

Kryzys omija nas szerokim łukiem



Z **Jerzym Wiśniewskim**, prezesem zarządu PBG SA
rozmawia Anna Biedrzycka, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

– **PBG SA jest członkiem konsorcjum, które buduje Stadion Narodowy w Warszawie. Zgodnie z umową zawartą między partnerami konsorcjum, Alpine Bau Deutschland AG, Alpine Bau GmbH, Alpine Construction Polska Sp. z o.o. jednej strony, oraz PBG SA i jej spółką zależną Hydrobudowa Polska SA z drugiej strony, partnerzy są odpowiedzialni za 50% zakresu prac związanych z realizacją zadania. Jaki jest podział kompetencji? Jakie prace ma do wykonania PBG, a jaki grupa Alpine Bau?**

– Alpine Bau jest liderem konsorcjum, natomiast kontrakt jest realizowany w bardzo nowoczesnej formule wspólnego kierownictwa kontraktu. W prawie niemieckim nie występuje konstrukcja prawna znana w Polsce jako konsorcjum. Wszystkie decyzje dotyczące wyboru podwykonawców, zakupu materiałów czy urządzeń podejmujemy wspólnie, poprzez wspomniane kierownictwo kontraktu. Oczywiście, pierwszeństwo w realizacji poszczególnych elementów kontraktu mają spółki wchodzące w skład grup kapitałowych uczestników, z zastrzeżeniem zaofiarowania ceny przyjętej w budżecie.

– **Kary z tytułu opóźnienia prac przy, jak to określono, kluczowych celach budowy Stadionu Narodowego są rekordowe – 100 tys. zł za każdy dzień zwłoki i 1 mln zł za każdy dzień przy przekroczeniu harmonogramu o 14 dni kalendarzowych. Nie obawiali się Państwo podpisania tak sformułowanej umowy? Jakie elementy kontraktu są obciążone największym ryzykiem niedotrzymania terminów?**

– Zarówno firma Alpine, która ma bogate doświadczenie w realizacji tego typu obiektów (np. Allianz Arena w Monachium), jak i Hydrobudowa są doskonale przygotowane do wykonania tego prestiżowego, ale zarazem bardzo skomplikowanego projektu. Jesteśmy przekonani, że jeżeli nie wystąpią jakies nieprzewidywalne czynniki zewnętrzne,

budowa zostanie zrealizowana zgodnie z harmonogramem.

– **Konsorcjum kierowane przez Hydrobudowę Polska złożyło najkorzystniejszą ofertę na budowę stadionu w Gdańsku. Inwestycja będzie również realizowana we współpracy z Alpine Bau. Czy dwa stadiony budowane równocześnie to nie za duże obciążenie dla firmy? Jakich działań wymaga zapewnienie odpowiednich zdolności**



Życiorys zawodowy

Jerzy Wiśniewski – prezes zarządu PBG SA
Absolwent Politechniki Poznańskiej na Wydziale Budownictwa Lądowego. Ukończył studia Executive Master of Business Administration oraz program doskonalenia umiejętności menedżerskich przeprowadzony przez Canadian International Management Institute. Jest uprawniony do zasiadania w radach nadzorczych spółek skarbu państwa. W spółce PBG odpowiada za strategię i rozwój.

wytwórczych, w tym pracowników i sprzętu? Czy zabiegają Państwo o realizację kolejnych obiektów infrastruktury sportowej?

– Strategia grupy kapitałowej PBG w obszarze infrastruktury związanej z organizacją Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej 2012 była skoncentrowana na pozyskaniu kontraktów stadionowych. Już wiele miesięcy przed ogłoszeniem przetargów udało się pozyskać znakomitego

partnera oraz zabezpieczyć odpowiednie zdolności wykonawcze, rezygnując jednocześnie z aktywności w innych obszarach rynku, które zgodnie z przewidywaniami zostały bardzo silnie dotknięte konkurencją powstałą w wyniku uwolnienia mocy wykonawczych z szeroko pojętego rynku budownictwa kubaturowego. Załamanie na rynku budowy mieszkań spowodowało alokację sił wykonawczych na rynek związany np. z ochroną środowiska, który jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej.

Przygotowując się do udziału w rynku związanym z budową stadionów, byliśmy przekonani, że ze względu na bardzo duże wymagania techniczne oraz finansowe konkurencja będzie znacznie mniejsza. Przygotowując oferty przetargowe, przygotowaliśmy jednocześnie całą grupę kapitałową do realizacji wszystkich ofertowanych obiektów. Z czterech budowanych aren Mistrzostw Europy pozyskaliśmy trzy, co jest niewątpliwie ogromnym sukcesem i pozwala z dużym spokojem planować dalszy rozwój spółek z grupy oraz działania ofertowe, niewykluczone że również związane z infrastrukturą sportową. W ostatnim miesiącu otrzymaliśmy kilka zapytań ofertowych z zagranicy, związanych m.in. z budową stadionów. Obecnie koncentrujemy się jednak na rynku w Polsce, a do kolejnych przedsięwzięć podchodzimy „z pozycji myśliwego” – nie musimy wygrać, polujemy na okazje, które pozwolą nam np. zrealizować ponadprzeciętne marże.

– **PBG zawarło ważne kontrakty w branży gazowniczej. Można powiedzieć, że wszystkie inwestycje na rynku gazowym w Polsce, o które warto było zabiegać, przypadły Państwa firmie. Co daje PGB przewagę nad konkurentami, dzięki której udało się wygrać przetargi na tak długo oczekiwane w branży inwestycje, jak rozbudowa PGM Wierchowice (na zamówienie Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa SA), a także budowa tłoczni gazu w Goleniowie koło Szczecina (na zamówienie operatora systemu**



Stadion Narodowy w Warszawie, fot. archiwum PBG SA

przesyłowego gazu Gaz System Sp. z o.o.)?

– PBG SA jest dziś niewątpliwym liderem w budownictwie dla branży gazowniczej w Polsce. Nie jest to spowodowane rozstrzygnięciem wspomnianych przetargów, ale ponad 15-letnią pracą na rynku gazowym w kraju i za granicą. Rozwój firmy od chwili jej powstania był oparty na implementowaniu najlepszych i najnowocześniejszych rozwiązań stosowanych na całym świecie w branży. Przypomnę, że do przetargu na podziemny magazyn gazu w Wierchowicach przygotowaliśmy się od 2002 r., inwestując gigantyczne pieniądze w rozwój techniczny i intelektualny naszych pracowników. Gdyby nie przekonanie, że niektóre inwestycje infrastrukturalne w obszarze gazu ziemnego i ropy naftowej są w Polsce niezbędne, a także gdyby nie pieniądze pozyskane z rynku kapitałowego, nie byłibyśmy w stanie pozyskać do grupy kapitałowej specjalistycznych firm inżynierskich i projektowych oraz inwestować w potencjał ludzki. Współpraca z podmiotami zagranicznymi przez ostatnie lata spowodowała z kolei możliwość pozyskania partnerów do realizacji jednych z najbardziej skomplikowanych i zaawansowanych technicznie projektów w Europie. Z dużą satysfakcją mogę powiedzieć, że wszystkie inwestycje na

rynku gazowym w Polsce realizowane są we współpracy z najlepszymi na świecie firmami z branży. Wysokospecjalistyczne zasoby ludzkie budowane w PBG od wielu lat, mariaże z najlepszymi podmiotami zagranicznymi oraz bezsprzecznie duży potencjał finansowy dają nam niewątpliwą przewagę konkurencyjną.

– Czy będą się Państwo ubiegać o funkcję głównego wykonawcy terminala do odbioru gazu skroplonego LNG w Świnoujściu? Jeśli tak, to z kim w konsorcjum?

– Oczywiście, że tak, jest to jeden z naszych strategicznych projektów. Od ponad roku prowadzimy prace mające

na celu przygotowanie jak najlepszej oferty. Od kilku miesięcy rozmawiamy z zagranicznymi partnerami, z którymi chcemy stworzyć najlepsze z możliwych konsorcjum. Zapewniam, że są to największe podmioty z branży na świecie, jednakże aby nie osłabiać naszej pozycji konkurencyjnej, dziś nie mogę zdradzić ich nazwy.

– **Zamówienia na rynku gazowniczym są – ze względu na swą skalę – bardzo opłacalne, bo tylko w przypadku inwestycji w Wierchowicach PBG SA zarobi 1,1 mld zł. Czy oznacza to, że firma ma zapewniony byt na dobrych kilka**



Projekt zagospodarowania złóż ropy naftowej i gazu ziemnego Lubiatów – Międzyzychów – Grotów (LMG), realizowany dla PGNiG SA, fot. archiwum PBG SA



Oczyszczalnia Ścieków Kraków-Płaszów, fot. archiwum PBG SA



Podziemny magazyn gazu w Wierzchowicach, fot. archiwum PBG SA

lat, nie musząc obawiać się kryzysu i trudności z pozyskaniem kredytów? Jaka jest kondycja finansowa spółki? W jakim stopniu finansuje inwestycje z własnych środków, a w jakiej z kredytów? Czy, podobnie jak inne firmy budowlane, mają Państwo trudności z pozyskaniem finansowania? Jak firma radzi sobie z tym problemem?

– Rzeczywiście ze względu na jakość wygranych projektów i ich skalę PBG jest dziś w doskonałej sytuacji. Można wręcz powiedzieć, że kryzys omija nas szerokim łukiem, a w niektórych przypadkach wręcz nam pomaga – pozwala np. negocjować lepsze warunki z podwykonawcami i dostawcami materiałów i urządzeń. Specyfika rynku, na którym działamy, a w szczególności pozycja i związana z nią wiarygodność klientów (samorządy, NATO, PGNiG) oraz transparentność pro-

wadzonych projektów powodują, że nie mamy żadnego problemu z pozyskaniem finansowania. Tylko w tym roku zwiększyliśmy limity kredytowe i gwarancyjne z 1,2 mld zł do ponad 2,1 mld zł. Banki, mając pewnego płatnika i przejrzysty projekt, chętnie go finansują. Problemem, który, jak sądzę, dotyczy całego rynku, są kredyty inwestycyjne. Naszym zdaniem właśnie czas kryzysu czy spowolnienia, z którym mamy do czynienia w Polsce, stwarza najlepsze okazje inwestycyjne. Nie możemy „przespać” świetnego dla nas okresu i już realizujemy strategię dalszego rozwoju, wchodząc w nowe, perspektywiczne obszary. Środki na dalszy rozwój, w tym akwizycje, pozyskaliśmy z przeprowadzonej w czerwcu emisji akcji, która dała nam 190-milionowy zastrzyk gotówki.

– Grupa kapitałowa PBG intensywnie się rozbudowuje, jakie cele

wyznaczyli sobie Państwo w kraju i za granicą?

– Naszym marzeniem jest stworzenie największej w Europie Środkowo-Wschodniej grupy budowlanej, która będzie swobodnie konkurować z najlepszymi spółkami budowlanymi w całej Europie. Jak zapewne pani wie, pomysł ten chcieliśmy zrealizować razem z Polimeksem-Mostostalem SA. Nie udało się, ale zawsze mamy kilka scenariuszy i realizujemy „plan B”. Wchodzimy w bardzo perspektywiczny rynek energetyczny, inwestujemy w spółkę budowlaną na Ukrainie, realizujemy sporą inwestycję, jedną z największych w Polsce, w wydobycie kruszyw niezbędnych do nasypów kolejowych i budowy dróg. Właśnie w tym ostatnim obszarze upatrujemy sporej szansy na dynamiczny wzrost. Obecnie złożyliśmy wnioski pre-kwalifikacyjne do projektów drogowych za ponad 10 mld zł, a nasze przychody z tego kierunku praktycznie co roku się podwajają. Nie zmniejszamy aktywności również na rynku związanym z ochroną środowiska czy hydrotechniką, o którego koniecznym, szybkim rozwoju dużo się mówi po ostatnich powodziach. Liczymy na uruchomienie sporych inwestycji dotyczących regulacji rzek.

– Jaka jest prognoza wyników finansowych grupy PBG za 2009 r.? Czy będzie wymagać korekty ze względu na kryzys gospodarczy?

– Nasza prognoza na ten rok zakłada wypracowanie ponad 2,8 mld zł przychodów ze sprzedaży i osiągnięcie 190 mln zł zysku netto. Od 2004 r., czyli od upublicznienia spółki i rozpoczęcia notowań na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, jeszcze nigdy nie zdarzyło się nam nie dotrzymać prognozy. Co więcej, zawsze dokonywaliśmy korekty naszych szacunków w górę. Niektórzy twierdzą, że prognozowanie w spółce budowlanej jest obciążone bardzo dużym ryzykiem. Zgadza się z tym, dlatego staramy się podchodzić bardzo konserwatywnie do publikacji prognoz, opierając się głównie na zdobytym już portfelu zamówień, który dziś przekracza 6 mld zł. Kryzys, tak jak powiedziałem wcześniej, nie zawsze musi przeszkadzać, a poza tym – każdy kryzys kiedyś się kończy. Dlatego życzyłbym sobie i naszym akcjonariuszom, abym i w tym roku, na przełomie 3. i 4. kwartału, mógł zakomunikować, że udało się nam wyeliminować większość ryzyk związanych z realizacją projektów budowlanych i wyniki finansowe za rok 2009 będą lepsze niż pierwotnie zakładaliśmy.

– Dziękuję za rozmowę.