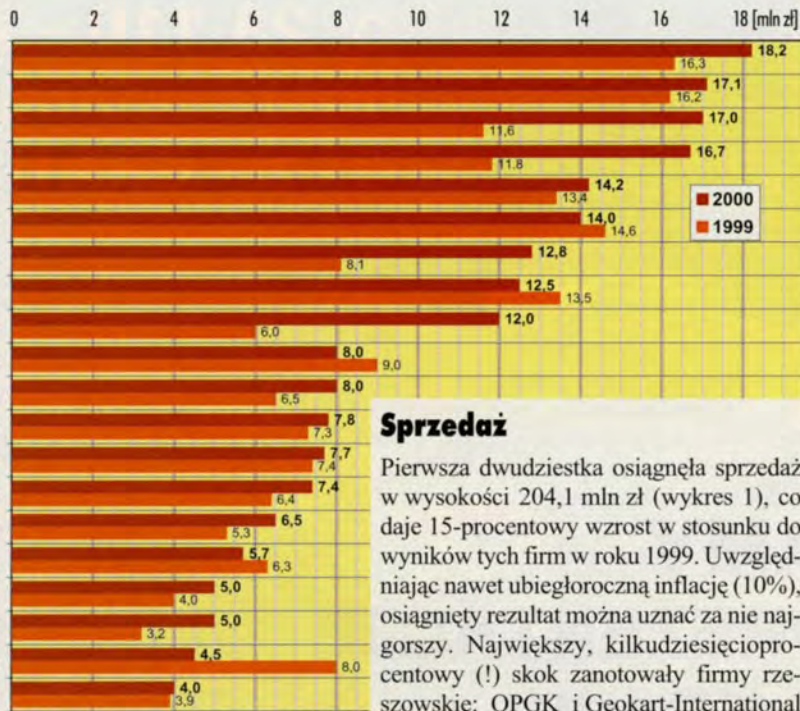


# Wyniki ekonomiczne firm

# Lekkie ożywie



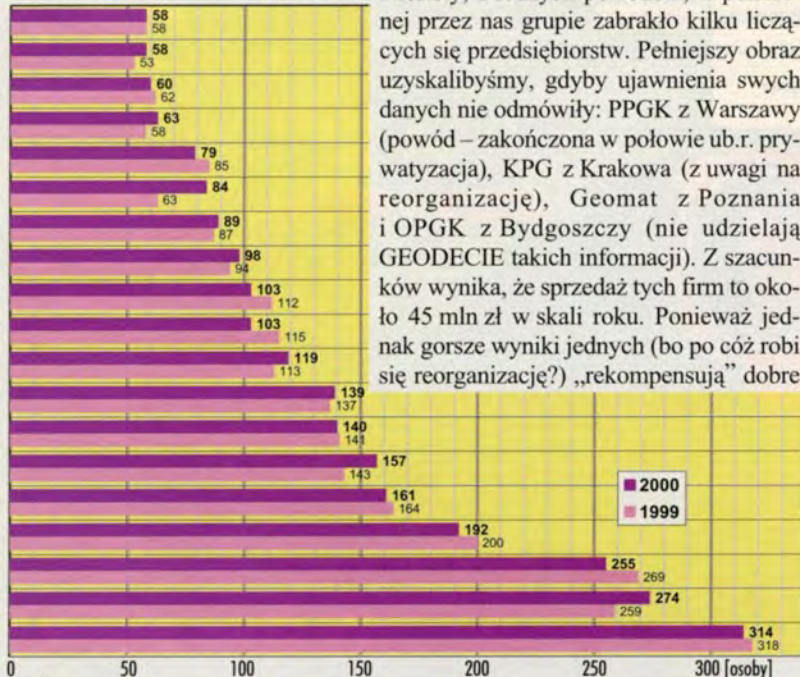
Wykres 1. Sprzedaż 2000/1999

## Sprzedaż

Pierwsza dwudziestka osiągnęła sprzedaż w wysokości 204,1 mln zł (wykres 1), co daje 15-procentowy wzrost w stosunku do wyników tych firm w roku 1999. Uwzględniając nawet ubiegłoroczną inflację (10%), osiągnięty rezultat można uznać za nie najgorszy. Największy, kilkudziesięcioprocentowy (!) skok zanotowały firmy rzeszowskie: OPGK i Geokart-International oraz Geo-Infosystem z Katowic i OPeGieKa z Elbląga.

Niestety, z różnych powodów, w pokazanej przez nas grupie zabrakło kilku liczących się przedsiębiorstw. Pełniejszy obraz uzyskalibyśmy, gdyby ujawnienia swych danych nie odmówiły: PPGK z Warszawy (powód – zakończona w połowie ub.r. prywatyzacja), KPG z Krakowa (z uwagi na reorganizację), Geomat z Poznania i OPGK z Bydgoszczy (nie udzielają GEODECIE takich informacji). Z szacunków wynika, że sprzedaż tych firm to około 45 mln zł w skali roku. Ponieważ jednak gorsze wyniki jednych (bo po cóż robi się reorganizację?) „rekompensują” dobre

Wykres 3. Zatrudnienie 2000/1999



Po raz kolejny poprosiliśmy największe firmy geodezyjne w kraju o przedstawienie wyników działalności, tym razem za rok 2000. W krótkiej ankiecie 50 wytypowanych przedsiębiorstw pytaliśmy o: sprzedaż, zysk netto (lub stratę), liczbę zatrudnionych, średnią płacę brutto, profil produkcji, udział zamówień budżetowych i eksportowych w ogólnej produkcji oraz podstawowe rejony działania. Na ankietę odpowiedziało 40 firm. Pytania skierowaliśmy do tej samej grupy firm, co w roku ubiegłym – w przeważającej mierze do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz trzech przedsiębiorstw państwowych i trzech spółek akcyjnych. W tabelach na kolejnych stronach podajemy firmy: ze sprzedażą powyżej 4 mln zł, zyskiem większym niż 100 tys. zł, zatrudnieniem od 40 osób wzwyż. Poza tym pokazujemy średnie płace, profil produkcji pierwszej dwudziestki oraz wielkość zamówień z budżetu centralnego i samorządowego.

# geodezyjnych w roku 2000

# nie na rynku

pozostałych, można przyjąć, że w branży, w przeciwieństwie do roku 1999, nastąpiła poprawa sytuacji.

## Zysk

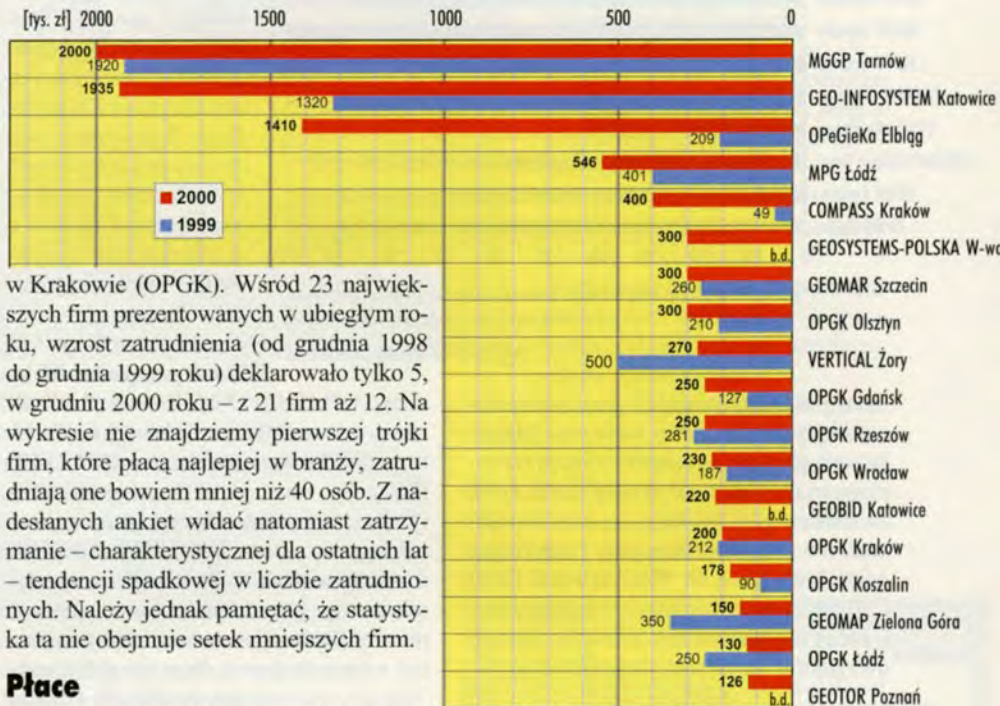
Czołówkę, wyraźnie wyprzedzającą resztę stawki, stanowią: Małopolska Grupa Geodezyjno-Projektowa z Tarnowa, Geo-Infosystem z Katowic i OPeGieKa z Elbląga (wykres 2). Spółka tarnowska powstała kilka lat temu jako połączenie czterech firm działających w Małopolsce i systematycznie, z roku na rok, zwiększa swoją produkcję i poprawia wyniki. Podobnie czyni powstały trzy lata temu katowicki Geo-Infosystem. Miejsce energicznie zarządzanej elbląskiej spółki nie budzi zaskoczenia, natomiast warto wiedzieć, że większość zysku wypracowała geodezyjna część tej firmy (przy sprzedaży 8,5 mln zł).

Na wykresie znalazły się także: Geosystems-Polska z Warszawy (zajmująca się głównie opracowaniami satelitarnymi, dystrybutor produktów firmy ERDAS), Geobid z Katowic (m.in. opracowania numeryczne, wdrożenia) i Geotor z Poznania. Niespodzianką jest brak na liście stołecznego WPG S.A. (z zyskiem w wysokości ok. 65 tys. zł). Nie ma również opolskiego OPGK, które jako jedyne nie ujawnia wśród swoich danych wielkości tego wskaźnika.

Mimo godnych pozazdrośczenia wyników pierwszej trójki, zysk pokazanych na wykresie firm stanowi raptem 5,8% wartości całej sprzedaży. Po uwzględnieniu danych z PPGK, KPG i WPG wartość ta z całą pewnością jeszcze uległaby obniżeniu. W stosunku do ubiegłego roku, kiedy średnia dla firm wynosiła około 5%, trudno dzisiaj mówić o poprawie.

## Zatrudnienie

Liderem jest nadal wrocławski OPGK z wielkością zatrudnienia wynoszącą 314 osób (wykres 3). Ponad 200 osób pracuje w OPGK w Rzeszowie, podobnie jest



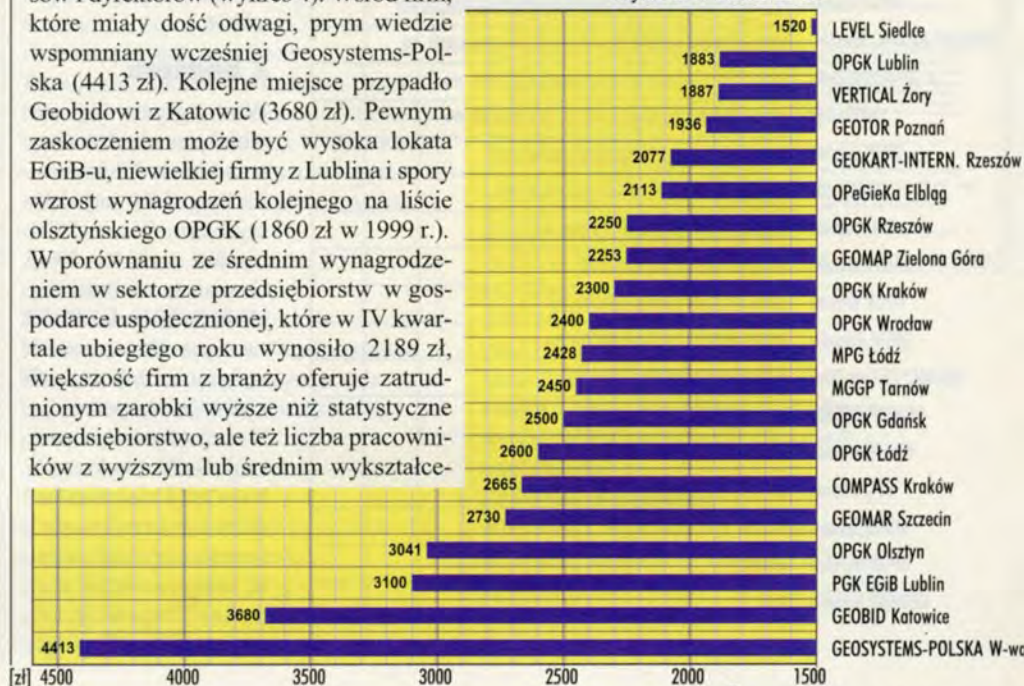
Wykres 2. Zysk 2000/1999

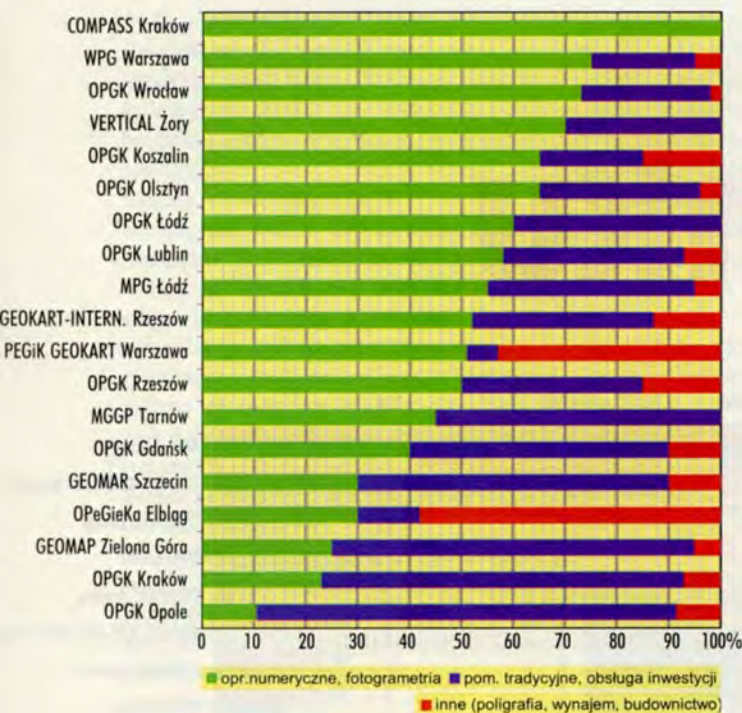
w Krakowie (OPGK). Wśród 23 największych firm prezentowanych w ubiegłym roku, wzrost zatrudnienia (od grudnia 1998 do grudnia 1999 roku) deklarowało tylko 5, w grudniu 2000 roku – z 21 firm aż 12. Na wykresie nie znajdziemy pierwszej trójki firm, które płacą najlepiej w branży, zatrudniają one bowiem mniej niż 40 osób. Z nadesłanych ankiet widać natomiast zatrzymanie – charakterystycznej dla ostatnich lat – tendencji spadkowej w liczbie zatrudnionych. Należy jednak pamiętać, że statystyka ta nie obejmuje setek mniejszych firm.

## Płace

Wielkość średniej płacy to wskaźnik najmniej chętnie udostępniany przez prezesów i dyrektorów (wykres 4). Wśród firm, które miały dość odwagi, prym wiedzie wspomniany wcześniej Geosystems-Polska (4413 zł). Kolejne miejsce przypadło Geobidowi z Katowic (3680 zł). Pewnym zaskoczeniem może być wysoka lokata EGIB-u, niewielkiej firmy z Lublina i spory wzrost wynagrodzeń kolejnego na liście olsztyńskiego OPGK (1860 zł w 1999 r.). W porównaniu ze średnim wynagrodzeniem w sektorze przedsiębiorstw w gospodarce społecznej, które w IV kwartale ubiegłego roku wynosiło 2189 zł, większość firm z branży oferuje zatrudnionym zarobki wyższe niż statystyczne przedsiębiorstwo, ale też liczba pracowników z wyższym lub średnim wykształce-

Wykres 4. Płace 2000





Wykres 5. Profil produkcji

niem jest u nas większa. Inną prawidłowością jest to, że firmy małe oraz zajmujące się głównie komputerowym przetwarzaniem danych płacą więcej niż te duże, zwłaszcza gdy znajdują się one w rejonach o wysokim bezrobociu. Porównując dane tych samych firm w roku 2000 i 1999, otrzymujemy 13-procentowy wzrost wynagrodzeń (należy jednak uwzględnić inflację).

skiego OPeGieKa i PEGiK Geokart z Warszawy są to wartości znacznie większe. W Elblągu źródłem tym jest drukarnia (OPEGIEK Elbląg Sp. z o.o., w 100% własność OPeGieKa), natomiast dla przedsiębiorstwa z Warszawy są to wpływy z działalności budowlanej w Niemczech. W najbliższej przyszłości tego typu dochody może zwiększyć również Geokart-International, który uruchomił własną drukarnię. Przy okazji informacja, że PEGiK Geokart z Warszawy i firmy rzeszowskiej nie łączą obecnie żadne związki kapitałowe.

### Profil produkcji

Wydaje się, że zaproponowany w ankiecie podział na rodzaje produkcji nie jest najszcześniejszy (wykres 5). Spore rozbieżności w porównaniu z ubiegłorocznymi wynikami każą sądzić, że rozdzielenie prac tradycyjnych (np. odnowienia ewidencji gruntów, zakładania osnowy) i obsługi inwestycji od opracowań numerycznych staje się powoli niemożliwe. Z pewnością widoczny jest stały wzrost tych ostatnich. W większości przedsiębiorstw dodatkowe (poza geodezyjne) źródła przychodów stanowią 5-15% wartości sprzedaży. Tylko w przypadku elbląskiego OPeGieKa i PEGiK Geokart z Warszawy są to wartości znacznie większe.

International z Rzeszowa (68%). Rok wcześniej również te przedsiębiorstwa znalazły się w czołówce, chociaż prym wiodła inna rzeszowska firma – OPGK. Minimalny procent zamówień z tego sektora miały Geomar Szczecin i OPGK Wrocław, które nie przekroczyły w roku 2000 progu 10%. Na wykresie pokazano tylko firmy o obrotach powyżej 4 mln zł. Brak wśród nich PEGiK Geokart, który nie wykazał takich zleceń, i Geo-Infosystemu z Katowic.

### Eksport

Tylko cztery z prezentowanych przedsiębiorstw działają na rynkach zagranicznych. Największy udział w eksporcie ma tradycyjnie PEGiK Geokart z Warszawy specjalizujący się od lat w tego typu pracach (92% swej produkcji geodezyjnej). Firma działa na rynku libijskim, w Kamerunie i Francji. Z kolei Vertical z Żor ma aż 30-procentowy udział sprzedaży eksportowej (1,2 mln zł, Holandia), a Geosystems-Polska – 10% (300 tys. zł, Niemcy). „Szczątkowy” eksport wykazało OPeGieKa z Elbląga – było to 1,5% wartości produkcji (250 tys. zł, Zjednoczone Emiraty Arabskie). Sytuacja ubiegłoroczna była więc podobna do tej z roku 1999.

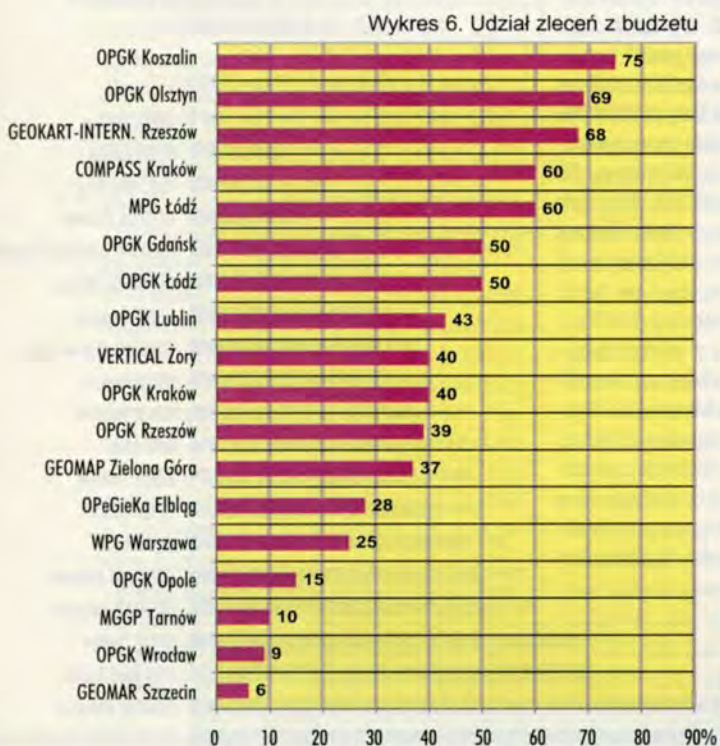
### Jak jest naprawdę?

Jaki więc obraz wyłania się na początku kolejnego roku obrotowego? Optymista powiedziałby: „Produkcja znacząco wzrasta, zysk, co prawda niewielki, ale jest, płace rosną szybciej niż inflacja, państwo zapewni 1/3 zleceń i jesteśmy na dobrej drodze do rozszerzenia eksportu i wkrótce będziemy w Unii Europejskiej”. Zaś pesymista: „Produkcja wzrasta niewystarczająco, zyski są nadal mizernie, płace rosną niewiele szybciej od inflacji, aż 1/3 zleceń pochodzi z budżetu, a eksport w dalszym ciągu kuleje, i do tego jeszcze na horyzoncie jest Unia Europejska”. Mamy nadzieję, że po zapoznaniu się z przygotowanymi danymi Czytelnicy wypracują sobie na ten temat własną opinię.

### Postscriptum

Redakcja dziękuje wszystkim, którzy odpowiedzieli na otrzymane ankiety i podzielili się swymi uwagami. Co do wiarygodności danych zawartych w tabelach, wyjaśniamy, że nadesłane ankiety podpisane zostały przez prezesów (dyrektorów) przedsiębiorstw. Należy jednak wziąć pod uwagę, że uzyskaliśmy je jeszcze w okresie obliczania bilansów firm, a w przypadku Geokart-International przed zamknięciem roku obrotowego, w związku z czym niektóre wielkości mogą nieznacznie odbiegać od oficjalnych.

Opracowanie redakcji



Wykres 6. Udział zleceń z budżetu

### Z budżetu

W ubiegłych latach udział prac z budżetu stanowił około 35% wartości sprzedaży największych firm. W roku 2000 wyniósł on około 40%, chociaż do wielkości tej trzeba podchodzić z rezerwą, należy bowiem sądzić, że dokładność, z jaką firmy podają ją w swej statystyce, wynosi około 5% (wykres 6). Najwięcej zleceń z budżetu (samorządowego i centralnego) miały w roku ubiegłym OPGK Koszalin (75%), OPGK Olsztyn (69%) i Geokart-