

Rynek w obliczu „tsunami” zamówień

Doświadczeni producenci i wykonawcy lubią „surfować na wysokiej fali”, ale kiedy jest tsunami, wszyscy myślą raczej nad sposobem utrzymania się na powierzchni, bo prawdopodobieństwo zatonięcia jest ogromne. Dla rynku najgorsze jest rozchwianie, kiedy po okresie minimalnej podaży zamówień, w jednym momencie pojawia się ogromna liczba przetargów – przekonuje Wiesław Nowak, prezes ZUE SA, przewodniczący Sekcji Budownictwa Kolejowego, wiceprezes IGTL.



FOT. ZUE SA

2016 to był trudny rok dla branży kolejowej, szczególnie dla firm z sektora wykonawczo-produkcyjnego. Jak ocenia pan inicjatywy zarządcy infrastruktury w celu przyspieszenia realizacji inwestycji infrastrukturalnych?

Zgodnie z informacjami podawanymi przez prezesa PKP PLK SA, wartość przetargów na koniec 2016 roku wyniosła 27 mld zł. Warto na wstępie zdefiniować, co oznacza ta kwota. Jest to suma wartości szacunkowych we wszystkich postępowaniach o udzielenie zamówień na realizację projektów, ujętych w Krajowym Programie Kolejowym, przy czym realizację traktujemy szeroko, tj. uwzględniamy tu również projektowanie, nadzory itd. Z łącznej sumy 27 mld zł większa część, w kwocie 17 mld zł, ogłoszona była jeszcze w 2015 roku w ramach tzw. Wielkiej Ofensywy Inwestycji Kolejowych, a 10 mld zł to przetargi ubiegłoroczne.

Prezes PKP PLK SA deklaruje, że kolejne 12 mld zł to wartość kosztorysowa zadań, które będą objęte kolejnymi przetargami, będącymi obecnie na zaawansowanym etapie przygotowania. Można zatem przyjąć, że wartość wszystkich ogłoszonych w ramach KPK przetargów powinna sięgnąć niemal 60 proc. nominalnej wartości

wskazanej w Programie. W tym kontekście deklarowane przez prezesa Ireneusza Merchela 70 proc. wartości KPK w ogłoszonych przetargach na koniec 2017 można uznać za cel realny. Oczywiście, pojawia się refleksja, że z perspektywy firm wykonawczych i producentów ogłaszanie przetargów to wyłącznie pierwszy krok, bowiem z ich punktu widzenia najistotniejsze jest tempo i profesjonalizm oceny ofert, a w konsekwencji skuteczny wybór kontrahenta i podpisanie umowy.

Czy 2017 rok będzie dla branży bardziej korzystny? Na jakie trudności musimy się przygotować?

Zgodnie z informacjami PKP PLK SA, w 2016 roku rozstrzygnięto przetargi na ok. 7 mld zł, przy planie sięgającym 10 mld zł. Prezes spółki jednoznacznie wskazuje zaś, że zasadniczą część „niewykonania planu” to oszczędności przetargowe. Można zatem zastanowić się, jaka będzie na koniec 2017 roku faktyczna wartość podpisanych umów na realizację projektów. Prezes Merchel deklarował wielokrotnie, że głównym zadaniem na rok 2017 będzie rozstrzygnięcie rozpisanych już postępowań i podpisywanie umów z wykonawcami. Zapowiedział też, że w bieżącym roku PLK podpisze kontrakty wykonawcze na kwotę ponad 20 mld zł. W sposób naturalny nasuwa się pytanie: czy to, co miało miejsce w roku 2016 i planowane jest na 2017, satysfakcjonuje rynek? Jeśli oceniać tempo działań obecnego zarządu, który działa stosunkowo krótko, to trudno być niezadowolonym z tych działań – zrobiono spory krok naprzód, widać dużą determinację i konsekwentne działania PLK. Oceniając jednak sprawę całościowo, w kontekście trwającej perspektywy, trudno jest popaść w przesadny optymizm. Nie

zapominajmy o kwocie 66,4 mld zł jako całości programu i nieuchronnie wpływającym czasie. Dobrze usłyszeć, że zawczasu przygotowywane są projekty rezerwowe, których zasadniczym zadaniem będzie zagospodarowanie alokacji unijnej uwolnionej w wyniku oszczędności. Trzeba zachować wysoką czujność i determinację, żeby jak najszybciej uruchamiać dodatkowe postępowania, w przeciwnym wypadku niemożliwe będzie pełne wykorzystanie przyznanych Polsce środków na inwestycje kolejowe. Tu ważna będzie w szczególności aktywność i skuteczność Ministerstwa Infrastruktury

Dla rynku najgorsze jest rozchwianie, kiedy po okresie minimalnej podaży zamówień, w jednym momencie pojawia się ogromna liczba przetargów. Nietrudno wyobrazić sobie problemy z właściwym przygotowaniem ofert w ramach kilkudziesięciu prowadzonych równoległe postępowań.

i Budownictwa w kontaktach z Ministerstwem Rozwoju i Ministerstwem Finansów, ponieważ to od tych instytucji zależeć będzie przeprowadzenie błyskawicznych zmian w KPK, polegających na przesuwaniu projektów z rezerwy na listę podstawową. Co więcej, należy zauważyć, że wartość podpisanych kontraktów jest niemal czterokrotnie niższa niż suma kosztów zakładanych przez PKP PLK SA w ogłoszonych postępowaniach. Biorąc pod uwagę, że większość z nich pochodzi z 2015 roku, należy zakładać ich rozstrzygnięcia w pierwszej połowie roku bieżącego. Jeśli wziąć za dobrą monetę deklaracje kierownictwa PKP PLK SA o znacznym usprawnieniu procesów związanych z wyłanianiem wykonawców i podpisywaniem umów, to można

przypuszczać, że plan, który zakłada zakontraktowanie w 2017 roku większości zadań składających się na przywołaną wyżej sumę ponad 20 mld zł, jest realny.

Obserwuje pan od wielu lat proces inwestycyjny na kolei, jak pana zdaniem obecna sytuacja wpłynie na płynność realizacji inwestycji?

Po pierwsze, rynek po raz kolejny został postawiony w obliczu „tsunami” zamówień. Obrazowo porównania są na pewno bardzo nośne, ale należy dokładnie przyjrzeć się temu, co się za nimi kryje. Idąc tropem „oceanicznym”, doświadczeni producenci i wykonawcy lubią „surfować

– wszyscy mamy w pamięci epopeje związane z robotami dodatkowymi, aneksami do umów i wzajemnymi rozszereżeniami, które finał prawie zawsze znajdują w sądzie powszechnym. Czy w tej sytuacji nie pojawi się wśród firm tendencja do „kupowania czasu” poprzez składanie setek pytań do dokumentacji przetargowej? Odrębnym zagadnieniem jest wydolność struktur PKP PLK SA. Czy zespoły projektowe oraz biura odpowiedzialne za kwestie prawne i techniczne będą w stanie prawidłowo przeprowadzić wszystkie procedury i w natłoku zadań uniknąć błędów, które stanowią mogą

podstawę do podważania wyników postępowań przed KIO i sądami? Kolejny problem, który dostrzegam, to pojawienie się „nowych” graczy na rynku wykonawczym, którzy mają niewielkie doświadczenie w robotach kolejowych i nie dysponują specjalistycznym potencjałem własnym. Do realizacji prac na kolei nie wystarczy tylko dobry zespół menadżerski, potrzeba fachowców, znających specyfikę tych robót i specjalistycznych maszyn. Miejmy nadzieję, że zamierzają taki potencjał stworzyć, a nie liczyć na realizację wygranych przez nich zadań przez podwykonawców, których liczba na rynku jest przecież ograniczona. W innym przypadku realizacja zadań pozyskanych przez takie podmioty może być problematyczna.

Wiesław Nowak ukończył Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie, na Wydziale Elektrotechniki, Automatyki i Elektroniki. Rozpoczął karierę zawodową w 1982 roku w Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym Sp. z o.o. w Krakowie. Równoległe, w latach 1986-1990 pracował jako specjalista koordynator ds. komputeryzacji i łączności w PGM „Śródmieście”. W 1991 roku utworzył Zakład Urządzeń Energoelektronicznych Radiotech, stopniowo rozszerzając działalność firmy o projektowanie i budowę sygnalizacji świetlnych. W 2000 roku nabył akcje spółki torowo-drogowej PREFTOR SA, w której w latach 2000-2004 pełnił funkcję prezesa zarządu. W latach 2006-2007 był wiceprezesem zarządu ENERGOECO Sp. z o.o. Od 15 listopada 2002 r. pełni funkcję prezesa zarządu – Dyrektora Generalnego ZUE SA.

Widać, że trudności jest wiele. Widzi pan szansę realizacji założeń obecnej perspektywy?

O ile powyższe wątpliwości można potraktować jako swoje hipotezy, których praw-

zakupów materiałów i urządzeń, nieuchronnie wszyscy zderzymy się z konsekwencjami opóźnień w uruchomieniu perspektywy 2014-2020. Od dłuższego czasu IGTL podkreśla wagę dialogu

MIB. Jedną z podstawowych bolączek jest dostępność potencjału projektowego w najbliższych kilkunastu miesiącach, a w perspektywie najbliższych trzech lat zdolność przepustowa infrastruk-

z jakimi będą musiały się zmierzyć firmy wykonawcze, poszukując partnerów w kontraktach w formule „projektuj i buduj”. Podobnie doświadczenie nie pozwala przyjąć, że nie pojawią się opóźnienia związane z niedostatkami materiałów lub brakiem możliwości ich terminowego dowozu. Dostawa napędów rozjazdowych w ramach projektów realizowanych w perspektywie 2007-2013 niech posłuży za przykład. To, czy i w jakim stopniu uda się zrealizować ambitne zadania obecnej perspektywy, zależy w od wszystkich uczestników tego procesu: PKP PLK, wykonawców i instytucji rządowych. Wszyscy, podejmując określone decyzje, powinni pamiętać, że cel i interes mamy wspólny i jego zrealizowanie powinno być najwyższym priorytetem, do tego zaś niezbędna jest determinacja i współpraca.

Z perspektywy firm wykonawczych i producentów ogłoszenie przetargów to wyłącznie pierwszy krok, bowiem z ich punktu widzenia najistotniejsze jest tempo i profesjonalizm oceny ofert, a w konsekwencji skuteczny wybór kontrahenta i podpisanie umowy.

dziwość zweryfikuje życie, to jest jeszcze jedno zagadnienie i niestety ma ono charakter tezy. Pomimo podjętych w ramach Forum Inwestycyjnego starań o złagodzenie skutków kumulacji inwestycji, takich jak np. zapisy w umowach dopuszczające wyprzedzające

i jego pozytywny wpływ na rozwiązania uzgadniane z zamawiającym. Nie możemy jednak udawać, że wszystkie problemy jesteśmy w stanie rozwiązać jako członkowie Grup Roboczych Forum Inwestycyjnego albo powołanej ostatnio Rady Ekspertów przy

tury, zarówno w kontekście dowozu materiałów na place budowy, ale także możliwości utrzymania jakiegokolwiek sensownej oferty w transporcie pasażerskim i towarowym niezwiązanym z procesem inwestycyjnym. Nietrudno wyobrazić sobie problemy,

