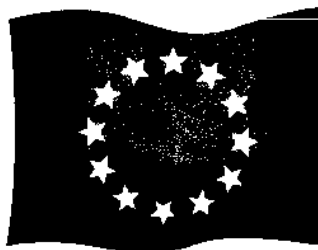


# ***EUROPA I MY***



## **Nowa Europa dla Dekarzy**

**Autorzy: Prof. Stefan Hlawacek  
Inż. Martina Orsulova  
2003**

**Posługując się przykładem EUROFIT z Austrii**

**Adaptacja merytoryczna: Piotr Kupidurski**

***Związek Rzemiosła Polskiego 2005***

# 1 Struktura i rozwój dekarstwa

Dekarstwo jest jedną z wielu branż budowlanych, która posiada swoją specyfikę. Praca dekarzy w sposób nie rozerwalny wiąże się z pracą innych specjalistów takich jak cieśle, blacharze i tynkarze. Jednakże dekarstwo wymaga od osób wykonujących ten zawód dużych umiejętności manualnych jak i wyobraźni przestrzennej a także dużego doświadczenia wynikającego z ilości wykonanych dachów, ponieważ każdy dach posiada swoją własną specyfikę i charakter. Dlatego określenie dekarstwa sztuką jest trafne, ponieważ w tym zawodzie praktycznie nie występują schematy.

Wiele firm świadczących usługi dekarskie zatrudnia prócz dekarzy także blacharzy i cieśli tak, aby zaoferować klientowi kompleksową usługę.

W zakresie działania takiej firmy znajdują się wykonanie konstrukcji dachu tzn. więźby dachowej, wykonanie pokrycia dachu łącznie z wykonaniem montażu okien dachowych blaszanych elementów obróbki dachu oraz systemu rynnowego odprowadzającego wodę z dachu.

Z badań prowadzonych w Europie wynika, że rzadko spotyka się zamówienia na usługi dekarskie z zagranicy. Potwierdza to zasadę, że prawie wszystkie zamówienia na usługi dekarskie (około 90%) pochodzą z obszaru lokalnego znajdującego się w obrębie 50 km od przedsiębiorstwa. Ponadto, więcej niż 50% wszystkich firm ulokowanych jest w małych miasteczkach poniżej 10.000 mieszkańców. Podsumowując te fakty można stwierdzić, że w krajach Unii dekarze działają głównie w swoim bezpośrednim sąsiedztwie, gdzie w zależności od wielkości firmy, odnajdują większość swojego rynkowego potencjału, co przynosi im wystarczające obroty i ilość pracy.

Obecnie wykonawcy kupują materiały od kilku producentów za pośrednictwem sieci handlowych, ale wraz z przystąpieniem Polski do UE na rynku pojawiają się nowi dostawcy działający na rynkach krajów sąsiadujących z Polską tj. z Niemiec, Czech, Słowacji. Pomimo to głównymi dostawcami materiałów jest kilka kluczowych firm. Rynek handlu materiałami do pokryć dachowych pozostaje silnie rozdrobniony wykazuje jednak silne tendencje do koncentracji.

Owocuje to bliskimi związkami firm rzemieślniczych z przemysłem, ale istnieje także ryzyko powstania zależności. Taka struktura dostawcza prowadzi do tego, że dostawcy i nabywcy dysponują niewielkim rozeznaniem w obecnej sytuacji na rynku, i trudno jest osiągnąć różne ceny i zmiany warunków dostaw.

Przystąpienie Polski do UE zwiększyło oferowany asortyment, kluczowi dostawcy dalej będą odgrywać ważną rolę, mimo mniej dominującej pozycji, także na rynku europejskim, co wynika z ich związków z kapitałem zagranicznym.

Główną słabością naszych firm dekarskich jest niski kapitał obrotowy firmy i niewystarczający margines zysków oraz brak uregulowań związanych z rynkiem pracy. Stanowi to największe problemy naszych przedsiębiorstw. Za ten stan może także odpowiadać słabość w obszarach zarządzania materiałami i logistyki oraz brak reakcji rządu na rozrastającą się „szarą strefę”. Ponadto rozwój technologiczny charakteryzujący się wzrostem wymagań kapitałowych i

ciągłym brakiem wykwalifikowanej kadry, okazuje się być kluczowy dla gospodarczej przyszłości polskich dekarzy.

## 2 Skutki rozszerzenia UE dla zakładów dekarских

W dniu 1 maja 2004r. wraz z rozszerzeniem Unii Europejskiej Polska a więc i wszystkie podmioty prowadzące działalność gospodarczą stały się częścią dużego systemu gospodarczego. Wraz z poszerzeniem Unii Polskie firmy dekarские uzyskały dostęp do większego rynku zbytu dla swoich usług a także zwiększyła się liczba dostawców materiałów do pokryć dachowych. Zwiększyła się także konkurencja na rynku Polskim, ponieważ został on otwarty dla firm dekarских z innych krajów UE. Niewątpliwie poszerzenie UE ma pozytywne skutki dla branży dekarskiej poprawiając dostępność do nowych materiałów i technologii, rynków zbytu a także wymuszając podniesienie standardów świadczonych usług, co ściśle wiąże się z rozwojem całej branży.

### 2.1 Swobodny przepływ towarów

Podstawowym dokumentem prawnym w dziedzinie budownictwa we Wspólnotach Europejskich jest **Dyrektywa Rady w sprawie zbliżenia ustaw i aktów wykonawczych Państw Członkowskich dotyczących wyrobów budowlanych (89/106/EEC z dnia 21 grudnia 1988 r. ze zmianami 93/68/EEC z dnia 22 lipca 1993 r.)**. Określa ona warunki wprowadzania i stosowania na rynku europejskim wyrobów produkowanych na potrzeby budownictwa. Dyrektywa stwierdza, że państwa członkowskie ponoszą odpowiedzialność za projektowanie i wykonywanie obiektów budowlanych na ich obszarze.

Dyrektywa formułuje wymagania podstawowe. Są to:

- nośność i stateczność,
- bezpieczeństwo pożarowe,
- higiena, zdrowie i środowisko,
- bezpieczeństwo użytkowania,
- ochrona przed hałasem,
- oszczędność energii i izolacyjność termiczna.

**a) Standardy krajowe** to przepisy techniczne pokazujące „poziom naukowy, technologiczny a także rozwój gospodarczy. Nie narzuca się ich „z góry”, ale przygotowują je właśnie te osoby, które będą je potem stosować: przedsiębiorcy, przedstawiciele nauki, władze publiczne i konsumenci. Takie osoby sprawdzają w tzw. specjalistycznej komisji standardów czy naprawdę istnieje potrzeba nowej standaryzacji, a potem przygotowują odpowiednie standardy do tych potrzeb.

Dla zawodu dekarza istotne jest kierowanie się standardami europejskimi oraz projektami standardów (inne standardy związane z pokrewnymi obszarami aktywności również mogą się do tego odnosić):

Normy i przepisy mające zastosowanie przy robotach dekarских:

PN-B-02361:1999 - Pochylenia połaci dachowych

PN-80/B-10240 - Pokrycia dachowe z papy i powłok asfaltowych. Wymagania i badania przy odbiorze

- PN-71/B-10241 - Roboty pokrywcze. Krycie dachówką ceramiczną. Wymagania i badania przy odbiorze
- PN-63/B-10243 - Roboty pokrywcze dachówką cementową. Wymagania i badania przy odbiorze
- PN-61/B-10245 - Roboty blacharskie budowlane z blachy stalowej ocynkowanej i cynkowej. Wymagania i badania techniczne przy odbiorze
- PN-EN 501:1999 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów z cynku do pokryć dachowych układanych na ciągłym podłożu
- PN-EN 506:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu – Charakterystyka wyrobów samonośnych samonośnych blachy miedzianej lub cynkowej
- PN-EN 504:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu – Charakterystyka wyrobów z blachy miedzianej układanych na ciągłym podłożu
- PN-EN 505:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu – Charakterystyka wyrobów płytowych ze stali układanych na ciągłym podłożu
- PN-EN 508-1:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów samonośnych z blachy stalowej, aluminiowej lub ze stali odpornej na korozję. Część 1: Stal
- PN-EN 508-2:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów samonośnych z blachy stalowej, aluminiowej lub ze stali odpornej na korozję. Część 2: Aluminium
- PN-EN 508-3:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów samonośnych z blachy stalowej, aluminiowej lub ze stali odpornej na korozję. Część 3: Stal odporna na korozję
- PN-EN 502:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów samonośnych z blachy ze stali odpornej na korozję, układanych na ciągłym podłożu
- PN-EN 507:2002 - Wyroby do pokryć dachowych z metalu. Charakterystyka wyrobów samonośnych z blachy aluminiowej, układanych na ciągłym podłożu
- PN-B-94701:1999 - Dachy. Uchwyty stalowe ocynkowane do rur spustowych okrągłych
- PN-EN 1462:2001 - Uchwyty do rynien okapowych. Wymagania i badania
- PN-EN 612:1999 - Rynny dachowe i rury spustowe z blachy. Definicje, podział i wymagania

PN-92/B-01707 - Instalacje kanalizacyjne. Wymagania w projektowaniu

PN-B-94702:1999 - Dachy. Uchwyty stalowe ocynkowane do rynien półokrągłych

PN-B-20130:2001 - Wyroby do izolacji cieplnej w budownictwie. Płyty styropianowe (PS-E)

PN-EN 607:1999 - Rynny dachowe i elementy wyposażenia z PVC-U. Definicje, wymagania i badania

projekt EN 988 - Cynk i stopy cynku. Specyfikacja wyrobów płaskich, rolowych, dla budownictwa

Do udzielania, uchylania i zmiany aprobat technicznych upoważnione są obecnie:

- 1) Instytut Techniki Budowlanej – w odniesieniu do wyrobów termo- i hydroizolacyjnych, włókno-cementowych,
- 2) Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Techniki Instalacyjnej „Instal” w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów z zakresu inżynierii sanitarnej,
- 3) Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Instalacji i Urządzeń Elektrycznych w Budownictwie „Elektromontaż” w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów z zakresu inżynierii elektrycznej, w zakresie napięcia nie przekraczającego 24 kV,
- 4) Instytut Badawczy Dróg i Mostów w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie w inżynierii komunikacyjnej,
- 5) Instytut Górnictwa Naftowego i Gazownictwa w Krakowie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych w sieciach i instalacjach paliw gazowych,
- 6) Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Przemysłu Elementów Wyposażenia Budownictwa „Metalplast” w Poznaniu – w odniesieniu do zamków, okuć elementów budowlanych wyposażeniowych i wykończeniowych,
- 7) Instytut Energetyki w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych w inżynierii elektrycznej w zakresie napięcia powyżej 24 kV,
- 8) Instytut Ochrony Środowiska w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie do oczyszczania ścieków i przerobu osadów,
- 9) Wojskowa Akademia Techniczna w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie w budownictwie obronnym,
- 10) Centrum Naukowo-Techniczne Kolejnictwa w Warszawie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie do budowy nawierzchni kolejowych,
- 11) Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Przemysłu Izolacji Budowlanej „Izolacja” w Katowicach – w odniesieniu do wyrobów termo- i hydroizolacyjnych oraz włókno-cementowych,
- 12) Główny Instytut Górnictwa w Katowicach – w odniesieniu do aparatury eksplozymetrycznej w budynkach,

- 13) Centrum Naukowo-Badawcze Ochrony Przeciwpozarowej w Józefowie – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie w obiektach przeznaczonych do hodowli zwierząt oraz do przechowywania płodów rolnych, środków produkcji rolnej i przetwórstwa rolno-spożywczego w gospodarstwach rolnych,
- 14) Instytut Melioracji i Użytków Zielonych w Falentach – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie w budownictwie melioracyjnym,
- 15) Instytut Łączności w Warszawie, Oddział we Wrocławiu – w odniesieniu do wyrobów stosowanych wyłącznie jako elementy nośne i zamocowania anten wraz z osprzętem,
- 16) Centralny Ośrodek Chłodnictwa w Krakowie – w odniesieniu do pomp ciepłych oraz elementów chłodniczych w systemach klimatyzacyjnych.

W 2001 r. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej przyjął treść ustawy zmieniającej Prawo budowlane. Zmiany te, zgodnie ze zobowiązaniami Układu Stowarzyszeniowego Polski ze Wspólnotami Europejskimi, mają na celu wdrożenie do polskiego systemu prawnego postanowień omówionej w poprzednim rozdziale Dyrektywy Rady 89/106/EEC z 21 grudnia 1989 r. w sprawie zbliżenia ustaw i aktów wykonawczych Państw Członkowskich dotyczących wyrobów budowlanych oraz Dyrektywy Rady z 24 czerwca 1992 r. w sprawie wdrożenia minimalnych wymagań bezpieczeństwa i ochrony zdrowia na tymczasowych lub ruchomych budowach. Po uchwaleniu ustawy przez Sejm i podpisaniu jej przez Prezydenta RP oraz opublikowaniu w Dzienniku Ustaw, przepisy staną się obowiązujące dla wszystkich uczestników procesu budowlanego.

**b) Europejskie standardy (EN)** są efektem wypracowania konsensusu w CEN (europejskiej komisji standaryzacji) przez delegatów państwowych instytutów ds. standaryzacji z krajów UE i Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA); są one potem ważne jako standardy krajowe w każdym kraju członkowskim UE. I zostaną one wprowadzone w Polsce.

W tych komisjach technicznych współpracują osoby reprezentujące poszczególne grupy eksperckie wywodzące się z krajowych ciał ds. standaryzacji. Krajowe standardy muszą zostać wycofane, jeśli stoją w sprzeczności do standardów europejskich, po to by zagwarantować jak największe ujednoczenie standardów.

Standardy europejskie mogą być uzupełnieniem dyrektyw UE: ostatnie dyrektywy UE wyznaczają jedynie podstawowe wymagania, które muszą spełniać wszystkie produkty wypuszczane na rynek. Te podstawowe wymagania mogą być bliżej określone przez standardy europejskie. Jeśli więc dekarz nie pracuje zgodnie z tymi standardami, musi udowodnić, że jego produkty/usługi odpowiadają dyrektywą UE (dowód zgodności).

Standardy europejskie nie służą jedynie zredukowaniu lub usunięciu przeszkód w handlu dla wszystkich krajów członkowskich UE, ale m.in. także ochronie zdrowia i zabezpieczeniom. Mimo, iż liczba standardów europejskich wzrośnie znacznie w kolejnych latach, nadal istnieje potrzeba stworzenia określonych standardów krajowych.

**EN 1462:1997** Przedział dla okapów rynien – Wymagania i testy

**EN 539-1:1994** Dachówki ceramiczne do przerywanego kładzenia –  
Określenie cech fizycznych – Część 1: Test szczelności.

- EN 539-2:1998** Dachówki ceramiczne do przerywanego kładzenia – Określenie cech fizycznych – Część 2: Test odporności na mróz
- EN 538:1994** Dachówki ceramiczne do przerywanego kładzenia – Test elastyczności
- EN 1304:1998** Dachówki ceramiczne do przerywanego kładzenia – Definicje i opis techniczny produktów
- EN 490:1994** Dachówki cementowe i obudowa - Opis techniczny produktów
- EN 491:1994** Dachówki cementowe i obudowa – Metody testowania
- EN 607:1995** Okapy rynien i obudowa zrobione z PCW – Definicje, wymagania i testy
- EN 612:1996** Okapy, rynny, rury odpływowe na deszczówkę z blachy – Definicje, klasyfikacje i wymagania
- EN 12467:2000** Fibro-cementowe płaskie blachy – Opis techniczny produktów
- EN 1847:2001** Elastyczne arkusze do uszczelniania – Plastikowe i gumowe arkusze do uszczelniania dachów – Metody wystawiania na działanie ciekłych substancji chemicznych
- EN 12056-3:2000** Drenaż grawitacyjny wewnątrz budynków – Część 3: Drenaż dachu, plan i kalkulacja
- EN 1013-2:1998** Przekazujące światło profilowane arkusze plastikowe
- EN 1013-3:1997** Przekazujące światło profilowane arkusze plastikowe
- EN 1013-4:2000** Przekazujące światło profilowane arkusze plastikowe
- EN 1013-5:2000** Przekazujące światło profilowane arkusze plastikowe
- EN 516:1995** Akcesoria z prefabrykatów do pokrycia dachowego – Instalacje zapewniające dostęp do dachu – Przejścia, stopnie i szczeble
- EN 12951:2003** Akcesoria z prefabrykatów do pokrycia dachowego – Przymocowane na stałe drabiny dachowe – Opis techniczny produktu i metody testowania
- EN 517:1995** Akcesoria z prefabrykatów do pokrycia dachowego – Haki bezpieczeństwa dachu
- EN 507:1999** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny całkowicie podtrzymywanych produktów do pokrycia dachowego z blachy aluminiowej

- EN 504:1999** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny całkowicie podtrzymywanych produktów do pokrycia dachowego z blachy miedzianej
- EN 502:1999** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny całkowicie podtrzymywanych produktów do pokrycia dachowego z blachy ze stali nierdzewnej
- EN 505:1999** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny całkowicie podtrzymywanych produktów do pokrycia dachowego z blachy stalowej
- EN 501:1994** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny całkowicie podtrzymywanych produktów do pokrycia dachowego z blachy cynkowej
- EN 506:2000** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny samopodtrzymujących produktów z blachy z miedzi lub cynku
- EN 508-1:2000** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny samopodtrzymujących produktów z blachy stalowej, aluminiowej i ze stali nierdzewnej – Część 1: Stal
- EN 508-2:2000** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny samopodtrzymujących produktów z blachy stalowej, aluminiowej i ze stali nierdzewnej – Część 2: Aluminium
- EN 508-3:2000** Produkty do pokrycia dachowego z blachy – Opis techniczny samopodtrzymujących produktów z blachy stalowej, aluminiowej i ze stali nierdzewnej – Część 3: Stal nierdzewna
- EN 12326-2:2000** Łupki dachowe i produkty z kamienia do przerywanego pokrywania dachów i okładania – Część 2: Metody testowania

**c) Standardy międzynarodowe** wypracowywane przez światową organizację standaryzacyjną ISO (International Organization for Standardization) nie muszą być wprowadzone w Polsce jako krajowe standardy. Stanowią one jednak ważną bazę przy tworzeniu krajowych i europejskich standardów.

Ważnymi międzynarodowymi standardami kontroli jakości są serie ISO od 9000 do 9004. Zostały one wypracowane w wyniku ogólnoświatowego trendu wysokich wymagań konsumentów dotyczących jakości i powinny gwarantować spełnienie oczekiwań klientów i tego, że otrzymają oni to, co zamawiali i za co zapłacili, a więc o omówionej wcześniej, oczekiwanej przez nich doskonałej jakości.

Rezultatem wprowadzenia serii standardów 9000-9004 powinien być system kontroli jakości, który zawierałby elementy odpowiadające każdej branej pod uwagę firmie.

Dotychczas istniejące normy ISO9001, ISO9002 i ISO9003 zostały zastąpione jedną, skonsolidowaną normą ISO9001:2000. Po nowelizacji grupa podstawowych norm dotyczących systemów jakości obejmuje:

ISO9000:2000 – Systemy zarządzania jakością – Podstawy i słownictwo

ISO9001:2000 – Systemy zarządzania jakością – Wymagania

ISO9004:2000 – Systemy zarządzania jakością – Wytyczne doskonalenia funkcjonowania

ISO 9001:2000 jednoznacznie wskazuje na podejście do procesu zapewnienia jakości uwzględniające zorientowanie na procesy biznesowe, czytelniejsze wymagania, zaspokajanie potrzeb klienta i ciągle doskonalenie organizacji, zarządzanie szeroko pojętym środowiskiem oraz inne elementy systemu zarządzania. W swojej koncepcji norma zakłada dostosowanie układu i treści wymagań dla przedsiębiorstw spoza grupy przedsiębiorstw produkcyjnych.

Wszystko wskazuje na to, że ISO 9001:2000 jest łatwiejsze w zrozumieniu i stosowaniu. Dlatego też nowe wydanie nie tylko wyeliminuje potrzebę stworzenia szeregu norm o charakterze opisowym, sprawi także, iż ISO 9001 pozostanie w o wiele szerszym stopniu akceptowane i stosowane jako punkt wyjścia dla rozpoczęcia działalności przez nowe firmy.

### **c) Dyrektywa dotycząca produktów budowlanych:**

Znak "CE" powinien być gwarantem standardów jakości. W sześciu podstawowych wymogach dotyczących prac budowlanych wyznaczone są zamiary ochrony, które muszą być obowiązkowo spełnione: mechaniczna siła i stabilność; bezpieczeństwo w przypadku pożaru; higiena; ochrona zdrowia i środowiska; bezpieczeństwo korzystania; izolacja akustyczna, energetyczna i cieplna. Ponadto, istnieją również ogólne zasady dotyczące trwałości produktów budowlanych i nadawania się ich do użytku.

Wymogi dotyczące produktów budowlanych są wyrażone w tzw. dokumentach interpretacyjnych, które przyjmują głównie komisje budowlane. Do kompetencji takich komisji należy również decydowanie o dowodzie zgodności i przyznawanie mandatów do europejskich organizacji standaryzujących.

Unijny znak "CE" będzie przypisany wówczas, gdy

- produkt odpowiada standardom europejskim, LUB
- produkt otrzymał europejską aprobatę techniczną, LUB
- produkt uzyskał ogólnokrajową aprobatę, gdyż spełnia podstawowe wymogi.

### **Wyroby dopuszczone do obrotu i powszechnego stosowania w budownictwie oznaczone europejskim znakovaniem CE**

Procedura ta dotyczyć będzie wyrobów budowlanych, dla których ustanowiono zharmonizowane normy europejskie lub wydano wytyczne EOTA do opracowywania europejskich aprobat technicznych. Będzie ona w pełni zgodna z regulacjami Dyrektywy budowlanej. Dokumentami odniesienia będą mogły być wyłącznie europejskie specyfikacje techniczne (zharmonizowane normy europejskie i europejskie aprobaty techniczne). Europejskie aprobaty techniczne będą udzielane przez jednostki desygnowane przez państwa członkowskie. Ocena zgodności wyrobu ze zharmonizowanymi normami europejskimi i europejskimi aprobatami technicznymi będzie dokonywana przez notyfikowane przy Komisji Europejskiej jednostki certyfikujące, kontrolujące i laboratoria, według systemów oceny zgodności określonych w załączniku III do Dyrektywy. Znakowaniem CE będzie oznaczany wyrób, na który zgodnie z wymaganym systemem oceny zgodności zostanie wystawiona deklaracja zgodności bądź wydany certyfikat zgodności. Wyroby oznaczone znakovaniem CE budowlanym będą dopuszczone do obrotu i stosowania na obszarze wszystkich krajów członkowskich UE. Ta zasada Dyrektywy umożliwi w niedalekiej przyszłości ekspansję polskiego przemysłu wyrobów budowlanych na cały rynek europejski. Dobrym przygotowaniem w tym kierunku może być jak najwcześniejsze rozpoznanie nowo uchwalonych przepisów prawnych, określających warunki oznaczania wyrobów znakovaniem

CE, stanowiącym „przepustkę” na rynek europejski oraz poznanie wymagań zawartych w europejskich dokumentach technicznych. Najważniejszym krokiem jest delegowanie polskich ekspertów do prac w Komitetach Technicznych organizacji opracowujących te dokumenty.

## **2.2 Swobodny przepływ osób:**

Pod uwagę brani są tu przedsiębiorcy i pracownicy, a kluczowa jest tutaj swoboda zakładania firm i liberalizacja rynku pracy na połączonym rynku UE.

Przepisy dotyczące pozwoleń na wykonywanie zawodu są tak różne dla różnych krajów członkowskich UE, że w najbliższej przyszłości należy je ujedlinić. Dlatego też, używa się tzw. dyrektyw przejściowych by zapewnić swobodę zakładania firm. Dyrektywy te, prawdopodobnie przekształcą się w dyrektywy ostateczne, ale będą służyły usunięciu dyskryminacji istniejącej w krajach członkowskich UE. Będą głównie określały, że dany okres praktykowania zawodu na zasadzie samozatrudnienia będzie uznawany jako certyfikat kompetencji wymagany przez dany kraj, w którym chce się osiedlić. Także zawód dekarza bierze się pod uwagę w tych przejściowych dyrektywach. Oznacza to, że nieprzerwana 6-letnia działalność gospodarcza w tym zawodzie lub stanowisko kierownicze w kraju pochodzenia (to jest najczęstszy przypadek) będzie uważane za wystarczający dowód posiadania kompetencji zawodowych. Pozwolenie na prace wydawane jest po uznaniu kwalifikacji.

Każdy obywatel UE ma prawo prowadzić działalność gospodarczą w każdym innym kraju członkowskim UE, a z tym związane jest prawo do zakupu nieruchomości lub ziemi oraz prawo swobodnego dostępu do placówek oświatowych we wszystkich krajach członkowskich UE. Jest to także powiązane ze wzajemnym uznawaniem dyplomów, szkolnictwa zawodowego i certyfikatów umiejętności. Pracownicy z innych krajów członkowskich UE podlegają tym samym przywilejom prawnym, społecznym i podatkowym, jak obywatele danego kraju. To samo dotyczy warunków zatrudnienia i pracy oraz wypłacania dodatków społecznych.

## **2.3 Swobodny przepływ usług**

... różni się od swobody zakładania firm tym, że za swobodny przepływ uważa się to, że dostawca usług czasowo oferuje swoje usługi w innym kraju niż jego kraj zamieszkania.

W UE, obywatele mogą pracować w każdym z krajów członkowskich bez zezwolenia na pracę. Oznacza to, że może wzrosnąć potencjalne zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi polskich dekarzy w sąsiadujących, obecnych lub przyszłych, krajach UE.

Jeśli przedsiębiorca wyśle swoich pracowników by dostarczyli usługi w innym kraju członkowskim, to ten kraj jest uprawniony do rozciągnięcia krajowych przepisów dotyczących minimalnej płacy i poziomów cenników także na pracowników z innych krajów. W przypadku pracy czasowej, pracodawca nie musi uiszczać podwójnej składki na ubezpieczenia społeczne w kraju przyjmującym usługi, ponieważ takie dodatkowe opłaty będą oznaczały korzyści społeczne dla pracownika. Do tej pory kraje członkowskie UE mogą już wymagać by firmy oferujące usługi za granicą kraju, natychmiast zastosowały się do przepisów społeczno-prawnych kraju przyjmującego usługi, np. wspólnie ustalonej minimalnej płacy i najniższego przysługującego urlopu.

## **3 Sytuacja konkurencji:**

Można tak podsumować możliwe oczekiwania i obawy polskich dekarzy dotyczące przyszłej sytuacji konkurencji po wejściu do UE:

### **3.1 Materiał:**

Jak już wspominaliśmy, większość polskich dekarzy kupuje materiały pochodzące z produkcji zakładów produkcyjnych umiejscowionych w Polsce. Są dobrze poinformowani o cenach i jakości oferowanych towarów. Ponadto, dekarze zawsze chcą skorzystać ze szczególnie korzystnych ofert: dotyczących, przede wszystkim, importu dachówek ceramicznych z Niemiec. Na ogół od wszystkich materiałów wymagane są standardy wysokiej jakości, a polscy producenci oczywiście są w stanie je wszystkie spełnić.

### **3.2 Pracownicy:**

Przedsiębiorstwa zdają sobie sprawę, że poziom płac w Niemczech, Austrii i innych krajach członkowskich UE jest znacznie wyższy niż w Polsce. Jednak firmy nie oczekują nacisku na zwiększenie płac i odpływ siły roboczej. Niektóre elastyczne lub dobrze wykwalifikowane osoby na pewno znajdą pracę w innych krajach UE, ale wielu z nich nie bierze na początku pod uwagę wyższych kosztów utrzymania i dlatego tak wielu z nich wróci do naszego kraju po kilku latach.

### **3.3 Zakładanie firm w Polsce i zakładanie polskich firm w innych krajach UE:**

Nie oczekuje się generalnie dużej migracji. Odpowiada to także poprzednim doświadczeniom w UE. Zagraniczne firmy prawdopodobnie rozpoczną działalność w formie filii dużych międzynarodowych firm, głównie w dziedzinie płaskich dachów i powierzchni centralnych. Podobne strategie mogą stosować także polskie przedsiębiorstwa średniej wielkości.

Od 1 maja 2004 r. obywatele Polski mają możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w każdym z 24 krajów Unii. Prowadzenie tam działalności gospodarczej odbywa się na analogicznych zasadach jak w Unii ze względu na członkostwo tych państw w Europejskim Obszarze Gospodarczym. Swoboda zakładania firm nie zwalnia od konieczności posiadania kwalifikacji, ale oznacza wolność od dyskryminacji. Swoboda zakładania firm umożliwia mobilność osób prowadzących działalność gospodarczą lub osób prawnych i oznacza prawo do wykonywania zawodu lub założenia i prowadzenia własnego przedsiębiorstwa w obrębie całej UE.

Kraj członkowskie UE nie muszą w żadnym razie uchylać identycznych przepisów prawnych w miejscu gdzie firma zostaje założona. Postanowiono jednak, że ten sam system prawny będzie odnosił się do obywateli z innych krajów członkowskich i do obywateli własnego kraju.

#### **W celu informowanie przedsiębiorców powstały centra informacyjne.**

Zadania i cele Euro – Info Center:

1) dostarczanie przedsiębiorcom wszelkich informacji na temat:

- funkcjonowania Unii Europejskiej
- unijnych programów pomocowych wdrażanych na poziomie krajowym, jak i tych realizowanych w skali ogólnoeuropejskiej, a dostępnych dla polskich przedsiębiorców
- mechanizmów działania Rynku Wewnętrznego, regulacji prawnych, zwłaszcza w zakresie warunków współpracy gospodarczej (norm towarowych, regulacji prawa handlowego, etc.),

- 2) ułatwianie nawiązania kontaktów handlowych pomiędzy polskimi firmami oraz partnerami z krajów Unii Europejskiej,
- 3) umożliwianie polskim przedsiębiorcom udziału w organizowanych przez Komisję Europejską targach, np. EUROPARTENARIAT, INTERPRISE, mających na celu pobudzenie współpracy międzyregionalnej i międzypaństwowej,
- 4) udostępnianie wszystkim zainteresowanym oficjalnych publikacji Unii Europejskiej.

### 3.4 Prace za granicą

Zagraniczne firmy nie będą widzieć dla siebie zbyt wielu szans w Polsce z powodu raczej małego rynku, który nie pozwala na duże zarobki i wysokich kosztów transportu. Jedynie w przypadku zamówień na płaskie dachy, zainteresowane będą duże międzynarodowe firmy, ponieważ ich komponenty są zazwyczaj częścią projektów na duże ilości.

### 3.5 Partactwo

Obok pojawienia się wschodnich firm w rejonach przygranicznych powiększonej UE, partactwo jest największym problemem branży. Do 50% dachów, szczególnie na obszarach wiejskich, wykonywanych jest na zasadzie "zrób to sam" – z pomocą sąsiada. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest oczywiście wysokość stawki za godzinę prawdziwych fachowców. Relatywnie konkurencyjne ceny rynkowe i możliwe do uzyskania pozwolenia na prace za granicą, stanowią związku z tym pewną przeciwwagę.

W rezultacie takich działań klienci muszą niejednokrotnie ponosić wysokie koszty naprawy źle zrobionego dachu – nawet do 100 % pierwotnej wartości usługi. Przykładowo koszt pokrycia około 300m2 dachu blachodachówką wynosi 30 tys. PLN. Ponieważ często trzeba zdjąć cały dach i na nowo go ułożyć, naprawa może wynieść nawet kolejne 30 tys. PLN (w przypadku blachodachówki zniszczeniu ulega prawie cały materiał). Dodatkowo dochodzą koszty naprawy komina i rynien – od 4100 do 6300 PLN.

Obecna ustawa o działalności gospodarczej dając możliwość każdemu prowadzenia takiej działalności powoduje destabilizację rynku pracy i obniżenie jakości usług.

Przykładowe koszty związane z naprawą źle wykonanego dachu.

Koszt pokrycia dachu blachodachówką o powierzchni ok. 300m2	Koszt naprawy	Koszty dodatkowe - opcjonalne
<p>łącznie: <b>30 000 PLN</b>, tj.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- materiały 22 000 PLN</li> <li>- robocizna 8 000 PLN</li> </ul>	<p>łącznie: <b>30 000 PLN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- powtórny zakup materiału 18 000 PLN</li> <li>- rozbiórka prawidłowego pokrycia 4 000 PLN</li> <li>- prawidłowy montaż dachu 8 000 PLN</li> </ul>	<p>łącznie: <b>4100 – 6300 PLN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- koszt obróbki komina – 100 PLN</li> <li>- koszt poprawy lub demontaż pokrycia koło komina i ponowny montaż z prawidłową obróbką (w zależności od rodzaju pokrycia)</li> </ul>

		– 500-700 PLN - montaż 30 m rynien – 500 PLN - montaż rusztowań (koszt z materiałem) – 3000 5000 PLN
--	--	--

### 3.6 Streszczenie

Podsumowując można stwierdzić, że polscy dekarze powinni przystępować do wspólnego rynku pewni siebie. Optymizm ten wynika z faktu, że firmy w tej branży działają na rynku lokalnym lub na relatywnie ograniczonym obszarze regionalnym i oferują wykonanie usług charakterystyczne dla takiego właśnie regionu. Oznacza to, że nasi dekarze nie powinni obawiać się bezpośredniej konkurencji w postaci zagranicznych przedsiębiorstw lub nowych filii zagranicznych firm zakładanych w Polsce. Jedynie na obszarze przygranicznym spodziewany jest bezpośredni wpływ na lokalne przedsiębiorstwa ale raczej w formie pozytywnych skutków – większe możliwości zamówień, a mniej w formie negatywnych skutków – dodatkowa konkurencja u siebie. Oczekuje się także obniżenia cen. Ponadto, współpraca większej liczby przedsiębiorstw w obrębie jednego rynku europejskiego może przynieść znaczne korzyści. Dla małych, elastycznych firm i dobrze wykwalifikowanych fachowców, zawsze będzie wystarczająco dużo okazji do ubicia interesu.

## 4 Czynniki bycia konkurencyjnym zapewniające na dłuższą metę sukces

- a) Jakość wykonywanej pracy
- b) Wykształcenia pracowników
- c) Wizerunek i wygląd w reklamach
- d) Jakość stosowanych materiałów, narzędzi i maszyn
- e) Specjalizacja, nakierowanie na nisze rynkowe
- f) Obsługa klienta
- g) Elastyczności
- h) Dotrzymywanie terminów, przestrzeganie kolejności zamówień
- i) Niższy poziom wewnętrznych wydatków

Ta lista czynników bycia konkurencyjnym podkreśla rzemieślniczy charakter branży. Oznacza to, że typowe czynniki bycia konkurencyjnym, takie jak “bardzo wysoki udział w rynku” czy “bardzo niska cena”, mają niewielkie znaczenie dla tej branży. Nawet jeśli przedsiębiorstwa narzekają na to, że muszą się zmierzyć z konkurencją oferującą nierealnie niskie ceny, jest dla nich jasne, że niskie ceny jako czynnik bycia konkurencyjnym przy wykonywaniu usług i działalności rzemieślniczej, nie są ani preferowane ani postrzegane jako szczególnie pozytywne. Gotowość zmniejszenia własnych cen pojawia się tylko w przypadku, gdy jest to konieczne do uzyskania planowanego obrotu. Wyrugowanie firmy z rynku w wyniku konkurencji cenowej, nie jest typowym zachowaniem konkurencji w decentralizowanych branżach. Niemniej jednak niezbędna jest także obecność następujących czynników gwarantujących sukces: lokalne kontakty, standaryzacja sposób pracy, nowe materiały i technologie, współpraca w branży.

IFD Międzynarodowa Federacja Rzemiosła Dekarskiego jest znaną i uznaną federacją, która aktywnie uczestniczy nie tylko w tworzeniu standardów europejskich, ale również coraz

częściej występuje także z nowymi zaleceniami technicznymi. Wkład krajowych dekarzy jest zawsze mile widziany. Zalecenia wywodzące się z poziomu krajowego mogą być w wielu aspektach bardzo pomocne w wykonywaniu dekarstwa, i to nie tylko na poziomie krajowym, ale i europejskim – w postaci standardów europejskich

Wymagana jest również szczególna elastyczność i dalekowzroczność: firmy stosują różne technologie zgodnie z sytuacją na rynku ale indywidualne nastawienie i zalecenia w formie osobistych kontaktów nadal odgrywają dużą rolę. Ważne jest by osobiście kontaktować się z architektami, mistrzami budowlanymi i wykonawcami, a także nawiązywać kontakty poprzez marketing telefoniczny przy użyciu listy adresowej rzemiosł budowlanych, reklamę, Direct-Mailing, itd. Państwa kreatywność powinna nie znać granic.

## **5 Polityka UE przychylna małym i średnim przedsiębiorstwom**

Jednym z najważniejszych priorytetów Unii Europejskiej jest wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Nowym celem strategicznym Unii, wyznaczonym w 2000 roku w Lizbonie na najbliższe dziesięciolecie, jest stworzenie opartej na wiedzy najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki na świecie. Wśród działań priorytetowych wymienia się stworzenie sprzyjających warunków umożliwiających powstawanie i rozwój firm innowacyjnych, szczególnie wśród MSP. Efektem tej strategii jest Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, ze zdefiniowanymi obszarami, w których należy podejmować działania obejmujące:

- kształcenie i szkolenie z w zakresie przedsiębiorczości;
- zmniejszone koszty i łatwiejsze rozpoczęcie działalności;
- sprawniejsze ustawodawstwo i lepsze przepisy;
- dostępność szkoleń;
- szersza działalność wychodząca poza jednolity rynek;
- kwestie opodatkowania i finansów;
- zwiększenie możliwości technologicznych małych przedsiębiorstw;
- rozwijanie silniejszej i skuteczniejszej reprezentacji interesów małych przedsiębiorstw na szczeblu Unii Europejskiej i poszczególnych państw.

### **a) Wsparcie Małych i średnich firm w Polsce**

Rada Ministrów przyjęła "Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku".

Celem działań rządu, polegających na wspieraniu małych i średnich przedsiębiorców, będzie pobudzenie ich aktywności gospodarczej, która zapewni wzrost zatrudnienia oraz wpłynie na poprawę ich konkurencyjności i zdolności do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) stanowią aktualnie ponad 99,8 proc. ogólnej liczby przedsiębiorstw i pełnią ważną rolę w gospodarce.

W polityce rządu wobec MSP realizowanej do 2006 roku wykorzystane będą działania z roku 2002 oraz najlepsze doświadczenia z poprzednich programów, wzbogacone o niezbędne instrumenty. Polityka ta będzie się opierała na następujących założeniach:

- działania określone w programie będą miały charakter horyzontalny i będą adresowane do wszystkich małych i średnich przedsiębiorców, niezależnie od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, formy prawnej czy rodzaju prowadzonej działalności;
- podejmowane działania będą zmierzały do wyrównania szans i popularyzacji przedsiębiorczości szczególnie wśród młodzieży, kobiet, osób niepełnosprawnych i bezrobotnych;
- pomoc otrzymają również instytucje z otoczenia biznesu, spełniające określone standardy;
- działania będą finansowane z budżetu państwa, środków pomocowych, funduszy strukturalnych, dostępnych z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, środków prywatnych przedsiębiorców oraz międzynarodowych kredytów bankowych;
- działania będą realizowane z uwzględnieniem kierunków określonych w Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw, przyjętej przez Polskę w kwietniu 2002 roku;
- niezależnie od powyższych działań realizowane będą również przedsięwzięcia regionalne.

Przystąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej otworzyło przed polskimi przedsiębiorcami możliwość ubiegania się o wsparcie finansowe ze środków funduszy strukturalnych. Głównym źródłem finansowania programów bezpośredniego wsparcia dla firm jest Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.

#### 1. Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw

Tak jak wspomniano wcześniej, w ramach funduszy strukturalnych przedsiębiorcy będą mogli ubiegać się o dotacje w ramach różnych źródeł. Jednakże największe możliwości uzyskania refundacji poniesionych kosztów oferują programy wsparcia przewidziane w SPO WKP, w priorytecie 2 p.n.: „Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw”.

Priorytet 2 podzielony został na działania, z których każde oferuje przedsiębiorcom możliwość uzyskania refundacji kosztów w różnych dziedzinach działalności. Tak więc przedsiębiorca, po podjęciu decyzji o ubieganiu się o wsparcie finansowe, powinien sprawdzić, które z działań odpowiada specyfice jego przedsięwzięcia.

Działanie 2.1 – „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”

Celem działania 2.1. jest zwiększenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej.

Działanie 2.2. „Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw”. W ramach działania 2.2. przedsiębiorcy mają możliwość ubiegania się o dotacje na dwa typy przedsięwzięć: realizację nowej inwestycji oraz działania proeksportowe.

Działanie 2.3. „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”. Działanie 2.3. otwiera przed przedsiębiorcami dużo większe możliwości uzyskania refundacji, aniżeli było to możliwe w ramach realizowanych ze środków PHARE programów „Fundusz Dotacji Inwestycyjnych”. Celem działania 2.3. jest zwiększenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw poprzez unowocześnienie ich oferty produktowej i technologicznej. Przedmiotem wsparcia finansowego będą mogły być

projekty o charakterze inwestycyjnym, realizowane w przedsiębiorstwach usługowych i produkcyjnych związane z następującymi dziedzinami:

- a) działania modernizacyjne w MSP prowadzące do wprowadzenia znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego,
- b) wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa,
- c) zakup wyników prac badawczo-rozwojowych i/lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa,
- d) wdrażanie i komercjalizacja technologii i produktów innowacyjnych,
- e) zastosowanie i wykorzystanie technologii gospodarki elektronicznej,
- f) zastosowanie i wykorzystanie ICT w procesach zarządzania przedsiębiorstwem,
- g) dostosowywanie technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP.

Z pomocy korzystać mogą małe i średnie przedsiębiorstwa, z tym, że w przypadku mikroprzedsiębiorstw wsparcie jest udzielane jeśli działalność gospodarcza:

- a) jest wykonywana od co najmniej 3 lat, lub
- b) jest oparta o wykorzystanie zaawansowanych technologii o znaczącym potencjale rynkowym.

2. W celu poprawy dostępności przedsiębiorców do informacji o funduszach unijnych została stworzona przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości sieć Punktów Konsultacyjno-Doradczych. Do podstawowych zadań PKD należy świadczenie usług w zakresie:

- a) Prostyh usług doradczych i informacyjnych, związanych z administracyjno-prawnymi aspektami prowadzenia działalności gospodarczej oraz zarządzaniem przedsiębiorstwem (porady z dziedziny prawa, marketingu, finansów i podatków, produkcji i inne).
- b) Informacji o dostępnej na rynku ofercie finansowania zewnętrznego. Informacje te dotyczą głównie oferty banków skierowanej do sektora MSP (warunki udzielania kredytu/ pożyczki, oprocentowanie, okres kredytowania, przeznaczenie, rodzaj zabezpieczenia, itp.) oraz innych instytucji finansowych – firm leasingowych, funduszy poręczeniowych, pożyczkowych, kapitałowych, itp.
- c) Informacji na temat możliwości i zasad uzyskiwania bardziej złożonych, wymagających od specjalisty większego zaangażowania czasowego, odpłatnych (lub częściowo odpłatnych) usług dostępnych w sieci ośrodków KSU oraz usług oferowanych przez instytucje spoza sieci KSU.
- d) Informacji na temat projektów pomocowych dla MSP realizowanych ze środków Rządu polskiego oraz programu Phare, a w szczególności o możliwości i zasadach korzystania z instrumentów wsparcia dla MSP dostępnych w PARP oraz Regionalnej Instytucji Finansującej (RIF).
- e) Pomocy w wyborze akredytowanego wykonawcy usług realizowanych w ramach instrumentów pomocy programu Phare, określenia zakresu usług świadczonych przez akredytowanego wykonawcę oraz przygotowania i zawarcia umowy z akredytowanym wykonawcą.

- f) Pomocy w przygotowywaniu wniosków o uzyskanie dotacji / wsparcia w ramach instrumentów programu Phare oraz innych dostępnych środków.

Do zadań PKD należy również prowadzenie ścisłej współpracy z Regionalną Instytucją Finansującą w województwie w zakresie informacji i promocji instrumentów pomocy dla MSP.

## 6 Współpraca pomiędzy firmami dekarским

Stanowisko początkowe: w branży nie istnieje głęboka awersja do współpracy, ale przejawy chęci konsolidacji też nie występują. Zawsze jednak trzeba wziąć pod uwagę to, że głównym powodem założenia firmy dekarskiej jest chęć realizacji własnych pomysłów, samostanowienia i samospelnienia. Aby Pewne warunki muszą być, więc spełnione zanim można rozpocząć współpracę:

- a) Firmy muszą dokładnie zanalizować swoją strukturę i umiejscowić problem zanim rozpoczną współpracę, oraz ustalić w jakich dziedzinach współpraca ma dla nich sens. Należy też zbadać i wziąć pod uwagę sytuację konkurencji na rynku.
- b) Powinien istnieć ekonomiczny powód współpracy dotyczący zakresu wykonania usługi i celów, a forma współpracy musi zostać dokładnie określona.
- c) Wzrost siły wykonawczej współpracujących ze sobą partnerów musi zostać osiągnięty bezpośrednio (przejrzyste zalety ekonomiczne, zmniejszenie ryzyka, utrzymanie rynku i rozwój, itp.).
- d) Zaufanie między partnerami zakłada identyfikację z interesami, których dotyczy współpraca, a w dłuższej perspektywie odpowiedniego i efektywnego zarządzania, a także stałe dyskusje dotyczące decyzji strategicznych. Powinno to zapobiec możliwej utracie samodzielności firmy i nieufności wobec partnera współpracy.

### Główne obszary współpracy to:

**a) Współpraca dotycząca zakupów i materiałów:** zaletami są niższe ceny, szerszy asortyment, niższe koszty przechowywania, lepsze informacje dotyczące materiałów, technologii, wspólne aktywa (parkowanie pojazdów, dźwigi, itp.), lepsze finansowanie, lepsze obliczanie potrzeb materiałowych, a także szacunki wstępne i kalkulacja wsteczna, itp.

**b) Obsługa komputerów, organizacja firmy, system księgowy i doradztwo podatkowe:** to kwestia wspólnego kupna i rozwijania programów systemów księgowych (wymagania dotyczące personelu, księgowanie, kalkulacja kosztów, rejestracja wykonania, przygotowywanie przetargów i wystawianie faktur).

**c) Badanie rynku i usługi marketingowe i reklama.**

**d) Zarządzanie i szkolenia biznesowe, wymiana doświadczeń i doradztwo dotyczące firmy:**

Konkurując, przedsiębiorcy i pracownicy nadal muszą bardziej używać swoich kwalifikacji. Taki obszar porozumienia już teraz się wykształcił. Szczególnie wymiana doświadczeń przynosi praktyczne doświadczenie wielu przedsiębiorcom. Także wspólne doradztwo dotyczące firmy przyniesie nie tylko oszczędności kosztów, ale także dodatkowy wpływ na wiedzę fachową.

**Dodatkowe pola współpracy:**

- a) Zapewnienie wykonania usług, finanse i doradztwo dotyczące zapewnień
- b) Współpraca dotycząca personelu
- c) Reklama
- d) Doradztwo prawne

## 7 Pytania

Aby w pełni określić szanse i zagrożenia dla interesów poszczególnych firm dekarских oraz by wyciągnąć właściwe wnioski, należy odpowiedzieć jak najdokładniej na liczne pytania, które odnoszą się do:

- analizy własnego przedsiębiorstwa i jego pozycji w konkurencyjnym środowisku,
- określenia celów,
- odpowiednich strategii i kroków.

Odpowiednie pytania dotyczące przedsiębiorstw lub analizy konkurencji mogą brzmieć, na przykład, następująco:

- \* Jakiego rodzaju produkty / usługi oferujemy?
- \* Co potrafimy robić szczególnie dobrze?
- \* Jakie wyniki osiągamy z jakimi rodzajami produktów?
- \* Jakiego rodzaju grupy klientów obsługujemy?
- \* Z jakimi grupami klientów osiągamy jakie wyniki?
- \* Co jest naszym rynkiem?
- \* Dlaczego ograniczamy naszą działalność do tego rynku?
- \* Jakie są zalety i wady naszej lokalizacji?
- \* Kim są nasi najsilniejsi konkurenci biorąc pod uwagę ich kapitał i sprzedaż?
- \* Którzy z naszych konkurentów są najbardziej nowatorscy?
- \* Jakie są nasze najmocniejsze strony i nasze słabości?
- \* Jakimi narzędziami planowania i kontroli możemy dysponować?
- \* Jakiego rzędu dokładność osiągnęliśmy w naszych wstępnych obliczeniach w porównaniu z uzyskanymi przychodami?

Pytania pomocne w określaniu celów mogą brzmieć przykładowo tak:

- \* Jakie są nasze najmocniejsze strony, które możemy sprzedać naszym klientom szczególnie dobrze, i które z nich odróżniają nas od konkurencji?
- \* Dlaczego klienci mieliby wybrać nasz produkt nawet jeśli odległość byłaby większa?
- \* Jakie szanse dają nam dostawy towarów eksportowych do poprzednich grup docelowych?
- \* Jakie mamy szanse jeśli chcemy zajmować się eksportem do nowych grup docelowych lub uczestniczyć w sieciach dostawczych?
- \* Jakie dodatkowe koszty pojawią się jeśli zaoferujemy nasze usługi bardziej oddalonym klientom?

- \* Jakimi grupami docelowymi chcemy się zająć bardziej intensywnie / szczególnie / na wyłączność?
- \* Jakie produkty czy grupy produktów powinny być dalej wspierane / wypuszczone na rynek?
- \* Jakie wykonanie usług powinniśmy promować ?
- \* Jakie działania marketingowe mogą znacząco wpłynąć na naszą sprzedaż?

Pytania dotyczące określenia strategii i kroków:

- \* Co musimy zrobić by osiągnąć nasze cele, na przykład, w tych obszarach?
  - stosunek do klienta
  - oferowany asortyment
  - wykonanie usług
  - marketing i reklama
  - struktura kosztów
  - planowanie i kontrola
  - kalkulacja
- \* Kto jest odpowiedzialny za wykonanie tych kroków?
- \* Na jakie ostateczne terminy musimy zwrócić uwagę przy poszczególnych krokach?
  - Kto jest odpowiedzialny za koordynację i kontrolę określonych poczynań?

## 8. Dekarstwo jako branża

W każdej branży występuje pęd do łączenia się i konsolidacji w organizacje branżowe znające specyfikę danej branży. Podobnie jest w dekarstwie. Rzemiosło dekarzkie posiada światową federację zrzeszającą szesnaście organizacji dekarzskich głównie z krajów europejskich.

### 8.1. Organizacje branżowe na świecie i w Polsce.

**IFD (Światowa Federacja Rzemiosła Dekarskiego)** [www.ifd-cologne.de](http://www.ifd-cologne.de) z siedzibą w Kolonii jest organizacją zajmującą się głównie opracowywaniem norm branżowych oraz promocją zawodu dekarza. Do podstawowych zadań IFD należy współpraca z organizacjami zajmującymi się opracowaniem norm materiałowych i wykonawczych związanych z dekarstwem oraz organizacja Mistrzostw Świata Młodych Dekarzy, któremu towarzyszy Światowy Kongres Dekarzy. Do IFD należy szesnaście narodowych organizacji dekarzskich ze statusem członków oraz kilkanaście organizacji jako członkowie oczekujący i członkowie partnerzy.



W Europie do najbardziej prężnych i licznych organizacji dekarzskich należą:

- ZVDH Związek Niemieckiego Rzemiosła Dekarskiego [www.dachdecker.de](http://www.dachdecker.de)
- NFRC Federacja Wykonawców Pokryć Dachowych z Wielkiej Brytanii [www.nfrc.co.uk](http://www.nfrc.co.uk)
- BDP Krajowy Związek Dekarzy Austrii [www.dachdecker.bau.or.at](http://www.dachdecker.bau.or.at)
- SVDW Szwajcarski Związek Dekarzy [www.svdw.bluewin.ch](http://www.svdw.bluewin.ch)

Z nowych krajów członkowskich do IFD należą organizacje:

- CKPTCR Cech dekarzy, Blacharzy i Cieśli Republiki Czeskiej [www.cech-kpt.cz](http://www.cech-kpt.cz)
- EMSZ Węgierskie Stowarzyszenie Wykonawców Robót Dekarskich [www.emsz.hu](http://www.emsz.hu)
- CSS Słowacki Cech Dekarzy [www.cechstrecharov.sk](http://www.cechstrecharov.sk)

Polska jest reprezentowana w strukturach IFD od roku 2003 przez **Polskie Stowarzyszenie Dekarzy** [www.dekarz.com.pl](http://www.dekarz.com.pl). Członkostwo w Polskim



Stowarzyszeniu Dekarzy dla osób prowadzących działalność w branży dekarzkiej nie jest obowiązkowe. I wiele firm nie przystępuje do PSD starając się prowadzić samodzielnie działalność dekarzską. Polskie Stowarzyszenie Dekarzy stawia sobie za cel podnoszenie kwalifikacji zawodowych członków Stowarzyszenia oraz unormowanie warunków panujących na rynku usług dekarzskich w celu wprowadzenia zdrowych zasad konkurencji. W Polsce, aby zarejestrować lub prowadzić firmę dekarzską nie są wymagane żadne formalne kwalifikacje zawodowe. Prowadzi to do gwałtownego zaniżania poziomu świadczonych usług. Praktyką tym stara się przeciwdziałać Polskie Stowarzyszenie Dekarzy.

Po mimo ugruntowanej pozycji w branży w kraju i zagranicą stowarzyszenia i inne organizacje nieposiadające możliwości konsultowania inicjatyw ustawodawczych i prowadzić dialogu i instytucjami rządowymi. W celu wypełnienia poprawy tej sytuacji w roku 2003 została powołana **Rada Branżowa działająca przy Związku Rzemiosła Polskiego**. W skład Rady weszło piętnaście organizacji z różnych branż związanych z rzemiosłem i małą przedsiębiorczością.

**Związek Rzemiosła Polskiego** [www.zrp.pl](http://www.zrp.pl) jest organizacją samorządu rzemieślniczego działającą na podstawie ustawy z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiosło. W Związku Rzemiosła zrzeszone są izby reprezentujące małych i średnich przedsiębiorców, w których skupione są cechy z terenu całego kraju. Wielu dekarzy zwłaszcza ci, którzy prowadzą swoje zakłady od wielu lat jest członkami cechów jednak z uwagi na brak wyodrębnienia z branży budowlanej dekarstwa liczba dekarzy działających w strukturach cechowych spada.



## 8.2. Wydarzenia branżowe

a) Targi branżowe.

W Polsce branża dekarzka nie posiada samodzielnych imprez targowych i materiały i technologie związane z dekarstwem prezentowane są podczas targów budowlanych. Do najważniejszych imprez targowych w branży należą:

Budma 2005 - POZNAŃ

w terminie 25-28.01.2005 organizator Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o.  
[www.mtp.pl](http://www.mtp.pl)

Interbud 2005 - ŁÓDŹ w terminie 17-20.02.2005 organizator Interservis Sp. z o.o.  
[www.interservis.pl](http://www.interservis.pl)

Tarbud 2005 - WROCŁAW w terminie 18-20.03.2005 organizator Wrocławskie Przedsiębiorstwo Hala Ludowa Sp. z o.o.  
[www.halaludowa.wroc.pl](http://www.halaludowa.wroc.pl)

Gdańska Wiosna Budowlana - GDAŃSK w terminie 20-22.04.2005 organizator Międzynarodowe Targi Gdańskie S.A.  
[www.mtgga.com.pl](http://www.mtgga.com.pl)

Targbud 2005 - KATOWICE w terminie 21-24.04.2005r. organizator  
Międzynarodowe Targi Katowickie Sp. z o.o.  
[www.mtk.katowice.pl](http://www.mtk.katowice.pl)

Mousebuilding 2005 - GDAŃSK w terminie 22-24.09.2005  
organizator Międzynarodowe Targi Gdańskie S.A.  
[www.mtgsa.com.pl](http://www.mtgsa.com.pl)

b) Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy.  
Światowa Federacja Rzemiosła Dekarskiego IFD, która została założona w 1952 r.  
organizuje zawody dekarzkie dla młodych dekarzy. Mistrzostwa Świata Młodych Dekarzy  
organizowane są, co rocznie począwszy od roku 1988r. a więc w tym roku po raz 18. Polska  
drużyna w roku ubiegłym w trakcie swojego pierwszego startu zajęła szóste miejsce.

### 8.3. Prasa fachowa i tematyczne portale internetowe

Dachy Ściany Warstwy  
Kwartalnik branżowy  
<http://www.bud-media.com.pl> e-mail [redakcja@bud-media.com.pl](mailto:redakcja@bud-media.com.pl)

Dachy  
Miesięcznik branżowy  
<http://www.klubdachy.pl>

Nasz Dekarz  
Dwumiesięcznik branżowy wydawany przez  
Polskie Stowarzyszenie Dekarzy  
<http://www.dekarz.com.pl> e-mail: [gazeta@dekarz.com.pl](mailto:gazeta@dekarz.com.pl)

[www.dachy.org](http://www.dachy.org)  
portal internetowy kierowany do dekarzy

[www.e-dachy.pl](http://www.e-dachy.pl)  
portal internetowy kierowany do dekarzy i inwestorów prywatnych

[www.monter.pl](http://www.monter.pl)  
Internetowy portal budowlany z rozbudowanym działem dekarzskim

[www.muratorplus.pl](http://www.muratorplus.pl)  
budowlany serwis dla profesjonalistów

### 8.4. Pomocne serwisy internetowe.

Państwowa Inspekcja Pracy [www.pip.gov.pl](http://www.pip.gov.pl)

Polska Agencja Rozwoju przedsiębiorczości [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)  
Ministerstwo sprawiedliwości [www.ms.gov.pl](http://www.ms.gov.pl)

Ministerstwo finansów [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

Ministerstwo gospodarki, pracy i polityki społecznej

[www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl),  
[www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl)

Portal promocji eksportu [www.eksporte.gov.pl](http://www.eksporte.gov.pl)

Urząd Komitetu Integracji Europejskiej [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

Gazeta Prawna [www.gazetaprawna.pl](http://www.gazetaprawna.pl)

Puls Biznesu [www.pb.pl](http://www.pb.pl)

## 8.5. Lista Regionalnych Instytucji Finansujących.

Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Krupnicza 13 (IV piętro)

50-075 Wrocław

tel. (0-71) 344-58-41

fax. (0-71) 372-36-85

e-mail: [warr@warr.pl](mailto:warr@warr.pl)

<http://www.warr.pl>

Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Kopernika 4

87-100 Toruń

tel. (0-56) 621-04-21

fax. (0-56) 622-28-99

e-mail: [sekretariat@tarr.org.pl](mailto:sekretariat@tarr.org.pl)

<http://www.tarr.org.pl>

Lubelska Fundacja Rozwoju – ARR

ul. Rynek 7

20-111 Lublin

tel. (0-81) 743-63-56

fax. (0-81) 743-73-26; 743-79-00

e-mail: [lfr@lfr.lublin.pl](mailto:lfr@lfr.lublin.pl)

<http://www.lfr.lublin.pl>

Agencja Rozwoju Regionalnego w Zielonej Górze

ul. Chopina 14

65-001 Zielona Góra

tel. (0-68) 327-05-04

fax. (0-68) 325-38-88

e-mail: [agencja@region.zgora.pl](mailto:agencja@region.zgora.pl)

<http://www.region.zgora.pl>

Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. siedzibie Agencji Rozwoju Regionalnego w Zielonej Górze

ul. Chopina 14

65-001 Zielona Góra

tel. (0-68) 327-05-04

fax. (0-68) 325-38-88

e-mail: [agencja@region.zgora.pl](mailto:agencja@region.zgora.pl)

<http://www.region.zgora.pl>

Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Tuwima 22/26

90-002 Łódź

tel. (0-42) 664 30 40  
fax. (0-42) 664 37 50  
e-mail: [larr@lodz.pl](mailto:larr@lodz.pl)  
<http://www.larr.lodz.pl>

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.  
ul. Kordylewskiego 11  
31-542 Kraków

tel. (0-12) 411-46-03  
fax. (0-12) 412-43-79  
e-mail: [biuro@marr.pl](mailto:biuro@marr.pl)  
<http://www.marr.pl>

Fundacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw  
ul. Smocza 27  
01-048 Warszawa

tel. (0-22) 838-02-91  
fax. (0-22) 838-02-61  
e-mail: [izbarimp@fund.org.pl](mailto:izbarimp@fund.org.pl)  
<http://www.fund.org.pl>

Stowarzyszenie "Promocja Przedsiębiorczości" - Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości w  
Opolu

ul. Damrota 4  
45-064 Opole  
tel. (0-77) 456-56-00  
fax. (0-77) 456-56-00  
e-mail: [biuro@rif.opole.pl](mailto:biuro@rif.opole.pl)  
<http://www.rif.opole.pl>

Agencja Rozwoju Regionalnego MARR S.A.

ul. Chopina 18  
39-300 Mielec  
tel. (0-17) 788-18-50  
fax. (0-17) 788-18-64  
e-mail: [marr@ptc.pl](mailto:marr@ptc.pl)  
<http://www.marr.com.pl>

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego

ul. Starobojarska 15  
15-073 Białystok  
tel. (0-85) 740-86-83  
fax. (0-85) 740-86-85  
e-mail: [pfr@pfr.bialystok.pl](mailto:pfr@pfr.bialystok.pl)  
<http://www.pfr.bialystok.pl>

Agencja Rozwoju Pomorza S.A.

ul. Piwna 36/39  
80-831 Gdańsk  
tel. (0-58) 323-31-10  
fax. (0-58) 301-13-41  
e-mail: [sekretariat@arpg.gda.pl](mailto:sekretariat@arpg.gda.pl)  
<http://www.arpg.gda.pl>

Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

ul. Wita Stwosza 31  
40-042 Katowice  
tel. (0-32) 201-40-56  
fax. (0-32) 257-95-29  
e-mail: [garr@garr.com.pl](mailto:garr@garr.com.pl)

<http://www.garr.com.pl>

Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa

ul. Sienkiewicza 53

25-002 Kielce

tel. (0-41) 344-43-92

fax. (0-41) 344-43-92

e-mail: [sekretariat@siph.com.pl](mailto:sekretariat@siph.com.pl)

<http://www.siph.com.pl>

Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. W Olsztynie

ul. Kajki 10/12

10-547 Olsztyn

tel. (0-89) 521-12-50

fax. (0-89) 521-12-60

e-mail: [wmarr@wmarr.olsztyn.pl](mailto:wmarr@wmarr.olsztyn.pl)

<http://www.wmarr.olsztyn.pl>

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Koninie

ul. Zakładowa 4

62-510 Konin

tel. (0-63) 245-30-95

fax. (0-63) 242-22-29

e-mail: [arr@arrkonin.org.pl](mailto:arr@arrkonin.org.pl)

<http://www.arrkonin.org.pl>

Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A

ul. Stojsława 2

70-223 Szczecin

tel. (0-91) 488-24-88

fax. (0-91) 488-26-26

e-mail: [zarzad@zarr.com.pl](mailto:zarzad@zarr.com.pl)

<http://www.zarr.com.pl>