

Ocena sytuacji finansowej spółek komunalnych województwa dolnośląskiego*

Lukasz Żabski**

Streszczenie: *Cel* – Dokonanie oceny sytuacji finansowej spółek prawa handlowego, w których udziały i akcje posiadają gminy z województwa dolnośląskiego.

Metodologia badania – Badania przeprowadzono na danych finansowych wybranych spółek z udziałem gmin województwa dolnośląskiego w latach 2010–2013. Do pomiaru i oceny sytuacji finansowej wykorzystano wskaźniki finansowe.

Wynik – Na podstawie przeprowadzonych badań otrzymano, że analizowane spółki komunalne były w słabej sytuacji finansowej. Szczególnie ukazały się znaczne różnice pomiędzy kondycją finansową spółek ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. Część z branż z racji specyfiki świadczonych usług i zaspokajanych potrzeb mieszkańców była wysoko kapitałochłonna i nierentowna. Inne z kolei rentowne i przynoszące dochody samorządom z wniesionych nakładów.

Oryginalność/wartość – Badanie i ocena sytuacji finansowej spółek komunalnych jest szczególnie istotą z punktu widzenia racjonalnego gospodarowania majątkiem publicznym. Zaprezentowane w artykule wyniki badań ukazują sytuację finansową spółek komunalnych w podziale na branże komunalne w latach 2010–2013. Dostarczają utylitarnych wskazówek przy ocenie sytuacji finansowej spółek o różnym profilu działalności.

Słowa kluczowe: jednostki samorządu terytorialnego, spółki komunalne, sytuacja finansowa, wskaźniki finansowe

Wprowadzenie

Gospodarka komunalna w Polsce obejmuje zadania własne jednostek samorządu terytorialnego, których celem jest zaspokajanie potrzeb społeczności lokalnych poprzez świadczenie usług użyteczności publicznej. Może być ona wykonywana w oparciu o różne formy organizacyjno-prawne.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa jednostki samorządu terytorialnego są autonomiczne w wyborze odpowiedniej formy wykonywania zadań z zakresu gospodarki komunalnej. Od początku transformacji gospodarczej obserwuje się postępujący wzrost liczby spółek prawa handlowego, których głównym przedmiotem działalności staje się realizacja celów publicznych przy wykorzystaniu majątku samorządu.

* Artykuł powstał w ramach projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/N/HS4/03695.

** dr Łukasz Żabski, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu ul. Komandorska 118/120 53-345 Wrocław, e-mail: lukasz.zabski@ue.wroc.pl.

Z racji swojego charakteru, spółki z udziałem jednostek samorządu terytorialnego powinny cechować się efektywniejszym działaniem. Oczekuje się, że będą one pokrywać koszty swojej działalności z uzyskanych przychodów i tym samym nie stanowić obciążenia dla jednostki samorządu terytorialnego, która je utworzyła. Dodatkowo powinny optymalizować koszty działalności bez uszczerbku na dostępności i jakości świadczonych usług na rzecz mieszkańców jednostki samorządu terytorialnego. Uzyskanie nadwyżki finansowej świadczyć może o właściwym zarządzaniu podmiotem.

Dalsze istnienie omawianych spółek, a także rozwój i inwestycje w infrastrukturę komunalną powinno opierać się na kompleksowym i ciągłym badaniu ich kondycji ekonomiczno-finansowej.

1. Spółki komunalne jako przejaw działalności gospodarczej jednostek samorządu terytorialnego

W obowiązujących przepisach prawa jednostki samorządu terytorialnego mogą wykonywać zadania z zakresu gospodarki komunalnej w formie spółek prawa handlowego. Wybór takiego rozwiązania postrzegane jest jako nie tylko dążenie do podnoszenia jakości świadczenia usług publicznych, ale także próby poprawy efektywności gospodarowania finansami publicznymi przekazywanymi na realizację celów publicznych.

Przechodząc do szerszej charakterystyki spółek komunalnych należy w pierwszej kolejności wyjaśnić znaczenie terminu „spółka” a następnie „spółka komunalna”. Pod pojęciem „spółka” można rozumieć „umowę spółki, jak i trwały stosunek prawny, który powstaje na mocy umowy współników o utworzenie spółki określonego typu, a także organizację o charakterze prywatnoprawnym, w którą łączą się dla osiągnięcia wspólnego celu co najmniej dwie osoby (chyba, że chodzi o jednoosobową spółkę kapitałową) i dla realizacji którego wnoszą do tworzonej spółki – jako swoje wkłady – określone wartości majątkowe” (Szajkowski, Tarska, 2005, s. 41). Mniej rozbudowaną definicję, ale w pełni oddającą istotę spółki proponują R. Horosz i J. Antoniuk, którzy pod tym pojęciem rozumieją „grupy osób fizycznych i prawnych działających wspólnie w określonych ramach organizacyjnych dla osiągnięcia założonego celu, którym z reguły jest cel gospodarczy” (Horosz, Antoniuk, 2007, s. 72).

Nie wchodząc w zawilości na gruncie definicyjnym można przyjąć, że spółka to przejaw działalności gospodarczej osób, opierający się na umowie prawnej. Głównym celem tej działalności jest osiąganie przez te osoby wspólnego interesu gospodarczego.

Samo pojęcie spółki komunalnej nie zostało na gruncie prawa zdefiniowane. W ustawie o gospodarce komunalnej istnieją tylko określenia „spółka z udziałem jednostek samorządu terytorialnego” oraz „jednoosobowa spółka jednostek samorządu terytorialnego”. Również w art. 13 ust. 1 powoływanej ustawy posłużono się określeniem „spółka” nakładając na nią obowiązek opracowania regulaminu korzystania ze świadczonych usług. Przepis ten odnosi się z pewnością do spółek wykonujących zadania z zakresu użyteczności publicznej.

Należy w tym miejscu dodać, że niezależnie od ilości udziału samorządu w spółce, spółka taka musi opracować regulamin, zatwierdzany przez organ wykonawczy. Bez względu na skład osobowy, tj. czy jej udziałowcami są inne podmioty, np. prywatne, fizyczne. Podobnie jest w przypadku spółek osobowych - również należy je traktować jako komunalne, gdy samorząd ma w niej udziały.

Warto również dodać, że do 1990 roku funkcjonowały w Polsce przedsiębiorstwa komunalne. W wyniku procesu komunalizacji, stały się one własnością gmin, co w efekcie było przekształceniem państwowych przedsiębiorstw w gminne przedsiębiorstwa komunalne. Na organy ustawodawcze gmin nałożono obowiązek wyboru formy organizacyjno-prawnej lub prywatyzacji przedsiębiorstwa do dnia 30 czerwca 1997 roku. W przypadku, gdy nie wykonano obowiązku, to z mocy prawa od 1 lipca 1997 roku przedsiębiorstwa komunalne zostawały przekształcone w jednoosobowe spółki gminy. E. Wojciechowski wskazuje, że od tego czasu nazwa „komunalny” określała formę własności gminy (Wojciechowski, 2003, s. 179).

Ze względu na brak konkretnych definicji omawianego pojęcia, w literaturze pojawiają się różne określenia charakteryzujące spółki komunalne. S. Dudzik uważa, że spółką taką będzie podmiot, który (Dudzik, 1998, s. 120):

- wykonuje zadania publiczne,
- jest pod zwierzchnimi uprawnieniami jednostki samorządu terytorialnego,
- wyposażony jest w majątek publiczny, który rodzi uprawnienia samorządu do zainwestowania majątku.

Spółki komunalne działają zgodnie z interesem publicznym, który jest kształtowany potrzebami wspólnot mieszkańców danej jednostki samorządu. Wobec tego działalność gospodarczą jednostek należy postrzegać jako formę wykonywania zadań własnych ukierunkowanych przede wszystkim na realizację interesu publicznego. To interes publiczny określa granice i kierunki prowadzenia komercyjnej działalności gospodarczej samorządu. Spółki mogą dążyć do ograniczania bezrobocia czy podnoszenia jakości świadczonych usług dla mieszkańców. W efekcie zwiększa to motywację samorządów do efektywniejszego i racjonalnego gospodarowania mieniem komunalnym, a także sprzyja rozwojowi lokalnemu.

2. Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej spółek komunalnych

Jak wskazano na wstępie, spółki komunalne stanowią obecnie jedną z najpopularniejszych form realizacji zadań z zakresu gospodarki komunalnej. W niektórych dziedzinach funkcjonują one w warunkach monopolu rynkowego (np. wodociągi i kanalizacja, energetyka ciepła itp.). Niemniej jednak coraz bardziej zmieniające się warunki otoczenia, rosnąca konkurencja, postęp technologiczny wymuszają na tych podmiotach podejmowanie racjonalnych działań w zakresie gospodarowania majątkiem trwałym – szczególnie na rynkach, na których nie występuje monopol naturalny. W związku z tym sytuacja ekonomiczno-finansowa

spółek komunalnych powinna być przedmiotem zainteresowania władz samorządowych oraz kierownictwa i pracowników tych spółek.

P. Malinowski wyraża pogląd, że spółki prawa handlowego jako forma prowadzenia gospodarki komunalnej powinny oznaczać się określoną efektywnością i racjonalnością działania (Malinowski, 2013, s. 92). Ponadto w literaturze podkreśla się, że podmioty z kapitałem prywatnym są efektywniejsze niż podmioty z kapitałem publicznym. Dla potwierdzenia tej tezy przytacza się badania E.S. Savasa, który stwierdził, że sektor prywatny jest o połowę tańszy od publicznego przy realizacji tych samych usług użyteczności publicznej (Savas, 1992, s. 31). Z. Gruszewski stwierdza, że w sektorze publicznym często występuje problem niskiej efektywności oraz potrzeba budowania przewagi konkurencyjnej w gospodarowaniu zasobami, ponieważ bodźce do monitorowania nie są wystarczająco silne, gdyż organizacje takie bardziej są skupione na realizacji zadań publicznych, a nie na generowanie zysku (Gruszewski, 2002, s. 273). W. Bachor zaznacza, że działalność gospodarcza mająca cechy użyteczności publicznej oraz będąca pod wpływem czynnika publiczno-administracyjnego powinna być przesłanką nadawania im odrębnego statusu organizacyjno-prawnego, w tym objęcia innymi przepisami o rachunkowości czy stosowania innych rozważań ekonomiczno-finansowych (Bachor, 2009, s. 136).

Obecnie kondycja finansowa podmiotów gospodarczych oceniana jest poprzez zastosowanie metod i technik ustrukturyzowanych w postaci systemów pomiaru. Systemy te bazują przede wszystkim na miernikach finansowych. Wybór wskaźników powinien zostać dopasowany do specyfiki majątku oraz świadczonych usług użyteczności publicznej oraz bazować na uniwersalnych kryteriach oceny przedsiębiorstw (Bachor, 2007, s. 127). Podobnie uważa G. Michalski, który stoi na stanowisku, że przedsiębiorstwa zorientowane na realizację celów publicznych powinny kierować się podobnymi zasadami zarządzania finansami, jak przedsiębiorstwa czysto komercyjne (Michalski, 2012, s. 140).

Podstawową narzędziem pomiaru i oceny spółek jest analiza finansowa. Jej celem jest uogólnienie i spojrzenie na całościowe funkcjonowanie podmiotu poprzez kształt relacji finansowych. Relacje te pozwalają na poznanie i ocenę faktów, zjawisk gospodarczych, opracowanie sposobów usprawnienia zarządzania spółką oraz określenia skutków ekonomiczno-finansowych potencjalnych decyzji (Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2004, s. 125). Dostarcza informacji o sytuacji finansowej oraz wynikach działalności na podstawie logicznie powiązanych ze sobą mierników (Gabrusiewicz, 2005, s. 75).

Na podstawie literatury przedmiotu można wskazać trzy podejścia w analizie finansowej spółek komunalnych:

- rentowność prowadzonej działalności gospodarczej,
- efektywność gospodarowania majątkiem,
- kosztocłonność prowadzonej działalności gospodarczej.

Pierwszym podejściem do oceny sytuacji finansowej spółki komunalnej jest określenie jej rentowności. Rentowność jest stanem finansowym przedsiębiorstwa, wyrażonym wynikiem finansowym osiągniętym z prowadzonej działalności gospodarczej. Podstawowym

wskaźnikiem rentowności przedsiębiorstwa jest wskaźnik rentowności sprzedaży (*return of sales* – ROS) obliczany jako stosunek zysku do przychodów ze sprzedaży. Pozwala on na określenie udziału zysku w wartości sprzedaży. Kolejnym wskaźnikiem jest wskaźnik rentowności majątku trwałego, czyli stopa zwrotu (*return over investment* – ROI). Otrzymuje się go poprzez porównanie zysku operacyjnego do wartości majątku trwałego. Wskaźnik ten dostarcza informacji o ilości zysku operacyjnego uzyskanego przez 1 zł zainwestowany w majątek trwały. Wzrost miernika oznacza optymalną wielkość wykorzystywanych zasobów środków trwałych i stopień ich zużycia oraz właściwą politykę taryfową jednostki samorządu terytorialnego (Bachor, 2009, s. 157).

W analizie wykorzystuje się także wskaźniki rentowności aktywów (*return on assets* – ROA) oraz wskaźnik rentowności kapitału własnego (*return on equity* – ROE).

Wskaźnik rentowności aktywów uzyskuje się poprzez podzielenie zysku operacyjnego netto przez aktywa ogółem. Uzyskany wynik informuje, jaki dochód jest osiągany z jednostki aktywów firmy. Pożądanym jest wzrost wskaźnika, gdyż wówczas majątek przedsiębiorstwa jest wykorzystywany efektywnie. Wskaźnik rentowności kapitałów własnych, czyli stosunek zysku netto do kapitału własnego informuje, jaki procent kapitałów własnych stanowi osiągnięty zysk netto. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza sytuacja podmiotu, gdyż świadczy o racjonalnym gospodarowaniu kapitałem własnym i w efekcie umożliwia ona wygenerowanie nadwyżki finansowej.

W drugim podejściu efektywność spółek komunalnych oceniana jest na podstawie efektywności gospodarowania aktywami podmiotu, w szczególności środkami trwałymi stanowiącymi w przeważającym stopniu infrastrukturę komunalną.

Majątek, w jaki są wyposażone spółki komunalne pozwala im na wykonywanie zadań, do których zostały powołane. Z punktu widzenia ekonomicznego powinno dążyć się do wykorzystywania jak najmniejszej ilości majątku do generowania jak największej sprzedaży produktów i usług. Tym samym wysoka produktywność majątku powinna być nadrzędnym celem spółki. Z kolei majątek obrotowy powinien być zarządzany w taki sposób, by możliwe było jego pomniejszanie do granic możliwej efektywności poprzez prowadzenie właściwej polityki zarządzania zapasami, utrzymywania optymalnej wielkości należności i gotówki. Odpowiednia polityka zarządzania zapasami powinna utrzymywać niski ich poziom, aby koszt zarządzania był jak najniższy. W zakresie majątku trwałego należy zwracać uwagę na pomniejszanie kosztochłonnego, nieproduktywnego majątku, odnawianie środków trwałych poprzez inwestycje poprawiające ich wydajność, wielkość umorzenia majątku trwałego (Bachor, 2011, s. 224).

Dla zobrazowania efektywności gospodarowania majątkiem trwałym w spółkach komunalnych szacuje się wskaźniki produktywności majątku trwałego, kapitałochłonności przychodów.

Wskaźnik produktywności majątku trwałego obliczany jest jako iloraz przychodów ze sprzedaży do majątku trwałego. Pozwala określić wielkość przychodów uzyskiwanych przez 1 zł posiadanego majątku. Odwrotność tego wskaźnika, czyli wskaźnik kapitałochłonności

przychodów informuje o wartości majątku zaangażowanego do uzyskania jednostki produkcji czy sprzedaży. Wzrost wskaźnika produktywności majątku a równocześnie spadek kapitałochłonności jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ świadczy o dobrze wykorzystywanym majątku i szybszym jego krążeniu (Leszczyński, Skowronek-Mielczarek, 2004, s. 181–182).

W trzecim podejściu (kosztochłonności prowadzonej działalności gospodarczej) akcentuje się znaczenie poniesionych nakładów na realizację zadań publicznych.

Jak podkreśla W. Bachor, bardzo istotnym zagadnieniem w ocenie efektywności ekonomicznej spółek komunalnych jest analiza poziomu i struktury poniesionych w nich kosztów. Koszty są pieniężnym wyrazem wykorzystania określonych zasobów produkcyjnych dla świadczenia usług użyteczności publicznej na określonym poziomie jakości i cenie, a przychody zależą od praktyki taryfowej władz samorządowych lub innego regulatora. Tym samym określając sytuację finansową spółki można posłużyć się także kosztami z działalności operacyjnej i przychodów ze sprzedaży.

Analiza kosztów w analizie ekonomiczno-finansowej powinna dążyć do określenia źródeł powstawania kosztów, wielkości, struktury oraz przyczynach ich zmian. W każdej branży gospodarki komunalnej można wyróżnić wskaźniki, które pozwalają na analizę kosztów w podziale na koszty stałe, zmienne oraz miejsce ich powstawania.

Wyróżnia się dwa podstawowe wskaźniki kosztochłonności:

- wskaźnik kosztochłonności przychodów,
- wskaźnik kosztochłonności majątku trwałego.

Wskaźnik kosztochłonności przychodów wyliczany jest jako stosunek kosztów działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży. Określany jest on także jako wskaźnik operacyjności (Tyran, 2004, s. 138). Pozwala on na przeprowadzenie analizy kosztów w ujęciu historycznym oraz możliwość przewidywania kosztów działalności operacyjnej na podstawie przewidywanych obrotów. Tym samym im wyższe wartości wskaźnika, tym sprzedaż usług jest mniej opłacalna, gdyż są bardziej kosztochłonne.

Wskaźnik kosztochłonności majątku trwałego uzyskuje się poprzez podzielenie kosztów działalności operacyjnej przez wartość majątku trwałego spółki. Dostarcza on informacji pozwalającej określić relację kosztów do majątku trwałego. Im większa wartość tego wskaźnika, tym więcej kosztów operacyjnych przypada na jednostkę majątku trwałego. Pożądanym jest efekt odwrotny. Pomocniczo staje się wyliczenie odwrotności tego wskaźnika, jako relacji wartości majątku trwałego do kosztów działalności operacyjnej. Spadek wielkości wskaźnika kosztochłonności majątku przy równoczesnym wzroście jego odwrotności jest zjawiskiem pozytywnym.

Oprócz powyższych wskaźników, ocenę sytuacji finansowej wzbogaca się wskaźnikami płynności finansowej, wskaźnikami zadłużenia i obrotowości.

Na podstawie przedstawionych rozważań można stwierdzić że ocenę sytuacji finansowej przeprowadza się w oparciu o wskaźniki finansowe, w tym rentowności, które pozwalają określić zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku. Niemniej jednak specyfika

spółek komunalnych, a zwłaszcza cel dla którego są powoływane skłania do poszukiwania także innych mierników, pozwalających w syntetyczny sposób przedstawić wyniki ich działalności. Autor stoi na stanowisku, że dopełnieniem analizy sytuacji finansowej spółek komunalnych powinna być identyfikacja i optymalizacja kosztów ich działalności.

3. Sytuacja finansowa badanych spółek komunalnych – wyniki badań własnych

Przeprowadzono badanie, które miało na celu określenie sytuacji finansowej wybranych spółek z udziałem jednostek samorządu terytorialnego. W pierwszej kolejności sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Jakie zmienne właściwie obrazują sytuację finansową spółek komunalnych?
2. Jaka jest sytuacja finansowa wybranych spółek komunalnych?

Na podstawie studiów literatury dotyczących oceny ekonomiczno-finansowej spółek z udziałem jednostek samorządu terytorialnego wybrano do analizy wskaźniki finansowe (tab. 1), które umożliwiają zobrazować stan finansowy spółek i dokonać na ich podstawie rzetelnej oceny.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki finansowe wykorzystane w badaniu

Lp.	Wskaźnik	Sposób ustalania
1.	Koszty działalności operacyjnej	–
2.	Rentowność aktywów	zysk netto/suma aktywów
3.	Rentowność kapitału własnego	zysk netto/kapitał własny
4.	Rentowność netto sprzedaży	zysk netto/przychody ze sprzedaży produktów i towarów
5.	Kapitałochłonność przychodów	suma aktywów/przychody ze sprzedaży produktów i usług
6.	Kosztocłonność przychodów	koszty działalności operacyjnej/przychody ze sprzedaży produktów i usług
7.	Zysk netto	–

Źródło: opracowanie własne.

Mimo że celem spółek komunalnych nie jest generowanie zysku, to autor postanowił zbadać, czy poza wykonywaniem zadań publicznych są one w stanie generować dodatkowe korzyści finansowe.

Do badania wybrano spółki z udziałem gmin województwa dolnośląskie. Ze względu na utrudniony dostęp do sprawozdań finansowych wykorzystano raporty sporządzone przez wywiadownię gospodarczą. Ostatecznie do badania zakwalifikowano 123 spółki komunalne.

Wszystkie spółki pogrupowano ze względu na branżę (tab. 2), w której prowadzą główną działalność. Była to czynność fundamentalna, ponieważ poszczególne mierniki mogą

przybierać różne wartości z powodu specyfiki branży, w której funkcjonuje spółka, a także ze względu na charakter świadczonych usług. Nieodpowiednie, zdaniem autora byłoby porównywanie sytuacji finansowej spółek wodociągowo-kanalizacyjnych ze spółkami komunikacji miejskiej. W obu przypadkach wiele czynników zewnętrznych i wewnętrznych determinuje poziom poniesionych kosztów oraz uzyskiwanych efektów.

Kształtowanie się wybranych wskaźników przeanalizowano dla okresu 2010–2013.

Tabela 2

Liczba badanych spółek komunalnych w podziale na branże

Lp.	Branża	Liczba spółek
1.	Wodociągów i kanalizacji	41
2.	Gospodarki mieszkaniowej	30
3.	Gospodarki odpadami komunalnymi	18
4.	Sportowa	10
5.	Ciepłownicza	9
6.	Transportu publicznego	6
7.	Turystyczna	6
8.	Oczyszczania	3

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 3 można zauważyć, że w badanym okresie najwyższe koszty działalności operacyjnej ponosiły spółki świadczące usługi transportu publicznego a także wodociągowo-kanalizacyjne. Najniższe koszty z działalności operacyjnej występowały w spółkach prowadzących działalność turystyczną oraz zarządzania nieruchomościami. Badając zmienność poziomu kosztów z działalności operacyjnej na przestrzeni badanych lat można zauważyć, że ich największy wzrost nastąpił w latach 2010 i 2011 w ponad połowie analizowanych działalności.

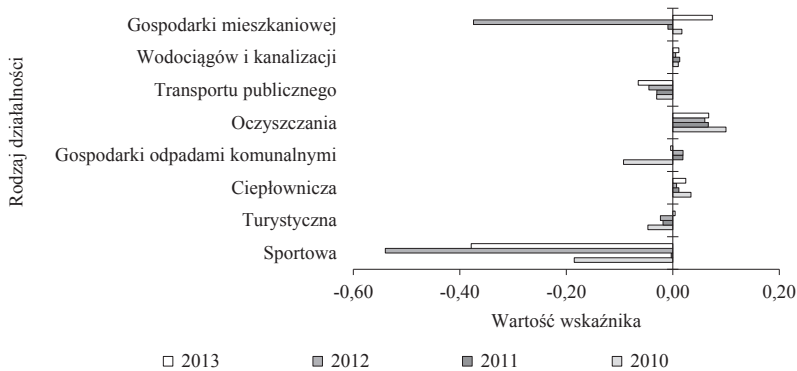
Tabela 3

Średni poziom kosztów działalności operacyjnej (zł)

Branża	2010	2011	2012	2013
Sportowa	7 699 865,85	11 607 448,98	12 776 561,48	12 365 101,00
Turystyczna	6 526 311,68	7 189 262,36	8 470 345,23	8 699 937,48
Ciepłownicza	12 054 384,58	11 134 767,25	11 555 331,40	11 989 421,10
Gospodarki odpadami komunalnymi	8 948 222,31	9 091 079,85	9 333 255,95	9 851 513,80
Oczyszczania	4 075 995,87	4 144 516,22	13 660 646,32	9 382 754,09
Transportu publicznego	64 592 148,68	66 990 140,13	69 796 086,62	70 133 467,95
Wodociągów i kanalizacji	14 157 700,42	13 454 880,55	21 000 307,60	18 230 871,07
Gospodarki mieszkaniowej	3 634 883,55	3 545 993,70	3 364 397,63	3 693 610,01
Średnia dla wszystkich branż	14 511 080,20	15 474 719,20	18 305 759,71	17 815 668,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na rysunku 1 przedstawiono średnie wartości wskaźnika ROE dla badanych spółek w latach 2010–2013. Wynika z niego, że kształtowały się one różnie ze względu na rodzaj działalności prowadzonej przez spółki komunalne.



Rysunek 1. Średnie wartości wskaźnika rentowności kapitału własnego badanych spółek komunalnych w latach 2010–2013

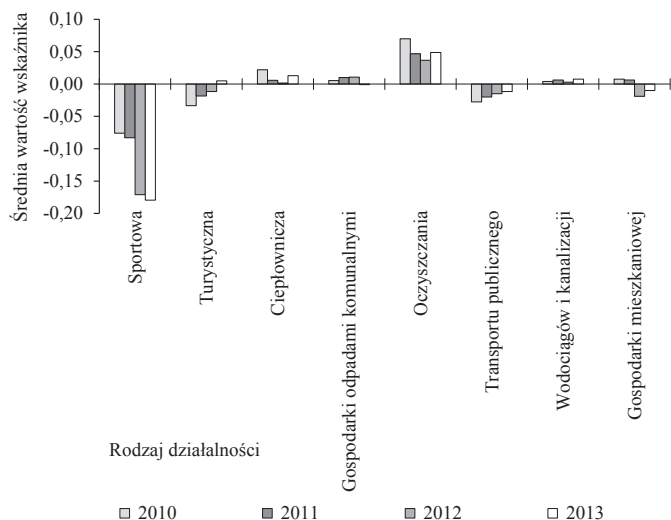
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Największe ujemne wartości wskaźnika rentowności kapitału własnego otrzymano w spółkach prowadzących działalność sportową a także w 2012 roku w spółkach zarządzających nieruchomościami. Ujemne wartości oznaczają, że kapitał własny nie był racjonalnie gospodarowany, gdyż przynosił stratę. Warto wskazać, że dodatnie wartości wskaźnika w badanym okresie cechowały spółki z branży energetyki ciepłej, oczyszczania oraz wodociągów i kanalizacji. Oznacza to, że w spółki w tych grupach dobrze potrafiły wykorzystać posiadany kapitał do generowania nadwyżki finansowej.

Na rysunku 2 przedstawiono kształtowanie się średnich wartości wskaźnika rentowności aktywów spółek ze względu na branżę.

Wskaźnik rentowności aktywów ROA dostarcza informacji o efektywności wykorzystania przez spółkę posiadanych aktywów. Ujemne wartości wskaźnika otrzymano w spółkach prowadzących działalność sportową, w których dodatkowo widać negatywną tendencję wzrostową, a także w spółkach prowadzących działalność turystyczną i transportu publicznego. Z kolei efektywne wykorzystywanie zdolności aktywów miało miejsce w spółkach z branży energetyki ciepłej, oczyszczania i wodociągowo-kanalizacyjnej.

Analizując średni poziom rentowności sprzedaży spółek komunalnych w poszczególnych branżach (tab. 4) można wskazać, że najbardziej nierentowne były spółki prowadzące działalność sportową oraz turystyczną. Reszta spółek była na granicy rentowności. Oznacza to, że minimalna wysokość zysku netto pozostawała w spółce ze sprzedaży usług, tym samym sugerując, że poziom efektywności sprzedaży był zdecydowanie niski.



Rysunek 2. Rentowność aktywów i średni poziom wskaźnika ROA dla badanych spółek w latach 2010–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 4

Średni poziom rentowności sprzedaży badanych spółek komunalnych w latach 2010–2013

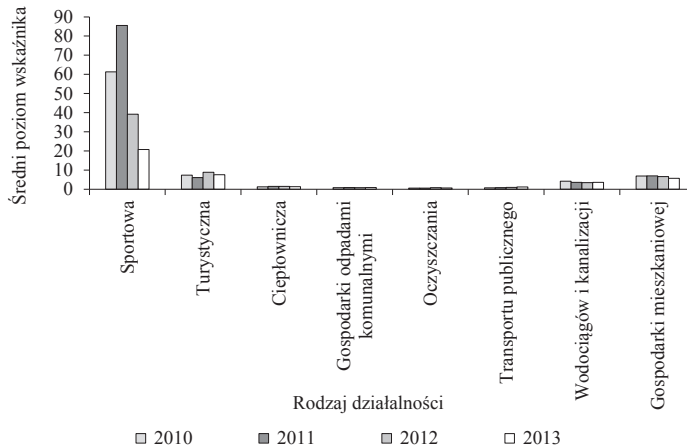
Branża	2010	2011	2012	2013
Sportowa	-1,62	-3,14	-1,13	-1,24
Turystyczna	-0,24	-0,09	-0,34	-0,25
Ciepłownicza	0,03	0,01	0,00	0,02
Gospodarki odpadami komunalnymi	0,02	0,01	0,01	0,01
Oczyszczania	0,06	0,04	0,02	0,03
Transportu publicznego	-0,03	-0,03	-0,01	0,00
Wodociągów i kanalizacji	0,00	0,01	0,01	0,01
Gospodarki mieszkaniowej	0,02	0,01	0,00	0,03
Średnia ogółem	-0,35	-0,38	-0,16	-0,16

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wskaźnik kapitałochłonności przychodów obrazuje wykorzystanie majątku trwałego oraz szybkość jego krążenia w spółce. Wielkością oczekiwaną jest jak najmniejsza wartość. Otrzymane wielkości badanych spółek przedstawiono na rysunku 3.

Na podstawie analizy otrzymano, że najwyższa średnia wartość wskaźnika kapitałochłonności przychodów występowała w spółkach prowadzących działalność sportową oraz działalność turystyczną. Z kolei najniższa w spółkach z branży gospodarki odpadami

komunalnymi oraz oczyszczania. Wynika to przede wszystkim z ogromnego majątku trwałego będącego w dyspozycji tych podmiotów, a także z konieczności ponoszenia kosztów utrzymania i modernizowania infrastruktury komunalnej.



Rysunek 3. Średni poziom wskaźnika kapitałochłonności przychodów dla badanych spółek w latach 2010–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 5

Średnia wielkość wskaźnika kosztochłonności przychodów badanych spółek komunalnych w latach 2010–2013

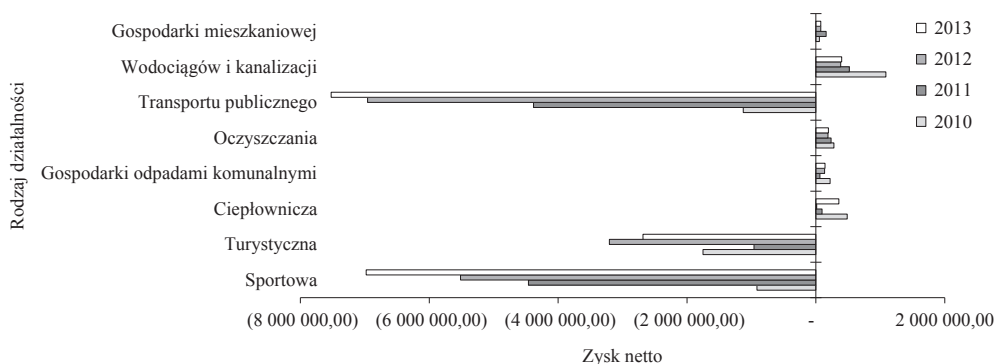
Branża	2010	2011	2012	2013
Sportowa	2,82	3,00	2,29	2,11
Turystyczna	1,31	1,18	1,41	1,41
Ciepłownicza	0,93	0,98	0,98	0,95
Gospodarki odpadami komunalnymi	0,95	0,97	0,93	0,96
Oczyszczania	0,93	0,95	0,97	0,96
Transportu publicznego	1,04	1,02	1,35	1,37
Wodociągów i kanalizacji	0,98	0,99	0,99	0,98
Gospodarki mieszkaniowej	0,92	0,90	0,93	0,92
Średnia ogółem	1,38	1,25	1,22	1,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zestawienia w tabeli 5 wynika, że generalnie wszystkie spółki komunalne były podmiotami bardzo kosztochłonnymi. Jednak szczególnie najwyższą wielkość wskaźnika występowała w spółkach prowadzących działalność sportową, turystyczną oraz w spółkach transportu publicznego. W związku z powyższym należy stwierdzić, że koszty działalności

operacyjnej znacznie przekraczają wartość przychodów ze sprzedaży. Wymaga to podjęcia odpowiednich działań zmierzających do racjonalizacji poniesionych kosztów.

Uzupełniając wiedzę na temat kształtowania się ogólnej sytuacji ekonomiczno-finansowej badanych spółek komunalnych województwa dolnośląskiego postanowiono również poszukać odpowiedzi, czy spółki te realizując zadania publiczne generowały zysk i jeżeli tak, to na jakim poziomie. Wielkości zysku netto w poszczególnych rodzajach działalności przedstawiono na rysunku 4.



Rysunek 4. Średni zysk netto badanych spółek w latach 2010–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak wynika z rysunku 4, w badanym okresie spółki komunalne prowadzące działalność w pięciu branżach generowały zysk netto. Z kolei corocznie wielomilionowe straty odnotowywały spółki prowadzące działalność z zakresu transportu publicznego, działalności turystycznej oraz działalności sportowej. W związku z powyższym można sądzić, że istnieje znaczna różnica pomiędzy branżami, które umożliwiają osiągnięcie dodatkowych korzyści finansowych świadcząc usługi użyteczności publicznej. Ich niedochodowość powinna być brana pod uwagę przez kadrę zarządzającą i nadzorczą w podejmowaniu decyzji mających na celu zmniejszanie ponoszonych strat, bez uszczerbku na jakości i dostępności świadczonego usług publicznych.

Uwagi końcowe

Podsumowując należy wskazać, że przeprowadzona analiza wykazała słabą sytuację finansową badanych spółek komunalnych w latach 2010–2014.

Najwyższe koszty działalności operacyjnej były ponoszone przez spółki świadczące usługi transportu publicznego oraz dostarczania wody i odbierania ścieków. Jest to skutkiem specyfiki branży, w których występuje duży udział majątku trwałego, wysoka awaryjność

i tym samym dużą część ponoszonych kosztów stanowi amortyzacja. Najwyższą kapitałochłonność przychodów osiągały również spółki sportowe, turystyczne oraz spółki zaliczane do grupy pozostałych działalności. Prowadziły one również nierentowną sprzedaż.

Wszystkie spółki komunalne w ośmiu branżach były podmiotami bardzo kosztochłonnymi. Jednak największy wskaźnik kosztochłonności przychodów odnotowano w przypadku spółek sportowych, turystycznych oraz transportu publicznego. Również w tych spółkach majątek był zarządzany nieefektywnie i nie generował korzyści dla właścicieli w postaci zysku netto.

Uzyskane wyniki badań podkreślają różnice pomiędzy sytuacją finansową spółek ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. Część z branż z racji specyfiki świadczonych usług i zaspokajanych potrzeb mieszkańców jest wysoko kapitałochłonna i nierentowna. Inne z kolei rentowne i przynoszące dochody jednostkom samorządu terytorialnego, z wniesionych nakładów.

Specyfika usług poszczególnych branż komunalnych powinna być brana pod uwagę przez organ wykonawczy jednostki samorządu terytorialnego, kadre zarządzającą i nadzorczą w podejmowaniu decyzji mających na celu zmniejszanie ponoszonych strat, bez negatywnego wpływu na jakość i dostępność świadczonych usług publicznych.

Literatura

- Bachor, W. (2009). *Efektywność majątku trwałego w spółkach komunalnych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Bachor, W. (2007). Specyfika majątku trwałego w komunalnym przedsiębiorstwie użyteczności publicznej i jego efektywność. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 81.
- Bachor, W. (2011). Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw komunalnych. W: Z. Grzymała (red.), *Podstawy ekonomiki i zarządzania w gospodarce komunalnej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Dudzik, S. (1998). *Działalność gospodarcza samorządu terytorialnego. Problematyka prawna*. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Gabrusiewicz, W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: PWE.
- Gruszeński, T. (2002). *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Horosz, P., Antoniuk, J.R. (2007). *Prawne podstawy przedsiębiorczości*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Leszczyński, Z., Skowronek-Mielczarek, A. (2004). *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*. Warszawa: PWE.
- Malinowski, P. (2013). *Spółki prawa handlowego w działalności gospodarczej samorządu powiatowego*. Warszawa: Difin.
- Michalski, G. (2012). Crisis caused changes in intrinsic liquidity value in non-profit institutions. *Equilibrium, Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 7, 2.
- Savas, E.S. (1992). *Prywatyzacja, Klucz do lepszego rządzenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szajkowski, A., Tarska M. (2005). *Prawo spółek handlowych*. Warszawa: C.H. Beck.
- Tyran, M. (2004). *Wskaźniki ekonomiczne*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.
- Wojciechowski, E. (2003). *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*. Warszawa: Difin.

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POSITION OF MUNICIPAL COMPANIES OF LOWER SILESIA VOIVODESHIP

Abstract: *Purpose* – Assess the financial situation of commercial companies in which shares are municipalities from the province of Lower Silesia.

Design/methodology/approach – The study was conducted on the financial data of selected companies with the municipalities of Lower Silesia in 2010–2013. To measure and assess the financial situation of selected municipal companies were used financial ratios.

Findings – Based on the survey were obtained, that examined the utility companies were in a weak financial situation. Particularly significant differences were found between the financial condition of companies due to the type of activity. Some of the industries are highly capital-intensive and unprofitable because of the specific nature of their services and their needs. Others turn profitable and generating revenues of local governments contributed expenditures.

Originality/value – Testing and assessment of the financial situation of municipal companies is especially being from the point of view of rational management of public assets. The results of the research presented in the article shows the financial situation of municipal companies in the division of the municipal branches in the years 2010–2013. They provide utilitarian advice for assessing the financial standing of companies with different business profiles.

Keywords: local government units, municipal companies, financial situation, financial ratios

Cytowanie

Żabski, Ł. (2017). Ocena sytuacji finansowej spółek komunalnych województwa dolnośląskiego. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5 (89/1), 167–180. DOI: 10.18276/frfu.2017.89/1-13.