

The impact of covid-19 and crisis shields on the financing of the catering business

Anna Dereń

PhD, Department of Management and Accounting, University of Economics and Computer Science in Krakow, Poland.
Email: aderen@wsei.edu.pl

Keywords

Anti-crisis Shields, Financing, Sources of Financing, Financial Liquidity, Gastronomy.

Article History

Received on 6th February 2022
Accepted on 17th March 2022
Published on 25th March 2022

Cite this article

Dereń, A. (2022). The impact of covid-19 and crisis shields on the financing of the catering business. *Humanities & Social Sciences Reviews*, 10(2), 24-30.
<https://doi.org/10.18510/hssr.2022.1024>

Copyright @ Author

Publishing License

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)



Abstract

Research objective: To point out the details of government aid directed, among others, to catering enterprises in the form of anti-crisis shields and financial shields and to try to assess their effectiveness by analysing the financial result for 2020 on the example of the selected enterprises.

Methodology: The study was conducted in the form of a literature review and a case study. The study was conducted in the two selected Polish restaurants, which differed in size, location and customer specification. The study included an analysis of financial documents.

Main Findings: The study results presented in this paper confirm that governmental aid was needed, although it was disproportionate. The question is whether it was always sufficient to stabilise the situation in a catering company, in an industry so badly affected by pandemic restrictions, during the COVID-19 crisis remains questionable.

Application of the study: The study finding is applicable in practical analysis and evaluation of the support provided by the government to catering entrepreneurs facing a pandemic in 2020.

Originality of the study: The paper combines theoretical and practical approaches to the subject of the support provided to entrepreneurs within the instruments of anti-crisis shields.

Wpływ covid-19 i tarcz antykryzysowych na finansowanie przedsiębiorstwa branży gastronomicznej

Anna Dereń

Dr, Zakład Zarządzania i Rachunkowości, Wyższa Szkoła Ekonomii i Informatyki w Krakowie, Poland.

E-mail: aderen@wsei.edu.pl

Słowa kluczowe

Tarcze Antykryzysowe, Finansowanie, Źródła Finansowania, Płynność Finansowa, Gastronomia.

Historia artykułu

Otrzymano 6 lutego 2022

Przyjęta 17 marca 2022

Opublikowano 25 marca 2022

Cite this article

Dereń, A. (2022). The impact of covid-19 and crisis shields on the financing of the catering business. *Humanities & Social Sciences Reviews*, 10(2), 24-30. <https://doi.org/10.18510/hssr.2022.1024>

Copyright @ Author

Publishing License

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)



Streszczenie

Cel badawczy: Wskazanie na szczegóły pomocy rządowej skierowanej między innymi do przedsiębiorstw gastronomicznych w postaci tarcz antykryzysowych i tarcz finansowych oraz próba oceny ich efektywności poprzez analizę wyniku finansowego za rok 2020 na przykładzie wybranych przedsiębiorstw.

Metodologia: Badania przeprowadzono w formie przeglądu literatury oraz studium przypadku. Badania przeprowadzono w dwóch wybranych polskich restauracjach, różniących się wielkością, lokalizacją i specyfiką klienta. Badania obejmowały analizę dokumentów finansowych.

Główne wnioski: Wyniki badań przedstawione w pracy potwierdzają, iż rządowa pomoc była potrzebna, choć niewspółmierna. Wątpliwym zostaje pytanie czy zawsze wystarczająca, by w dobie kryzysu COVID-19 ustabilizować sytuację w przedsiębiorstwie branży gastronomicznej, w branży tak bardzo dotkniętej obostrzeniami w związku z pandemią.

Zastosowanie badania: Praktyczna analiza i ocena wsparcia jakie rząd udzielił przedsiębiorcom branży gastronomicznej borykającym się z pandemią w 2020 roku.

Oryginalność badań: Praca łączy teoretyczne i praktyczne podejście do tematu pomocy udzielonej przedsiębiorcom w ramach instrumentów tarcz antykryzysowych.

Wprowadzenie

Pandemia COVID-19 spowodowała znaczne zaburzenie funkcjonowania gospodarki. Z perspektywy czasu widać już, że wiele przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw z branży gastronomicznej nie przetrwa kryzysu wywołanego pandemią. To właśnie gastronomia była jedną z branż najbardziej dotkniętą obostrzeniami. Pierwsze ograniczenia w funkcjonowaniu gastronomii zostały wprowadzone w okresie od 14 marca 2020 do 18 maja 2020. Wtedy to restauracje zostały z dnia na dzień zamknięte i mogły realizować jedynie zamówienia na wynos. Prawdziwym ciosem dla gastronomii był kolejny – półroczny lockdown (październik 2020 do połowa maja 2021) co doprowadziło wiele przedsiębiorstw tej branży na skraj bankructwa. Pracownicy gastronomii masowo tracili pracę, a wiele lokali po prostu się zamykało. Tymczasem gastronomia stoi przed widmem kolejnej fali i kolejnego lockdown-u.

Rządy wielu krajów próbowały przeciwdziałać wywołanemu kryzysowi i wspierać przedsiębiorców wprowadzając tzw. tarcze antykryzysowe, jednakże czy wsparcie dedykowane branży gastronomicznej było wystarczające? Jak pokazują badania podczas pierwszej fali pandemii czasowo lub na stałe zamknęło się 48% punktów gastronomicznych. Drugi etap obostrzeń spowodował, że ok. 25% przedsiębiorstw tego sektora na ponad pół roku wstrzymało działalność (www 1).

Źródła finansowania i płynność finansowa przedsiębiorstw w aspekcie teoretycznym

Niezwykle ważnym aspektem w funkcjonowaniu każdej działalności gospodarczej jest zarządzanie finansami, które polega na sterowaniu i wyborze określonych źródeł finansowania (np. kredyt, emisja akcji, pożyczka, leasing), odpowiedniej i racjonalnej alokacji dostępnych środków, a w dłuższej perspektywie na maksymalizacji korzyści finansowych dla właścicieli ([Biczysko, Tauber, 2003, str. 8-9](#)).

Źródła finansowania działalności mają swój obraz w bilansie w części Pasywa. Biorąc pod uwagę kryterium własnościowe, wyszczególnia się tu kapitał własny i kapitał obcy. Kapitał własny to zysk, który został wypracowany i zatrzymany w firmie. Jego wielkość jest uzależniona od poziomu przychodów i poniesionych kosztów. Finansowanie własne odzwierciedla równowartość wniesionych przez właścicieli składników majątku i wypracowanego w trakcie działalności zysku ([Czerwińska – Kayzer, 2006, s. 66](#)). Kapitałem obcym są środki przedsiębiorstwa, które pozostają w dyspozycji wierzycieli. Do tego kapitału należą wszelkie rezerwy i zobowiązania ciężące na spółce, które można podzielić na krótkoterminowe o okresie spłaty do 1 roku (obligacje, pożyczki, kredyty, zobowiązania podatkowe, zobowiązania z tytułu wynagrodzeń, zobowiązania wobec dostawców) i długoterminowe o terminie spłaty powyżej roku i są to np. długoterminowe kredyty i pożyczki ([Bednarz, Gostomski, 2018, s. 36-37](#)).

Innym kryterium podziału finansowania przedsiębiorstwa jest źródło pochodzenia kapitału, jak i prawo do jego posiadania. Kapitał może zostać dostarczony do przedsiębiorstwa w sposób zewnętrzny lub też może zostać wypracowany przez samo przedsiębiorstwo, stąd można wyróżnić dwa typy finansowania działalności gospodarczej,

mianowicie finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne (Dylewski, 2016, s. 27-29). Wewnętrzne źródła finansowania pochodzą ze środków własnych przedsiębiorstwa, a także od jego udziałowców i akcjonariuszy. Do najważniejszych wewnętrznych źródeł finansowania zalicza się amortyzację i zysk netto. Zewnętrzne źródła finansowania pochodzą spoza firmy i do nich zalicza się: kapitały podstawowe i dopłaty właścicieli do kapitału, kredyty i pożyczki zaciągane przez przedsiębiorstwo, leasing, zobowiązania związane z bieżącą działalnością, dotacje finansowe, emisje akcji i obligacji, anioły biznesu, venture capital, franchising.

Poziom finansowania ma wpływ na tzw. płynność finansową, czyli zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań. Przy braku odpowiedniego finansowania płynność finansowa przedsiębiorstwa spada. By określić sytuację finansową przedsiębiorstwa stosuje się analizę wskaźnikową, czyli ocenę relacji pomiędzy różnymi wielkościami finansowymi. Jedną z grup wskaźników są tzw. wskaźniki płynności finansowej, wskaźniki zadłużenia czy też wskaźniki rentowności (Biczysko, Tauber, 2003, str. 61). Do najczęściej stosowanych wskaźników płynności finansowej zalicza się wskaźnik bieżącej płynności (aktywa obrotowe/zobowiązania bieżące krótkoterminowe), wskaźnik szybkiej płynności i wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi (środki pieniężne/zobowiązania bieżące). Wartość wskaźnika bieżącej płynności obrazuje, ile razy aktywa bieżące pokrywają zobowiązania bieżące. Optymalna wartość balansuje w przedziale pomiędzy 1,2 a 2,0 (najlepiej ok. 1,8). Większa wartość wskaźnika uznawana jest za zbyt wysoką i świadczy, albo o niższej niż optymalna efektywności działania albo o nadmiernym stanie środków pieniężnych (tzw. nadpłynności finansowej). Z kolei zaś, gdy wartość wskaźnika jest niższa niż 1, uznawana jest za zbyt niską i świadcząca o zagrożeniu trudnościami płatniczymi. Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi pokazuje relacje pomiędzy najbardziej płynnymi aktywami jakimi są środki pieniężne, a zobowiązaniami bieżącymi. Im wyższy ten wskaźnik, tym łatwiejsza regulacja płatności przez przedsiębiorstwo (Biczysko, Tauber, 2003, str. 62-63). Wskaźniki grupy zadłużenia (Janik, Paździor, 2011, s. 69-70) informują o stopniu korzystania przez przedsiębiorstwo z zewnętrznych źródeł finansowania. Wśród tych wskaźników wyróżnia się wskaźnik ogólnego poziomu zadłużenia (kapitały obce tj. zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/kapitał ogółem), wskaźnik zadłużenia długoterminowego (zadłużenie długoterminowe/kapitał własny) czy wskaźnik struktury kapitału zadłużenia (kapitał własny/kapitał obcy). Podstawą oceny kondycji finansowej są wskaźniki rentowności, które opisują efektywność w sensie dochodowości przedsiębiorstwa na różnym poziomie działalności. Są podstawowym kryterium oceny efektywności działań kierownictwa i trafności podejmowanych decyzji (Biczysko, Tauber, 2003, str. 66). Najczęściej stosuje się trzy podstawowe wskaźniki rentowności: ROS czyli rentowność sprzedaży, ROA czyli rentowność aktywów oraz ROE czyli rentowność kapitału własnego (Bednarski, 2007, s. 103-113; Dynus, Kołosowska, Prewysz – Kwinto, 2005, s.87-88). W przypadku tych wskaźników przyjmuje się, że im wyższa jest wartość wskaźnika, tym lepsza jest sytuacja przedsiębiorstwa w danym obszarze.

Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa oceniana jest w kontekście efektywności i wypłacalności. Efektywność jest relacją pomiędzy otrzymanymi efektami a poniesionymi nakładami. Pomiędzy efektywnością a płynnością finansową jest ścisła współzależność – długotrwały brak efektywności powoduje niedobór środków płatniczych (Janik, Paździor, 2011, s. 69-70). Sprzedaż jest podstawowym procesem w przedsiębiorstwie, bo stanowi podstawowe źródło wpływów pieniężnych i pokrywa koszty obsługi kapitałów obcych (Janik, Paździor, 2011, s. 29). Niekiedy jednak sprzedaż przestaje być możliwa lub zostaje mocno ograniczona odgórnymi przepisami, tak jak to ma miejsce w przypadku pandemii COVID-19. Przedsiębiorstwa zmuszone są wtedy do pozyskania środków finansowych z innych źródeł finansowania. Pozyskiwanie środków zewnętrznych wiąże się zwykle ze spełnieniem określonych zasad, a w zależności od umowy i rodzaju finansowania przedsiębiorstwo zwraca pożyczony kapitał w całości, w ratach a niekiedy może liczyć na jego częściową lub całkowitą bezzwrotność (Bednarski, Gostomski, 2018, s. 60).

Tarcze antykryzysowe - finansowe formy wsparcia przedsiębiorców w pandemii COVID-19

W dniu 14 marca 2020 roku w Polsce wprowadzono stan zagrożenia epidemicznego, a z dniem 20 marca wprowadzono na terenie całego kraju stan epidemii. 18 marca 2020 roku rząd zaprezentował pierwszy kompleksowy pakiet pomocy rządowej zwany „tarczą antykryzysową”, który miał przeciwdziałać społeczno-gospodarczym skutkom pandemii COVID-19. Rozwiązania pomocowe obejmować miały pięć filarów: bezpieczeństwo pracowników, finansowanie przedsiębiorstw, ochronę zdrowia, wzmocnienie systemu finansowego i program inwestycji publicznych (www.2). Rozwiązania pomocowe zawarto w ustawie z dnia 31 marca 2020 roku „O zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw”.

W kontekście możliwości uzyskania środków publicznych w ramach pomocy przeciwdziałania pandemii COVID istotny był status przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo w zależności od liczby osób zatrudnionych, rocznego obrotu czy rocznej sumy bilansowej może być mikro, małym, średnim lub dużym przedsiębiorstwem (tabela 1).

Tabela 1: Progi i pułapy danych do ustalenia statusu MŚP

Status przedsiębiorstwa	Liczba zatrudnionych (RJP)	Roczny obrót	Roczna suma bilansowa
duże przedsiębiorstwo	250 i więcej	Powyżej 50 mln euro	Powyżej 43 mln euro
średnie przedsiębiorstwo	Od 50 do 249	50 mln euro lub mniej	50 mln euro lub mniej
małe przedsiębiorstwo	Od 10 do 49	10 mln euro lub mniej	Poniżej 2 mln euro
mikroprzedsiębiorstwo	Mniej niż 10	Powyżej 2 mln euro	

Źródło: Pod red. Małgorzata Militz, 2011, s. 23

Liczba osób zatrudnionych liczona jest w rocznych jednostkach pracy (RJP) i oznacza liczbę zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy w ciągu całego roku. Nie wlicza się tu okresu urlopu macierzyńskiego i wychowawczego.

Instrumenty pomocy finansowej dla przedsiębiorstw wprowadzane w poszczególnych tarczach można podzielić (pod red. [Małgorzata Militz, 2011; www 3](#)):

1. tarcze finansowe Polskiego Funduszu Rozwoju – tzw. PFR 1. 0 i PFR 2. (tarcza skierowana do wybranych branż, w tym branży gastronomicznej),
2. preferencje podatkowe udzielane w związku z pandemią COVID-19,
3. przyznawane przez starostów dofinansowania realizowane przez powiatowe urzędy pracy:
 - a) dofinansowanie części kosztów wynagrodzeń pracowników oraz należnych od nich składek na ubezpieczenie społeczne dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
 - b) dofinansowanie części kosztów działalności gospodarczej przedsiębiorców będących osobami fizycznymi niezatrudniających pracowników,
 - c) pożyczka z funduszu pracy dla mikro przedsiębiorców,
 - d) jednorazowa dotacja z funduszu pracy dla mikro i małych przedsiębiorców,
4. dofinansowanie w Funduszu Gwarantowanych świadczeń Pracowniczych realizowane przez wojewódzkie urzędy pracy
 - a) świadczenia na rzecz ochrony miejsc pracy ze środków FGŚP na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników objętych przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy,
 - b) świadczenia na rzecz ochrony miejsc pracy ze środków FGŚP na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników nieobjętych przestojem ekonomicznym ani obniżonym wymiarem czasu pracy,
 - c) świadczenia na rzecz ochrony miejsc pracy ze środków FGŚP na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników z określonych branż (tarcza branżowa),
5. świadczenia postojowe dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą,
6. zwolnienie z obowiązku opłacania składek ZUS.

O pomoc w ramach antykryzysowych tarcz rządowych, zwanych potocznie „tarczami” przedsiębiorcy mogli wnioskować począwszy od 31 marca 2020 (tzw. Tarcza 1.0). Nabór wniosków o pomoc w ramach niektórych tarcz nadal trwa bowiem o wybrane formy pomocy można się ubiegać do 3 miesięcy od miesiąca, w którym zniesiony zostanie stan epidemii. Zatem z instrumentów tej pomocy przedsiębiorcy mogli (i mogą) korzystać w wyznaczonym okresie, po spełnieniu określonych warunków. Dla przykładu, w przypadku korzystania z dofinansowania części kosztów wynagrodzeń dla pracowników (wg Tarcza 1) oraz należnych od tych wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne, wysokość wsparcia była uzależniona od spadku obrotów w wyniku pandemii COVID-19. Wykazując co najmniej 30% spadek dochodów można było uzyskać dofinansowanie w wysokości nie większej niż 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia powiększonego o składki na ubezpieczenia społeczne pracodawcy liczone w odniesieniu do danego pracownika. W przypadku wykazania spadku przychodów o co najmniej 50 % można było otrzymać 70% tych kosztów, a w przypadku spadku co najmniej o 80% - przedsiębiorca otrzymał 90% kwoty minimalnego wynagrodzenia powiększonego o składki społeczne pracodawcy. Dofinansowanie było wypłacane w okresach miesięcznych w okresie 3 miesięcy ([www4](#)).

Dla branż objętych największymi obostrzeniami w 2021 roku rząd przygotował specjalną tarczę branżową i tu na dodatkowe wsparcie mogły liczyć branże: gastronomiczna, rozrywkowa, dbająca o zdrowie fizyczne (siłownie, sport, rekreacja), sprzedaży detalicznej (targowiska, bazy). Zakwalifikowanie do programu pomocy gwarantowało odpowiednie PKD działalności. Pomoc w ramach tej tarczy obejmowała m.in. zwolnienie z obowiązku opłacania składek, świadczenia postojowe, dotacje na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej oraz dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (z wybranych branż). O zwolnienie z obowiązku opłacania składek ZUS np. w miesiącach grudzień 2020-kwiecień 2021 mogli ubiegać się przedsiębiorcy o określonym PKD, którzy byli zgłoszeni jako płatnicy składek przed 1 listopada 2020 i przychód z działalności (zgodnej z danym PKB) w rozumieniu przepisów podatkowych, uzyskany w miesiącu za który został złożony wniosek był niższy co najmniej o 40% w stosunku do przychodu uzyskanego w miesiącu poprzedzającym lub w analogicznym miesiącu roku poprzedniego lub w lutym 2020 lub we wrześniu 2020 r. Stosowny wniosek musiał być złożony do 30 czerwca 2021 ([www 5](#)). Korzystając z pomocy w ramach dotacji do wynagrodzeń pracowników, przy wykazaniu spadku przychodów (za okresy zgodnie ze wskazanymi w warunkach) można było uzyskać dofinansowanie miesięcznie 2000 zł brutto na pracownika na okres 3 miesięcy. Kolejnym wsparciem dla określonych branż było dotacja na koszty bieżącej działalności gospodarczej, którą można było uzyskać nawet pięciokrotnie po spełnieniu określonych warunków.

Olbrzymim wsparciem dla przedsiębiorców był program Polskiego Funduszu Rozwoju zwany tarczą finansową PFR. W roku 2020 z programu Tarczy PFR 1.0 mogli skorzystać mikro przedsiębiorcy, małe i średnie firmy. Celem programu była ochrona rynku pracy i zapewnienie firmom płynności finansowej w okresie pandemii COVID-19. Według informacji na stronie PFR (www6) programem zostało objętych ok. 3 milionów pracowników. Szereg warunków umożliwiających skorzystanie z programu zawierał regulamin. Wśród najważniejszych warunków znalazł się spadek obrotów gospodarczych o co najmniej 25% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego miesiąca ubiegłego roku, prowadzenie działalności na dzień 31.12.2019, niezaleganie z płatnościami ZUS i podatków i zatrudnianie odpowiedniej liczby pracowników. Pomoc traktowana była jako pożyczka z zastrzeżeniem zwrotu. Kwota udzielonego wsparcia uzależniona była między innymi od spadku obrotów i ilości zatrudnionych osób. Rozliczenia otrzymanej subwencji należało dokonać po roku od jej otrzymania. W roku 2021 Polski Fundusz Rozwoju uruchomił kolejny program pomocy finansowej dla firm z branż, które musiały ograniczyć lub zawiesić działalność w związku z sytuacją epidemiologiczną (PFR 2.0).

Oprócz pomocy rządowej przedsiębiorcy mogli też liczyć na pomoc od jednostek samorządu terytorialnego. Urzędy poszczególnych jednostek terytorialnych (gmin i miast) wspierały przedsiębiorców poprzez specjalnie przygotowane pakiety narzędzi pomostowych. W ramach takiej pomocy przedsiębiorcy mogli liczyć na ulgi w zakresie czynszu, opłat (np. wniesienie opłaty za zezwolenia na sprzedaż alkoholu) i podatków lokalnych, w tym za gospodarowanie odpadami czy obniżka czynszu za zajęcie powierzchni pod teren ogródka gastronomicznego (www 4).

Analiza finansowa przedsiębiorstwa gastronomicznego w latach 2018-2020 i wykorzystanie pomocy finansowej z tarcz antykrzysowych

Czas pandemii spowodował w przedsiębiorstwach gastronomicznych (ale nie tylko) znaczny spadek przychodów. Przedsiębiorstwa przestały dysponować nadwyżką finansową wyrażoną w gotówce (na rachunku bankowym czy w kasie). Pozostała pomoc rządowa w ramach tarcz antykrzysowych. Jaki wpływ miała pomoc na finansowanie przedsiębiorstwa w 2020? W celu odpowiedzi na pytanie posłużono się danymi finansowymi dwóch spółek działających od kilku lat w branży gastronomicznej. Dobór spółek był celowy – wskazano dwie różne wielkością i przychodami spółki, działające w odmiennych uwarunkowaniach sytuacyjnych. W tabelach 2 i 3 przedstawiono dane finansowe z bilansu i rachunku wyników tych spółek za lata 2019 i 2020. Dodatkowo warto wskazać, że spółka A w ramach pomocy w związku z pandemią w roku 2020 otrzymała wsparcie z tytułu zwolnienia ze składek ZUS i dofinansowania do wynagrodzeń w łącznej kwocie około 152 tysięcy złotych oraz subwencję finansową w ramach tarczy PFR 1.0 w kwocie około 1 miliona złotych. Spółka B w ramach pomocy w związku z pandemią w roku 2020 otrzymała wsparcie z tytułu zwolnienia ze składek ZUS i dofinansowania do wynagrodzeń w łącznej kwocie około 53 tysięcy złotych oraz subwencję finansową w ramach tarczy PFR 1.0 w kwocie około 163 tysięcy złotych.

Tabela 2: Wybrane dane finansowe z bilansu i rachunku wyników spółki A spółki za lata 2019-2020

	2019	2020
Aktywa razem	6 860 458,25 zł	2 762 032,45 zł
Aktywa trwałe	1 033 071,14 zł	951 660,49 zł
Aktywa obrotowe	5 827 387,11 zł	1 810 371,96 zł
w tym środki pieniężne	5 548 105,97 zł	1 249 235,06 zł
Pasywa razem	6 860 458,25 zł	2 762 032,45 zł
Kapitał własny	3 130 381,88 zł	372 271,89 zł
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 730 076,37 zł	2 389 760,56 zł
w tym zobowiązania krótkoterminowe	3 730 076,37 zł	2 389 760,56 zł
Przychody netto ze sprzedaży	13 215 240,85 zł	5 407 777,35 zł
Zysk/strata ze sprzedaży	2 468 671,70 zł	-445 865,84 zł
Przychody operacyjne (inne)	18 621,77 zł	162 624,82 w tym (*)
Zysk/strata z działalności operacyjnej	2 474 559,59 zł	-288 459,42 zł
Zysk/strata netto	2 474 425,65 zł	-288 822,11 zł

Źródło: Opracowane własne na podstawie danych źródłowych.

Tabela 3: Wybrane dane finansowe z bilansu i rachunku wyników spółki B spółki za lata 2019-2020

	2019	2020
Aktywa razem	453 472,29 zł	479 716,92 zł
Aktywa trwałe	76 748,67 zł	35 301,45 zł
Aktywa obrotowe	376 723,62 zł	444 415,47 zł
w tym środki pieniężne	164 337,97 zł	228 143,56 zł
Pasywa razem	453 472,29 zł	479 716,92 zł
Kapitał własny	-40 411,57 zł	-122 357,02 zł

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	493 883,86 zł	602 073,94 zł
w tym zobowiązania krótkoterminowe	427 404,86 zł	601 546,94 zł
Przychody netto ze sprzedaży	2 039 955,32 zł	1 439 557,94 zł
Zysk/strata ze sprzedaży	55 624,53 zł	-187 885,79 zł
Przychody operacyjne (inne)	3,29 zł	113484,93 zł
Zysk/strata z działalności operacyjnej	55 623,63 zł	- 74 404,44 zł
Zysk/strata netto	43869,57 zł	-81945,45 zł

Źródło: Opracowane własne na podstawie danych źródłowych ze sprawozdań finansowych spółki A

Na wstępie analizy zauważyć należy znaczne spadki przychodów ze sprzedaży w roku 2020 w porównaniu do roku 2019, które odpowiednio wynoszą: dla spółki A spadek o ok. 59%, w spółce B spadek przychodów o ok. 41,7%. W analizie finansowej spółek posłużono się wybranymi wskaźnikami płynności, zadłużenia i rentowości, a obliczenia przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4: Wybrane wskaźniki dla spółek A i B w latach 2019 i 2020

	2019	2020
<i>Wskaźnik bieżącej płynności spółki A</i>	1,56	0,76
Wskaźnik bieżącej płynności spółki B	0,88	0,74
<i>Wskaźnik wypłacalności środków pieniężnych spółki A</i>	1,49	0,52
Wskaźnik wypłacalności środków pieniężnych spółki B	0,33	0,38
<i>Wskaźnik ogólnego poziomu zadłużenia spółki A</i>	0,54	0,87
Wskaźnik ogólnego poziomu zadłużenia spółki B	1,09	1,25
<i>Wskaźnik struktury kapitału spółki A</i>	0,83	0,15
Wskaźnik struktury kapitału spółki B	-0,08	-0,20
<i>Wskaźnik rentowności obrotu dla zysku z działalności operacyjnej spółki A</i>	0,19	-0,052
Wskaźnik rentowności obrotu dla zysku z działalności operacyjnej spółki A	0,027	-0,056

Źródło: Opracowane własne na podstawie danych źródłowych ze sprawozdań finansowych spółki B

Z powyższych wskaźników wyraźnie widać trudną sytuację obu spółek w roku 2020. Wszystkie analizowane wskaźniki z roku na rok przedstawiają pogarszającą się sytuację finansową. Spółka A, która w roku 2019 wypracowała spory zysk, miała bardzo dobry wskaźnik płynności finansowej, roku 2020 odnotowuje stratę w wysokości ponad 288 tysięcy złotych. Z analizy wskaźników zadłużenia obserwujemy powiększający się stopień zadłużenia ogólnego, przy jednoczesnym mocnym spadku rentowności. W wyniku finansowym za 2020 rok uwzględniono otrzymane wsparcie z tarcz rządowych w kwocie ponad 152 tysięcy złotych. Przy braku tego wsparcia strata byłaby jeszcze większa. Warto jednak tu przeanalizować wysokość tego wsparcia w porównaniu z utratą zysku. Kwota udzielonego wsparcia z tytułu dotacji rządowych w stosunku do spadku zysku stanowi zaledwie 5,5%.

Podobnie w bardzo trudnej sytuacji finansowej jest spółka B, która po stratach w latach wcześniejszych, w roku 2019 odnotowała zysk. W wyniku finansowym za rok 2020, podobnie jak w spółce A uwzględniono otrzymaną pomoc z tarcz antykryzysowych w wysokości ok. 55 tysięcy. Brak wsparcia pogłębiły jeszcze bardziej uzyskaną w tym roku stratę. Wysokość tego wsparcia w stosunku do spadku zysku, jest w tym przedsiębiorstwie znacznie większa i stanowi ok. 40 %. Gdyby nie ta pomoc, strata byłaby prawie dwukrotnie większa.

Niewątpliwie dużą pomocą w utrzymaniu płynności finansowej dla obu analizowanych przedsiębiorstw była tarcza finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju – PFR 1.0. To ta pomoc w głównej mierze pomogła tym przedsiębiorcom w regulowaniu stałych zobowiązań czy wynagrodzeń dla pracowników. Warto zwrócić uwagę, że otrzymana subwencja finansowa z tego programu to wpływ w wysokości ok. 19,5% (w spółce A) i ok. 11% (w spółce B) w porównaniu do przychodów ze sprzedaży w 2020. Czy zatem można stwierdzić, że to właśnie ta forma pomocy pomogła tym przedsiębiorstwom przetrwać? Udzielone wsparcie miało formę pożyczki i nie ma swojego odzwierciedlenia w rachunku zysków i strat za rok 2020 (w analizowanych bilansach za 2020 kwota ta znajduje się w części B bilansu, kredyty i pożyczki). Gdyby jednak zostały ujęte jako inne przychody operacyjne – wyniki obu przedsiębiorstw byłyby zdecydowanie inne. Na dzień powstania artykułu wiadomo już, że subwencje z PFR zostały w przypadku obu spółek w 100 % umorzone i stanowią bezzwrotną pomoc dla przedsiębiorstw. Zgodnie z rozporządzeniem ministra finansów, pomoc ta nie zostanie również objęta podatkiem PIT i CIT.

Zakończenie

Epidemia koronawirusa SARS – CoV- 2 i związany z nią lockdown wstrzymał gospodarkę całego świata. Przedsiębiorcy z wielu branż z dnia na dzień stracili źródło przychodów, źródło finansowania swoich przedsiębiorstw. Czasowym rozwiązaniem i próbą wsparcia przedsiębiorców stały programy w ramach rządowych tarcz antykryzysowych i tarcz finansowych Polskiego Funduszu Rozwoju. Ta pomoc miała pomóc w zachowaniu miejsc pracy i przetrwaniu tej trudnej sytuacji przez przedsiębiorców.

Czy pomoc ta była wystarczająca? Trudno odpowiedzieć na to pytanie biorąc pod uwagę to, że epidemia nie skończyła się z dniem 31.12.2020 i trwa nadal. Przedsiębiorstwa z branży gastronomicznej kolejny rok nie wykorzystają w pełni

tw. sezonu. Wspomnieć bowiem tu należy o sezonowości tej branży, tego jak bardzo działanie tych przedsiębiorstw zależne jest od uwarunkowań sytuacyjnych, a te nie były zbyt dobre w związku z obostrzeniami. Co pokaże wynik finansowy za rok 2021? Czy przedsiębiorstwa przetrwają? Jak epidemia odbije się na wyniku finansowym za rok 2021? Czy pojawią się nowe źródła finansowania? Czas pokaże...

Bibliografia

1. Bednarski L. (2007), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWE.
2. Bednarz J., Gostomski E. (2018), *Źródła i sposoby finansowania przedsiębiorstw*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
3. Biczysko W., Tauber R.D. (2003), *Zarządzanie finansami w hotelarstwie, gastronomii i turystyce*, Poznań: Wyższa Szkoła Hotelarstwa i gastronomii w Poznaniu.
4. Czerwińska - Kayzer, D. (2006), *Alternatywne źródła finansowania długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Poznań: Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu. *Ekonomia*, 5.
5. M. Dylewski (red.) (2016), *Klasyczne podejście do finansowania działalności sektora MŚP* [w:] *Finanse małych i średnich firm. Innowacje, decyzje, procesy*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
6. Dynus M., Kołosowska B., Prewysz – Kwinto P. (2005), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania.
7. Janik W., Paździor A. (2011), *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Lublin: Politechnika Lubelska.
8. Małgorzata Militz (red.) (2021), *Wsparcie udzielone przedsiębiorcom w związku z pandemią COVID-19. Rozliczenia i kontrola*, Warszawa: Wolters Kluwer.
9. „Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych”, Dz.U.2020, poz.568, [data pobrania 21 grudnia 2020r.]

Źródła internetowe

1. <https://mojafirma.infor.pl/wiadomosci/5147680.Duze-straty-branzy-gastronomicznej-z-powodu-COVID19.html> (www1, dostęp: 18.12.2021).
2. <https://www.gov.pl/web/tarczaantykrzysowa> (www2, dostęp: 19.12.2021).
3. <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/sprawy-urzedowe/chce-przestrzegac-przepisow-szczegolnych/tarcze-antykrzysowe-aktualne-wsparcie-dla-przedsiębiorcow>.
4. (www3, dostęp: 20.11.2021).
5. <https://www.money.pl/gospodarka/pandemia-covid-10-krakow-wspiera-przedsiębiorcow-6628303367875424a.html> (www4, dostęp: 20.11.2021).
6. <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/biezace-wyjasnienia-komerek-merytorycznych/firmy/-/publisher/details/1/zwolnienie-z-obowiazku-oplacania-skladek/2820219> (www 5, dostęp: 13.12.2021).
7. <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html#mmsp> (www6, dostęp: 23.11.2021).