

Wpływ pandemii na branże polskiej gospodarki, czyli wygrani i przegrani COVID-19

Analiza wpływu pandemii na wskaźniki finansowe
spółek notowanych na Rynku Głównym Giełdy
Papierów Wartościowych w Warszawie

Lipiec 2021 r.





O opracowaniu:

Dane zaprezentowane w opracowaniu dotyczą 356 spółek notowanych na Rynku Głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie i wpływu pandemii COVID-19 na ich funkcjonowanie w okresie styczeń – grudzień 2020 w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Spółki wybrane do analizy są wyłącznie spółkami polskimi. Z analizy wyłączono spółki o kapitale zagranicznym, banki i spółki z branży szeroko pojętych finansów oraz podmioty dla których, z różnych powodów, nie było możliwości pozyskania historycznych danych finansowych. Z analizy wyłączono również jedną spółkę z branży budownictwa, która w sposób istotny wpływała na zaniżenie wyników. Dla jednej ze spółek z branży wydobywczej, z tego samego powodu co powyżej, dokonano normalizacji wyniku za 2020 r. o zdarzenie jednorazowe.

NASZYM ZDANIEM



Dariusz Gałzka
Partner
Grant Thornton

“

Zakłócenia procesów ekonomicznych wynikające z wybuchu pandemii koronawirusa doprowadziły do wyraźnego ograniczenia wzrostu gospodarczego na całym świecie. Najbardziej poszkodowanymi sektorami gospodarki były branże turystyczna i hotelarska, transportowa i logistyczna, restauracyjna i spożywcza. Negatywne konsekwencje ekonomiczne odczuły także sektor kulturalny oraz branża rozrywkowa. Wraz z pierwszym przypadkiem koronawirusa świat znalazł się w recesji a zmiany, które z tym nadeszły zostaną z nami na dłużej. Pandemia przyniosła nam trwałe zmiany ale nie tylko te negatywne. Odnaleźć można bowiem obszary gospodarki, które wygrały z pandemią a nawet brutalnie mówiąc wykorzystały jej szanse i możliwości. Pandemia spowodowała, że globalizacja nabrała innego wymiaru. Świat istotnie się skurczył a odległość przestała mieć znaczenie bowiem wiele sektorów gospodarki zaczęło działać zdalnie i wirtualnie, widząc, że prowadzona działalność funkcjonuje w zblizony a po okresie adaptacji, niezakłócony sposób.

”

Wpływ pandemii koronawirusa na rynek kapitałowy

Pandemia COVID-19 bez wątpienia istotnie wpłynęła na sytuację gospodarczą oraz wyniki finansowe spółek GPW. Co jednak dla niektórych podmiotów było stratą, dla innych okazało się szansą. Aż 34 podmioty, które w 2019 r. ponosiły straty, w 2020 r. osiągnęły zyski. Natomiast 44 spółki, które w 2019 r. mogły pochwalić się zyskiem, w kolejnym roku poniosły straty.

Wykres 1. Kierunki zmian wyniku zysku netto pomiędzy 2019 i 2020

278

spółek
bez zmiany
trendu

34

spółki ze zmianą
strata → zysk

44

spółki ze zmianą
zysk → strata



Ponad 5600%

Tak wysoki wzrost wyniku EBITDA osiągnęła branża biotechnologiczna. Sektor ten jest największym wygranym pandemii.



709%

O tyle wzrosła kapitalizacja dla segmentu sprzętu i materiałów medycznych, mimo, że dynamika wzrostu przychodów wyniosła w tym okresie „jedynie” 144%.



Ponad 80%

Analizowanych spółek wygenerowało w 2020 r. dodatnie wyniki na poziomie EBITDA pomimo pandemii. Liczba ta jest zbliżona z liczbą spółek zyskowych w 2019 r.



Ponad 1/3

O tyle spadła kapitalizacja i przychody segmentu reklamy i marketingu. To jeden z najwyższych spadków i jeden z największych przegranych pandemii.

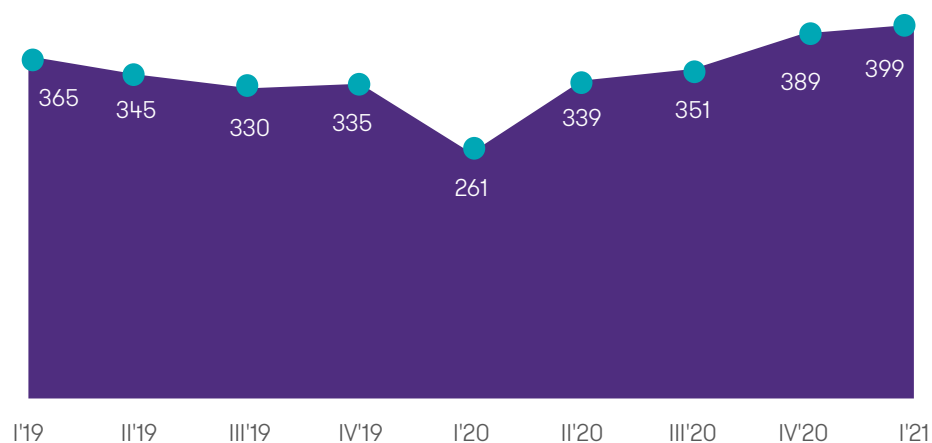
Pandemia (na chwilę) obniżyła wyceny

Pandemia COVID-19 istotnie wpłynęła na życie społeczne oraz gospodarcze, ale również na rynek kapitałowy i wycenę spółek giełdowych. Kapitalizacja na warszawskiej giełdzie w pierwszym kwartale 2020 r. odzwierciedliła niepewność inwestorów co do przyszłych wyników w związku z licznymi restrykcjami ograniczającymi bądź wstrzymującymi funkcjonowanie biznesów.

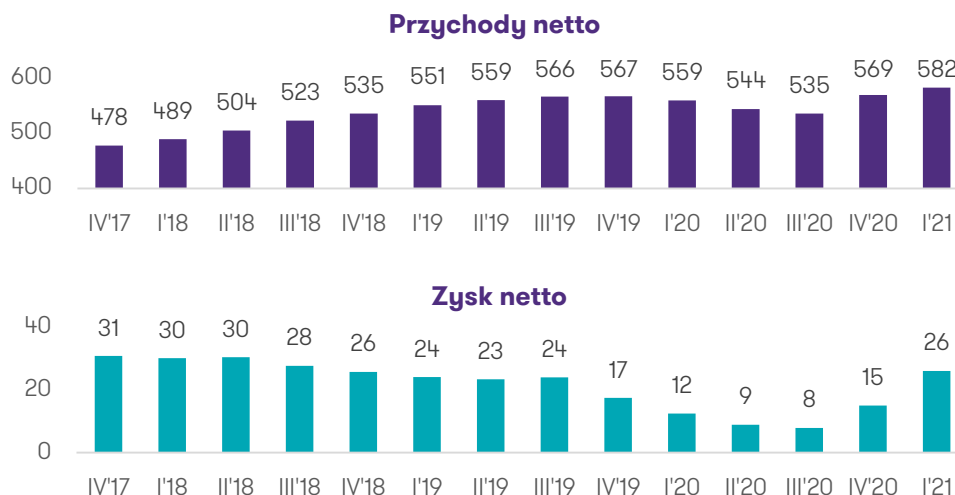
W II i III kwartale 2020 r. przychody ze sprzedaży jak również zyski firm notowanych na GPW były znacząco niższe w porównaniu do wyników zrealizowanych w analogicznym okresie roku 2019. Ogłaszane decyzje administracyjne i wprowadzane restrykcje istotnie ograniczyły skalę produkcji i możliwości świadczenia usług, a także zaburzyły łańcuchy dostaw, utrudniając jednocześnie dostęp do surowców, co miało przełożenie na wzrosty ich cen. Spółki mierzyły się również z brakami kadrowymi wynikającymi między innymi z konieczności odbycia kwarantanny.

Od IV kwartału 2020 roku widoczne jest poprawa zarówno wyników finansowych spółek, jak i ich kapitalizacji. Pomimo w dalszym ciągu istotnych obostrzeń, spółki zaczęły generować lepsze wyniki, co spowodowane jest ciągłym dostosowaniem się spółek do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Efekt znacznej części wprowadzonych w drugim i trzecim kwartale działań, mających na celu ograniczenie negatywnych skutków pandemii, a także zmianę lub poszerzenie profilu działalności spółek, widoczny jest poprawie wyników od IV kwartału 2020 r.

Wykres 2. Kapitalizacja w ujęciu kwartalnym (w mld)



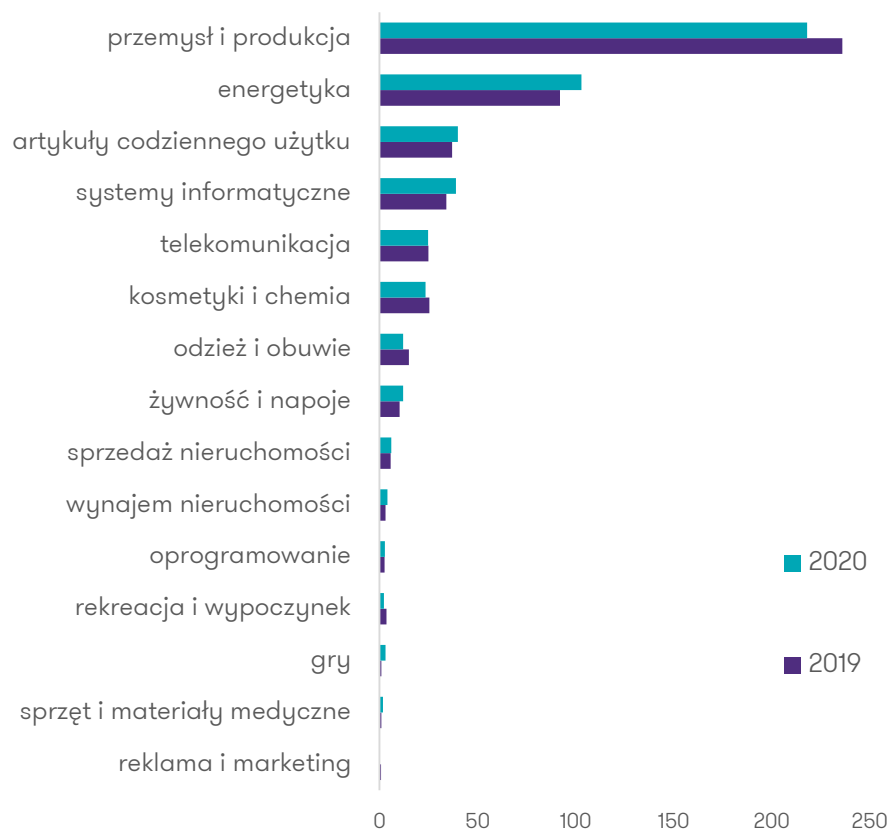
Wykres 3. Przychody i zysk netto w ujęciu kwartalnym (w mld)



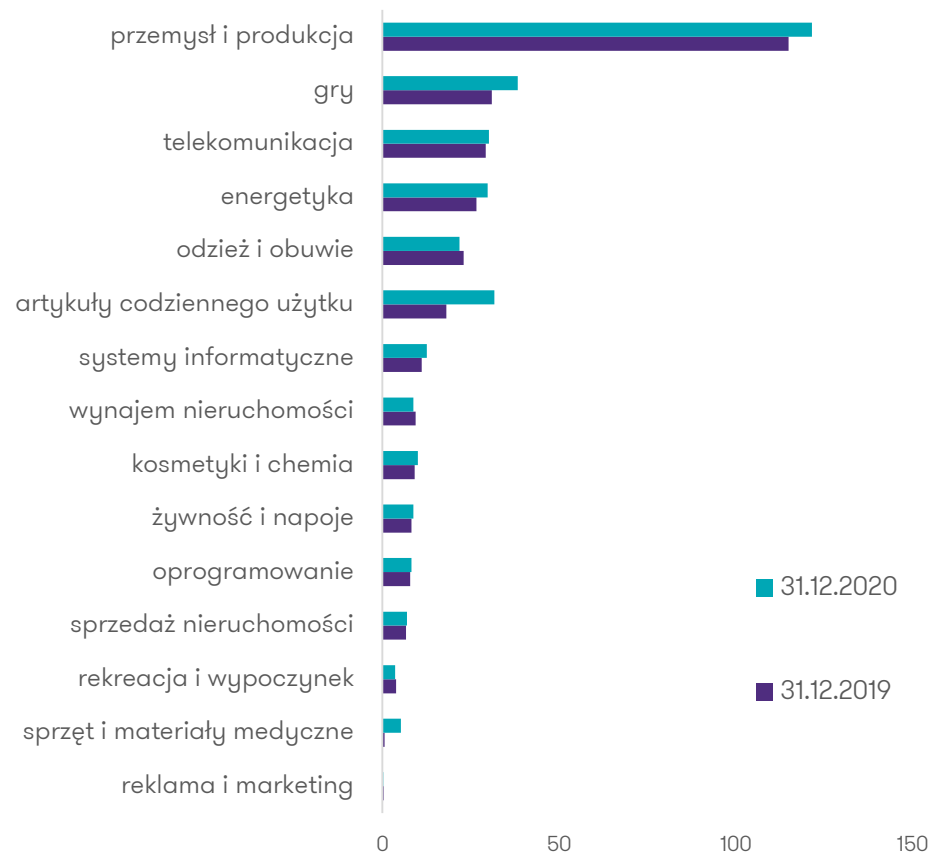
Przemysł ze spadkiem obrotów i wzrostem kapitalizacji

Mimo negatywnego wpływu pandemii na rynek kapitałowy pewne branże osiągnęły wzrost przychodów ze sprzedaży oraz zysków, co miało również odzwierciedlenie we wzroście ich kapitalizacji. W dobie pandemii do wygranych należały branża sprzętu i materiałów medycznych, sektor biotechnologiczny, recykling i branża gamingowa. Słabsze wyniki operacyjne, wyrażone przychodami ze sprzedaży oraz niższym zyskiem, odnotowały Spółki przede wszystkim w sektorze odzieży i obuwia, reklamy i marketingu, rekreacji i wypoczynku oraz w branży wydawniczej.

Wykres 6. Przychody netto ze sprzedaży w podziale na branże w 2019 i 2020 roku (w mld)



Wykres 7. Kapitalizacja w podziale na branże na koniec 2019 i 2020 roku (w mld)



Najwięksi wygrani pandemii



Biotechnologia

Pandemia otworzyła nowe możliwości badawczo-rozwojowe oraz sprzedażowe.



Sprzęt i materiały medyczne

Branża charakteryzująca się dużymi skrajnościami.



Gaming

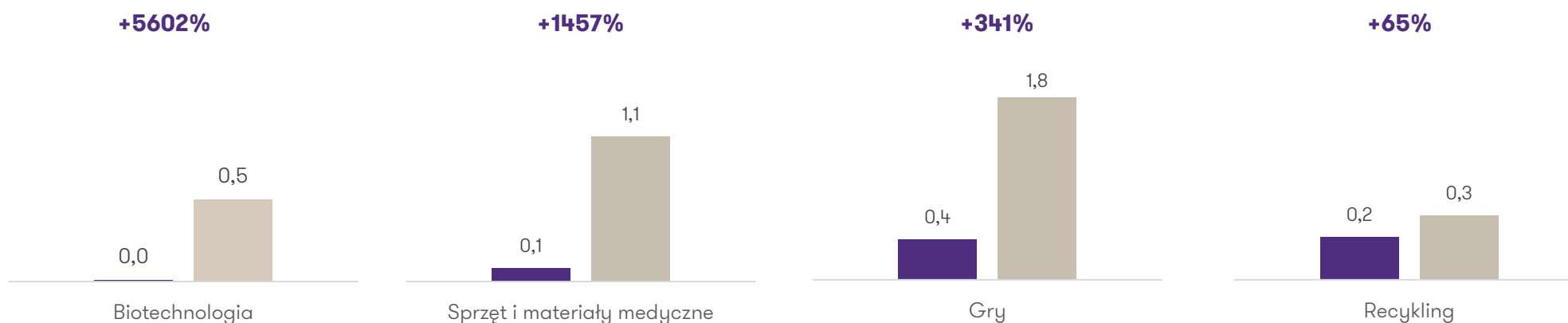
Lider wzrostu przychodów – ponad 200% wzrost przychodów*.



Recykling

Branża z nabytą odpornością na wirusa SARS-CoV-2.

Wykres 8. Wynik EBITDA w podziale na branże w 2019 i 2020 roku (w mld)



Wzrost kapitalizacji o 36%

Wzrost kapitalizacji o 709%

Wzrost kapitalizacji o 24%

Wzrost kapitalizacji o 49%

Najwięksi przegrani pandemii



Reklama i marketing

Ograniczenie życia kulturalnego oraz oszczędności budżetowe przyczyną gorszej sytuacji w branży.



Rekreacja i wypoczynek

Nie tylko obostrzenia, ale również obawa przed zarażaniem odcisnęła piętno na branży.



Odzież i obuwie

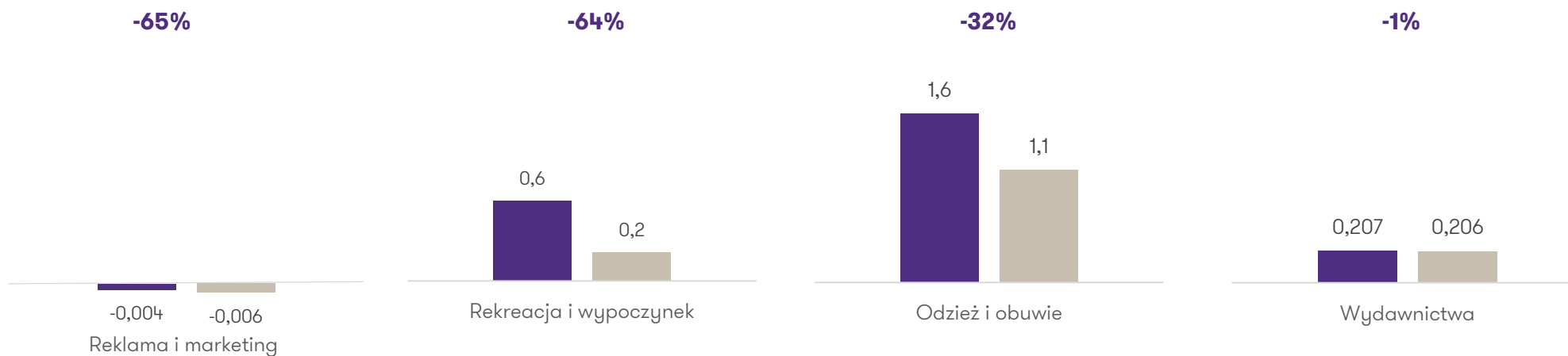
E-commerce, nowa rzeczywistość sprzedaży, zmiana preferencji zakupowych konsumentów to za mało na uratowanie branży.



Wydawnictwo

Sprzedaż online nie zrekompensowała spadku sprzedaży w sklepach stacjonarnych.

Wykres 9. Wynik EBITDA w podziale na branże w 2019 i 2020 roku (w mld)



Spadek kapitalizacji o 33%

Spadek kapitalizacji o 9%

Spadek kapitalizacji o 5%

Spadek kapitalizacji o 22%

NASZYM ZDANIEM



Katarzyna Buda
Menedżer Due Diligence
Grant Thornton

“

Zakłóceniom ekonomicznym i perturbacją, które pojawiły się wraz z nadejściem pandemii towarzyszyły również pozytywne jej efekty. Wiele sektorów gospodarczych ucierpiało w wyniku nadejścia pandemii koronawirusa, natomiast były również takie, w których wyniki finansowe poszybowały do góry i w których przychody ze sprzedaży odnotowały rekordowe wzrosty. Wiązało się to głównie ze zmianą zachowań społeczeństwa, które zmieniło swoje zwyczaje i rozpoczęło funkcjonowanie w sposób bardziej zdalny i wirtualny. Największymi beneficjentami pandemii była branża biotechnologiczna, TNT oraz branża gamingowa. Były również branże i sektory, które skorzystały z możliwości, jakie przyniosła pandemia i wykorzystały chwilę. Dobrym przykładem na to był sektor sprzętu medycznego i materiałów medycznych.

”



**NAJWIĘKSI
WYGRANI
PANDEMII**

BIOTECHNOLOGIA

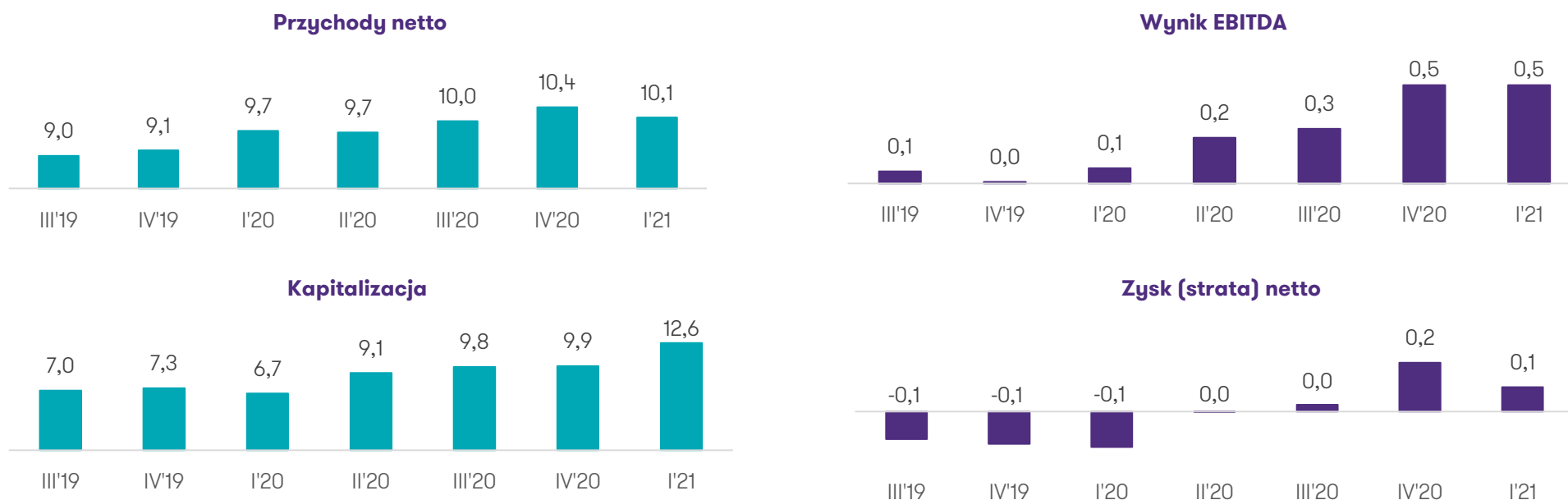


Dla spółek z sektora biotechnologii pandemia stworzyła nowe możliwości sprzedażowe oraz umożliwiła prowadzenie kierunkowych prac badawczo-rozwojowych, jednakże branża nie wykształciła całkowitej „odporności na wirusa”, a część spółek zanotowała straty.

Spółki biotechnologiczne zajmowały się głównie produkcją oraz rozwojem leków farmakologicznych. Część spółek w dobie pandemii oprócz zwykłej działalności zaczęła rozwijać produkcję terapeutyków wspomagających rekonwalescencje po przebyciu COVID-19 leczących m.in. choroby związane ze zwłóknieniem płuc oraz leków, które zapobiegają zakażeniu SARS-CoV-2. Wiele spółek podpisało umowy ze szpitalami na sprzedaż swoich produktów, prowadzenie prac badawczo – rozwojowych dotyczących leków wspomagających leczenie koronawirusa, a także produkcji szczepionki. Niektóre spółki, jak Biomed Lublin, zawarły umowy z Centrami Krwiodawstwa na dostawę osocza zawierającego przeciwciała anty-SARS-CoV-2. Sektor obejmuje również spółki, które rozpoczęły produkcję specjalistycznych maseczek jak Nanogroup.

Jednakże nie wszystkie spółki biotechnologiczne miały możliwość wykorzystania szansy rozwoju. Należą do nich m.in. Pharmena S.A, w przypadku której pandemia miała negatywny wpływ na wyniki finansowe. Spadek wyników finansowych związany był z tąpnięciem sprzedaży po ogłoszeniu pierwszego zachorowania, które spowodowało, że działalność spółki została objęta restrykcjami. Znacznie spadła sprzedaż produktów spółki z półek aptecznych. W odpowiedzi na te zmiany, Pharmena podjęła działania w kierunku rozwoju szeroko pojętego kanału sprzedaży e-commerce.

Wykres 10. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży biotechnologii



SPRZĘT I MATERIAŁY MEDYCZNE

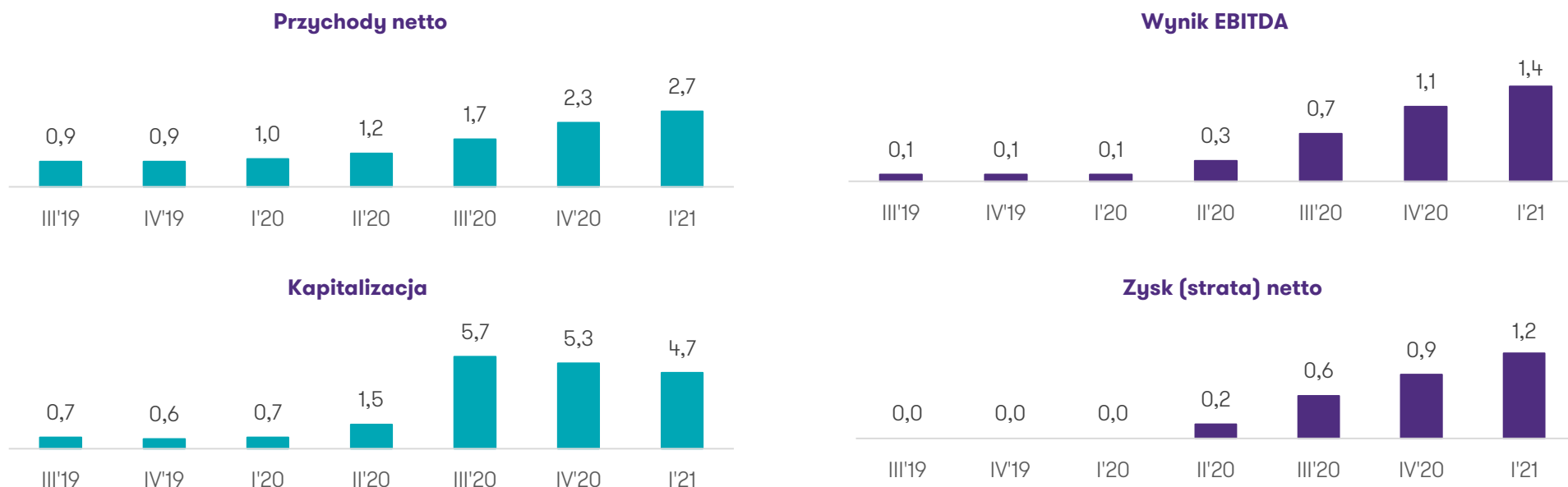


Niekoniecznie niekwestionowany zwycięzca pandemii. Pandemia podzieliła branże na spółki wzrostowe – sprzedające środki ochrony indywidualnej oraz prowadzące badania związane z COVID-19 oraz spadkowe zajmujące się świadczeniem usług medycznych niezwiązanych z pandemią.

Pomimo, iż może się wydawać, że spółki z sektora sprzętu i wyrobów medycznych są jednym z największych wygranych pandemii COVID-19 to większość z nich zrealizowała niższą sprzedaż oraz marżę na poziomie EBITDA. Powodem spadków był brak lub spadek zainteresowania usługami medycznymi niezwiązanymi z pandemią. Wzrost w segmencie odnotowały spółki zajmujące się m.in. sprzedażą środków ochrony indywidualnej, gdzie gwałtowny wzrost cen rynkowych w świetle niezaspokojonego popytu globalnego na rękawice jednorazowe doprowadził do realizacji dużych wzrostów. Pozycje utrzymały również podmioty zajmujące się świadczeniem usług medycznych związanych z pandemią COVID-19.

Spółki, które osiągnęły istotne wzrosty w 2020 roku posiadały marżę EBITDA na poziomie 53.5%, co stanowiło wzrost o 42,6 p.p r/r. W przypadku tych spółek wydatki inwestycyjne wzrosły o 3.3 mln PLN w porównaniu do 2019 roku. Jedną z flagowych inwestycji było stworzenie laboratorium diagnostycznego, które zostało wpisane do wykazu laboratoriów COVID dla potrzeb Ministra Zdrowia i rozpoczęło wykonywanie badań diagnostycznych zakażenia wirusem SARS-CoV-2. Pozostałe spółki z tego segmentu o ponad 1/3 obniżyły wydatki inwestycyjne. Marża na poziomie EBITDA była ujemna i wynosiła -35.9%, co stanowiło spadek o blisko 31 p.p. r/r.

Wykres 11. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży sprzętu i materiałów medycznych



BRANŻA GIER



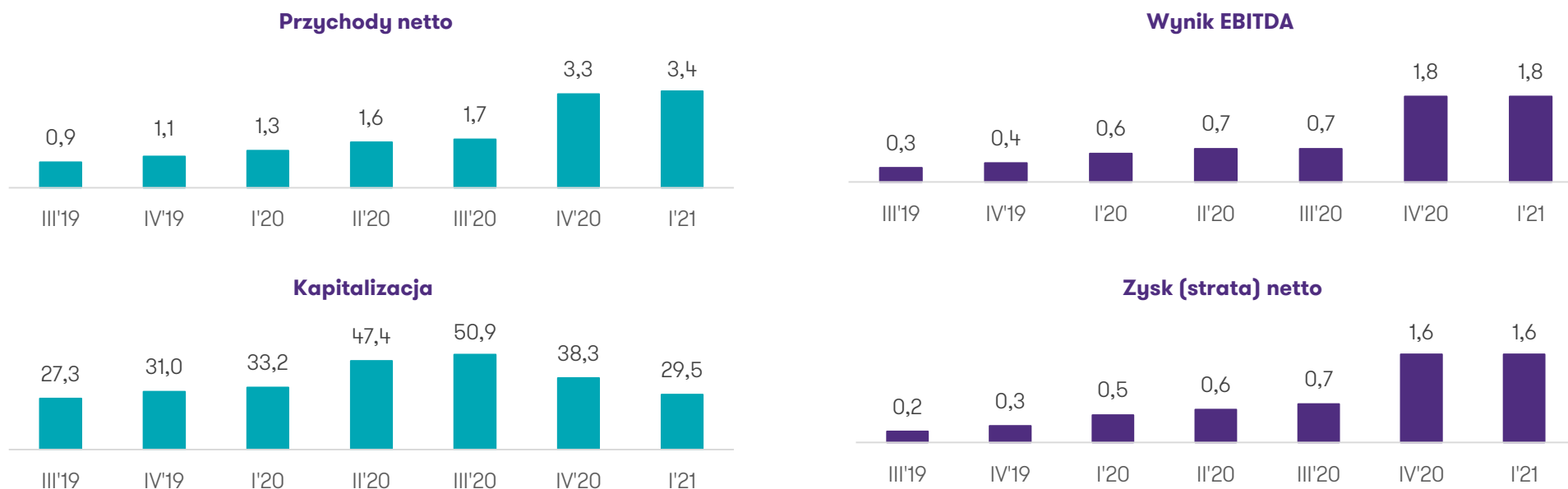
Zamrożenie gospodarki w zakresie szeroko pojętej branży rozrywkowej, gastronomicznej i turystyki, a tym samym ograniczenia w możliwościach spędzenia wolnego czasu oraz planowane premiery długo wyczekiwanych gier to czynniki, które zagwarantowały branży gamingowej wysokie wzrosty.

Producenci gier to jedni z największych wygranych, którzy skorzystali na pandemii COVID-19. Konieczność pozostania konsumentów w domach oraz ograniczenia dostępnych form spędzenia czasu wolnego przyczyniły się do wzrostu zainteresowania grami wideo oraz aplikacjami mobilnymi.

Duży wzrost kapitalizacji w 2Q i 3Q 2020 wynikał przede wszystkim z bardzo wysokich oczekiwań wobec premiery „Cyberpunk” - lidera wśród producentów gier notowanych na GPW – CD Projekt. Wyróżnić tu warto również Ten Square Games – producenta gier na telefony komórkowe, którego „Fishing Clash” odniósł globalny sukces i zdobył olbrzymią rzeszę graczy. Obecnie Spółka swoje siły marketingowe kieruje w stronę Hunting Clash, a w przygotowaniu czekają kolejne gry. Ostatnie 12 miesięcy obfitowało w liczne premiery gier, a wyniki za 4Q 2020 oraz IQ 2021 prezentują ich pozytywne przyjęcie przez użytkowników.

Czarnym koniem wśród producentów gier na rok 2021 może okazać się Ten Square Games, który stara się o certyfikację swojej najpopularniejszej gry „Fishing Clash” na rynek chiński. Chiny uważane są za drugi największy rynek gier komputerowych na świecie, zaraz po Stanach Zjednoczonych.

Wykres 12. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży gier



RECYKLING

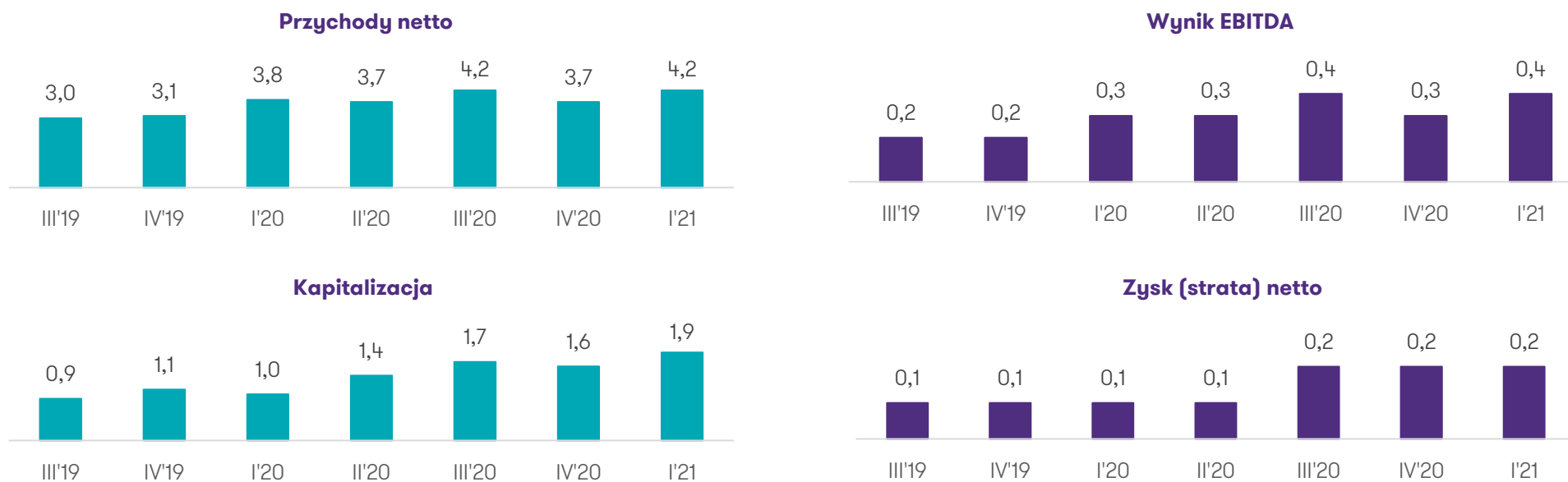


Spółki recyklingowe nie odczuły istotnego wpływu pandemii. Początkowy paraliż był związany ze złą sytuacją partnerów handlowych. Mimo obostrzeń, elastyczne podejście względem rynkowych potrzeb oraz wzrost cen i opłat za przetwarzanie odpadów umocniły pozycje spółek na rynku.

Spółki recyklingowe zajmują się zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów, odzyskiem surowców, sprzedażą hurtową złomu, a także działalnością związaną z rekultywacją. W pierwszej fali pandemii (przełom I i II kwartału) spółki znajdowały się pod silnym wpływem sytuacji partnerów handlowych. Niektórzy z nich ograniczyli lub czasowo wstrzymali działalność, co wiązało się ze spadkiem poziomu sprzedaży, a w rezultacie powodowało zmniejszenie przychodów. Głównymi przyczynami były obostrzenia związane z ograniczeniem w międzynarodowym transporcie towarów i materiałów oraz ograniczenie związane z pracą w skupiskach ludzkich.

Spółki minimalizowały negatywne skutki pandemii, podejmując szereg działań mających na celu dostosowanie mocy produkcyjnych i skali działalności do potrzeb rynkowych. Gwarantem zachowania płynności była pomoc otrzymana w ramach lokalnych projektów anty kryzysowych m.in. dofinansowania do wynagrodzeń z FGŚP, odraczanie zobowiązań budżetowych i finansowych. Niektóre spółki wprowadziły zmniejszony wymiar czasu pracy, cięcia w pensji i przestoje dla części załogi. Rozwiązania te miały charakter czasowy i wynikały z dopasowania zapotrzebowania na wykonywaną pracę do warunków rynkowych, co pozwoliło spółkom normalnie funkcjonować na rynku. Pozytywny wpływ na wyniki miało również pozyskanie nowych kontrahentów i kontraktów na rynku gospodarki odpadami oraz wzrost cen i opłat za przetwarzanie odpadów.

Wykres 13. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży recyklingu



NASZYM ZDANIEM



Małgorzata Kaczmarczyk-Białecka
Senior Menedżer Corporate Finance
Grant Thornton

“

Sytuacja, która dla jednych podmiotów stała się szansą na rozwój, dla innych była dużym wyzwaniem. Dynamicznie zmieniające się realia gospodarcze oraz prawne i kolejne zamknięcia gospodarki uniemożliwiły funkcjonowanie wielu przedsiębiorstw. W ciągu ostatniego roku podmioty z branży gastronomicznej czy hotelowej mogły działać przez zaledwie kilka miesięcy. W jeszcze trudniejszej sytuacji znalazły się podmioty z branży rozrywkowej oraz fitness, których możliwości prowadzenia działalności zostały praktycznie zamrożone wraz z rozpoczęciem się pandemii. Pomimo przeciwności losu, każdy z przedsiębiorców starał się wykorzystać możliwości, aby przetrwać ten trudny okres. Z pewnością przed spółkami jeszcze szereg wyzwań, a jednym z największym z nich jest niepewność jak długo jeszcze potrwa stan epidemii i związane z nią ograniczenia.

”



NAJWIĘKSI PRZEGRANI PANDEMII

REKLAMA I MARKETING



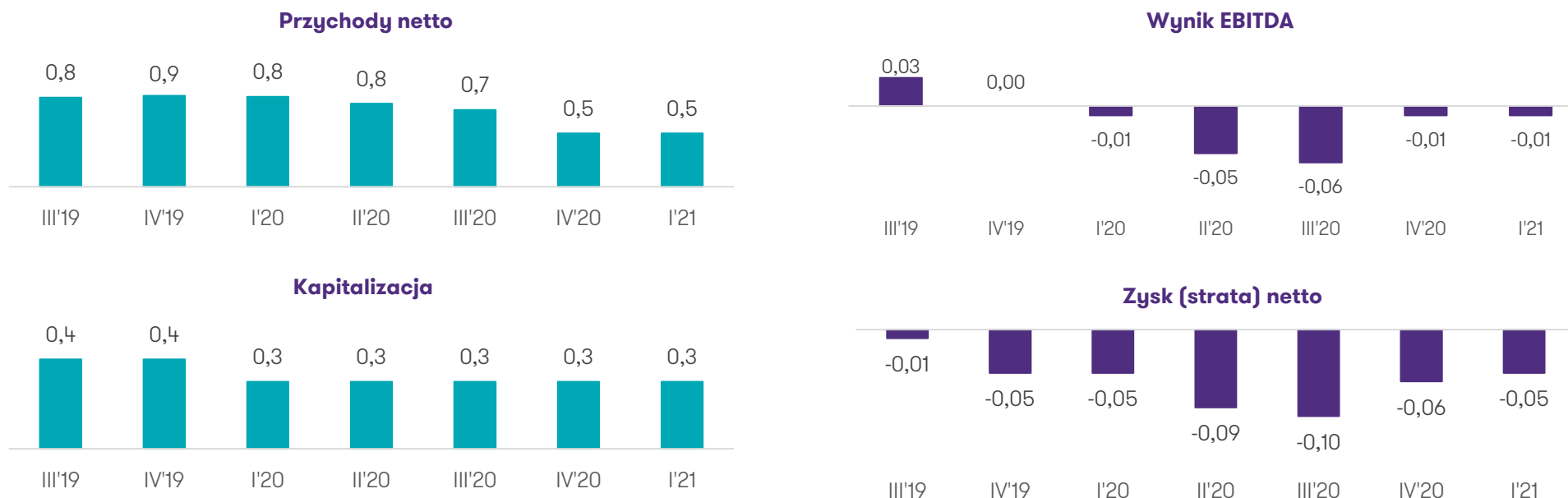
Ograniczenie życia kulturalnego oraz oszczędności budżetowe przyczyniły się do gorszej sytuacji w branży. Trendem stała się zmiana miks produktowego i zwiększenie znaczenia reklamy on-line.

Ogólne spowolnienie życia kulturalnego i restrykcje wprowadzane w ramach kolejnych lockdownów tj. wstrzymanie ruchu lotniczego, odwołanie imprez masowych, nieczynne galerie handlowe, kina oraz restauracje wpłynęły na spadek popytu w branży. Pośrednio oddziaływały również nowo wykształcone społeczne zachowania, dotyczące m.in. niechęci brania udziału w badaniach jakościowych np. typu face-to-face.

W związku z pogorszeniem sytuacji finansowej i niepewnością dotyczącą przyszłości, wiele firm zdecydowało się na wprowadzenie oszczędności i cięć budżetowych środków przeznaczonych na reklamę. Skutkiem tego zjawiska było zmniejszenie liczby zleceń. Spółki po części kompensowały swoje straty poprzez redukcję stanowisk, wstrzymanie rekrutacji lub czasowe obniżenie czasu pracy/wynagrodzeń. Wyzwaniem dla branży była zmiana zarządzania z kierowania rozwojowym biznesem do zarządzania spadkami sprzedaży i zmianą kanałów przychodowych.

Pandemia wywarła jednakże pozytywny wpływ na część segmentów działalności spółek reklamowych, które postawiły na rozwój usług internetowych. Konieczność pozostania konsumentów w domach przyczyniła się do spędzania większej ilości czasu on-line. Wzrosło więc również zapotrzebowanie na usługi i produkty marketingowe w segmentach sprzedaży Internetowej.

Wykres 14. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży reklamy i marketingu



REKREACJA I WYPOCZYNEK

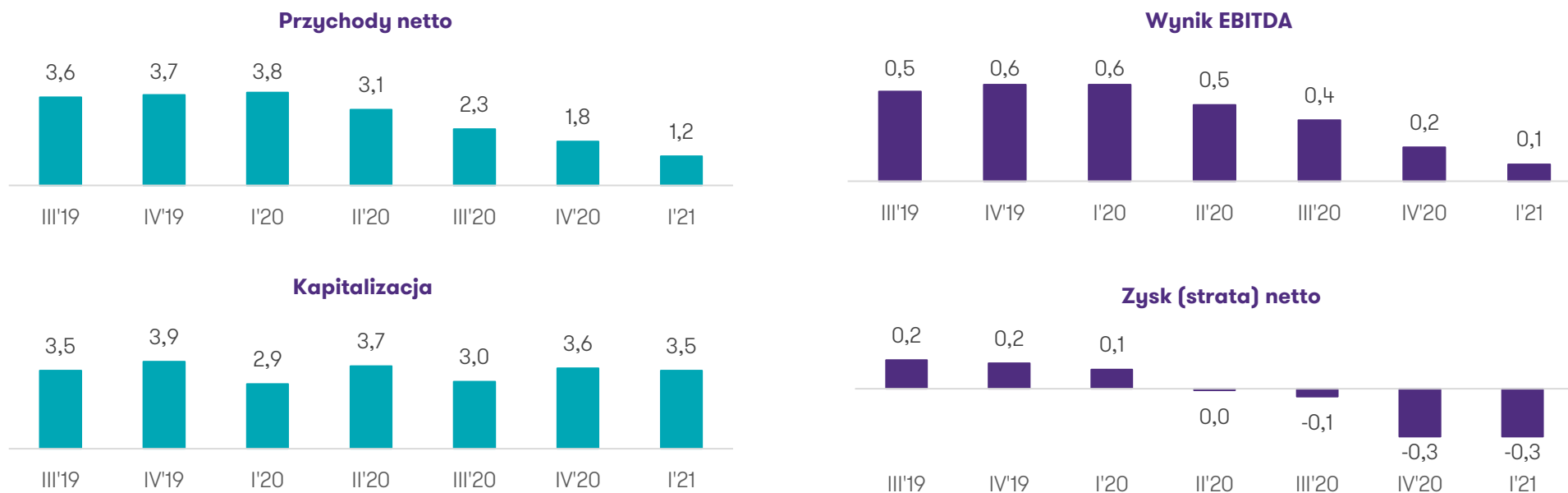


Branża turystyczna i rekreacyjna była zdecydowanie najdłużej dotknięta ograniczeniami. Mimo podjęcia wielu działań naprawczych, gro spółek było zmuszonych do otwarcia postępowań restrukturyzacyjnych.

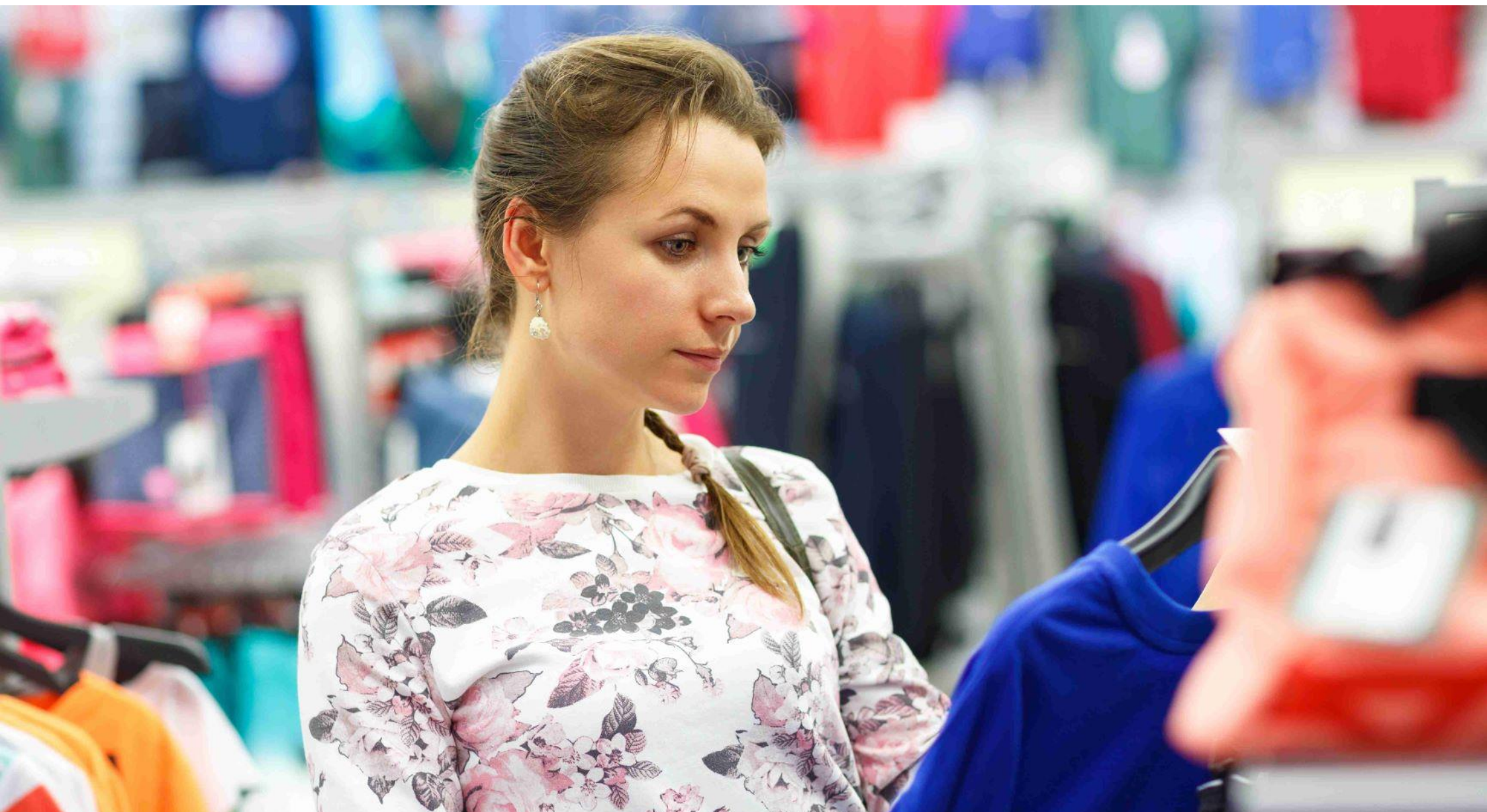
Wpływ pandemii na branżę rekreacji i wypoczynku jest jednym z najbardziej dotkliwych. Zamknięcie obiektów sportowych, hoteli, ograniczenia w podróżowaniu związane z koniecznością odbycia kwarantanny, a także ograniczenia branży gastronomicznej przyczyniły się do spadku przychodów oraz wyników finansowych. Część podmiotów ze względu na wyłączenia kolejnych obiektów z działalności była zmuszona do rozpoznania trwałej utraty wartości posiadanych aktywów oraz podjęcie decyzji o całkowitym zamknięciu obiektów.

Spółki z branży podjęły szereg działań mających na celu poprawę sytuacji finansowej, w tym złożenie wniosków o pomoc z Polskiego Funduszu Rozwoju, dofinansowanie do wynagrodzeń, renegocjacje umów kredytowych, w tym zabezpieczenie zróżnicowanych źródeł finansowania, monitorowanie spłat należności, wydłużanie terminów płatności zobowiązań, ograniczenie inwestycji oraz utrzymywanie zadłużenia netto i wskaźników płynności na bezpiecznych poziomach. Niektóre podmioty podjęły działania w zakresie reorganizacji przychodów i kosztów poprzez rozwój oferty online, sieci franczyzowych ograniczających wydatki inwestycyjne, minimalizację kosztów ogólnych czy działania naprawcze w wybranych obiektach. Podmioty, które już przed pandemią nie znajdowały się w najlepszej kondycji finansowej zostały zmuszone do otwarcia postępowań restrukturyzacyjnych.

Wykres 15. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży rekreacji i wypoczynku



ODZIEŻ I OBUWIE



Ograniczenia w działalnościach sklepów stacjonarnych doprowadziły do zmiany preferencji zakupowych konsumentów. Rozwój e-commerce i produkcja towarów sanitarnych pozwoliły branży ograniczyć negatywny wpływ pandemii, jednak nie uchroniły jej całkowicie przed spadkami.

Wielokrotne wprowadzanie ograniczeń w funkcjonowaniu sklepów wielkopowierzchniowych i galerii handlowych przyczyniło się do spadku przychodów i rentowności spółek z branży odzieżowo-obuwniczej, a tym samym zdecydowało, że należą one do jednych z największych przegranych pandemii. Część firm musiała zmierzyć się z negatywnym wpływem pandemii na ciągłość łańcucha dostaw - wstrzymanie pracy w azjatyckich fabrykach oraz wydłużenie okresu dostawy wpłynęło na opóźnienie produkcji kolekcji jesienno-zimowych.

Negatywne skutki pandemii zostały częściowo zniwelowane dzięki elastycznej reakcji spółek, które dostosowały się do nowej sytuacji, uruchamiając produkcję towarów sanitarnych, dzięki której niektóre z nich zanotowały dodatnie wyniki. W celu ograniczenia negatywnych skutków pandemii firmy postawiły na intensywny rozwój e-commerce, a także uruchomienie nowych platform internetowych. Bariery wejścia konsumentów, takie jak koszt dostawy czy przysłowiowe „kupowanie kota w worku” straciły na znaczeniu, ze względu na brak alternatywnej możliwości zakupu. W kolejnych latach popularność zakupów internetowych może pozostać na wysokim poziomie w związku ze zmianą preferencji zakupowych znacznej części konsumentów.

Wykres 16. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży odzieży i obuwia



BRANŻA WYDAWNICZA



Branża wydawnicza ze względu na ulokowanie sklepów w galeriach handlowych odczuła skutki pandemii podobne do branży odzieży i obuwi. Spółki mimo działań naprawczych nie były w stanie osiągnąć pozycji sprzed pandemii, pomimo faktu, że część działalności odbywała się on-line.

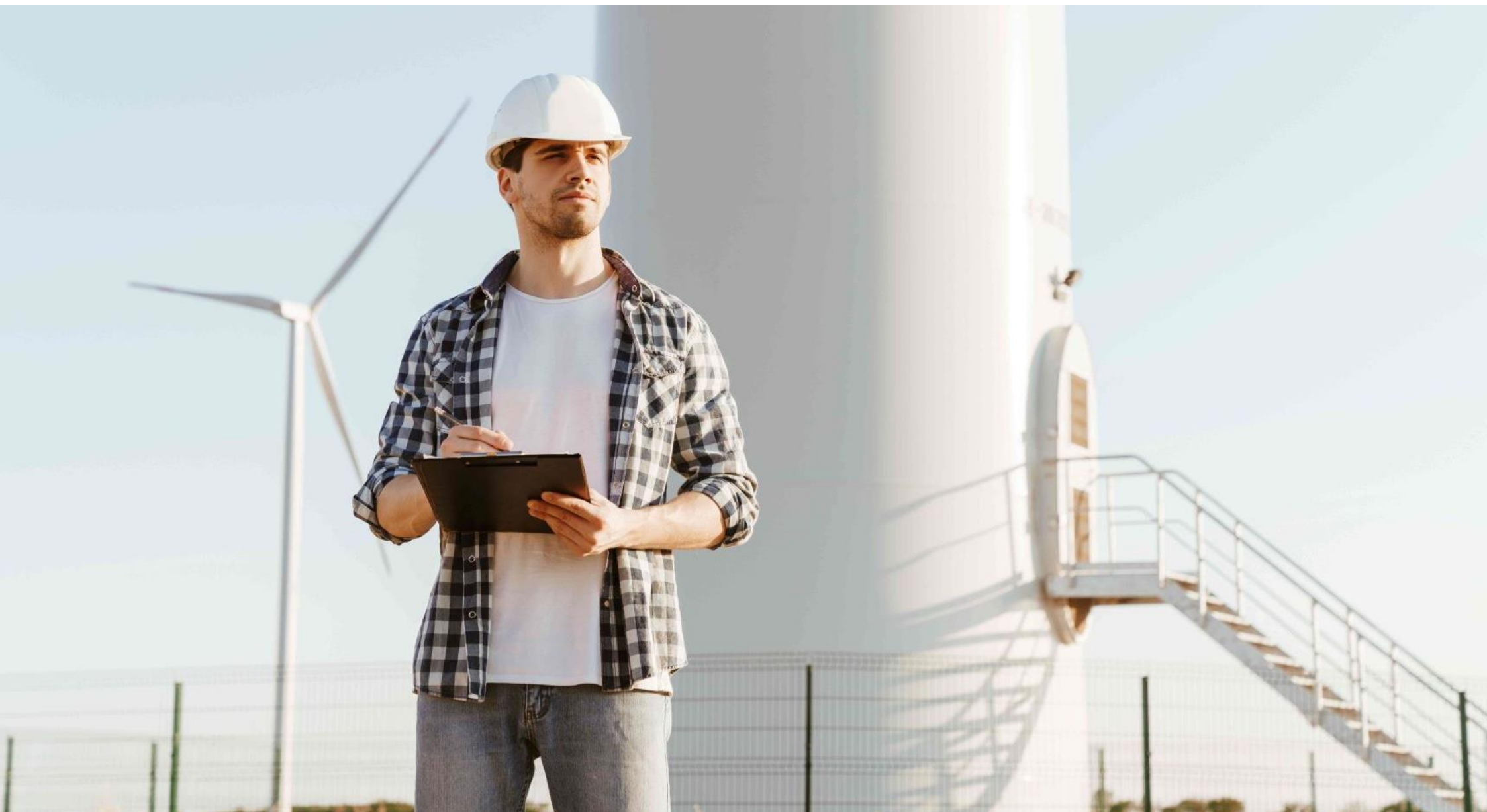
Podmioty z branży wydawniczej zostały dotknięte pandemią COVID-19 ze względu na zamknięcia galerii handlowych, w których prowadzone są punkty sprzedaży prasy, zakaz organizacji targów, konferencji oraz eventów, wstrzymanie przez podmioty gospodarcze działań reklamowych/promocyjnych, a także częściowo zamknięcie kin oraz gastronomii.

Spółki w celu zabezpieczenia płynności podjęły szereg działań, w tym między innymi monitoring spływu należności, czasowe ograniczenia wynagrodzeń, a także innych kosztów i nakładów inwestycyjnych, ograniczenia liczby wydawanych czasopism, podejmowanie działań w celu pozyskania innych źródeł finansowania, a także działania zmierzające do wzrostu przychodów osiąganych z działalności reklamowej w Internecie. Pomimo faktu, że spółki prowadziły działalność również online, nie była ona w stanie zrekompensować spadku sprzedaży w sklepach stacjonarnych. Jednym z wyzwań stojących przed spółkami z branży jest fakt, że nie są one w stanie określić jak długo jeszcze potrwać stan epidemii i związane z nim ograniczenia, a więc nie są w stanie określić wpływu pandemii na ich działalność i sytuację finansową.

Wykres 17. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży wydawniczej



Branża o szczególnym znaczeniu:
ENERGETYKA

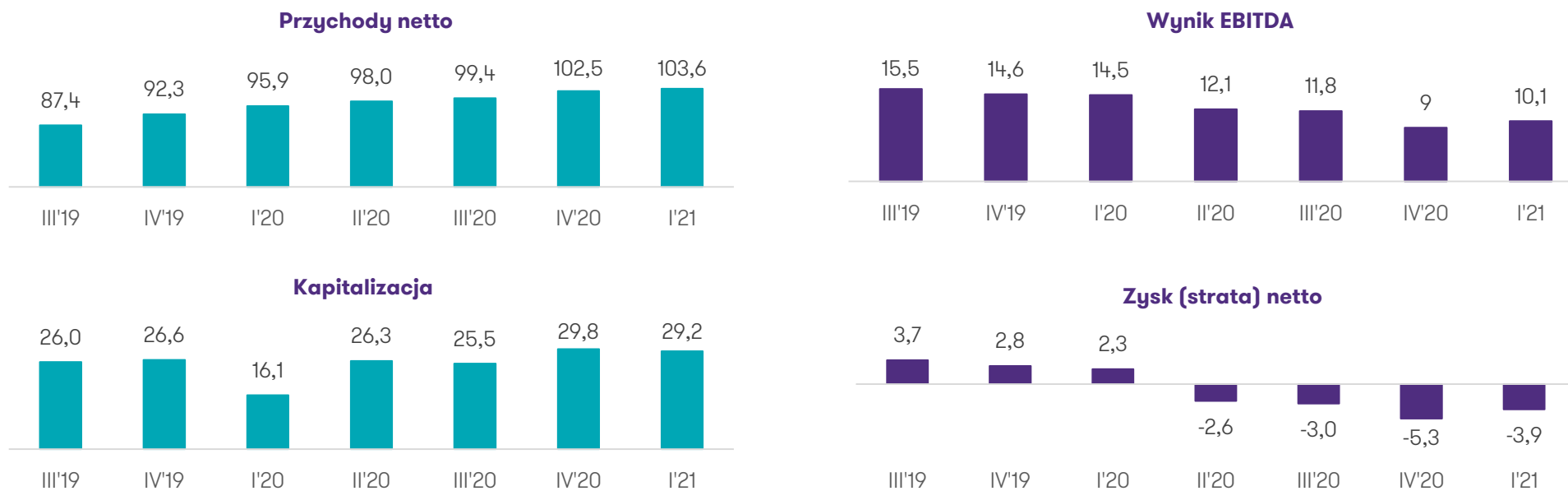


Branża energetyczna odznacza się wysokim udziałem w przychodach analizowanych spółek GPW. Wpływ pandemii był krótkotrwały i dotyczył jedynie części segmentów przychodowych. Słabe wyniki w branży nie tyle są wynikiem pandemii, a wzrostem kosztów prowadzenia działalności.

W okresie 2019 – 2020 branża energetyczna odnotowała ponad 11% wzrost przychodów. Wartościowo był to najwyższy wzrost względem innych branż, bo wyniósł 10,3 mld PLN. W przypadku większości spółek pandemia nie wpłynęła znacząco na przychody lub generowane marże. Spadek krajowego zapotrzebowania na energię elektryczną, mający swoje źródło między innymi w zmniejszeniu produkcji w zakładach produkcyjnych i poboru energii w galeriach handlowych, oddziaływał w sposób zauważalny jedynie na bieżącą działalność segmentu dystrybucji. Duże grono spółek działa również w więcej niż jednym segmencie, co pozwoliło im na zniwelowanie negatywnych efektów w części segmentów.

Mimo zwiększonego poziomu przychodów, wynik EBITDA spadł o prawie 39% i wyniósł -566 mln PLN w przeliczeniu na 1 spółkę zakwalifikowaną do branży. Dla porównania wynik dla branży wydawniczej wyniósł prawie -0,4 mln PLN. Słabe wyniki wiążą się ze wzrostem kosztów zakupu uprawnień do emisji CO2, aktualizacjami wycen, tworzeniem rezerw, wyższymi kosztami usług wsparcia, opłatami za usługi przesyłowe, wzrostem kosztów remontów lub też wzrostem kosztów związanych z pandemią COVID-19 (np. zakup środków ochrony osobistej dla pracowników).

Wykres 18. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży energetycznej



Branża dwóch biegunów:
NAJEM NIERUCHOMOŚCI

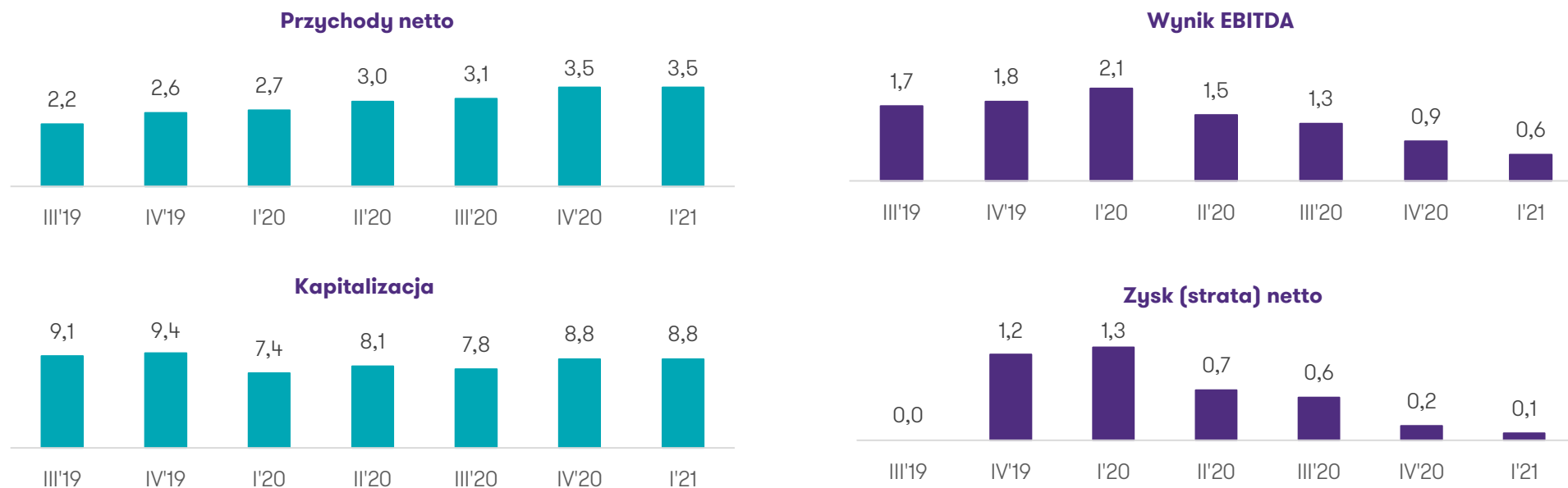


Branża najmu nieruchomości może być nazywana branżą dwóch biegunów z więcej niż jednego powodu. Ograniczenie działalności sklepów wielkopowierzchniowych, wprowadzenie trybu pracy zdalnej oraz zmiana zwyczajów zakupowych klientów to jedne z wielu czynników, które wpłynęły i na stałe zmieniły oblicze tego sektora.

Choć prywatni inwestorzy, zajmujący się segmentem mieszkań na wynajem, musieli zmagać się ze spadkiem popytu wynikającym m.in. z wprowadzenia na wyższych uczelniach zajęć w trybie zdalnym, to spółki giełdowe z sektora najmu nieruchomości w 2020 roku odnotowały wzrost przychodów na poziomie prawie 35% w porównaniu do roku 2019. In minus na wartość tej pozycji oddziaływało zamknięcie centrów handlowych oraz zwolnienie najemców z opłat. Niewielki spadek nastąpił również w segmencie najmu powierzchni biurowych, jednakże dotyczył on przede wszystkim najemców biznesowo powiązanych z handlem. Z kolei in plus wpływały pozostałe działalności, prowadzone przez część z analizowanych spółek. Należały do nich m.in. działalność deweloperska, budowlana lub wprowadzona przez Grupę Capital Park usługa opieki medycznej.

W przyszłości, po stosunkowo już długim okresie pracy zdalnej, najemcy będą oczekiwać większej elastyczności w warunkach oferowanych przez wynajmujących. Jednocześnie, na znaczeniu zyskało nowoczesne i bezpieczne otoczenie, w którym na jedną osobę przypada więcej powierzchni. Czynniki te sprawiają, że wynajmujący w celu utrzymania pozycji na rynku, będą zmuszeni dostosowywać posiadane obiekty do nowych trendów.

Wykres 19. Przychody netto ze sprzedaży, kapitalizacja, wynik EBITDA oraz zysk netto LTM w ujęciu kwartalnym (w mld) w branży najmu nieruchomości



Zapraszamy do kontaktu

**Dariusz Gałązka**

Partner, Biegły Rewident
Grant Thornton
T +48 605 828 912
E Dariusz.Galazka@pl.gt.com

**Katarzyna Buda**

Menedżer, Due diligence
Grant Thornton
T +48 785 119 091
E Katarzyna.Buda@pl.gt.com

**Małgorzata Kaczmarczyk-Białecka**

Senior Menedżer, Corporate Finance
Grant Thornton
T +48 661 530 164
E Malgorzata.Kaczmarczyk@pl.gt.com

**Irmina Kornacka**

Doradca, Due diligence
Grant Thornton

**Anna Walczak**

Senior Konsultant, Due Diligence
Grant Thornton

**Marta Jasińska**

Senior Konsultant, Corporate Finance
Grant Thornton

Katarzyna Świętek

Analitik, Corporate Finance
Grant Thornton

O nas

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie, obecna w 140 krajach i zatrudniająca ponad 56 tys. pracowników. W Polsce działamy od 28 lat. Zespół 700 pracowników wspiera naszych klientów w obszarach takich jak audyt, doradztwo podatkowe, doradztwo transakcyjne czy outsourcing płac i kadr oraz outsourcing księgowości.

Kontakt dla mediów:

Jacek Kowalczyk

Dyrektor Marketingu i PR
Grant Thornton
T +48 505 024 168
E Jacek.Kowalczyk@pl.gt.com