

Wyniki uzyskane przez firmy geodezyjne w 1999 r.

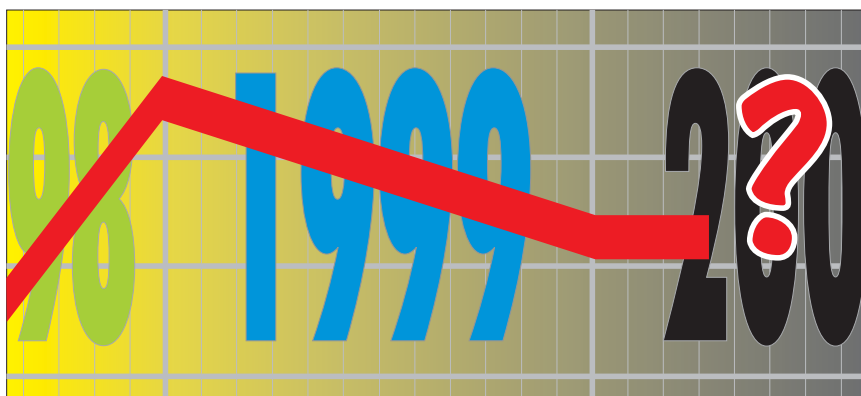
Marny rok

W końcu grudnia ubiegłego roku poprosiliśmy największe w Polsce firmy geodezyjne o wypełnienie krótkiej ankiety dotyczącej ich działalności w latach 1998 i 1999. Większość z nich odpowiedziała na postawione przez nas pytania. Uzupełniające dane zacierpnęliśmy z „Monitora Polskiego B” publikującego roczne sprawozdania finansowe większych firm krajowych.

O co pytaliśmy

Do ankiety zaprosiliśmy 48 największych, naszym zdaniem, firm zajmujących się w kraju geodezją. Podstawowym kryterium wyboru były wyniki finansowe osiągnięte przez nie w latach poprzednich. W ankiecie poprosiliśmy o podanie następujących danych (za rok 1998 i 1999):

- sprzedaż;
- zysk netto;
- liczba zatrudnionych;
- średnia płaca;
- procentowy udział w sprzedaży następujących asortymentów robót:
 - tradycyjne pomiary geodezyjne, obsługa inwestycji itp.,



- opracowania komputerowe (mapa numeryczna), fotogrametryczne, satelitarne itp.,
- inna działalność (poligrafia, obrót nieruchomości, wynajem itp.);

- procentowy udział prac pozyskanych z budżetu (centralnego, samorządowego);
- eksport (działalność geodezyjna);
- główny teren działania firmy.

Celem ankiety było przede wszystkim uzyskanie ogólnego obrazu poziomu sprzedaży (a tym samym zamówień), zatrudnienia i wynagrodzeń oraz struktury produkcji. Nie pytaliśmy o szczegółowe dane bilansowe (za 1999 rok jest na nie zbyt wcześnie). Otrzymane informacje dotyczące sprzedaży (a zwłaszcza zysku) w 1999 roku są z pewnością obciążone minimalnym błędem. Co prawda prosiliśmy o nie w samej końcówce roku, kiedy niewiele mogło się już zmienić, ale pewne korekty nadal są możliwe, chociażby z uwagi na to, że bilanse są dopiero przygotowywane. Zebrane informacje dają jednak podstawę do odpowiedzi na pytanie: jaki dla geodezji był rok 1999?

Kto odpowiedział

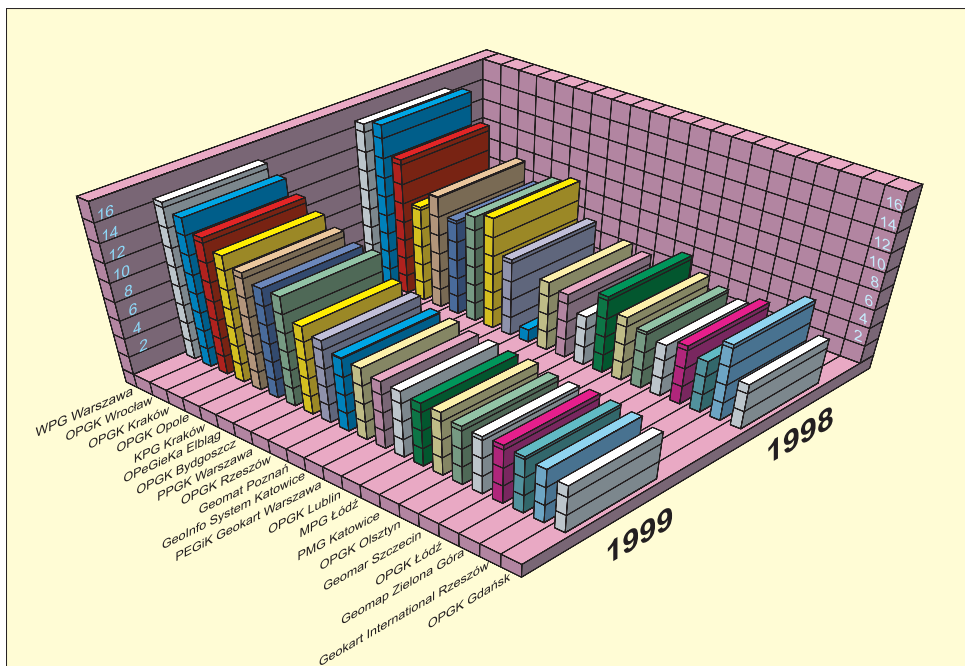
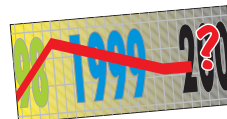
Naszą ankietę skierowaliśmy przede wszystkim do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjnych i przedsiębiorstw państwowych. Nie braliśmy pod uwagę: spółek cywilnych (z uwagi na wielkość produkcji oraz trudność w weryfika-

cji danych), a także firm wydawniczych (np. PPWK) oraz zajmujących się tylko (lub w przeważającej części) sprzedażą sprzętu geodezyjnego (niezależnie od formy ich własności).

Większość prezesów i dyrektorów zareagowała na nasz faks dość szybko, kilku musieliśmy namówić do udziału w ankiecie. W sumie odpowiedziało 35 firm. Nieprzejednani w swej postawie pozostali szefowie Przedsiębiorstwa Miernictwa Górniczego i Przedsiębiorstwa Geodezyjno-Inżynierskiego z Katowic, OPGK z Białegostoku i Bydgoszczy oraz wrocławskiego Biprogeo. Mamy nadzieję, że za rok informacji udzieli nam wszyscy zaproszeni.

Studując wykresy

Przed wszystkim należy pamiętać o inflacji, która w ubiegłym roku wyniosła 8,9%, a rok wcześniej 8,6%. Poza tym około 11% ogólnej wartości sprzedaży naszych firm stanowią pozycje nie związane z geodezją. Płace ubiegłoroczne są ubruttowane (ZUS), a rok wcześniej nie. Podane w dalszej części tekstu wielkości średnie dotyczące całej branży obliczyliśmy na podstawie wszystkich nadesłanych odpowiedzi, na wykresach pokazaliśmy tylko czołówkę. W kilku wyszczególnionych pozycjach przedstawiliśmy wartości szacunkowe. Wiele firm, z róż-



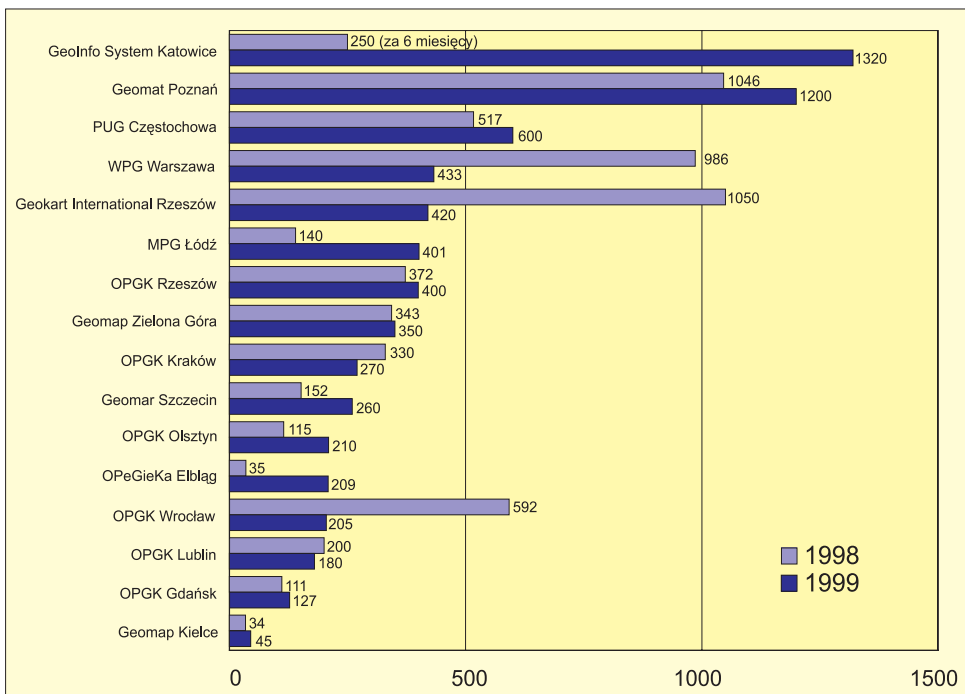
Sprzedaż w latach 1998 i 1999 w milionach złotych. Za rok 1999 dla KPG, OPGK z Bydgoszczy i Łodzi, PPGK, PMG podano wartości szacunkowe

nych względów, nie chciało podać średnich zarobków. Do ciekawych wniosków można dojść analizując wielkość sprzedaży w stosunku do liczby zatrudnionych lub położenie firm na mapie kraju.

Sprzedaż i zysk

Krajową czołówkę stanowią: Warszawskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne, OPGK-i z Wrocławia, Krakowa, Elblą-

ga, Opola i Bydgoszczy, a także Krakowskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne – ze sprzedażą wyraźnie przekraczającą 10 mln zł (z tym że w przypadku firmy elbląskiej tylko 6,3 mln zł przypada na produkcję geodezyjną). Następną grupą to PPGK Warszawa, OPGK Rzeszów, Geomat Poznań, GeoInfo System z Katowic z wielkością sprzedaży 8-10 mln zł. Największy wzrost sprzedaży



Zysk w wybranych firmach w latach 1998 i 1999 w tysiącach złotych

w stosunku do roku 1998 zanotowały: Miejskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne z Łodzi – 35%, OPGK Opole – 31% i OPGK z Koszalina – 29% (największy skok sprzedaży i zysku zanotowała GeoInfo System, nie są one jednak reprezentatywne z uwagi na istnienie firmy na rynku dopiero od 1,5 roku). Największy spadek dotknął: OPGK Rzeszów – 33% i warszawskie PPGK – 20%.

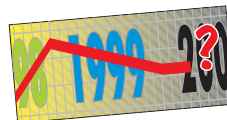
Według uzyskanych danych w roku 1998 przychody ze sprzedaży ogółem czołowych firm wzrosły w stosunku do 1997 roku o około 17%. Po uwzględnieniu inflacji dało to 8,4%. Porównując rok miniony z rokiem 1998 obserwujemy wzrost tylko o około 4,2%, co w połączeniu z inflacją daje spadek produkcji w wysokości 4,7%.

Największym zyskiem netto w 1999 roku, po firmie Geo Info System (1,32 mln zł), pochwalić się mogą: poznański Geomat – 1,2 mln zł, Geokart International z Rzeszowa – 420 tys. zł i WPG – 433 tys. zł. Globalnie zysk spadł o około 6% w stosunku do 1998 roku. Co prawda równie ważne wskaźniki mówiące wiele o kondycji firmy, jak rentowność czy stopa zwrotu kapitału, mogą być lepsze, pozostaje jednak faktem, że wypracowanych pieniędzy jest mniej. Po uwzględnieniu inflacji zyski osiągnięte przez największe firmy w ubiegłym roku są mniejsze o prawie 15% w stosunku do 1998 roku.

Dla zobrazowania skali produkcji w geodezji kilka liczb – 30 czołowych firm osiąga łącznie sprzedaż w wysokości prawie 240 mln zł, co daje przeciętną 8 mln zł, czyli niewiele więcej niż budżet Instytutu Geodezji i Kartografii albo prawie połowa budżetu niezbyt bogatej gminy. Zysk w wysokości 500 tys. zł pozwala na zakup w pełni uzbrojonej stacji fotogrametrycznej lub 10 dobrej jakości total station albo... segmentu (150 m²) na obrzeżach Warszawy.

Zatrudnienie

Najwięcej osób zatrudnia OPGK z Wrocławia (ponad 300 osób), o wiele mniej pracowników mają: OPGK z Krakowa, PPGK, WPG, OPGK Rzeszów i KPG (269-180). Największy ubytek stanu osobowego zanotowały Przedsiębiorstwo Eksportu Geodezji i Kartografii Geokart – 27%, PPGK (wg naszych szacunków 20%), siedlecki Level i OPGK z Gdańska – 14%. Pod uwagę braliśmy dane z grudnia 1999 i 1998 roku. W ujęciu summarycznym zatrudnienie zmniejszyło się o 5%. Ponieważ średnioroczne zatrudnienie za 1998 rok jest o około 4% wyższe



od stanu z grudnia 1998 roku, można przyjąć, że w ciągu dwóch lat ubyło z wielkich firm bez mała 10% pracowników.

Płace

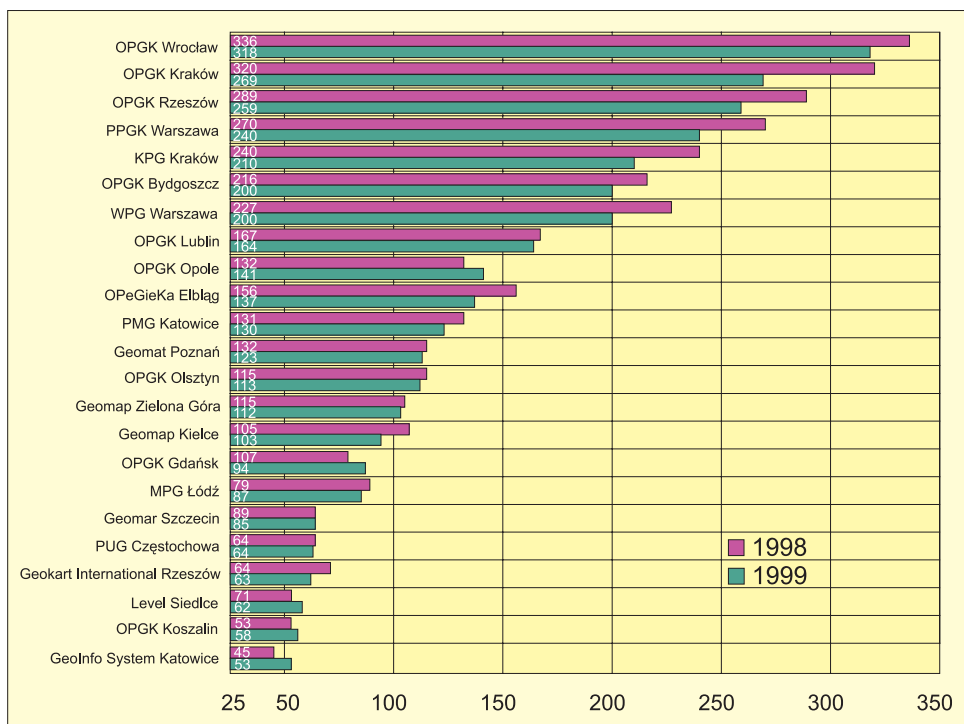
Tylko niespełna połowa firm odpowiadających na ankietę podała wysokość płac swych pracowników. Stosunek maksymalnej do minimalnej średniej wynosi 2:1. Najwyższą przeciętną płacę mają: zajmująca się tylko opracowaniami numerycznymi firma Compass z Krakowa (2836 zł) oraz poznański Geomat (2700 zł) i Geomar ze Szczecina (2680 zł).

W 1998 roku płace w dużych firmach wzrosły o około 15-17%. Z danych za ubiegły rok wynika, że wzrost ten wyniósł około 23%. Według naszych szacunków dla całej branży wskaźnik ten nie przekroczy poziomu z 1998 roku, co po uwzględnieniu inflacji da w 1999 roku zarobki wyższe przeciętnie o 7% niż rok wcześniej. Jeśli weźmiemy pod uwagę ich ubruttwienie, to wnioski nasuwają się same.

Warto wiedzieć, że zarobki szeregowych pracowników w firmach dużych i kilkuniosobowych są mniej więcej na tym samym poziomie. Natomiast o ich wysokości decyduje rejon kraju i sytuacja na rynku pracy. Z kolei właściciele małych firm z reguły zarabiają więcej niż szefujący wydziałom czy pracownikom w dużych spółkach i przedsiębiorstwach. Trzeba też pamiętać, że w większości dużych firm istnieje ściśle przestrzegany zakaz prowadzenia działalności na własną rękę. Nie ma w zasadzie mowy o dorobieniu po godzinach. Za to wylatuje się z pracy.

Struktura produkcji i eksport

Produkcję podzieliłoby tylko na trzy części, chociaż zdajemy sobie sprawę z niedoskonałości takiego podziału. Z dostarczonych danych wylania się jednak bardzo klarowny obraz. W większości firm w 1999 roku spadł udział tradycyjnych prac (w tym obsługa geodezyjnych), a wzrósł udział opracowań numerycznych. Na niezmiennym poziomie (11%) pozostała wielkość pod nazwą „inna działalność”. Największy jej udział w strukturze produkcji mają: OpeGieKa Elbląg – 46%, PEGiK Geokart – 37% oraz Geomap Kielce i GeoInfo System – 20%. Eksport, o który też pytaliśmy, to zupełnie egzotyczna sfera działań naszych branżowych potentatów. Poza PEGiK Geokart, od lat specjalizującym się w pracach eksportowych (ponad 60% wartości sprzedaży w 1999 roku), tylko elbląskie OpeGieKa wykonywało takie kontrakty (10%).



Zatrudnienie w grudniu 1998 i 1999 roku. Dla PPGK, KPG, OPGK Bydgoszcz i PMG Katowice podano wartości szacunkowe

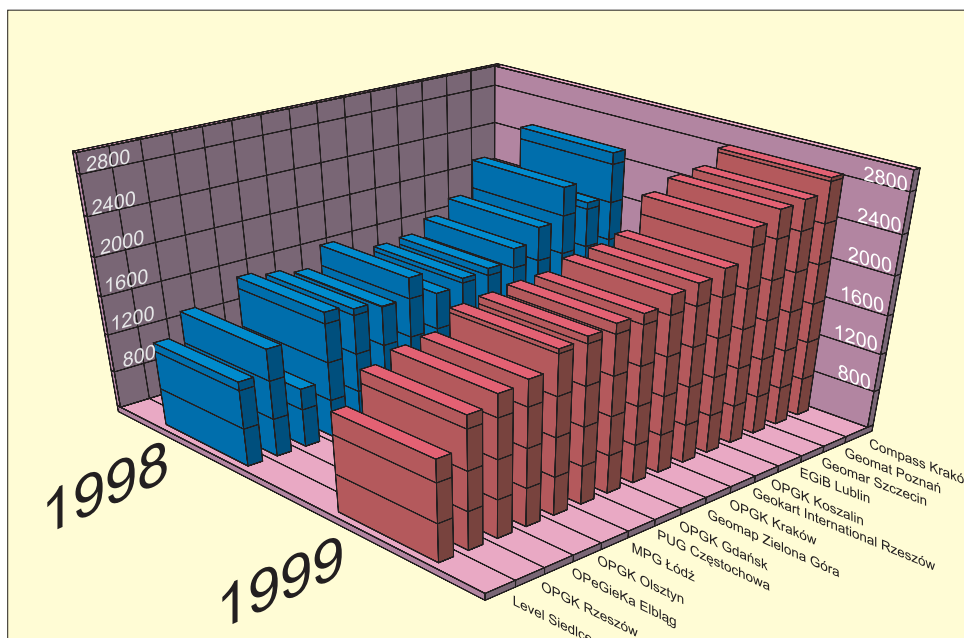
Ile z budżetu?

Wskaźnik udziału prac finansowanych z budżetu centralnego i samorządowego w 1999 i 1998 roku był taki sam – 35%. Największy ich udział w produkcji miały rzeszowskie firmy OPGK i Geokart International (odpowiednio 82% i 69%), EGiB Lublin i OPGK Koszalin – po 80% i OPGK Olsztyn 65%.

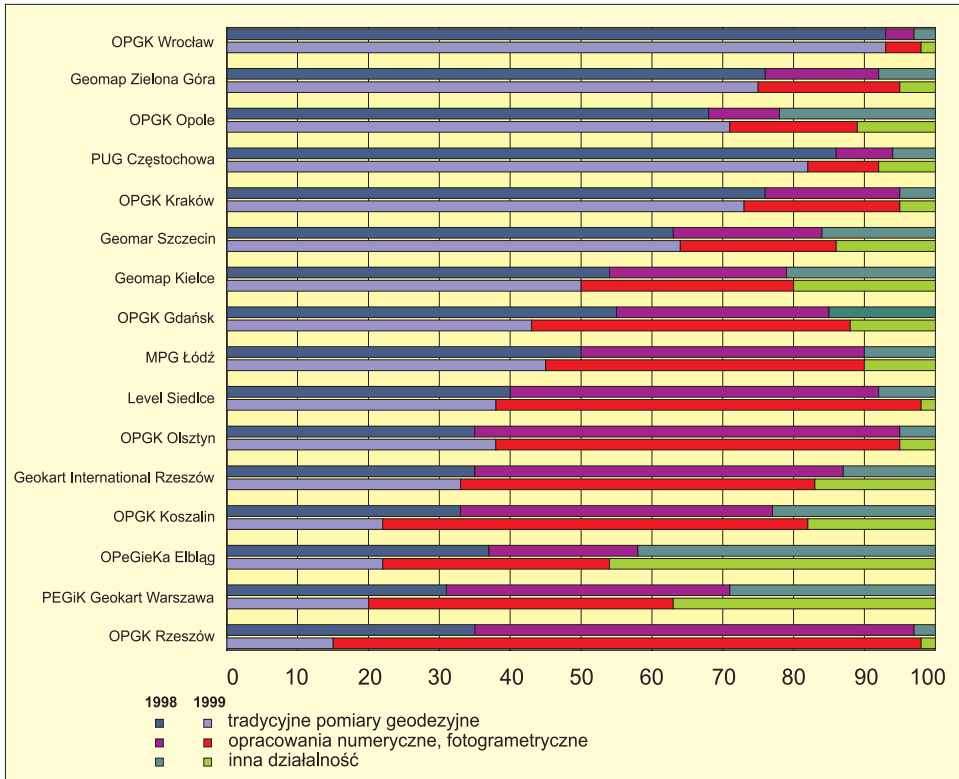
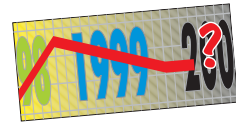
Najmniejszy procent tego typu zamówień deklarowały Compass, PEGiK Geokart, Geomar i GeoInfo System – po około 1%.

Gdzie działają?

Głównymi rejonami działania przedsiębiorstw są oczywiście macierzyste miasta (województwa). Najwięcej można ich jednak spotkać na terenie województwa mazowieckiego. Oprócz firm miejsco-



Średnie płace w wybranych firmach w latach 1998 i 1999 w złotych



Struktura produkcji w wybranych firmach w latach 1998 i 1999 w procentach

wych (PPGK, OPGK, WPG, Geoprojekt, Level) pracują tu zespoły z Kielc, Częstochowy, Poznania, Łodzi czy Lublina. Na terenie prawie całego kraju działają PPGK, Geokart International i Geomat. Oczywiście jest reguła, że większe firmy wykonują prace w wielu rejonach kraju, a mniejsze ograniczają się raczej do terenu własnego województwa. Pomiary za granicą (Libia, Kamerun) wykonuje tylko PEGiK Geokart.

Potrzebna „druga noga”

Wykazany wcześniej relatywny spadek sprzedaży, zysków i zatrudnienia w dużych firmach jest w sporej części odbiciem stanu naszej gospodarki. Nie za dobry to był rok, chociaż wyszliśmy, jako kraj, na niewielki plus (4-procentowy wzrost gospodarczy). W naszą branżę uderzyły: mniejsza liczba inwestycji oraz zaburzenia w zamówieniach z budżetu, które zaczęły sływać dopiero w drugiej połowie roku. Ale to tylko część prawdy. Z pewnością w dalszym ciągu postępuje proces redukcji przedsiębiorstw mających największą liczbę zatrudnionych. Należy się spodziewać, że w przyszłości do firm dużych będą należały zespoły nie 300-, ale 150-osobowe. Na pewno część zleceń przechodzi do małych (kilku- czy kilkunastoosobowych) spółek, bardziej operatywnych i z reguły

taniej wykonujących prace, chociaż ta taniść wielokrotnie nie idzie w parze z jakością, nie mówiąc o rzetelności wypełniania powinności podatkowych i ZUS-owskich (na co narzekają szefowie dużych przedsiębiorstw). To z kolei jest spowodowane potrzebą wygenerowania minimalnego chociażby zysku i utrzymania się na rynku za wszelką cenę. Dzisiaj, jakże często, od zdobycia zlecenia zależy egzystencja właściciela firmy i jego rodziny.

Firma duża, oferująca szeroki wachlarz usług, ma większe szanse przetrwania czy rozwoju. Jeszcze większe ma przedsiębiorstwo operujące równoległe na innych rynkach. Stąd COGiK z Warszawy wiele lat temu skorzystał z okazji wejścia na rynek budowlany, OPeGieKa Elbląg swej szansy szuka w poligrafii i eksporcie. Kilka innych firm sprzedaje oprogramowanie i zajmuje się na niewielką skalę handlem lub projektowaniem. Rozszerzenie działalności jest jednym ze sposobów na złagodzenie załamania rynku. Problem w tym, że aby zacząć taką działalność na większą skalę, poza pomysłem trzeba jeszcze mieć pieniądze. A skąd je wziąć, skoro zyski w branży są tak marne? Średnia dla dużych firm w ubiegłym roku wyniosła ledwie 5%. Niewielką pociechą jest to, że większość z firm przeznaczają je nie na wypłatę dywidendy, ale na inwestowanie.

Za dużo ludzi, za mało roboty

Nieodparcie nasuwa się wniosek – zbyt wielu nas do tego tortu, jak zbyt wielu jest górników czy kolejarzy. W Polsce nie ma dzisiaj tyle do zrobienia, by zajęcie znalazło kilkanaście tysięcy geodetów uprawnionych i kilkaset firm. Dobrze wiedzieć, że 27 największych firm w branży zatrudniało w 1998 roku około 2300-2500 osób z wykształceniem geodezyjnym (lub pokrewnym). Jakby tego było mało, uczelnie i szkoły pracują pełną parą. Ich mury w ciągu kilku lat opuścił amia geodetów, która wystarczyłaby do wymiany całego personelu w tych 27 „gigantach”.

Nasze problemy jak w soczewce odbijają się zwłaszcza w województwach wschodnich i innych pozbawionych dużych aglomeracji. Skromne tamtejsze budżety, brak inwestycji, wreszcie wiążąca nad każdym groźba bezrobocia skutkują najniższymi płacami i ekspansją tamtejszych firm do dużych miast (zwłaszcza do stolicy). I tu rodzi się nowe pole konfliktów, bowiem koszty utrzymania (czy – jak mówią inni – przetrwania), zwłaszcza w stolicy, są o wiele wyższe niż w innych regionach Polski. Cen zaś lokalne firmy nie mogą w nieskończoność obniżać. Zwłaszcza gdy płace i narzuty z nimi związane stanowią ponad 55% wartości produkcji, atyle wynosi średnia w branży. Coraz więcej robót otrzymują więc firmy przyjezdne.

Co dalej?

Jak widać, problemów do rozwiązania i pytań czekających na odpowiedź w 1999 roku chyba nie ubył. Jaki będzie rok bieżący? Wydaje się, że osiągnięcie ubiegłorocznej sprzedaży będzie nie lada sztuką, chociażby w świetle dochodzących sygnałów o przeznaczeniu przez samorządy mniejszych nakładów na geodezję niż w roku ubiegłym. Jeśli gospodarka nie ruszy z inwestycjami, będzie naprawdę nieciekawie. I to nie tylko dla nas.

Pesymista w takim przypadku powiedziałby, że nigdy nie jest tak źle, by nie mogło być jeszcze gorzej; optymista, że teraz może być już tylko lepiej. O tym, który z nich będzie miał rację, przekonamy się za rok.

Opracowanie redakcji

Dziękujemy szefom firm za cenne uwagi przekazane przy zbieraniu materiałów do niniejszego artykułu.