

Skupiamy się na kontraktach, które pozwolą wykorzystać potencjał firmy

Z mgr. inż. **ROMANEM ROGOWSKIM**, wiceprezesem Przedsiębiorstwa Inżynieryjnego IMB-Podbeskidzie Sp. z o.o., rozmawia **MARIUSZ KARPIŃSKI-RZEPA**, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne



Mgr inż. Roman Rogowski, wiceprezes Przedsiębiorstwa Inżynieryjnego IMB-Podbeskidzie Sp. z o.o., z firmą związany niemal od początku jej istnienia. Po ukończeniu w 1989 r. studiów na Wydziale Budownictwa Lądowego Politechniki Wrocławskiej podjął pracę w firmie ze Skoczowa (wówczas funkcjonującej pod nazwą Inkom) na stanowisku asystenta projektanta. Później pracował jako majster, a następnie kierownik budowy. W 1991 r. został zastępcą dyrektora ds. technicznych. Obecnie współwłaściciel i wiceprezes firmy. Nagrodzony tytułem Menedżera Roku 2010 w konkursie *Pontifex Cracoviensis*.

Jak przedstawiłby Pan w kilku słowach IMB-Podbeskidzie Sp. z o.o.?

IMB-Podbeskidzie to firma w 100% z polskim kapitałem. Istnieje od 1993 r., w wyniku przekształcenia firmy powstałej w 1987 r. Od roku 1995 składy zarządu i właścicielski pozostają niezmiennie. Początki działalności firmy były związane m.in. z budownictwem mieszkaniowym, później inżynieryjnym. Wreszcie przyszedł czas na obiekty mostowe, drogi i geotechnikę, w czym IMB-Podbeskidzie specjalizuje się do dziś.

Czy któryś z tych segmentów można uznać za core business firmy?

Szczególne miejsce zajmuje geotechnika, czyli budownictwo inżynieryjne, specjalistyczne fundamentowanie. Przy realizacji dróg współpracujemy z firmami drogowymi, które są wykonawcami części inwestycji *stricte* drogowych.

IMB-Podbeskidzie to firma w 100% z polskim kapitałem.

A co z obiektami mostowymi?

W tym zakresie jesteśmy specjalistami. Wykonujemy obiekty mostowe i inżynieryjne. Natomiast trzeba pamiętać, że mosty zwykle nie powstają jako wyizolowane obiekty, ale są częścią ciągu drogowego. Stąd zwykle tego typu inwestycje wymagają współpracy z firmami drogowymi.

Czy firma koncentruje się na południowej Polsce, czy ma zasięg ogólnokrajowy?

Na początku działalności wydawało się nam, że będziemy obecni na budowach w promieniu nie większym niż 100 km od Skoczowa, gdzie mamy siedzibę. Dzisiaj znacznie przekraczamy 300 km, głównie

dzięki temu, że poprawiła się jakość infrastruktury drogowej i łatwiej jest dojechać na budowy. Sporadycznie zdarzało nam się pracować nawet i w Szczecinie, natomiast przyjąłbym równoleżnik Warszawy jako granicę północną, w której wykonujemy większość robót. Tak więc wszystko, co sytuuje się na południe od Warszawy, jest w naszym zasięgu, w tym także Czechy i Słowacja.

Jak udało się nawiązać współpracę z naszymi południowymi sąsiadami?

Od dawna kiełkował w nas pomysł, aby nawiązać współpracę, natomiast długo rynku czeski i słowacki pozostawały

bardzo hermetyczne i nie pozwalały na podjęcie tego typu działań. Nie chodziło konkretnie o polskie firmy, ale generalnie zagraniczne. Kiedy w 2010 r. rozpoczął się tam kryzys, słowackie i czeskie firmy zaczęły ekspansję w innych krajach. Dopiero wtedy zetknęły się z prawdziwie rynkowymi warunkami, gdzie wszyscy ze sobą konkurują. Czesko-słowackie firmy nie były przystosowane do takich realiów, dlatego wiele z nich upadło. Nie udało się im przetrwać ciężkich czasów. Wsparcie dla niektórych słowackich firm zapewnił rząd – bez tego nie byłyby w stanie nadal funkcjonować. W Czechach nie było takiej pomocy, więc po upadku części firm powstała luka. Zaczęto poszukiwać firm spoza Czech, które podjęłyby się wykonania robót.

Jakiego typu roboty IMB-Podbeskidzie tam wykonuje?

Głównie są to elementy palowe, posadowienia. Założyliśmy filię firmy w Czechach, staramy się o certyfikat, który jest konieczny, aby startować w zamówieniach publicznych. Niemniej jako podwykonawcy też mamy co robić. Zwłaszcza że czeski rynek budowlany nie jest tak bezwzględny jak polski. Nie ma się poczucia, że każdy tylko czyha, aby nie zapłacić, znaleźć błąd powód do naliczenia kar.

Kryteria przetargów w Czechach odbiegają od polskich?

Są bardzo podobne. Widać natomiast, że zależy im na wygrywaniu przetargów przez rodzime firmy. Całkiem odwrotnie niż u nas, gdzie były obecne firmy praktycznie z wszystkich krajów Europy, a oprócz tego także chińskie, indyjskie.

Jak dla firmy zakończył się rok 2016?

Na początku roku zakładaliśmy, że będzie w miarę dobry. W takim przeświadczeniu żyliśmy do maja, kiedy zaczęło się pojawiać coraz mniej przetargów. Dało się zauważyć, że robót jest coraz mniej i za tym poszła walka cenowa.

Skąd taki zastój w ogłaszaniu przetargów?

Popełniono kilka błędów. Zastój wziął się po części z zaniechania projektowania strategicznych inwestycji. Główni inwestorzy przeszli na formułę zaprojektuj i zbuduj. To oznacza, że mimo wygranego przetargu minie jeszcze co najmniej rok, zanim zaczną się roboty. Taka sytuacja rodzi konkretne problemy dla firm, które miały – jak IMB-Podbeskidzie – potencjał i chciały coś zrobić. Liczyliśmy na roboty



Wiadukt w ciągu obwodnicy miejscowości Lubień

jako podwykonawca, ale tych po prostu nie było. Dlatego w IMB-Podbeskidzie oceniamy ten rok jako najgorszy od 12 lat. Poziom przychodów był podobny do tego, który osiągnęliśmy w latach 2005–2006. Przy czym wtedy ten przychód generował jeszcze jakieś zyski – nie mieliśmy tylu ludzi i sprzętu co dzisiaj, co niesie ze sobą koszty. Rok 2016 jest już na szczęście za nami, liczymy, że 2017 będzie zdecydowanie lepszy.

Czy coś konkretnego na to wskazuje?

Zapewne pojawią się nowe problemy po tym, jak rozpoczną się roboty, które zostały zakontraktowane rok, a nawet kilka lat wstecz. Wzrosną ceny materiałów, ale mam nadzieję, że to nie spowoduje większych perturbacji. Ważne, aby te inwestycje ruszyły. Wówczas będziemy mieli gdzie pracować.

Wracając do przetargów, co jest ich największą bolączką?

Niby zlikwidowano główne kryterium – cenę, ale zostawiono inne, które także są cenotwórcze, jak np. gwarancja. Nie oszukujmy się, to kryterium jest jeszcze bardziej zabójcze niż cena, a nikt się tym nie przejmuje. Jeśli wpisze się 10 lat, to i tak zarząd danej firmy, która wygra przetarg, zmieni się za rok czy dwa, więc nie będzie się zajmował, kto później będzie się martwił dotrzymaniem tego warunku. W mojej opinii to się skończy olbrzymimi problemami dla branży. Zapewne trzeba będzie rozwiązać to ustawowo. Zgadzam się z rękojmią za wady ukryte, natomiast gwarancja rozumiana jako niezmiennosc i trwałość produktu pojmowana w specyfikacjach w sposób absurdalny, gdzie np. nawet kolor nie może się zmienić, nie powinna mieć miejsca.

Skąd tak długie okresy gwarancji?

Kiedyś gwarancje obejmowały rok i to było z kolei, moim zdaniem, zdecydowanie za mało. Uważam, że optymalnie gwarancja powinna być udzielana na trzy lata. Pięć lat już może być ryzykowne, szczególnie dla obiektów przebudowywanych. Jeśli jednak umówimy się, że gwarancja dotyczy trwałości danej budowy czy konstrukcji, to pięć lat nie jest problemem. Natomiast 10 lat i więcej, zwłaszcza źle pojmowanej gwarancji, to jest absurd. Taki zapis doprowadzi tylko do sporów sądowych. Firma, dając realną gwarancję, musi się liczyć z tym, że nie wygra przetargu, nawet jeśli jej oferta jest najlepsza cenowo. Osobiście tego doświadczyłem, nie dając 10 lat gwarancji na osuwisko, które jest, jak wiadomo, sprawą nieprzewidywalną.

Może Pan podać pozytywne przykłady kryteriów stosowanych w przetargach?

Przy jednym z przetargów pojawiło się kryterium, którego waga to 10% ogólnej oceny, posiadania kadry spełniającej określone wymogi. Od kierownika budowy oczekiwano doświadczenia przy kontrakcie na 200 mln zł, przy czym powinien on pracować na tym kontrakcie od początku do końca. Mnie się osobiście bardzo ten zapis podobał i uważam takie kryterium za pozytywne. Eliminuje przypadkowe firmy, które są zainteresowane tylko jego zarządzaniem i 100% robót podzlecają. Promuje natomiast firmy o długim okresie funkcjonowania na rynku, ze stałą kadrami, a nie tylko przyjmowaną na dany kontrakt, z reguły z łapani, która pracowała na wielu kontraktach, ale praktycznie żadnego nie skończyła.



Kładka pieszo-jezdna przez Rabę w Lubniu

Dla firm rodzimych dobrym kryterium byłoby wykonanie jakiegoś procenta robót własnymi siłami lub zakaz podzlecenia części kluczowych robót. Taki zapis stanowiłby bardzo korzystny element punktacji. Szczególnie, że zwykle nowo pojawiające się zagraniczne firmy nie są w stanie niczego wykonać własnymi siłami. Wygranie przez nie przetargu w praktyce sprowadza się do podzlecenia całości robót, zarządzania kontraktem i przerzucenie całego ryzyka na podwykonawców.

Czy można oszacować, ile firm z branży budownictwa inżynieryjnego to podmioty z polskim kapitałem?

Jest jeszcze kilka dużych firm, jak Mosty Łódź, Intercor Zawiercie czy Energo-pol Szczecin. Sporo natomiast jest firm średnich, które np. przekształciły się ze

spółek pracowniczych czy też powstały od zera, tak jak IMB. Z tym, że miniony rok z pewnością nie był dla nich łaskawy. Tym bardziej, że często padają ofiarą graczy, którzy, jak wspomniałem, tylko zarządzają kontraktami. Nie mając środków, aby np. dobrze sprawdzić umowę, mniejsze firmy stają się łatwym łupem. A że nie są znaczące na rynku, to ich ewentualna upadłość nie odbije się szerokim echem.

Na jakie problemy napotyka najczęściej polski przedsiębiorca budowlany?

Mając okazję obserwować także rynek czeski, widzę, że u nas władza nadal podchodzi do przedsiębiorcy jak do potencjalnego oszusta czy złodzieja. Mówię to z przykrością, ale osobiście tego doświadczyliśmy. Zablokowano nam zwrot 2 mln zł podatku VAT, który wynika m.in. z zakupu maszyny. Sprawa ciągnie się już

pół roku, a choć nie ma żadnych przesłanek, aby tak długo odwlekać zwrot, to zakończenie kontroli zostało przesunięte do końca marca 2017 r. Tym bardziej boli taka sytuacja, że wydawałoby się, że przez ponad 20 lat działalności firma zasłużyła na zaufanie.

Skoro poruszyliśmy temat urzędów skarbowych, to ostatnio pojawiły się też problemy z delegacjami. Mógłby Pan przybliżyć, czego dokładnie dotyczą?

Zaczęły się pojawiać interpretacje urzędów skarbowych jakoby pracownikom budowlanym, którzy wykonują pracę poza siedzibą firmy i nie są codziennie dowożeni na miejsce robót, nie należy się świadczenie z tytułu delegacji. W uzasadnieniu mówi się, że skoro budowa trwa rok czy dwa lata, nie można traktować takiego pobytu pracownika poza siedzibą firmy jako delegacji i takie świadczenie należy traktować jak wynagrodzenie i obciążyć ZUS-em oraz podatkiem dochodowym. Taka interpretacja powoduje przerzucenie na pracodawcę olbrzymich kosztów, idących w naszym wypadku, przy zatrudnieniu ponad 200 osób, w miliony. Tym bardziej, że 80% robót wykonujemy poza Skoczowem. Z drugiej strony zapewne Inspekcja Pracy, gdyby się dowiedziała o niepłaconiu pracownikom świadczeń z tytułu wyjazdów na delegacje, nałożyłaby na pracodawcę karę. Mam nadzieję, że branża się obudzi i postawi sprawę jasno, tak jak to zrobili kierowcy, gdy jakieś dwa, trzy lata temu chciano im wmówić, iż delegacje się im nie należą. Dopiero stanowcza postawa związków transportowych zmieniła postawę urzędów skarbowych i Ministerstwa Finansów i transport nadal może rozliczać delegacje dla kierowców.

Dlaczego wobec tego branża budowlana nie zjednoczy się, by przeciwstawić się różnego rodzaju barierom, jakie stawia się na drodze jej rozwoju?

Pomimo istnienia różnego rodzaju instytucji i stowarzyszeń, w branży nie



Most łukowy przez Koszarawę w Przyborowie

*Branży
nie pomaga
stanowisko
władz.*

ma jedności. Sami obecnie nie jesteśmy członkami żadnego, po tym, jak w sytuacji kryzysowej nie mogliśmy liczyć na najmniejszą pomoc. Na szczęście dla nas sądy zadziałały nadzwyczaj sprawnie i ostatecznie wyszliśmy z ówczesnej kłopotliwej sytuacji obronną ręką.

W zjednoczeniu nie pomagają też stanowiska władz, które wychodzi z założenia, że rozmowa w branży o minimalnych stawkach to już zmowa cenowa. Kuriozalna sytuacja, zwłaszcza że są branże, gdzie się praktykuje minimalne stawki. Dlaczego budowlancy nie mogą? Takie podejście władz źle wpływa na kondycję branży. Teraz też okazuje się, że za utrzymaniem delegacji dla budowlanców nie ma praktycznie kto walczyć. To jest olbrzymia deprecjacja zawodu. Znów wracam do przykładu naszych południowych sąsiadów. Tam największe firmy budowlane przynajmniej co kwartał spotykają się z przedstawicielami rządu i omawiają podstawowe problemy branży. U nas zbyt łatwo przykleja się do takich działań słowo korupcja.

Gdyby przeanalizować te lata, w których infrastruktura korzystała z funduszy unijnych, to jak kształtowała się krzywa zamówień i robót w branży?

W zasadzie okres od 2006 do 2009 r. oceniałbym jako najkorzystniejszy, biorąc pod uwagę stosunek ilości robót do cen w przetargach. Od 2009 r. nastąpiło zastopowanie cen w przetargach przy jednoczesnym wzroście cen materiałów. Natomiast od 2011 r. widać systematyczny spadek cen w przetargach. Czasami taniały także materiały, ale nie na tyle, by wyrównać tę różnicę.

IMB-Podbeskidzie działa w branży już ponad 20 lat. Czy jakieś realizacje szczególnie zapadły Panu w pamięć?

Przy okazji odpowiedzi na to pytanie chciałbym poruszyć jeszcze jedną bardzo ważną kwestię dotyczącą przetargów. W przetargach bierze się pod uwagę tylko doświadczenie z prac wykonanych w ostatnich pięciu latach przed wszczęciem postępowania przetargowego. Tymczasem nie każda firma może się wykazać wybudowaniem znaczącego odcinka autostrady, drogi ekspresowej czy stumetrowej rozpiętości mostu akurat w tym przedziale czasowym. Dlaczego więc tylko pięć lat? Zwłaszcza że równocześnie oczekuje się 10-letnich gwarancji, o czym wcześniej mówiłem.

Wracając do pytania, naszą pierwszą dużą inwestycją była droga S7 na odcinku

Zawsze szukamy najbardziej adekwatnych rozwiązań.

Grójec – Białołęki, realizowana w latach 2007–2009. To była dla nas jedna z kluczowych budów. Można powiedzieć, że od tego czasu rozpoczął się nowy etap w funkcjonowaniu firmy. Zaczęliśmy więcej inwestować w ludzi, sprzęt i bazę. W latach 2011–2013 wspólnie z firmą Strabag pracowaliśmy na odcinku autostrady A4 Brzesko – Wierzchosławice. A w ostatnim roku zakończyliśmy budowę łącznika autostradowego A4 w Brzesku.

IMB-Podbeskidzie będzie budować most przez Biały Dunajec. Mają Państwo 32 miesiące na zaprojektowanie, uzyskanie wszelkich pozwoleń i budowę. Jaki będzie nowy obiekt i na jakim etapie zaawansowania jest ta inwestycja?

Do końca 2018 r. powstanie betonowy, łukowy most sprężony. Obecnie czekamy na uprawomocnienie się decyzji środowiskowej. Chcielibyśmy zacząć budowę tak szybko, jak to będzie możliwe. Na czas budowy będzie wybudowany most objazdowy. Nowy obiekt będzie miał szerokość ok. 18 m, w tym trzy pasy ruchu, więc z pewnością docelowo znacznie usprawni komunikację.

Firma specjalizuje się także w kwestiach geotechnicznych. I to w trudnych warunkach, jakie mamy na południu Polski.

Muszę powiedzieć, że staramy się pracować na dobrą opinię. Ostatnio kupiliśmy

sondę statyczną CPTU, by móc badać warunki gruntowe pod kątem posadowienia obiektów, mamy przeszkolonych geotechników z uprawnieniami, geologów. Zdajemy sobie sprawę, że od posadowienia zależy bezpieczeństwo całego obiektu, dlatego zawsze szukamy najbardziej adekwatnych dla danego przekroju geologicznego rozwiązań.

Jaką strategię przyjęli Państwo na kolejne lata?

Doszliśmy do wniosku, że w Polsce udział w dużych kontraktach sprowadza się do zarządzania kontraktem. A my chcemy budować. Dlatego skupiamy się na tych kontraktach, które pozwolą nam w pełni wykorzystać potencjał firmy. Taka strategia powinna też pozwolić na dalsze sprawne działanie nawet po 2020 r., kiedy skończą się dotacje unijne.

Mamy własny węzeł betoniarski, wybudowaliśmy zakład prefabrykacji. Dysponujemy pokaźnym parkiem maszyn, który staramy się sukcesywnie powiększać. Jako pierwsi w Polsce zakupiliśmy nowego żurawia gaśnicowego Liebherr LR1300. Mimo nie najlepszej sytuacji w branży, wierzymy, że warto inwestować. Tym bardziej, że optymizm powoli wraca. Pod koniec 2016 r. pojawiły się kontrakty do zrealizowania. Mamy wciąż sporo do zrobienia w Polsce.

Dziękuję za rozmowę.



Baza firmy w Skoczowie