

Mgliste perspektywy

O tym, jak firmy geodezyjne radzą sobie ze znaczącym spadkiem liczby zleceń na rynku, mówią **ROBERT RACHWAŁ** i **KAROL KAIM** z Polskiej Geodezji Komercyjnej

JERZY KRÓLIKOWSKI: Do-myślałem się, że wyniki naszego raportu o rynku geodezyjnych zamówień publicznych (s. 8) nie są dla panów zaskoczeniem. Czy ten „geodezyjny dołek”, jaki dziś mamy, jest mocno odczuwalny przez firmy zrzeszone w PGK?

ROBERT RACHWAŁ, prezes Polskiej Geodezji Komercyjnej oraz firmy OPGK w Krakowie: Problem jest zauważalny, ale nie nowy i wynika z prostej zasady popytu i podaży na otwartym, nierównoważonym rynku. W teorii system udzielania zamówień powinien bazować na różnych kryteriach – nie tylko cenie, ale także gwarancji, referencjach czy terminie wykonania. Ale w praktyce to nie działa i wciąż jesteśmy wystawieni na tę pą konkurencję cenową, co nie służy ani wykonawcy, ani zamawiającemu.

Jak radzą sobie z tym firmy z PGK?

RR: Nie analizujemy, jak kto się zachowuje – to nie zadanie naszej organizacji. Ale strategię radzenia sobie z tym problemem są znane. W pierwszej kolejności redukuje się „koszty proste”, np. na szkolenia, konferencje, reklamę czy – mówiąc żargonowo – spinacze. Drugi krok to ograniczanie inwestycji, co jest dla firmy już bardziej dotkliwe, gdyż inwestowanie powinno być procesem ciągłym. Z kolei trzeci etap – mrożenie płac – mocno uderza w pracowników. W czwartym pozostaje redukować zatrudnienie. Warto podkreślić, że oznacza to problem nie tylko dla firmy, ale i zamawiającego, bo w ten sposób trwonimy gromadzony przez lata potencjał. Wykreowanie dobrego fachowca, nie wspominając o osobach odpowiedzialnych za projekt, wymaga sporo czasu i wysiłku. Dla firm, a szerzej geodezji, nie jest korzystne, gdy uciekają oni do innych branż, z reguły bezpowrotnie. Te wszystkie działania mają sens tylko wtedy, gdy mamy jakąś perspektywę czasową ich stosowania – do tego czasu będziemy redukować spinacze, a do tego zatrudnienie. Ale nie można oszczędzać w nieskończoność. Kiedyś te straty trzeba zacząć odrabiać. Odrębnym tematem jest



Fot. ze zbiorów Roberta Rachwała

Robert Rachwał



Fot. ze zbiorów Karola Kaima

Karol Kaim

przekierowanie działalności firmy czy jej części na inne obszary.

KAROL KAIM, wiceprezes PGK oraz prezes OPGK w Gdańsku: I tu dochodzimy do kluczowej kwestii. Przyzwyczailiśmy się już, że na rynku prac geodezyjnych mamy do czynienia z sinusoidą. Wiemy np., że początek roku jest zwykle trudniejszy, a koniec – oznacza sporo pracy związanej z zamykaniem projektów. Ale zawsze mieliśmy przed sobą jakąś perspektywę poprawy sytuacji – wiedzieliśmy chociażby z zapowiedzi GUGiK, że wkrótce ruszą określone przetargi. I nawet jeśli ich ogłoszenie się opóźniało, to kierunek był wyznaczony. Natomiast teraz panuje kompletna niepewność. Nie pamiętam, żeby kiedykolwiek firmy geodezyjne obsługujące administrację publiczną tak bardzo nie miały żadnych perspektyw, jak to jest obecnie. A przecież przygotowanie odpowiednich linii produkcyjnych zajmuje długie miesiące i nie da się przestawić działalności przedsiębiorstwa z dnia na dzień.

Czy w związku z tą sytuacją należy spodziewać się większych zwolnień?

RR: Na razie trudno powiedzieć, natomiast dążymy, by do tego nie doszło. Zamiast zwalniać, staramy się przesuwać pracowników do innych zadań. Zmiany w zatrudnieniu są procesem ciągłym – cały czas ktoś przychodzi i odchodzi. Natomiast w latach „chudych” obserwujemy wyraźny trend przepływu doświadczonych pracowników z firm do administracji i innych branż. Ze swoim wykształceniem

i doświadczeniem są oni bardzo często łakomym kąskiem na chłonnym rynku pracy.

KK: Na rynku trójmiejskim również dostrzegamy odpływ specjalistów, co związane jest z tym, że w innych branżach są oni obecnie w stanie zarobić kilka razy więcej niż w geodezji. Dotyczy to zarówno wieloletnich pracowników, jak i tych, którzy byli u nas 2–3 lata. To ogromna strata, bo jako branża tracimy bardzo dobrych fachowców.

Wróćmy do wyników naszego badania. Obejmowało ono jedynie zamówienia publiczne „powyżej progów”, ale firmy geodezyjne żyją również z mniejszych przetargów oraz prywatnych zleceń, choćby obsługi inwestycji. Czy tu też widać dołek?

KK: Z mojego doświadczenia wynika, że przetargi poniżej progów są skorelowane z tymi dużymi. Natomiast zlecenia od prywatnych inwestorów są powiązane z ogólną sytuacją rynkową. W tej chwili jest wprawdzie bardzo dużo tego typu prac, ale to raczej kończenie inwestycji niż ich zaczynanie. Sytuacja wygląda zatem, niestety, pesymistycznie.

RR: Firmy zrzeszone w PGK w większości zorganizowane są tak, że obsługują większe tematy i nie wchodzi na rynek drobnych zleceń. W efekcie mamy teraz mniej pracy z dużych zamówień publicznych. Ale w obszarze prywatnych zleceń sytuacja nie jest już taka zła.

Nasze badanie pokazało także, że rynek przetargów jest ściśle powiązany z cyklem kolejnych unijnych perspektyw. Czy sprawne uruchomienie unijnego budżetu 2021–2027 to „być albo nie być” dla firm geodezyjnych zrzeszonych w PGK?

RR: To zależy od przedsiębiorstwa. Są takie, które są zorientowane wyłącznie na prace generowane przez administrację. Im będzie ciężiej niż firmom, które mają zdywersyfikowany portfel. Znaczenie ma także wielkość zatrudnienia. Mniejsze firmy łatwiej poradzą sobie z zaniżonymi cenami usług.

W krótkim komunikacie z majowego walnego zgromadzenia PGK moż-

na przeczytać o „pasywnej postawie GUGiK” w zakresie wykorzystania środków unijnych dla geodezji i kartografii. Czego oczekivalibyście zatem od Urzędu?

RR: Przykład idzie z góry. Sukces w wykorzystaniu środków unijnych z poprzednich perspektyw w dużej mierze zawdzięczamy aktywnej postawie wcześniejszych zarządów GUGiK. Przy różnych okazjach, choćby konwentach marszałków województw, przekonywano o konieczności budowy i modernizacji baz PZGiK. Koordynowano też podział prac między stroną samorządową i rządową. Generalnie stworzono dobrą atmosferę zachęcającą do podejmowania wysiłków na różnych szczeblach administracji. Nie bez znaczenia było także uruchomienie przez GUGiK własnych projektów. Jako że ruszyły one przed przedsięwzięciami samorządowymi, pozwoliło to spłaszczyć falę popytową, która i tak wywołała różne negatywne skutki, choćby bardzo wysokie wartości ofert w niektórych przetargach, które zaskakiwały zamawiających. Tymczasem właśnie mija już drugi rok bieżącej perspektywy. W poprzednim budżecie na tym etapie trwały już bardzo zaawansowane prace nad aplikowaniem o unijne środki.

PGK wielokrotnie podnosiła ten problem w rozmowach z GUGiK.

RR: Mając świadomość mechanizmów regulujących funkcjonowanie unijnych projektów, spotkaliśmy się z Waldemarem Izdebskim tuż po objęciu przez niego stanowiska głównego geodety kraju, jeszcze w lipcu 2018 roku. W spotkaniu uczestniczyłem ja, jako świeżo upieczony w czerwcowych wyborach prezes PGK, i świętej pamięci Waldemar Kłoczek. To była otwarta i szczerza rozmowa. GGK przedstawił nam wówczas swoją wizję zmian, głównie w prawie, ale słowem nie wspomniał o działaniach stymulujących projekty. W jego ocenie miało to działać samo z siebie na poziomie powiatowym. Jednocześnie GUGiK nie planował żadnych projektów na poziomie centralnym. Już wówczas było jasne, że wykorzystanie pieniędzy z perspektywy 2021–2027 będzie stało pod dużym znakiem zapytania. A dla nas było istotne, aby mieć jakąś konkretną wyprzedzającą informację pozwalającą odpowiednio zaplanować działalność firm.

Wykorzystanie funduszy unijnych było także tematem posiedzenia Państwowej Rady Geodezyjnej i Kartograficznej 3 grudnia 2020 roku. W jego trakcie mowa była m.in. o tym, że geodezja stoi przed niepowtarzalną szansą pozyskania dotacji na prace badawczo-rozwojowe, które pozwoliłyby pchnąć tę branżę do przodu, np. w zakresie modelowania

informacji o budynkach (BIM) czy katastru wielowymiarowego. Ale i tu GUGiK nie podjął inicjatywy. Do czasu odwołania GGK 13 maja br. rozmawialiśmy na ten temat z Waldemarem Izdebskim jeszcze kilka razy, ale wciąż nie było widać zmiany podejścia. Poniekąd rozumiem ten dystans Urzędu do angażowania się we własne projekty, ale nikt nie zastąpi go w byciu liderem i stymulowaniu całego środowiska.

Czy rozmawialiście już na ten temat z p.o. GGK Alicją Kulką?

RR: Jeszcze nie, ale myślę, że do takiej rozmowy dojdzie. Dajmy jednak jeszcze trochę czasu i możliwość popracowania na własny rachunek.

Skoro nie GGK, to może samorządy? Czy one również nie palą się do pozyskiwania unijnych środków na geodezję?

RR: Widząc wspomniany brak entuzjizmu GUGiK, w 2019 r. rozpoczęliśmy cykl rozmów z WINGiK-ami oraz geodetami powiatów i województw. Ale pokazały one, że brak jest rozpoczętej analizy bieżącej sytuacji, a co dopiero przygotowań do nowej perspektywy. Brak było także tego „ciśnienia” z góry. Widzieliśmy, że wszyscy są przytłoczeni bieżącymi projektami i nie myślą o następnych. No, potem przyszła pandemia i zmuszeni byliśmy do zaprzestania rozmów. Teraz powoli coś się zmienia. Wiemy choćby, że do Urzędu Marszałkowskiego Województwa Lubelskiego jest już zgłoszony projekt „e-Geodezja II”. To pozytywna wiadomość i dobry przykład działań. Ale w poprzedniej perspektywie działano tam bardzo sprawnie na etapie przygotowania projektu.

Wracając do wspomnianego komunikatu PGK, czytamy w nim, że „zdecydowano o podjęciu działań zmierzających do aktywizacji administracji samorządowej w zakresie wykorzystania środków unijnych w obszarze gik”. Co kryje się za tą zapowiedzią?

RR: Wyszliśmy z założenia, że skoro nie udało nam się stymulować projektów od góry, to może trzeba to robić od dołu, czyli z poziomu gmin. Dzięki dodatkowym wpływom z podatków to przecież one najbardziej korzystają na modernizacjach ewidencji gruntów i budynków. Ten argument był swego czasu głośno podnoszony przez byłego geodetę województwa mazowieckiego Krzysztofa Mączewskiego. Postanowiliśmy zatem w pierwszej kolejności zapytać gminy w trybie udostępnienia informacji publicznej o skutki finansowe modernizacji EGIB. W drugim kroku chcemy je natomiast zachęcić, by motywowały otoczenie samorządowe do realizacji tych prac. Oczywiście mamy świadomość, że nasze możliwości w tego typu oddolnym dzia-

łaniu są ograniczone. Zależy nam jednak, by pokazać pozytywne efekty realizacji prac geodezyjnych. Bo dziś często robi się im czarny PR, przekonując, że modernizacje EGIB czy skanowanie zasobu nie mają sensu. A to nieprawda. Ktoś powinien głośno bronić tych prac!

KK: Analizy pierwszych otrzymanych wyników potwierdzają, że dzięki modernizacjom wpływy gmin z podatków faktycznie rosną. Ale trzeba też podkreślić, że prace te prowadzą do bardziej sprawliwego nakładania tych danin. Mam ponadto wrażenie, że gdyby nie te tak chętnie krytykowane duże projekty realizowane przez poprzednie ekipy GUGiK, to mapy do celów projektowych wciąż byłyby kreślone rapidografami, a zasób byłby w większości analogowy. Ciekawe, jak wtedy poradziłobyś sobie w trakcie pandemii? Pewnie wiele inwestycji by stanęło.

W tym kontekście negatywnie patrzmy też na niedawne nowelizacje przepisów, które czasami wprowadzają tylko pozorne zmiany. Przykładem jest choćby ustalanie granic. Dlaczego usunięto możliwość wykorzystania do tego celu nowoczesnych technologii fotogrametrycznych, zwłaszcza w obszarach niezabudowanych? Ale, wracając do braku dużych projektów, obserwujemy, że w reakcji na tę sytuację firmy, również te z PGK, zaczynają bardzo mocno dywersyfikować swoją działalność. To o tyle niekorzystne, że gdy za kilka lat pojawią się jednak duże przedsięwzięcia do realizacji, konieczne może być organizowanie przedsięwzięcia od nowa. Tracimy więc potencjał, który obecnie jest pod ręką.

Słowo „inflacja” jest dziś odmieniane przez wszystkie przypadki. Jak bardzo wpływa ona na firmy geodezyjne?

RR: Prace związane z PZGiK oznaczają przede wszystkim koszty pracownicze. Wpływ inflacji jest zatem bardzo duży, bo nasi pracownicy silnie odczuwają wzrost kosztów życia. Teoretycznie powinniśmy zatem podnosić im płace – przemawia za tym nie tylko logika, rynek czy prawo (choćby wzrost płacy minimalnej), lecz i poczucie obowiązku pracodawcy. Ale do tego musimy mieć środki! Oczywiście drastyczny wzrost kosztów prądu, ogrzewania również w nas uderza. Do tego dochodzi podnoszenie różnych danin publicznych. Staramy się przekładać te wzrosty kosztów na ceny usług, ale to nie jest takie proste. Tak jak wspomniał Karol, górki i dołki były dla nas codziennością. Ale dotychczas przynajmniej widzieliśmy jakieś światło w tunelu, a sytuacja rynkowa i polityczna była względnie stabilna. Przy obecnych zawirowaniach perspektywy są już jednak zupełnie mgliste.

Rozmawiał Jerzy Królikowski