

## GUGiK oszczędzi na dostosowaniu EGiB

**P**rawie 5 mln zł zapłaci Główny Urząd Geodezji i Kartografii za dostosowanie baz danych ewidencji gruntów i budynków do wymagań zintegrowanego systemu informacji o nieruchomościach w sześciu dolnośląskich powiatach, które dotoczyły do projektu „ZSIN – Faza I”. Przetarg podzielono na 2 części. Prace należy wykonać w powiatach: •część I – oleśnickim, trzebnickim, kłodzkim, •część II – średzkim, lubińskim, strzelińskim.

W przypadku obu części GUGiK podpisał umowy z wykonawcami, którzy złożyli najtańsze oferty (cena była jed-

nym kryterium wyboru). Prace wykonają: •część I – Warszawskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne (wartość oferty: 2,42 mln zł brutto); •część II – Gispro Szczecin i Progis Giżycko (2,41 mln zł). Zamawiający na realizację każdej z części gotowy był przeznaczyć 4,43 mln zł. Tak więc wartość podpisanych umów stanowi 54,6% budżetu.

Dla części I wpłynęły ponadto 3 oferty: •Gispro Szczecin i Progis Giżycko – 2,89 mln zł; •WPGK Geomat Poznań – 4,18 mln zł; •MGGP SA – 4,91 mln zł. Realizacją części II zamówienia było na-

tomiast zainteresowanych jeszcze 7 podmiotów: •Warszawskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne – 2,42 mln zł; •Geomatic Wrocław, AP.GEO Geodezja i Geoinformatyka Wrocław oraz Geomatic Software Solutions Wrocław – 2,66 mln zł; •Geomar Szczecin, PGK OPGK Wrocław oraz OPGK Opole – 2,75 mln zł; •MGGP SA – 2,81 mln zł; •WPGK Geomat Poznań – 4,05 mln zł; •Geokart-International Rzeszów oraz PGK OPGK Rzeszów – 4,28 mln zł; •PG Geoprof Kraków – 5,45 mln zł.

DC

### ARiMR zamawia kontrolę na miejscu metodą FOTO

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa ogłosiła przetarg na realizację kontroli na miejscu metodą FOTO na terenie 16 województw. Przetarg – podobnie jak przed rokiem – podzielono na 23 części. Przedmiot zamówienia obejmuje:

1. przeprowadzenie kontroli wytypowanych przez ARiMR gospodarstw rolnych rozmieszczonych na terenie całego kraju;
2. w przypadku części wytypowanych gospodarstw przeprowadzenie kontroli w zakresie: •dywersyfikacji upraw (które ze względu na wynikający z prawodawstwa krajowego termin powinny zostać zrealizowane do 15 lipca 2015 r.), •utrzymania przez rolnika elementów proekologicznych (tzw. EFA);
3. sporządzenie raportów z kontroli na miejscu wraz z wymaganą dokumentacją pokontrolną;
4. przekazanie zamawiającemu dokumentacji pokontrolnej zgodnie z terminami i harmonogramami określonymi w umowie.

Szacowana liczba kontroli wynosi łącznie 70 054. Propozycje zabezpieczone wadium w wysokości od 8 tys. zł (część V) do 27,5 tys. zł (część II) można składać do 26 marca br. Kryteriami wyboru najkorzystniejszych ofert są: cena (95%) oraz termin przekazania pakietów zwrotnych (5%). Prace należy zakończyć w terminie do 50 dni od daty udzielenia zamówienia.

DC

## Hexagon: 2014 udany, 2015 jeszcze lepszy

**W** 2014 roku szwedzka grupa Hexagon (do której należą takie marki, jak: Leica Geosystems, Intergraph, ERDAS czy GeoMax) zwiększyła swoje przychody o 6% w porównaniu z rokiem 2013. Wartość sprzedaży w ubiegłym roku sięgnęła 2,62 mld euro (2,43 mld euro w 2013 r.). W podziale na jednostki biznesowe 35% tej kwoty wygenerował dział Hexagon Geospatial, 32% – Hexagon Metrology, 15% – Intergraph PP&M, 13% – Intergraph SG&I oraz 5% – Hexagon Positioning. Jeśli chodzi o kategorie produktów, to najwięcej przychodów (23%) zapewniły rozwiązania dla geodezji. W Europie Zachodniej segment ten zanotował w zeszłym roku lekki wzrost sprzedaży. Lepiej



Fot. Hexagon

było w Ameryce Północnej, rynku MEA (Bliski Wschód, Afryka) oraz Azji – wyjątkiem są jednak Chiny, gdzie sprzedaż rozwiązań geodezyjnych spadła (podobnie jak w Ameryce Południowej). Zysk netto Hexagonu wyniósł w zeszłym roku 406 mln euro. Dla porównania, w 2013 r. było to o ponad 30 mln euro

mniej. W tym roku szwedzka grupa zamierza znacznie poprawić te wyniki. Spodziewa się przychodów na poziomie 3,5 mld euro. Liczy także na poprawę na rynku rozwiązań geoprzestrzennych – w zeszłym roku sprzedaż wzrosła o 4%, a w tym roku ma to być już 8%.

JK

## ProCAD platynowym partnerem Autodesk

**Z** początkiem lutego gdańska spółka ProCAD stała się pierwszą rdzennie polską firmą, która samodzielnie spełniła wszystkie wymagania i dotoczyła do grona platynowych partnerów Autodesk. Jest to najwyższy status, jaki może osiągnąć dystrybutor rozwiązań amerykańskiej firmy (producenta m.in. pakietu AutoCAD), na który składa się

szereg bardzo restrykcyjnych warunków dotyczących m.in. kompetencji i liczebności personelu, potencjału finansowego oraz odpowiedniego poziomu obrotów handlowych z Autodeskem. O elitarności Autodesk Platinum Partner świadczyć może liczba partnerów, która w Europie nieznacznie przekracza 10. Warunki bazujące na światowych

standardach były dotąd nieosiągalne dla polskich partnerów amerykańskiej firmy, które nie należały do większych europejskich korporacji. Gdańska spółka zapowiedziała, że już niebawem przedstawi ofertę, która będzie zawierała wymierne korzyści płynące ze współpracy z platynowym partnerem Autodesk.

Źródło: ProCAD SA