

RAPORT 2005 GEODEZJI KOMERCYJNEJ

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej zaowocowało przyspieszeniem wzrostu gospodarczego, a w 2005 roku nastąpiło utrwalenie pozytywnych trendów. Napływ środków finansujących usługi geodezyjne podniósł atrakcyjność sektora, wywołując zainteresowanie gigantów informatycznych i zmuszając „pięćdziesięciolatkę”¹ do maksymalnego wysiłku.

JADWIGA SOWA

Poprawa koniunktury wywołała wzrost sprzedaży i stabilizację zatrudnienia. Zmiana otoczenia zewnętrznego wymagała jednak umiejętnej ochrony własnego rynku i adaptacji do nowych warunków działania. Poniższy raport prezentuje wyniki 18 firm geodezyjnych skupionych w Krajowym Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych „Polska Geodezja Komercyjna”. Ich aktywa wynoszą od 9,6 do 1,6 mln zł (firmy na wykresach przedstawione są w kolejności malejących aktywów).

● SPRZEDAŻ I ZYSK

Rok 2005 przyniósł stabilizację **sprzedaży** w prezentowanych firmach (rys. 1). Jej średni poziom w cenach bieżących wyniósł 72,3% sprzedaży zrealizowanej rok wcześniej (należy pamiętać, że wyniki za 2004 r. były zniekształcone z uwagi na prace wykonywane w ramach konsorcjów) i 102,7% w stosunku do roku 2003. **Zysk netto** przedstawiono na rys. 2. **Rentowność netto** w 16 z prezentowanych firm², które osiągnęły dodatni wynik finansowy, wyniosła 3% (rok wcześniej przekroczyła 4%). Najwyższy poziom rentowności osiągnęły: LEVEL PGP w Siedlcach (9,6%), OPEGIEKA EL-

bląg (7,6%) – tym razem źródłem sukcesu nie była podstawowa działalność spółki, PMG Katowice (6,9%) – kolejny rok w czołówce, KPG Kraków (3,9%).

● ZATRUDNIENIE, WYDAJNOŚĆ I PŁACE

W 2005 r. ustabilizował się poziom **zatrudnienia** w firmach zgrupowanych w Polskiej Geodezji Komercyjnej (rys. 3). Średni spadek zatrudnienia wyniósł zaledwie 0,6%. Dodatnią dynamikę w stosunku do roku 2004 wykazały: OPGK Gdańsk (8,7%), PMG Katowice (7,3%), OPGK Bydgoszcz (6,9%), OPGK GEOMAP Zielona Góra (6,7%), PUG Częstochowa (5,6%), GEOMAR Szczecin (4,5%), MPG Łódź (2,6%) i OPEGIEKA Elbląg (2,5%). Największy spadek zatrudnienia zanotowano w PGK OPGK Wrocław – o 14,4%.

Dynamika sprzedaży i zatrudnienia świadczy o wydajności pracy. W badanych firmach **średnia sprzedaż na jednego zatrudnionego** wyniosła 5,32 tys. zł. W 2004 r. było to 7,74 tys. zł (wynik obciążony realizacją dużych kontraktów w kooperacji), a w 2003 r. – 5,29 tys. zł. Sprzedaż na jednego zatrudnionego wyniosła w 2005 r. 104,3% sprzedaży osiągniętej w roku 2003. Sprzedaż powyżej 5000 zł na zatrudnionego osiągnęły w ubiegłym roku: GEOMAR Szczecin – 9,5, OPGK Opole – 8,4, PMG Katowice – 7,95, KPG Kraków – 6,5, OPEGIEKA Elbląg – 6,3, OPGK Gdańsk – 5,95 i PGK OPGK Wrocław – 5,6 (rys. 4).

ce – 7,95, KPG Kraków – 6,5, OPEGIEKA Elbląg – 6,3, OPGK Gdańsk – 5,95 i PGK OPGK Wrocław – 5,6 (rys. 4).

● WARTOŚĆ DODANA I PŁACE

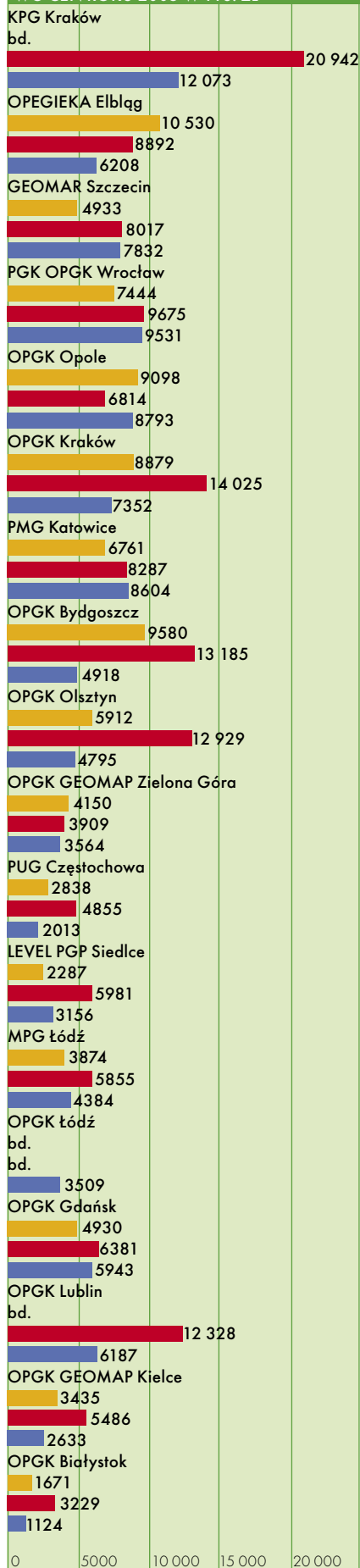
Udział **wartości dodanej** w przychodach ogółem w prezentowanych 18 firmach wyniósł średnio 70%. Podział wartości dodanej według głównych kierunków zasilania przedstawia się następująco:

- pracownicy 71,7% (wynagrodzenia 59,7% i świadczenia 12%),
- rozwój firm 9,3% (amortyzacja 5,5%, zysk netto 3,8% (o ile pozostaje w firmie),
- budżet 3,6% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych),
- instytucje finansujące 1,2%.

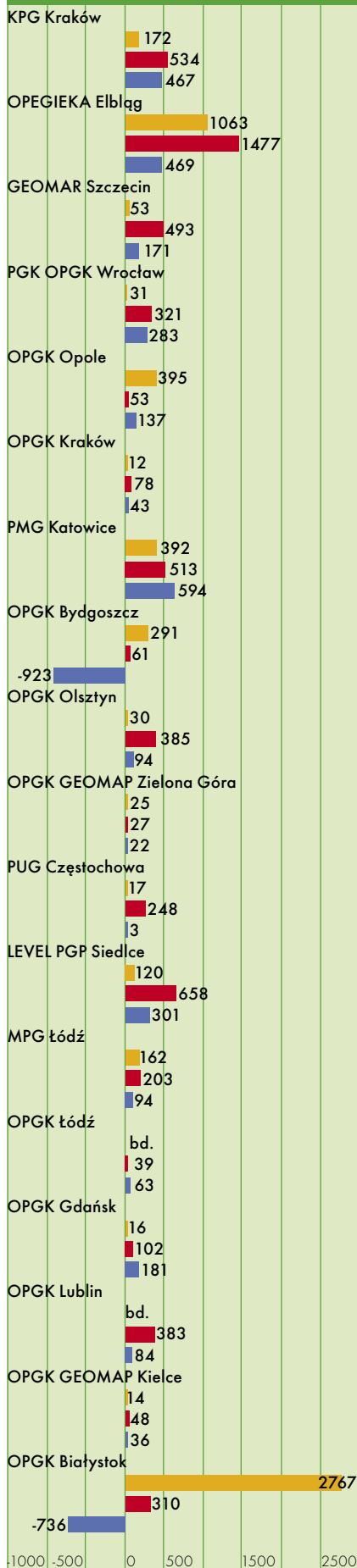
Wydajność pracy mierzona **wartością dodaną na jednego zatrudnionego** ukształtowała się na poziomie 4,11 tys. złotych. W 2004 r. było to 5,02 tys. zł, a rok wcześniej 4,03 tys. zł. Wydajność powyżej średniej odnotowały: GEOMAR Szczecin – 6,55 tys. zł, KPG Kraków – 5,34, PMG Katowice – 5,32, OPGK Opole – 4,99, OPEGIEKA Elbląg – 4,97, LEVEL PGP Siedlce – 4,50, PUG Częstochowa – 4,41, OPGK Gdańsk – 4,35 i OPGK Olsztyn – 4,31 (rys. 5).

Średnie wynagrodzenie brutto w firmach Polskiej Geodezji Komercyjnej w 2005 r. wyniosło 2,55 tys. złotych. W roku 2004 było ono wyższe – 2,90 tys. złotych (w 2003 r. – 2,49 tys. zł). Poziom płac powyżej średniej odnotowano w ośmiu firmach: GEOMAR Szczecin – 4,25 tys. zł, OPGK Opole – 3,25, PMG Katowice – 3,15, OPGK Gdańsk – 3,01, KPG Kraków – 2,95, OPGK Olsztyn – 2,80,

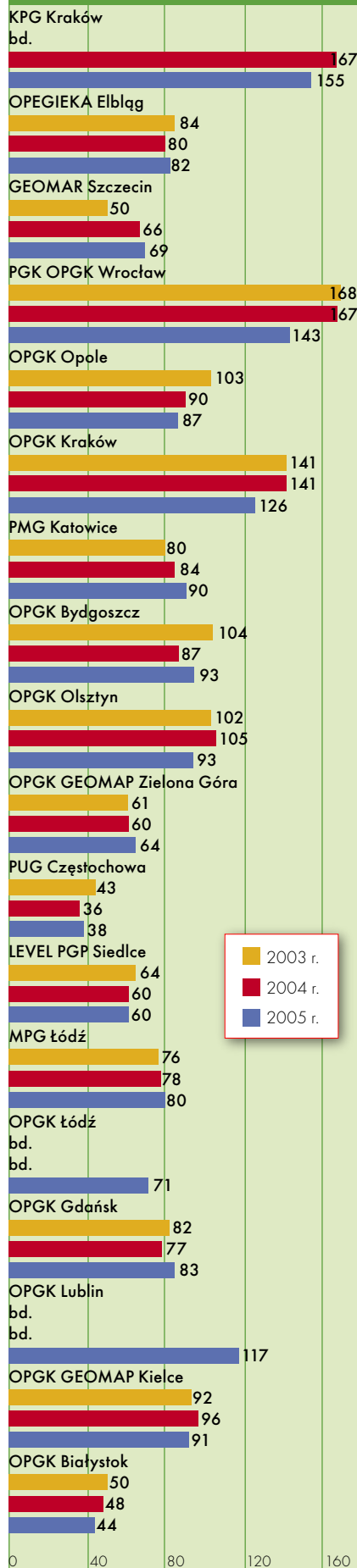
1 SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W LATACH 2003-2005 WG CEN ROKU 2005 W TYS. ZŁ



2 ZYSK NETTO W LATACH 2003-2005 WG CEN ROKU 2005 W TYS. ZŁ

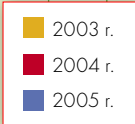
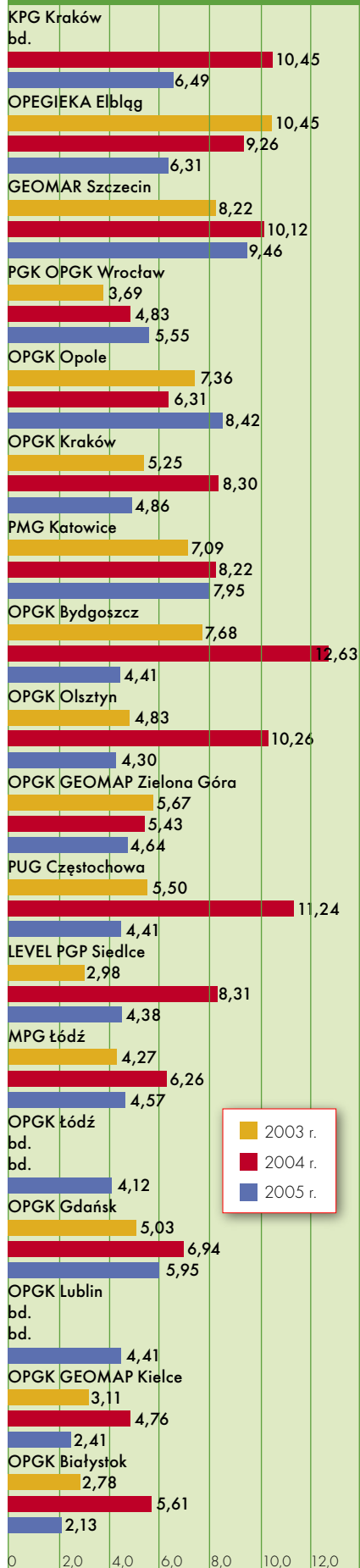


3 ZATRUDNIENIE W LATACH 2003-2005 (LICZBA OSÓB)

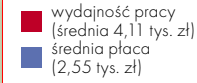
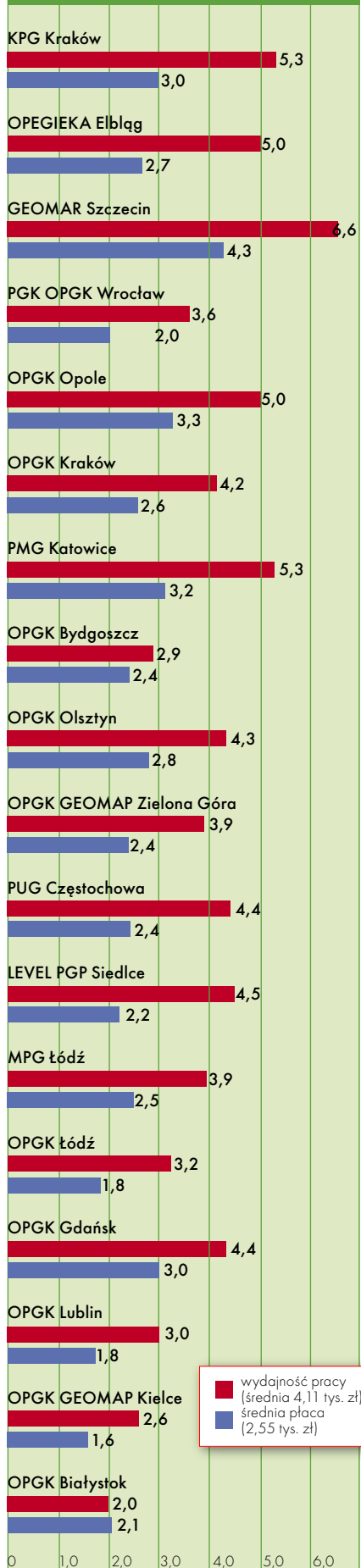


■ 2003 r.
■ 2004 r.
■ 2005 r.

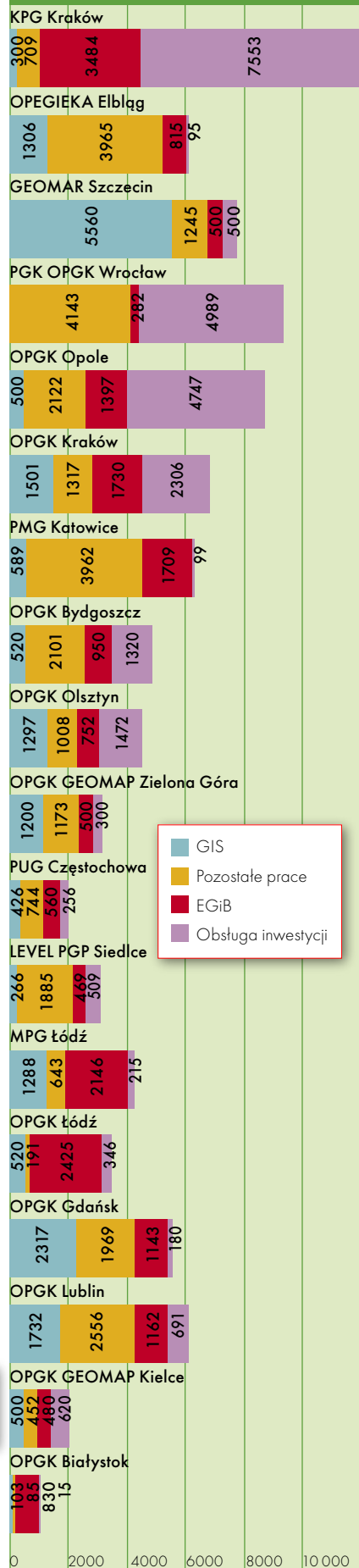
4 SPRZEDAŻ NA 1 ZATRUDNIONEGO W LATACH 2003-2005 WG CEN ROKU 2005 W TYS. ZŁ



5 WYDAJNOŚĆ PRACY I ŚREDNIA PŁACA W TYS. ZŁ



6 STRUKTURA ASORTYMENTOWA USŁUG GEODEZYJNYCH W TYS. ZŁ



OPEGIEKA Elbląg – 2,69,
i OPGK Kraków – 2,59.

ASORTYMENT

18 firm przedstawionych w raporcie KZP-FGK uzyskało w 2005 r. ze sprzedaży prac geodezyjnych 97 742 tys. złotych. W tym:

- 30 270 tys. zł (31,0%) – stanowiły „pozostałe prace”, czyli klasyczna geodezja (mapy do celów projektowych, wydzielania, podziały i rozgraniczenia, osnowy geodezyjne itp.).
- 26 213 tys. zł (26,8%) – obsługa inwestycji,
- 21 334 tys. zł (21,8%) – prace z zakresu ewidencji gruntów i budynków,
- 19 925 tys. zł (20,4%) – opracowania GIS (systemy informacji geograficznej, TBD, mapy numeryczne i pozostałe opracowania numeryczne, w tym fotogrametryczne).

Warto zauważyć, że w województwach południowych obsługa inwestycji stanowiła główny asortyment robót. I tak w KPG Kraków wyniosły one 62,7%, w OPGK Opole – 54,2%, PGK OPGK Wrocław – 53,0%, OPGK Kraków – 33,6% (rys. 6 i 7).

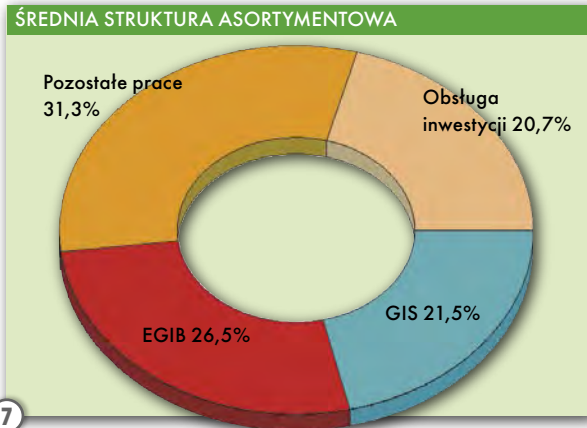
INNE WSKAŹNIKI BADANEJ „18” W 2005 ROKU:

● **Płynność bieżąca** – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową, ukształtował się na poziomie 2,58. W firmach, w których jego wartość jest mniejsza od 2, może sygnalizować trudności z finansowaniem bieżących zobowiązań.

● **Grupa wskaźników obrotu majątkiem w dniach** – pozwala określić stopień zamrożenia środków finansowych w poszczególnych fazach działalności i informuje o sprawności obrotu. Obrót majątku obrotowego wyniósł w firmach średnio 223 dni, rotacja należności krótkoterminowych – 83 dni, należności z tytułu dostaw i usług – 73 dni.

● **Wskaźniki struktury majątkowej** – określają stabilność struktury majątku firm. Aktywa trwałe stanowią przeciętnie 28,3% aktywów ogółem. Krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) to 22,4% aktywów. Wskaźnik unieruchomienia, tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych, wyniósł 47,1%.

● **Wskaźniki struktury kapitałowej** – informują o źródłach finansowania i sta-



bilności finansowej. Iloraz kapitału własnego do aktywów wyniósł 64,3%. Udział kapitałów i funduszy własnych w finansowaniu majątku firmy można przyjąć za miarę ryzyka likwidacji firmy. Za bezpieczny poziom można uznać wartość tego wskaźnika nie mniejszą niż 30%.

● O rozwoju firm decydują ponoszone **nakłady inwestycyjne**. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowią średnio prawie 43,6% aktywów trwałych badanych firm, a relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej – 75,0%.

● Nadrzednym celem zarządzania firmą w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja wartości podmiotu gospodarczego. Miernikiem odmiennym od myślenia kategoriami zysku ekonomicznego jest **ekonomiczna wartość dodana EVA⁴** oznaczająca przyrost wartości podmiotu. Określa różnicę pomiędzy zyskiem zrealizowanym a zyskiem oczekiwanym przez właścicieli. Liderami kreowania wartości dodanej w 2005 r. w Polskiej Geodezji Komercyjnej zostały: PMG Katowice i LEVEL PGP w Siedlcach.

JADWIGA SOWA

jest dyrektorem ds. ekonomicznych
w OPGK Sp. z o.o. w Gdańsku

Przypisy

- Tym mianem określa się firmy wyrosłe z dawnych Okręgowych Przedsiębiorstw Geodezyjno-Kartograficznych, w wielu przypadkach utworzonych ponad 50 lat temu, stanowiące trzon Polskiej Geodezji Komercyjnej.
- ² W obliczeniu średnich wartości rentowności pominięto OPGK w Bydgoszczy i Białymstoku.
- ³ Z pominięciem KPG Kraków, OPGK w Łodzi i OPGK w Lublinie z uwagi na brak danych z poprzednich lat.
- ⁴ EVA = zysk zrealizowany – zysk oczekiwany przez właścicieli, gdzie: zysk zrealizowany przez przedsiębiorstwo wykorzystywany do obliczenia EVA to tzw. zysk operacyjny po opodatkowaniu. Zysk operacyjny po opodatkowaniu = zysk na działalności operacyjnej – podatek dochodowy = zysk na działalności operacyjnej × (1 – stopa podatku dochodowego). Zysk oczekiwany przez właścicieli = zainwestowany kapitał × koszt kapitału, gdzie: kapitał zainwestowany = aktywa trwałe + kapitał obrotowy netto, przy średnioważonym koszcie kapitału szacowanym na poziomie 9%.

WYNIKI

● Firma **Garmin** w II kwartale tego roku uzyskała przychody w wysokości 432,5 mln dolarów, o 64% więcej niż w II kwartale 2005 roku; największy wzrost (o 153%) zanotowano w segmencie rozwiązań dla nawigacji samochodowej – 255,4 mln; przychody z rynku europejskiego osiągnęły 177,8 mln (o 83% więcej niż w tym samym okresie 2005 roku).

● Przychody w wysokości 152,8 mln dolarów w II kwartale tego roku uzyskała firma **Intergraph**, co stanowi wzrost o 5,1% w porównaniu z drugim kwartałem 2005 roku; w ciągu ostatnich sześciu miesięcy przychody wyniosły 291,8 mln (o 3,5% więcej niż rok wcześniej); dochód netto uzyskany w II kwartale to 16,8 mln, a w ciągu sześciu miesięcy – 30,8 mln dolarów.

● Firma **MapInfo** uzyskała w II kwartale br. przychody w wysokości 43 mln dolarów; stanowi to wzrost o 11% w porównaniu z II kwartałem ub.r.; przychody z działu produktów wyniosły 32,3 mln, a z serwisu – 10,7 mln; w ciągu dziewięciu miesięcy MapInfo zanotowało przychód w wysokości 122,4 mln; przewiduje się, że w następnym kwartale sprzedaż wyniesie 43 mln, a w ciągu całego roku 165 mln dolarów; dochód netto osiągnięty w podsumowywanym kwartale to 2,8 mln dolarów.

● O 11% (w porównaniu z 2005 rokiem) wzrosły w II kwartale przychody firmy **NAVTEQ**; wyniosły one 135,9 mln dolarów; dochód netto za ten okres to 23,8 mln; w ciągu ostatniego półrocza odnotowano przychody w wysokości 258,3 mln, a dochód netto 39,9 mln.

● W II kwartale tego roku firma **NovAtel** uzyskała przychody w wysokości 21,0 mln dolarów kanadyjskich i 5,5 mln dochodu netto; w ciągu ostatniego półrocza przychody NovAtela osiągnęły 39,4 mln (32,8 mln rok wcześniej); dochód netto za sześć miesięcy to 10,7 mln (8,4 mln rok wcześniej); przychody osiągnięte z rynku specjalistycznych aplikacji wzrosły w II kwartale o 40%, a w dziale geomatyki o 8%.

● Kanadyjska firma **OSI Geospatial**, zajmująca się m.in. kartografią cyfrową, systemami nawigacyjnymi oraz tworząca oprogramowanie i systemy do zarządzania kryzysowego, w II kwartale podatkowym 2006 roku osiągnęła przychody w wysokości 6,1 mln dolarów, to jest o 1,5 mln więcej niż w takim samym okresie 2005 r., z tego o ponad 0,5 mln wzrost przychód wygenerowany przez rynek kartograficzny; produkty OSI Geospatial wykorzystuje m.in. norweska marynarka w systemie ostrzegania łodzi podwodnych przed minami.