# Pracy jest coraz więcej, brakuje ludzi

data aktualizacji: 2021.09.03  autor: Anna Wójcik-Brzezińska



**O branży budowlanej eksperci mówią: odporna na pandemię. Nie znaczy, że skutków lockdownu nie odczuła. Plany rządu budowy do 2033 roku 8 tys. km dróg przedsiębiorcy przyjmują z zadowoleniem, zastanawiają się natomiast, skąd wezmą ludzi do pracy. Jerzy Mirgos, prezes zarządu MIRBUD SA podkreśla: – *Bez Ukraińców branża budowlana w Polsce nie istnieje, a tych już zaczyna brakować. Pora znaleźć sposób, by ściągnąć tu białoruskich pracowników.***

***Rok 2020 to wzrost kursu akcji notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych spółki MIRBUD o 220 proc. W tym roku analitycy, w raporcie z 27 maja, podwyższyli wartość godziwą akcji o 30,4 proc., podtrzymując jednocześnie rekomendację na poziomie "kupuj". Ma Pan poczucie sukcesu?***

**Jerzy Mirgos, prezes zarządu MIRBUD SA**: – Bardziej chodzi o satysfakcję z tego, że pozycja spółki jest stabilna, że jesteśmy jedną z największych spółek budowlanych w Polsce, a jedną z nielicznych z polskim kapitałem. Miejsce, w którym dziś jesteśmy daje dużą satysfakcję, dajemy sobie czas na dalsze wzrosty i sukcesy.

***Program budowy dróg do 2033 to budżet w wysokości 355 miliardów złotych, tylko do 2030 roku rząd chce wydać na infrastrukturę drogową 290 miliardów. W perspektywie jest nowe rozdanie funduszy unijnych. Portfel zamówień MIRBUD-u w 85 proc. to drogi, 11 proc. tzw. kubaturówka. Spółka schodzi z kubaturówki celowo, czy ta proporcja pokazuje, jak dziś wygląda rynek budowlany w Polsce?***

– To obraz niekoniecznie precyzyjny. Struktura przychodów spółki to ok. 40 proc. kubaturówka i 60 proc. inwestycje drogowe. Wynika to z faktu, że kontrakty kubaturowe realizowane są rok, maksymalnie dwa lata, podczas gdy projekty drogowe cztery do pięciu lat.

MIRBUD wykorzystuje sytuację na rynku, sięga po możliwości, jakie ten daje. Wartościowo sprzedaż w budownictwie kubaturowym jest porównywalna, nawet większa niż w poprzednich latach, zatem nie zrobiliśmy kroku wstecz, a rozwinęliśmy działalność jeśli chodzi o inwestycje drogowe.

Nie można zapominać, że w drogownictwie każdy kontrakt wart jest kilkaset milionów złotych, w branży kubaturowej wartość projektu to średnio 50 do 100 milionów złotych.

***Ledwie 10 proc. zadań realizowanych w drogówce ma gotowe projekty, pozostałe realizowane są w formule „zaprojektuj i buduj". Z puntu widzenia wykonawcy to dobry trend, jakie zagrożenia niesie taka sytuacja?***

– Odnajdujemy się w tym trendzie. W mojej ocenie jest to słuszny kierunek. Nigdy zamawiający nie będzie w stanie tak dopilnować procesu projektowania, by zoptymalizować koszty inwestycji. Zwalnia go to również z obowiązku uzyskania pozwolenia na realizację inwestycji drogowej (ZRiD).

***Co z rentownością tych kontraktów?***

– Waha się. 2020 rok był całkiem przyzwoity pod tym względem. Rok 2021 też zapowiada się dobrze, choć jesteśmy zmuszeni skorygować nasze wyniki o dodatkowe koszty, które wynikają ze wzrostu cen materiałów i kosztów podwykonawców. Waloryzacja przysługująca wykonawcom zapisana w umowach o zamówienie publiczne jest niewystarczająca. Nie pokrywa faktycznego wzrostu cen materiałów, ale na pewno łagodzi skutki. Jeśli chodzi o prywatnych inwestorów, z częścią z nich udaje nam się wypracować kompromis – aneksować umowy. Musimy podejmować trudne decyzje w trwających przetargach, jak i zakładać ceny w składanych ofertach. Logika nakazuje uwzględnić kolejne wzrosty płac, rosnące koszty materiałów, ale przetargi trzeba wygrywać.

***Pytam o rentowność kontraktów drogowych, bo w ostatnich dniach GUS opublikował dane, które dają obraz gorączki w budowlance – galopujących cen materiałów budowlanych.***

– W oficjalnym komunikacie Główny Urząd Statystyczny informuje o inflacji za trzy kwartały tego roku na poziomie 4 proc., dane są jednak niewspółmierne do faktycznych wzrostów cen materiałów i usług. W nowych ofertach oceniamy wzrost kosztów budowy (rok do roku) o przynajmniej 20 proc.

***Wyjazdy Ukraińców i mokra wiosna – to największe problemy budowlanki?***

– Nasza gospodarka rozwija się bardzo intensywnie, a dziś nie ma za bardzo pomysłu, skąd pozyskać pracowników. Obywatele Ukrainy, którzy mieli przyjechać do Polski już tu są i więcej ich nie będzie. Nadzieję wiążemy z białoruskim rynkiem pracy. Nie bierzemy natomiast pod uwagę „egzotycznych" pracownikach np. z Nepalu, Pakistanu czy Indii, przeszkodą w ich zatrudnieniu jest bariera językowa, różnice kulturowe i mentalne, choć faktycznie są branże w gospodarce, w których te narodowości już pracują – tj. handel, gastronomia, rzadziej produkcja. Trzeba sobie wyraźnie powiedzieć – bez pracowników z Ukrainy, branża budowlana w Polsce nie istnieje. Stąd apele pracodawców do rządu, by uprościć możliwość ich przyjazdu do naszego kraju.

***Problem z pracownikami może się pogłębić?***

– W tym i następnym roku jeszcze nie, bo przecież proces rozstrzygania dużych przetargów trwa kilka miesięcy, przygotowanie projektów to z kolei okres minimum 12 miesięcy. W związku z tym kulminacja realizacji tych projektów nastąpi najwcześniej w 2024 roku. Skąd wtedy weźmiemy pracowników do realizacji zwiększonej skali nowych projektów? Z doświadczenia wiem, że część zapowiadanych inwestycji zostanie zaniechana, bo np. pojawią się przeszkody związane z ochroną środowiska, co z kolei spowoduje trudności z uzyskaniem pozwoleń na budowę a termin realizacji części inwestycji zostanie przesunięta w czasie.

Trzeba obserwować sytuację na rynku i liczyć się z tym, że na pewno taniej już nie będzie.

***Budowa beskidzkiej ekspresówki z estakadami i obejściem Węgierskiej Górki to w tej chwili największa inwestycja drogowa prowadzona przez MIRBUD?***

– Wartościowo największa i technicznie najbardziej skomplikowana ze względu na powstający tunel i nieprzewidywalność prac prowadzonych przy jego drążeniu.

***W Polsce już ktoś taki tunel budował?***

– Oczywiście, m.in. Astaldi tą metodę stosuje przy budowie tunelu na zakopiance. Niestety polskie góry są dosyć nieprzewidywalne, gdyż  niejednolitość skał znacznie utrudnia prace, występuje duże niebezpieczeństwo zawału, co może spowolnić drążenie.

Drążymy tunele pod zboczem Baraniej Góry,  jest to faktycznie największa inwestycja, medialnie rozpoznawalna, jedna z bardziej oczekiwanych przez kierowców, ale jest to też trudna szkoła, którą dostajemy.

***Jakie istotne kontrakty poza sektorem drogowym MIRBUD aktualnie realizuje w kraju?***

– Najwięcej budujemy obiektów przemysłowych – centrów logistycznych i magazynów. To prawie 15 projektów na terenie całego kraju. Budujemy dwa duże  stadiony – w Łodzi i Płocku. Liczymy na wybór naszej firmy na wykonawcę stadionu w Opolu. W ostatnich dniach czerwca podpisaliśmy kontrakt na przebudowę i rozbudowę hali widowiskowo – sportowej Urania w Olsztynie. Zaczynamy być postrzegani jako specjaliści od budowy stadionów i obiektów sportowych. Budujemy główną siedzibę Wojewódzkiej Stacji Pogotowia Ratunkowego w Szczecinie, jak również siedzibę Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu.

***Jakim zleceniodawcą jest samorząd?***

– Na pewno istotnym. Samorządy skutecznie sięgają po unijne i krajowe fundusze. Nie startujemy w małych przetargach, ale duże miasta prowadzą inwestycje warte kilkaset milionów złotych. Gdyby stworzyć listę naszych zleceniodawców, zgodnie z wartością kontraktów, to w pierwszej kolejności budujemy na zlecenie Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, dalej – JST, czyli samorządów i dopiero dla prywatnych inwestorów. Kiedyś  ta struktura wyglądała inaczej, zleceń otrzymywaliśmy od inwestorów prywatnych.

***Jak bolesny zatem dla MIRBUD-u był fakt, że samorządy w minionym roku zamroziły procesy inwestycyjne, w obawie przed budżetowymi problemami związanymi z pandemią?***

– W zeszłym roku faktycznie JST zweryfikowały plany inwestycyjne, nie ogłaszały przetargów. 2021 rok przyniósł pobudzenie. Prywatni inwestorzy również na lockdown zareagowali wstrzymaniem inwestycji, ale co ciekawe – pandemia w żadnej mierze nie dotknęła inwestycji branży logistycznej i

odnotowaliśmy realny wzrost zleceń budowy magazynów. Reakcja rynku na spowolnienie i COVID była taka, że powierzchnia magazynów w kraju zaczęła rosnąć. Jeśli chodzi o ich budowę, odnotowujemy tendencję wzrostową.

W Polsce buduje się miliony metrów kwadratowych magazynów rocznie. MIRBUD obecnie realizuje ponad 10 projektów logistycznych o łącznej powierzchni ponad 300 tysięcy metrów kwadratowych.

Biorąc pod uwagę trendy w handlu, który intensywnie przenosi się do internetu, a także rozwijającą się infrastrukturę drogową i niskie koszty pracy w Polsce, oraz fakt, że nieruchomości stały się formą lokowania kapitału, miliony metrów kwadratowych magazynów powstaną do końca roku.

Nigdy w swojej trzydziestoletniej karierze nie patrzyłem z takim optymizmem w przyszłość, nie widziałem tylu możliwości rozwoju dla spółki MIRBUD.

***Co z rynkiem nieruchomości. Tanie kredyty i rosnące ceny to zapowiedź problemów?***

– Mieszkania tańsze nie będą. Nieruchomości są jedną z najbezpieczniejszych form lokaty kapitału.

***Banki żądają cesji polisy na życie od kredytobiorcy, który kupuje mieszkanie.***

– Nie zawsze ubezpieczenie na życie kredytobiorcy jest obowiązkowe, choć w niektórych przypadkach bank może nawet uzależnić decyzję o udzieleniu kredytu od posiadania polisy jako zabezpieczenia. To nie powinno dziwić, skoro nieruchomości kupują pięćdziesięciolatkowie, którzy zaciągają zobowiązania na kilkadziesiąt lat.

***Płynnie przeszliśmy do rynku nieruchomości. W grupie kapitałowej MIRBUD jest JHM Development. W roku 2020 sprzedał 350 mieszkań, w tym roku spółka zaczyna „rozpychać" się w dużych miastach.***

– Planowaliśmy w tym roku sprzedać 500 mieszkań. Nie zrealizujemy tego planu, ale nie jest to efektem braku popytu. Problemy z uzyskaniem pozwoleń na budowę, przedłużające się procedury administracyjne spowalniają proces inwestycyjny. Nie wszystkie budowy ruszyły w czasie, przykład Zakopanego, Gdańska czy Łodzi. W ciągu najbliższych pięciu lat JHM powinna podwoić przychody, zwiększyć rentowność, chcemy zacząć sprzedawać 1000 mieszkań rocznie. Faktycznie spółka zmieniła politykę i buduje mieszkanie w dużych miastach. JHM w ciągu pięciu lat powinna podwoić przychody, a także znacząco zwiększyć zyski. Rentowność kontraktu w deweloperce jest pięć razy wyższa, jak działalność spółki MIRBUD.

***W Skierniewicach JHM przygotowuje inwestycje przy ul. Armii Krajowej, Nowobielańskiej.***

– Jesteśmy w trakcie procedowanie pozwolenia na budowę budynku przy ul. Armii Krajowej, będziemy starali się o pozwolenie na budowę na ul. Nowobielańskiej, na działce po dawnym urzędzie skarbowym. To dwie dobre lokalizacje, szukamy oczywiście innych, ale działki które są na rynku albo są za małe, albo plan zagospodarowania przestrzennego nie spełnia naszych wymagań. To co bowiem nas interesuje to chociaż 200 mieszkań w jednej lokalizacji. W tej sytuacji faktycznie dajemy szansę początkującym developerom, niech też się rozwijają.

***I na koniec naszej rozmowy chcę zadać pytanie, które musi paść, zważywszy na intensywność eksploatacji tematu – jak wpłynie na przyszłość rynku, w większym przybliżeniu – spółki MIRBUD, realizacja Centralnego Portu Komunikacyjnego? Czy są jakieś konkrety, które należy brać pod uwagę, czy CPK to jedynie wizja polityków?***

– Infrastrukturę związaną z realizacją projektu znajduję w planach GDDKiA oraz PKP. Szacowana

przeze mnie wartość inwestycji to 150 miliardów złotych. Od ponad 20 lat słyszę o tym projekcie. Planu rozwoju spółki MIRBUD nie budujemy w oparciu o ten projekt, ale – co muszę przyznać – sam plan nigdy wcześniej nie wydawał się tak realny i nigdy wcześniej nie widziałem tak dużych szans na jego realizację. Na pewno jednak horyzont czasowy, jaki zakłada się, nie jest tak optymistyczny, ale patrząc na determinację z jaką projekt  jest przygotowywany, myślę że za 2,3 lata pojawi się szansa na pozyskanie zleceń związanych z budową CPK. Nie mam dość danych, ale niewątpliwie inwestycja będzie oddziaływać na rynek.

***Dziękuję za rozmowę.***

Źródło: https://eglos.pl/aktualnosci/item/39239-pracy-jest-coraz-wiecej-brakuje-ludzi