

RAPORT 2007

Raport prezentuje wyniki 19 firm geodezyjnych skupionych w Krajowym Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych Polska Geodezja Komercyjna. Zatrudniają one od 16 do 142 osób, dysponują aktywami o wartości od 2 do 14 mln zł. Tempo, jakiego nabraly w 2006 roku ujęte w raporcie firmy, w roku 2007 jeszcze wzrosło.

JADWIGA SOWA

Dobra koniunktura gospodarcza i eksplozja technologii informatycznych zmusiły rodzime firmy do szybkiego reagowania na oczekiwania rynku, otwierając jednocześnie możliwości dynamicznego rozwoju. W Polsce coraz wyraźniej możemy mówić o gospodarce postindustrialnej, choć jeszcze nie o gospodarce opartej na wiedzy. Rosnąca rola geodezji w społeczeństwie informacyjnym, okres wzrostu gospodarczego oraz popyt na usługi geodezyjne ze strony struktur rządowych i administracji samorządowej stawiają przed branżą nowe wyzwania. Odzwierciedleniem dobrej koniunktury są wyniki osiągnięte przez firmy geodezyjne skupione w Polskiej Geodezji Komercyjnej.

• SPRZEDAŻ

Średnie tempo dynamiki przychodów uczestników raportu wyniosło w 2007 roku 22,9% i aż 132,6% w stosunku do roku 2005. **Liderami sprzedaży** (rys. 1 – kolejność firm na wykresach według wielkości aktywów) były: OPGK Olsztyn (31 mln), KPG Kraków (24,2), MPG Łódź (16,8), Geomar Szczecin (16,1), OPGK Łódź (15,0), OPEGIEKA Elbląg (13,9), OPGK Kraków (13,2) i OPGK Gdańsk (10,0). Czytelność wyników zakłócają prace realizowane w formie konsorcjów.

Najwyższy poziom dynamiki sprzedaży osiągnęły: OPGK Łódź (183,1%), OPGK Białystok (82,6%), OPGK GEOMAP Kielce (48,9%), LEVEL PGP Siedlce (36,1%), MPG Łódź (36,0%), Geomar Szczecin (32,3%) i OPGK GEOMAP Zielona Góra (27,1%).

• ZYSK

Od dwóch lat uczestnicy raportu mają dodatni wynik netto (zysk netto przedstawiono na rys. 2). **Rentowność netto** (stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży) w 19 prezentowanych firmach wyniosła 5,7% (w roku 2006 – 4,9%, w 2005 – 2,96%). Osiągnięte rentowności znalazły się w przedziale 0,4-25,2% z odchyleniem standardowym 7,1. Najwyższy poziom rentowności (25,2%) zanotowało OPGK Białystok i dalej: OPEGIEKA Elbląg (21,1%), OPGK GEOMAP Zielona Góra (13,9%), PGK OPGK Wrocław (10,6%), LEVEL PGP Siedlce (8,0%).

Rentowność netto bazująca na wyniku netto jest efektem wszystkich zdarzeń gospodarczych w firmie. Aby uzyskać efekt z podstawowej działalności, trzeba „oczyścić” go z pozostałych zdarzeń operacyjnych (takich jak kary, przychody ze sprzedaży majątku) oraz operacje finansowe. Takim miernikiem jest **zyskowność sprzedaży** (stosunek wyniku na sprzedaży do sprzedaży). Zyskowność sprzedaży wyniosła średnio 6,6%. Wartości miernika znalazły się w przedziale od -0,6 do 26,8%. Najwyższą zyskowność sprzedaży osiągnęły: OPEGIEKA Elbląg (26,8%), LEVEL PGP Siedlce (14,7%), OPGK GEOMAP Zielona Góra (14,4%), PUG Częstochowa (9,0%), PEGiK Geokart Warszawa (8,4%) i KPG Kraków (6,7%).

Wynik na działalności operacyjnej (stosunek zysku operacyjnego do sprzedaży) wyniósł w prezentowanych firmach 7,8%. Pokazuje on efektywność gospodarowania, eliminując podatek i źródła finansowania. Wskazuje, że działania pozostałe operacyjne (pozaprodukcyjne) podnoszą efektywność gospodarowania.

Poszytywnym zjawiskiem stała się optymalizacja zasobów – pozbywanie się majątku, który nie jest w pełni wykorzystywany, a którego utrzymanie wymaga nakładów – o ile pozyskiwane środki przeznacza się na inwestowanie w nowe technologie i sprzęt. Maksymalne wartości rentowności operacyjnej: OPGK Białystok (29,4%), OPEGIEKA Elbląg (27,6%), OPGK GEOMAP Zielona Góra (14,8%), LEVEL PGP Siedlce (12,8%), PGK OPGK Wrocław (12,4%).

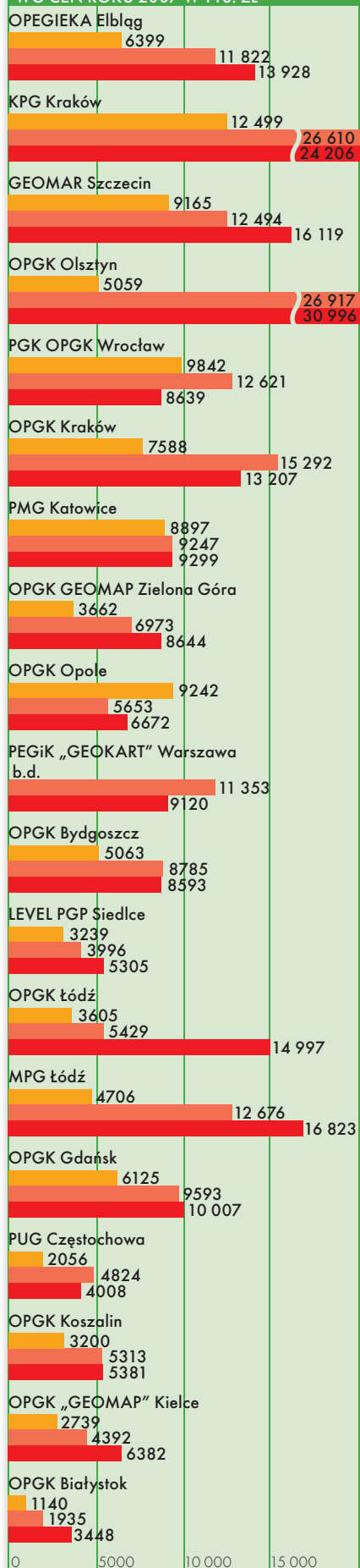
Wyższa rentowność kolejny rok z rzędu stwarza dobre perspektywy dla finansowania procesów inwestycyjnych w coraz większym stopniu ze środków własnych spółek.

• ZATRUDNIENIE I WYDAJNOŚĆ

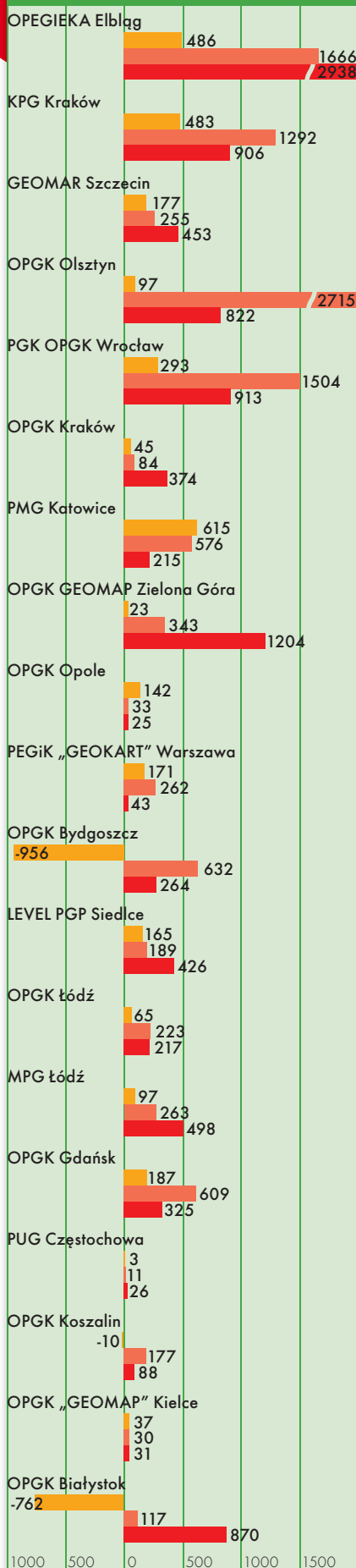
Zatrudnienie w latach 2005-2007 w firmach uczestniczących w raporcie przedstawiono na rys. 3. Zmiany średniego poziomu zatrudnienia w kolejnych latach nie przekroczyły 1 punktu procentowego. Dodatnią dynamikę zatrudnienia w 2007 roku odnotowały: Geomar Szczecin (26,3%), OPGK Olsztyn (9,4%), LEVEL PGP Siedlce (5,0%), MPG Łódź (3,8%), KPG Kraków (3,2%).

Dynamika sprzedaży i zatrudnienia świadczy o dynamice wydajności pracy. **Średnia sprzedaż na zatrudnionego** (bez PEGiK GEOKART Warszawa) w cenach roku 2007 wyniosła (rys. 4) – 11,02 tys. zł (w 2006 roku 9,52 i 2005 – 5,59). Sprzedaż powyżej średniej zanotowały: PEGiK Geokart Warszawa (47,5 tys. zł), OPGK Olsztyn (22,27), OPGK Łódź (20,16), MPG Łódź (16,89), GEOMAR Szczecin (13,99), OPEGIEKA Elbląg (13,65), KPG Kraków (12,53), OPGK GEOMAP Zielona Góra (11,26), OPGK Gdańsk (10,05).

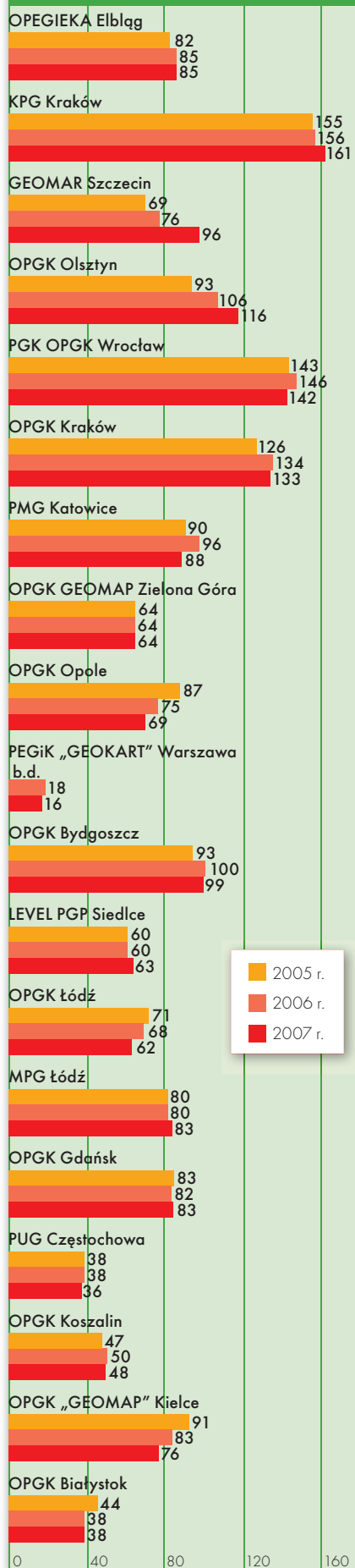
SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W LATACH 2005-2007 WG CEN ROKU 2007 W TYS. ZŁ



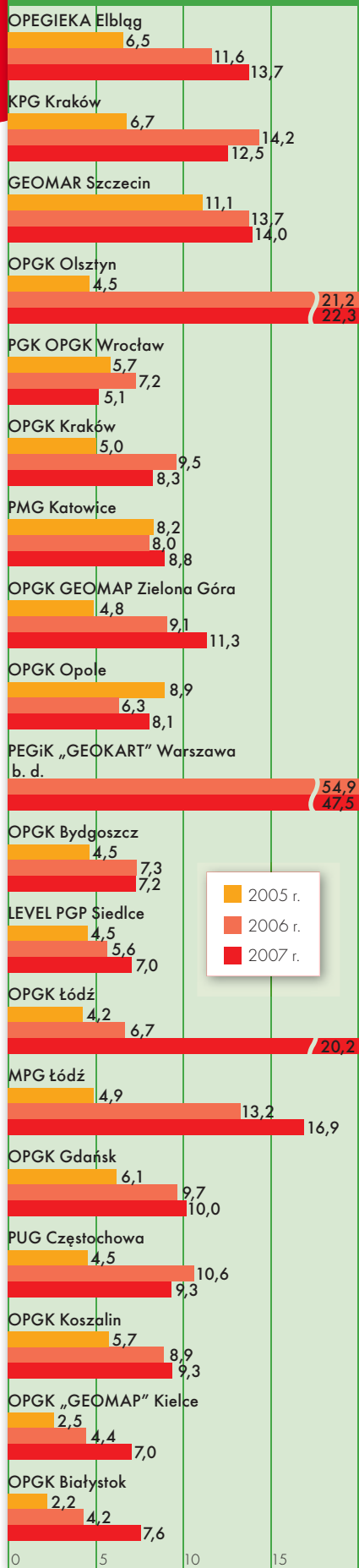
ZYSK NETTO W LATACH 2005-2007 WG CEN ROKU 2007 W TYS. ZŁ



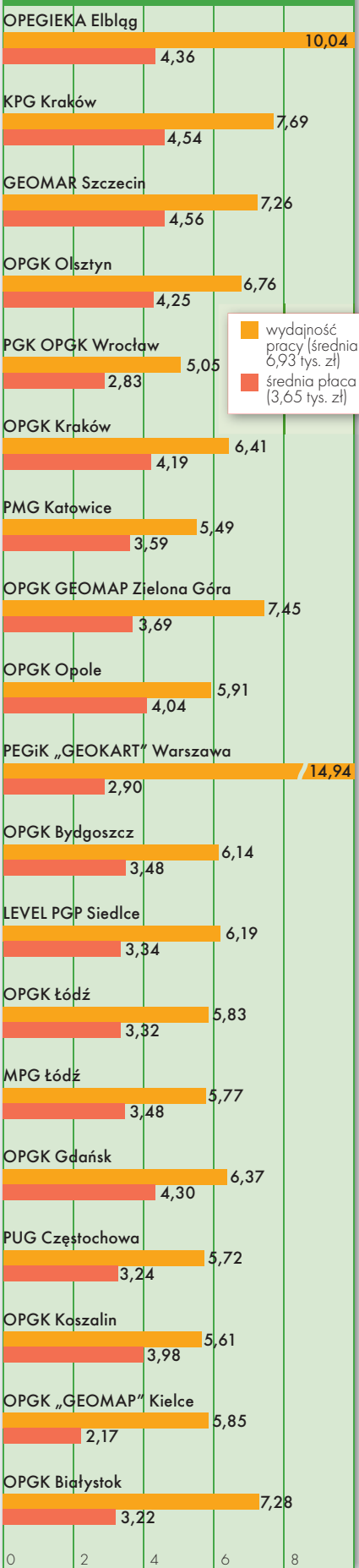
ZATRUDNIENIE W LATACH 2005-2007 (LICZBA OSÓB)



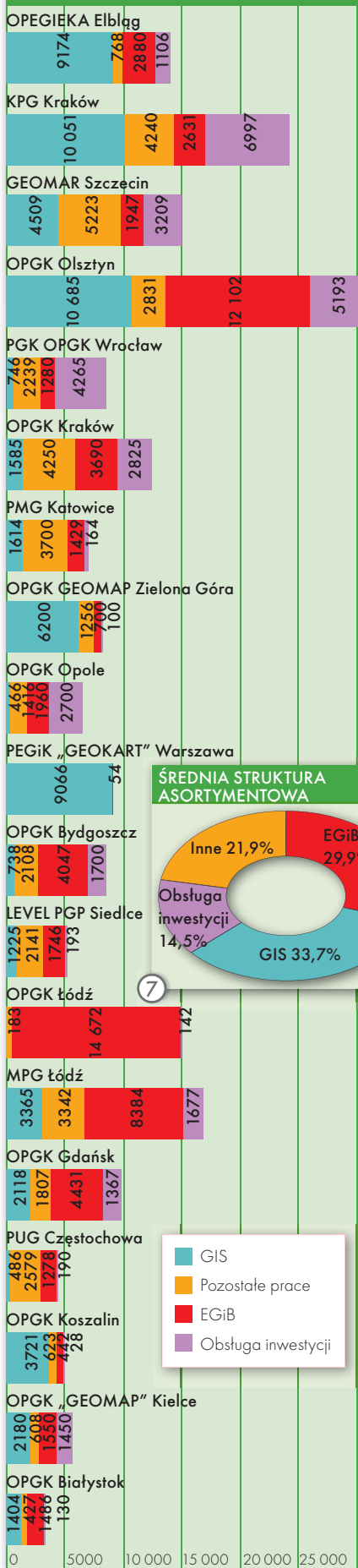
SPRZEDAŻ NA 1 ZATRUDNIONEGO W LATACH 2005-2007 WG CEN ROKU 2007 W TYS. ZŁ



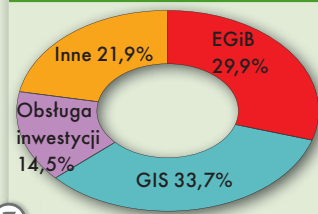
WYDAJNOŚĆ PRACY I ŚREDNIA PŁACA W TYS. ZŁ



STRUKTURA ASORTYMENTOWA USŁUG GEODEZYJNYCH W TYS. ZŁ



ŚREDNIA STRUKTURA ASORTYMENTOWA



• WARTOŚĆ DODANA I PŁACE

Gdy od przychodów ogółem odejmiemy wartość materiałów i usług, otrzymamy wartość dodaną. Udział wartości dodanej w przychodach ogółem w prezentowanych 19 firmach wyniósł średnio 61,8%. Spółki, które własnymi siłami realizowały produkcję, mają wyższy udział wartości dodanej w przychodach. **Podział wartości dodanej**, którym zainteresowani są wszyscy uczestnicy (właściciele, pracownicy, budżet) działalności prowadzonej przez podmioty gospodarcze, przedstawia się następująco:

- pracownicy 65,8% (wynagrodzenia 55,6% i świadczenia 10,2%),
- rozwój firm 12,4% (amortyzacja 4,4%, zysk netto 8,0%),
- budżet 3,8% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych).

Wydajność pracy mierzona wartością dodaną (rys. 5) na zatrudnionego ukształtowała się (bez PEGiK Geokart Warszawa) na poziomie 6,93 tys. zł (5,57 w 2006 r., 4,11 w 2005 r.). Wydajność powyżej średniej zanotowały: PEGiK Geokart Warszawa (14,9), OPEGIEKA Elbląg (10,04), KPG Kraków (7,69), OPGK GEOMAP Zielona Góra (7,45), OPGK Białystok (7,28), GEOMAR Szczecin (7,26).

Średnie wynagrodzenie brutto (liczone jako iloraz wynagrodzeń i zatrudnienia) w roku 2007 było na poziomie 3650 zł (w 2006 roku – 3550, w 2005 – 2550). Poziom płac powyżej średniej odnotowały: GEOMAR Szczecin (4560), KPG Kraków (4540), OPEGIEKA Elbląg (4300), OPGK Gdańsk (4300), OPGK Olsztyn (4250), OPGK Kraków (4190), OPGK Koszalin (3980), OPGK GEOMAP Zielona Góra (3690).

Uczestnicy raportu sprzedali prace geodezyjne o wartości 209,2 mln zł (o 25 mln więcej niż w roku 2006), w tym w poszczególnych zakresach (rys. 6 i 7):

- 66,7 mln zł (31,9%) – ewidencja gruntów i budynków,
- 69,3 mln zł (33,1%) – opracowania GIS (systemy informacji geograficznej, TBD, mapy numeryczne i pozostałe opracowania numeryczne, w tym fotogrametryczne),
- 33,4 mln zł (16,0%) – obsługa inwestycji,
- 39,8 mln zł (19,0%) – „pozostałe prace” (klasyczna geodezja, m.in. mapy do celów projektowych, wydzielienia, podziały i rozgraniczenia, osnowy geodezyjne i inne).

• INNE WSKAŹNIKI „19”

• **Płynność bieżąca** – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową,

średnio ukształtowany na poziomie 2,41 (2006 – 2,39), świadczy o zdolności do finansowania bieżących zobowiązań.

• **Dynamika obrotu** spowodowała większą efektywność wykorzystania majątku. 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 171 dni (w 2006 roku 195). Rotacja należności krótkoterminowych – średnio 71 dni (96 w 2006 r.), należności z tytułu dostaw i usług – 65 dni (88 w 2006 r.).

• **Wskaźniki struktury majątkowej** określają stabilność struktury majątku firm. Średnio aktywa trwałe stanowiły 21,3% aktywów ogółem, produkcja w toku – 10,7%, należności krótkoterminowe – 32,3%, krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) – 29,9%. Wskaźnik unieruchomienia, tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych, wyniósł średnio 34,3%.

• **Wskaźniki struktury kapitałowej** informują o źródłach finansowania i stabilności finansowej. Kapitał własny do aktywów wzrósł średnio z 55,7% w roku 2006 do 59,9%, podnosząc bezpieczeństwo funkcjonowania spółek.

• O rozwoju firm decydują ponoszone **nakłady inwestycyjne**. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowią średnio prawie 72,8% aktywów trwałych. Relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej – 54%.

• **Nadrzędnym celem zarządzania firmą w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja wartości podmiotu gospodarczego. Ekonomiczna wartość dodana EVA® jest miernikiem oznaczającym przyrost wartości podmiotu. Określa różnicę pomiędzy zyskiem zrealizowanym a zyskiem oczekiwanym przez właścicieli. Liderami kreowania wartości dodanej w roku 2007 w Polskiej Geodezji Komercyjnej stały się: OPEGIEKA Elbląg (2 331 tys. zł), GEOMAP Zielona Góra (819), KPG Kraków (724), OPGK Białystok (696), PGK OPGK Wrocław (474), OPGK Olsztyn (411).**

• UWAGA, IDĄ ZMIANY

W 2007 roku odnotowany został w Polsce najszybszy wzrost gospodarczy w ostatnich dziesięciu latach. Dobra koniunktura sprawiła, że prezentowane spółki nabrały dynamiki. Nie wszystkie firmy potrafiły wykorzystać sprzyjające warunki. O sukcesie decydowały przyjęte strategie działania i konkurowania.

Innowacyjność i tempo zmian na rynku sprawiają, że rośnie znaczenie zdolności organizacji do wewnętrznych zmian. W społeczeństwie informacyjnym przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu zmuszone są do tworzenia i wykorzystywania aktywów niematerialnych – relacji z klientami, umiejętności i wiedzy pracowników, technologii informacyjnej oraz kultury organizacyjnej sprzyjającej innowacjom.

JADWIGA SOWA

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

KRÓTKO

• W I kwartale 2008 roku **Grupa Sygnity** uzyskała przychody w wysokości 211,2 mln złotych, zanotowała stratę operacyjną w wysokości 24,8 mln oraz stratę netto 26,3 mln; należąca do Sygnity spółka Winuel SA jako lider konsorcjum podpisała umowę z Telekomunikacją Kolejową na pilotażowy projekt wdrażania systemu informacyjnej obsługi uczestników transportu kolejowego SITKol (potrwa on do końca 2008 r., jego koszt to 3,8 mln euro); jednocześnie Sygnity SA – w konsorcjum z Winuel SA, Geomar SA oraz KPG Sp. z o.o. – podpisała z Urzędem Marszałkowskim w Warszawie umowę na dostarczenie oraz instalację sprzętu i oprogramowania dla Mazowieckiego Systemu Informacji Przestrzennej Gmin i Powiatów; wartość kontraktu to około 7,2 mln zł netto.

• Spółka **Technex** ogłosiła w I kwartale br., że osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 76,5 mln zł, a zysk netto 26,0 mln; istotny wpływ na to miała realizacja umowy z marca br., dotycząca sprzedaży znaczącego pakietu akcji Karen Notebook S.A. oraz nabycia udziałów w spółce Maktu Holdings Limited; w segmencie IT w I kwartale tego roku zanotowano przychody ze sprzedaży w wysokości 57,8 mln (w odpowiednim okresie 2007 r. było to 75,4 mln); natomiast w segmencie GIS – 18,7 mln (w 2007 r. – 7,7 mln).

