

# RAPORT BRANŻY GEODEZYJNEJ 2004

Wyniki 18 firm  
z Krajowego Związku  
Pracodawców Firm  
Geodezyjno-  
-Kartograficznych „Polska  
Geodezja Komercyjna”

## KRZYWA IDZIE W GÓRĘ

Tylko (a może aż?) 18 firm z blisko 30 skupionych w Krajowym Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych „Polska Geodezja Komercyjna” postanowiło ujawnić GEODECIE wyniki osiągnięte w roku 2004. Cieszy i ta decyzja, i fakt, że mają się wreszcie czym pochwalić. Prawie 50-procentowy wzrost sprzedaży robi wrażenie, nawet jeśli uwzględnimy fakt, że z uwagi na podwykonawstwo część produkcji liczona jest podwójnie. Ale to bardzo dobrze, że duże, silne firmy nauczyły się organizować pracę partnerom o mniejszym potencjale. I choć tytuł „Raport Branży Geodezyjnej 2004” jest mocno na wyrost (opracowanie nie obejmuje bowiem ani usług świadczonych przez drobne firmy geodezyjne, ani przez giganty informatyczne), to nawet na podstawie tego szczupłego materiału widać korzystne tendencje na rynku usług geodezyjnych, które dobrze byłoby zachować. Niestety, z dotychczasowych rozstrzygnięć dużych przetargów organizowanych np. przez ARiMR wynika, że firmy geodezyjne zamierzają w tym roku zrobić więcej, ale za to za o wiele mniejsze pieniądze. Pojawia się tylko pytanie, czy nie została przekroczona granica, do której można ciąć koszty, nie ryzykując utraty jakości produktu końcowego?

KATARZYNA PAKUŁA-KWIECIŃSKA

Ożywienie gospodarcze związane z wejściem do UE zaowocowało poprawą koniunktury i napływem środków budżetowych na finansowanie prac geodezyjnych, stawiając przed służbą geodezyjną kolejne wyzwania.

### JADWIGA SOWA

#### • SPRZEDAŻ I ZYSK

Publikowane wyniki uporządkowane zostały według wartości aktywów firm. W opracowaniu wykorzystano układ sprawozdania F-02, gdzie rachunek zysków i strat prezentowany jest w układzie porównawczym.

Średni poziom **sprzedaży** w roku 2004 w cenach bieżących (rys. 1) przekroczył o 49% sprzedaż uzyskaną w roku 2003, a w cenach porównywalnych – o 46%. Należy jednak mieć na uwadze fakt, że wynik ten jest obciążony pracami wykonywanymi w formie konsorcjum oraz podwykonawstwa.

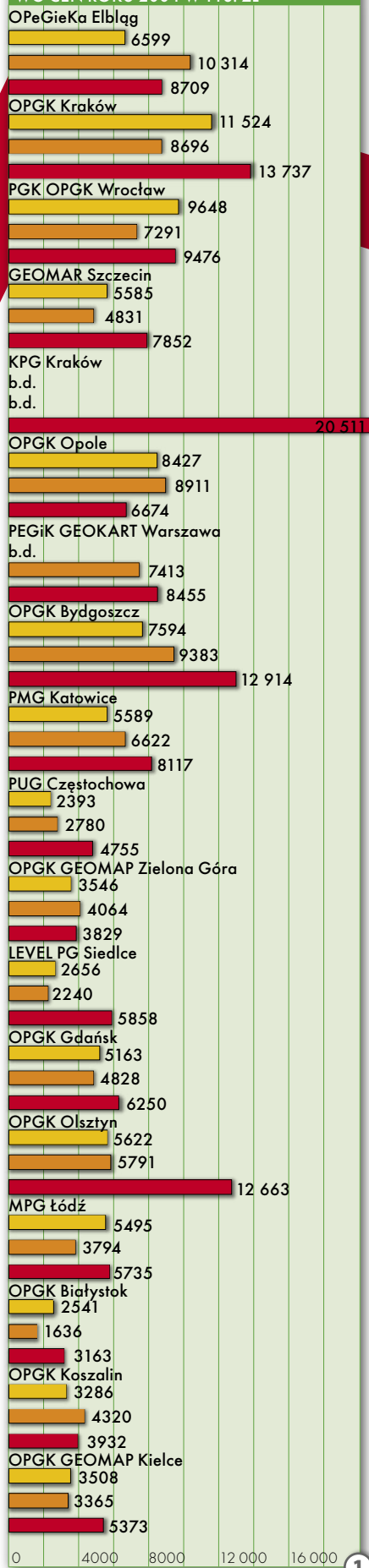
Wszystkie prezentowane firmy zanotowały dodatni wynik finansowy – **zysk**

**netto** (rys. 2), osiągając rentowność netto średnio na poziomie 4,26%, co oznacza podwojenie wartości z roku 2003. Najwyższe rentowności osiągnęły: OPeGieKa z Elbląga – 16,6%; Level PG w Siedlcach – 11%; OPGK w Białymstoku – 9,6%, GEOMAR Szczecin i PMG Katowice – po 6,2% oraz PUG Częstochowa – 5,1%. Sześć z prezentowanych firm zanotowało rentowność netto poniżej 1%.

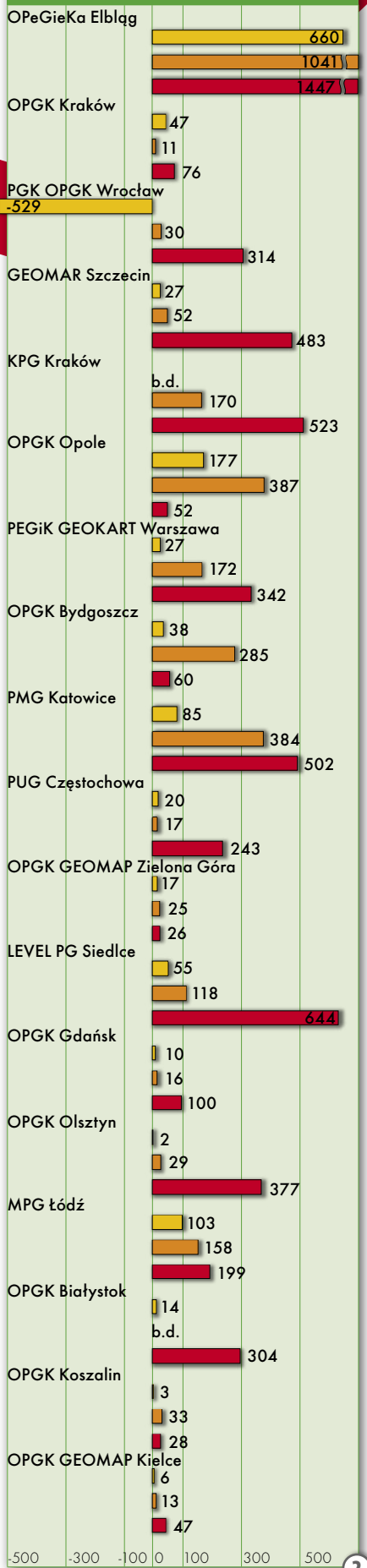
#### • ZATRUDNIENIE, WYDAJNOŚĆ I PŁACE

Ustabilizowało się **zatrudnienie** w prezentowanych firmach (rys. 3). Średni spadek w porównaniu z rokiem 2003 wyniósł zaledwie 0,9%. Dodatnią dynamikę zatrudnienia zanotowały: szczeciński GEOMAR – o 32%; OPGK w Koszalinie – 6,4% oraz PMG Katowice – 5,7%. Zatrzymał

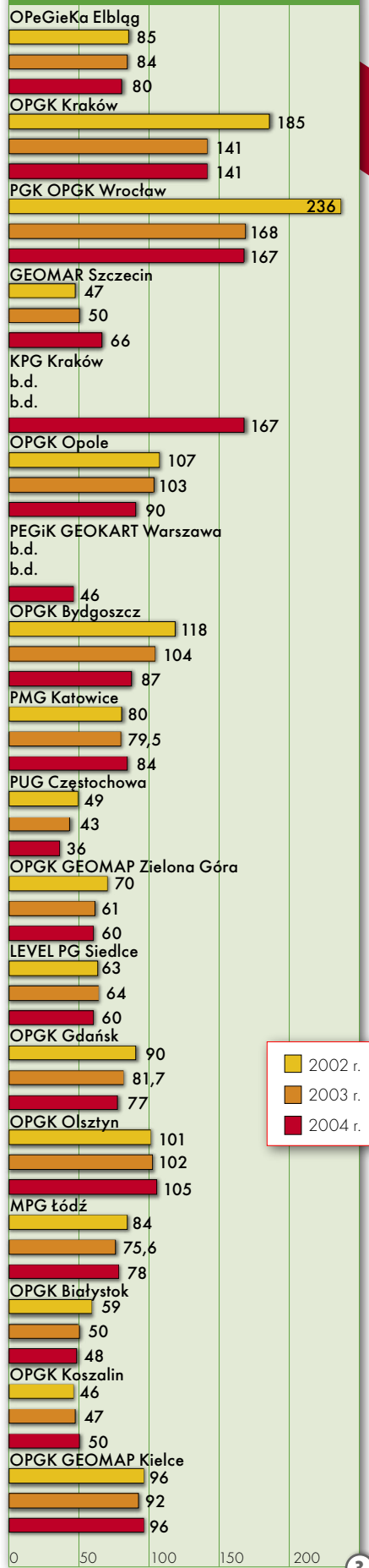
## SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W LATACH 2002-2004 WG CEN ROKU 2004 W TYS. ZŁ



## ZYSK NETTO W LATACH 2002-2004 WG CEN ROKU 2004 W TYS. ZŁ



## ZATRUDNIENIE W LATACH 2002-2004 (LICZBA OSÓB)

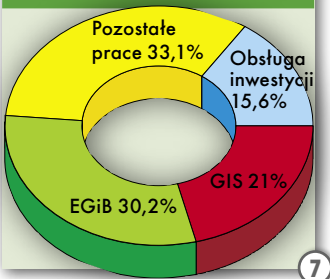


■ 2002 r.  
■ 2003 r.  
■ 2004 r.

się spadek zatrudnienia w PGK OPGK Wrocław i OPGK Kraków.

Dynamika sprzedaży i zatrudnienia świadczy o wzroście wydajności pracy. Średnia **sprzedaż na zatrudnionego** wyniosła 7,66 tys. zł (w roku 2003 – 5,43 i w roku 2002 – 4,91). Wynik ten obciążony jest realizacją dużych przedsięwzięć w kooperacji, szczególnie u liderów konsorcjum. W cenach bieżących w roku 2004 nastąpił wzrost o 54% w stosunku do 2003; w cenach porównywalnych – o 48,9%. Najwyższe sprzedaże na zatrudnionego (rys. 4) osiągnęły: OPGK w Bydgoszczy – 12,37 tys. zł; PUG Częstochowa – 11; KPG Kraków 10,2; OPGK Olsztyn – 10; GEOMAR Szczecin – 9,9; OPeGieKa Elbląg – 9.

## STRUKTURA ASORTYMENTOWA



wy geodezyjne, „kontrole zasiewów” i inne, stanowiąc 33,1% prac (w roku 2003 – 21,1%). Ewidencja gruntów i budynków stanowiła średnio 30,2% zrealizowanych usług geodezyjnych (w 2003 – 32,9%). Opracowania GIS (do których oprócz systemów informacji geograficznej zaliczono: TBD, mapy numeryczne i pozostałe opracowania numeryczne, w tym fotogrametryczne) stanowiły 21% (w roku 2003 – 28%). Obsługa inwestycji 15,6% (2003 – 18%). W województwach południowych obsługa inwestycji stanowiła główny asortyment robót (rys. 8); PGK OPGK Wrocław – 55,8%; OPGK Opole – 49,1%; KPG Kraków – 43,9%; PMG Katowice – 35,5%.

## WARTOŚĆ DODANA I PŁACE

Udział **wartości dodanej** w przychodach ogółem w prezentowanych firmach wyniósł średnio 63,7% (rys. 5). Podział wartości dodanej według głównych kierunków zasilania przedstawia się następująco:

- pracownicy – 69,3% (wynagrodzenia – 58,4% i świadczenia – 10,9%);
- rozwój firm – 11,8% (amortyzacja – 5,2%, zysk netto – 6,6%, o ile pozostałe w firmie);
- budżet – 3,4% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych);
- instytucje finansujące – 1,2%;
- pozostałe – 14,2% (pozostałe koszty rodzajowe i operacyjne).

Wydajność pracy mierzona **wartością dodaną na zatrudnionego** (rys. 6) ukształtowała się w roku 2004 średnio na poziomie 5,02 tys. zł (w roku 2003 – 4,03). Najwyższe wydajności osiągnęły: PEGiK GEOKART – 7,8 i OPeGieKa Elbląg – 6,7 tys. zł; szczeciński GEOMAR i KPG Kraków – po 6,2.

Średnie **wynagrodzenie** w roku 2004 – liczone jako iloraz wynagrodzeń i zatrudnienia (rys. 6) – ukształtowało się na poziomie 2,90 tys. złotych (w roku 2003 – 2,49). Płace powyżej średniej oferują: KPG Kraków – 4,0 tys. złotych; GEOMAR Szczecin – 3,8; PEGiK GEOKART – 3,6; OPeGieKa Elbląg – 3,6; OPGK Opole – 3,3.

## ASORTYMENT

Dominującym asortymentem w strukturze prac geodezyjnych w roku 2004 (rys. 7) stały się „pozostałe prace”. Obejmują one klasyczną geodezję, w tym: mapy do celów projektowych, wydzielienia, podziały i rozgraniczenia, osno-

## INNE WSKAŹNIKI

● **Płynność bieżąca** – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową – średnio ukształtował się na poziomie 2,87.

● **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 163 dni, rotacja należności krótkoterminowych – średnio 70 dni, należności z tytułu dostaw i usług – 60 dni.

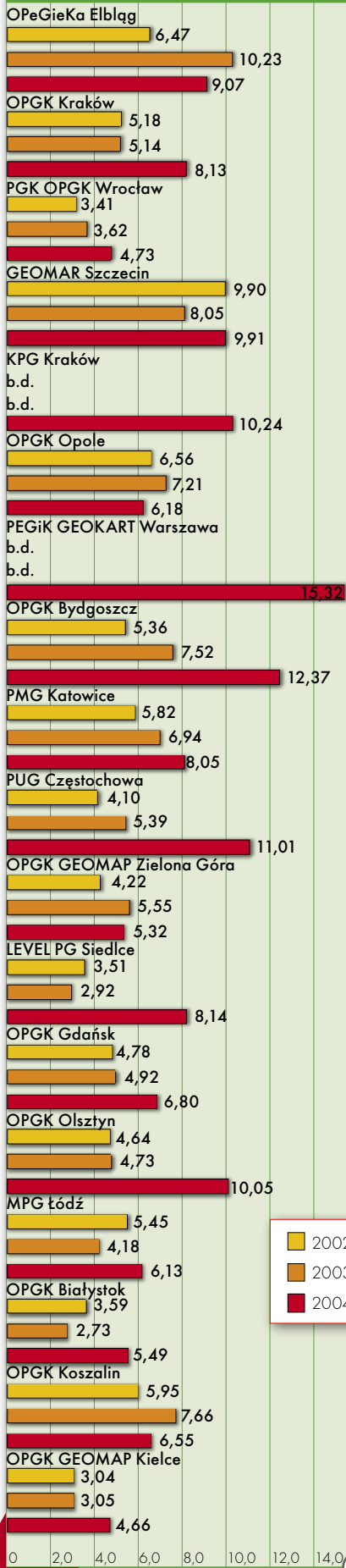
● **Wskaźniki struktury majątkowej** określają stabilność struktury majątku firm. Średnio aktywa trwałe stanowią 25,5% aktywów ogółem, a krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) – 31%. Wskaźnik unieruchomienia, tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych, wyniósł średnio 37,2%.

● **Wskaźniki struktury kapitałowej** informują o źródłach finansowania i stabilności finansowej. Kapitał własny do aktywów wyniósł średnio 61,7%. Udział kapitałów i funduszy własnych w finansowaniu majątku firmy można przyjąć za bezpieczny, gdy przekracza poziom 30%.

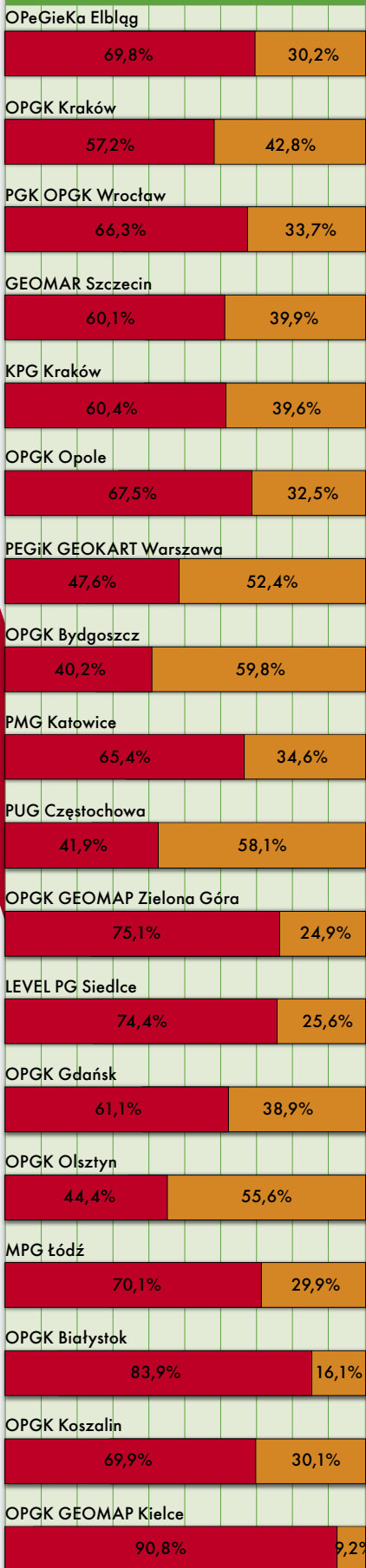
● O rozwoju firm decydują ponoszone **nakłady inwestycyjne**. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowią średnio prawie 63,9% aktywów trwałych. Relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej wyniosła średnio 74,3%.

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

## SPRZEDAŻ NA 1 ZATRUDNIONEGO W LATACH 2002-2004 WG CEN ROKU 2004 W TYS. ZŁ

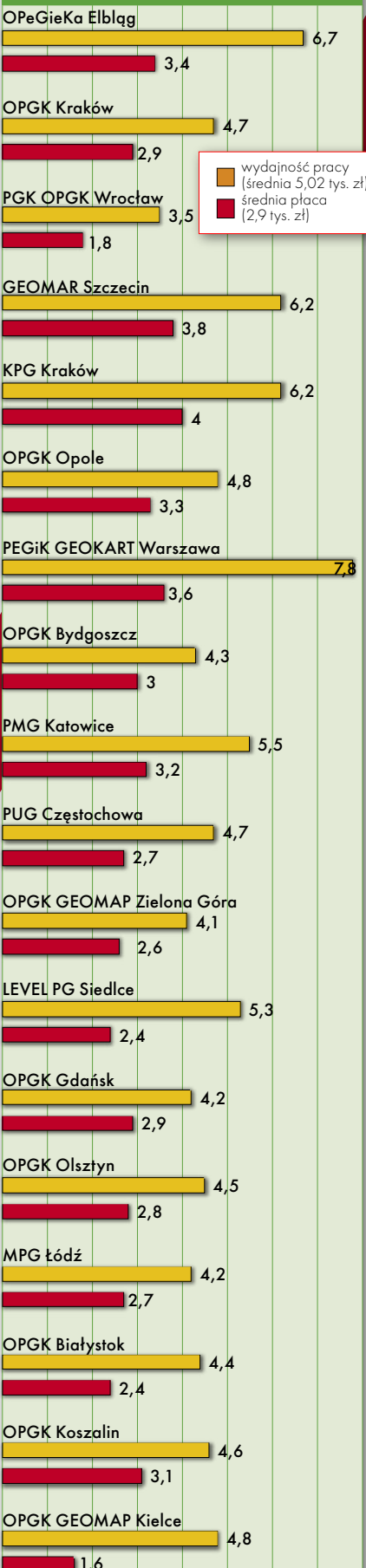


## UDZIAŁ WARTOŚCI DODANEJ W PRZYCHODACH OGÓŁEM



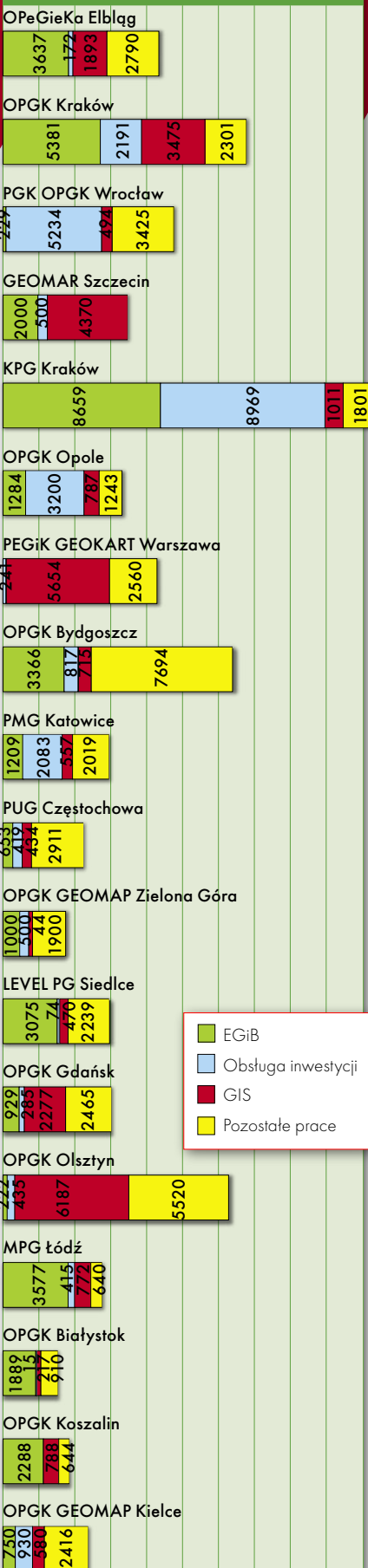
■ wartość dodana  
■ materiały i usługi

## WYDAJNOŚĆ PRACY I ŚREDNIA PŁACA W TYS. ZŁ



■ wydajność pracy (średnia 5,02 tys. zł)  
■ średnia płaca (2,9 tys. zł)

## STRUKTURA ASORTYMENTOWA USŁUG GEODEZYJNYCH W TYS. ZŁ



■ EGiB  
■ Obsługa inwestycji  
■ GIS  
■ Pozostałe prace