

10 lat PORR na rynku budownictwa kolejowego w Polsce



Obecnie prowadzimy jednocześnie dziewięć inwestycji na polskiej sieci kolejowej. Należymy do grona pięciu wiodących firm nie tylko pod względem przerobu, ale także jakości i terminowości wykonywanych prac.

Z **SIEGFRIEDEM WEINDOKIEM**, członkiem zarządu, dyrektorem Pionu Kolei w PORR SA, rozmawia **MARIUSZ KARPIŃSKI-RZEPA**, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne, zdjęcia: **PORR SA**

W październiku 2021 r. mija 10 lat od zawarcia pierwszego kontraktu kolejowego przez PORR. Obecnie firma jest w czołówce wykonawców inwestycji kolejowych w Polsce. W jaki sposób udało się osiągnąć tak duży wzrost w tak krótkim czasie?

Rzeczywiście pierwszy kontrakt kolejowy na polskim rynku podpisaliśmy dokładnie 6 października 2011 r. Kontrakt na linii kolejowej nr 273 Kostrzyn – Namyślin w formule projektuj i buduj za niecałe 11 mln zł był sprawdzianem naszych kompetencji. Potencjał firmy wzrastał sukcesywnie z każdym wygranym przetargiem. Rozplanowaliśmy jedną budowę i już próbowaliśmy pozyskać kolejną. Od początku cieszyliśmy się z każdego najdrobniejszego projektu

realizowanego przez nasz zespół. Z czasem te powody do radości stawały się coraz poważniejsze, aż w końcu osiągnęły największy kaliber: miliardowe kontrakty na linii kolejowej nr 131, odcinki LOT A Chorzów Batory – Nakło Śląskie oraz LOT C Kalina – Rusiec Łódzki. Obecnie prowadzimy jednocześnie dziewięć inwestycji na polskiej sieci kolejowej. Należymy do grona pięciu wiodących firm nie tylko pod względem przerobu, ale także jakości i terminowości wykonywanych prac.

Terminowość to zasługa dobrej organizacji robót?

Jeszcze przed złożeniem oferty analizujemy wnikliwie zakres prac, mamy gotowe pomysły na wykonanie poszczególnych części składowych kontraktu.

Zaraz po wyborze naszej oferty jako najkorzystniejszej zaczynamy organizować budowę. Jednocześnie kompletujemy kadrę. Niezwłocznie po podpisaniu umowy z zamawiającym kończymy uzgodnienia z podwykonawcami i dostawcami materiałów. Nawet w przypadku kontraktów w trybie projektuj i buduj staramy się jak najszybciej wejść na plac budowy, co daje nam możliwość osiągania kolejnych kamieni milowych nawet przed wyznaczonymi terminami.

Jakie znaczenie ma w tym stosowanie nowoczesnych technologii i mechanizacja prac?

Wszędzie, gdzie to możliwe, stosujemy takie rozwiązania, np. kombajn do potokowej wymiany nawierzchni torowej. Dysponujemy w Polsce dwiema



maszynami RM 80 z wagonami MFS do oczyszczania podsypki tłuczniowej, a także maszynami do regulacji i podbijania torów i rozjazdów. Własny sprzęt bezwzględnie jest ważny, bo umożliwia szybszą reakcję na nieprzewidziane sytuacje na budowach.

Jak Pan ocenia sytuację na rynku budowlanym w segmencie kolejowym? Czy w pierwszej połowie roku PKP PLK ogłosiły wystarczająco dużo przetargów?

Sytuacja na rynku budowlanym w branży kolejowej w perspektywie najbliższych lat staje się coraz bardziej krytyczna. Oczywiście aktualnie w trakcie realizacji jest wiele projektów. Są to jednak w dużej mierze kontrakty podpisane w latach 2018–2020. Jest parę firm, które posiadają dotąd zadowalający portfel zamówień. Ale jest też kilka, które już obecnie mają problem z utrzymaniem zatrudnienia. Odzwierciedla się to w liczbie złożonych ofert w przetargach (15 i więcej...), a jeszcze bardziej w cenach proponowanych przez zwycięzców przetargów. Sytuacja dostawców kluczowych materiałów jest jeszcze trudniejsza. W listopadzie 2020 r. PKP PLK deklarowały ogłoszenie w pierwszej połowie tego roku postępowań przetargowych o wartości 17,5 mld zł. Ta deklaracja jest niestety co kilka miesięcy rewidowana. Dzisiaj mówi się o przetargach na kwotę 4,5 mld zł do końca roku. To zdecydowanie za mało!

Na ile problematyczne stają się rosnące ceny materiałów budowlanych? W jakich grupach notowane są największe wzrosty? Jak duża jest skala zmian?

Wzrost cen materiałów to bardzo duży problem, nie tylko zresztą w Polsce. Dokucza nam to oczywiście bardzo, szczególnie w kontraktach, które nie są objęte formułą waloryzacji. Ceny wznoszą się w niemal wszystkich grupach materiałów, i to nie tylko o kilka procent. W zależności od materiału mamy do czynienia ze wzrostem cen od kilkunastu do ponad 100%.

Jak duże problemy wywołuje wzrost cen stali? Na ile ma to wpływ na bie-

żące kontrakty, a jaki na wyceny w prowadzonych postępowaniach przetargowych?

Stal to materiał, który w perspektywie ostatnich miesięcy zdrożał najbardziej. Szczególnie poszybowała w górę cena stali zbrojeniowej – na przełomie ostatnich ośmiu miesięcy o ponad 100%. Ma to oczywiście wpływ na realizację bieżących kontraktów, zwłaszcza tych z dużą liczbą nowych obiektów inżynierskich. Od początku lipca podstawowa cena stali zbrojeniowej ustabilizowała się na poziomie 4500 zł/t. Ewentualne spadki spodziewane są nie wcześniej niż w czwartym





kwartale 2021 r. Ale kiedy dokładnie i o ile – trudno przewidzieć. Ceny materiałów, przede wszystkim stali, to aspekt, któremu poświęcamy w bieżących postępowaniach przetargowych szczególną uwagę.

Czy problemy mogą wystąpić także w zakresie dostaw betonu i innych produktów?

Oczywiście, że znacznym wzrostem cen borykamy się również w segmencie innych materiałów budowlanych, na szczęście nie są to aż tak radykalne zmiany, jak przy cenach stali zbrojeniowej. Szyna zdrożała o ok. 20%, asfalt o 40%. Beton, ze względu na wysoki popyt na cement, o kilkanaście procent. Rury PVC, kable, stolarka drzwiowa i okienna, bariery drogowe i mostowe, szalunki – o kilkadziesiąt procent.

Czy konieczna jest zmiana formuły waloryzacji kontraktów publicznych, o co organizacje apelowały w czerwcu do ministra infrastruktury?

Tak, jak najszybciej potrzebny jest dialog pomiędzy wykonawcami a zamawiającymi na temat doprecyzowania zapisów umownych dotyczących waloryzacji oraz urealnienia wskaźników. Zapisy waloryzacyjne w zamówieniach nie zawsze odpowiadają faktycznym podwyżkom cen. Do przemyslenia jest również aktualne ograniczenie waloryzacji do 5% wartości kontraktu. Przy obecnych wzrostach cen nie jest to wystarczające.

Do 2025 r. możemy spodziewać się, zgodnie z zapowiedziami, kumulacji inwestycji drogowych i kolejowych – czy uda się je

sprawnie zrealizować? Co może być największą przeszkodą?

Potencjał wykonawczy jest na tyle duży, że jeśli PKP PLK oraz GDDKiA przystąpią wreszcie do uruchamiania zapowiadanych przetargów i zrobią to we właściwy sposób, to znaczy nie ogłoszą wszystkich w jednym kwartale, to nie powinno być problemów z realizacją kontraktów. Jedynie nieterminowa dostawa materiałów, a szczególnie kruszyw, z czym mieliśmy już do czynienia w latach 2017–2018, może doprowadzić do powstania wąskich gardeł.

Czy widać już efekty coraz powszechniejszego stosowania procedury aukcyjnej?

Nie jestem zwolennikiem aukcji. W obecnej sytuacji, w której wiele firm ma skromny portfel zamówień, a przetargów jest niewiele, aukcja staje się systemem hazardowym i powinna zostać bezzwłocznie zniesiona.

Czego można życzyć PORR z okazji jubileuszu 10 lat pracy w branży budownictwa kolejowego w Polsce?

Przede wszystkim jubileusz jest okazją do podziękowań. Przez 10 lat wiele się nauczyliśmy od zamawiających, konsorcjantów, podwykonawców i dostawców. Dziękujemy, że jesteście z nami! Dziękujemy wszystkim, którzy wspierali nas i pracowali z nami przez te lata. To dzięki wam wszystkim możemy dziś świętować tak udaną dekadę. Równocześnie życzę całemu Pionowi Kolei w PORR i sobie kontynuacji w podejmowaniu trudnych i ambitnych celów, które zawsze będą kończyć się sukcesem.

Dziękuję za rozmowę.



**Kolej
na lepsze
tory.**



DORR
porr.pl