

ków do potrzeb wynikających ze specyfiki regionu.

Środki te mogą być przeznaczone na:

- poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych poprzez wykonanie prac scaleniowych,

- wytyczenie i urządzenie funkcjonalnej sieci dróg dojazdowych do gruntów rolnych i leśnych oraz dojazdów do zabudowań gospodarczych,

- wydzielenie, bez procedury wywłaszczeniowej, niezbędnych gruntów na cele infrastruktury technicznej i społecznej w ramach postępowania scaleniowego.

Jak mówi zastępca dyrektora Departamentu Gospodarki Ziemią w MRiRW Jerzy Kozłowski, obecne przepisy ustalają maksymalne stawki na opracowanie projektu scalenia (dokumentacji geodezyjno-prawnej) oraz zagospodarowanie poscaleniowe związane z organizacją rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Refundacji z UE podlega 75% tzw. kosztów kwalifikowalnych poniesionych przez beneficjenta, pozostałe 25 proc. finansowane jest z budżetu państwa. Koszty kwalifikowalne nie mogą przekroczyć 500 euro za ha gruntów objętych postępowaniem scaleniowym w woj. lubelskim, podkarpackim, małopolskim, śląskim i świętokrzyskim, poniesionych na opracowanie projektu scalenia. W pozostałych województwach jest to do 350 euro/ha. Jeśli chodzi o zagospodarowanie poscaleniowe, to maksymalne dofinansowanie wynosi 900 euro za hektar scalanych gruntów. Przeliczenia na złote dokonuje się wg kursu ogłoszonego przez Europejski Bank Centralny, obowiązującego 29 stycznia 2009 r. (1 euro = 4,384 zł).

Na podstawie dostępnej literatury i badań naukowych przyjmuje się, że trwałość projektu scalenia wynosi od 20 do 50 lat. Na obszarze, na którym wykonano scalenie, a następnie wystąpił obrót cywilno-prawny nieruchomościami rolnymi (w tym np. działy rodzinne, dziedziczenie, znoszenie współwłasności), należy wykonać powtórne scalenie tych gruntów. Przyjmując w warunkach polskich 50 lat trwałości projektu scalenia, rocznie winno się obejmować postępowaniem scaleniowym 2% powierzchni gruntów rolnych Polski, co daje powierzchnię około 300 tys. ha rocznie. Uwzględniając jednak możliwości administracyjne i budżetowe wielkość ta realnie powinna wynosić około 50 tys. W ramach PROW na lata 2007-13 planowane było przeprowadzenie postępowania scaleniowych na łącznej powierzchni 210 tys. ha, co dawałoby ok. 30 tys. ha rocznie. Ze względu na opóźnienie we wdrażaniu całego programu tempo takie nie zostanie, niestety, osiągnięte. ■



Fot. Jerzy Królikowski

Bywało gorzej

Wyniki giełdowych firm z branży geodezyjno-kartograficznej za zeszły rok zdają się przeczyć kasandrycznym przepowiedniom niektórych ekonomistów, wróżącym kolejną falę kryzysu.

Jerzy Królikowski

Światowe giełdy osiągnęły dołek na przełomie 2008 i 2009 roku. Od tego czasu ich indeksy powoli odbijają straty, a firmy najsilniej dotknięte kryzysem liżą rany, wprowadzając dogłębne programy restrukturyzacji. Nie inaczej jest w przypadku spółek związanych z naszą branżą, co dobrze pokazują raporty finansowe za ostatni rok. Z ich pobieżnej analizy wynika, że większość przedsiębiorstw, które wzięliśmy pod lupę, zanotowało w ostatnim roku wzrost przychodów oraz zysków (lub też zmniejszenie strat).

Za najlepszy proberz sytuacji na rynku geodezyjnym należy uznać wyniki producentów sprzętu i oprogramowania pomiarowego. Ich dobre rezultaty powinny bowiem świadczyć o lepszej kondycji firm geodezyjnych, które mogą pozwolić sobie na inwestycję w kosztowny sprzęt, a także o powstawaniu nowych przedsiębiorstw. Spośród sześciu analizowanych producentów tylko dwóch zanotowało spadek przychodów. Pierwszy to firma Pitney Bowes, dostawca m.in. oprogramowania MapInfo. Niektórzy eksperci uważają, że podobnie jak Autodesk, mocno zaniedbała ona swoją ofertę dla GIS-u. Obie korporacje chcą jednak zmienić ten stan rzeczy, o czym świadczy podpisane na początku tego roku porozumienie o współpracy przy rozwijaniu zintegrowanych rozwiązań GIS i CAD.

Nie najlepsze wyniki ma także Topcon, choć warto zauważyć, że w dziale „Positioning” spółka zwiększyła zyski, co – biorąc pod uwagę zeszłoroczne tsunami, które mocno nadwerżyło japońską gospodarkę – jest całkiem

niezłym osiągnięciem. Zdecydowanie najlepiej radził sobie amerykański Trimble, który już kolejny rok z rzędu znacząco zwiększa swoje przychody (o 27% w 2011 r. i 15% w 2010 r.) i umacnia tym samym pozycję lidera na rynku sprzętu i oprogramowania pomiarowego. Jego wyniki dowodzą, że taktyka zwalczania konkurencji poprzez jej przejmowanie wciąż przynosi pozytywne efekty. A w 2011 roku Trimble połączył aż dwa wyjątkowo łakome kąski – wykupił bowiem usługi lądowe holenderskiej firmy OmniSTAR (dostawcy komercyjnych poprawek SBAS), a francuskiego Ashtecha (producenta serii odbiorników ProMark, ProFlex i MobileMapper) włączył do portfolio marki Spectra Precision.

Podobną strategię od wielu lat przyjmuje także szwedzka grupa Hexagon, choć nie przekłada się to na tak dobre wyniki sprzedaży jak u Trimble'a. W 2010 roku głośno było o przejściu Intergraphu, a w tym roku korporacja nabyła kanadyjską firmę MicroSurvey, w Polsce znaną z oprogramowania polowego FieldGenius. Inne ważniejsze transakcje w ostatnim czasie to: wykupienie niemieckiej firmy Navigon przez amerykańskiego Garmina (obie produkują amatorskie urządzenia do nawigacji), nabycie Procedural Inc. (producenta oprogramowania CityEngine) przez Esri, włączenie Pointools (twórcy oprogramowania do edycji chmury punktów) do Bentley Systems czy przejście C3 Technologies (zajmującej się automatycznym generowaniem modeli 3D) przez Apple'a. Szkoda jednak, że liczba i rozmach tego typu transakcji wciąż słabo przekłada się na wymierne korzyści dla przeciętnego klienta.

O niezłej kondycji rynku sprzętu i oprogramowania pomiarowego świadczy także przebieg zeszłorocznych międzynarodowych

dowych targów geodezyjnych Intergeo w Norymberdze. Edycja ta ustanowiła bowiem kolejny rekord liczby stoisk, powierzeni wystawowej i prezentowanych na nich nowych produktów. Pokazała także, że w geodezji wciąż jest jeszcze bardzo duże pole do wdrażania innowacji czy obniżania cen. Sprawia to jednak, że tłok na rynku robi się coraz większy. Da się już zauważyć, że niektórzy renomowani zachodni producenci, którzy niedawno byli liderami sprzedaży, teraz muszą mocno kombinować, by nie dać się pokonać firmom z Dalekiego Wschodu. A konkurencja wciąż będzie rosła. Organizatorzy Intergeo ujawnili, że dotychczasowe zainteresowanie najbliższą edycją targów (Hannover, 9-11 października) wieszczy ustanowienie kolejnego rekordu frekwencji.

Dość optymistycznie jest także w teledetekcji. Dwóch najważniejszych graczy na rynku zdjęć satelitarnych – GeoEye i DigitalGlobe – znów może się pochwalić wzrostem przychodów, choć już dużo mniejszym niż rok czy dwa lata temu. Nie powinno to jednak dziwić, gdyż obie firmy są wciąż mocno uzależnione od kontraktów z armią Stanów Zjednoczonych. Bez nich z prawdopodobnie skończyłyby tak jak niemiecka spółka RapidEye, która w połowie 2011 r. ogło-

siła upadłość. Ofiar na rynku zobrazowań satelitarnych z pewnością będzie jeszcze więcej, gdy w kosmosie znajdą się pierwsze aparaty konstelacji Sentinel. Zgodnie z polityką Europejskiej Agencji Kosmicznej dane z tych aparatów mają być dostępne bezpłatnie do wszystkich celów. Z jednej strony utrudni to sprzedaż zdjęć z prywatnych satelitów, a z drugiej umożliwi firmom łatwe wejście na rynek przetwarzania danych satelitarnych.

O tym, że teledetekcja to ciężki kawałek chleba, świadczą wyniki norweskiej firmy Blom. Kiedyś uchodziła za synonim innowacyjności i przedsiębiorczości, a teraz wskutek ryzykownej strategii zdobywania zamówień już drugi rok z rzędu kończy pod kreską. Kanadyjska firma Intermap jest z kolei ciekawym przykładem tego, że przy dobrym zarządzaniu spółka może wyjść obronną ręką nawet z największych tarapatów. W 2010 roku zanotowała bowiem stratę siedmiokrotnie wyższą niż roczne przychody. Dzięki dogłębnej i bolesnej restrukturyzacji stratę zmniejszono ośmiokrotnie, a wpływy ze sprzedaży wzrosły o ponad 70%.

Podobny przykład szczęśliwie zakończonej restrukturyzacji można znaleźć także na polskim podwórku. Mowa o warszawskiej firmie Sygnity, która

rok 2010 zakończyła 25 mln zł pod kreską, a w 2011 roku osiągnęła 7,5 mln zysku. Przy okazji nie sposób nie zauważyć, że spółka ta jest coraz mniej obecna w branży GIS-owej i geodezyjnej. Ale być może to przemysłany element restrukturyzacji?

Swoją pozycję na rynku geoprzestrzennym chce za to zwiększyć MIT SA, wcześniej znana jako PPWK SA. Ma w tym pomóc wykupienie producenta urządzeń nawigacyjnych, firmy Lark, i połączenie go z Navigo – należąca do MIT spółką zajmującą się zbieraniem i dystrybucją danych przestrzennych (głównie o krajowej sieci dróg). Właściciel obu przedsiębiorstw zapowiada, że docelowo chce je połączyć, tak by oferowały produkty pod jedną marką. O rynek amatorskiej nawigacji chce także zaważyć należąca do PC Guard warszawska firma Imagis. W tym celu jeszcze w tym roku zamierza sprzedać część swoich akcji na warszawskiej giełdzie, co ma jej przynieść kilka milionów złotych na inwestycje.

Pozostali giełdowi gracze z branży w zeszłym roku radzili sobie generalnie dobrze. Najlepszymi wynikami może się pochwalić dynamicznie rozwijająca się spółka SMT Software, choć produkty GIS-owe to tylko wycinek jej działalności. Swoje finanse poprawia także warszawski GeoInvent, którego przychody w ciągu ostatniego roku wzrosły aż o 250%, a strata zmalała dwukrotnie. Lepsze wyniki niż w poprzednim roku zapowiada też chorzowski Eurosystem, choć pada je do publicznej wiadomości dopiero w maju.

Spółki giełdowe to tylko niewielki wycinek krajowej branży geodezyjno-kartograficznej. Można jednak śmiało domniemywać, że poza parkietem sytuacja w 2011 r. też nie była kryzysowa. Świadczyć o tym może wysyp nagród i wyróżnień, które przyznawane są spółkom z rosnącymi przychodami i systematycznie wychodzącymi na plus. Przykłady z ostatnich tygodni to MGGP SA, MGGP Aero, Geopolis (Gazele Biznesu 2011) czy OPEGIEKA Elbląg i Geotronics Polska (Diament Forbesa 2012). Do tego można jeszcze dorzucić liczne wyróżnienia producentów przyznawane swoim najlepszym dystrybutorom (takowe otrzymali m.in. GPS.PL, Geomatix, Impexgeo czy Geoprzymat).

A co czeka nas w nowym roku? Wyniki finansowe za 2011 rok powinny generalnie nastrajać pozytywnie, choć eksperci malują najbliższą przyszłość raczej w ciemnych barwach. Nie ma chyba jednak co wróżyć z fusów, gdyż – jak pokazał słynny eksperyment „The Wall Street Journal” – sprawdzalność prognoz nawet renomowanych ekonomistów jest porównywalna z intuicją stada małąp. ■

Wyniki finansowe wybranych firm giełdowych w 2011 r.

	Przychody		Zyski [mln zł*]	
	2011 r. [mln zł*]	roczna zmiana [%]	2011 r.	2010 r.
FIRMY ZAGRANICZNE				
Autodesk	7037	14	903	619
Blom	243	-23	-18	-23
DigitalGlobe	1076	5	-89	12
Garmin	8749	3	1648	2016
GeoEye	1139	8	149	72
Hemisphere GPS	215	21	5	24
Hexagon	9016 (3143**)	6 (2**)	1231	380
Intermap	76	73	-43	-310
Pitney Bowes	16 728 (323**)	-3 (-10**)	1956	926
TomTom	5270	-31	-803	-1217
Topcon Positioning	1999***	-1***	51***	5***
Trimble	5199	27	479	263
FIRMY KRAJOWE				
GeoInvent	3	251	-0,4	-1,0
MIT	85	-23	18,3	20,2
PC Guard	33	120	4,3	1,1
ProCAD	46	4	1,0	0,6
SMT Software	12	87	2,0	1,2
Sygnity	502	38	7,5	-24,6
Wasko	272	-7	16,3	7,3

* – kurs średni NBP z 14 marca; ** – wynik działu związanego z geodezją;
*** – prognoza po III kwartale