

Pierwsze oceny 2019 r. oraz perspektywy dla budownictwa i branży wodociągowej w 2020 r.



TOMASZ ŻUCHOWSKI,
p.o. generalnego dyrektora dróg krajowych i autostrad, GDDKiA

W 2019 r. udostępniliśmy kierowcom 460 km nowych dróg, kończąc go z kolejnym ponad 1000 km nowych odcinków w realizacji. Jednak działania GDDKiA to nie tylko budowa, ale również

przygotowanie inwestycji i wybór wykonawców, którzy zrealizują kontrakty. W ubiegłym roku, choć niewiele osób w to wierzyło, udostępniliśmy 20-kilometrowy odcinek A1 pomiędzy węzłami Częstochowa Północ i Częstochowa Blachownia. Przypomnijmy, że musieliśmy rozwiązać umowę z nierzetelnym wykonawcą. Wówczas podjęliśmy pionierską decyzję o wyłonieniu nowego wykonawcy w trybie negocjacji bez ogłoszenia na najpilniejsze prace na A1 i równoległe przygotowaniu przetargów na zadania umożliwiające otwarcie drogi w 2019 r.

Efekt naszych odpowiedzialnych decyzji jest to, że mieszkańcy Częstochowy odetchnęli z ulgą. 23 grudnia 2019 r. ruch został przeniesiony na obwodnicę Częstochowy i odciążał miasto. Cel został osiągnięty dzięki trafnym i odpowiedzialnym decyzjom inwestora. Nie mogliśmy kontynuować współpracy z nierzetelnym wykonawcą. Nie ma zgody na brak realizacji zapisów umownych. Kontrakt to zobowiązanie dwóch stron.

Prowadzimy rozmowy z branżowymi organizacjami, by opracować system certyfikowania rzetelnych wykonawców. Chodzi o to, że ci, którzy wywiązują się z realizacji budowlanych kontraktów, będą mogli otrzymać certyfikat dający np. dodatkowe punkty w przetargu i zwiększający szansę jego wygrania. W naszej ocenie certyfikaty powinna przyznawać niezależna instytucja, monitorująca nie tylko kontrakty realizowane dla GDDKiA, ale także dla innych inwestorów publicznych i prywatnych.

Świadomie i odpowiedzialnie podejmujemy decyzje związane z nowymi przetargami. Chodzi o możliwość wybierania jak najrzetelniejszych wykonawców przy najoptymalniejszej cenie. W ok. 90% ostatnich przetargów proszono nas o przesunięcie terminu z uwagi na brak mocy przerobowych związanych z przygotowaniem oferty. Często wychodziliśmy naprzeciw potrzebom branży. Bierzemy bowiem pod uwagę kondycję całego rynku, na który składają się m.in. inwestycje liniowe i kubaturowe. Stąd planując przetargi, braliśmy pod uwagę potrzebę uniknięcia w kolejnych latach kumulacji lub luki związanej z brakiem kontraktów. Oba zjawiska destabilizują rynek, sztucznie podwyższając lub zaniżając koszty inwestycji, a więc i oferty przetargowe.

W 2019 r. wprowadziliśmy nowe zasady waloryzacji kontraktów. To istotny i stabilizujący czynnik rynku budowlanego. Zmieniliśmy także podejście do wyboru technologii. Ma to pobudzić innowacyjność i pozwolić, aby rynek sam regulował zakres stosowania nawierzchni betonowej i asfaltowej. Naszą rolą jest egzekwowanie dotrzymania określonych parametrów i wieloletniej gwarancji na drogę. W 2020 r. będziemy kontynuować rozpoczęte inwestycje, ale zamierzamy również ruszyć z nowymi. Myślimy też o dalszej przyszłości i już dziś przygotowujemy niezbędną dokumentację na kolejne inwestycje. Przygotowywany jest *Program budowy obwodnic* do realizacji w latach 2020–2030. Jednocześnie będziemy kontynuować działania na rzecz poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego, inwestując w istniejącą sieć drogową. Dokończymy audyt przejść dla pieszych, aby doprowadzić do ujednolicenia ich realizacji i lokalizacji. Ruszy również Generalny Pomiar Ruchu i Generalny Pomiar Hałasu.

W zakończonym 2019 r. ogłoszaliśmy przetargi, uwzględniając moce przerobowe rynku. Moglibyśmy podpisać znacznie więcej umów, ale w konsekwencji doszłoby do spiętrzenia inwestycji za kilka lat i problemu znacznego wzrostu cen. W najbliższych latach zakładamy utrzymanie rocznych wydatków na poziomie 12–13 mld zł, czyli tyle, ile są w stanie przerobić w ciągu roku firmy budowlane działające na polskim rynku.

Oczywiście realizowanych kontraktów jest bardzo dużo i nie mamy gwarancji, że jakaś firma nie popełni błędu przy kalkulacji oferty i będzie miała problem z realizacją kontraktu. Nie przewidujemy jednak, aby sytuacja z ostatnich miesięcy powtórzyła się i będziemy zmuszeni do rozwiązywania kolejnych umów. Dopłacać jednak do kontraktów nie będziemy, bo to naraża na straty obywateli. Drogi muszą być budowane terminowo, zgodnie z podpisanymi zobowiązaniami. W 2020 r. jeszcze większą uwagę poświęcimy kwestiom bezpieczeństwa na drogach oraz utrzymaniu sieci drogowej. W ramach prowadzonych w trakcie roku prac będziemy stale podnosić poziom bezpieczeństwa na sieci dróg krajowych, w tym w ramach *Programu likwidacji miejsc niebezpiecznych*. Na działania te składają się m.in. wymiana nawierzchni, przebudowa skrzyżowań, budowa rond, budowa sygnalizacji świetlnej czy uspokajanie ruchu przez wytyczanie wysepek. Dbamy nie tylko o kierowców, ale również o pieszych i rowerzystów. Dlatego w ramach prowadzonych w tym roku prac w wielu miejscach zbudowane zostaną chodniki, zatoki autobusowe, doświetlane będą kolejne przejścia dla pieszych, ustawione ogrodzenia w celu ochrony pieszych i oddzielenia ich od ruchu samochodowego. Powstaną kolejne drogi rowerowe. Wytyczane będą również nowe przejścia dla pieszych i budowane kładki nad drogami.



DARIUSZ BLOCHER,
prezes zarządu Budimex SA

Tak jak prognozowaliśmy wcześniej, był to bardzo trudny rok dla największych generalnych wykonawców. Wskaźnik rentowności brutto w pierwszym półroczu 2019 r. był nieco korzystniejszy, ponieważ wyniósł 1,4% w porównaniu z -0,4%

w pierwszym półroczu 2018 r. Nierentowne kontrakty budowlane z lat 2016–2018 w połączeniu ze spadającymi i ujemnymi marżami oraz problemami z płynnością finansową dały o sobie znać w 2019 r. w postaci zejść z budów i upadłości niektórych firm. Inni uczestnicy rynku, którzy jeszcze dwa lata temu mieli dobre wyniki, dzisiaj szukają wsparcia państwa bądź wierzycieli, by móc dalej funkcjonować.

Sytuacja Budimeksu na tym tle była relatywnie dobra. Choć był to bardzo trudny rok do utrzymania ubiegłorocznych wyników, nasza sprzedaż po trzech kwartałach 2019 r. była porównywalna rok do roku i osiągnęła poziom 5,38 mld zł. Rentowność zysku brutto Grupy Budimex wyniosła 4,0%. Zysk po trzech kwartałach wyniósł 137 mln zł i był o prawie 100 mln zł niższy niż w 2018 r. Dotrzyliśmy słowa danego inwestorom. Negocjujemy i jednocześnie realizujemy dalej trudne finansowo kontrakty. Kończymy obecnie m.in. odcinki S5 (Wronczyn – Kościan), S7 (obwodnica Skarżyska Kamiennej), S17 (Garwolin – Kołbiel) czy A1 (obwodnica Częstochowy). Dla PKP PLK oddajemy odcinek Piława – Dęblin na linii Warszawa – Lublin. Złożyliśmy jednak już pierwsze roszczenia sądowe o ponadnormatywny wzrost cen na podstawie klauzuli *rebus sic stantibus*.

W dalszym ciągu obserwujemy wzrost kosztów robocizny i usług podwykonawczych. W ostatnich miesiącach ceny materiałów ropopochodnych, stali i kruszywa są zbliżone do poziomu z 2018 r., ale są średnio o ponad połowę wyższe niż trzy lata temu.

Rotacja wśród robotników jest na poziomie 18–20%. Jest lepiej z dostępem do siły roboczej niż rok temu, ale nadal brakuje w branży kilkudziesięciu tysięcy pracowników. Jednym słowem, wyniki w części budowlanej były gorsze niż w 2018 r., bo są obciążone jeszcze rozliczaniem starych kontraktów. Wynik w istotnym stopniu zależy też od sytuacji makroekonomicznej. Od tego, czy będzie presja na inflację, wynagrodzenia, wzrost cen surowców. Wszystkie te elementy wpływają znacząco na branżę.



WOJCIECH TROJANOWSKI,
członek zarządu Strabag Sp. z o.o.

Sytuacja na rynku budowlanym w Polsce w 2019 r. była dość trudna. Kilku wykonawców inwestycji infrastrukturalnych nie było w stanie kontynuować robót w ramach podpisanych trzy lata wcześniej kontraktów. Jednym z powodów był

z pewnością znaczący trend wzrostowy w zakresie cen materiałów budowlanych. Wzrosty były obserwowane niemal we wszystkich kluczowych dla realizacji inwestycji infrastrukturalnych grupach. Np. asfalt, który jest jednym z najbardziej kosztotwórczych materiałów przy budowie dróg, w najgorszym dla kupujących okresie był droższy aż o 87%, a beton zdrożał o ponad 30%. Z tego powodu koszty wykonawstwa wzrosły o ok. 8–12%. W związku z tym konieczna jest waloryzacja kontraktów infrastrukturalnych, która powinna obejmować nie tylko podwyżki bezpośrednich kosztów wykonawców, ale także umożliwić im uwzględnienie w indeksacji wyższych kosztów kontrahentów, wynikających np. z podwyżek cen prądu czy pracy minimalnej.

Od czterech miesięcy dynamika wzrostu kosztów zakupu materiałów budowlanych wyhamowała, jednakże jest to jedynie efekt przejściowy, związany z zerwanymi kontraktami, opóźnieniami w wydawaniu decyzji ZRID na nowe projekty i unieważnianiem przetargów. W 2020 r. istnieją fundamentalne podstawy do dalszego wzrostu kosztów, na które będą miały wpływ m.in. kumulacja inwestycji, wzrost płac, cen energii, ograniczona baza firm podwykonawczych, chociaż jego skala będzie zapewne mniejsza niż w latach 2017–2018.

Widzimy, że wykonawcy i zamawiający ostrożniej podchodzą do przetargów. Oferenci wyceniają je na podstawie ryzyk rynkowych i obecnej sytuacji. Z niepokojem natomiast obserwujemy sytuację budżetową samorządów. Niestety muszą wydatkować coraz więcej pieniędzy na utrzymanie szkół, szpitali itp. Ostrzegają, że coraz mniej funduszy będą przeznaczać na inwestycje, co może rykoszetem uderzyć w firmy budowlane w 2020 r. Oczekujemy na nowe przetargi związane z rozbudową infrastruktury, dotyczące dróg szybkiego ruchu i autostrad. Według zapowiedzi GDDKiA, w 2020 r. ogłoszonych zostanie 40 postępowań. Liczymy na kolejne projekty kolejowe wpisane do KPK oraz na prywatnych i samorządowych inwestorów z projektami budownictwa ogólnego.

Autostrada A1, obwodnica Częstochowy, fot. Budimex SA



Autostrada A1, obwodnica Częstochowy, fot. Strabag Sp. z o.o.





PIOTR KLEDZIK,
prezes zarządu PORR SA

2019 był rokiem trudnym, a nawet bardzo trudnym. Niestety rynek wykonawczy nie uchronił się od kilku upadłości, kilka przetargów musiało na nowo zostać rozpisanych. Charakteryzował się finalizacją projektów uruchomionych w latach 2015–2016, kontraktów trudnych dla generalnych wykonawców, które były obciążone dużym wzrostem cen, stąd wyniki spółek budowlanych, szczególnie tych dużych, w 2019 r. będą jeszcze obciążone efektami finalizacji tych nierentownych kontraktów. Pozytyw jest taki, że zasoby na rynku i ceny ustabilizowały się, dlatego perspektywy na 2020 r. są niezłe. Wykonawcy zaczynają realizować kontrakty pozyskane w latach 2018 i 2019 wyceniane już po aktualnych cenach, portfele są dosyć dobrze wypełnione. Należy zatem patrzeć z umiarkowanym, ale jednak optymizmem na okres 2020–2021. W kolejnych latach życzylibym sobie nudy i ustabilizowanego działania.



S6, Kołobrzeg – Ustronie Morskie, obwodnica Koszalina i Sianowa, fot. PORR SA



S17, obwodnica Ryk, fot. PORR SA



MIGUEL ANGEL HERAS LLORENTE,
prezes zarządu Mostostal Warszawa SA

Analizując perspektywy branży budowlanej, można przewidywać, że 2020 r., tak jak rok poprzedni, będzie dość wymagający. Uważam, że przy tego typu analizach warto wziąć pod uwagę kilka głównych czynników. Najważniejszym z nich jest spodziewany dalszy wzrost wartości produkcji budowlano-montażowej, zwłaszcza w segmencie budownictwa infrastrukturalnego. Liczne kontrakty, podpisane w latach 2018–2019, po etapie projektowania wejść w fazę realizacji. Nie wyhamuje zatem popyt na pracę, usługi firm podwykonawczych i koszt zakupu podstawowych materiałów. Rosnące koszty produkcji były dużym wyzwaniem dla firm budowlanych już w poprzednich latach, a faktycznie nierozwiązany problem waloryzacji cen w kontraktach dotyczących wielkich inwestycji publicznych utrzyma ten trudny dla wszystkich – inwestora i wykonawców – stan. Wpływ zmian cen będzie przekładał się na rentowność poszczególnych projektów proporcjonalnie do czasu ich trwania, a także okresu, jaki upłynął od podpisania umowy. Wyzwania związane z wahaniami cen będą oczywiście dotyczyły wszystkich sektorów budownictwa, nie

tylko inwestycji infrastrukturalnych. Będzie musiało się z tymi wyzwaniami zmierzyć budownictwo kubaturowe, energetyczne, przemysłowe, związane z ochroną środowiska, ponieważ wszystkie te sektory są odbiorcami droższych materiałów i usług, a także wszystkie odczuwają skutki sytuacji na rynku pracy. Wpływ na wynik poszczególnych kontraktów będzie jednak niejednorodny, dlatego zdywersyfikowany portfel zamówień, obejmujący inwestycje ze wszystkich wymienionych wyżej segmentów budownictwa, może być jedną z dobrych odpowiedzi na obecne wyzwania i perspektywy. Jako Grupa Kapitałowa Mostostal Warszawa mamy komfortową sytuację, ponieważ oprócz dywersyfikacji portfela zamówień jesteśmy zdywersyfikowani również jako współpracujące ze sobą spółki. Ponadto w 2019 r. zawarliśmy szereg kontraktów dodatkowo dywersyfikujących nasz portfel zamówień. Jednym z nich jest umowa na rozbudowę baz paliw PERN w Boronowie i Rejowcu, zadanie, które Mostostal Warszawa zrealizuje razem z Mostostalem Płock. Wcześniej zawarliśmy kontrakty na budowę obiektów z innych segmentów rynku, a także na realizację prywatnych inwestycji, m.in. takich jak klinika rehabilitacyjna w Warszawie. Dywersyfikacja portfela zamówień i sprawne, przemyślane ofertowanie są jednymi z naszych priorytetów w 2020 r.



BARBARA DZIECIUCHOWICZ,
prezes zarządu Ogólnopolskiej Izby
Gospodarczej Drogowców

Rok 2019, szczególnie jego pierwsza połowa, przyniósł osłabienie koniunktury, GDDKiA rozwiązała 11 kontraktów z wykonawcami, przetargi w samorządach z udziałem dofinansowania z Funduszu Dróg

Samorządowych były znacznie opóźnione. Spowodowało to stabilizację cen surowców i materiałów, a nawet ich spadki. W najtrudniejszej sytuacji były firmy wykonawcze realizujące wieloletnie kontrakty drogowe, głównie dla GDDKiA, zawarte w latach 2015–2017. Zapisane w nich formuły waloryzacyjne niestety nie rekompensują wzrostu cen materiałów i kosztów robocizny, jakie miały miejsce od połowy 2017 do 2019 r. Część tych kontraktów już się skończyła, część skończy się w tym roku. Firmy te liczą straty i składają roszczenia do sądów. W lepszej sytuacji, również jeśli chodzi o rentowność, były firmy średnie i małe, które takich wieloletnich kontraktów nie realizowały, a pracowały na rynkach lokalnych, głównie dla samorządowych inwestorów w kontraktach kilkumiesięcznych lub też były podwykonawcami w dużych kontraktach. Zwłaszcza w drugiej połowie minionego roku nastąpiła pewna stabilizacja cen w nowych przetargach, przede wszystkim ogłaszanych przez GDDKiA, natomiast w samorządach nadal zdarzały się unieważnienia postępowań z powodu dużej różnicy pomiędzy kosztorysem inwestora a najtańszą ofertą. 2019 był kolejnym rokiem bardzo ostrożnej polityki

kredytowej i gwarancyjnej instytucji finansowych w stosunku do drogownictwa, największy odsetek niesolidnych płatników w budownictwie znajduje się wśród firm zajmujących się robotami inżynieryjnymi.

W 2020 r. spodziewana jest poprawa koniunktury, aczkolwiek żyjemy pewne obawy, jeśli chodzi o inwestycje drogowe w samorządach, które już w 2019 r. zaczęły sygnalizować kłopoty z budżetami. Inwestycje drogowe zawsze przegrywały z wydatkami na oświatę czy też służbę zdrowia. W tym roku przewidywany jest również wzrost cen materiałów, surowców czy robocizny, wynikający z podwyżki cen energii i poziomu płacy minimalnej.



S6, Kołobrzeg – Ustronie Morskie, obwodnica Koszalina i Sianowa, fot. PORR SA



ADRIAN FURGALSKI,
prezes Zespołu Doradców Gospodarczych TOR

Rok 2019 był okresem przesilenia na budowach. GDDKiA zerwała 11 kontraktów na realizację inwestycji drogowych.

Wszystko wskazuje na to, że pod tym względem najgorsze mamy już za sobą i chociaż sytuacja finansowa branży

wykonawczej nie jest najlepsza, to perturbacje na rynku wykonawczym są w większości za nami. Ceny jak na razie ustabilizowały się. Firmy startujące w przetargach żądają wyższych wynagrodzeń. W związku z zaplanowanym wzrostem płacy minimalnej wynagrodzenia te będą rosnąć, ale jest to problem strony zamawiającej, ponieważ zmiany w tym akurat obszarze określone są w ustawodawstwie jako podlegające obowiązkowej waloryzacji. Największą niewiadomą są perspektywy rynku pracy. Z jednej strony zagrożeniem jest ubytok rąk do pracy na skutek otwarcia rynku niemieckiego dla pracowników ukraińskich, z drugiej jednak zmniejszenie zakresu inwestycji być może w jakimś stopniu tę lukę zminimalizuje.

Tutaj niestety dochodzimy do pojawiającego się coraz

częściej w ostatnich dniach 2019 r. w przestrzeni publicznej sformułowania spowolnienie gospodarcze. W ślad za tym szły dowody w postaci wyników PKB. Wskaźnik ten wzrósł w drugim kwartale 2019 r. o 3,9%, licząc rok do roku.

W poprzednim kwartale wyniósł 4,6%. Gorzej prezentują się inwestycje w kategorii budowa obiektów inżynierii wodnej i lądowej, a to pod tym hasłem kryją się właśnie inwestycje finansowane przez sektor publiczny z pomocą funduszy UE. Z danych GUS wynika, że w trzecim kwartale wzrosły one jedynie o 4,7%. To niewiele. Kwartał wcześniej zwyżka wyniosła 9,1%. Nie powinno to dziwić wobec przede wszystkim niskiej aktywności samorządów. Ministerstwo Finansów opublikowało zestawienie, z którego wynika, że w 2019 r. zaplanowano wzrost dochodów z PIT dla samorządów o prawie 4,7 mld zł w stosunku do 2018 r., do kwoty 55,6 mld zł. Samorządy jednak wyliczają, że same przyjęte zmiany w podatku PIT spowodują uszczerbek w ich dochodach w wysokości 5,2 mld zł. Musimy się zatem liczyć z dalszym spadkiem aktywności samorządów. Nic nie zapowiada natomiast ograniczenia finansowania dużych programów inwestycyjnych realizowanych przez rząd.



dr CEZARY GODZIUK,
prezes zarządu LOTOS Asphalt

Z mojej perspektywy to było 12 bardzo pracowitych miesięcy, które przyniosły bardzo dobre rezultaty. Spółka LOTOS Asphalt zakończyła kolejny już rok znaczącym wzrostem swoich wyników. Ważny jest fakt, że nie są one związane z koniunkturą. Branża – niestety – przeżywa rozmaite problemy. Można tu wymienić z jednej strony wzrost cen surowców i kosztów pracy, z drugiej nieodpowiedzialność niektórych włoskich firm budujących autostrady. W konsekwencji drogi, które miały być ukończone w 2019 r., będą miały budowane nawierzchnie dopiero w latach następnych. Mniejszy był zakres prac prowadzonych na drogach samorządowych, co m.in. również skutkowało pogorszeniem sytuacji w branży. Jeśli zaś chodzi o najbliższe perspektywy, to zapowiadają się one bardzo optymistycznie. GDDKiA rozstrzygnęła przetargi na dokończenie odcinków, z których zostali usunięci wykonawcy nieradzący sobie z realizacją prac. W drugiej połowie minionego roku zaczęto ogłaszać nowe przetargi na budowę dróg. Informacje o kolejnych przetargach mają pojawić się w 2020 r. Z drugiej strony w tym roku powinna zdecydowanie zwiększyć się pula środków na drogi samorządowe.

Okres dobrej koniunktury powinien utrzymać się przynajmniej przez kilka najbliższych lat. Spółka LOTOS Asphalt jest gotowa, by zaspokoić rosnący popyt na asfalt. Cieszy mnie zwłaszcza – również jako użytkownika dróg – zwiększające się z roku na rok zapotrzebowanie na asfalty modyfikowane, dzięki którym możemy poruszać się po trwałych drogach o równej, cichej nawierzchni. Nowe technologie modyfikacji asfaltów powodują, że drogi mogą sprostać rosnącym obciążeniom i ekstremalnym warunkom pogodowym – są równie wytrzymałe zarówno podczas mrozów, jak i gorącego lata. Dużą w tym również zasługą naszych partnerów, zwłaszcza producentów mieszanek mineralno-asfaltowych oraz wykonawców nawierzchni drogowych. Poza tym cieszy też to, że w Polsce od wielu już lat pracują firmy, które budują drogi według najlepszych standardów. To wszystko sprawia, że w przyszłość patrzę z optymizmem.



MAREK PIETRZAK,
prezes zarządu ORLEN Asphalt

Z perspektywy naszej firmy oraz całego segmentu asfaltowego Grupy ORLEN rok 2019 możemy zaliczyć do udanych. Rozwój infrastruktury drogowej w Polsce sprzyja działaniom ORLEN Asphalt, mimo że szczytowy punkt kulminacyjny robót spodziewany jest w kolejnych latach. Dokładamy wszelkich starań, aby produkty oferowane przez ORLEN Asphalt trafiały na najważniejsze inwestycje w naszym kraju, ale również na nasze strategiczne rynki, na których notujemy bardzo dobre wyniki sprzedażowe. Branża budownictwa drogowego w Polsce przeżywa obecnie trudniejsze chwile i nie wszystko przebiega w sposób idealny. Nie jest to jednak związane z brakiem robót, ale raczej z ich przesunięciem w czasie. Ograniczony dostęp do pracowników, gwałtowny wzrost kosztów i brak waloryzacji realizowanych kontraktów na budowę dróg, o których zresztą mówi się i pisze w mediach, wpływają na kondycję budownictwa drogowego w Polsce. Ważne, że jednocześnie szuka się najlepszych rozwiązań tych problemów. Dlatego jestem przekonany, że rok 2020 przyniesie sporo wyzwań dla branży budowlanej. Spodziewamy się również, że robót drogowych będzie przybywać, uruchamiane będą kolejne przetargi na nowe odcinki dróg w Polsce, a nowe realizacje przyniesie

także rządowy Program rozwoju gminnej i powiatowej infrastruktury drogowej na lata 2016–2019. Mamy świadomość zmieniających się warunków makroekonomicznych oraz trendów, które systematycznie analizujemy pod kątem szans i zagrożeń, stąd też angażujemy się w projekty, które mają przynieść w przyszłości korzyści wszystkim stronom – począwszy od inwestorów, a na użytkownikach dróg skończywszy. Jednym z nich jest np. projekt badawczy *Optymalizacja konstrukcji asfaltowej nawierzchni drogi dzięki zastosowaniu asfaltów modyfikowanych*. Wspólnie z innymi firmami branżowymi w ramach konsorcjum naukowo-przemysłowego ORLEN Asphalt będzie wspierał prace prowadzone przez Politechnikę Gdańską, Politechnikę Warszawską oraz Instytut Badawczy Dróg i Mostów w Warszawie. Celem tych prac jest rozwój technologii umożliwiającej obniżenie kosztów budowy dróg i poprawienie ich trwałości.





**KRZYSZTOF KIERES,
przewodniczący Stowarzyszenia
Producentów Cementu**

Rok 2019 był kolejnym dobrym rokiem dla branży cementowej w Polsce. Według danych GUS i prognoz rynkowych IPIAG oraz PMR, sprzedaż cementu wyniosła 18,7-19 mln t. Wskaźnik zużycia cementu

w Polsce zbliża się do 500 kg/osobę. To odbicie fazy rozwoju gospodarczego, w której się znajdujemy. Rozwija się budownictwo kubaturowe i mieszkaniowe. Intensywnie budujemy naszą infrastrukturę. Realizujemy zadania, które kraje wysoko rozwinięte zdołały już wykonać. Dlatego u nich wskaźnik zużycia cementu jest obecnie na poziomie 300-350 kg/osobę. Spodziewamy się, że w 2020 r. zapotrzebowanie na cement w Polsce będzie na podobnym poziomie. Mamy pewne obawy związane ze spowolnieniem gospodarczym. Z drugiej strony Unia Europejska przez ogłoszenie programu *The European Green Deal*, czyli Europy zbilansowanej pod kątem wykorzystania CO₂, realizowanego do 2050 r., zadeklarowała ogromne inwestycje związane z osiągnięciem tej równowagi ekologicznej. Te inwestycje będą realizowane z zaangażowaniem producentów cementu i betonu.

Przemysł cementowy w Polsce, który należy do najnowocześniejszych w Europie, ma duży wkład w zrównoważony rozwój. Piec cementowy i technologia produkcji klinkieru cementowego doskonale nadają się do zagospodarowania odpadów komunalnych. Przygotowane z odpadów paliwa alternatywne zastępują paliwa konwencjonalne, np. węgiel. Wskaźnik zastąpienia sięga obecnie 70%, a dzięki cementowniom w sposób bezodpadowy znika ponad 10% odpadów komunalnych wytwarzanych w Polsce, które mogłyby zalegać i powiększać hałdy wysypisk. Cementownie wykorzystują wartość energetyczną odpadów, a ich pozostałości stają składnikiem klinkieru cementowego. Chcę także podkreślić ogromny wkład branży cementowej

w rozwój gospodarek regionalnych. Cementownie stabilizują sytuację finansową gmin, na terenie których gospodarują. Są dobrym pracodawcą i płatnikiem podatków. Branża cementowa w Polsce zatrudnia bezpośrednio ok. 4 tys. osób, a pośrednio tworzy ok. 25 tys. miejsc pracy.

W ostatnich latach stajemy przed koniecznością kupowania praw do emisji CO₂. Bezpłatne prawa do emisji są systematycznie redukowane. W przypadku branży cementowej aż 63% emisji CO₂ to emisja procesowa, na którą nie mamy wpływu. Mamy natomiast wpływ na stosowanie paliw kopalnych, których udział systematycznie maleje, a rośnie udział paliw alternatywnych, żużla wielkopieczowego czy popiołów dennych. To nasz wkład w zrównoważony rozwój i ochronę środowiska, z czego jesteśmy dumni.

W listopadzie 2019 r. spotkaliśmy się w Brukseli z eurodeputowanymi. Zaznaczyliśmy, że cement i beton są potrzebne i nie mają substytutów. Jeżeli polityka klimatyczna doprowadzi do wyprowadzenia tego przemysłu z Polski poza granice Unii Europejskiej, to emisja globalna CO₂ wzrośnie. Cement będzie produkowany w gorszych technologiach, a do tego dojdzie emisja związana z transportem. A więc będzie to kontra w stosunku do celu, jaki sobie postawiła UE. Spotkaliśmy się z dużym zrozumieniem deputowanych. Wiceprzewodniczący Frans Timmermans stwierdził, że nie należy pogarszać sytuacji konkurencyjnej przemysłów europejskich w stosunku do tych spoza UE i wypracować takie formy wsparcia, aby tego przemysłu nie zabić.

Branża cementowa w Polsce od ćwierć wieku propaguje budowę dróg betonowych, które są ekologiczne, trwałe, a koszt ich budowy i utrzymania w perspektywie 30 lat jest o połowę niższy od konkurencyjnej technologii asfaltowej. Nie możemy zgodzić się z decyzją GDDKiA z czerwca 2019 r., która na wykonawców sędowała wybór technologii. W Polsce jest miejsce zarówno dla nawierzchni betonowych, jak i asfaltowych. Powinniśmy budować nowoczesne i trwałe drogi, a wybór technologii powinien być uzależniony od natężenia ruchu i obciążenia pojazdów.



Autostrada A1, obwodnica Częstochowy z nawierzchnią betonową, oddana do użytku w grudniu 2019 r., fot. SPC



JAN STYLIŃSKI,
prezes zarządu Polskiego Związku
Pracodawców Budownictwa

Rok 2019 dla polskiego rynku budowlanego był relatywnie spokojny na tle kilku poprzednich lat, osiągając jednocześnie najwyższą łączną wartość produkcji budowlano-montażowej w historii.

Pierwsze półrocze 2019 r. upłynęło pod znakiem delikatnego osłabienia koniunktury na krajowym rynku budowlanym, przede wszystkim w segmencie infrastruktury transportowej. Spadek liczby realizowanych projektów inwestycyjnych doprowadził do wyczekiwanej stabilizacji cen surowców, materiałów i usług oraz wyhamowania dynamiki wynagrodzeń na rynku budowlanym, co przełożyło się na umiarkowaną poprawę kondycji finansowej firm działających w sektorze budownictwa.

Firmom budowlanym udało się wypracować niemal dwukrotnie wyższy wynik netto niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (wzrost z ok. 800 mln zł do ok. 1,5 mld zł). Duże firmy w ciągu roku poprawiły rentowność netto z -0,7 do 1,2%, jednak nadal jest ona zdecydowanie niższa w porównaniu z przedsiębiorstwami małymi i średnimi (rentowność na poziomie ok. 5-9%). Trudności branży budowlanej przekładają się na kontynuację ostrożnej

polityki kredytowej i gwarancyjnej ze strony instytucji finansowych w odniesieniu do firm budowlanych, jednak systematyczna poprawa kondycji sektora może przyczynić się do stopniowego łagodzenia podejścia banków i firm ubezpieczeniowych w kolejnych kwartałach.

Większość firm budowlanych koncentruje się obecnie na poprawie swoich marż przez selektywny wybór potencjalnie rentownych zleceń ze strony publicznych i prywatnych inwestorów. W ostatnim czasie zaobserwowano już jednak przypadki nasilającej się konkurencji cenowej. Warto w tym kontekście odnotować bardzo dobrą kondycję segmentu mieszkaniowego, realizowanego w zauważalnej części przez przedsiębiorstwa sektora MŚP. To pozytywny sygnał, albowiem umożliwia wzmocnienie potencjału firm mniejszych i średnich, które mają szansę na spektakularny rozwój w kolejnych latach, o ile koniunktura w mieszkalnictwie utrzyma się na poziomie zbliżonym do obecnego.

W 2020 r. spodziewamy się utrzymania pozytywnego trendu dalszej stabilizacji na rynku budowlanym, w tym wzrostu rentowności dużych firm przy zachowaniu względnej stabilności po stronie cen materiałów budowlanych i lekkim realnym spadku cen usług podwykonawczych. Problemem może pozostać dostępność rąk do pracy, determinując wybór inwestycji, w których firmy będą składać oferty i realizować roboty budowlane.



ZBIGNIEW KOTLAREK,
prezes zarządu Polskiego Kongresu
Drogowego – Polskiego Komitetu
Narodowego PIARC

Najbardziej niepokojącym zjawiskiem związanym z budownictwem drogowym było wiele, znacznie zbyt wiele, przypadków schodzenia wykonawców

z budów lub rozwiązywania z nimi umów przez GDDKiA. To efekt niezlikwidowanych wciąż problemów z waloryzacją kontraktów zawieranych przed kilku laty. Ceny kontraktowe nieodpowiadające wzrostowi cen materiałów i robocizny będą nadal problemem w inwestycjach infrastrukturalnych. Tym, co pogłębia te kłopoty, jest trzymanie się przez inwestorów systemu zaprojektuj i buduj, który nie tylko nie sprzyja jakości, ale dodatkowo wydłuża czas między wyceną i złożeniem oferty a faktyczną realizacją.

Z drugiej strony miniony rok przyniósł też przykłady, że na rynku są rezerwy. Solidni wykonawcy potrafią znacznie szybciej wybudować drogi, niż wynikałoby to z umownych terminów, przykładem dokończenie obwodnicy Częstochowy w ciągu A1 czy obwodnica Skarżyska (S7). Takie nadzwyczajne mobilizacje są od czasu do czasu niezbędne, ale po to, żeby nie były konieczne, potrzeba partnerskiej współpracy inwestora, nadzoru i generalnego wykonawcy oraz, naturalnie, podwykonawców.

W szerszej skali dla drogowców ważnym wydarzeniem w 2019 r. był 26. Światowy Kongres Drogowy w Abu Zabi. Światowe Stowarzyszenie Drogowe PIARC, którego jesteśmy narodowym komitetem w Polsce, przyjęło strategię prac dla swoich komitetów technicznych i grup roboczych. Wśród tych tematów szczególne znaczenie będzie przypisane włączeniu się drogownictwa w dążenia do neutralności emisyjnej, poprawianie zarządzania majątkiem drogowym przez popularyzację zasad *Road Asset Management* i jeszcze skuteczniejsze działania dla zwiększenia bezpieczeństwa na drogach. To ostatnie jest bardzo ważne, bo już można powiedzieć, że cele ograniczenia liczby ofiar do roku 2020, nakreślone przez ONZ i Unię Europejską, nie będą osiągnięte. Te kwestie będą stanowiły oś działań programowych PKD w najbliższym czasie.



Budowa tunelu na S7, Skomielna Biała – Rabka-Zdrój, fot. nbi medla



RAFAŁ GAJEWSKI,
dyrektor Pionu Handlowego, członek zarządu
CEMEX Polska Sp. z o.o.

Według szacunków, sprzedaż cementu na rynku krajowym w 2019 r. wyniosła ok. 18,7 mln t. Z tym wynikiem Polska jest trzecim największym producentem cementu w Unii Europejskiej. W 2020 r.

zapotrzebowanie może nieznacznie wzrosnąć do wielkości ok. 19 mln t.

Na taką sytuację wpływa kilka czynników. Wzrosty na rynku budowlanym, pomimo mniejszej dynamiki, nadal są faktem, a trwająca dobra koniunktura na rynku mieszkaniowym i rekordowo wysoka sprzedaż mieszkań w 2019 r., wysoki popyt na mieszkania, stymulowany wzrostem dochodów ludności, niskim bezrobociem oraz niskimi stopami procentowymi, przyczyniły się do rekordowej produkcji cementu. Na wyniki wpłynęła także kontynuacja projektów infrastrukturalnych. Przez kolejne dwa, trzy lata sytuacja w tym segmencie budownictwa będzie generowała znaczne zapotrzebowanie na nasze produkty.

Rynek jest dla nas źródłem wielu szans, stanowiących motor naszych dalszych działań. Niemniej jednak przed nami szereg

wyzwań związanych ze wzrostem cen energii, węgla i kosztów zakupu uprawnień do emisji CO₂, które sięgają 25-30 €/t. Takie obciążenia kosztowe dla branży cementowej w Unii Europejskiej powodują, że coraz trudniej jest konkurować z producentami spoza Unii.

Konieczne jest zrównanie szans producentów cementów z UE z producentami z krajów spoza UE, którzy wytwarzają cement z wyższym wskaźnikiem śladu węglowego niż cement pochodzący z UE, jednocześnie przy dużo niższych kosztach regulacyjnych. Komisja Europejska rozpoczęła pracę nad mechanizmem wyrównywania szans, ale wymaga ona przyspieszenia, aby na rynek wspólnotowy w najbliższych latach trafiło jak najmniej wysokoemisyjnego, dotowanego cementu z krajów ościennych. Oprócz wyżej wymienionych elementów kosztowych związanych z procesem produkcji cementu, czyli energią, węglem, kosztami uprawnień do emisji CO₂, mamy również do czynienia ze znacznym wzrostem cen surowców, takich jak żużel i popiół lotny oraz usług transportowych i remontowych. Wszystkie te czynniki stanowią dla nas duże obciążenie, a chcąc dalej zapewnić: wysoką jakość naszych produktów i usług, serwisy na wysokim poziomie, dbałość o bezpieczeństwo i higienę pracy, standardy środowiskowe, musi to znaleźć odzwierciedlenie w cenach naszych produktów.



SZYMON JUNGIEWICZ,
ekspert rynku budowlanego, PMR

2019 r. rozpoczął się nadspodziewanie korzystnie – szybko rosła produkcja budowlano-montażowa oraz produkcja głównych materiałów budowlanych. Dzięki łagodniejszej zimie wcześniej wystartował sezon budowlany. Od połowy roku jednak

wzrosty rynku budowlanego wyraźnie wytraciły impet, a produkcja cementu zaczęła osiągać gorsze rezultaty w porównaniu z 2018 r.

Główną przyczyną była wolniejsza od oczekiwań realizacja inwestycji infrastrukturalnych, szczególnie drogowych. Znaczna część z podpisanych ostatnio umów znajduje się dopiero na etapie projektowania, dodatkowo GDDKiA rozwiązała 11 kontraktów z wykonawcami, którzy nie realizowali należycie inwestycji. Mimo problemów udało się przekroczyć poziom 4 tys. km istniejących dróg szybkiego ruchu w Polsce.

Lepiej od oczekiwań rozwijało się budownictwo mieszkaniowe – napędzani rekordowymi poziomami kredytów hipotecznych deweloperzy realizują coraz więcej mieszkań. Rok 2019 zamknie się z pewnością rekordowymi statystykami ruchu budowlanego. Zarówno w minionym, jak w tym roku spodziewamy się ponad 200 tys. mieszkań oddawanych do użytku.

Kluczowymi problemami, z jakimi boryka się rynek, są oczywiście powszechne problemy z niedoborem pracowników budowlanych. Trzy najczęstsze problemy, z jakimi borykają się

firmy budowlane, wskazywane w badaniu przeprowadzonym przez PMR wśród firm budowlanych, dotyczą właśnie braku siły roboczej i wysokich kosztów pracy. Odpowiedzią na te problemy powinien być zwiększony udział prefabrykacji w budownictwie – spodziewamy się większej liczby inwestycji realizowanych w tej technologii w każdym kolejnym roku. 2020 r. powinien przynieść stabilizację na wysokim poziomie, najbardziej prawdopodobny scenariusz to wzrost całego rynku budowlanego o ponad 1% rok do roku w ujęciu realnym.





PIOTR ZIĘTARA,
prezes zarządu Miejskiego Przedsiębiorstwa
Wodociągów i Kanalizacji SA w Krakowie

Podsumowując rok 2019 z perspektywy Wodociągów Miasta Krakowa, podniósłbym kilka kwestii, które w minionym okresie miały olbrzymie znaczenie dla realizacji planu rzeczowo-finansowego, a także dla przyszłej perspektywy rozwojowej. Niezwykle istotny jest dla nas ciągły wzrost sprzedaży wody, który w 2019 r. przekroczył poziom 52 mln m³. Jest to m.in. efekt rozwoju miasta, szeroko zakrojonych procesów inwestycyjnych i wzrostu liczby odbiorców usług. Miniony rok to również bardzo intensywne wdrażanie nowych rozwiązań w zakresie zarządzania infrastrukturą sieciową, a zwłaszcza uruchomienie i rozbudowa modelu hydraulicznego. Niewątpliwie wzrost cen energii elektrycznej wywołał w całej branży spore poruszenie, bo nie został uwzględniony we wnioskach taryfowych, które – przypominam – są zatwierdzane na trzy lata. Przy naszym zapotrzebowaniu na prąd ta pozycja w budżetach jest niezwykle istotna. Mam nadzieję, że inne przedsiębiorstwa wodociągowe, podobnie jak my, zapewniły sobie bezpieczeństwo w zakresie cen energii na rok 2020, podpisując stosowne umowy z operatorami. Z pewnością również dynamika wzrostu płać będzie mieć niebagatelny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Zakładany na etapie składania taryfy na rok 2020 wzrost wynagrodzeń został określony na poziomie 5%, natomiast obowiązujący w nowym roku wskaźnik wynosi 6,7%. Łatwo policzyć, jak spora różnica w funduszu płać nie była uwzględniona w modelu taryfowym.

Przed nami dalsze dostosowywanie do zmian klimatu. Wymaga to od nas bardzo konkretnych i kompleksowych działań. Instalowanie kolejnych deszczomierzy, kalibracja systemów zarządzania wodami opadowymi, a przede wszystkim pozyskiwanie źródeł finansowania – to dla nas największe wyzwania w najbliższych latach. Zwłaszcza że otoczenie prawne dalej się zmienia.

Moment, w którym obecnie się znajdujemy, powinien być czasem opracowywania wieloletnich strategii rozwojowych na kolejne lata i przygotowywania się do nowego horyzontu obowiązywania taryfy. Jednak jest jeszcze bardzo wiele znaków zapytania. Jeden z nich to stabilność systemu prawnego, choć w moim przekonaniu, sytuacja lekko się poprawia. Drugi, bardzo znaczący, to kryteria ocen projektów z nowej perspektywy unijnej i wytyczne dla przyszłych beneficjentów. Obecnie jest to dla nas wiedza niedostępna, co skutecznie utrudnia planowanie. Potrzeb inwestycyjnych jest bardzo dużo i dziś musimy podejmować rozmowy o kolejnych inwestycjach, dbając równocześnie o stan istniejącej infrastruktury, stąd wiedza o przyszłej perspektywie ma olbrzymie znaczenie dla procesów decyzyjnych.

Przedsiębiorstwa wodociągowe jako firmy społecznie odpowiedzialne mają w swoich strategiach na pierwszym miejscu utrzymanie najwyższej jakości produktu i usług. Ta niezmiennosc musi być zagwarantowana niezależnie od zmian klimatu, do których musimy się przystosować, i kosztów ponoszonych na minimalizowanie ich negatywnego wpływu, przy zachowaniu wysokości taryf na akceptowalnym poziomie dla najważniejszego interesariusza, jakim jest odbiorca usług.

Zakład Oczyszczania Ścieków Płaszów, fot. MPWiK SA w Krakowie





DOROTA JAKUTA,
prezes zarządu Izby Gospodarczej
„Wodociągi Polskie”

2019 był kolejnym rokiem funkcjonowania branży wodociągowo-kanalizacyjnej w warunkach nowych uregulowań prawnych. Izba aktywnie uczestniczyła w opiniowaniu wielu nowelizowanych aktów prawnych dotyczących branży. Był to rok realizacji inwestycji, choć z pewnością proces ten nie był tak dynamiczny, jak jeszcze kilka lat temu. Zrobiliśmy wiele, jednak potrzeby inwestycyjne są nadal duże. Wystarczy wskazać, że tylko te ujęte w *Krajowym programie oczyszczania ścieków komunalnych* opiewają na kwotę ponad 20 mld zł. Firmy wod-kan wiele uwagi poświęciły utrzymaniu swojej płynności finansowej, a tym samym zapewnieniu świadczenia dostaw wody i odbioru ścieków na jak najwyższym poziomie. Wyzwanie jest o tyle istotne, że w zakresie rentowności i płynności finansowej ponad 1/3 przedsiębiorstw w 2018 r. poniosła stratę na działalności i tym samym uzyskała ujemny wynik. Natomiast średnia wartość rentowności działalności wodociągowo-kanalizacyjnej oscylowała w granicach 2-3%. Obserwując zmieniające się ceny energii, wywozu odpadów czy innych wskaźników w skali makro- i mikroekonomicznej, należy sądzić, że 2020 r. nie przyniesie w tym obszarze większych zmian. W dążeniu do ograniczania kosztów działalności firmy wod-kan mogą pochwalić się sukcesami,

a w sposób szczególny w obszarze efektywności energetycznej. Branża coraz więcej energii produkuje ze źródeł odnawialnych. Przeprowadzona w 2019 r. ankieta dotycząca gospodarki energetycznej wykazała, że firmy zamierzają w dalszym ciągu inwestować w OZE. Moc instalacji biogazowych powinna wzrosnąć o 1/3, natomiast w przypadku instalacji fotowoltaicznych wzrost ten wyniesie kilkaset procent!

Silną stroną naszej branży są ludzie. Kilkadziesiąt tysięcy osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach wod-kan oraz współpracujących z nimi podmiotach. Dlatego IGWP dołączyła do projektu unijnego Sektorowych Rad ds. Kompetencji i utworzyła z Instytutem Ochrony Środowiska Sektorową Radę ds. Kompetencji Gospodarki Wodno-Ściekowej i Rekultywacji. Projekt ma na celu wypracowanie rekomendacji do systemowych zmian w szkolnictwie zawodowym. Za realizację projektu odpowiada Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Co do głównych wyzwań – na pewno należą do nich wykorzystanie potencjału energetycznego branży (a jest to w całości energia OZE), wdrożenie rozwiązań gospodarki o obiegu zamkniętym oraz dokończenie KPOŚK. Zauważamy również wyzwania, jakie pojawiają się w związku z działaniami legislacyjnymi Unii Europejskiej – rychłe wprowadzenie dyrektywy o jakości wody przeznaczonej do spożycia oraz spodziewana rewizja dyrektywy ściekowej stawiają przed branżą nowe, ambitne zadania. W 2020 r. będziemy kontynuowali naszą aktywność legislacyjną.



STANISŁAW KRUSZ,
prezes zarządu Katowickich Wodociągów S.A.

W 2019 r. widoczny był jeszcze silniejszy nacisk branży wodociągowo-kanalizacyjnej na sprawy dotyczące ekologii i edukacji. Te aspekty są wpisane w działalność naszych firm, ale nigdy dotąd nie były aż tak eksponowane. Wobec ogólnoswiatowych trendów to bardzo ważne, że branża wod-kan za nimi podąża. Coraz większą wagę firmy z naszego obszaru przywiązują do wdrażania modelu gospodarki o obiegu zamkniętym. Chodzi przede wszystkim o wykorzystywanie ścieków oczyszczonych do procesów technologicznych w zakładach przemysłowych. Katowickie Wodociągi mają za sobą 20-letnie doświadczenie w tym zakresie. Ścieki oczyszczone z jednej z naszych oczyszczalni służą do procesu chłodzenia w sąsiadującej z nią elektrociepłowni. Wyraźny wzrost zainteresowania firm z całej Polski naszymi doświadczeniami pokazuje, że temat gospodarki o obiegu zamkniętym jest bardzo aktualny i bez wątpienia ta tendencja utrzyma się w 2020 r. W obszarze zaopatrzenia w wodę niezwykle ważną zmianą, jaką obserwujemy w Polsce od kilku lat, jest propagowanie picia wody z kranu. Łączy ono w sobie dwie ważne kwestie. Po pierwsze, podkreśla dobrą

jakość wody dostarczanej do obiorców. Po drugie, to forma włączenia się firm wod-kan w propagowanie idei *zero waste*, czyli maksymalnego ograniczenia produkcji śmieci, w tym wypadku w postaci plastikowych butelek. W Katowicach w 2019 r. wystartowała kampania *Kranówka katowicka – szluknij sie z kokotka!*, a wcześniej picie wody z kranu propagowaliśmy podczas takich imprez ekologicznych i akcji, jak np. *SprzątaMy dzielnice*, która w całości była poświęcona popularyzacji idei *zero waste*. Coraz więcej osób sięga po wodę z kranu zamiast po wodę butelkowaną, ale wielu jeszcze trzeba do tego przekonać. W roku 2020 i w kolejnych latach przedsiębiorstwa wodociągowe nadal będą edukować i przekonywać, że woda z kranu jest zdrowa i zdatna do picia bez przegotowania. Wyzwaniem, jakie czeka branżę wod-kan w tym roku, jest sfera ekonomiczna. Negatywny wpływ mogą mieć podwyżki cen usług oraz płacy minimalnej. Szczególnie dużym problemem w skali całej Polski będzie wywóz osadów. Wzrost cen w zakresie zagospodarowania osadów będzie miał istotny wpływ na funkcjonowanie firm branży w aspekcie finansowym. Czynniki natury ekonomicznej, a także utrzymanie świadczenia usług na wysokim poziomie mogą spowodować istotne podwyżki taryf dla zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków.

DCS Poland

Drilling Chemicals Service

MASZYNY I OSPRZĘT

DO WIERCEŃ HORYZONTALNYCH

I MIKROTUNELOWANIA

www.dcpspoland.com



Maszyny i urządzenia HDD

- nowe (Drillto Trenchless)
- używane (Vermeer, Ditch Witch, TT)

Części do wiertnic

Systemy płuczkowe-mieszalniki

Pompy płuczkowe i części zamienne

Bentonity i polimery

Osprzęt wiertniczy

Systemy lokalizacji

Naprawy systemów lokalizacji



www.dcpspoland.com

DCS Poland

Drilling Chemicals Service

ul. Zakopiańska 9, 30-418 Kraków

Dział Sprzedaży:

tel.: 12 269 80 90

fax: 12 269 80 91

e-mail: sprzedaz@dcspoland.com

