

## Sucha statystyka

Liczyby pokazują, że w 2002 r. PKB zwiększył się w Polsce o 1,3%, inflacja wyniosła 1,9%, bezrobocie wzrosło o 0,7%, a nakłady inwestycyjne spadły o 7,8%.

Ze swej strony możemy do tego wyliczenia dodać, że w przedsiębiorstwach geodezyjnych i geoinformatycznych zatrudniających ponad 30 osób sprzedaż średnio spadła o 13%, liczba pracowników zmniejszyła się o 15%, a zysk netto wahał się w granicach 1-2% wartości sprzedaży. Upadek branży postępuje.

W tabeli obok przedstawiamy syntetyczne dane z 2002 r. dla 29 firm geoinformatycznych uszeregowane według wielkości sprzedaży. Poza tą wielkością i zyskiem tabela zawiera także informacje nt. zatrudnienia, płac oraz struktury produkcji. Wykresy na stronach 16 i 17 pokazują z kolei sprzedaż i zatrudnienie w wybranych firmach na przestrzeni ostatnich czterech lat.

## Kłopot z liderem

Dla właściwego odczytania tabel potrzeba jednak kilku zdań wyjaśnienia:

■ Lider klasyfikacji w kategorii „przychody” – PPGK S.A., Warszawa dopiero kilkanaście miesięcy temu zakończył trwający wiele lat proces prywatyzacji. Na jego wynik finansowy i astronomiczny – jak na polskie warunki – zysk decydujący wpływ miała sprzedaż należących do przedsiębiorstwa nieruchomości. Wydaje się, że po okresie panowania w PPGK zarządcy komisarycznego, którego głównym zadaniem było chyba doprowadzenie firmy do upadku (3,7 mln zł straty w 2000 r., a do przejścia atrakcyjne nieruchomości w Warszawie), dopiero obecny rok będzie w miarę normalny. Biorąc pod uwagę rezultaty spółek o podobnej wielkości, można szacować, że przychody przedsiębiorstwa (bez wpływów ze sprzedaży nieruchomości) wyniosły 11-13 mln zł.

■ Druga na liście – giełdowa spółka PPWK S.A. – ma zdecydowanie odmienny profil produkcji od pozostałych przedsiębiorstw (głównie mapy i atlasy). W ubiegłym roku wygenerowała gigantyczną stratę – 32 mln zł (na 29 sierpnia zwołano walne zgromadzenie akcjonariuszy spółki, którzy zdecydowali o dalszym istnieniu firmy).

■ Przy obliczaniu średnich dla branży nie wzięliśmy pod uwagę rezultatów obu wyżej wymienionych spółek, by nie wypaczać wyników.

■ Ósma firma w zestawieniu – Eurosystem z Katowic – w styczniu 2002 r. połą-

czyła się (poprzez przejęcie) z trzema firmami geodezyjnymi: Geo-Info System (notowaną wcześniej w rankingu), Geo-Lex System i PG Gemi (łącznie sprzedaż ponad 3 mln zł). Eurosystem osiągnął w 2002 r. sprzedaż o 1,5 mln zł mniejszą niż rok wcześniej Geo-Info System.

■ Z kolei piętnasta na liście firma – OPeGieKa z Elbląga – zanotowała przychody w wysokości 16,5 mln zł, ale w sektorze „geoinformacja” sprzedaż wyniosła 6,3 mln zł. Dodatkowe pieniądze wypracowała należąca do OPeGieKa drukarnia (OPEGIEK).

W przypadku pozostałych spółek wartość sprzedaży z pozycji *inne* nie została wyłączona ze średniej dla branży.

■ Warszawski Geosystems, krakowski Compass i gdyński Fin Skog wyróżniają się wśród całej rodziny „opegieków” nie tylko odmiennym rodowodem i wielkością, ale i rodzajem produkcji. Geosystems zorientowany jest na wykonywanie opracowań satelitarnych i fotogrametrycznych oraz – jako jedna z nielicznych firm – oferuje także geoinformatyczny produkt dla zwykłego śmiertelnika (Automapa), Compass zajmuje się przetwarzaniem zdjęć lotniczych, wdrożeniami aplikacji SIT-owskich i tworzeniem oprogramowania, a Fin Skog, poza znanymi walorami, ma jeszcze jeden – ponad 90-procentowy udział prac pochodzących z budżetu.

■ Nowym podmiotem na geoinformatycznej mapie Polski jest Biuro Geodezji i Informacji Terenowej z Giżycka. Spółka zanotowała co prawda w ubiegłym roku spadek produkcji, ale prawie 6-milionowa sprzedaż w 2001 r. pokazuje możliwości firmy nad jeziora Niegocin.

■ Wreszcie zdanie o PEGiK Geokart. To chyba ostatnia sprywatyzowana firma geodezyjna w Polsce. Na tle innych wyróżnia się tym, że specjalizuje się w eksporcie usług geodezyjnych, który stanowi niemal całość jej sprzedaży. O tym, jak ważny jest eksport usług, nie trzeba nikogo przekonywać, a jak to wygląda w całej branży, pokazuje tabela.

Biorąc pod uwagę wszystkie te uwarunkowania, można mieć spore problemy nie tylko z wytypowaniem lidera, ale i zaklasyfikowaniem firm.

## Osobno informatyczne

Dlatego w osobnym zestawieniu przedstawiamy firmy zajmujące się wyłącznie sprzedażą i produkcją specjalistycznego oprogramowania dla rynku GIS, SIT itp., głównie polskich reprezentantów wielkich zagranicznych koncernów. Patrząc na ich

## KOMENTARZ

# Zysk? Jaki zysk!

JERZY PRZYWARA

Na pytanie, jak przy sprzedaży wartej kilkaset-kilkanaście milionów złotych można nie zarobić nawet na kupno paru komputerów, słyszy się trzy standardowe odpowiedzi.

■ Oficjalną: Staraliśmy się, jak mogliśmy, a w końcu rzutem na taśmę wyszliśmy na plus.

■ Półoficjalną: Mało komu opłaca się osiągać zysk. Kiedy ma się kilkaset udziałowców, to i tak na wypracowanie przyzwoitej dywidendy nie ma szans.

■ Dla wtajemniczonych: Całe te wyniki finansowe to jedna wielka lipa i wirtualna księgowość. Co roku jesteśmy sporo pod kreską, ale strata to dla zarządu same kłopoty. Dopasowanie odpowiedzi do konkretnej firmy nie ma w tym przypadku znaczenia. Istotne są przecież przyczyny tego stanu rzeczy.

Charakterystyczne dla naszego rynku są jego rozliczne plagi i paradoksy.

### Rozdrobnienie własnościowe

Zauważalne jest to, że firmy, w których większościowym lub znacznym udziałowcem jest niewielka liczba osób, generują zwykle większe profity niż te, które mają 200 lub 300 właścicieli. Powstałe w wyniku prywatyzacji kilkusetosobowe spółki rozwiązały, co prawda, sprawę uwłaszczenia pracowników na państwowym majątku, ale kilkuset wspólników to zło konieczne. Gdy na posiedzeniu zarządu staje temat radykalnej redukcji zatrudnienia lub istotnych zmian systemowych niezbędnych dla ratowania firmy, wybór rozwiązania rozsądnego z ekonomicznego punktu widzenia jest trudny do osiągnięcia. Jego opóźnianie kończy się tak, jak we wrocławskim OPGK – zimnym prysznicem z ponadmilionową stratą w roku 2001 i półmilionową w 2002.

### Sezonowość i niskie nakłady

Do odwiecznej geodezyjnej plagi, jaką jest sezonowość prac polowych, od 1994 r. doszła następna – sezonowość przetargów. Okres zamówień publicznych rozpoczyna się u nas dopiero późną wiosną. Po wiosenno-letnim wysypie wczesną jesienią następuje ostre hamowanie z kolejnym ekstre-

mum przypadającym na listopad. Od lat mówi się o racjonalizacji tej polityki.

Jak daleko by nie sięgać pamięcią, narzekamy na niskie nakłady na prace geodezyjne, ale tylko w roku 2000 z powiatowych i wojewódzkich funduszy gospodarki zasobem geodezyjnym i kartograficznym nie wykorzystano prawie 40 mln zł, a w 2001 r. – 15 mln. Niewiarygodne, ale prawdziwe.

### Wyciskanie kasy z przedsiębiorców

Z kolei w ramach akcji „Przede wszystkim przedsiębiorczość” mile widziane jest finansowanie budżetu przez ledwie wiążące koniec z końcem firmy. Dzieje się tak, chociażby przy okazji większości przetargów. By zacząć jakkolwiek robotę, trzeba bowiem najpierw opłacić myto w państwowym PODGiK-u. Dochodzimy więc do sytuacji, w której zaliczkę na robotę daje jej... wykonawca.

Gdyby chociaż towar w ośrodku był przedniej jakości. Jakoś nikt nie zastanowił się np. nad tym, dlaczego klient płaci za opisy topograficzne punktów geodezyjnych, których od ćwierćwiecza nie ma już w ziemi? Kto by się jednak zajmował takimi drobiazgami. Teraz jest czas informatyzacji i platform.

### Przetargowe klocki

Nieodłącznym elementem polskiej przedsiębiorczości jest fikcja i niezliczone nonsensy. Od faktur wystawianych awansem wkońcówce roku czy awansem wypłaconych za nie pieniądze, do lipnych odbiorów, takich samych przetargów i braku równości między walczącymi o zamówienie.

Przykład pierwszy z brzegu. Duże i uznane na rynku firmy bezskutecznie wytykają roz-

## Wyniki firm informatycznych (2002)

Firma	sprzedaż 2002	sprzedaż 2001	zmiana 2002/2001	geoinf.	zatrudn.	eksport
	[mln zł]				[osoby]	[%]
Intergraph Europe Polska Sp. z o.o., Warszawa	15,35	24,40	-37	10,78	23	0
Man and Machine Software, Łódź	14,17	16,00	-12	–	14	0
ESRI Polska Sp. z o.o., Warszawa	7,00	–	–	–	22	–
Bentley Systems Polska Sp. z o.o., Warszawa	6,23	7,00	-11	–	b.d.	0
SHH Sp. z o.o., Wrocław	5,00	–	–	5,00	66	68
Globema Sp. z o.o., Warszawa	4,75	4,10	16	4,75	21	10

wyniki finansowe, należy jednak wziąć pod uwagę m.in. to, że:

■ ESRI Polska, oprócz dystrybucji oprogramowania dla GIS, prowadzi też specjalistyczne doradztwo i świadczy usługi w zakresie projektowania i rozwoju GIS; firma ma sieć partnerów, którzy zajmują się wdrożeniami i pisaniem aplikacji (ich łączne obroty to ok. 20 mln zł);

■ w ofercie Bentley Systems i Autodesku (reprezentowanego w Polsce przez Man and Machine) znajduje się znaczny procent produktów przeznaczonych wyłącznie dla projektantów, architektów, planistów itp., zaś rozwojem i sprzedażą aplikacji w naszej branży zajmuje się w przypadku Bentleya kilkanaście krajowych podmiotów;

■ Intergraph Polska, podobnie jak pozostałe spółki, obsługuje nie tylko firmy i administrację geodezją, ale również wdraża rozwiązania dla przemysłu, zaś rozwojem aplikacji zajmuje się głównie ekipa tej firmy;

■ Globema dostarcza rozwiązania systemowe dla firm sieciowych, w których elementy związane z informacją przestrzenną mogą być tylko częścią zamówienia.

### Zabrakło ich

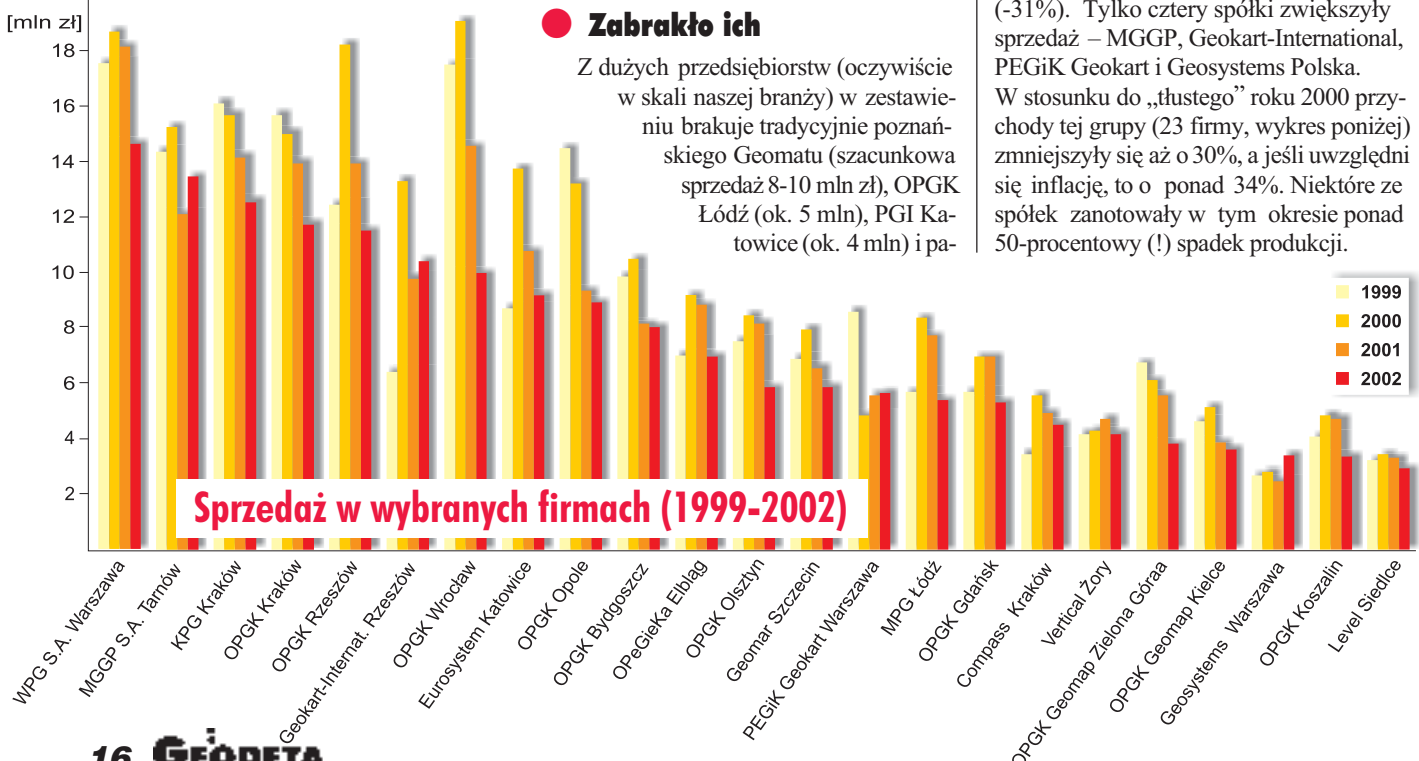
Z dużych przedsiębiorstw (oczywiście w skali naszej branży) w zestawieniu brakuje tradycyjnie poznańskiego Geomatu (szacunkowa sprzedaż 8-10 mln zł), OPGK Łódź (ok. 5 mln), PGI Katowice (ok. 4 mln) i pa-

runastu firm z przychodami w granicach kilku milionów zł. Nie ma też potentatów polskiej informatyki, którzy od dwóch lat coraz głębiej penetrują „nasz” sektor rynku. Są to firmy z najwyższej giełdowej półki (Prokom, Computerland, HP, Techmex) zajmujące się dostawą sprzętu komputerowego i systemów informatycznych głównie dla administracji. Szacunkowo można określić ich przychody z branży „geoinformacja”: Prokom (wraz ze spółkami zależnymi) – kilkadziesiąt milionów zł (głównie dostawa sprzętu dla GUGiK), HP (elementy budowy systemu IACS) – podobnie, Computerland – kilka milionów.

### ● Sprzedaż i zysk

Łącznie 29 podmiotów zanotowało w 2002 r. sprzedaż w wysokości ok. 214 mln zł. Była ona średnio o 16% niższa od wyniku z 2001 r., a 23 firmy (uczestniczące w rankingu od 5 lat) zanotowały około 11-procentowy spadek. Największy regres dotknął Biuro Geodezji i Informacji Terenowej z Giżycka (-46%), wrocławski OPGK (-32%) i OPGK GEOMAP Zielona Góra (-31%). Tylko cztery spółki zwiększyły sprzedaż – MGGP, Geokart-International, PEGiK Geokart i Geosystems Polska.

W stosunku do „tłustego” roku 2000 przychody tej grupy (23 firmy, wykres poniżej) zmniejszyły się aż o 30%, a jeśli uwzględnimy inflację, to o ponad 34%. Niektóre ze spółek zanotowały w tym okresie ponad 50-procentowy (!) spadek produkcji.



Analizując dane o sprzedaży globalnej, należy też wziąć pod uwagę dwa fakty. Po pierwsze, duże kontrakty często są dzielone i podzlecane innym firmom. Oznacza to, że sprzedaż tego samego de facto produktu może być uwzględniona dwukrotnie. Nie znamy skali tego zjawiska. Można tylko szacować, że jest to ok. 15-20% całości produkcji w branży. Po drugie, zmniejszenie sprzedaży dużych firm spowodowane jest również przechwytywaniem zleceń przez niewielkie, często nowo powstałe spółki.

## Zatrudnienie

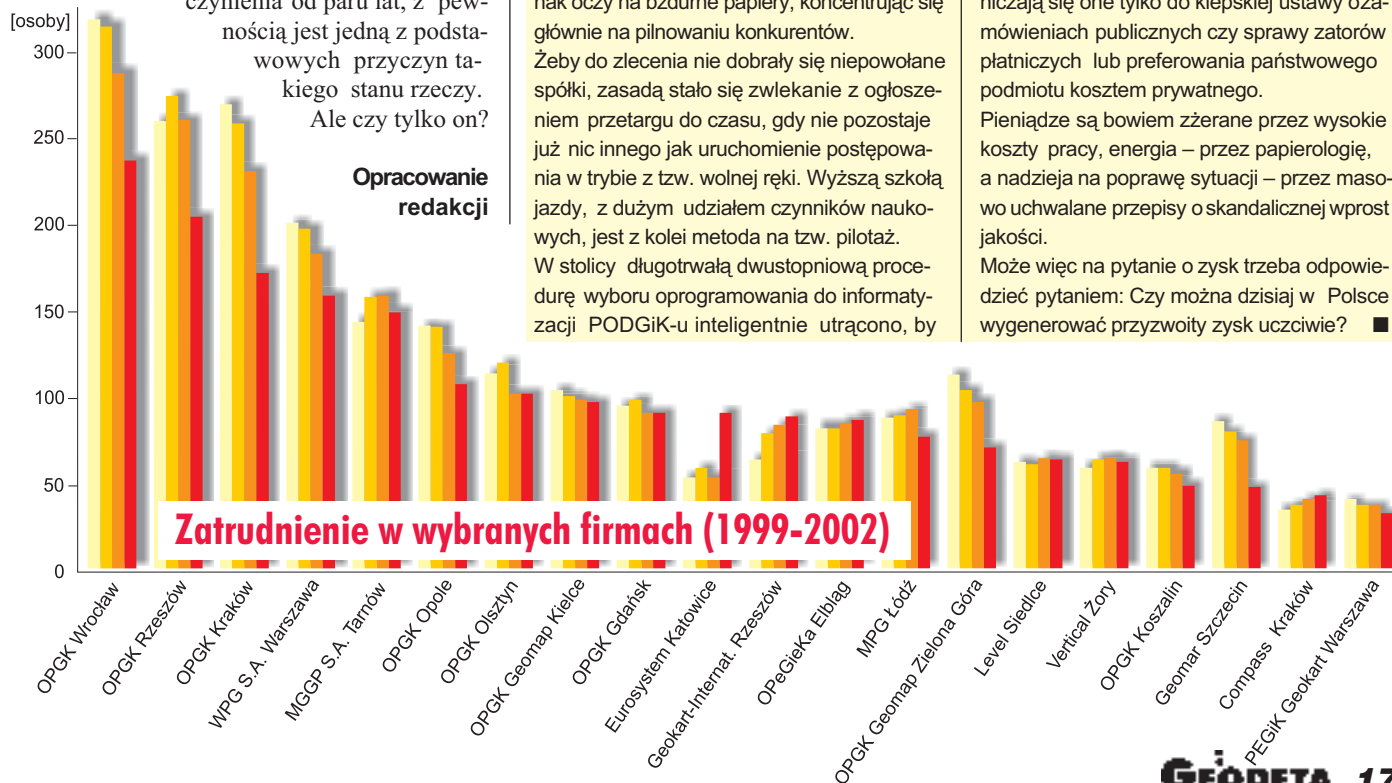
W przeważającej części spółek w 2002 r. zmniejszyło się również zatrudnienie. Największe redukcje nastąpiły w dużych podmiotach. W porównaniu z 2001 r. 20 firm przedstawionych na poniższym wykresie zredukowało liczbę pracowników o 15%, a w stosunku do roku 2000 – aż o 20%.

## Wreszcie zysk

Największą zagadką kolorowych tabel i wykresów zamieszczonych na sąsiednich stronach są zyski. Jediną obowiązującą w nich regułą wydaje się ta, że nie ma żadnej reguły. Nie pozostają one w jakiegokolwiek relacji ani z wielkości firmy, ani z jej obrotem, ani z asortymentem wykonywanych prac. Zyski większości geodezyjnych podmiotów oscylujące w 2002 r. wokół 1-2% wartości sprzedaży nie mogą budzić zachwytu (w roku 2000 było to ok. 4%).

Kryzys gospodarczy, z jakim mamy do czynienia od paru lat, z pewnością jest jedną z podstawowych przyczyn takiego stanu rzeczy. Ale czy tylko on?

Opracowanie  
redakcji



strzygnięcia przetargowe, w których dwuosobowe podmioty z kradzionym oprogramowaniem wygrywają kontrakty wymagające sporego zespołu i licencji wartych nieraz grube tysiące dolarów. Z drugiej strony, specyfikacje mówią, że w postępowaniu uczestniczyć mogą tylko firmy, które wykazały się wcześniej wykonaniem takiej to a takiej roboty. Tylko jak ją zrobić, skoro do tego potrzebne jest właśnie wykazanie się tym, że ją się zrobiło? Jak więc mają zacząć funkcjonować na rynku nowe przedsiębiorstwa?

## Najniższa cena wygrywa

Inną niezdrową praktyką zamówień publicznych jest stosowanie przy wyborze oferty kryterium najniższej ceny. To prosta droga donikąd. Jej widocznymi efektami są kontrakty, do których firmy dopłacają, i produkty lub usługi o fatalnej najczęściej jakości. O podcinaniu gałęzi, na której wszyscy siedzą, nikt nie myśli. Państwo ma nadzieję, że problem rozwiąże wkrótce deszcz unijnych pieniędzy, a firmy, że bankructwo to domena innych. Żłudne nadzieje. Standardem stały się więc operaty szacunkowe po 50 zł za sztukę w hurcie, przetwarzanie działek z formy analogowej w cyfrową za 2 zł i obsługa metra kwadratowego apartamentowca za paczkę kiepskich papierosów. Zeszliśmy na psy.

## Ustawiane przetargi

Często słyszy się o przetargach, w których specyfikacje istotnych warunków zamówienia mają tyle usterek formalnych, że nadają się jedynie do kosza, a ich twórcy – do wyrzucenia na bruk. Uczestnicy postępowania przysmakują jednak oczy na bzdurne papiery, koncentrując się głównie na pilnowaniu konkurentów. Żeby do zlecenia nie dostały się niepowołane spółki, zasadą stało się zwleknięcie z ogłoszeniem przetargu do czasu, gdy nie pozostaje już nic innego jak uruchomienie postępowania w trybie z tzw. wolnej ręki. Wyższą szkołą jazdy, z dużym udziałem czynników naukowych, jest z kolei metoda na tzw. pilotaż. W stolicy długotrwałą dwustopniową procedurę wyboru oprogramowania do informatyzacji PODGiK-u inteligentnie utracono, by

w końcu grudnia ubiegłego roku przepchnąć sprawę w UZP w trybie bezprzetargowym. Pytanie, czy konsekwencją tego zagrania nie będzie przypadkiem konieczność stworzenia Standardu Wymiany Danych Warszawskich (SWDWW) do komunikacji geodezji ze światem zewnętrznym?

Przy innym głośnym temacie z 1999 r. – zamówieniu na wykonanie bazy danych dla RZGW w ramach przetargu Banku Światowego – większość firm z naszej listy dosłownie się zabijała. Papiery dotąd jednak krążyły po Polsce i Europie, aż wygrał ten, kto miał wygrać (firma BLOM z Norwegii). To, że po czterech latach, na kilka dni przed sfinalizowaniem zamówienia (lipiec 2003), nie odebrano żadnej jego partii z uwagi na usterki techniczne, nie wymaga komentarza. Prace w większości wykonali fachowcy z... Indonezji, zleciła je duńska filia norweskiej firmy, a pożyczkę z Banku Światowego oddać będzie Polska.

## Niesolidni płatnicy

Na kondycję finansową firm niewątpliwie wpływ mają też nieściągnięte należności od klientów. Niektóre już prowadzą sądowe batalie z dłużnikami. Na naszej liście są i takie, które stracą po kilkaset tysięcy złotych, a być może i więcej, w wyniku umów zawartych z hochsztaplerami. O odzyskaniu długów czy jakiej takiej sprawiedliwości nie mają jednak co marzyć. Najważniejsze, że zapłacili od wystawionych faktur podatki.

## Pytanie o zysk

O problemach z prowadzeniem w Polsce biznesu przedsiębiorcy mówią od lat. Nie ograniczają się one tylko do kiepskiej ustawy o zamówieniach publicznych czy sprawy zatorów płatniczych lub preferowania państwowego podmiotu kosztem prywatnego.

Pieniądze są bowiem zżerane przez wysokie koszty pracy, energia – przez papierologię, a nadzieja na poprawę sytuacji – przez masowo uchwalane przepisy o skandalicznej wprost jakości.

Może więc na pytanie o zysk trzeba odpowiedzieć pytaniem: Czy można dzisiaj w Polsce wygenerować przyzwoity zysk uczciwie? ■