

# RAPORT 2008

Wyniki za 2008 rok 18 firm geodezyjnych skupionych w Krajowym Związku Pracodawców Firm Geodezyjno-Kartograficznych Polska Geodezja Komercyjna są słabsze niż w roku 2007, ale kryzysu po nich jeszcze nie widać. Firmy te zatrudniają od 35 do 162 osób i reprezentują aktywa o wartości od 2 do 17 mln zł.

JADWIGA SOWA

**P**oprawa koniunktury towarzysząca wejściu Polski do Unii Europejskiej przełożyła się na lepszą zyskowność – rosła sprzedaż, efektywność. Prezentowane firmy stały się dojrzałe, bardziej konkurencyjne i wydajne niż w przeszłości. Ale po kilku dobrych latach pojawiły się „schody”. Spowolnienie gospodarki, nadmierny wzrost kosztów i słaba poprawa efektywności przyczyniły się do niższego poziomu rentowności.

## ● SPRZEDAŻ

Średnie tempo dynamiki przychodów uczestników raportu w relacji do roku 2007 jest ujemne i wynosi -5,1%, ale w porównaniu z 2006 r. wykazuje wzrost o 10% (czytelność wyników zakłócają prace realizowane w formie konsorcjów). Liderami sprzedaży w roku 2008 (rys. 1) były: GEOMAR Szczecin (28,2 mln zł), KPG Kraków (20,8), OPEGIEKA Elbląg (16,8), OPGK Kraków (16,1), OPGK Olsztyn (15,1), MPG Łódź (10,8), PGK OPGK Wrocław (10,7), PGM Katowice (9,7), OPGK Gdańsk (9,2). Najwyższy poziom dynamiki osiągnęły: GEOMAR Szczecin (75,1%), OPGK Opole (26,1%), PGK OPGK Wrocław (23,4%), OPEGIEKA Elbląg (20,5%).

## ● ZYSK

Zyski netto osiągnięte przez prezentowane spółki są bardziej umiarkowane. Rentowność netto (stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży) w 18 prezentowanych firmach wyniosła 2,4% (w roku 2007 – 5,7%, w 2006 – 4,9%). Najwyższy poziom rentowności osiągnęły: PGP LEVEL Siedlce (7,4%), PGK OPGK Wrocław (5,4%), OPEGIEKA El-

bląg (5,1%), OPGK Olsztyn (4,4%), GEOMAR Szczecin (3,5%), OPGK Koszalin (3,4%), OPGK Bydgoszcz (3,1%) i KPG Kraków (3,0%).

Rentowność netto bazująca na wyniku netto jest efektem wszystkich zdarzeń gospodarczych w firmie. Aby uzyskać efekt z podstawowej działalności, trzeba „oczyścić” go z pozostałych przychodów operacyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych oraz operacji finansowych. Takim miernikiem jest zyskowność sprzedaży (stosunek wyniku ze sprzedaży do sprzedaży). Średnio zyskowność sprzedaży wyniosła 4,7%. Najwyższą osiągnęły: PGP LEVEL Siedlce (15,3%), OPEGIEKA Elbląg (13,6%), MPG Łódź (8,1%), OPGK Koszalin (6,4%), OPGK Kraków (6,2%), KPG Kraków (6,2%), OPGK Olsztyn (5,5%) i GEOMAR Szczecin (5,2%). Osiągana rentowność kolejny rok z rzędu stwarza dobre perspektywy dla finansowania procesów inwestycyjnych ze środków własnych spółek.

## ● ZATRUDNIENIE I WYDAJNOŚĆ

Zatrudnienie w latach 2006-2008 w firmach ujętych w raporcie przedstawiono na rys. 2. Poziom średniego zatrudnienia w roku 2008 uległ obniżeniu o 1,8% w stosunku do roku 2007. Dodatnią dynamikę zatrudnienia w 2008 roku odnotowały: GEOMAR Szczecin (6,3%), OPGK Kraków (6,5%). Spadek zatrudnienia nastąpił w: OPGK GEOMAP Kielce (-18,4%), OPGK Łódź (-9,7%), OPGK Koszalin (-6,3%), PGK OPGK Wrocław (-6,3%).

Średnia sprzedaż na zatrudnionego w cenach roku 2008 (rys. 3) wyniosła w 2008 roku 9,8 tys. złotych (w 2007 roku 11,0 i w 2006 roku 9,3). Średnio dynamika sprzedaży na zatrudnionego by-

ła niższa o 4% niż w roku 2007 i wyższa o 11% niż w roku 2006. Sprzedaż powyżej średniej (w tys. złotych) uzyskały: GEOMAR Szczecin (23,1), OPEGIEKA Elbląg (16,9) OPGK Olsztyn (11,6), PUG Częstochowa (11,0), KPG Kraków (10,7), MPG Łódź (10,5), OPGK Koszalin (10,4), OPGK Opole (9,9).

## ● WARTOŚĆ DODANA I PŁACE

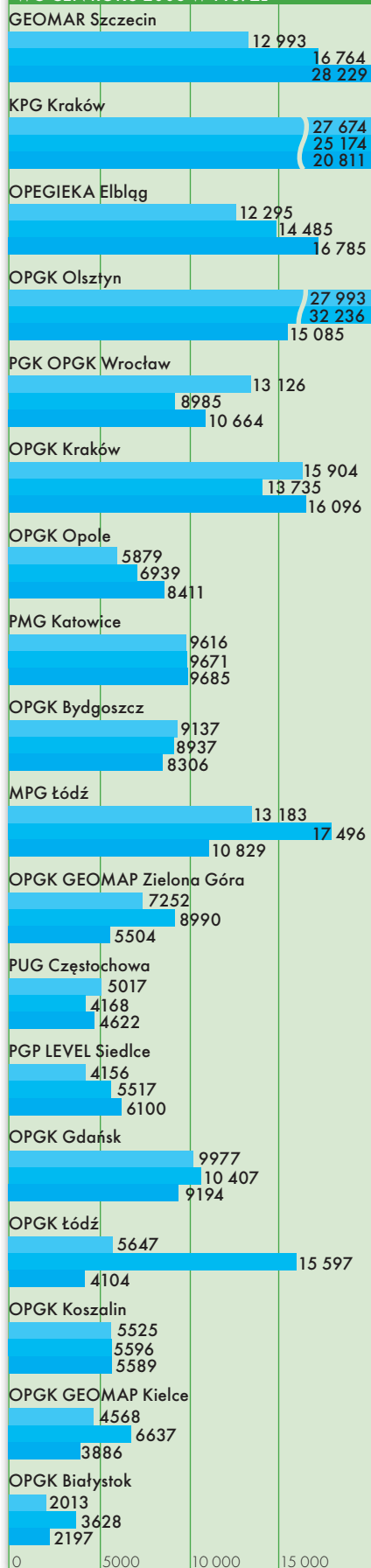
Gdy od przychodów ogółem odejmiemy wartość materiałów i usług, otrzymamy wartość dodaną. Udział wartości dodanej w przychodach ogółem w prezentowanych 18 firmach wyniósł średnio 64,5% (rys. 4). Podział wartości dodanej według głównych kierunków zasilania przedstawia się następująco:

- pracownicy 72,7% (wynagrodzenia 61,7% i świadczenia na rzecz pracowników 11,0%),
- rozwój firm 8,6% (amortyzacja 4,8%, zysk netto 3,8%),
- budżet 3,1% (podatki kosztowe i podatek od osób prawnych).

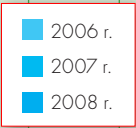
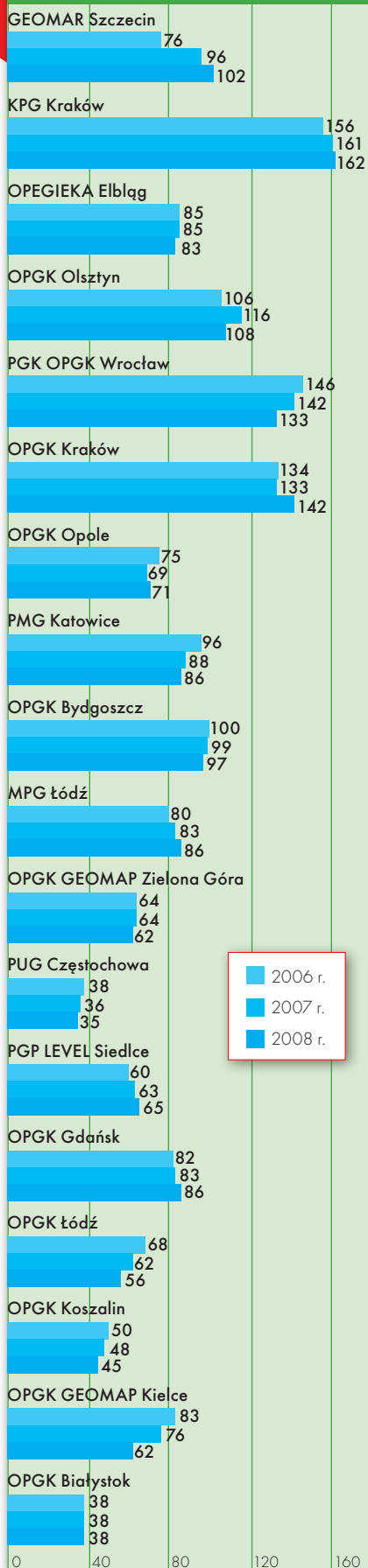
Wydatność pracy mierzona wartością dodaną na zatrudnionego (rys. 5) ukształtowała się na poziomie 6,0 tys. złotych (w latach 2007 i 2006 było to 6,5 tys. złotych, w 2005 roku 4,1). Wydatność powyżej średniej i średnią osiągnęły: OPEGIEKA Elbląg (8,7), GEOMAR Szczecin (8,3), KPG Kraków (7,7), MPG Łódź (6,4), OPGK Olsztyn (6,2), OPGK Koszalin (6,0).

Średnie wynagrodzenie brutto (liczone jako iloraz wynagrodzeń i zatrudnienia) w roku 2008 wyniosło 3710 złotych. W roku 2007 kształtowało się na poziomie 3650, w 2006 roku – 3550, a w 2005 roku – 2550. Poziom płac powyżej średniej odnotowały: GEOMAR Szczecin (4720), KPG Kraków (4650), OPGK Gdańsk (4410), OPEGIEKA Elbląg (4300), PMG Katowice (4030), OPGK Ko-

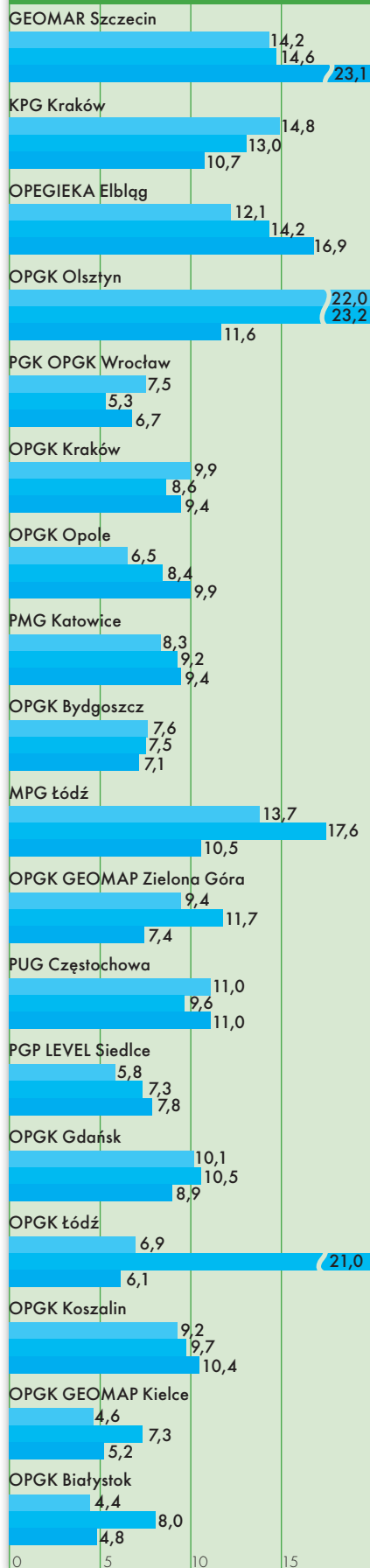
## 1 SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W LATACH 2006-2008 WG CEN ROKU 2008 W TYS. ZŁ



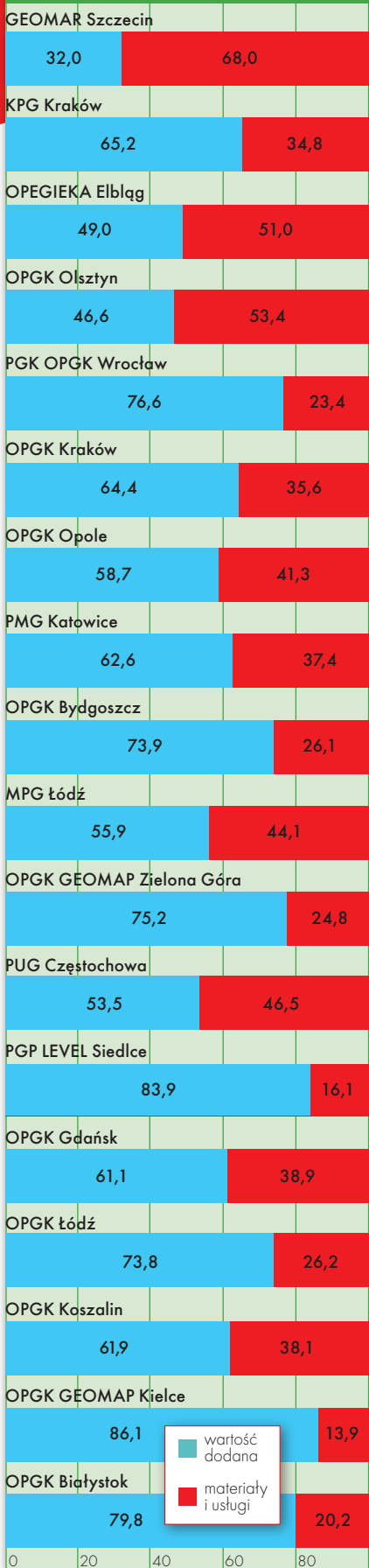
## 2 ZATRUDNIENIE W LATACH 2006-2008 (LICZBA OSÓB)



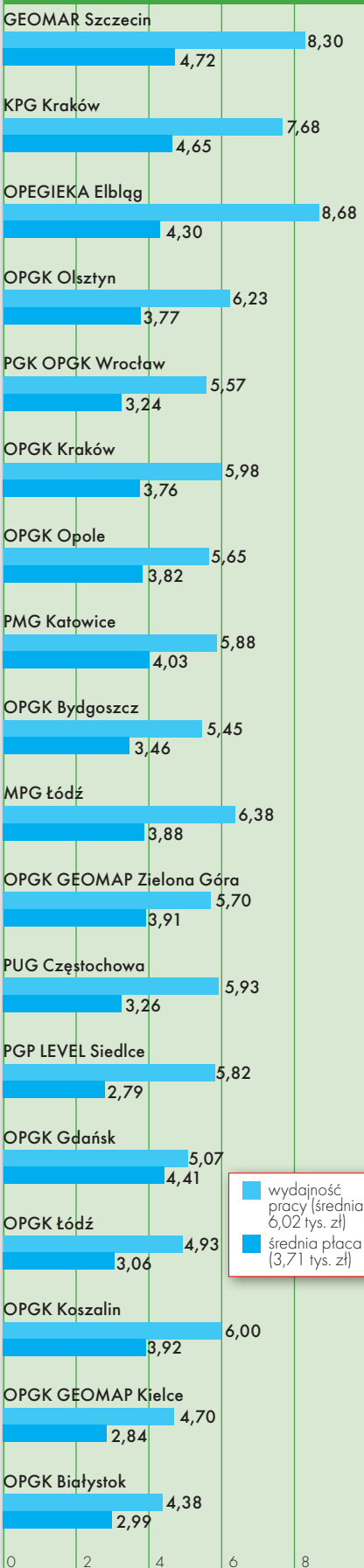
## 3 SPRZEDAŻ NA 1 ZATRUDNIENEGO W LATACH 2006-2008 WG CEN ROKU 2008 W TYS. ZŁ



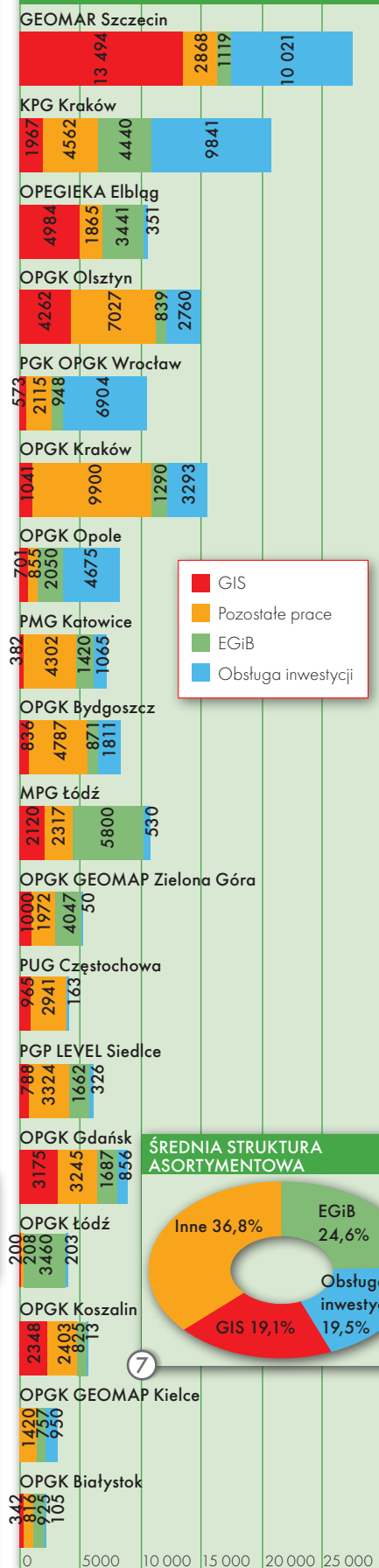
## UDZIAŁ WARTOŚCI DODANEJ W PRZYCHODACH OGÓŁEM W PROC.



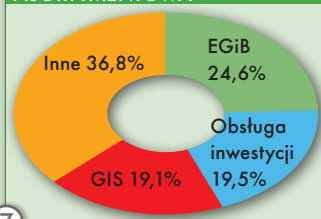
## WYDAJNOŚĆ PRACY I ŚREDNIA PŁACA W TYS. ZŁ



## STRUKTURA ASORTYMENTOWA USŁUG GEODEZYJNYCH W TYS. ZŁ



### ŚREDNIA STRUKTURA ASORTYMENTOWA





szalin (3920), OPGK GEOMAP Zielona Góra (3910), MPG Łódź (3880), OPGK Opole (3820), OPGK w Olsztynie (3770) i OPGK w Krakowie (3760).

Wyższe tempo wzrostu wydajności pracy niż płac tworzy warunki do poprawy rentowności i akumulacji, w konsekwencji zwiększa zdolność rozwojową przedsiębiorstw. Wysokie tempo wzrostu wydajności tworzy też korzystne warunki do wzrostu płac i poprawy warunków pracy. Wzrost wydajności pracy odnotowało sześć z prezentowanych firm: GEOMAR Szczecin, PUG Częstochowa, MPG Łódź, PGK OPGK Wrocław, PMG Katowice, OPGK Koszalin.

Uczestnicy raportu sprzedali w sumie prace geodezyjne o wartości 173,6 mln zł (rys. 6 i 7), w tym:

- 33,6 mln zł (19,4%) – prace z zakresu ewidencji gruntów i budynków,
- 43,9 mln zł (25,3%) – obsługa inwestycji,
- 39,2 mln zł (22,5%) – opracowania GIS (systemy informacji geograficznej, TBD, mapy numeryczne i pozostałe opracowania numeryczne, w tym fotogrametryczne),
- 56,9 mln zł (32,8%) – „pozostałe prace” (klasyczna geodezja, w tym: mapy do celów projektowych, wydzielenia, podziały i rozgraniczenia, osnowy geodezyjne i inne).

#### ● INNE WSKAŹNIKI BADANEJ „18”

● Płynność bieżąca – podstawowy wskaźnik określający płynność finansową, który średnio ukształtował się na poziomie 2,49 (2007 – 2,41), świadczy

o zdolności do finansowania bieżących zobowiązań.

● 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 190 dni (w 2007 roku 171). Rotacja należności krótkoterminowych – średnio 85 (w 2007 roku 71), należności z tytułu dostaw i usług – 79 dni (w 2007 roku 65).

● Wskaźniki struktury majątkowej określają stabilność struktury majątku firm. Średnio aktywa trwałe stanowiły 22,7% aktywów ogółem, produkcja w toku średnio 11,1%, należności krótkoterminowe 34,3%, a krótkoterminowe aktywa finansowe (środki finansowe) stanowiły średnio 27,9% aktywów. Wskaźnik unieruchomienia, tj. relacja aktywów trwałych do obrotowych, wyniósł średnio 40,1%.

● Wskaźniki struktury kapitałowej informują o źródłach finansowania i stabilności finansowej. Stosunek kapitału własnego do aktywów wzrósł do 61,4% (59,9% w roku 2007 i 55,7% w roku 2006), podnosząc bezpieczeństwo funkcjonowania spółek.

● O rozwoju firm decydują ponoszone nakłady inwestycyjne. Nadwyżka finansowa, tj. zysk i amortyzacja, stanowią średnio prawie 49,7% aktywów trwałych (w 2007 roku 72,8%). Relacja nakładów inwestycyjnych do nadwyżki finansowej wyniosła średnio 47,4% (w 2007 roku 54%).

● Nadzędnym 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 2008 w Polskiej Geodezji Komercyjnej stały się: GEOMAR (568 tys. zł), OPEGIEKA (459), PGP LEVEL Siedlce (387), KPG Kraków (243), OPGK Olsztyn (164).

„Gdy przychodzi sztorm, niektórzy stawiają mury, inni budują wiatraki” – to stare chińskie przysłowie podpowiadające, jak wykorzystać siłę wiejących wiatrów, może być inspiracją w czasie kryzysu. Spowolnienie gospodarcze jest doskonałą okazją do wzmożonego wysiłku restrukturyzacyjnego firm, które będą mogły wykorzystać większą konkurencyjność, kiedy poprawi się koniunktura. Ograniczenie strony kosztowej wymusi wprowadzenie nowych rozwiązań w obszarach organizacyjnym i procesowym, to jest takich, które pozwalają uzyskać oszczędności bez potrzeby angażowania większych nakładów finansowych. Lekarstwem na kryzys są innowacje pozwalające podnieść konkurencyjność przez poprawę produktywności lub poprawę jakościową produktu.

JADWIGA SOWA  
(dyrektor ds. ekonomicznych  
OPGK Sp. z o.o. w Gdańsku)

REKLAMA

**KIP**  
A system for everyone

## Cyfrowe kopiarki A0 „Blue Line” – nowa linia KIP SZYBKOŚĆ, PRECYZJA, JAPOŃSKA TECHNOLOGIA

**RZETELNA Firma**

Przejrzyjcie stronę



**KIP 5000**

- kopiowanie 4,2 A0 min.
- 4 rolki
- do 15 000 mb / miesięcznie

- Kolorowy skaner \*\*
- Sieciowy kontroler druku i skanowania \*\*
- Polskojęzyczny panel dotykowy
- 600 x 600 dpi
- (1200 x 800 dpi modulowane wielkością plamki)
- dokładność +/- 0,05%
- (sumaryczny błąd poniżej 0,5 mm / 1 metr)

\*\*W KIP 3100 opcja zablokowana programowo, fizycznie dostępna - aktywacja kodem



**GWARANCJA**  
3 lata lub do 100 000 mb przebiegu



**KIP 3100**

- kopiowanie 2,5 A0 min. -
- 2 rolki -
- do 5 000 mb / miesięcznie -

**DKS**  
KOPIOWANIE  
BEZ PROBLEMÓW

Gazeta  
Biznesu Puls  
Biznesu

**D&B**

Decide with Confidence

[www.dks.pl](http://www.dks.pl)

Kolorowe kopie na dowolny ploter atramentowy za jednym dotknięciem \*\*  
Najniższe koszty eksploatacji (od 40 gr / A0 przy 5% zaciernieniu)

Autoryzowany serwis KIP  
7 lat na rynku maszyn wielkoformatowych  
Ponad 100 instalacji w Polsce

Centrala Gdańsk: Trakt Św. Wojciecha 29, 80-044 Gdańsk; tel. (058) 309 03 07  
Oddział Poznań: ul. Chlebowa 4/8, 61-003 Poznań; tel. (061) 842 58 84  
Oddział Warszawa: ul. Kolejowa 11/13, 00-961 Warszawa; tel. (022) 632 12 09  
Oddział Wrocław: ul. Na Grobli 20-24, 50-421 Wrocław; tel. (071) 341 41 64  
Oddział Katowice: ul. Ks. Bp. Bednorza 2a/6, 40-337 Katowice Szopienice; tel. (032) 730 01 11  
Oddział Łódź: ul. Zamenhoffa 10, 90-431 Łódź; tel. (042) 637 04 71

