

Analiza rynku geodezyjnych zamówień publicznych



Po latach tłustych idą lata chude

Wartość zamówień publicznych może się drastycznie zmieniać z roku na rok – branża geodezyjna wie o tym aż za dobrze. Jako pierwsi postanowiliśmy jednak sprawdzić, jak to wygląda w liczbach.

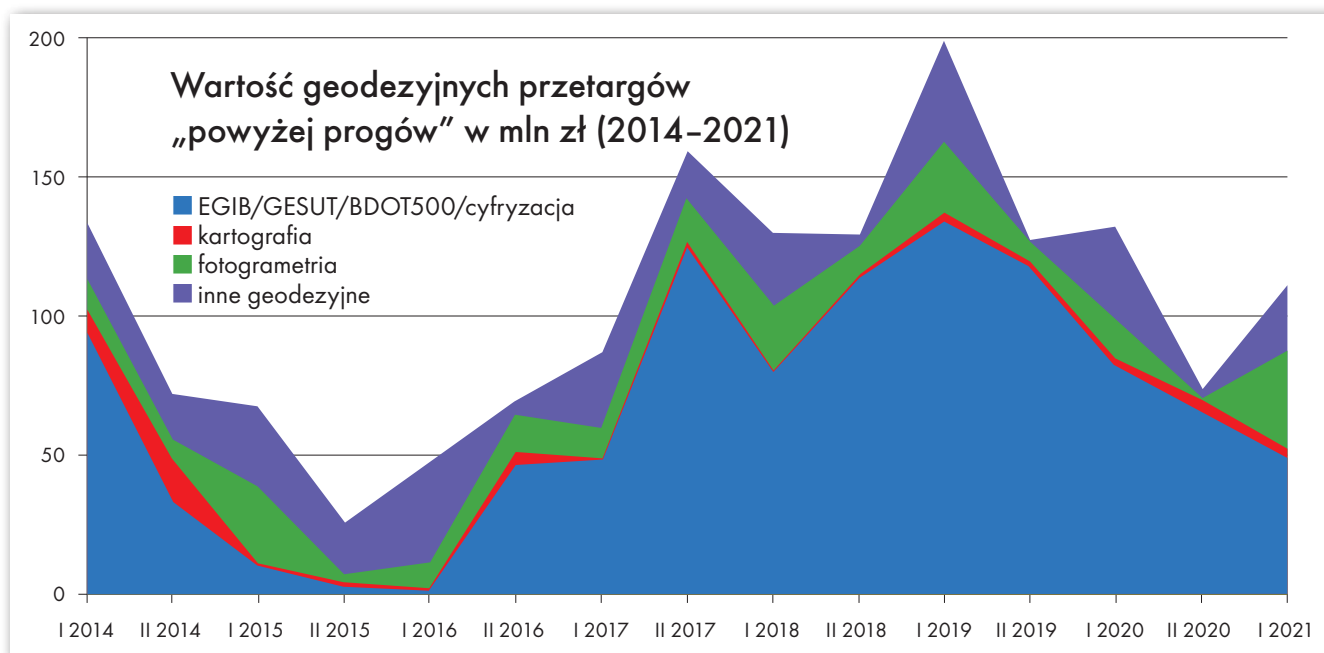


Jerzy Królikowski

O problemie geodezyjnych „górek” i „dołków” pisaliśmy w GEODECIE oraz na Geoforum.pl wielokrotnie. Jednego roku donosiliśmy o dużych zamówieniach wygrywanych za raptem 1/3 budżetu, a innego informowaliśmy o geodetach powiatowych,

którzy wydzwaniali do prezesów firm, błagając, by wystartowali w ich przetargach. Co oczywiste, popadanie ze skrajności w skrajność nikomu nie służy. W dołku przedsiębiorcy są zmuszeni do wyniszczającej wojny cenowej, czego wymiernym efektem są żenująco niskie pensje pracowników oraz kiepska jakość ich wynikowej pracy. W górze wprawdzie przychody rosną,

ale nagle odczuwalny jest brak wykwalifikowanych rąk do pracy. Firmy często zmuszone są więc funkcjonować na granicy swoich mocy przerobowych, czego efektem jest (znów) kiepska jakość wynikowych prac. Ale może negatywny wpływ tego zjawiska jest demonizowany, a jego faktyczna skala jest taka jak w innych branżach? Zobaczmy, co mówią liczby.



● Przetargi pod lupę

By to sprawdzić, postanowiliśmy zbadać wartość geodezyjnych zamówień publicznych udzielonych w latach 2014–2020 (w niektórych zestawieniach dodatkowo uwzględniliśmy też I połowę br.). Dlaczego akurat ten okres? Bo pokrywa się z ostatnią unijną perspektywą, w której do geodezji popłynęły setki milionów złotych. Należy tu dodać, że projekty z perspektywy 2007–2013 de facto mogły być realizowane do końca 2015 r., a te z perspektywy 2014–2020 muszą być rozliczone do końca przyszłego roku.

Badaniem objęliśmy zamówienia „powyżej progów unijnych” (139 tys. lub 214 tys. euro w zależności od rodzaju zamawiającego), które są publikowane w Suplemencie do Dziennika Urzędowego UE (portal TED). Świadomie pominęliśmy natomiast Biuletyn Zamówień Publicznych. Zależało nam bowiem na jednolitości badania, a w BZP dostępne są ogłoszenia tylko od maja 2017 r. Zresztą wartość publikowanych w nim rozstrzygnięć jest wielokrotnie niższa niż w TED. Z oczywistych względów pominęliśmy także wszelkie zlecenia spoza rynku zamówień publicznych, np. geodezyjną obsługę budów. Wartość tych umów jest z pewnością niebagatelna, a dla wielu firm to podstawowe źródło utrzymania. Rzetelne zbadanie tej części rynku geodezyjnego jest jednak praktycznie niemożliwe.

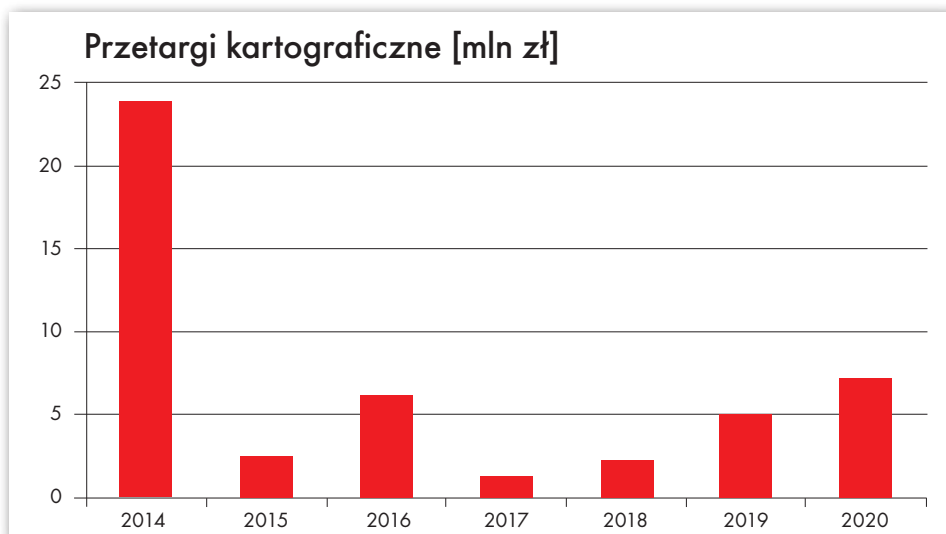
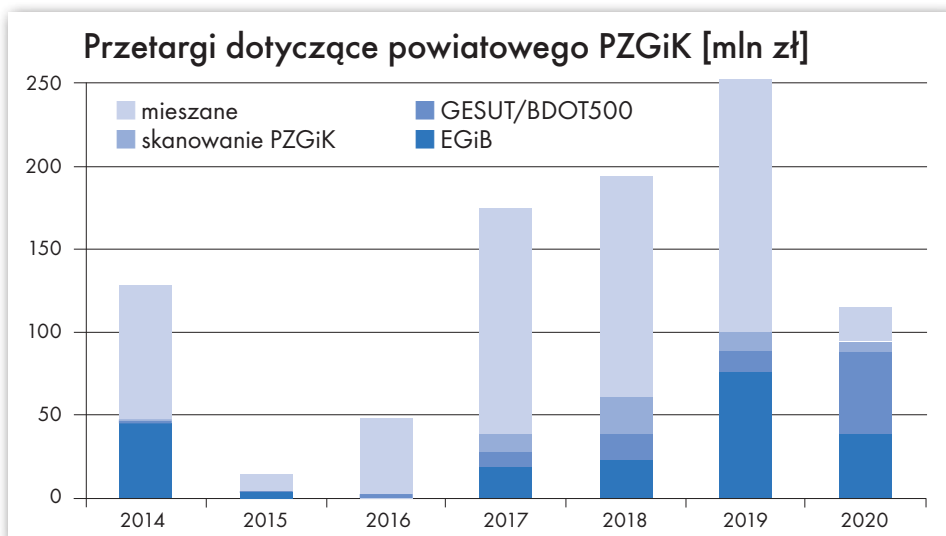
Pod lupę wzięliśmy zamówienia ściśle związane z naszą branżą, tj.:

- modernizacje EGiB,
- zakładanie baz GESUT i BDOT500,
- skanowanie materiałów PZGiK,
- prace kartograficzne (głównie to aktualizacja BDOT10k, ale także opracowanie map topograficznych i tematycznych),

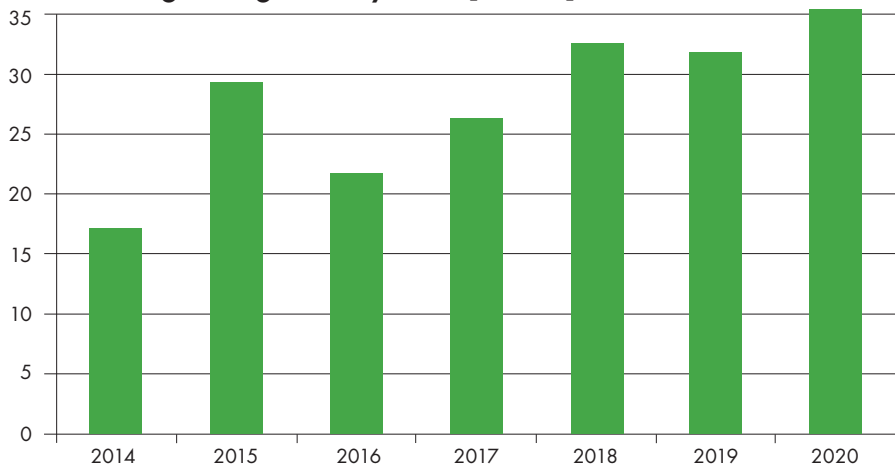
- prace fotogrametryczne i teledetekcyjne (np. zdjęcia lotnicze, ortofotomapy czy modele 3D),

- inne prace geodezyjne (kontrola na miejscu, obsługa inwestycji, prace przy osnowie, weryfikacje unijnych projektów itp.).

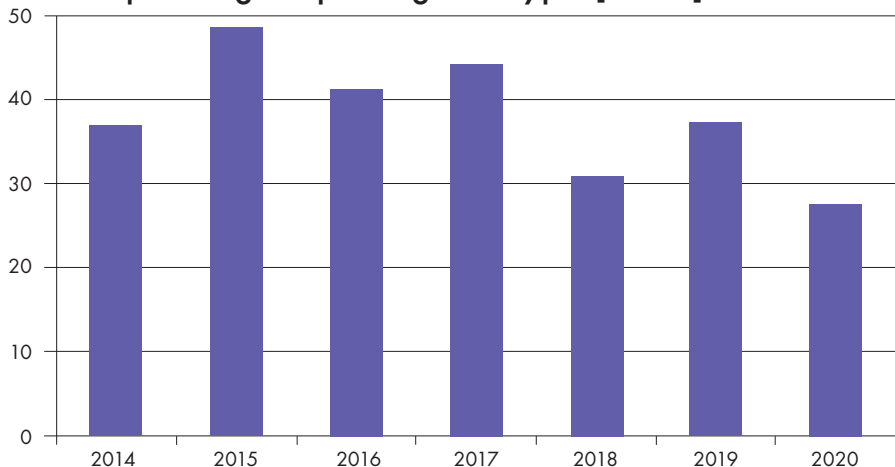
Warto zaznaczyć, że sporo dużych przetargów stanowiło mieszankę trzech pierwszych typów zleceń. Z tego względu wyodrębniliśmy oddzielną kategorię zamówień. W badaniu pominęliśmy natomiast zlecenia związane np. z dostawą sprzętu i oprogramowania czy wdrażaniem.



Przetargi fotogrametryczne [mln zł]



Inne przetargi na prace geodezyjne [mln zł]



niem e-usług i systemów informatycznych. Łącznie pod uwagę wzięliśmy 726 ogłoszeń o udzieleniu zamówienia. Co wynika z otrzymanych liczb?

• W rytm perspektywy

Chyba nikogo nie zdziwi, że nasze badanie potwierdziło istnienie geodezyj-

nych gór i dołków. Dla niektórych zaskoczeniem może się natomiast okazać skala zjawiska.

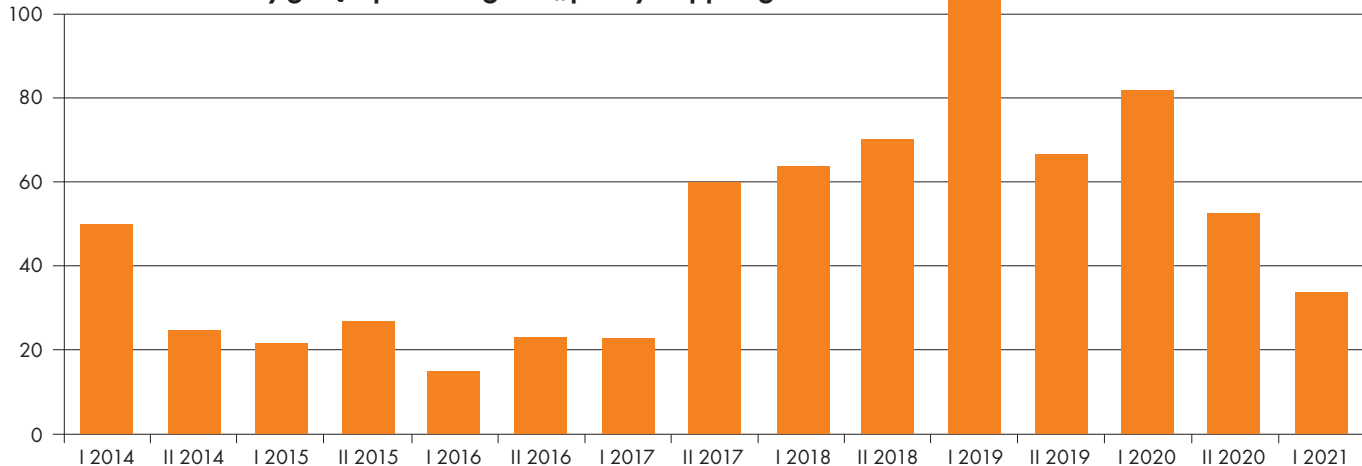
Łączna wartość umów podpisanych w badanym okresie wynosi ponad 1,5 mld zł. Choć to całkiem spora suma, to – niestety – na przestrzeni ostatnich 7 lat rozłożyła się bardzo nierównomier-

nie. Najchudszy okazał się rok 2015, gdy rozstrzygnięto przetargi na kwotę raptem 93 mln zł (niewiele lepiej było zresztą rok później, gdy suma ta była tylko o ponad 20 mln zł wyższa). To właśnie wtedy wygasły już projekty ze starej perspektywy, a te z nowej leniwie startowały. Na przeciwnym biegunie jest natomiast rok 2019, w którym udzielono zamówień na kwotę aż 326 mln zł. To ponad 3-krotnie więcej niż cztery lata wcześniej! Tak duża wartość to efekt głównie tego, że niemal w jednym momencie swoje projekty uruchomili zarówno GUGiK, jak i związki powiatów z kilku województw. Na marginesie dodajmy, że kwota ta byłaby jeszcze wyższa, gdyby nie problemy z rozstrzygnięciem przetargów. Z naszych ostrożnych szacunków wynika, że w ostatniej unijnej perspektywie z różnych powodów unieważniono geodezyjne przetargi na kwotę ponad 200 mln zł (GEODETA 6/2018).

A jak sytuacja wygląda w poszczególnych kategoriach zamówień? Jeśli chodzi o sumę wartości umów, bezapelacyjnym liderem są prace przy powiatowym PZGiK, ale to właśnie w tym przypadku widoczne są największe zmiany w czasie. W I połowie 2016 roku suma podpisanych umów ledwie przekroczyła milion złotych, ale już w I połowie 2019 roku sięgnęła aż 134 mln zł! Na usta ciśnie się więc pytanie, jak przy tak ogromnych wahaniami można skutecznie rozwijać firmę, dla której to główne źródło dochodu.

Spore różnice w sumie rozstrzygniętych przetargów widać także w pracach kartograficznych – od blisko 24 mln zł w 2014 r. (co ciekawe, na tak dużą wartość złożyły się głównie dwa przetargi) do zaledwie nieco ponad 1 mln zł w 2017 r. Z naszej analizy wynika jednocześnie, że sektor ten nie jest źródłem szczególnie wielkich przychodów. Największą stabilność widać w teledetekcji

Liczba rozstrzygnięć przetargów „powyżej progów”



i fotogrametrii – od 17 mln zł w 2014 r. do 35 mln zł w 2020 r. To w dużej mierze efekt tego, że np. ortofotomapy w większości zamawiane są w określonych odstępach czasu.

Uwagę warto także zwrócić na kategorię „Inne prace geodezyjne”, bo większość z nich nie jest finansowana ze środków unijnych. Choć ich sumaryczna wartość jest w poszczególnych latach dość stabilna, to wciąż pozostaje wielokrotnie mniejsza od przetargów z europejskich projektów.

Znaczące różnice widać także w liczbie publikowanych ogłoszeń o udziale zamówienia. W rekordowej I połowie 2019 r. było ich aż 111, podczas gdy w I połowie 2016 r. blisko dziesięciokrotnie mniej. Należy jednak do tych liczb podchodzić z dużą ostrożnością. Informacja o rozstrzygnięciu wieloczęściowego przetargu czasem publikowana jest bowiem w jednym ogłoszeniu, a innym razem w kilkunastu.

• Teraz w dół, a wkrótce ostro w górę

Nasze badanie wyraźnie potwierdza to, o czym coraz głośniejsze zaczynają mówić przedsiębiorcy. Liczba ogłaszanych i rozstrzyganych przetargów wyraźnie spada. Trend ten zaznacza się od I połowy 2019 r., a doświadczenie z ostatniej perspektywy podpowiada, że może się on utrzymać nawet do początku roku 2023. Przemawia za tym chociażby to, że na razie ani ze strony GUGiK, ani samorządów nie słychać absolutnie żadnych konkretów dotyczących nowych unijnych projektów. A trzeba mieć na uwadze, że uruchamianie tych przedsięwzięć trwa długie miesiące. Niestety, optymizmem nie napawa też aktualna sytuacja polityczna. Jako że rząd PiS postanowił iść na mocne zwanie z Brukselą, ta wstrzymała odkręcanie kurka z euro.

Środki te w końcu jednak do nas płyną i co się wtedy stanie? Zapewne znów czeka nas klęska urodzaju i to prawdopodobnie większa niż w ostatniej perspektywie. Przemawia za tym zarówno wspomniane opóźnienie w wypłacie unijnych środków, jak i skumulowanie dotacji „standardowych” oraz tych z unijnego Funduszu Odbudowy (który ma zasilać „Polski Ład”). Z dotychczasowych zapowiedzi polityków wynika, że w obu tych strumieniach pieniędzy spore środki przewidziano na cyfryzację administracji, w tym na geodezję.

• Co z tym fantem zrobić?

Czy w związku z tym firmy geodezyjne mogą się tylko przyglądać finansowym przyływowom i odpływowom? Jeszcze na po-

czątku ostatniej perspektywy organizacje przedsiębiorców apelowały do GUGiK, by ten integrował działania powiatów i województw w zakresie bardziej równomiernego uruchamiania unijnych projektów. Wydaje się, że apel ten można powtórzyć również dziś. Ale z drugiej strony powszechnie wiadomo, że wpływ GUGiK na samorządy jest niewielki. Trzeba też mieć świadomość, że województwa mają odrębne programy operacyjne z własnymi harmonogramami i władza centralna ma tu niewiele do powiedzenia. Inną kwestią jest to, że każdy unijny projekt współfinansowany przez UE do odrębna biurokratyczna machina – zgranie ich wszystkich byłoby zatem niesłychanie trudne. Być może rozwiązaniem problemu byłoby więc uruchomienie własnego dużego przedsięwzięcia przez GUGiK,

na wzór niedawnych ZSIN faza II czy K-GESUT? Główny geodeta kraju Waldemar Izdebski odrzuca jednak taką ewentualność. Zresztą, patrząc na przebieg obu wspomnianych projektów, trudno się temu dziwić.

Przedsiębiorcom nie pozostaje zatem nic innego, jak wziąć sprawę w swoje ręce. Uniwersalnym rozwiązaniem na biznesowe górki i dolki jest oczywiście dywersyfikacja działalności. Tyle że w geodezji łatwiej to powiedzieć, niż zrobić. Jak bowiem wspomnieliśmy, największe konfitury są tam, gdzie są również największe wahania przychodów. Może zatem trzeba się otwierać na zupełnie nowe branże? Tylko kto wtedy będzie modernizował wciąż mocno analogową powiatową geodezję?

Jerzy Królikowski

Najważniejsze wiadomości co tydzień w Twojej skrzynce



Zapisz się na newsletter **Geoforum.pl**
geoforum.pl/newsletter