



WPLYW POLITYKI LOCKDOWNÓW NA FUNKCJONOWANIE BRANŻY ZAKWATEROWANIE I GASTRONOMIA W POLSCE

Karol Szymon Orzeszak

Streszczenie

Celem artykułu jest zobrazowanie wpływu polityki lockdownów na przedsiębiorstwa z branży zakwaterowanie i gastronomia. Pytania badawcze koncentrują się na kwestii: w jakim zakresie czasowe ograniczenie działalności gospodarczej miało wpływ na bieżącą działalność i wyniki finansowe przedsiębiorstw z badanej branży. Dla zrealizowania przyjętego celu zastosowano: metody analizy i krytyki piśmiennictwa, metody wnioskowania logicznego, metody analizy indywidualnych przypadków, analizę finansową, a także techniki graficzne i tabelaryczne. Polityka lockdownu przyniosła szereg negatywnych następstw dla światowych gospodarek. Nastąpił spadek PKB, wzrost poziomu zadłużenia w relacji do PKB, zwiększyła się liczba ludzi głodnych i niedożywionych. Ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w sposób szczególnie dotknęły sekcji zakwaterowanie i gastronomia, która zanotowała w Polsce w 2020 r. 31% spadek przychodów. Studia przypadków poszczególnych przedsiębiorstw z branży potwierdzają trudną sytuację podmiotów gospodarczych: spadek zysku i przychodów, wzrost zadłużenia. Stąd konieczna okazała się pomoc państwa niwelująca skutki prowadzonej polityki lockdownu.

Słowa kluczowe: zadłużenie publiczne, PKB, finanse przedsiębiorstw, Covid-19, interwencjonizm, skutki pandemii

Klasyfikacja JEL: E310, E650, G320, I150, P100

Wstęp

Pandemia choroby COVID-19 wywołanej „nowym koronawirusem” SARS-CoV-2 stała się asumptem do podejmowania przez władze niestandardowych działań, których deklarowanym celem miało być odciążenie służby zdrowia poprzez przerwanie łańcucha zakażeń, a w konsekwencji zakończenie pandemii. Warto wskazać, że art. 68 ust. 4 Konstytucji Rzeczypospoli-

tej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze zm.) nakłada na władze publiczne obowiązek zwalczania chorób epidemicznych. Na gruncie art. 68 Konstytucji Ustawodawca winien zapewnić równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej, uwzględniając przy tym możliwość nagłego wzrostu konieczności udzielania pewnej grupy świadczeń spowodowanej nieprzewidywalnymi zdarzeniami, w tym sytuacją epidemiczną. W konsekwencji do obowiązków władz publicznych należy „zapewnienie infrastruktury służącej efektywnemu funkcjonowaniu systemu opieki zdrowotnej (w szczególności odpowiedniej liczby placówek, właściwie rozmieszczonych na terytorium kraju) – po to, aby każda osoba potrzebująca konkretnego świadczenia była w stanie je uzyskać w stosownym czasie, umożliwiającym uratowanie życia czy powrót do zdrowia” (Trzcíński, Wiącek, 2016).

Władze poszczególnych państw stosowały różne strategie walki z pandemią, w tym ograniczenia lub zakazy prowadzenia działalności gospodarczej, ograniczenia w zakresie podstawowych praw i wolności: zakaz przemieszczania się, zakaz zgromadzeń, ograniczenia w sprawowaniu kultu religijnego i uczestniczenia w tego typu praktykach oraz nakaz zasłaniania ust i nosa. Stosowane przez władze państwowe narzędzia sprowadzały się do wdrażania polityki „pozostania w domu”, której skutkiem miało być przerwanie transmisji wirusa poprzez ograniczenie mobilności. Rozwiązanie to, mimo pewnych teoretycznych podstaw, nie znajduje potwierdzenia w badaniach empirycznych. Celem prowadzonej polityki było nie tyle wyeliminowanie choroby Covid-19, co wyplaszczanie krzywej zachorowań. Nie ulega wątpliwości, że polityka pozostania w domu, a szerzej lockdownu¹ pociągnęła za sobą szereg negatywnych następstw społecznych i ekonomicznych. Analizy przeprowadzone na podstawie danych dotyczących śmiertelności w 43 krajach oraz wszystkich stanach USA wskazują, że polityka pozostawania w domu w dłuższej perspektywie nie prowadziła do spadku śmiertelności, czy też wyhamowania pandemii. Autorzy badania nie zauważyli istotnych różnic między krajami szybko wprowadzającymi restrykcje, a tymi które czyniły to wolniej bądź nie uczyniły tego w ogóle (Agrawal i in., 2021; Berry i in., 2021). Oceny skutków lockdownu nie należy ograniczać jedynie do oceny wskaźników makroekonomicznych. W literaturze zwraca się uwagę na koszty społeczne, w tym ograniczenie edukacji, pogorszenie jakości dostępu do opieki medycznej, a także utracone lata życia. Allen (2022) szacuje na przykładzie Kanady, że bilans kosztów do korzyści (zaoszczędzonych lat życia) był wysoce niekorzystny. Z kolei Camera, Gioffré (2021) wskazują, że lockdowny, choć mogły mieć pewien pozytywny wpływ na zdrowie publiczne, to nie były jednak rozwiązaniem optymalnym. Inną, a przy tym skuteczną strategią walki z pandemią zastosowała Szwecja, w której władze nie zdecydowały się na wprowadzenie aż tak daleko idących obostrzeń jak większości państw Europy (Hołoga, Winiarski, 2021).

Pandemia choroby Covid-19 stała się przyczyną ogólnoświatowej dekonjunkury. Recesja spowodowana pandemią jest największą od czasów II wojny światowej. W niektórych państwach w 2020 r. dochód na mieszkańca spadł o 90%, co oznacza największą ujemną dynamikę tej wartości od roku 1870 (Pazarbasioglu, 2021). Spowodowany pandemią spadek poziomu zatrudnienia, szczególnie w uboższych regionach świata mógł przyczynić się do wzrostu nierówności (Simon, Khambule, 2021). Pesymistyczne scenariusze sugerują, że kry-

¹ Lockdown – ang. blokada, zakaz opuszczania.

zys ten przyczyni się na świecie poprzez ubytek miejsc pracy do zwiększenia liczby ludzi żyjących w skrajnym ubóstwie o 60-100 mln. Stąd kluczowa jest obserwacja działań rządu, a także ocena w jakim stopniu udało się wdrożyć model gospodarki odpornej na pandemiczne zawirowania *resilient economy* (Potsiu, 2021). Prowadzona przez rządy poszczególnych państw polityka ograniczania mobilności i działalności gospodarczej stała się bodźcem do wystąpienia szoków podażowych i popytowych w gospodarkach wielu państw. Ustanawiane restrykcje wpłynęły na zaburzenia w łańcuchach dostaw, ograniczenie konsumpcji przez gospodarstwa domowe oraz zamrożenie inwestycji przez część przedsiębiorstw (Dziembała, Kłós, 2021). Z czasem jednak w przedsiębiorstwach w reakcji na interwencję państwa w postaci lockdownu pojawiły się procesy dostosowawcze, opisywane w literaturze jako destrukcja kreatywna (Szczepkowska-Flis, Kozłowska, 2022). Pandemia choroby Covid-19 określana jest często jako kryzys. Jednak wywiady przeprowadzone wiosną 2021 r. na grupie 16 mikro lub małych przedsiębiorstw z branży turystycznej zlokalizowanych w jednym z dwóch rezerwatów biosfery w Anglii wskazują, że pandemia nie musi być postrzegana jako kryzys. Przedsiębiorcy ci nie nazywali trudnej sytuacji kryzysem, odnajdywali oprócz negatywnych zjawisk, także pozytywne aspekty (Price, Wilkinson, Coles, 2022).

Ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej miały negatywny wpływ na gospodarkę jako całość. W Unii Europejskiej wg Eurostatu odnotowano spadek realnego PKB o 6,1%, w Polsce zaś o 2,7% (wg GUS -2,5%). Polska gospodarka zмага się z wysokim wzrostem cen i jest w czołówce państw UE z najwyższym poziomem inflacji. HICP w 2020 r. wyniósł 3,7%, podczas gdy w Szwecji 0,7%, zaś średnia UE 0,7% (EC, 2021). Obserwując poziom cen, należy wskazać, że prognozy co do poziomu inflacji okazały się niedoszacowane, a w Polsce w grudniu 2021 r. inflacja osiągnęła 8,6% w porównaniu z analogicznym miesiącem roku ubiegłego (GUS, 2022).

Pandemia Covid-19 stała się przyczyną szeregu negatywnych następstw ekonomicznych i społecznych. W 2020 r. odwrócił się trend w zakresie zagrożenia ubóstwem w Unii Europejskiej. Odsetek osób zagrożonych ubóstwem w relacji do ogółu populacji wzrósł z 21,1% do 21,9% (Eurostat, 2021a). W przypadku UE to zmiana nieznaczna, jednak na świecie widoczny jest wzrost liczby ludzi głodnych i niedożywionych. Szacuje się, że w 2019 r. na świecie było około 650 mln osób głodnych lub niedożywionych, zaś w 2020 r. liczba ta wzrosła o około 118 mln. W wyniku pandemii liczba osób niedożywionych w 2020 r. mieściła się w zakresie 720–811 milionów ludzi (Chichaibelu i in., 2021). Problem głodu stanowi aktualne wyzwanie dla współczesnego świata. Analiza *Marginal Abatement Cost Curve* wskazuje, że aby rozwiązać problem głodu do 2030 r., konieczne byłoby wydatkowanie środków w granicach 39-50 mld dolarów rocznie. Takie działanie może rozwiązać problem niedożywienia dla 840-909 mln ludzi (Mullen, 2021). Nasilony problem głodu jest następstwem załamania gospodarek wielu krajów. Globalny PKB spadł z poziomu 87,44 bln dolarów w 2019 r. do 84,58 bln dolarów w 2020 (Bank Światowy, 2021).

Ustanawiane przez rządy lockdowny uderzyły w sposób szczególnie dotkliwy w przedsiębiorców prowadzących restauracje, bary, hotele, pensjonaty. W Stanach Zjednoczonych w 2020 r. zauważalny był spadek wartości branży gastronomicznej. Według raportu Marketline branża ta skurczyła się o 23,6% w porównaniu z rokiem poprzednim, osiągając wartość 565,5 mld dolarów, zaś liczba transakcji zmalała o 10,4%. Warto także wskazać, że amerykańskie przedsiębiorstwa odpowiadają za 25,6% wartości światowego przemysłu gastronomicznego

(Marketline Industry Profile, 2021). Song, Yeon, Lee (2021) zauważyli, że pandemia wpłynęła na branżę gastronomiczną również w kontekście osiągniętych zwrotów z akcji. Wyniki przeprowadzonych analiz dla przedsiębiorstw restauracyjnych notowanych na giełdzie w Stanach Zjednoczonych z okresu od 3.01.2020 do 15.05.2020 wskazują, że w okresie pandemicznym wielkość firmy oraz wysokość przepływów pieniężnych pozytywnie wpływała na stopę zwrotu z akcji. Za przyczynę takiego stanu rzeczy badacze wskazują to, że większe podmioty, o dużych zasobach gotówki mają większą zdolność do samofinansowania. Interesujący jest wniosek, że większy ROA przed pandemią, w jej trakcie miał negatywny wpływ na zyskowność akcji, czego powodem był większy szok, a więc większa potencjalnie możliwość spadku rentowności, w porównaniu do podmiotów, które radziły sobie gorzej już przed pandemią. Ponadto internacjonalizacja przedsiębiorstwa pozytywnie wpływa na stopę zwrotu z akcji w czasie pandemii. Wyniki przeprowadzonego przez Ozdemir i in. (2021) w Stanach Zjednoczonych badania w branży hotelarskiej wskazują, że w pierwszych 3 miesiącach pandemii (od marca do maja 2020 r.) nastąpił spadek przychodów o 68,6%, co przekłada się na utracenie potencjalnego przychodu w kwocie ok. 30 mld USD. Badacze dostrzegli również większy spadek przychodów w segmencie hoteli premium. W USA wdrożono pakiet pomocy dla branży hotelarskiej, który częściowo zniwelował negatywny wpływ pandemii na te podmioty (Aharon i in., 2021). Ponadto Cepni, Dogru, Ozdemir (2022) wskazują, że wpływ wywołanej pandemią niepewności był dla branży turystycznej (hotele, restauracje) bardziej dotkliwy niż dla ogółu gospodarki, przez co branża ta w USA odnotowała większy spadek stopy zwrotu z akcji niż podmioty z innych branż. Według Mascagni, Lees (2022) w Rwandzie w 2020 r. zaregrowana sprzedaż spadła w porównaniu z rokiem poprzednim o 11,4%, przy czym najbardziej ucierpiał sektor zakwaterowanie i gastronomia, w którym wolumen transakcji zmalał o 39,4%, zaś ekonomiczne skutki lockdownu były najdotkliwsze dla małych podmiotów. Ważnym aspektem funkcjonowania firm w trakcie lockdownu jest odporność na brak gotówki. Na podstawie analiz przeprowadzonych na przedsiębiorstwach z branży turystycznej z grupy państw V4 Wieczorek-Kosmala (2022) wskazuje, że przed pandemią około jedna trzecia podmiotów była nieodporna na brak gotówki. To sprawiło, że szok, polegający na nagłej, spowodowanej obostrzeniami utracie klientów był dla tych nieodpornych podmiotów dotkliwszy, ich sytuacja finansowa gorsza, a ryzyko upadłości większe.

Branża zakwaterowanie i gastronomia nie jest jednak znacząca dla polskiej gospodarki z punktu widzenia PKB, bowiem wygenerowana przez tą branżę w 2019 r. wartość dodana brutto odpowiadała za 1,36% tej wartości ogółem (GUS, 2021d). Podobnie rozpatrując branżę z punktu widzenia kreacji miejsc pracy należy wskazać, że przed „pandemią nowego koronawirusa”, w 2019 r. branża odpowiadała za 1,93% przeciętnego zatrudnienia (GUS, 2021c). W Stanach Zjednoczonych branża przygotowanie i serwowanie posiłków odpowiada za 8,1% zatrudnienia ogółem, zaś branża hotelarska za 0,16% (BLS, 2021), danych tych ze względu na odmienny sposób klasyfikacji nie należy między tymi krajami porównywać.

Celem niniejszego artykułu jest zobrazowanie wpływu polityki lockdown'ów na przedsiębiorstwa z branży zakwaterowanie i gastronomia. W związku z tak postawionym celem pytanie badawcze brzmi: w jakim zakresie czasowe ograniczenie działalności gospodarczej miało wpływ na bieżącą działalność i wyniki finansowe przedsiębiorstw z badanej branży? Dla zrealizowania przyjętego celu zastosowano: metody analizy i krytyki piśmiennictwa, metody wnioskowania logicznego, metody analizy indywidualnych przypadków (*case study*),

analizę finansową, a także techniki graficzne i tabelaryczne. Przedsiębiorstwa do badania wyłoniono w ramach doboru celowego z bazy EMIS spośród 10 podmiotów o najwyższym wolumenie przychodów w 2020 r. według rodzaju działalności, w ten sposób wytypowano po dwa podmioty z branż gastronomia oraz zakwaterowanie.

1. Interwencjonizm państwa: Pandemia Covid-19 jako przyczyna reakcji władz publicznych

Wielki kryzys gospodarczy, który miał miejsce w latach 30. XX w., postawił pod znakiem zapytania obowiązujący w ekonomii paradygmat. Przeciwdziałanie zawodności rynku stało się asumptem do rozwoju idei interwencjonizmu państwowego. Zdaniem J.M. Keynesa państwo powinno przyjąć postawę aktywną, dążąc do stabilizacji gospodarki oraz zapobiegając recesji (Stiglitz, 2013). Społeczne oczekiwania, poparte keynesizmem, stały się impulsem do wdrażania przez rządy państwowe różnorodnych programów, w tym społecznych walczących z ubóstwem. Realizacja tych działań przez państwo skłaniała do oceny skuteczności podjętych działań. Doprowadziło to z drugiej strony do wyeksponowania zawodności państwa. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w czterech aspektach. Po pierwsze, w ograniczonej posiadanej przez państwo informacji, przez niepełne informacje trudno jest określić, który podmiot powinien otrzymać wsparcie, a jaka grupa nie potrzebuje takiej pomocy. Kolejną przyczyną jest problem braku, czy też ograniczeń kontroli państwa nad rynkiem (prywatnym). Trzecim problemem jest kwestia biurokracji, proces legislacyjny trwa zazwyczaj dość długo, przez co wdrażane rozwiązania mogą być spóźnione, zaś realizacja programów jest uzależniona od urzędników. Czwartą kwestią są polityczne uwarunkowania. To czy dany projekt rządu (mimo że słuszny) zostanie wdrożony i zrealizowany zależy od posłów oraz od poparcia społecznego, a więc potencjalnych wyborców (Stiglitz, 2013). Rozważania dotyczące interwencjonizmu państwowego skłaniają do konkluzji, że w przypadku zawodności rynku oraz w sytuacjach, kiedy prywatna przedsiębiorczość nie jest w stanie poradzić sobie z pojawiającymi się problemami reakcja państwa okazuje się przydatna. Interwencja ta powinna być jednak adekwatna, zasadna i w konsekwencji efektywna. W przeciwnym razie dochodzi do „zawodności państwa”. Pandemia Covid-19 sprawiła, że władze wielu państw na świecie zastosowały politykę lockdownu, czyli zamknięcia zarówno gospodarki, jak i ograniczenia życia społecznego. Polityka lockdownu poskutkowała załamaniem gospodarki i pogorszeniem sytuacji finansowej wielu przedsiębiorstw. Aby przeciwdziałać fali bankructw i upadłości, konieczna była więc interwencja państwa, a więc wdrożenie polityk i programów niwelujących skutki pandemii i związanych z nią obostrzeń. Jednak w sytuacji tej jest pewne *novum*. Do tej pory interwencjonizm stosowano dla niwelowania niedoskonałości rynku bądź w reakcji na pojawiające się czynniki zewnętrzne. W przypadku pandemii to jednak państwo przepisami prawa zastosowało lockdown, a później łagodziło jego skutki. W rezultacie był to pierwszy przypadek w historii, aby na tak masową skalę państwa niwelowały skutki swojej własnej polityki. W przypadku pomocy publicznej dla sektorów dotkniętych pandemią, interwencjonizm nie łagodził rynkowych niedomagań, ale skierowany był na zmniejszanie negatywnego wpływu reakcji państwa, a więc czynnika wewnętrznego.

Konsekwencją prowadzonej przez większość państw polityki *stay at home* powiązanej z zamknięciem gospodarki były trudności finansowe wielu przedsiębiorstw. Stąd, w przeciwdziałaniu masowym upadłościom przedsiębiorstw konieczna okazała się interwencja państwa, polegająca na wsparciu finansowym najbardziej dotkniętych branż, co przyczyniło się do wzrostu zadłużenia sektora finansów publicznych. W Unii Europejskiej odnotowano wzrost relacji długu publicznego do PKB z poziomu 77,5% na koniec 2019 r. do 90,7% na koniec 2020 r. (Eurstat, 2021b).

W tabeli 1 przedstawiono wybrane formy wsparcia polskich przedsiębiorców w czasie pandemii.

Tabela 1. Wybrane formy wsparcia dla przedsiębiorców

Wyszczególnienie	Kwota wsparcia
Zwolnienie z obowiązku opłacenia składek do ZUS za okres marzec-maj 2020 r., odroczenia/rozłożenia na raty składek do ZUS, świadczenia postojowe	22,31 mld zł
Dofinansowania z FGŚP, dofinansowania wynagrodzeń pracowników dla MMŚP z Europejskiego Funduszu Społecznego, mikropożyczki dla przedsiębiorców	26,43 mld zł
Tarcza Finansowa PFR 1.0 (częściowo zwrotne; wsparciem objęto ok. 3 mln pracowników)	60,60 mld zł
Zabezpieczenie kredytów BGK	35,58 mld zł
Wsparcie z ARP	79,4 mln zł

Stan na dzień 16 października 2020 r.

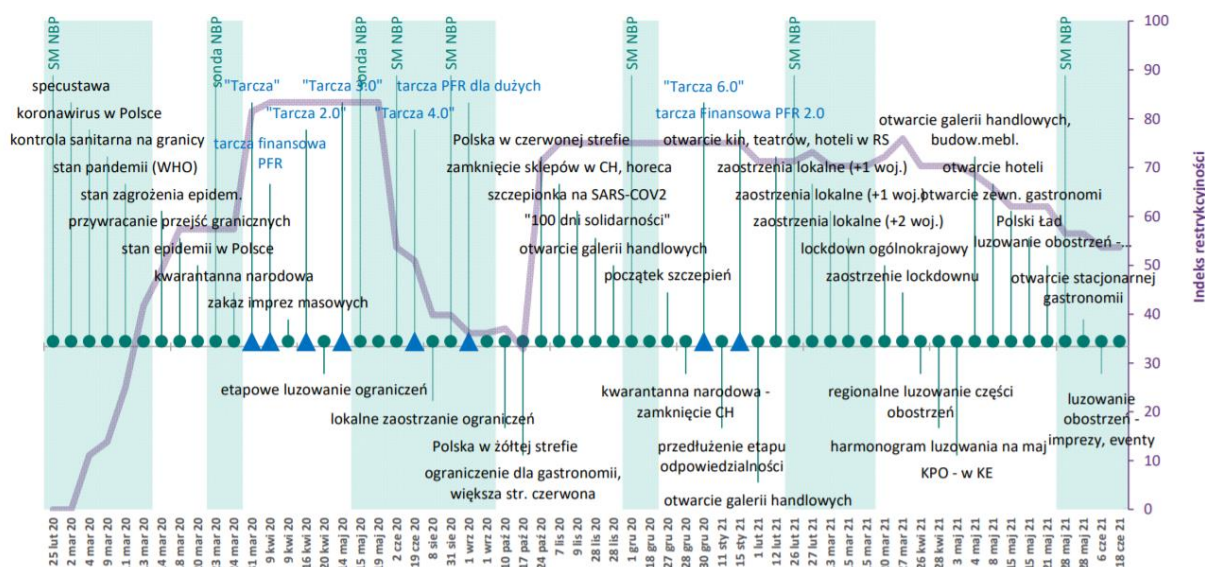
Źródło: (MRiT, 2020).

Oprócz programów pomocowych adresowanych do ogółu przedsiębiorstw ze wszystkich branż wdrożono także programy wsparcia dedykowane sektorom szczególnie dotkniętym ograniczeniami i zakazami związanymi z pandemią. Przykładem takiego rozwiązania jest „Tarcza Finansowa PFR 2.0”. Program ten przeznaczony został dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w co najmniej jednej spośród 54 branż określonych właściwym kodem PKD (w tym gastronomia oraz hotele i zakwaterowanie). Do wsparcia kwalifikowały się przedsiębiorstwa mikro, w których nastąpił spadek przychodów o co najmniej 30% (10-12.2020 w stosunku do 10-12.2019 lub 04-12.2020 w stosunku do 04-12.2019). Kwota subwencji przysługujących na pracownika w przeliczeniu na 1 etat: 18 tys. zł spadek przychodów poniżej 60%; 36 tys. zł spadek przychodów 60% i więcej. Subwencja podlega całkowitemu umorzeniu w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej i utrzymania średniego stanu zatrudnienia. Z kolei w przypadku sektora MŚP zakwalifikowane mogły zostać podmioty, w których nastąpił rzeczywisty spadek przychodów o co najmniej 30% za miesiące listopad-grudzień 2020 w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Kwota subwencji objęła do 70% kosztów stałych. Subwencja finansowa jest umarzana pod warunkiem utrzymania działalności oraz rozliczenia nadwyżki (należy wykazać rzeczywiste koszty stałe na podstawie dokumentów księgowych). PFR wypłacił subwencję w ramach Tarczy Finansowej 2.0 na łączną kwotę ponad 7,1 mld zł, programem objęto 47 655 przedsiębiorstw oraz 315 571 zatrudnionych tam pracowników według stanu na 15.08.2021 (PFR, 2021).

Innym przykładem interwencji państwa w gospodarce jest Bon Turystyczny, przysługujący w wysokości 500 zł na każde dziecko. Bon Turystyczny jest instrumentem wsparcia dla rodzin oraz pośrednio polskich przedsiębiorstw z branży turystycznej. Bon ten może zostać przez beneficjenta zrealizowany jako rozliczenie płatności za usługi turystyczne takie jak m.in.: wycieczki, półkolonie, noclegi. Ideą wdrożenia takiego rozwiązania było wsparcie dotkniętego pandemią sektora turystycznego, w tym przedsiębiorstw z branży zakwaterowanie (hotele, pensjonatów). Na realizację Bonu Turystycznego zabezpieczono 4 mld zł, objęto nim 7 mln dzieci. Do końca sierpnia 2021 r. z bonu skorzystało 5 mln dzieci, a przy użyciu bonu dokonano płatności na kwotę 1,8 mld zł (POT, 2021).

2. Charakterystyka restrykcji wprowadzonych w związku z pandemią COVID-19 w Polsce

Pierwsze ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej, w tym zamknięcie gastronomii (za wyjątkiem serwowania dań na wynos) oraz działalności przedsiębiorstw związanej z zakwaterowaniem wprowadzono 14 marca 2020 r. (Rozporządzenie MZ, 2020, §5 ust. 1 pkt 1). Kolejnymi aktami prawnymi rangi podustawowej wprowadzono kolejne obostrzenia, w tym narodową kwarantannę, czyli ogólny zakaz przemieszczania się, który obowiązywał od 25 marca do 19 kwietnia 2020 r. Od 20 kwietnia 2020 r. stopniowo łagodzone obostrzenia. Branża gastronomiczna mogła wznowić swoją działalność, wydając posiłki na miejscu (w tzw. rygorze sanitarnym, 1 os. na 4 m²) od 18 maja 2020 r. (Rozporządzenie RM, 16.05.2020, §7 ust. 4). Ponowne zamknięcie gospodarki, w tym branży gastronomicznej nastąpiło od 24 października 2020 r. (Rozporządzenie RM, 9.10.2020, §6 ust. 9; Rozporządzenie RM, 23.10.2020, §1 pkt 8 lit. e), zakaz podawania posiłków wewnątrz lokali gastronomicznych trwał do 27 maja 2021 r., wcześniej jednak bo od 15 maja 2021 r. zezwolono na podawanie posiłków na zewnątrz lokali, w tzw. ogródkach. W przypadku branży hotelarskiej (zakwaterowanie) wznowiła ona działalność z dniem 4 maja 2020 r. W związku z pojawieniem się tzw. drugiej fali zachorowań od 7 listopada 2020 r. ponownie ograniczono działalność hoteli i innych obiektów świadczących usługi noclegowe (PARP, 2020). Lockdown tej branży potrwał do początku maja 2021 r. Poszczególne obostrzenia oraz wartość wskaźnika restrykcyjności przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Kalendarium wydarzeń w Polsce i indeks restrykcyjności

Źródło: (NBP, 2021, 6).

Indeks restrykcyjności przyjmuje wartości od 0 (brak restrykcji) do 100 (najwyższy, bardzo surowy poziom restrykcji). Indeks jest oparty na dziewięciu wyskalowanych wskaźnikach obejmujących m.in. zamknięcie szkół, zamknięcie miejsc pracy, zakazy w podróżowaniu. W przypadku Polski indeks restrykcyjności na najwyższym poziomie (ponad 80) pozostawał od ostatniego dnia marca 2020 r. prawie do końca maja 2020 r., podczas gdy maksymalną wartość wynoszącą 87 osiągnął w dniach 9-19 kwietnia 2020 r. Później nastąpiło łagodzenie obostrzeń, a tym samym spadek wartości wskaźnika. Kolejny wzrost wskaźnika restrykcyjności, powyżej 70 przypadł na drugą połowę października 2020 r. i potrwał do końca kwietnia 2021 r. (Oxford, 2021).

3. Branża zakwaterowanie i gastronomia podczas pandemii

Wynikające z aktów prawnych ograniczenia prowadzenia działalności gospodarczej, a także zmiana zachowań konsumentów w trakcie pandemii, sprawiły, że branża zakwaterowanie i gastronomia znalazła się trudnej sytuacji. W tabeli 2 przedstawiono wybrane dane finansowe dla branży.

Tabela 2. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe wg sekcji PKD zakwaterowanie i gastronomia

Wyszczególnienie	2019	2020	Dynamika (2019=100)
Przychody ogółem (w miliardach zł)	22,4	15,5	69%
Koszty ogółem (w miliardach zł)	20,5	16,7	81%

Wynik finansowy brutto (saldo; w miliardach zł)	1,8	-1,3	-310%
Wynik finansowy netto (saldo; w miliardach zł)	1,6	-1,3	-81%
ROS (wskaźnik rentowności sprzedaży)	7,2	-8,1	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, 2020; GUS, 2021a).

W 2020 r. branża zakwaterowanie i gastronomia odnotowała największy spośród wszystkich badanych przez Główny Urząd Statystyczny według kodów PKD spadek rentowności sprzedaży - ROS, różnica to ponad 15p.p. Badane przedsiębiorstwa z branży odnotowały znaczny, 31% spadek przychodów, przy mniejszej, około 19% dynamice spadku kosztów. W konsekwencji w grupie badanych podmiotów zanotowano stratę, sięgającą 1,3 mld zł.

Tabela 3. Dane dotyczące zatrudnienia w gospodarce oraz w branży zakwaterowanie i gastronomia

Wyszczególnienie	2019	2020	Zmiana
Przeciętne zatrudnienie ogółem w tys.	10799,6	10612,8	-1,73%
Przeciętne zatrudnienie w branży zakwaterowanie i gastronomia w tys.	208,3	190,9	-8,35%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, 2021c).

Analiza danych dotyczących przeciętnego zatrudnienia w badanej branży wskazuje na stosunkowo duży ubytek miejsc pracy w 2020 r. Zmiana poziomu zatrudnienia w sekcji zakwaterowanie i gastronomia była ujemna i wyniosła -8,35%, przy czym spadek dla tej branży był o ponad 6,6 p.p. większy od wartości tego wskaźnika ogółem. Taki stan rzeczy wskazuje, że branża ta gorzej radziła sobie ze skutkami wywołanego pandemią kryzysu. Dla pełniejszego zobrazowania sytuacji podmiotów działających w obrębie zakwaterowania i gastronomii niezbędne jest przeanalizowanie kluczowych danych dotyczących funkcjonowania każdej z tych branż osobno, co uczyniono w tabelach 4 i 5.

Tabela 4. Wybrane dane statystyczne dotyczące branży gastronomicznej

Wyszczególnienie	2019	2020	Zmiana
Sprzedaż detaliczna w placówkach gastronomicznych w mln zł (ceny bieżące)	50297	37572	-25,3%
Przychody z działalności gastronomicznej (ceny bieżące) w mln zł	50904	37867	-25,6%
Liczba placówek gastronomicznych (stan w dniu 31 XII)	72355	68842	-4,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, 2021c).

Porównanie danych statystycznych dotyczących zarówno wolumenu sprzedaży detalicznej, jak i przychodów z działalności dla branży gastronomicznej w roku 2020 z okresem przed pandemicznym, czyli rokiem 2019, wskazuje na spadek tych wartości o ponad 25%. Taka dynamika zmian przychodów była niekorzystna dla przedsiębiorstw działających w tej bran-

ży, ponadto sytuacji ekonomicznej nie poprawiała z pewnością inflacja, która wg GUS wyniosła w 2020 r. 3,4%. Niekorzystna sytuacja finansowa restauratorów oraz niepewne perspektywy na przyszłość znajdują swoje odzwierciedlenie w spadku liczby lokali gastronomicznych w 2020 r. o blisko 5%.

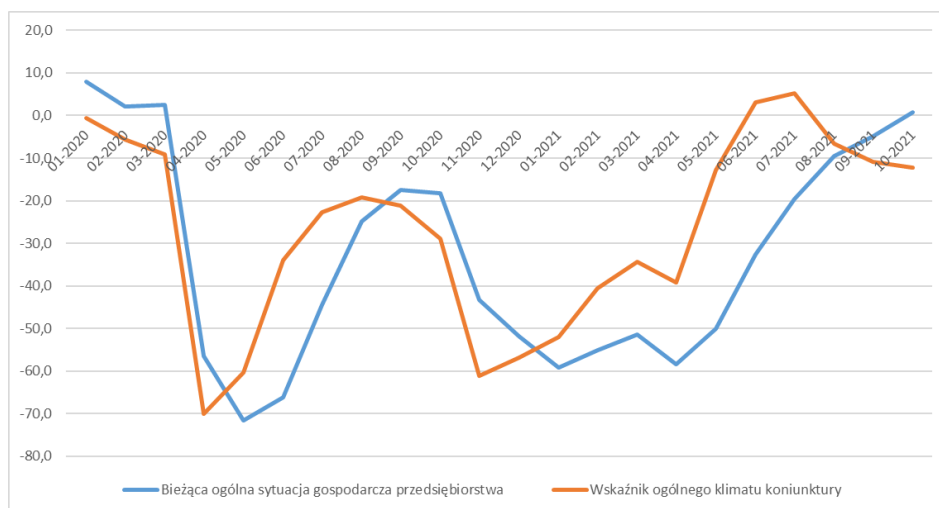
Tabela 5. Wybrane dane statystyczne dotyczące branży zakwaterowanie

Wyszczególnienie	2019	2020	Zmiana
Obiekty (stan w dniu 31 VII)	11251	10291	-8,5%
Miejsca noclegowe (stan w dniu 31 VII) w tys.	825,5	775,3	-6,1%
Udzielone noclegi w tys.	93343	51377	-45%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, 2021c).

Czas pandemii i związanych z nią obostrzeń niewątpliwie nie sprzyjał branży hotelarskiej. W 2020 r. ubyło 8,5% obiektów związanych z zakwaterowaniem, baza miejsc noclegowych skurczyła się o nieco ponad 6%. O trudnej sytuacji świadczy 45% spadek liczby udzielonych noclegów.

Długotrwałe ograniczenia w prowadzeniu placówek gastronomicznych i hotelarskich sprawiły, że przedsiębiorcy działający w tych branżach znaleźli się w trudnej sytuacji. Negatywne tendencje w wynikach finansowych przedsiębiorstw, przekładają się na brak optymizmu u przedsiębiorców. Taki stan rzeczy ma swoje odzwierciedlenie we wskaźnikach koniunktury (rysunek 2).



Rysunek 1. Wybrane wskaźniki koniunktury dla branży zakwaterowanie i gastronomia (dane miesięczne)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (GUS, 2021b).

Prezentowany wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury jest wskaźnikiem złożonym, szacowanym przez GUS „jako średnia arytmetyczna sald odpowiedzi na pytania z ankiety miesięcznej dotyczące bieżącej i przewidywanej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa” (GUS, 2021b, 5) Wskaźnik może przyjmować wartości w zakresie -100 do 100, przy czym wartości

ujemne wskazują negatywne tendencje, na pogorszenie koniunktury, a wartości powyżej zera sugerują poprawę koniunktury.

W październiku 2021 r. ogólny klimat koniunktury w branży zakwaterowanie i gastronomia przyjął wartość minus 12,3, był tym samym nieco gorszy niż w miesiącu poprzednim, wówczas wynosił minus 10,9. Warto jednak wskazać, że wartość wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury w październiku 2021 r. jest mniej pesymistyczna w porównaniu z analogicznym miesiącem roku ubiegłego, kiedy wskaźnik ten przyjął wartość minus 18,2. Największy pesymizm wśród przedsiębiorców z badanej branży był dostrzegalny na początku tzw. I fali pandemii tj. w kwietniu 2020 r. (minus 70) oraz w szczycie tzw. II fali pandemii (minus 61,1).

4. Studia przypadków przedsiębiorstw z branży gastronomia

Dla pełniejszego zobrazowania funkcjonowania branży gastronomicznej i oceny wpływu polityki pandemicznej na funkcjonowanie tych podmiotów przeprowadzono studia przypadków, analizując dane finansowe dwóch przedsiębiorstw (vide: tabele 6 i 7).

Grupa kapitałowa Sfinks Polska SA (dalej: Sfinks) na 31 grudnia 2020 r. zarządzała 46 restauracjami własnymi oraz 82 franczyzobiorców, pod markami: Sphinx, Chłopskie Jadło i Lepione Pieczone, WOOK, Piwiarnia, Levant, Meta. Lokale te zlokalizowane były na terenie całej Polski, w różnych regionach. Sytuacja finansowa spółki już przed wystąpieniem pandemii była trudna, o czym świadczy strata operacyjna oraz ogółem (ujemny zysk netto). Jednak wystąpienie pandemii oraz związanych z nią obostrzeń pogorszyło sytuację Sfinks SA. W 2020 r. odnotowano stratę operacyjną blisko 10-krotnie wyższą, sięgającą ponad 35 mln zł. Dynamika przychodów uwiadcza znaczący, bo blisko 55% spadek tej pozycji sprawozdania finansowego, co sugeruje wpływ lockdownu na branżę gastronomiczną. Ponadto analiza finansowa prezentuje pogorszenie wskaźników finansowych w 2020 r. Nastąpiło wówczas drastyczne pogłębienie operacyjnej deficytowości, spadek (i tak już niskiego) poziomu bieżącej płynności. Ponad 40% przyrost wskaźnika ogólnego poziomu zadłużenia oraz przede wszystkim jego wysoka wartość świadczy o wysokim poziomie zadłużenia. Przy czym warto nadmienić, że wskaźnik bieżącej płynności (III stopnia) wskazuje na to „w jakim stopniu zobowiązania krótkoterminowe mają pokrycie zarówno w inwestycjach krótkoterminowych, należnościach krótkoterminowych, jak i zapasach oraz czynnych rozliczeniach krótkookresowych” (Dynus, Kołosowska, Prewysz-Kwinto, 2005, 75), zaś jego postulowana wartość powinna mieścić się w zakresie 1,2-2,0. Z kolei wskaźnik ogólnego zadłużenia obrazuje udział kapitału obcego uczestniczącego w finansowaniu aktywów. Zalecana w literaturze wartość to 0,57-0,67 (Kotowska, Uziębło, Wyszowska-Kaniewska, 2018). W spółce Sfinks widoczny jest wzrost pozostałych przychodów operacyjnych. Świadczy to o korzystaniu ze wsparcia publicznego. Bezzwrotna pomoc finansowa taka jak: dofinansowanie ze środków FGŚP, dofinansowanie części kosztów wynagrodzeń pracowników lub składek na ubezpieczenie społeczne jest księgowane jako zwiększenie pozostałych przychodów operacyjnych. Warto jednak zauważyć, że subwencja w ramach tarczy PFR stanowi zobowiązanie. Dopiero jej umorzona część zmniejszy poziom zobowiązań, zaś podmiot wykaże taką operację jako pozostałe przychody operacyjne (KSR, 2021). Stąd, w 2020 r. tarcza PFR nie stanowiła przychodów operacyjnych.

Tabela 6. Wybrane dane finansowe dla Grupy Kapitałowej Sfinks Polska SA (w tys. zł)

Wyszczególnienie	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	170 357	77 336
Pozostałe przychody operacyjne:	1 620	4 187
w tym dotacje WUP	0	433
Zysk (strata) operacyjny brutto	-3 191	-35 040
Zysk (strata) netto	-16 411	-61 107
Aktywa ogółem	269 456	158 890
Zobowiązania ogółem	287 689	238 190
ROS operacyjny	-9,63%	-79,01%
Płynność III st.	0,18	0,14
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	1,07	1,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2020 r., <https://www.sfinks.pl/content/raporty-finansowe> (11.11.2021).

Model biznesowy McDonald's Polska sp. z o.o. (dalej: McDonald's) bazuje w głównej mierze na franczyzie. Spółka posiadała w Polsce w sierpniu 2020 r. 449 restauracji, w tym blisko 90% w ramach franczyzy. Pandemia Covid-19 wpłynęła na przychody spółki, bowiem te spadły o 9%. Mimo pandemicznych niedogodności McDonald's odnotował zysk, był on jednak niższy o 17,6% od zysku netto z roku ubiegłego. Analizując badany podmiot, warto jednak mieć na uwadze specyfikę tejże działalności, a więc niewielki udział restauracji własnych oraz serwowanie dań typu *fast food*. Ponadto w przypadku tego podmiotu klienci przyzwyczajeni byli do zamawiania dań na wynos, chociażby przez usługę McDrive (sprzedaż kierowcom przez okienko). W badanym okresie spadł poziom rentowności operacyjnej oraz ogólnego zadłużenia, co oznacza zmniejszenie przez spółkę poziomu zobowiązań. W badanym okresie nastąpiła poprawa poziomu płynności bieżącej, jednak nadal wartość ta znajdowała się poniżej referencyjnego poziomu. Zauważyć należy, że McDonald's zwiększył skalę korzystania z pomocy publicznej. Otrzymane w 2020 r. dotacje wyniosły 29,6 mln zł.

Tabela 7. Wybrane dane finansowe dla McDonald's Polska Sp. z o.o. (w tys. zł)

Wyszczególnienie	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1 363 451	1 240 783
Pozostałe przychody operacyjne:	37 077	42 835
w tym dotacje	7 764	29 586
Zysk operacyjny brutto	284 738	238 090
Zysk (strata) netto	231 500	190 800
Aktywa ogółem	1 692 710	1 653 970
Zobowiązania ogółem	441 332	211 791
ROS operacyjny	16,98%	15,38%
Płynność III st.	0,94	1,13
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,26	0,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczne sprawozdanie finansowe McDonald's Polska Sp. z o.o. za rok 2020 (11.11.2021, KRS).

Rachunek zysków i strat sporządzany jest według zasady memoriału, a więc operacje księgowane są w okresie, którego dotyczą. Rachunek przepływów pieniężnych ujmuje strumienie pieniężne w aspekcie kasowym (w dacie rzeczywistego wpływu). Wobec tego dla pełniejszego zobrazowania sytuacji finansowej badanych podmiotów w tabeli 8 przeanalizowano strukturę strumieni pieniężnych.

Analiza rachunku przepływów pieniężnych pokazuje pewną wspólną cechę wszystkich analizowanych podmiotów: dodatnie przepływy operacyjne oraz ujemne przepływy inwestycyjne i finansowe. Przepływy pieniężne ujmowane są w ujęciu kasowym (w dacie faktycznego przepływu środków). Niedobór w ramach działalności inwestycyjnej świadczyć może o inwestycjach, zaś niedobór z działalności finansowej spłaty kredytów. Jednak w przypadku wszystkich dwóch analizowanych podmiotów ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej i finansowej przewyższają dopływające środki z działalności operacyjnej. Taki stan rzeczy sugeruje problemy finansowe podmiotu.

Tabela 8. Przepływy pieniężne badanych spółek w 2020 r. (w tys. zł)

Przepływy pieniężne	Sfinks	McDonalds
Operacyjne	15 876	178 476
Inwestycyjne	-706	-199 895
Finansowe	-21 069	-182 582
Przepływy pieniężne netto razem	-5 899	-204 001

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych za rok 2020.

5. Studia przypadków przedsiębiorstw z branży zakwaterowanie

Dla uzupełnienia danych statystycznych dotyczących ogółu podmiotów z branży hotelarskiej przeprowadzono analizę indywidualnych przypadków (vide: tabele 9 i 10). Studium przypadku umożliwi ocenę funkcjonowania badanych przedsiębiorstw w czasie pandemii.

Zdrojowa Hotels sp. z o.o. to przedsiębiorstwo prowadzące działalność w zakresie zakwaterowania. Dane finansowe analizowanej spółki uwidaczniają pogorszenie wyników finansowych podmiotu w związku z pandemicznymi obostrzeniami. W 2020 r. widoczny był 35% spadek przychodów oraz ponad 50% spadek zysku, tak operacyjnego, jak i całkowitego. Ponadto wzrost poziomu pozostałych przychodów operacyjnych świadczy o korzystaniu przez podmiot z bezzwrotnej pomocy publicznej. W badanym okresie nastąpił spadek stopnia rentowności operacyjnej, ale pomimo tego podstawowa działalność podmiotu nadal pozostawała zyskowna. Płynność finansowa bieżąca spółki kształtowała się na dobrym poziomie, uległa wręcz poprawie. Podobnie wskaźnik ogólnego zadłużenia w 2020 r. spadł, co jest pozytywnym zjawiskiem.

Tabela 9. Wybrane dane finansowe dla Zdrojowa Hotels sp. z o.o. (w tys. zł)

Wyszczególnienie	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	132 532	85 679
Pozostałe przychody operacyjne:	492	965
w tym dotacje	7	70

Zysk operacyjny brutto	8 346	3 737
Zysk netto	7 706	3 774
Aktywa ogółem	22 936	27 627
Zobowiązania ogółem	21 923	22 840
ROS operacyjny	6,30%	4,36%
Płynność III st.	1,11	1,22
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,96	0,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczne sprawozdanie finansowe Zdrojowa Hotels sp. z o.o. za rok 2020 (13.11.2021, KRS).

Sienna Hotel sp. z o.o. prowadzi hotel w Warszawie. Przychody Sienna Hotel spadły w 2020 r. o 68,7% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wzrost poziomu pozostałych przychodów operacyjnych sugeruje, że podmiot korzystał z pomocy publicznej. W 2020 r. spółka odnotowała ponad 33 mln zł straty netto (przy zysku w 2019 r. na poziomie nieco ponad 2 mln zł). Aktywa spółki zmalały, zaś zobowiązania wzrosły. Spółka Sienna Hotel w 2020 r. zmagala się z problemami z bieżącą płynnością finansową, wrósł także poziom zadłużenia spółki. Analiza finansowa Sienna Hotel sugeruje trudności finansowe.

Tabela 10. Wybrane dane finansowe dla Sienna Hotel Sp. z o.o (w tys. zł)

Wyszczególnienie	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	103 870	32 558
Pozostałe przychody operacyjne:	291	1 363
w tym dotacje	0	0
Zysk operacyjny brutto	3 350	-33 801
Zysk (strata) netto	2 095	-33 347
Aktywa ogółem	98 785	81 839
Zobowiązania ogółem	34 281	50 682
ROS operacyjny	3,22%	-103,82%
Płynność III st.	1,25	0,44
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,35	0,62

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczne sprawozdanie finansowe Sienna Hotel sp. z o.o. za rok 2020 (13.11.2021, KRS).

Analiza sytuacji ekonomicznej w oparciu o dane w ujęciu memoriałowym i kasowym umożliwi lepszą, bo bardziej kompleksową ocenę sytuacji finansowej danego pomiotu. W tabeli 11 przedstawiono analizę rachunku przepływów pieniężnych badanych spółek z branży zakwaterowanie.

W spółce Sienna wystąpiły ujemne przepływy pieniężne ogółem. Żaden rodzaj działalności tego podmiotu nie wygenerował nadwyżki środków pieniężnych. Sugeruje to trudną sytuację finansową przedsiębiorstwa, utrzymywanie się takiego stanu rzeczy w dłuższej perspektywie może prowadzić do bankructwa. Odmiennie prezentuje się sytuacja Zdrojowa Hotels, gdzie przepływy z działalności operacyjnej były dodatnie, co oznacza nadwyżkę wpływów nad wydatkami. Dodatnie saldo z działalności inwestycyjnej może świadczyć o restrukturyzacji, bowiem często spowodowane jest wyprzedawaniem zbędnego majątku. Jed-

nak udział przepływów z działalności inwestycyjnej w strukturze przepływów ogółem jest niewielki, więc nie powinno to budzić większych zastrzeżeń.

Tabela 11. Przepływy pieniężne badanych spółek w 2020 r. (w tys. zł)

Przepływy pieniężne	Zdrojowa Hotels	Sienna
Operacyjne	9 037	-8 755
Inwestycyjne	240	-276
Finansowe	0	0
Przepływy pieniężne netto razem	9 277	-9 031

Zródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych za rok 2020.

Zakończenie

Pandemia choroby Covid-19 sprawiła, że władze wielu krajów, w tym Polski zdecydowały się na wprowadzenie wielu ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej. Skutki restrykcji, a także zmniejszonej mobilności ludzi sprawiły, że na całym świecie szczególnie ucierpiała branża hotelarska oraz gastronomiczna. W następstwie polityki lockdownów pojawiły się kłopoty finansowe przedsiębiorstw. Do problemów, z którymi mierzyli się przedsiębiorcy prowadzący restauracje i hotele należy zaliczyć spadek poziomu przychodów lub wystąpienie straty, a także kłopoty z płynnością finansową. Dla zniwelowania skutków przyjętej polityki interweniowało państwo, oferując pewne instrumenty wsparcia zagrożonych sektorów takie jak subwencje, czy zwolnienia ze składek. Jednak w opinii wielu przedsiębiorców pomoc ta okazała się niewystarczająca. Stąd niektórzy przedsiębiorcy pod egidą Izby Gospodarczej Gastronomii Polskiej zdecydowali się złożyć pozew zbiorowy przeciwko Skarbowi Państwa, w związku z wyrządzoną szkodą za niezgodne z prawem wprowadzanie ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej, co zdaniem powodów skutkowało stratami na kwotę ponad 211 mln zł (IGGP, 2021). Przyczyną pozwu jest bezprawie legislacyjne, w tym przypadku chodzi o stanowienie prawa niezgodnie z Konstytucją, a więc przede wszystkim ograniczanie wolności gospodarczej aktami rangi pod ustawowej oraz nie wprowadzenie stanu nadzwyczajnego.

Konstatując, lockdown prowadzi do negatywnych następstw ekonomicznych oraz społecznych. Ten instrument walki z pandemią mimo potencjalnych korzyści z jego zastosowania jest w opinii wielu badaczy nieskuteczny. Wobec tego, jak również biorąc pod uwagę rozwój medycyny i większe doświadczenie służby zdrowia w leczeniu choroby Covid-19, pozostaje mieć nadzieję, że nigdy więcej lockdown nie będzie już stosowany.

Bibliografia

- Agrawal V., Cantor J., Sood N., Whaley C. (2021), *The impact of the COVID-19 pandemic and policy responses on excess mortality*, "NBER Working Paper Series" nr 28930.
- Aharon D. Y., Jacobi A., Cohen E., Tzur J., Qadan M. (2021), *COVID-19, government measures and hospitality industry performance*, "PLoS ONE" nr 16. Pozyskano z: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0255819> (12.05.2022).

- Allen D. W. (2022), *Covid-19 Lockdown Cost/Benefits: A Critical Assessment of the Literature*, "International Journal of the Economics of Business", 29:1, 1-32, DOI: 10.1080/13571516.2021.197605. Pozyskano z: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13571516.2021.1976051?src=recsys> (02.05.2022).
- Bank Światowy (2021), <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2020&start=2015&view=chart> (12.11.2021).
- Berry C., Fowler A., Glazer T., Handel-Meyer S., MacMillen A. (2021), *Evaluating the Effects of Shelter-in-Place Policies during the COVID-19 Pandemic*, "Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America" nr 118 (15).
- Camera G., Gioffré A. (2021), *The economic impact of lockdowns: A theoretical assessment*, "Journal of Mathematical Economics" nr 97, s. 1-15. Pozyskano z: <https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2021.102552> (12.05.2022).
- Cepni O., Dogru T., Ozdemir O. (2022), *The contagion effect of COVID-19-induced uncertainty on US tourism sector: Evidence from time-varying granger causality test*, "Tourism Economics", s. 1-22. doi:10.1177/13548166221077633.
- Chichaibelu B., Bekchanov M, von Braun J., Torero M. (2021), *The global cost of reaching a world without hunger: Investment costs and policy action opportunities*, "Food Policy", nr 104.
- Dynus M., Kołosowska B., Prewysz-Kwinto P. (2005), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Toruń: Wydawnictwo „Dom Organizatora”.
- Dziembała M., Kłós A. (2021), *Pandemia COVID-19 a gospodarka Unii Europejskiej – instrumenty antykryzysowe oraz implikacje dla budżetu UE i jej państw członkowskich*, „Przegląd Europejski”, nr 1, s. 81-98.
- European Commission [EC], *European Economic Forecast*, Institutional Paper 156, Summer 2021.
- Eurostat (2021a), https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_peps01n&lang=en (12.11.2021).
- Eurostat (2021b), https://ec.europa.eu/eurostat/statistics_explained/index.php?title=Government_finance_statistics#Government_debt (28.07.2021).
- GUS (2020), *Bilansowe wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r.: analizy statystyczne*. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/> (15.11.2021).
- GUS (2021a), *Bilansowe wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych za 2020 r.* Pozyskano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/bilansowe-wyniki-finansowe-przedsiębiorstw-niefinansowych-w-2020-roku,10,15.html#> (02.01.2022).
- GUS (2021b), *Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000-2021 (październik)*.
- GUS (2021c), *Mały Rocznik Statystyczny Polski*, Warszawa. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2021,1,23.html> (02.01.2022).
- GUS (2021d), *Rachunki narodowe według sektorów instytucjonalnych w latach 2016-2019*. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki->

- [narodowe/rachunki-narodowe-wedlug-sektorow-instytucjonalnych-w-latach-2016-2019,4,16.html](#) (01.01.2022).
- GUS (2022), Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych 15.12.2021 r. w grudniu 2022 r.: Informacje sygnałowe. Pozyskano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-w-grudniu-2021-roku,2,122.html> (02.05.2022).
- Hołoga, D., Winiarski, J. (2021). *Ocena ekonomiczno-społeczna skutków walki z pandemią COVID-19 w Szwecji – zasoby, działania, rezultaty*. Współczesna Gospodarka, 12 (36). Pobrano z <https://czasopisma.bg.ug.edu.pl/index.php/wg/article/view/5991> (02.01.2022).
- IGGP (2021), Pozew Zbiorowy Gastronomii Polskiej złożony w sądzie. Pozyskano z <https://www.iggp.pl/aktualnosci/pozew-zbiorowy-gastronomii-polskiej-zlozony-w-sadzie> (15.11.2021).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze zm.).
- Kotowska B., Uziębło A., Wyszowska-Kaniewska O. (2018), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Marketline Industry Profile: Foodservice in the US, September 2021 (09.11.2021, EMIS).
- Mascagni G., Lees A. (2022), *The Economic Impact of the Pandemic in Rwanda: An Analysis of Firm-Level VAT Data*, "Journal of African Economies". Pozyskano z: <https://doi.org/10.1093/jae/ejac009> (12.05.2022).
- MRiT (2020), <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/juz-ponad-140-mld-zl-trafilo-do-przedsiębiorców-dzięki-tarczy-antykryzysowej> (27.10.2021).
- Mullen A. (2021), *The cost of zero hunger*, "Nat Food" nr 2 (753), <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00395-6>.
- NBP (2021), *Szybki Monitoring. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, nr 03/21. Pozyskano z https://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/koniunktura_prezentacja.ascx (15.11.2021).
- Oxford (2021), <https://ourworldindata.org/grapher/covid-stringency-index?tab=chart&country=~POL> (26.10.2021).
- Ozdemir, O., Dogru, T., Kizildag, M., Mody, M., & Suess, C. (2021), *Quantifying the economic impact of COVID-19 on the U.S. hotel industry: Examination of hotel segments and operational structures*, "Tourism Management Perspectives" nr 39, s. 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100864>.
- PARP (2020), COVID-19: kolejne ograniczenia dla gospodarki. Ponowne zamknięcie centrów handlowych i hoteli od 7 listopada, Pozyskano z <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/65397:covid-19-kolejne-ograniczenia-dla-gospodarki-ponowne-zamkniecie-centrow-handlowych-i-hoteli-od-7-listopada> (15.11.2021).
- PFR (2021), <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html#mmsp> (27.10.2021).
- Pazarbasioglu C. (2021), *Foreword* (w:) *Global Productivity*, red. Dieppe A., Waszyngton: World Bank Group.

- Polska Organizacja Turystyczna [POT] (2021), *Bon Turystyczny*. Pozyskano z <https://bonturystyczny.polska.travel/download/raporty/wakacje-2021.pdf> (15.11.2021).
- Potsiou C. (2021), *Formalizing Informal Settlements to Empower Residents Against COVID-19 and Other Disasters* (w:) *COVID-19 Pandemic, Geospatial Information, and Community Resilience: Global Applications and Lessons*, A. Rajabifard, D. Paez, G. Fo-liente, Boca Raton: CRC Press, s. 196-197.
- Price S., Wilkinson T., Coles T. (2022), *Crisis? How small tourism businesses talk about COVID-19 and business change in the UK*, "Current Issues in Tourism" 25:7, s. 1088-1105, DOI: 10.1080/13683500.2021.2023114.
- Rekomendacje Komitetu Standardów Rachunkowości [KSR] (2021), *Sprawozdanie finansowe w czasie pandemii COVID -19*. Pozyskano z <https://www.gov.pl/web/finanse/rekomendacje-i-inne-publicacje2> (25.11.2021).
- Roczne skonsolidowane sprawozdanie Sfinks finansowe za 2020 r. Pozyskano z <https://www.sfinks.pl/content/raporty-finansowe> (11.11.2021).
- Roczne sprawozdanie finansowe McDonald's Polska Sp. z o.o. za rok 2020 (dostęp: 11.11.2021, KRS).
- Roczne sprawozdanie finansowe Zdrojowa Hotels sp. z o.o. za rok 2020 (13.11.2021, KRS).
- Roczne sprawozdanie finansowe Sienna Hotel sp. z o.o. za rok 2020 (13.11.2021, KRS).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. (Dz. U. z 2020 r., poz. 433).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 maja 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz.U. 2020 poz. 878 ze zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 października 2020 r. w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz. U. 2020, poz. 1758 ze zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 23 października 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu epidemii (Dz. U. 2020, poz. 1871).
- Simon B. A., Khambule I. (2021), *Modelling the impact of the COVID-19 pandemic on South African livelihoods*, "International Journal of Sociology and Social Policy". Pozyskano z: <https://doi.org/10.1108/IJSSP-04-2021-0099> (13.05.2022).
- Song H. J., Yeon J., Lee S. (2021). *Impact of the COVID-19 pandemic: Evidence from the U.S. restaurant industry*, "International Journal of Hospitality Management" nr 92, s. 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102702>.
- Stiglitz J. (2013), *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szczepkowska-Flis A., Kozłowska A. (2022). *Zmiany produktywności w okresie kryzysu COVID-19 w świetle Schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*. „Optimum. Economic Studies”, (1(107)), s. 34-47. doi:10.15290/oes.2022.01.107.03. Pozyskano z: <http://optimum.uwb.edu.pl/index.php/osj/article/view/495> (02.05.2022).
- Trzeciński J., Wiącek M. (2016), *Komentarz do art. 68 (w:) Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, tom II, wyd. II, red. Garlicki L., Zubik M. Warszawa: System Informacji Prawnej LEX.

- Wieczorek-Kosmala, M. (2022), *A study of the tourism industry's cash-driven resilience capabilities for responding to the COVID-19 shock*, "Tourism Management" nr 88. Pozyskano z: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2021.104396> (12.05.2022).
- U.S. Bureau of Labor Statistics [BLS] (2021), https://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm#35-0000 (09.11.2021).

THE IMPACT OF LOCKDOWN POLICY ON THE FUNCTIONING OF THE ACCOMMODATION AND FOOD SERVICE SECTOR IN POLAND

Abstract

The aim of the article is to describe the impact of the lockdown policy on enterprises in the accommodation and food service sector. Research questions focus on the issue of: to what extent did the temporary limitation of economic activity affect the current operations and financial results of enterprises in the analyzed industry. To achieve the assumed goal, the following methods were used: analysis and criticism of the literature, methods of logical inference, case studies, financial analysis, as well as graphic and tabular techniques. The lockdown policy has had a number of negative consequences for world economies. There has been a decline in GDP, an increase in the level of debt in relation to GDP, and the number of hungry and undernourished people has increased. Restrictions in running a business particularly affected the accommodation and catering section, which in 2020 recorded a 31% decrease in revenues in Poland. Case studies of individual enterprises in the industry confirm the difficult situation of economic entities: decrease in profit and revenues, increase in debt. Hence, state aid was necessary to counteract the effects of the lockdown policy pursued.

Keywords: public debt, GDP, business finance, Covid-19, economic interventionism, pandemic effects

JEL classification: E310, E650, G320, I150, P100

Karol Szymon Orzeszak
Uniwersytet Gdański
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
karol.orzeszak@phdstud.ug.edu.pl