

WSTĘPNA ANALIZA

wyników przetargów na usługi architektoniczne publikowane przez RONET
z okresu od 13-04-2010 do 12_052010

I Metodologia

1/ Zestawiono wyniki 124-ech przetargów z okresu jednego miesiąca .

2/ Porównano procentowo:

- a/ stosunek oferty wygranej do szacowanej wartości zamówienia
- b/ stosunek oferty wygranej do najwyższej

3/ w celu uwypuklenia wyników narzucono przedziały procentowe :

≤30% 31-50% 51-99% ≥100%

II Ustalenia

1/ Zbliżenie do 100% ceny , którą chce zapłacić inwestor (szacowana wartość zamówienia) następuje w kilku przypadkach:

- w wyniku przeprowadzenia konkursu.
- występują również inwestycje niedoszacowane, w których zwycięska oferta zaniżając wartość zamówienia zbliża się do szacowanej wartości zamówienia
- przy małej liczbie oferentów (zachodzi podejrzenie korupcyjnego układu)

2/ Zaledwie 30% ofert osiąga połowę ceny szacowanej przez inwestora.
23% przetargów przekracza cenę założoną przez inwestora.

3/ Zachodzi duża dysproporcja między ofertami

- 40% zwycięskich oferentów wykonuje projekt za mniej niż jedną trzecią tego czego oczekiwał oferent najbardziej wymagający.
- 70% zwycięzców przetargów wykonuje projekty za mniej niż połowę ceny najwyższej.

III Wnioski

1/ Można by stwierdzić , że zadziałała prawidłowo konkurencja, ale wydaje się także, że brak jest prawidłowej metodologii określania cen. Wydaje się, że cenniki izbowe, sarpowskie i środowiskowe są zbyt oderwane od rzeczywistości i przez to takie dysproporcje w ofertach. Może warto wymyślić jakiś rodzaj szkolenia prowadzonego przez szefów najsprawniejszych firm?

Według mnie brak jest realnego wsparcia dla poruszających się na krawędzi opłacalności, walczących o przetrwanie firm. Ciekawe czy ktoś podzieliłby się doświadczeniem z wykonania niedoszacowanego projektu?

2/ Jedyną formą przetargu pozwalającą osiągać godny poziom cen za projekt jest konkurs. Oczywiście jest to truizm, ale parcie na ten temat powinno być nieustanne.

3/ Występują przetargi, których wyniki są zastanawiające w drugą stronę (korupcja?)

Niestety nie widzę możliwości monitorowania takich zjawisk. Zresztą, to chyba nie nasza rola...

4/ Według mnie kluczem do opanowania sytuacji jest wypracowanie precyzyjnych i realnych standardów wykonywania zawodu. Kierując się zasadą:

*„Celem **regulacji usług profesjonalnych** jest przede wszystkim zapewnienie minimalnego pożądanego standardu jakości i bezpieczeństwa wykonywanych usług, który nie może zostać osiągnięty w wyniku oddziaływania samych sił rynkowych.(...)Największe korzyści z wprowadzenia regulacyjnych wymogów jakościowych mogą odnieść uczestnicy rynków, na których popyt na usługi profesjonalne jest relatywnie niewrażliwy na cenę lub przejawia dużą wrażliwość na jakość. „*

IV Luźne refleksje

- inspirowane raportem UOKiK w aspekcie oprotestowanej reguły z kodeksu etyki a dotyczącej zakazu uczestniczenia w przetargach, których jedynym kryterium jest cena.

W samym raporcie zwraca się uwagę na specyfikę usług profesjonalnych, które nie podlegają wyłącznie grze rynkowej :

*„Celem **regulacji usług profesjonalnych** jest przede wszystkim zapewnienie minimalnego pożądanego standardu jakości i bezpieczeństwa wykonywanych usług, który nie może zostać osiągnięty w wyniku oddziaływania samych sił rynkowych.(...)Największe korzyści z wprowadzenia regulacyjnych wymogów jakościowych mogą odnieść uczestnicy rynków, na których popyt na usługi profesjonalne jest relatywnie niewrażliwy na cenę lub przejawia dużą wrażliwość na jakość. „*

W obronie społeczeństwa przed skutkami ślepej konkurencji cenowej powinniśmy zbudować dobre standardy, choćby z uwagi na asymetrię informacji, czyli „*trudność oceny wyników prac profesjonalistów w związku z ich złożonością oraz nieposiadaniem przez konsumentów odpowiednich kwalifikacji, które pozwoliłyby im ocenić wykonanie usług oraz kompetencje techniczne usługodawcy.* „

sporządził : arch. Grzegorz Lechowicz

data: *LIPIEC 2010*