

Ceny usług geodezyjnych 2013



Wciąż w dołku

W ciągu ostatniego półtora roku ceny w geodezji praktycznie się nie zmieniły – wynika z naszej ankiety. Wciąż pozostają na bardzo niskim poziomie, a nastroje w branży są coraz gorsze – zarówno wśród małych firm, jak i dużych przedsiębiorstw.

Jerzy Królikowski

Poprzednie badanie przeprowadziliśmy na początku 2012 r. (GEODETA 2/2012). Podobnie jak wówczas ankietowanych dobraliśmy tak, aby reprezentowali różne regiony Polski, przy czym dla większych miast staraliśmy się uzyskać przynajmniej po kilka odpowiedzi. Większość z nich zebraliśmy w anonimowej internetowej ankiecie (pomogła nam tu Geodezyjna Izba Gospodarcza), a pozostałe przez telefon. Podobnie jak we wcześniejszych edycjach, pytaliśmy o średnie ceny netto dla czterech usług: podziału nieruchomości na dwie działki, mapy do celów projektowych do 0,5 ha, inwentaryzacji pojedynczego przyłącza oraz wytyczenia nieskomplikowanego jednorodzinnego budynku z przeniesieniem na ławy oraz reperami roboczymi.

Wyniki prezentujemy w dwóch tabelach. Pierwsza pokazuje ceny usług w czterech wybranych miastach z każ-

Tab. 1. Średnie ceny netto za podstawowe usługi geodezyjne [zł]

Miasto	Podział	MdcP	Przyłącze	Wytyczenie
DOLNOŚLĄSKIE	1722	681	453	581
Legnica	1350	500	300	700
Świdnica	1550	680	390	580
Wrocław	1870	730	580	570
Zgorzelec	1500	700	400	400
KUJAWSKO-POMORSKIE	1550	463	368	423
Bydgoszcz	1450	460	340	430
Grudziądz	2000	600	600	450
Toruń	1400	420	350	380
Włocławek	1800	550	400	500
LUBELSKIE	1974	568	434	497
Biała Podlaska	2000	430	350	430
Lublin	2180	580	440	460
Puławy	2000	600	450	450
Zamość	2250	750	500	550
LUBUSKIE	1471	564	350	539
Gorzów Wlkp.	1550	450	250	440
Zielona Góra	1600	630	430	700
Żagań	1600	700	500	700
Międzyrzecz	1200	550	300	400
ŁÓDZKIE	2023	686	391	599
Łowicz	1600	500	300	400
Łódź	2250	850	450	660
Rawa Mazowiecka	2500	800	300	1000
Skierniewice	2000	450	350	430
MAŁOPOLSKIE	1853	822	428	606
Kraków	1670	1030	480	630
Oświęcim	2000	700	400	600
Tarnów	1740	570	380	610
Zakopane	2500	1200	600	800
MAZOWIECKIE	2171	692	495	657
Radom	1650	650	500	550
Siedlce	1600	600	500	600
Warszawa	2660	820	580	880
Żuromin	1500	600	400	400



OPOLSKIE	1929	679	439	586
Brzeg	1800	650	420	600
Nysa	2200	650	400	400
Kluczbork	1500	500	350	600
Opole	2000	780	500	570
PODKARPACKIE	1522	661	433	611
Głogów Małopolski	1550	600	450	700
Przemyśl	1500	500	300	400
Rzeszów	1470	750	420	600
Sanok	1500	700	500	800
PODLASKIE	1620	540	400	460
Białystok	1770	570	420	480
Łomża	1300	500	300	400
Siemiatycze	2000	600	400	400
Suwałki	1150	550	380	400
POMORSKIE	1667	677	390	510
Gdańsk	1650	680	430	550
Gdynia	1930	830	530	570
Kwidzyn	1500	800	200	450
Słupsk	1700	600	350	500
ŚLĄSKIE	1822	1015	607	622
Bielsko-Biała	1850	1180	610	630
Częstochowa	1800	1200	600	600
Katowice	1680	890	560	620
Sosnowiec	2200	950	550	550
ŚWIĘTOKRZYSKIE	2006	711	479	594
Busko-Zdrój	1800	800	400	600
Jędrzejów	1800	650	550	550
Kielce	2270	780	490	670
Starachowice	1830	630	450	580
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	1608	665	430	565
Bartoszyce	1150	600	400	500
Olsztyn	1810	640	400	580
Pasym	1000	450	350	400
Pisz	1500	1000	500	450
WIELKOPOLSKIE	1873	535	435	544
Leszno	2200	500	500	800
Ostrów Wielkopolski	2400	680	490	680
Poznań	1600	530	400	510
Wolsztyn	1800	500	400	500
ZACHODNIOPOMORSKIE	2020	708	435	615
Kamień Pomorski	1400	600	300	500
Koszalin	2000	430	250	500
Stargard Szczeciński	2250	700	450	450
Szczecin	2330	920	530	850
POLSKA	1817	678	440	565

Średnie dla województw i kraju są wyliczone ze wszystkich ankiet

dego województwa. Część ankietowanych może nie dostrzec tu swoich miejscowości. Ich odpowiedzi zostały jednak uwzględnione przy wyliczaniu średnich cen w województwie. Wykorzystaliśmy je także do opracowania drugiej tabeli, prezentującej średnie ceny za pakiet czterech usług (s. 10).

• Tu do góry, tam do dołu

Uśredniając wyniki ze wszystkich ankiet, otrzymujemy przeciętną cenę pakietu usług 3499 zł, co oznacza wzrost w ciągu ostatniego półtora roku o zaledwie 2,1% (72 zł). Nawet jeśli nie uznamy tego za błąd statystyczny, dobrze mieć świadomość, że to mniej niż zeszłoroczna inflacja. Tak więc w praktyce mamy spadek.

Podobnie sytuacja wygląda, gdy przyrzeć się poszczególnym usługom. Najbardziej, bo średnio o 4%, zdrożały podziały. Przeciętny koszt mapy do celów projektowych zwiększył się o skromne 2%, natomiast ceny wytyczenia budynku i inwentaryzacji przyłącza wzrosły o ułamek procenta.

Podobnie jak w poprzednich edycjach, nasze badanie wykazało spore różnice między województwami. Za pakiet czterech usług wciąż najwięcej płaci się w regionach z dużymi aglomeracjami, czyli na Mazowszu oraz Śląsku. Ciekawym wyjątkiem jest zajmujące trzecie miejsce (podobnie jak w poprzednim badaniu) woj. świętokrzyskie, uznawane za jedno z uboższych. Najmniej płaci się zaś we wschodniej Polsce, choć regułę tę zaburza znajdujące się w ogniu rankingu woj. lubuskie.

Ale spore różnice występują także w obrębie poszczególnych województw, a nawet miejscowości. W niektórych przypadkach sięgają one nawet 2 tys. zł za pakiet usług! Generalnie drożej jest w dużych miastach, a taniej na prowincji, choć np. Toruń, Poznań czy Zakopane zdają się tej regule przeczyć. W tych i innych zastanawiających przypadkach zdecydowaliśmy się zebrać dodatkoweankiety, a te najczęściej tylko potwierdzały dostrzeżone anomalie.

Choć w większości województw zmiany cen są niewielkie, to w niektórych regionach ich wysokość może zaskakiwać. Na przykład w Zachodniopomorskim i Pomorskim średnia wartość pakietu usług wzrosła o ponad 11%. O 7-8% usługi podrożały u liderów zestawienia, czyli na Mazowszu i Śląsku. Największe przeceny notuje natomiast ogon rankingu. W Lubuskim usługi geodezyjne potaniały o blisko 12%, a w Kujawsko-Pomorskim – o ponad 13%.

Jak się łatwo domyślić, równocześnie wzrosły dysproporcje między regiona-



Tab. 2. Średnie ceny za pakiet czterech usług

województwo	średnia cena [zł netto]	zmiana [%]
śląskie	4065	7,3
mazowieckie	4016	7,8
świętokrzyskie	3790	2,8
zachodniopomorskie	3778	11,4
małopolskie	3709	4,8
łódzkie	3699	0,7
opolskie	3631	3,3
lubelskie	3474	-2,2
dolnośląskie	3438	-0,1
wielkopolskie	3386	-1,6
warmińsko-mazurskie	3268	-2,5
pomorskie	3244	11,4
podkarpackie	3228	-4,0
podlaskie	3020	4,4
lubuskie	2925	-11,7
kujawsko-pomorskie	2804	-13,6
POLSKA	3499	2,1

mi. Na początku zeszłego roku różnica między najtańszym a najdroższym województwem wynosiła niecałe 900 zł, a w tym roku przekroczyła 1200 zł!

• Vox populi

Nasze badanie to nie tylko okazja do zebrania od geodetów suchych liczb, ale również uwag i przemyśleń. Jak nie trudno zgadnąć, w tym roku sporo było w nich goryczy. Geodeci narzekali, że choć ceny są i tak na bardzo niskim poziomie, to nie brakuje firm, które schodzą dużo niżej. „Paaanie! Tak drogo! Znam geodetę, który zrobi to dwa razy taniej!” – ten tekst słyszał chyba każdy wykonawca geodezyjny.

Według odczuć wielu ankietowanych ceny usług od kilku lat systematycznie spadają. Niestety – jak podkreślają – równocześnie wyraźnie rosną koszty utrzymania biznesu. Kilku ankietowanych uskarżało się także na spadek znaczenia geodety na placu budowy. Efekt jest taki – argumentują – że inwestorowi jest coraz częściej obojętne, kto i jak wykonuje usługę geodezyjną. – Ważniejsze dla niego rurki, krany lub usypanie skarpy aniżeli dobre opracowanie geodezyjne – stwierdził pewien geodeta z Wielkopolski. Nie brakowało także opinii o przyczynach tej bryndzy, ale o tym za chwilę.

Często dodzwanialiśmy się do przedsiębiorców geodezyjnych, którzy wycofali się już z tego biznesu. Nie inaczej było w przypadku ankiety internetowej. Na prawie tysiąc rozesłanych e-maili w blisko stu przypadkach okazało się, że dany adres w ogóle już nie funkcjonuje. Co ciekawe, najwięcej takich sytuacji było

w województwach z najniższymi cenami. Dobitnie pokazuje to, że z geodezji coraz trudniej wyżyć.

• Casus Wojaszówki

Trafnym odzwierciedleniem sytuacji w branży są dwa przetargi niewielkiej gminy Wojaszówka na wykonanie mapy do celów projektowych pod budowę kanalizacji. W pierwszym hektar mapy poszedł za 103 zł, a w drugim – za 105 zł!

Dlaczego o tym piszemy? Po pierwsze, oba zamówienia doskonale pokazują olbrzymie, nawet 6-krotne rozbieżności w wycenie usług geodezyjnych, co widać także w naszym zestawieniu. Na usta ciśnie się pytanie, jak możliwe są tak duże różnice w sytuacji, gdy – przynajmniej teoretycznie – każda firma powinna kalkulować swoją ofertę, by z jednej strony wyjść na plus, a z drugiej – celować

w podobne kwoty jak u konkurencji.

Po drugie, raz i rozbieżność między cenami w zamówieniach publicznych a cenami dla klientów indywidualnych. Jak wynika ze strony internetowej firmy z Opoczna, która wygrała pierwszy przetarg w Wojaszówce, za mapę do celów projektowych bierze ona 500-700 zł za pierwszy hektar oraz po 250-350 zł za następne.

Rafał Piętka, prezes Geodezyjnej Izby Gospodarczej zrzeszającej ponad 200 przedsiębiorców, zauważa, że w ostatnich latach ceny usług spadły do tak niskiego poziomu, że nie przynoszą już żadnego zysku, a w zasadzie to gwarantują straty. Generalnie problem jest dostrzegalny w każdej dziedzinie prac geodezyjnych, ale najgorzej jest właśnie w zamówieniach publicznych, gdzie oferty za 20-40% kosztorysu nikogo już nie dziwią. Nieco z przekąsem podsumowuje, że przedsiębiorcy geodezyjni przysparzają w ten sposób administracji wielu kłopotów związanych z nadwyżkami środków, które zostają w ich budżetach. Z naszych kontaktów z administracją wynika jednak, że pieniądze rzeczywiście zostają, ale dlatego, że wygrywający w ten sposób wykonawcy często wycofują się z realizacji zleceń w ostatniej chwili, zostawiając zamawiającego na lodzie.

• Casus ISOK

Problem niskich cen dotyka także duże firmy geodezyjne, co potwierdza Waldemar Klocek, prezes Polskiej Geodezji Komercyjnej. Jego zdaniem najgorsza sytuacja panuje w zamówieniach na modernizację EGİB, ale niewiele lepiej jest

z obsługami robót drogowych, mapami do celów projektowych, a nawet z pracami geoinformatycznymi. I nie ma tu większego znaczenia, czy zamówienie jest publiczne, czy komercyjne, bo te ostatnie z reguły i tak związane są z przetargami na prace budowlane, a budowlaną, podobnie jak geodeci, też muszą ostro schodzić z ceny. Zdaniem Waldemara Klocka nie ma co liczyć, że w przyszłym roku będzie lepiej. Jak przewiduje, ceny dobiją wtedy do katastrofalnie niskiego poziomu, doprowadzając do upadłości jeszcze więcej przedsiębiorstw.

Ratunkiem nie są nawet nowoczesne technologie, co dobrze ilustrują dwie tury przetargu na lotnicze skanowanie kraju w ramach projektu ISOK. Zamawiający, czyli GUGiK, pozyskał na ten cel spore środki z Unii Europejskiej, a z myślą o tym zamówieniu kilka polskich firm zainwestowało w rozwiązania z najwyższej półki. Zapewne liczyły, że będzie to silny impuls do dalszego rozwoju przedsiębiorstw.

W pierwszym przetargu, rozstrzygniętym pod koniec 2010 roku, nadzieje te były jeszcze całkiem realne. Zwycięskie oferty opiewały bowiem na około 80-100% budżetu GUGiK. Ale w drugiej edycji, która jest właśnie rozstrzygana, najtańsze propozycje były warte od 47% do 59% kosztorysu Urzędu! Być może GUGiK źle go przygotował?

Zaprzecza temu rzecznik prasowy Urzędu Jakub Giza. Jak tłumaczy, kalkulując budżet przetargu, GUGiK wziął pod uwagę rynkowe, ekonomiczne i merytoryczne aspekty zamówienia. I tak, w poprzednim przetargu za jeden arkusz danych wysokościowych zapłacono średnio po 1927 zł. W tegorocznym zamówieniu GUGiK przyjął, że ze względu na nabycie sporego doświadczenia wykonawcy pierwszej tury skanowania mogą zaproponować kwoty nieco niższe. Zdecydowano jednak, by kosztorys skrócić pod firmę, która nie ma takiego projektu w portfolio. Biorąc pod uwagę to oraz wyższe ceny paliwa lotniczego, GUGiK oszacował cenę arkusza na 2216 zł. Tymczasem najtańsze oferty opiewały raptem na 1064-1312 zł za arkusz! Lepiej nie pytać, ile z tej kwoty zostanie u wykonawcy, gdy odejmie się wydatki na sprzęt i oprogramowanie, a w niektórych przypadkach także na wynagrodzenie dla granicznego konsorcjanta.

O skomentowanie wyników tego przetargu poprosiliśmy Arkadiusza Szadkowskiego z norweskiej firmy Terratec, której oferta jako jedyna przekroczyła budżet zamówienia. Jak wyjaśnia, nie ma on poważniejszych zastrzeżeń do szacunków GUGiK-u. Zwraca jednocześnie uwagę,

że pod wieloma względami Urząd postawił przez wykonawcami trudniejsze niż w 2010 roku warunki techniczne – wyliczając wartość oferty, konsorcjum kierowane przez Terratec wzięło to pod uwagę. Drugą przyczyną tak wysokiej ceny było to, że spółka chciała wykonać prace bezpiecznie i z wysoką jakością, a przy okazji godnie zarobić. Poza tym ISOK był dla Terratec tylko jedną z wielu opcji. – Dzięki ISOK ubyło nam konkurencji, bo wiele samolotów i sensorów będzie przez najbliższy rok zajętych, i to za niewielkie pieniądze – przyznaje ze szczerością Arkadiusz Szadkowski.

Na usta ciśnie się pytanie, dlaczego polskie firmy nie wymiotły jeszcze konkurencji w Europie Zachodniej, skoro dyktują tak niskie ceny? Ano dlatego – tłumaczy Arkadiusz Szadkowski – że na Zachodzie cena nie jest jedynym kryterium rozstrzygnięcia przetargów. Jako przykład podaje zamówienie duńskiego odpowiednika GUGiK na lotniczy skanowanie 45 tys. km kw. Cena odpowiada tu tylko za 15% punktacji! Głównym kryterium (60%) jest zaś „dodatkowa oferta”, czyli np. zaproponowanie lepszej gęstości lub dokładności chmury. Poza tym zamawiający ocenia opis metod pomiarów oraz plan organizacji prac (po 10%). Rzecz niespotykana nad Wisłą!

I na Zachodzie zdarzają się jednak przetargi bazujące głównie na kryterium ceny. Różnica polega jednak na tym – tłumaczy Arkadiusz Szadkowski – że są one dwuetapowe, a do drugiego etapu przechodzą tylko firmy z dobrymi referencjami i bogatą ofertą techniczną. Przykład dumpingowych cen zdarzają się sporadycznie, a firmom, które je dyktują, najczęściej wychodzi to bokiem. – Generalnie klienci w Skandynawii nie lubią niskich cen i z reguły odrzucają zbyt tanie oferty – podsumowuje Arkadiusz Szadkowski.

• Przekłeta cena

Zdaniem Rafała Piętki to właśnie wszechobecne kryterium najniższej ceny jest główną przyczyną kiepskiej sytuacji finansowej wykonawstwa. Jak wynika z danych Urzędu Zamówień Publicznych, w 2012 roku aż 87% przetargów rozstrzygnięto, kierując się tylko tą przesłanką. – To dziwne, że tak długo to u nas funkcjonuje, ale dobrze, że na horyzoncie pojawia się długo zapowiadana zmiana – Rafał Piętka ma tu na myśli projekty nowelizacji *Prawa zamówień publicznych*. Jeden z nich trafił w sierpniu do konsultacji społecznych. Propozycje mają przede wszystkim pomóc w walce z rażąco niskimi cenami ofert, tj. dać zamawiającemu lepsze narzędzia do zbada-

nia, czy prace faktycznie da się wykonać za oferowane kwoty. Ustawa ma także narzucać bardziej precyzyjne procedury badania cen ofertowych.

Nad jeszcze innym projektem pracuje Klub Parlamentarny Platformy Obywatelskiej. Posłowie proponują, by zamawiający nie mógł stosować ceny jako jedynego kryterium, chyba że wykaże, iż jest to najbardziej efektywne dla interesu publicznego. Problem w tym, że podobne pomysły na nowelizację *Pzp* pojawiały się już nieraz, ale prace nad nimi przeciągają się w nieskończoność.

Nie brak i takich opinii, że zapisy *Pzp* są dobre, tylko źle egzekwowane. Zamawiający może przecież stosować różnorodne kryteria oceny i odrzucać zbyt tanie oferty. Z reguły jednak tego nie robi, bo to prosta droga do oprotestowania przetargu, a więc opóźnień i dodatkowych kosztów. Lepiej się nie wychylać. Jest więc raczej mało prawdopodobne, że wraz ze zmianą przepisów zmieni się tego typu mentalność.

• Dużo nas

W ocenie Waldemara Klocka, choć przyczyn kryzysu w geodezji jest wiele, to początkiem kłopotów była deregulacja szkolnictwa wyższego. W jej rezultacie prywatne uczelnie zaczęły masowo kształcić geodetów, nie zawsze z dobrym efektem. Widząc spore zainteresowanie abiturientów geodezją, uczelnie publiczne postanowiły nie zostawać w tyle, więc również rozszerzały swoją ofertę kształcenia, daleko ponad zapotrzebowanie rynku. Efektem jest rosna-

ce bezrobocie oraz malejące pensje. Jak już pisaliśmy (GEODETA 3/2013), pod koniec zeszłego roku w urzędach pracy zarejestrowanych było aż 2,3 tys. geodetów i kartografów bez pracy (najwięcej od 8 lat!). Tegoroczny raport tygodnika „Polityka” pokazuje z kolei, że mediana zarobków w naszej branży wynosi tylko 2,9 tys. zł brutto, czyli 700 zł poniżej średniej krajowej! Więcej zarabiają m.in. cieśla, spawacz czy motorniczcy tramwaju.

W 2011 roku studia inżynierskie na kierunku geodezja i kartografia rozpoczęło 4,3 tys. maturzystów, a w zeszłym roku – 3,8 tys. Dane za ten rok nie są jeszcze znane, ale dochodzą do nas sygnały, że niektóre uczelnie, szczególnie prywatne, mają spory problem z naborem. Z jednej strony ta tendencja spadkowa to dla branży dobry znak, ale z drugiej – podane liczby są i tak ogromne. Poza tym trudno stwierdzić, na ile spadek liczby chętnych to efekt świadomego wyboru maturzystów, a na ile konsekwencja niżu demograficznego.

Problem ten rozwiązałoby znaczące ograniczenie liczby miejsc oferowanych corocznie na studiach geodezyjnych. Niestety, od kilku lat utrzymuje się ona na stałym poziomie, tj. około 4,5 tys. Zeszłoroczna debata o kształceniu geodetów (GEODETA 11/2012) pokazała, że uczelnie nie kwapią się do ograniczenia naboru na tym kierunku. Popyt jest bowiem wciąż bardzo duży, więc taki krok nie leży w ich finansowym interesie. Przykład AGH w Krakowie, która ograniczyła w tym roku nabór na studia

REKLAMA

Brak korekt z ASG-Eupos? Brak zasięgu sieci komórkowej? Zbyt mała ilość widocznych satelitów?
To już historia! Wypróbuj nowoczesne odbiorniki GNSS
NAVCOM
A John Deere Company
z możliwością odbioru sygnału z globalnej sieci...
STARFIRE!
ART-GEO
z nami mierzysz zawsze i wszędzie
tel. 531 70 00 70
www.GNSS.net.pl

Tab. 3. Liczba wydanych uprawnień zawodowych w poszczególnych zakresach

Zakres	2009	2010	2011	2012	do IX 2013
1	413	488	480	118	153
2	264	283	319	94	48
3	0	0	2	0	0
4	33	36	48	25	4
5	3	6	5	5	1
6	2	10	23	0	0
7	9	8	12	0	0
Razem	724	831	889	242	206

stacjonarne ze 130 do 100, pokazuje jednak, że są wyjątki od tej reguły. Jedno jest pewne – przez najbliższe kilka lat uczelnie będzie opuszczało znacznie więcej geodetów i kartografów, niż potrzebuje rynek.

Jak pokazuje praktyka, świeżo upieczony student na ogół nie upiera się przy pracy w wyuczonym zawodzie. Co innego w przypadku osób z uprawnieniami – skoro włożyły one sporo wysiłku i pieniędzy w ich zdobycie, z dużym prawdopodobieństwem będą dążyły do pozostania w branży. Ile jest takich osób? Jak wynika z danych GUGiK (tab. 3), przybiera ich coraz wolniej. W szczytowym okresie, tj. w 2011 r., uprawnienia zdobyło blisko 900 geodetów i kartografów, a w zeszłym roku – nieco ponad 1/4 tej liczby! W tym roku wartość ta będzie zapewne na podobnym poziomie. Nie jest to jednak efekt zniechęcenia geodezją, ale skutek prac nad ustawą deregulacyjną. Można przypuszczać, że wiele osób wstrzymuje się ze zdobywaniem uprawnień do czasu, gdy przepisy te zaczną w pełni obowiązywać. Wówczas czeka nas więc zalew geodetów uprawnionych.

• Ciemna strona brukselki

Nie ma wątpliwości, że sytuacja w branży byłaby znacznie gorsza, gdyby nie setki milionów euro z funduszy unijnych, które wydano na szkolenia, zakupy sprzętu, modernizację zasobu czy pozyskiwanie nowych danych. Zdaniem Waldemara Klocka to ostatnia deska ratunku dla wykonawstwa. GUGiK i samorządy muszą jednak jak najlepiej przygotować się do pozyskania środków z nowej perspektywy finansowej na lata 2014-20. Prezes PGK docenia w tej kwestii działania byłej GGK Jolanty Orlińskiej. Jej odwołanie uznaje zresztą za poważną stratę dla branży, bo brak nowych projektów unijnych jest obecnie mocno odczuwalny. A pomysłów na wykorzystanie dotacji jest przecież bez liku – np. modernizacja EGiB, budowa bazy BDOT500 i GESUT czy digitalizacja zasobu.

Nowa perspektywa napawa umiarkowanym optymizmem. Wysokość dotacji ma być podobna, jak w latach 2007-13, za to więcej środków na cyfryzację, w ramach której zrealizowano już wiele projektów związanych z geodezją. Co więcej, widać, że samorządowa administracja geodezyjna w walce o unijne pieniądze chce łączyć siły, tak by jej projekty zyskiwały status kluczowych. Dotacje są wtedy pewniejsze i wyższe.

W tej beczce miodu jest jednak i łyżka dziegciu. Dzięki dotacjom unijnym (bezpośrednim oraz pośrednim, tj. przez urzędy pracy) można bowiem łatwo i tanio rozkręcić geodezyjny biznes – wynająć biuro, przeszkolić pracowników czy zakupić drogi sprzęt pomiarowy i oprogramowanie. Przez pierwsze miesiące do takiej działalności nie trzeba wiele dokładać, a to otwiera możliwość dyktowania niskich cen. Oczywiście kiedyś sielanka się kończy i ceny trzeba podnieść, ale wtedy na rynek wchodzi kolejne unijne start-upy. Na problem ten zwracało uwagę wielu uczestników ankiety. Dostrzega go także Polska Geodezja Komercyjna. Jak mówi Waldemar Klocek, skutek tego złe pojętego wspierania przedsiębiorczości jest taki, że choć wiele małych firm geodezyjnych plajtuje, to równie dużo rozpoczyna działalność.

• Na pasku budowlanców

Zarówno Rafał Piętka, jak i Waldemar Klocek przyczyn kłopotów w wykonawstwie geodezyjnym upatrują także w kryzysie na rynku budowlanym. Wprawdzie dzięki Euro 2012 branża ta zapewniła geodetom wiele pracy, ale gdy impreza się skończyła, bańka pękła, a liczba zleceń dramatycznie spadła.

Tegoroczny raport firm KPMG, CEEC Research oraz Norstat Polska nie daje nadziei na szybką poprawę koniunktury w tej dziedzinie. Zawiera on wyniki ankiety przeprowadzonej wśród prezesów firm budowlanych, którzy oczekują, że ich produkcja może w tym roku zmaleć nawet o 13%, a tendencja spadkowa

utrzyma się także w przyszłym roku. Ponadto aż jedna trzecia firm deklaruje, że jest skłonna zaakceptować kontrakt z zerową lub ujemną marżą.

Pesymistyczne przewidywania potwierdzają dane Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego. Wynika z nich, że w I półroczu br. liczba wydanych pozwoleń na budowę spadła względem 2012 r. o 8%. Najgorsza sytuacja (spadek o 14%) panuje w budownictwie jednorodzinym.

• Pieniądze to nie wszystko

Przyczyn kryzysu w geodezji można wymieniać więcej. Części ankietowanych dokucza np. nieuczciwa konkurencja ze strony urzędników. – Klienci mówią wprost, że wolą puszczać zlecenia bezpośrednio przez ODGiK-i. Tam szybko zdobywa się klauzulę, że mapa może służyć do projektowania, a i opłaty za to są niższe – podkreśla Waldemar Klocek. Przekonaliśmy się o tym podczas telefonicznej ankiety, gdy jeden z uczestników szczerze przyznał, że jest urzędnikiem, a usługami geodezyjnymi sobie dorabia. Ceny, które podał, były wyjątkowo niskie. – Szczytem nieprawidłowości jest jednak udział urzędników w przetargach – dodaje prezes PGK. Organizacje geodezyjne zwracają uwagę na te problemy od dawna, ale to jak rzucanie grochem o ścianę.

Kolejnym przykładem eliminowania wykonawstwa przez państwową administrację jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która systematycznie przejmuje realizację kontroli na miejscu. Ogłoszony niedawno przetarg na 429 stacji roboczych GIS świadczy, że raczej z tej ścieżki nie zejdzie.

Zdaniem GIG i PGK życie geodetów ułatwiłoby także wyeliminowanie kontroli opracowań geodezyjnych przy przyjmowaniu ich do zasobu. Do tego przydałby się jednak sprawnie funkcjonujący samorząd zawodowy. Jak wiadomo, nie wszystkim zależy na jego powstaniu.

Oczywiście niskie ceny w geodezji można tłumaczyć po prostu tym, że przedsiębiorcy sami są sobie winni (i takie głosy pojawiały się w ankiecie). Biorąc pod uwagę realia wolnego rynku, tego typu opinie są – delikatnie mówiąc – nierozsądne. Problem jest bowiem wyjątkowo złożony i nie ma co liczyć, że szybko zniknie. Z drugiej strony warto zauważyć, że wiele przyczyn wcale nie leży w pieniądzach, ale w złym prawie czy po prostu w braku dobrej woli. Czekając na powrót koniunktury, warto intensywniej pracować nad rozwiązaniem.

Jerzy Królikowski