Kanapka).

- **Segment rynku gastronomicznego, który dobrze radzi sobie w czasie pandemii, to catering całonocnych posiłków dla osób prywatnych. (tzw. diety pudełkowe).** Tego typu posiłki często mają charakter dietetyczny lub sprofilowane dla konkretnych odbiorców (osób aktywnych, sportowców, wegan itd.) – popularność tego typu usług rosła bardzo szybko już przed epidemią, a wybuch epidemii pod wieloma względami sprzyja ich rozwojowi. Po pierwsze, epidemia skłoniła część osób do większej dbałości o zdrowie (odporność), czego częścią stało się zdrowe, zbilansowane odżywianie. Po drugie, wiele osób spędza więcej czasu w domu (praca zdalna, nauka zdalna) i nie mogąc skorzystać, tak jak przed epidemią, ze śniadań czy obiadów w lokalach gastronomicznych w pobliżu miejsca pracy lub nauki, wybiera dostawę całonocnych posiłków do domu.

- Według danych platformy diety.pl, w 2019 r. na rynku „diety pudełkowych” funkcjonowało 520 dostawców, którzy zrealizowali ponad 20 mln dostaw. **Według informacji płynących od dostawców, w 2020 r. liczba zamówień wzrosnąć mogła nawet o 35%.** Pandemia sprawiła, że swoją pozycję rynkową umacniają duzi gracze (znane marki), natomiast firmy wchodzące dopiero na rynek (pandemia zachęciła tu nowe podmioty, jest to rynek, na który stosunkowo łatwo wejść) radzą sobie z reguły nieco gorzej.

- **Negatywne ekonomiczne skutki pandemii w sektorze gastronomicznym w pewnym stopniu zostały złagodzone przez instrumenty pomocowe w ramach tzw. rządowych tarcz antykryzysowych.** Tarcza 1.0 obowiązująca w 2020 r. objęła wszystkie firmy niezależnie od PKD, a warunkiem skorzystania z niej był spadek przychodów o 25% r/r. Tarcza 2.0 obowiązująca w 2021 r. jest instrumentem skierowanym do konkretnych branż wg PKD – obejmuje sektor gastronomiczny (całe PKD 56), a warunkiem skorzystania z niej jest spadek przychodów o 30% r/r za okres kwiecień-grudzień lub październik-grudzień 2020 r.

- Dodatkowo, firmy działające w sektorze restauracyjnym 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 informacji płynących bezpośrednio z sektora gastronomicznego wynika, że pomoc finansowa państwa tylko w

niewielkim stopniu rekompensuje negatywne skutki ograniczenia działalności lokali gastronomicznych.

- **Przedsiębiorcy od początku pandemii podejmowali też działania we własnym zakresie, których celem jest łagodzenie jej skutków.** Wskazać tu należy m.in. tworzenie lokalnych platform zamawiania posiłków (np. knajp.pl w Warszawie czy OtoStolik.pl w Lublinie, Olsztynie i Puławach) czy różnego rodzaju akcje mające na celu podtrzymanie chociaż części przychodów – sprzedaż voucherów na poczet przyszłych zamówień (przedpłaty), zbiórki na przetrwanie wśród klientów, czy prośby o nieodwoływanie (a przekładanie) imprez okolicznościowych. **Tego typu działania mogą jednak wspomóc firmy gastronomiczne jedynie w krótkim okresie** (większą popularnością cieszyły się w czasie pierwszego lockdownu), **w przypadku długookresowych ograniczeń dla działalności gastronomicznej ich znaczenie pozostaje niewielkie.**

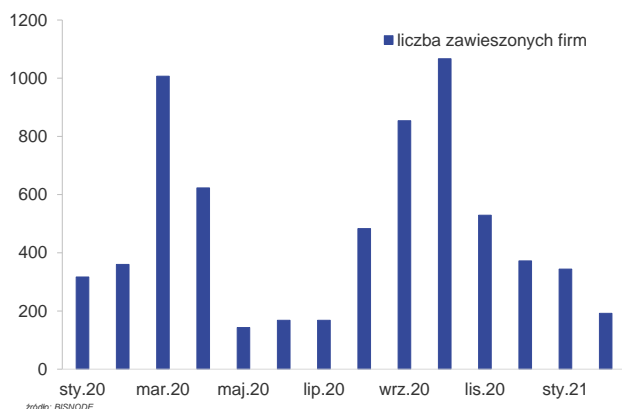
- **Sektor gastronomiczny, nawet w normalnych warunkach (przed pandemią) cechowała duża rotacja podmiotów gospodarczych** – z uwagi na bardzo silną konkurencję, wiele firm staje przed koniecznością zakończenia działalności, a na ich miejsce pojawiają się nowe. Często zdarza się, że w jednym i tym samym lokalu co 6-12 miesięcy rozpoczyna działalność nowa firma gastronomiczna. W większym stopniu dotyczy to małych punktów gastronomicznych, choć zjawisko to jest także widoczne w grupie dużych restauracji.

- Epidemia, która zaburzyła funkcjonowanie sektora w niespotykany wcześniej sposób, dodatkowo nasiliła zjawisko częstych bankructw w gastronomii. **Izba Gospodarcza Gastronomii Polskiej podała, że do września 2020 r. (a więc po pół roku trwania epidemii) upadłość z powodu lockdownu ogłosiło 7-8 tys. placówek gastronomicznych, a w kwietniu-maju 2021 r. bilans ten będzie wynosił już 15 tys. placówek. Oznaczałoby to, że nieco ponad rok epidemii zredukowałoby liczbę działających w Polsce lokali gastronomicznych o ok. 20%.**

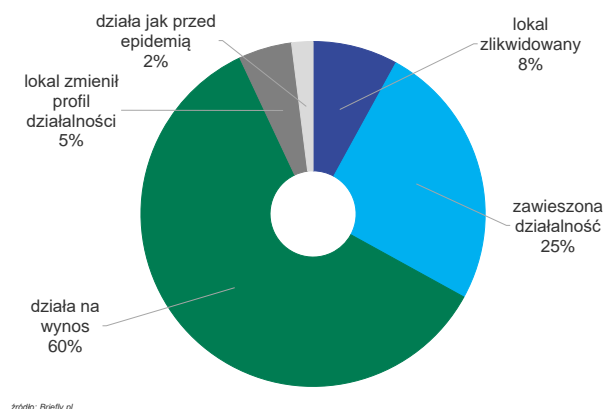
- Według danych firmy analitycznej Bisnode, od stycznia 2020 r. do lutego 2021 r. z rynku zniknęło ponad 6,6 tys. firm gastronomicznych (co może oznaczać większą liczbę placówek) – z czego ok. 10-15% całkowicie zakończyło działalność, a reszta działalność formalnie zawiesiła. Najwięcej firm zlikwidowało lub zawiesiło działalność w marcu i październiku 2020 r. (każdorazowo ponad 1000), a więc na początku wiosennego i jesiennego lockdownu.

- **Z kolei przeprowadzone w marcu 2021 r. przez platformę briefly.pl badanie ankietowe (na próbie 430 firm) wskazuje, że 8% restauracji zostało zlikwidowanych, 25% całkowicie zawiesiło działalność (co nie musi być jednoznaczne z formalnym zawieszeniem działalności gospodarczej), natomiast 60% lokali gastronomicznych działa w ograniczonym zakresie (oferując posiłki na wynos/na dowóz).**

Liczba zawieszonych firm gastronomicznych



Czy firma działa w czasie pandemii (marzec 2021)

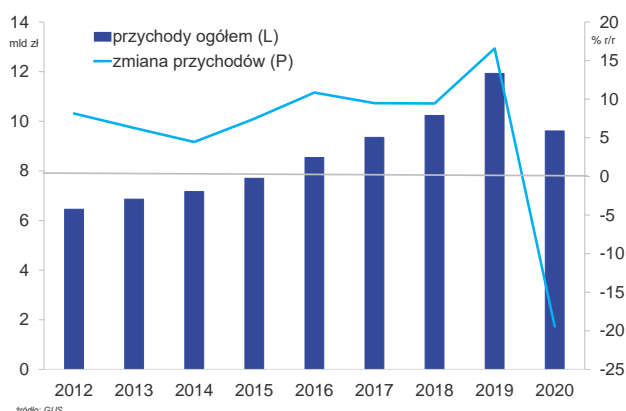


- Warto przy tej okazji zaznaczyć, że liczba zamykanych/zawieszonych działalności gastronomicznych wyraźnie rosła w drugiej połowie 2020 r. z uwagi na fakt, że wiele placówek skorzystało po pierwszym lockdownie z jednorazowej pożyczki w wysokości 5000 zł, której warunkiem umorzenia było utrzymanie działalności przez kolejne trzy miesiące. Po upływie tego czasu wiele firm gastronomicznych zdecydowało się na likwidację lub zawieszenie działalności, szczególnie że zbiegło się to w czasie z początkiem drugiej fali zakażeń i ponownymi restrykcjami. Wielu przedsiębiorców uznało wówczas, że kryzys epidemiczny nie będzie zdarzeniem krótkim i jednorazowym, lecz może być zjawiskiem powtarzalnym, a co za tym kontynuowanie działalności jest zbyt ryzykowne. Według wspomnianego badania Briefly.pl, 29% likwidacji lokali dokonało się od razu na początku epidemii (od marca do maja 2020 r.), 37% pomiędzy lockdownami, a kolejne 34% po ogłoszeniu drugiego lockdownu, czyli od listopada 2020 r. do marca 2021 r.

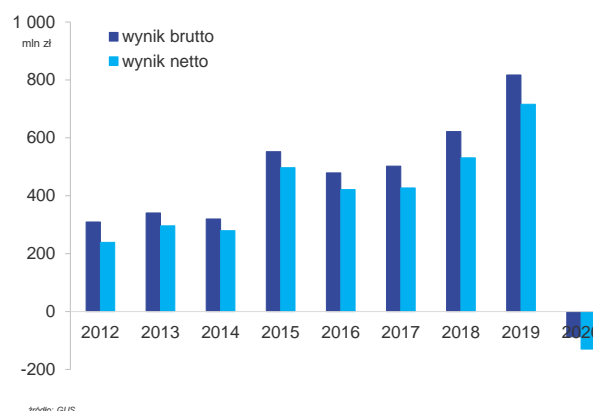
Wyniki finansowe

- Pandemia koronawirusa w bardzo poważny negatywny sposób wpłynęła na wyniki finansowe w sektorze gastronomicznym. Wieloletnia tendencja systematycznego wzrostu przychodów (w I. 2012-19 średnioroczny wzrost o 9,1%) została zatrzymana – **w 2020 r. przychody firm pow. 9 zatrudnionych wyniosły 9,6 mld zł i były o prawie 20% niższe niż w roku poprzednim.**
- Dane kwartalne (dla firm pow. 49 firm) wskazują, że największe załamanie przychodów w gastronomii miało miejsce w II kw. 2020 r., kiedy to zmniejszyły się o 32% r/r. W III kw. kiedy restrykcje epidemiczne były mniejsze, przychody zmniejszyły się o 7% r/r, natomiast w IV kw. spadek wyniósł ponad 15% r/r.

Przychody ogółem w sektorze gastronomicznym

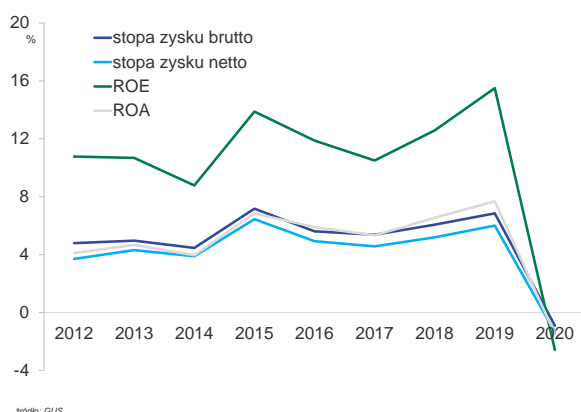


Wyniki finansowe w sektorze gastronomicznym

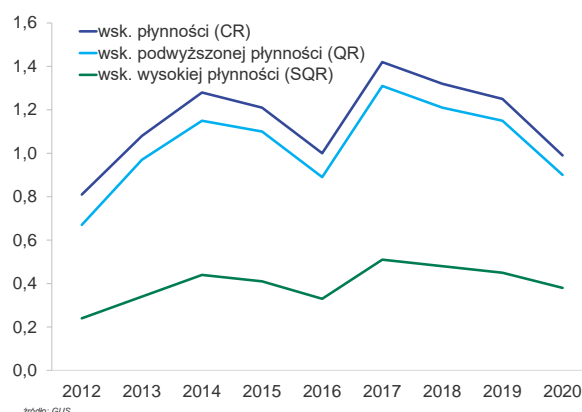


- Epidemia negatywnie wpłynęła na wyniki finansowe w sektorze gastronomicznym. Wskazanemu powyżej spadkowi przychodów towarzyszyło też ograniczenie kosztów działalności, jednak skala spadku kosztów była mniejsza, ponieważ w praktyce dotyczyła jedynie kosztów zmiennych związanych ze skalą działalności. Koszty stałe w dużej części pozostały niezmiennione lub zmieniały się nieznacznie. **W efekcie wynik finansowy brutto w 2020 r. wyniósł -87 mln zł wobec +817 mln zł w 2019 r. Wynik netto zmniejszył się natomiast w tym samym czasie z +716 mln zł do -130 mln zł.**
- Pod względem wyniku finansowego (w firmach pow. 49 zatr.) najgorszy był IV kw., w którym sektor wygenerował stratę brutto na poziomie 115 mln zł. Dodatni wynik finansowy uzyskany został jedynie w III kw., kiedy to zysk brutto sektora ukształtował się na poziomie 197 mln zł. Grupa dużych firm w całym roku odnotowała stratę brutto w wysokości 33 mln zł wobec zysku w roku poprzednim w wysokości 655 mln zł.
- **Efektom strat jest załamanie wskaźników efektywnościowych w sektorze gastronomicznym. Stopa zysku brutto w 2020 r. ukształtowała się na poziomie -0,9% wobec 9,1% rok wcześniej. Z kolei stopa zysku netto wyniosła -1,4% wobec 6,0% w 2019 r. W podobnej skali obniżyły się wskaźniki ROE i ROA.**

Wskaźniki efektywnościowe w sektorze gastronomicznym



Wskaźnik szybkiej płynności w działalności gastronomicznej



- Wskaźnikiem dobrze obrazującym negatywny wpływ pandemii na sektor gastronomiczny oraz rosnące ryzyko finansowe w tym sektorze jest udział podmiotów rentownych wśród wszystkich firm zatrudniających pow. 9 pracowników działających w sektorze. W latach poprzednich udział ten wyraźnie wzrastał – z ok. 66% w 2012 r. do ok. 78% w 2019 r. **W skutek wybuchu epidemii udział firm rentownych w gastronomii zmniejszył się na koniec 2020 r. do niespotykanego wcześniej poziomu 46%.**
- Wskaźnik udziału firm rentownych potwierdza tezę, że w czasie epidemii (podobnie jak przed jej wybuchem) w lepszej sytuacji pozostają większe firmy – **w grupie przedsiębiorstw zatrudniających pow. 49 pracowników udział firm rentownych na koniec 2020 r. wynosił bowiem 65%.**
- Na tej podstawie można też postawić tezę, że wśród firm najmniejszych, w których pracuje mniej niż 9 osób (nieobjętych pełną sprawozdawczością finansową przez GUS), sytuacja pod względem rentowności może być najgorsza, a udział rentownych podmiotów jest najprawdopodobniej mniejszy niż wśród firm pow. 9 pracowników.
- W 2020 r. pogorszyła się także sytuacja płynnościowa w sektorze gastronomicznym – osłabienie płynności było widoczne już w latach poprzednich, jednak w 2020 r. sytuacja pogorszyła się skokowo. W najmniejszym stopniu obniżył się wskaźnik wysokiej płynności SQR, który jest relacją gotówki do zobowiązań krótkoterminowych. Sytuacja płynnościowa w sektorze gastronomicznym była częściowo wspierana przez rządową pomoc finansową. Uwzględnić jednak trzeba, że wartość przychodów z tytułu dotacji dla firm gastronomicznych w 2020 r. wyniosła 94 mln zł, wobec przychodów ogółem na poziomie 9,6 mld zł.

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA I SUKCESU

Perspektywy – scenariusz bazowy

- **W scenariuszu bazowym przyjmujemy, że proces szczepień pozwoli do końca 2021 r. w znaczącym stopniu opanować sytuację epidemiczną w Polsce.** Oznacza to, że po ustąpieniu trzeciej fali zakażeń, od maja 2021 r. maleć będzie ryzyko wprowadzania nowych ograniczeń działalności gospodarczej (choć nie można ich wykluczyć), a ograniczenia o charakterze społecznym powinny być stopniowo znoszone (choć obowiązywanie niektórych z nich w dłuższym okresie, np. dystans, maseczki w miejscach publicznych, jest bardzo prawdopodobne).
- **Gastronomia, zgodnie z zapowiedziami przedstawicieli rządu, będzie sektorem, w którym ograniczenia działalności znoszone będą najpóźniej.** W scenariuszu bazowym przewidujemy, że jeśli trzecia fala epidemii wygaśnie pod koniec kwietnia, to w maju 2021 r. spodziewać się można dopuszczenia działalności lokali gastronomicznych w trybie stacjonarnym. Z pewnością dopuszczenie to obwarowane będzie licznymi ograniczeniami. Bardzo możliwe, że w pierwszej kolejności dopuszczona zostanie obsługa gości w ogródkach restauracyjnych znajdujących się na wolnym powietrzu. Dużej utrzymywać się też będą ograniczenia sanitarne dotyczące maksymalnej liczby klientów w lokalu, odległości między stolikami czy konieczności stosowania zabezpieczeń w postaci dezynfekcji rąk i masek ochronnych. **To wszystko sprawi, że nawet po dopuszczeniu działania lokali gastronomicznych, nie będą one funkcjonować w takiej skali (liczba gości, obroty) jak przed epidemią.**
- Ponadto, najprawdopodobniej dłużej ograniczona pozostawać będzie działalność lokali gastronomicznych, które oferują dodatkowo usługi rozrywkowe (dyskoteki, kluby nocne itp.) – w tego typu lokalach dopuszczone będzie najprawdopodobniej jedynie serwowanie posiłków i napojów, co nie pozwoli realizować ich właścicielom wcześniejszego modelu biznesowego. Podobna sytuacja dotyczyć może lokali gastronomicznych wyspecjalizowanych w organizacji imprez okolicznościowych, przede wszystkim domów weselnych, których działalność ograniczona może być dłużej np. poprzez administracyjne limitowanie liczby gości.
- Wydłużanie okresu obowiązywania zakazu stacjonarnej działalności gastronomicznej skutkowało będzie narastaniem problemów finansowych w kolejnych firmach gastronomicznych. **W skali całego sektora spodziewać się należy wzrostu poziomu zadłużenia i narastania przeterminowanych zobowiązań wobec kontrahentów, zobowiązań czynszowych wobec właścicieli wynajmowanych lokali oraz zobowiązań publiczno-prawnych (podatki, składki ubezpieczeniowe).** W efekcie spodziewamy się utrzymania wysokiej liczby upadłości i/lub zawieszania działalności w sektorze gastronomicznym.
- Zła sytuacja ekonomiczna, wysokie zadłużenie oraz duże ryzyko związane z epidemią wpływające na warunki prowadzenia działalności będzie skłaniało część przedsiębiorców do wyjścia z branży poprzez sprzedaż przedsiębiorstw. **W związku z tym zakładamy, że po zakończeniu pandemii rynek czeka konsolidacja – podmioty będące w lepszej sytuacji, z reguły duży gracze,**

poprzez przejęcia mniejszych firm będą wzmacniały swoją pozycję rynkową. Zjawisko to nie będzie jednak miało takiej skali, aby istotnie zmienić tradycyjną rozdrobnioną strukturę sektora restauracyjnego.

- Oczekujemy, że w odpowiedzi na utrzymujące się problemy z prowadzeniem stacjonarnej działalności gastronomicznej (obostrzenia administracyjne, strach przed zakażeniem) oraz narastające problemy finansowe, w sektorze gastronomicznym **postępować będzie proces dostosowywania się do nowej rzeczywistości społecznej i gospodarczej.** Kluczowym działaniem będzie dalsze poszerzanie oferty na wynos (wg badania Briefly.pl udział restauracji sprzedających na wynos wzrósł w czasie pandemii z 40% do 60%), w tym także zmiana modelu działania niektórych firm (np. zatrudnienie własnych dostawców, ograniczanie powierzchni sprzedaży stacjonarnej poprzez zamianę lokalu na mniejszy, zmiana strategii marketingowych itp.).
- Innym sposobem dostosowywania się sektora gastronomicznego do rzeczywistości pandemicznej i postpandemicznej pozostawały będą wspomniane wcześniej działania polegające m.in. na współdziałaniu lokalnych firm np. w obszarze tworzenia lokalnych platform do zamawiania posiłków. Spodziewać się można rozwoju tego typu lokalnych inicjatyw.

Czynniki ryzyka

- **W chwili obecnej najpoważniejszym czynnikiem ryzyka dla sektora restauracyjnego jest negatywny rozwój epidemii koronawirusa w Polsce i na świecie** -mniejsza od oczekiwanej skuteczność szczepień czy pojawienie się nowych groźnych mutacji wirusa. W takim scenariuszu należałoby liczyć się z kolejną falą ograniczeń gospodarczych i, jak wskazują dotychczasowe doświadczenia, z możliwością ponownego długookresowego zamykania lokali gastronomicznych.
- **W takim scenariuszu, kolejnym czynnikiem ryzyka są utrzymujące się obawy przed kontaktami społecznymi i niższa skłonność do korzystania z oferty lokali gastronomicznych nawet w okresach luzowania obostrzeń.** Mogłoby to wiązać się z dodatkowym ryzykiem w postaci trwałej zmiany preferencji konsumenckich w odniesieniu do usług gastronomicznych, a co za tym idzie, trwałym zmniejszeniem popytu (w stosunku do poziomu sprzed pandemii) na usługi sektora.
- **Ponadprzeciętnym poziomem ryzyka charakteryzują się firmy cateringowe, wyspecjalizowane w obsłudze targów, konferencji i innych różnego rodzaju wydarzeń kulturalnych, sportowych itp.** Wspomniane wcześniej ograniczenie tego typu imprez może trwać dłużej niż większość innych obostrzeń społecznych i gospodarczych. Ponadto, przedstawiciele branży eventowej prognozują, że trend przenoszenia części wydarzeń do internetu i organizowanie ich w formie on-line, które ma miejsce w czasie pandemii, może utrwalić się także po jej zakończeniu. W takim przypadku, spadek popytu na usługi firm cateringowych miałby charakter trwały, choć oczywiście po zakończeniu epidemii duża część popytu się odrodzi.
- **Ryzykiem dla sektora gastronomicznego jest możliwy przedłużający się kryzys w turystyce, szczególnie turystyce międzynarodowej.** Turyści

zagraniczni stanowili przed pandemią ważną grupę klientów restauracji, szczególnie działających w największych i najbardziej atrakcyjnych turystycznie polskich miastach, takich jak Warszawa, Kraków, Wrocław, czy Trójmiasto. W czasie pandemii liczba turystów zagranicznych odwiedzających Polskę zmniejszyła się nawet o 95% – skala spadku jest tak duża, że nawet jeśli liczba przyjazdów częściowo się odbuduje, to turystów będzie nadal (być może nawet przez kilka lat) znacząco mniej niż przed pandemią. Ryzyko związane z małą liczbą klientów z zagranicy dotyczy przede wszystkim większych restauracji, pozycjonujących się jako lokale „wyższej kategorii”, często zlokalizowanych w najbardziej reprezentacyjnych punktach miast.

- **Kolejne ryzyko dotyczące przede wszystkim restauracji w dużych miastach związane są z ograniczeniem spotkań biznesowych, w tym wszelkich okazjonalnych imprez firmowych.** Przed wybuchem epidemii ten segment był dobrze rozwinięty i gwarantował części restauratorów stałe przychody. Dotyczy to w dużej mierze restauracji zlokalizowanych w biznesowych centrach miast, w okolicach (lub wewnątrz) powstających przed epidemią w dużej liczbie nowych budynków biurowych. Obecnie trudno przewidzieć, czy i jak szybko po zakończeniu epidemii ta część rynku powróci do stanu sprzed wybuchu epidemii, jednak biorąc pod uwagę prognozy utrwalenia się (przynajmniej na jakiś czas) w części firm pracy zdalnej, można przyjąć, że popyt w tym segmencie pozostawał będzie niższy niż przed epidemią.

Czynniki sukcesu

- Kluczowym czynnikiem sukcesu w sektorze gastronomicznym jest zdolność do funkcjonowania w warunkach ograniczeń i obostrzeń epidemicznych. **Na pierwszym miejscu wskazać należy na zdolność do utrzymania możliwie wysokiej sprzedaży poprzez szeroką i dobrze przygotowaną ofertę „na wynos” (w praktyce dowóz zamówień do klientów).** Możliwe są tu różne podejście – dowóz zamówień we własnym zakresie lub obecność na zintegrowanych platformach gastronomicznych (pyszne.pl, Uber eats itp.)
- **W lepszej sytuacji pozostają i pozostawać będą podmioty, które jeszcze przed wybuchem epidemii dużą część przychodów generowały ze sprzedaży z dowozem.** W dużej mierze związane jest to z asortymentem lokali gastronomicznych i dotyczy przede wszystkim pizzerii czy barów sushi. Jednak także w innych specjalizacjach działają lokale, których model biznesowy jeszcze przed wybuchem epidemii opierał się przede wszystkim na dostarczaniu potraw klientom (kuchnia, niewielka sala konsumpcyjna, własna sieć dostawców i/lub współpraca z platformami dostawczymi). **Tego typu lokale gastronomiczne z jednej strony wykorzystują obecnie swoje przewagi związane z wcześniejszą sprzedażą na wynos, a drugiej ponoszą mniejsze koszty związane z koniecznością utrzymania dużej, niewykorzystywanej powierzchni lokalu.**
- **Czynnikiem sukcesu w gastronomii jest obecnie niski poziom kosztów stałych, które obciążają wyniki firmy także w czasie, gdy nie prowadzi ona działalności.** Chodzi przede wszystkim o koszty związane z wynajmem lokalu (czynsz) oraz o koszty zatrudnienia. W najlepszej sytuacji są więc podmioty posiadające lokal na własność oraz lokale korzystające z relatywnie małych

powierzchni. Korzystniejsza kosztowo jest też sytuacja, w której zatrudnienie pracowników ma formy elastyczne, a więc koszty wynagrodzeń mogą być względnie łatwo ograniczone w okresach gdy restauracja nie pracuje. Inną kategorię kosztów stałych, które negatywnie wpływają na sytuację ekonomiczną części firm gastronomicznych stanowią koszty finansowe związane z obsługą zadłużenia – kredytów bankowych i pożyczek.

- **Czynnikiem sukcesu, który nabiera obecnie szczególnie dużego znaczenia, jest lokalizacja placówek gastronomicznych.** Prawdopodobne zniesienie zakazu stacjonarnej działalności gastronomicznej w maju, nałoży się na początek sezonu turystycznego (weekend majowy, czerwcowy, okres wakacyjny), co spowoduje, że **lokale gastronomiczne działające w miejscowościach turystycznych najszybciej uzyskają okazję na odbudowę przychodów.** Najprawdopodobniej w sezonie letnim 2021 r., podobnie jak w pierwszym roku pandemii, duża część osób zrezygnuje z wyjazdów zagranicznych na rzecz wyjazdów krajowych. Lokale gastronomiczne w miejscowościach turystycznych powinny na tym skorzystać. Przy czym w nieco lepszej sytuacji będą najprawdopodobniej restauracje działające w regionach nadmorskich czy w miejscowościach mazurskich niż te z regionów górskich, w przypadku których najlepszy okres w roku (sezon zimowy) został już utracony.

Wskaźniki finansowe – PKD 56

Wskaźnik		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Zmiana r/r przychodów ogółem	%	7,6	5,3	6,0	7,3	11,5	10,6	9,6	13,7	-13,3
Zmiana r/r przychodów ze sprzedaży	%	47,7	11,2	10,3	4,7	13,3	13,0	12,3	14,2	-13,8
Wskaźnik poziomu kosztów	%	5,1	5,2	4,6	7,2	5,3	4,7	5,4	6,9	-0,4
Stopa zysku brutto	%	3,9	4,5	4,0	6,5	4,6	3,8	4,5	6,0	-0,9
Stopa zysku netto	%	4,0	4,1	5,3	5,3	5,7	4,3	6,1	7,5	0,7
Zyskowność sprzedaży	%	94,9	94,8	95,4	92,8	94,7	95,3	94,6	93,1	100,4
ROA	%	4,1	4,5	3,8	6,6	5,4	4,4	5,5	7,2	-0,9
ROE	%	10,8	10,0	8,1	13,1	10,2	8,6	10,3	13,6	-1,7
Wskaźnik płynności (CR)	-	0,7	1,1	1,3	1,2	0,9	1,4	1,3	1,3	1,0
Wskaźnik podwyższ. płynności (QR)	-	0,6	1,0	1,2	1,2	0,8	1,3	1,2	1,2	0,9
Wskaźnik wysokiej płynności (SQR)	-	0,2	0,3	0,5	0,5	0,3	0,5	0,5	0,5	0,4
Rotacja zapasów	dni	4,8	4,9	5,3	4,7	5,0	4,5	4,6	4,3	5,8
Cykl należności	dni	17,6	19,4	16,5	17,0	16,9	18,1	19,9	18,4	19,2
Współczynnik długu	%	61,0	55,0	52,0	49,0	47,0	46,0	48,0	48,0	52,0
Nakłady inwestycyjne	mln zł	474,4	460,3	414,7	429,1	477,9	526,0	561,6	637,6	549,0
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	82,0	71,0	62,0	52,0	61,0	66,0	65,0	56,0	97,0
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

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

Rozkład decylowy wybranych wskaźników finansowych (2020)

Wskaźnik		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mln zł	5,1	7,5	11,1	16,6	24,7	35,7	42,1	53,5	73,9
Przychody ze sprzedaży	mln zł	0,2	3,4	6,0	10,2	17,9	33,9	40,3	51,4	67,7
Wskaźnik poziomu kosztów	%	-23,7	-11,3	-1,7	0,8	3,0	5,7	6,8	8,1	12,1
Stopa zysku brutto	%	-23,1	-10,8	-1,7	0,6	2,5	5,1	6,5	8,1	11,1
Stopa zysku netto	%	-31,3	-12,6	-5,6	-1,4	1,0	3,2	5,3	7,3	9,8
Zyskowność sprzedaży	%	87,7	91,4	93,1	94,4	97,1	99,2	101,7	110,8	124,3
ROA	%	-23,3	-10,2	-1,7	1,7	5,9	9,1	16,0	24,1	35,1
ROE	%	b.d.	-78,8	-12,0	2,0	8,8	21,6	51,9	69,2	86,3
Wskaźnik płynności (CR)	-	0,5	0,7	0,9	1,2	1,4	1,7	2,1	2,5	3,8
Wskaźnik podwyższ. płynności (QR)	-	0,4	0,6	0,8	1,1	1,3	1,6	2,0	2,4	3,6
Wskaźnik wysokiej płynności (SQR)	-	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,9	1,3	1,9	2,8
Rotacja zapasów	dni	2,2	2,9	3,3	3,6	3,9	4,5	5,3	7,9	16,2
Cykl należności	dni	0,0	0,1	0,7	2,1	4,1	9,5	20,2	39,8	76,1
Współczynnik długu	%	17,0	35,0	48,0	61,0	67,0	74,0	82,0	93,0	106,0
Nakłady inwestycyjne	mln zł	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,4	0,8	1,9
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	-8,0	0,0	0,0	0,0	2,0	4,0	8,0	20,0	66,0
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3

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	koszty uzyskania przychodów z całokształtu*100% / przychody 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
udział inwestycji w nadwyżce finansowej	nakłady inwestycyjne / nadwyżka finansowa
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, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000015525 NIP: 527-020-33-13; kapitał zakładowy: 929 476 710 zł wpłacony w całości.