

Gdyby w amerykańskiej prasie wydrukowano ceny usług geodezyjnych, wykaz taki byłby równie przydatny, co niebezpieczny. Tamtejsza ustawa antymonopolowa zabrania publikowania takich informacji. Dzisiaj w USA nie istnieje żadna tego rodzaju dokumentacja i nie prowadzi się na ten temat badań rynku. Ale nie zawsze tak było.

● Godziwe stawki

Na początku XX wieku ceny prac geodezyjnych nie były przedmiotem szczegółowych analiz. Z biegiem lat zainteresowanie tematem jednak wzrastało i w 1949 r. Amerykański Związek Geodezji i Kartografii (ACSM) opublikował dokument pt. „Godziwe stawki za pomiary nieruchomości, zasady i rekomendacje”. Przedstawiciele środowiska geodezyjnego uważali, że zestawione w nim zalecane kwoty ułatwią geodetom prowadzenie negocjacji handlowych i obronę cen. W 1957 r. ACSM postanowił wykaz ten zaktualizować. Po kilku miesiącach analiz specjalna komisja stwierdziła, że wnioski z 1949 r. nie straciły na aktualności. Opracowany przez nią raport świadczył jednak, że istnieje znaczna rozbieżność pomiędzy płacami sugerowanymi a funkcjonującymi na rynku. Przeprowadzono więc kompleksowe badanie cen usług geodezyjnych.

Okazało się, że wykazy minimalnych stawek publikowane były zaledwie dla jednej czwartej terytorium USA. Niektóre z nich obejmowały cały stan, a inne ograniczały się do gminy lub miasta. W każdym jednak przypadku istnienie takiego opracowania wpływało na podniesienie jakości usług oraz lepszą współpracę między firmami. W raporcie porównano wynagrodzenia i stawki za zrealizowanie wyszczególnionych robót. Cena za konkretną pracę była średnio 2,2 raza większa niż zarobki wykonujących je pracowników zespołu polowego. Na różnicę składały się koszty prac kameralnych, zyski itp. Przeciętna firma geodezyjna zatrudniała wtedy 8-9 osób, w tym 6 pracowników polowych. Zapłata za usługę mieściła się w zalecanym od 1949 r. algorytmie – „koszty + 100%”. Komisja uznała, że należy zachęcać lokalne stowarzyszenia i inne organizacje zraszające geodetów do przestrzegania cen minimalnych. Sugerowała, aby wynagrodzenie personelu terenowego mnożyć przez 2,3 oraz by zapłata za niepełny dzień pracy zespołu była wyższa, niż wynikałoby to z przeliczenia za dniówkę. Analiza sprzed pół wieku pozwala stwierdzić, że ówczesne kalkulacje są podobne do dzisiejszych. Już wtedy wycena zlecenia na „umowę o dzieło” była niewskazana

i uważano ją za niekorzystną. „Zmienny charakter i szczególne warunki usług geodezyjnych uniemożliwiają dokładne określenie nakładu pracy potrzebnego do wykonania pomiaru”. Sugerowano, by do ceny dochodzić, zaczynając od wyliczenia kosztów własnych, które z kolei należałoby powiększyć o planowany zysk i narzuty. Uzyskanie „idealnej” wartości nie było jednak takie proste. Przy okazji analizy zauważono, że 75% geodetów, których ceny wzięto pod uwagę, nie potrafiło ich właściwie skalkulować. Przyczyną było nieprowadzenie przez nich księgowości, a tym samym brak możliwości oszacowania prawdziwych kosztów. Inną sprawą było zaniżanie cen przez geodetów-urzędników, którzy oferowali swoje usługi na rynku. Wtedy uważano, że opłaty minimalne wyeliminują nieuczciwą konkurencję. Obecnie panuje opinia, że problem ten już nie istnieje. Choć tak naprawdę trudno ocenić, jak jest w rzeczywistości.

● Początek kłopotów

Wykaz przedstawiony w raporcie opatrzone był uwagami i komentarzami łagodzącymi jego wymowę. Przede wszystkim nie nazywano go cennikiem, ale „wynikiem analizy cen i wynagrodzeń”. Podkreślono także, że są to „zalecane stawki minimalne dla terenów o przeciętnych warunkach zatrudnienia” oraz że dotyczą „prac lokalnych, które mogą być wykonane w odległości codziennych dojazdów z biura”. Wydaje się, że publikacja nie miała na celu eliminowania konkurencji, chodziło raczej o uświadomienie klientom uczciwego poziomu cen. W tym samym czasie ACSM uchwalił również formalny kodeks etyki geodezyjnej. Mówił on m.in.

o tym, jak wyceniać prace, jak reklamować firmę, ale także o ponoszeniu odpowiedzialności za wykonywane usługi.

Departament Sprawiedliwości potraktował publikację jako próbę narzucenia cen i zakwestionował ich legalność. Wkrótce wszelkie ogólnokrajowe i lokalne cenniki zniknęły. Przy tej okazji warto wspomnieć, że w połowie lat 70. urząd posunął się jeszcze dalej – stwierdził, że niektóre z artykułów kodeksu etyki ACSE (Amerykańskie Stowarzyszenie Inżynierów Łądowych) rów-

nież mogą naruszać postanowienia ustaw antymonopolowych. Chodziło o fragmenty zabraniające podejmowania zleceń, jeśli na te same prace został już wynajęty inny przedstawiciel profesji (celem tego zapisu było unikanie opiniowania pracy innych). Tak więc raport z 1959 r. jest „najnowszym” cennikiem prac geodezyjnych w USA.

● Ile kosztuje podział

Zarówno wtedy, jak i dzisiaj przedsiębiorcy mogą swoje ceny obliczać dowolnie. Ich podstawą będą jednak z reguły stawki wynagrodzeń. Spróbujmy więc choć w przybliżeniu określić dzisiejsze wartości, posługując się metodą zasugerowaną pół wieku temu. Łącznikiem może być wysokość płacy minimalnej. W studium komisja podała, że średnie wynagrodzenie (godzinowe) uczestników ankiety w 1959 r. wynosiło odpowiednio: ■ właściciel/geodeta – 4,5 dolara; ■ geodeta/szef zespołu polowego – 2,5 dolara; ■ pomiarowy – 1,5 dolara; ■ szef pracowni kameralnej – 2,5 dolara; ■ pracownik kameralny – 2 dolary. Natomiast wynagrodzenia zalecane: ■ właściciel/geodeta – 7,5 dolara; ■ zespół polowy dwuosobowy – 9,25 dolara; ■ zespół polowy trzuosobowy – 12,75.

Biorąc pod uwagę stawki zgłoszone i sugerowaną kalkulację „koszty + 100%”, można szacować, że koszt usługi wymagającej jednego dnia pracy zespołu dwuosobowego to około 70-100 dolarów. W tym samym czasie płaca minimalna w USA wynosiła 1 dolar za godzinę. Obecnie jest to 6,25 dolara, a więc można przyjąć, że taka sama usługa kosztowałaby dziś 400-600 dolarów. Panuje opinia, że dzisiejsze płace są około dziesięć razy wyższe niż w 1959 r. Podobnie jak wtedy, geodeta czy szef zespołu zarabia mniej więcej dwa razy tyle co pomiarowy. Biorąc pod uwagę ten przelicznik, za jednodniową usługę należałoby zapłacić około 640 dolarów lub więcej. Jak jest w rzeczywistości? Wystarczy za dzwonić do którejś z firm i poczekać na ofertę. Póki co, nie słyhać narzekań na ceny usług geodezyjnych. A może geodeci-biznesmeni potrafią bronić w Stanach swoich interesów?

Wojciech Gawęcki

WARSZAWSKIE PRZEDSIĘBIORSTWO GEODEZYJNE S.A.



00-497 Warszawa, ul. Nowy Świat 2

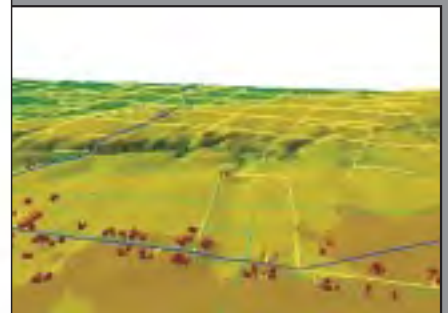
tel. 0 (prefiks) 22 621-44-61

fax 0 (prefiks) 22 625-78-87

www.wpg.com.pl; e-mail: wpg@wpg.com.pl

Wykonujemy:

- Inwentaryzację urządzeń inżynierskich
- Kataster gruntów i budynków
- Mapy i plany
- Obsługę geodezyjną inwestycji
- Opracowanie dokumentacji obiektów budowlanych
- Opracowania fotogrametryczne
- Wycenę i obrót nieruchomościami
- Systemy Informacji o Terenie
- Systemy Katastralne



Mierzymy wszystko, nawet to, czego nie potrafią inni