

UCHWAŁA NR VII/44/11
RADY POWIATU STAŁOWOWOLSKIEGO

z dnia 24 marca 2011 r.

w sprawie zaopiniowania planu pn. „Plan rozwoju Spółki PKS w Stalowej Woli S.A. w kontekście polityki transportowej Powiatu na lata 2011 - 2015”

Na podstawie art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym (tekst jednolity Dz. U. z 2001 r. Nr 142 poz. 1592 z późn. zm) w związku z § 2 ust. 2 umowy nieodpłatnego przeniesienia praw z akcji PKS w Stalowej Woli S.A. zawartej w dniu 16 czerwca 2010 roku w Warszawie Rada Powiatu Stalowowolskiego uchwala, co następuje:

§ 1.

Wyraża się pozytywną opinię do planu pn. „Plan rozwoju Spółki PKS w Stalowej Woli S.A. w kontekście polityki transportowej Powiatu na lata 2011 - 2015”.

§ 2.

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

ALEKSANDER LISZCZYŃSKI
RADCA PRAWNY
KL-T-172

PRZEWODNICZĄCY RADY

Marek Kopra

**PLAN ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA
KOMUNIKACJI SAMOCHODOWEJ
W STALOWEJ WOLI S. A.
NA LATA 2011 – 2015**

STAN PRAWNY ORAZ OGÓLNE INFORMACJE O SPÓŁCE

Przedsiębiorstwo Komunikacji Samochodowej w Stalowej Woli Spółka Akcyjna powstało w 1999 r. w wyniku przekształcenia przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową Spółkę Skarbu Państwa. Przekształcenie przedsiębiorstwa nastąpiło w drodze komercjalizacji przedsiębiorstwa państwowego o nazwie „Przedsiębiorstwo Państwowej Komunikacji Samochodowej w Stalowej Woli” w dniu 03.12.1999 r.

Spółka jest zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym pod numerem KRS 0000092455 w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 5.570.000 zł i dzieli się na 557.000 akcji imiennych serii A od nr 000000001 do 000557000 o wartości nominalnej 10,00 zł każda.

W dniu 16.06.2010 r. Minister Skarbu Państwa w trybie art. 4b ust.1 ustawy z dnia 30.08.1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przekazał bezpłatnie na rzecz Powiatu Stalowowolskiego 100 % akcji Spółki Przedsiębiorstwo Komunikacji Samochodowej w Stalowej Woli S.A.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI.

Przedmiot działalności:

- 1) konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli (45.20.Z),
- 2) działalność usługowa wspomagająca transport lądowy (52.21.Z),
- 3) sprzedaż detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli (45.32.Z),
- 4) sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw (47.30.Z),
- 5) transport lądowy pasażerski, miejski i podmiejski (49.31.Z),
- 6) pozostały transport lądowy pasażerski, gdzie indziej niesklasyfikowany (49.39.Z),
- 7) transport drogowy towarów (49.41.Z),
- 8) przeładunek towarów w pozostałych punktach przeładunkowych (52.24.C),
- 9) magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów (52.10.B),
- 10) działalność organizatorów turystyki (79.12.Z),
- 11) działalność pośredników turystycznych (79.11.B),
- 12) działalność agentów turystycznych (79.11.A),
- 13) działalność w zakresie informacji turystycznej (79.90.B),
- 14) działalność pozostałych agencji transportowych (52.29.C),
- 15) wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi (68.20.Z),
- 16) wynajem i dzierżawa pozostałych pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli (77.12.Z),
- 17) działalność związana z oprogramowaniem (62.01.Z),
- 18) działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki (62.02.Z),
- 19) pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych (62.09.Z),
- 20) działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi (62.03.Z),
- 21) przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność (63.11.Z),
- 22) pozostałe badania i analizy techniczne (71.20.B),
- 23) pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w mediach elektronicznych (73.12.C),
- 24) pośrednictwo w sprzedaży miejsca na cele reklamowe w pozostałych mediach (73.12.D),
- 25) pozaszkolne formy edukacji z zakresu nauki jazdy i pilotażu (85.53.Z),
- 26) pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie indziej niesklasyfikowane (85.59.B),
- 27) sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych (46.71.Z),
- 28) naprawa i konserwacja urządzeń elektrycznych (33.14.Z),

- 29) sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego (46.73.Z),
- 30) produkcja pozostałych wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana (23.99.Z),
- 31) sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (46.90.Z),
- 32) pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach (47.19.Z).

Regularne przewozy pasażerskie stanowią podstawową działalność Spółki i są realizowane w oparciu o skoordynowany rozkład jazdy. Wszystkie realizowane przewozy regularne są wykonywane na podstawie posiadanych zezwoleń właściwego urzędu samorządu terytorialnego oraz Ministerstwa Infrastruktury.

Przewozy regularne w Rozkładzie Jazdy Autobusów (RJA) koncentrują się głównie w powiatach stalowowolskim, niżańskim, janowskim. Przebiegi w rozbiciu na obszary komunikacyjne kształtują się następująco:

- powiat stalowowolski – 31%,
- powiat niżański – 36 %,
- powiat janowski – 12 %,
- inne powiaty – 21%.

Od 2009 roku następuje pogorszenie warunków realizacji usług przewozowych spółki, na co wpływ mają przede wszystkim:

- ograniczenia wymiaru czasu pracy w zakładach na rynku lokalnym,
- wzrost liczby konkurencyjnych połączeń komunikacyjnych w strategicznej relacji Stalowa Wola - Rzeszów,
- strata w działalności przewozów Placówki w Janowie Lubelskim,
- wolnorynkowe mechanizmy w obszarze komunikacji publicznej,

W 2009 i 2010 roku ze względu na kryzys zamówień nastąpiło ograniczenie wymiaru czasu pracy do $\frac{4}{6}$ wymiaru tygodnia roboczego w podmiotach Huty Stalowa Wola oraz pozostałych z tego otoczenia, połączone z redukcją płac ok. 20% oraz redukcją zatrudnienia. W części przypadków nastąpiło okresowe lub wielomiesięczne zatrzymanie produkcji (Federal Mogul – Gorzyce). Wskutek tych niekorzystnych relacji spółka odnotowała mniejsze przychody oraz zmuszona została do redukcji części kursów komunikacyjnych wskutek niskiego wykorzystania taboru. Aby zapobiec katastrofalnemu spadkowi opłacalności w przewozach zmieniono program komunikacji obsługującej pracowników tych zakładów, ograniczając relacje w piątki do wymiaru jak dotychczas w soboty. Sprzedaż biletów

miesięcznych pracowniczych w 2010 r. stanowiła 64,1 % roku 2008. Wartościowo różnica wyniosła – 1.188.992,20 zł, natomiast spadek przebiegów w relacjach przewozów hutniczych wyniósł 10,8 % wobec 2008 r., bowiem niemożliwe było zredukowanie przebiegów linii w proporcji bezpośredniej do spadku sprzedaży.

Istotnym elementem powodującym spadek sprzedaży biletów jest liczne pojawienie się nowych kursów wykonywanych przez konkurencyjnych przewoźników na strategicznej linii Stalowa Wola – Rzeszów. Odnotowaną stratę sprzedaży biletów przez Spółkę należy traktować jako utratę zysków, gdyż koszty obsługi relacji są cały czas ponoszone.

Innym negatywnym czynnikiem mającym wpływ na spadek ilości przewożonych pasażerów jest postępujący niż demograficzny młodzieży szkolnej dojeżdżającej do szkół. Uczniowie stanowią ok. 55 % ogółu przewiezionych pasażerów. Jest to najliczniejsza grupa, która korzysta z usług Spółki przez 10 miesięcy w roku. Miesiące wakacyjne były i są okresem generowania znacznej straty w działalności.

Placówka Terenowa w Janowie Lubelskim notowała stałą stratę począwszy od 2001 roku, gdyż oprócz komunikacji PKS pojawiła się wtedy konkurencyjna komunikacja prywatna. Utrzymanie placówki do 2008 roku było dotychczas możliwe z wypracowanego zysku w komunikacji Stalowej Woli i pozostałej działalności. Z uwagi na niekorzystne relacje, działalność Placówki jest utrudniona i grozi utratą płynności finansowej całej spółki. W 2009 plan spółki przewidywał komunalizację Placówki w Janowie Lubelskim na wniosek Urzędu Miasta i Gminy Janów Lubelski. Do planowanej komunalizacji jednak nie doszło, gdyż samorząd janowski wycofał się z realizacji planów w tym zakresie.

Działania podejmowane w celu poprawy rentowności Placówki w Janowie Lubelskim kierunkowo m.in. na minimalizację ponoszonych strat kosztem zmniejszenia podaży usług ewidentnie dotychczas nierentownych. Odbijało się to jednak na wyższym poziomie udziału kosztów stałych w kosztach przewozu.

Brak perspektyw na uzyskanie pożądaných efektów i możliwości dalszego, skończonego wspierania Placówki przez zysk wypracowany przez bazę w Stalowej Woli dyktuje konieczność podjęcia kroków radykalnych, określanych dotychczas jako alternatywne.

DZIAŁALNOŚĆ POZAPRZEWOZOWA

Działalność pomocnicza Spółki obejmuje sprzedaż paliw, badania i diagnostykę pojazdów oraz pełny zakres prac remontowo-naprawczych jednostek transportowych. Zakres prowadzonych remontów oraz regeneracji zespołów i podzespołów w warsztatach własnych podlega ciągłej modyfikacji. W pozostałej działalności pomocniczej realizowane są również usługi dzierżawy pomieszczeń, placów i usługi z zakresu reklamy, sprzedaż części

i akcesoriów samochodowych. Przewiduje się, że Spółka będzie dynamizowała przychody w ramach prowadzonej przez siebie działalności pomocniczej. Planuje się, że znaczący udział w przychodach przedsiębiorstwa będzie stanowiła działalność handlowa obejmująca sprzedaż paliw oraz części i akcesoriów samochodowych.

Obecnie udział Biura „Komfort” w przychodach przewozowych i innych Spółki stanowi ok. 5,5%, przewiduje się utrzymanie dynamiki wzrostu prowadzonej w tym zakresie działalności.

OCENA MARKETINGOWA

Przedsiębiorstwo Komunikacji Samochodowej w Stalowej Woli S.A. należy do dużych przedsiębiorstw w branży PKS. Wśród przedsiębiorstw PKS działających na terenie województwa podkarpackiego spółka zajmuje drugie miejsce pod względem zatrudnienia, osiąganych wpływów oraz ilości taboru. Zajmuje drugie miejsce pod względem osiąganych wpływów z działalności pozaprzewozowej. Należy stwierdzić, że chociaż organizacja spółki, w tym infrastruktura i zatrudnienie są optymalne, niekorzystnie oddziałuje na stopień konkurencyjności w zderzeniu z rynkiem prywatnych drobnych przewoźników.

ANALIZA SWOT

Dokonano identyfikacji zagrożeń i stymulatorów rozwoju przedsiębiorstwa. W wyniku tego sformułowano słabe i mocne strony wykorzystując metodę analizy SWOT. Analiza SWOT obejmuje analizę uwarunkowań rozwojowych zewnętrznych (szans i zagrożeń rynku) oraz analizę uwarunkowań rozwojowych wewnętrznych (mocne i słabe strony organizacji spółki). Na uwarunkowania zewnętrzne spółka nie ma większego wpływu poza możliwością stosowania narzędzi marketingowych. Zasadnicze uwarunkowanie zewnętrzne, takie jak wydawania zezwoleń komunikacyjnych dla konkurencyjnych przewoźników znajduje się poza wpływem Spółki. Na uwarunkowania wewnętrzne Spółka ma wpływ i może je współkształtować częściowo lub całkowicie.

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ugruntowana pozycja na lokalnym rynku branży transportowej 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ niska odporność na prywatną konkurencję
<ul style="list-style-type: none"> ▪ wysoki stopień odnowy taboru 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ kurczące się zasoby finansowe
<ul style="list-style-type: none"> ▪ dominacja na rynku usług transportowych ze względu na posiadany tabor 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ konieczność ponoszenia dodatkowych opłat przewoźnika za zezwolenia i każdorazowe zmiany realizacji danego kursu
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zdolność świadczenia usług w dowolnym obszarze komunikacyjnym 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ malejący stopień wykorzystania jednostki taborowej
<ul style="list-style-type: none"> ▪ różnorodność i kompleksowość świadczonych usług nie związanych z przewozami osób będących alternatywą działalności podstawowej 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ wysokie koszty w stosunku do przewoźników prywatnych
<ul style="list-style-type: none"> ▪ wiarygodność firmy i kompetencja jej pracowników 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ konieczność stosowania sformalizowanych procedur obsługi przez personel firmy
<ul style="list-style-type: none"> ▪ dobra infrastruktura dla podróżnych 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ujemna zyskowność przewozów pasażerskich
<ul style="list-style-type: none"> ▪ znaczący udział w rynku przewozów szkolnych 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ograniczona możliwość stosowania środków motywacji personelu
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zdolność do kompleksowej obsługi technicznej posiadanego taboru 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ brak środków na inwestycje
SZANSE DLA PRZEDSIĘBIORSTWA	ZAGROŻENIA DLA PRZEDSIĘBIORSTWA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ poprawa rentowności w przewozach pasażerskich przez selekcję zakresu świadczonych usług 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ rosnąca, konkurencja przewoźników prywatnych
<ul style="list-style-type: none"> ▪ większy stopień wykorzystania potencjału działalności pomocniczej 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ liberalne prawo w segmencie przewozów regularnych
<ul style="list-style-type: none"> ▪ zmiany prawne w zakresie organizacji przewozów użyteczności publicznej 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zwiększająca się liczba samochodów osobowych jako wybranego środka transportu do codziennych dojazdów do pracy lub do przejazdów okazjonalnych
<ul style="list-style-type: none"> ▪ równe stosowanie prawa przez wykonawców komunikacji – praw w transporcie, prawa podatkowego, prawa pracy, prawa ochrony środowiska 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ konieczność ponoszenia wydatków na odnowę posiadanego taboru
<ul style="list-style-type: none"> ▪ egzekwowanie przestrzegania uregulowań prawnych przez przewoźników 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ odpływ wykwalifikowanych pracowników z uwagi na malejący poziom wynagrodzeń

WIZJA, MISJA I CELE STRATEGICZNE

Celem planu rozwoju na lata 2011 - 2015 jest określenie kierunków działania przedsiębiorstwa, zgodnych z wizją i misją Spółki. Wyznaczanie celów strategicznych poprzedzane będzie analizą przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia. Istnieje świadomość, że tylko solidne i rzetelne zaangażowanie w tworzenie swojego wizerunku pozwoli utrzymać dobrą pozycję Spółki na rynku.

WIZJA

Świadczenie usług przewozowych:

- bardziej bezpiecznych,
- o wysokim standardzie.

MISJA

Zaspokojenie potrzeb przewozu osób w transporcie drogowym, zgodnie z wymaganiami jakościowymi na obszarze działania Spółki. Prowadzenie usług branży motoryzacyjnej i handlu w celu wykorzystania zasobów spółki. Spełnienie potrzeb na usługi przewozowe w transporcie pasażerskim zgodnych z warunkami określonymi :

- rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1370/2007 z dnia 23 października 2007 r. dotyczącym usług publicznych w zakresie kolejowego i drogowego transportu pasażerskiego
- ustawą o publicznym transporcie zbiorowym z dnia 16 grudnia 2010 r. (Dz. U. z 2011 r. Nr 5 poz. 13)

CELE STRATEGICZNE

1) Reorganizacja działalności przewozowej.

Wobec dużych zmian w strukturze przychodów z działalności przewozowej, na podstawie analiz wyników generowanych w systemie „EM-karta” prowadzony będzie stały monitoring efektów każdego kursu. Uzyskane dane będą stanowić podstawę w kierunku rozbudowy i korekt komunikacji w celu zwiększenia efektywności. Procedury będą prowadzone do czasu opracowania „Planów Transportowych” , o których mowa w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1370/2007 oraz ustawie o publicznym transporcie drogowym.

2) Likwidacja działalności przewozowej Placówki w Janowie Lubelskim

Placówka Terenowa w Janowie Lubelskim notowała stałą stratę począwszy od 2001 roku, gdy istniejącą komunikację PKS zdublowano nowymi uruchomieniami komunikacji prywatnej. Utrzymanie placówki było dotychczas możliwe z wypracowanego zysku w komunikacji Stalowej Woli i pozostałej działalności. Z uwagi na niekorzystne relacje ukształtowane w komunikacji w Stalowej Woli, dalsze skośne dotowanie Placówki z wypracowanego zysku jest niemożliwe i grozi utratą płynności finansowej całej spółki. Przewozy osób w Placówce w Janowie Lubelskim należy postawić w stan likwidacji.

3) Reorganizacja działalności pomocniczej.

Zwiększenie zakresu oferowanych usług przez Okręgową Stację Kontroli Pojazdów, zwiększenie promocji usług dodatkowych świadczonych przez Spółkę oraz podniesienie jakości świadczonych usług przez Wydział Napraw i Obsług Pojazdów.

Zagospodarowanie działki dworca w Stalowej Woli na potrzeby komunikacji i handlu przy udziale inwestora strategicznego.

Poszerzenie zakresu handlu paliwami o paliwa stałe.

4) Racjonalizacja kosztów w działalności.

- stały proces restrukturyzacji zatrudnienia przez dostosowanie stanu zatrudnienia do potrzeb wynikających z niezbędnych wdrożeń naprawczych,
- dostosowanie potencjału przewozowego do potrzeb rynku,
- ograniczenie kosztów zużycia paliw przy zastosowaniu monitoringu GPS,
- wprowadzenie BIO - paliw do napędu jednostek silnikowych,
- ograniczenie kosztów utrzymania zbędnych składników majątku Spółki przez dzierżawę i sprzedaż aktywów,
- docieplenie budynków biurowych i serwisowych,
- wprowadzanie ekologicznych systemów pozyskiwania i odzysku ciepła (pompy ciepła, rekuperatory) w eksploatowanych obiektach,
- wprowadzenie energooszczędnych emitorów światła,
- uruchomienie myjni autobusów w technologii układu zamkniętego.

STRATEGIA NA POZIOMIE FUNKCJONALNYM

Analiza rynku usług i możliwość dysponowania zasobami Spółki są wyznacznikiem celów strategicznych, gwarantujących w okresie 2-3 lat osiągnięcie efektu odbudowy

co najmniej - kapitału akcyjnego Spółki. Poniżej określono zasadnicze cele strategiczne na poziomie funkcjonalnym.

Działalność podstawowa – transport pasażerski:

- przewozy lokalne do 100 km na ryzyko przewoźnika,
- przewozy szkolne,
- inne przewozy o charakterze użyteczności publicznej,
- przewozy dalekobieżne (pospieszne),
- przewozy międzynarodowe.

Działalność w sektorze podstawowym będzie związana z nowymi uregulowaniami prawnymi zawartymi w ustawie o publicznym transporcie drogowym oraz w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1370/2007 dotyczącym usług publicznych w zakresie kolejowego i drogowego transportu pasażerskiego.

Okres 01.03.2011 do 31.12.2016 jest okresem przejściowym, niemniej jednak wiele uregulowań obligatoryjnych będzie wprowadzonych do 2014 roku. Realizacja komunikacji pozostałej będzie mocno uzależniona od sytuacji ekonomiczno-finansowej spółki.

Działalność pozostała:

Przewozy i pochodne:

- wynajem autobusów,
- organizacja wycieczek,
- organizacja imprez turystycznych,
- pośrednictwo sprzedaży biletów międzynarodowej komunikacji pasażerskiej i lotniczej.

Usługi serwisowe

- diagnostyka i badania techniczne pojazdów,
- podstawowy serwis pojazdów osobowych, towarowych i autobusów,
- naprawy specjalistyczne pojazdów ciężarowych i autobusów,
- naprawy kapitalne (odbudowa) autobusów
- serwis tachografów analogowych i cyfrowych,
- serwis i regeneracja elementów układów pneumatycznych i hydraulicznych,
- serwis klimatyzacji pojazdów wszystkich rodzajów,
- serwis układów zasilania silników wysokoprężnych,
- serwis i regeneracja elementów układów elektrycznych pojazdów,
- serwis i regeneracja elementów układu przeniesienia napędu,

- serwis i regeneracja jednostek silnikowych,
- serwis i odbudowa ogrzewań postojowych Eberspacher i Webasto,
- usługi blacharsko-lakiernicze w oparciu o technologię R-M,
- usługi lakiernicze elementów konstrukcji i maszyn,
- mycie pojazdów.

Handel:

- sprzedaż paliw ciekłych i stałych,
- sprzedaż olejów i płynów eksploatacyjnych,
- sprzedaż kart opłaty drogowej; udział w dystrybucji elektronicznych systemów rejestru opłat za drogi,
- sprzedaż części i akcesoriów pojazdów osobowych, towarowych i autobusów,
- dzierżawy terenów, obiektów i biur,
- współpraca z siecią handlową w celu wykorzystania lokalizacji dworca w Stalowej Woli
- usługi parkingowe

STRATEGIA DLA JEDNOSTKI WYDZIELONEJ JANÓW LUBELSKI

Ze względu na fakt, iż:

- niekorzystnie zmieniają się lokalne uwarunkowania rynkowe Janowa Lubelskiego wskutek regresu gospodarki lokalnej,
- braku możliwości niwelowania deficytu zyskiem pozostałym osiąganym przez Spółkę,
- występuje od dwóch lat niska atrakcyjność rynku lokalnego,
- pozycja rynku przewozów Janowa Lubelskiego ze względu na gęstość zaludnienia jest bardzo nieatrakcyjna,

rozwiązaniem będzie przejście od strategii ograniczonej eksploatacji rynku do strategii likwidacji działalności nierentownej (przewozowej) w organizacji spółki. Planuje się pozostawienie handlu paliwami i akcesoriami motoryzacyjnymi oraz wynajem działek i biur.

STRATEGIA NA POZIOMIE PRZEDSIĘBIORSTWA SPÓŁKI

Podstawowym celem będzie zachowanie pozycji rynkowej Spółki na poziomie dotychczasowym – utrzymania rynku. Zachowanie pozycji konkurencyjnej będzie wymagało generowania działań usprawniających i redukujących koszty, polegających na:

- korekcje elementów eksploatacyjnych relacji komunikacyjnych,
- skróceniu czasu przejazdu na wybranych relacjach,
- umożliwieniu zakupu biletu drogą internetową,
- umożliwieniu zakupu biletu miesięcznego u kierowcy w systemie EM-karta,
- zabezpieczeniu stosownego komfortu jazdy (estetyka, klimatyzacja) w lokalnych relacjach objętych działaniem zmasowanej konkurencji,
- przyspieszeniu czasu rozpoczęcia jazdy w kursach gdzie występuje konkurencja;
- stworzeniu profilu obsługowo – naprawczego dla usług zewnętrznych:
- uruchomieniu pełnego serwisu nowoczesnych układów zasilania silników wysokoprężnych,
- poszerzeniu zakresu diagnostyki pojazdów samochodowych i motocykli,
- doskonaleniu serwisu klimatyzacji pojazdów,
- wzmocnieniu jakości usług serwisu ogumienia.
- wprowadzeniu zmian jakościowych i asortymentowych w handlu i użytkowaniu paliw, przez wprowadzenie paliw ekologicznych typu BIODIESEL B20 i B100,
- poprawie poziomu sprzedaży usług w działalności turystycznej i komunikacji międzynarodowej,
- wzmocnieniu działań marketingowych dla realizacji przewozów okazjonalnych (wynajmy),
- wprowadzeniu kolejnych rozwiązań w zasobach informatycznych

KONSEKWENCJE PRZEJŚCIA SPÓŁKI NA WŁASNOŚĆ POWIATU

Na skutek nieodpłatnego przeniesienia praw z akcji PKS w Stalowej Woli S.A. na rzecz Powiatu Stalowowolskiego funkcjonowanie spółki regulują przepisy ustawy z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych (Dz. U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.), ustawy z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1592 z późn. zm.) oraz ustawy z dnia 20 grudnia 1996 roku o gospodarce komunalnej (Dz. U. Z 2007 r. Nr 9, poz. 43 z późn. zm.). Na mocy zawartej umowy z Ministrem Skarbu Państwa, Powiat Stalowowolski jest stroną w procedurze bezpłatnego przekazania 15% akcji spółki na rzecz pracowników zatrudnionych na dzień komercjalizacji przedsiębiorstwa, tj. 01.01.2000r. – w przypadku sprzedaży akcji spółki.

PLAN ROZWOJU NA LATA 2011 – 2015

W latach 2011-2015 Zarząd Spółki PKS w Stalowej Woli S.A. zamierza kontynuować i rozwijać działalność wykorzystując w tym celu wszystkie zasoby rzeczowe,

ludzkie i finansowe. Podstawowym celem będzie zachowanie pozycji rynkowej Spółki na poziomie dotychczasowym – utrzymania rynku, a zachowanie pozycji konkurencyjnej będą generować działania usprawniające. Efektem powyższych działań powinno być optymalne wykorzystanie majątku trwałego i obrotowego spółki, uzyskanie dobrych wyników ekonomicznych i poprawa wskaźników płynności i rentowności.

ZAMIERZENIA W SFERZE DZIAŁALNOŚCI PRZEWOZOWEJ.

Najważniejszym segmentem działalności PKS będą przewozy pasażerskie realizowane w zakresie komunikacji regularnej, w tym o charakterze użyteczności publicznej. Świadczenie usług publicznego transportu zbiorowego jest aktualnie działalnością niedochodową, przynoszącą poważne straty finansowe. Tendencja w latach 2009 – 2010 obejmuje obszar podmiotów całego kraju. Spółka jest w stanie udźwignąć niekorzystne relacje jedynie w warunkach przewagi dodatniego wyniku z działalności ogółem, przy realizacji warunku odbudowy w okresie 2011-2013 naruszonych w 2009 i 2010 kapitałów spółki.

Nowe regulacje prawne w zakresie publicznego transportu zbiorowego zmieniają zasady organizacji transportu zbiorowego. Przedsiębiorcy przewozowi nie będą kreować rynku usług przewozowych o charakterze użyteczności publicznej. Ich rolę przejmują samorzady poszczególnych szczebli. Realizacja obowiązków wynikających z ustawy o publicznym transporcie drogowym oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1370/2007 dla przewozów o charakterze użyteczności publicznej odbywać się będzie m.in. w zakresie:

- wyznaczania linii komunikacyjnych,
- ustalania rozkładu jazdy na poszczególnych liniach komunikacyjnych,
- opracowywania taryf przewozowych,
- wyłaniania wykonawców usług (operatorów),
- zawierania umów z operatorami na obsługę linii komunikacyjnych,
- kontroli jakości usług przewozowych wykonywanych przez przewoźników (operatorów),

Ponieważ samorzady staną się organizatorami działalności przewozowej, kreując plany zrównoważonego rozwoju publicznego transportu zbiorowego z jednoczesnym określeniem standardu i cen za realizowane usługi, spółka dostosuje parametry

ekonomiczne i techniczne w celu maksymalnej realizacji zadań przewozowych, organizowanych w nowych uwarunkowaniach prawnych.

W zakresie działalności przewozowej na lata 2011 – 2015 przewiduje się:

- likwidację działalności przewozowej Placówki w Janowie Lubelskim,
- utrzymanie jednostkowych cen usług adekwatnych do tendencji rynkowych w poszczególnych kierunkach komunikacyjnych,
- zawieszanie trwale nierentownych połączeń komunikacyjnych,
- uruchomienie nowych i reorganizacja dotychczasowych połączeń pośpiesznych i lokalnych,
- utrzymanie przewozów szkolnych w wymiarze maksymalnym do osiągnięcia,
- dostosowanie programu komunikacji międzynarodowej do uzyskiwanych efektów ekonomicznych, współpraca z krajowymi i zagranicznymi przewoźnikami w tym sektorze.

Kluczowym elementem usług przewozowych pozostają przewozy szkolne, zapewniające stałe przychody i dobre wykorzystanie oferowanej pracy przewozowej. Realizacja usług szkolnych odbywa się w trybie ogłaszanych corocznie przetargów.

Pozostałe rodzaje komunikacji będą modyfikowane w celu zabezpieczenia przychodów i rentowności. Realizowana będzie polityka wzmocnienia przychodów przewozowych w działalności Biura „Komfort” przez:

- koordynację sprzedaży własnej linii regularnej Polska-Francja,
- całodobowa sprzedaż on-line biletów komunikacji własnej i obcej ze stron internetowych spółki i partnerów,
- sprzedaż biletów obcej komunikacji międzynarodowej drogowej i lotniczej,
- wynajem autobusów,
- organizacja wycieczek szkolnych,
- ubezpieczenia uczestników imprez,
- pozyskiwanie wiz wjazdowych (głównie USA),
- organizacja wycieczek i imprez krajowych i zagranicznych,
- organizacja i pośrednictwo sprzedaży wczasów, kolonii i obozów.

ZAMIERZENIA W SFERZE DZIAŁALNOŚCI POZA PRZEWOZOWEJ

Spółka w prognozowanym okresie zamierza kontynuować i rozwijać pozostałą działalność o charakterze usługowo-handlowym.

Dla obsługi w/w usług planuje się:

- poprawę obsługi klientów poprzez stworzenie wygodnych warunków oczekiwania,
- zmianę elementów informacji dotyczących usług sprzedaży paliw wraz z innymi artykułami motoryzacyjnymi,
- rozszerzenie zakresu usług serwisu klimatyzacji i układów zasilania,
- reklama usług obsługi motoryzacji, w tym rozwój serwisów specjalistycznych,
- prowadzenie intensywnego rozpoznania rynku inwestorskiego w celu uruchomienia rozwoju segmentu handlowego z wykorzystaniem rezerw w zasobach rzeczowych:
- prowadzenie usług handlowych na szacowanej powierzchni ok. 15.000m², przy uwzględnieniu zmian zagospodarowania działki dworca autobusowego w Stalowej Woli, ze współudziałem kapitału zewnętrznego.

OPIS PRZEDSIĘWZIĘĆ INWESTYCYJNYCH

ROK 2011

1. W 2011 roku szczególny nacisk należy położyć na zachowanie płynności finansowej Spółki.
2. W założeniach planowych nie przewiduje się realizacji odbudowy taboru, z uwagi na angażowanie środków na regulowanie rat leasingowych. Wolne środki z amortyzacji majątku spółki będą przeznaczone na:
 - modernizację pojazdów i obiektów
 - utworzenie czasowej rezerwy finansowej na potrzeby działalności bieżącej do czasu pełnej realizacji założeń planowanej restrukturyzacji działalności przewozowej i zatrudnienia.

ROK 2012

1. Modernizacja stacji paliw. Utworzenie powierzchni handlowej przez rozbudowę kiosku stacji.
2. Zakup autobusu wysokopokładowego do realizacji wynajmów i komunikacji międzynarodowej (nowy lub 2-3 letni).

ROK 2013

1. Rozpoczęcie prac modernizacyjnych (ocieplenie, uszczelnienie, rekuperacja w układach wentylacyjnych, alternatywne źródła energii) budynków.
2. Wykup 12 szt. autobusów po zakończonym leasingu.
3. Rozpoczęcie prac studyjno-projektowych w zakresie realizacji budowy centrum handlowo-komunikacyjnego w Stalowej Woli

ROK 2014

1. Wykup 3 szt. autobusów po zakończonym leasingu.
2. Realizacja zadania „Centrum Handlowo-Komunikacyjne PKS w Stalowej Woli”
3. Kontynuacja prac modernizacyjnych (ocieplenie, uszczelnienie, rekuperacja w układach wentylacyjnych, alternatywne źródła energii) budynków.

ROK 2015

1. Zakupy 5 szt. taboru autobusowego
2. Kontynuacja zadania „Centrum Handlowo-Komunikacyjne PKS w Stalowej Woli”

PRZEDSIĘWZIĘCIA REMONTOWO – KOSZTOWE

W okresie planowanym, ze względu na spodziewane trudne zbilansowanie przychodowo-kosztowe ograniczy się wydatki kosztowo – remontowe do:

- zachowania sprawności pojazdów,
- zachowania funkcjonalności budynków i budowli.

DZIAŁANIA RESTRUKTURAZYCYJNE

W ramach planowanych na lata 2011 - 2015 przewiduje się podjęcie działań restrukturyzacyjnych w następujących obszarach:

- restrukturyzacji zatrudnienia,
- restrukturyzacji majątkowej,
- restrukturyzacji kosztowej,
- pozyskiwania zasobów informacyjnych.

ZAGROŻENIA WYKONANIA PLANU

Osiągnięcie zakładanych poziomów przychodów i kosztów oraz dodatniego wyniku finansowego Spółki w latach 2011 - 2015 będzie w dużej mierze uzależnione od zapotrzebowania lokalnego rynku pracy na świadczone usługi przez Spółkę. Utrzymujący się kryzys na rynku pracy, wzrost bezrobocia, ubożenie społeczeństwa może przyczynić się do większego niż przewiduje się - spadku ilości przewożonych pasażerów w komunikacji regularnej.

Do innych decydujących zagrożeń mogących zakłócić zamierzenia, zalicza się:

- wzrost skali bezrobocia w obszarze działalności spółek Huty Stalowa Wola,
- pojawienie się nowych konkurencyjnych podmiotów gospodarczych mogących obniżyć przychody spółki,
- wzrost cen paliw,
- nieterminowe przekazywanie przez inne podmioty należności za sprzedane bilety do PKS Stalowa Wola S.A.
- zmiany na rynku pracy, w tym odpływ pracowników PKS, do firm oferujących lepsze warunki płacowe,
- pogorszenie się płynności finansowej spółki w wyniku rozwoju przewoźników konkurencyjnych .

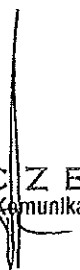
PODSUMOWANIE

Plan rozwoju na lata 2011 - 2015 określa przyszłość spółki, jej wizję, misję i cele strategiczne i będzie stanowić podstawę do opracowania szczegółowych planów strategicznych przez Spółkę na lata 2011-2015.

~~STALOWA WOLA~~

Robert Filu

NACZELNIK
Wydziału Komunikacji i Transportu


mgr Krzysztof Żminda