

Warszawa, 10 stycznia 2019 r.

**Szanowny Pan  
Andrzej Adamczyk  
Minister Infrastruktury**

*Szanowny Panie Ministrze,*

Nawiązując do przedstawionych na spotkaniu w dniu 3 stycznia br. propozycji rozwiązania problemu waloryzacji kontraktów drogowych i kolejowych, dziękując za prowadzony w tym zakresie dialog z branżą, chciałbym przekazać kilka podstawowych uwag, jakie zostały zgłoszone przez zainteresowane podmioty skupione w związku pracodawców Forum Kolejowe – Railway Business Forum.

1. Tak jak sygnalizowałem na spotkaniu w dniu 3 stycznia, podstawowym pytaniem firm wykonawczych będzie to dotyczące postępowania z kontraktami zawieranymi od 2016 roku. Analiza wykonana na zlecenie Izby Gospodarczej Transportu Lądowego i Railway Business Forum pokazała, że rzeczywisty wzrost kosztów modelowej inwestycji kolejowej wyniósł w latach 2016-2018 prawie 37 proc., a same materiały przygotowane przez PKP PLK S.A. i GDDKiA pokazują wzrost cen niektórych czynników produkcji rzędu 20-30 proc. Informacja strony rządowej, że jedyną propozycją są indywidualne rozmowy z Inwestorem odnośnie poszczególnych zadań nie jest satysfakcjonująca i nie chroni nas przed możliwymi perturbacjami na tych kontraktach, łącznie z ich zrywaniem, co zagrozi przecież rzeczowej realizacji programów drogowego i kolejowego.
2. Propozycja podziału ryzyka wzrostu kosztów po połowie i ograniczenie waloryzacji jedynie do 50 proc. wynagrodzenia jest bezzasadnie wysokie. Element stały powinien odpowiadać kosztom niezmiennym w okresie realizacji kontraktu jak np. zysk czy amortyzacja. Najbardziej racjonalne wydaje się, zatem przyjęcie wskaźnika stałego na poziomie 10 proc., co jest stosowane w naszym kraju m.in. w kontraktach hydrotechnicznych współfinansowanych przez Bank Światowy.

3. Krytycznie przyjęty został 5 proc. górny limit waloryzacji. Taki pułap wraz ze wskazanym w punkcie 2. ograniczeniem czynią mechanizm waloryzacji pozbawionym w ogóle sensu. Niewielkie zmiany cen nie są, bowiem problemem dla branży wykonawczej. Problemem są wzrosty sięgające kilkudziesięciu procent, wynikające z rozchwiania rynku inwestycji, a za takie niewątpliwie można uznać górki i dołki w ogłaszaniu i rozstrzyganiu postępowań przetargowych, które powinny być równomiernie rozłożone w dłuższych i przewidywalnych horyzontach czasowych, w których zawierają się chociażby rządowe programy inwestycyjne.
4. Zdecydowanie różne powinny być koszyki waloryzacyjne. Pełna niemal kalka koszyka drogowego w przypadku inwestycji kolejowej nie ma uzasadnienia gdyż prowadzona jest ona w zdecydowanej mierze w oparciu o produkty a nie o surowce. Dodatkowo rynek wielu produktów ze względu na m.in. wymogi dopuszczenia jest rynkiem mocno ograniczonym pod względem dostawców. Ponadto z uwagi na występujące znaczące różnice zakresów robót w kontraktach, zaproponowane wagi nie powinny mieć stałego charakteru, ale zawierać się w przedziałach.
5. Przyjęcie w koszykach tak wysokiej wagi wskaźnika CPI (odpowiednio 20 i 17 proc. w kontraktach drogowych i kolejowych) będzie sztucznie zaniżał obraz wzrostu cen surowców, produktów i robocizny, zwłaszcza w obliczu komunikatu GUS, że wstępne dane pokazują, iż w ujęciu rocznym dynamika CPI ukształtowała się na poziomie najniższym od 2 lat tj. 1,1 proc. rdr. Zbyt niskie zdaniem wykonawców jest oparcie wskaźników waloryzacyjnych zwłaszcza o element robocizny w sytuacji, w której brakuje rąk do pracy, rośnie presja płacowa a na horyzoncie zagrożeniem jest otwarcie niemieckiego rynku pracy. Dodatkowo sugerujemy stosowanie bardziej precyzyjnych danych GUS aniżeli przykładowo te dotyczące cen paliwa, które zawarte są w bardzo szerokiej grupie „brykiety, brykietki i podobne paliwa stałe z węgla i torfu oraz produkty rafinacji ropy naftowej”.
6. Wydaje się, że w zupełnie inny sposób powinna być uregulowana kwestia umów z podwykonawcami. Stosowanie waloryzacji już przy umowach dłuższych niż 6 m-cy zwiększa niepotrzebną buchalterię zwłaszcza w sytuacji, gdy wielu podwykonawców preferuje biznesowe dogadanie się z wykonawcą i obawia się zadziałania waloryzacji w odwrotnym kierunku tzn. obniżenia wynagrodzenia. Jeżeli umowy są konieczne, powinny dotyczyć dłuższych niż 12 m-cy okresów. Pojawia się także przy tej propozycji bardzo wiele wątpliwości: czy podwykonawcy uzyskają wyższą waloryzację niż generalni wykonawcy biorąc pod uwagę terminy trwania waloryzacji; czy koszyki waloryzacyjne i wskaźniki, które trzeba będzie wybrać w takich umowach nie będą

często wykonywane na siłę? Przykładowo w oparciu o jakie wskaźniki (poza robocizną) waloryzować świadczone usługi elektryczne?

Biorąc pod uwagę bardzo ogólnie zarysowane i przedstawione w naszym piśmie uwagi i wątpliwości a także mając do dyspozycji wykaz szczegółowych uwag firm wykonawczych często mających charakter konkretnych obliczeń i symulacji, doceniając tak naprawdę rozpoczęcie rozmowy z branżą o sposobach rozwiązania problemu sugeruję dalsze procedowanie przedstawionych propozycji, ale w ramach powołanej wąskiej grupy roboczej złożonej z przedstawicieli Inwestorów i rynku.

*Z pozdrowieniami  
Adrian Furgalski*