

Jakość rynku zależy od nas

Szanowne Koleżanki i Koledzy!

Ostatnie 3 lata były w całej gospodarce okresem kryzysu. Geodezja bazująca głównie na usługach dotknięta została tą sytuacją w sposób szczególny. Brak zleceń powodował walkę przedsiębiorstw o przetrwanie drogą obniżania cen do granic absurdu, aby tylko zdobyć jakiś kontrakt. Dopiero po podpisaniu umowy okazywało się, że tak naprawdę pracy tej nie da się wykonać dobrze, czyli zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami, za tak małe pieniądze. Szukano więc uproszczonych dróg, omijano niezbędne procedury i zasady, tworząc półprodukty, przepychając je przez ośrodki różnymi metodami, sprzedając je zamawiającym, którzy nie bardzo wiedzieli i wiedzą, co otrzymują (bo głównie patrzą na to, czy na mapach są pieczętki). Przy okazji pracownicy otrzymywali wynagrodzenie na granicy minimum socjalnego, ale nie odchodzili, bo bali się bezrobocia. Ci, którzy starali się wykonywać te prace dobrze, mieli zysk zerowy albo dopłacali do takich kontraktów. Chyba że udało im się wymusić podpisanie aneksów i zwiększenie kwot umownych. Ale wiemy, że jest to sprzeczne z prawem (oprócz szczególnych przypadków). Natomiast właściciele firm, nie mając zysków, nie byli i nie są w stanie inwestować w nowy sprzęt i nowe technologie, a tym samym zostawali w tyle.

Trzy lata temu poziom cen w geodezji ukształtowany już przez wolny rynek był taki, że prace dało się wykonywać dobrze za godziwe wynagrodzenie. Obniżenie tych cen średnio w granicach 50% spowodowało jeszcze jedno zjawisko: zamawiający przyzwyczaili się do tego, że np. 1 hektar mapy kosztuje 50 jednostek, a nie 100 i spodziewają się, że tak będzie zawsze. Z kolei firmy geodezyjne, wiedząc, że podobne opracowania w ubiegłych latach dostawało się za te 50 jednostek, dają cenę 49 jednostek, żeby wygrać, bo dalej żyją pod presją kryzysu. I to jest ten ważny problem, który chciałbym Państwu uświadomić.

Znaczenie ważniejsza jest jednak jakość naszych produktów. Jeśli nie chcemy sprowadzić rangi zawodu do poziomu zelowego, opracowania nasze muszą być

Apel do wszystkich przedsiębiorców

- 1) Wszystkie prace musimy wykonywać profesjonalnie i na optymalnym poziomie.
- 2) Jakość wymuszają standardy techniczne, które dla geodezji gospodarczej muszą powstać jeszcze w bieżącym roku.
- 3) Każdy przedsiębiorca, startując w przetargu, powinien zrobić szczegółową analizę kosztów i proponować takie ceny, które dadzą możliwość: zapłaty słusznego wynagrodzenia pracownikom, inwestowania oraz osiągnięcia rozsądnego zysku.
- 4) Nie należy sprawdzać, za jaką cenę ostatnio wygrano przetarg na podobne prace, bo prowadzi to do bankructwa firm i degradacji naszego zawodu.
- 5) Jeśli dzisiaj przegrasz przetarg, a ktoś drugi wygra za nieco mniejszą, ale rozsądną cenę, to rynek wykonawstwa się nasyci i kolejny przetarg wygrasz ty, nie stosując cen dumpingowych.
- 6) Nie daj się traktować jak Maliniak z „Czterdziestolatka”. Niektóre biura projektów bez przetargów usiłują zlecać opracowania geodezyjne za grosze, bo znajdują firmy, które je przyjmują. Jeśli wszyscy odmówią, to cena wyniesie 100%.
- 7) Przedsiębiorstwa powinny łączyć się w większym stopniu w konsorcja, co pozwoli na lepsze spełnienie warunków przetargów, a po ich wygraniu na szybszą i sprawniejszą realizację prac i utrzymywanie się na rynku przez większą liczbę podmiotów gospodarczych. Trzeba to zrobić już teraz, żeby np. startować do przetargów na „kontrolę na miejscu” w ramach IACS-u.
- 8) Nie „wycinajmy” się za wszelką cenę. Pazerność prowadzi do klęski. Dajmy możliwość zarobienia drugiemu, a wtedy on się zrewanżuje i też podzieli się robotą.
- 9) Walczmy o to, żeby instytucje organizujące przetargi nie traktowały ceny jako jedynego kryterium. Jeśli gołym okiem widać, że jest to cena dumpingowa, a firma nie ma żadnych szans, żeby pracę za te pieniądze wykonywać, powinna być eliminowana.
- 10) Monitorujmy wszystkie kontrakty wygrane za ceny poniżej kosztów. Jeśli firmy wbrew przepisom podpisały aneksy o zwiększeniu ceny oraz o zmianie terminów, to powinny być napiętnowane i eliminowane z rynku. ■

wykonywane profesjonalnie, zgodnie z obowiązującymi nowoczesnymi standardami. Będzie tak wyłącznie wówczas, gdy prace wykonywane będą za godziwą cenę, która pozwoli na zainwestowanie w dobry sprzęt, na zapłacenie słusznego wynagrodzenia pracownikom i rozsądny zysk dla właścicieli. Myślę, że jest to absolutnie możliwe. Mając samorząd zawodowy, geodeci mieliby zdecydowanie więcej możliwości i instrumentów, aby taki cel osiągnąć. Niestety, na razie samorządu nie mamy, bo Zarząd Główny SGP, czyli – jak niektórzy mówią – Starzy Głosiciele Prawdy, wiedzą najlepiej, że pilne powołanie samorządu jest zbędne, bo wystarczy zmienić nazwę na SGPS, czyli Starzy Głosiciele Prawdy Samorządowej i wszystko będzie unormowane. Jedyna nadzieja, że najbliższy Walny Zjazd SGP rozliczy Zarząd za kompletne zlekceważenie uchwał poprzedniego Zjazdu.

Co nam w takiej sytuacji pozostaje? Wzajemna mobilizacja oraz apelowanie do rozsądku wszystkich uczestników gry rynkowej. Na szczęście sytuacja na rynku prac geodezyjnych w roku bieżącym zdecydowanie się poprawia. Inwestycje ruszają. System dopłat dla rolników spowoduje uruchomienie wielu zleceń dla geodetów. Budowa dróg i autostrad to kolejne ogromne przedsięwzięcie. Następne tematy to porządkowanie terenów spółdzielni mieszkaniowych oraz modernizacja ewidencji gruntów i budynków. W budżecie br. i w latach następnych będzie na te cele znacznie więcej pieniędzy. Dzięki temu obawy o brak pracy są dzisiaj znacznie mniejsze. Myślę, że przyjęcie do realizacji też zawartych w ramce obok wpłynęłoby na dalszą poprawę sytuacji, choć jestem pewien, że nie są to wszystkie zasady i kryteria, które powinniśmy stosować przy uczciwej grze konkurencyjnej na rynku prac geodezyjnych. Zachęcam do wypowiedzi na ten temat. Proszę również o propagowanie tej idei wśród wszystkich wykonawców. Przy okazji zapraszam do zapisywania się do Geodezyjnej Izby Gospodarczej. Walczmy i będziemy walczyć o naszych członków, pomagając im wbieżającą działalność i w zdobywaniu zleceń.

Bogdan Grzechnik,
prezes GIG