

RAPORT 2010

Jak firmy skupione w KZPFGK Polska Geodezja Komercyjna poradziły sobie w kryzysowych warunkach? Wyniki finansowe uzyskane w 2010 r. przez 13 z nich pokazują, że nie było tak źle.

JADWIGA SOWA

Sektor przedsiębiorstw znalazł się w bardzo trudnej sytuacji, gdy kryzys z rynków finansowych przeniósł się w sferę realnej gospodarki. Przejście od sytuacji doskonałej koniunktury, która ukształtowała się w latach 2006-08, do załamania wzrostu na przełomie 2008/09 było nagłe i całkowicie nieoczekiwane. Do kłopotów z popytem doszły problemy po stronie podaży związane z wyraźnym utrudnieniem dostępu firm do kredytu bankowego. Jedynie olbrzymia elastyczność, adaptowalność i umiejętność dostosowania swojego modelu biznesowego do zmienionych warunków pozwoliła firmom przetrwać kolejny trudny rok.

Słabnąca dynamika przedsięwzięć inwestycyjnych i rosnące zadłużenie gmin spowodowały, że otoczenie zewnętrzne kreujące popyt na usługi geodezyjne stało się mniej aktywne. Spadek popytu drastycznie przełożył się na poziom cen w ofertach przetargowych. Popyt w geodezji kształtują zadania wynikające z potrzeby przystosowania struktur administracyjnych Polski do mechanizmów zarządzania funkcjonujących w UE finansowane w znacznej części ze środków unijnych. Zadania te zlecane są w drodze przetargów przede wszystkim przez Główny Urząd Geodezji i Kartografii oraz Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Raport 2010 Krajowego Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych Polska Geodezja Komercyjna pokazuje wyniki 13 skupionych w nim przedsiębiorstw. Zatrudniają one od 54 do 142 osób, reprezentują aktywa netto od 2 do 18 mln zł (kolejność firm na wykresach – według rosnących aktywów).

● SPRZEDAŻ

Średnie tempo dynamiki przychodów uczestników raportu w relacji do roku

2009 wyniosło 7%. Liderami sprzedaży (rys. 1) w roku 2010 były: OPEGIEKA Elbląg (20,8 mln zł), GEOKART International Rzeszów (17,8), OPGK Olsztyn (17,7), OPGK Kraków (15,9), GEOMAR (15,8), MPG Łódź (13,2), OPGK Opole (12,4).

● RENTOWNOŚĆ

Rentowność netto (stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży) w 13 prezentowanych firmach wyniosła w 2010 roku 4,9% (w 2009 r. – 2,05%). W roku 2009 w 17 badanych firmach rentowność wyniosła 1,1%. W roku 2008 prezentowana wówczas „osiemnastka” osiągnęła rentowność na poziomie 2,4%.

Wartości dla poszczególnych podmiotów są bardzo zróżnicowane, znalazły się w przedziale od -2,77% do 25,9%. Najwyższy poziom rentowności osiągnęło OPGK Gdańsk (25,9%) – w wyniku pozostałych działań operacyjnych, elbląskie OPEGIEKA (13,38%) – poprawiając wynik poprzedniego roku, GEOKART International Rzeszów (7,24%) – wynik na poziomie roku 2009, OPGK Kraków (3,69%), OPGK Opole (3,65%), MPG Łódź (3,18%), OPGK Olsztyn (2,99%).

Po wyeliminowaniu wyniku OPGK Gdańsk średnia rentowność netto wynosi 3,58%.

● ZYSKOWNOŚĆ SPRZEDAŻY

Zyskowność sprzedaży (stosunek wyniku na sprzedaży do sprzedaży) prezentuje wynik na podstawowej działalności – „oczyszczony” z wpływu pozostałych działań operacyjnych i działań finansowych. Zyskowność sprzedaży wyniosła średnio 3,93%. Wartości miernika znalazły się w przedziale od -5,99% do 13,62%. Najwyższą zyskowność sprzedaży osiągnęły: elbląskie OPEGIEKA (13,62%), GEOMAP Kielce (6,94%), GEOKART International Rzeszów (5,72%), PGP LEVEL Siedlce (5,43%), OPGK Opole (4,77%), GEOMAR Szczecin (4,66%), MPG Łódź (4,31%), GEOMAP Zielona Góra (4,30%).

● ZATRUDNIENIE I WYDAJNOŚĆ

Zatrudnienie w latach 2008-10 w firmach uczestniczących w raporcie (rys. 2) utrzymywało się na średnio stabilnym poziomie, wykazując dynamikę 1,8%. Dodatnią dynamikę zatrudnienia odnotowały: GEOKART (11,1%), GEOMAR (8,6%), OPEGIEKA (6%). Największy spadek zatrudnienia nastąpił w OPGK Gdańsk – prawie o 8%.

Średnia sprzedaż na zatrudnionego w cenach roku 2010 (rys. 3) wyniosła 9,98 tys. zł. Sprzedaż na zatrudnionego powyżej średniej uzyskiwały: elbląskie OPEGIEKA (19,26), OPGK Opole (14,61), OPGK Olsztyn (13,08), MPG Łódź (12,72), GEOKART International Rzeszów (12,36), GEOMAR Szczecin (10,46).

● WARTOŚĆ DODANA I PŁACE

Wartość dodana (przychody pomniejszone o wartość zakupionych materiałów i usług) średnio stanowiła 63,3% przychodów ogółem (rys. 4). Podział wartości dodanej według głównych kierunków zasilania przedstawia się następująco:

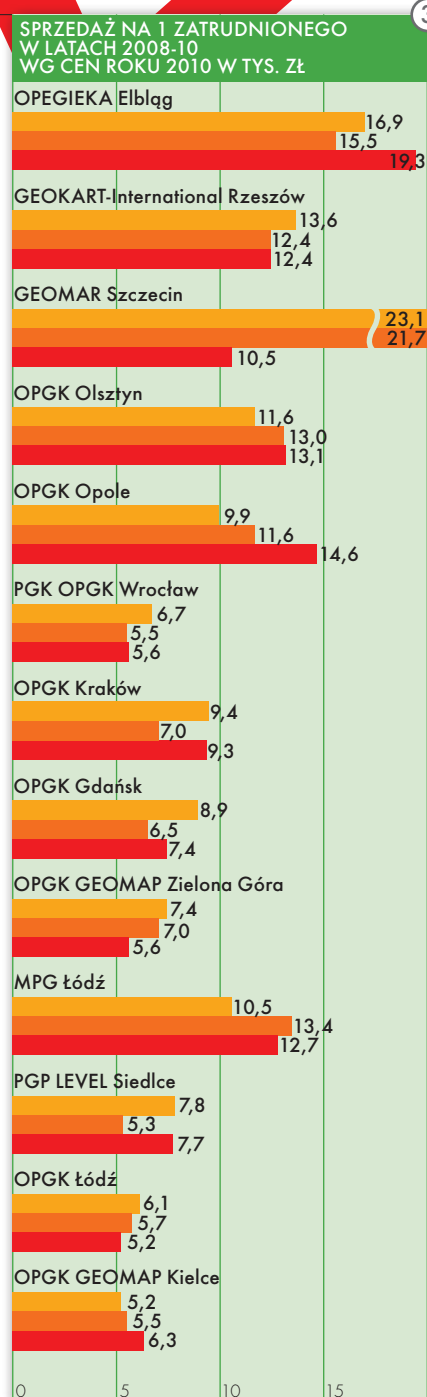
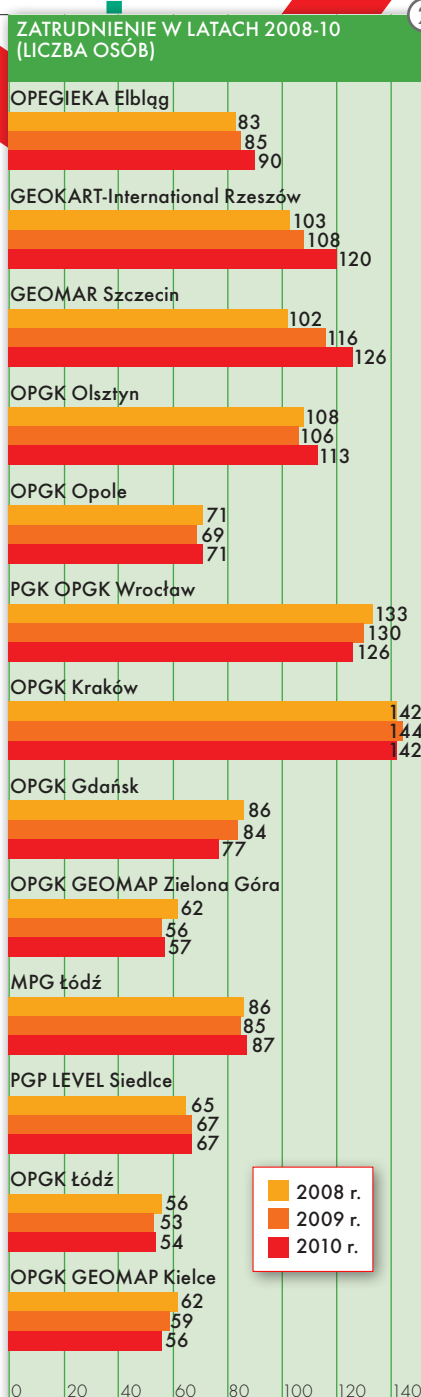
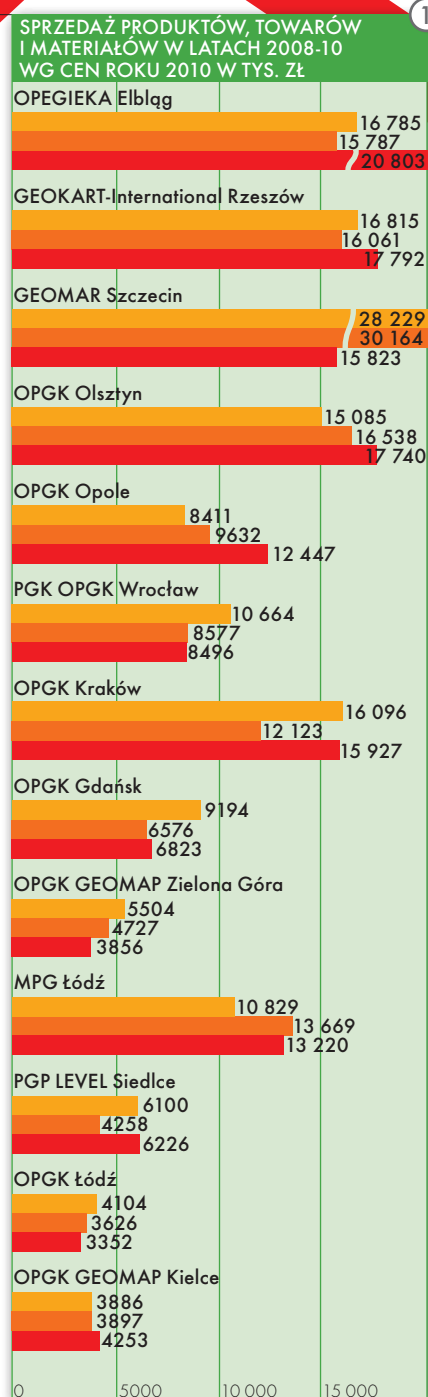
- pracownicy 71,0% (wynagrodzenia 60,4% i świadczenia na rzecz pracowników 10,6%),

- rozwój firm 12,1% (amortyzacja 4,5%, zysk netto 7,6%),

- budżet 3,8% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych).

Wydajność pracy mierzona wartością dodaną (rys. 5) na zatrudnionego ukształtowała się w prezentowanej „13” na poziomie 6,35 tys. zł. Wydajność powyżej średniej osiągnęły: OPEGIEKA Elbląg (9,95), OPGK Gdańsk (7,84), GEOMAR (7,14), OPGK Opole (7,05), OPGK Olsztyn (6,51).

Średnie wynagrodzenie brutto (liczone jako iloraz wynagrodzeń i zatrudnienia w osobach) w roku 2010 wyniosło 3760 zł, a w przeliczeniu na etaty 3900. Poziom płac (na osobę) powyżej średniej odnotowały: GEOMAR (4,560), OPEGIEKA Elbląg (4,440), OPGK Opole (4,390), MPG Łódź (4,220), OPGK Olsztyn (4,070).



Średnie wynagrodzenie ze stosunku pracy wyniosło w 13 badanych przedsiębiorstwach 3090 zł. Średni udział kosztów pracy (płace z narzutami) w kosztach ogółem według rodzaju wyniósł 49,6%.

ASORTYMENTY PRAC

Uczestnicy raportu sprzedali prace geodezyjne (rys. 6 i 7) o wartości 136,9 mln zł, w tym:

- 22,6 mln zł (16,5%) – ewidencja gruntów i budynków,
- 29,2 mln zł (21,3%) – obsługa inwestycji,

● 47,5 mln zł (34,7%) – opracowania GIS (systemy informacji geograficznej, TBD, mapy numeryczne i pozostałe opracowania numeryczne, w tym fotogrametryczne),

● 37,6 mln zł (27,5%) – „pozostałe prace” (klasyczna geodezja, w tym: mapy do celów projektowych, wydzielenia, podziały i rozgraniczenia, osnowy geodezyjne i inne).

INNE WSKAŹNIKI BADANEJ „13”

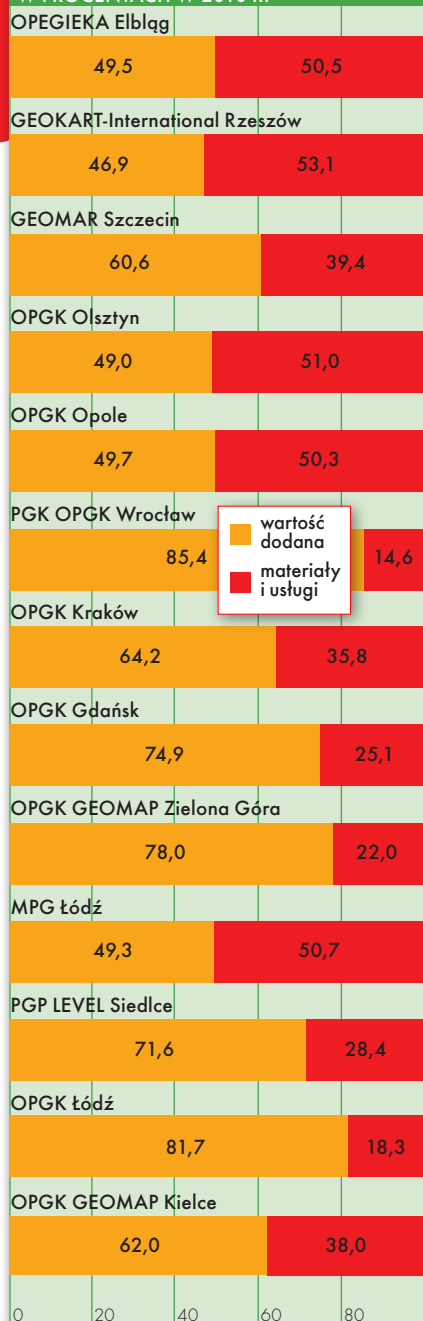
● **Płynność bieżąca** – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową – średnio ukształtował się na po-

ziomie 3,2, świadcząc o zdolności do finansowania bieżących zobowiązań w większości prezentowanych firm.

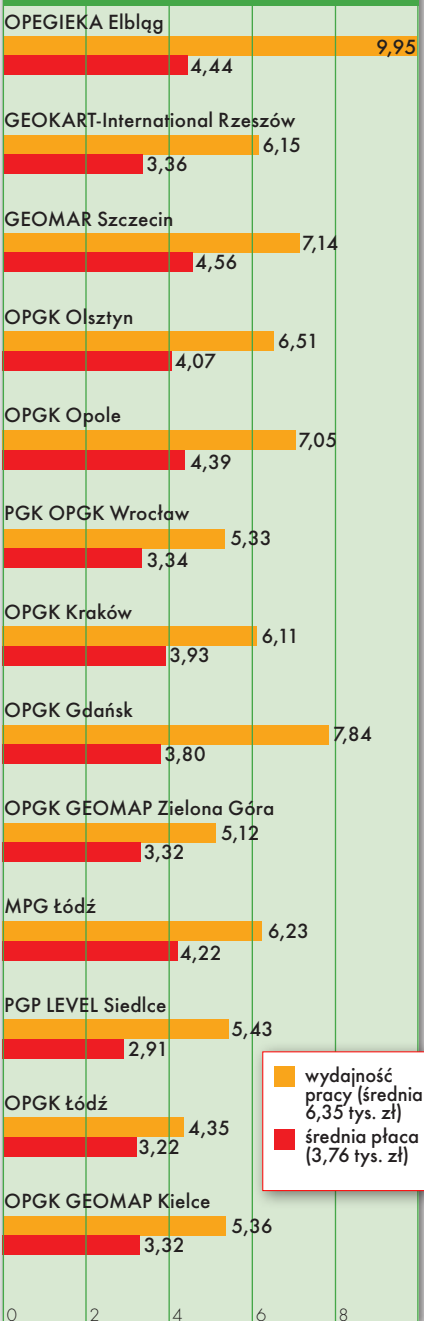
● **Grupa wskaźników obrotu majątkiem w dniach** pozwalająca określić stopień zamrożenia środków finansowych w poszczególnych fazach działalności informuje o sprawności obrotu. Obrót majątku obrotowego wyniósł średnio w firmach 227 dni. Rotacja należności krótkoterminowych – średnio 79, cykl rozliczeniowy należności z tytułu dostaw i usług – 69 dni.

● **Wskaźniki struktury majątkowej** określają stabilność struktury majątku

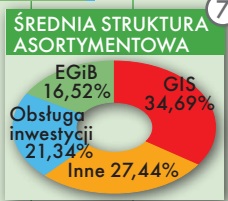
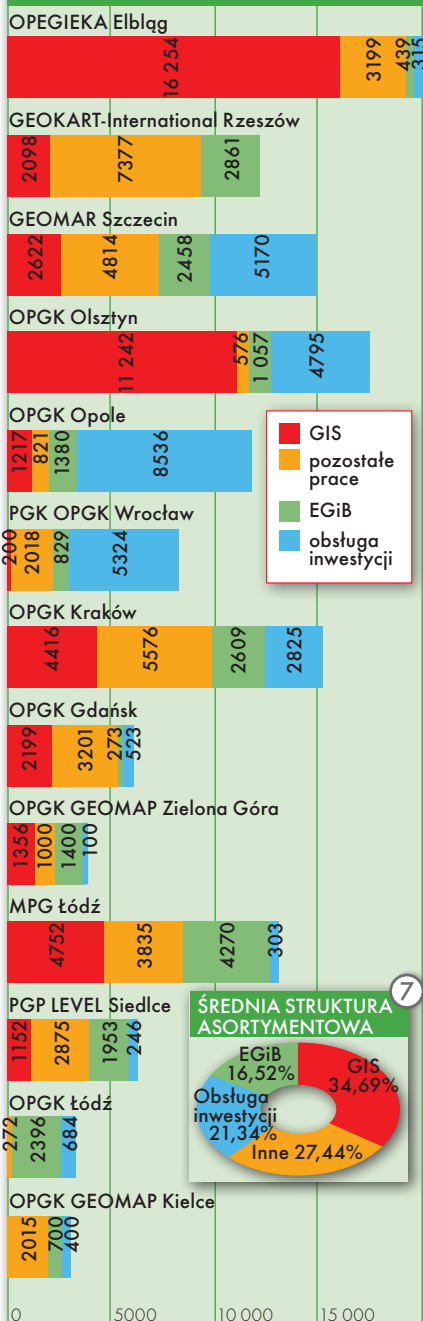
UDZIAŁ WARTOŚCI DODANEJ W PRZYCHODACH OGÓŁEM W PROCENTACH W 2010 R.



WYDAJNOŚĆ PRACY I ŚREDNIA PŁACA W TYS. ŻŁ W 2010 R.



STRUKTURA ASORTYMENTOWA USŁUG GEODEZYJNYCH W TYS. ŻŁ W 2010 R.



firm. Średnio aktywa trwałe stanowiły 22,4% aktywów ogółem, produkcja w toku średnio 18,1%, należności krótkoterminowe 28,5%, krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) stanowiły średnio 25,2% aktywów. Wskaźnik nieruchomości, tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych, wyniósł średnio 51,3%.

● **Wskaźniki struktury kapitałowej** informują o źródłach finansowania i stabilności finansowej. Kapitał własny do aktywów wyniósł 62,3%. Udział kapitałów i funduszy własnych w finansowaniu majątku firmy można przyjąć za miarę ryzyka likwidacji firmy. Zazwy-

czaj bezpieczny poziom oznacza wartość wskaźnika nie mniejszą niż 30%.

● O rozwoju firm decydują ponoszone **nakłady inwestycyjne**. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowiły średnio prawie 71,3% aktywów trwałych. Relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej wyniosła średnio 90,8%.

● **Ekonomiczna wartość dodana EVA** – jako miernik przyrostu wartości podmiotu – określa różnicę pomiędzy zyskiem zrealizowanym a zyskiem oczekiwanym przez właścicieli. Liderami kreowania wartości dodanej w roku 2010

stały się: OPGK Gdańsk (1496 tys. zł), elbląskie OPEGIEKA (1123), GEOKART International Rzeszów (666).

Większość prezentowanych firm wykorzystwała kryzysowy rok do zrekonstruowania swojej działalności. Może to dobrze, że od czasu do czasu nadchodzi okres ożywienia, ostrożnego planowania rozwoju, eliminacji nadmiernych kosztów? Nasze firmy muszą być zdrowe, konkurencyjne i zdolne do długookresowego rozwoju.

JADWIGA SOWA

(dyrektor ds. ekonomicznych OPGK Gdańsk)