

## Przychody ze sprzedaży netto w 2021 r. [mln zł]



## RAPORT GEODETY:

# Pewna jedynie

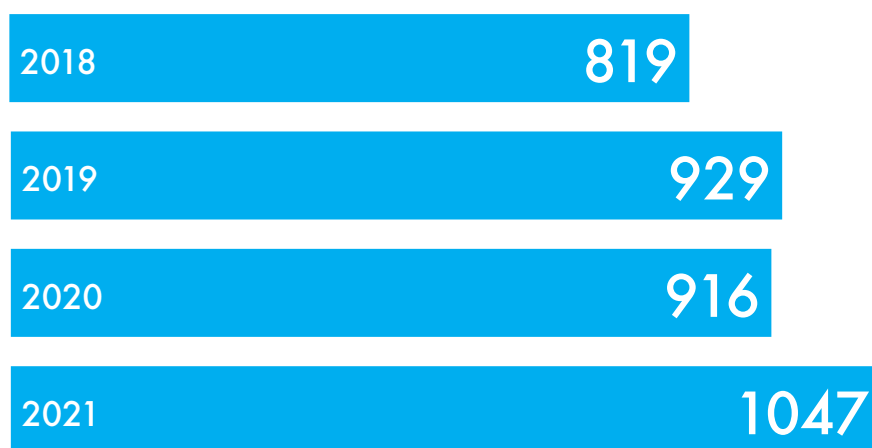
W ostatnim czasie nastroje zarówno w światowej, jak i krajowej gospodarce są coraz bardziej minorowe. Ale w wynikach finansowych firm geodezyjnych na razie nie widać dramatu. Czy to cisza przed burzą?

### Jerzy Królikowski

Jest to już nasz drugi raport, w którym przyglądamy się finansowej kondycji firm z szeroko rozumianej branży geodezyjnej. Poprzednia edycja (GEODETA 12/2021) wzbudziła duże zainteresowanie, ale też nieco krytyki. Zwracano bowiem uwagę, że uwzględnione przez nas podstawowe parametry ekonomiczne nie dają pełnego obrazu kon-

dycji przedsiębiorstwa. Niezłe zyski czy przychody mogą być przecież wynikiem kreatywnej księgowości albo zręczności w pozyskiwaniu różnego rodzaju dotacji. Uwaga poniekąd słuszna, choć można przecież skontrować, czy umiejętność zdobywania zewnętrznych środków nie jest jednak pewną formą przedsiębiorczości. Tak czy inaczej, ile wskaźników byśmy nie zaprezentowali, to i tak nie uda nam się zadowolić wszystkich i pokazać kompletnego obrazu bizne-

### 66 FIRM: Suma przychodów ze sprzedaży w latach 2018-2021 [mln złotych]



## WYNIKI FINANSOWE GEOFIRM ZA ROK 2021

# jest dzisiaj niepewność

su. W drugiej edycji badania postanowiliśmy zatem trzymać się poprzedniej metodyki. Zaletą takiego podejścia jest choćby taka, że umożliwia porównanie wyników obu badań, a tym samym analizę kondycji poszczególnych biznesów w dłuższym okresie. Kreatywna księgowość, owszem, bywa skuteczna, ale raczej na krótką metę.

Drugi zarzut dotyczył pominięcia kilku istotnych spółek. Ponownie zatem wyjaśniamy, że prezentujemy tu wyniki jedynie tych przedsiębiorstw, które publikują je w Krajowym Rejestrze Sądowym, a więc spółek akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością. Ale nawet w tej grupie zestawienie nie jest kompletne, bo część firm nie dopełniła obowiązku publikacji swoich sprawozdań w KRS.

Tu przechodzimy do trzeciego zarzutu, czyli aktualności prezentowanych danych. Tak jak przed rokiem późny czas publikacji naszego raportu to efekt ustawowego przedłużenia terminu na skła-

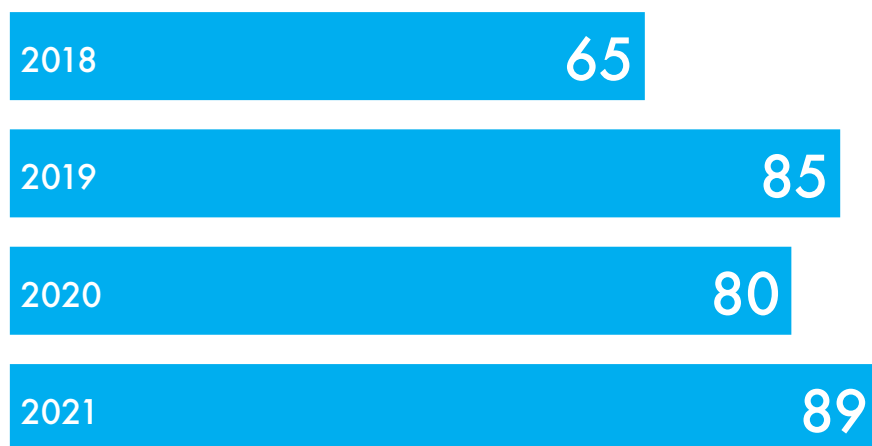
danie sprawozdań. My udostępniamy je w GEODECIE możliwie najszybciej.

Łącznie w raporcie prezentujemy wyniki 66 przedsiębiorstw z przychodem powyżej 1 mln zł (rok temu było ich 59). Podobnie jak w poprzedniej edycji staraliśmy się uwzględnić możliwie szeroki katalog firm. Nie ograniczamy się zatem jedynie do przedsiębiorstw świadczących typowe usługi geodezyjne, ale pod lupę bierzemy też te zajmujące się dystrybucją sprzętu i oprogramowania, rozwijaniem technologii kosmicznych czy tworzeniem oprogramowania geodezyjnego. Zresztą, rzeczywistość biznesowa jest dziś taka, że wspomniane nisze coraz częściej się zazębiają. W naszym zestawieniu nie brak zatem firm, które w geodezji są tylko „jedną nogą”.

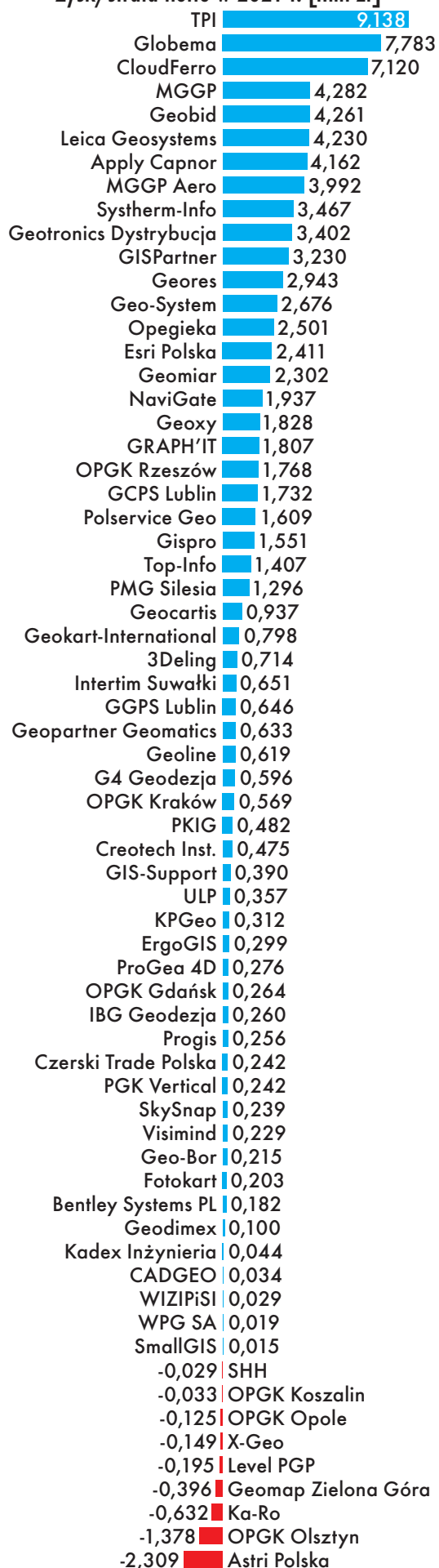
### • Od ogółu

Najpierw przyjrzyjmy się sumarycznym wynikom wszystkich analizowanych przedsiębiorstw. W takim ujęciu

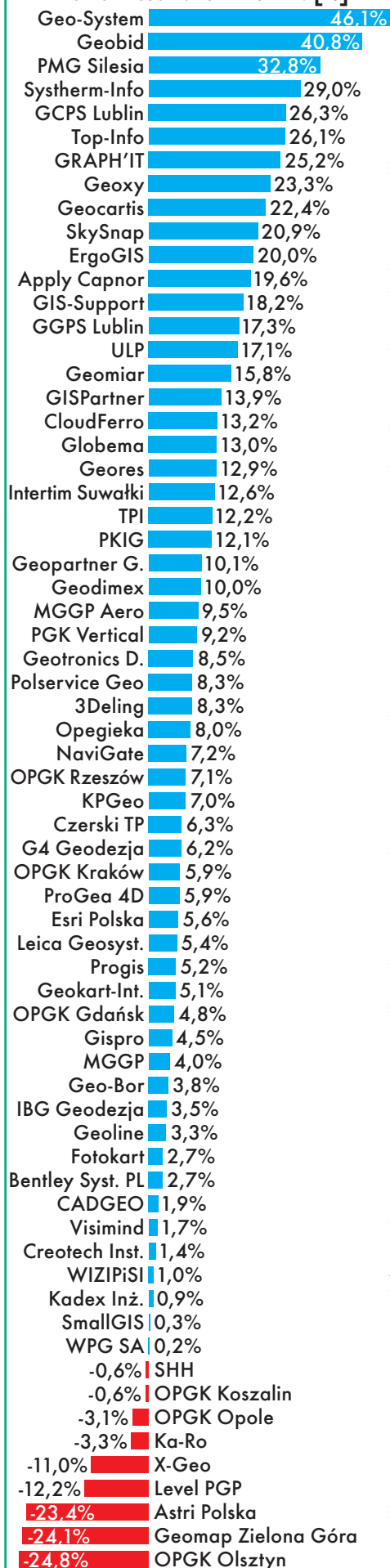
### 66 FIRM: Suma zysków netto w latach 2018-2021 [mln złotych]



### Zysk/strata netto w 2021 r. [mln zł]



## Rentowność netto w 2021 r. [%]



ogólna sytuacja branży geodezyjnej prezentuje się całkiem dobrze. Łączne przychody geofirm sięgnęły w ub.r. 1,047 mld zł, co jest najwyższą wartością w ostatnich 4 latach, a więc w okresie, dla którego gromadzimy te dane. Względem roku 2020 oznacza to wzrost sumarycznych przychodów o 14%. Warto zwrócić uwagę, że odsetek ten jest wyraźnie wyższy od ówczesnej inflacji (5,1% w 2021 r.), co wskazuje na całkiem konkretny wzrost tego segmentu rynku.

Nieco słabiej prezentuje się bilans analizowanych spółek. Suma zysków (dodatnich i ujemnych) wyniosła w 2021 roku blisko 89 mln zł. Względem poprzedniego zestawienia oznacza to zatem wzrost o 11%, a więc również wyraźnie powyżej inflacji. Jak łatwo obliczyć, przeciętna rentowność branży „geo” wynosi więc 8,5% – również tę wartość należy uznać za całkiem niezłą.

Nowością w tegorocznym raporcie jest analiza zatrudnienia. Tu jednak należy zastrzec, że dane dotyczące liczby pracowników podało jedynie 85% badanych przedsiębiorstw. Wynik? Łącznie w spółkach tych pracuje 2914 osób, co daje średnią blisko 50 osób na firmę. Płynięcie stąd wniosek dość oczywisty. Skoro samych geodetów uprawnionych mamy nieco ponad 19 tysięcy, to badane w tym raporcie spółki są tylko niewielkim wycinkiem geodezyjnego rynku. Co więcej, nasza branża to głównie przedsiębiorstwa małe i mikro. Tych średnich (czyli powyżej 50 pracowników) jest bowiem w naszym zestawieniu raptem 19. Danym tym z pewnością ponownie przyjrzymy się w następnym wydaniu raportu, gdyż ich porównanie zapewni zupełnie nowy punkt widzenia na zmianę kondycji branż.

### • Do szczegółu

Oczywiście wyniki finansowe poszczególnych spółek nie zawsze będą prezentowały się już tak dobrze jak w ujęciu ogólnym. Jeśli chodzi o przychody, to – podobnie jak poprzednio – bezapelacyjnym liderem pozostaje tarnowska firma MGGP SA. W 2021 roku wartość jej sprzedaży sięgnęła aż 106 mln zł, czyli o 35% więcej od zajmującej drugie miejsce firmy Leica Geosystems. Naturalnie trzeba w tym miejscu przypomnieć, że MGGP zajmuje się nie tylko geodezją, bo mocno działa również w branży projektowej.

Analiza przychodów pokazuje, że największymi graczami na krajowym rynku „geo” są dystrybutorzy sprzętu i oprogramowania pomiarowego, a także firmy in-

formatyczne i fotolotnicze. Ale przedsiębiorstwa świadczące usługi geodezyjne również mogą wypracowywać konkretne przychody. Za przykład niech posłużą: OPGK Rzeszów, Geores, Polservice Geo czy Ka-Ro.

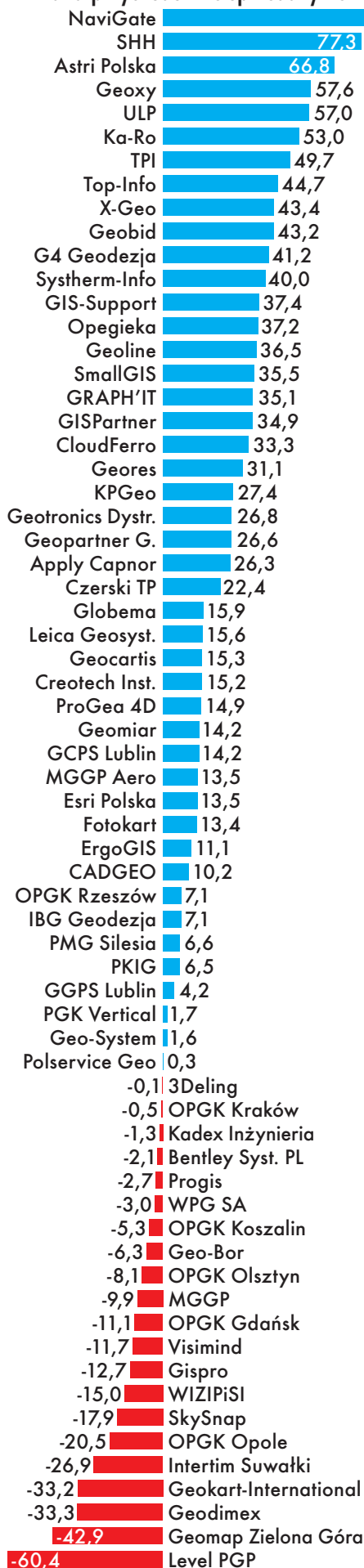
Osobliwością, którą wypatrzyliśmy w najnowszych sprawozdaniach finansowych, jest OPGK Lublin. Okazuje się, że w ubiegłym roku spółka ta zanotowała... ujemny przychód, i to przekraczający 3 mln zł! Tak, taka sytuacja jest możliwa, choć bardzo rzadka. Z lektury raportu finansowego można wnioskować, że w przypadku tej lubelskiej spółki jest to spowodowane rozliczeniem prac, które nie mogły zostać ukończone, np. związanych z projektem „ZSIN faza II”.

Ale biznes prowadzi się głównie po to, by mieć zysk – ten w ubiegłym roku wypracowało 57 firm, czyli 86% uwzględnionych w badaniu. To podobna wartość jak w dwóch poprzednich latach, co wskazuje na wciąż stabilną kondycję branży „geo”.

Sama informacja o wielkości zysku niewiele jednak mówi o kondycji firmy – warto ją zatem zestawzić z przychodami przy użyciu wskaźnika rentowności. Uszeregowane według niego przedsiębiorstwa prezentują się już zupełnie inaczej. Na szczycie mamy przede wszystkim firmy geoinformatyczne – stołeczny Geo-System (46%) oraz katowicki Geobid (41%). Ale imponującym stosunkiem zysku do przychodów mogą się pochwalić również firmy stricte geodezyjne, choćby: PMG Silesia, GCPS czy Top-Info. Łącznie rentowność powyżej 10% wypracowało 36% badanych firm. To wyraźnie mniej niż rok wcześniej (47%), ale więcej niż choćby w roku 2019 r. (32%). Na marginesie warto odnotować, że zeszłoroczny rekordzista w tej dziedzinie, czyli Geomap Zielona Góra ze wskaźnikiem na poziomie aż 78%, 2021 rok skończył na kiepskim poziomie minus 24%. To tylko jeden z wielu przykładów, jak gwałtownie, z roku na rok, potrafią zmieniać się wyniki finansowe firm.

W tegorocznym raporcie po raz pierwszy przyjrzelśmy się amortyzacji. Wartość ta pośrednio informuje, czy dana firma dokonywała w ostatnim czasie jakichś większych inwestycji. Analiza tego wskaźnika pokazuje, że w branży „geo” przyjmuje on z reguły niewielkie wartości – od zera do kilkudziesięciu tysięcy złotych. Bezapelacyjnymi liderami są w tej klasyfikacji firmy fotolotnicze oraz działające w branży informatyki i technologii kosmicznych, gdzie amortyzacja liczona jest w milionach złotych.

## Zmiana przychodów ze sprzedaży netto 2020-2021 [%]



Żeby nie zarzucać Czytelników dany-  
mi, na wykresie prezentujemy wyłącznie  
10 spółek z największym wskaźnikiem.

### • W ujęciu czasowym

Wydaje się, że większość analizowa-  
nych przez nas spółek powinna zaliczyć  
2021 rok do udanych. Przychody udało  
się bowiem zwiększyć aż 45 firmom, czy-  
li 2/3. Rekordzista, krakowski NaviGate,  
zwiększył je aż o 150%, a 6 kolejnych  
przedsiębiorstw poprawiło swoje wyniki  
o więcej niż 50%. Warto zwrócić uwagę,  
że ich lista prezentuje całkiem szeroki  
przekrój branży „geo”. Ale z drugiej stro-  
ny firmy z największym spadkiem przy-  
chodów to głównie typowe geodezyjne  
przedsiębiorstwa usługowe.

Przyjrzyliśmy się również zmianom  
zysków – na wykresie prezentującym to  
zagadnienie z oczywistych względów  
uwzględniliśmy wyłącznie firmy, które  
zarówno rok 2021, jak i 2020 zakoń-  
czyły „nad kreską” (a jest ich 50). W tym  
roku rekordzistą jest spółka GRAPH'IT,  
która zwiększyła zyski aż 25-krotnie. To  
o tyle ciekawe, że w ubiegłorocznym ra-  
porcie sytuacja była zgoła inna – jej zysk  
spadł bowiem o rekordowe 90%. Łącz-  
nie wzrostem zysków może pochwalić  
się 30 spółek, a wśród nich jest całkiem  
spora reprezentacja biznesów stricte geo-  
dezyjnych. Tych jednak nie brak również  
na liście spółek ze spadkami.

Dodajmy, że w badaniu doliczyliśmy  
się 6 spółek, które rok 2020 zakończy-  
ły zyskiem, a w ubiegłym roku spadły  
„pod kreskę”. Odwrotne zjawisko doty-  
czy 7 firm. Ciekawy jest tu choćby przy-  
padek WPG SA, które w 2020 roku zano-  
towało rekordową stratę 4,6 mln zł, ale  
rok następny zakończyło ledwo, bo led-  
wo, ale jednak „nad kreską”.

Ponadto tylko dwie firmy w naszym  
zestawieniu były „pod kreską” dwa la-  
ta z rzędu. Można zatem zaryzykować  
stwierdzenie, że straty w branży geode-  
zyjnej to generalnie jednorazowe „wy-  
padki przy pracy”.

### • Niepokojąca niepewność

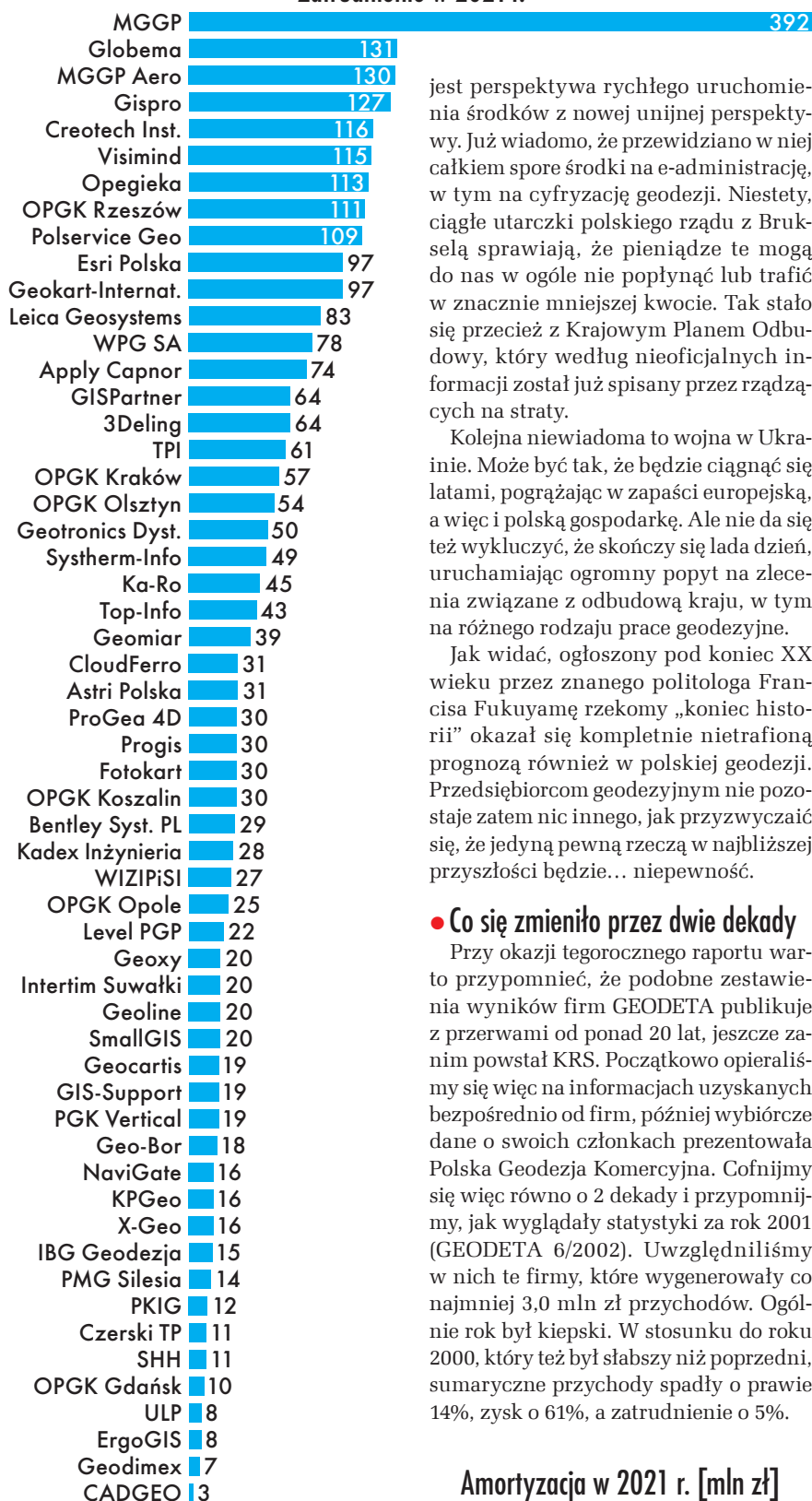
Z naszego tegorocznego badania płyną  
dwa kluczowe wnioski, podobne zresztą  
jak rok temu. Po pierwsze, sytuacja szero-  
ko rozumianej branży geodezyjnej wyda-  
je się stabilna – większość biznesów no-  
tuje wzrosty przychodów oraz mniejsze  
lub większe zyski. Po drugie, nie ma na  
tym rynku niszy, która „z automatu” za-  
pewniałaby świetne wyniki finansowe.  
Umiejętne zarządzanie pozwala wyjść na  
swoje nie tylko w geoinformatyce, ale tak-  
że w typowych usługach geodezyjnych.

## Zmiana zysków netto 2020-2021 [%]



Nasze rozmowy z prezesami geofirm  
pozwalają przypuszczać, że podobne  
wnioski wyciągniemy również w bada-  
niu za rok 2022. Wielkim niepokojem na-  
pawa natomiast rok 2023. Powodów jest  
niestety, wiele. Oczywistym jest inflacja,  
która dobija do 20% i jest tylko w nie-  
znaczonym stopniu rekompensowana  
przez wzrost cen usług (więcej na s. 14).  
Różnorodne wskaźniki ekonomiczne  
pokazują ponadto, że polska gospodar-  
ka ewidentnie wyhamowuje. Wyraźnie  
widać to w bliskim geodetom budownic-  
twie, gdzie po dwucyfrowych wzrostach  
nie ma już śladu, a zapasę na rynku kre-

## Zatrudnienie w 2021 r.



dytów hipotecznych zwiastuje, że to dopiero początek kryzysu.

Dodatkową bolączką firm geodezyjnych jest posucha na rynku zamówień publicznych – w 2021 roku wartość umów zawartych w ramach przetargów geodezyjnych była aż 4-krotnie niższa niż w rekordowym roku 2019 (GEODETA 8/2022). Optymistycznym akcentem

jest perspektywa rychłego uruchomienia środków z nowej unijnej perspektywy. Już wiadomo, że przewidziano w niej całkiem spore środki na e-administrację, w tym na cyfryzację geodezji. Niestety, ciągle utarczki polskiego rządu z Brukselą sprawiają, że pieniądze te mogą do nas w ogóle nie popłynąć lub trafić w znacznie mniejszej kwocie. Tak stało się przecież z Krajowym Planem Odbudowy, który według nieoficjalnych informacji został już spisany przez rządzących na straty.

Kolejna wiadomość to wojna w Ukrainie. Może być tak, że będzie ciągnąć się latami, pogrążając w zapaści europejską, a więc i polską gospodarkę. Ale nie da się też wykluczyć, że skończy się lada dzień, uruchamiając ogromny popyt na zlecenia związane z odbudową kraju, w tym na różnego rodzaju prace geodezyjne.

Jak widać, ogłoszony pod koniec XX wieku przez znanego politologa Francisca Fukuyamę rzekomy „koniec historii” okazał się kompletnie nietrafioną prognozą również w polskiej geodezji. Przedsiębiorcom geodezyjnym nie pozostaje zatem nic innego, jak przyzwyczać się, że jedyną pewną rzeczą w najbliższej przyszłości będzie... niepewność.

### • Co się zmieniło przez dwie dekady

Przy okazji tegorocznego raportu warto przypomnieć, że podobne zestawienia wyników firm GEODETA publikuje z przerwami od ponad 20 lat, jeszcze zanim powstał KRS. Początkowo opieraliśmy się więc na informacjach uzyskanych bezpośrednio od firm, później wybiórcze dane o swoich członkach prezentowała Polska Geodezja Komercyjna. Cofnijmy się więc równo o 2 dekady i przypomnijmy, jak wyglądały statystyki za rok 2001 (GEODETA 6/2002). Uwzględniliśmy w nich te firmy, które wygenerowały co najmniej 3,0 mln zł przychodów. Ogólnie rok był kiepski. W stosunku do roku 2000, który też był słabszy niż poprzedni, sumaryczne przychody spadły o prawie 14%, zysk o 61%, a zatrudnienie o 5%.

### Amortyzacja w 2021 r. [mln zł]



Jakie zmiany zaszły w naszej branży przez te lata? Przede wszystkim w czołówce firm nie było wówczas dystrybutorów sprzętu i oprogramowania. Pierwsza piątka, jeśli chodzi o przychody, to PPGK Warszawa (32,8 mln zł), WPG SA Warszawa (16,7), OPEGIEKA Elbląg (15,0), OPGK Wrocław (13,6), Eurosystem Katowice (13,4). Ponieważ PPGK większość przychodów uzyskała ze sprzedaży nieruchomości, liderem produkcji było w 2001 roku WPG SA. Biorąc pod uwagę blisko 60-procentową inflację za lata 2001–2021, ówczesne 16,7 mln zł, to dzisiaj ok. 27 mln zł. Z tym wynikiem firma uplasowałaby się w najnowszym zestawieniu dopiero na 12. miejscu i byłaby w tym gronie tylko jedną z trzech, zajmujących się szeroko pojętymi usługami geodezyjnymi.

Firmy dystrybuujące sprzęt geodezyjny ze swymi przychodami klasyfikowały się wówczas pod koniec drugiej dziesiątki. Natomiast z dystrybutorów oprogramowania Intergraph Europe Polska (24,4 mln zł) byłby w czołówce, a ESRI Polska (7,0) – w trzeciej dziesiątce.

Osobną sprawą jest to, że z 24 sklasyfikowanych 20 lat temu firm siedem przestało już istnieć: przykładowo PPGK Warszawa w 2013 r. złożyło wniosek w sprawie likwidacji spółki, podobnie postąpił Eurosystem, z kolei KPG Kraków upadło w niesławie, z niespłaconymi długami. Na marginesie, w marcu 2022 r. Sąd Rejonowy w Bielsku-Białej wydał postanowienie o zakończeniu postępowania upadłościowego i likwidacji majątku Techmex SA w Bielsku Białej. Długi wyniosły ponad 220 mln i większość nie została spłacona. Techmex miał być firmą XXI wieku, operującą w sektorze zdjęć satelitarnych.

Wracając do roku 2001, największym zyskiem mogły się pochwalić, nie licząc PPGK, OPEGIEKA Elbląg (681 tys. zł), Eurosystem (654 tys.) i Vertical Żory (500 tys.). Największą wpadkę zaliczyło OPGK Wrocław ze stratą 1,235 mln zł, co zapewne miało związek z przerostem zatrudnienia. Miało najwięcej pracowników ze wszystkich firm geodezyjnych (287 osób), kolejne było OPGK Rzeszów (260), OPGK Kraków (230). W pozostałych firmach zatrudnienie nie przekraczało 200 osób i z roku na rok szybko malało.

Jaki z tego podsumowania płynnie wnioszek? Ano taki, że w biznesie nic nie jest dane raz na zawsze, a prowadzenie firmy to w naszym kraju prawdziwa jazda bez trzymanki.

Jerzy Królikowski