

**JADWIGA SOWA**

Konkurencja zmusza podmioty gospodarcze do stałej poprawy efektywności gospodarowania: obniżania kosztów, podwyższania jakości oferowanych usług i towarów oraz dostosowania podaży do zmieniających się potrzeb rynkowych. Jak działania w sferze produkcji i marketingu w 2003 r. przełożyły się na wyniki finansowe firm skupionych w Krajowym Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych „Polska Geodezja Komercyjna”?

# Raport 2003

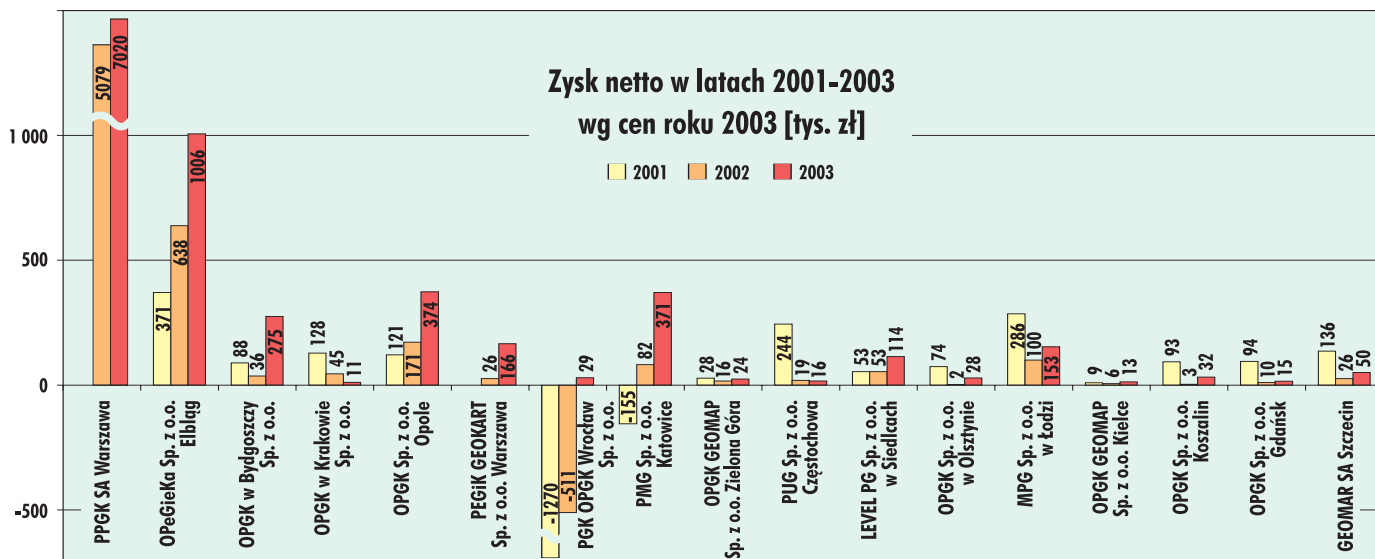
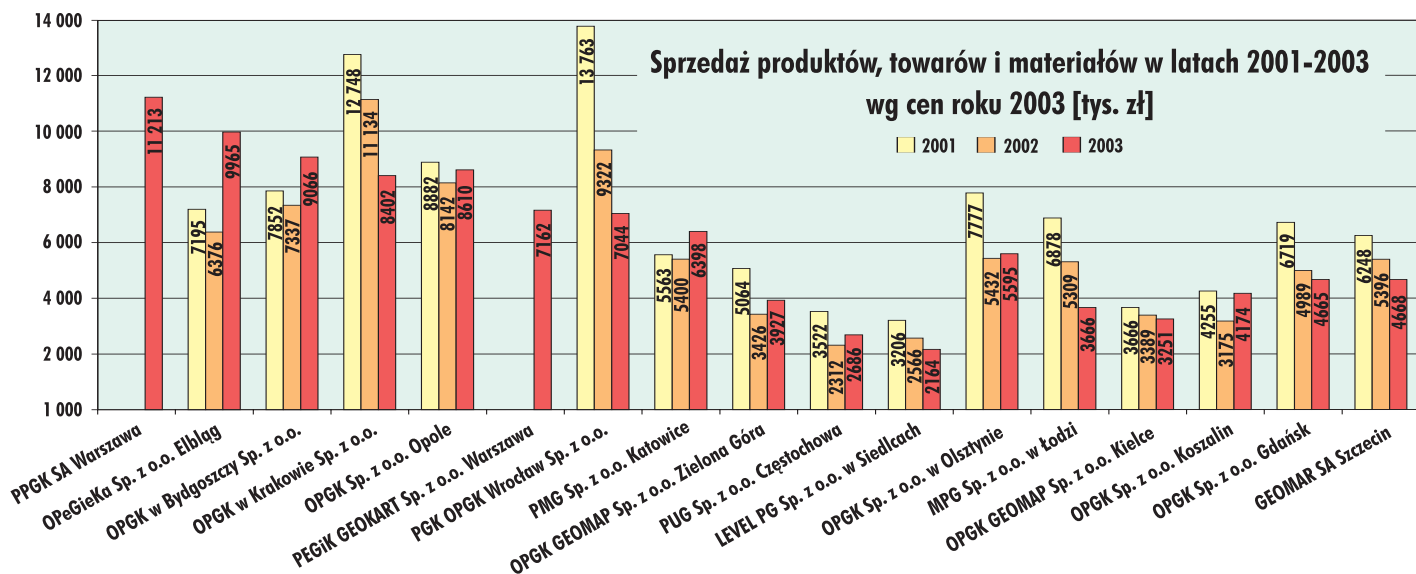
**P**oniższy raport przedstawia niektóre dane dla 18 przedsiębiorstw geodezyjno-kartograficznych, wyjęte ze szczegółowego analitycznego opracowania wykonanego na użytek Związku (na wykresach dane 17 firm zostały usystematyzowane według wartości aktywów, a jedna nie wyraziła zgody na publikację danych).

## ● Sprzedaż i zysk

■ Widoczne jest zatrzymanie spadku sprzedaży, który trwał od 2000 r. Średni poziom sprzedaży w 2003 r. w cenach bieżących był o 1,7% wyższy niż w roku 2002 (w cenach

porównywalnych o 0,9%). Największą dynamikę sprzedaży odnotowały: OPeGieK a z Elbląga – 56%, OPGK-i z Koszalina – 31,5% i Bydgoszczy – 23,6%, PMG z Katowic – 18,5%, PUG z Częstochowy – 16,2% oraz OPGK GEOMAP z Zielonej Góry – prawie 15%.

■ Wszystkie prezentowane firmy uzyskały dodatni wynik finansowy, osiągając rentowność netto na poziomie 2,4% (po wyeliminowaniu dwóch przypadków, w których dominującym źródłem przychodów była sprzedaż majątku firmy). Średnia rentowność wszystkich firm wyniosła 14,8%. Optymalni-



zacja posiadanych zasobów jest jednym z kierunków pozyskania środków na rozwój przedsiębiorstwa w trudnych dla gospodarki latach. Na końcowy wynik działalności coraz większy wpływ mają inne działania (operacyjne, finansowe). Biorąc pod uwagę tylko tradycyjną działalność firm, najwyższą rentowność w 2003 r. uzyskały OPeGieKa z Elbląga – 10,1% przed PMG z Katowic – 5,8%. Aż osiem z prezentowanych firm osiągnęło rentowność netto poniżej 1%.

## Zatrudnienie, wydajność i płace

Zatrudnienie w analizowanych przedsiębiorstwach spadło w 2003 r. o 7,6%. Natomiast w porównaniu z rokiem 2001 aż o 20,9%. Największy wzrost zatrudnienia w stosunku do 2002 r. zanotował szczeciński GEOMAR – 6,4%.

Dynamika sprzedaży i zatrudnienia świadczy o wzroście wydajności pracy. Średnia sprzedaż na zatrudnionego wyniosła 5430 zł (4950 – 2002 r., 5140 – 2001 r., w cenach porównywalnych z 2003 r.). W 2003 r. nastąpił wzrost sprzedaży na jed-

nego zatrudnionego o 9,2% w stosunku do 2002 r. i o 5,3% do roku 2001 (ceny porównywalne). Najwyższą sprzedażą legitymują się: OPeGieKa z Elbląga – 9890 zł i GEOMAR ze Szczecina – 7780 zł.

Średnia wydajność pracy mierzona wartością dodaną na zatrudnionego ukształtowała się na poziomie 4030 zł. Najwyższą wydajność zanotowała firma z Elbląga – 5750 zł przed OPGK-ami z Opola – 5180 zł i Koszalina – 5070 zł.

W analizowanych przedsiębiorstwach średnie płace (brutto) na zatrudnionego wyniosły 2490 zł. Powyżej tej średniej płace oferuje prawie połowa zbadanych firm, a najwyższe: Opole – 3440 zł, OPeGieKa Elbląg – 2960 zł i PMG Katowice – 2930 zł.

## Asortyment

W 2003 r. dominującym asortymentem prac wykonywanych przez analizowane firmy była ewidencja gruntów i budynków – średnio 32,9% zrealizowanych usług. Opracowania z zakresu GIS, TBD i pozostałe opracowania numeryczne

(w tym fotogrametryczne) stanowiły ok. 28%, a obsługa inwestycji – 18%. Wyjątkiem są firmy z województw południowych, w których obsługa inwestycji stanowi często główny asortyment robót (40-50%). Pozostałe prace, które określić można mianem klasycznej geodezji (mapy do celów projektowych, wydzielenia, podziały i rozgraniczenia, osnowy geodezyjne) stanowią 21,1% realizowanych robót.

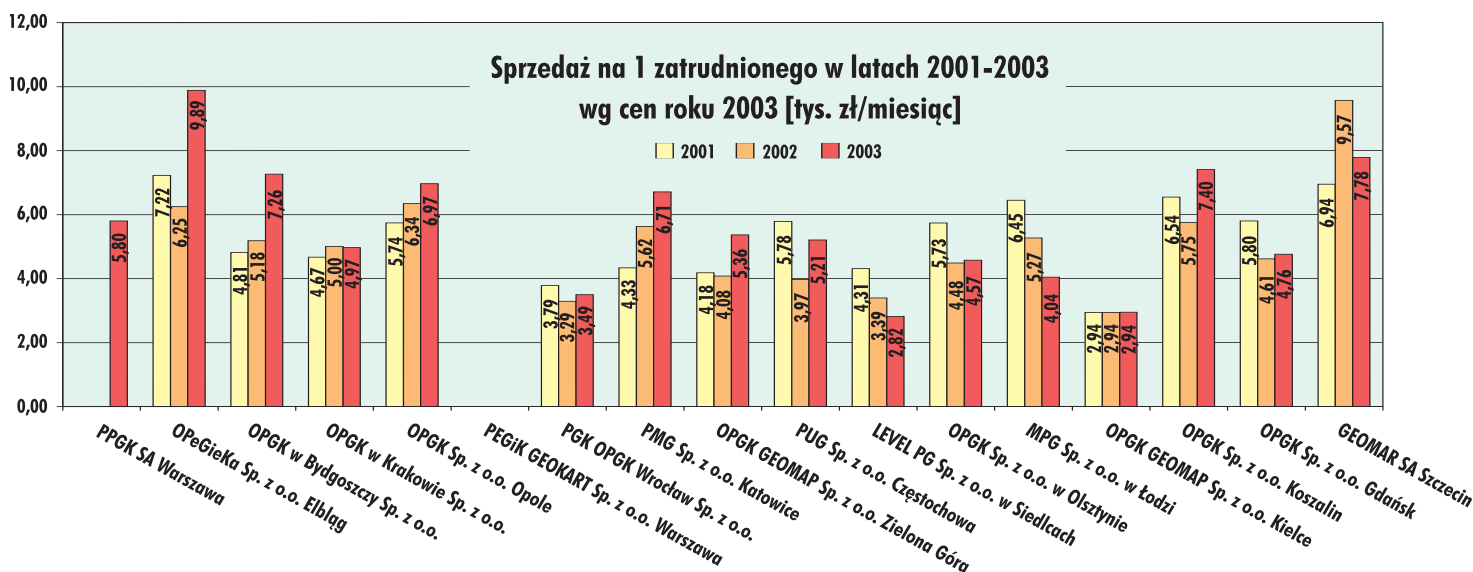
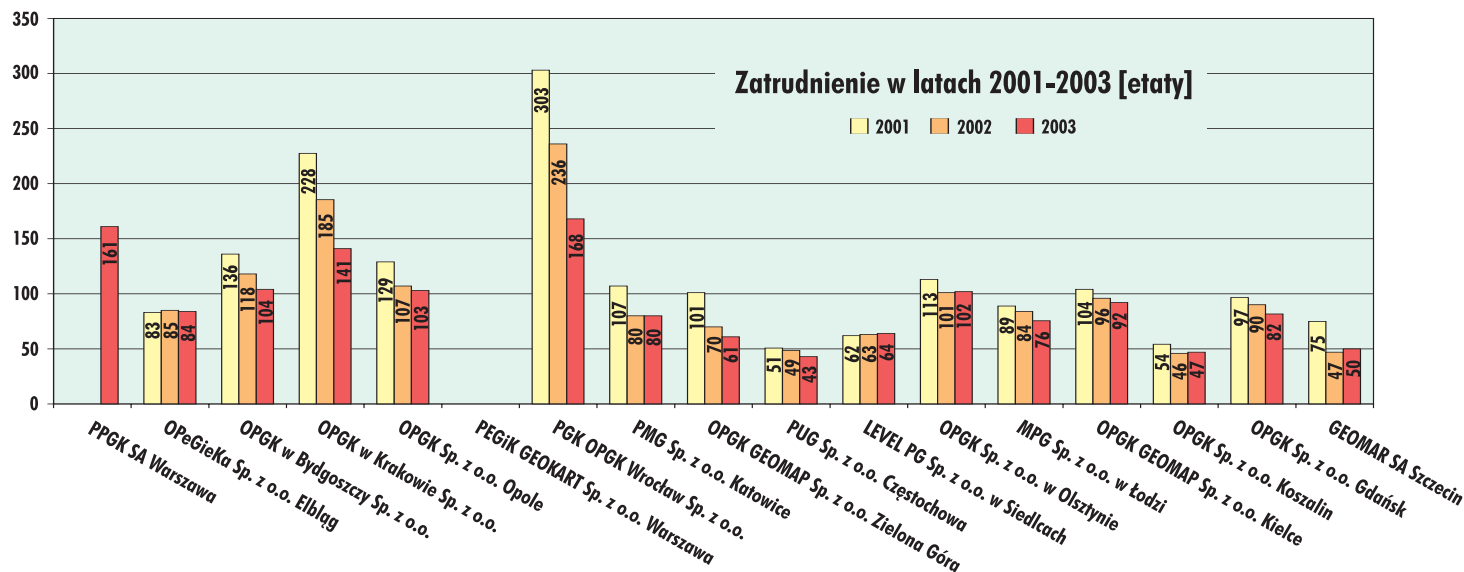
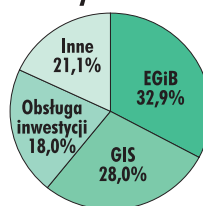
## Płynność i inne wskaźniki

Płynność bieżąca – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową, ukształtował się średnio na poziomie 2,5.

W firmach, w których jego wartość jest mniejsza od 2, może sygnalizować trudności z finansowaniem bieżących zobowiązań.

Grupa wskaźników obrotu majątkiem w dniach (pozwalająca określić stopień zamrożenia środków finansowych w poszczególnych fazach działalności) informuje o sprawności obrotu. Obrót majątku obrotowego wyniósł w badanych firmach

## Struktura asortymentowa



257 dni, rotacja należności krótkoterminowych – 93 dni, a na należności z tytułu dostaw i usług firmy musiały czekać 59 dni.

■ Wskaźniki struktury majątkowej określają stabilność struktury majątku w firmie. Aktywa trwałe analizowanej grupy przedsiębiorstw wyniosły w 2003 r. średnio 24% aktywów ogółem, z kolei krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) stanowiły przeciętnie 31% aktywów, a wskaźnik unieruchomienia (tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych) osiągnął 34%.

■ Wskaźniki struktury kapitałowej (stosunek kapitału własnego do aktywów) informujący o źródłach finansowania i stabilności finansowej wyniósł dla tej grupy przedsiębiorstw 57,4%.

■ O rozwoju firm decydują ponoszone nakłady inwestycyjne. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowią średnio prawie 93% aktywów trwałych. Relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej wyniosła przeciętnie 66,7%.

■ Natomiast udział wartości dodanej w przychodach ogółem wyniósł średnio 69,9%. Podział wartości dodanej według głównych kierunków zasilania przedstawia się następująco: ■ pracownicy 67,4% (wynagrodzenia 56,6% i świadczenia 10,8%); ■ rozwój firm 12,4% (amortyzacja 4,7%, zysk netto 7,7% – o ile pozostaje w firmie); ■ budżet 5% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych); ■ instytucje finansujące 1,7%; ■ pozostałe 13,5% (pozostałe koszty rodzajowe i koszty operacyjne).

■ Nadrzędnym celem zarządzania firmą w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja wartości podmiotu gospodarczego. Nowym miernikiem odmiennym od myślenia kategoriami zysku ekonomicznego jest ekonomiczna wartość dodana EVA<sup>1</sup>, oznaczająca przyrost wartości podmiotu. Określa różnicę pomiędzy zyskiem zrealizowanym a zyskiem oczekiwanym przez właścicieli. Po uwzględnieniu tylko tradycyjnej działalności firm liderami kreowania ekonomicznej wartości dodanej są: OPeGieKa z Elbląga (300 tys. zł), PMG w Katowicach (168 tys.) i PEGiK Geokart z Warszawy (115 tys.).

Autorka jest dyrektorem ds. ekonomicznych w OPGK Sp. z o.o. w Gdańsku

<sup>1</sup> EVA = zysk zrealizowany – zysk oczekiwany przez właścicieli, gdzie:

zysk zrealizowany przez przedsiębiorstwo (wykorzystywany do obliczenia EVA) to tzw. zysk operacyjny po opodatkowaniu;

zysk oczekiwany przez właścicieli = zainwestowany kapitał – koszt kapitału, gdzie: kapitał zainwestowany = aktywa trwałe + kapitał obrotowy netto.

## Techmex Firmą Roku 2004

**Spółka Akcyjna Techmex już po raz drugi została uznana za Firmę Roku w konkursie o Złote Procesory Teleinfo. Nagroda przyznawana jest od 1999 r. przez redakcję Tygodnika Profesjonalnych Użytkowników Teleinformatycznych „Teleinfo”.**

Celem konkursu jest promocja innowacyjnych produktów i rozwiązań przyczyniających się do wzrostu konkurencyjności biznesu i gospodarki oraz osób i firm, które w minionym roku wywarły największy wpływ na polski rynek teleinformatyczny. Kapitułę Konkursu tworzą m.in. przedstawiciele najlepiej zinfomatyzowanych firm i instytucji w Polsce oraz wybitni znawcy rynku. Wśród dotychczasowych laureatów Złotych Procesorów dominowały koncerny zachodnie (IBM, Hewlett-Packard

i Oracle). Techmex został uznany za Firmę Roku za przekształcenie profilu działalności firmy i innowacyjną strategię rozwoju oraz inwestycje w nowe obszary biznesowe. Wynikiem tych działań było sukcesywne zwiększanie zysków uzyskiwanych z najnowszych rozwiązań technologicznych, w tym przede wszystkim generowanych w nowym segmencie sprzedaży – GIS. Dzięki kapitałom pozyskanym z publicznej subskrypcji akcji spółka uruchomi wkrótce najnowocześniejsze w Europie Regionalne Centrum Operacji Satelitarnych. Nowe kierunki rozwoju firmy to usługi i *outsourcing* informatyczny oraz GIS. Na zlecenie ARiMR tworzy cyfrową ortofotomapę kraju, wykorzystując zdjęcia z satelity Ikonos, na potrzeby LPIS. Od 19 marca br. spółka notowana jest na giełdzie.

Źródło: Techmex S.A.



## Porozumienie TPI – Precyzja

PUM Precyzja Sp. z o.o. w Katowicach (firma usługowo-handlowa działająca w zakresie usług geodezyjnych i sprzedaży instrumentów pomiarowych) oraz TPI Sp. z o.o. (m.in. dystrybutor sprzętu geodezyjnego Topcon) zawarły porozumienie dotyczące przyszłego kształtu prowadzonej przez Precyzję dystrybucji sprzętu geodezyjnego. Obie firmy ujednocliły ofertę handlową oraz wprowadzą wspólnie na terenie województwa śląskiego standardy przedsprzedażowej oraz posprzedażowej obsługi klienta obowiązujące w TPI. Celem porozumienia jest

zapewnienie użytkownikom wysokiego poziomu wsparcia technicznego oraz dostępu do serwisu. Podpisana umowa jest dla firmy Precyzja szansą na zwiększenie obrotów handlowych, a dla TPI – kolejnym krokiem we wdrażaniu strategii „Bliżej Klienta” zakładającej m.in. stworzenie skutecznej ogólnopolskiej (własnej lub opartej na zasadzie *franchisingu*) sieci handlowej ze sprzętem dla geodetów. PUM Precyzja uzupełnia działanie biur handlowych TPI w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu.

Źródło: Precyzja Sp. z o.o., TPI Sp. z o.o.

## Zmiana nazwy na Tessel Poland

Po ponad dwudziestu latach działalności firma Inter-Design Tessel Systems kończy swoją działalność pod dotychczasową nazwą, ale będzie ją kontynuowała pod nazwą Tessel Poland. Zmiana ta jest podyktowana dwiema przyczynami: dotychczasową formą prawną (przedsiębiorstwo zagraniczne) oraz przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Stworzona w Polsce w latach 80. forma prawna *przedsiębiorstwo zagraniczne* została wycofana w 1989 roku i kontynuowanie działalności możliwe było tylko do czasu upływu terminu ważności pozwolenia na jej pro-

wadzenie. Tessel Poland Sp. z o.o. będzie zajmowała się dokładnie tym samym, co jej poprzedniczka. Oznacza to, że w ofercie firmy pozostają takie programy, jak: CADRaster (nakładka rastrowa do AutoCAD-a), SuperEdit (edytor rastrowo-wektorowy) czy HyperDoc (program bazy do różnorodnych systemów bazodanowo-graficznych). Zostanie także zapewniona pomoc techniczna dla ich dotychczasowych użytkowników. Siedziba firmy, numery telefonów, osoby kontaktowe pozostają bez zmian.

Źródło: Tessel Poland Sp. z o.o.