



Gdzieś pod Warszawą średniej wielkości developer poprosił kilka firm geodezyjnych o oferty na wytyczenie 6 budynków, mediów do nich oraz powykonawczą inwentaryzację całości. Po dwóch dniach wszyscy zaproszeni dostarczyli odpowiednie papiery. Ceny, jak to ostatnio bywa, były umiarkowane, a najwyższa od najniższej nie różniła się więcej niż o 30%. Wychodziło średnio 14,5 tys. zł za całość.



Najtańsza z ofert opiewała na kwotę ok. 12 tys. zł. Można by się więc spodziewać, że developer dogada się w czasie negocjacji z oferującym najniższą cenę na poziomie, powiedzmy, 11 tys. zł, po czym obie firmy podpiszą stosowne dokumenty i sprawa zostanie

Usługi geodezyjne dla dorosłych

Prestidigitatorzy

JEST PRZYWARA

zamknięta (czy też raczej otwarta). Stało się jednak inaczej. Kilka dni później zjawił się u developera pan Z. Pan Z to, co prawda, firma jednoosobowa, ale za to z ambicjami. Jak „trza” coś zrobić, to „trza”. Pan Z zaproponował, że wykona całą robotę za ni mniej, ni więcej, tylko 1,5 tys. zł! Zarówno developer, jak i inni oferenci przytomnie zauważyli, że jest to około 8 tys. poniżej minimalnych kosztów. Cóż z tego? Po kilku dniach umowa została podpisana. Całkiem niedawno odbył się inny przetarg, zorganizowany przez jednostkę administracji publicznej na aktualizację bazy punktów sieci podstawowej. Wystartowało w nim sporo firm, w tym kilka znanych na krajowym rynku z wykonywania podobnych prac. Temat przetargu był z rodzaju średnio skomplikowanych. Ceny – w większości z dolnych rejonów stanów niskich. Jakież było zdumienie, nie tylko startujących w przetargu, ale i komisji przetargowej, kiedy okazało się, że firma X proponuje za jeden punkt cenę 5 zł – tylko o 1,70 zł wyższą niż urzędowa cena dokumentacji niezbędnej do opracowania punktu. Oferta tej firmy była kilkakrotnie niższa od pozostałych, które i tak były o około 30% niższe niż dwa lata temu na podobnym przetargu.

Zkolei w pewnej firmie projektowej na zapytanie ofertowe na temat obsługi budowy apartamentowca zgłosiło się ponad dwadzieścia firm geodezyjnych. To, że stosunek ceny najwyższej do najniższej był jak 1:4, nie było niespodzianką. Zaskoczeniem był pan Y, który zjawił się po terminie składania ofert i oświadczył, że prace wykona za kwotę o 20% niższą od najtańszej oferty. Temu dżentelmenowi wydawało się, że nie dokłada do interesu, ponieważ upust podał w procentach, a nie w postaci konkretnej kwoty. Od jakiegoś czasu lansuje się też modę na określanie ceny za obsługę geodezyjną budynku nie w zależności od kosztu wykonanych czynności pomiarowych,

lecz liczy się ją z... metra kwadratowego powierzchni budynku. Jak w sklepie z materiałami. Są więc wśród nas tacy „krawcy”, którzy wyceniają swoje rzemiosło na 3 zł za m².

Rzecz jasna, zaraz odezwą się głosy, że lepszy rydz niż nic, że słynna „miska” jest pusta, że panu Z to się opłaca, bo ma rentę ZBOWiD-owską i dużo czasu, że firma X to zespół prestidigitatorów, którzy z niczego zrobią coś, a pan Y i tak ma tyle szmalu, że raz do interesu może dołożyć itd. Kto chce w to wierzyć, niech wierzy. Jego sprawa.

Jednakże z tych i z dziesiątków podobnych przykładów wynika jeden, jakże niepokojący wniosek. Ludzie ci nie szanują samych siebie, swoich kolegów po fachu i zawodu, który uprawiają. Jeśli ktoś ceni mniej kilkumiesięczny wysiłek swój i ludzi, których wysyła na obsługę budynku, niż koszt metalowych drzwi wejściowych do tegoż budynku, które dwóch „fachowców” bez podstawówki produkuje w warsztacie w ciągu kilku godzin, to o czym my mówimy? Jeśli ktoś oferuje „w ciemno” cenę niższą o ileś tam procent od konkurencji, to jako desperat powinien być pacjentem odpowiedniej kliniki. A jeśli firma ma kłopoty finansowe, to rozwiązaniem problemu nie jest „dołowanie” innych, ale zwinięcie interesu albo przyjrzenie się, czy aby wszystko w niej jest robione jak należy.

Swoje usługi świadczymy od tysięcy lat, podobnie jak córy Koryntu. Są wśród nich takie z klasą, urodą, znajomością języków obcych, przyjmujące w apartamentach i bardzo drogie. Są także inne, roznoszące zamiast zapachu luksusowych perfum woń podłego alkoholu, niezbyt świeże i obsługujące za parę złotych. I pomimo, że wykonują w końcu tę samą usługę, to jedne się szanują, a drugim jest wszystko jedno. Szanowni prestidigitatorzy, wybór należy do Was. ■