

Wanda KARPIŃSKA-MIZIELIŃSKA\*  
Tadeusz SMUGA\*

## Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw sektora hotele i restauracje w latach 1999-2003

### Uwagi wprowadzające

Sektor *hotele i restauracje* (określany skrótem HORECA) odgrywa ogromną rolę w rozwoju turystyki, a w konsekwencji i całej gospodarki<sup>1</sup>. Tworzenie warunków dla rozwoju usług związanych z tą dziedziną gospodarowania coraz częściej postrzegane jest jako ważny czynnik wspomagający realizację programów gospodarczych i strategii rozwojowych formułowanych zarówno na szczeblu centralnym, jak i regionalnym oraz lokalnym. W warunkach transformacji systemowej nastąpił dynamiczny wzrost liczby podmiotów tego sektora. Ich rozwój i wzmocnienie pozycji w gospodarce wymaga jednak oceny barier ich funkcjonowania i identyfikacji specyficznych (dominujących, obejmujących większość przedsiębiorstw) cech podmiotów wchodzących w jego skład. Istotne na tym obszarze są zwłaszcza: wiek firm (większość utworzona w okresie transformacji systemowej), prywatny charakter stosunków własności, forma prawna (osoby fizyczne) oraz wielkość (podmioty mikro – o liczbie pracujących do 9 osób).

Wspomniane wyżej indywidualne cechy podmiotów HORECA, a także ograniczenia związane z dostępem do informacji na ich temat, leżały u podstaw przeprowadzenia zaprezentowanej w artykule analizy sytuacji ekonomicznej tej sekcji<sup>2</sup>. W jej ramach dokonano (w oparciu o bazę danych GUS oraz własne badania empiryczne) selekcji wskaźników pozwalających na opisanie sytuacji przedsiębiorstw całego sektora, a więc łącznie z podmiotami mikro<sup>3</sup>.

\* Autorzy są pracownikami Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego w Warszawie. Artykuł wpłynął do redakcji w lutym 2004 r.

<sup>1</sup> W artykule używamy zamiennie pojęć sektor i sekcja. W skład sektora HORECA wchodzi przede wszystkim: hotele, restauracje oraz catering.

<sup>2</sup> Opracowanie pt. *Metody badania i pilotażowa analiza sytuacji ekonomicznej sektora hotele i restauracje – HORECA* zostało przygotowane w Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego na zamówienie Departamentu Turystyki Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, przez zespół autorski w składzie: J. Grabowski, W. Karpińska-Mizielńska, A. Marzec, J. Niemczyk, T. Smuga i P. Ważniewski, IKCHZ, Warszawa 2003.

<sup>3</sup> Dobrano takie wskaźniki opisujące sytuację ekonomiczną sektora HORECA, które można obliczyć (i porównać) dla wszystkich klas przedsiębiorstw wg liczby pracujących (mikro, małych, średnich i dużych). Obserwację sekcji prowadzono w pięciu grupach działalności podmiotów gospodarczych: (55.1.) Hotele, (55.2.) Pozostałe obiekty noclegowe, (55.3.) Restauracje i inne placówki gastronomiczne, (55.4) Bary, (55.5.) Działalność stołówek i cateringu.

Ogólnodostępne informacje (zawarte w publikacjach GUS) dotyczące *hoteli i restauracji* obejmują jedynie dane dla całej sekcji (nie są dezagregowane na poszczególne grupy działalności PKD), a ponadto co ważniejsze – w zasadzie nie uwzględniają podmiotów mikro, a więc dominujących w tym sektorze<sup>4</sup>. Ze względu na cykl realizacji badań i publikacji danych GUS przeprowadzenie analizy dla całego sektora było możliwe dla lat 1999-2001. Objęto nią wszystkie kategorie przedsiębiorstw według klas wielkości mierzonych liczbą pracujących: a) mikro (do 9 osób), b) małe (10 do 49), c) średnie (50 do 249) i d) duże (powyżej 249).

Wspomniane wyżej ograniczenia danych GUS zadecydowały o uzupełnieniu analizy statystycznej (ilościowej) badaniami jakościowymi, prowadzonymi w przedsiębiorstwach na podstawie specjalnie przygotowanego kwestionariusza ankiety<sup>5</sup>. Informacje uzyskane przy jego pomocy umożliwiły uaktualnienie i pogłębienie analizy.

### Rola w gospodarce

Znaczenie sekcji *hotele i restauracje* w polskiej gospodarce w okresie transformacji systemowej zdecydowanie wzrosło. Wyrazem tego był wzrost jej udziału w tworzeniu PKB i wartości dodanej, a także w strukturze pracujących i wartości środków trwałych. Udział w tworzeniu PKB w 2002 r. przekroczył 1%, w tworzeniu wartości dodanej brutto wynosił blisko 1,3%, a w strukturze pracujących osiągnął niemal 1,5%<sup>6</sup>.

Mimo pozytywnych zjawisk zachodzących na tym obszarze pozycja tej sekcji w Polsce kształtuje się niekorzystnie na tle innych krajów, w tym kandydujących do Unii Europejskiej. Na przykład tak niski jak w Polsce jej udział w strukturze wartości dodanej brutto występuje tylko na Łotwie i w Słowacji; niekorzystną sytuację obserwujemy również w przypadku oceny znaczenia tej sekcji w strukturze pracujących, jedynie w Rumunii udział ten jest niższy niż w Polsce<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> W okresie realizacji badań najbardziej aktualne dane dotyczące podmiotów mikro (o liczbie pracujących do 9 osób) odnosiły się do 2001 r.

<sup>5</sup> Badania empiryczne o charakterze pilotażowym przeprowadzono w październiku i listopadzie 2003 r. Objęto nimi 52 podmioty z dwóch województw o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, w tym również turystyki – podlaskiego (26) oraz pomorskiego (26). W ankiecie zebrano opinie właścicieli trzech grup podmiotów (*hoteli, restauracji i firm cateringowych*) odnoszące się do najważniejszych sfer funkcjonowania przedsiębiorstwa (np. sytuacji finansowej, zatrudnienia, inwestycji), gospodarki nieformalnej oraz szans związanych z funkcjonowaniem na jednolitym rynku UE.

<sup>6</sup> Obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego* GUS, Warszawa 2003 r.

<sup>7</sup> Udział sekcji *hotele i restauracje* w wartości dodanej brutto w 2002 r. wynosił: w Bułgarii – 2,1%, na Cyprze – 8,7%, w Czechach – 2,1%, Estonii, Litwie i Rumunii – po 1,6%, a w strukturze pracujących: w Bułgarii – 4,6%, na Cyprze – 8,9%, w Czechach – 3,6%, w Estonii – 3,1%, Litwie – 2,0%, Łotwie – 2,5%, Rumunii – 1,2%, podczas gdy w Polsce tylko 1,8%. Źródło: *Statistical Bulletin* 2003/1, Quarterly, CANSTAT, Warsaw 2003, August.

Gorsza pozycja sektora HORECA w Polsce niż w innych krajach, znajdujących się na podobnym poziomie rozwoju, świadczy o dużych możliwościach – potencjale (i niewykorzystanych szansach) rozwojowym w naszym kraju.

## Sytuacja ekonomiczna

### Struktura podmiotowa

W latach 1999-2001 w sektorze HORECA stopniowo zmniejszała się liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych. W 2001 r. wynosiła ona 52 948 przedsiębiorstw i była niższa o 9,5% w stosunku do 1999 r. (tablica 1). Ograniczenie tej liczby dotyczyło zwłaszcza podmiotów najmniejszych (do 9 pracujących)<sup>8</sup>. Jednocześnie miały miejsce zmiany w wewnętrznej strukturze tego sektora. Zmniejszył się udział podmiotów mikro, a wzrósł jednostek małych, natomiast udział firm średnich i dużych utrzymał się na tym samym poziomie<sup>9</sup>.

Tablica 1

Podmioty gospodarcze według klas wielkości w latach 1999-2001

Wyszczególnienie według liczby pracujących	1999		2000		Dynamika 2000-1999	2001		Dynamika 2001-2000
	liczba	%	liczba	%		liczba	%	
mikro – do 9 osób	56718	97,0	56015	97,1	98,8	50979	96,2	91,0
małe – 10-49	1552	2,7	1447	2,5	93,2	1777	3,4	122,8
średnie – 50-249	159	0,3	171	0,3	107,5	164	0,3	95,9
duże – powyżej 249	28	0,0	31	0,1	110,7	28	0,1	90,3
razem	58457	100,0	57664	100,0	98,6	52948	100,0	91,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W analizowanym sektorze zdecydowanie przeważa sektor prywatny oraz firmy osób fizycznych. W 2001 r. tylko 86 firm (0,2%) należało do sektora publicznego a 1629 (3,1%) posiadało osobowość prawną. Liczba podmiotów w poszczególnych grupach działalności ulegała znacznym zmianom. Dotyczyło to przede wszystkim przedsiębiorstw prowadzących różnego rodzaju działalność gastronomiczną (a także firm najmniejszych). Oznacza to, że w kolejnych latach te same podmioty zmieniały profil działalności. Kierunki tych zmian nie były jednak bezpośrednio powiązane z poziomem efektywności, gdyż wskaźniki poziomu kosztów oraz rentowności operacyjnej nie korespondowały z kierunkami powyższych zmian. Wynikały one raczej ze zmian popytu na poszczególne rodzaje usług gastronomicznych, co można traktować jako przejaw elastyczności ich działania.

<sup>8</sup> Analizę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw mikro w latach 1993-2000 przedstawił J. Chmiel, *Statystyka mikroprzedsiębiorstw w latach 1993-2000*, w: *Mikroprzedsiębiorstwa, sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*. Praca zbiorowa pod red. E. Balcerowicz, CASE, Warszawa 2002, s. 17-79.

<sup>9</sup> W gospodarce polskiej w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw dominują jednostki mikro. W 2001 r. ich udział wyniósł 96,8%, podczas gdy firm małych – 2,4%, a średnich – 0,8%.

### Przychody ze sprzedaży

Pomimo zmniejszania się w badanym okresie liczby przedsiębiorstw w sekcji HORECA obserwujemy systematyczny wzrost uzyskiwanych przez nie przychodów ze sprzedaży (tablica 2).

Przychody sektora w 2000 r. w stosunku do 1999 r. wzrosły o 8,6%, a w 2001 r. o dalsze 6,0%. Największy udział w przychodach ogółem miały firmy zatrudniające do 9 osób, a następnie przedsiębiorstwa największe (powyżej 249 pracujących). W 2001 r. podmioty mikro zrealizowały 5,95 mld zł (blisko 51% przychodów ogółem), podczas gdy podmioty największe – 2,51 mld zł (21,5%). Przychody firm małych wyniosły – 1,95 mld zł (16,7% przychodów ogółem), a średnich – 1,16 mld zł (ok. 10%).

Wartość przychodów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw była uzależniona przede wszystkim od zmian zachodzących w ich liczbie. W przedsiębiorstwach najmniejszych i małych główna ich część pochodziła z działalności gastronomicznej. W podmiotach średnich i dużych około 50% przychodów uzyskiwano z prowadzenia hoteli. Wysokość przychodów na jeden podmiot w sposób oczywisty zależała od ich liczby, jednak na uwagę zasługuje fakt, że najszybciej wskaźnik ten wzrastał w firmach najmniejszych i małych.

W 2000 r. w stosunku do 1999 r. w grupie przedsiębiorstw mikro najszybciej wzrastały przychody na jedno przedsiębiorstwo prowadzące stołówki/catering (o 38,5%), a następnie firm należących do grup: pozostała działalność noclegowa (o 9,2%) i hotele (o 1,1%). W restauracjach oraz barach wskaźnik ten spadł – o 41,7% (restauracje) i o 5,8% (bary). W 2001 r. w porównaniu z rokiem poprzednim przychody na jeden podmiot w firmach najmniejszych zwiększyły się we wszystkich rodzajach działalności (od 60,2% – prowadzenie barów do 0,1% – restauracji).

### Efektywność ekonomiczna

W sektorze HORECA w analizowanym okresie koszty były niższe od uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży, a więc firmy te na ogół uzyskiwały dodatnie wskaźniki rentowności operacyjnej<sup>10</sup>. Zaobserwowano jednak wyjątki od tej reguły (tablica 3).

W latach 1999-2001 najniższe wskaźniki poziomu kosztów, a więc i najwyższą rentowność operacyjną miały podmioty najmniejsze; przy czym dotyczyło to prawie wszystkich rodzajów działalności (poza hotelami). W grupie hoteli natomiast najniższe wskaźniki poziomu kosztów (a więc i najlepszą rentowność) osiągnęły przedsiębiorstwa największe.

<sup>10</sup> O rentowności przedsiębiorstw wnioskowano na podstawie porównywania wskaźników poziomu kosztów. Nie jest bowiem możliwe porównywanie zysków firm posiadających i nie posiadających osobowości prawnej.

Tablica 2

## Przychody ze sprzedaży w latach 1999-2001 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Klasy wielkości przedsiębiorstw wg liczby pracujących												
	razem		do 9		10-49		50-249		powyżej 249				
	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%	
<b>SEKCJA H ogółem</b>													
- 1999 r.	10145767,4	100,0	4973608,0	100,0	1648599,8	100,0	1006291,9	100,0	2517267,7	100,0			
- 2000 r.	11017108,8	100,0	5249201,4	100,0	1740822,7	100,0	1203916,9	100,0	2823167,8	100,0			
- 2001 r.	11674977,0	100,0	5950195,0	100,0	1953164,8	100,0	1156786,6	100,0	2614830,6	100,0			
<b>Grupa 55.1. Hotele</b>													
- 1999 r.	2490859,7	24,6	193547,7	3,9	405589,5	24,6	538023,0	53,5	1353699,5	53,8			
- 2000 r.	2680148,9	24,3	204719,6	3,9	477998,9	27,5	661700,2	55,0	1335730,2	47,3			
- 2001 r.	2650829,1	22,7	233632,6	3,9	549104,8	28,1	572011,3	49,4	1296080,4	49,6			
<b>Grupa 55.2. Pozostałe obiekty noclegowe</b>													
- 1999 r.	992869,2	9,8	523725,0	10,5	200783,2	12,2							
- 2000 r.	1508300,4	13,7	1043790,3	19,9									
- 2001 r.	1464627,6	12,5	980891,4	16,5	239815,6	12,3	77527,1	6,7	166393,5	6,4			
<b>Grupa 55.3. Restauracje i inne placówki gastronomiczne</b>													
- 1999 r.	1793626,2	17,7	825473,3	16,6	529145,8	32,1	174651,8	17,4	264355,3	10,5			
- 2000 r.	5566904,4	50,5	3082869,3	58,7	940649,6	54,0	396998,8	33,0	1146386,7	40,6			
- 2001 r.	4855943,1	41,6	2788487,0	46,9	857560,4	43,9	314910,6	27,2	894985,1	34,2			
<b>Grupa 55.4. Bary</b>													
- 1999 r.	3327964,5	32,8	2368636,9	47,6	361679,0	21,9							
- 2000 r.	627025,7	5,7	612166,6	11,7									
- 2001 r.	1872136,9	16,0	1526603,0	25,7	177921,3	9,1	56682,4	4,9	110930,2	4,2			
<b>Grupa 55.5. Działalność stołówek i cateringu</b>													
- 1999 r.	1540447,8	15,2	1062225,1	21,4	151402,3	9,2	97521,3	9,7	229299,1	9,1			
- 2000 r.	634729,4	5,8	305655,6	5,8	115965,6	6,7	72877,0	6,1	140231,2	5,0			
- 2001 r.	831440,3	7,1	420581,0	7,1	128762,7	6,6	135655,2	11,7	146441,4	5,6			

Źródło: jak w tabelicy 1

Tablica 3

Wskaźnik poziomu kosztów działalności operacyjnej w latach 1999-2001 (w %)

Wyszczególnienie	Klasy wielkości przedsiębiorstw wg liczby pracujących				
	razem	do 9	10-49	50-249	powyżej 249
<b>SEKCJA H ogółem</b>					
- 1999 r.	88,4	83,9	94,0	98,1	89,7
- 2000 r.	91,1	88,2	94,8	95,0	92,7
- 2001 r.	92,1	88,2	96,1	97,8	95,3
<b>Grupa 55.1. Hotele</b>					
- 1999 r.	86,1	87,9	93,2	95,8	79,9
- 2000 r.	88,1	93,0	97,1	91,0	82,7
- 2001 r.	94,1	96,9	99,3	97,8	89,7
<b>Grupa 55.2. Pozostałe obiekty noclegowe</b>					
- 1999 r.	90,8	83,7	98,1	x	x
- 2000 r.	90,4	85,9	x	x	98,7
- 2001 r.	90,0	83,9	99,2	101,5	106,8
<b>Grupa 55.3. Restauracje i inne placówki gastronomiczne</b>					
- 1999 r.	90,8	83,7	98,1	x	x
- 2000 r.	93,5	89,5	92,8	99,4	102,7
- 2001 r.	93,3	90,8	94,4	96,4	99,1
<b>Grupa 55.4. Bary</b>					
- 1999 r.	87,6	83,1	90,9	x	x
- 2000 r.	85,2	85,1	x	x	.
- 2001 r.	88,2	85,8	92,8	101,8	107,0
<b>Grupa 55. 5. Działalność stołówek i cateringu</b>					
- 1999 r.	87,9	82,9	92,7	93,5	105,2
- 2000 r.	90,9	85,3	93,4	96,3	98,1
- 2001 r.	90,8	85,4	92,3	97,5	99,0

Źródło: jak w tablicy 1

W analizowanym okresie zaobserwowano jednak systematyczne pogarszanie się rentowności operacyjnej czego wyrazem był szybszy wzrost kosztów niż przychodów ze sprzedaży. Dotyczyło to większości przedsiębiorstw i wielu rodzajów działalności. Jedynie okresowo w niektórych grupach i rodzajach działalności koszty zwiększały się wolniej niż przychody ze sprzedaży, co oznaczało poprawę rentowności operacyjnej.

### Pracujący i wynagrodzenia

Podobnie jak w całej gospodarce, w 2001 r. liczba pracujących w sekcji *hotele i restauracje* w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyła się o 6% i wynosiła 206 tys. osób (tablica 4). Największy udział w analizowanym sektorze miały podmioty mikro - 63,7% (w 1999 r. - 65,4%), najmniejszy zaś podmioty średnie - 7,5% (w 1999 r. - 7,0%). Ze względu na zmianę struktury przychodów, wynikającą prawdopodobnie ze zmian w klasyfikowaniu tych samych przedsiębiorstw, z roku na rok zmieniała się także struktura pracujących, a w dynamice zmian zatrudnienia w poszczególnych grupach działalności zaobserwowano istotne różnice. Ponad dwukrotnie wzrosła liczba pracują-

Tablica 4

## Pracujący w latach 1999-2001

Wyszczególnienie	Klasy wielkości wg liczby pracujących												
	razem		do 9		10-49		50-249		powyżej 249				
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	
<b>SEKCJA H ogółem</b>													
- 1999 r.	205431	100,0	134374	100,0	26941	100,0	14439	100,0	29677	100,0			
- 2000 r.	219669	100,0	145378	100,0	26199	100,0	15263	100,0	32829	100,0			
- 2001 r.	206495	100,0	131439	100,0	27612	100,0	15177	100,0	32267	100,0			
<b>Grupa 55.1. Hotele</b>													
- 1999 r.	31526	15,3	4439	3,3	7020	26,1	7579	52,5	12488	42,1			
- 2000 r.	31616	14,4	4949	3,4	7386	28,2	7548	49,5	11733	35,7			
- 2001 r.	31146	15,1	4219	3,2	8038	29,1	7121	46,9	11768	36,5			
<b>Grupa 55.2. Pozostałe obiekty noclegowe</b>													
- 1999 r.	21031	10,2	14464	10,8	2732	10,1	x	.	x	.			
- 2000 r.	35623	16,2	29535	20,3	x	.	x	.	2391	7,3			
- 2001 r.	24486	11,9	18599	14,2	2613	9,5	1105	7,3	2169	6,7			
<b>Grupa 55.3. Restauracje i inne placówki gastronomiczne</b>													
- 1999 r.	33820	16,5	18850	14,0	9397	34,9	2154	14,9	3419	11,5			
- 2000 r.	120796	55,0	84238	57,9	14728	56,2	5334	34,9	16496	50,2			
- 2001 r.	99579	48,2	68917	52,4	12550	45,5	3942	26,0	14170	43,9			
<b>Grupa 55.4. Bary</b>													
- 1999 r.	81768	39,8	66599	49,6	5608	20,8	x	.	x	.			
- 2000 r.	18109	8,2	17828	12,3	x	.	x	.	.	.			
- 2001 r.	36421	17,6	31226	23,8	2692	9,7	881	5,8	1622	5,0			
<b>Grupa 55.5. Działalność stołówek i cateringu</b>													
- 1999 r.	37286	18,2	30022	22,3	2184	8,1	1412	9,8	3668	12,4			
- 2000 r.	13525	6,2	8828	6,1	1440	5,5	1048	6,9	2209	6,7			
- 2001 r.	14863	7,2	8478	6,5	1719	6,2	2128	14,0	2538	7,9			

Źródło: jak w tabeli 1

cych w barach, a w stołówkach/catering u o blisko 10,0%. W pozostałych rodzajach działalności liczba pracujących spadła, najbardziej w firmach oferujących pozostałe miejsca noclegowe, bo o około 31%. Liczba pracujących w hotelach utrzymywała się na zbliżonym poziomie.

Analiza problematyki zatrudnienia w sektorze HORECA wymaga odróżnienia kategorii liczba zatrudnionych od liczby pracujących. Liczba pracujących niemal dwukrotnie przekraczała liczbę zatrudnionych. Największe różnice między tymi kategoriami występowały w przedsiębiorstwach mikro, co obrazuje skalę zatrudniania w tych firmach właścicieli i członków ich rodzin. Podobnie jak w strukturze pracujących także w liczbie zatrudnionych dominowały firmy najmniejsze, ale ich udział w zatrudnieniu ogółem w całym sektorze w 2001 r. był niższy i wynosił około 40%<sup>11</sup>. Liczba pracujących i zatrudnionych w poszczególnych rodzajach działalności była skorelowana ze zmieniającą się w nich liczbą przedsiębiorstw.

W 2001 r. przeciętne roczne wynagrodzenie w analizowanej sekcji kształtowało się na poziomie 16,1 tys. zł i w stosunku do 1999 r. wzrosło o 11,8%. Najwięcej bo 23,4 tys. zł zarabiali pracujący w hotelach. W firmach oferujących pozostałe miejsca noclegowe roczne zarobki wynosiły 14,7 tys. zł (wzrost o 7,5% w relacji do 1999 r.), w restauracjach – 13,7 tys. zł (wzrost o 11,6%), w barach – 12,3 tys. zł (o 5,1%), zaś w stołówkach/catering u – 14,0 tys. zł (o 12,3%).

Wysokość przeciętnych rocznych wynagrodzeń była uzależniona m.in. od wielkości przedsiębiorstwa. Ich stały wzrost miał miejsce głównie w przedsiębiorstwach najmniejszych i małych. W 1999 r. poziom rocznych przeciętnych wynagrodzeń zawierał się w przedziale od 9,3 tys. zł w barach do 10,3 tys. zł w hotelach, natomiast w 2001 r. od 11,0 do 11,7 tys. zł. W 2001 r. w przedsiębiorstwach dużych, w trzech rodzajach działalności – w hotelach, restauracjach oraz stołówkach/catering u przeciętne roczne wynagrodzenia w porównaniu z poprzednim rokiem zmniejszyły się.

Jednocześnie w najmniejszych przedsiębiorstwach następowało stopniowe ujednocnianie poziomu przeciętnego wynagrodzenia i to niezależnie od rodzaju prowadzonej przez firmę działalności.

### Nakłady inwestycyjne

W analizowanym okresie poziom nakładów inwestycyjnych ulegał wahaniom. W 1999 r. wynosił 985 mln zł, w roku następnym wzrósł o 1,7% do 1 mld zł, ale w 2001 r. zmniejszył się w porównaniu z rokiem poprzednim o 11,6% i wyniósł zaledwie 886 mln zł (a więc był o ponad 10% niższy niż w 1999 r. – tablica 5). Około 40% ogólnej wartości nakładów inwestycyjnych przypadało na firmy największe, a niecałe 30% na przedsiębiorstwa mikro. W 2001 r. najwięcej inwestowano w hotele – 47,3%, a następnie w restauracje – 30,6%. W 1999 r. stosunkowo duże nakłady poniosły również bary – 18,4%,

<sup>11</sup> I tak udział ten był znacznie wyższy niż w całej gospodarce, gdzie zatrudnienie w mikro przedsiębiorstwach w 2001 r. wynosiło 25,4%.



Tabela 5

## Nakłady inwestycyjne w latach 1999-2001 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Klasy wielkości przedsiębiorstw wg liczby pracujących														
	razem			do 9			10-49			50-249			powyżej 249		
	wartość	%		wartość	%		wartość	%		wartość	%		wartość	%	
<b>SEKCJA H ogółem</b>															
- 1999 r.	984755,9	100,0		271872,9	100,0		141712,6	100,0		136264,5	100,0		434905,9	100,0	
- 2000 r.	1001849,1	100,0		254558,6	100,0		164048,9	100,0		148657,3	100,0		434584,3	100,0	
- 2001 r.	885578,9	100,0		247386,0	100,0		159203,1	100,0		174081,3	100,0		304908,5	100,0	
<b>Grupa 55.1. Hotele</b>															
- 1999 r.	458037,8	46,5		45724,8	16,8		65759,9	46,4		108543,8	79,7		238009,3	54,7	
- 2000 r.	540458,6	53,9		12701,4	5,0		98778,5	60,2		119732,0	80,5		309246,7	71,2	
- 2001 r.	419222,0	47,3		30343,5	12,3		83405,5	52,4		146836,3	84,3		158636,7	52,0	
<b>Grupa 55.2. Pozostałe obiekty noclegowe</b>															
- 1999 r.	70061,9	7,1		22020,5	8,1		30717,3	21,7		x			x		
- 2000 r.	81702,7	8,2		45195,7	17,8		x			x			14917,1	3,4	
- 2001 r.	99788,0	11,3		49647,4	20,1		30586,8	19,2		10508,4	6,0		9045,4	3,0	
<b>Grupa 55.3. Restauracje i inne placówki gastronomiczne</b>															
- 1999 r.	192085,5	19,5		108733,4	40,0		27357,0	19,3		12994,1	9,5		43001,0	9,9	
- 2000 r.	339350,7	33,9		172690,3	67,8		42889,7	26,1		18894,3	12,7		104876,4	24,1	
- 2001 r.	270792,2	30,6		100391,5	40,6		33286,8	20,9		12520,6	7,2		124593,3	40,9	
<b>Grupa 55.4. Bary</b>															
- 1999 r.	181595,0	18,4		61122,9	22,5		11400,6	8,0		x			x		
- 2000 r.	22654,8	2,3		16171,0	6,4		x			x					
- 2001 r.	67338,2	7,6		51496,4	20,8		6767,8	4,3		829,6	0,5		8244,4	2,7	
<b>Grupa 55.5. Działalność stołówek i cateringu</b>															
- 1999 r.	82975,7	8,4		34271,3	12,6		6477,8	4,6		2484,2	1,8		39742,4	9,1	
- 2000 r.	17682,3	1,8		7800,2	3,1		546,1	0,3		3791,9	2,6		5544,1	1,3	
- 2001 r.	28438,5	3,2		15507,2	6,3		5156,2	3,2		3386,4	1,9		4388,7	1,4	

Źródło: jak w tabeli 1

ale w latach następnych ich wielkość znacznie spadła (w 2000 r. wynosiła zaledwie 2,3%, a w 2001 r. – 7,6% nakładów inwestycyjnych ogółem). Wskazuje to prawdopodobnie na zmiany profilu działalności znacznej części tych podmiotów. W firmach oferujących pozostałe miejsca noclegowe udział ten systematycznie wzrastał – z 7,1% w 1999 r. do 11,3% w 2001 r., natomiast w stołówkach/cateringach wahał się i wynosił w 1999 r. – 8,4%, w 2000 r. – 1,8%, a w 2001 r. – 3,2%.

W 2000 r. dynamicznie zwiększyła się również i wartość środków trwałych (o ponad 50%), ale w roku następnym tendencja wzrostowa została zahamowana. Największy udział w majątku trwałym miały firmy największe, ale drugie miejsce zajmowały przedsiębiorstwa mikro. Systematyczny wzrost wartości majątku trwałego występował w większości analizowanych kategorii przedsiębiorstw. Jedynie w najmniejszych firmach w 2001 r. wartość środków trwałych w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyła się o ponad 20%.

\* \* \*

Na tle obserwacji kształtowania się w latach 1999-2001 wskaźników opisujących sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw sekcji *hotele i restauracje* można postawić tezę, że sytuacja tych podmiotów, pomimo załamania, jakie w tym okresie miało miejsce w gospodarce, była w wielu przypadkach korzystniejsza niż przedsiębiorstw innych sekcji PKD. Wiązać to należy z rodzajem prowadzonej przez te podmioty działalności i ich dużą elastycznością, wyrażającą się m.in. zmianami rodzaju prowadzonej działalności w ślad za zmianami popytu na rynku (zmiany zarówno pomiędzy sekcjami gospodarki, jak i w obrębie sekcji – pomiędzy jej grupami).

Analiza dostępnych już danych statystycznych dla 2002 r., obejmujących przede wszystkim podmioty mikro (bez podziału na grupy działalności) potwierdza, że wiele z tendencji opisanych wyżej utrzymywało się nadal<sup>12</sup>. Na uwagę zasługuje jednak stosunkowo duży (w odróżnieniu od analizowanego wyżej okresu) wzrost liczby tych podmiotów – o 5,6% w relacji do 2001 r., a także liczby pracujących ogółem – o 3,1%. Jednocześnie przeciętne miesięczne wynagrodzenie w tym sektorze było najniższe w gospodarce (wynosiło tylko 886 zł, podczas gdy np. w obsłudze nieruchomości aż 2-krotnie więcej)<sup>13</sup>. W 2002 r. w sektorze HORECA odnotowano spadek wysokości osiąganych przez podmioty mikro przychodów ze sprzedaży ogółem (o 4,6%), a także kosztów – o ok. 2,6%. W rezultacie tych tendencji wskaźnik poziomu kosztów w porównaniu z innymi sekcjami PKD utrzymywał się nadal na stosunkowo niskim poziomie i wynosił 90,1% (choć w relacji do 2001 r. wzrósł o 1,9%).

<sup>12</sup> *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2002 r.*, „Informacje i opracowania statystyczne”, GUS, Warszawa 2003.

<sup>13</sup> Udział przedsiębiorstw, w których pracuje tylko właściciel lub współwłaściciele wraz z członkami ich rodzin wyniósł 53% i był niższy niż w wielu innych sekcjach PKD (np. edukacja – 87%, pośrednictwo finansowe – 86%, ochrona zdrowia – 85%, transport – 82%).

Niekorzystne zjawiska obserwowano natomiast w działalności inwestycyjnej, co wyrażało się spadkiem wysokości nakładów inwestycyjnych (o 23,3%), a także wartości środków trwałych (o 41,8%). Optymistyczny jest jednak fakt, że podmioty hotelarsko-gastronomiczne należały do inwestujących częściej niż podmioty z innych sekcji PKD – udział przedsiębiorstw inwestujących wyniósł w tej sekcji 15%, podczas gdy np. w podmiotach transportowych zaledwie około 1%.

Na tle tych obserwacji pojawia się jednak ważne z perspektywy budowania strategii rozwojowych i dążenia do wzmocnienia pozycji tych podmiotów w gospodarce pytanie o efekty ekonomiczne ich działalności w okresie ożywienia w gospodarce, a zwłaszcza czy sprzyjające warunki makroekonomiczne przyczynią się do dynamicznego ich rozwoju?

### Sytuacja sektora w ocenie przedsiębiorców<sup>14</sup>

#### Oceny sytuacji finansowej

W badaniach empirycznych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach hotelarsko-gastronomicznych w końcu 2003 r. interesowano się między innymi kwestią, czy obserwowane już wyraźne symptomy ożywienia w gospodarce znajdowały odzwierciedlenie w formułowanych przez przedsiębiorców ocenach własnej sytuacji finansowej. Badania wykazały, że chociaż sytuacja ekonomiczna znacznej części przedsiębiorstw uległa poprawie to jednak przekonanie o trwałych, korzystnych zmianach nie znalazło jeszcze wyraźnego odzwierciedlenia w świadomości większości przedsiębiorców. W badanej populacji największa grupa respondentów (ponad połowa) sytuację finansową określiła jako „przeciętną”, podczas gdy ponad 1/3 – jako „bardzo dobrą” lub „dobrą”. Tylko niewielu oceniło ją jako „złą”, natomiast żaden z nich nie uznał jej za „bardzo złą” (tablica 6). Porównanie tych wypowiedzi z wynikami badań prowadzonych w podobnym okresie w innych grupach podmiotów wskazuje, że reprezentantów sektora HORECA cechował jednak znacznie wyższy poziom optymizmu<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Wśród badanych 52 przedsiębiorstw sekcji *hotele i restauracje* 46,2% prowadziło głównie działalność restauracyjną, 42,3% – hotelarską zaś 11,5% – cateringową. Oprócz działalności podstawowej 38,5% firm prowadziło inną działalność. W hotelach były to restauracje i inne obiekty świadczące usługi hotelarskie, a w restauracjach – sklepy garmażeryjne oraz catering. Ponad 90% badanej populacji stanowiły firmy mikro i małe.

<sup>15</sup> Eksporterzy 3-krotnie częściej niż przedsiębiorcy z sektora HORECA sytuację finansową określali jako „złą”. Por. *Kondycja finansowa małych i średnich eksporterów w I półroczu 2003 r.*, w: *Sytuacja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw, w tym eksporterów na rynki UE i na pozostałe rynki w latach 2001-2002 oraz w I półroczu 2003 r.*, IKCHZ, 2003.

Tablica 6

## Oceny sytuacji finansowej w 2003 r. (w %)

Kategorie odpowiedzi	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering	Woj. podlaskie	Woj. pomorskie
bardzo dobra	3,8	–	8,3	–	7,7	–
dobra	32,7	40,9	16,7	66,7	38,5	26,9
przeciętna	53,9	50,0	62,5	33,3	50,0	61,5
zła	9,6	9,1	12,5	–	3,8	11,5
bardzo zła	–	–	–	–	–	–
razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych

Sytuację finansową swych przedsiębiorstw najlepiej oceniali reprezentanci firm cateringowych oraz hoteli. W grupie restauracji zaobserwowano natomiast najsilniejsze wewnętrzne zróżnicowanie ocen – przy stosunkowo krytycznej ocenie własnej sytuacji finansowej (częstsze niż w innych grupach podmiotów oceny „zła” i „bardzo zła”) tylko w niej znaleźli się przedsiębiorcy, którzy sytuację tą uznali za „bardzo dobrą”. Różnice opinii zaobserwowano również w przekroju regionalnym. Przedsiębiorcy z woj. podlaskiego częściej niż z woj. pomorskiego sytuację finansową oceniali jako „dobrą”, podczas gdy w woj. pomorskim – jako „przeciętną” i „złą”.

Oceniając skalę zmian jaka dokonała się w sytuacji finansowej w 2003 r. w stosunku do 2002 r. największa (ponad 50%) grupa badanych nie dostrzegła żadnych zmian. Poprawę zauważała 1/3, a pogorszenie około 1/6. Poprawę odnotowały przede wszystkim hotele oraz firmy cateringowe, a pogorszenie restauracje. Korzystne zmiany dostrzegali głównie właściciele hoteli w woj. podlaskim (żaden z respondentów z tej grupy nie odnotował pogorszenia) oraz firm cateringowych w woj. pomorskim; natomiast pogorszenie sytuacji finansowej – restauracje w woj. podlaskim.

Determinanty poprawy wskazywane w podmiotach z poszczególnych analizowanych w badaniu grup przedsiębiorstw były odmienne, co wiązać należy z różnicami w warunkach ich działania. Poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorcy wyjaśniali najczęściej wzrostem sprzedaży swych usług, a następnie poprawą ich jakości, rozszerzeniem oferty oraz wzrostem wykorzystania bazy usługowej. W firmach cateringowych decydującą rolę odgrywało rozszerzenie oferty, natomiast w hotelach – wzrost sprzedaży oraz co z tym się łączy – wzrost stopnia wykorzystania bazy usługowej.

Rozkład determinant poprawy sytuacji finansowej odmiennie układał się również w badanych regionach. W woj. pomorskim na czele tej hierarchii znalazła się poprawa jakości świadczonych usług, podczas gdy na tę kategorię nie wskazał żaden z przedsiębiorców z woj. podlaskiego. W woj. podlaskim szczególnie ważny okazał się natomiast wzrost stopnia wykorzystania bazy usługowej. Wiązać to należy przede wszystkim z poziomem rozwoju turystyki i odmienną sytuacją na rynku w badanych regionach. W woj. pomorskim du-

za konkurencja na rynku wymuszała poprawę jakości oferty i standardu świadczonych usług, podczas gdy w woj. podlaskim decydowały proste działania zmierzające do pozyskania jak największej liczby klientów.

Wśród przyczyn pogorszenia sytuacji finansowej wymieniano przede wszystkim spadek popytu na usługi przedsiębiorstwa (wskazywany przez wszystkich respondentów mówiących o pogorszeniu sytuacji finansowej) i wzrost kosztów pracy (ok. 90%), a następnie wzrost cen materiałów i surowców oraz brak możliwości uzyskania zewnętrznej pomocy finansowej (po ok. 2/3). Respondenci z grupy restauracji wskazywali na ogół kilka źródeł pogorszenia sytuacji finansowej, a w tym zwłaszcza – spadek popytu na usługi oraz wzrost cen materiałów i surowców, podczas gdy właściciele hoteli większą wagę przywiązywali do wzrostu kosztów pracy.

Inny miernik sytuacji finansowej przedsiębiorstw w badaniach stanowiło pytanie o uzyskiwane przez przedsiębiorstwa wyniki finansowe. Wypowiedzi na ten temat potwierdziły relatywnie dobrą sytuację finansową większości analizowanych podmiotów – ponad 70% respondentów stwierdziło, że działalność ich firm w 2002 r. przyniosła zysk. Na brak zysków (stratę) wskazywało około 25% z nich. Rodzaj działalności badanej firmy nie różnicował istotnie wypowiedzi respondentów. Warto jednak zauważyć, że osiąganie zysków deklarowały wszystkie firmy cateringowe; częściej ponadto uzyskiwały je podmioty woj. pomorskiego niż z woj. podlaskiego. W 2003 r. w porównaniu do roku poprzedniego wynik finansowy poprawił się w ponad 1/3 badanych firm, nie zmienił się w odniesieniu do 44%, a pogorszył się w 17%. Jego poprawę dostrzegali przede wszystkim właściciele hoteli (45%), natomiast pogorszenie – przedsiębiorcy z firm cateringowych oraz z restauracji.

### Inwestycje i bariery rozwoju

W latach 2002-2003 ponad 3/4 badanych przedsiębiorstw poniosło nakłady inwestycyjne, przy czym w największym stopniu odnosiło się to do hoteli oraz firm cateringowych. Główne rodzaje inwestycji to: modernizacja obiektu, wymiana wyposażenia wnętrza obiektu oraz zakup maszyn i urządzeń. Charakter tych inwestycji w pewnym stopniu różnicował rodzaj prowadzonej działalności. Hotelarstwo przodkowało w budowie nowych obiektów, instalacji Internetu, reklamie firmy w mediach oraz poprawie otoczenia obiektu; restauracje – w zakupie maszyn i urządzeń oraz wymianie wyposażenia obiektu, zaś catering – w modernizacji obiektu. Najszerszą działalność inwestycyjną prowadziły hotele.

Wypowiadając się na temat barier rozwoju występujących w działaniu przedsiębiorstw respondenci wymieniali dwie grupy przeszkód: a) zewnętrzne, związane najczęściej z realizowaną przez rząd polityką gospodarczą oraz b) wewnętrzne, wynikające z cech przedsiębiorstwa i posiadanych zasobów (np. kwalifikacje kadry, stan majątku trwałego czy też zasoby finansowe) – tablica 7.

Tablica 7

## Bariery rozwoju przedsiębiorstw (w %)

Kategorie odpowiedzi	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering	Woj. podlaskie	Woj. pomorskie
niedostateczny popyt na usługi przedsiębiorstwa	26,9	28,0	33,3	–	19,2	34,6
duża konkurencja na rynku	48,1	36,0	57,1	66,7	50,0	46,2
wysokie podatki i obowiązkowe obciążenia	48,1	40,0	52,4	66,7	50,0	46,2
nieterminowe regulowanie należności przez kontrahentów	13,5	20,0	4,8	16,7	15,4	11,5
brak pomocy władz lokalnych	17,3	8,0	28,6	16,7	7,7	26,9
brak pomocy władz centralnych	11,5	20,0	4,8	–	11,5	11,5
niedobór własnych środków finansowych	15,4	16,0	19,0	16,7	15,4	15,4
trudności w uzyskaniu kredytu	5,8	4,0	4,8	16,7	7,7	3,8
niestabilność przepisów prawa	23,1	12,0	38,1	16,7	23,1	23,1
częste kontrole	19,2	16,0	14,3	50,0	23,1	15,4
nieuczciwa konkurencja ze strony innych przedsiębiorców	1,9	–	–	16,7	–	3,8
korupcja	–	–	–	–	–	–
sezonowy charakter działalności przedsiębiorstwa	3,8	8,0	–	–	3,8	3,8
nieznajomość marki przedsiębiorstwa wśród klientów	1,8	–	–	16,7	–	3,8

Źródło: jak w tablicy 6

Za bariery uznano przede wszystkim: dużą konkurencję na rynku, wysokie podatki i obowiązkowe obciążenia, niedostateczny popyt na usługi przedsiębiorstwa i niestabilność przepisów prawa. Dla części respondentów istotne były również: częste kontrole, brak pomocy władz lokalnych, niedobór własnych środków finansowych oraz nieterminowe regulowanie należności przez kontrahentów.

Na uwagę zasługuje natomiast fakt, że żaden z badanych do barier rozwoju nie zaliczył takich kategorii, jak: brak wystarczającej informacji o sytuacji na rynku, trudności w pozyskaniu środków pomocy publicznej, korupcja oraz zadłużenie przedsiębiorstwa. Tylko nieliczni przedsiębiorcy za taką przeszkodę uznali sezonowy charakter prowadzonej działalności<sup>16</sup>.

Zebrany materiał wskazuje na pewne różnice w postrzeganiu barier w analizowanych grupach podmiotów. Wprawdzie pozycja w hierarchii dwóch najczęściej postrzeganych barier była podobna, to jednak znacznie częściej były one wymieniane w firmach cateringowych i w restauracjach. Różnice dotyczyły natomiast wskazań na inne kategorie pytania. Respondenci z restauracji zwracali przede wszystkim uwagę na niestabilność przepisów prawa oraz brak pomocy władz lokalnych, z kolei właściciele hoteli na brak pomocy władz centralnych oraz nieterminowe regulowanie należności przez kontrahentów.

<sup>16</sup> Wynikało to z okresu realizacji badań (jesień 2003 r.), a w rezultacie ze struktury badanej populacji. Nie znalazły się w niej podmioty prowadzące swą działalność jedynie w sezonie turystycznym.

Dla przedsiębiorców z firm cateringowych szczególnie uciążliwe były z kolei częste kontrole (wskazywała na nie połowa badanych).

### „Szara strefa”

Prawie 2/3 badanych stwierdziło, iż przedsiębiorstwa hotelarsko-gastronomiczne w swym działaniu stykają się ze zjawiskiem nieuczciwej konkurencji ze strony innych przedsiębiorców. Na zjawisko to uwagę zwrócili przede wszystkim respondenci z firm cateringowych (83%) oraz hotelarskich (68%). Nie zaobserwowano zasadniczych różnic w jego postrzeganiu pomiędzy badanymi regionami. Jedynie w przedsiębiorstwach hotelarskich w woj. podlaskim znacznie wyższy był udział respondentów przekonanych, iż mają do czynienia ze zjawiskiem nieuczciwej konkurencji (82%).

Najczęściej wskazywane przez przedsiębiorców przejawy nieuczciwej konkurencji to: zatrudnianie pracowników bez umowy o pracę, nieewidencjonowanie całości obrotów, zaniżanie wynagrodzeń pracowniczych oraz zakup materiałów i surowców bez faktury (tablica 8).

Tablica 8

Przejawy nieuczciwej konkurencji w sektorze HORECA (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering
zatrudnianie pracowników bez umowy o pracę	28,8	27,3	29,2	33,3
prowadzenie działalności bez zarejestrowania	7,7	9,1	8,3	–
zaniżanie wynagrodzeń pracowniczych	23,1	31,8	20,8	–
nieregulowanie zobowiązań wobec ZUS	5,8	9,1	4,2	–
nieewidencjonowanie całości obrotów	26,9	18,2	33,3	33,3
nieregulowanie zobowiązań podatkowych	1,9	4,5	–	–
zatrudnianie obcokrajowców bez zezwolenia na pracę	1,9	–	–	16,7
zakup materiałów i surowców bez faktury	19,2	4,5	20,8	66,7
zawyżanie kosztów prowadzenia działalności	9,6	13,6	4,2	16,7
nieprzestrzeganie norm ochrony środowiska	5,8	–	8,3	16,7
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tablicy 6

Odnotowano istotne różnice w ocenach tych zjawisk w podmiotach z poszczególnych rodzajów działalności. W hotelarstwie najczęściej badanych wskazało na zaniżanie wynagrodzeń oraz zatrudnianie pracowników bez umowy o pracę; w restauracjach – na nieewidencjonowanie całości obrotów i zatrudnianie pracowników „na czarno” a w cateringu – na zakup materiałów i surowców bez faktury.

W ocenie przedsiębiorców udział „szarej strefy” w działalności podmiotów hotelarsko-gastronomicznych był stosunkowo wysoki. Według 3/4 badanych nie przekraczał on 30% przy czym około 29% respondentów szacowało wysokość tego udziału w przedziale 21-30% (tablica 9). Największy zasięg zjawisko to miało w restauracjach, w jednakowym stopniu natomiast dotyczyło obu badanych województw.

Tablica 9

Udział „szarej strefy” w działalności przedsiębiorstw hotelarsko-gastronomicznych (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering
Do 10%	19,2	13,6	29,2	-
11-20%	26,9	31,8	16,7	50,0
21-30%	28,8	27,3	25,0	50,0
31-50%	3,8	4,5	4,2	-
Powyżej 50%	1,9	-	4,2	-
Zjawisko nie występuje	9,6	4,5	16,7	-
Brak danych	9,6	18,2	4,2	-
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tablicy 6

### Oceny konkurencji na rynku

Za jedną z najważniejszych barier rozwoju przedsiębiorcy uznali wysoki poziom konkurencji na rynku. Większość badanych (blisko 2/3) jej poziom określiła jako „bardzo duży” i „duży” (w tym 25% „bardzo duży” i 40% „duży”), podczas gdy jako „średni” – około 1/3, a „mały” i „bardzo mały” – zaledwie 4%. O ile właściciele firm cateringowych (ponad 80% tej grupy) konkurencję ocenili jako wysoką, to relatywnie słabiej odczuwali ją respondenci z grupy hoteli.

W badanej populacji przeważali respondenci, którzy nie potrafili ocenić, czy przedsiębiorstwa hotelarsko-gastronomiczne w Polsce są przygotowane do konkurowania z podmiotami zagranicznymi – 46%. Pozytywną ocenę sytuacji w tym zakresie sformułowano w około 1/3 firm, natomiast w 1/4 wyrażono pogląd o niemożliwości sprostania konkurencji zagranicznej. Opinie pozytywne występowały przede wszystkim w przedsiębiorstwach hotelarskich – 45% (w firmach cateringowych – 33% i w restauracjach – 17%), a pesymistyczne wśród właścicieli restauracji. Wyrobionego zdania na ten temat nie mieli natomiast głównie badani z firm cateringowych oraz restauracji. Konkurencji zagranicznej obawiali się przede wszystkim przedsiębiorcy z woj. podlaskiego. Najczęściej nie potrafili zająć stanowiska w tej sprawie (54%); a także rzadziej sądzili, że podmioty sektora HORECA są zdolne do konkurowania z przedsiębiorstwami zagranicznymi (19% wobec 42% w woj. pomorskim).

Większość przedsiębiorców (około 2/3) uważała jednak, że ich firmy są przygotowane do przyjęcia większej liczby gości zagranicznych. Stopnia tego przygotowania nie potrafiło określić ponad 1/5 respondentów, a 14% z nich oceniało go negatywnie. Przygotowanie deklarowały przede wszystkim hotele oraz firmy cateringowe, podczas gdy największa grupa nie mających zdania w tej kwestii znalazła się wśród właścicieli restauracji (29%). Otwarcie na gości zagranicznych szczególnie silnie wyrażano w podmiotach z woj. pomorskiego – 73% (wobec 58% w woj. podlaskim). Respondenci z regionu podlaskiego natomiast znacznie częściej nie potrafili ocenić stanu przygotowania na tym polu. Różnice tych ocen wynikały z dotychczasowych doświadczeń w zakresie kontaktów z klientami zagranicznymi. Atrakcyjność turystyczna regionu pomorskiego, więk-



sza liczba gości zagranicznych, a więc i większa znajomość oczekiwania klientów wiązały się z lepszym przygotowaniem tych firm w tym zakresie.

W badaniach interesowano się również determinantami konkurencyjności. Przedsiębiorców proszono o wskazanie czynników, które sprawiają, że inne firmy hotelarsko-gastronomiczne są bardziej konkurencyjne na rynku (tablica 10).

Tablica 10

Czynniki decydujące o konkurencyjności przedsiębiorstw hotelarsko-gastronomicznych (w %)

Kategorie odpowiedzi	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering	Woj. podlaskie	Woj. pomorskie
przedsiębiorstwu nie zagraża konkurencja	15,4	13,6	20,8	–	15,4	15,4
lepsza baza lokalowa	40,4	59,1	25,0	33,3	46,2	34,6
lepszy dostęp do środków pomocy państwa	17,3	18,2	20,8	–	19,2	15,4
lepszy dostęp do kredytu	7,7	–	16,7	–	7,7	7,7
układy, znajomości	25,0	27,3	25,0	16,6	30,8	19,2
lepszy marketing i promocja	17,3	9,1	16,7	50,0	11,5	23,1
korzystniejsza lokalizacja	26,9	22,7	29,2	33,3	30,8	23,1
lepszy standard świadczonych usług	11,5	13,6	8,4	16,6	7,7	15,4
szersza oferta	25,0	18,2	29,2	33,3	23,1	26,9
umiejętność wykorzystywania luk w przepisach prawnych	11,5	9,1	12,5	16,6	7,7	15,4
lepsze dostosowanie oferty do potrzeb różnych grup klientów	9,6	9,1	4,2	33,3	7,7	11,5

Źródło: jak w tablicy 6

Przedsiębiorcy z sekcji *hotele i restauracje* byli na ogół przekonani, że konkurenci dysponują lepszą bazą lokalową. Wśród determinantów pozycji konkurencyjnej istotne znaczenie miały także: korzystniejsza lokalizacja, szersza oferta, układy i znajomości, skuteczniejszy marketing i promocja oraz lepszy dostęp do środków pomocy państwa. Tylko 15% właścicieli badanych firm uważało, że konkurencja im nie zagraża. W grupie hoteli decydujące znaczenie przypisywano lepszej bazie lokalowej oraz układom i znajomościom, natomiast w przypadku restauracji ważniejsze niż w pozostałych grupach były: szersza oferta, korzystniejsza lokalizacja oraz lepsza baza lokalowa. W firmach cateringowych za najważniejszą determinantę uznano skuteczniejszy marketing i promocję, istotne było również: lepsze dostosowanie do potrzeb klienta, szersza oferta i korzystniejsza lokalizacja. Przedsiębiorcy z woj. podlaskiego częściej podkreślali znaczenie lepszej bazy lokalowej (46,2% wobec 34,6% w woj. pomorskim) oraz układów i znajomości (30,8% wobec 19,2%). W woj. pomorskim z kolei większą wagę przypisywano takim kategoriom, jak: lepszy marketing i promocja, lepszy standard świadczonych usług oraz umiejętność wykorzystywania luk w przepisach prawnych. Większą rolę odgrywały więc czynniki wskazujące na bardziej ekspansywne działania przedsiębiorstw na rynku, w podlaskim natomiast w celu uzyskania lepszej pozycji na rynku istotne okazały się więzi nieformalne i otrzymana pomoc zewnętrzna.

Respondenci wskazywali również czynniki, które powinny być spełnione, aby przedsiębiorstwa sektora HORECA mogły odnieść sukces na rynku. Ich odpowiedzi dostarczają nam informacji o wzorcu sukcesu funkcjonującym w świadomości przedsiębiorców. Wśród najważniejszych determinant sukcesu znalazły się: dobra lokalizacja (39%), szybkie reagowanie na zmiany sytuacji rynkowej (37%) oraz wysoka jakość świadczonych usług (31%). Istotne znaczenie miały również: niskie koszty materiałów i surowców i konkurencyjne ceny na usługi, atrakcyjny wizerunek firmy oraz szeroka promocja i reklama.

Nieistotne natomiast w ich ocenie okazały się takie kategorie, jak: dostęp do informacji, cechy osobiste menedżerów oraz przypadek (szczęście). Tylko nieliczni wskazywali również na: własny kapitał, elastyczność oferty cenowej, większy dostęp do kredytów oraz do środków pomocy finansowej państwa.

Hierarchie tych determinant w analizowanych grupach były odmienne, co przede wszystkim wskazuje na różnice w sytuacji (i problemach) podmiotów z poszczególnych rodzajów działalności. Dla hoteli najważniejsze były: dobra lokalizacja, wysoka jakość świadczonych usług, konkurencyjne ceny na usługi i szeroka promocja i reklama. Z kolei właściciele restauracji największe znaczenie przypisywali szybkiemu reagowaniu na zmiany sytuacji rynkowej, niskim kosztom materiałów i surowców oraz dobrej lokalizacji. Podobnie jak w przypadku hoteli istotną okazała się wysoka jakość świadczonych usług. W firmach cateringowych wskazywano głównie na szybkie reagowanie na zmiany sytuacji rynkowej i dobrą lokalizację. Porównanie wypowiedzi podmiotów z obu analizowanych regionów wskazuje, że przedsiębiorcy z woj. podlaskiego mieli bardziej wyraźny obraz determinant sukcesu na rynku, co potwierdza większa częstotliwość wskazań na poszczególne kategorie pytania. Wypowiedzi przedsiębiorców z woj. pomorskiego były natomiast bardziej rozproszone. Wart uwagi wydaje się jednak fakt, że większą wagę niż w regionie podlaskim przywiązywano do powiązań kapitałowych z partnerami zagranicznymi oraz konkurencyjnych cen na usługi przedsiębiorstwa.

### Oceny perspektyw w Unii Europejskiej

Konsekwencją integracji Polski z Unią Europejską będą zmiany w dotychczasowych warunkach działania podmiotów gospodarczych, w tym małych i średnich, wynikające przede wszystkim z faktu, że rynek polski stanie się częścią jednolitego rynku europejskiego<sup>17</sup>. Znacznej części tych zmian polscy przedsiębiorcy nie uświadamiają sobie jeszcze w pełni, co potwierdzają wyniki licznych badań empirycznych<sup>18</sup>. Przybliżająca się data wstąpienia Polski do UE sprawia jednak, że ich wiedza na ten temat staje się coraz szersza.

<sup>17</sup> Zob. P. Wieczorek, *Perspektywy małych i średnich przedsiębiorstw po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, „Wiadomości Statystyczne” 2003, nr 11.

<sup>18</sup> Por. W. Karpińska-Mizieleńska, T. Smuga, *Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim w ocenie przedsiębiorców*, „Gospodarka Narodowa”, 2003 r., nr 11-12.

W przypadku podmiotów sekcji *hotele i restauracje* konsekwencje procesu integracji mogą jednak mieć mniejszą skalę niż w przedsiębiorstwach produkcyjnych, w tym eksportujących na rynki UE (co przede wszystkim stanowi konsekwencję zasięgu i specyfiki ich działania). Wyniki prezentowanych w artykule badań potwierdziły, że przedsiębiorcy tego sektora są otwarci na przyjęcie większej liczby gości zagranicznych, ale jednocześnie w ich postawach zaobserwowano niepewność, czego wyrazem była nieumiejętność oceny skutków, jakie integracja przyniesie dla ich funkcjonowania (tablica 11).

Tablica 11

Zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstw po przystąpieniu Polski do UE (w %)

Kategorie odpowiedzi	Ogółem	Hotele	Restauracje	Catering	Woj. podlaskie	Woj. pomorskie
poprawi się	36,5	41,0	33,3	33,3	26,9	46,1
nie ulegnie zmianie	11,5	13,5	8,4	16,7	11,5	11,5
pogorszy się	3,8	4,5	4,2	–	7,7	–
trudno powiedzieć	48,1	41,0	54,1	50,0	53,8	42,3
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tablicy 6

Większość badanych nie potrafiła przewidzieć kierunku zmian sytuacji finansowej. Jej poprawy oczekiwano w około 37% firm. Istotne wydaje się jednak, że w analizowanej populacji nieliczny był zbiór pesymistów przekonanych o tym, że sytuacja ta ulegnie pogorszeniu (tylko ok. 4%). Poprawy spodziewali się najczęściej właściciele hoteli, natomiast w restauracjach oraz w firmach cateringowych na ogół nie zajmowano stanowiska w tej sprawie. Optymistami byli głównie badani z woj. pomorskiego. Tezę tę potwierdza również brak wskazań w podmiotach tego regionu na pogorszenie sytuacji. Wskazuje to na ogromne oczekiwania w tych podmiotach związane z rozwojem turystyki i napływem większej liczby gości zagranicznych.

Oceniając korzyści, jakie przedsiębiorstwom przyniesie członkostwo Polski w UE, respondenci wskazywali przede wszystkim na: zwiększenie napływu turystów z zagranicy (60%), wzrost popytu na usługi (50%) oraz poprawę sytuacji finansowej klientów (42%). Mniej ważne okazały się: zwiększenie dostępności pomocy finansowej państwa, stabilizacja warunków działania, zwiększenie możliwości współpracy z partnerami z zagranicy oraz ograniczenie barier biurokratycznych.

W wyborze korzyści przedsiębiorcy byli jednomyślni i wskazywali przede wszystkim te kategorie, które bezpośrednio wpływają na wzrost popytu na ich usługi. Nie miały dla nich natomiast istotnego znaczenia takie korzyści, jak: zwiększenie poziomu współdziałania i wymiana doświadczeń między przedsiębiorstwami, wzrost kwalifikacji pracowników oraz zwiększenie dostępu do nowoczesnych technik zarządzania.

Trwały i powszechny element ocen formułowanych przez przedsiębiorców na temat integracji stanowi postrzeganie jej w kategoriach zagrożeń. Związane jest to także z niepewnością badanych i z obawami dotyczącymi skutków

tego procesu dla funkcjonowania przedsiębiorstw. Wśród zagrożeń wymieniano głównie: wzrost cen (52%), wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej (39%), wzrost podatków (29%), pogorszenie sytuacji finansowej klientów i wzrost konkurencji na rynku (po 27%) oraz wzrost biurokracji (21%). Nie obawiano się natomiast wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa i zmniejszenia dostępu do środków pomocy finansowej państwa. Tylko nieliczni respondenci liczyli się z odpływem najlepszych fachowców do UE oraz spadkiem popytu na oferowane usługi.

Hierarchia najważniejszych zagrożeń w grupach hoteli oraz restauracji była zbliżona. Różnice dotyczyły przede wszystkim częstotliwości wskazań na niektóre kategorie odpowiedzi. W firmach hotelarskich częściej obawiano się wzrostu cen, odpływu najlepszych fachowców do UE, wzrostu podatków i niepewności w działaniu. W restauracjach natomiast większe znaczenie przywiązywano do: spadku popytu na oferowane usługi, wzrostu świadczeń socjalnych, niedostatecznej znajomości języków obcych i pogorszenia sytuacji finansowej klientów. Dla firm cateringowych z kolei głównie zagrożenia to: wzrost kosztów prowadzenia działalności oraz wzrost cen i podatków.

Różnice ujawniły się także w przekroju regionalnym. W woj. podlaskim częściej zwracano uwagę na: wzrost konkurencji, wzrost podatków i cen, a także niedostateczną znajomość języków obcych, podczas gdy w woj. pomorskim ważniejsze okazały się – wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej i pogorszenie sytuacji finansowej klientów.

W kontekście obaw związanych z integracją Polski z UE i postrzegania jej skutków w kategoriach zagrożeń dla funkcjonowania przedsiębiorstw, a z drugiej strony coraz bliższego momentu pełnego otwarcia rynku, istotne jest ustalenie, czy świadomość zagrożeń łączy się z podejmowaniem w badanych podmiotach działań mających na celu minimalizację niekorzystnych zjawisk i ich przygotowanie do funkcjonowania w nowych warunkach. Ze względu na lokalny charakter prowadzonej działalności przymus takich działań nie był jednak w przypadku większości tych firm równie silny (co potwierdziły wypowiedzi respondentów), jak w przedsiębiorstwach eksportujących swoje wyroby (usługi).

Inicjatywy o charakterze dostosowawczym podjęła ponad połowa (52%) badanych firm. Częściej były to hotele i firmy cateringowe, rzadziej zaś restauracje; częściej ponadto obserwowano je wśród przedsiębiorców z woj. pomorskiego niż woj. podlaskiego. Największe różnice dotyczyły firm cateringowych – w woj. pomorskim podjęły je wszystkie firmy tego działu, podczas gdy w woj. podlaskim tylko 1/3. Najczęściej koncentrowano się na: poprawie jakości świadczonych usług (70% wskazujących na takie działania) oraz modernizacji obiektu (67%). Zdecydowana przewaga dwóch pierwszych w hierarchii kategorii wskazuje, że były to najważniejsze dla badanych podmiotów sposoby reagowania na przewidywane zmiany sytuacji rynkowej. Ponad trzykrotnie mniejsze znaczenie miały natomiast: obniżenie kosztów działalności, nawiązanie współpracy z pośrednikami (np. biurami podróży), komputeryzacja, uzyskanie wyższej kategorii obiektu czy też przeszkolenie pracowników. Badani

nie interesowali się w zasadzie pozyskaniem inwestorów zagranicznych, co potwierdza specyfikę tych firm i koncentrowanie się na rynku lokalnym (tylko w pojedynczych podmiotach zwracano uwagę na nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi). Nie dostrzegali oni również możliwości obniżania cen. Najczęstsze wśród podejmowanych działań dostosowawczych – modernizowanie obiektu oraz podnoszenie standardu usług pociągają z reguły za sobą wzrost, a nie spadek cen oferowanych usług.

Charakter podejmowanych działań informuje również o strategiach badanych firm. Zebrane dane potwierdzają, że były one głównie nakierowane na poprawę jakości świadczonych usług. Wybierano relatywnie proste, nie wymagające specjalnego przygotowania (kompetencji, wiedzy) i znacznych nakładów finansowych sposoby zachowań. Wynikało to przede wszystkim z indywidualnych cech podmiotów tej sekcji, a zwłaszcza ich wielkości, niewielkich kapitałów własnych i skali (zasięgu) działania ograniczonej do rynku lokalnego.

Inicjatyw tych nie różnicował w sposób istotny rodzaj prowadzonej działalności. Różnice wskazań na dwie najważniejsze kategorie wystąpiły natomiast w przekroju regionalnym. W woj. pomorskim wskazywano na nieznacznie częściej – o 23% respondentów więcej niż w woj. podlaskim mówiło o modernizacji obiektu a o 19% – o poprawie jakości świadczonych usług.

Przedsiębiorcy, którzy nie przygotowywali się do funkcjonowania na rynku UE, ten stan rzeczy wyjaśniali najczęściej brakiem potrzeby takich inicjatyw ze względu na dobre przygotowanie firmy do konkurowania albo też lokalny rynek działania przedsiębiorstwa. W przypadku części podmiotów o braku takich działań zadecydował niedobór środków finansowych. Niektórzy deklarowali jednak ich podjęcie w najbliższym okresie. Przedsiębiorcy z woj. podlaskiego częściej niż z woj. pomorskiego nie dostrzegali ich potrzeby, a także zwracali uwagę na brak środków finansowych.

\* \* \*

Analiza sytuacji ekonomicznej sekcji *hotele i restauracje* wykazała, że mimo dynamicznego rozwoju tych podmiotów w okresie transformacji systemowej ich rola w gospodarce jest jeszcze niewystarczająca. Konieczne jest więc podjęcie działań mających na celu wzmocnienie ich pozycji w gospodarce, przezwyciężenie barier rozwojowych i wykorzystanie posiadanych przez nie atrybutów (elastyczności). Pozycja tego sektora jest zdeterminowana przede wszystkim przez sytuację podmiotów mikro. Dominują w nim małe jednostki, powstałe w ostatnich latach i z reguły o niewielkich własnych środkach finansowych. Dlatego konieczne jest większe wsparcie ich rozwoju instrumentami polityki gospodarczej. O ile w regionach rozwiniętych turystycznie (woj. pomorskie) sytuację firm najmniejszych możemy uznać za w miarę zadowalającą, to w województwach atrakcyjnych turystycznie, lecz nie wykorzystujących swego potencjału na tym obszarze potrzebne są specjalne instrumenty pobudzające rozwój turystyki. Jest to istotne również z tego względu, że podmioty te mogą odegrać ważną rolę w ograniczaniu bezrobocia.

Czynnikiem stymulującym (wymuszającym) rozwój może okazać się integracja Polski z Unią Europejską. Przedsiębiorcy sektora HORECA w niewielkim stopniu jednak uświadamiają sobie znaczenie tego procesu. Nie w pełni zdają sobie sprawę z faktu, że będą działać w warunkach otwartego rynku (konkurując z podmiotami zagranicznymi), a unijne reguły działania będą obowiązywać wszystkich uczestników rynku. Wobec niedoboru własnego kapitału i trudności w uzyskaniu kredytu ważnym instrumentem wsparcia ich rozwoju mogą stać się fundusze strukturalne.

Oceniając perspektywy własnych firm na jednolitym rynku europejskim znaczna część przedsiębiorców z sekcji *hotele i restauracje* nie potrafiła przewidzieć skutków integracji z UE. Była ona dla wielu z nich obojętna, gdyż sądzili, że ze względu na lokalny zasięg działania nie będzie dotyczyła ich bezpośrednio. Nie obawiali się więc konkurencji zagranicznej. Wiąże się to – jak możemy przypuszczać – z niedostateczną wiedzą na temat członkostwa, ale także z brakiem długofalowej wizji swego rozwoju oraz strategii działania.

## **ECONOMIC SITUATION OF HOTELS AND RESTAURANTS SECTOR ENTERPRISES IN THE YEARS 1999-2003**

### **Summary**

The article provides an analysis of the economic situation of the Hotels and Restaurants (HORECA) sector. Within this analysis, on the basis of GUS data and own empirical research, indicators have been selected in order to describe the situation of enterprises in the entire sector including microcompanies. The analysis also takes into account internal variation within the section and the data have been disaggregated into specific groups of NACE activities. Statistical data analysis has been supplemented with results of empirical pilot research carried out in 2003 in two voivodships (Pomorskie and Podlaskie) differing from each other in terms of the level of economic development, including development of tourism. The study covered such issues as the number and structure of entities by section, sales revenues, investment activity, cost level indicators, employment and wages.

The part of the article illustrating results of empirical research is focused on presentation of opinions of entrepreneurs concerning their financial situation and prospects for changes on the Single European Market. Other problems have also been tackled, such as perception of barriers to development, conditions of market operation with special reference to the "hidden economy", as well as factors of competitiveness. The analysis was also carried out in regional perspective.