

Infrastruktura Polska

tekst: **KATARZYNA BANDYRA**, zdjęcia: **EXECUTIVE CLUB SP. Z O.O.**

Tegoroczna konferencja Infrastruktura Polska była okazją do spotkania w jednym miejscu i czasie, na neutralnym gruncie, przedstawiciele zlecniodawców i wykonawców. Po dramatycznych wydarzeniach 2012 r. spodziewaliśmy się ostrej polemiki, natomiast zamiast burzliwych i jałowych sporów, spotkanie okazało się wyjątkowo merytorycznym forum wymiany poglądów obu stron.

Gości przywitał i otworzył konferencję – zorganizowaną 23 stycznia 2013 r. w hotelu Radisson Blu Centrum w Warszawie – Janusz Żbik, wiceminister transportu, budownictwa i gospodarki morskiej.

Następnie Paweł Tamborski, wiceminister skarbu, referował ideę powołania spółki Polskie Inwestycje Rozwojowe SA (spółkę tę resort skarbu zawiązał w ostatnich dniach 2012 r., a 12 stycznia 2013 r. została zarejestrowana). Podkreślił, że zasadniczym celem tego przedsięwzięcia będzie dodawanie „pierwszej i ostatniej złotówki” do projektów stymulujących rozwój, przed napływem środków z nowej perspektywy finansowej UE. Minister stwierdził, że ważne jest, aby Polskie Inwestycje Rozwojowe SA działały na zasadach rynkowych i były kierowane przez doświadczonych, apolitycznych menedżerów.

Następnie głos zabrał Marek Michałowski, reprezentujący Polski Związek Pracodawców Budownictwa, który starał się opisać „krajobraz po bitwie” oczami wykonawców, wskazując zwłaszcza na brak wzorca umów, które rozkładałyby równomiernie ryzyka pomiędzy inwestora a wykonawców. Ryzyka, jakie w ostatnich dwóch latach wymknęły się spod kontroli ze względu na czynniki zewnętrzne, co zaburzyło budżety kontraktów i zachwiały płynnością wielu firm budowlanych.

Z kolei dyrektor generalny dróg krajowych i autostrad Lech Witecki w bardzo emocjonalnym, ale jednocześnie niezwykle merytorycznym wystąpieniu podsumował sytuację rynkową widzianą z per-



Beata Radomska



Janusz Żbik



Paweł Tamborski



Lech Witecki

spektywy GDDKiA i zwrócił szczególną uwagę na konieczność umiejętnego szacowania ryzyk przez wykonawców związanych z prowadzonymi inwestycjami. Uzasadnił też dość sztywne stanowisko Generalnej Dyrekcji potrzebą transparentności, równorzędnego traktowania partnerów, a także regulacji unijnych, które nie zostawiają zbyt dużego pola manewru na negocjacje. Odnosił się również do postulatów zniesienia kryterium najniższej ceny, a także odrzucania ofert najdroższych i najtańszych jako rozwiązań, które nie wpływają na podniesienie jakości prac i w innych krajach Unii także nie są stosowane.

W ramach wniosków na przyszłość ocenił możliwości wykonawcze polskich firm na 18–19 mld zł rocznie i zwrócił uwagę na „przewymiarowanie” planów niektórych wykonawców. Zapowiedział też oczyszczenie relacji z „toksycznych” elementów współpracy pomiędzy inwestorem a podwykonawcą. Swoje wystąpienie zakończył postulatem, aby wykonawcy spojrzeli czasem na projekty oczami instytucji zlecającej.

W ramach panelu *Prawo zamówień publicznych* dyskutowano na temat przyczyn planowanych zmian, etapu, na jakim znajdują się te prace, oraz modelu docelowego. Wykonawcy w osobach moderatorów – Piotr Kledzika, prezesa Bilfinger Infrastructure SA, Wojciecha Kowalewskiego, członka zarządu Siemens Sp. z o.o., oraz Piotra Chełkowskiego, prezesa zarządu PRI Pol-Aqua SA – wspie-

rani przez ekspertów Tomasza Latawca, rozjemcę FIDIC, oraz Arkadiusza Korzeniewskiego, partnera w CMS Cameron McKenna, apelowali o doprecyzowanie szczegółów zamówienia, wprowadzenie możliwości odrzucenia oferentów zaniżających ceny oraz rozwiązań wzmacniających płynność finansową w trakcie realizacji kontraktów.

Jacek Sadowy, prezes Urzędu Zamówień Publicznych, omówił najważniejsze planowane modyfikacje w prawie jako sposobu usprawnienia procesu decyzyjnego, zwłaszcza na etapie wyboru wykonawcy, przez wprowadzenie etapu „dialogu technicznego” pomiędzy zlecniodawcą a wykonawcami. Dodatkowo oprócz referencji istniałby obowiązek przedłożenia przez wykonawców wykazu zrealizowanych zamówień (pod kątem zakresu lub wartości zlecenia). Wprowadzone mają też zostać procedury pozwalające na skontrolowanie, czy w ramach deklarowanej ceny wykonawca jest w stanie wywiązać się z uzyskanego zlecenia. Jeżeli nie, oferta może zostać odrzucona ze względu na rażąco niską cenę.

Z konkluzji wynika, iż w przyszłości nadal decydujące będzie kryterium najniższej ceny, ale po bardziej szczegółowych prekwaliifikacjach.

W trakcie panelu prowadzonego przez Karola Manysa, dziennikarza polityczno-ekonomicznego w magazynie Bloomberg Businessweek Polska, poświęconego finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych, Piotr Kuszewski z Banku Gospodarstwa Krajowego i Lucyna Stańczak z Europej-

skiego Banku Odbudowy i Rozwoju przy aktywnym udziale Dawida Piekarza z PZPB pokazali, na jakiego rodzaju finansowanie (PPP, wykorzystanie rynku kapitałowego) i w które obszary infrastruktury możemy liczyć w najbliższej przyszłości. Wskazano też na wpływ sytuacji na rynku globalnym na koszt kapitału dla finansowania projektów infrastrukturalnych. Padły pytania o rolę w ewentualnym finansowaniu infrastruktury przez inicjatywę Inwestycje Polskie. Paneliści zwracali uwagę na fakt, że środki unijne, które stanowiły znaczącą część finansowania, zostały w Polsce wydane dużo lepiej niż w innych krajach UE.

Debata dotycząca przyszłościowych branż infrastrukturalnych, moderowana przez Bartłomieja Jankowskiego, współzałożyciela i partnera w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr, kierującego zespołem projektów infrastrukturalnych, przebiegła w dużo spokojniejszej atmosferze, być może w związku z faktem, że paneliści, członkowie zarządów wielkich krajowych przedsiębiorstw infrastrukturalnych – Piotr Borys, zastępca dyrektora Centrum Realizacji Inwestycji PKP PLK SA, Grzegorz Tomasik, członek zarządu



Kongres Infrastruktura Polska 2013

PSE Operator SA – wraz z branżowymi fachowcami – Krzysztofem Celińskim, dyrektorem generalnym Halcrow, i Pawłem Jagusiakiem, członkiem zarządu CTL Logistics Sp. z o.o. – przedstawili dalekosiężne plany modernizacji i rozwoju tej części infrastruktury, a także opisali szczegółowo same procesy przygotowania inwestycji.

W trakcie podsumowania konferencji kierowanej przez Andrew Kozłowskiego, partnera zarządzającego w warszawskim biurze kancelarii CMS Cameron McKenna, z udziałem Lecha Witeckiego, Krzysztofa Wiśniewskiego, menedżera w firmie Arup, Roberta Szpili, dyrektora zarządzającego Doka Polska Sp. z o.o., Piotra Kledzika, Ulricha Paetzolda, dyrektora generalnego Europejskiej Federacji Prze-

mysłu Budowlanego, wszyscy uczestnicy zgodnie podkreślali potrzebę dialogu na każdym etapie inwestycji – od momentu planowania, przez wykonawstwo, aż po zakończenie i okres gwarancyjny – przy czym dialogu bezpośredniego i opartego na merytorycznych podstawach, a nie np. za pośrednictwem mediów, spekulując i jednostronnie prezentując fakty.

Jako organizatorzy konferencji, na podstawie zarówno liczby uczestników reprezentujących najwyższe szczeble zarządcze w swoich organizacjach, jak i ich przygotowania merytorycznego, mocno wierzymy w to, że udało się zaspokoić niewątpliwą potrzebę merytorycznego dialogu, który mamy zamiar kontynuować na konferencji w 2014 r.

KAMIEŃ HYDROTECHNICZNY



Kamień hydrotechniczny

- uzyskiwany jest z wysokiej jakości skały granitowej,
- **nasiąkliwość 0,2%**,
- stosowany m.in. jako kamień narzutowy oraz do koszy i materacy gabionowych,
- produkowany jest na zamówienie Klienta według parametrów zapisanych w specyfikacji technicznej,
- dostarczany we wskazane przez Klienta miejsce,
- doradzamy w wyborze odpowiedniego produktu,
- posiadamy certyfikat Zakładowej Kontroli Produkcji w systemie 2+.

Logistyka dostaw

Bierzemy na siebie cały łańcuch logistyki dostaw do wskazanego miejsca budowy lub modernizacji.

Zdejmujemy z Klienta ryzyko niewłaściwych wyborów i związanych z tym konsekwencji. Klienci określają parametry ładunku i terminy dostaw, a my zajmujemy się resztą.

Kontakt:

E: skarna@skarna.pl **T:** +48 22 510 28 52
E: biuro@ago-gda.pl **T:** +48 58 686 80 28
www.skarna.pl **www.ago-gda.pl**