Fachowiec lubelski

kwiecień 2017

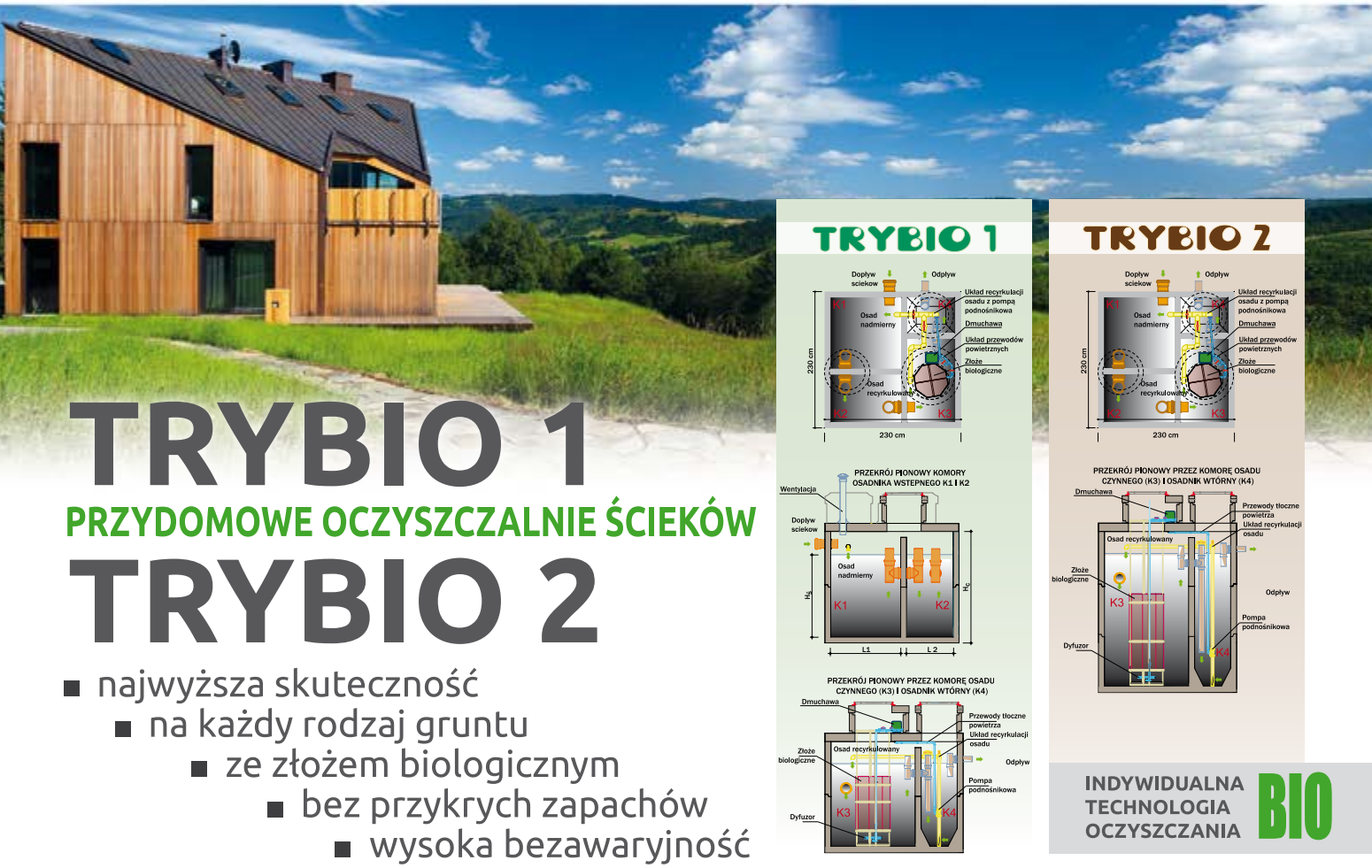
Dwugłos o presji niskiej ceny na rynku

Prawo zamówień publicznych • Korzyści z LUBDOM • Narzędzia w firmie

TRYKACZ.pl

NIEZWYKŁE WNĘTRZA

BLATY, PARAPETY, KOMINKI, POSADZKI, SCHODY WEWNĘTRZNE I ZEWNĘTRZNE



TRYBIO 1

PRZYDOMOWE OCZYSZCZALNIE ŚCIEKÓW

TRYBIO 2

- najwyższa skuteczność
- na każdy rodzaj gruntu
- ze złożem biologicznym
- bez przykrych zapachów
- wysoka bezawaryjność

INDYWIDUALNA TECHNOLOGIA OCZYSZCZANIA **BIO**

ZWB TRYKACZ
Łucka 139, 21-100 Lubartów, tel. 81 855 21 85, fax. 81 854 51 76

725 120 400

Uwaga, straszy

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Fachowiec Lubelski to pismo, które niesie w sobie pewne niewyartykułowane wprost, ale związane z tym, o czym piszemy, treści. Bywa tak, że jakiś praktyczny tekst/temat aż się prosi, by spojrzeć na niego „filozoficznie" i próbować zobaczyć, co się kryje głębiej. A kryje się wiele...

Impuls, by *Fachowiec Lubelski* przekraczał „surową" tematykę budowlaną i wgryzał się mocniej w problem poczułem, kiedy zająłem się przygotowywaniem „Dwugłosu" – w tej rubryce fachowcy mogą swobodnie wypowiedzieć się na dany temat. Tym razem jest to kwestia presji niskiej ceny na rynku, co jest szczególnie widoczne w przypadku inwestycji realizowanych w ramach przetargów/zamówień publicznych. A presja jak najniższej ceny ma negatywny wpływ na prowadzone inwestycje (te często nie są realizowane na odpowiednim poziomie), ale traci na tym i rynek budowlany (rentowność/rozwój firm, płace pracowników), i gospodarka jako całość. Nie jest wesoło, kiedy się słucha takich rzeczy. Przetargi przetargami, cena ceną, ale chodzi o to, by „złapać" zasady kierujące życiem społecznym i gospodarczym i zobaczyć, jak wykorzystywane są zasoby inwestycyjne (ludzkie talenty, czas, pieniądze). Tu się wszystko zaczyna. Kiedy zastanawiałem się, co o tym napisać, przeleciało mi przez głowę mnóstwo banalnych słów raczej zaciemniających sprawy, a nie je wyjaśniających. I nagle mnie „oświeciło". Owo „oświecenie" nie jest zapewne absolutne (nie wyjaśnia absolutnie wszystkiego i w sposób absolutny), ma też rys subiektywny (to lubię!).

W ramach iluminacji zobaczyłem dwa duchy! Nie takie z horrorów – mgliste albo w stylu zombie, jęczące, pojawiające się z zaskoczenia, chcące wyssać ludzkie mózgi – lecz duchy poruszyciele (spiritus movens), siły sprawcze ludzkich poczynań. Te także straszą, a ludzkie mózgi opanowały już dawno i tam właśnie, a nie w nawiedzonych domach, zamieszkują. Pierwszy to duch minimalizmu, drugi – duch megalomanii. Oba duchy, by realizować swoje cele, posługują się ludźmi. Wyznawcy pierwszego ducha to minimaliści, drugiego – megalomani. Wielu minimalistów i megalomanów ma wpływ nie tylko na życie własne, ale i publiczne. Wielu z nich to osoby wysoko postawione: są w polityce, biznesie, kulturze. Dlaczego „budowlanka" miałaby być od nich wolna? Nie jest.

A kim są ci „uduchowieni" ludzie? Podaję za ulubionym Kopalińskim: Minimalista – człowiek poprzestający na minimalnych, najmniejszych, najskromniejszych wymaganiach, planach, aspiracjach. Minimum – najmniejsza możliwa (niezbędna albo wymagana) ilość albo wartość; najmniej. A czy presja najniższej ceny (płacy za pracę) to nie ukłon w stronę minimalizmu? Takie podejście nie pozwala w pełni rozwinąć się społeczeństwu i gospodarce. W świecie budowlanych inwestycji przejawia się to m. in. w tak istotnych kwestiach, jak minimalistyczne wzajemne oczekiwania i zobowiązania stron, procedury decyzyjne i sprawy finansowe. Wówczas pieniądz nie płynie aż tak wielkim strumieniem, jakim mógłby, wykonawcy narzekają na minimalnie płacących inwestorów, pracownicy psioczą na minimalnie płacących szefów i każdy chodzi wkurzony. Marność nad marnościami. A co z duchem megalomanii (megalomania – mania wielkości – znowu Kopaliński)? Ten też – za sprawą swych zwolenników, megalomanów – ma się dobrze. I prowadzi w stylu megalomańskim liczne inwestycje. Wtedy wielkie pieniądze „idą" nie tam, gdzie są naprawdę potrzebne. Trafiają do instytucji nie budujących realnej wartości społecznej, lecz mających poczucie wielkości, misji i... „poparcie góry". Tacy beneficjenci są, bo są, ktoś (za podszeptem stosownego ducha) tak zdecydował i dał im kasę. A jak dają, to brać. I każdy chodzi zadowolony. Żyć, nie umierać. Tak umacnia się potwornie (brrr) kosztowny świat nadętych planów, gry pozorów, bezcelowości.

Między tymi skrajnościami jest jeszcze duch rozwojowego planowania (liczący się z ludźmi i możliwościami) i jego wyznawcy, którzy na szczęście nie wywiesili białej flagi...

kwiecień 2017
Fachowiec lubelski

Redaktor prowadzący: Jerzy Liniewicz; **Redakcja**: Jerzy Liniewicz, Dariusz Marciniak, Aldona Mazurkiewicz, tel. 81 5350 982, informator@ihz.pl; **Redaktor techniczny**: Mariusz Karwowski; **Dział reklam**: Jarosław Flak – dyrektor ds. reklamy, Beata Góra, Magdalena Stasiak, Ewa Szymańska, tel. 81 5350 950, informator@ihz.pl; **DTP**: Info Studio s.c., tel. 81 5350 970, dtp@isar.pl; **Wydawca**: Informator Handlowy „Zaopatrzeniowiec" s.c., 20-722 Lublin, ul. Roztocze 5/5, tel. 81 5350 940, fax 81 5350 969. **Zdjęcie na okładce:** brygada firmy Kostyła-bud, fot. Adrianna Marciniak

Nie tylko kryterium ceny

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Grzegorz Lewandowski, dyrektor Oddziału Lublin firmy AB Bechcicki sp. z o.o., zajmującej się dystrybucją materiałów budowlanych, mówi o tym, w jaki sposób kryterium najniższej ceny spowalnia procesy inwestycyjne i zachęca inwestorów – w tym publicznych – by ci brali pod uwagę także inne kryteria wyboru oferentów

Wielu lubelskich przedsiębiorców budowlanych twierdzi, że główną strategią pozyskania klienta/zlecenia jest zaoferowanie jak najniższej ceny. Jakie są przyczyny tej sytuacji?

Rynek lubelski nie odbiega w żaden sposób od ogólnopolskiego. Panujące zasady działają w podobny sposób. Oferowanie najniższej ceny jako klucz do pozyskiwania zleceń, wynika przede wszystkim z reguł przetargów. To kryterium powinno być brane zawsze pod uwagę, ale tylko w zestawieniu z innymi czynnikami, np. okresem gwarancji, odpornością na czynniki zewnętrzne, trwałością itp. Od lat pokutuje wyznacznik najniższej ceny i można wysnuć wniosek, że jeśli to kryterium jest gwarancją sukcesu, to rynek jest ubogi w inwestycje, a ilość chętnych do realizacji inwestycji zbyt duża.

Jakie konsekwencje ma taka sytuacja dla podmiotów uczestniczących w procesie inwestycyjnym, rynku budowlanego jako pewnej struktury i gospodarki regionu?

Kryterium najniższej ceny w dłuższej perspektywie może doprowadzić do znacznego spowolnienia procesów inwestycyjnych. Firma budowlana musi posiadać odpowiednie moce: wykwalifikowanych pracowników, sprzęt, kompetencje, zdrową i wydajną strukturę. Dla poprawnego funkcjonowania i zapewnienia rozwoju firma potrzebuje zachować odpowiednią rentowność. Kryterium niskiej ceny przeczy możliwościom rozwoju. Ciągłe obniżanie kosztów - nie mylmy tego z gospodarnością - powoduje spadek wynagrodzeń pracowników, pogorszenie warunków pracy, braki środków na inwestycje. Niska rentowność zazwyczaj idzie w parze ze słabą płynnością finansową, skąd blisko do upadłości. Konsekwencje objawiają się również dla inwestorów – otrzymują zazwyczaj gorzej wykonane jakościowo prace, z wadami, często nieterminowo wykonane i odbiegające od oczekiwań. W dłuższej perspektywie gospodarka regionu - zamiast się dynamizować - osłabia się. Nie ma to nic wspólnego z konkurencyjnością, gdyż ta jest motorem rozwoju i motywatorem szukania lepszych rozwiązań. Słabość lokalnych firm budowlanych będzie zmuszała inwestorów do szukania dobrych wykonawców poza regionem i w tym przypadku kryterium ceny przegra z kryterium kompetencji i organizacji pracy. W takich sytuacjach ewidentnie traci lokalna gospodarka.

Co musiałoby się zmienić, żeby rynek budowlany i zawierane na nim kontrakty z inwestorami nie polegały na oferowaniu jak najniższej ceny?

Inwestorzy powinni rozważać, czy kryterium zastosowania najniższej ceny jest właściwym spełnieniem ich oczekiwań. Również państwo i władze lokalne w realizacji inwestycji budżetowych powinny szerzej korzystać z innych kryteriów wyboru oferentów: doświadczenia i kompetencji, realizacji podobnych obiektów, posiadania odpowiednich środków oraz niezbędnego sprzętu do realizacji konkretnych prac czy rozwiązań. Powinny również stosować preferencje w wyborze dla lokalnych firm, a nie tych spoza regionu. Ważnym aspektem jest wzajemne edukowanie w ocenie konsekwencji stosowania kryterium najniższej ceny.

Czy zamówienia publiczne to ważne źródło dochodu dla firm budowlanych? Jak ocenia Pan prawne i instytucjonalne regulacje dotyczące tego typu inwestycji?

Zamówienia publiczne i przetargi są ważnym źródłem dochodu dla firm budowlanych. Prawne regulacje kierunkują oferty na najniższą cenę, a nie na inne aspekty. Kryterium ceny jest wygodnym dla osób decydujących o wyborze oferentów, gdyż w ten sposób zawężają zakres swojej odpowiedzialności. Ale i hamują rozwój, nie dopuszczają nowych technologii, rozwiązań, w perspektywie nie realizują inwestycji poprawnie i w zadanym czasie. Firmy budowlane, chcąc „zejść" z kosztów, wykonują prace niedbale, stosując uproszczone rozwiązania.

Czy presja najniższej ceny odnosi się w tym samym stopniu do wszystkich kontrahentów firm budowlanych, czy też można mówić o różnicach w tym względzie w zależności od rodzaju inwestora?

Inwestor publiczny w zdecydowanej części kieruje się kryterium najniższej ceny. Inwestorzy indywidualni czy prywatni rozważają też i inne aspekty i kryteria – termin realizacji, innowacyjność zastosowanych materiałów i technologii, kompetencje. Częściej wybierają firmy, z którymi mają pozytywne doświadczenia w realizacji wcześniejszych inwestycji. Interesują się wiedzą i umiejętnościami oraz doświadczeniem firm, które będą pretendentami do realizacji danych budów. Przeglądają referencje wystawiane przez innych inwestorów. To właściwy kierunek, gdyż preferencje idą w stronę realnych fachowców, a nie „czarodziejów" cenowych.

Czy na rynku budowlanym dostrzega Pan firmy budowlane, które konkurują nie tylko w oparciu o strategię niskiej ceny?

Nie wszystkie firmy budowlane konkurują między sobą wyłącznie ceną. Ostatnio przedsiębiorstwa z branży chętniej interesują się nowymi rozwiązaniami w budownictwie, częściej dostrzegają potrzebę specjalizacji. Firmy, które mają konkretne umiejętności w określonych rozwiązaniach, mogą tworzyć oferty lepiej dopasowane, a przez specjalizację i umiejętności, niejednokrotnie tańsze i jakościowo lepsze. Stanowią również bazę podwykonawców specjalizujących się w danym zagadnieniu. Podmioty wyspecjalizowane łatwiej pozyskują kontrakty, są dobrze zorganizowane i lepiej postrzegane. Inwestorzy niejednokrotnie korzystają z takich firm, przedkładając jakość prac i doświadczenie nad kryterium najniższej ceny. Strategia specjalizacji i budowania kompetencji jest korzystniejsza dla firm i ich przetrwania. Te, które mają zbudowane uznanie, są chętniej wybierane przez inwestorów, nawet jeśli ich oferta jest droższa. Inwestorzy, szczególnie prywatni, niejednokrotnie się przekonali, że współpraca z droższymi firmami była realnie tańsza. Firmy tanie zazwyczaj wykonywały prace nieterminowo, niejednokrotnie popełniając błędy równoznaczne z opuszczeniem budowy.

Dziękuję za rozmowę.

Dyś s.c.
Salon Firmowy Ferroli
20-469 Lublin, ul. Budowlana 2 • tel. 81 469 16 28 • tel. kom. 601 388 543
www.buderus.lublin.pl

Ferroli

DIVACONDENS
GAZOWE DWUFUNKCYJNE
KOTŁY KONDENSACYJNE

COMO
POMPA CIEPŁA DO CIEPŁEJ
WODY UŻYTKOWEJ
Z 200 l ZASOBNIKIEM C.W.U.
I JEDNĄ WĘŻOWNICĄ

PROTEO
GRZEJNIKI
ZE SPECJALNEGO
STOPU ALUMINIUM

BLUEHELIX
WISZĄCE JEDNO-
I DWUFUNKCYJNE
GAZOWE KOTŁY
KONDENSACYJNE

WSPIERAMY
FIRMY INSTALACYJNE

BRETA PELET 18/24
EKOLOGICZNE
TERMOKOMINKI
OPALANE PELETEM

Ferroli Maestro

DO 200 ZŁOTYCH
ZA MONTAŻ URZĄDZENIA!

Program dla instalatorów

Niska cena to niska jakość

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Mgr inż. Piotr Piątek z firmy Unimax SA Filia Lublin, zajmującej się hurtową sprzedażą urządzeń grzewczo-sanitarnych i instalacyjnych, mówi o wyjątkowo twardych zasadach, jakie towarzyszą dużym inwestycjom, a także o specjalizacji będącej podstawą konkurencyjności w branży i źródłem przełamania presji niskiej ceny

Wielu lubelskich przedsiębiorców budowlanych twierdzi, że główną strategią pozyskania klienta/zlecenia jest zaoferowanie jak najniższej ceny. Jakie są przyczyny tej sytuacji i co mówi to o rynku?

To, na co chcę zwrócić uwagę w pierwszej kolejności to fakt, że na pewno presja niskiej ceny wynika z małej podaży inwestycji w stosunku do ilości firm wykonawczych. W przypadku większych inwestycji występują tzw. generalni wykonawcy – są to firmy, które mogą podołać finansowo zadaniu inwestycyjnemu, a które tylko nadzorują i koordynują projekt, wykorzystując przy tym mniejsze firmy jako podwykonawców, narzucając im swoje warunki – „chcesz wykonać pracę – akceptuj nasze warunki; jak nie akceptujesz – nie wejdziesz w temat. Znajdą się inni". W takiej sytuacji promowanie droższych, nowocześniejszych rozwiązań powoduje mniejszą konkurencyjność firm. Świadomość inwestora dotycząca rynku firm wykonawczych też ma tutaj znaczenie. Inwestor często dąży do jak najniższej ceny wykonania usługi, co przekłada się na jakość wykonania zadania.

Jakie konsekwencje ma taka sytuacja dla różnych podmiotów uczestniczących w procesie inwestycyjnym, rynku budowlanego jako pewnej struktury i gospodarki regionu?

Rentowność wykonywanych zadań nie zawsze jest dostateczna dla wykonawcy. Wykonawca, dysponując swoim potencjałem technicznym i ludzkim, dla utrzymania fachowych pracowników, zmuszony jest do wykonywania zadań w okresach, np. zimowych (sezonowość budownictwa), na pograniczu opłacalności. Inwestor, przy niskiej rentowności, otrzymuje z kolei usługę o niskiej jakości wykonaną, z jak najtańszych, a zarazem najmniej jakościowych materiałów. Ostra konkurencja na rynku wymusza na firmach dużą elastyczność w swojej działalności, wykonywanie usług w bardzo szerokim zakresie technicznym i technologicznym.

Co musiałoby się zmienić i co należałoby zrobić, żeby rynek inwestycyjny i budowlany i zawierane na nim kontrakty z inwestorami nie polegały przede wszystkim na oferowaniu jak najniższej ceny?

Musiałaby się zmienić przede wszystkim świadomość znaczenia i wagi jakości wykonania usługi i roli, jaką ma jakość w budownictwie i inwestycjach budowlanych. Chodzi tu o jakość przejawiającą się w dobrych materiałach, technologiach, rozwiązaniach. W wielu przypadkach – szczególnie, jeśli mówimy o inwestycjach publicznych – decyduje cena, a pozostałe kryteria nie odgrywają porównywalnej z ceną roli. Jednak doświadczenie życiowe i praktyka pokazują, że zastosowanie lepszych rozwiązań technologicznych czy materiałów, wpływa w istotny sposób na trwałość i jakość wykonywanego zadania, a co za tym idzie - mniejszych późniejszych nakładów na eksploatację i utrzymanie. Trudno tego nie odnotować i warto także tego rodzaju istotne spostrzeżenia brać pod uwagę.

Czy zamówienia publiczne/przetargi to ważne źródło dochodu dla firm budowlanych? Jak ocenia Pan prawne i instytucjonalne regulacje dotyczące tego typu inwestycji? Czy regulacje te i ich podejście do kwestii cen/kosztów inwestycji służą „dobrej robocie budowlanej", jakości tych inwestycji, rozwojowi regionu i firm, czy nie?

Zamówienia publiczne mają duże znaczenie dla stabilności firm budowlanych. Z tego powodu firmy budowlane są zainteresowane inwestycjami publicznymi i wiele z nich stara się o tego rodzaju zlecenia. Jednak kryterium najniższej ceny powoduje niską jakość wykonania zadań. Przed chwilą dotknąłem już tej problematyki, a obecnie jeszcze ją rozwinę. Trzeba sobie uświadomić, że inwestor związany wyborem niskiej ceny nie ma dostatecznego wpływu na zastosowanie droższych, oszczędniejszych i lepszych technologii. Jakie ma to konsekwencje i co to oznacza w praktyce? Wniosek jest następujący: nie wpływa to na promowanie rozwoju nowych rozwiązań technologicznych w regionie.

Czy presja najniższej ceny odnosi się w tym samym stopniu do wszystkich kontrahentów firm budowlanych, czy też można mówić o różnicach w tym względzie w zależności od rodzaju (charakteru) inwestora? Czy jest jakiś typ inwestora, który nie kieruje się głównie niską ceną?

Stoję na stanowisku, że kryterium najniższej ceny zależne jest od rodzaju inwestora. Inwestor indywidualny jest najbardziej zainteresowany poprawnym technicznie, sensownym i racjonalnym rozwiązaniem, nie zawsze i nie koniecznie najtańszym. Inaczej funkcjonuje natomiast inwestor publiczny. Ten niestety nie angażuje się aktywnie w nowoczesne technologiczne rozwiązania – ich wykorzystanie w ramach prowadzonej przez siebie inwestycji. Nie chcę jednak przedstawiać tylko albo głównie negatywnego obrazu inwestycji i zakończę ten wątek nieco bardziej optymistycznym stwierdzeniem: jednak świadomość inwestorów związana z celowością zastosowania dobrych rozwiązań technologicznych wzrasta.

Czy na rynku budowlanym dostrzega Pan firmy budowlane, które konkurują nie tylko w oparciu o strategię niskiej ceny, ale i inne elementy oferty – np. wyjątkowo wysoką jakość, unikalną technologię i kompetencje, niezbędną specjalizację, możliwie krótki czas realizacji kontraktów i inne elementy? Jak takie firmy radzą sobie na rynku?

Mimo odczuwalnej i obecnej presji niskiej ceny, część firm kładzie nacisk na jakość materiałów, jakość wykonania, a także nowoczesne rozwiązania produktowe i technologiczne. Wymagający rynek nowych technologii wymusza na firmach chcących rozwoju stałego i konsekwentnego pogłębiania wiedzy teoretycznej i praktycznej. Specjalizacja w nowych rozwiązaniach zwiększa konkurencyjność wykonawcy, a tym samym przełamuje presję niskiej ceny na jej korzyść.

Dziękuję za rozmowę.

PRODUCENT
BLACH
DACHOWYCH

NOWOŚĆ

BLACHODACHÓWKA MODUŁOWA

LENA

GRANITE® HDX i GRANITE® STORM

BLACHA NA RĄBEK STOJĄCY

OBRÓBKI DO 6 MB

GWARANCJA DO 35 LAT

P.W. "WAT" Sp. z o.o.

20-388 Lublin 6
Mętów 165
tel. 81 751 8664; 751 9884
metow@wat.com.pl

23-200 Kraśnik
ul. Urzędowska 44
tel. 81 825 0977; 825 1789
krasnik@wat.com.pl

www.blachywat.pl

P.W. "MAR-JOLA BI" MiT Widerlik Sp.z o.o.

23-100 Bychawa
ul. Piłsudskiego 36c
tel. 81 566 0858; 566 0917
mar-jola_bychawa@wp.pl

23-200 Kraśnik
ul. Urzędowska 408
tel. 81 825 44 48; tel. kom. 662 017 787
sklep@mar-jola.pl

23-210 Kraśnik
ul. Graniczna 10
tel. 81 458 7555, tel. kom. 665 670 470
sklep-graniczna@mar-jola.pl

www.mar-jola.pl

Przyszłościowy sposób ogrzewania

Folia grzewcza marki FreeHeat jest najbardziej zaawansowanym, działającym w technologii podczerwieni, płaskim elementem grzejącym. Produkt został stworzony z izolowanej i niepalnej powłoki z karbonową częścią grzewczą. W celu zapewnienia wysokich standardów odporności na zanieczyszczenia, folia grzewcza została zabezpieczona poprzez laminowanie specjalistyczną folią PET. Jej zastosowanie jest tańszym rozwiązaniem aniżeli korzystanie z komina, pieca, zbiornika czy nawet całej instalacji, pozwalającym dokonać znaczących oszczędności w domowym budżecie. Co ważne, w mniejszym stopniu wykorzystuje ona przestrzeń domu, jak chociażby ma to miejsce w przypadku kotłowni. Folia nie podnosi kurzu, przez co jest w pełni bezpieczna dla alergików, a jej montaż nie wymaga wykorzystania dodatkowych elementów, szpecących ściany. Z powodzeniem można ją stosować również na podłodze lub suficie. Nowy produkt marki FreeHeat umożliwia sterowanie ogrzewaniem każdego pomieszczenia indywidualnie.

www.freevolt.pl

Blachodachówka na 30 lat

Blachodachówka MODUŁOWA – to nowość z gwarancją trwałości i bezpieczeństwa nawet do 30 lat. Wykonana z najlepszej jakości stali, o wysokiej odporności na korozję, szybki i łatwy montaż, możliwość montażu na kilku połaciach jednocześnie.

www.solan.lublin.pl

Bagar Airliss G – produkt uniwersalny

Firma Beissier, będąca liderem francuskiego rynku tynków przeznaczonych do stosowania mechanicznego, jako jedna z pierwszych opracowała tynki przeznaczone go mechanicznych agregatów tynkarskich Airless. Więcej informacji o produkcie na stronie 19.

www.luvi.pl

Opel Combo Van

Nieduży samochód dostawczy Opel Combo Van został stworzony do zadań transportowych. Szerokie możliwości personalizacji (m.in. wybór długości i wysokości auta) tworzą z niego idealne narzędzie, dopasowane do każdego biznesu. Zwarty, pojemny i łatwy w załadunku Opel Combo może pomieścić ładunek o objętości do 5,4 m^3 i masie do 1 tony, co daje mu pozycję w czołówce w swojej klasie. Te parametry w zupełności zaspokajają większość potrzeb transportowych. W zależności od preferencji, Combo Van jest dostępny w opcji na benzynę, diesel lub CNG. Szeroka gama mocnych i ekonomicznych silników z opcjonalnym systemem Start/Stop (niedostępnym dla silnika benzynowego w wersji CNG oraz dla 2.0 CDTI), wytrzymała konstrukcja i okresy między przeglądami wynoszące do 35 tys. km, sprawiają, że Opel Combo Van jest naprawdę ekonomiczny w użytkowaniu!

www.opel.energozam.pl

Panel Dachowy (Blacha na rąbek stojący)

Tradycyjny w wyglądzie i nowoczesny w formie Panel dachowy z rąbkiem stojącym jest naszą propozycją dla współczesnego, wymagającego Klienta. Zastosowanie zamków zatrzaskowych pozwala na szybkie i pewne łączenie paneli bez widocznego mocowania a prostota wzoru podkreśla efekt klasycznej elegancji.

www.wat.com.pl

Niepowtarzalne efekty

Pracownia ceramiczna Fundacji Monumenta Poloniae w Zdunach, wzbogaciła swoją ofertę o płytki Retro Bricks, przeznaczone do okładzin ściennych i kominków. Powstają ze starych cegieł rozbiórkowych, są glazurowane oraz poddane wysokiej obróbce termicznej. W procesie produkcji, zupełnie świadomie, zachowano oryginalne zanieczyszczenia i deformacje, zróżnicowanie kolorystyczne, odpryski, uszczerbki oraz różnice w wymiarach. Retro Bricks nadają wnętrzom charakterystyczny styl i unikalny efekt. Przy wykorzystaniu Retro Bricks, każda inwestycja będzie inna, a indywidualne płytki można mieszać i układać w niezliczonej ilości wzorów.

www.RetroBricks.com, tel. 504 481 668

Wiosna rozpoczyna sezon prac budowlanych. Dlatego też ważnym punktem Targów LUBDOM była prezentacja profesjonalnych narzędzi budowlanych i możliwości sprzętu

©Jerzy Liniewicz

LUBDOM – budowa, wnętrza i ogród

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Targi LUBDOM za nami. Była to już XXXVII edycja tej ważnej na Lubelszczyźnie i w całej wschodniej Polsce imprezy. Podczas niej zaprezentowano oferty z zakresu budownictwa, aranżacji i wykończenia wnętrz oraz wyposażenia ogrodu zarówno pod kątem zieleni, jak i małej architektury.

Do zobaczenia

Targi LUBDOM pokazują, co ważnego, nowego i ciekawego dzieje się w budownictwie i określają to, co będzie miało odzwierciedlenie na większych i mniejszych placach budów. W trakcie trzech targowych dni wystawcy pokazali produkty i usługi kluczowe w pracach budowlanych i remontowych, m.in. elementy konstrukcyjne, ściany i elewacje, materiały i chemię budowlaną, instalacje (sanitarne, grzewcze, elektryczne, wodno-kanalizacyjne), stolarkę otworową (drzwi, okna, bramy, fasady), dachy, systemy wykończeniowe, kominy i kominki, rozwiązania z zakresu bezpiecznego, energooszczędnego oraz inteligentnego domu, technologie domu pasywnego i możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii, narzędzia budowlane, a także meble, dekoracje, oświetlenie, piękne dodatki i akcesoria (szkło, ceramika, tekstylia), rośliny, architekturę ogrodową, technologie ogrodnicze, wyposażenie przestrzeni rekreacyjnej dla dzieci i dorosłych oraz florystykę. Znalazło się oczywiście miejsce dla prezentacji usług i doradztwa budowlanego, a także pokazów sztuki budowlanej i rywalizacji w konkurencjach budowlanych.

Bardzo przydatne były prezentacje narzędzi używanych przez fachowców (firma Asmet). Świetnie wypadły pokazy lubelskich dekarzy zrzeszonych w Polskim Stowarzyszeniu Dekarzy Oddział Lublin. Tak właśnie robi się dachy i tak się promuje jakość pracy! Ponadto parkieciarze pokazali proces barwienia podłóg drewnianych olejami koloryzującymi, zaś podczas konkursu sztuki zduńskiej rywalizowały ze sobą aż cztery drużyny z Lubelszczyzny. Chcemy pochwalić też ambicję i całkiem dobre umiejętności uczniów z Zespołu Szkół Budowlanych im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Lublinie. Młodzi adepci budownictwa rywalizowali w Olimpiadzie „Buduj z Pasją". Pasji im nie zabrakło, a wiedza zdobywana pod okiem dobrych nauczycieli to gwarancja, że grono lubelskich fachowców z pewnością się powiększy. Piszemy o tym z satysfakcją! Brawo dla dyrektora ZSB (Jerzy Marek Solan) i jego ludzi za to, jak skutecznie kształcą młodych fachowców. Warto dodać, że podczas wręczania nagród

finalistom Olimpiady, głos zabrała Jadwiga Parada – Dyrektor Departamentu Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego Ministerstwa Edukacji Narodowej, która podkreśliła zasadność rozwoju szkół zawodowych. Na ceremonii obecni byli także przedstawiciele organizatora – Krzysztof Lewicki z Krajowej Federacji Edukacji Zawodowej i Kultury Fizycznej „Budowlani" i wspomniany już dyrektor Solan, a także przedstawiciele Urzędu Miasta Lublin oraz Kuratorium Oświaty w Lublinie. Na targach był też punkt informacyjny Państwowej Inspekcji Pracy. Eksperci z PIP wyjaśniali, jak bezpiecznie prowadzić prace budowlane. Z kolei firma Kominox zorganizowała konkurs na hasło reklamowe. Zwycięzca w nagrodę otrzymał biokominek.

Do usłyszenia

Program targów LUBDOM obejmował też prelekcje i prezentacje. Poruszane zagadnienia były następujące: Deweloper dobry czyli jaki?; Ogród to też dom. Zieleń. To się opłaca; Architektura modernizmu; Fundusze Europejskie 2014–2020 na rozwój przedsiębiorstw; Drewno w budynkach; Naturalne podłogi bambusowe; Lubelski Klaster Przedsiębiorstw; Farby Premium w Twoim domu – dlaczego warto?; Zarządzanie projektem budowy budynku pasywnego; Kredyt hipoteczny. Jaki najlepiej wybrać dla siebie?; Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Lublinie w świetle badań prowadzonych przez NBP; Inwestowanie w nieruchomości hotelowe w Systemie Condo w Arche.

Uczniowie z Zespołu Szkół Budowlanych im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Lublinie w trakcie rywalizacji podczas Olimpiady „Buduj z Pasją"

Targi LUBDOM Budownictwo Aranżacje Ogród odbyły się w dniach 24–26 marca 2017 roku w Lublinie. Równolegle trwały też Targi Mieszkań i Nieruchomości oraz Targi Obróbki Drewna LUBDREW. Organizatorem tych imprez jest tradycyjnie spółka Targi Lublin S.A. Podczas trzech dni Targi odwiedziło 8418 osób.

Wydawnictwo Informator Handlowy było partnerem projektu, a nasze czasopisma – Fachowiec Lubelski, Lubelski Poradnik Budowlany oraz Świat Kominków – miały status patronów medialnych. W trakcie Targów zaprezentowaliśmy naszą nową propozycję wydawniczą – *Katalog dobrych ofert „Buduj z głową"*, która stanowi nową odsłonę popularnego i wydawanego przez lata informatora handlowego z branży budowlanej. W katalogu znaleźć można liczne i dobre oferty produktowe hurtowni materiałów budowlanych, instalacyjnych i wykończeniowych, a wszystko w nowoczesnej, atrakcyjnej i przejrzystej formie.

Zachęcamy Czytelników do przeczytania wywiadu z panią Krystyną Węclewicz-Grajek, prezes spółki Targi Lublin S.A. Nasza rozmówczyni mówi m. in. o tym, jak rozumie misję i cel Targów LUBDOM oraz podsumowuje tegoroczną edycję Targów, pokazując m. in. ciekawe i ważne punkty z ich przebiegu.

Nagrody targowe

Nieodłącznym elementem LUBDOM-u jest konkurs targowy. W tym roku wręczono nagrody w dwóch kategoriach konkursowych: Produkt Roku oraz Forma Promocji Targowej. Nagrodę Targową w kategorii Produkt Roku LUBDOM 2017 za „NoEM Electro Protector" otrzymała firma Dobra Cena Sp. z o. o. Komisja Targowa przyznała aż trzy wyróżnienia w tej kategorii:

1. firmie Kosbud Bracia Kosińscy – za elastyczne płytki dekoracyjne Klinkiero,
2. firmie Krzaczek Zakład produkcyjno-handlowy Stanisław Krzaczek za kocioł c.o. na biomasę (Pellet),
3. firmie Gospodarstwo Ogrodniczo-Rolne Florama za trawę ozdobną Muhlenbergia reverchonii.

W kategorii Forma Promocji Targowej LUBDOM 2017 komisja konkursowa przyznała nagrodę główną firmie Leier Polska SA. W kategorii Forma Promocji Targowej LUBDREW 2017 nagrodę główną otrzymała firma Metal-Technika, zaś w kategorii Forma Promocji Targowej Targów Mieszkań i Nieruchomości 2017 główna nagroda została przyznana firmie Agencja Mienia Wojskowego.

Ważność LUBDOM-u

Targi LUBDOM są ważne dla firm budowlanych (wystawców), bo w ich trakcie można skutecznie się promować, szukać nowych klientów i nawiązywać cenne kontakty biznesowe. Targi LUBDOM są ważne dla inwestorów, bo w ich trakcie można poznawać rynek, technologie i znaleźć dostawców/wykonawców na własną budowę. Ale LUBDOM jest też ważny dla Lublina i Lubelszczyzny. Władze samorządowe mają tego świadomość, dlatego aktywnie promują ten projekt. – *Przedsiębiorcy związani z branżą budowlaną, dzięki inicjatywie Targów LUBDOM, spotkali się już po raz trzydziesty siódmy. W dodatku co roku wachlarz proponowanych tematów jest coraz szerszy. W tej edycji objął nie tylko, wprost kojarzące się z budownictwem, nowoczesne materiały budowlane, urządzenia i narzędzia czy produkty do technologii pasywnych i energooszczędnych, ale także meble, artykuły wyposażenia wnętrz oraz wszystko to, co pozwala uczynić piękniejszymi ogrody czy przydomowe place zabaw dla dzieci. Ta wielość zagadnień ilustruje prężny w ostatnich latach rozwój branży budowlanej. Ona właśnie, jeszcze bardziej, niż inne dziedziny, pokazuje, w jak kapitalny sposób nowoczesne technologie i rozwiązania wpływają na podniesienie poziomu życia i napędzają rozwój gospodarki. Ogromne zainteresowanie Targami dowodzi, że sfera budownictwa to właśnie ta branża, w którą warto inwestować i w ten sposób tworzyć nowe miejsca pracy i nowe możliwości rozwojowe. Znakiem czasów stają się inicjatywy promujące nowoczesne, ekologiczne i cieszące jakością wykonania budownictwo* – twierdzi Sławomir Sosnowski, Marszałek Województwa Lubelskiego.

Dr Krzysztof Żuk, Prezydent Miasta Lublin, patrzy na targi także przychylnym okiem. – *Bogata oferta wystawiennicza Targów Lublin SA. zyskała nową atrakcję. Kolejna edycja Targów LUBDOM była poświecona nie tylko kwestiom związanym bezpośrednio z budownictwem, ale także obszarami pokrewnymi – aranżacją wnętrz oraz ogrodów. Jestem przekonany, że podczas tego wydarzenia każdy znalazł coś dla siebie, korzystając z oferty produktów i usług kluczowych w pracach remontowych i budowlanych, a także rozwiązań z zakresu bezpiecznego oraz inteligentnego domu. Wydarzeniu towarzyszyły Targi Mieszkań i Nieruchomości oraz specjalistyczne wydarzenie dedykowane branży drzewnej LUBDREW. Połączenie oferty mieszkaniowej, budowlanej i drzewnej umożliwiło zapoznanie się z kompleksową prezentacją rynku w tym obszarze* – mówi dr Żuk.

©Targi Lublin SA

Rozmowa to podstawa biznesu

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Na temat LUBDOM-u, największych targów budowlanych we wschodniej Polsce, formuły tego projektu, korzyści dla inwestorów i firm budowlanych oraz targowych atrakcji, rozmawiamy z panią Krystyną Węclewicz-Grajek, Prezes Zarządu spółki Targi Lublin SA.

Targi LUBDOM to największa impreza tego typu we wschodniej Polsce, uznawana za symboliczny początek nowego sezonu budowlanego i prezentująca branżę budowlaną w sposób kompleksowy. Jaka jest oferta targowa dla firm budowlanych: producentów, dystrybutorów materiałów i technologii oraz wykonawców prac budowlanych? Jakie są powody, by firmy z branży brały udział w targach i co im daje obecność na targach?

LUBDOM to nie tylko największe, ale i najstarsze wydarzenie branży budowlanej we wschodniej Polsce. Wystawcy spotykają się z 10 tysiącami klientów zainteresowanych konkretną ofertą. Z prowadzonych przez nas badań wiemy, że oczekują oni nie tylko statycznej prezentacji, ale pokazów i interaktywnych prezentacji oraz doskonałej i aktywnej obsługi. Przychodzą tu rozmawiać, a rozmowa to podstawa każdego biznesu. Firmy budowlane mają więc niepowtarzalną możliwość bezpośredniego spotkania z ogromną liczbą potencjalnych klientów otwartych na rozmowę i ciekawych tego, co wystawcy dla nich przygotowali. Oprócz klienta indywidualnego firmy budowlane mogą spotkać się z deweloperami, którzy w tym samym czasie goszczą na Targach Mieszkań i Nieruchomości. Targi dla każdej branży stanowią kompas trendów i kierunków rozwoju. Obok siebie stają sprawdzone i najnowsze rozwiązania – ostateczny odbiorca może więc na gorąco dzielić się spostrzeżeniami i obawami. Dla przedsiębiorców to niesamowita dawka wiedzy i wglądu w sposób myślenia klienta. Dodatkowo w tym roku odbył się finał ogólnopolskiej olimpiady „Buduj z Pasją" dla szkół budowlanych, a więc była możliwość przekonania przyszłych adeptów sztuki budowlanej do swoich wyrobów i materiałów.

Jak liczne grono wystawców targowych to firmy z Lubelszczyzny i czy spółka Targi Lublin SA – organizator LUBDOM-u – w jakiś szczególny sposób dba o tę grupę wystawców/partnerów?

Firmy z Lubelszczyzny rzeczywiście mają silną reprezentację na LUBDOM-ie – stanowią średnio około 70% wystawców. Doskonale pokazuje to potencjał, jaki tkwi w regionie. Jednym z naszych celów jest promocja tego potencjału, więc bardzo nas to cieszy. Znajomość rynku regionalnego i jego pozycji na tle reszty kraju pozwala nam dopasować ofertę do możliwości i potrzeb przedsiębiorców nie tylko z Lubelszczyzny. Co roku opracowujemy również dodatkowe formy aktywności na wydarzeniu skrojone tak, by klienci mieli powód odwiedzać wystawców, już w ich siedzibach, również po zakończeniu wydarzenia. Zachęcamy też przedsiębiorców do ich współtworzenia.

Jak wygląda współpraca między organizatorem targów LUBDOM a firmami budowlanymi wystawiającymi się w trakcie ich trwania? Szczególnie ważne wydają się następujące trzy sprawy: poszukiwanie najlepszej targowej formuły; korzystne dla wszystkich warunki uczestnictwa i wreszcie bieżąca organizacja, logistyka, komunikacja i wzajemne wsparcie w trakcie konkretnej imprezy targowej. Czy łatwo jest się w tych kwestiach porozumieć?

Obsługa klienta to dziś podstawa dobrej współpracy, szczególnie jeśli bierzemy pod uwagę usługi, które bazują na kontakcie bezpośrednim czy osobistym, a takie właśnie są wydarzenia targowe. Dobra energia to dla nas coś więcej niż identyfikacja potrzeb oraz ich sprawne zaspokajanie. Dobra energia kryje się w dawaniu czegoś więcej, w budowaniu relacji, które procentują zadowoleniem po obu stronach. Na poziomie organizacyjnym wystawcy mają do dyspozycji nasz zespół, który przed wydarzeniem, w jego trakcie i po zakończeniu, rozwiewa wątpliwości i szuka satysfakcjonujących rozwiązań. Znów – podstawą jest rozmowa i chęć słuchania, bez względu na to czy dyskusja dotyczy terminu wydarzenia, poszerzenia zakresu tematycznego czy planu samej ekspozycji na konkretnym wydarzeniu.

Targi LUBDOM to silna promocja sensownych idei i rozwiązań budowlanych, przede wszystkim technologii i wizji nowoczesnego budownictwa, rzetelności, innowacyjności, ochrony środowiska, energooszczędności, wysokiej kultury budowlanej i bezpieczeństwa w budownictwie. Jak wyglądał ten przekaz podczas tegorocznej edycji? Jakie plany na przyszłość i co nowego przed nami?

Nowe technologie w połączeniu z rosnącą świadomością dotyczącą kwestii bezpieczeństwa czy ochrony środowiska wpływają na każdą branżę, również budowlaną. Wpływa to również na treść ekspozycji – prezentowanie nowych rozwiązań przez firmy o ugruntowanej pozycji, ale i pojawianie się nowych graczy. W tym roku LUBDOM gościł między innymi Salon narzędziowy Asmet, w ramach którego na 300 m^2 można było przetestować narzędzia takich marek, jak: Bosch, DeWalt, Stanley, Profix, Makita, Hitachi, Lange, Luna, Irwin, Wiha, Fisher, Airpress, Derda, Adiam, Rubi i Yato. Interesująco wypadły też pokazy budowy dachu przygotowane przez Polskie Stowarzyszenie Dekarzy. Dynamika jest wpisana w charakter branży – nie ma tu miejsca na stagnację, dlatego kładziemy nacisk na aktywne prezentacje, do czego stale gorąco zachęcamy wszystkich wystawców i partnerów. Na wzrost tej aktywności doskonale wpływają również rywalizacje. W tym roku można było śledzić zmagania w ramach Konkursu Sztuki Zduńskiej i finału ogólnopolskiej olimpiady „Buduj z pasją". Targi to spotkania, rozmowy i możliwość pokazania najnowszych światowych trendów oraz nowości. To szansa na promocję rozwiązań przyjaznych dla ludzi i środowiska. I taki właśnie jest LUBDOM.

Dziękuję za rozmowę.

Przyszłość jest słoneczna

Robert Nikanowicz, kierownik oddziału Lublin

Firma FreeVolt jest polskim producentem modułów fotowoltaicznych III generacji. FreeVolt™ dąży do tego, by być niekwestionowanym liderem w branży „energii przyjaznej środowisku". Jako przodująca firma w branży OZE w Polsce, a niebawem również na świecie, FreeVolt™ podejmuje działania mające na celu ulepszanie oferowanych usług, tak by produkty trafiające do Klienta cechowały się innowacyjnością i wysoką jakością, połączonymi z konkurencyjną ceną.

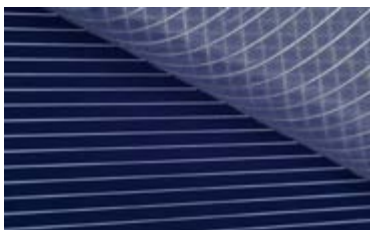
FreeVolt™ oferuje szeroką gamę produktów z branży Odnawialnych Źródeł Energii. Do sztandarowego produktu należą elektrownie słoneczne oparte na najwyższej jakości komponentach. Mamy również w ofercie szeroką gamę produktów z dziedziny solarnego oraz hybrydowego oświetlenia ulicznego.

Technologia III generacji SMART WIRE

Firma FreeVolt produkuje moduły fotowoltaiczne w oparciu o szwajcarską technologię produkcji ogniw fotowoltaicznych wdrożoną do produkcji przez firmę Meyer Burger. Technologia polega na zastąpieniu tradycyjnych szyn zbierających w ogniwach (tzw bus-barów) przez 30 bardzo cienkich przewodów, które są w stanie wygenerować nawet 2 tys. mikrokontaktów na ogniwie. Do produkcji takich przewodów wykorzystuje się warstwę polimeru osadzonego w cienkich miedzianych przewodach.

SMART WIRE to w praktyce:

- Większy o 10% uzysk energii (kWh/dzień) z całego systemu.
- Wydłużona o 40% żywotność i niezawodność modułów fotowoltaicznych.
- Zmniejszona wrażliwość na mikropęknięcia.
- Sprawność modułu ponad 17,2% dla Mono 285Wp



O wiele większa ilość połączeń dzięki technologii SmartWire

Największa w Polsce instalacja fotowoltaiczna nadachowa o mocy 1,2 MW

Technologia FreeVolt™ to rozwiązanie wprowadzające produkcję modułów fotowoltaicznych, cechujących się wysoką wydajnością i zwiększoną żywotnością, co dla inwestora ma kolosalne znaczenie, gdyż moduły pozostaną na dachu przez bardzo długi okres czasu. Ponad to produkty FreeVolt wyróżniają:

- 25 lat gwarancji na 93% mocy minimalnej;
- zwiększona wytrzymałość i trwałość ogniw;
- gwarancja maksymalnego spadku mocy o 0,3% rocznie;
- certyfikat TUV;
- krótszy okres zwrotu kosztów inwestycji;
- zwiększona produkcja energii o 10% w stosunku do standardowej technologii Bus-bar;
- lepsza absorpcja rozproszonego promieniowania słonecznego;
- niższe koszty eksploatacyjne;
- wyeliminowanie wpływu mikropęknięć na moc modułu;
- mniejszy wpływ zacienienia na uzyski energii.

1200 kWp na dachu

Firma FreeVolt zrealizowała inwestycje nadachowej instalacji fotowoltaicznej o mocy 1,2 MW. Realizacja elektrowni słonecznej kolejny raz udowodniła, że wyzwania rynku fotowoltaicznego nie stanowią dla niej problemu oraz pozwoliła wykazać się swoim profesjonalizmem i doświadczeniem.

Elektrownia fotowoltaiczna składa się z 4800 modułów fotowoltaicznych 3 generacji FreeVolt o mocy znamionowej 250 Wp technologii Smart Wire. Prognozowany roczny uzysk energii to około 1,44 GWh. Wyprodukowana energia zostanie wykorzystana na potrzeby przedsiębiorstwa, co pozwoli zredukować koszty za energię o ponad 40%. Niebywale ważna jest również redukcja emisji CO_2. Elektrownia słoneczna pozwoli uniknąć emisji około 800 ton dwutlenku węgla rocznie, co przy obecnych alarmach smogowych jest pożądanym i odpowiedzialnym działaniem.

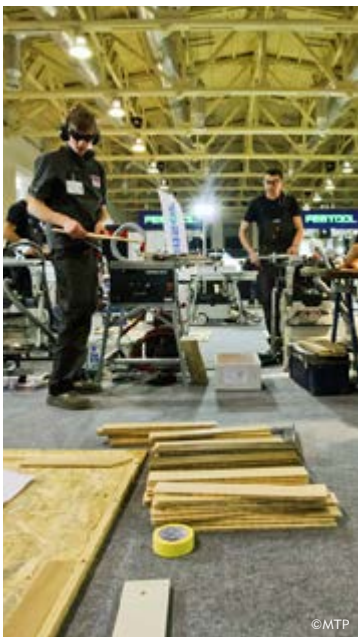
Zapraszamy po więcej informacji oraz prezentację rozwiązań do biura mieszczącego się w Lublinie.

FreeVolt
20-010 Lublin, ul. Dolna Panny Marii 63,
tel 515 377 876, e-mail: lublin@freevolt.pl

Targi Budma 2017
Lubelskie akcenty

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury BUDMA to największa budowlana impreza targowa w Polsce. Są na niej obecni najważniejsi gracze na rynku budowlanym. To głównie tu pokazuje się nowości i promuje nowe technologie. Tym bardziej cieszy, że w gronie firm i organizacji branżowych obecnych w Poznaniu podczas tegorocznej edycji nie zabrakło silnych akcentów lubelskich.



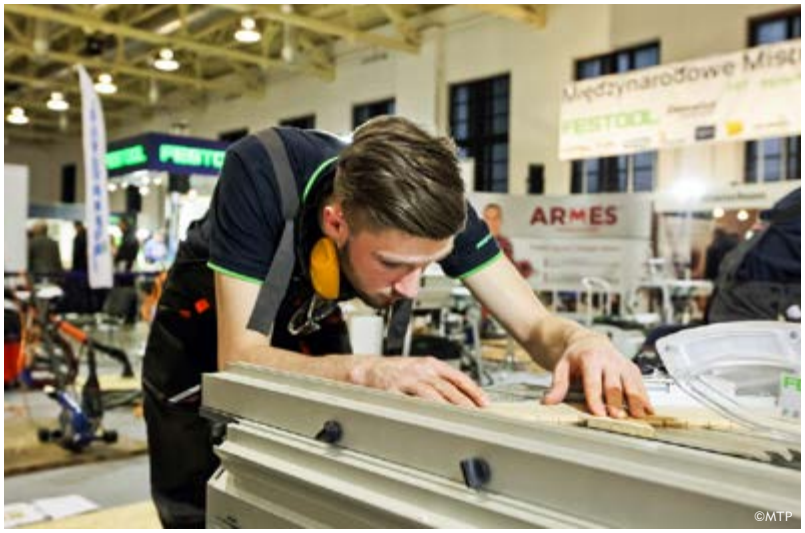
Stałym elementem Targów BUDMA są pokazy prac budowlanych

BUDMA w pigułce

Czas czterech targowych dni podzielony został tak, aby uwzględnić najważniejszych uczestników inwestycji i procesu budowlanego. Zacznijmy od „Dnia Dystrybutora". Był to intensywny czas kontraktacji i rozmów handlowych. Przeprowadzono też specjalne warsztaty dla kupców, prezentowano nowe rozwiązania, prowadzono liczne i ważne rozmowy biznesowe. Z kolei część „Budma dla Architekta" pozwoliła twórcom koncepcji naszej infrastruktury zapoznać się z nowymi trendami architektonicznymi i produktami pomocnymi w projektowaniu. Wszystko dla większej inspiracji – po to, by design i jego efekty były jak najlepsze i jak najbardziej funkcjonalne. Budma 2017 „Dla Wykonawcy" to kolejny moduł targowy. Bardzo obszerny i istotny. W tym czasie prowadzono (interaktywne) prezentacje montażu drzwi, okien, bram, osłon z wykorzystaniem nowoczesnych technik i systemów montażowych, mocowań i narzędzi. W „Strefie Fachowca" można było bezpośrednio zapoznać się ze sprzętem budowlanym, narzędziami i materiałami stosowanymi na budowach. Kto chciał mógł podpatrywać „mistrzów fachu" dekarskiego, parkieciarskiego, płytkarskiego, posadzkarskiego. A było warto. „Budma dla Inwestora" pozwoliła zapoznać się z przepisami prawa, poznać dobre praktyki i zasady ekonomii w budownictwie.

Lublin na BUDMIE

Reprezentanci Lubelszczyzny także odwiedzili Poznań. Tym razem zwrócimy uwagę na dwa lubelskie akcenty. Pierwszy akcent to obecność Polskiego Stowarzyszenia Dekarzy, w tym także ludzi z Oddziału Lubelskiego PSD. Dekarze zaprosili chętnych „dachowych speców" do wzięcia udziału w Otwartych Zawodach Dekarskich „Turbo Dekarz". Celem spotkania było zaprezentowanie się wszystkich dekarzy, cieśli, blacharzy i pokazanie, że posiadają Turbo-Moc. Swoje umiejętności postanowiło spraw-



Targi BUDMA dają okazję do tego, by fachowcy wykonujący na co dzień skomplikowane i precyzyjne prace montażowe mogli poznać i trenować najnowsze techniki aplikowania określonych rozwiązań określające dobry standard

Firma Pol-Skone w trakcie Targów BUDMA zaprezentowała swoją ofertę stolarki

dzić łącznie 18 drużyn z całej Polski, w tym także z Lublina. Przedstawiciele Oddziału Lubelskiego PSD, którzy brali udział w zawodach wykazali się wielką siłą i determinacją. Do udziału zostały zgłoszone następujące „nasze" (czyli lubelskie) drużyny:

- Wyrwidęby (Grzegorz Jabłoński i Artur Marczewski);
- Mocarze (Jakub Stuce i Paweł Górny);
- Strongmani (Grzegorz Wypych i Artur Wierzchowski).

– Zadania konkursowe wymagały od zawodników przede wszystkim sprawności, umiejętności technicznych, podstawowej wiedzy z zakresu dekarstwa, szybkości i umiejętności pracy w grupie. Zawody Turbo Dekarz cieszyły się dużym zainteresowaniem zwłaszcza wśród młodych dekarzy. Na linii startu nie zabrakło również doświadczonych fachowców z wieloletnim stażem pracy – mówi Justyna Moszczyńska z biura głównego PSD w Warszawie. Wszyscy uczestnicy otrzymali nagrody, których głównym fundatorem było Polskie Stowarzyszenie Dekarzy oraz firmy partnerskie. Ale impreza dekarzy to nie tylko rywalizacja. *– Bardzo ważna jest integracja środowiska dekarskiego, zapoznanie się z tym, co ważne i nowe w branży, wymiana doświadczeń, wspólna zabawa i radosne chwile w gronie dekarskiej rodziny. Na co dzień wszyscy ciężko pracujemy, a BUDMA to dobry moment, by pobyć razem. Poza tym – ze względu na znaczenie BUDMY – bycie tu to też pewien prestiż* – dodaje Grzegorz Jabłoński, szef Oddziału Lubelskiego PSD.

Drugi akcent to obecność w Poznaniu znanego producenta stolarki – firmy Pol-Skone. Firma zaprezentowała tam swą ofertę. *– Podczas tegorocznej BUDMY, Pol-Skone zaprezentowało innowacje wzornicze i technologiczne. Obserwując wiodące trendy w architekturze i budownictwie, staramy się konsekwentnie rozbudowywać naszą ofertę, aby jak najpełniej odpowiadała potrzebom zarówno projektantów, jak i klientów indywidualnych. Bogata propozycja modeli, wzorów i kolorów firmy jest aktualnie jedną z najszerszych dostępnych na rynku* – informuje Sławomir Szulżyk, Dyrektor Pol-Skone.

Spora grupa lubelskich przedsiębiorców budowlanych Poznania zapewne nie odwiedziła. I to głównie z myślą o nich w naszym materiale publikujemy garść zdjęć oddający przebieg i atmosferę targów.

Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury BUDMA 2017 odbyły się w Poznaniu w dniach od 7 do 10 lutego w obiektach Międzynarodowych Targów Poznańskich.

Dni święte święcić

prof. Mirosław Piotrowski, europoseł

Znajomi wrócili właśnie z Kuby. Wrażenia przepięknej przyrody i tamtejszych widoków przyćmiła siermiężna rzeczywistość. Mimo że mieszkali w cztero- i pięciogwiazdkowych hotelach, okazało się, że w łazienkach brakowało papieru toaletowego. Więcej – niedostępny był nawet w recepcji. W trakcie energicznej interwencji spotykali się z rozłożonymi rękami zarządzających i szczerym wyznaniem: „To jest Kuba". Właściwie nie powinni być zaskoczeni. Wystarczyło zasięgnąć informacji od wcześniej ten kraj odwiedzających albo chociażby z Internetu.

Zdarzenia te przypominają mi się w kontekście wznowionej europejskiej debaty na temat wolnych niedziel, ale nie tylko. Od wielu lat Unia Europejska promuje na całym świecie tzw. europejskie wartości. Od ich akceptacji uzależnia relacje gospodarcze i polityczne z innymi krajami. Problemem jest jednak, że owe europejskie wartości nie są jednoznacznie zdefiniowane. Ot, chociażby zapis w Karcie Praw Podstawowych, że „każdy ma prawo do życia" (art. 2.1), ale dopuszczamy aborcję i eutanazję. Wprawdzie oficjalnie nie negujemy chrześcijańskich korzeni Europy, ale się tym nie chwalimy i wszelkie zapisy nawiązujące do chrześcijaństwa z głównych dokumentów unijnych rugujemy. Ustanowienie wolnych niedziel w Unii Europejskiej w dużej mierze z trendem tym koreluje. Dotychczas odnotowano już wiele inicjatyw zmierzających do ustanowienia niedzieli jako dnia wolnego od pracy we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Jednakże Komisja Europejska systematycznie strząsa ze swoich barków ten problem. Jej zdaniem, wolne niedziele dotykają problemów społeczno-religijnych, a to leży wyłącznie w gestii poszczególnych krajów członkowskich.

W największym kraju UE – Niemczech niedziela jest dniem ustawowo chronionym. Ostatnio jeszcze dalej idą Węgry, ustanawiając Wielki Piątek dniem wolnym od pracy.

W Polsce, pomimo przedwyborczych zapowiedzi, sprawa utknęła w martwym punkcie. Jedynie Episkopat Polski i Solidarność domagają się ustanowienia wszystkich ponad pięćdziesięciu niedziel w roku dniami wolnymi od pracy, zwłaszcza w handlu. Rząd natomiast wyklucza całkowity zakaz handlu w niedzielę i jedynie rozważa możliwość zakazu handlu w dwie niedziele w miesiącu. A można by zapytać też o inne święta, np. wolny Wielki Piątek. W kontrze do tych propozycji przedkładane są przeróżne argumenty i pseudoargumenty. A można przecież je zbagatelizować, przebijając jednym zwrotem: „To jest Polska, to jest Europa".

Grupa Europejskich Konserwatystów i Reformatorów

Europejscy Konserwatyści i Reformatorzy (EKR) – grupa polityczna w Parlamencie Europejskim, utworzona po wyborach do PE w 2009 roku przez partie konserwatywne. Liczy obecnie 74 eurodeputowanych z 18 państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym 19 posłów z Polski wybranych z list Prawa i Sprawiedliwości. Jest trzecią co do wielkości frakcją w PE. Przewodniczącym jest Syed Kamall, przedstawiciel Partii Konserwatywnej (CP) z Wielkiej Brytanii.

Podstawowe zasady Grupy Europejskich Konserwatystów i Reformatorów

Świadomi konieczności przeprowadzenia reform w Unii Europejskiej w oparciu o eurorealizm, otwartość, poczucie odpowiedzialności i zasady demokracji, jednocześnie szanując suwerenność narodową naszych krajów oraz koncentrując się na ożywieniu gospodarki, wzroście i konkurencyjności, członkowie Grupy Europejskich Konserwatystów i Reformatorów podzielają następujące zasady:

- Wolna przedsiębiorczość, wolny i uczciwy handel i konkurencja, minimum regulacji, niższe podatki i mniejszy udział rządu jako czynniki najlepiej zapewniające wolność osobistą i dobrobyt w wymiarze jednostkowym i narodowym.
- Wolność jednostek, większa odpowiedzialność osobista i większe poszanowanie zobowiązań wobec demokratycznych wartości.
- Trwałe dostawy czystej energii z naciskiem na bezpieczeństwo energetyczne.
- Znaczenie rodziny jako fundamentu społeczeństwa.
- Integralność i suwerenność państwa narodowego, sprzeciw wobec unijnego federalizmu i przywrócenie poszanowania zasad prawdziwej subsydiarności.
- Nadrzędność transatlantyckich więzi bezpieczeństwa w dynamicznym i skutecznym NATO i poparcie dla młodych demokracji w Europie.
- Skuteczna kontrola imigracji i położenie kresu nadużywaniu procedur azylowych.
- Wydajne i nowoczesne usługi publiczne oraz wrażliwość na potrzeby wspólnot miejskich i wiejskich.
- Położenie kresu marnotrawstwu i nadmiernej biurokracji oraz zobowiązanie się do większej przejrzystości i uczciwości w instytucjach UE i w dysponowaniu funduszami unijnymi.
- Poszanowanie i równe traktowanie wszystkich krajów UE, nowych i starych, dużych i małych.

Publikacja sponsorowana przez Grupę Europejskich Konserwatystów i Reformatorów w Parlamencie Europejskim

• unikalna receptura z mikrokrzemionką
• specjalistyczne żywice z nanocząsteczkami

fuga po 48h
24h
2-15 mm
TYP I KLASA C2TE EN 12004+A1

ŻELOWA REWOLUCJA !

Rekomendowany na trudne i wymagające podłoża!

EGEN HOME DESIGN®
20-474 Lublin, ul. Smoluchowskiego 1B
tel. 81 441 5842, www.egen.pl

KREISEL®

- deski sosnowe obrzynane oraz nieobrzynane, suche, mokre
- deski świerkowe obrzynane oraz nieobrzynane, suche, mokre
- tarcica opakowaniowa
- deski bukowe suche, mokre
- deski paletowe
- klejonka bukowa / sosnowa / świerkowa
- kłody strugane do produkcji domów z drewna
- pelet biały
- drewno kominkowe bukowe
- tarcica budowlana
- tarcica konstrukcyjna

SNS Karpaty Wood Sp. z o.o.

Sns Karpaty Wood sp. z o.o.
20-388 Dominów (dawny skład buraczany)
tel. 887 889 935
www.sns-karpaty.pl
e-mail: handel.sns.karpaty@gmail.com

30 lat minęło… Andrzej Krzysiak – historia człowieka i biznesu

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

W 2017 roku mija 30 lat funkcjonowania na rynku firmy Andrzeja Krzysiaka. Obecnie Gospodarstwo Szkółkarskie Andrzej Krzysiak to uznane przedsiębiorstwo, które specjalizuje się głównie w produkcji drzew i krzewów ozdobnych. Jednak historia życia i biznesu pana Andrzeja jest bardziej skomplikowana. A oto jego opowieść…

© Cezary Krzysiak

Czas decyzji

Wszystko zaczęło się w poprzedniej epoce. – *Był rok 1986, czas schyłkowego socjalizmu. Jak najlepiej określić ten okres? Brak jakichkolwiek perspektyw! Po zakończeniu edukacji stanąłem przed dylematem: emigracja czy pozostanie w Polsce? Postanowiłem zostać w kraju, postawić na własny biznes i podjąć się tworzenia go z niczego. Podstawowe motywy zajęcia się ogrodnictwem były następujące: miałem wiedzę teoretyczną z zakresu nauk przyrodniczych, zapał do pracy, przedsiębiorczość i cechy kierownicze. Jednak były także przeciwności: nie posiadałem własnego terenu na działalność, nie miałem sprzętu, ani doświadczenia. Wtedy rodzice odstąpili mi 17-arowy fragment swojej działki. Wówczas był to – przyznaję szczerze – zakrzaczony ugór. Tak wyglądał mój początek* – mówi pan Andrzej.

Czas budowania i upadku

Nie pozostało nic innego, jak zakasać rękawy i zacząć budować firmę. – *W ciągu zimy zbudowałem drewniany tunel, w którym pierwszą uprawę stanowiła sałata. W czasach niedoborów produktów, sprzedałem ją szybko i z dobrym zyskiem. Zarobione pieniądze przeznaczyłem na zakup sadzonek goździków chińskich. Plon kwiatów okazał się zadziwiający! Pokazałem je lubelskim kwiaciarniom, a niebawem po moje kwiaty ustawiła się kolejka. Eldorado trwało do końca 1988 roku. Reforma Balcerowicza zubożyła społeczeństwo do tego stopnia, że ludzie przestali kupować nawet kwiaty. Upadło wtedy polskie kwiaciarstwo, a ja razem z nim. Musiałem zająć się produkcją ogrodniczą nie wymagającą węgla lub wyemigrować. Był to moment na podjęcie kolejnej życiowej decyzji. Znowu postanowiłem zacząć od zera* – opowiada bohater naszej historii.

Czas wzrostu

Decyzja, by zacząć wszystko od nowa, wiązała się z określeniem, czym ma się teraz zająć firma. – *W tym śmiesznym drewnianym tunelu rozpocząłem eksperymenty z ukorzenianiem roślin iglastych. W przypadku roślin iglastych cykl uprawy trwa 4 lata. A były to trudne czasy. Jednak pewnej jesieni miałem już kilka tysięcy roślin w cylindrach foliowych. Uznałem, że spróbuję sprzedać je na własnym terenie. Postawiłem reklamę przy szosie. Tej jesieni sprzedałem niemal wszystkie rośliny* – wspomina Krzysiak.

Czas pracy i inwestycji

Jesteśmy w latach dziewięćdziesiątych. – *To był niezwykle pracowity i rozwojowy okres. Rynek sprzyjał działalności, ceny były zadowalające i popyt też. Metoda sprzedaży roślin odbiorcom finalnym okazała się dobrym wyborem. Taka strategia zapewnia klientom cenę niższą niż w centrum ogrodniczym, a nam – cenę lepszą niż w sprzedaży hurtowej. W tych latach powiększaliśmy asortyment odmian i skalę produkcji, zajmując kolejne pola w Kijanach i Ziółkowie. W 2001 roku otworzyliśmy punkt sprzedaży w Łuszczowie. W 2003 roku udało mi się kupić działkę rolną o powierzchni 2,3 ha oraz wydzierżawić sąsiednią* – mówi Andrzej Krzysiak.

Czas nowych możliwości

Andrzej Krzysiak postawił na rozwijanie potencjału firmy. Dobry przedsiębiorca potrafi wykorzystać okoliczności, które temu celowi sprzyjają. A czymś takim było wykorzystanie wsparcia z funduszy Unii Europejskiej. – *Na nowo nabytym terenie, przy 40-procentowym wsparciu unijnym, zbudowałem gospodarstwo szkółkarskie z prawdziwego zdarzenia. W skład gospodarstwa wchodzi hala magazynowo-produkcyjna, tunele z kontrolą klimatu, plac, deszczownia, maszyna do sadzenia roślin w doniczkach, ciągniki itd.* – mówi z dumą nasz rozmówca.

Czas ekspansji

Andrzej Krzysiak dobrze wie, co należy robić i jak działać na rynku. – *W dzisiejszych czasach trzeba produkować dużo i tanio. Regionalny rynek nie jest już w stanie wchłonąć naszej produkcji. Trzeba brać udział w wystawach i być widocznym w internecie, aby zdobywać nowych klientów. Dla nas i dla wielu polskich szkółkarzy dobrym kierunkiem okazała się Rosja. Ich własna produkcja nie wystarcza, by zaspokoić popyt, więc kupują u nas. Pewnym uzupełnieniem sprzedaży są inwestycje drogowe, te związane z rewitalizacją parków, budową nowych osiedli* – wyjaśnia przedsiębiorca.

Czas przyszłości

Przed nami przyszłość. Trudno nie zapytać Andrzeja Krzysiaka o dalsze zamierzenia. – *Spoglądając w przyszłość, postanowiłem zdywersyfikować produkcję drzew i krzewów ozdobnych poprzez założenie plantacji borówki amerykańskiej. Obecnie jest w fazie 5-letniego okresu dorastania do owocowania* – słyszymy w odpowiedzi. Panie Andrzeju, wielki szacun…

Instrukcja zakładania żywopłotu

Andrzej Krzysiak, www.iglaki.agro.pl

Oto podstawowe zasady, o których należy pamiętać, przygotowując się do założenia żywopłotu.

1. Wybór odmiany nadającej się na żywopłot. Najczęściej używanymi roślinami do sadzenia żywopłotów są:
   - Tuja „Szmaragd";
   - Tuja „Brabant";
   - Tuja „Kolumnowa";
   - Jałowiec „Blue Arrow".
2. Ustalenie linii żywopłotu – linia żywopłotu powinna przebiegać w zakresie od 60–100 cm od ogrodzenia
3. Rozstawa roślin – dobieramy ją zależnie od charakterystyki przyrostu danej odmiany:
   - Tuja „Szmaragd" – 70 cm;
   - Tuja „Brabant" – 70–80 cm;
   - Tuja „Kolumnowa" – 90 cm;
   - Jałowiec „Blue Arrow" – 60 cm.
4. Przygotowanie stanowisk do sadzenia dla rośliny w doniczce 3-litrowej:
   - wyznaczamy środki dołów;
   - kopiemy dołki o porównywanej objętości; to ważne, ponieważ każda roślina powinna dostać taką samą dawkę ziemi dla iglastych pod korzenie;
   - kopiemy dół o objętości około 10 l, na kształt wiadra;
   - na dno sypiemy 6–7 litrów ziemi dla iglastych;
   - ugniatamy ziemię.
5. Sadzenie:
   - zdejmujemy doniczkę;
   - stawiamy roślinę;
   - obsypujemy ją ziemią wydobytą z dołka – w ten sposób żyzna ziemia dla iglastych znajduje się w strefie wzrostu korzeni. Głębokość posadowienia rośliny dobieramy tak, aby znalazła się ona w lekkim zagłębieniu względem otaczającego ją terenu. Wokół rośliny formujemy nieckę, aby woda z podlewania gromadziła się pod rośliną. Po posadzeniu obficie podlewamy.

Jeżeli klient życzy sobie ułożenie maty w pasie żywopłotu, to matę układamy przed rozpoczęciem sadzenia.

REKLAMA

DRZEWKA I KRZEWY OZDOBNE

KRZYSIAK ANDRZEJ GOSPODARSTWO SZKÓŁKARSKIE

Szkółka:
Kijany 27A (nad Wieprzem)
tel. 81 757 75 93
tel. kom. 515 893 782

Punkt sprzedaży:
Łuszczów,
tel. 81 750 16 07
tel. kom. 506 747 604

PRZESYŁKA ROŚLIN KURIEREM

Bogaty asortyment

- iglaków w pojemnikach
- roślin liściastych w pojemnikach
- żywopłotów
- dużych iglaków z gruntu

Zapraszamy firmy do współpracy na dogodnych warunkach

Miła i profesjonalna obsługa

www.iglaki.agro.pl e-mail: biuro@iglaki.agro.pl

Renowacja zawilgoconych i zasolonych budowli we współczesnym budownictwie

Dariusz Marciniak, darek.m@ihz.pl

1 lutego w hotelu Korona odbyła się interesująca konferencja – szkolenie PCI Saniment Roadshow, połączona z prezentacją produktów. Wydarzenie było ważne dla wszystkich, którzy w swojej codziennej pracy zajmują się tematyką renowacji zabytkowych obiektów. Sposoby rozwiązywania tego typu problemów zostały przedstawione przez Specjalistę ds. Technicznych mgr. inż. Bartłomieja Monczyńskiego z firmy PCI, należącej do wiodącego na świecie koncernu chemicznego BASF. Marka PCI to przede wszystkim synonim najwyższej jakości oraz innowacyjności. Podczas wystąpienia zgromadzeni architekci oraz wykonawcy, zapoznali się z problematyką zawilgocenia i zasolenia murów, natomiast firma Izoservice zaprezentowała urządzenia do pomiarów wilgotności, i co ciekawe, do wykrywania przecieków w konstrukcjach budowlanych. Trudno byłoby zrozumieć istotę problemu bez analizy potrzeby stosowania izolacji wtórnej: pionowej oraz poziomej.

Dominik Suligowski z firmy Izoservice zaprezentował również urządzenia i akcesoria wykorzystywane do iniekcji oraz natrysku hydroizolacji.

– Zjawisko zawilgacania ścian na skutek kapilarnego transportu wody determinowane jest przez dwa parametry: szerokość porów oraz kąt zwilżania materiału przez wodę. Już w latach pięćdziesiątych ubiegłego stulecia stosowano środki na bazie szkła wodnego, które wprowadzone metodą iniekcji w strukturę muru, zwężają światło kapilar, zmniejszając tym samym prędkość kapilarnego transportu wilgoci. Nie jest to niestety rozwiązanie pozbawione wad, stąd zaczęto łączyć efekt uszczelnienia z hydrofobizacją – mówił Bartłomiej Monczyński.

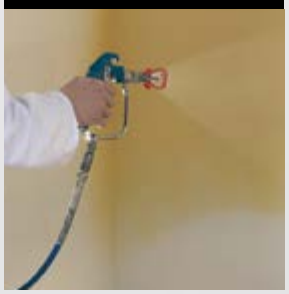
PCI Sanimet Injekt C jest środkiem na bazie silanów do wykonywania trwałej przepony poziomej przeciw wilgoci podciąganej kapilarnie. Dzięki wysokiej zawartości substancji czynnej (około 80%) może być stosowany w przegrodach o stopniu zawilgocenia sięgającym 95%. Rozwiązaniem dla zawilgoconych ścian są także dedykowane tynki renowacyjne.

– W przypadku renowacji starego budownictwa można wyróżnić trzy etapy działania: usunięcie przyczyny zawilgocenia, wyprowadzenie wilgoci z konstrukcji oraz stworzenie „magazynu na sól". Pierwszy z tych czynników związany jest z odtworzeniem izolacji pionowej i/lub poziomej, pozostałe dwa definiują konieczność zastosowania tynków. Niewłaściwa ocena może z jednej strony narazić inwestora na poniesienie nieuzasadnionych kosztów związanych z wbudowaniem systemu nieadekwatnego do warunków, które dyktują podłoże oraz poziom zawilgocenia strukturalnego murów, z drugiej zaś – przy wysokim stopniu skażenia podłoża zastosowanie jedynie wybranych elementów systemu doprowadzi do ewidentnego skrócenia żywotności zastosowanych wypraw tynkarskich. Diagnostyka w przypadku obiektów podlegających renowacji to co najmniej połowa sukcesu. Znając przyczyny destrukcji, jesteśmy w stanie je wyeliminować i zająć się naprawa skutków niekorzystnych oddziaływań.

Odpowiedzią na te problemy jest System tynków renowacyjnych PCI Saniment.

Konferencja została zorganizowana przez Zbigniewa Władyszewskiego, przedstawiciela firmy PCI. To niewątpliwie ciekawe spotkanie spotkało się ze dużym zainteresowaniem osób z branży. Zarówno waga tematyki, jak i poruszane sposoby rozwiązywania problemów związanych z zawilgoceniem murów, spotkały się z dużym zainteresowaniem środowiska. Świadczyć mogą o tym liczne pytania i ciekawa dyskusja. Można powiedzieć, że potrzeba więcej takich spotkań.

BAGAR® AIRLISS G



Nakładanie ręczne i mechaniczne

Firma Beissier, będąca liderem francuskiego rynku tynków przeznaczonych do stosowania mechanicznego, jako jedna z pierwszych opracowała tynki przeznaczone go mechanicznych agregatów tynkarskich Airless.

Technologia natryskiwania mechanicznego Airless

Pojedyncza technologia, wiele atutów

- Szybkość stosowania i nakładania
- Nakładanie od 3 do 4 razy szybsze, niż w przypadku tradycyjnych tynków gipsowych
- Szybkość pracy: skrócenie czasu przygotowywania i maskowania
- Uniwersalność maszyn: możliwość stosowania do natryskiwania tynków lub farb

Produkt uniwersalny

- Gotowy do użycia
- Wygładzanie i wyrównywanie podłoża
- Do wszystkich prac na powierzchniach nowych i dotyczących renowacji
- Nakładanie ręczne i mechaniczne (maszyna do natryskiwania, agregat tynkarski Airless)
- Możliwość stosowania z dużą liczbą maszyn

NF ENVIRONNEMENT
Enduits de peinture - NF 446
www.ecolabels.fr

Information sur le niveau d'émission de substances volatiles dans l'air intérieur, présentant un risque de toxicité par inhalation, sur une échelle de classe allant de A+ (très faibles émissions) à C (fortes émissions).

LUVI
LET'S BUILD TOGETHER

AUTORYZOWANY DYSTRYBUTOR
LUVI Sp. z o.o., 21-100 Lubartów
ul. Przemysłowa 24, tel. 81 855 4438
www.luvi.pl, info@luvi.pl

PUNKT SPRZEDAŻY
Firma LUVI, 20-057 Lublin
ul. Choiny 57, tel. 81 742 0517
sklep@eluvi.pl

Cudzoziemcy legalnie na lokalnym rynku pracy

Leszek Ostasz, Nadinspektor Pracy,
Okręgowy Inspektorat Pracy w Lublinie

Wskazówki praktyczne

Przedsiębiorcy, prowadząc działalność gospodarczą, niejednokrotnie doświadczają braków kadrowych, których zaspokojenie w oparciu o lokalne możliwości okazuje się nader skomplikowane. Dowiadują się, między innymi w instytucjach rynku pracy, że fachowców o określonych kwalifikacjach nie ma w aktualnej ofercie osób poszukujących pracy lub ich poszukiwanie będzie wymagało dużych nakładów, a czasu na przygotowanie własnego pracownika brak. Z wyżej przedstawionych powodów pozostaje poszukiwanie innych, alternatywnych możliwości uzupełnienia wakujących stanowisk. Jedną z nich jest wykorzystanie cudzoziemców posiadających wymaganą wiedzę i umiejętności. Nie każdy jednak wie, jak powierzyć pracę cudzoziemcowi na terenie Rzeczypospolitej Polskiej zgodnie z obowiązującymi przepisami, aby uniknąć problemów natury prawnej. Z tego względu warto znać podstawowe zasady postępowania gwarantujące legalne powierzenie pracy cudzoziemcowi.

Legalne powierzenie pracy cudzoziemcom na terytorium Polski wymaga jednoczesnego spełnienia zaledwie trzech warunków:

- po pierwsze – cudzoziemiec musi legalnie przebywać na terytorium RP;
- pod drugie – cudzoziemiec powinien posiadać prawo wykonywania pracy w Polsce;
- po trzecie – podmiot powierzający pracę i cudzoziemiec powinni zawrzeć umowę w formie pisemnej na podstawie której praca będzie świadczona.

Jak łatwo zauważyć, wymagań nie ma wiele i wydają się proste. Sprawy jednak się komplikują z uwagi na zróżnicowanie sposobów wypełnienia wyżej przedstawionych obowiązków.

Jeśli chodzi o pierwszy warunek, należy stwierdzić, że możemy spotkać cudzoziemca, który już przebywa w Polsce i w tym przypadku wystarczy ustalić, czy jest to pobyt legalny, czy też nie. W tym celu możemy poprosić przyszłego kandydata do pracy o okazanie dokumentu pobytowego potwierdzającego możliwość przebywania na terytorium RP. Podstawowym takim dokumentem jest wiza, w której podany jest okres jej ważności, rodzaj (D – krajowa, C – dotyczy strefy Schengen) i cel wydania określony dwiema cyframi.

Na podstawie dwucyfrowego kodu możemy ustalić, w jakim celu cudzoziemiec przybył do naszego kraju. Dlatego warto się tym zainteresować. Cele są określone następująco:

„01" – gdy wiza jest wydawana w celu turystycznym;

„02" – gdy wiza jest wydawana w celu odwiedzin u rodziny lub przyjaciół;

„03" – gdy wiza jest wydawana w celu udziału w imprezach sportowych;

„04" – gdy wiza jest wydawana w celu prowadzenia działalności gospodarczej;

„05" – gdy wiza jest wydawana w celu wykonywania pracy przez cudzoziemca w okresie nieprzekraczającym 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy, na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia wykonywania pracy zarejestrowanego w powiatowym urzędzie pracy;

„06" – gdy wiza jest wydawana w celu wykonywania pracy na podstawie dokumentów innych niż określone w art. 60 ust. 1 pkt 5 ustawy;

„07" – gdy wiza jest wydawana w celu prowadzenia działalności kulturalnej lub

udziału w konferencjach organizowanych w związku z prowadzeniem takiej działalności;

„08" – gdy wiza jest wydawana w celu wykonywania zadań służbowych przez przedstawicieli organu państwa obcego lub organizacji międzynarodowej;

„09" – gdy wiza jest wydawana w celu odbycia studiów pierwszego stopnia, studiów drugiego stopnia lub jednolitych studiów magisterskich albo studiów trzeciego stopnia;

„10" – gdy wiza jest wydawana w celu szkolenia zawodowego;

„11" – gdy wiza jest wydawana w celu kształcenia się lub szkolenia w innej formie niż określona w art. 60 ust. 1 pkt 9 lub 10 ustawy;

„12" – gdy wiza jest wydawana w celu dydaktycznym;

„13" – gdy wiza jest wydawana w celu prowadzenia badań naukowych lub prac rozwojowych;

„14" – gdy wiza jest wydawana w celu leczenia;

„15" – gdy wiza jest wydawana w celu dołączenia do obywatela państwa członkowskiego Unii Europejskiej, państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – strony umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej lub przebywania z nim;

„16" – gdy wiza jest wydawana w celu udziału w programie wymiany kulturalnej lub edukacyjnej, programie pomocy humanitarnej lub programie pracy wakacyjnej, a w przypadku gdy program jest uregulowany umową międzynarodową, której Rzeczpospolita Polska jest stroną, na naklejce wizowej zamieszcza się także nazwę programu;

„17 – gdy wiza jest wydawana w celu przybycia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jako członek najbliższej rodziny repatrianta;

„18" – gdy wiza jest wydawana w celu korzystania z uprawnień wynikających z posiadania Karty Polaka;

„19" – gdy wiza jest wydawana w celu repatriacji;

„20" – gdy wiza jest wydawana w celu korzystania z ochrony czasowej;

„21" – gdy wiza jest wydawana w celu przyjazdu ze względów humanitarnych, z uwagi na interes państwa lub zobowiązania międzynarodowe;

„22" – gdy wiza jest wydawana w celu realizacji zezwolenia na pobyt czasowy w celu łączenia rodzin;

„23" – gdy wiza jest wydawana w celu innym niż określony w art. 60 ust. 1 pkt 1-24 ustawy.

Z praktycznego punktu widzenia ważne są przede wszystkim trzy wizy wymienione w pozycjach 4,5,6 powyższego zestawienia.

Warto wiedzieć, że oprócz wiz występują inne dokumenty potwierdzające legalny pobyt cudzoziemca w Polsce. Dlatego w przypadku obcokrajowców przebywających na terytorium RP i poszukujących pracy, należy zapoznać się z takim dokumentem, ustalić, kto go wydał i w razie wątpliwości potwierdzić autentyczność. W takich przypadkach warto skorzystać z pomocy Straży Granicznej, organu wyspecjalizowanego w kontrolach pobytu cudzoziemców na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

Kolejnym warunkiem legalnego powierzenia pracy cudzoziemcowi jest uzyskanie uprawnienia do pracy w Polsce. Może ono wynikać ze statusu przypisanego danemu cudzoziemcowi lub dokumentu potwierdzającego prawo do pracy.

Podstawowym dokumentem uprawniającym obcokrajowców do pracy na terytorium naszego kraju jest zezwolenie >

REKLAMA

STAN LAB ®

PPH Stanlab Sp. J.
ul. Diamentowa 7
20-447 Lublin

tel. 81 744 10 15
81 710 07 09
fax 81 744 10 14

dhf@stanlab.net

OFERUJEMY:
- sklejki szalunkowe
- dźwigary, podpory budowlane
- OSB, MDF, HDF, HPL
- tarcicę
- płyty meblowe
- płyty stolarskie
- sklejki meblowe i opakowaniowe
- listwy sprężynujące, ramy łóżkowe
- korek techniczny
- materiały plandekowe
- folie transparentne
- folie zbrojone

www.stanwood.pl

o pracę wydawane przez właściwego wojewodę. Ponadto warto wiedzieć, że nie jest ono wymagane w każdym przypadku. Nie wymaga się zezwolenia na pracę przede wszystkim od cudzoziemca, który:

1. posiada status uchodźcy nadany w Rzeczypospolitej Polskiej;
2. udzielono mu ochrony uzupełniającej w Rzeczypospolitej Polskiej;
3. posiada zezwolenie na pobyt stały w Rzeczypospolitej Polskiej;
4. posiada zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej w Rzeczypospolitej Polskiej;
   a) posiada zgodę na pobyt ze względów humanitarnych;
5. posiada zgodę na pobyt tolerowany w Rzeczypospolitej Polskiej;
6. korzysta z ochrony czasowej w Rzeczypospolitej Polskiej;
7. jest obywatelem państwa członkowskiego Unii Europejskiej;
8. jest obywatelem państwa Europejskiego Obszaru Gospodarczego, nienależącego do Unii Europejskiej;
9. jest obywatelem państwa niebędącego stroną umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym, który może korzystać ze swobody przepływu osób na podstawie umowy zawartej przez to państwo ze Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi;
10. jest członkiem rodziny cudzoziemca, o którym mowa w pkt 7–9 lub jest zstępnym małżonka tego cudzoziemca, w wieku do 21 lat lub pozostającym na utrzymaniu tego cudzoziemca lub jego małżonka lub jest wstępnym tego cudzoziemca lub jego małżonka, pozostającym na utrzymaniu tego cudzoziemca lub jego małżonka;
11. jest osobą, o której mowa w art. 19 ust. 2-3 ustawy z dnia 14 lipca 2006 roku o wjeździe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, pobycie oraz wyjeździe z tego terytorium obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej i członków ich rodzin (Dz.U. z 2014 r., poz. 1525 oraz z 2015 roku, poz. 1274);
    a) posiada zezwolenie na pobyt czasowy, o którym mowa w art. 114 ust. 1, art. 126, art. 127 lub art. 142 ust. 3 ustawy z 12 grudnia 2013 roku o cudzoziemcach – na warunkach określonych w tym zezwoleniu;
12. posiada Kartę Polaka.

Oprócz wyżej wymienionych, istnieją także inne przypadki zwalniające z obowiązku posiadania zezwolenia na pracę, ale występują one w mniejszym stopniu. Ważne, aby wiedzieć, że są przewidziane prawem okoliczności, które pozwalają cudzoziemcom podejmować pracę bez

konieczności uzyskania zezwolenia na pracę. Do tych okoliczności należy przede wszystkim zaliczyć tzw. uproszczoną procedurę uzyskiwania prawa do wykonywania pracy w Polsce, z której mogą korzystać obywatele niektórych państw. Chodzi tutaj o możliwości powierzenia pracy obywatelom Republiki Armenii, Republiki Białorusi, Republiki Gruzji, Republiki Mołdawii, Federacji Rosyjskiej i Ukrainy, na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi podlegającego rejestracji we właściwym Powiatowym Urzędzie Pracy.

Zezwolenia na pracę wydawane są przez właściwych wojewodów. Dlatego wnioski o ich wydanie kierowane powinny być do Urzędów Wojewódzkich właściwych ze względu na siedzibę podmiotu starającego się o jego uzyskanie. Oświadczenia, o których mowa wyżej, rejestruje się we właściwych Powiatowych Urzędach Pracy.

Ostatnim warunkiem, którego spełnienie gwarantuje legalne powierzenie pracy cudzoziemcowi, jest zawarcie z nim na piśmie umowy, na której podstawie będzie wykonywał pracę. Istotne jest, aby rodzaj tej umowy i warunki w niej określone były zgodne z warunkami określonymi w zezwoleniu na pracę, jeśli jest wymagane lub oświadczeniu o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi zarejestrowanym we właściwym Powiatowym Urzędzie Pracy.

Rodzaj umowy zawieranej z obcokrajowcem, podobnie jak w przypadku obywateli Polski, powinien być adekwatny do sposobu wykonywania pracy. Zgodnie z przepisami polskiego prawa pracy, nie jest dopuszczalne zastąpienie umowy o pracę umową cywilnoprawną przy zachowaniu warunków wykonywania pracy określonych w art. 22 § 1 Kodeksu Pracy. Oznacza to, że w przypadku, gdy osoba świadczy pracę w miejscu i czasie określonym przez powierzającego pracę, pod jego kierownictwem i za wynagrodzeniem, wykonuje ją na zasadzie stosunku pracy, tj. w okolicznościach wymagających zawarcia umowy o pracę. Z tego względu warto rozważyć wybór rodzaju umowy przed złożeniem wniosku o uzyskanie zezwolenia na pracę lub przed zarejestrowaniem oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi.

Podsumowując, należy stwierdzić, że legalne powierzenie pracy cudzoziemcowi w Polsce wymaga spełnienia niewielu warunków (trzech). Niemniej jednak, z uwagi na różnorodność i złożoność okoliczności towarzyszących obecności obcokrajowca w Polsce, opisanych w przepisach prawa, może powstać wrażenie, że ich spełnienie wymaga sporego wysiłku i znacznego zaangażowania. To odczucie jest tym większe, im mniejsze jest doświadczenie w tym zakresie. Nie należy się zrażać trudnościami potęgowanymi pierwszymi odczuciami, bo w każdym urzędzie zajmującym się tą problematyką można uzyskać pomoc, a wówczas sprawa jawi się w innym, korzystniejszym świetle, a nawet wydaje się mało skomplikowana. Zwłaszcza, że w praktyce wykorzystywane są nieliczne możliwości opisane w prawie. W efekcie ich poznania powierzenie pracy cudzoziemcowi nie będzie sprawiało żadnych kłopotów. ■

Najistotniejsze przepisy:

1. ustawy z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2016 roku, poz. 645 ze zmianami oraz z 2016 roku, poz. 2260);
2. ustawy z 12 grudnia 2013 roku o cudzoziemcach (Dz.U. poz. 1650 ze zmianami oraz z 2016 roku Dz.U. poz. 2066);
3. rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych z 5 maja 2014 roku w sprawie wiz dla cudzoziemców (Dz.U. poz. 592);
4. ustawy z 26 czerwca 1974 roku – Kodeks pracy (Dz.U. z 2016 roku, poz. 1666 ze zmianami oraz z 2016 roku Dz.U. poz. 2255).

WWW.FIATPROFESSIONAL.PL

FIAT DUCATO LIDEREM SPRZEDAŻY OD 10 LAT!*

DUCATO Z RABATEM

AŻ 37 000 ZŁ NETTO

SUPER RABAT

SZUKASZ SAMOCHODU DOSTAWCZEGO DO FIRMY W DOBREJ CENIE?

WYBIERZ FIATA DUCATO, KTÓRY OD 10 LAT JEST NAJCZĘŚCIEJ WYBIERANYM SAMOCHODEM DOSTAWCZYM W POLSCE, LUB INNY MODEL Z SZEROKIEJ GAMY FIAT PROFESSIONAL. WEJDŹ NA FIAT PROFESSIONAL.PL. TRWA WYPRZEDAŻ ROCZNIKA 2016 – CZEKAJĄ NA CIEBIE TYSIĄCE DOSTĘPNYCH OD RĘKI SAMOCHODÓW.

FIAT PROFESSIONAL

PROFESJONALNY JAK TY

Ducato (dane dla wersji 290.0LU.6 – Furgon L1H1 o DMC 3 tony z silnikiem 115 KM): zużycie paliwa w cyklu mieszanym 5,9 l/100 km, emisja CO_2 157 g/km. Informacje o recyklingu pojazdów, ich konstrukcji zgodnej z przepisami o recyklingu i lista punktów zbierania pojazdów wycofanych z eksploatacji znajdują się na stronie http://www.fiatprofessional.pl/pl/uslugi/recykling.

FCA BANK

*Źródło: Samar, raport „Sprzedaż nowych samochodów".

AUTOMOBILE TORINO sp. z o.o.
20-209 Lublin, ul. Mełgiewska 10, www.automobiletorino.pl

automobile torino

1. Warstwa papy – izolacja pozioma

Izolacje fundamentów – diabeł tkwi w szczegółach

Łukasz Bukowski, Specjalista ds. izolacji w firmie Torggler
foto: eksperci.net.pl

Izolacja fundamentów – ważny i często zbyt lekkomyślnie traktowany etap budowy domu. Źle dobrana lub błędne wykonawstwo może być bardzo kosztowną niespodzianką dla inwestora.

O izolacjach fundamentów, ich wykonywaniu oraz doborze materiałów napisano wiele. Ciągle jednak widać budynki, także nowe, które ponownie są odkopywane i naprawiana jest w nich izolacja. Prezentowany poniżej przykład izolacji nowo powstającego domu może być przestrogą dla inwestorów, a opisane szczegóły wykonywania izolacji mogą być elementami, na które zwrócimy uwagę przy izolowaniu swojego wymarzonego domu. Chcemy Państwu bowiem pokazać, jak należy dbać o każdy szczegół izolacji oraz konsekwencje lekceważenia rzetelnego przestrzegania zasad sztuki budowlanej.

Zaczynając od początku, czyli od krótkiej historii przedstawionego budynku. Zlokalizowany jest on w terenie ze spadkiem, narażony na dość intensywne działanie wody. W budynku wykonano izolację poziomą, pionową oraz drenaż na wysokości ławy fundamentowej.

Przeanalizujemy kolejne etapy budowy i sposoby izolacji.

Izolacja pozioma

Wykonano ławy fundamentowe, na nich izolację poziomą z papy. Projektant w opisie technicznym założył izolację poziomą fundamentów: dwie warstwy papy układanej na lepiku. Wykonawca na ławach ułożył tylko jedną warstwę papy, bez przesmarowania lepikiem, wykonał to na wilgotnych ławach betonowych (zdj. 1).

Ściana fundamentowa

Kolejnym etapem był wybór materiału na ścianę fundamentową. Projektant założył bloczek fundamentowy. Znając warunki terenu oraz obciążenia wodne, wykonawca zastosował pustak fundamentowy. Okazało się to kolejnym błędem. Dodatkowo wylano słupy żelbetowe w ścianie fundamentowej, których nie było w projekcie. Nie analizując konieczności ich wykonania, należy zwrócić uwagę na jakość ich wykonania (zdj. 2 i 3).

Izolacja pionowa

Wykonawca zastosował izolację masą typu KMB z wklejeniem dodatkowo siatki wzmacniającej. Pomysł był dobry, wykonanie – niestety – nie.

Grubość izolacji przeciwwodnej to około 4 mm – po pomiarach w wielu przypadkach stwierdzono jej grubość nawet poniżej 2 mm (zdj. 4). Wtapianie

>

HYDRO IZOLACJE

SPECJALISTYCZNE MATERIAŁY BUDOWLANE

- hydroizolacje fundamentów
- izolacje tarasów/balkonów
- kleje specjalistyczne
- iniekcje
- farby specjalistyczne
- żywice
- wpusty
- profile Renoplast (regionalny dystrybutor)

Pomoc naszych doradców technicznych na budowie

Bostik smart adhesives · Torggler · KEIM · SCHOMBURG · TOPWET ELEMENTY DACHOWE

BIURO/SKLEP: Lublin, ul. Gospodarcza 23E
tel. 81 451 1080, tel. kom. 727 495 000

CENY HURTOWE • SZEROKI ASORTYMENT

Wentylacja, klimatyzacja, rekuperacja

Nasz asortyment:
- centrale wentylacyjne i klimatyzacyjne;
- wentylatory łazienkowe, kanałowe, dachowe, ścienne, osiowe;
- nagrzewnice elektryczne i wodne;
- klapy przeciwpożarowe i oddymiające;
- rekuperatory;
- filtry;

Osprzęt do klimatyzacji:
- rury miedziane;
- koryta instalacyjne;
- konsole;
- pompki skroplin;
- rurki i kształtki odprowadzania skroplin.

Wentylacja:
- kanały i kształtki wentylacyjne prostokątne oraz okrągłe;
- przepustnice;
- kratki, anemostaty i nawiewniki;
- tłumiki;
- czerpnie ścienne i dachowe;
- izolacje techniczne i akcesoria montażowe.

Specjalne rabaty dla montażystów, projektantów i firm instalacyjnych

KOMINOX

KominoX
Sklep stacjonarny
pon.–pt.: 7–17, sob.: 7–13
Lublin, Szerokie 32 (wjazd od ulicy Nałęczowskiej)
tel. kom. 517 302 190, wentylacja@kominox.pl

Sklep internetowy
www.wentylacja-klimatyzacja.eu
Jesteśmy na allegro:
allegro@kominox.pl

2. 3. Wadliwie ułożony beton w słupie, brak wibrowania, liczne „raki" i szczeliny w ułożeniu kruszywa i mieszanki betonowej; 4. Pomiar grubości izolacji; 5. Widoczny brak izolacji

siatki powinno być wykonane natomiast w taki sposób, że druga warstwa izolacji całkowicie zasłania siatkę, która musi być całkowicie wtopiona w izolację. Po dokonaniu odkrywek, stwierdzono wiele uszkodzeń izolacji (zdj. 5) oraz wystającą siatkę elewacyjną (zdj. 6), która w tym przypadku zupełnie nie spełniała swojej roli. Nieszczelności izolacji pionowej nastąpiły przez niedoszczelnienie miejsc przejść instalacji przez ścianę fundamentową.

Izolacja była zabezpieczona folią „kubełkową". Materiał ten, bardzo często wykorzystywany przez ostatnie lata, ma na celu:

- ochronę izolacji przed uszkodzeniami podczas zasypywania i zagęszczania gruntu przy fundamencie;
- funkcje wentylujące po stronie izolacji, poprzez pustki między „kubełkami";
- funkcje izolacyjne od strony gruntu.

W opisie wszystko wydaje się w porządku, w rzeczywistości jest inaczej, o czym świadczy praktyczne zastosowanie folii „kubełkowej" na budowach. Oglądając budowane domy łatwo zauważyć, że w większości przypadków folia ta stała się magazynem wody opadowej wnikającej między nią a izolację budynków. Systemowe zastosowanie folii „kubełkowej" wymaga bowiem wykorzystania odpowiednich listew mocujących, a to jest praktycznie nie wykonywane na budowach. W dodatku, co przedstawiono na zdj. 6, w wielu przypadkach zasypywanie wykopów przeprowadza się przed całkowitym wyschnięciem izolacji i uzyskaniem przez nią odpowiednich parametrów wytrzymałościowych – folia przykładana jest do nie zaschniętej izolacji i zasypywana. W efekcie następuje uszkodzenie izolacji przez wgniecenie „kubełków" w warstwę izolacji, a tym samym zmniejszenie jej grubości.

W opisywanym przypadku bezpośrednim efektem braku szczelności izolacji było przedostawanie się wody w miejscu połączenia ławy fundamentowej i ściany fundamentowej (zdj. 7).

Drenaż

I ostatni element z feralnej budowy – drenaż. Zaprojektowany prawidłowo, wykonany znowu niedokładnie – efektem był brak odprowadzenia wody od budynku, co spowodowało jej gromadzenie się i przedostawanie pod posadzkę budynku. W okresie niskich temperatur woda pod wylewką betonową zamarzła i rozszerzając swą obojętności, powodowała efekt „wysadzinowy," a tym samym wypychanie i niszczenie wylewki betonowej.

>

ZAKPOL

Lublin, ul. Młyńska 11
tel. kom. 601 295 550, 881 737 838
e-mail: zakpollublin@wp.pl
www.zakpol-lublin.pl

Materiały budowlane

- cement • styropian
- tynki elewacyjne
- cegła • beton towarowy
- bloczki fundamentowe
- belit • beton komórkowy
- stropy teriva • stal
- systemy kominowe

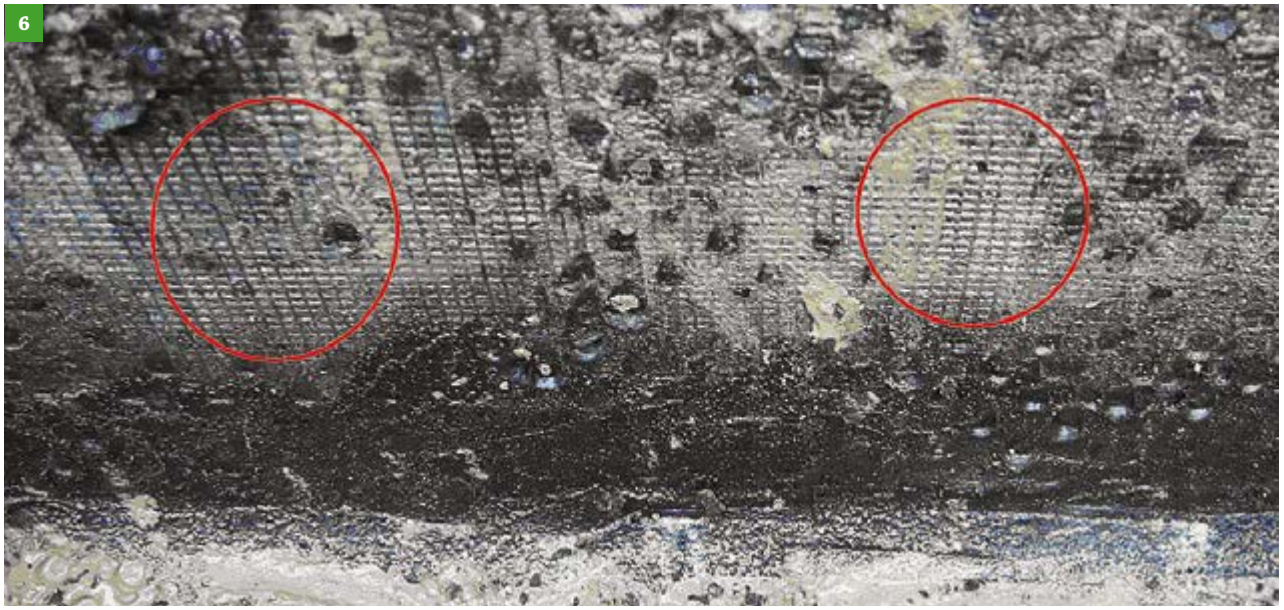
TRANSPORT HDS

HYDROTECH

Lublin, ul. Janowska 7c, tel./fax 81 534 24 65
www.hydrotech.lublin.pl

DORADZIMY WYMYŚLIMY WYKONAMY
KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA Z ZAKRESU HYDRAULIKI SIŁOWEJ

SPRZEDAŻ PRODUKCJA PROJEKTY REMONTY



6. Widoczna nie zatopiona siatka wzmacniająca oraz uszkodzenia po folii „kubełkowej". 7. Widoczna wilgoć w miejscu styku pion-poziom. 8. Wynikiem podwyższonej wilgotności było pojawienie się wysoleń oraz grzybów pleśniowych

Podsumowanie

O izolacjach – jak wspomniano – napisano już bardzo dużo, natomiast analizując obecny stan na budowach, dalej można zaobserwować dwa podstawowe problemy:

- źle dobrany rodzaj izolacji do panujących warunków gruntowych;
- niedokładność wykonania poszczególnych etapów izolacji budynku.

Analizując opisany przypadek, można stwierdzić, że poszczególne elementy izolacji były pomyślane prawidłowo, zawiodło natomiast wykonanie i to na prawie każdym etapie przebiegu prac budowlano-izolacyjnych. Dokładne wykonanie poszczególnych etapów izolacji z zachowaniem poszczególnych procesów technologicznych uchroniłyby właściciela obiektu przed ponownym odkopywaniem budynku i wykonywaniem nowej izolacji. Skończyło się wstrzymaniem budowy na kilka miesięcy oraz kosztowną naprawą – inwestor wydał ponownie kilkadziesiąt tysięcy złotych. Obecnie toczy się sprawa sądowa przeciwko wykonawcy izolacji i odwodnienia.

REKLAMA

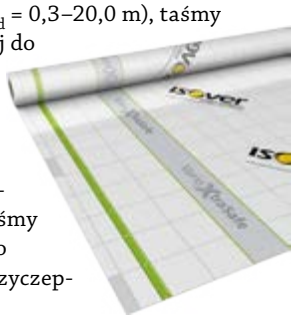
SPAWALNICTWO
• ALU • MAGNEZ • TYTAN • INOX
tel. 607 573 563
Lublin, ul. Nałęczowska 73
(teren firmy Hanesco)

Malowanie proszkowe
Lublin, ul. Piękna 8
tel. 723 738 919
biuro@lakiernia-proszkowa-lublin.pl
www.lakiernia-proszkowa-lublin.pl

ISOVER poleca

Isover Vario® XtraSafe

Inteligentny system izolacji cieplno-wilgotnościowej dachów skośnych różnego typu oraz ścian zewnętrznych w systemach szkieletowych. Umożliwia idealną szczelność przegrody zimą i zdolność jej przewietrzania latem, zachowując przy tym niezmienne parametry przez cały okres funkcjonowania budynku. System składa się z folii paroizolacyjnej (Isover Vario® XtraSafe o zmiennym oporze dyfuzyjnym S_d = 0,3–20,0 m), taśmy montażowej do mocowania folii do konstrukcji (Isover Vario® XtraFix) oraz taśmy izolacyjnej o wysokiej przyczepności.



Super-Mata Plus

Super-Mata Plus z niepalnej wełny mineralnej szklanej o doskonałym współczynniku przewodzenia ciepła, jest wersją premium flagowego rozwiązania marki do dachów skośnych – Super Maty. Produkt wyposażony został w praktyczną etykietę z rączką ułatwiającą transport. Super-Mata Plus to sprężysta mata w rolce wykonana z wełny mineralnej szklanej. Przeznaczona jest do izolacji termicznej i akustycznej dachów skośnych oraz wszystkich typowych aplikacji, m.in. poddaszy użytkowych i nieużytkowych, stropodachów wentylowanych, podłóg, stropów pomiędzy legarami, czy ścian działowych. Super-Matę Plus wyróżnia doskonały współczynnik przewodzenia ciepła – λ_D = 0,032 W/mK. Im niższa wartość tego parametru, tym lepsza izolacja.

Płyty z wełny mineralnej szklanej

Produkt stworzony głównie do zastosowania w systemach tzw. lekkiej zabudowy. Doskonałe parametry akustyczne pozwalają na uzyskanie wysokich parametrów izolacyjności akustycznej przegród budowlanych wznoszonych przy wykorzystaniu Aku-Płyty. Izolacja akustyczna: lekkich ścian działowych, sufitów podwieszanych, okładzin i obudów ściennych. Produkt można wykorzystywać również jako izolację termiczną i akustyczną: ścian murowanych warstwowych, ścian o konstrukcji szkieletowej (drewnianej i stalowej), ścian osłonowych hal jako wypełnienie profilowanych blach i kaset, podłóg na legarach.

www.isover.pl

REKLAMA

Prawo zamówień publicznych po nowelizacji

Zmiany z perspektywy Wykonawcy cz. 1

Katarzyna Pyrka

Dnia18 kwietnia 2016 roku upłynął termin implementacji dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady z 26 lutego 2016 roku 2014/24/UE w sprawie zamówień publicznych, uchylającej dyrektywę 2004/18/WE oraz 2014/25/UE w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylającą dyrektywę 2004/17/WE.

Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw wpłynął do Sejmu z bardzo dużym opóźnieniem, co spowodowało, że prace nad projektem rozpoczęły się dopiero 29 marca 2016 roku. Sposób prac nad nowelizacją, a tym bardziej zbyt krótki czas, jaki został jej poświęcony, znacznie wpłynęły na jakość zapisów, z którymi przyszło nam się zmierzyć. Doprowadziło to do tego, że zamiast planowanego uproszczenia procedur, od ponad pół roku zarówno Zamawiający, jak i Wykonawcy zmagają się z nowymi przepisami niejednokrotnie nie potrafiąc poradzić sobie z ich prawidłową analizą i interpretacją.

22 czerwca 2016 roku Sejm przyjął nowelizację ustawy Prawo Zamówień Publicznych (w dalszej części zwana pzp), której większość zmodyfikowanych przepisów weszła w życie 28 lipca 2016 roku. Przyjęta regulacja jest najszerszą nowelizacją, z jaką mieliśmy do czynienia do tej pory w tym zakresie. Wprowadzone zmiany dotyczą zarówno sfery działań leżących po stronie Zamawiających, jak i Wykonawców.

Nie ulega jednak wątpliwości, że każdy Wykonawca, który ma zamiar ubiegać się o zamówienie publiczne, winien zapoznać się z nowymi przepisami w całości, bowiem tylko w ten sposób w pełni pozna swoje prawa i obowiązki określone przez nowy porządek prawny.

Co więcej, wprowadzone zmiany nie są ostatnimi. Komisja Europejska w dalszym ciągu pracuje nad przepisami regulującymi procedury zamówień publicznych. 30 stycznia 2017 roku upłynął termin konsultacji w sprawie nowych elektronicznych standardowych formularzy ogłoszeń publikowanych w poświęconym zamówieniom publicznym Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej. Prowadzone konsultacje poprzedzają przygotowanie projektu nowego rozporządzenia w sprawie standardowych formularzy ogłoszeń, które zastąpi obowiązujące rozporządzenie 2015/1986 (komunikat UZP z 17 stycznia 2017 roku). Przy czym zauważyć należy, że polski ustawodawca nie zrezygnował z zamiaru wprowadzenia do porządku prawnego zupełnie nowego aktu normatywnego, którego celem będzie zastąpienie mało przejrzystej i wielokrotnie nowelizowanej ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

Ponadto od 22 czerwca 2016 roku ustawa Prawo zamówień publicznych przeszła już kilka dodatkowych zmian na skutek nowelizacji odrębnych przepisów np. ustawy z 21 października 2016 roku o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. poz. 1920) czy ustawy z 7 lipca 2016 roku o zmianie ustawy o działach administracji rządowej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1250).

W niniejszym artykule postaram się przybliżyć i omówić w skrócie najistotniejsze w mojej ocenie modyfikacje, na które Wykonawcy powinni zwrócić uwagę.

Nowość – plany zamówień publicznych

Sporządzanie przez Zamawiających planu zamówień publicznych stanowi novum w pzp. Zgodnie z aktualnym brzmieniem art. 13a ust 1 pzp Zamawiający, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 1 i 2 (w głównej mierze będą to jednostki sektora finansów publicznych) oraz ich

związki, nie później niż 30 dni od dnia przyjęcia budżetu lub planu finansowego przez uprawniony organ, sporządzają plany postępowań o udzielenie zamówień, jakie przewidują przeprowadzić w danym roku finansowym oraz zamieszczają je na stronie internetowej. Art. 13a ust. 1 ustawy pzp, określający termin realizacji ww. obowiązku posługuje się relatywnym terminem maksymalnym, tj. nie później niż 30 dni od dnia przyjęcia przez zamawiającego budżetu lub planu finansowego. Treść powyższego przepisu oznacza zatem, iż wraz z upływem 30 dni od dnia zatwierdzenia przez zamawiającego budżetu lub planu finansowego, plan postępowań realizowanych w oparciu o przepisy ustawy pzp powinien zostać już przygotowany i opublikowany na stronie internetowej. Należy również wskazać, że początkiem biegu 30-dniowego terminu na sporządzenie oraz opublikowanie planu postępowań jest przyjęcie przez uprawnione organy budżetu lub planu finansowego. Zgodnie z przepisami ustawy z 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych (Dz.U. z 2016 roku poz. 1870 ze zm.), dalej zwanej uofp, budżet oraz plan finansowy stanowią roczne plany dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów instytucji publicznych. Budżet, stosownie do treści art. 211 uofp, przyjmowany jest przez m.in. jednostki samorządu terytorialnego. Natomiast plany finansowe dotyczą funkcjonowania w szczególności samorządowych zakładów budżetowych (por. art. 15 ust. 2 uofp), agencji wykonawczych (art. 21 uofp) oraz instytucji gospodarki budżetowej (art. 24 ust. 2 uofp). Powyższe oznacza, że początku biegu wyżej wymienionego terminu nie może stanowić przyjęcie przez instytucje zamawiające innych aktów niż budżet lub plan finansowy (opinia prawna Urzędu Zamówień Publicznych).

Zapisy te obowiązują począwszy od planów za 2017 rok. O ile sama czynność planowania nie dotyczy Wykonawców, o tyle informacja wtórna płynąca z ustawowego obowiązku może mieć pozytywny wpływ na aktywność Wykonawców. Oczywiście przepis doskonały nie jest. Nie nakłada on jednoczesnego obowiązku aktualizowania planów za każdym razem, gdy plany ulegną zmianie na skutek potrzeb, których nie dało się wcześniej przewidzieć. W konsekwencji możemy mieć do czynienia z martwym wymogiem ustawodawcy. Jednakże istnieje duża szansa, że Zamawiający skrupulatnie podejdą do ustawowego wymogu, co w rezultacie może stanowić wsparcie dla Wykonawców w zakresie wyszukiwania planowanych zamówień publicznych i rzetelnego przygotowania się do interesujących ich postępowań.

Komunikacja Zamawiającego z Wykonawcami

Ustawodawca unijny zobligował kraje członkowskie do zelektronizowania procedury zamówień publicznych, co ma nastąpić od 18 października 2018 roku, a w przypadku zamawiających centralnych od kwietnia 2017 roku. Jednakże w stosunku do postępowań rozpoczętych i nie zakończonych przed 18 października 2018 roku i przed 18 kwietnia 2017 roku (dla zamawiających centralnych) wybór sposobu komunikacji będzie uzależniony od decyzji Zamawiającego. Zatem wedle jego decyzji będzie mógł zastosować komunikację pisemną, faksową lub też drogę elektroniczną. Zgodnie z nowelizacją forma elektroniczna w zakresie przekazywania Jednolitego Dokumentu Zamówienia (w dalszej części JEDZ) będzie obowiązywała od dnia 18 kwietnia

>

REKLAMA

OREX
Robert Karwowski

Warsztat i biuro
20-423 Lublin, ul. Piękna 8
tel. 606 973 317

Orex jest firmą ślusarsko-budowlaną zajmującą się produkcją:
• przęseł ogrodzeniowych • bram • furtek • krat • konstrukcji stalowych

Oferujemy profesjonalne malowanie proszkowe elementów o maksymalnych wymiarach 3000 × 1500 × 1800 mm

Oferujemy również:
• automatykę do bram przesuwnych i skrzydłowych • siatki ogrodzeniowe
• ogrodzenia panelowe

Wybrane produkty transportujemy i profesjonalnie montujemy zgodnie z życzeniem klientów

www.orex.biz.pl • www.lakiernia-proszkowa-lublin.pl • e-mail: biuro@orex.biz.pl

2018 roku. Ta istotna zmiana opisana szczegółowo w art. 10a-10f pzp ma na celu unowocześnienie i uproszczenie procedury. Jednakże w środowisku Wykonawców budzi skrajne emocje. Należy tu mieć na myśli w szczególności kwestie związane z poziomem zabezpieczenia składanych w formie elektronicznej ofert czy też wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. O ile art. 10b pzp obliguje Zamawiającego, by narzędzia i urządzenia wykorzystywane do komunikacji z wykonawcami przy użyciu środków komunikacji elektronicznej oraz ich właściwości techniczne były niedyskryminujące, ogólnie dostępne oraz interoperacyjne z produktami służącymi elektronicznemu przechowywaniu, przetwarzaniu i przesyłaniu danych będącymi w powszechnym użyciu oraz nie mogły ograniczać wykonawcom dostępu do postępowania o udzielenie zamówienia, to brak tu wzmianki o odpowiednich zabezpieczeniach przekazywanych informacji. Dlatego też wśród Wykonawców szerzy się pogląd, by w przypadku braku doprecyzowania i unormowania tych niejasności przez Ustawodawcę, zwracać szczególną uwagę na odpowiednie zabezpieczenia przekazywanych informacji np. dla uniemożliwienia otwarcia oferty w celu zapoznania się z nią przed upływem terminu określonego w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia.

Składanie ofert oraz warunki udziału w postępowaniu

Nowelizacja pzp całkowicie odmieniła sposób składania ofert przez Wykonawców. Wprowadzone zmiany – z punktu widzenia Wykonawcy – wydłużyły procedurę i dodatkowo ją skomplikowały. W obecnym stanie prawnym ustawodawca przewidział jako obowiązkowe złożenie jedynie Jednolitego Europejskiego Dokumentu Zamówienia (JEDZ) lub też – w postępowaniach poniżej progów unijnych – oświadczenia Wykonawcy. Natomiast dokumenty potwierdzające, że Wykonawca nie podlega wykluczeniu i spełnia warunki udziału w postępowaniu oraz spełnia kryteria selekcji, złoży jedynie Wykonawca, którego oferta została najwyżej oceniona. Należy tu zwrócić uwagę, że zgodnie z art. 26 ust 1 pzp dokumenty potwierdzające powyższe okoliczności składane w odpowiedzi na wezwanie Zamawiającego mają być aktualne na dzień ich złożenia! Jest to istotna zmiana, bowiem przed nowelizacją wszystkie wymagane przez Zamawiającego w SIWZ dokumenty, zarówno te złożone wraz z ofertą, jak i te podlegające uzupełnieniu, miały być aktualne na dzień składania ofert.

mgr Katarzyna Pyrka
magister administracji Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, praktyk z 10-letnim doświadczeniem w zakresie zamówień publicznych, Dyrektor Działu Zamówień Publicznych w dużej firmie o statusie Wykonawcy, doradca, członek Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych.
Kontakt: katarzyna.pyrka.pzp@gmail.com

Istotną zmianę zauważyć należy również w nowo określonych warunkach udziału w postępowaniu. Znowelizowany art. 22 w ust. 1b wskazuje, że mogą one dotyczyć:

- kompetencji lub uprawnień do prowadzenia określonej działalności zawodowej, o ile wynika to z odrębnych przepisów;
- sytuacji ekonomicznej lub finansowej;
- zdolności technicznej lub zawodowej.

Jednocześnie ust. 1a mówi, że środki dowodowe wymagane w celu potwierdzenia spełniania warunków udziału w postępowaniu określone zostały w sposób proporcjonalny do przedmiotu zamówienia oraz umożliwiający ocenę zdolności Wykonawcy do należytego wykonania zamówienia, w szczególności wyrażając je jako minimalne poziomy zdolności.

Jak wiadomo, nie zawsze możliwy jest samodzielny udział w prowadzonym postępowaniu, szczególnie jeżeli chodzi o wykazanie spełniania warunków udziału w postępowaniu. Ustawodawca w tym zakresie pozostawił uprawnienie płynące aktualnie z art. 22a ust. 1 pzp, tj. możliwość posługiwania się zasobami podmiotu trzeciego na potrzeby danego postępowania potwierdzone stosownym zobowiązaniem tegoż podmiotu trzeciego. Jednakże należy pamiętać, że zgodnie z art. 22a ust. 2 pzp wykorzystanie przekazanych zasobów musi mieć realny charakter przez cały czas realizacji przedmiotu zamówienia, co Wykonawca musi skutecznie udowodnić Zamawiającemu. Inaczej mówiąc - podmiot trzeci de facto musi przedstawić zobowiązanie uczestnictwa w procesie realizacji w zakresie określonym w zobowiązaniu. W nowym stanie prawnym skutkiem skorzystania przez Wykonawcę z potencjału podmiotu trzeciego jest obligatoryjne badanie przez Zamawiającego, czy wobec podmiotu trzeciego nie zachodzą przesłanki wykluczenia, o których mowa w art. 24 ust. 1 pkt 13-22 oraz ust. 5 pzp. Wykonawca wraz z podmiotem trzecim odpowiada solidarnie, jeśli Zamawiający poniesie szkodę na skutek nie udostępnienia zasobów, do których udostępnienia podmiot trzeci się zobowiązał, chyba że nie udostępnienie nie wynika z jego winy.

Powołując się na zasoby podmiotu trzeciego, wraz z ofertą należy złożyć oświadczenie (w przypadku postępowania poniżej progów unijnych) lub JEDZ (w przypadku postępowania powyżej progów unijnych) dla podmiotu trzeciego. Zamawiający, który stwierdził podczas badania i oceny ofert, że potencjał podmiotu trzeciego udostępniony Wykonawcy nie potwierdza spełniania warunków udziału w postępowaniu, ewentualnie wobec tego podmiotu zachodzą przesłanki wykluczenia, winien wezwać Wykonawcę do zastąpienia podmiotu trzeciego innym podmiotem bądź też zobligować Wykonawcę do samodzielnego wykonania części zamówienia objętej wcześniej zobowiązaniem podmiotu trzeciego.

W tym miejscu należy zauważyć bardzo ważną rzecz. Otóż – zgodnie z art. 22a ust. 1 – Wykonawca, w celu wykazania spełniania warunków udziału w postępowaniu, nie może powoływać się na kompetencje i uprawnienia do prowadzenia określonej działalności zawodowej posiadane przez inny podmiot. Do kompetencji czy uprawnień zaliczyć należy m.in. koncesje, licencje czy też zezwolenia, które przypisane są konkretnemu podmiotowi spełniającemu szczególne warunki wymagane do ich uzyskania i jako takie nie mogą być przenoszone na inne podmioty. I na koniec tej części najciekawsza nowinka:

Art. 22d ust. 2 pzp „Zamawiający może, na każdym etapie postępowania, uznać, że wykonawca nie posiada wymaganych zdolności, jeżeli zaangażowanie zasobów technicznych lub zawodowych wykonawcy w inne przedsięwzięcia gospodarcze wykonawcy może mieć negatywny wpływ na realizację zamówienia”.

W następnym numerze m.in.: podstawy wykluczenia według nowych zasad, zmiany w środkach ochrony prawnej, Jednolity Europejski Dokument Zamówienia i nowe zasady składania oświadczenia o przynależności do grupy kapitałowej.

Opel Movano się opłaca!

Zakup nowego samochodu, szczególnie użytkowego, to inwestycja mająca długoterminowe konsekwencje. Zanim wybierzemy, warto obok ceny zakupu uwzględnić kilka kluczowych kosztowych pozycji eksploatacyjnych.

Kwestie, które mają szczególne znaczenie podczas ostatecznej decyzji to potwierdzona niezawodność modelu, przewidywana utrata wartości, parametry techniczne i eksploatacyjne auta oraz poziom wyposażenia w cenie bazowej samochodu.

Najtrudniejsze do porównania, a zarazem ogromnie istotne, są koszty użytkowania naszego narzędzia pracy, czyli wydatki związane z eksploatacją auta, zużyciem paliwa, serwisowaniem, częściami wymagającymi wymianie, czy ubezpieczeniem samochodu. Wydatki te decydują o wysokości naszej inwestycji przez kilka kolejnych lat.

Firma EurotaxGlass's Polska Sp. z o.o. opublikowała rzetelne porównanie najpopularniejszych modeli z dużego segmentu lekkich furgonów dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej 3,5 tony pod kątem kosztów użytkowania tych pojazdów. Uwzględniono w nim auta o możliwie zbliżonych parametrach i osiągach, czyli o podobnych silnikach, wersjach nadwozia i parametrach funkcjonalnych. W badaniu przyjęto 36-miesięczny okres kontraktowy, z maksymalnym przebiegiem łącznym do 120 tys. km. Do konfrontacji z jego najbardziej zbliżoną specyfikacyjnie konkurencją trafił popularny w ofercie Opla Movano Furgon 2.3 CDTI 136 KM MT6 z systemem Start/Stop, z napędem na przednią oś, z długim nadwoziem i średnią wysokością dachu.

Porównanie objęło cztery rodzaje kosztów, ponoszonych w czasie użytkowania samochodu (zwane razem TCO, z ang. Total Cost of Ownership):

- utrata wartości pojazdu,
- zużycie paliwa,
- serwis i eksploatacja,
- koszty ubezpieczenia.

Wyniki analizy przedstawiono w tabeli poniżej.

Zwycięzcą okazał się Opel Movano. Raport EurotaxGlass's Polska przedstawia duże atuty kosztowe Opla. W odniesieniu do najgroźniejszych konkurentów w zestawieniu, Movano Furgon L3H2 2.3 CDTI ma wyjątkowo oszczędny silnik, jego obsługa serwisowa w stacjach Opla zajmuje mało czasu, a szacowane koszty wymiany części eksploatacyjnych są relatywnie atrakcyjne. Co ważne, estymowany spadek wartości po 3 latach jest jednym z najniższych.

Opel Movano jest dostępny w wersjach o różnych długościach nadwozia i wysokościach dachu, z przednim lub tylnym napędem, w wersji Furgon z pojedynczą lub podwójną kabiną, w wersjach osobowych Kombi i Bus oraz jako podwozie do zabudowy, platforma lub fabrycznie przygotowany do zabudowy specjalistycznej.

Wyniki raportu TCO Spółki EurotaxGlass's Polska sp. z o.o. Prezentacja 6 pierwszych miejsc.

Marka	1. Opel	2. Mercedes--Benz	3. Ford	4. Fiat	5. Renault	6. Iveco
Model	**Movano CDTI L3H2**	**Sprinter 313 CDI 906.635 (14 m³)**	**Transit 350 L3H2 Trend**	**Ducato 35 MJ L3H2**	**Master dCi L3H2 Pack Clim**	**Daily 35S13V (16 m³)**
Moc [kW/KM]	100/136	95/129	92/125	96/130	100/136	93/126
Okres [mies.]/całkowity przebieg [km]	36/120 000	36/120 000	36/120 000	36/120 000	36/120 000	36/120 000
Cena zakupu	125 540 zł	141 808 zł	133 492 zł	132 028 zł	137 391 zł	139 359 zł
TCO – całkowity koszt użytkowania [brutto]	136 085 zł	136 131 zł +46 zł / +0,03%	140 735 zł +4650 zł / +3,4%	143 972 zł +7887 zł / +5,8%	144 769 zł +8684 zł / +6,4%	146 712 zł +10 626 zł / +7,8%
Utrata wartości pojazdu	68 641 zł	65 313 zł	73 777 zł	75 071 zł	79 601 zł	65 796 zł
Użytkowanie	67 444 zł	70 818 zł	66 958 zł	68 902 zł	65 169 zł	80 915 zł
Rejestracja (tablice zwykłe)	198 zł	198 zł	198 zł	198 zł	198 zł	198 zł
Ubezpieczenie pakietowe	11 946 zł	13 902 zł	12 206 zł	11 999 zł	12 194 zł	13 526 zł
Paliwo (w cyklu mieszanym)	34 354 zł	37 385 zł	36 879 zł	36 879 zł	34 354 zł	43 953 zł
Opony standardowe	9 123 zł	9 942 zł	7 280 zł	7 644 zł	9 123 zł	9 122 zł
Serwis	3 841 zł	2 991 zł	2 276 zł	3 605 zł	3 446 zł	3 773 zł
Eksploatacja	7 983 zł	6 401 zł	8 120 zł	8 576 zł	5 854 zł	10 344 zł

Źródło: Oprac. własne na podst. publikacji General Motors Poland Sp. z o.o. dotyczącej wyników raportu TCO Spółki EurotaxGlass's Polska sp. z o.o. z czerwca 2016 r.

ENERGOZAM

Autoryzowany przedstawiciel marki Opel

Lublin, Kalinówka 17a, tel. 81 744 00 00
Dział samochodów dostawczych: tel. 605 768 181

Zamość, ul. Starowiejska 4, tel. 84 530 70 50
Dział samochodów dostawczych: tel. 609 728 593

Niedozwolone klauzule umowne w sprzedaży konsumenckiej

adw. dr Rafał Choroszyński

Powszechnie wiadomo, że w prawie cywilnym obowiązuje zasada swobody umów. Oznacza ona w skrócie, iż strony mogą umówić się o wszelkie świadczenia, które są możliwe faktycznie i nie są sprzeczne z prawem.

Z uwagi na specyfikę stanu faktycznego, np. korzystania z komunikacji miejskiej, wysyłania listów i przesyłek, nabywania rzeczy w sklepach internetowych, zawierania umów ubezpieczenia itd., każdorazowe zawieranie umowy przez negocjowanie jej szczegółów nie byłoby możliwe. Z tego powodu obowiązują w obrocie wzorce umowne lub regulaminy świadczenia usług albo ogólne warunki umów i przystąpienie przez konsumenta do wykonania umowy uważa się za zaakceptowanie takiego wzorca. Taka sytuacja stwarza pole do nadużyć, bowiem pozwala podmiotowi dominującemu na wprowadzenie do umowy zapisów, naruszających prawa konsumenta i nie pozwalających na ochronę jego indywidualnych interesów.

Chroniąc konsumenta

W państwach Unii Europejskiej problem ten zauważono już ponad 25 lat temu i wydano dyrektywę Rady Unii Europejskiej nr 93/13/EWG z 5 kwietnia 1993 roku w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz.Urz. UE 1993 L 95/29 ze zm.). Prawo polskie dokonało implementacji tej dyrektywy poprzez wprowadzenie w 2000 roku do Kodeksu cywilnego art. 385(1) i następnych, które wprowadzają instytucję niedozwolonych postanowień (klauzul) umownych, które bywają też nazywane „klauzulami abuzywnymi" (z ang. abuse – nadużycie), których celem jest stworzenie instrumentu ochrony konsumenta jako strony ekonomicznie słabszej. Przepis ten stanowi, że postanowienia umowy zawieranej z konsumentem nieuzgodnione indywidualnie nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. Zapis ten nie dotyczy postanowień określających główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny i jednocześnie wprowadza regulację, iż strony są związane umową w pozostałym zakresie.

Nieuzgodnione indywidualnie postanowienia umową to te, na których treść konsument nie miał rzeczywistego wpływu. W szczególności odnosi się to do postanowień umowy przejętych z wzorca umowy zaproponowanego konsumentowi przez kontrahenta. Kolejne przepisy zawierają pomocniczą regułę interpretacyjną, która nakazuje w razie wątpliwości uznawać za niedozwolone postanowienia umowne 23 klauzule wymienione w przepisie art. 385(2) k.c., które:

1. wyłączają lub ograniczają odpowiedzialność względem konsumenta za szkody na osobie;
2. wyłączają lub istotnie ograniczają odpowiedzialność względem konsumenta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania;
3. wyłączają lub istotnie ograniczają potrącenie wierzytelności konsumenta z wierzytelnością drugiej strony;
4. przewidują postanowienia, z którymi konsument nie miał możliwości zapoznać się przed zawarciem umowy;
5. zezwalają kontrahentowi konsumenta na przeniesienie praw i przekazanie obowiązków wynikających z umowy bez zgody konsumenta;
6. uzależniają zawarcie umowy od przyrzeczenia przez konsumenta zawierania w przyszłości dalszych umów podobnego rodzaju;
7. uzależniają zawarcie, treść lub wykonanie umowy od zawarcia innej umowy, niemającej bezpośredniego związku z umową zawierającą oceniane postanowienie;
8. uzależniają spełnienie świadczenia od okoliczności zależnych tylko od woli kontrahenta konsumenta;
9. przyznają kontrahentowi konsumenta uprawnienia do dokonywania wiążącej interpretacji umowy;
10. uprawniają kontrahenta konsumenta do jednostronnej zmiany umowy bez ważnej przyczyny wskazanej w tej umowie;
11. przyznają tylko kontrahentowi konsumenta uprawnienie do stwierdzania zgodności świadczenia z umową;
12. wyłączają obowiązek zwrotu konsumentowi uiszczonej zapłaty za świadczenie niespełnione w całości lub części, jeżeli konsument zrezygnuje z zawarcia umowy lub jej wykonania;
13. przewidują utratę prawa żądania zwrotu świadczenia konsumenta spełnionego wcześniej niż świadczenie kontrahenta, gdy strony wypowiadają, rozwiązują lub odstępują od umowy;
14. pozbawiają wyłącznie konsumenta uprawnienia do rozwiązania umowy, odstąpienia od niej lub jej wypowiedzenia;
15. zastrzegają dla kontrahenta konsumenta uprawnienie wypowiedzenia umowy zawartej na czas nieoznaczony, bez wskazania ważnych przyczyn i stosownego terminu wypowiedzenia;
16. nakładają wyłącznie na konsumenta obowiązek zapłaty ustalonej sumy na wypadek rezygnacji z zawarcia lub wykonania umowy;
17. nakładają na konsumenta, który nie wykonał zobowiązania lub odstąpił od umowy, obowiązek zapłaty rażąco wygórowanej kary umownej lub odstępnego;
18. stanowią, że umowa zawarta na czas oznaczony ulega przedłużeniu, o ile konsument, dla którego zastrzeżono rażąco krótki termin, nie złoży przeciwnego oświadczenia;
19. przewidują wyłącznie dla kontrahenta konsumenta jednostronne uprawnienie do zmiany, bez ważnych przyczyn, istotnych cech świadczenia;
20. przewidują uprawnienie kontrahenta konsumenta do określenia lub podwyższenia ceny lub wynagrodzenia po zawarciu umowy bez przyznania konsumentowi prawa odstąpienia od umowy;

>

21-23 KWIETNIA 2017

CENTRALNE TARGI BUDOWLANE

BUILDING SOLUTIONS

JEDYNE TAKIE WYDARZENIE BUDOWLANE W POLSCE!

- ZAWODY BIG BAU MASTERS
- STARCIE SZLIFIERZY 3M
- TOOLS ARENA
- NAJWIĘKSZA W POLSCE STREFA RUSZTOWAŃ
- ZJAZD STUDENTÓW UCZELNI TECHNICZNYCH
- POKAZY I WARSZTATY
- KONFERENCJE

POBIERZ FOLDER

WWW.BUILDING-SOLUTIONS.PL

ORGANIZATOR:

PTAK WARSAW EXPO

MIĘDZYNARODOWE CENTRUM TARGOWO - KONGRESOWE

SPONSORZY:

NARZĘDZIOWNIA BIS

BOSCH Technologia bliżej nas

FESTOOL

PRO WYZNACZAMY POZIOMY

3M Science. Applied to Life.™

PERI

PATRONAT HONOROWY:

Budowlani

PATRONAT BRANŻOWY:

DMS

SENEXPO

Związek Rzemiosła Polskiego

SUCHA ZABUDOWA

MIWO

SPPB

PIGR

dr Rafał Choroszyński

ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji UMCS oraz na Wydziale Filozofii i Socjologii UMCS. W latach 1996–1998 odbywał aplikację sądową w Sądzie Okręgowym w Lublinie, a w latach 1998–2001 aplikację adwokacką w Okręgowej Radzie Adwokackiej w Lublinie (patron adw. Jerzy A. Sieklucki). Od 2001 roku prowadzi Indywidualną Kancelarię Adwokacką.

W latach 2004–2006 był Zastępcą Sekretarza Okręgowej Rady Adwokackiej w Lublinie. Adiunkt na WFiS UMCS w Lublinie. Członek Komisji Szkolenia ORA w Lublinie, wykładowca i egzaminator, patron 15 aplikantów adwokackich, prowadzących obecnie własne Kancelarie Adwokackie. Specjalizuje się w prawie cywilnym, gospodarczym, karnym.

21. uzależniają odpowiedzialność kontrahenta konsumenta od wykonania zobowiązań przez osoby, za pośrednictwem których kontrahent konsumenta zawiera umowę lub przy których pomocy wykonuje swoje zobowiązanie, albo uzależniają tę odpowiedzialność od spełnienia przez konsumenta nadmiernie uciążliwych formalności;
22. przewidują obowiązek wykonania zobowiązania przez konsumenta mimo niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez jego kontrahenta;
23. wyłączają jurysdykcję sądów polskich lub poddają sprawę pod rozstrzygnięcie sądu polubownego polskiego lub zagranicznego albo innego organu, a także narzucają rozpoznanie sprawy przez sąd, który wedle ustawy nie jest miejscowo właściwy.

Jak więc widać są to zwłaszcza klauzule ograniczające bądź wyłączające odpowiedzialność stron (pkt 1, 2, 3, 23), klauzule przekazujące jednej ze stron kontrolę nad treścią postanowień i wykonaniem umowy (pkt 9–11, 1–15, 18–20, 23), albo klauzule kształtujące w sposób nierównoważny czas trwania umowy (pkt 10, 14–15, 18).

Jak wyraźnie wynika z brzmienia przepisów, sformułowany przez ustawodawcę katalog 23 postanowień nie zawiera klauzul niedozwolonych, nie jest więc ani zamkniętą, ani otwartą ich listą, bowiem ustanawia on tylko reguły interpretacyjne przy analizie konkretnych zapisów konkretnych umów. W rzeczywistości klauzul abuzywnych jest około 7000 i liczba ich powiększa się rocznie o około 50–100. Ustawodawca bowiem, oprócz zmiany przepisów Kodeksu cywilnego wprowadził również zmiany do przepisów proceduralnych – Kodeksu Postępowania Cywilnego w unormowaniach art. 479(36)–479(45). Ich treścią wprowadzone zostało zupełnie nowe postępowanie w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone, które toczy się wyłącznie przed Sądem Okręgowym w Warszawie – Sądem Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Klauzule abuzywne w UOKiK

Istotnym organem w tym zakresie jest również Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, bowiem Prezes tego Urzędu prowadzi rejestr klauzul uznanych za niedozwolone. Rejestr ten powiększa się co roku z różną intensywnością, a wpisanie danego postanowienia umownego do rejestru powoduje, iż jest ono uznawane z mocy prawa za niedozwolone i na taką jego cechę można powoływać się w każdej sytuacji faktycznej.

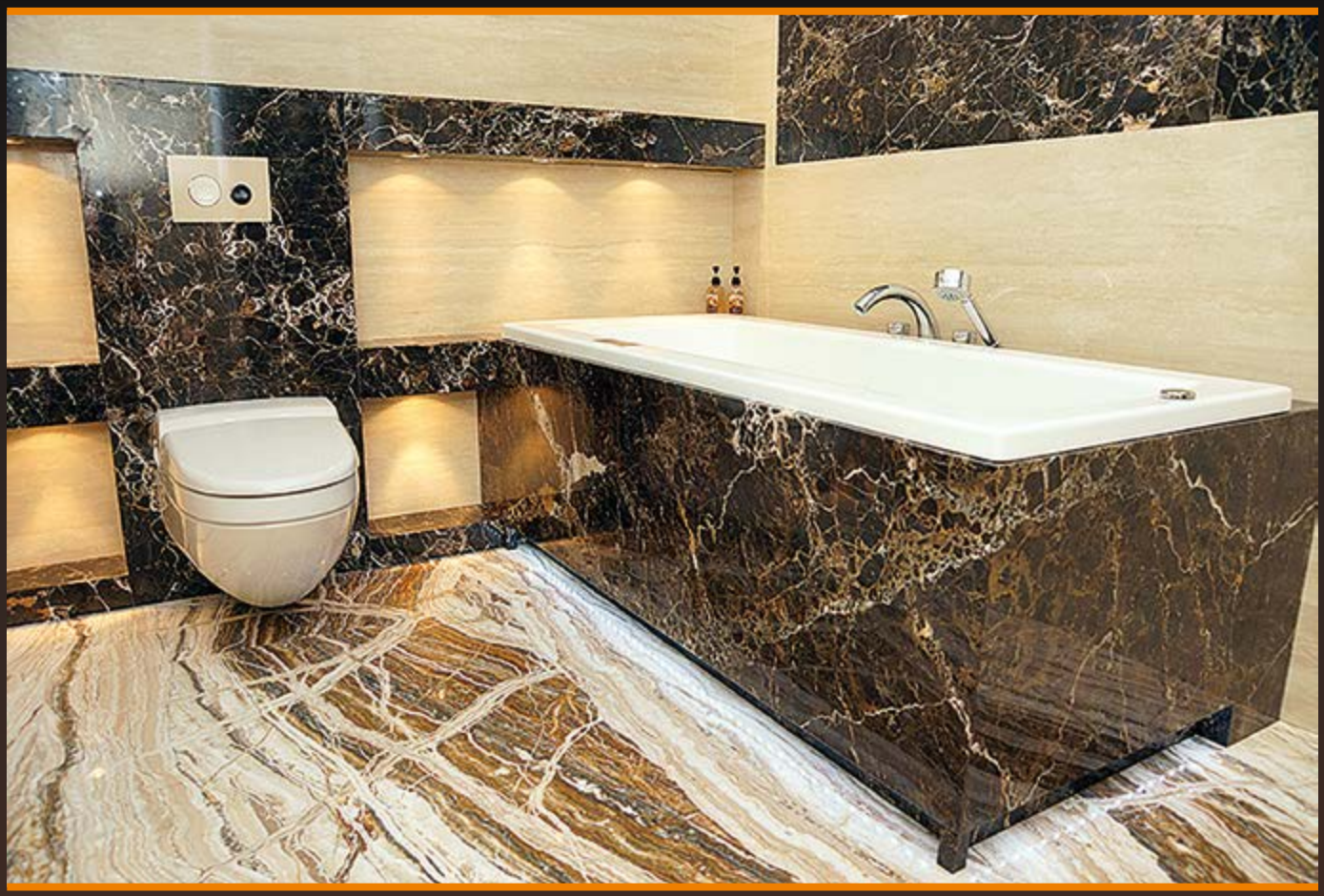
Co więcej, posiadanie i posługiwanie się wzorcem umowy z klauzulami abuzywnymi może prowadzić do ukarania grzywną przez Prezesa UOKiK i przegraniem sprawy przed Sądem Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Ta sytuacja prawna spowodowała pewną aberrację, bowiem szereg kancelarii prawnych zaczęło specjalizować się w wyszukiwaniu na stronach internetowych rozmaitych firm zapisów o charakterze zakazanym, a następnie wręcz szantażować przedsiębiorców, iż w przypadku braku płatności określonej sumy na ich rzecz będą składać sprawy do UOKiK lub Sądu. Obecnie to zjawisko przebrzmiało, ze względu na zmianę modelu kontroli abstrakcyjnej postanowień wzorców umowy z sądowej na administracyjno-sądową, która jest realizowana przez Prezesa UOKiK i dlatego do rejestru trafiają klauzule tylko w tych sprawach, w których wniesiono pozwy do SOKiK przed 17 kwietnia 2016 roku. W nowych sprawach rozstrzygnięcia dotyczące stosowania niedozwolonych postanowień wzorców umowy wynikają z decyzji Prezesa UOKiK i publikowane są w bazie decyzji na stronie internetowej UOKiK.

Reasumując, z punktu widzenia przedsiębiorcy, należy zwrócić uwagę czy przypadkiem wzorzec umowy, którym posługuje się firma nie posiada zapisów stanowiących klauzulę niedozwoloną, bowiem konsekwencje takiego stanu rzeczy mogą być dotkliwe z uwagi na możliwość nałożenia sankcji.

Z punktu widzenia konsumenta zaś istotna jest znajomość praw osób zawierających umowy o charakterze konsumenckim i skorelowanych z nimi obowiązków przedsiębiorców, aby nie dochodziło do klasycznych i podręcznikowych przykładów występowania klauzul, jakimi było np. nie uznawanie reklamacji dostarczonej przesyłki z uwagi na brak jej rozpakowania przy kurierze i spóźnione zgłoszenie uwag i zastrzeżeń. Co prawda znajomość prawie 7000 klauzul wydaje się być trudna do wykonania, ale w razie wątpliwości wiadomo będzie gdzie szukać wiedzy o tym, czy prawa konsumenckie nie są łamane przez nieuczciwego przedsiębiorcę. ■

Jeżeli mieliby Państwo życzenie, aby zająć się jakimiś zagadnieniami w sposób dokładniejszy, proszę o kontakt z redakcją: informator@ihz.pl

GRANIT DULNIAK sp. j.



OFERTA

- kominki
- parapety
- blaty
- kuchnie
- łazienki
- posadzki
- schody
- płyty granitowe
- elementy ozdobne
- środki konserwujące

REALIZUJEMY ZAMÓWIENIA WEDŁUG INDYWIDUALNYCH PROJEKTÓW

ZAPRASZAMY FIRMY DO WSPÓŁPRACY

Zakład Kamieniarski Granit Dulniak Sp.j.

20-439 Lublin, ul. Głuska 16
tel. 81 744 08 27, fax 81 745 54 26

info@granit.lublin.pl
www.granit.lublin.pl

Odwrócony VAT – branża do góry nogami

Przemysław Cybul, Polska Federacja Budownictwa

Jednym z głównych zadań połączonych Ministerstw Rozwoju oraz Finansów jest ograniczenie przestępstw na tle podatkowym, załatanie luki podatkowej i walka z szarą strefą.

Polska Federacja Budownictwa popiera oczywiście wszelkie działania mające na celu poprawę warunków funkcjonowania uczciwych przedsiębiorców i bacznie obserwuje efekty prowadzonych przez władzę działań.

Okazuje się jednak, że – według przedsiębiorców – wprowadzane przez rząd w ostatnim czasie zmiany, w większości z nimi nie konsultowane, nie zawsze okazują się pomysłami trafionymi. Tematem, który w ostatnich miesiącach wyjątkowo „rozgrzał" branżę, jest temat odwróconego obciążenia podatkiem VAT w usługach budowlanych. Projekt nowelizacji ustawy o VAT pojawił się na początku IV kwartału 2016 roku, a wraz z nim duże wątpliwości właścicieli firm wykonawczych oraz dystrybutorów. Wprowadzenie nowych przepisów wymusza bowiem na przedsiębiorcach przeprowadzenie szeregu zmian w ich systemie księgowym. Okazuje się to niezwykle uciążliwe dla małych, kilkuosobowych firm wykonawczych. Poziom skomplikowania zmian zmusza często właścicieli tych firm do wysyłania pracowników księgowości na szkolenia czy korzystania z usług firm doradztwa podatkowego – generuje więc dodatkowe koszty.

Klasyfikacja usług, których dotyczy odwrotne obciążenie, odbywa się na podstawie PKWiU. Warto zaznaczyć, że mechanizm odwrotnego obciążenia nie dotyczy odbiorcy finalnego – konsumenta. Tutaj rozliczenie odbywa się na podstawowych zasadach. Środowisko budowlane jest zgodne co do jednego – sama idea jest słuszna, ale dalsze komplikowanie prawa podatkowego, zamiast jego uproszczenia, jest krokiem wstecz. Właściciel jednej z budowlanych firm wykonawczych tak komentuje wprowadzone zmiany: – *Zmiany skomplikowały funkcjonowanie, bo jak każda zmiana, na wstępie wymaga nauczenia i przyzwyczajenia. Skomplikowanie przepisów wprowadza chaos i niepewność. Do tego zwiększenie restrykcji za błędy nie wygląda zbyt dobrze.*

Zaczynam się czuć nie jak przedsiębiorca, ale jak złodziej, na którego zastawia się pułapki, czekając na błąd, żeby go dotkliwie ukarać.

Przedsiębiorcy obawiają się ponadto o płynność finansową – sami przy zakupach będą musieli naliczyć należny VAT, a nie pobierając go od klienta, będą musieli czekać na zwrot tego podatku z Urzędu Skarbowego, co, jak sami twierdzą, nie jest procedurą prostą i bezbolesną. Księgowa innej firmy dystrybucyjno-wykonawczej komentuje nowelizację ustawy w następujący sposób: – *W naszej firmie wykonawstwo robót budowlanych zostaje „wywrócone do góry nogami" po wejściu w życie niejasnych przepisów o odwrotnym obciążeniu. Mało tego, to jeszcze pogrąży firmy podobne do naszej.*

To jednak nie wszystkie wątpliwości. Oto kolejny głos przedstawiciela branży budowlanej. – *My, jako wykonawcy, jesteśmy postawieni na z góry przegranej pozycji z uwagi na to, że próba rozliczenia robót budowlanych zaczyna pochłaniać bardzo dużo czasu. Między innymi na to, aby prawidłowo sklasyfikować daną robotę. A gdzie czas, który powinien być poświęcony na szukanie nowych zadań, robót i przetargów, aby zapewnić funkcjonowanie firmy?* Na pytanie, jak sobie radzą z tą nową podatkową rzeczywistością, odpowiadają w sposób następujący: – *Czy sobie radzimy? Okaże się przy najbliższej kontroli...*

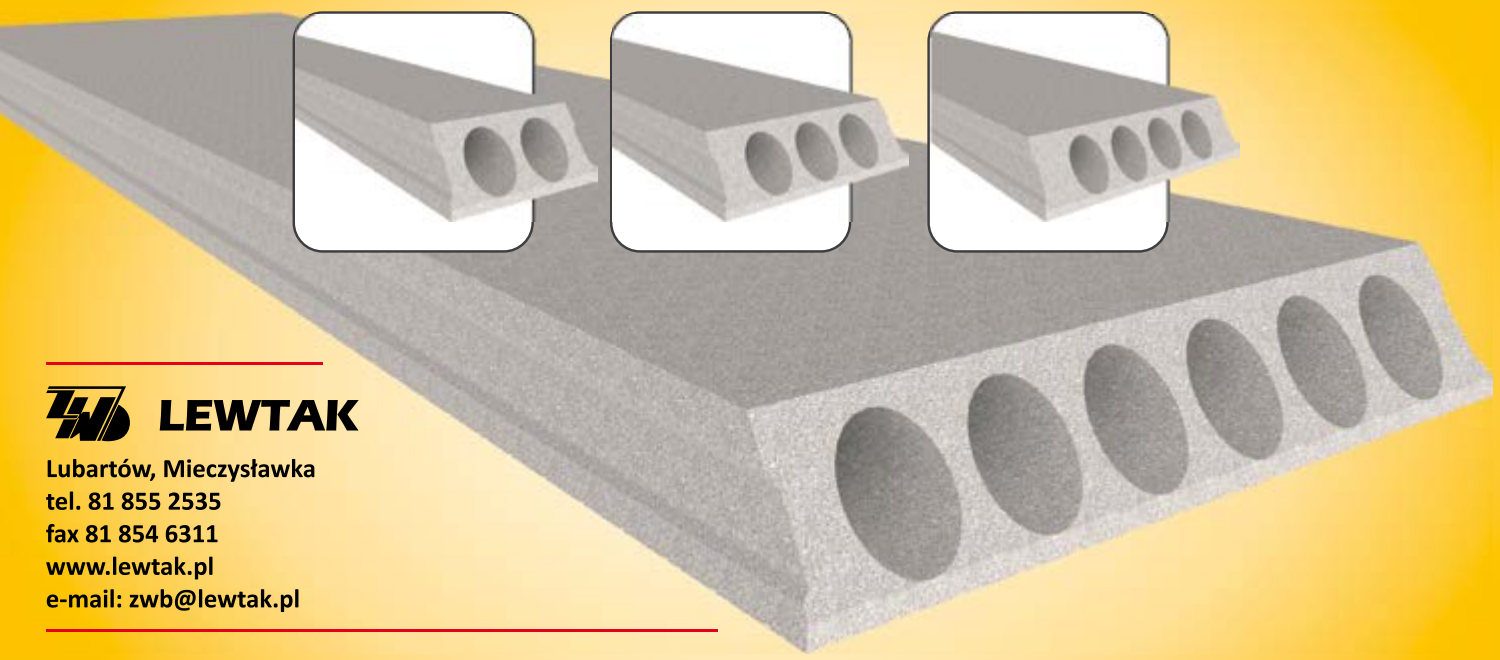
Kolejną zmianą, która weszła w życie od 1 marca br., jest nowelizacja ustawy o Kodeksie karnym. Wprowadzone zmiany, podobnie jak odwrócony VAT, mają na celu wyeliminowanie z rynku przestępców podszywających się pod przedsiębiorców, w tym również podmioty biorące udział w procederze tzw. karuzel VAT. W efekcie ma to prowadzić do uszczelnienia systemu podatkowego. W myśl nowo powstałych przepisów, tj. art. 270a oraz art. 271a kk, przestępca wystawiający i używający faktury ze stawką VAT 8% pod pozorem wykonania usługi budowlanej i który „z popełnienia przestępstwa uczynił sobie stałe źródło dochodu" może spodziewać się kary pozbawienia wolności od 3 do nawet 25 lat!

Polska Federacja Budownictwa jest przekonana, że wprowadzone od 1 marca przepisy pomogą uczciwym przedsiębiorcom wygrywać na rynku z nieuczciwą konkurencją, która do tej pory pozostawała bezkarna.

Polska Federacja Budownictwa
www.pfb.org.pl
20-380 Lublin, ul. Głuska 86, tel. 663 999 995
Zostań naszym fanem!

NOWY PRODUKT!!!

PŁYTY STROPOWE KANAŁOWE



LEWTAK

Lubartów, Mieczysławka
tel. 81 855 2535
fax 81 854 6311
www.lewtak.pl
e-mail: zwb@lewtak.pl

Płyty stropowe kanałowe tworzą system prefabrykowanych płyt stropowych, w skład którego wchodzą **cztery rodzaje płyt o szerokości 60, 90, 120, 150 cm wysokości 24 cm i maksymalnej długości 720 cm**. Płyty posiadają w zależności od szerokości **2, 3, 4 lub 6 podłużne kanały o średnicy 17,8 cm**. Przeznaczone są do stosowania w stropach budynków różnorodnej konstrukcji i funkcji o obciążeniu charakterystycznym ponad ciężar własny 4,5 kN/m².

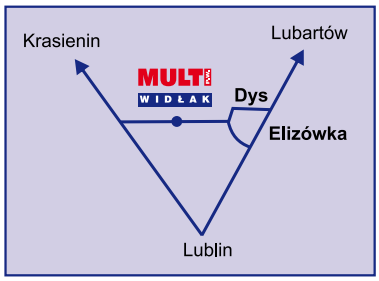
MULT P.W. WIDŁAK

DYS k/Lublina
tel./fax 81 501 28 44
fax 501 28 43
tel. kom. 605 310 100
605 310 339

WÓZKI WIDŁOWE

URZĄDZENIA TRANSPORTU WEWNĘTRZNEGO (wszystkie typy)

• sprzedaż • serwis • wynajem • części



e-mail: multiwidlak@interia.pl • www.multiwidlak.pl

PROMOCJA!

cena 49000 zł netto

WÓZEK WIDŁOWY NISSAN

cena 1800 zł netto

ZAWIESIE DO PALET

cena 1870 zł netto

SZUFLA HYDRAULICZNA

Case study: Jak za 2 tys. zł dotrzeć do 100 klientów B2B?

Michał Dziekoński, www.marketing.org.pl
marketing w praktyce
MEDIA I SZKOLENIA

Typowy decydent B2B niezbyt chętnie korzysta z social mediów, a zdarza się, że nawet pocztę elektroniczną uważa za zło konieczne. Czy jest sposób, aby takiego opornego 45–50 latka zachęcić np. do korzystania z marketing automation lub przynajmniej z przesyłek personalizowanych? Otóż jest!

W przypadku tradycyjnych klientów biznesowych rzadko wykorzystywane są nowoczesne narzędzia marketingowe. Udowodnię, że jednak warto po nie sięgać, bo przy odrobinie kreatywności można osiągnąć naprawdę znakomite rezultaty.

Marketerzy odpowiedzialni za kontakty i sprzedaż w takich bastionach B2B jak energetyka, hutnictwo, kruszywa czy produkcja wyrobów metalowych, najchętniej korzystają ze sprawdzonych, dobrze sobie znanych narzędzi marketingowych: prezentacji, upominków reklamowych i eventów.

Przełam stereotyp „nie da się”...

Właśnie taki marketer (z branży odlewniczej), z którym miałem okazję niedawno pracować, stanął przed wyzwaniem poinformowania stałych klientów o nowej usłudze. Chciał ich zachęcić do poszerzenia współpracy i oczywiście do większych zakupów. W swojej bazie danych miał adresy, personalia i dane klientów – nie chciał jednak organizować eventu, bo ostatnio odnotowywali niską frekwencję. Nie chciał także korzystać z e-maili czy newsletterów, bo – jak twierdził – klienci ich nie czytają. Uznał także, że w przypadku tej oferty zwykłe kontakty telefoniczne to za mało.

Problem komunikacyjny przy budżecie niewiele większym niż 2 tysiące złotych z hakiem na grupę 100 klientów wydawał się trudny do rozwiązania. Marketer dał się jednak namówić, abyśmy podeszli do zadania, przełamując stereotypowe „nie da się”, i wystartowaliśmy z nietypową kampanią.

Wymyśliliśmy ciekawy folder o nowej usłudze i zleciliśmy jego zindywidualizowany druk. Klient, który go otrzymał i chciał wejść na stworzoną pod kampanię stronę internetową, aby przeczytać więcej o nowej usłudze czy zerknąć na rysunki techniczne i specyfikację, musiał wpisać imienny kod, podany mu w drukowanym folderze. Takie unikalne oznaczenie pozwalało – dzięki Google Analytics – śledzić, kto, z jakiej firmy, i kiedy wszedł na landing page.

Docieraj do klienta w 15 minut...

Ale monitorowanie ruchów potencjalnego klienta było zaledwie początkiem całej operacji. Jej sukces zależał od operatywności działów IT i sprzedaży. Jeśli tylko klient pojawiał się na stronie, IT natychmiast informowało o tym właściwego Key Account Managera z działu sprzedaży. Ten zaś miał obowiązek zadzwonić w ciągu kwadransa do danego klienta i porozmawiać z nim o ofercie, którą ten zaledwie przed chwilą przeglądał na WWW.

...a efekty cię zaskoczą!

Efekty kampanii zaskoczyły nas.

- Wysłaliśmy do klientów 100 broszur z indywidualnym kodem.
- 42 z odbiorców weszło na dedykowaną stronę internetową – **osiągnęliśmy Response Rate rzędu 42%!**
- Do 36 z nich handlowcom udało się dodzwonić. Najczęściej rozmowa wyglądała następująco:
  – Cześć Staszek, tu Marek. Czy dostałeś już może od nas broszurę o naszych nowych usługach?
  – Stary z nieba mi spadasz! Właśnie siedzę na waszej stronie i to oglądam. Wygląda to całkiem ciekawie.
  – To może zajrzę do was w przyszłym tygodniu i to omówimy? Może uda nam się wspólnie zaplanować, jak moglibyśmy to wdrożyć z korzyścią dla was?

W przypadku 24 klientów spotkanie odbyło się – **osiągnęliśmy bardzo wysoki wskaźnik konwersji na poziomie 66,6%** (na 36 zainteresowanych zgodziło się spotkać 24). W wyniku kampanii podpisano 13 umów z klientami – **osiągnęliśmy skuteczność negocjacyjną na poziomie ponad 50%!** Dało to wartość marży na poziomie ponad 50-krotnie wyższym niż koszt kampanii (mam na myśli tylko koszty marketingowe – mniej niż 3 tys. zł – bez uwzględniania kosztów handlowych). Zespół marketingu mógł pochwalić się przed zarządem firmy **wskaźnikiem Marketing ROI na poziomie ponad 5000%** (zrealizowana marża w wyniku kampanii/koszty działań marketingowych × 100%).

Korzystaj z nowych narzędzi!

Takie nowoczesne i stosunkowo łatwe w zastosowaniu narzędzia marketingu, jak **content marketing** (inspirujące treści w folderze reklamowym) oraz **marketing automation** (prosty monitoring wejść na stronę internetową), połączone z przemyślanym telemarketingiem, są w stanie przynosić bardzo zadawalające efekty. Zwłaszcza w branżach, w których dotarcie do klientów B2B z różnych względów jest utrudnione. ■

Elastyczna, cementowa zaprawa klejąca

PCI Pericol® Flex

- Nowa, ulepszona receptura
- Innowacyjny system retencji wody
- Wyjątkowa łatwość mieszania
- Bardzo dobre parametry robocze, nawet w trudnych warunkach atmosferycznych
- Odpowiada klasie C2TE wg normy EN 12004
- Wysoka przyczepność do różnych podłoży i okładzin, także niechłonnych

www.pci-polska.pl

PCI® Für Bau-Profis

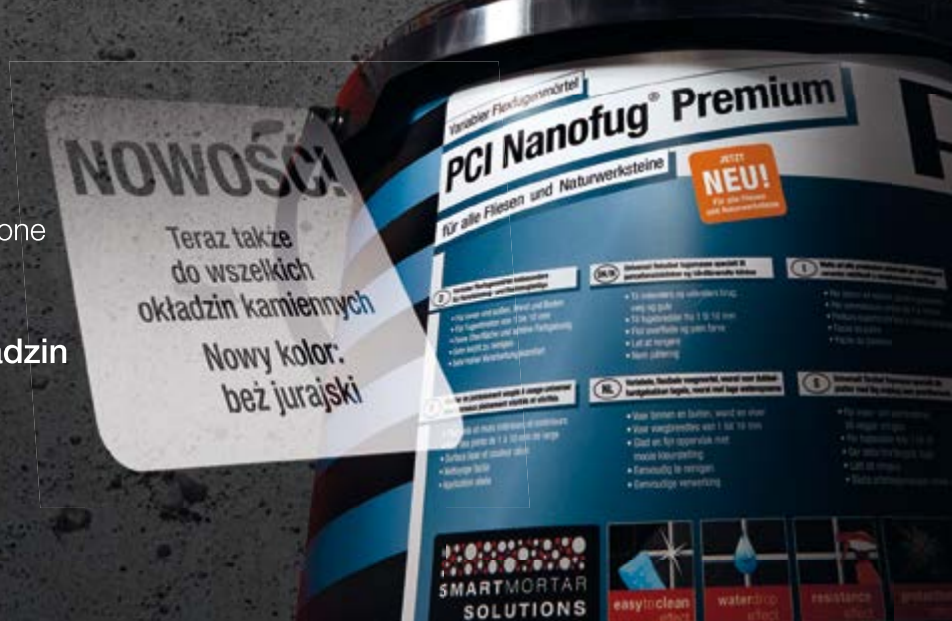
budopunkt
Autoryzowany dystrybutor PCI

20-211 Lublin, ul. Gospodarcza 31
tel. 81 444 3786, www.budopunkt.com

Uniwersalna fuga nowej generacji

PCI Nanofug® Premium

- **czystość i higiena:** skutecznie utrudnia rozwój bakterii, grzybów i przykrych zapachów
- **bezpieczeństwo i ekologiczne rozwiązania:** wykorzystuje efekt fotokatalizy, nie zawiera szkodliwych biocydów
- **trwałość barw:** wyselekcjonowane pigmenty chronione przez cząsteczki bieli tytanowej odbijające promieniowanie UV
- **jedna fuga do wszystkich okładzin w tym kamienia naturalnego**
- **uniwersalna od 1 do 10 mm**



www.pci-polska.pl

Warunki techniczne 2017. Co nowego w kwestii stolarki?

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Dzień 1 stycznia odznaczył się w naszych kalendarzach jako kolejny etap zmian w związku z nowymi Warunkami Technicznymi. Choć najwięcej uwagi poświęca się konstrukcjom budowlanym, nowy rok przyniósł też nowe otwarcie dla stolarki. Jak prezentują się aktualne wymagania dla poszczególnych typów drzwi i okien? O czym warto pamiętać, dobierając rozwiązania do projektu?

Podobnie jak w przypadku konstrukcji ścian, dachów czy podłóg, elementy stolarki uwzględnione w projekcie budowlanym powinny spełniać nowe wymagania w zakresie izolacyjności termicznej. Oznacza to konieczność zastosowania rozwiązań o właściwym współczynniku przenikania ciepła U_{max}. Jak podkreślają eksperci, tempo zmian pozostało dość liniowe. – *Dopuszczalna wartość wskaźnika dla wszystkich wymienionych w rozporządzeniu rozwiązań w obrębie stolarki została zmniejszona o 0,2 W/m²K* – wyjaśnia Marcin Demski z firmy OKPOL, producenta okien połaciowych. – *W zależności od konkretnych elementów, oznacza to zaostrzenie wymagań o 11–15%* – dodaje. Dokładne wymagania dla stolarki prezentuje tabela poniżej.

Tab. 1. Wartości współczynnika przenikania ciepła U okien, drzwi balkonowych i drzwi zewnętrznych

Rodzaj stolarki	Maksymalny dopuszczalny współczynnik przenikania ciepła Umax [W/m²K]		
	WT 2014	WT 2017	WT 2012
Okna pionowe, drzwi balkonowe, powierzchnie przezroczyste nieotwieralne			
a) przy ti ≥ 16°C	1,3	1,1	0,9
b) przy ti < 16°C	1,8	1,6	1,4
Okna połaciowe			
a) przy ti ≥ 16°C	1,5	1,3	1,1
b) przy ti < 16°C	1,8	1,6	1,4
Okna w ścianach wewnętrznych			
a) przy Δti ≥ 8°C	1,5	1,3	1,1
b) przy Δti < 8°C	bez wymagań		
c) między pomieszczeniami ogrzewanymi i nieogrzewanymi	1,5	1,3	1,1
Drzwi w przegrodach zewnętrznych lub między pomieszczeniami ogrzewanymi i nieogrzewanymi	1,7	1,5	1,3
Okna i drzwi zewnętrzne w przegrodach zewnętrznych pomieszczeń nieogrzewanych	bez wymagań		

Pomieszczenia ogrzewane

Analizując powyższą tabelę, warto od razu zdefiniować, czym jest „pomieszczenie ogrzewane". Zgodnie z § 134 rozporządzenia jest to pomieszczenie, w którym na skutek działania systemu ogrzewania lub w wyniku bilansu strat i zysków ciepła utrzymywana jest odpowiednia temperatura.

O ile nie wynika to z wymagań technologicznych, do obliczania szczytowej mocy cieplnej przyjmuje się temperatury obliczeniowe zgodnie z poniższą tabelą.

ROK ZAŁ. 1919

SOLAN LUBLIN

Turka 245 k. Lublina
tel. 81 751 07 85
tel. kom. 509 555 270
www.solan.lublin.pl
e-mail:solan@solan.lublin.pl

POKRYCIA DACHOWE BLACHODACHÓWKI

BLACHY TRAPEZOWE

OBRÓBKI BLACHARSKIE

PARAPETY

RYNNY • OKNA DACHOWE

Stolarka okienna i drzwiowa, by trafić na rynek, musi spełniać określony wymagania i sprostać warunkom technicznym, np. w zakresie izolacyjności termicznej

Tab. 2. Temperatury obliczeniowe pomieszczeń ogrzewanych a ich przeznaczenie lub sposób wykorzystania

Temperatury obliczeniowe	Przeznaczenie lub sposób wykorzystywania pomieszczeń
+5°C	nieprzeznaczone na pobyt ludzi
	przemysłowe – podczas działania ogrzewania dyżurnego
+8°C	w których nie występują zyski ciepła, a jednorazowy pobyt dla osób znajdujących się w ruchu i w okryciach zewnętrznych nie przekracza 1 godziny
	w których występują zyski ciepła od urządzeń technologicznych, oświetlenia itp., przekraczające 25 W na 1 m^3 kubatury pomieszczenia
+12°C	w których nie występują zyski ciepła, przeznaczone do stałego pobytu ludzi, znajdujących się w okryciach zewnętrznych lub wykonujących pracę fizyczną o wydatku energetycznym powyżej 300 W
	w których występują zyski ciepła od urządzeń technologicznych, oświetlenia itp., wynoszące od 10 do 25 W na 1 m^3 kubatury pomieszczenia
+16°C	w których nie występują zyski ciepła, przeznaczone na pobyt ludzi w okryciach zewnętrznych w pozycji siedzącej i stojącej/bez okryć zewnętrznych, znajdujących się w ruchu lub wykonujących pracę fizyczną o wydatku energetycznym do 300 W
	w których występują zyski ciepła od urządzeń technologicznych, oświetlenia itp., nieprzekraczające 10 W na 1 m^3 kubatury pomieszczenia
+20°C	przeznaczone na stały pobyt ludzi bez okryć zewnętrznych, niewykonujących w sposób ciągły pracy fizycznej
+24°C	przeznaczone do rozbierania
	przeznaczone na pobyt ludzi bez odzieży

Jak wynika z tabeli, w świetle obowiązujących przepisów do poddaszy i pomieszczeń użytkowych należy zaliczyć także te przestrzenie, w których nie występują zyski ciepła pochodzące na przykład z systemu grzewczego (powyżej 16°C).

Odpowiedź producentów

Nowe wymagania obowiązywać będą do 31 grudnia 2020 roku. Docelowo, dopuszczalny współczynnik przenikania ciepła U ulegnie dalszemu zaostrzeniu – do 0,9 W/m^2K dla okien fasadowych i drzwi balkonowych, 1,1 W/m^2K dla okien połaciowych oraz 1,3 W/m^2K dla drzwi w przegrodach zewnętrznych. Jak wynika z tabeli pierwszej, najbardziej „wrażliwe" na nowe przepisy budowlane będą poddasza. Wskaźniki izolacyjności dla stosowanych w nich drzwi balkonowych i okien dachowych będą niższe, niż ma to miejsce w przypadku stolarki na niższych kondygnacjach. Projektując poddasze użytkowe, warto więc już dziś sięgnąć po rozwiązania oferujące podwyższone parametry termiczne.

W tekście wykorzystałem informacje z firmy OKPOL.

Usługi hydrauliczne:

- **WOD.-KAN.**
- **C.O.-GAZ**
- **SIECI – PRZYŁĄCZA**

Wynajem:

- **KOPARKO-ŁADOWAREK**
- **MINIKOPAREK**

Wywóz:

- **ZIEMI**
- **GRUZU**
- **ITP.**

ZDZICHTEX

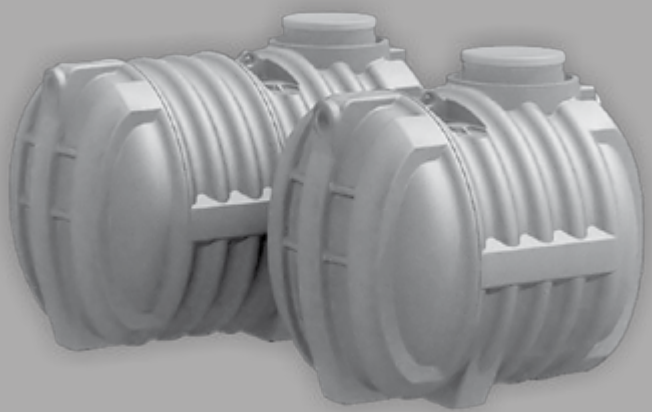
ZDZISŁAW CZARNY

20-209 Lublin, ul. Konstruktorów 17
tel. 81 748 62 69, tel. kom. 601 694 882
www.zdzichtex.pl, biuro@zdzichtex.pl

KRUSZYWO BETONOWE NA DROGI

Usługi transportowe

- **PIACH DO MUROWANIA**
- **PIACH PODSYPKOWY**
- **PIACH DO MIXOKRETA**



Wykonujemy:

- **PRZYDOMOWE OCZYSZCZALNIE ŚCIEKÓW**
- **ZBIORNIKI SZCZELNE (SZAMBA)**

Podstawowe narzędzia potrzebne fachowcom na co dzień – np. wiertarki, szlifierki – najlepiej mieć na własność. Ich zakup w takiej sytuacji jest jak najbardziej uzasadniony

©Polskie Stowarzyszenie Dekarzy

Narzędzia i maszyny w firmie
Kupić czy wypożyczyć?

Jerzy Liniewicz, jurek.l@ihz.pl

Przedsiębiorstwa budowlane do swego funkcjonowania potrzebują maszyn i narzędzi. Te można kupić na własność, ale i wypożyczać w specjalistycznej firmie. Praktyka rynkowa pokazuje, że wykonawcy prac budowlanych korzystają z obu opcji i obie te formuły mają sens w określonych okolicznościach, a rynek dostawców narzędzi elastycznie reaguje na potrzeby licznych firm wykonawczych. Redakcja Fachowca Lubelskiego postanowiła pogłębić temat zaopatrzenia firm budowlanych w narzędzia i w ramach sondy zadała dwóm ich dostawcom z jednej strony i użytkownikowi z drugiej, pytanie w tej sprawie. Dostawców narzędzi zapytaliśmy o to, kiedy, w jakich sytuacjach i przy jakich zleceniach narzędzia/maszyny budowlane lepiej kupować, a kiedy wypożyczać. Firmę wykonującą roboty budowlane zapytaliśmy o to samo, prosząc też o opisanie, jak owa firma rozwiązuje problem zaopatrzenia w potrzebny sprzęt użytkowany na budowach. Wszyscy, niekiedy bardzo wyraziście, przedstawili swój punkt widzenia. A nasi Czytelnicy – specjaliści realizujący prace budowlane, montażowe, instalacyjne – zapoznawszy się z plusami i minusami różnych sposobów zapewnienia sobie narzędzi, wyciągną zapewne właściwe dla siebie wnioski i zdecydują, co i kiedy kupić, co i kiedy zaś wypożyczyć. Poniżej odpowiedzi na nasze pytania i krótkie podsumowanie, syntetycznie zbierające „za i przeciw" zakupu i wynajmu narzędzi/maszyn.

DOSTAWCY NARZĘDZI

Firma sprzedająca i wypożyczająca narzędzia/sprzęt budowlany Marek Dzida, Cel-Nar Elektronarzędzia

Dzisiejszy rynek budowlany stawia wykonawcom wiele trudnych zadań do wykonania, a te wymagają wielu potrzebnych do tego fachowych narzędzi i rozwiązań. Oferta kupna narzędzi na rynku jest bogata, praktycznie każda wprowadzana nowość jest dostępna niemal natychmiast. Jako firma handlowa jesteśmy w stanie praktycznie od razu zapewnić naszemu klientowi najbardziej specjalistyczne narzędzie. Posiadanie własnej bazy z pełnym wyposażeniem w narzędzia i maszyny zapewnia komfort i sprawne funkcjonowanie firmy budowlanej. Można jednak i naprawdę warto postawić sobie kilka pytań. Czy zawsze jest to – mam na myśli posiadanie wszystkich narzędzi na własność – najlepsze rozwiązanie gwarantujące sukces finansowy? Bez wątpienia firmy, które chcą być obecne na rynku i sprawnie na nim działać, muszą mieć sprzęt potrzebny do realizacji zadań, ale czy każdy sprzęt? Podstawowy sprzęt na pewno, ale... czy zawsze? Faktem jest też i to, że nie każda firma jest w stanie mieć na własność drogie i bardzo specjalistyczne urządzenia, które wykorzystywane są sporadycznie, a bez których wykonanie zadania w obecnej rzeczywistości jest wręcz niemożliwe. Co wtedy? W takiej sytuacji pozostaje wypożyczenie sprzętu. Jako przedstawiciel firmy zajmującej się także wypożyczaniem

sprzętu wykonawcom, mogę jednoznacznie powiedzieć, że ci często korzystają z ofert wypożyczalni, bo to ogranicza im wydatki na sprzęt, który później nie jest wykorzystywany. Istotnym argumentem za wypożyczeniem jest też koszt utrzymania sprzętu, który wymaga stałych przeglądów, homologacji czy niezbędnych certyfikatów i ubezpieczeń. Prowadzenie ewidencji środków trwałych i ich amortyzacja dla wielu małych firm stanowi dodatkowe utrudnienia. Narzędzia w trakcie eksploatacji ulegają także awariom, co wymusza nieplanowane przestoje i generuje dodatkowe koszty związane z dostarczeniem narzędzi do serwisu. W takich przypadkach firmy, takie jak nasza, odbierają z budowy sprzęt uszkodzony i zapewniają kolejny, który pozwala klientowi kontynuować pracę. Klient może skupić się na realizacji harmonogramu prac, a dostawca maszyn i narzędzi pomaga mu w sprawnym funkcjonowaniu na placu budowy. Często kupiony sprzęt wykona określoną pracę, „zarobi na siebie i właściciela" i potem zalega w magazynie czy bazie. A może zamienić go na sprzęt, który jest obecnie potrzebny? Nasza firma proponuje takie rozwiązania i posiada szeroką gamę maszyn używanych, które może nie są nowe, ale mają za to przystępną cenę. Banki oraz inne instytucje finansowe zapewniają dzisiaj klientom za naszym pośrednictwem różnego rodzaju formy finansowania sprzętu – dotacje, raty, umowy leasingowe itp. Ale niestety nie zapewniają one całorocznego frontu robót, który gwarantuje wykorzystanie sprzętu i maszyn tak, by miesięczne raty mogły być spokojnie i płynnie finansowane. Dlatego uważam, że dla wielu firm funkcjonujących na dzisiejszym rynku budowlanym, wypożyczanie sprzętu jest idealnym uzupełnieniem własnej bazy maszyn i w wielu wypadkach jedynym sposobem na sprawną realizację terminowych umów.

Firma sprzedająca narzędzia/sprzęt budowlany

Paweł Szpinda, koordynator ds. sprzedaży internetowej, PHU Asmet

Przede wszystkim należy sobie postawić pytanie: przez jaki czas sprzęt nam będzie potrzebny oraz jaki jego rodzaj potrzebujemy? Jeżeli narzędzie będzie wykorzystane przez bardzo krótki czas i jest to urządzenie specjalistyczne, to mimo wszystko wypożyczenie będzie korzystniejsze. Natomiast jeżeli ze sprzętu będziemy musieli korzystać przez dłuższy czas, to jedynym sensownym rozwiązaniem będzie jego zakup. W momencie wypożyczania sprzętu musimy najpierw uiścić wysoką kaucję, a następnie – w zależności od wypożyczalni – musimy zapłacić za godziny lub dni, podczas których sprzęt przebywał w naszym posiadaniu. Przykładowe ceny z jednej z lubelskich wypożyczalni kształtują się następująco: podstawowa szlifierka kątowa 125 mm – kaucja: 300 zł, wypożyczenie na dobę: 35 zł, wiertarko-wkrętarka 14,4V – kaucja: 500 zł, wypożyczenie na dobę: 35 zł, podstawowa młotowiertarka – kaucja: 500 zł, wypożyczenie na dobę: 60 zł (oczywiście wszystkie kwoty netto). Jak widać na podanym przykładzie, koszty wypożyczenia, mimo wszystko, są spore i użytkując dany sprzęt 3–4 dni, praktycznie uzbiera się kwota, za którą możemy kupić już nowy sprzęt na własność. Również kaucje stoją na wysokim poziomie, pomimo że po oddaniu sprzętu są nam zwracane. Kolejnym ważnym aspektem jest jakość sprzętu oraz jego wyeksploatowanie. Często w wypoży-

>

REKLAMA

CEL-NAR Elektronarzędzia

CEL-NAR Elektronarzędzia
20-150 Lublin, Bursaki 19 B • tel. kom. 607 105 280 • tel./fax 81 740 4001
e-mail: info@celnar.pl • www.celnar.pl

czalniach można się spotkać raczej ze sprzętem średniej jakości. Wynika to ze strachu właścicieli przed nieuczciwymi klientami, którzy – pomimo wpłaty kaucji – mogą zniszczyć lub w ogóle nie oddać takiego sprzętu. Inną sprawą jest to, że duża część narzędzi jest wyeksploatowana i po prostu nie spełnia oczekiwań klienta. Należy pamiętać, że każdy prawdziwy mężczyzna w swoim domu powinien mieć podstawowe narzędzia typu szlifierka, wkrętarka czy wiertarka!

UŻYTKOWNIK NARZĘDZI

Firma wykonująca prace budowlane

mgr inż. Karol Gałązka, kierownik budowy w firmie MM Bujak

Odpowiedź na to pytanie zależy od wielu czynników. Narzędzia, które są wykorzystywane na co dzień, tj. szlifierka kątowa, młotowiertarka, wkrętarka czy betoniarka, warto zakupić na własność. Jest to zdecydowanie bardziej opłacalne, nawet jeżeli weźmiemy pod uwagę koszty eksploatacji. Warto pamiętać, aby wybierać sprzęt wysokiej jakości, który daje gwarancję niezawodności. Oferta rynkowa jest bardzo szeroka, korzystnie jest prześledzić ceny zarówno w salonach stacjonarnych oraz Internecie i wybrać najbardziej satysfakcjonującą opcję. Jednak co jakiś czas w każdej firmie budowlanej jest potrzebne narzędzie, którego nie posiadamy w swoich zasobach. Tak więc zakup sprzętu, np. ciężkiego młota wyburzeniowego, który jest potrzebny dorywczo, jest nieopłacalne i wtedy skorzystanie z profesjonalnej wypożyczalni narzędzi wydaje się w pełni uzasadnione i wskazane. Większość narzędzi dostępna jest od ręki, a wypożyczalnia odpowiada za ich prawidłowy stan techniczny. Podsumowując, warto zwiększać kapitał firmy i inwestować we własne narzędzia. Zapewniają one bowiem przygotowanie do każdej inwestycji i w perspektywie czasu obniżają koszty wykonania danego przedsięwzięcia, zwiększając konkurencyjność firmy.

W wielu przypadkach zakup narzędzi/maszyn budowlanych mija się z celem. Wtedy dane urządzenie warto wypożyczyć. Firmy wypożyczające maszyny/narzędzia mają w ofercie również kompaktowe koparki, co może się przydać lokalnej firmie budowlanej

PODSUMOWANIE

Praktyka rynkowa pokazuje, że zarówno zakup, jak i wypożyczenie narzędzi bądź maszyn budowlanych, to formuły, które się sprawdzają i są powszechnie stosowane przez firmy budowlane prowadzące różnego rodzaju prace.

Zakup narzędzi czy maszyn budowlanych pozwala na ich pełną kontrolę i daje nieograniczoną możliwość dysponowania nimi. Duża częstotliwość korzystania z pewnych narzędzi to argument za posiadaniem ich na własność. Każdy fachowiec czy przedsiębiorca budowlany ma też listę tych narzędzi, które musi mieć dla siebie zawsze i wszędzie, co oznacza najczęściej ich zakup. W wielu przypadkach lista taka – a tę dyktuje kalkulacja, doświadczenie i zmysł organizacyjny – jest zapewne całkiem długa. Niemała grupa fachowców ceni też sobie zapewne wyłączność na korzystanie z narzędzi i po prostu je kupuje. Ludzie tacy mają własny sprzęt, korzystają z niego i znają go „na wylot". Chcąc mieć swoje własne narzędzia, trzeba oczywiście za nie zapłacić i o nie dbać. To generuje koszty, wymaga określonych czynności i czasu.

Wynajmem narzędzi lub maszyn budowlanych ma sens przede wszystkim wtedy, kiedy nie używa się ich na co dzień, a tylko czasami, przy konkretnych zleceniach. Zapotrzebowanie na wiele narzędzi i maszyn, np. do poważnych prac ziemnych, (mini)koparki czy ciężkie narzędzia wyburzeniowe lub do kucia, ma – przynajmniej dla niektórych firm – właśnie taki sporadyczny charakter. Wówczas wynajem to dobry pomysł, bo po co kupować coś, z czego nie korzystamy w taki sposób, by było to opłacalne? Taka elastyczność wynikająca z wynajmu to dobra rzecz. Poza tym troska o stan sprzętu leży w gestii firmy, która narzędzia wypożycza klientom. Niektórzy przedsiębiorcy budowlani, w ramach swojej polityki finansowo-inwestycyjnej realizowanej w stosunku do własnych firm, nie chcą angażować zbyt dużych środków finansowych na zakup pewnych narzędzi czy maszyn, wolą narzędzia wynająć, a wolne środki finansowe zagospodarować w inny sposób. Wynajem oczywiście też kosztuje – trzeba płacić za czas wynajmu i uwzględnić kaucję za to, co wypożyczamy.

Każda z opcji ma, jak widać, plusy i minusy. I tylko racjonalne i uwzględniające specyfikę konkretnej firmy budowlanej podejście do kwestii zaopatrzenia się w narzędzia i maszyny pozwoli jej wybrać optymalną dla siebie opcję i zrealizować kontrakt nie tylko fachowo, ale i w przemyślany organizacyjnie i ekonomicznie sposób.

JARKOWI FLAKOWI,

naszemu Koledze z pracy, z powodu śmierci

MAMY

składamy szczere wyrazy współczucia.

ELEKTRONARZĘDZIA

TRYTON

iPROSTA ROBOTA

tryton-tools.com.pl

SKLEP PATRONACKI
PROLINE®

ADACHIP
SKLEP • WYPOŻYCZALNIA • USŁUGI

Bychawa, ul. Lubelska 9/Podwale 4
tel. 81 566 0884, tel. kom. 698 691 683
www.adachip.com.pl, e-mail: eklep@adachip.com.pl

Vito: zużycie paliwa w mieście/poza miastem/średnie: 9,0-6,6 /6,0-5,0/6,9-5,7 l/100 km; średnia emisja CO_2: 182-154 g/km

Gwiazdorska oferta.

Oto Mercedes-Benz Vito – jedyny samochód w segmencie dostępny z trzema wersjami napędu do wyboru – efektywnym na przednie koła, dynamicznym na tylne lub wszechstronnym 4x4. Tylko teraz dostępny z atrakcyjnymi pakietami wyposażenia i w wyjątkowej cenie.

VITO FURGON

— z wyposażeniem w cenie m.in. —

- Klimatyzacja TEMPMATIC
- Podwójne siedzenie pasażera

VITO TOURER*

— z wyposażeniem w cenie m.in. —

- Klimatyzacja TEMPMATIC
- Radio z Bluetooth
- Przyciemnione tylne szyby
- Zderzaki i listwy w kolorze nadwozia

Zapraszamy do salonów Mercedes-Benz.

*Pakiet wyposażenia dotyczy wersji Tourer PRO

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

Mercedes-Benz Lenartowicz

20-147 Lublin, Al. Spółdzielczości Pracy 84, tel. 81 718 66 00