



ARTS

Arta de a trai în siguranță

CONFERINȚA NAȚIONALĂ a A.R.T.S. Ediția a VI-a

“CRITERIUL PREȚULUI MINIM versus CALITATE ÎN SERVICIILE DE SECURITATE”

*București, 4 iunie 2014
Hotel Athenee Palace Hilton*



Calitate versus pretul cel mai mic in sistemele tehnice de securitate

4 iunie 2014



- propune si sustine impunerea standardelor europene de produse si adoptarea lor in legislatia nationala (EN 54, EN 5013X)**
- detine secretariatul CT27 al ASRO de adoptare a standardelor europene de produse de securitate si a noului standard european de servicii care se elaboreaza in cadrul TC4 al CENELEC**
- contribuie cu delegarea unui expert in colaborare cu ASRO la TC4**
- pregateste prin CPP, la un inalt nivel de competenta specialisti in domeniul tehnicii de securitate**
- elaboreaza cu sprijinul specialistilor membrilor sai Standarde Ocupationale, programe de invatamant**



- se implica la nivel consultativ in elaborarea legilor si actelor normative**
- a elaborat norme de deviz pentru toate activitatile de servicii**
- este membru al EURALARM in sectiunea de servicii din 2009 contribuind activ la schimbul de experienta si la promovarea calitatii in servicii**
- promoveaza etica profesionala si combate concurentaa neloiala din piata de securitate**
- firmele membre sustin aceste initiative si cauta sa creasca nivelul calitatii serviciilor oferite**



- licitatiile de lucrari , de regula, sunt atribuite Antreprenorilor generali**
- criteriul de atribuire: pretul cel mai mic, cu respectarea cerintelor caietului de sarcini**
- se subliciteaza, se castiga deseori la 60-70% din bugetul alocat**
- dupa atribuire: presiune pe subantreprenori pentru reducerea preturilor deja ofertate**
- aceeasi situatie exista si in cazul licitatiilor directe de proiecte de securitate sau de mentenanta pentru acestea**
- consecinte: a) demotivarea prestatorilor b) inlocuirea produselor si materialelor cu unele mai ieftine si de calitate indoielnica c) folosirea de forta de munca slab calificata d) rezulta lucrari de calitate slaba si o lipsa de interes pentru utilitatea acestora**



- nu se prevad bugete pentru mentenanta sistemelor in schimb se cer garantii de 3-5 ani**
- beneficiarii finali nu sunt consultati in privinta nevoilor reale**
- ca subantreprenor nu ai acces la Beneficiarul final pentru o relatie directa – propunerea de mentenanta este privita ca ceva inclus in pret si se confunda cu garantia**
- deseori, nu exista un control final de conformitate cu cerintele initiale ceea ce perpetueaza aceste practici**
- singurul interes este sa treaca perioada de garantie dupa care nimeni nu mai este preocupat de utilitatea instalatiilor**
- beneficiarii finali nu cunosc criteriile de performanta, calitate si selectie privind echipamentele si serviciile de securitate**



- licentierea si avizarea firmelor conform cerintelor legale -
indeplinirea cerintelor de licentiere/avizare**
- implementarea, certificarea si mentinerea sistemelor de
management ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 27001
SA8000-2008, cerinte cvasiobligatorii**
- pregatirea profesionala a personalului**
- dotarea cu echipamente, utilaje si scule de lucru performante**
- dotarea cu echipamente ITC, licente software, etc.**
- echipamente si instructaje de protectia muncii**
- salarii motivationale**
- personal de suport**



In ciuda cerintelor din ce in ce mai ridicate preturile practicate in piata au scazut dramatic.

Cauze:

- criza economica**
- competitia incorecta : se pot aminti o multime de exemple**
- lipsa de viziune pe termen mediu si lung**
- lipsa strategiei de vanzari la multe companii – alegerea criteriului “pret” ca fiind singurul care “vinde” fara analize de cost**
- adaos de competitori din alte zone business**
- perceptia generala de “instalator” nu de “engineering”**
- neimplicarea asiguratorilor care ar fi ridicat stacheta calitatii**
- LIPSA DE INFORMARE SI CULTURA TEHNICA DE SPECIALITATE A BENEFICIARULUI a condus la o perceptie gresita asupra businessului nostru.**

- Scaderea interesului prestatorilor pentru servicii de calitate - concentrarea pe functionarea la costuri minime**
- functionarea la limita legalitatii**
- demotivarea angajatilor**
- lipsa interesului si a resurselor care sa mentina sistemele de management integrate ale companiei**
- lipsa perspectivei si a resurselor care sa asigure dezvoltarea companiei**
- disparitia multor firme mici si mijlocii foarte valoroase**



CE PUTEM FACE...?

Ce am pierdut, vom recupera foarte greu.

ARTS isi propune:

Campanii de mediatizare si promovare a competitiei corecte in piata serviciilor de securitate.

Campanii de educare si constientizarea a Beneficiarilor privind cerintele minime obligatorii pe care trebuie sa le indeplineasca atat produsele, sistemele, serviciile cat si prestatorii de tehnica de securitate.

Sa colaboreze cu autoritatile si sa le sprijine in adoptarea masurilor legislative care sa contribuie la respectarea calitatii in beneficiul tuturor partilor dar mai ales al Beneficiarului.



CE PUTEM FACE...?

Sa insistam in atragerea asiguratorilor in ecuatie “reducerii riscurilor”.

Sa continuam procesul de integrare a standardelor europene de produse, sisteme si servicii si sa le promovam ca cerinte obligatorii.

Sa gasim criterii de selectie si calificare care sa imbunatateasca sansele companiilor corecte si profesioniste.

Sa redescoperim avantajele competitiei corecte calitate versus pret si sa stim sa spunem NU compromisului.



MULTUMESC !

Liviu Mateescu
Vice-Presedinte ARTS

