

Jak nisko można zejść z ceną mapy?

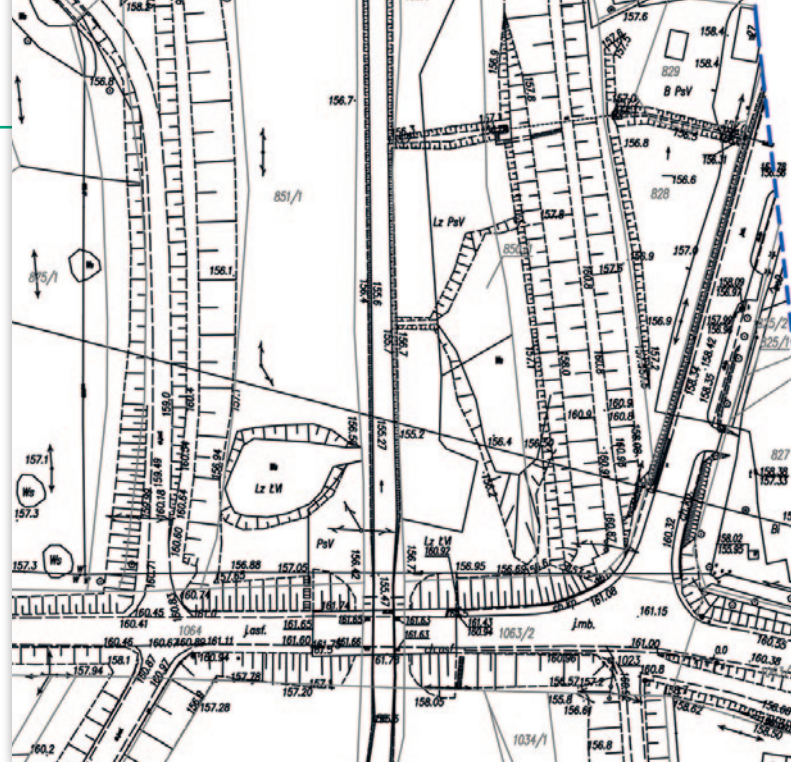
Odpowiedź na tytułowe pytanie przynoszą wyniki niedawnego przetargu Wód Polskich. Przedmiotem zapytania ofertowego Regionalnego Zarządu Gospodarki Wodnej w Rzeszowie było sporządzenie mapy do celów projektowych (MdcP) na potrzeby inwestycji, która polegać będzie na wzmocnieniu wałów przeciwpowodziowych wzdłuż rzeki Stary Breń. Z dokumentacji zamówienia dowiadujemy się, że inwestycja obejmie powierzchnię około 40 hektarów, a sama mapa ma pokryć 122 ha. W postępowaniu wpłynęło 11 ofert o sporym rozrzucie cenowym. Najtańszą propozycję wyceniono na nieco ponad 12 tys. zł, a najdroższą na 7 razy więcej [zestawienie ofert na Geoforum.pl w wiadomości z 12 września]. Jak łatwo zgadnąć, cena jest oczywiście jedynym kryterium rozstrzygnięcia tego zamówienia.

Czy te najtańsze oferty należy uznać za rażąco niskie? A może te najdroższe zdecydowanie odstają od rynkowej normy? Sporo wyjaśnia tu budżet zamówienia – zamawiający był bowiem gotów prze-

znaczyć na te prace nawet 75 tys. zł. Poniżej tej kwoty jest aż 8 z 11 ofert, a najtańsza opiewa zaledwie na 16% budżetu.

Warto też przeliczyć ceny ofert na jeden hektar mapy. W złożonych propozycjach otrzymujemy wówczas wartości od 100 do 738 zł/ha. Dla porównania, z naszego zeszłorocznego badania cen usług geodezyjnych wynika [GEODETA 12/2021], że w skali kraju średnia cena MdcP dla 0,5 ha wynosi 943 zł, a w rozbiu na województwa waha się od 662 do 1194 zł (wszystkie te kwoty – podkreślmy – odnoszą się do 0,5 ha). Przy większym zamówieniu wyraźnie niższa cena za hektar jest oczywiście, pytanie jednak, czy aż do tego stopnia?

Wiadomość o przetargu wywołała na Geoforum.pl lawinę komentarzy. Większość użytkowników krytycznie odniosło się wysokości przedstawionych ofert. „Bardzo, bardzo niska cena. Gdzie koszty, czas ZUS, ośrodek... Ile zostanie?” – zastanawia się jeden z komentujących. Inny przewiduje, że mapa w przypadku



Fragment MdcP wzdłuż rzeki Stary Breń z 2018 r.

wybrania jednej z najniższych ofert „będzie praktycznie bez zmian”. Kolejny przypomina: „Jeszcze z początkiem tego stulecia nikt za hektar MdcP nie dałby ceny niższej niż 800-1000 zł netto. A że teraz jest za 100 zł... Cóż, skoro każdy może to zrobić i nieważne jak, to co tu się dziwić?”. Część komentujących zauważyło jednak, przeanalizowawszy dokumentację przetargową, że na terenie objętym postępowaniem w 2018 r. robiona już była MdcP. „A co mogło się zmienić w wałach? Kilka drzew i to wszystko. Niektóre firmy o tym wiedziały i to wykorzystały. Jeden dzień wywiadu terenowego i po robocie. Cena jak najbardziej adekwatna do włożonego wy-

siłku i zaangażowania. Najważniejsza rzecz w przetargu to dobra informacja o danym terenie” – podkreślił jeden z użytkowników. Nie wszystkim jednak to tłumaczenie przekonało – mimo wszystko 100 zł za hektar to zbyt mało, aby rzetelnie wykonać pracę. Ostatecznie zamawiający odrzucił najtańszą ofertę (bez podania przyczyny) i za najkorzystniejszą uznał drugą w kolejności propozycję o wartości blisko 16 tys. zł, co daje 131 zł/ha.

Redakcja

Duże przejęcie na rynku skanerów laserowych

Amerykańska firma Faro Technologies ogłosiła przejęcie brytyjskiego producenta skanerów laserowych – spółki GeoSLAM stawiającej na rozwiązania do pomiarów mobilnych. Od 2012 roku rozwija ona serię skanerów laserowych wykorzystujących algorytmy SLAM (Simultaneous localization and mapping). Umożliwiają one stosunkowo łatwe prowadzenie pomiarów miejsc, gdzie brak jest sygnałów nawigacji satelitarnej,

np. wewnątrz budynków czy szybów kopalnianych. Faro Technologies to z kolei działający od blisko czterech dekad znany producent skanerów laserowych oraz oprogramowania do obróbki chmur punktów. Jego bodaj najbardziej znanym produktem jest seria naziemnych lidarów Focus. W ramach transakcji akcjonariusze GeoSLAM otrzymają 22 mln funtów w gotówce oraz 495 562 akcji Faro. Dla porównania w roku finanso-

wym 2021 (zakończonym w marcu 2022 r.) GeoSLAM wypracował 14,5 mln funtów przychodu (16,7 mln dolarów), zaś wskaźnik EBITDA (zysk operacyjny przed potrąceniem odsetek, podatków i amortyzacji) wyniósł 18% tej kwoty. Faro jest firmą znacznie większą, gdyż w ubiegłym roku jej przychody sięgnęły 338 mln dolarów. Spółka zanotowała jednocześnie stratę netto w wysokości 40 mln dolarów.

Źródło: Faro Technologies

Geodezyjny przetarg dla CPK

Na ponad 10 mln zł netto Spółka Centralny Port Komunikacyjny szacuje wartość przetargu na wykonanie prac geodezyjnych na potrzeby decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji CPK. Przedmiot zamówienia obejmuje:

- wykonanie map zawierających projekty podziałów nieruchomości,
 - wykonanie map do celów prawnych,
 - sporządzenie wykazów nieruchomości,
 - wyznaczenie punktów granicznych lub wzniesienie znaków granicznych.
- Spółka CPK planuje zawarcie umowy ramowej z maksymalnie 15 wykonawcami. Termin realizacji prac został określony na 48 miesięcy. Oferty można składać do 10 października br.

AW