

## INFRASTRUKTURA

# Nadciągająca inwestycyjny boom, zyska budowlanka

Branża budowlana, do niedawna osłabiona brakiem zamówień, ma przed sobą perspektywę kumulacji inwestycji infrastrukturalnych. Najbliższe dwa, trzy lata przyniosą wysyp zleceń.

ADAM WOŹNIAK

Rozpoczęcie realizacji Portu Polska, budowa terminala kontenerowego w Świnoujściu, elektrowni jądrowej w Choczewie, a także zwiększenie nakładów na modernizację linii kolejowych i budowa szybkich dróg to szansa na poprawę kondycji finansowej polskim firm, ale też impuls rozwojowy dla całej polskiej gospodarki.

Skala planowanych inwestycji jest imponująca. Nakłady zwiększa Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) – tylko w 2026 r. wyniosą one 20 mld zł. Podobne kwoty Dyrekcja będzie wydawać każdego roku co najmniej do 2030 r. To znacznie więcej niż w poprzednich pięciu latach, gdy na inwestycje przeznaczano średnio 16,5 mld zł rocznie. – Kwota ta będzie uwzględniała zarówno realizację nowych dróg, jak również inwestycje w istniejącą sieć – informuje „Rz” Szymon Piechowiak, rzecznik GDDKiA.

Obecnie w realizacji są 124 zadania w ramach Rządowego Programu Budowy Dróg Krajowych oraz Programu budowy stu obwodnic. Łączna długość tych odcinków to niemal 1460 km, a wartość zawartych kontraktów sięga blisko 59 mld zł. W przetargach znalazło się kolejnych prawie 470 km dróg, a w przygotowaniu jest ponad 2,5 tys. km. W 2026 r. do ruchu zostanie włączonych 290 km nowych szybkich dróg. – Te dane jednoznacznie pokazują, że firmy w branży drogowej w Polsce mają duży front robót i ten stan utrzyma się też w najbliższych latach – zapowiada GDDKiA.

## Kolei i CPK sypną zleceniami

Duża liczba przetargów ogłoszonych przez Polskie Linie Kolejowe (PLK) zapowiada też wysyp budów na torach. Zarządca infrastruktury kolejowej, który w 2024 r. ogłosił postępowania o wartości 19 mld zł, w ubiegłym roku zdecydował się zwiększyć ich wartość z planowanych 16 mld zł do 27 mld zł. Natomiast na rok 2026 zapowiedział przetargi o wartości 9,5 mld zł. Według Piotra Wyborskiego, prezesa PLK, war-

tość umów w trakcie realizacji oraz tych, których realizacja ma się wkrótce rozpocząć, jest rekordowa. – W tym roku musimy także zakończyć realizację projektów z KPO, więc pod względem ilości bieżącej pracy obecny rok będzie bardzo intensywny – potwierdza Jakub Majewski, prezes Fundacji ProKolei.

Jedną z kluczowych inwestycji angażujących wielu wykonawców jest modernizacja i elektryfikacja 75 km linii kolejowej 104. To pierwszy etap projektu „Podłęża-Piekielko”, na który składa się również budowa 58 km nowej linii łączącej Podłężę z Tymbarkiem i Mszaną Dolną. Realizacja wielomiliardowej inwestycji umożliwi powstanie nowego połączenia, które ułatwi komunikację Krakowa z południem Małopolski: najszybsze pociągi pokonają trasę Kraków–Nowy Sącz z prędkością do 160 km/godz. w czasie około 60 min, natomiast podróż ze stolicy Małopolski do Zakopanego zajmie około 90 min.

W bieżącym roku nabiorą tempa prace wokół Centralnego Portu Komunikacyjnego. Na terenie przyszłego lotniska od miesięcy trwają wykupy nieruchomości, rozbiórki i pierwsze prace przygotowawcze. W grudniu spółka CPK złożyła wnioski o wydanie pozwoleń budowlanych, obecnie wybiera firmę, która jeszcze w tym roku rozpocznie budowę fundamentów głębokich pod terminal lotniska. Także w tym roku ruszy drażnienie tunelu Kolei Dużych Prędkości pod Łodzią. Do tego dochodzą inwestycje w zakresie obronności, w tym ponad 6 mld zł wydatków zaplanowanych na modernizację dróg, mostów i tuneli należących do samorządów oraz infrastruktury kolejowej czy blisko 10 mld zł na infrastrukturę ochrony ludności, m.in. na budowę schronów. Takiego rozmachu inwestycyjnego nie obserwowaliśmy od dawna.

Szczególne znaczenie dla polskich przedsiębiorstw będzie miał program inwestycyjny Port Polska. – To nie tylko ogromna zmiana infrastrukturalna dla Polski i tej części Europy. To także niepowtarzalna szansa dla rozwoju wzmocnienia odporności polskiej gospodarki – zapowiada Maciej Lasek,



GDDKiA rozpoczęła przeciskanie ważącego **ponad 5,5 tys. ton betonowego prostopadłościanu** pod torami kolejowymi w Oświęcimiu w ramach budowy nowej drogi krajowej nr 44

sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury, pełnomocnik rządu do spraw Centralnego Portu Komunikacyjnego (CPK).

W połowie kwietnia podpisano porozumienie pomiędzy spółką CPK a Agencją Rozwoju Przemysłu (ARP) oraz Polską Agencją Inwestycji i Handlu (PAIH) dotyczące wspierania działań na rzecz rozwoju polskich firm, zapewnienia bezpieczeństwa dostaw oraz wsparcia rozwoju lokalnych miejsc pracy. – To porozumienie wpisuje się w strategiczne i priorytetowe założenia polskiego rządu związane z tzw. local content – stwierdził Lasek. Jak zauważył Filip Czernicki, prezes CPK, jednym z priorytetów spółki jest wspieranie rozwoju polskiego rynku, lokalnych miejsc pracy, wzmocnienie krajowych możliwości produkcyjnych oraz budowanie potencjału badawczo-rozwojowego. – Przy realizacji tak złożonego programu inwestycyjnego ma to ogromne znaczenie dla polskiej gospodarki – powiedział podczas podpisania listów intencyjnych z ARP i PAIH.

## Szansa dla polskich firm

Program inwestycyjny Port Polska przechodzi z fazy przy-

gotowania do etapu realizacji. Tylko w tym roku ogłoszone zostaną przetargi na zadania o wartości około 40 mld zł. W ramach prowadzonych postępowań spółka CPK wdrożyła rozwiązania, które na etapie wyboru wykonawców zwiększają szansę na zaangażowanie w realizację zadań firm z doświadczeniem w inwestycjach infrastrukturalnych w Polsce, zatrudniających tu pracowników. Takie działania przyczynią się jednocześnie do zapewnienia bezpieczeństwa oraz skracania łańcucha dostaw.

Możliwe, że nie wszystkie inwestycje będą w stanie wykonać firmy krajowe. W takiej sytuacji w poszukiwaniu potencjalnych wykonawców mogą pomóc PAIH i ARP. Agencje będą promować zadania planowane w ramach programu inwestycyjnego Port Polska, mogą też pomóc we wsparciu zagranicznych przedsiębiorstw zainteresowanych rozpoczęciem działalności w Polsce. Przykładowo PAIH będzie zachęcać zagranicznych inwestorów z sektora okołolotniczego do wyboru Polski jako miejsca realizacji projektów przemysłowych, a także promować tereny inwestycyjne oraz przedstawiać zalety klimatu inwestycyjnego w Polsce.

Jak podkreśla Magdalena Skarżyńska, wiceprezes PAIH, współpracując z agencją polskie firmy zyskują dostęp do know-how i nowych kompetencji, a to ułatwi im umiędzynarodowienie biznesu. – W ramach programu Port Polska wykorzystamy synergie kontrolowanych przez nas ponad 100 firm. Skorzystamy też z naszych instrumentów finansowych, którymi dysponujemy: pożyczki, leasing i możliwość wejść kapitałowych w nowe projekty – zapowiedział Bartłomiej Babuška, prezes ARP.

Przy realizacji rządowych programów budowy dróg oraz Krajowego Programu Kolejowego zaczynają być stosowane mechanizmy zabezpieczające polskich wykonawców przed nieuczciwą konkurencją firm spoza UE, zwłaszcza azjatyckich. Jeszcze rok temu podmioty z Azji realizowały jedną piątą wszystkich kontraktów w ramach rządowych programów budowy dróg. Były to projekty o łącznej długości 260 km i wartości 13,5 mld zł. Branża budowlana domagała się ograniczenia azjatyckim podmiotom dostępu do przetargów, argumentując, że stanowi nierówną konkurencję na polskim rynku. – Firmy azjatyckie nie podlegają standar-

dom UE, posiadają nieograniczony dostęp do finansowania zabezpieczany przez rządy ich krajów po to, aby prowadzić ekspansję gospodarczą na terenie UE. Ponieważ w Polsce podstawowym kryterium wyboru wykonawcy jest cena, firmy azjatyckie dzięki swojej przewadze, jaką jest dostęp do kapitału, coraz częściej wygrywają przetargi, a zyski transferują do rodzimych krajów – mówi Jerzy Mirgos, prezes zarządu Mirbudu.

– Urzędnicy odpowiedzialni za zamówienia publiczne powinni zrezygnować z kierowania się wyłącznie kryterium najniższej ceny i dostrzec, że w przypadku skomplikowanych inwestycji kwestia jakości oraz bezpieczeństwa państwa są znacznie ważniejsze niż sama cena. Państwo powinno wspierać i premiować podmioty inwestujące i płacące podatki w Polsce, a także wiążące z Polską swoją biznesową przyszłość – argumentuje Damian Kaźmierczak, wiceprezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa.

Według przedstawicieli branży budowlanej kluczowym argumentem za ograniczaniem dostępu do przetargów firmom spoza UE jest kwestia wiarygodności i bezpieczeństwa realizacji strategicznych inwestycji. O ile w przypadku prostych projektów budowlanych ryzyko związane z zaangażowaniem nieznanego wykonawcy może być ograniczone, o tyle w przypadku infrastruktury krytycznej sytuacja wygląda już zupełnie inaczej. – Terminal FSRU, Centralny Port Komunikacyjny, obiekty energetyczne czy strategiczne drogi oraz linie kolejowe to inwestycje, które muszą być zaprojektowane i zbudowane przez podmioty dające gwarancję terminowej i bezpiecznej realizacji. W obecnych niestabilnych czasach, kiedy zagrożenia dywersyfikacyjne i sabotaż są realne, nie możemy pozwolić sobie na najmniejsze ryzyko – stwierdza Renata Mordak, członkini zarządu i dyrektorka pionu transportu Multiconsult Polska. Zławszcza że w branży budowlanej panuje opinia, iż Polska jest w UE największym, a zarazem najbardziej otwartym placem budowy, gdzie zamawiającym bardzo trudno weryfikować rzetelność składanych ofert. /@

@ masz pytanie, wyślij e-mail do autora

adam.wozniak@rp.pl


**Local Content**  
Polska gospodarka

Patronat honorowy



Partner strategiczny



Partner główny



Partnerzy



Partner branżowy



# Wielki kontrakt, mała rola?

## Polski biznes na peryferiach atomu



DR DAMIAN KAŹMIERCZAK

Amerykanie traktują budowę elektrowni jądrowej w Polsce jak kolejne przedsięwzięcie biznesowe, nie mają motywacji, by szeroko angażować polskie firmy – pisze wiceprezes Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa

**M**imo całkowitego braku systemowego wsparcia państwa dla polskiego biznesu oraz wieloletnich zaniedbań w tym obszarze urzędnicy w ostatnim czasie ze szczególną intensywnością lansują w przestrzeni publicznej hasła o konieczności „repolonizacji gospodarki”. Mam okazję obserwować ten rozdźwięk z bliska przy okazji budowy pierwszej polskiej elektrowni jądrowej w Choczewie, którą na zlecenie polskiego rządu mają wybudować Amerykanie. Na podstawie własnych obserwacji stawiam tezę, że wbrew politycznym deklaracjom polski biznes może utknąć na najniższych szczeblach łańcucha wartości tego projektu.

Choć Amerykanie uważnie wsłuchują się w polską debatę na temat „local content”, los polskiego biznesu pozostaje dla nich sprawą zdecydowanie drugorzędną. Trudno się temu dziwić, ponieważ budowę elektrowni jądrowej w Polsce traktują jak kolejne przedsięwzięcie biznesowe, w którym najważniejsza jest maksymalizacja zysków. Polskie cele są znacznie szersze i obejmują: uruchomienie elektrowni jak najszybciej, przy jak najniższych kosztach i z jak największym udziałem polskich firm. Realizacja tego ostatniego celu wymaga jednak od polskiej strony skutecznego przekonania Amerykanów, którzy nie mają silnej motywacji, by szeroko angażować polskie przedsiębiorstwa. Na całym świecie opierają się bowiem na

własnych łańcuchach dostaw, zakorzenionych w Stanach Zjednoczonych i Azji, dlatego dla Polski może w tej układance po prostu zabraknąć miejsca. Sytuacji nie poprawia słaba pozycja negocjacyjna Warszawy wobec Amerykanów. Choć w deklaracjach Polska zawsze jest przedstawiana jako ważny sojusznik, to ze względu na relatywnie niską pozycję polityczną i gospodarczą naszego kraju w Europie i na świecie nigdy nie była traktowana jak partner pierwszej kategorii. Dodatkowo pośpiech towarzyszący negocjacom umowy EPC, czyli dokumentu określającego zasady budowy elektrowni, rodzi uzasadnione obawy, że polscy negocjatorzy, koncentrując się na dotrzymaniu harmonogramu, poświęcą interes krajowego

biznesu, który nigdy nie był dla nich priorytetem.

Jeśli polska strona nie wykaże się determinacją, asertywni Amerykanie mogą pozostawić polskim firmom wyłącznie rolę podwykonaw-

zlecenia mogą oczywiście okazać się opłacalne, ale wiele polskich firm ma ambicje sięgające znacznie dalej. Chcą zdobyć unikatowe kompetencje, które pozwolą im wejść na wyższy etap

„ Choć Amerykanie uważnie wsłuchują się w polską debatę na temat „local content”, los polskiego biznesu pozostaje dla nich sprawą drugorzędną

ców najprostszyc prac budowlanych oraz dostawców najmniej skomplikowanych elementów elektrowni. Jednocześnie będą przedstawiali to jako sukces i dowód bliskiej współpracy polsko-amerykańskiej. Dla części przedsiębiorstw takie

rozwoju w kraju, a w dalszej perspektywie wykorzystając do ekspansji zagranicznej.

Co istotne, wybór przez Amerykanów modelu realizacji inwestycji w Choczewie będzie miał fundamentalne znaczenie nie tylko dla tempa i kosztów całego

przedsięwzięcia, lecz także dla polskiej gospodarki. Warto przypomnieć, że dotąd nie zrealizowali oni w Europie żadnego dużego projektu energetycznego. Model stosowany w Afryce i Azji, polegający na wynajmowaniu pracowników lokalnych firm do prostych prac budowlanych, w Polsce nie ma racji bytu. Równie niekorzystny byłby wariant, w którym Amerykanie postawiliby na firmy budowlane z Turcji lub Korei, które od lat stanowią część ich zaplecza wykonawczego. W takim scenariuszu polskie firmy nie zdobyłyby żadnych nowych kompetencji, a cała inwestycja stałaby się zaprzeczeniem deklaracji władz dotyczących „local content”. Najbardziej pożądanym rozwiązaniem, zarówno z perspektywy Polski, jak i samych Amerykanów, byłaby ścisła współpraca firm amerykańskich i polskich, oparta na realnym transferze wiedzy, partnerskich zasadach „win-win” i szerokim udziałem krajowych przedsiębiorstw w realizacji zamówień. W dużej mierze to od polskiego rządu zależy, którą drogą ostatecznie pójdą Amerykanie. /©©

MATERIAŁ PARTNERA: PORT GDAŃSK

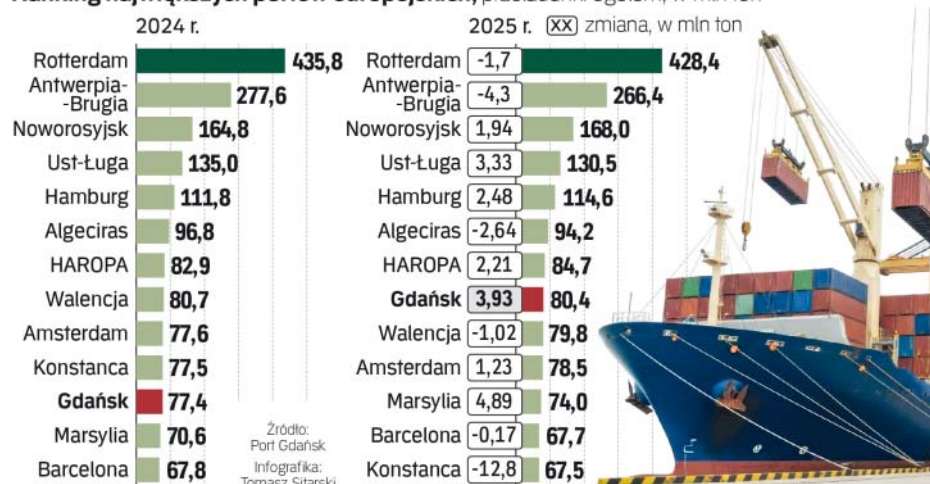
## Spektakularny awans. Port Gdańsk coraz wyżej w europejskim rankingu portów

Port Gdańsk umocnił swoją pozycję wśród największych portów Europy. Awansował na ósme miejsce na kontynencie i szóste w Unii Europejskiej, wyprzedzając porty w Walencji, Amsterdamie i Konstancy, które zanotowały niższą dynamikę wzrostu. To skok aż o trzy miejsca w rankingu – największy spośród wszystkich portów ujętych w zestawieniu.

Wśród największych portów Unii Europejskiej Gdańsk plasuje się obecnie na szóstym miejscu, za Rotterdamem, Antwerpią-Brugią, Hamburgiem, Algeciras i HAROPĄ.

Jako największy port morski w Polsce budujemy nasze bezpieczeństwo i zrównoważony rozwój na solidnych fundamentach. Osiągnięty w roku 2025 wynik bardzo nas cieszy, zważywszy na fakt, że w Europie rynek portowy rozwija się nierównomiernie. W niektórych portach obserwowane są spadki przeładunków, aczkolwiek porty o stabilnej infrastrukturze i wysokiej elastyczności operacyjnej potrafią wykorzystać potencjał i budować odporność nawet w tych trudnych czasach. Dlatego też Zarząd Morskiego Portu Gdańsk będzie kontynuować zamierzenia inwestycyjne, pragmatycznie inwestując zarobione środki między innymi w infrastrukturę portową

Ranking największych portów europejskich, przeładunki ogółem, w mln ton



Źródło: Port Gdańsk  
Infografika: Tomasz Sitarski

i dostępową – wyjaśnia Dorota Pyć, prezes zarządu ZMPG.

Pomimo spadku w stosunku do roku 2024 na czele zestawienia niezmiennie pozostaje Port Rotterdam, który w 2025 r. obsłużył 428,4 mln ton ładunków. Drugie miejsce utrzymuje port Antwerpia-Brugia (266,35 mln ton, spadek o 4,03 proc.). W pierwszej piątce znalazły się też dwa rosyjskie porty Noworosyjsk (168 mln ton, wzrost o 1,94 proc.) i Ust-Ługa (130,5 mln ton, spadek o 3,33 proc.) oraz Port Hamburg, który zakończył rok z wynikiem 114,61 mln ton i wzrostem przekraczającym 2 proc.

Tegoroczne zestawienie pokazuje zróżnicowaną dyna-

mikę w europejskich portach. Część z nich, w tym m.in. Port Gdańsk, Hamburg czy porty francuskie, zwiększa przeładunki pomimo wymagającego otoczenia rynkowego. Inne, jak Antwerpia-Brugia, Ust-Ługa czy Algeciras, notują spadki. Największy spadek odnotował rumuński port w Konstancy, który przesunął się z 10. na 13. pozycję.

### Kontenery motorem wzrostu

Za awansem Portu Gdańsk stoją zwyżki w kluczowych segmentach przeładunkowych. W 2025 r. przeładowano

łącznie 80,4 mln ton ładunków, co oznacza wzrost o prawie 4 proc. w stosunku do roku 2024, kiedy to wolumen przeładunków wyniósł 77,4 mln ton. Wynik ten jednoznacznie wskazuje, że Port Gdańsk pozostaje najdynamiczniej rozwijającym się portem regionu i strategicznym hubem transportowym dla rynków Europy Środkowej i Wschodniej.

Największą grupę w strukturze ładunków Portu Gdańsk stanowią paliwa płynne. W 2025 r. ich przeładunek osiągnął poziom 39,6 mln ton (wzrost o 0,4 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim) i odpowiadał za 49,3 proc. całkowitych przeładunków

Portu Gdańsk. Tym samym ten przeładunek pozostaje kluczowym elementem jego działalności i istotnym ogniwem krajowego systemu bezpieczeństwa energetycznego. Przeładunki samej ropy naftowej, realizowane przez Naftoport, wyniosły 37,4 mln ton, wobec 36,6 mln ton rok wcześniej, co stanowi najlepszy rezultat w historii tego terminalu. Naftoport obsłużył 379 statków z ropą naftową oraz 84 statki z produktami naftowymi, potwierdzając swoją kluczową rolę w zabezpieczeniu dostaw surowców energetycznych do Polski i regionu.

Drugą najważniejszą grupą ładunkową była drobnica, która odnotowała jeden z najwyższych zwyżek. Jej wolumen zwiększył się z 23,3 mln ton w 2024 r. do 27,2 mln ton w 2025 r., co oznacza wzrost o 16,6 proc. Udział drobnicy w przeładunkach ogółem wyniósł 33,8 proc., potwierdzając rosnące znaczenie tej grupy ładunkowej dla dalszego rozwoju portu. Szczególnie dobre wyniki Port Gdańsk osiągnął w segmencie kontenerowym, który pozostaje jednym z głównych motorów jego wzrostu. W 2025 r. w terminalach kontenerowych przeładowano prawie 2,8 mln TEU, co oznacza wzrost o 23 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, w tym tylko w Baltic Hub Container Terminal było to 2 766 475 TEU. Równocze-

śnie masa przeładowanych ładunków kontenerowych wzrosła o 18 proc., do poziomu 24 mln ton.

Na plusie były również wyniki w segmencie pasażerskim. Port Gdańsk obsłużył 171,4 tys. pasażerów, co oznacza wzrost o 3,1 proc. w porównaniu z rokiem 2024. Dane te potwierdzają stabilne zainteresowanie połączeniami promowymi oraz ruchem turystycznym (266 zawinięć promów, 57 wycieczkowców).

### Inwestycje napędzające rozwój

Rok 2025 przyniósł również istotny impuls inwestycyjny. W Naftoporcie rozpoczęła się budowa szóstego stanowiska przeładunkowego paliw płynnych, które będzie drugim stanowiskiem przystosowanym do obsługi największych zbiornikowców świata, o długości ponad 300 metrów i zanurzeniu do 15 metrów.

W Porcie Gdańsk trwa również budowa terminalu instalacyjnego dla morskich farm wiatrowych, pływającego terminalu gazowego typu FSRU oraz rozbudowa nabrzeży w Porcie Wewnętrznym. Rok 2025 był także czasem finalizacji kluczowych dla rozwoju Portu Gdańsk inwestycji, w tym m.in. budowy terminalu T3 w Baltic Hub czy rozbudowy Nabrzeża Bytomskiego.

## ROZMOWA

MATERIAŁ POWSTAŁ  
WE WSPÓŁPRACY Z PARTNEREM  
POLIMEX MOSTOSTAL

**Jak Polimex Mostostal podchodzi do hasła „local content” w kontekście swojej działalności, zwłaszcza w projektach o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki, takich jak energetyka jądrowa czy morska energetyka wiatrowa?**

Dla Polimexu Mostostal „local content” to nie hasło marketingowe, lecz mierzalny udział krajowych firm, zasobów i kompetencji w realizacji inwestycji. Rozumiemy je zgodnie z podejściem wyznaczonym w dokumentach Ministerstwa Aktywów Państwowych – jako realną wartość towarów i usług wytwarzanych w Polsce. Środki inwestowane w strategiczne projekty powinny w możliwie największym stopniu pozostawać w krajowej gospodarce, wspierać rozwój kompetencji technicznych, wzmacniać rynek pracy i budować odporność łańcuchów dostaw.

Nasze podejście opiera się na trzech filarach: udziale polskich wykonawców i dostawców, rozwoju krajowego know-how oraz trwałym osadzeniu kompetencji w Polsce. Szczególnie w projektach, takich jak energetyka jądrowa czy offshore, „local content” obejmuje nie tylko zakupy, ale także transfer wiedzy, rozwój engineeringu oraz zdolność do długoterminowego utrzymania infrastruktury w kraju.

Co istotne, pojęcie „local content” rozumiemy w szerszym kontekście, tj. łącznie z całą architekturą usług/instrumentów rynku finansowego, które są niezbędne w kompleksowym podejściu do realizacji projektów inwestycyjnych. Mamy tu na myśli takie narzędzia, jak finansowanie obrotowe, gwarancje bankowe/ubezpieczeniowe czy same ubezpieczenia prowadzonej działalności. Widzimy tu niezwykle istotną rolę ze strony krajowych instytucji finansowych, bez aktywnego zaangażowania których trudno myśleć o efektywnej realizacji ambitnych planów inwestycyjnych. Tak rozumiany „local content” tworzy realną wartość gospodarczą i wspiera zrównoważony rozwój polskiego przemysłu.

Dla Polimexu Mostostal jest to podejście naturalne. Od ponad 80 lat jesteśmy jedną z największych polskich firm inżyniersko-budowlanych oraz liderem EPC w realizacji kluczowych projektów energetyczno-przemysłowych w kraju.

**W jaki sposób Polimex Mostostal zwiększa udział polskich firm oraz dostawców w realizowanych przez siebie projektach?**

Polimex Mostostal konsekwentnie i systemowo zwiększa udział polskich firm oraz dostawców, traktując „local content” jako element długofalowej strategii realizacyjnej, a nie jednorazowe działanie projektowe. Podejście to jest integralną częścią realizacji inwestycji w zgodzie z zasadami ESG – szczególnie w obszarze społecznym i ładu korporacyjnego – oraz z dobrymi praktykami Ministerstwa Aktywów Państwowych.

Oznacza to stosowanie rozwiązań organizacyjnych, zakupowych i projektowych, które wzmacniają krajowy łańcuch dostaw, a jednocze-

śnie realnie oddziałują na otoczenie gospodarcze. Spółka aktywnie wspiera rozwój lokalnych rynków pracy w miejscach realizacji inwestycji, angażuje regionalnych wykonawców, podwykonawców i dostawców oraz przyczynia się do wzmacniania społeczności lokalnych poprzez tworzenie miejsc pracy, rozwój kompetencji i zwiększanie stabilności gospodarczej regionów.

Istotnym elementem tego podejścia jest także ograniczanie śladu środowiskowego inwestycji dzięki skracaniu łańcuchów logistycznych i budowaniu lokalnej obecności operacyjnej.

cenę, podczas gdy nowy model „local content” zakłada wzrost znaczenia kryteriów niecenowych, bezpieczeństwa łańcucha dostaw, lokalnej obecności podwykonawców i jakości rozliczeń. To jest zmiana filozofii zakupowej, która wymaga czasu, dyscypliny i odpowiedniego otoczenia regulacyjnego.

Trzecie wyzwanie dotyczy kompetencji i skali. W Polsce mamy wiele bardzo dobrych firm, ale nie każda jest dziś gotowa wejść od razu w pełen zakres projektów jądrowych czy SMR. Dlatego potrzebne są programy rozwoju jakości, certyfikacji, engineeringu i zarządzania projektami,

produkcyjne i organizacyjne, które mogą później wykorzystywać także na innych rynkach. To dokładnie wpisuje się w strategię Polimexu, która zakłada wzmacnianie kompetencji technicznych, zwłaszcza w obszarze engineeringu, oraz łączenie nauki, technologii i praktyki.

Po trzecie, „local content” tworzy miejsca pracy, zwiększa wpływy podatkowe i wzmacnia markę polskiego przemysłu. W naszej ocenie marka „Polska” w dużych inwestycjach infrastrukturalnych i energetycznych nie powinna oznaczać wyłącznie miejsca realizacji projektu, ale zdolność do samodzielnego dostarczenia znaczącej

w zakresie certyfikacji, bezpieczeństwa i dokumentacji. Po trzecie, wdrażamy model stopniowego rozwoju innowacji – od projektów pilotażowych i demonstracyjnych po pełną skalę przemysłową.

Daje to polskim firmom możliwość wejścia do globalnych łańcuchów wartości jako równorzędni partnerzy technologiczni. Właśnie w tym widzimy największą wartość projektów SMR – jako impulsu do długoterminowego rozwoju polskiego przemysłu oraz budowy silnej, konkurencyjnej pozycji Polski w europejskim sektorze energetyki jądrowej.

nej, przygotowaniem do projektów jądrowych, rozwojem kompetencji engineeringowych, wdrażaniem innowacji oraz budową odpornej organizacji i łańcucha dostaw.

**Jaką rolę powinno odgrywać państwo i ramy regulacyjne w promowaniu i wspieraniu „local content” w dużych inwestycjach, aby zapewnić stabilny wzrost i rozwój polskiego przemysłu?**

Rola państwa w promowaniu „local content” powinna polegać przede wszystkim na tworzeniu stabilnych, przewidywalnych i zgodnych z prawem unijnym ram regulacyjnych, które premiują

# Wzmacniamy krajowy łańcuch dostaw

Jako jedna z największych polskich grup inżyniersko-budowlanych traktujemy local content jako realne narzędzie budowy odporności gospodarczej, bezpieczeństwa dostaw i silnej marki polskiego przemysłu – deklaruje **Jakub Stypuła**, prezes zarządu Polimex Mostostal.



**Jakie są największe wyzwania i bariery, z którymi Polimex Mostostal spotyka się przy zwiększaniu udziału „local content” w swoich inwestycjach, zwłaszcza w obliczu globalnej konkurencji i specyfiki zaawansowanych technologicznie projektów, np. SMR?**

Największym wyzwaniem jest pogodzenie dwóch celów: z jednej strony chcemy maksymalnie wzmacniać polski udział gospodarczy, a z drugiej musimy zapewnić najwyższe standardy jakości, bezpieczeństwa, terminowości i bankowości projektów.

”

Polimex Mostostal traktuje zacieśnianie współpracy z małymi i średnimi firmami jako jeden z kluczowych kierunków rozwoju

W projektach zaawansowanych technologicznie, takich jak SMR czy atom wielkoskalowy, część technologii, certyfikacji i kompetencji jest dziś skoncentrowana w ograniczonej grupie globalnych partnerów. To oznacza, że „local content” trzeba budować mądrze i etapowo, a nie deklaratorywnie.

Drugą barierą jest presja cenowa i skala konkurencji. Przez lata rynek był kształtowany często pod najniższą

a także możliwość wchodzenia do takich przedsięwzięć stopniowo, np. przez wybrane pakiety, konsorcja lub role podwykonawcze.

Czwarte wyzwanie dotyczy zmobilizowania niezbędnych zdolności/pojemności krajowego rynku finansowego do celu zapewnienia adekwatnych co do wartości/horyzontu działania instrumentów finansowania zarówno bilansowego (finansowanie obrotowe), jak i pozabilansowego (gwarancje kontraktowe). Niezwykle istotne jest również stworzenie niezbędnych ram i produktów ubezpieczeniowych dostosowanych do nowych, dotąd nierealizowanych na rynku krajowym projektów o specyfice np. jądrowej.

**Jakie konkretne korzyści, poza bezpośrednim wpływem na wyniki finansowe spółki, Polimex Mostostal dostrzega w rozwijaniu „local content” dla polskiej gospodarki i budowaniu marki „Polska”?**

Korzyści jest kilka i wszystkie mają charakter długofalowy. Po pierwsze, „local content” wzmacnia odporność gospodarczą kraju. Krótsze i bardziej stabilne łańcuchy dostaw oznaczają mniejsze ryzyko opóźnień, niedoborów i podatności na wstrząsy geopolityczne. W dzisiejszym świecie to kwestia nie tylko ekonomii, ale też bezpieczeństwa.

Po drugie, local content buduje kompetencje przemysłowe i technologiczne w Polsce. Jeśli krajowe firmy biorą udział w strategicznych projektach, to zdobywają referencje, know-how, zdolności

części jego wartości, kompetencji i utrzymania.

**W kontekście niedawno podpisanego porozumienia dotyczącego rozwoju technologii SMR w Europie Środkowo-Wschodniej, w jaki sposób Polimex Mostostal planuje rozwijać kompetencje i potencjał polskich firm?**

W kontekście rozwoju technologii SMR oraz podpisanego porozumienia pomiędzy Polimexem Mostostal, SGE S.A. i ATEC Group naszym celem jest budowanie takiego modelu współpracy, w którym polskie firmy stają się pełnoprawnymi partnerami w realizacji projektów jądrowych – a nie wyłącznie wykonawcami prostych zakresów.

Podpisane porozumienie, obejmujące rozwój projektów SMR na podstawie technologii BWRX-300 rozwijanej przez GE Vernova Hitachi Nuclear Energy, tworzy ramy do identyfikacji kompetencji oraz budowy zespołów zdolnych do realizacji inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej. Dla nas to przede wszystkim punkt wyjścia do systemowego wzmacniania krajowego łańcucha dostaw.

Realizujemy ten cel w trzech równoległych obszarach. Po pierwsze, rozwijamy kompetencje engineeringowe i jakościowe – zarówno wewnątrz, jak i u naszych partnerów – tak aby polskie firmy mogły uczestniczyć w coraz bardziej zaawansowanych zakresach projektów. Po drugie, przygotowujemy krajowych dostawców do spełnienia rygorystycznych wymogów sektora jądrowego, w tym

**Czy Polimex Mostostal ma strategię lub plany dotyczące zacieśniania współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MŚP) w Polsce?**

Polimex Mostostal traktuje zacieśnianie współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami jako jeden z kluczowych kierunków rozwoju, w pełni spójny zarówno ze strategią grupy na lata 2026–2033, jak i z priorytetami polityki gospodarczej Polski oraz Unii Europejskiej.

Istotnym elementem jest również ograniczanie barier wejścia dla mniejszych podmiotów oraz ich wcześniejsze włączanie w proces inwestycyjny – już na etapie przygotowania projektów. Spółka kładzie nacisk na dialog z rynkiem, transparentne planowanie zakupów oraz działania wspierające rozwój kompetencji MŚP, co pozwala im stopniowo zwiększać udział w coraz bardziej zaawansowanych zakresach prac.

**Jakie są długoterminowe cele Polimexu Mostostal w zakresie „local content”, szczególnie w perspektywie strategii na lata 2026–2033?**

Założone kierunki rozwojowe dla Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal, czyli energetyka jądrowa, infrastruktura obronna czy budowa Centralnego Portu Komunikacyjnego, poza wkładem technologicznym z założenia opierać się będą na siłach własnych oraz krajowych dostawcach materiałów. Cel ten jest ściśle powiązany z kluczowymi obszarami strategicznymi – udziałem w transformacji energetycz-

jakość, bezpieczeństwo, odporność łańcuchów dostaw oraz długoterminową wartość gospodarczą – a nie wyłącznie kryterium najniższej ceny.

Takie podejście jest spójne z kierunkami wyznaczonymi w strategii rozwoju Polski do 2035 r., która akcentuje potrzebę budowy konkurencyjnej gospodarki, odporności państwa oraz wzmacniania krajowych kompetencji przemysłowych i technologicznych. Jednocześnie dokumenty Ministerstwa Aktywów Państwowych pokazują, że możliwe jest wspieranie krajowego potencjału w sposób przejrzysty i proporcjonalny – bez protekcyjizmu i bez naruszania zasad wspólnego rynku UE.

Państwo powinno i odgrywać aktywną rolę w standaryzacji dobrych praktyk. Obejmuje to m.in. promowanie dialogu technicznego, rozwój metod pomiaru „local content”, wzmacnianie kompetencji po stronie zamawiających oraz tworzenie narzędzi ułatwiających udział MŚP w dużych inwestycjach. Jest to zgodne z kierunkami polityki zakupowej państwa, która wskazuje na wykorzystanie zamówień publicznych jako instrumentu wspierania rozwoju gospodarki, innowacyjności i bezpieczeństwa.

Dlatego „local content” nie powinien być postrzegany jako odstępstwo od zasad konkurencji, lecz jako element nowoczesnej polityki gospodarczej, który – przy właściwie zaprojektowanych ramach – wzmacnia konkurencyjność, innowacyjność i bezpieczeństwo polskiego przemysłu w długim okresie.

## ENERGETYKA

BARTŁOMIEJ SAWICKI

Dla pierwszej fazy rozwoju morskich farm wiatrowych, a więc tych projektów, które są najbardziej zaawansowane w realizacji (do 2030 r. powstanie 5,9 GW mocy w tym źródle), swoją infrastrukturę portową na polskie potrzeby – wydawało się – będą użyczać głównie Duńczycy na Bornholmie. Jednak dzięki przyspieszeniu, do jakiego doszło w ostatnich latach, powstały już lub są finalizowane budowy dwóch terminali offshore.

### Terminal Orleń już stoi, ale może być większy

Od czerwca 2025 r. operacyjnie działa już terminal offshore w Świnoujściu należący do Orleń Neptun z Grupy Orleń. Udział polskich firm, które budowały ten trwały element infrastruktury transformacji energetycznej, był bardzo wysoki. Przy budowie terminala pracowało w sumie 95 firm z Polski – Budimex jako główny wykonawca (należący w większości, co prawda, do hiszpańskiego inwestora) i 94 podwykonawców.

Świnoujście Offshore Terminal ma być kluczowym zapleczem Orleń Neptun dla realizacji projektów wiatrowych drugiej fazy – Baltic East, Baltic West. Ponadto z terminala już dziś korzystają zewnętrzni klienci (Ocean Winds – pierwsza faza rozwoju offshore, Smulders, Morska Agencja Gdynia). – Dzięki odpowiednim parametrom oraz dogodnej lokalizacji terminal łączy funkcjonalność portu instalacyjnego, a także może służyć jako port marshallingowy (wyspecjalizowany terminal portowy, kluczowy w łańcuchu dostaw dla morskiej energetyki wiatrowej – red.) – wskazuje koncern.

W grudniowej aukcji offshore w 2025 r. trzy projekty morskich farm wiatrowych pozyskały wsparcie w postaci kontraktu różnicowego (forma pomocy publicznej). Co więcej, port offshore może zostać rozbudowany. Orleń wskazuje bowiem, że potencjał polskich portów nie będzie wystarczający, by sprostać zapotrzebowaniu w szczycie fazy instalacyjnej, dlatego aby zaangażować lokalny łańcuch dostaw i lepiej wykorzystać potencjał rodzimych portów, analizuje plany rozbudowy portu w Świnoujściu, które komunikuje Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście. – Jesteśmy zainteresowani rozbudową portu w takim zakresie, w jakim uzupełniłoby to istniejące możliwości logistyczne naszego terminala w Świnoujściu oraz odpowiadało realnym potrzebom rynkowym zgłaszanym przez dostawców turbin czy deweloperów – wskazuje spółka. Orleń argumentuje także, że taki kierunek umacniałby także komponent krajowy dzięki zabezpieczeniu możliwości przeprowadzanie pełnej instalacji polskich projektów z polskich portów.

– Terminal stanowi dziś jedno z kluczowych zapleczy logistycznych dla projektów morskiej energetyki wiatrowej na Bałtyku, wspierając zarówno rynek krajowy, jak i oferując usługi logistyczne dla klientów zagranicznych. Jednocześnie inwestycja ta realnie wpływa na rozwój lokalnej gospodarki województwa zachodniopomorskiego, generując nowe miejsca pracy i wzmacniając potencjał obecnych tu firm usługowych, logistycznych i produkcyjnych, które coraz aktywniej



Świnoujście Offshore Terminal ma być kluczowym zapleczem Orleń Neptun dla realizacji projektów wiatrowych drugiej fazy – Baltic East, Baltic West

# Polskie porty offshore przyspieszą rozwój komponentu krajowego

Udział polskich firm w łańcuchu dostaw przy transformacji energetycznej w niektórych sektorach dopiero raczkuje. Budowa portów na potrzeby morskiej energetyki wiatrowej pokazuje, że może być lepiej.

włączają się w łańcuch dostaw dla sektora offshore wind – mówi „Rz” Janusz Bil, prezes Orleń Neptun.

### Terminal w Gdańsku ma być na czas

Drugi terminal offshore powstaje w Gdańsku i obsłuży projekty bliżej Pomorza. W październiku 2023 r. Fundusz FIZAN (PFR) podpisał umowę długoterminowej zabezpieczonej pożyczki ze spółką Istrana sp. z o.o. Udzielone finansowanie przeznaczone będzie na budowę terminala instalacyjnego na potrzeby morskich farm wiatrowych. Całkowity koszt inwestycji szacowany jest na ok 1,2 mld zł. Inwestycja powstaje m.in. dzięki środkom z KPO.

Rozpoczęcie prac budowlanych miało miejsce w połowie 2024 r., a zakończenie inwestycji zaplanowano na koniec 2026 r.

Jak informuje generalny wykonawca inwestycji, firma NDI z Sopotu, w informacji prasowej z 20 kwietnia, na budowie terminala T5 trwają prace konstrukcyjne i ziemne.

W kontekście local contentu, PFR zapewnia nas, że większość prac realizowana jest przez krajowych wykonawców – obejmuje to m.in. roboty żelbetowe, prace sieciowe i instalacyjne oraz wykonanie nawierzchni terminalu. – Podwykonawcy zagraniczni angażowani są w obszarach wymagających

specjalistycznego doświadczenia i potencjału, którego brakuje na rynku krajowym – dotyczy to przede wszystkim prac związanych z pogłębianiem i refulacją – wskazuje PFR.

– Przy nabrzeżu wyjściowym, czyli outbound, już wkrótce będą cumowały platformy robocze typu jack-up. Aktualnie znajdujemy się w szczytowej fazie robót żelbetowych, a ich zaawansowanie wynosi 85 proc. W tym momen-

cie zabetonowaliśmy 26 z planowanych 28 płyt fundamentowych – mówi Artur Ciechanowicz, majster budowy z Grupy NDI. – Z kolei na nabrzeżu inbound wykonaliśmy już 26 z 33 płyt fundamentowych – dodaje.

Na ten terminal liczy Polska Grupa Energetyczna. Terminal T5 w Gdańsku posłużyć ma do instalacji turbin morskiej farmy wiatrowej Baltica 2. – Na powierzchni ok. 21 ha nowych terenów portowych zmagazynu-

jemy komponenty (wieże, gondole, łopaty), które będą tam wstępnie montowane, a następnie z terminalu transportowane do instalacji na morze – mówi „Rz” Bartosz Fedurek, prezes PGE Baltica z Grupy PGE.

Jak podkreśla, projekt jest na zaawansowanym etapie realizacji. Zakończenie prac z uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie planowane jest na III kw. 2026 r., a główne prace powinny zakończyć się do

końca sierpnia. – To pozwoli nam przeprowadzić kampanię instalacji turbin Baltica 2 zgodnie z harmonogramem w 2027 r. Terminal ten jest realizowany przez spółkę celową Istrana, której właścicielami są PFR i Baltic Hub Container Terminal. PGE i Ørsted mają zawartą z nią umowę dzierżawy terenu terminalu przez okres niezbędny do budowy farmy Baltica 2 – mówi nam Fedurek.

T5 powstaje nie tylko na potrzeby Baltica 2, ale będzie stanowił zaplecze także innych projektów offshore wind na Bałtyku. Kto poza PGE będzie korzystał z tego gdańskiego terminalu? PFR informuje nas, że kolejne projekty znajdują się na etapie negocjacji handlowych, dlatego na tym etapie nie można jeszcze ujawniać szczegółów.

### Bazy do rozwoju polskich firm w offshore

Terminale offshore co do zasady mają stać się hubem dla rozwoju polskich firm – dostawców części dla budowy morskich farm na Bałtyku. Orleń wskazuje, że potencjał zwiększenia udziału polskich firm w budowie łańcucha dostaw dla sektora offshore wind poprzez terminal w Świnoujściu będzie zależał od potrzeby jego rozbudowy.

– Rozsądna inwestycja w rozwój infrastruktury, odpowiadająca na rzeczywiste potrzeby rynkowe oraz zapotrzebowanie na konkretne usługi, umożliwi optymalne włączenie polskich podmiotów w łańcuch dostaw sektora offshore wind – podkreśla biuro prasowe spółki. Dodaje, że Świnoujście Offshore Terminal jest już dziś odpowiedzialny na potrzeby rozwoju sektora, który wymaga określonej infrastruktury, w tym m.in. portów instalacyjnych morskich farm wiatrowych. – Ta inwestycja to szansa na rozwój całego regionu i polskich firm obsługujących morską energetykę wiatrową. Terminal ma potencjał stać się najważniejszym centrum instalacyjnym offshore wind w regionie Morza Bałtyckiego, co stanowi najlepszy przykład budowania poziomu local content w praktyce – argumentuje spółka. Terminal to także nowe miejsca pracy dla regionu. Oprócz pracowników obsługujących na co dzień tę inwestycję usługi dla terminalu świadczy dziś już ponad 20 lokalnych podmiotów. /©©

masz pytanie, wyślij e-mail do autora

[bartlomiej.sawicki@rp.pl](mailto:bartlomiej.sawicki@rp.pl)



Na budowie Terminala T5 w Gdańsku kontynuowane są roboty ziemne i prace związane z budową sieci co – jak podkreśla Polski Fundusz Rozwoju – ma kluczowe znaczenie dla otwierania kolejnych frontów robót, w tym realizacji nawierzchni terminalowych elektroenergetycznych i sanitarnych