
Kondycja ekonomiczna podmiotów wg branż i form prawnych w ramach firm jednobranżowych

Gdynia, 20 października 2004

Spis treści

I. Wstęp	3
Uwagi metodologiczne	3
II. Kondycja ekonomiczna podmiotów wg branż	4
1. Branża gospodarki odpadami (śmieciowa)	4
2. Branża gospodarki wodno-kanalizacyjnej (wod-kan)	17
3. Branża komunikacji miejskiej	27
4. Branża energetyki ciepłej	41
5. Branża gospodarki mieszkaniowej	52
III. Porównanie branż	66
Wstęp	66
Porównanie branż na tle ważniejszych czynników ekonomicznych	66
IV. Porównanie firm jednobranżowych wg form prawnych funkcjonowania	76

I. Wstęp

Uwagi metodologiczne

W podawanych poniżej wynikach stosowano dwa podejścia przy wyliczaniu wartości średnich.

- 1) W przypadku wyznaczania danych dla branży za lata 2001-2003, brano pod uwagę średnioważoną wartość, jako oddającą pełniej cechę reprezentującą całą branżę (np. występowanie kilku podmiotów o znaczących obrotach, stosujących niższe ceny wskazuje, że branża ta będzie opisywana przez pryzmat cen właśnie tych „więcej ważących” podmiotów).
- 2) W przypadku porównywania firm wewnątrz danej branży, między sobą, opierano się na danych z jednego roku – 2003. Poszukiwano wartości maksymalnej, średniej i minimalnej w obszarze firm danej branży. W tym przypadku średnia nie uwzględnia wagi, a wyszukuje średnią poszukiwaną wartość danego czynnika (średnia arytmetyczna) wśród firm branży. (np. średnia cena usług bez względu na wagę obrotów danego podmiotu w branży).

Podejście pierwsze stosowano opisując zmiany w branży, podejście drugie stosowano diagnozując czynniki oddziałujące na sytuację poszczególnych firm branży. Takie podejście powoduje, że średnia wykazana w branży jest średnią ważoną, średnia wykazana w porównaniu firm jest średnią arytmetyczną i o ile wagi rozkładają się równomiernie, wówczas zachodzi zbieżność wyników wyliczania obu średnich, jednakże w większości przypadków występują niewielkie odchylenia.

II. Kondycja ekonomiczna podmiotów wg branż

1. Branża gospodarki odpadami (śmieciowa)

Wstęp

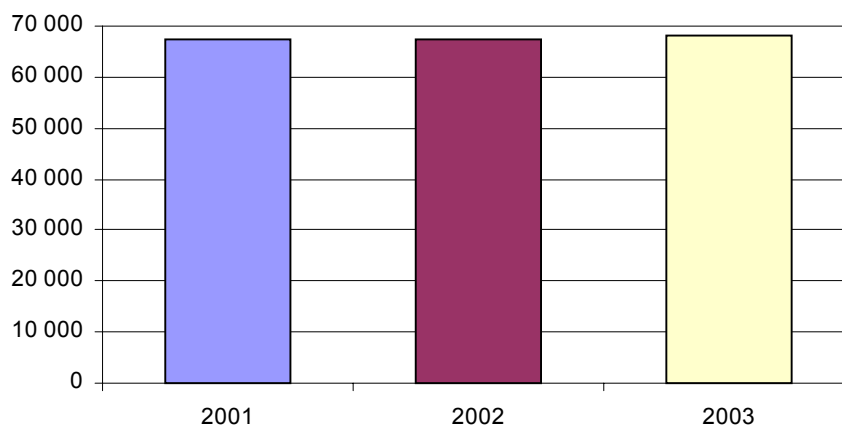
Branża reprezentowana jest jedynie przez 5 firm. Firmy różnią się znacząco wielkością i czasami zakresem działania. Niektóre z nich posiadają wysypiska. Przy tak małej próbie, na wyniki branży oddziałuje sytuacja największej firmy, która osiągała 65% obrotów badanej puli firm, lecz nawet pomijając tę firmę przytoczone poniżej wnioski nie ulegają zmianom.

Branża – zmiany na przestrzeni trzech ostatnich lat

Przychody ze sprzedaży

Obroty branży w ostatnich trzech latach niemal się nie zmieniły (+0,6%), co przy skumulowanej inflacji na poziomie 2,9% oznacza spadek realnej sprzedaży o 2%.

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)

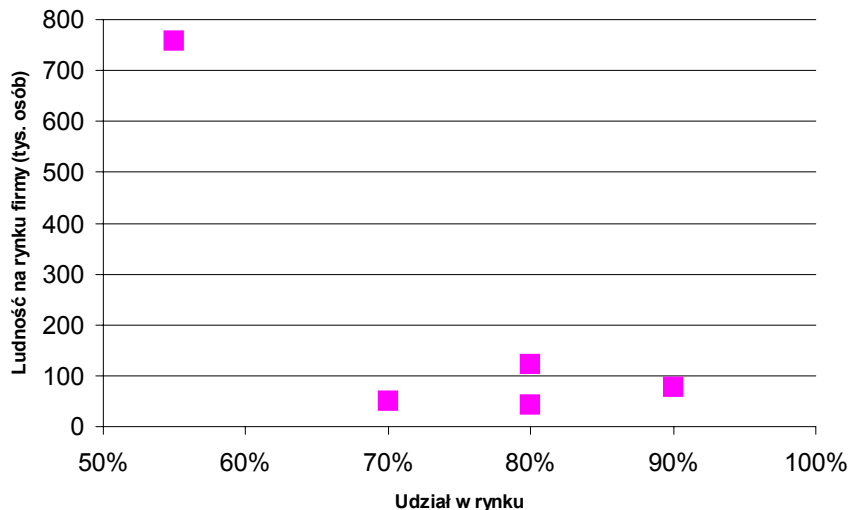


Ograniczone zmiany wartości sprzedaży w ostatnich latach świadczą o stabilizacji rynku firm komunalnych zajmujących się gospodarką odpadami.

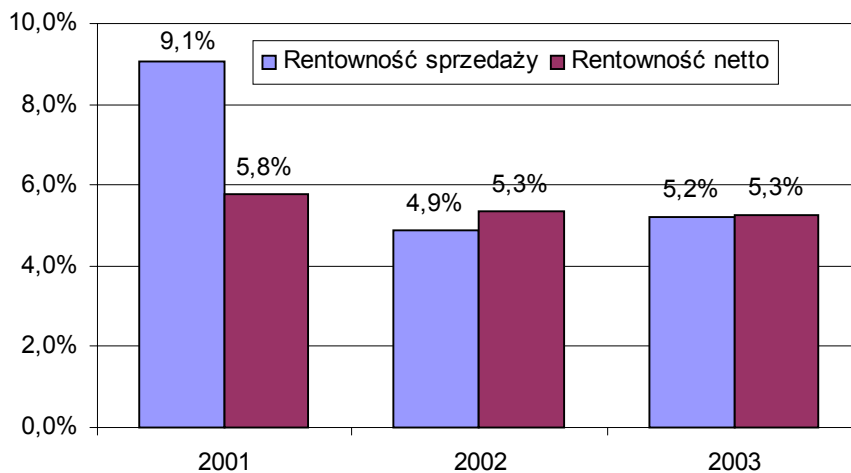
W 2003 roku firmy obsługiwały niemal 800 tys. osób, w gminach, w których łącznie zamieszkiwało ponad 1 mln mieszkańców.

Wbrew pozorom, w tej branży udział konkurencji nie jest jeszcze duży. Przeciętnie firmy branży, w 2003 roku, zajmowały 75% rynku lokalnego, czyli nie ścierają się jeszcze z konkurencją.

Zbadano, czy istnieje zależność pomiędzy wielkością rynku mierzoną liczbą ludności, a udziałem w rynku poszczególnych firm branży. Na najbardziej konkurencyjnym rynku działają firmy największe, co może wskazywać na to, że konkurencja jest na razie zainteresowana raczej większymi rynkami, aczkolwiek na mniejszych rynkach konkurencja zajmuje od 10% do 30%.



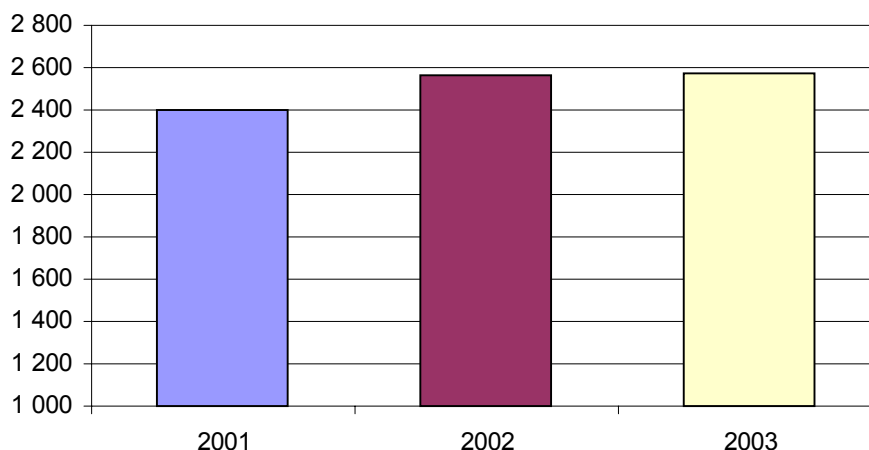
Firmy tej branży charakteryzują się najwyższą rentownością w ramach gospodarki komunalnej. Rentowność na sprzedaży maleje, jednak rentowność netto nie ulega znaczącym zmianom.



Branża w ostatnich trzech latach jedynie nieznacznie zmniejszyła zatrudnienie. Wpłynęło to na nieznaczną poprawę wydajności, mierzonej wartością sprzedaży przypadającą na zatrudnionego.

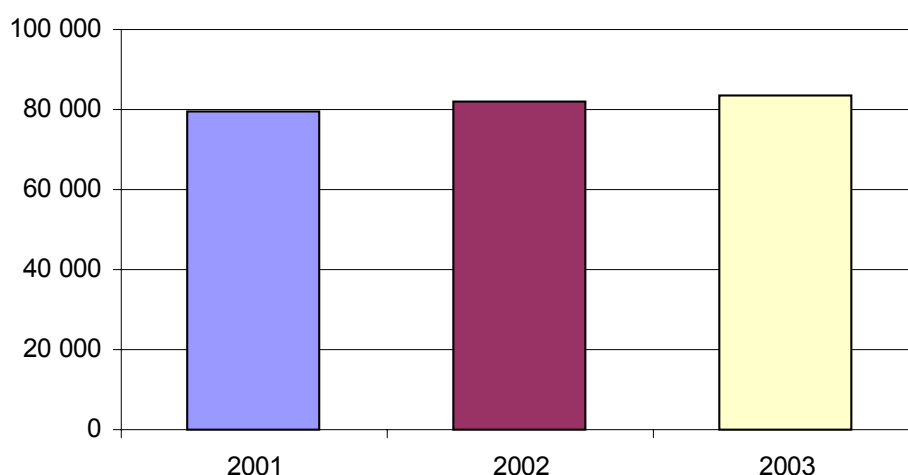
Na tle innych branż komunalnych badana branża charakteryzuje się najwyższym poziomem wynagrodzeń. W ostatnich trzech latach płace wzrosły o ponad 7%.

Średnia płaca (zł/m-c)



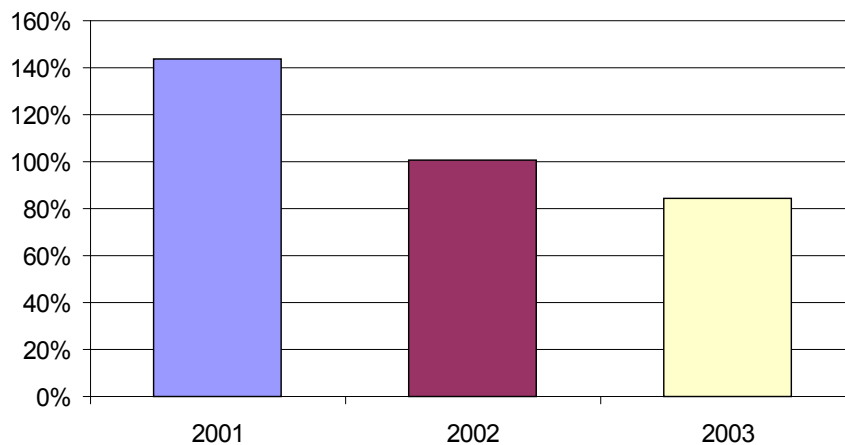
Nieznacznie, jednakże konsekwentnie, rośnie wartość majątku (aktywów). W zasadniczej części spowodowane jest to utrzymywaniem wysokich nakładów inwestycyjnych, pozwalających na odtworzenie majątku trwałego.

Wartość majątku (tys. zł)



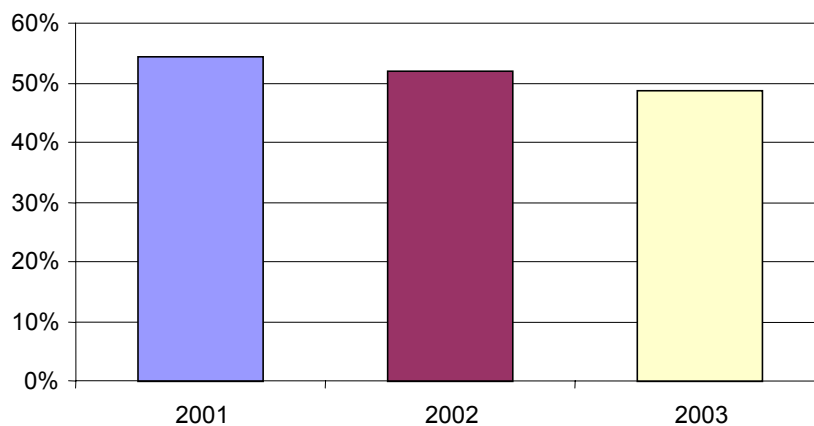
Przy czym zauważalne jest zmniejszanie z roku na rok poziomu nakładów inwestycyjnych.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji

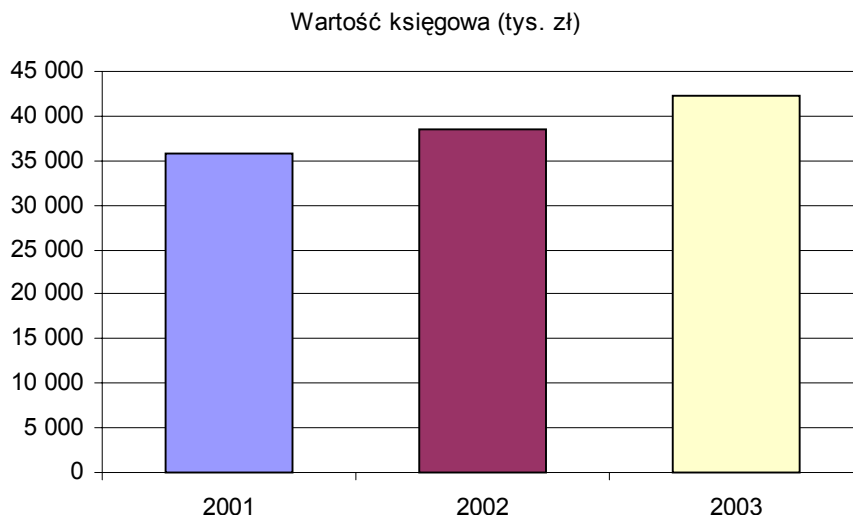


W branży występuje przeciętnie wysokie zadłużenie, które jednak w ostatnich latach zaczęło się zmniejszać. Występuje zależność pomiędzy poziomem wydatków inwestycyjnych i zadłużeniem. Obecnie firmy nieco mniej inwestują zmniejszając poziom zadłużenia.

Poziom zadłużenia (udział w pasywach)



Dobra kondycja finansowa gospodarki odpadami, spadające zadłużenie i utrzymywanie rynku, wpływa na fakt wzrastającej wartości księgowej.



Firmy komunalne z branży to niemal wyłącznie spółki (4/5), które działają efektywniej niż zakłady budżetowe, kształtują taryfy w oparciu o realne koszty i nie korzystają z pomocy publicznej (zwolnienia z podatków). Można zaryzykować tezę, nawet przy tak małej próbie, że gospodarka śmieciowa jest względnie poukładana. Przeszła okres większych inwestycji i nieco wyhamowała (w reakcji na sytuację w kraju). Dodatkowo nie można wykazać, że jest to rynek, na którym się niewiele dzieje. W ostatnich latach właśnie w obszarze tej gospodarki było sporo akwizycji. Pojawia się coraz silniejsza konkurencja prywatna. Wysoki udział w rynku, w firmach zlokalizowanych w średnich miastach świadczy o tym, że konkurencja nie działa tam jeszcze na większą skalę. Na przykładzie niektórych firm branży można jednak wskazać, że pojawienie się konkurencji wpływa na sytuację podmiotów komunalnych, które w niewystarczającym stopniu są przygotowane na walkę cenową.

Czynniki oddziałujące na sytuację firm branży

Porównania firm dokonano na podstawie danych za rok 2003.

Rentowność

Najwyższą rentowność sprzedaży oraz rentowność netto uzyskała Firma A – firma ma przeciętnie wysoki udział w rynku i co bardzo ciekawe, najniższe ceny. Firma niemal nie posiada majątku dzierżawiąc obiekty infrastrukturalne (np. wysypisko). Wartość majątku trwałego stanowi mniej niż połowę obrotów. Zasadniczą część tego majątku to środki transportu (75%). Firma połowę przychodów osiąga z wywozu nieczystości i niemal 40% z eksploatacji wysypiska. Wg danych firmy największy dochód generowany jest na wywozie nieczystości. Specyfika działalności Spółki polega na tym, że wszystkie usługi świadczone są poza terenem zakładu, przy użyciu specjalistycznych środków transportowych. Spółka wykorzystuje własne budynki jedynie do celów biurowych, magazynowych i warsztatowych.

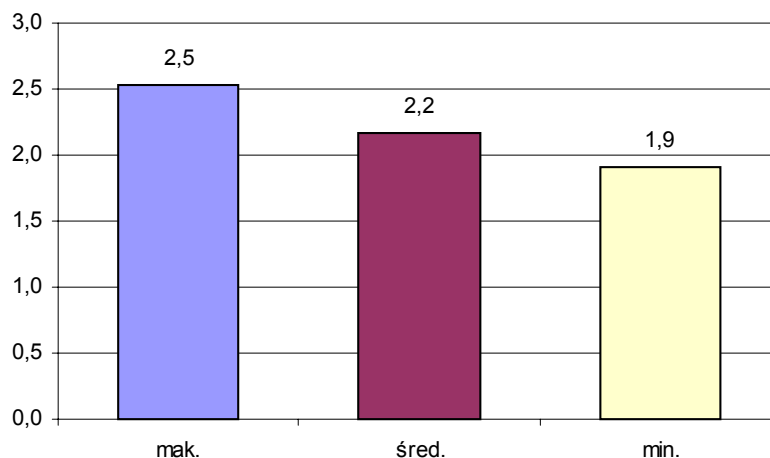
Rentowność netto



(Rentowność netto została wyznaczona jako stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży za rok 2003 dla wszystkich podmiotów branży).

Najniższą rentowność sprzedaży i rentowność netto osiągała Firma B. Firma od kilku lat traci rynek, jednakże utrata rynku nie jest dramatyczna. Obroty Spółki spadły w ciągu trzech lat jedynie o 5%. Konkurencja przejęła łącznie 30% rynku Spółki. Przyczyny złej sytuacji firmy należy upatrywać w bardzo wysokich kosztach składowania odpadów (jedne z najwyższych w Polsce). Jednakże należy nadmienić, że konkurencja prywatna działa na tych samych zasadach co Firma B. Spółka nie ma kontroli nad wysypiskiem, kontrolę sprawuje inny podmiot komunalny, działający w warunkach monopolu. Spółka ma bardzo ograniczone możliwości korzystania z innych wysypisk. Miasto poprzez wpływanie na ustalanie ceny składowania sprawuje kontrolę nad rynkiem śmieciowym. Podwyższając ceny za usługi (co się faktycznie odbywa) może wyeliminować konkurencję z rynku, utrzymując swoją nierentowną Spółkę. Pomijając kwestie opłat za składowanie, Spółka posiada przeciętnie dobrą efektywność zatrudnienia, niski poziom zadłużenia i dobrą ściągłość należności, najniższą liczbę pracowników w przeliczeniu na jedną śmieciarkę. Spółka ma ograniczony majątek (np. dzierżawi pomieszczenia biurowe). Ponadto w obszarze działania firmy jednostkowo mieszkańcy produkują najwięcej odpadów (około 2,5 m³ rocznie na osobę).

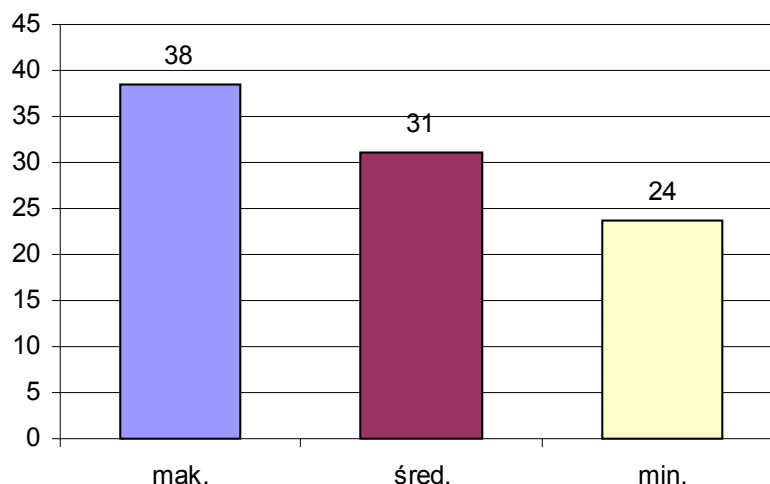
Średnia wielkość produkcji śmieci przez mieszkańca na rynku firmy (m sz/osobę/rok)



Konsumpcja usług nie odchyła się znacząco od siebie. Jedynie Firma C zbiera poniżej 2 m³ odpadów rocznie w przeliczeniu na obsługiwane go mieszkańca. Pozostałe firmy odbierają przeciętnie 2,2 m³ odpadów rocznie w przeliczeniu na mieszkańca.

To, co w zasadniczej mierze decyduje o rentowności w branży to koszt składowania. Brak możliwości urynkowienia tej części gospodarki komunalnej i często wysokie koszty stałe tej infrastruktury, mogą oddziaływać na sytuację podmiotów. W przyszłości należy oczekiwać nasilenia się tej tendencji, gdyż gminy będą zmierzać do podwyższania standardów ekologicznych wysypisk, co w szczególności, w przypadku przeinwestowania, będzie przekładać się na sytuację podmiotów branży. Przejawiać się to będzie zwiększaniem cen za składowanie.

Średnia cena za wywóz i utylizację 1 m³



(Średnia cena za wywóz i utylizację 1 m³ odpadów została wyznaczona na podstawie wartości przychodów ze sprzedaży usług wywozu i utylizacji nieczystości oraz wielkości wywiezionych odpadów - dane za 2003 r.).

W 2003 roku przeciętna cena wywozu i utylizacji metra sześciennego odpadów wynosiła 31 zł. W przypadku dwóch firm występują większe odchylenia od średniej ceny. Firma A stosowała niskie ceny i co należy podkreślić, osiągnęło najwyższą rentowność. Z kolei najwyższe stawki stosowała Firma D i co ciekawe firma ta działa na najbardziej konkurencyjnym rynku. Inną firmą efektywnie działającą jest Firma E, które również stosowało przeciętnie niskie ceny. Firma ta należy do jednych z efektywniej działających w branży.

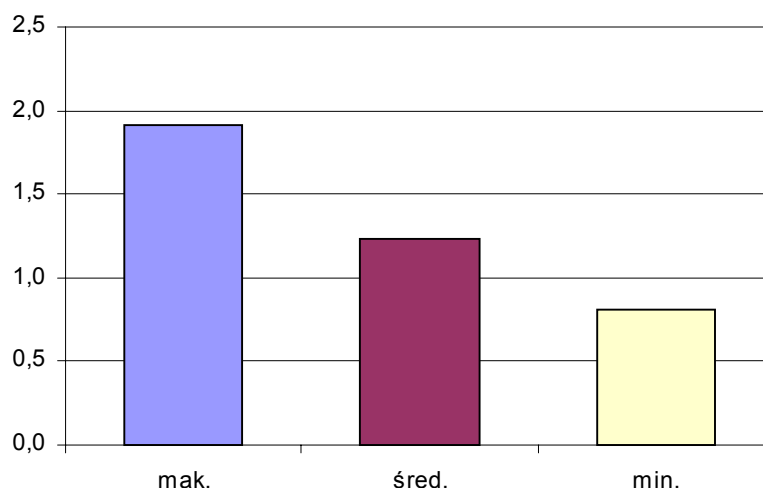
Firma	Cena jednostkowa zł/m ³	Odchylenie od średniej
Firma A	24	-24%
Firma B	30	-4%
Firma C	34	9%
Firma D	38	23%
Firma E	30	-4%
Średnia	31	0%

Takie rozbieżności cen wskazują na lokalne uwarunkowania kształtujące ich poziom. Niestety nie udało się zebrać informacji o poziomie opłat za składowanie, a jest to jeden z bardziej kosztotwórczych czynników i właśnie opłata ta może znacznym stopniu kreować wyniki firm.

Istotne jest zatem w jaki sposób występuje dostęp do wysypiska. Tu można spotkać trzy modele działania: 1) firma nie ma wysypiska 2) firma dzierżawi wysypisko, 3) firma jest właścicielem wysypiska. Firmy mające niskie koszty składowania, które dodatkowo są właścicielem, bądź eksploatują wysypiska, nie zawsze działają na tyle efektywnie aby opłata za usługi była odpowiednio niska. Np. Firma D jest właścicielem i eksploatatorem wysypiska, pomimo tego stosuje najwyższe ceny jednostkowe usług. Firma A nie posiada wysypiska ale dzierżawi je, osiąga na tym dodatkowe przychody i utylizuje własne odpady. Firma E nie posiada i nie dzierżawi wysypiska, nie posiada również własnych nieruchomości.

Zatrudnienie, średnia płaca i wydajność zatrudnienia

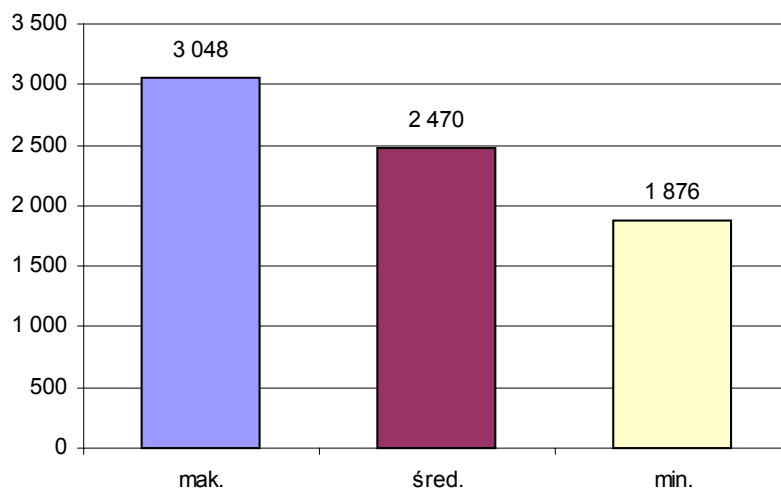
W celu zobiektywizowania wniosków dotyczących efektywności zatrudnienia, zaprezentowano je w przeliczeniu na 1000 mieszkańców na obsługiwanym przez firmy rynku.

Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców

W przeliczeniu na mieszkańca najniższe zatrudnienie występuje w Firmie E, najwyższe w Firmie C (zakład budżetowy). Firma E obsługuje dwa razy więcej mieszkańców (tymi samymi zasobami), niż np. Firma C. Firma E zajmuje się głównie odbiorem nieczystości i oczyszczaniem. Spółka charakteryzuje się dużym zmechanizowaniem prac (niemal najniższy udział zatrudnienia w przeliczeniu na jedną śmieciarkę), działa bardzo efektywnie – na tle branży ma największą efektywność zatrudnienia.

	Maksimum	Średnia	Minimum
Ilość pracowników na 1 śmieciarkę	11,1	6,5	4,3

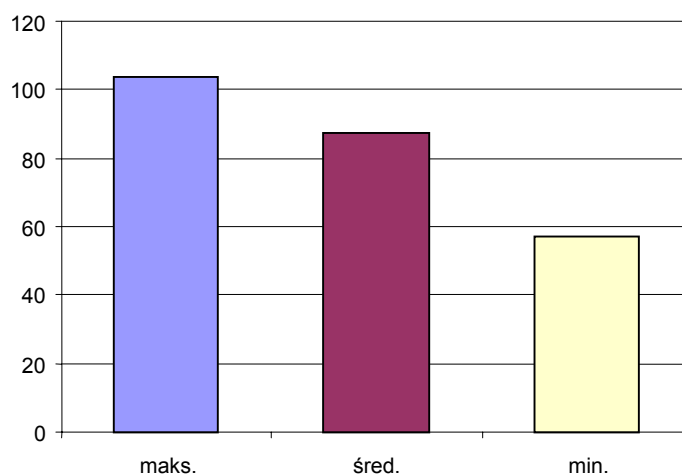
Należy również wskazać, że w Firmie E występują najwyższe wynagrodzenia. Wydaje się, że występuje powiązanie wynagrodzeń z wydajnością.

Średnia płaca (zł/m-c)

Średnia miesięczna płaca w przedsiębiorstwie została wyznaczona na podstawie wydatków na wynagrodzenia (bez narzutów na płace) oraz liczby zatrudnionych osób.

W Firmie E następowały zmiany zarządu i odprawy mogą nieco zniekształcać statystykę średniego wynagrodzenia (jeżeli pominiemy Firmę E w statystyce wynagrodzeń wówczas maksymalne wynagrodzenie w firmach branży spadnie do poziomu 2 680 zł, a średnie zmniejszy się o prawie 150 zł).

Czytelne jest powiązanie wielkości zatrudnienia w przeliczeniu na 1000 obsługiwanych osób oraz efektywności zatrudnienia. Do tych wskaźników możemy również dołożyć wysokość wynagrodzeń. Najgorsze wskaźniki w tym obszarze osiąga zakład budżetowy Firma C. Można zaryzykować stwierdzenie, że płaci najmniej i przez to jego pracownicy są najmniej wydajni.

Wydajność zatrudnienia (tys. zł)

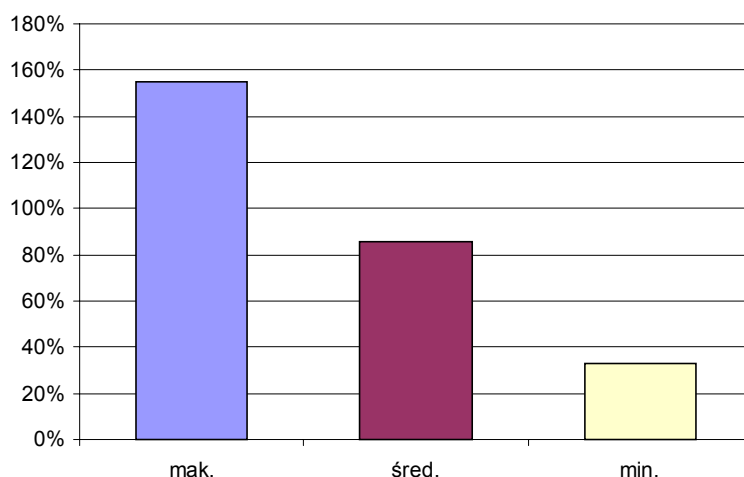
Wydajność pracowników wyznaczono jako roczny przychód ze sprzedaży przypadających na jednego zatrudnionego, wg danych z 2003 roku.

Majątek i źródła jego finansowania

Nakłady inwestycyjne wyznaczono na podstawie relacji nakładów inwestycyjnych do amortyzacji w roku 2003. Brak informacji dla Firma C - zakład budżetowy.

Proporcjonalnie w stosunku do poziomu amortyzacji najczęściej inwestowała Firma A. Dobra kondycja finansowa tej firmy pozwala na inwestowanie. W ciągu 3 lat firma zakupiła 9 pojazdów ciężarowych (m.in. śmieciarki) za ponad 3 mln zł. Wiek większości pojazdów kształtuje się w granicach 2-3 lat. Dzięki temu firma ma bardzo niski stopień umorzenia środków transportu (38%). Należy podkreślić, że firma posiada ograniczony zakres powstałego majątku.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji



Działalność inwestycyjną firm opisuje wskaźnik wyprowadzony z relacji nakładów inwestycyjnych do amortyzacji w roku 2003. Brak informacji o amortyzacji dla Firmy C - zakład budżetowy.

Najniższy poziom nakładów poniosła Firma B, przyczyną ograniczenia wydatków jest słaba kondycja ekonomiczna firmy i oczekiwanie na zmiany, w szczególności określenie polityki miasta odnośnie zasad funkcjonowania wysypiska.

Najmniejsza wartość majątku w przeliczeniu na odbiorcę występuje w Firmie C, najwyższa w Firmie D.

	Maksimum	Średnia	Minimum
Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca w zł	165	79	45

Odwzorowuje to wprost wielkość firm mierzoną innymi wskaźnikami (np. obrotami). Przy czym należy wspomnieć, że jedna z efektywniej działających firm, Firma E, również charakteryzuje się porównywalnie niskim wskaźnikiem wartości majątku na odbiorcę. W tym wypadku Firmę D należy uznać jako firmę, której trudno będzie uzyskać rentowność tak znacznego majątku.

Wskaźnikiem pozwalającym zasadniczo ocenić wykorzystanie majątku jest poziom i wartość zysku, generowanego przez ten majątek. Najefektywniej wykorzystuje majątek Firma A, najgorzej Firma B, wyniki tego wskaźnika są pochodną rentowności.

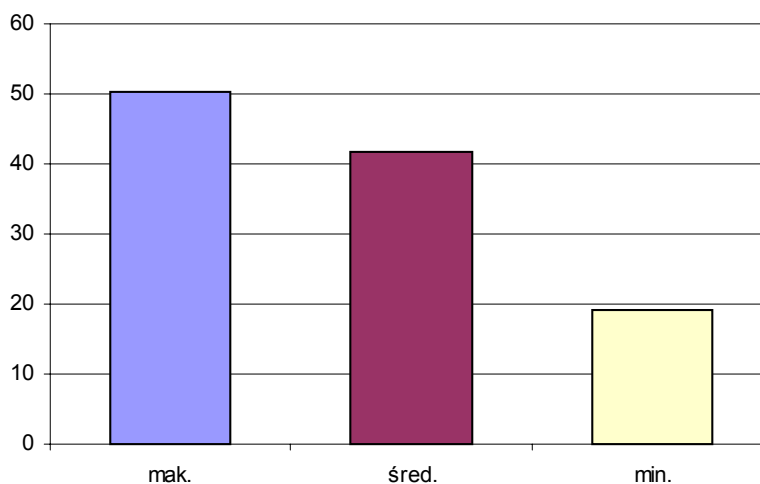
	Maksimum	Średnia	Minimum
Efektywność majątku - poziom zysku na 1 tys. zł majątku	104	22	-105

Jakkolwiek można odnieść się do różnych wskaźników opisujących majątek, to przykładowa, efektywnie działająca firma, operuje na mniejszym majątku w przeliczeniu na mieszkańca. Wartość majątku takiej firmy w przeliczeniu na mieszkańca oscyluje w granicach 80 zł, a w Firmie D wartość ta jest dwukrotnie większa. Przy czym należy dodatkowo zaznaczyć, że Firma D nie inwestowała na poziomie amortyzacji i nie odtwarzało majątku w pełnym zakresie (jedynie w 80%).

Kapitał obrotowy

Istotnym składnikiem majątku obrotowego w firmach komunalnych są należności. Efektywność zarządzania tym składnikiem majątku obrazuje najlepiej tzw. „cykl obrotu”. Poniżej zaprezentowano cykl obrotu należnościami, czyli określono po jakim czasie firma odzyskuje pieniądze za sprzedane usługi.

Ściągalność należności (dni)



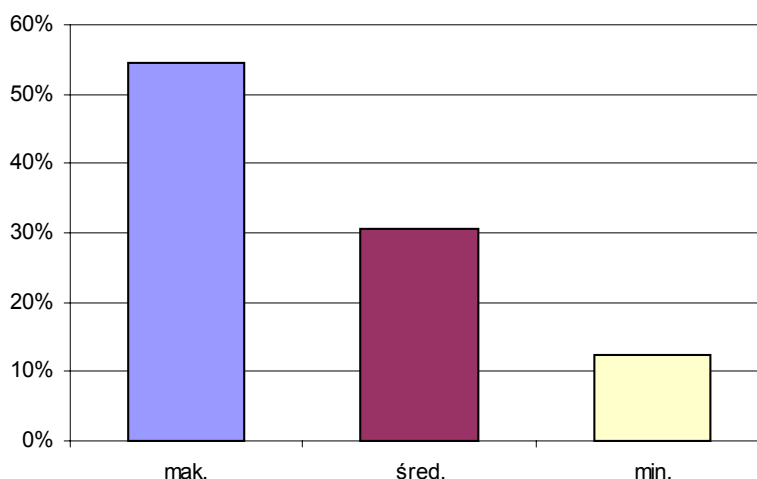
Ściągalność należności wyznaczono jako relację należności handlowych do przychodów ze sprzedaży (dane za rok 2003), a następnie formułą tą przeliczono na dni.

Najgorzej radzi sobie ze ściągalnością należności Firma D. Ściąga własną należność średnio po 50 dniach, co stawia tę firmę na równi z zakładem budżetowym Firmą C, którego pod wieloma innymi względami nie można zaliczyć do dobrych przykładów funkcjonowania firm branży.

Najefektywniej pod tym względem działa firma mająca największe problemy z dochodowością, mianowicie Firma B, który należność ściąga w terminie do 20 dni.

Ograniczona efektywność w ściąganiu własnych pieniędzy przekłada się następnie na poziom zadłużenia. Firmą o największym zadłużeniu jest Firma D. Przeciętne zadłużenie w branży w 2003 roku nieznacznie przekraczało 30%.

Poziom zadłużenia



Zadłużenie liczone było jako udział kapitałów obcych w pasywach firm.

Najniższe zadłużenie posiadały Firma A i B, a zatem firmy znajdujące się na dwóch biegunach rentowności. Pewnym wytłumaczeniem tego zjawiska w przypadku Firmy B jest zaniechanie inwestycji i generowanie dodatnich przepływów z amortyzacji.

Forma funkcjonowania

Firmy gospodarki odpadami, bynajmniej w badanej próbie, to w 80% spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jedynie jedno przedsiębiorstwo funkcjonuje w formie zakładu budżetowego – Firma C.

W porównaniu do pozostałych spółek Firma C jest najmniejszym podmiotem, który uzyskuje zerową rentowność i charakteryzuje się najniższą wydajnością zatrudnienia. Zakład jest niemal monopolistą na rynku, gdyż ma w nim ponadprzeciętny udział, gwarantowany zlecaniem usług z pominięciem procedury przetargowej. Sposób gospodarowania kapitałem obrotowym w tej firmie jest nieefektywny, ponieważ Zakład posiada zadłużenie powyżej przeciętnej dla branży. Podsumowując na tle branży forma zakładu budżetowego nie jest popularna, zapewne dlatego, że organizacja taka wykazuje cechy pogarszające sytuację ekonomiczną i podmiot taki nie musi dbać o rynek, nie generuje dochodów niezbędnych na realizację nakładów inwestycyjnych. Pozostałe podmioty jako spółki we własnym zakresie generują środki na nakłady inwestycyjne. Jest to możliwe dzięki ujmowaniu w taryfach amortyzacji i generowaniu nadwyżki finansowej z tego tytułu. Jedynie zakład budżetowy nie wykazuje amortyzacji i nie finansuje inwestycji ze środków własnych. Taryfy Firmy C, pomimo pomijania amortyzacji, nie należą też do najniższych, a wręcz przeciwnie wybijają się ponad średnią branżową.

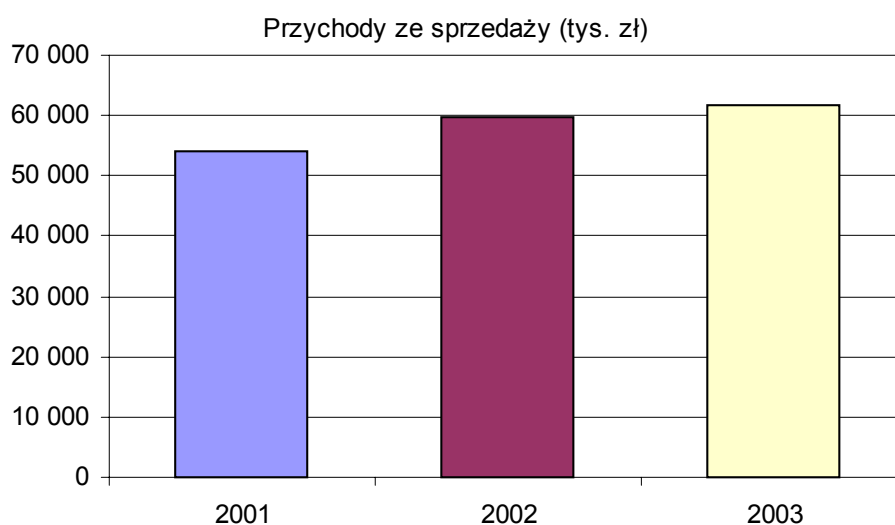
2. Branża gospodarki wodno-kanalizacyjnej (wod-kan)

Branża reprezentowana jest jedynie przez 17 podmiotów. Firmy nie różnią się znacząco wielkością i realizują porównywalny zakres działań. Największa firma osiągała 22% obrotów badanej puli firm. W badanej próbie licznie występują małe zakłady budżetowe (12 podmiotów).

Branża – zmiany na przestrzeni trzech ostatnich lat

Przychody ze sprzedaży

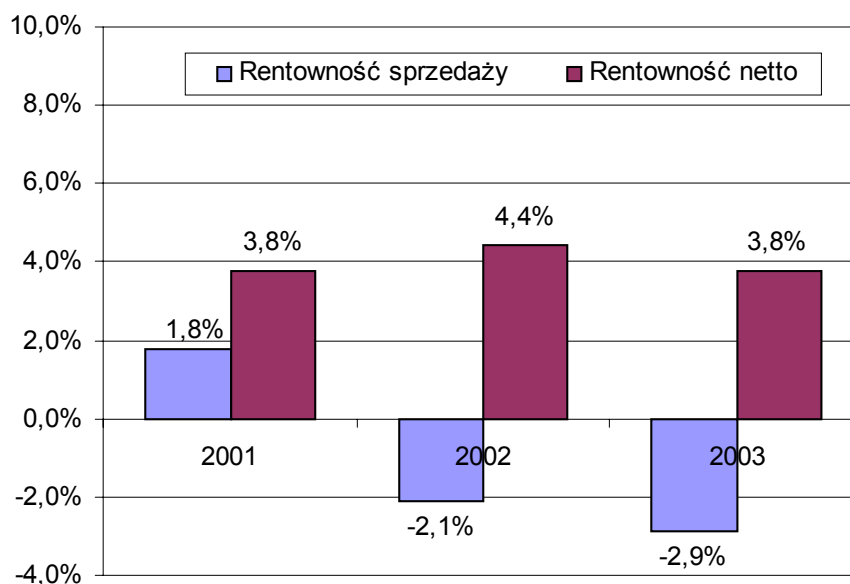
Przychody ze sprzedaży wzrastają dynamicznie. Na przestrzeni 3 lat wzrosły łącznie o ponad 14%. Inflacja skumulowana w tym okresie wyniosła niecałe 3%.



Branża wod-kan to branża sieciowa, podmioty branży funkcjonują w formie tzw. monopolu naturalnego, czyli na swoim rynku nie mają konkurencji. Firmy biorące udział w Programie obsługiwały niemal 400 tys. mieszkańców. Pomimo liczego udziału podmiotów branży w badaniu, rynek tych firm nie jest duży.

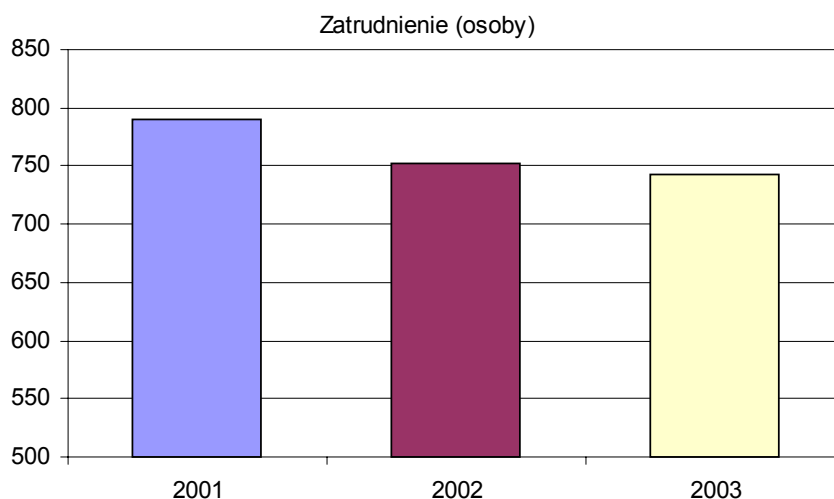
	2001	2002	2003
Przychody ze sprzedaży w tys. zł	54 014	59 556	61 845
Wzrost sprzedaży		10%	4%

Rentowność sprzedaży pogarsza się, ale charakterystyczne w branży jest pomijanie części przychodów na poziomie wyników na sprzedaży i ujmowane wielu zjawisk „poniżej” tego wyniku.



Diametralnie różnie prezentują się zmiany w rentowności netto firm wod-kan. Należy stwierdzić, że firmy branży charakteryzują się wysoką rentownością netto. Przyczyn takich zmian należy upatrywać w fakcie korzystania z dofinansowania do majątku z obcych środków (np. funduszy ISPA, NFOŚ, WFOŚ, czy środków gmin i mieszkańców), co przejawia się w postaci wzrostu pozostałych przychodów operacyjnych.

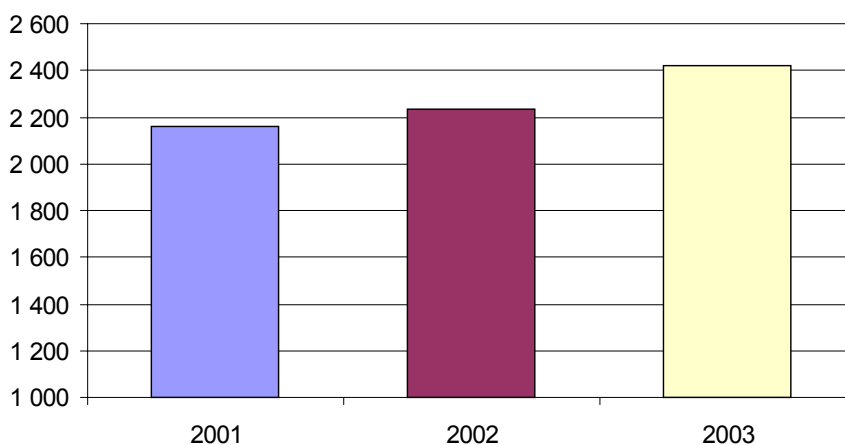
Na rentowność branży silnie oddziałują dwa czynniki – amortyzacja majątku i koszty wynagrodzeń. W zależności od efektywności zatrudnienia i poziomu poniesionych w ostatnich latach nakładów inwestycyjnych, różnie te dwa czynniki prezentują się w strukturze kosztów firm. Statystycznie w 2003 roku płace z narzutami pochłaniały 40% kosztów, amortyzacja 22% kosztów.



Branża znacznie zmniejszyła zatrudnienie, co przy wzrastającym poziomie obrotów wpływa znacząco na poprawę efektywności zatrudnienia. Rosną jednak średnie płace,

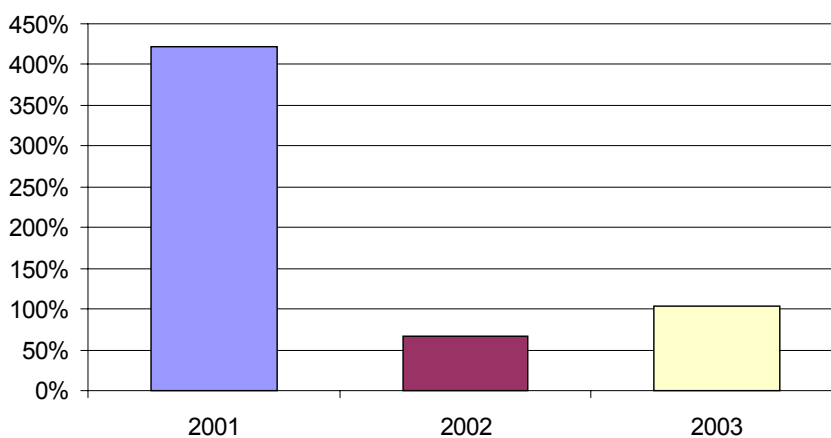
ale nieznacznie wolniej niż wzrost sprzedaży. Zmniejsza to jednakże efektywność zatrudnienia. Wynagrodzenia w branży od 2003 roku wzrosły łącznie o 12%.

Średnia płaca (zł/m-c)



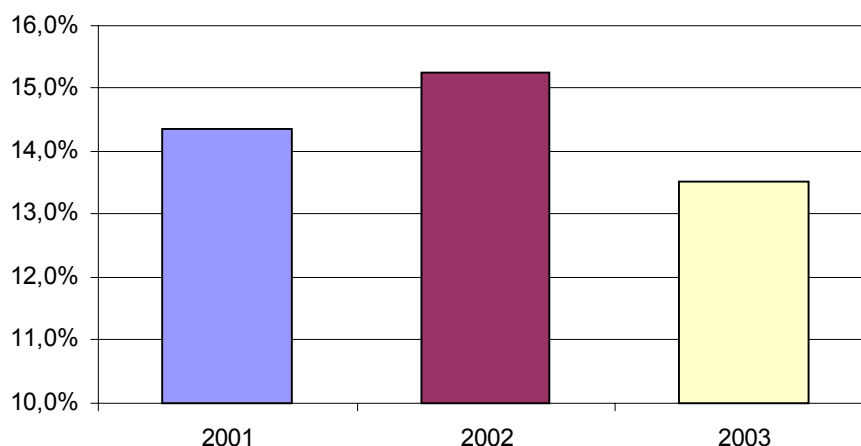
W tej branży, jak niemal w żadnej innej w ramach gospodarki komunalnej, rośnie wartość majątku. Niemal regułą jest to, że firmy inwestują na poziomie przewyższającym poziom amortyzacji.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji



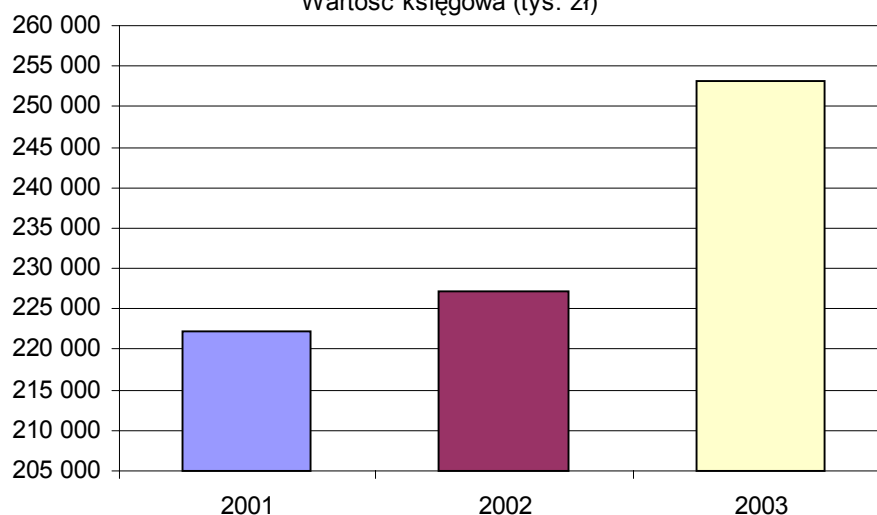
W branży występuje niskie zadłużenie, które w ostatnich latach zaczęło się zmniejszać. W tej branży nie potwierdza się zależność pomiędzy poziomem wydatków inwestycyjnych i zadłużeniem. Niski poziom zadłużenia, wynika z faktu finansowania inwestycji z kapitałów własnych i środków zewnętrznych, w postaci różnych funduszy.

Poziom zadłużenia



Dobra kondycja finansowa gospodarki wod-kan, spadające zadłużenie oraz pozycja monopolistyczna wpływają na fakt wzrastającej wartości księgowej firm.

Wartość księgowa (tys. zł)



Czynniki oddziałujące na sytuację firm branży

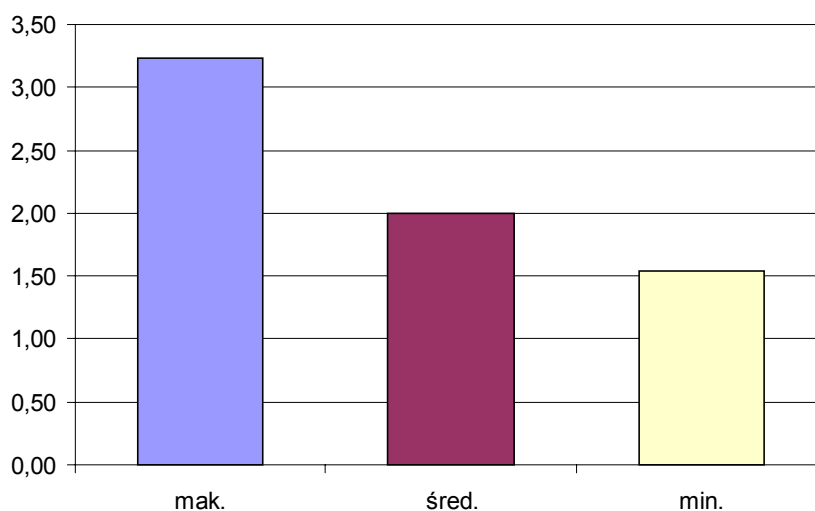
Z uwagi na ujmowanie części przychodów dopiero na poziomie wyniku operacyjnego w analizie rentowności rozpatrywano wyniki netto.

Najwyższą rentowność uzyskuje Firma A. Firma działa w nietypowej formie jednostki budżetowej, uwzględnia amortyzację w kosztach, jednak ujmuje tę samą amortyzację po stronie przychodów, co w rezultacie powoduje pomijanie kosztów amortyzacji w wyniku. Ujmując nawet amortyzację firma uzyskuje ponad przeciętną rentowność. Firma ma przeciętnie wysoką taryfę za wodę oraz przeciętnie niską taryfę za ścieki. Działa na bardzo uprzemysłowionym obszarze. Ponad połowę wielkości sprzedaży uzyskuje od podmiotów przemysłowych. To co odróżnia tę firmę od innych w branży, to stosunkowo wysoka produkcja wody. Co ciekawe majątek nie jest silnie zdekapitalizowany (może być to jednak zabieg księgowy i przyjęcie do majątku zakładu środków po wartości netto poprzednika prawnego).

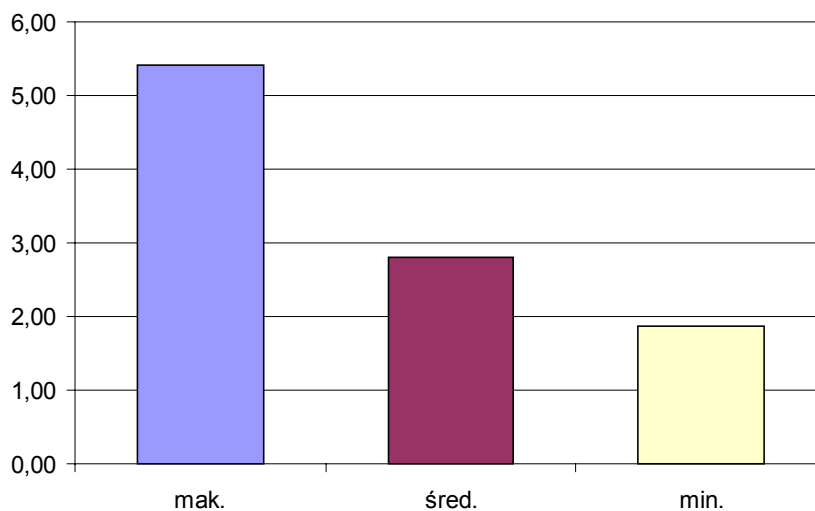
Najniższą rentowność uzyskuje Firma B. Jest to najmniejsza firma branży ujęta w badaniu. Działa w formie zakładu budżetowego, stosuje bardzo niskie taryfy za wodę, które w części są finansowane w formie dopłat (podobnie jak ścieki). Firma osiąga statystycznie najniższy przychód w przeliczeniu na mieszkańca. Firma C obsługuje porównywalną liczbę mieszkańców i uzyskuje trzykrotnie większe przychody w przeliczeniu na mieszkańca. Firma B osiąga niskie przychody z odbioru i oczyszczania ścieków. Tylko 25% mieszkańców gminy jest skanalizowanych. Do oczyszczalni dopływa znacznie większa ilość ścieków niż jest pobierana od klientów (infiltracje i nielegalne podłączenia), co podraża eksploatację. Jak szacuje kierownictwo Zakładu, sytuacja ta zwiększa o 55% objętość oczyszczanych ścieków.

Znacząco na poziom rentowności wpływają stosowane taryfy

Średnia taryfa za wodę (zł/m³)



Średnia taryfa za ścieki (zł/m³)



Najwyższe taryfy stosowane są przez firmę Firma D. Firma działa w formie zakładu budżetowego i pomimo stosowanych najwyższych cen Zakład osiąga straty tak na

poziomie wyniku na sprzedaży jak i wyniku netto. Odbiorcy płacą około połowy faktycznej taryfy. Pozostałą część Zakład uzyskuje z dofinansowania od gminy. Dodatkowo Zakład nie ujmuje kosztów amortyzacji w wyniku, zatem nie kształtuje poziomu taryf z uwzględnieniem tego kosztu, a pomimo to stosuje i tak wysokie taryfy. Zakład charakteryzuje się niskim poziomem płac i najniższą wydajnością pracy, wynagrodzenia z narzutami pochłaniają niemal 60% kosztów, co znacząco odchyła się od średniej w branży (40%).

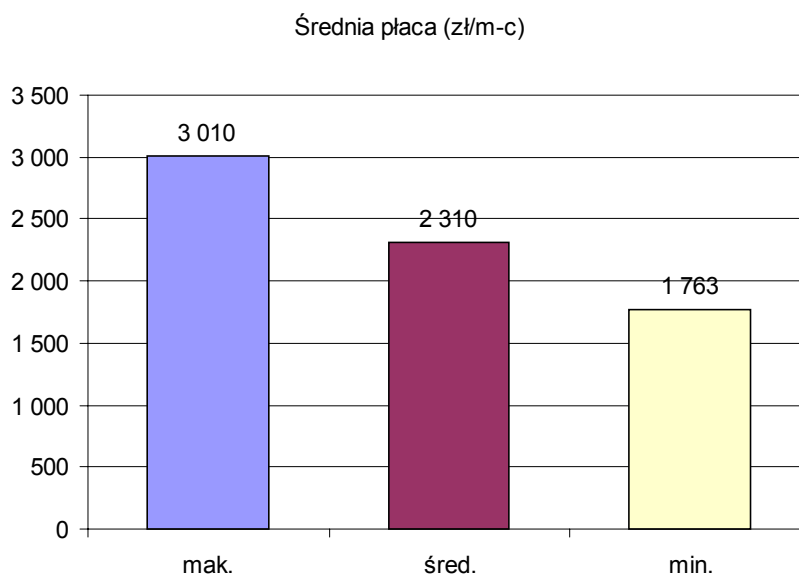
Najniższe taryfy stosuje Firma E i co ciekawe uzyskuje nieznaczną, aczkolwiek dodatnią rentowność na swojej działalności. Działa w formie spółki i uwzględnia amortyzację w swoich kosztach i taryfach. Firma obsługuje również okoliczne miejscowości.

Równie niskie taryfy stosuje Firma F i również uzyskuje nieznaczną dodatnią rentowność na swojej działalności, pomimo względnie niskiej wydajności zatrudnienia, przy dość wysokim udziale kosztów płac (54%). Firma działa w formie zakładu budżetowego i co ważne, nie nalicza jednak amortyzacji w kosztach i nie ujmuje jej w taryfach.

Możemy zauważyć, że najwyższy i najniższy poziom taryf stosowany jest przez zakłady budżetowe. W przypadku wyżej wskazanej firmy stosującej najwyższe taryfy znacząca część przychodów pochodziła z dotacji. Zakład nie wliczał w koszty amortyzacji i co ciekawe stosował najwyższe taryfy i ponosił straty. Pewnym wytłumaczeniem wskazanych zjawisk jest wielkość rynku. Oba zakłady budżetowe działają na porównywalnych, co do ilości odbiorców rynkach, jednakże znacząco różnią się wielkością sprzedaży. Firma stosująca najniższe ceny sprzedaje 3 razy więcej wody i odbiera tyleż samo więcej ścieków niż firma stosująca najniższe ceny. Z firm biorących udział w programie Firma D obsługuje najmniejszy rynek pod względem wielkości świadczonych usług.

Średnia płaca i wydajność zatrudnienia

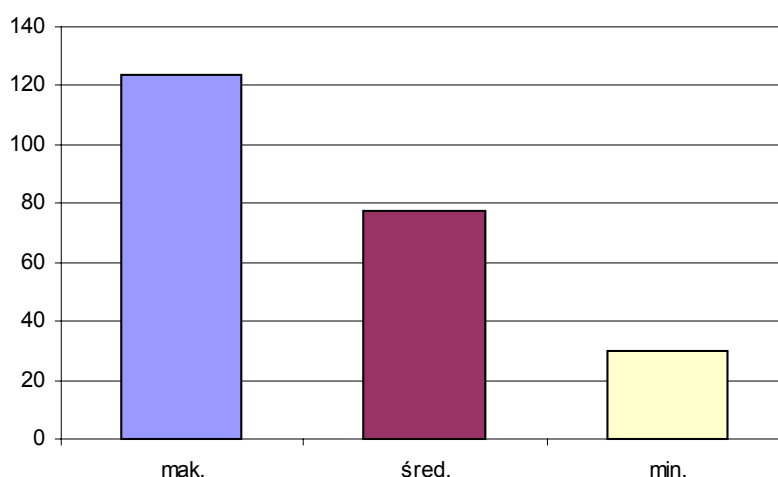
Statystycznie najwyższe płace występują w Firmie B. Firma ta, jak wskazano powyżej, osiąga najgorszą rentowność. Najniższe wynagrodzenia występują w Firmie D. Jest to również zakład budżetowy, który pomimo wysokich taryf ponosi straty (opis firmy przy okazji taryf).



Charakterystyczne, że wskazywane powyżej dysproporcje występują głównie w jednym regionie tj. w województwie podkarpackim.

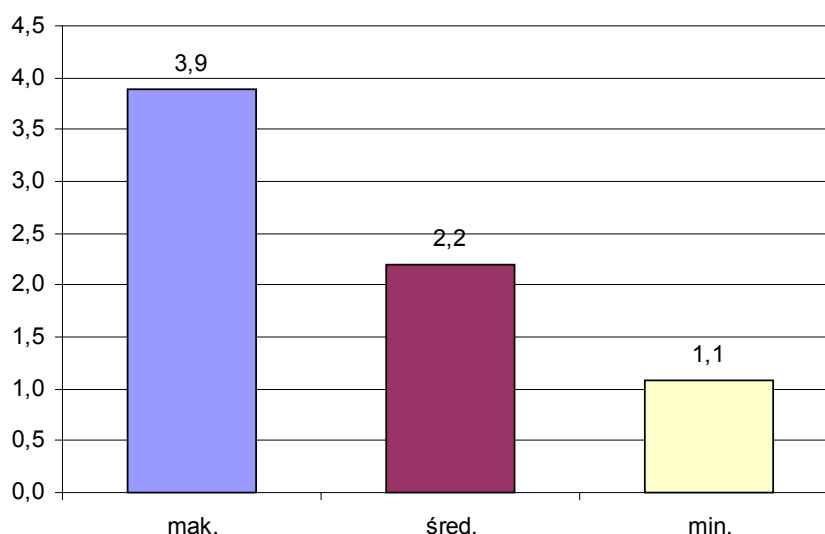
Najlepszą wydajnością pracy charakteryzuje się Firma G. Firma działa w formie spółki. Płaca w tym Przedsiębiorstwie kształtuje się powyżej średniej dla branży (2480 zł). Firma G charakteryzuje się stosunkowo niskim zatrudnieniem, jak na podmiot operatorsko-majątkowy, obsługujący 33 tys. ludzi. W Spółce wskaźnik zatrudnienia na 1000 mieszkańców kształtuje się na poziomie 1,4, co stawia tę Spółkę w gronie liderów wydajności. Dodatkowo należy zaznaczyć, że Spółka ta stosuje najniższą taryfę za wodę.

Wydajność zatrudnienia



Minimalną wydajność osiąga Firma D (opis firmy powyżej) działający w formie zakładu budżetowego. Występuje powiązanie wydajności i wynagrodzeń, gdyż Zakład osiąga również najniższą wydajność w branży. Uwzględniając fakt, że zakład obsługuje jedynie 7 tys. mieszkańców oraz że jest firmą operatorsko-majątkową, charakteryzuje się on najwyższym wskaźnikiem zatrudnienia w przeliczeniu na 1000 mieszkańców.

Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (osoby)



Najmniejszy wskaźnik zatrudnienia w przeliczeniu na mieszkańca wystąpił w zakładzie budżetowym Firmie H, firmie majątkowo-operacyjnej, działającej na bardzo małym rynku. Firma uzyskuje rentowność sprzedaży na poziomie (-31%), a gmina dotacjami doprowadza wynik netto w granicę zera. Oznacza to, że pomimo niewielkiego zatrudnienia i przeciętnych wynagrodzeń, jak i nie ujmowania amortyzacji Firma ta nie jest w stanie osiągnąć dochodu netto samodzielnie.

Majątek i źródła jego finansowania

Firmy wodnokanalizacyjne dysponują bardzo zróżnicowanym majątkiem. Wskaźnikiem charakteryzującym sposób wykorzystania majątku może być wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca obsługiwanej gminy.



Najwyższa wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca wystąpiła w zakładzie Firmie I. Zakład obsługuje małej wielkości gminę - 11 tys. osób. Przyczyną wysokiej wartości majątku są nowe inwestycje. Zakład w ciągu trzech ostatnich lat wydał ponad 21 mln zł na inwestycje, co czyni go liderem pod względem nakładów inwestycyjnych. Inwestycje były dokonywane głównie w rozwój sieci. Dodatkowo Firma utrzymywała niemal nie zmieniony poziom taryf (które nie należą do niskich), jednak w kosztach nie ujmuje amortyzacji, w związku z czym wzrost wartości majątku nie przełożył się na wzrost cen. Całość inwestycji finansowana jest z budżetu gminy.

Najniższą wartość w przeliczeniu na obsługiwane go mieszkańca gminy zanotował zakład budżetowy Firma J (podkarpackie). Majątek trwały tej firmy księgowo wart był nieco ponad 190 tys. zł i Zakład obsługuje tym majątkiem gminę zamieszkiwaną przez 12 tys. osób. Zakład nie posiada infrastruktury, którą wykorzystuje na podstawie umowy użyczenia.

	Maksimum	Średnia	Minimum
Efektywność majątku - poziom zysku na 1 tys. zł majątku	70	-3	-105

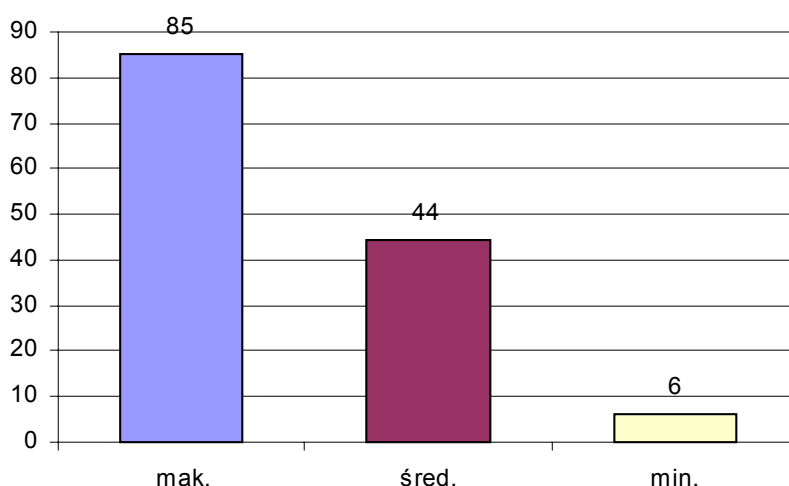
Z punktu widzenia efektywności wykorzystania majątku należy zauważyć, że przeciętnie majątek w firmach wodnokanalizacyjnych przynosi straty, jednakże poziom strat nie jest wysoki. Odzwierciedla to podejście gmin do kwestii rentowności, zmierzające do utrzymywania jej w granicach zera, co z kolei wynika z przekonania, że wówczas społeczeństwo ponosi niższe koszty usług.

W badanej branży dominujący udział mają zakłady budżetowe. W zależności od przyjętych rozwiązań księgowych wykazują one, bądź w ogóle pomijają amortyzację w kosztach. Utrudnia to możliwość odniesienia się do poziomu odtwarzania majątku.

Kapitał obrotowy

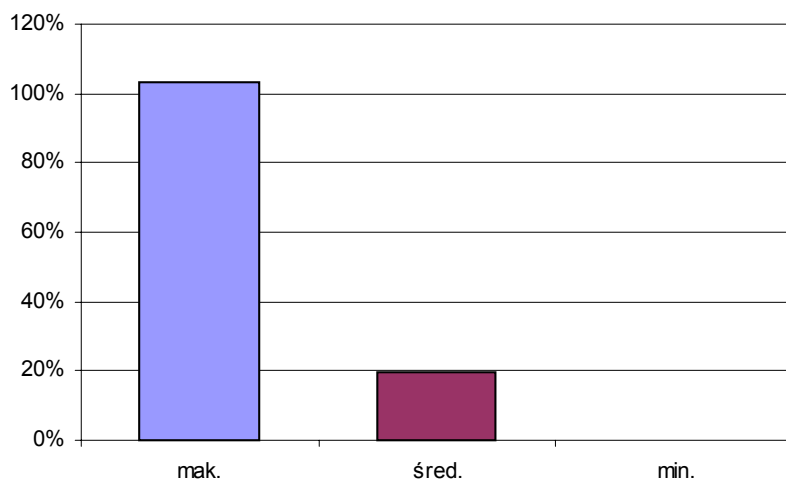
Najdłużej ściąga swoje należności – Firma K. Jako przyczynę tej sytuacji Firma postrzega złą sytuacją finansową klientów przedsiębiorstwa. Trudno jednak zgodzić się z tym argumentem skoro klienci firmy to głównie mieszkańcy, czyli dokładnie tak samo jak w innych firmach, przy czym należy dodać, że poziom bezrobocia w gminie należy do jednych z najwyższych (ponad 30%). Firma działa w formie spółki.

Ściągalność należności



Najlepiej ze ściągalnością radzi sobie najmniejsza Firma B – należności Zakładu są prawie w całości bieżące. Firma ta osiąga najniższą rentowność w branży, jednakże szybko ściąga swoje należności.

Poziom zadłużenia



Największe zadłużenie występuje w Firmie L. Z uwagi na ponoszone od kilku lat straty Firma ta obecnie posiada ujemną wartość księgową, co stawia ją na krawędzi upadłości.

Występują również firmy o znikomym zadłużeniu, finansujące działalność z kapitałów własnych. Najmniejsze zadłużenie wystąpiło w Firmie C, działający w formie zakładu budżetowego. Firma ta nie inwestuje, osiąga zerową rentowność, ma przeciętną ściążalność należności, posiada jednak znaczący majątek (10 mln zł).

Forma funkcjonowania

Firmy branży wodnokanalizacyjnej w badanej próbie to w przeważającej części zakłady budżetowe. Spółki to przeważnie większe przedsiębiorstwa. 5 spółek w branży osiąga łącznie porównywalne obroty jak pozostałe 12 zakładów budżetowych. Zakłady działają na mniejszych rynkach. Spółki jednostkowo osiągają wyższy przychód z jednego mieszkańca, co jest przejawem zwiększonej efektywności działania, ujmują pełne koszty funkcjonowania, co przejawia się niższą rentownością w porównaniu do zakładów budżetowych.

	2001	2002	2003
Rentowność netto spółek	0,6%	1,4%	0,1%
Rentowność netto zakładów	6,6%	7,0%	7,1%

Ciekawe wypada jednak porównanie cen w obu formach działalności. Spółki stosują generalnie nieco niższe taryfy za usługi, pomimo systemowego ujmowania amortyzacji w tych taryfach.

	2001	2002	2003
Spółki - Taryfa za wodę (zł/m ³)	1,4	1,6	1,7
Zakłady - Taryfa za wodę (zł/m ³)	1,8	2,0	2,1
Spółki - Taryfa za ścieki (zł/m ³)	1,8	1,9	2,1

Zakłady - Taryfa za ścieki (zł/m ³)	2,2	2,5	2,6
---	-----	-----	-----

W spółkach generalnie odnotowywana jest wyższa wydajność pracy, pomimo stosowania niższych taryf co ma przełożenie na wartość przychodów.

	2001	2002	2003
Wydajność spółek (tys. zł na pracownika)	78	87	93
Wydajność zakładów (tys. zł na pracownika)	61	73	76

Niemalże nie istnieją różnice w płacach.

W spółkach odnotowywana jest znacząco wyższa wydajność mierzona wielkością sprzedaży przypadającą na zatrudnionego, ale porównywalne są wskaźniki zatrudnienia w przeliczeniu na 1000 mieszkańców – 2,2.

	2001	2002	2003
Wydajność spółek (m ³ /pracownik)	42,2	42,3	42,5
Wydajność zakładów (m ³ /pracownik)	25,7	29,1	29,9

Formuła funkcjonowania powoduje, że Spółki charakteryzują się większym zadłużeniem, ale to ze środków tych podmiotów realizowane są inwestycje a nie bezpośrednio ze środków budżetu jak to ma miejsce w przypadku zakładów.

3. Branża komunikacji miejskiej

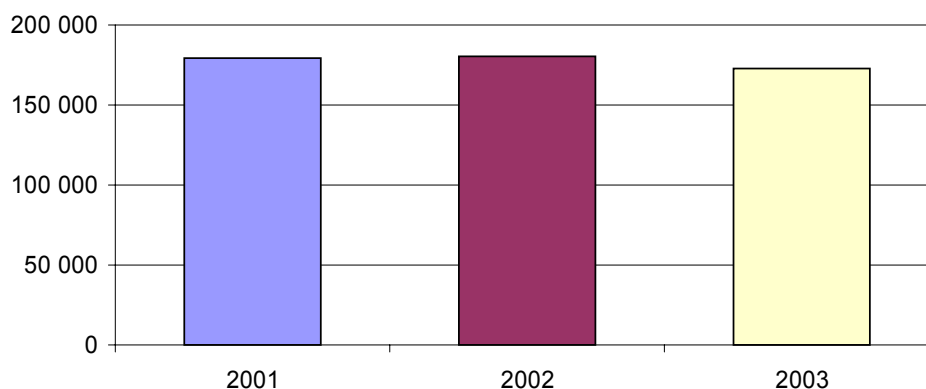
Wstęp

Branża jest silnie reprezentowana – 22 przedsiębiorstwa. Firmy nie różnią się znacząco wielkością, realizują porównywalny zakres działań. Największa firma osiągała 15% obrotów w odniesieniu do badanej puli firm. W badanej próbie wystąpiło 12 spółek i 10 zakładów budżetowych. Jedna firma rozliczała się za wozokilometry, pozostałe uzyskiwały przychody z biletów i dofinansowanie.

Branża – zmiany na przestrzeni trzech ostatnich lat

Przychody ze sprzedaży

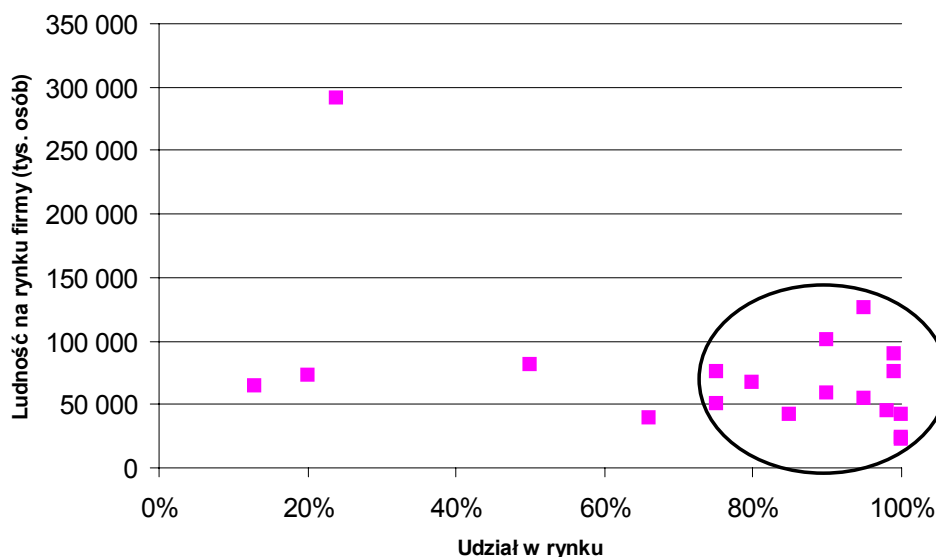
Przychody branży spadają. Odnotowany w ostatnich trzech latach spadek sprzedaży był niewielki i wyniósł 3%. W przychodach z komunikacji uwzględniono sprzedaż biletów oraz dofinansowanie, bądź wynagrodzenie za wozokilometry.

Przychody z komunikacji (tys. zł)

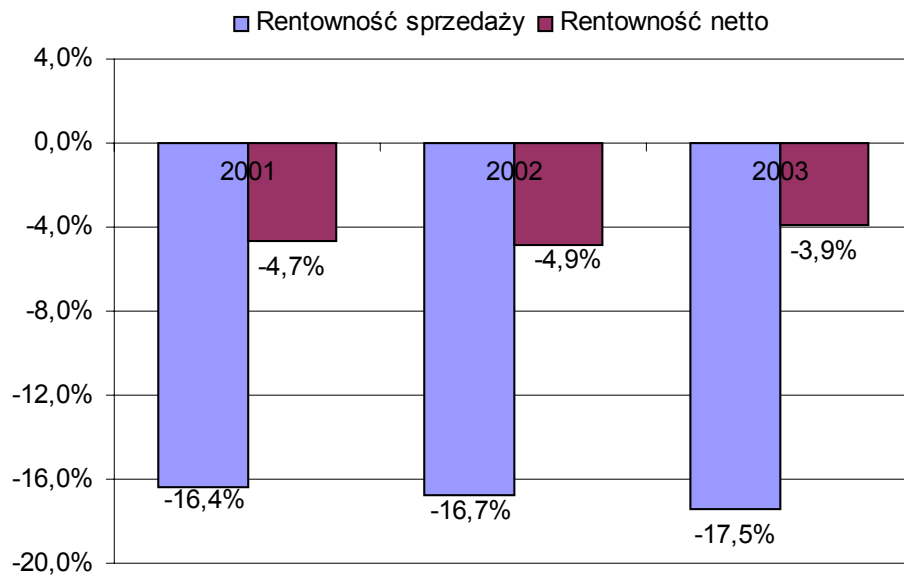
W 2003 roku firmy obsługiwały ogromny rynek niemal 1,2 mln osób, w gminach, w których łącznie zamieszkiwało ponad 1,6 mln osób. Z usług firm komunikacyjnych objętych Programem skorzystało w 2003 roku 130 mln pasażerów.

W badanej próbie firm udział konkurencji nie przekraczał 28% rynku. Przeciętnie firmy branży, w 2003 roku, zajmowały 72% rynku lokalnego, czyli firmy ścierają się już z konkurencją, która jeszcze nie silna, ale zaznaczająca istotnie swoją obecność.

Zbadano, czy istnieje zależność pomiędzy wielkością rynku mierzoną liczbą ludności, a udziałem w rynku poszczególnych firm branży. Na konkurencyjnym rynku działają firmy raczej większe. Firmy obsługujące średnie i mniejsze miasta zajmują niemal całość rynku (80%-100%). Świadczyć to może o fakcie słabej jeszcze konkurencji w tego rodzaju miastach.

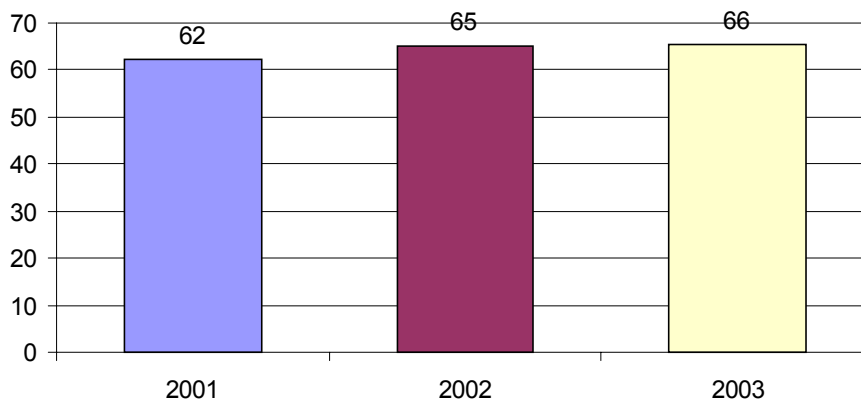


Firmy branży charakteryzują się najniższą rentownością w ramach gospodarki komunalnej. Dodatkowo na rentowność nakładają się skutki spadku sprzedaży, co powoduje, że rentowność na sprzedaży pogarsza się.



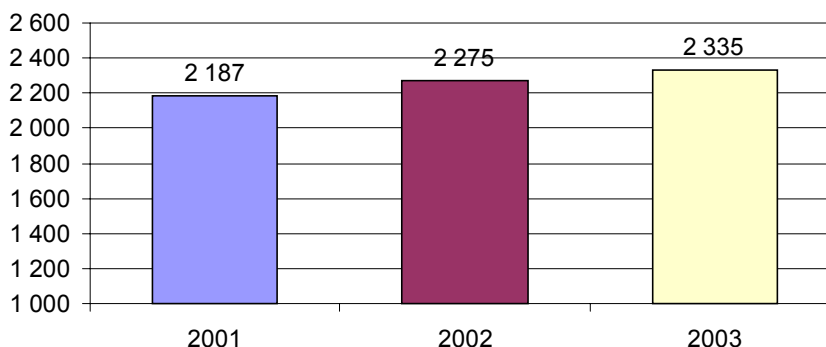
W szczególności na rentowność tej branży wpływa poziom zatrudnienia. Branża generalnie charakteryzuje się bardzo wysokim zatrudnieniem, które nieznacznie się zmniejsza, co pozwala na nieznaczne podniesienie wydajności pracy w branży (+ 2 tys. zł na osobę).

Wydajność zatrudnienia tys. zł

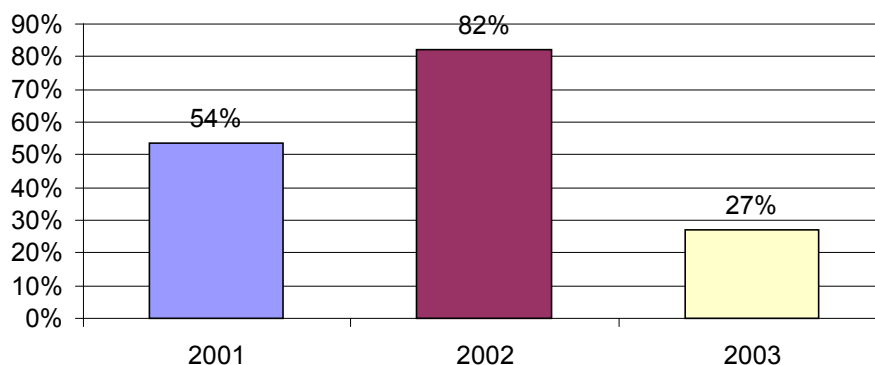


Na tle innych branż komunalnych badana branża charakteryzuje się wysokimi wynagrodzeniami, które w ostatnich trzech latach wzrosły o ponad 7%, co w połączeniu ze wzrostem cen paliw przyczynia się do spadku rentowności sprzedaży.

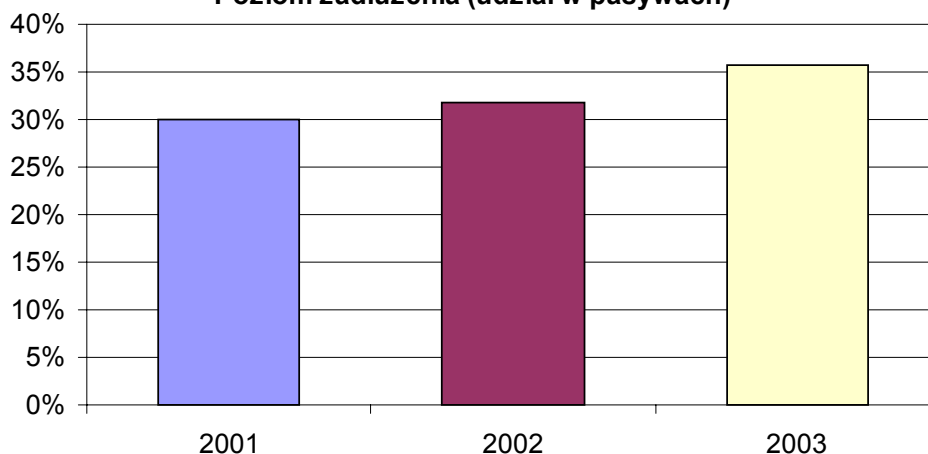
Średnia płaca (zł/m-c)



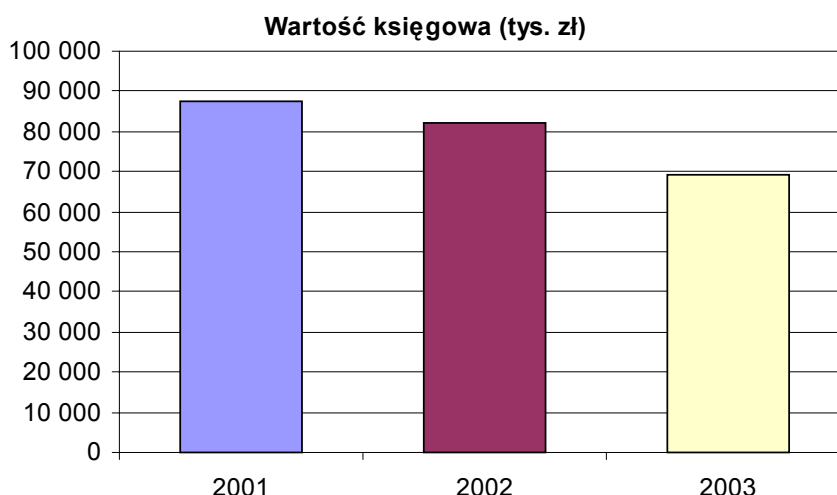
Sytuacja ekonomiczna branży powoduje, że ostatnio przeznaczane są na inwestycje coraz mniejsze środki. Branża nie odtwarza majątku na poziomie amortyzacji, przeznaczając ją na finansowanie działalności operacyjnej, czyli postępuje dekapitalizacja majątku. W 2003 na inwestycje przeznaczono jedynie 27% amortyzacji.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji

W branży występuje przeciętnie wysokie zadłużenie, które ostatnimi latami rośnie. Przy zmniejszaniu nakładów inwestycyjnych zadłużenie finansuje również działalność operacyjną. Występuje zależność pomiędzy poziomem wydatków inwestycyjnych i zadłużeniem. Obecnie firmy nieco mniej inwestują zmniejszając poziom zadłużenia.

Poziom zadłużenia (udział w pasywach)

Wartość księgowa firm branży jest niska. Zła kondycja finansowa wpływa dodatkowo na spadek wartości księgowej przedsiębiorstw komunikacyjnych. W ostatnich trzech latach gminy straciły ponad 20% kapitałów zaangażowanych w te firmy.

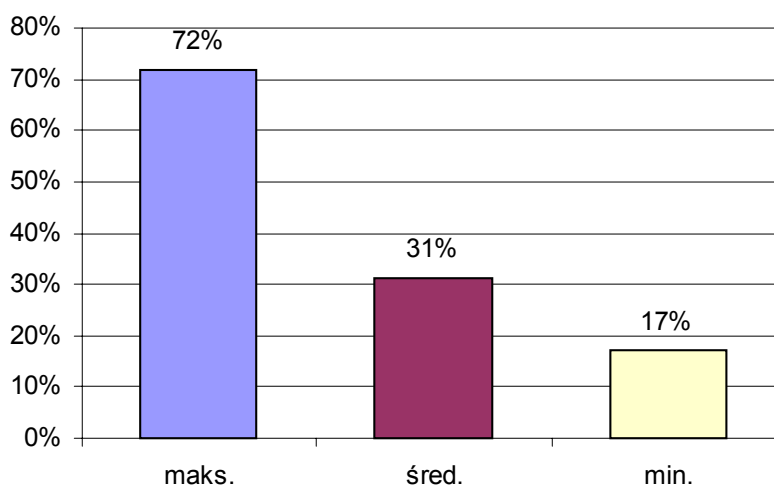


Czynniki oddziałujące na sytuację firm branży

Największa firma z branży osiąga przychody z komunikacji na poziomie 27 mln zł (Firma A). Najmniejsza firma – Firma B, osiąga przychody na poziomie 0,9 mln zł, z czego 72% pochodzi z dotacji gminy. Hajnówka to najmniejsza gmina uczestnicząca w Programie, posiadająca własną komunikację. Firma B obsługuje tylko 3 linie.

Istotny element kształtującym poziom przychodów z komunikacji jest dofinansowanie, czyli zwrot przez gminy utraconych korzyści z tytułu świadczenia przewozów ulgowych i bezpłatnych. Poziom dofinansowania podmiotów jest bardzo zróżnicowany. Przeciętny poziom dofinansowania do sprzedaży biletów wynosi 31%.

Poziom dofinansowania

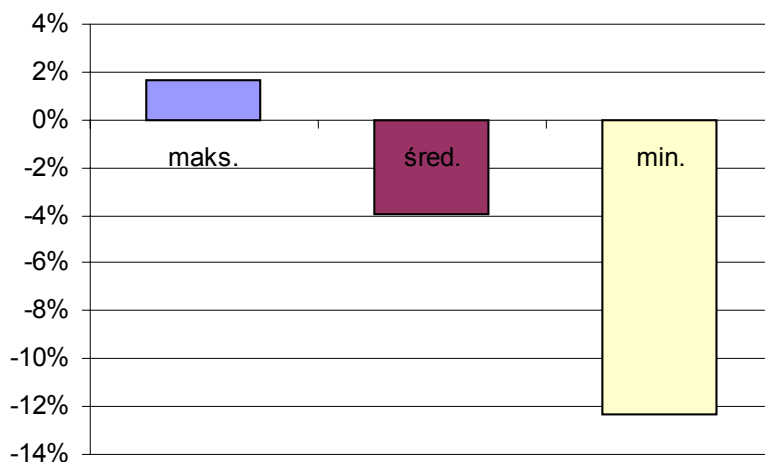


Najniższy poziom dofinansowania uzyskuje Firma C. Firma, która oprócz typowej komunikacji autobusowej zajmuje się również komunikacją tramwajową. Firma C obsługuje duży rynek i ma bardzo konkurencyjne ceny biletów (średnio około 1,3 zł). Firma działa w formie spółki.

Najwyższy poziom dofinansowania uzyskuje Firma B. Firma pomimo uzyskiwanemu dofinansowaniu i przeciętnie wysokich cen biletów uzyskuje wynik na poziomie zera.

Najwyższą rentowność osiąga największa firma komunikacyjna - Firma A, w dodatku poziom dofinansowania w tej firmie jest niższy niż przeciętny, a ceny biletów należą do jednych z najniższych. Firma zajmuje się również komunikacją tramwajową. Należy zauważyć, że rentowność netto nie jest wysoka, 1,7%, jednak na tle innych podmiotów branży jest wzorowa. Firma ta osiąga najwyższy przychód w przeliczeniu na pojazd, zatrudnienie kierowców należy do przeciętnie niskich, a wydajność zatrudnienia do najwyższych. Firma posiada dosyć spory udział w rynku. Można powiedzieć, że na tle branży jest to firma niemal wzorcowa. Firma działa w formie zakładu budżetowego.

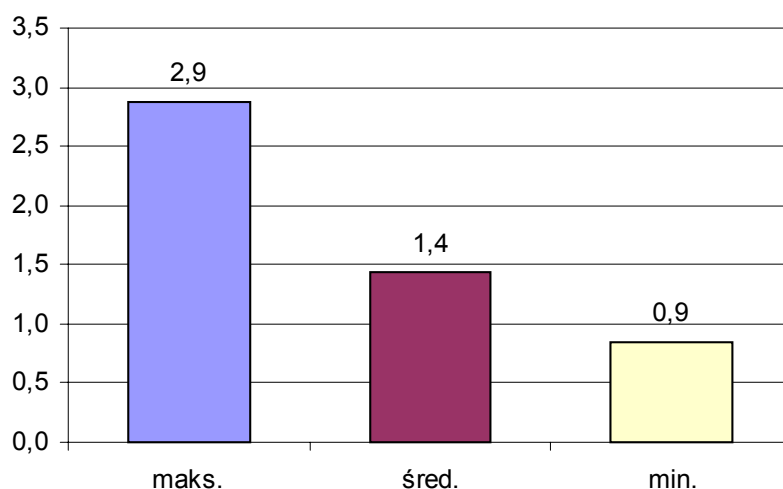
Rentowność netto



Najsłabszą rentowność netto osiąga Firma D, działając również w średniej wielkości mieście. To co odróżnia tę firmę od pozostałych to najniższa wydajność zatrudnienia. Przy silnie spadającej sprzedaży (-10% w ostatnich trzech latach), firma zmniejsza zatrudnienie, ale podnosi płace, co uniemożliwia odzyskanie rentowności. Spadek sprzedaży spowodowany jest wzrostem pozycji konkurencji. Obecnie Spółka posiada 50% rynku. Firma działa w formie spółki.

Z pewną rezerwą należy podejść do wyników prezentujących średni przychód z pasażera. Niestety nie udało się zgromadzić porównywalnych danych dotyczących liczby pasażerów. W większości przypadków nie są w żaden sposób rejestrowani pasażerowie korzystający z biletów bezpłatnych. Pomijając firmę, która wykazała liczbę pasażerów wraz z korzystającymi z darmowych przejazdów określono jednostkową cenę za korzystanie z usług.

Średni przychód z pasażera (średnia cena biletu w zł)

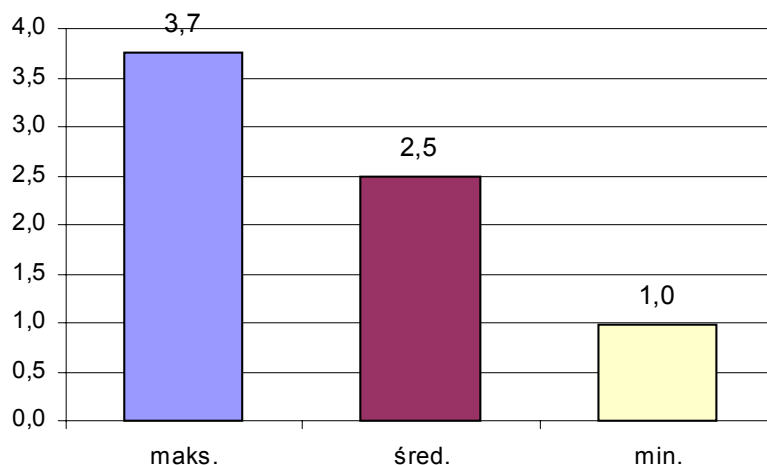


Najwyższe ceny stosuje Firma B, z kolei najniższe Firma A lider branży, który korzysta z 23%-owego dofinansowania do sprzedaży biletów.

Zatrudnienie, średnia płaca i wydajność zatrudnienia

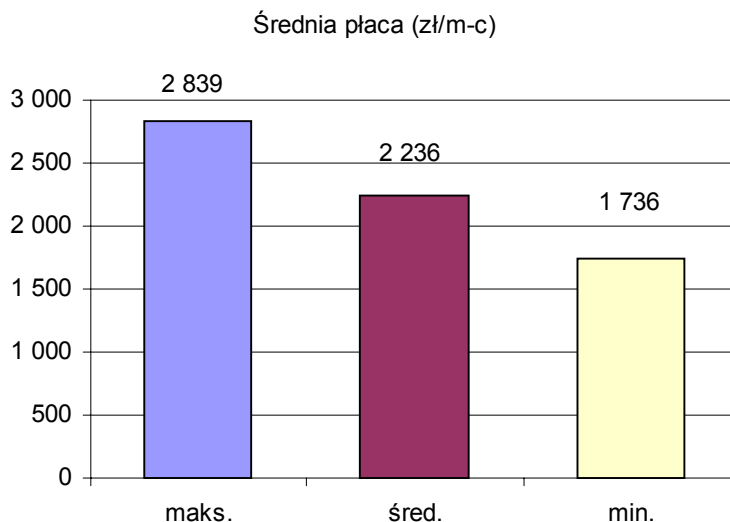
Zatrudnienie zaprezentowano w przeliczeniu na 1000 mieszkańców na obsługiwanych przez firmy rynku.

Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (osoby)

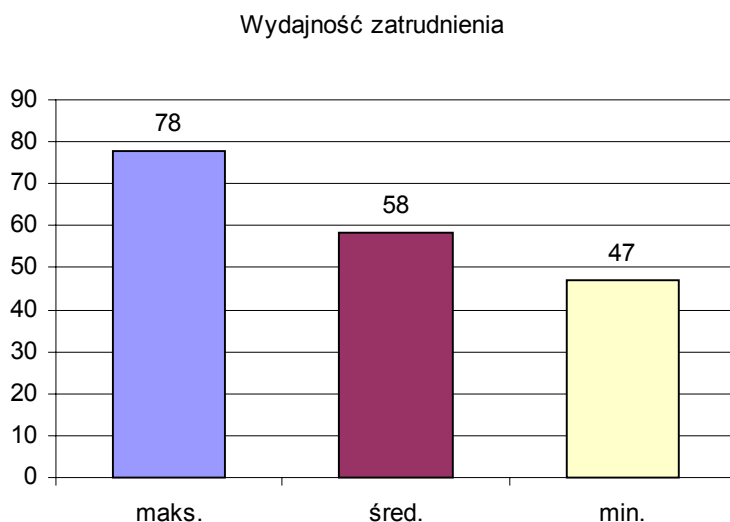


Dysproporcja w obszarze wskaźnika zatrudnienia w przeliczeniu na 1000 mieszkańców gminy jest dosyć znaczna. Firma E charakteryzuje się największym zatrudnieniem w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Niemal czterokrotnie mniejsze zatrudnienie potrzebuje w celu realizacji usług komunikacji Firma B.

Najwyższe płace występują w najbardziej rentownej i zarazem największej firmie - Firmie A. Przeciętne wynagrodzenie na poziomie 2 839 zł. Na wysokość wynagrodzeń ma wpływ coroczne indeksowanie płac współczynnikiem 1,1 (czyli plus 10%) w stosunku do średniego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw. Oszczędności w środkach przeznaczonych na wynagrodzenia, wynikających z redukcji stanu zatrudnienia zostały w celach motywacyjnych przeznaczone na podwyższenie wynagrodzeń pozostałych pracowników. Pomimo takiej polityki płacowej zakład stosuje niskie ceny biletów i osiąga dodatnią rentowność netto.



Najniższe wynagrodzenia występują w Firmie F. Jest to jedna z najmniejszych firm, która dzięki stosunkowo niskiemu udziałowi płac w kosztach osiąga rentowność sprzedaży na poziomie zera (niemal najwyższą). Pomimo najniższych wynagrodzeń Firma F charakteryzuje się przeciętną (średnią) wydajnością pracy. Firma funkcjonuje w formie spółki, jest na skraju upadłości, gdyż zadłużenie przekroczyło wartość aktywów.

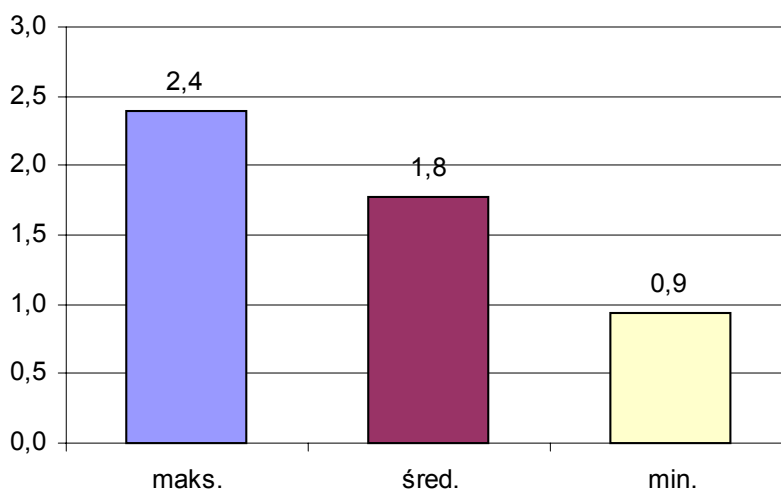


Wydajność pracowników oparto na łącznych przychodach ze sprzedaży, powiększając je o uzyskane dofinansowanie (dane 2003 rok), o ile nie zostało ujęte w przychodach ze sprzedaży (część firm wykazuje dofinansowanie w przychodach ze sprzedaży, część w pozostałych przychodach operacyjnych).

Największą wydajność uzyskuje Firma A. Najniższa wydajność wstępuje w Firmie G, firma również stosuje niskie ceny biletów, ale osiąga ponad dwukrotnie mniejsze obroty niż Firma H, działając na nieco mniejszym rynku. W Firmie tej wynagrodzenia z narzutami konsumują 70% przychodów.

Istotnym kryterium wpływającym na efektywność wykorzystania zasobów ludzkich i materialnych jest wskaźnik liczby kierowców w przeliczeniu na jeden autobus. Wskaźnik ten określa intensywność wykorzystania taboru, jednak przy założeniu, że w tej grupie pracowników nie ma przerostu zatrudnienia. Wówczas im wyższy wskaźnik tym efektywniej wykorzystany jest tabor autobusowy.

Wskaźnik liczby kierowców na autobus



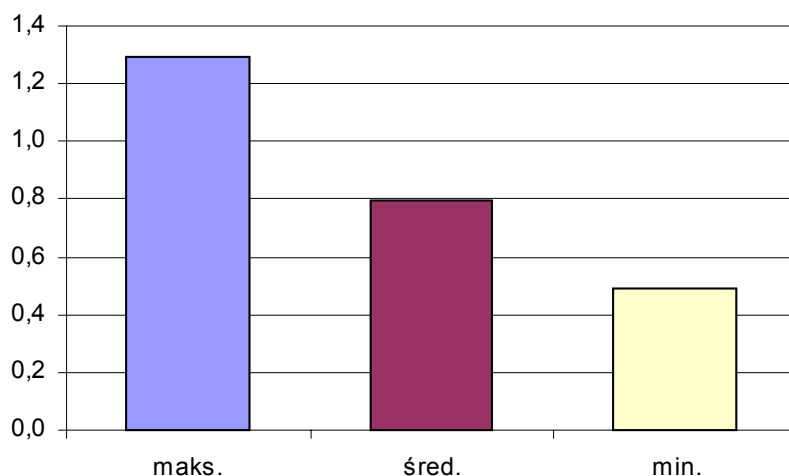
Najwyższy wskaźnik wykorzystania wystąpił w Firmie H - 2,4 kierowcy na autobus powoduje, że pojazdy mogą być w ciągłym ruchu (mniej więcej dwie i pół typowej zmiany). Dzięki temu Firma H ma prawie najwyższy przychód na 1 autobus (240 tys. zł) oraz najniższą cenę biletu (przychód na pasażera).

Najniższy wskaźnik występuje w Firmie F – Spółka posiada zbyt dużo autobusów jak na swoje potrzeby. Dlatego wskaźnik liczby kierowców na autobus spada poniżej 1 (0,9). Ze względu na wiek autobusów (średnio 12-14 lat) część z nich nie może być na bieżąco eksploatowana.

Majątek i źródła jego finansowania

Podstawowym majątkiem firm komunikacyjnych są autobusy. Wystąpiły dwie firmy, które wykorzystują również tramwaje.

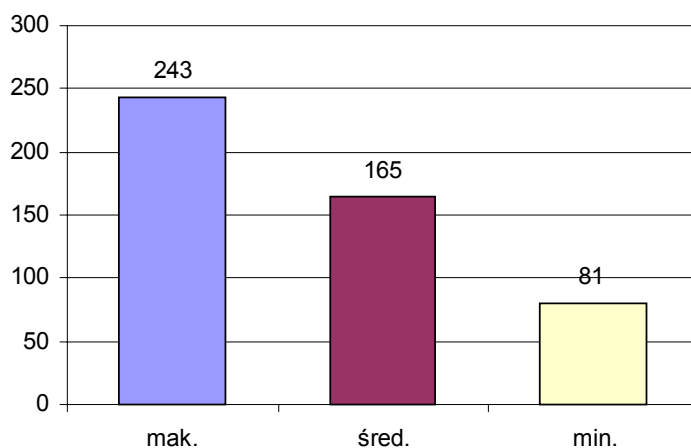
Liczba autobusów w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (szt.)



Przeciętnie firma komunikacyjna wykorzystuje 1 pojazd do obsługi 1250 mieszkańców na swoim rynku. Od średniej tej odchyła się Firma I wykorzystując 1,1 autobusu do obsługi 1 tys. mieszkańców. Firma ma jeden z najniższych udziałów w rynku (20%). Tak wysoki wskaźnik, przy spadającym rynku świadczy o niepełnym dopasowaniu majątku do zakresu usług. Firma I jest jedyną firmą rozliczającą się za wozokilometry, nie wykluczone, że oba fakty są ze sobą powiązane. Najintensywniej wykorzystuje swoje pojazdy Firma B.

Wskaźnikiem efektywności wykorzystania podstawowego majątku produkcyjnego jest również średni przychód przypadający na autobus, liczony jako relacja przychodów z komunikacji (łącznie z dofinansowaniem) do liczby posiadanych autobusów (dane za 2003 rok).

Średni przychód na autobus (tys. zł)



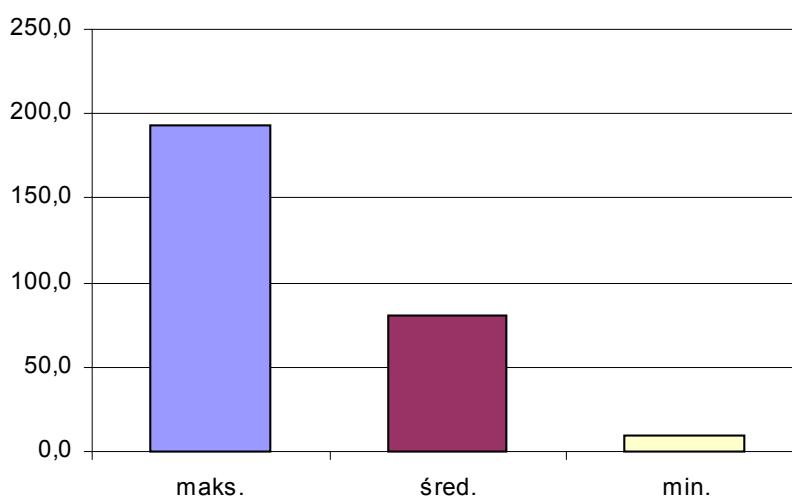
Największy przychód na autobus wystąpił u lidera rynku, czyli w Firmie A. Firma przewozi dużo pasażerów, co przekłada się na wysoki przychód. Nie jest to wynikiem małej liczby autobusów, gdyż firma w przeliczeniu na 1000 mieszkańców wykorzystuje 0,93 pojazdu,

co potwierdza fakt wykorzystywania średnio większej liczby pojazdów do świadczenia usług (średni 0,8).

Najniższy obrót w przeliczeniu na autobus wystąpił w Firmie F. Przyczyny należy upatrywać w częściowym wykorzystaniu posiadanego taboru. Pewnym problemem jest niski wskaźnik liczby kierowców na autobus (0,9) co wskazuje na to, że pojazdy nie są intensywnie wykorzystywane. Firma boryka się ze spadającą liczbą pasażerów oraz pojawieniem się konkurencji, oferującej przewozy bardziej nowoczesnym sprzętem.

Poza autobusami firmy komunikacyjne wykorzystują pozostały majątek. Poniżej zaprezentowano wskaźnik wartości całego majątku (aktywów) w przeliczeniu na 1000 mieszkańców obsługiwanej gminy. Z poniższego wykresu wynika, że firmy angażują w świadczenie usług bardzo zróżnicowany, co do wartości, majątek.

Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca (tys. zł)



Tradycyjnie w zakresie oszczędności w majątku przoduje Firma B. Firma angażuje w usługi wyłącznie autobusy i jak wskazano powyżej ma ich najmniej w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Podobnie tradycyjnie najwięcej majątku w świadczenie usług angażuje Firma A.

W badanej branży znaczny udział mają zakłady budżetowe. W zależności od przyjętych rozwiązań księgowych wykazują one, bądź w ogóle pomijają amortyzację w kosztach. Utrudnia to możliwość odniesienia poziomu inwestycji do poziomu amortyzacji. W przypadku tych podmiotów brakuje również pełnej informacji o poziomie inwestycji. Należy wskazać, że w 2003 roku przeciętnie, w branży inwestowało się na poziomie zbliżonym do 30% amortyzacji.

Generalnie firmy komunikacyjne charakteryzują się krótkim cyklem obrotu należnościami. Przeciętny cykl nie przekracza 10 dni. W firmach komunikacyjnych niemal nie występują należności z tytułu sprzedaży biletów. Elementem wydłużającym cykl obrotu są przeważnie rozliczenia z gminą.

Najdłuższy cykl obrotu występuje w Firmie I, który nie uzyskuje wpływów ze sprzedaży biletów, a rozlicza się z gminą za wozokilometry. W innych firmach długość cyklu obrotu jest zależna od udziału dofinansowania w przychodach. Im większy udział tym dłuższy

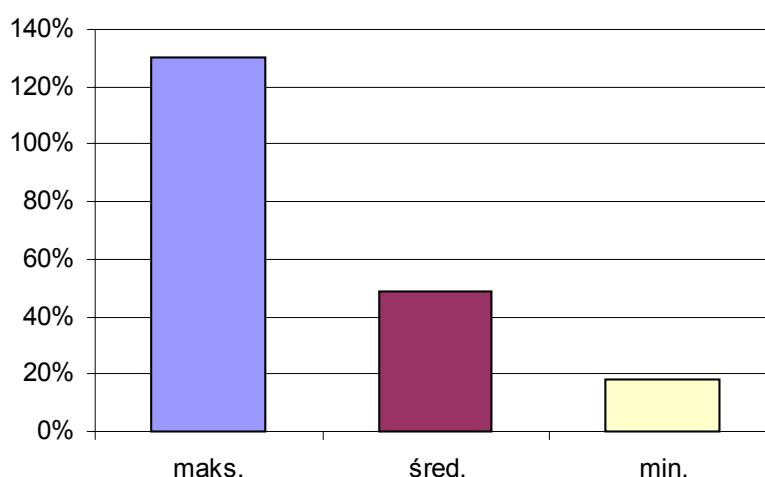
obróć należnościami. W związku z tym na drugim miejscu pojawia się Firma B. Najkrótszy cykl występuje w Firmie A, firmie uzyskującej niemal najniższe dofinansowanie.

	Maksimum	Średnia	Minimum
Cykl obrotu należnościami (w dniach)	29	9	1

Niska efektywność wykorzystania majątku i osiągnięte w ostatnich latach znaczące straty wpłynęła na fakt, że Firma F ma zadłużenie przekraczające wartość majątku. Firma, zatem formalnie powinna być postawiona w stan upadłości.

Przeciętne zadłużenie firm komunikacyjnych sięga ponad 40%, co znajduje wy tłumaczenie w powszechnie słabej rentowności branży. Przychody z działalności nie są w stanie pokryć kosztów i niewielkich wydatków inwestycyjnych. Umorzenie majątku w branży sięga 77%, co oznacza, że nie powstaje nadwyżka finansowa. Wpływa to na fakt wzrostu zadłużenia firm komunikacyjnych. Chociaż jak widać z poniższego wykresu jest jeszcze sporo kapitałów własnych gmin, które mogą być konsumowane przez straty na tej działalności.

Poziom zadłużenia



Inną firmą zagrożoną upadłością jest Firma J. W tym przypadku również – ogromne straty z lat ubiegłych (rzędu 1-2 mln zł) wpływają na ujemną wartość księgową firmy.

Forma funkcjonowania

W badanej próbie niemal równomierny jest rozkład zakładów budżetowych i spółek. Przeciętna spółka osiąga o 20 % większe obroty niż przeciętny zakład, działa na rynku 50% większym niż zakład (rynek mierzony liczbą ludności gminy). Co bardzo ciekawe, spółki działają na rynkach o podwyższonej konkurencyjności. Spółki mają przeciętnie 63% rynku, zakłady 80% rynku lokalnego.

Firmy działające w formie spółek otrzymują przeciętnie niższe dofinansowanie – 21%, zakłady uzyskują przeciętnie 26%. Przy czym spółki generalnie osiągają niższą rentowność, co zauważalne jest również w przypadku innych branż. Dodatkowo można

zauważyć, że na badanej próbie przyczyną zróżnicowania rentowności nie jest zdecydowanie różny poziom amortyzacji ani istotna różnica w dofinansowaniu.

	2001	2002	2003
Rentowność netto spółek	-7,4%	-8,3%	-5,7%
Rentowność netto zakładów	-0,3%	0,2%	-1,1%

Firmy działające w formie zakładów funkcjonują na mniejszym majątku. Przyczynę tego faktu można upatrywać się w większym umorzeniu majątku zakładów.

Poziom umorzenia majątku	2003
Umorzenie majątku spółek	67%
Umorzenie majątku zakładów	76%

Zakłady posiadają mniejszy i bardziej wyeksploatowany majątek, jednak wykorzystują go w miarę efektywnie. Spółki obsługują większe rynki i muszą zapewnić nieco większy standard usług, co przejawia się większym wskaźnikiem autobusów na 1000 mieszkańców oraz wyższym wskaźnikiem kierowców w przeliczeniu na autobus.

Poniżej zestawiono kilka wskaźników efektywności funkcjonowania spółek i zakładów na podstawie danych za 2003 rok.

Wskaźnik	Spółki	Zakłady
Średni przychód na autobus (tys. zł)	171	190
Średni przychód z pasażera (średnia cena biletu w zł)	1,5	1,2
Wskaźnik liczby kierowców na autobus (os. /pojazd)	1,8	1,6
Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (osoby)	3,0	2,8
Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca (zł)	105	84
Liczba autobusów na 1000 mieszkańców (szt.)	0,9	0,8
Efektywność majątku (zł zysku / 1000 zł majątku)	-96	-18

Można zakładać, że forma zakładu sprawdza się w nieco mniejszych aglomeracjach, gdzie gmina sprawuje kontrolę nad rynkiem, dopuszczając do niewielkiej konkurencji. W większych aglomeracjach przeważają spółki, które ścierają się z konkurencją, osiągają przez to niższe dochody, ale i gminy w mniejszym stopniu dofinansowują działalność spółek. W przypadku spółek można powiedzieć, że występuje już ograniczona rola gminy w kontrolowaniu tego rynku i walorem w takiej sytuacji jest zdecydowanie większa samodzielność spółek.

W badanej próbie wystąpiła raptem jedna firma rozliczająca się za wozokilometry (Firma I). Firma funkcjonuje na największym rynku (spośród badanych firm), jednakże jej udział w tym rynku jest niewielki (24%). Firma I osiąga straty - rentowność netto jest na poziomie (-) 1,5%. Wskaźniki efektywności plasują tę firmę w wartościach przeciętnych.

4. Branża energetyki ciepłej

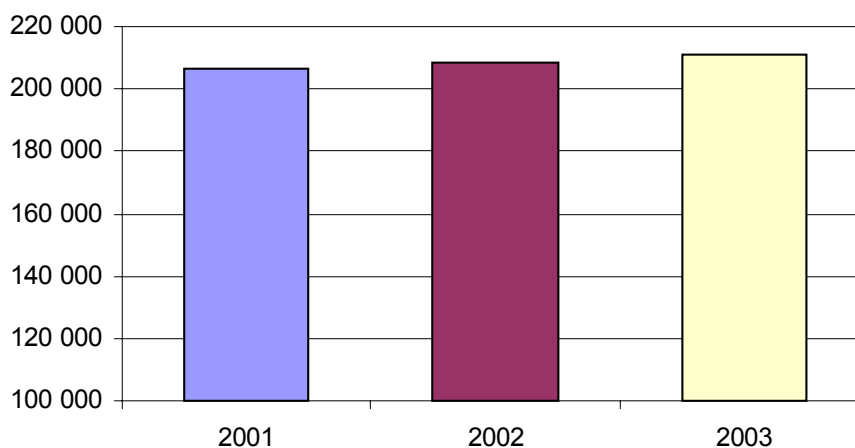
Branża reprezentowana jest przez 19 przedsiębiorstw. Reprezentacja jest względnie wyrównana, średnie i małe firmy, dystrybutorzy i producenci ciepła. Firmy nie różnią się znacząco wielkością. Największa firma osiągała 24% obrotów w odniesieniu do badanej puli firm. W badanej próbie występują niemal wyłącznie spółki, jedna firma funkcjonuje w formie zakładu budżetowego.

Branża – zmiany na przestrzeni trzech ostatnich lat

Przychody ze sprzedaży

Pod względem obrotów jest to największa branża reprezentowana w Programie. Na przestrzeni 3 lat nastąpił wzrost sprzedaży, jednakże niewielki bo jedynie o 2%, czyli niemal na poziomie skumulowanej inflacji w okresie 2001-2003.

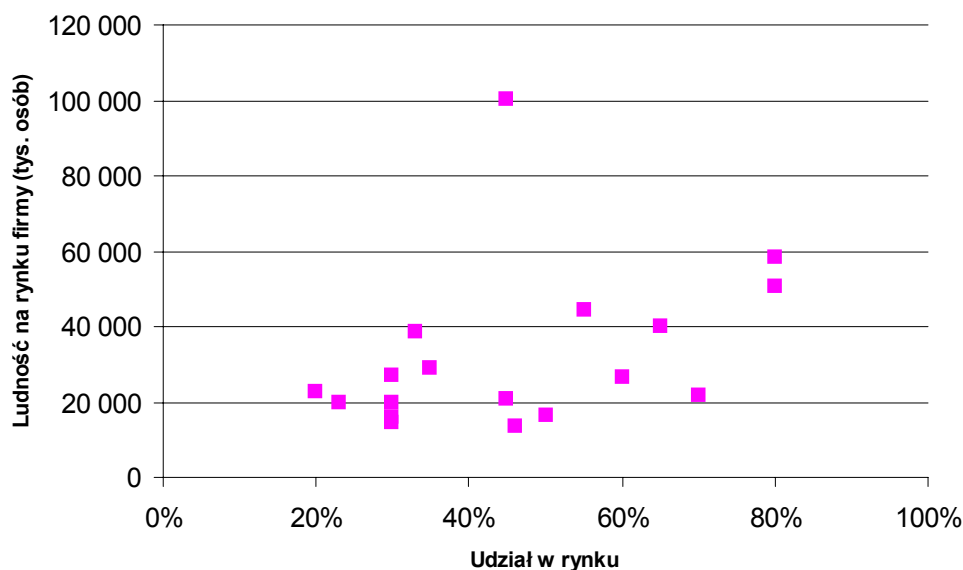
Przychody ze sprzedaży



Branża ciepłownicza to branża sieciowa, podmioty branży funkcjonują w formie tzw. monopolu naturalnego, jakkolwiek to co odróżnia tę branżę od wod-kan, to możliwość wykorzystywania przez odbiorców innych źródeł ciepła. Bywa również, że na rynku funkcjonują konkurenci obsługujący poszczególne budynki bądź grupy budynków. Zatem przedsiębiorstwa na swoim rynku mają konkurencję. Firmy biorące udział w Programie obsługiwały najmniejszy rynek mierzony liczbą mieszkańców, rynek szacowany jest jedynie na 250 tys. mieszkańców.

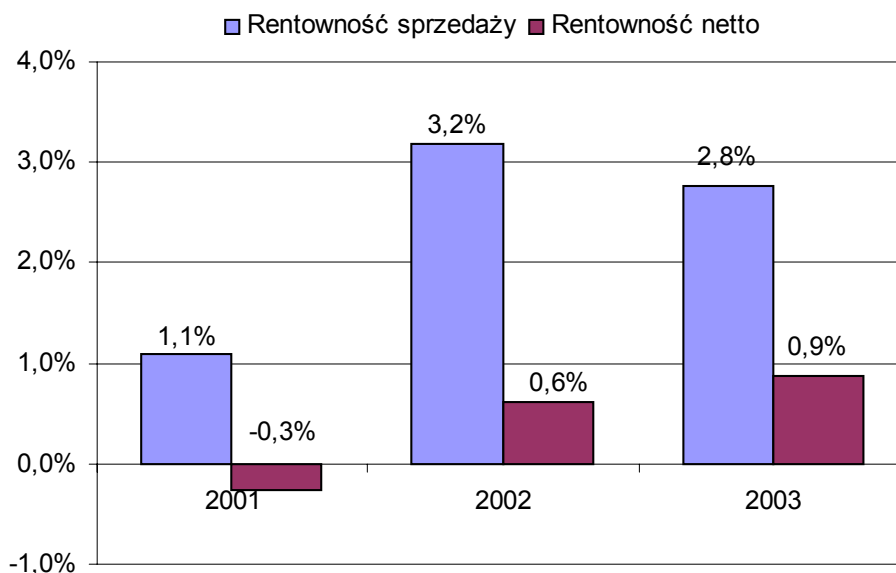
Co ciekawe pomimo monopolu naturalnego firmy ciepłownicze charakteryzuje bardzo niski udział w rynku. Udział konkurencji na rynku badanych firm ciepłowniczych szacowany jest na 58%. Zatem przedsiębiorstwa ścierają się już z dużą konkurencją, głównie konkurencją innych źródeł ciepła.

Zbadano, czy istnieje zależność pomiędzy wielkością rynku mierzoną liczbą ludności, a udziałem w rynku poszczególnych firm branży.



Na podstawie badanej próby nie można doszukiwać się zależności pomiędzy wielkością rynku mierzoną liczbą klientów, a udziałem w rynku. Potwierdza się jednak teza, że z wyjątkiem jednej nieco większej firmy, pozostałe obsługują raczej średnie i małe miasta. Żadne z przedsiębiorstw nie ma całego lokalnego rynku, a udział konkurencji zawsze jest powyżej 20%.

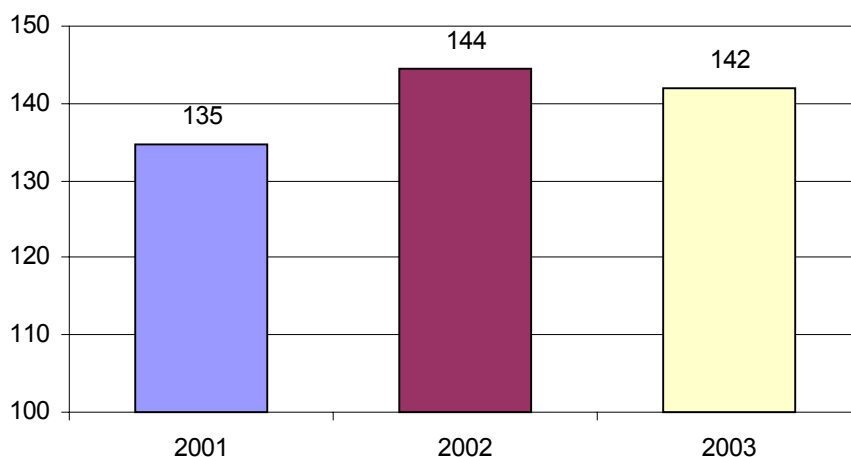
Branża uzyskuje dodatnią rentowność, która w ostatnich latach ulegała poprawie. Firmy branży to głównie spółki, zatem ujmują w kosztach amortyzację, która obok zakupu materiałów (paliwa węgiel, gaz) stanowi największy udział w kosztach funkcjonowania.



Również na poziom rentowności oddziałują wynagrodzenia. Firmy ciepłownicze charakteryzują się dużą sprzedażą przypadającą na pracownika. Generalnie wydajność w ostatnich trzech latach wzrosła. Jednakże przyrost wydawać by się mógł symboliczny, jednakże należy zauważyć, że przychody branży niemal się nie zmieniły, co oznacza, że przyrost wynika z racjonalizacji zatrudnienia. Ciekawe jest zestawienie płac i wydajności

w 2003 roku. Otóż spadek średnich płac w 2003 roku, pociągnął za sobą spadek wydajności pracy.

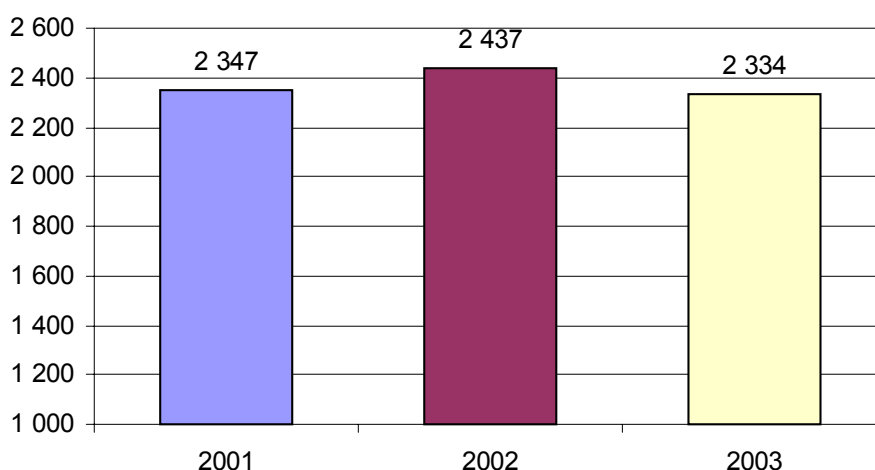
Wydajność zatrudnienia (tys. zł/pracown.)



W ostatnich trzech latach zatrudnienie w branży spadło o ponad 3%. Zmiany te pozytywnie wpływają na zyski na sprzedaży.

	2001	2002	2003
Zatrudnienie w branży	1 532	1 441	1 483
Zmiana wartości		-5,9%	2,9%

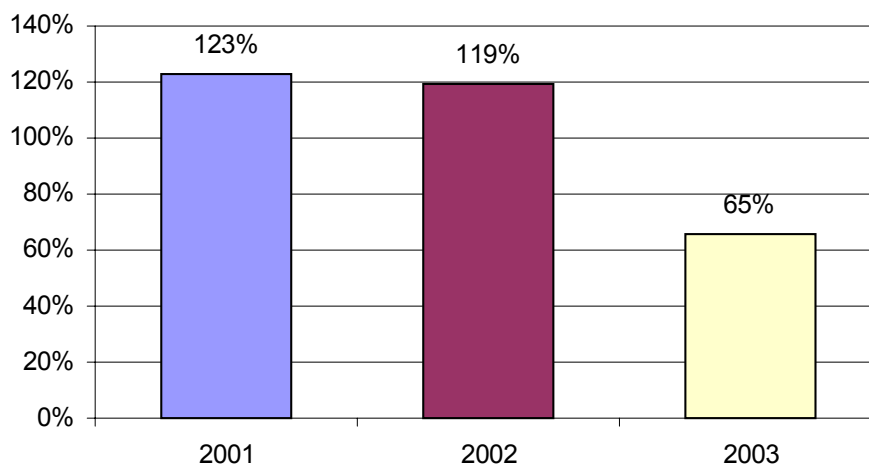
Średnia płaca (zł/m-c)



Poziom płac w branży na przestrzeni trzech lat nie zmienił się. Zmiany w zatrudnieniu nie zostały skonsumowane przez wynagrodzenia, co pozwoliło nieznacznie poprawić rentowność firm.

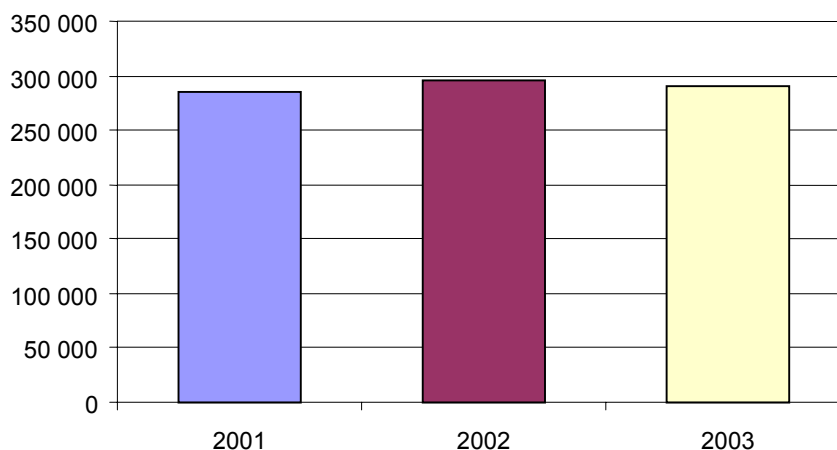
Branża jest bardzo kapitałochłonna, jednakże firmy dużo inwestują. W szczególności w latach 2001-2003 większe firmy inwestowały znaczące środki. W ostatnim roku inwestycje w skali branży nieco wyhamowały.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji



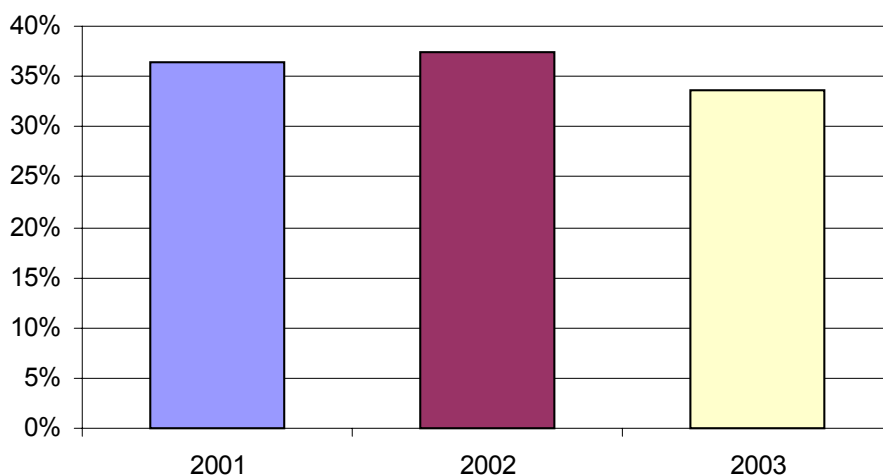
Majątek jest jednak odtwarzany, co powoduje utrzymanie niemal nie zmienionej, w ostatnich latach, wartości majątku firm branży.

Wartość majątku (tys. zł)



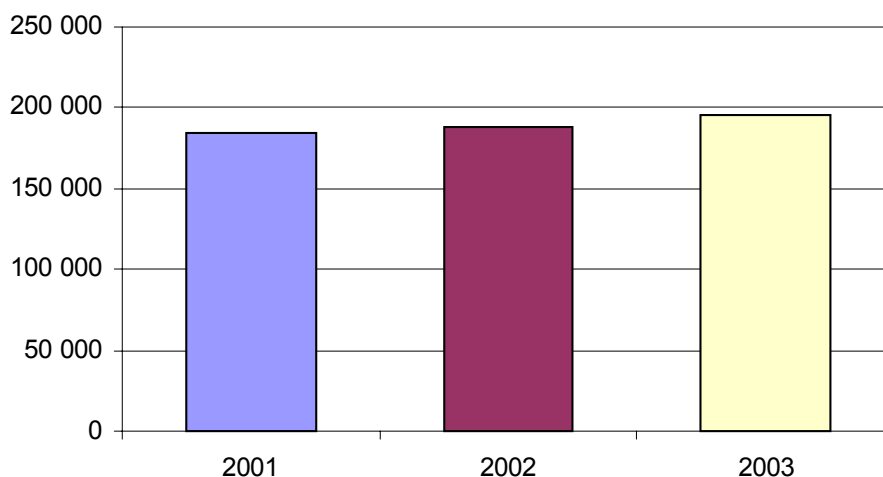
W branży występuje przeciętnie wysokie zadłużenie, które w ostatnich latach maleje. W 2003 roku przy zmniejszeniu poziomu wydatków inwestycyjnych, spadło również zadłużenie.

Poziom zadłużenia



Wartość księgową firm branży jest bardzo wysoka. Nieznaczna poprawa wyników nieco podwyższyła wartość firm branży, czyli wartość kapitałów własnych gmin.

Wartość księgową

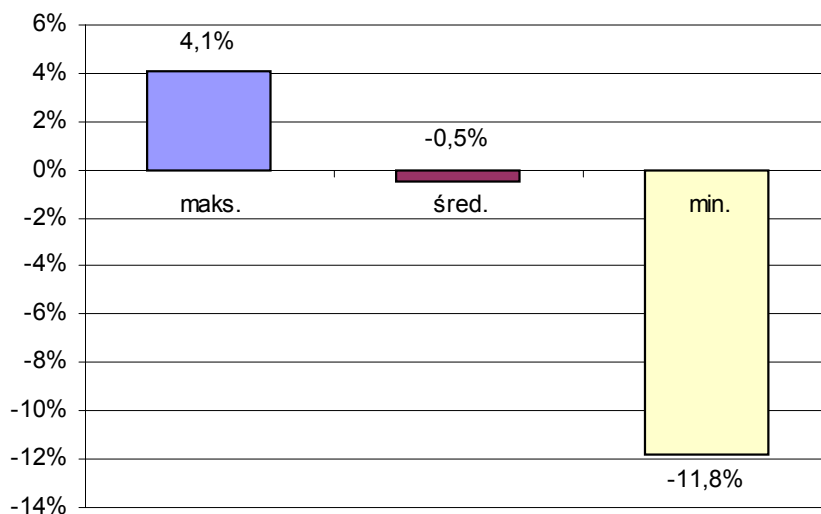
**Czynniki oddziałujące na sytuację firm branży**

Największa firma branży Firma A osiąga przychody na poziomie 50 mln zł. Rynek na którym działa również jest największym w badanej branży (100 tys. mieszkańców). Druga co do wielkości firma osiąga niewiele ponad połowę obrotów Firmy A.

Najmniejsza firma to Firma B, która osiąga obroty na poziomie 2,2 mln zł. Jednakże firma nie operuje wcale na najmniejszym rynku, oferuje za to konkurencyjne taryfy.

Rentowność firm jest jednak bardzo zróżnicowana. Najwyższą uzyskuje Firma C - przeciętnej wielkości firma, działająca jedynie na 30% rynku lokalnego. Firma stosuje jednak wysokie ceny jednostkowe, co pozwala generować wyższy dochód. W zakresie pozostałych wskaźników firma plasuje się jako przeciętna.

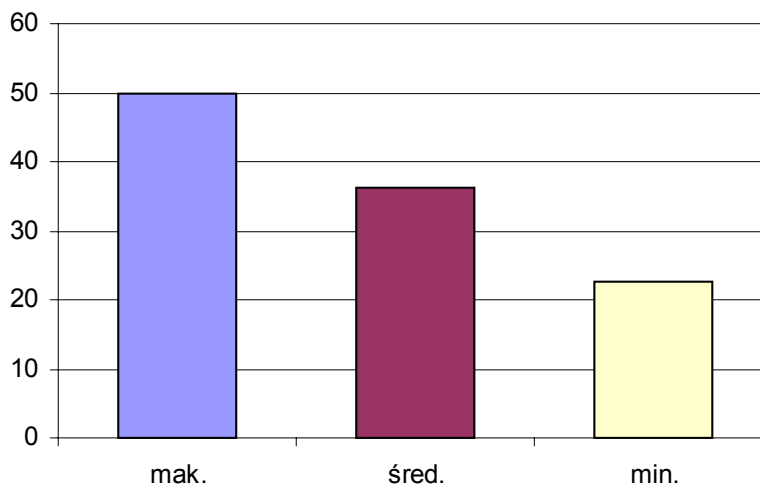
Rentowność netto



Najślabszą rentowność uzyskuje Firma D – Spółka osiąga ujemną rentowność już na poziomie wyniku na sprzedaży. Słabe wyniki firmy to z jednej strony niska cena ciepła (30,1 zł/GJ), ale zarazem jedna z najniższych wydajności zatrudnienia mierzona wartościowo i ilościowo, jak i w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Jak widać z powyższego zestawienia stosowna cena GJ wpływa na poziom rentowności i co ciekawe, zjawiska te nie są polaryzowane przez Urząd Regulatora Energetyki.

Średnia cena GJ (zł)



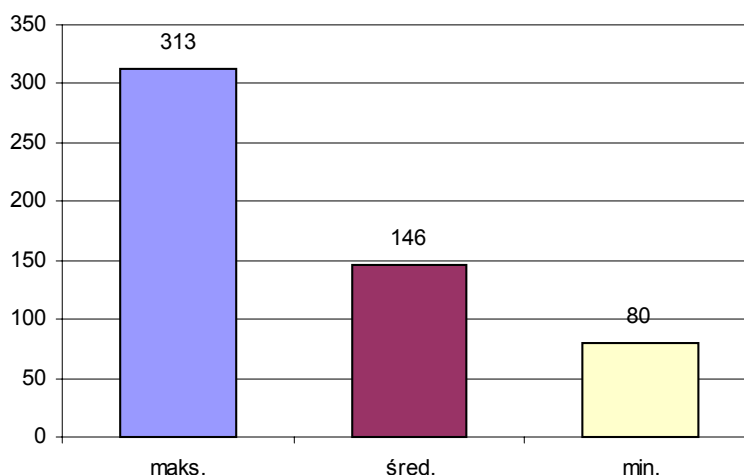
Rozpiętość w cenach usług jest znaczna, bezwzględnie sprzyja temu monopolistyczny charakter gospodarki ciepłej (klient nie ma swobody w wyborze usługodawcy). Najniższą cenę stosuje Firma E. Firma ta 35% obrotów uzyskuje z dystrybucji obcej energii (zakup z dużego zakładu przemysłu przerobu drewna). Pozostała część pochodzi z produkcji własnej. Zasadniczą marżę Firma generuje na produkcji energii własnej. Pomimo stosowania najniższych cen Firma uzyskuje rentowność powyżej średniej w branży. Należy zaznaczyć, że Firma działa na najbardziej konkurencyjnym rynku, gdzie

dotatkowo niektóre kotłownie przemysłowe produkują ciepło z odpadów produkcyjnych. W mieście istnieje kilka źródeł ciepła i wszystkie dysponują nadwyżkami mocy. Firma E zajmuje jedynie 20% tego rynku. Firma ta ma jeszcze rezerwy w zakresie poprawy efektywności zatrudnienia, ponieważ zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 obsługiwanych mieszkańców w tej Firmie jest najwyższe.

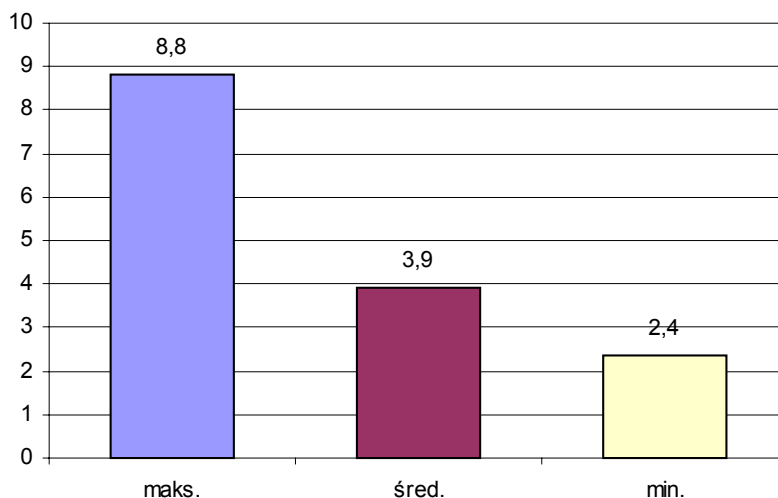
Zatrudnienie, średnia płaca i wydajność zatrudnienia

Wskaźnikiem dobrze ilustrującym efektywność sprzedaży w odniesieniu do zatrudnienia jest sprzedaż ilościowa i wartościowa w przeliczeniu na zatrudnionego.

Wydajność zatrudnienia (tys. zł/pracown.)



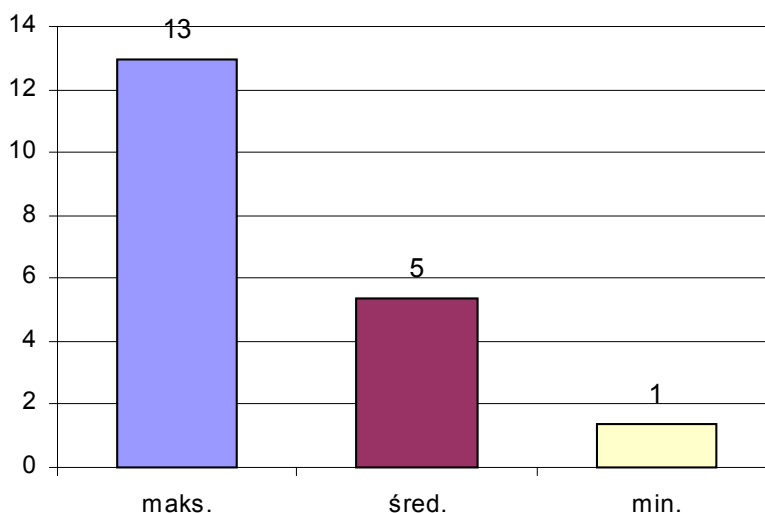
Różnice pomiędzy wydajnością mierzoną ilością i wartością sprzedaży wynikają ze stosowanych cen jednostkowych. Firmy stosujące przeciętnie wyższe taryfy będą korzystniej wypadać w porównaniach wartościowych, firmy stosujące niższe ceny z kolei korzystniej wypadają w porównaniach ilościowych. I tak najwyższą wydajność mierzoną wartościowo na pracownika ma Firma F, przeciętnej wielkości firma dystrybucyjna. Ponieważ ceny Spółki mieszczą się w wartości przeciętnej (33 zł/GJ) jest ona również liderem w zakresie wydajności mierzonej wielkością sprzedaży na pracownika. Spółka dokonuje zakupu ciepła od prywatnej firmy produkującej ciepło, działa na w miarę konkurencyjnym rynku (65%). Atutem Spółki jest zakup niedrogiej energii z ciepłowni Pratermu jak i średnie straty na przesyle, w granicach 15%. Spółka inwestuje w infrastrukturę powyżej poziomu amortyzacji.

Wielkość sprzedaży GJ na 1 pracownika

Najśłabsze wyniki w zakresie wydajności odnotowuje Firma D, co przejawia się w dramatycznie słabej rentowności tej Firmy (opis przy rentowności).

Ciekawie wypada na tym tle największa firma ciepłownicza. Otóż Firma ta ma wyraźne przerosty zatrudnienia, gdyż pomimo osiągania największych przychodów ma przeciętną sprzedaż wartościową na pracownika i słabszą niż przeciętna sprzedaż ilościową na pracownika (różnica wynika z faktu, że Firma ta stosuje wysokie ceny).

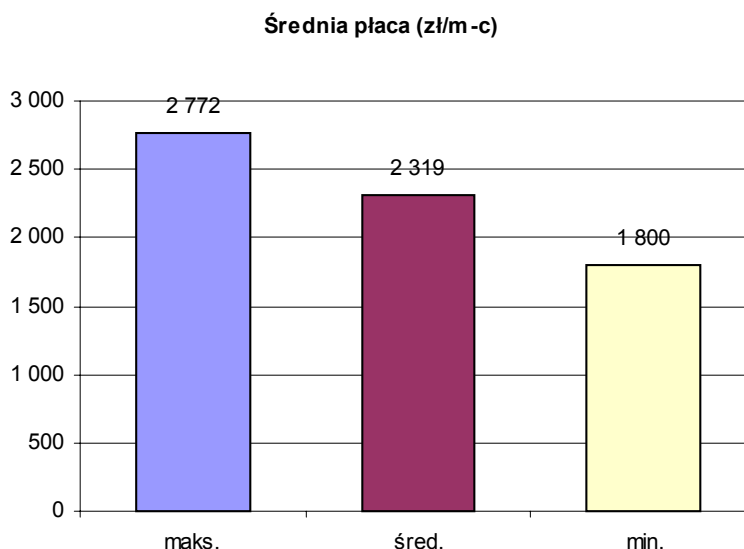
Przy analizie wydajności zatrudnienia również wskaźnik zatrudnienia pracowników firm na 1000 mieszkańców gminy pozwala ocenić wykorzystanie zasobów ludzkich.

Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców

Jak widać dysproporcje w tym zakresie są ogromne, w części mogą wynikać ze specyfiki działalności firm. Należy oczekiwać, że firmy produkcyjne będą zatrudniać stosunkowo więcej ludzi niż firmy, które zajmują się wyłącznie przesyłem. Jak wspomniano najwyższe

zatrudnienie na 1000 mieszkańców jest w Firmie E, co zapewne stanowi dla tej Firmy możliwą do uzyskania rezerwę w poprawie wydajności zatrudnienia.

Jedne z najniższych jest w Firmie F (1,8) ale najniższe zatrudnienie występuje w Firmie G. Jest to jedna z mniejszych spółek, operująca na bardzo małym majątku, zajmująca się głównie produkcją, przy czym majątek można określić jako nowoczesny, gdyż jego umorzenie jest jednym z najniższych i sięga jedynie 26%. Spółka zatrudnia jedynie 30 pracowników. Spółka osiąga zyski na poziomie średniej dla branży i stosuje przeciętnie niskie ceny.



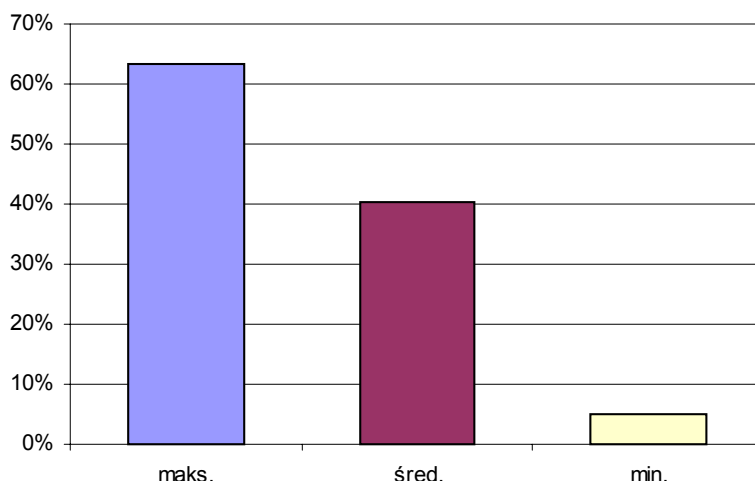
Rozpiętość płac w branży jest spora jednak nie odbiega od innych branż. Przeciętnie najwyższe wynagrodzenia występują w Firmie I, drugiej co do wielkości firmie w branży, stosującej jedne z najniższych cen i zajmującej się niemal wyłącznie dystrybucją. Spółka ma duży rynek w połączeniu z niewysokim zatrudnieniem na klienta, pozwala generować środki na wynagrodzenia i uzyskiwać dochody powyżej zera.

Najniższe zarobki uzyskuje się w Firmie D, w spółce ponoszącej największe straty na tle porównywanych przedsiębiorstw (opis powyżej).

Majątek i źródła jego finansowania

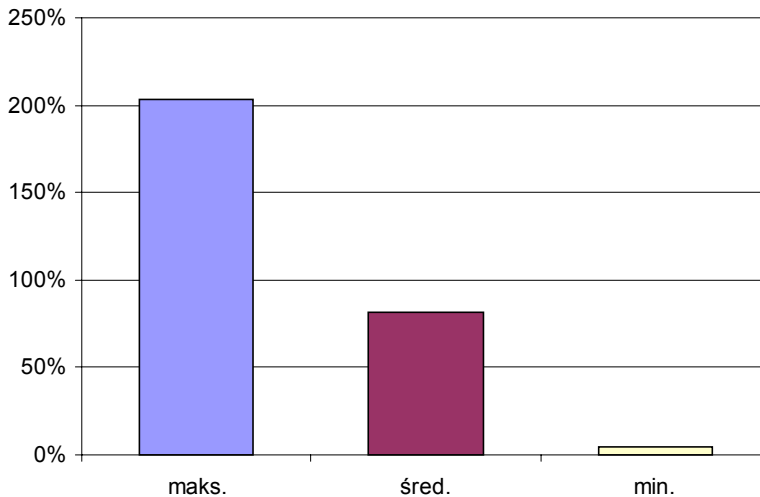
Jednym z najważniejszych elementów decydujących o sukcesie w branży jest nowoczesny majątek. Tak jak niemal w żadnej innej branży w tej ponoszone są znaczące nakłady inwestycyjne, które w wielu firmach przekraczały wartość amortyzacji. Pochodną, a raczej przyczyną ponoszenia nakładów inwestycyjnych, jest umorzenie majątku. Największe umorzenie występuje w Firmie I. Firma posiada znaczny majątek w postaci sieci ciepłowniczej, który z racji wieku w znacznej części umorzył się. Spółka w ostatnich latach odbudowywała wartość majątku, jednakże jak się okazuje potrzeby są znacznie wyższe.

Umorzenie majątku



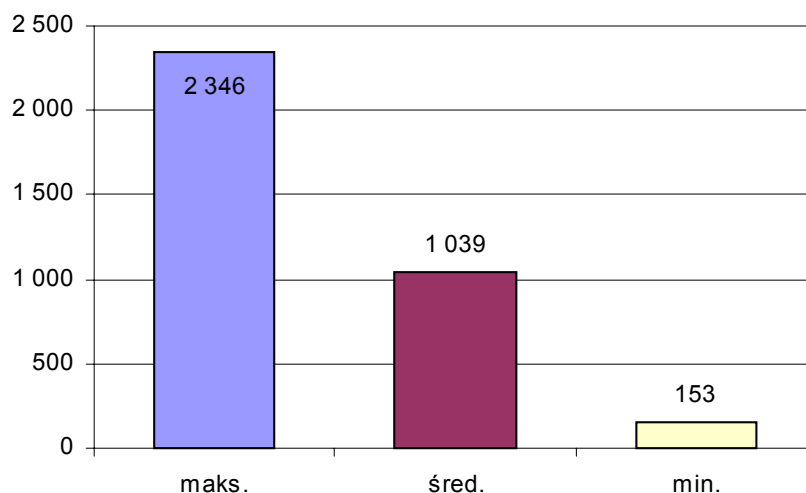
Najmniejszy stopień umorzenia wystąpił w Firmie J – wynika to z faktu iż w roku 2003 gmina przekazała Spółce w formie aportu majątek dotychczas przez nią dzierżawiony (umorzenie naliczono tylko za 1 rok). Pomijając Firmę J najniższe umorzenia sięga 21% i występuje w Firmie K, w tym przypadku jednak również wynika to z przyjęcia majątku od gminy na stan spółki.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji

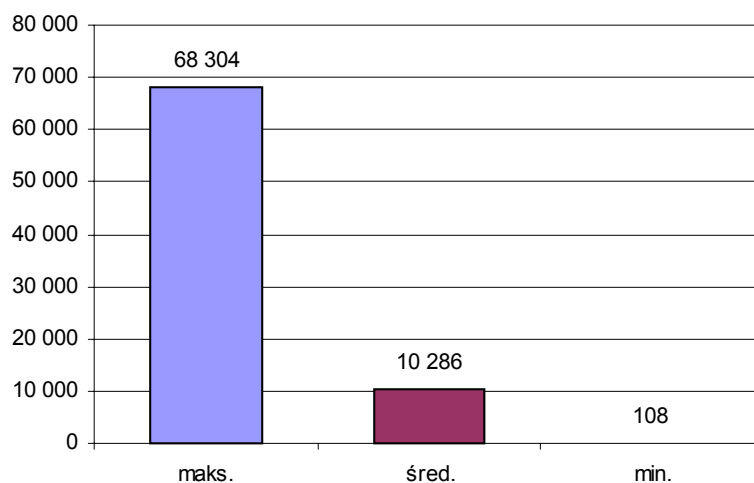


Do liderów w obszarze nakładów inwestycyjnych należy Firma D, który skądinąd charakteryzuje się najłabszymi wynikami w obszarze rentowności i efektywności. W latach 2001-2003 Spółka zainwestowała w sieć prawie 1,9 mln zł. Nastąpił jedynie nieznaczny wzrost kosztów amortyzacji i nie jest on odpowiedzialny za wyniki firmy.

Najmniejsze nakłady wystąpiły w Firmie K, co związane było z faktem, że nie posiadała ona niemal majątku. Wprowadzenie do bilansu nieruchomości spowodowało gwałtowny wzrost wartości majątku, który w dodatku wykazuje obecnie najniższe umorzenie w branży.

Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca

Bardzo różna jest rozpiętość wartości majątku przypadającego na 1000 mieszkańców na obsługiwanym rynku firmy. Największą wartość księgową ma największa firma w branży Firma A, najmniejszą jedyny zakład budżetowy - Firma L, który działa na niewielką skalę.

Wartość księgową w tys. zł**Forma funkcjonowania**

W branży działają przede wszystkim spółki. Jedyny zakład budżetowy - Firma L należy traktować jako wyjątek potwierdzający regułę. Zapewne sposób nadzoru nad kształtowaniem cen sprzyjał uspołkowieniu branży. Wszystkie firmy kształtują taryfy na podstawie pełnych kosztów. Z uwagi na znaczące potrzeby inwestycyjne potrzebna jest majątkowa samodzielność podmiotów. Jest to branża bardzo konkurencyjna i gminy uznały, że najlepiej będą w niej funkcjonować podmioty w formie spółek. Należy wskazać, że oprócz tego, że branża jest bardzo urynkowiona, to aktywnie podlega procesom akwizycji. Często znaczące potrzeby inwestycyjne wpływają na procesy przekształceń własnościowych, a w tym przypadku firmy działające w formie spółki są instytucjonalnie przygotowane do takiego procesu.

5. Branża gospodarki mieszkaniowej

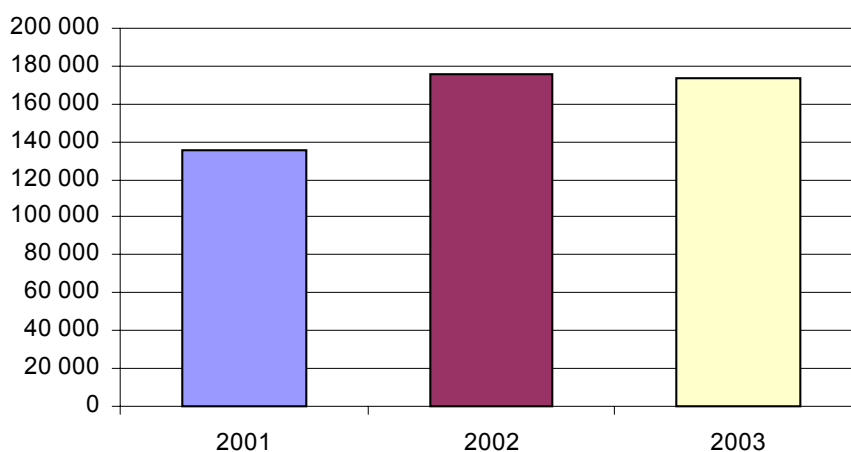
Branża reprezentowana jest jedynie przez 14 firm. Wśród firm występuje jedna o znacząco wyższych obrotach od pozostałych. Firma osiągała 41% obrotów w odniesieniu do badanej puli firm. W badanej próbie mniej licznie występują zakłady budżetowe.

Branża – zmiany na przestrzeni trzech ostatnich lat

Przychody ze sprzedaży

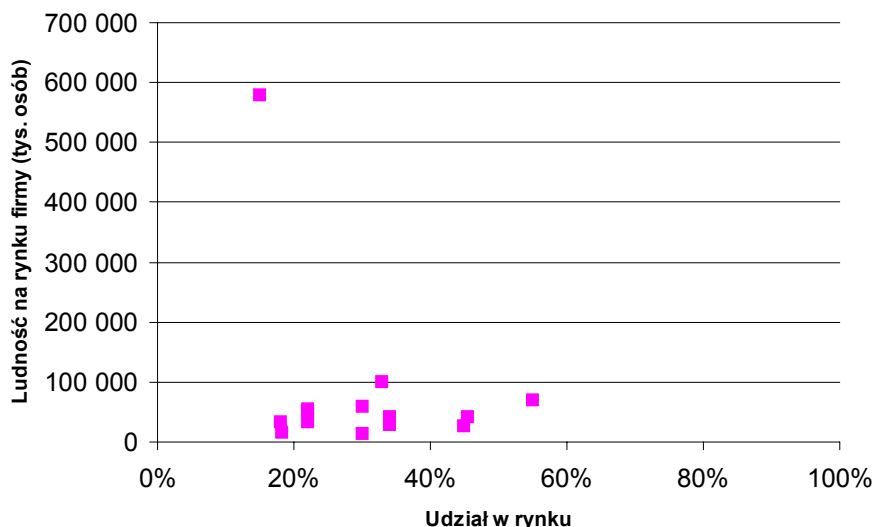
Wbrew pozorom branża mieszkaniowa okazała się być drugą pod względem wielkości obrotów z reprezentowanych w Programie. Przychody ze sprzedaży branży na przestrzeni trzech lat wzrosły aż o 28%.

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



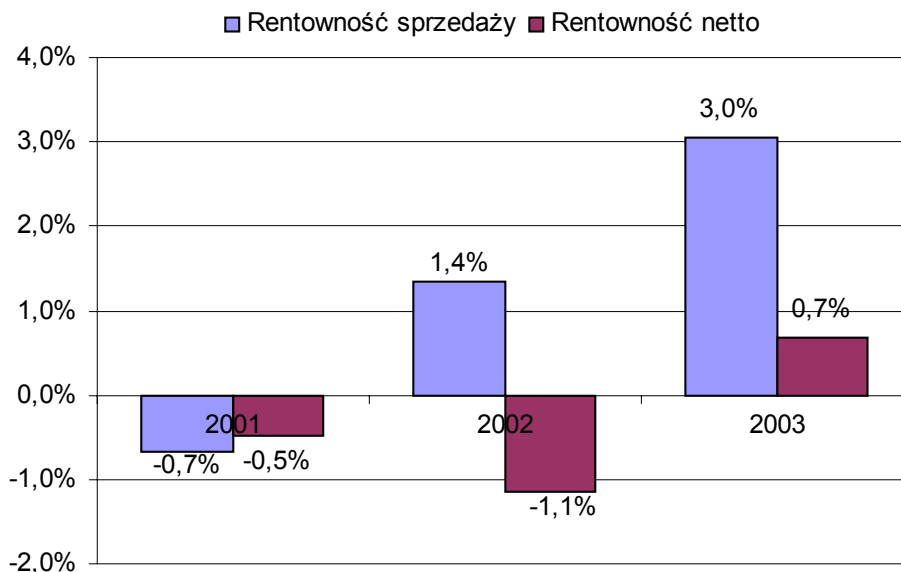
Firmy biorące udział w programie obsługiwały 350 tys. mieszkańców z 1,1 mln mieszkańców zamieszkujących w gminach, w których działały te firmy. Przeciętny udział w rynku wyniósł 30%.

Zbadano, czy istnieje zależność pomiędzy wielkością rynku mierzoną liczbą ludności, a udziałem w rynku poszczególnych firm branży.



Na podstawie badanej próby trudno doszukiwać się ścisłej zależności. Największa firma branży obsługuje rynek szacowany na znacznie niższym poziomie niż średnia dla branży.

Branża na poziomie sprzedaży należy do bardziej rentownych w obszarze gospodarki komunalnej, pomimo, że ściera się z największą konkurencją na swoim rynku. Ciągłe jeszcze duży udział „złych” należności powoduje konieczność tworzenia rezerw, które pogarszają wyniki na sprzedaży, w rezultacie branża osiąga rentowność netto w granicy zera. Zauważalna w ostatnich latach jest jednak poprawa rentowności.



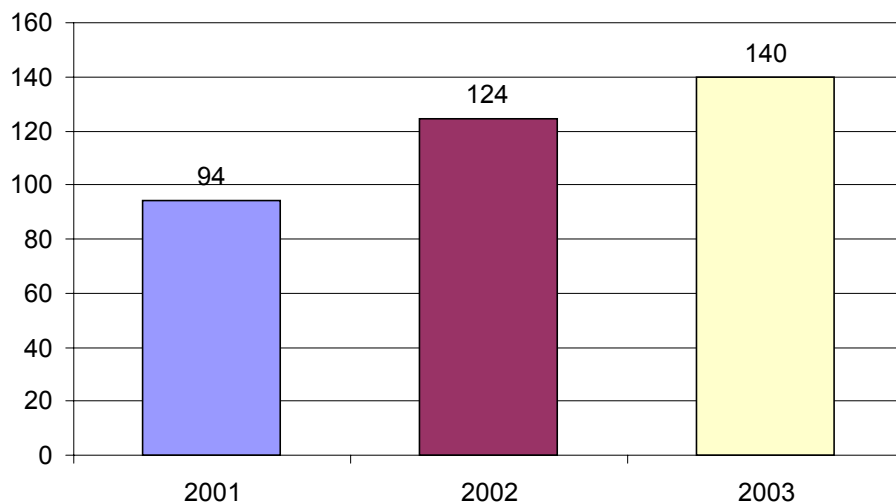
Do istotnych kosztów kształtujących rentowność tej branży należą usługi obce i wynagrodzenia.

W ostatnich trzech latach zatrudnienie istotnie zredukowano. Zmiany te pozytywnie wpływają na zyski na sprzedaży.

	2001	2002	2003
Zatrudnienie w branży	1 436	1 412	1 242
Zmiana zatrudnienia		-2%	-12%

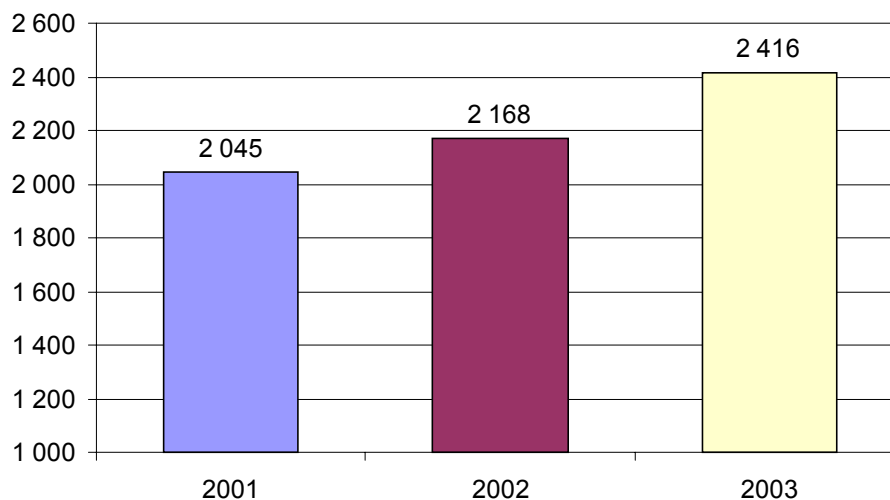
Rośnie wydajność zatrudnienia, która mierzona poziomem obrotów na pracownika jest porównywalna z branżą ciepłowniczą. (Poziom wydatków ludności na zakup usług tej branży jest jednak zdecydowanie niższy niż w ciepłownictwie, co powoduje, że w branży mieszkaniowej trudniej osiągnąć tak wysoką wydajność). Znaczący wzrost obrotów oraz zmniejszanie zatrudnienia powodują, że wydajność w branży poprawia się od trzech lat.

Wydajność zatrudnienia (tys. zł)



Należy również zaznaczyć, że wzrost wydajności pociąga za sobą wzrost płac. Średnie wynagrodzenia w tej branży, na tle pozostałych branż komunalnych, nie należy do niskich. W ciągu trzech analizowanych lat wynagrodzenia wzrosły o 18%.

Średnia płaca (zł/m-c)

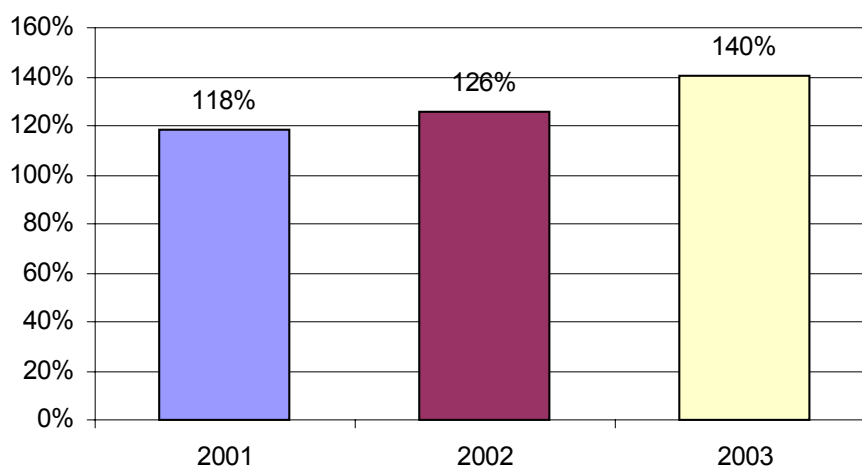


Branża gospodarki mieszkaniowej nie jest, a raczej nie powinna być kapitałochłonna. W obecnym modelu organizacji usług zdarzają się nierzadko podmioty ujmujące zasoby mieszkaniowe gmin w swoim majątku. Wówczas zmienia to obraz kapitałochłonności branży. Dodatkowo dominuje model świadczenia usług własnymi zasobami, a nie samej organizacji usług cudzymi zasobami, co również podwyższa wartość wykazywanego majątku tej branży i obciąża jej rentowność.

Branża nie ma wypracowanych jednolitych zasad ujmowania majątku. Dodatkowo na przestrzeni kilku ostatnich lat firmy dokonywały zmian w sposobie ujmowania majątku i wykazywaniu źródeł jego finansowania. Utrudnia to możliwość interpretacji zjawisk związanych z majątkiem i kapitałami.

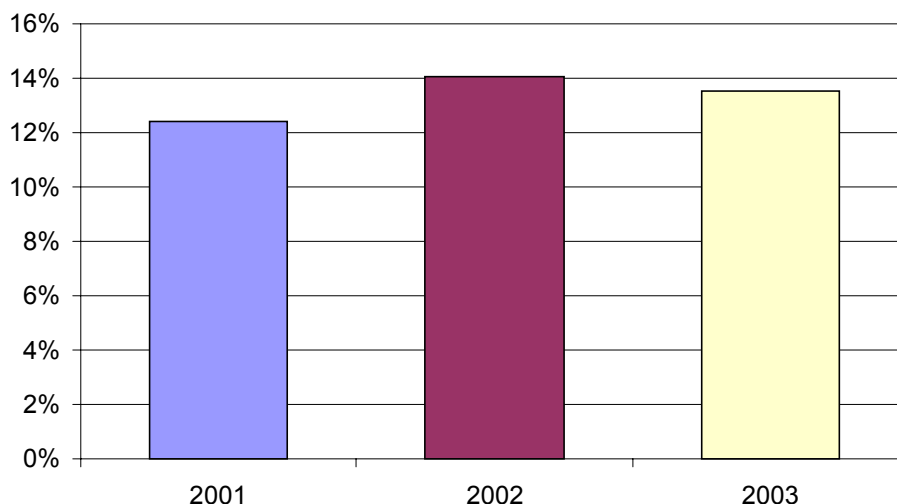
Należy jednak stwierdzić, że branża zwiększa nakłady inwestycyjne, a dodatkowo ich poziom przekracza znacznie wartość amortyzacji. Firmy zatem pomimo niewielkich dochodów finansują wzrost wartości majątku.

Nakłady inwestycyjne w stosunku do amortyzacji



W branży występuje niskie zadłużenie, które nie zmieniło się specjalnie w ostatnich latach, pomimo wzrostu nakładów inwestycyjnych, które trzeba było finansować z innych źródeł niż amortyzacja (ponieważ przekracza wartość tej amortyzacji).

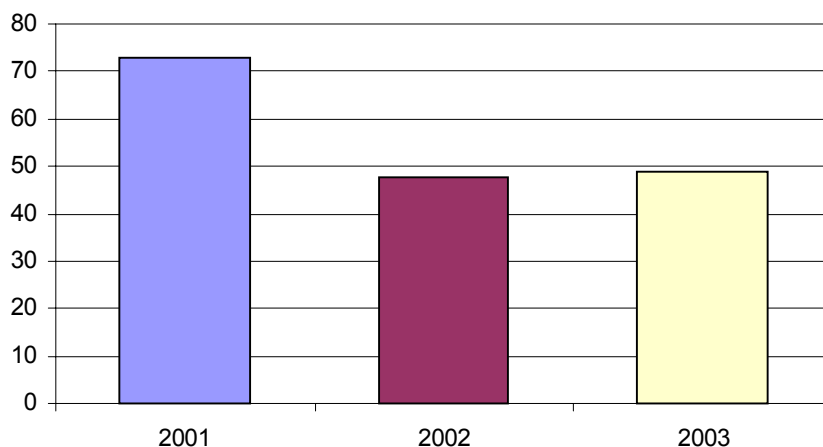
Poziom zadłużenia



W jednej ze spółek uznano za kapitały obce część źródeł finansowania majątku gminy, ujętego z kolei w aktywach tej spółki. Dla celów analizy pominięto wartość kapitałów obcych tej spółki.

Istotnie na poziom zadłużenia firm branży mieszkaniowej wpływa ściągalsność należności. Również w tym zakresie model funkcjonowania usług jest różny w poszczególnych firmach. Większa część z nich przyjmuje czynsze na własny rachunek, ponosząc całkowicie skutki nieściągalsności. Część się niejako wyemancypowała i dokonuje poboru czynszów na rachunek gminy, co pozwala przenieść na gminę skutki nieściągalsności (przy czym rozpatrując badaną próbę firm jest to praktyka stosunkowo nowa).

Ściągalsność należności w dniach



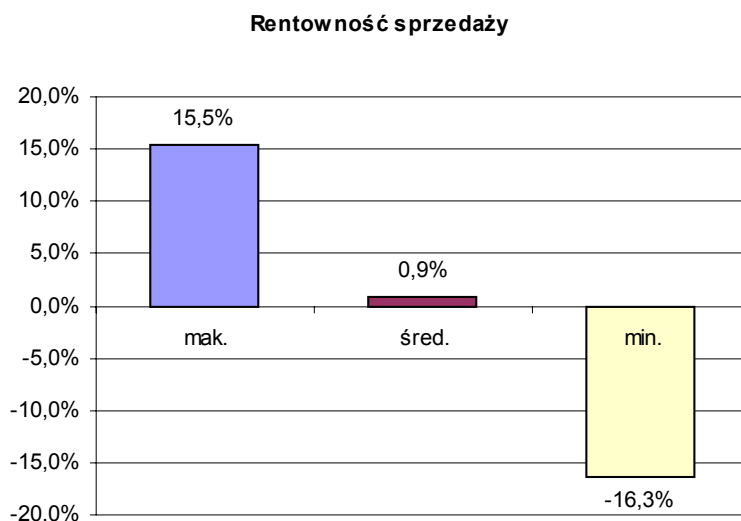
Czynniki oddziałujące na sytuację firm branży

W szczególności w tej branży występuje niejednorodność sposobów osiągania przychodów. Niektóre firmy dokonują wyłącznie sprzedaży usług zarządu, organizując wszelkie świadczenia na zasadzie zakupu usług obcych (np. Firma A). Inne firmy w ramach własnej działalności zatrudniają służby, świadczące usługi eksploatacyjne (np. Firma B). Inna linia podziału przebiega również w zakresie rozliczenia czynszów. Niektóre firmy pobierają czynsze, ujmując je we własnych przychodach (większość), inne zajmują się pobieraniem czynszów, ale nie wykazują ich we własnych przychodach. Dodatkowo część firm branży ujmuje w swoich przychodach tzw. refakturowanie opłat za media, czyli wodę, energię, śmieci itp. Takie zróżnicowanie utrudnia jednolite podejście do oceny funkcjonowania firm i oceny ich pozycji rynku. Czynniki te różnicują sposoby funkcjonowania firm i wpływają na ich rentowność.

Największa firma branży Firma C osiąga przychody na poziomie przekraczającym 70 mln zł, reprezentuje też największą gminę (580 tys. mieszkańców). W 2002 r. Spółka przejęła nowe działania oraz zaczęła prowadzić rozliczenia mediów w własnych przychodach (refakturowania kosztów), co spowodowało wzrost obrotów z 41 mln zł do 72 mln zł. Druga co do wielkości firma osiąga niewiele ponad jedną trzecią obrotów największej Spółki.

Najmniejsza firma to Firma A, osiąga obroty na poziomie 1,8 mln zł. Jednakże Firma nie operuje wcale na najmniejszym rynku (ponad 55 tys. mieszkańców). Firma jest organizatorem usług, pobiera jedynie opłaty za zarządzanie, oferując przeciętne niskie stawki (55 gr/m²).

Rentowność firm jest jednak bardzo zróżnicowana.

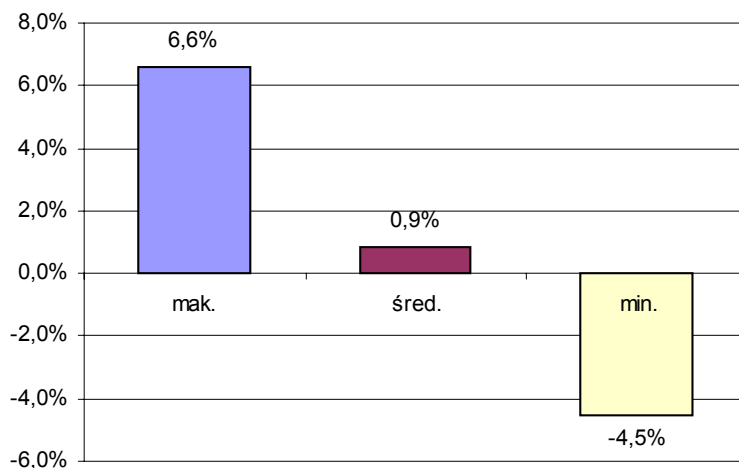


Najniższą rentowność na sprzedaży osiągnęła Firma D. Przyczyną tak słabej rentowności na sprzedaży jest postępujący spadek administrowanych powierzchni (odchodzenie wspólnot) i niedopasowanie kosztów do nowej sytuacji. Zakład pobiera przeciętne opłaty za zarządzanie. Firma działa w formie zakładu budżetowego. Całkowite straty Zakładu na sprzedaży sfinansowała gmina z budżetu w formie dotacji.

Inną firmą, która osiągnęła bardzo słaby wynik na sprzedaży była Firma E (-8,3%), co ciekawy wynik netto Zakładu jest najwyższy w branży. W przypadku tej firmy dotacje, przyznawane przez gminę na wykonanie niezbędnych inwestycji i remontów w

budynkach komunalnych, podwyższyły wynik Firmy do najwyższego w branży. Należy dodać, że w Firmie wydajność zatrudnienia jest przeciętnie słaba, również słabo ściąga ona swoje należności. Firma działa w formie zakładu budżetowego, nie nalicza amortyzacji i ma przeciętnie niski poziom czynszów (brak danych dotyczących opłat za zarządzanie).

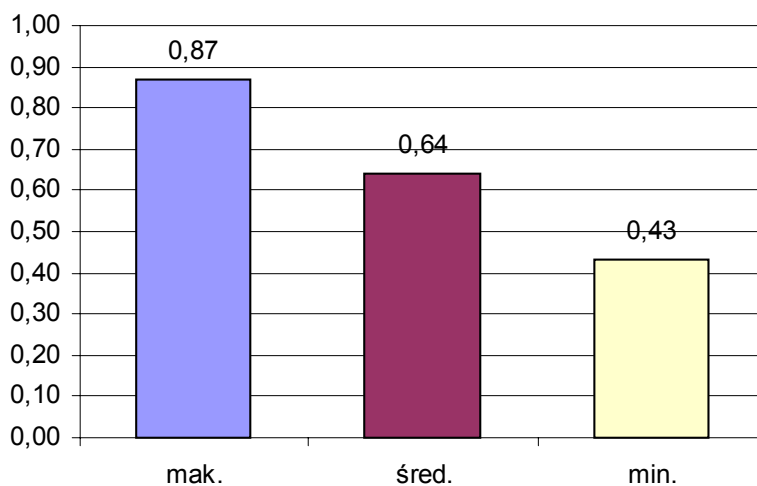
Rentowność netto



Najsłabszą rentowność netto osiągnęła Firma F. W połowie 2003 roku wydzielono z Zakładu działalność wodno-kanalizacyjną. Spowodowało to obniżenie przychodów, redukcję zatrudnienia i obniżenie wartości majątku. W Zakładzie pozostały jednak zobowiązania i należności dawnej struktury organizacyjnej, a co ważniejsze Zakład nie dopasował struktury zasobów do nowej sytuacji.

Na poziom przychodów i rentowności wpływa poziom stosowanych cen. W szczególności w obszarze tej branży jest to element trudny do porównania z uwagi na nierówny zakres usług ujmowany np. w opłacie za zarządzanie. Pomimo tego zestawiono ceny opłaty za zarządzanie. Nie reprezentują one danych w odniesieniu do wszystkich firm z uwagi na brak danych.

Średnia cena usługi zarządzania mieszkaniem (zł/m²)



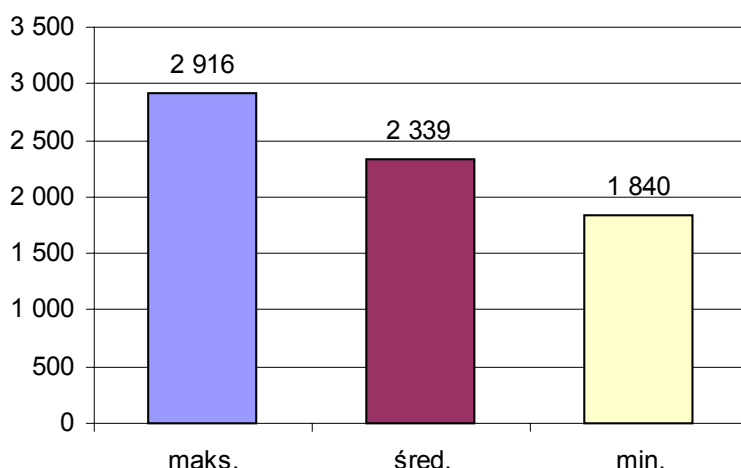
Najwyższe stawki stosuje największa firma branży, która działa na bardzo dużym i konkurencyjnym rynku, pomimo to udaje jej się stosować najwyższe stawki za zarządzanie.

Najniższe stawki stosuje Firma G, jedna z najmniejszych firm branży, działająca na małym rynku (12 tys. mieszkańców), w formie zakładu budżetowego. Zakład przychody osiąga z opłat za zarządzanie oraz opłat za najem i dzierżawę majątku gminnego (czynszów). Zakład nie uwzględnia w kosztach amortyzacji, uzyskuje rentowność na poziomie wyższym niż przeciętny. Zakład nie otrzymuje dotacji. Gdyby Firma uwzględniła w kosztach amortyzację majątku, a ta jest znana, osiągałaby jedną z najniższych rentowności netto (-5,4%) w branży.

Niskie stawki stosują również spółki uwzględniające amortyzację w kosztach np. Firma B. Tu jednakże niski poziom opłat wpływa na zerową rentowność Spółki (przeciętną dla branży), pozwala jednak systematycznie odbierać rynek prywatnej konkurencji.

Z uwagi na różne sposoby prowadzenia działalności w tej branży, nie można jednoznacznie określić, które koszty decydują o rentowności podmiotów. Niewątpliwie do istotniejszych kosztów należy zaliczyć koszty usług obcych i koszty płac, a w firmach posiadających na stanie zasoby mieszkaniowe i działających w formie spółek, również amortyzację.

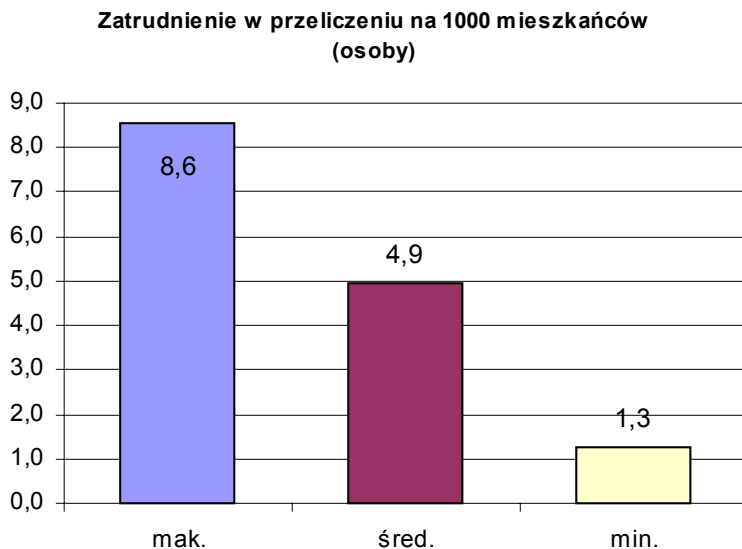
Średnia płaca (zł/m-c)



Najwyższe wynagrodzenia występują w małej firmie - Firmie A, firmie zajmującej się wyłącznie zarządzaniem. Firma osiąga najniższą wydajność wyliczaną z przychodu na zatrudnionego, co jednakże należy tłumaczyć osiągnięciem tych przychodów wyłącznie z zarządu. Zatrudnienie w przeliczeniu na obsługiwane mieszkanie należy jednak do jednych z najniższych. Firma działa w formie spółki i osiąga dodatnią rentowność na poziomie średniej dla branży.

Najniższe płace wystąpiły w Firmie D w firmie, w której wyraźny jest przerost zatrudnienia. W przeliczeniu na obsługiwane mieszkanie Firma zatrudnia najwięcej osób (8,5 pracownika na 1000 klientów). Przerost zatrudnienia determinuje niski poziom płac. Na podstawie wyżej wymienianych wskaźników można stwierdzić, że Firma ta pełni raczej funkcje społeczne niż usługowe, kosztem mieszkańców gminy.

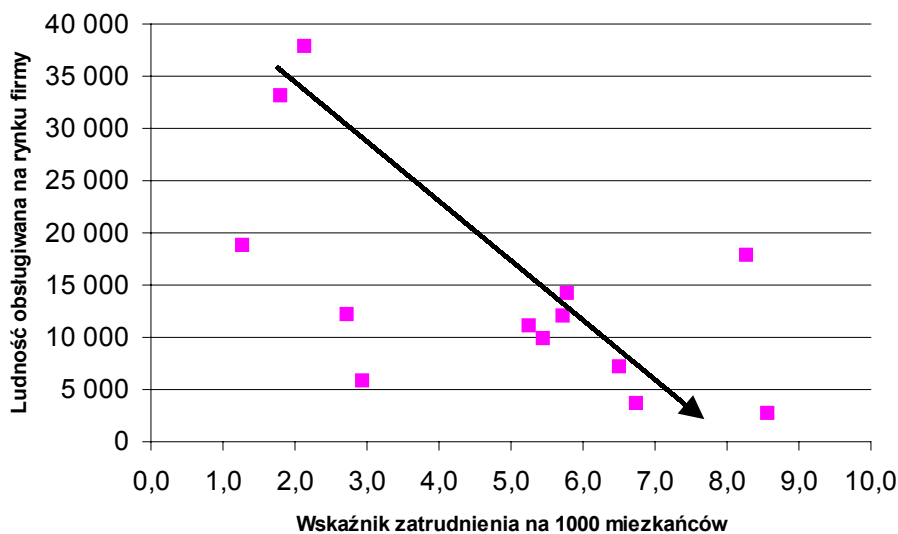
Tak jak wspomniano powyżej wydajność zatrudnienie wyliczana z obrotów może dać nieprawdziwy obraz efektywności zatrudnienia z uwagi na różne sposoby prowadzenia działalności. Poniżej zaprezentowano wskaźnik liczby zatrudnionych w firmie w stosunku do liczby obsługiwanych mieszkańców gminy.



Przy czym również ten wskaźnik może być nieco zniekształcony różnym zakresem świadczeń (głównie eksploatacji) wykonywanych własnymi służbami.

Średnio firma zajmujące się gospodarką mieszkaniową zatrudniała 5 osób w celu obsługi swojego rynku.

Pomijając największą firmę, której wskaźnik jest nieco powyżej średniej. Można zauważyć pewną tendencję. Otóż najniższe zatrudnienie w przeliczeniu na mieszkańca występuje w większych miastach, nawet jeśli odniesiemy się wyłącznie do rynku obsługiwane przez badane firmy w tych miastach. Tłumaczy to efekt skali.

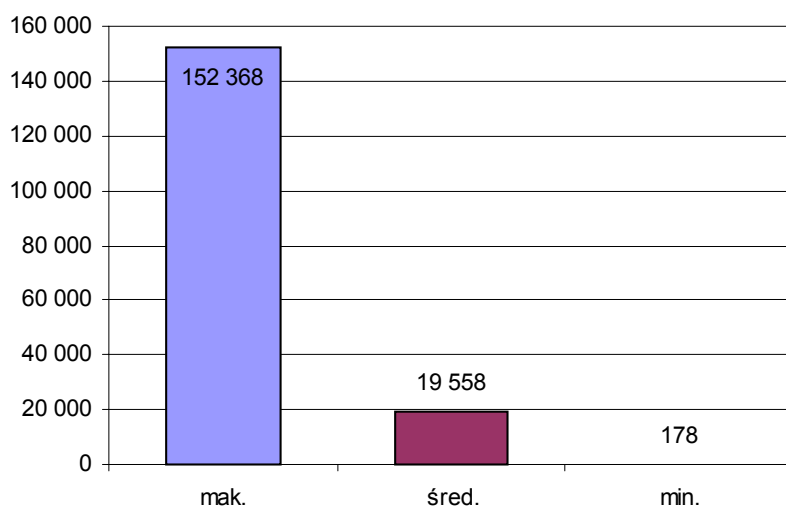


Najwyższe zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców występuje w Firmie D. Najniższe zatrudnienie wystąpiło natomiast w Firmie I, J i K. Warte zauważenia jest to, że wszystkie firmy o niskim wskaźniku zatrudnienia to spółki (wskaźnik nie przekracza trzech osób na 1000 mieszkańców).

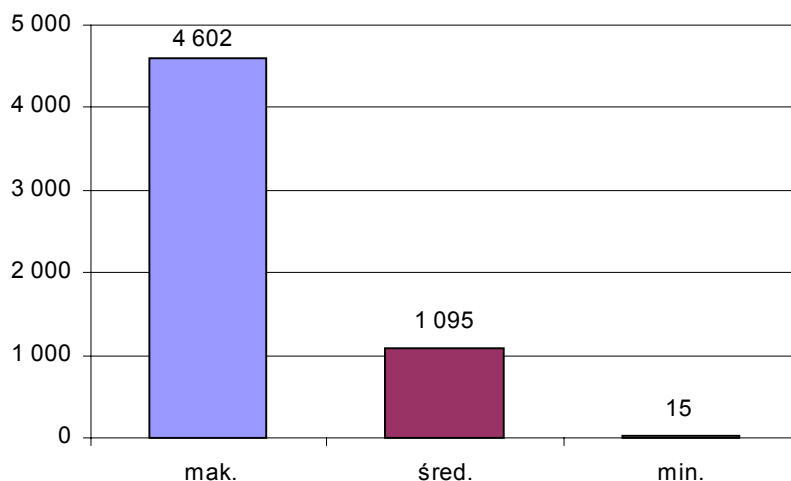
Majątek i źródła jego finansowania

Wartość majątku firm branży jest bardzo zróżnicowana, co wynika ze sposobów ujmowania tego majątku w aktywach podmiotów. Z jednej strony firmy ujmują w swoim majątku zasoby lokalowe gmin, a z drugiej zajmują się wyłącznie zarządzaniem, wówczas mają zminimalizowany majątek. Największy majątek wystąpił w Firmie J, drugiej co do wielkości firmie w branży, która ujmuje zasoby mieszkaniowe gminy w swoich aktywach (obecnie zasoby te formalnie należą do Spółki). Podobnie inna duża Firma L ujęła zasoby mieszkaniowe gminy w swoich aktywach.

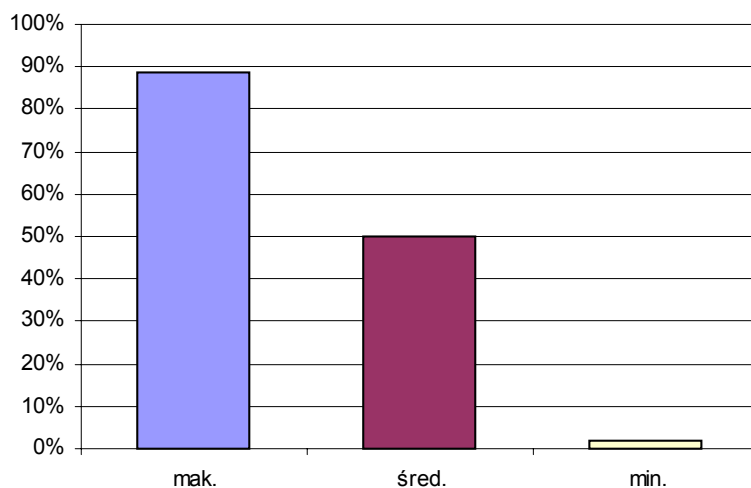
Wartość majątku tys. zł



Majątek gminy jest ujmowany w aktywach głównie zakładów budżetowych. W spółkach taka sytuacja zdarza się sporadycznie (raz). Najmniejszy co do wartości majątek pojawił się w spółce operatorskiej Firmie A. Relacje te utrzymują się również przy przeliczeniu wartości majątku firm na mieszkańca korzystającego z usług.

Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca (zł)

Pomimo różnorodnego sposobu ujmowania majątku można ocenić stopień jego umorzenia. Najmniejsze umorzenie wystąpiło w firmie, która przyjęła w 2001 roku na stan zasoby mieszkaniowe gminy o znaczącej wartości. Zasoby te umarzone są bardzo niską stawką amortyzacji na poziomie 0,8%. Powoduje to, że przy ogromnym majątku stanowiącym niemal wyłącznie zasoby lokalowe, umorzenie jest bardzo niskie. Sytuacja ta jest jednak wyjątkowa.

Umorzenie majątku

Największe umorzenie majątku występuje w jednej z najmniejszych firm branży, działającej w formie zakładu budżetowego Firmie G. Zakład nie ujmuje w majątku zasobów gminy, a jedynie własne zasoby, które nie są odtwarzane na poziomie amortyzacji, przez co postępuje dekapitalizacja majątku. Zakład generuje zbyt niski zysk, żeby realizować nakłady odtworzeniowe.

Firmy mieszkaniowe finansują majątek głównie z kapitałów własnych. Jakkolwiek analizując poziom zadłużenia spotyka się podmioty ujmujące źródła finansowania ujętych w majątku zasobów lokalowych gminy, w kapitałach obcych.

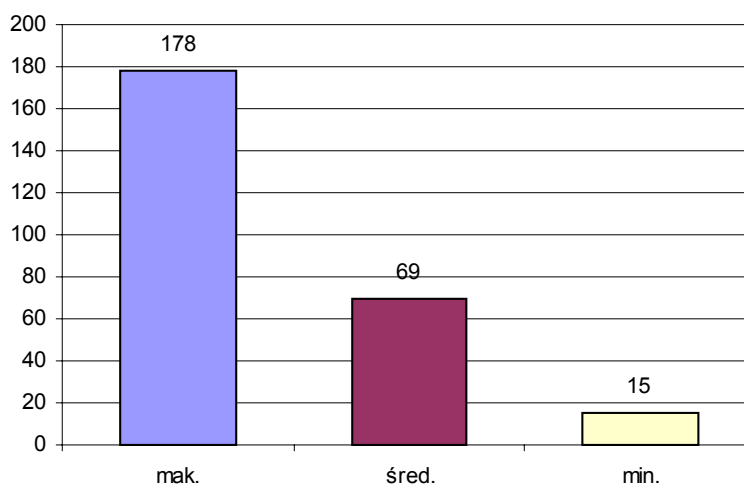
Wartość majątku przekłada się na możliwość efektywnego jego wykorzystania. Najlepiej wykorzystuje majątek firma posiadająca najmniejsze aktywa i operatywnie działająca na rynku, wielokrotnie wspomniana, Firma A. Wśród firm, które efektywnie wykorzystują majątek jest również Firma E, G i M.

	Maksimum	Średnia	Minimum
Efektywność majątku - poziom zysku na 1 tys. zł wartości majątku	87	4	-105

Pomijając jedną firmę, która ma ujemną wartość księgową, przeciętny poziom zadłużenia kształtuje się w granicach 30%. Największe zadłużenie wystąpiło w największej Spółce, która boryka się z procesami roszczeniowymi w zakresie zwrotu zawłaszczonego majątku oraz ujmuje zobowiązania z tytułu przyjętych kaucji od najemców. Najniższy poziom zobowiązań ma, często wspomniana firma, Firma D, która pod tym względem wypada korzystnie.

W szczególności w gospodarce mieszkaniowej na poziom zadłużenia ma wpływ poziom należności. Poziom ten prezentujemy jako cykl obrotu, w dniach.

Ściągalność należności



Najgorzej pod tym względem radzi sobie Firma I, gdzie niemal połowa sprzedaży nie jest uregulowana. W ciągu ostatnich dwóch lat Firma utworzyła znaczne rezerwy, charakteryzuje się też jednym z wyższych poziomów zadłużenia, ciągle jednak osiąga zysk netto. Firma ta obsługuje wcale nie mały rynek – ok. 20 tys. mieszkańców i działa w formie administratora i zarządcy. Na własny rachunek jednak ściąga czynsze i ponosi skutki nieściągalności.

Najlepiej ściąga należności Firma A. Jest to firma zarządzająca, która również w zakresie innych wskaźników jawiła się jako sprawnie działająca.

Forma funkcjonowania

Firmy branży mieszkaniowej to w przeważającej części spółki. Porównaniem objęto 9 spółek i 5 zakładów budżetowych. Jednostkowo spółki to większe przedsiębiorstwa, osiągające przeciętnie dwa razy większe obroty niż zakłady budżetowe. Spółki funkcjonują w miastach, w których mieszka łącznie 1 mln mieszkańców (bez Poznania ponad 400 tys.), obsługując na tym rynku ponad 300 tys. ludzi. Zakłady budżetowe, w przeważającej części, obsługują mniejsze rynki. Funkcjonują w gminach zamieszkałych przez niemal 150 tys. osób, obsługując 43 tys. mieszkańców.

Zakłady budżetowe i spółki przeciętnie ścierają się porównywalną konkurencją, zajmując 30% rynku, traktowanego łącznie ze spółdzielniami mieszkaniowymi.

Spółki, pomimo, że w kosztach ujmują amortyzację, osiągają lepsze wyniki na sprzedaży. Zakłady budżetowe osiągają jednak ostatecznie wyższą rentowność netto. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać w dotacjach gmin do zakładów budżetowych, wykazywanych „poniżej” wyniku na sprzedaży i w nieco niższym poziomie zadłużenia.

	2001	2002	2003
Rentowność na sprzedaży spółek	-0,7%	1,8%	3,6%
Rentowność na sprzedaży zakładów	-0,7%	0,1%	1,3%
Rentowność netto spółek	-0,9%	-0,6%	0,3%
Rentowność netto zakładów	0,3%	-2,8%	2,1%

Pomimo pomijania amortyzacji w kosztach średnia cena za zarządzanie w zakładach budżetowych jest porównywalna do taryfy uwzględniającej amortyzację w spółkach i wynosi 0,64 zł/m². (średnioważona cena w spółkach jest niższa niż w zakładach budżetowych, jest to wynikiem większej wagi obrotów w spółkach, stosujących niższe stawki).

Poniżej zestawiono kilka wskaźników efektywności funkcjonowania spółek i zakładów na podstawie danych za 2003 rok.

Wskaźnik	Spółki	Zakłady
Wydajność zatrudnienie (tys. zł)	145	127
Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (osoby)	3,0	7,3
Wartość majątku w przeliczeniu na mieszkańca (zł)	608	2025
Efektywność majątku (zł zysku / 1000 zł majątku)	1,9	9,5

W obszarze zasobów ludzkich zakłady budżetowe generalnie działa mniej efektywnie. Do obsługi tej samej liczby mieszkańców zatrudnia dwa razy więcej pracowników i nie jest to wynikiem większego zakresu usług, co poświadcza wartość sprzedaży na zatrudnionego.

Interpretacja nie jest już tak jednoznaczna w obszarze rentowności majątku. Zakłady angażują na mieszkańca trzykrotnie wyższą wartość majątku. Z uwagi na zaniechanie naliczania amortyzacji zakłady są w stanie osiągnąć większy dochód, co pozornie zapewnia większą rentowność majątku.

III. Porównanie branż

Wstęp

Poniżej dokonano analizy porównawczej firm jednobranżowych. Wydzielono następujące branże:

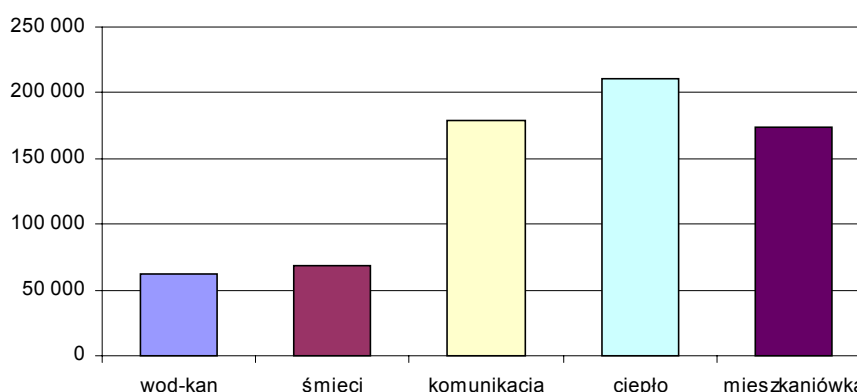
- usuwania odpadów, reprezentowana przez 5 firm;
- wodno-kanalizacyjna, reprezentowana przez 17 firm;
- komunikacji miejskiej, reprezentowana przez 22 firmy;
- ciepłownicza (produkcja i dystrybucja) ciepła, reprezentowana przez 19 firm;
- mieszkaniowa, reprezentowana przez 14 firm.

Porównanie branż wykonano na bazie danych za 2003 rok.

Porównanie branż na tle ważniejszych czynników ekonomicznych

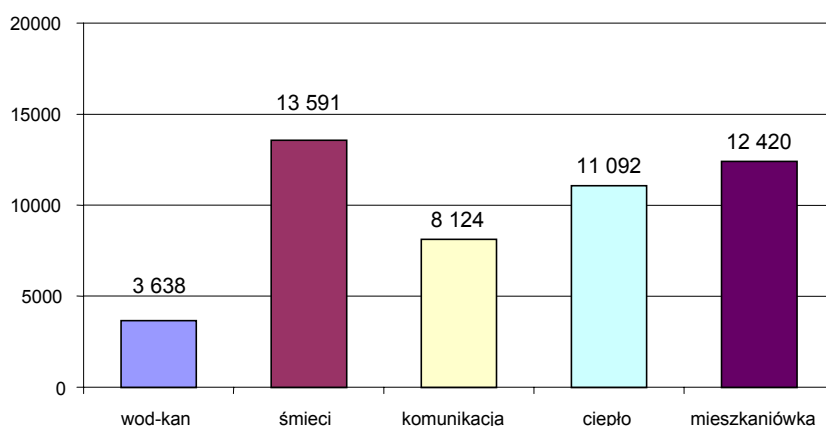
Biorąc pod uwagę wielkość obrotów w PPPK najsilniej reprezentowana była branża ciepłownicza (produkcja i dystrybucja ciepła). Pomimo największych obrotów branża ta obsługiwała najmniejszy pod względem liczby ludności (odbiorców) rynek.

Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



Wielkość firm w branżach jest zróżnicowana. W celu oceny wielkości firm wyznaczono przeciętną wielkość sprzedaży przypadającą na firmę danej branży.

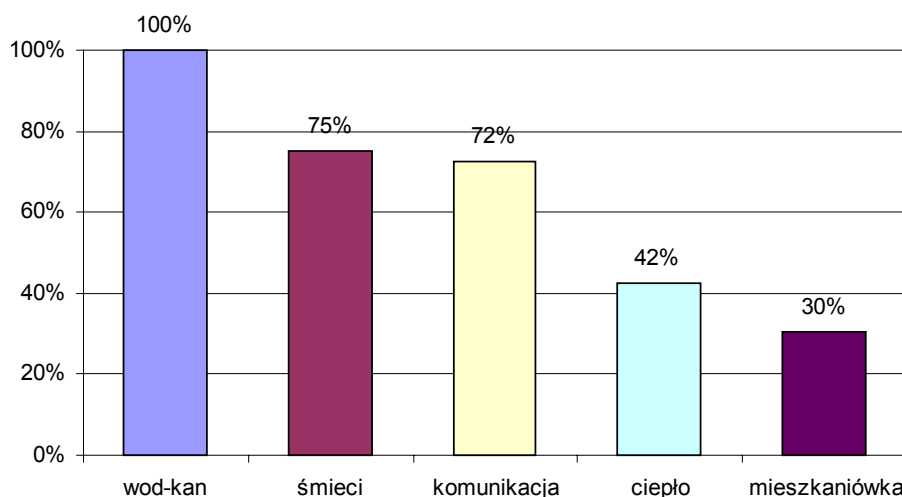
Średni przychód podmiotu danej branży (tys. zł)



W wyniku dokonanych zestawień nieco zmienia się obraz wielkości firm w projekcie. Okazuje się, że największe firmy występują w branży usuwania nieczystości i w tzw. mieszkaniówce. Wynik ten jednakże jest pochodną faktu, że w tych branżach wystąpiły dwie największe firmy projektu, reprezentujące takie gminy jak Kraków i Poznań. Najmniejsze firmy reprezentują natomiast branże wodnokanalizacyjną i komunikację, a właśnie te branże reprezentowane są najliczniej.

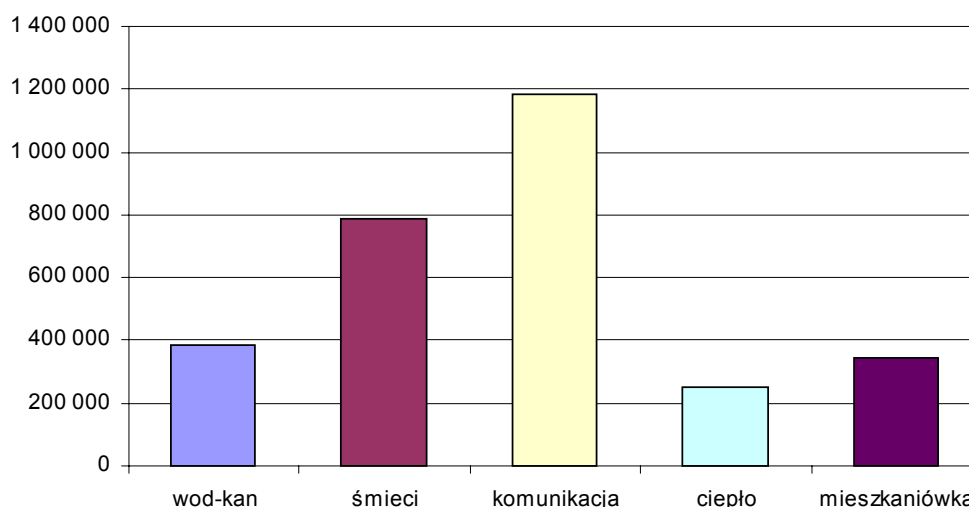
Udział w rynku wskazuje na siłę konkurencji w branży. Branże ścierające się w największym stopniu z konkurencją to mieszkaniówka i branża ciepłownicza, przy czym ciepło z natury wydawać by się mogła branżą względnie monopolistyczną.

Udział branży w rynku



Ciekawie prezentuje się zestawienie wielkości rynku branż mierzonej liczbą odbiorców usług. Uwzględniając takie podejście należy wskazać, że największym rynkiem dysponuje komunikacja, natomiast firmy ciepłownicze realizują usługi dla niewielkiej grupy odbiorców w porównaniu do innych branż.

Ludność obsługiwana przez branże



Zaskakujące jest zestawienie np. w branży ciepłowniczej, okazuje się, że branża ta najsilniej reprezentowana pod względem wielkości obrotów i względnie licznie reprezentowana, obsługuje najmniejszy rynek mierzony liczbą odbiorców usług. Wynika to pośrednio z poziomu kosztów, tym samym cen stosowanych przez branże. Niski udział mieszkaniówki wynika z ujęcia rynku wraz ze spółdzielniami mieszkaniowymi. Pomijając spółdzielnie udział firm mieszkaniowych w rynku wzrósłby do blisko 50%, jednak nie zmieniłoby to wyników w przeliczeniu na mieszkańca, ponieważ wskaźnik ten wyprowadzono z liczby ludności zamieszkującej dane miasto.

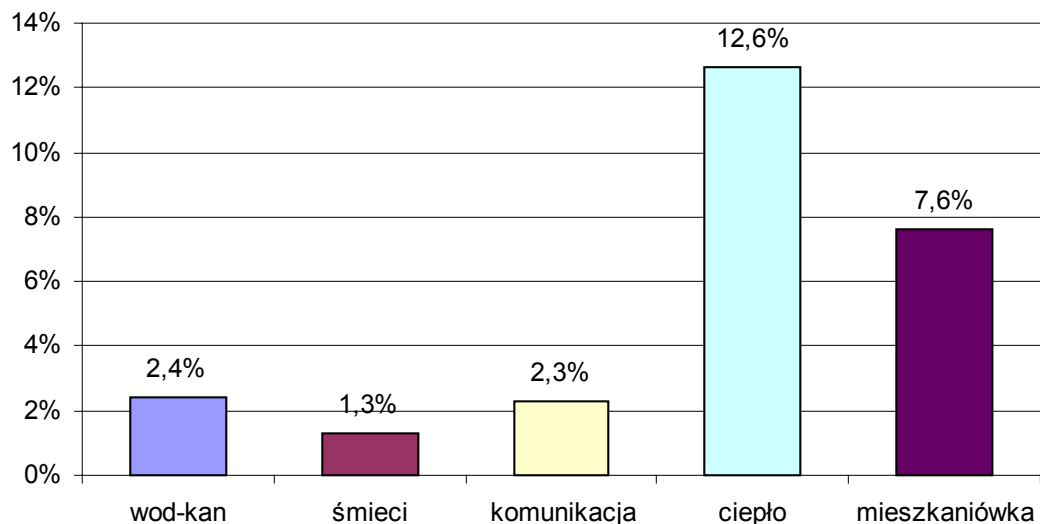
W przeliczeniu na mieszkańca, obsługiwanego na rynku omawianych firm jednobranżowych, największe wydatki w 2003 roku ponoszone były w związku z zakupem ciepła. Przeciętny mieszkaniec w gminach objętych projektem, na rynku każdej branży wydał w 2003 roku:

- 833 zł na zakup ciepła;
- 502 zł na zakup usług branży mieszkaniowej (zarząd, konserwacja i czynsze);
- 161 zł na zakup usług wod-kan;
- 151 zł na komunikację miejską;
- 86 zł za wywóz śmieci.

Największe wydatki ponoszone są w branżach o dużej presji konkurencyjnej na rynku, co można interpretować jako potwierdzenie atrakcyjności tych rynków (osiąga się stosunkowo duże obroty).

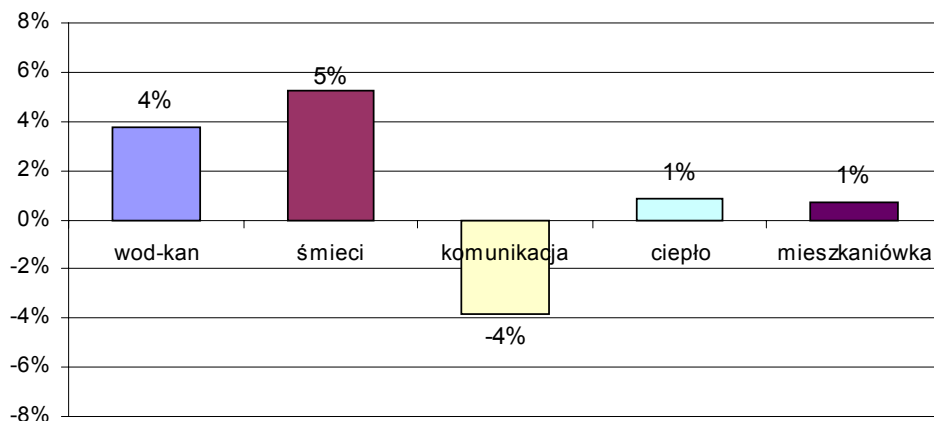
Poziom rozporządzalności uzyskiwanego dochodu pozwala odnieść poziom wydatków a pośrednio cen do stosowanych za granicą (z uwzględnieniem siły nabywczej pieniądza). Jeżeli przyjąć, że średni dochód rozporządzalny w 2003 roku, na osobę kształtował się w granicach 550 zł miesięcznie, czyli 6,6 tys. zł rocznie, to największą część tego dochodu pochłaniały wydatki na zakup ciepła.

Affordability



Rentowność branż jest zróżnicowana. Generalnie sposób zarządzania i organizacji usług wskazuje, że branże komunalne nie generują strat jednak dochodowość jest często symboliczna. Jediną branżą przynoszącą permanentne straty jest komunikacja miejska, w której jak można sądzić nie wypracowano mechanizmów pozwalających równoważyć straty.

Rentowność netto



W każdej z branż można doszukiwać się innych przyczyn takiej sytuacji. Dodatnia, ale niska rentowność występuje w branżach, które mają obecnie najniższy udział w rynku, czyli w branżach, które ścierają się w największym stopniu z konkurencją. Dodatkowo branża ciepłownicza jest pod silną presją regulatora, co nie pozwala zwiększać rentowności poprzez wzrost taryf (przychodów). W komunikacji, jak przedstawiono powyżej, sytuacja ta w mniejszym stopniu wynika z presji rynku w większym ze sposobu organizacji usług. Jest to jedyna branża, gdzie niemal programowo nie zakłada się pokrycia kosztów z przychodów, przy czym należy wskazać, że efektywność w tej branży ma duże pole do usprawnień. Nie powinna być zaskoczeniem dobra rentowność branży śmieciowej, która podlega jeszcze niskiej presji rynku, co pozwala stosować „praktyki monopolistyczne”.

Podważeniu ulega teza, że rynek śmieciowy jest bardzo konkurencyjny (pomijając Kraków teza jest ciągle prawdziwa). Firmy komunalne posiadają ponad 70% tego rynku i osiągają na nim dobrą rentowność.

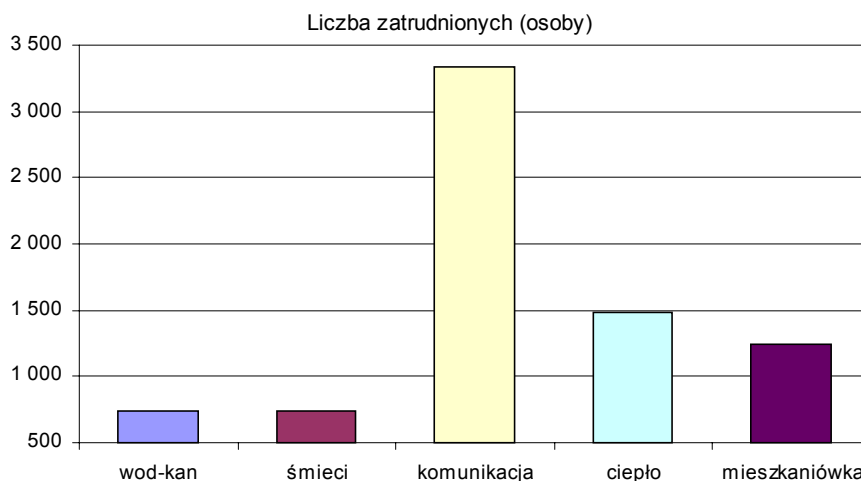
Nie bez znaczenia jest fakt, że najwyższą rentowność osiąga się na rynkach branż, które w najmniejszym stopniu ścierają się z konkurencją. Z pominięciem komunikacji można zaryzykować wniosek, że rentowność jest pochodną monopolizacji rynku. W komunikacji inne czynniki decydują o rentowności branży – czynniki polityczne.

Dwie branże podlegają formalnej regulacji cen tj. branża ciepłownicza oraz branża wod-kan. Poziom rentowności tych branż odzwierciedla również jakość realizacji funkcji przez regulatorów, w szczególności z punktu widzenia odbiorcy usług. Wydawać by się mogło, że firmy branży wod-kan powinny generować większy dochód, gdyż ponoszą wyższe nakłady na inwestycje, które wymagają dodatkowego finansowania.



Jednakże w przeliczeniu na odbiorcę usług statystycznie najwyższe nakłady ponoszone są w branży ciepłowniczej (ponad dwa razy większe niż w wod-kan). Sytuacja jest o tyle ciekawa, że obie branże ponoszą nakłady na poziomie amortyzacji i firmy obu branż mają zbliżony, co do wartości majątek (około 300 mln zł).

Poziom rentowności w branżach w znacznym stopniu zależy od wielkości i efektywności wykorzystywanych zasobów ludzkich i materialnych. Branża o najniższej rentowności charakteryzuje się najwyższym zatrudnieniem.



Teza ta znajduje potwierdzenie w średniej liczbie pracowników przypadających na firmę oraz w przeliczeniu liczby zatrudnionych w firmach poszczególnych branż na obsługiwanych mieszkańców.

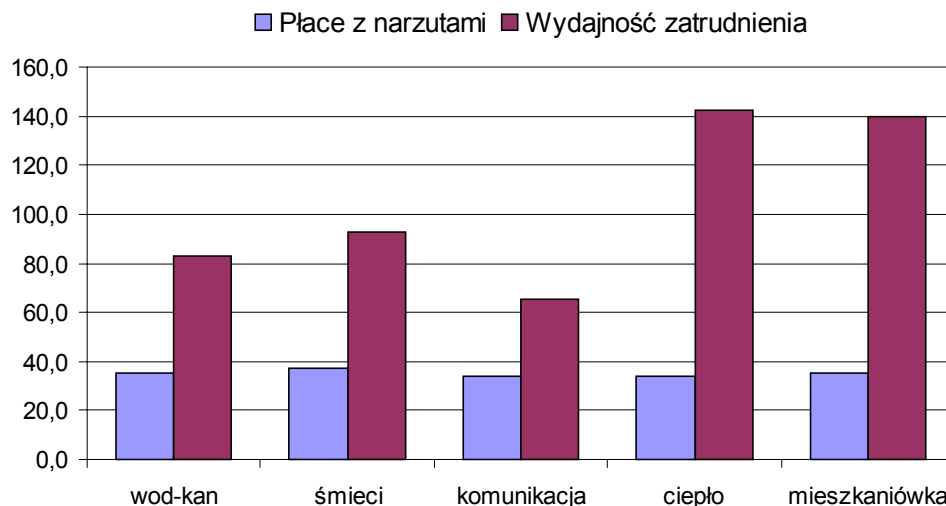
	Wod-kan	Śmieci	Komunikacja	Ciepło	Mieszkaniówka
Przeciętne zatrudnienie w firmie branży (osoby)	44	147	152	78	89
Zatrudnienie w przeliczeniu na 1000 obsługiwanych mieszkańców	1,9	0,9	2,8	5,9	3,6

Pewnym zaskoczeniem jest wysoki wskaźnik zatrudnienia w branży ciepłowniczej w przeliczeniu na 1000 obsługiwanych mieszkańców. W branży komunikacyjnej należało się spodziewać takich wyników. Wydawać się mogło, że zakres obsługi w branży ciepłowniczej jest nieporównywalnie mniejszy niż w komunikacji, jednakże okazuje się, że jest inaczej, co porównując charakter świadczonych usług może wskazywać na znaczące rezerwy w zatrudnieniu, w branży ciepłowniczej.

Miernikiem efektywności zatrudnienia jest również poziom sprzedaży przypadający na pracownika. Pod tym względem najlepiej plasuje się branża ciepłownicza oraz mieszkaniówka. Obie branże w znacznym stopniu stykają się z konkurencją. Najniższa wydajność zatrudnienia jest w komunikacji i firmach wod-kan. Wodociągi mają naturalny monopol, co obniża ich zdolność do poprawy efektywności. Komunikacja charakteryzuje się jeszcze niewielką presją konkurencyjną, a dodatkowo podlega silnym presjom politycznym (polityka stosowania ulg, ceny biletów, uzwiązkowienie), co również nie sprzyja zwiększaniu efektywności zatrudnienia. W szczególności w tej branży dramatycznie wypada porównanie poziomu płac z poziomem przychodów w przeliczeniu na pracownika, pochłaniają one ponad 50% przychodów, a np. w branży ciepłowniczej nieco ponad 20%. Efektywność zatrudnienia w komunikacji w istotny sposób warunkuje sytuację ekonomiczną tej branży.

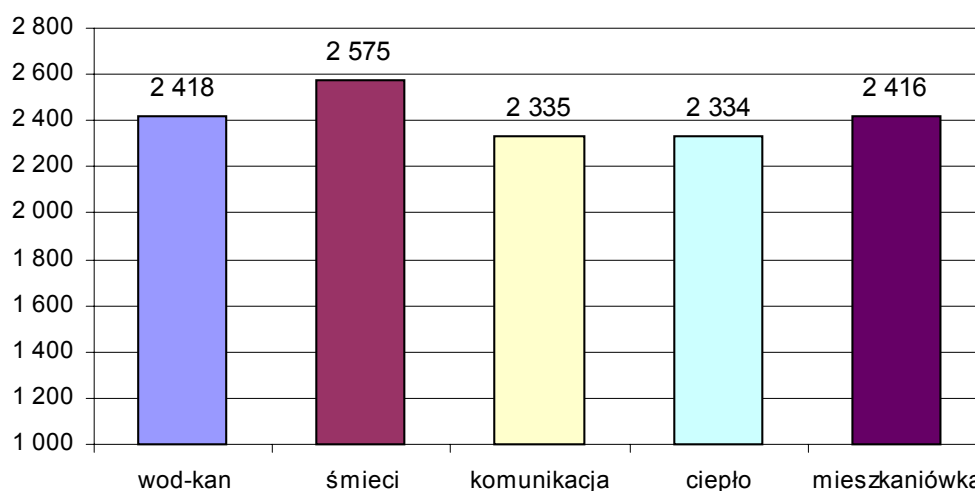
Poniżej zestawiono poziom kosztów płac z narzutami (21% narzutów) ze sprzedażą przypadającą na pracownika (w przypadku komunikacji uwzględniono dopłaty jako zwiększające przychody).

Płace i wydajność zatrudnienia (tys. zł/r)



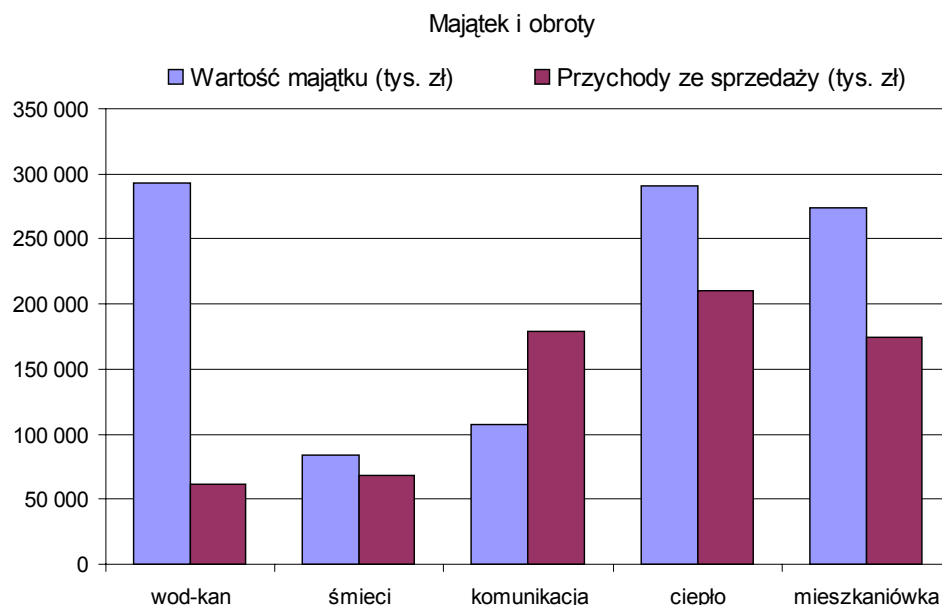
Należy również zaznaczyć, że wynagrodzenia w poszczególnych branżach niemal się nie różnią. W szczególności ciekawie wpada średnia płaca w branży oczyszczania w powiązaniu z najwyższą rentownością osiąganą właśnie przez tę branżę.

Średnia płaca (zł/m-c)



Z zestawienia efektywności i rentowności wynika jeszcze jeden wniosek, że w niektórych branżach, to nie zasoby ludzkie decydują o zyskowności branży. W szczególności dotyczy to branży ciepłej i mieszkaniówki. Tak jak w branży ciepłej znaczącą rolę odgrywają koszty majątku, tak w mieszkaniówce usługi obce.

Interesująco wygląda natomiast zestawienie wartości majątku zaangażowanego do osiągania przychodów. Naturalnym jest, że największa wartość majątku skupiona jest w branżach sieciowych. Jednakże uderzająca jest dysproporcja pomiędzy branżą wod-kan i ciepłowniczą. Branża wod-kan osiągała niemal pięć razy mniejsze obroty, angażując majątek porównywalny wartością do tego jaki występował w branży ciepłowniczej. Wskazuje to na największą kapitałochłonność branży wod-kan.



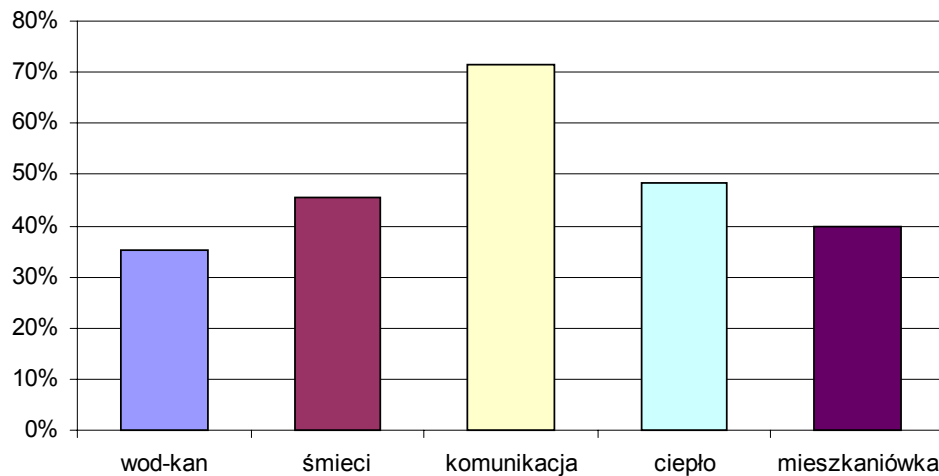
Tak duża kapitałochłonność nie przesądza jednakże o efektywności wykorzystania majątku. W branży ciepłowniczej każde tysiąc zł zaangażowane w majątek przynosi 725 zł obrotów i 6,3 zł zysku. W branży wod-kan niemal pięć razy gorszy jest rezultat przychodowy natomiast pod względem rentowności majątku porównywalny z branżą ciepłowniczą.

	Wod-kan	Śmieci	Komunikacja	Ciepło	Mieszkaniówka
Zdolność majątku do generowania przychodów (zł obrotu/1000zł majątku)	211	814	1 658	725	635
Zdolność majątku do generowania dochodu (zł zysku netto/1000 zł majątku)	7,9	42,9	-64,1	6,3	4,3

Ciekawe wyniki odnoszą się do branży komunikacji miejskiej, w której każde 1000 zł zaangażowania w majątek przynosi 64 zł straty.

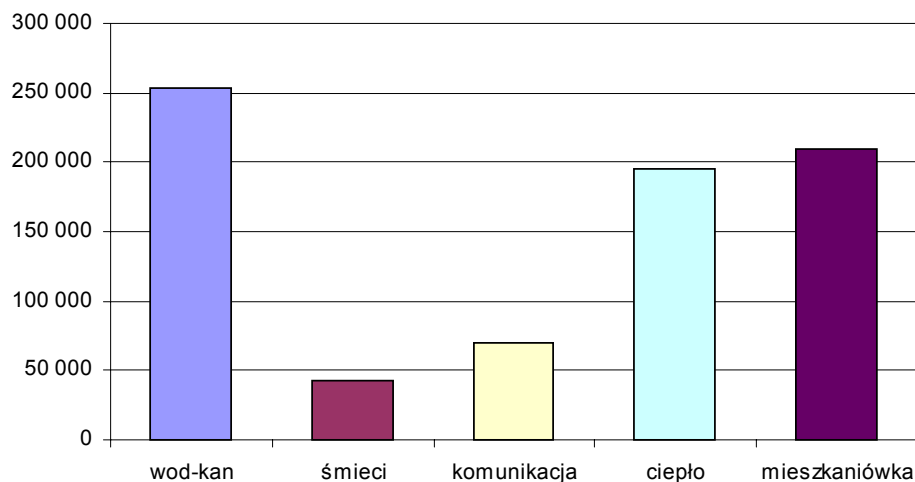
Wysoka wartość majątku w branży wod-kan wynika z faktu ponoszenia w ostatnich latach znaczących nakładów inwestycyjnych, co przejawiało się również istotnym zmniejszeniem wskaźnika umorzenia (35%). Umorzenie w pozostałych branżach nie przekracza 50% z wyjątkiem komunikacji, gdzie majątek umorzony jest w ponad 70%. Trudno nie powiązać wyników branży z brakiem inwestycji. Bez znaczenia w jaki sposób finansowany jest majątek, czy bezpośrednio z budżetu, czy też samodzielnie przez podmioty, w tej branży widoczne są znaczące potrzeby inwestycyjne, potrzeby na które będzie trzeba niebawem przeznaczyć z kasy gmin lub z kredytów znaczące środki. Innym sposobem rozwiązania tego problemu jest prywatyzacja. Wówczas ciężar ponoszenia wydatków może zostać przeniesiony na inwestora.

Umorzenie majątku



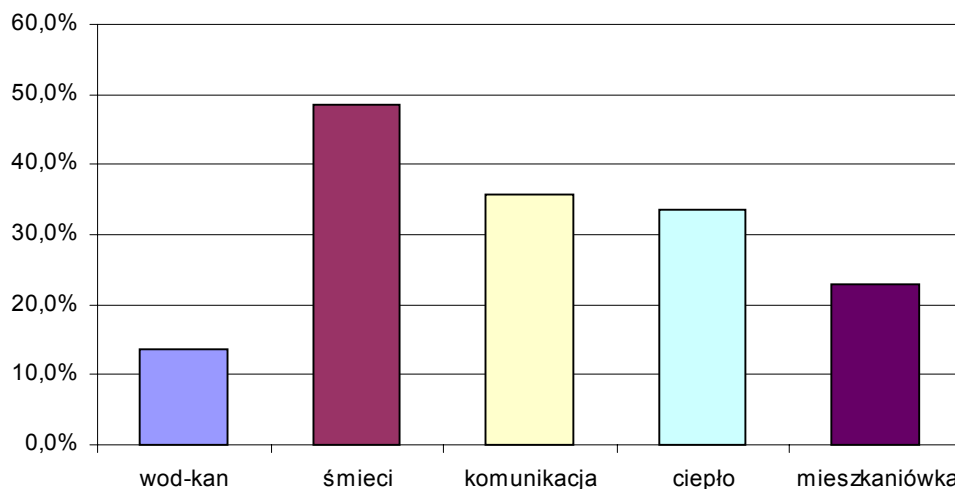
Sposób gospodarowania majątkiem i zasobami ludzkimi przejawia się ostatecznie w wartości kapitałów własnych, czyli wartości księgowej.

Wartość księgowa (tys. zł)



W firmach komunalnych występuje silna korelacja wartości majątku i wartości księgowej, co wskazuje na ograniczoną skłonność do korzystania z kapitałów obcych, albo też brak takiej potrzeby. Firmy komunalne generalnie finansują majątek z kapitałów własnych.

Poziom zadłużenia



Najbardziej zadłużona jest branża gospodarki odpadami, co ciekawe osiąga największą rentowność, ma najbardziej efektywny majątek i wysoką efektywność zatrudnienia. Majątek nie jest znacznie umorzony, co wskazuje na kierunki wykorzystania kapitałów obcych.

IV. Porównanie firm jednobranżowych wg form prawnych funkcjonowania

Łącznie w formie spółek funkcjonuje 48 firm jednobranżowych, w formie zakładów budżetowych 28 firm. „Uspółkowanie” jest największe w branżach stykających się z największą konkurencją, w szczególności tam gdzie gminy nie mogą stosować ochrony własnego rynku. Najmniej spółek zarejestrowano w branży, która jest naturalnym monopolistą, posiadającym całym rynek, czyli w branży wod-kan.

	Wod-kan	Śmieci	Komunikacja	Ciepło	Mieszkańcówka
Uspółkowanie branż	29%	80%	55%	95%	64%

Podmioty funkcjonujące w formie spółek to w przeważającej części większe firmy.

	Wod-kan	Śmieci	Komunikacja	Ciepło	Mieszkańcówka
Średni przychód w Spółkach (tys. zł)	5 856	16 076	8 878	11 305	14 937
Średni przychód w Zakładach (tys. zł)	2 714	3 654	7 219	7 251	7 891
Porównanie średniego przychodu w spółkach do przychodu w zakładach	216%	440%	123%	156%	189%

Dokonano porównania rentowności firm analizowanych branż, funkcjonujących w formie zakładów budżetowych i w formie spółek. Raportowany poziom dochodów w omawianych formach prawnych nie odbiegał znacząco od siebie. Jednakże porównywalność jest jedynie pozorna. Zakłady budżetowe korzystają często ze zwolnień w podatkach lokalnych, część z nich nie uwzględnia amortyzacji w kosztach. Zwiększenie kosztów o te elementy spowodowałoby znaczący spadek rentowności firm działających w formie zakładów. Można domniemać, że spadek ten byłby wyrównany różnicą cen usług, jednakże z dokonanych analiz wynika, że przeciętne ceny na usługi komunalne są raczej niższe w spółkach niż w zakładach budżetowych.

	Woda (zł/m3)	Śmieci (zł/m3)	Komunikacja (zł/bilet)	Ciepło (zł/GJ)	Mieszkania (zarządzanie zł/m2)
Średnie ceny jednostkowe Spółki (2003)	1,7	34,9	1,5	35,4	0,43
Średnie ceny jednostkowe Zakłady (2003)	2,1	33,9	1,2	34,0	0,51
Odchylenie od ceny w spółkach	+23%	-3%	-21%	-4%	19%

** dane ujęto jako średnioważone, zatem uwzględniają wagi podmiotów stosujących dane ceny tj. wartość sprzedaży i wielkość sprzedaży.*

Z uwagi na brak informacji o poziomie inwestycji i amortyzacji w zakładach budżetowych trudno porównać zasady polityki inwestycyjnej firm.

Na podstawie dokonanych analiz należy stwierdzić, że poziom wydajności zatrudnienia jest zdecydowanie wyższy w podmiotach działających w formie spółek niż działających w formie zakładów.

	Wod-kan	Śmieci	Komunikacja	Ciepło	Mieszkania
Wydajność zatrudnienia w Spółkach (tys. zł/pr.)	93	96	65	142	145
Wydajność zatrudnienia w Zakładach (tys. zł/pr.)	76	57	62	136	127
Poziom wydajności spółek w odniesieniu do wydajności zakładów	122%	168%	110%	105%	114%

Pewnym zastrzeżeniem do powyższego wniosku mógłby być fakt nie ujmowania w procesie kształtowania taryf wszystkich kosztów, zmniejszając tym samym poziom przychodów rozliczanych następnie na pracownika. Jednakże jak wykazano powyżej zakłady budżetowe wcale nie stosują niższych cen, a dalsze zwiększanie taryf może nie znaleźć akceptacji na rynku.