

Wzrost płac nie szkodził Impelowi

Spółka coraz mniej korzysta z państwowych dotacji. Pierwszy raz osiągnęła kwartalny zysk operacyjny bez dopłat

Michał Chmielewski

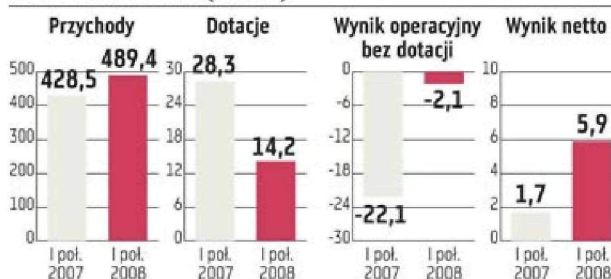
michal.chmielewski@parkiet.com

Przychody grupy Impel w pierwszej połowie 2008 r. wyniosły ponad 489 mln zł i były o ponad 14 proc. wyższe niż przed rokiem. Drugi kwartał, w którym osiągnięto 251 mln zł sprzedaży, był już kolejnym od kilku lat lepszym od poprzedniego. Najważniejsze dla grupy są usługi związane z obsługą nieruchomości (208 mln zł przychodów), w tym przede wszystkim czystościowo-porządkowe i usługi ochrony (186 mln zł przychodów). Spółka nie wyklucza, że na koniec roku przychody sięgną około miliard złotych.

Dobre półrocze

O ile sprzedaż Impela systematycznie wzrasta, na co wpływ miały też liczne akwizycje, finansowane z pieniędzy z emisji akcji, o tyle z zyskami bywało różnie. Na tym tle zarówno drugi kwartał, jak i całe półrocze wyróżnia się pozytywnie. Zysk operacyjny po sześciu miesiącach był niemal dwukrotnie wyższy od tego przed rokiem i wyniósł trochę powyżej 12 mln zł. Natomiast wynik operacyjny nie uwzględniający dotacji, otrzymywanych w związku z zatrudnianiem niepełnosprawnych, to nieco powyżej 2 mln zł pod kreską wobec ponad 22 mln zł na minusie w pierwszej połowie 2007 r. W samym tylko drugim kwartale po raz pierwszy

GRUPA IMPEL WYNIKI FINANSOWE (MLN ZŁ)



ŹRÓDŁO: SPÓŁKA

w historii grupie udało się osiągnąć zysk operacyjny bez dotacji (1,4 mln zł).

Zresztą sama kwota dotacji (14,2 mln zł) w pierwszej połowie 2008 r. była o połowę mniejsza niż rok wcześniej. To realizacja planu nakreślonego ponad dwa lata temu, a zakładającego stopniowe uniezależnianie się od dopłat otrzymywanych od państwa. Impel zdecydował się m.in. na przejmowanie głównie firm, które nie korzystają z dopłat. Z drugiej strony sprzedawał spółki zależne, które były dotowane i ewentualnie zlecał im podwykonawstwo części usług.

Wzrosty płacy minimalnej

Dobre wyniki Impela mogą być nieco zaskakujące, jeżeli pamiętać się o ponad 20-proc. podwyżce wynagrodzenia minimalnego (do ponad 1,1 tys. zł) na początku tego roku. Tymczasem wśród kosztów grupy aż 70

proc. stanowią te związane z placami. Do tego, jak twierdzi wiceprezes Wojciech Rembikowski, 50–60 proc. zatrudnionych dostaje właśnie najniższe ustawowe wynagrodzenie. Spółka poradziła sobie z istotnym wzrostem kosztów, renegegując kontrakty z usługobiorcami. Jednak nie w każdym przypadku udawało się przekonać partnerów, by umowy były rewaloryzowane o wskaźnik wzrostu płacy minimalnej. Problemy dotyczą firm państwowych (np. szpitali) działających na podstawie ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

To jednak nie koniec problemów Impela i podobnych mu firm z sektora usług z rosnącymi placami. Od przyszłego roku minimalne wynagrodzenie ma wzrosnąć o kolejne 13,3 proc. Choć zarząd szykuje się do ponownych rozmów z klientami na jesieni, uważa, że tym razem negocjować będzie trudniej.