

Nie zawsze najtańsza oferta jest najlepsza



Wojciech Szwejkowski, prezes zarządu Polskiego Zrzeszenia Wykonawców Fundamentów Specjalnych, brał udział w wielu inwestycjach infrastrukturalnych, m.in. przy budowie I linii metra i Wisłostrady w Warszawie czy Drogowej Trasy Średnicowej w Katowicach. Zawodowo związany m.in. z BP Metroprojekt, ZDiM w Warszawie, a także z kilkoma firmami, wśród których można wymienić: Hydrobudowę 6, Płockie Przedsiębiorstwo Robót Mostowych czy Bilfinger Berger Budownictwo SA. Pomimo przejścia w 2013 r. na emeryturę, nadal pełni funkcję Dyrektora Biura Technicznego w PORR SA. W rozmowie z redakcją „Magazynu Autostrady” odpowiada na pytania dotyczące bezpośrednio Zrzeszenia, jak również kondycji branży wykonawstwa fundamentów specjalnych w Polsce.

PZWFS jest organizacją zrzeszającą pracodawców wykonujących fundamenty specjalne. Jak wygląda współpraca przedstawicieli firm, którzy tak naprawdę na co dzień ze sobą konkurują? Wbrew pozorom dosyć dobrze. Przeważnie konkurujemy, ale niekiedy powinniśmy i musimy iść razem – mamy coraz większe kontrakty, wymagające dużej ilości sprzętu i wykonania w krótszym czasie. To sprzyja współpracy. Osobista znajomość łagodzi spory i ułatwia nawiązanie współpracy. Jednak na co dzień jest ostra konku-

rencja, praktycznie na terenie całego kraju. Firmy są bardzo mobilne, zdolne do szybkiego rozpoczęcia budowy w dowolnym punkcie kraju, gotowe do konkurowania daleko od swojej macierzystej siedziby.

W ramach swojej działalności Zrzeszenie opracowuje zapisy, które powinny być wprowadzane do umów przez podwykonawców robót fundamentowych w ramach ochrony przed wykonawcami narzucającymi im często warunki godzące w ich bezpieczeństwo ekono-

miczne. Czy skala problemu jest aż tak duża?

Jest to coraz częstszy przypadek. Nasze spotkania umożliwiające wymianę informacji między prezesami firm i dzielenie się tymi nowinkami kontraktowymi nie są nowością. Jeśli już spotkałem się – jako firma – z takim przypadkiem – dzielę się moim problemem. Inni mają szansę uniknąć błędu, który popełniłem. Proste dzielenie się doświadczeniem.

Członkowie Zrzeszenia otwarcie mówią, że brakuje literatury tech-

nicznej w zakresie fundamentowania specjalnego.

Literatura jest, ale obcojęzyczna i skrętnie ukrywana przed konkurencją. *Know-how* każdej firmy to wiedza zdobywana przez długi okres, nie zawsze zapisana, ale zgromadzona w doświadczeniu zatrudnionych ludzi. Obecny rynek robót fundamentowych w Polsce powstał w szerokiej formule 20-25 lat temu i taki jest średni wiek firm należących do Zrzeszenia. Jako bagaż doświadczeń – wystarczający. Każda z firm ma swoją listę błędów i porażek, które stanowią jej doświadczenie. W firmie jest to zapisane, acz nieprezentowane na zewnątrz.

Czy specyfikacje techniczne opracowywane przez Zrzeszenie są jedynymi źródłami informacji obejmującymi te technologie?

Zapewne nie, ale te dla wygody użytkowników są zgromadzone w jednym miejscu, łatwo i bezpłatnie dostępne. Specyfikacje zostały stworzone przez członków PZWFS (często przez grupę firm) opisującą wyczerpująco daną technologię. Na sympozjach czy konferencjach geotechnicznych staraliśmy się zawsze przekazać informacje o tych specyfikacjach, a projektanci i wykonawcy chętnie do nich zaglądają.

Czy rynek robót fundamentowych w Polsce jest na bieżąco z nowymi technologiami?

W zasadzie tak. Przy otwartych granicach w Europie nowości są łatwo przyswajane. Pozostaje aspekt ekonomiczny. Nie jesteśmy krajem, gdzie bez problemu są stosowane drogie technologie. Jeśli zastosowanie nowości da spodziewany efekt ekonomiczny (krótszy czas, niższe koszty jednostkowe), opłaca się przewieźć sprzęt oraz osprzęt z zagranicy i zastosować nowszą technologię.

Jak oceniliby Pan kondycję branży wykonawstwa fundamentów specjalnych w Polsce?

Nasze Zrzeszenie obejmuje ok. 60-70% tego rynku, więc informacje odnoszą się do tej części firm. Kondycja firm jest stabilna, jednak rynek trudniejszy. Na horyzoncie widać już koniec dużych infrastrukturalnych projektów drogowych (roboty fundamentowe są pierwszymi wykonywanymi na kontrakcie). One spowodowały pojawienie się dużego potencjału wykonawczego, dla którego polski, obecny rynek jest za mały. Oczywiście pamiętamy o budownictwie mieszkaniowym i komercyjnym, które często wiąże się ze wzmocnieniem lub budową części podziemnej budynku. I to jest nasza działka. Wiemy, jak to zrobić, ale konkurencja i – co za tym idzie – marża na takich projektach jest niezadowalająca.

A jak nasz rynek wykonawstwa fundamentów specjalnych wypadł w porównaniu z rynkami światowymi?

Wzmocnienie podłoża gruntowego jest szczególnie odpowiedzialnym zadaniem z uwagi na ogromne koszty oraz problemy techniczne, jakie niesie za sobą popełnienie błędu na etapie projektowania lub wykonawstwa. Patrząc na obiekty inżynierskie wykonane i wykonywane w Polsce – nie odstajemy od czołówki. Techniczne trudne wykonawstwo fundamentowania budynków wysokich w mieście, przy ograniczeniach terenowych (średniość) i czasowych (praca 6-22) pokazuje, że nawet fundament i 5-kondygnacyjne podziemie najwyższego budynku w Europie (Varso w Warszawie) zostały wykonane bez specjalnych problemów. Nasze ekipy pracują czasami za granicą i sprawują się dobrze. Nie mamy kompleksów.

Czy dobór odpowiednich technologii do konkretnej realizacji sprawia wiele trudności fachowcom z branży?

Raczej nie. Rynek, bez znaczenia, publiczny czy prywatny, czyli ostra konkurencja, wymusza zastosowanie opty-

malnej czasowo i ekonomicznie metody fundamentowania. Firmy fundamentowe przestały się na własne projektowanie i stosują różne technologie, uzasadnione ekonomicznie na jednym placu budowy. Dla biegłego projektanta fundamentowania znającego różne technologie dobranie optymalnej technologii do danych warunków gruntowych nie stanowi dużego problemu.

Czy opierając się na swoich doświadczeniach zawodowych, ma Pan jakieś rady dla naszych czytelników praktyków, jak unikać błędów wykonawczych?

Przede wszystkim zwracać się z zapytaniami ofertowymi do więcej niż jednej firmy, np. trzech. Potem z każdą przeprowadzić rozmowy techniczne – firmy chętnie tłumaczą, dlaczego i jak wykonają roboty fundamentowe. A potem rozsądnie wybierać. Ważne są także informacje z rynku. Firmy nierzetelne (których nie mamy w naszym stowarzyszeniu) mimo niskiej ceny nie mają szans na dłuższy pobyt na rynku. Na końcu trzeba pamiętać o jednym: nie zawsze najtańsza oferta jest najlepsza. Błędy fundamentowe pojawiają się po upływie czasu, a ich naprawa jest kosztowna i pracochłonna.

Jakie wyzwania stoją przed polską branżą fundamentów specjalnych w najbliższych latach?

Utrzymać się na rynku, zachować potencjał i oczywiście przynosić zysk – bez tego żaden właściciel nie pozwoli prowadzić interesu. A to będzie trudne – duże infrastrukturalne projekty drogowe mamy w większości w części fundamentowej za sobą, projekty kolejowe rozwijają się powoli, a nowa perspektywa unijna dająca nadzieję na nowe roboty nie jest jeszcze widoczna. Jednakże jesteśmy zahartowani – wolny rynek nie rozpieszcza, konkurencja depta po piętach, a pomimo to PZWFS zbliża się do 20. rocznicy powstania. Czyli – nie jest źle. □