



fot. archiwum

# Etyka jest droga

**Rozmowa z Markiem Majem  
Wiceprezesem Stowarzyszenia  
Polska Wentylacja,  
prezesem firmy Smay Sp. z o.o.**

**Firma Smay na tegorocznej wystawie Forum Wentylacja Salon Klimatyzacja zwyciężyła w plebiscytcie „Branża nas lubi”. Czy zdradzi Pan sekret w jaki sposób zdobywa się tak dużą sympatię?**

**Marek Maj:** Ja ująłbym to inaczej – branża nas nie lubi, branża nas kocha. Czemu to zawdzięczamy? Powiem kokieterynie, po prostu jesteśmy dobrzy w tym co robimy. Taka jest nasza kultura organizacyjna, że każdy z nas zajmuje się tymi dziedzinami, które są mu bliskie, robi to co lubi, bez przymusu, dlatego wykonuje swoje zadania dobrze. Zawsze staramy się sprostać oczekiwaniom rynku. Bez względu na to czy będą z tego pieniądze, czy nie. Być może właśnie takie podejście doceniają nasi Klienci, głosując na nas w plebiscytcie „Branża nas lubi”. Od czasu powstania plebiscytu zawsze wygrywaliśmy. Za co naszym Klientom bardzo dziękujemy a moim pracownikom dziękuję za wysiłek.

**Wielu szefów myśli inaczej, podkreślając, że firma żyje ze sprzedaży, a nie z przygotowywania ofert.**

**M.M.:** Ostatnie spowolnienie, nazywane przez wielu kryzysem, na pewno przyczyniło się do pojawienia się takich opinii. Oczywiście każda nagroda cieszy, ale z medali, statuetek i dyplomów nie ma pieniędzy i nie da się z nagród zrobić wypłat na koniec miesiąca. Trzeba umieć takie sukcesy zamieniać w sukces finansowy. Ludzie nas lubią i cenią, więc niech również korzystają z naszej wiedzy i składają zamówienia.

Oddzielnym pytaniem jest czy to, że branża nas lubi przekłada się na to, że branża nam płaci.

Choć nie ma takiego prostego przełożenia, jednak coś jest na rzeczy. Klienci chętniej współpracują z firmami, których pracownicy są kompetentni, mili i sympatyczni. Jednak to niekoniecznie znaczy, że chętniej zamawiają usługi, za które potem w terminie zapłacą. Są to trudne sprawy, zwłaszcza w sytuacji, gdy na rynku brakuje pieniędzy. Podsumowując, nagrody nie przekładają się na dochody firmy, ale zawsze cieszą.

**Czym jest etyka w biznesie – kosztowną fanaberią czy sposobem na rozwój firmy? Czy jest to przywilej filantropów, czy raczej codzienna praktyka przedsiębiorców?**

**M.M.:** Etyki w biznesie nie da się oddzielić od etyki w zawodzie. Proces inwestycyjny rządzi się swoimi własnymi prawami. Z reguły to inwestor decyduje jakim biurowi projektowemu powierzyć inwestycję. To on określa jaki budżet na nią przeznaczy. Kiedy zaczyna się proces projektowania czasami dochodzi do sprzeniewierzenia się zawodowi. Mam na myśli zarówno architektów, jak i projektantów branżowych, którzy, nie będą ukrywał, starają się zaspokoić nie tylko oczekiwania inwestora, lecz także własne potrzeby finansowe. Interesuje ich

**Wielu pseudopredsiębiorców zakłada firmy i z pełną świadomością zaciąga zobowiązania, rzekomo kupując towar jednocześnie z góry wiedząc, że za niego nie zapłaci.**

oprócz zapłaty za wykonane, również dodatkowa gratyfikacja. Odbywa się to ze szkodą dla całej inwestycji. Nie trzeba chyba dodawać, że jest to nieetyczne. Urządzeń zawansowanych technologicznie, np. wentylatorów czy klimatyzatorów o ściśle określonych charakterystykach nie można dowolnie zamieniać. Niestety czasami decyzje projektantów są podyktowane obiecaną przez producenta korzyścią finansową. Pokusa jest bardzo mocna, dlatego dochodzi do nadużyć.

Ale znam też biura, które nie idą na takie propozycje. Producenci aby zachęcić projektantów do użycia w projekcie wyrobów z ich oferty oferują bonusy.

Etyka kosztuje. Zaczynają o niej myśleć ludzie, którzy mają nadwyżki pieniędzy. Oni przemawiają do rynku inwestorów i projektantów wyłącznie za pomocą argumentów technicznych i merytorycznych a nie instrumentów finansowych.

Etyki brakuje, zwłaszcza w sytuacji, gdy rynek, tak jak w Polsce, jeszcze się wciąż kształtuje. Możliwość działania na własny rachunek w naszym kraju mamy dopiero od 30 lat.

Jesteśmy w momencie, w którym polityka gospodarcza nie do końca dojrzała, a pazerność i zachłanność wciąż przesłania oczy niektórym przedsiębiorcom. Drapieżnymi metodami próbują w jak najkrótszym czasie osiągnąć sukces finansowy. Według mnie to jest naganne. A zwłaszcza, gdy w przetargach firmy wykonawcze proponują ceny od 10 do 30% niższe niż kosztorysowe co kończy się tym, że podwykonawcy pozostają bez zapłaty.

Przez ostatnie lata z rynku przynajmniej częściowo zostali wyeliminowani ludzie, którzy nie przestrzegali zasad etycznego działania. Niestety wciąż dla niektórych przedsiębiorców naganne moralnie zachowania są sposobem na zarabianie pieniędzy. Sprzyja temu niedoskonałe prawo. Dzisiaj za kradzież w supermarkecie towarów za kwotę powyżej 200 zł można trafić do więzienia. Z drugiej strony wielu pseudopredsiębiorców zakłada firmy i z pełną świadomością zaciąga zobowiązania, rzekomo kupując towar jednocześnie z góry wiedząc, że za niego nie zapłaci. Gdy ich firma ma zbyt wiele długów ogłaszają jej upadłość i... zakładają kolejną. Wyroki sądowe zapadają z 2-3-letnim opóźnieniem. Najczęściej sprawy są umarzane i nikt nie docieka dlaczego tak naprawdę firma upadła.

Tak wygląda patent na przedsiębiorczość w polskim wydaniu i na życie. Tacy ludzie działają z otwartą przyłbicą, doprowadzając do ruiny uczciwych przedsiębiorców.

***Ile powinien kosztować projekt, aby projektanci potrafili walczyć z pokusami i działali w zgodzie z własnym sumieniem?***

**M.M.:** Szanujące się biuro projektowe określa wartość własnego projektu średnio na poziomie 10% wartości całej inwestycji. W walce o pozyskanie inwestora ta liczba kurczy się do 8%, 7%, a nawet 5%. Z drugiej strony inwestorzy też żąglują biurami projektów, prowadząc licytację, które da mniej i obiecując zlecenie. Dzieje się tak najczęściej ze szkodą dla inwestycji. W momencie, gdy projekt jest niedoszacowany rośnie pokusa, by zarobić dodatkowo, uzgadniając z dostawcami urządzeń prowizje 2, 3, 4 a nawet 6%. Ewenementem była firma działająca na rynku central wentylacyjnych, która oferowała projektantom 20%.

***Nie wszyscy uczestnicy rynku działają w sposób społecznie odpowiedzialny. Zdarza się, że nie przestrzegają zasad dobrej współpracy. Co najbardziej razi Pana w takich działaniach?***

**M.M.:** Dostawcy rozwiązań i producenci pojawiają się w procesie inwestycyjnym na różnych etapach. Pierwszym z nich jest projektowanie. Już wtedy producenci starają się zadbać o to, by zostały zaprojektowane ich wyroby. Następny etap to realizacja. Nawet wtedy, gdy już wszystko jest zaprojektowane przedstawiciele handlowi wkraczają na obiekt i próbują zastąpić produkty jednej firmy produktami firmy, którą reprezentują.

I nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby odbywało się na podstawie porównywania parametrów technicznych. Niestety często dochodzi do zamiany na produkty o gorszych parametrach, które nie odpowiadają standardom obiektu, ani założeniom określonym w projekcie. Czasem zmiany są robione za zgodą i wiedzą inwestora, który mówi projektantowi – zaoszczędzisz, ale będziesz się musiał ze mną podzielić.

Projektant, który pełni nadzór autorski jest podmiotem w rękach inwestora i głównego wykonawcy i często słyszy – masz mi to zmienić i koniec. Czasem się upiera, bo ma własny interes, żeby nie zamienić produktu.

W takich sytuacjach inwestor może powołać własnego projektanta, który na swoją odpowiedzialność dokona zmian lub użyć argumentu: jeśli nie ty, to ktoś inny dokona zmian, a ja z twoich usług nadzoru autorskiego rezygnuje. Jest to, z czego nie wszyscy sobie zdają sprawę, sprzeczne z prawem budowlanym. Generalni wykonawcy nie mają prawa dokonywać zmian bez zgody projektanta.

Najgorsza sytuacja ma miejsce, gdy inwestycja jest prowadzona „na dziko”, co niestety jest coraz częściej praktykowane, i inwestor na końcu jest postawiony przed faktem dokonanym. Nie ma możliwości żadnych zmian.

Znam przypadek, że obiekt będący przedmiotem przetargu publicznego, który powinien być realizowany zgodnie z dokumentacją został przeprojektowany przez generalnego wykonawcę. Zastosowane rozwią-

zania obniżyły bezpieczeństwo i klasę obiektu. Według mnie takie działania powinny być karalne. Na szczęście projektant zawniósł zmiany, dokonał wpisu w dzienniku budowy i powiadomił inspektora nadzoru.

### **Czy jest jakiś sposób na to, by to zmienić?**

**M.M.:** Aby wszystko w naszym kraju wróciło do normalności, musi umrzeć jedno pokolenie. Polska jest w dobrej sytuacji, ponieważ realny socjalizm trwał stosunkowo krótko. W Rosji na taką przemianę potrzeba 70 lat. To jest ciągły proces cywilizowania rynku. Biznes podobny jest do polityki. W cywilizacjach zachodnich politykę i służbę ojczyźnie wybierają ludzie, którzy mają już pieniądze i chcą coś zrobić dla regionu, ojczyzny lub zaspokoić własne ego. Pieniądze nie mają już dla nich znaczenia. W Polsce na początku zmian ustrojowych do biznesu trafiali ludzie, którzy chcieli szybko zarobić. Nie myśleli o dzieleniu się z innymi. Firmy są jak ich szefowie. Jak prezes ma charakter to i podejmowane przez niego decyzje też są z charakterem a to przekłada się na załogę.

### **Czy mógłby Pan wskazać etyczne zachowania, które mogą być wzorem do naśladowania?**

**M.M.:** W niektórych firmach, dotyczy to głównie zachodnich koncernów, są specjalne budżety przeznaczone na zachowania etyczne. Czy jest to związane jedynie z chęcią działania na rzecz innych? Niekoniecznie. To jest sposób, by przypodobać się ludziom. Firmy budują swoje relacje ze społeczeństwem, przeznaczając 1% ze sprzedaży produktu na cele charytatywne lub związane z ochroną środowiska. Z drugiej strony te same koncerny w okrutny sposób to środowisko niszczą.

Działam w Małopolskim Związku Przedsiębiorców Prywatnych. Często podejmowane są akcje charytatywne i społeczne. Zauważyłem, że ilekroć jest mowa o wsparciu finansowym angażują się prezesi firm, którzy mają już swoje lata, którzy w swoim życiu już coś osiągnęli, a teraz chcą wpierać potrzebujących. Nie myślą tylko o tym jak dopisać kolejne zero na końcu wyniku finansowego, ale chcą coś zrobić dla innych. Dla mnie wsparcie opieki nad dziećmi, domów starców czy finansowanie idei krzewionych przez Jana Pawła II poprzez finansowanie realizacji filmów i publikacji to rzeczy normalne. Jednak nie wszyscy przedsiębiorcy chcą w tym brać udział.

Pomagając ludziom, przeżywa się wielkie dylematy. Czy firmę stać na pomoc? Komu udzielić wsparcia i w jakiej wysokości?

**Na jakim etapie rozwoju jest nasza branża? Jak to wyglądało 10 lat temu, jak jest dzisiaj, a jak będzie wyglądać za kilka lat? Czy według Pana branża podąża w dobrym kierunku?**

**M.M.:** Niestety na każdym etapie rozwoju firmy pięniędzy jest za mało – tak było, jest i będzie. Przed 10 laty więcej znaczyło być niż mieć, teraz to się zmienia. Mimo tego na pewno cywilizujemy się i idziemy w dobrym kierunku. Społeczeństwa zachodnie ten etap rozwoju przeszły już wcześniej. Każdy proces rozwoju zaczyna się od handlu, później handel i produkcja wstępna a następnie wdrażanie własnych oryginalnych rozwiązań inżynierskich. Taką drogę przeszedł Smay. Rynek branży wentylacyjnej od lokalnego stał się ogólnopolski a nawet europejski. Widać to było na ostatnich targach ISH we Frankfurcie. Polscy producenci stają się powoli uczestnikami rynku europejskiego i to jest dobry kierunek.

### **Co, według Pana, jest główną barierą upowszechnienia dobrych etycznych praktyk biznesowych w polskich przedsiębiorstwach, zwłaszcza z sektora MŚP?**

**M.M.:** Brak jest dobrych wzorców i nie chodzi mi tu o kogoś znanego z mediów. W każdym środowisku potrzebny jest lider. Mało jest wśród nas osób, które osiągnęły wszystko uczciwie, takich które, mogłyby być wzorem do naśladowania.

Jak w określonym środowisku wymieniamy nazwisko, to wiemy co sobą ta osoba reprezentuje i jakimi metodami doszła do tego co ma. Nieuczciwi ludzie są wykluczani.

Kiedyś na rynku warszawskim działała firma, której właściciel wyznawał jedną zasadę – będę kupował, ale nie będę płacił. Już na początku został z branży wentylacyjnej wyeliminowany, ponieważ jest to wąskie grono ludzi, którzy się znają. Firma reprezentowana przez człowieka, prowadzącego zły biznes traci pozycję na rynku. Przedsiębiorcy widząc czarną owcę, starają się ją wyeliminować. Nie da się tego jednak zrobić w ciągu jednego dnia, na to trzeba czasu.

### **Czy zgodzi się Pan z twierdzeniem, że społeczna odpowiedzialność przedsiębiorców i ich zaangażowanie społeczne i filantropia wiążą się z dużymi kosztami dla firmy i w związku z tym mogą sobie na to pozwolić wyłącznie największe przedsiębiorstwa?**

**M.M.:** Wiosna to moment, gdy przyroda budzi się do życia, to dobry czas, by obudzić sumienie. Czy to się opłaca? Pomijając aspekt dobrego samopoczucia, są jeszcze inne korzyści, np. ludzka wdzięczność.

Każde dobro wraca w dwójnasób. Ludzie obdarowani, którym okazało się pomoc też kiedyś komuś pomogą jak ich będzie na to stać. Zło i dobro ulegają pomnożeniu. Dlatego warto robić tylko dobre rzeczy.

Dziękujemy za rozmowę

**Elżbieta Socha, Tomasz Trusewicz**

**Ludzie obdarowani, którym okazało się pomoc też kiedyś komuś pomogą jak ich będzie na to stać. Zło i dobro ulegają pomnożeniu. Dlatego warto robić tylko dobre rzeczy.**