



Zarząd Polservice Geo:
Prezes: **Leszek Walczuk**
Członek Zarządu: **Tomasz Walczuk**

Dane kontaktowe: Polservice Geo Sp. z o.o.
ul. Tytusa Chałubińskiego 8, 00-613 Warszawa, Polska
tel.: +48 (22) 830 24 01, fax: +48 (22) 830 09 15
e-mail: biuro@geo.polservice.com.pl
www.geo.polservice.com.pl

Ludmiła PIETRZAK: Firma Polservice świadczy dużo usług geodezyjnych. Żaden z Panów nie jest geodetą. Ciekawe jest to, że kluczowe osoby w firmie to ojciec i syn – Prezes i Wiceprezes. Jakie są Panów zawody i jak to się stało, że taka firma powstała?

LESZEK WALCZUK: Z wykształcenia jestem geologiem, ale już kilkadziesiąt lat zajmuję się kierowaniem działem firmy lub firmą, w Polsce i zagranicą.

TOMASZ WALCZUK: Ja z kolei jestem ekonomistą, doktorem nauk Szkoły Głównej Handlowej, ale już od kilkunastu lat pracuję w branży budowlanej.

L.P.: Bardzo Panów proszę o kilka słów na temat powstania Polservice Geo i działalności spółki.

L.W.: Byłem przez całe lata dyrektorem Biura Usług Pozaeuropejskich, początkowo w PHZ Polservice, a następnie w Polservice Sp. z o.o. Biuro zajmowało się wykonywaniem zagranicą różnych usług m.in. geologią surowcową, geologią inżynierską, wierceniem studni głębinowych, wiertnictwem naftowym, sejsmiką naftową, remontami instalacji przemysłowych w przemyśle: energetycznym, cementowym, chemicznym itp., a także geodezją i kartografią. Działalność ta była prowadzona w takich krajach jak: Egipt, Libia, Jemen, Kuwejt, Indie, Pakistan, Syria i wielu innych.

L.P.: Czy „geo” w nazwie spółki to jest geologia czy geodezja?

L.W.: W nazwie Polservice Geo „geo” oznacza usługi geodezyjne i geologiczne, czyli i to, i to.

T.W.: Bardziej jednak geodezję, ponieważ geologii obecnie prawie nie realizujemy. Wykonujemy jedynie monitoring geotechniczny.

L.P.: A ilu geodetów obecnie pracuje w Państwa spółce?

T.W.: Na umowach o pracę od 120 do 140.

L.P.: A w terenie?

T.W.: Nasi pracownicy świadczą pracę głównie w terenie, współpracujemy także z osobami, które wybrały formę samozatrudnienia. Są to pracownicy wystawiający faktury.

L.P.: Czy Państwa pracownicy to geodeci, którzy obsługują budowę dróg?

T.W.: Nie tylko dróg, także kolei, wszystkiego, obsługują też energetykę i budownictwo kubaturowe.

L.P.: A co budujecie Państwo z zakresu budownictwa kubaturowego?

T.W.: Wszystko, co nam zostanie zleczone, budynki mieszkalne, realizowaliśmy prace przy kilku elektrowniach, np. we Włocławku, w Płocku, w Stalowej Woli.

Z Zarządem **Polservice Geo** rozmawia Redaktor Naczelny „Przeglądu Geodezyjnego” Ludmiła Pietrzak

L.P.: I wszystkie te prace pozyskaliście w drodze zamówień publicznych?

T.W.: Nie, są to zamówienia w 95% prywatne, pozyskane w drodze negocjacji.

L.W.: Generalny wykonawca prosi o złożenie oferty i później wybiera podwykonawcę.

T.W.: Czasami ubiegamy się także o zamówienia publiczne, ale dla nas to zbyt mało. Przykładowo teraz będziemy startować w przetargu na osnowę, ogłoszonym przez Głównego Geodetę Kraju.

L.P.: Czyli macie już doświadczenie w realizacji osnow?

T.W.: Tak robiliśmy setki osnow, w tym dziesiątki dla inwestycji liniowych, a ostatnio osnowę dla dedykowanej budowy drugiej linii metra. Wracając do historii naszej firmy, ojciec prowadził biuro branżowe w ramach Polservice sp. z o.o. do roku 2007. Następnie koncentracja działalności przeniosła się z zagranicy na Polskę, po czym stworzyliśmy oddział firmy, z którego została wyodrębniona spółka Polservice Geo, która funkcjonuje do dzisiaj. Tak wygląda nasza historia w skrócie.

L.W.: Spółka powstała w 2007 roku, wcześniej działalność była prowadzona za granicą. Następnie uruchomiliśmy działalność w kraju, w ramach Polservice, wkrótce potem Zarząd Polservice podjął decyzję o utworzeniu odrębnej spółki. W wyniku tego powstała spółka z większościowym udziałem Polservice, w oparciu o doświadczenie i kadre. Początki były skromne, załoga składała się z kilku osób, działalność została rozpoczęta właściwie od zera.

L.P.: A jakie były Państwa pierwsze zlecenia?

L.W.: Pierwsze zlecenia to przykładowo współpraca z jedną z angielskich firm, która budowała halę pod Warszawą, inne z pierwszych zleceń to miasteczko Wilanów, gdzie wykonywaliśmy mapy do celów projektowych na potrzeby miasteczka, dzięki temu dzisiaj wiadomo, jak miasteczko Wilanów miało wyglądać, a jak wygląda.

L.P.: A jeżeli Pan Tomasz nie jest geodetą, to dlaczego postanowili Państwo rozwinąć tego rodzaju działalność?

L.W.: Zajmowałem się remontami instalacji technicznych, geologią inżynierską, wierceniem studni, sejsmiką naftową i geodezją. Wszystkim tym, co uważałem, że jest na to zapotrzebowanie. W którymś momencie postanowiłem również taką działalność prowadzić w kraju. Ci ludzie, z którymi współpracowałem i którzy chcieli się tego podjąć, to byli m.in. geodeci i geolodzy.

T.W.: Ostatecznie skoncentrowaliśmy się na geodezji.

L.P.: Moje pytanie miało na celu ustalenie, z jakiego powodu, zakładając firmę w 2007 roku, podczas gdy w Polservice funkcjonowało

kilka różnych branż, zdecydowali Państwo, że wybiorą akurat geodezję?

T.W.: Po pierwsze ta gałąź naszej działalności funkcjonuje od 1961 roku, szczerzy się, że nasza firma ma taką historię. Po drugie prowadziliśmy kilka dziedzin działalności Polservice, których nie dało się przenieść na polski rynek, w związku z tym zdecydowaliśmy się na geologię, geotechnikę i geodezję. Z geodezją poszło lepiej, geotechnikę w niewielkim zakresie dotąd realizujemy. Ja z kolei pracowałem jako budowniczy dróg, gdzie geodezja jest częścią składową, w związku z tym śmiem twierdzić, że rozumiem lepiej potrzeby generalnego wykonawcy w zakresie geodezji niż sam geodeta postrzega swoją pracę oczami tego generalnego wykonawcy.

L.W.: Wykonywaliście dosyć duże przedsięwzięcia za granicą, dzięki temu zetknęliśmy się z nowoczesnością, której w Polsce brakowało. Wykonywaliście np. obsługę geodezyjną gigantycznego rurociągu doprowadzającego wodę z pustyni na wybrzeże libijskie pod nadzorem jednej z wiodących amerykańskich firm consultingowych (mowa o wielkiej sztucznej rzeki, największym projekcie wod-kan na świecie), to było ogromne przedsięwzięcie, słynny olbrzymi projekt Kaddafiego. Zdobyliśmy nowe doświadczenia poprzez kontakt z nowymi technologiami i wymaganiami inwestorów, co w Polsce dopiero miało nastąpić. Oczywiście znaleźliśmy się wśród funkcjonujących od wielu lat firm, które na nasze pojawienie się nie patrzyły przychylnym okiem. Na naszą konkurencyjność wpłynęło jednak to, że my byliśmy dynamiczni, nowocześni. Mieliśmy biznesowe podejście do działalności, od samego początku mieliśmy bardzo silnie ograniczoną administrację. Z tych powodów udało nam się przebić na rynku i w tej chwili jesteśmy firmą liczącą się wśród firm geodezyjnych z ogromnym potencjałem, obrotami, sprzętem i pewną nowoczesnością. Realizujemy prace w całej Polsce, nasza firma rozwija się, pomimo trudności, z którymi się wszyscy borykamy, pomimo pewnego upadku prestiżu geodezji, polegającego na podejmowaniu się przez niektórych geodetów zleceń, zobowiązań za wynagrodzenie, które nazwać by można „obrazą zawodu”.

L.P.: No dobrze, ale ktoś tych geodetów przecież wybiera.

L.W.: Cóż, ale jak można im zabronić?

T.W.: Wśród wykonawców w branży geodezyjnej występuje zjawisko kanibalizmu, to przykre, ale chyba nie ma takiej drugiej grupy w budownictwie jak geodeci, w której sam geodeta zatrudnia drugiego geodetę na warunkach sprzecznych z elementarnymi zasadami.

L.P.: Ale to chyba firmy 2-3 osobowe, nie te większe, nie wyobrażam sobie, aby przy obecnych możliwościach śledzenia wszystkiego można było komuś dawać pieniądze „pod stołem”.

T.W.: Zapewniam, że jest inaczej, a drugą formą jest zmuszanie do samozatrudnienia.

L.P.: Zmuszanie do samozatrudnienia przejawiają także korporacje.

T.W.: Może więc możemy jako stowarzyszenie podjąć inicjatywę, napiszmy wniosek do Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad o wykonanie kontroli posiadania przez realizujące prace osoby umów o pracę. Uważam to za karygodne, aby na państwowych inwestycjach kwitła patologia w tym zakresie.

L.P.: Dlaczego nie, uważam, że jest to jedna z rzeczy, które możemy zrobić od razu.

T.W.: Kontrola umów o pracę i ZUS.

L.P.: Nadal się upieram, że gdybyśmy jako geodeci byli uczestnikami procesu inwestycyjnego nie byłibyśmy zatrudniani w osobnym łańcuszku.

T.W.: Pani ma rację, zgodzę się z Panią w zakresie mapy do celów projektowych, natomiast na etapie realizacji budowy trudno mi to sobie wyobrazić.

L.P.: Dlaczego?

T.W.: Bo to jednak my działamy w strukturach firmy budowlanej i musimy mieć z nią ścisłą współpracę i inwestor nie powinien w to zbyt ingerować.

L.P.: Jak Państwo postrzegają proces inwestycyjny? Kto według Państwa zarabia najwięcej w procesie inwestycyjnym?

T.W.: Przy zamówieniach państwowych zarabiają najczęściej pracownicy generalnego wykonawcy, natomiast przy prywatnych – deweloper. Pracowałem dziesięć lat w generalnym wykonawstwie, przy budowie dróg, jako dyrektor, nie geodeta. W mojej opinii, drogowcy zarabiają wielokrotnie więcej, a przecież nie są w stanie poradzić sobie bez geodety, a geodeci bez budowlańców pewnie poradziłby sobie.

L.P.: A jak wygląda sytuacja projektantów?

T.W.: Słabo. Gdyby Pani poobserwowała przetargi na projekty, to zauważyłaby Pani, że w ostatnim okresie poszły do góry ceny za wykonawstwo, podczas gdy ceny projektów pozostały na dotychczasowym niskim poziomie.

L.W.: Projektanci są odpowiedzialni za upadek dziedziny geologii inżynierskiej. Stało się tak dlatego, że projektant, wygrywając przetarg albo dostając zlecenie od generalnego wykonawcy na całość projektu, który zawiera geologię inżynierską, robią to „po łebkach”. W tej chwili jakość dokumentacji geologicznej inżynierskiej jest znacznie gorsza, niż była jeszcze kilkanaście lat temu, co sprowadza się do tego, że bardzo często w trakcie realizacji inwestycji trzeba weryfikować tę dokumentację i wykonywać dodatkowe prace, wiercenia, badania, gdyż okazuje się, że zaprojektowany sposób fundamentowania nie znajduje potwierdzenia w terenie.

T.W.: Uważam, że mamy tu do czynienia ze zjawiskiem kolejnego podwykonawcy – podwykonawcy.

L.P.: Jeżeli jesteście Państwo generalnym wykonawcą w geodezji, to czy wtedy jesteście zgłoszeni bezpośrednio u generalnego wykonawcy, czy jesteście bezpośrednio pracodawcą?

T.W.: Jeżeli wykonujemy prace na rzecz generalnego wykonawcy, to jesteśmy bezpośrednim pracodawcą i jesteśmy zgłoszeni u inwestora jako wykonawca prac geodezyjnych.

L.P.: Czyli to jest taki właśnie zły układ, ponieważ Państwo powinniście znajdować się bezpośrednio u inwestora, np. jeżeli jest to jakaś droga krajowa albo wojewódzka, to powinniśmy jako geodeci znajdować się u inwestora. Uważam, że naszym największym problemem w branży jest to, że my nie jesteśmy u inwestora bezpośrednio umocowani, o co zabiegamy od wielu lat, żebyśmy stali się uczestnikami procesu inwestycyjnego i wtedy nie dochodziłoby do sytuacji, w której nas zatrudnia generalny wykonawca lub projektant, tak naprawdę za grosze. Bo generalny wykonawca ma zwykle podwykonawcę, a ten podwykonawca dopiero bierze geodetę, który w tym łańcuszku realizuje prace za naprawdę wyjątkowo niskie pieniądze.

L.W.: Do kompletu, który Pani wymieniła, trzeba jeszcze doliczyć nadzór, gdzie ta patologia związana z geodezją jest już posunięta do absurdu, dlatego że stawki za pełnienie funkcji inspektora nadzoru nie pozwalają na pełnienie tej funkcji właściwie. Jestem za tym, aby takie i podobne temu patologie zgłaszać do odpowiednich organów. Chcę, aby ludzie byli zatrudniani na umowy o pracę. Chcę, żeby sprzęt był certyfikowany, w sposób jasny i chcę, żeby geodeta uprawniony brał udział przy realizacji prac, a nie żeby jego udział był tylko pozorny.

L.W.: I żeby była certyfikacja uczelni geodezyjnych, które mnożą się jak po deszczu.

T.W.: Skoro przy zawieraniu kontraktów jest coś takiego jak prekwalfikacja, czyli weryfikacja potencjału kadrowego, sprzętowego, finansowego, doświadczenia, to może należy stworzyć listę firm dopuszczonych do realizacji takich zadań.

L.P.: Powiedział Pan o certyfikacji sprzętu, co sądzicie Państwo na temat wprowadzenia tego obowiązku?

L.W.: Nie możemy mierzyć sprzętem, co do którego mamy wątpliwości, czy działa jak należy. Obecnie także oddajemy sprzęt do legalizacji, z tym że przekazujemy go w tym celu do producenta.

T.W.: Jeżeli będzie taka konieczność, otworzymy swoje laboratorium służące do tego celu. Zalecą certyfikacji jest podniesienie naszej konkurencyjności w stosunku do innych, nierzetelnych firm, które nie dbają o to, jak i o inne

aspekty działalności, np. zatrudnienie ludzi, należności ZUS itp. Zauważalne przez nas jest zjawisko odchodzenia z zawodu geodety osób po 40-tce, które nie chcą już realizować tej trudnej i odpowiedzialnej pracy za tak niskie wynagrodzenie. W naszej firmie jest zatrudnionych kilku geodetów w wieku około 50 lat. Bardzo chcielibyśmy im płacić wyższe wynagrodzenia, jednak nie mamy takich możliwości. Sytuacja na rynku prac geodezyjnych nam na to nie pozwala. Może moglibyśmy to zrobić, stosując wszelkie „sztuczki”, ale nie zamierzamy tych „sztuczek” robić.

Jeżeli chodzi o nasze zasoby, to składa się na nie 46 tachimetrów, 50 GPS-ów, 17 niwelatorów oraz 48 samochodów, a także inne sprzęty specjalistyczne jak toromierze, wózki inklinometryczne, drony, wykrywacze urządzeń podziemnych itd.

L.P.: Jak Pan sobie radzi z takim parkiem samochodowym?

L.W.: Mamy zatrudnioną do tego celu osobę, tzw. „flotowca”. Korzystamy także z systemu śledzenia pojazdów GPS. Mamy wiele samochodów, nowych 2- lub 3-letnich, kupujemy nowe samochody, za „gotówkę”, nie korzystamy z leasingu.

T.W.: Mamy taką formułę działalności, że nie potrzebujemy siedzib lokalnych. Tworzymy biura budowy. Jeżeli chodzi o geodezję, nasza spółka prowadzi działalność w dwóch dziedzinach: obsługa geodezyjna inwestycji, na którą składa się pomiar zero, osnowa, obsługa robót, czyli tyczenia, inwentaryzacja i dokumenty sprzedażowe oraz inwentaryzacja powykonawcza. Druga dziedzina to monitoring strukturalny, czyli geodezyjny i geotechniczny. Oprócz tego proponujemy zestaw usług specjalistycznych, tj. inklinometri poziome i pionowe. Dysponujemy własnym sprzętem tj. piezometry, szczelnomierze. Wykonujemy pomiar drgań i hałasu, skaning laserowy, posiadamy własne bezzałogowe statki powietrzne: płatowca i multiwornikowca. Sami także realizujemy osnowy, od stabilizacji do pomiaru, posiadamy siedem GPS-ów dedykowanych do wykonywania statyk, mamy zestaw, na który składają się łaty inwarowe, posiadamy samochód ze skrzynią na 3-metrowe łaty. Korzystamy także z ciekawych rozwiązań internetowych, takich jak elektroniczna książka zleceń i platforma do monitoringu. Posiadamy eksensometry, pochyłomierze, profilomierze, urządzenia do pomiaru zapylenia i temperatury.

L.P.: Urządzenia te wykorzystują Państwo do monitoringu strukturalnego?

T.W.: Tak do monitoringu, ale także do podobnych prac. W monitoringu upatrujemy drogi rozwoju firmy. Opracowaliśmy urządzenia, na budowę których otrzymaliśmy grant badawczy. Jest to zestaw, na który składa się antena GPS, odbiornik będący sercem systemu, tzw. matkę. System działa w oparciu o technologię GNSS. Urządzenia pomiarowe radiowo przekazują nawet cztery razy na dobę położenie. Obliczenia opieramy na krótkich wektorach, co pozwoliło nam osiągnąć wysoką dokładność potwierdzoną certyfikatem wydanym przez Instytut Geodezji i Kartografii.

L.P.: Do czego zamierzacie Państwo to wykorzystywać?

T.W.: Będzie służyło właśnie do monitoringu, czyli na przykład stawiamy urządzenie na dachu budynku, który znajduje się obok głębokiego wykopu i jeżeli ten budynek się porusza, to urządzenie to wykaże.

L.W.: Największym problemem we wdrożeniu tej usługi jest tzw. „tani człowiek”. W Niemczech prawdopodobnie byśmy tym urządzeniem zawojowali rynek, w Polsce to jest jednak bardzo trudne. Przeszkodą do rozpoczęcia świadczenia tego rodzaju usług za granicą jest fakt, że mamy obecnie dużo rozpoczętych prac w kraju. Organizacja logistyczna takich usług za granicą również sprawia wiele trudności, dlatego obecnie się tego nie podejmujemy.

L.P.: A co chroni te urządzenia do monitoringu np. przed zniszczeniem czy kradzieżą?

T.W.: Urządzenia te są zwykle instalowane w trudno dostępnych miejscach, np. na górze budynku czy na słupie i wszelkie wypadki takiego rodzaju zdarzają się rzadko. Innym naszym nowoczesnym rozwiązaniem jest elektroniczna książka zleceń. Tradycyjny „zeszyt” mamy w wersji elektronicznej. Dzięki niej mamy możliwość bieżącego śledzenia statusu budów. Koordyna-

tor widzi co się dzieje na budowach, czy np. na którejś z nich wystąpiło jakieś „zakorkowanie”, czy potrzebna jest pomoc, dodatkowe moce przerobowe. Jest to „up gradem” naszej oferty. Przyzwyczajamy naszych klientów do tego wygodnego rozwiązania.

L.P.: Czy geodeta, zdaniem Panów, powinien być uczestnikiem procesu inwestycyjnego?

L.W.: Najważniejsze jest ustalenie, czy geodeta jest potrzebny w procesie budowlanym, czy nie? Jeżeli odpowiemy na to pytanie, że jest potrzebny, to dlaczego ma być inaczej traktowany niż pracownik układający kostkę brukową? Geodeta jest traktowany gorzej, ponieważ ktoś, kto kładzie kostkę brukową jest bardziej chroniony, gdyż jego praca jest traktowana jako robota budowlana, a nasza już nie. Obecnie zostało to trochę zmienione, ale w dalszym ciągu nie ma tutaj równoprawności. I zawsze pozostaje pewien znak zapytania, czy będzie ta solidarna odpowiedzialność, czy jej nie będzie? My zawsze pilnujemy tego, by być zgłoszonym u inwestora jako podwykonawca. Inaczej nie podejmujemy prac. Dzięki temu jesteśmy w stanie ochronić należne nam wynagrodzenie w przypadku niewypłacalności generalnego wykonawcy.

L.P.: Czy w sytuacji, w której Wasze zasoby kadrowe są w pełni wykorzystywane i potrzebujecie zatrudnić kolejne osoby do współpracy, to czy znajdujecie je z łatwością?

L.W.: Łatwo nie jest.

L.P.: A jak szukacie pracowników?

T.W.: Robimy to głównie poprzez ogłoszenia i tzw. „pocztę pantoflową”. Sprawdzają się także niektóre portale wspomagające rekrutację pracowników.

L.P.: Na liście odbiorców zrealizowanych przez Państwa prac widzę tylko cztery starostwa i jeden urząd gminy, a reszta to agencje. Jakie prace Państwo realizowali na rzecz starostw?

L.W.: Wykonywaliśmy głównie podziały, mapy prawne, aktualizacje. Prace dotyczyły głównie wykupu działek pod drogi.

L.P.: A czy zajmujecie się Państwo również wycenami?

L.W.: Tak, mamy specjalistów posiadających takie uprawnienia.

L.P.: A ilu macie Państwo geodetów uprawnionych?

L.W.: Wielu, co najmniej dwudziestu.

L.P.: A czy zatrudnieni u Państwa geodeci uprawnieni biorą udział w pracach polowych?

L.W.: Większość z nich tak, ale mamy także takie stanowisko jak koordynator. Jest to osoba nadzorująca pracę zespołu w terenie, a sam pracuje kameralnie. Nie zatrudniamy jednak nieprodukcyjnych pracowników. Mieliśmy kiedyś kierowników, ale odeszliśmy od tego na rzecz koordynatorów, kierownicy zajmowali się wyłącznie kierowaniem. Mamy taką zasadę, że pracownik jest tyle wart, jak trudno jest go zastąpić. Dobrego pracownika jest bardzo trudno znaleźć na każde stanowisko.

L.P.: A jak często Pan Prezes widzi swoich pracowników? Tych spośród 120 zatrudnionych?

L.W.: Niektórych w ogóle nie widzę.

T.W.: Organizujemy raz w roku spotkanie firmowe, wigilię w restauracji, na którą zapraszamy wszystkich pracowników.

L.P.: Jakie jest Panów zdanie na temat przyszłości firm geodezyjnych? I geodezji w procesie inwestycyjnym?

Na to pytanie nie ma prostej odpowiedzi, ponieważ nie wiemy np. jak będą rozwijały się w naszym Kraju inwestycje infrastrukturalne. Mam nadzieję, że rynek wreszcie zweryfikuje te firmy, które wpływają na pauperyzację zawodu geodety, ale to będzie wymagało zgodnych działań administracji rządowej i stowarzyszeń środowiskowych.