

W ramach zawartej umowy koncesji spółka Budimex Parking Wrocław zaprojektowała i sfinansowała budowę parkingu przy Hali Stulecia. Dlaczego zdecydowali się Państwo brać udział w przedsięwzięciu PPP?

**Jerzy Angrocki:** Dla takiej spółki kapitałowej jak Budimex udział w przedsięwzięciu PPP wynika z tego, że chcemy wybudować obiekt i zarabiać na tym, że będziemy jego operatorem. Formuła PPP daje taką szansę. W przypadku parkingu we Wrocławiu jesteśmy koncesjonariuszem do 31 sierpnia 2042 r.

**Sama inwestycja została wybudowana szybko. Czy na etapie przed realizacyjnym były jakieś kłopoty?**

**Jerzy Angrocki:** Były. Jednak spotkaliśmy się z ogromnym zrozumieniem ze strony Wrocławskiego Przedsiębiorstwa Hala Ludowa. Gdyby nie dobra wola ze strony pomiotu publicznego, to tych raf byśmy nie przebili, czego dowodem jest to, że tego typu inwestycji dużo w Polsce nie ma. Miasta takie jak Warszawa czy Gdańsk, choć mówią o inwestycjach parkingowych w formule PPP, to ich nie realizują. Problemem jest zrozumienie, ze strony podmiotu publicznego, że strony muszą podzielić się ryzykami. Jedna strona nie udźwignie całego ciężaru inwestycji. Taka firma jak Budimex jest duża i teoretycznie można sobie wyobrazić, że projekt jest realizowany całkowicie z equity przedsiębiorstwa, ale nie na tym polega prowadzenie biznesu. Trzeba się posiłkować kredytem bankowym, a z kolei banki mają swoje wymogi, na jakich kredytu udzielają. Mówiąc o partnerstwie publiczno – prywatnym tak naprawdę trzeba jeszcze pamiętać, że w skrócie PPP, choć tego nie widać, kryje się jeszcze bank. On jest w mojej ocenie, i w projekcie parkingu we Wrocławiu kluczowy.

**Jak zatem dogadać się w bankiem?**

**Jerzy Angrocki:** Bank przede wszystkim twardo stawia warunki zapewnienia niezmienności otoczenia – w sensie geograficznym, politycznym i gospodarczym - w którym danym projekt PPP (tu mówimy o parkingu) będzie funkcjonował. Spełnienie tego warunku, że otoczenie nie zmieni się lub przynajmniej nie pogorszy przy takich inwestycjach jak parkingi jest niezwykle trudne. Chodzi mi o miejską politykę parkowania. Takie sprawy jak parkowania na ulicy - decyzje miasta mogą się zmieniać, bo zmieniają się kadencje włodarzy i to mniej więcej 8 razy na czas trwania przeciętnej koncesji. W związku z tym konieczne są takie zapisy umów wsparcia pomiędzy stroną prywatną (koncesjodawcą) a koncesjodawcą, aby nikomu (następcom) nie przyszło do głowy ich zmieniać, bo to będzie kosztowało. Ocena wiarygodności takiej umowy przez bank jest trudna i wymaga determinacji ze strony podmiotu publicznego, który musi uświadomić sobie ryzyko, jakie ponosi.

Strona publiczna musi od początku wiedzieć na co się decyduje i bez tej świadomości nie powinna się wchodzić w inwestycję. Niestety nie zawsze tak jest. Zdarza się, że się wycofuje, co zniechęca partnera prywatnego, który do przedsięwzięcia się przygotowuje, dokonuje różnych analiz, które są kosztowane. Działalności filantropijnej podmiot prywatny prowadzić nie będzie, co trzeba głośno powiedzieć. Misja społeczna jest po drugiej stronie. My prowadzimy wyważony i transparentny biznes.

Urzednicy zaś powinni patrzeć perspektywicznie. Inwestycja taka jak parking przy Hali Stulecia we Wrocławiu z czasem stanie się własnością miasta. W dodatku musi zostać oddana w takim stanie technicznym, aby nadawała się do dalszej eksploatacji. Jest to więc, można powiedzieć, kupienie parkingu na kredyt za prawie darmowe raty.

### Jakie inwestycje interesują Budimex?

**Jerzy Angrocki:** Nas interesują duże inwestycje, takie, który wartość wynosi co najmniej kilkadziesiąt milionów złotych. Najbardziej interesujące są takie, które prowadzi się od początku. Optimum to by było wybudować nowy obiekt i być jego koncesjonariuszem, operatorem, pobierać pożytki w tym okresie, trochę na tym zarobić.

### Jak w Państwa ocenie usprawnić realizację PPP?

**Jerzy Angrocki:** Nie raz zastanawialiśmy się nad odpowiedzią na to pytanie w naszym gronie. Podstawowa sprawa, o której już mówiłem, to to, że strona publiczna nie powinna podchodzić do tematu, gdy od razu wie, że tego tematu nie udźwignie, np. ze względu na wieloletni plan finansowy czy obawy ze strony RIO. Innymi słowy najistotniejsze jest, aby nie prowadzić gry pozorów. Jeśli po drugiej stronie ludzie widzą, że dany obiekt, którego negocjacje dotyczą jest im naprawdę potrzebny, to trzeba w to wchodzić. Jeśli zaś jest to „listek figowy”, to należy to zostawić, gdyż zniechęca się do siebie rynek. Klasycznym przykładem są nieudane próby budowy parkingów w Warszawie. Rozchodzi się o stałość polityki parkowania. Co z tego, że dziś władze miasta obiecują, że np. dany teren będzie wyłączony od parkowania? Jeśli my prosimy o wprowadzenie do umowy zapisu, który przewiduje kary, gdy te obietnice zostaną złamane, to władze lokalne się na to nie godzą. I na tym kończą się rozmowy.

Partnerzy publiczni muszą wziąć na siebie część ryzyka i mieć świadomość, że w przyszłości staną się właścicielem inwestycji.

### A czy od strony prawnej mieliście jakieś problemy?

**Jerzy Angrocki:** Nie. Poruszaliśmy się w zdefiniowanej strefie. Od momentu ogłoszenia przetargu, przez prekwifikacje, wybór, negocjacje oferty, negocjacje kontraktu nic przykrego się nie wydarzyło. Oczywiście wychodzą pewne niuanse w trakcie, ale to nie to, o co pani pyta.

W tym miejscu miałbym jeszcze taką uwagę. Na etapie, gdy strona publiczna postanawia realizować przedsięwzięcie w formule PPP, dobrze byłoby, aby z zainteresowanymi przedsiębiorcami - po wstępnej prekwifikacji- konsultowała zapisy SIWZu. Strona publiczna, nawet mimo dobrej woli, może nie rozumieć tego, na czym w praktyce polega prowadzenie biznesu przez podmiot prywatny. Taka konsultacja może odbyć się w dowolnej formie - np. konferencji, spotkania czy think tanku.

### To cenna uwaga. Czy ma Pan jeszcze jakieś inne przemyślenia pod kątem dobrego przygotowania się przez podmiot publiczny do przedsięwzięcia PPP?

**Jerzy Angrocki:** W mojej ocenie dobrze byłoby, gdyby przy organizowaniu przetargu strona publiczna zadbała o to, aby mieć własnego, zewnętrznego doradcę bankowego. Niestety oczywiście wiąże się to z kosztami. Ale widziałem, jak to się opłaca na przykładzie parkingu przy Hali Stulecia we Wrocławiu. Obserwowałem, jak osoba bez emocji, osoba z zewnątrz potrafi wiele rzeczy wyjaśnić i przekonać do nich zamawiającego. Oczywiście musi to być doświadczony doradca, któremu się ufa. Dobrze by było, aby taka osoba była już przy tworzeniu SIWZu. Ona podpowie co do takiego dokumentu wpisać, aby nie odstraszyć inwestorów.

Chciałbym też zauważyć, że pełna i permanentna współpraca między partnerami powinna trwać do końca

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: sobota, 23, czerwiec 2018 13:00

Sylwia Cyrankiewicz-Gortyńska

Odsłony: 1799

---

trwania koncesji. Tak działamy z zarządem Wrocławskiego Przedsiębiorstwa Hala Ludowa. Rozwiązujemy problemy na bieżąco, rozmawiamy. Nie są dobrym rozwiązaniem liczne klauzule w umowie koncesji, bo one nie przewidzą co będzie za X lat. A różne rzeczy mogą się zdarzyć. Wybudowanie inwestycji nie kończy współpracy i dalsza kooperacja wcale nie oznacza od razu, z góry konieczności ponoszenia kosztów przez podmiot publiczny. Mogę podać tu przykład Wrocławia – mówi się teraz o elektromobilności, może warto zrobić stanowiska do ładowania pojazdów elektrycznych na parkingu, może się to mieści w polityce miasta? Będę chciał o tym rozmawiać w odniesieniu do parkingu przy Hali Stulecia. Ten przykład pokazuje, że technologie się zmieniają, na etapie SIWZu z 2012 r. elektromobilność nie była jeszcze do pomyślenia. Przypuszczam, że gdyby dzisiaj np. Warszawa przygotowywała się do takiej inwestycji, to stanowiska do ładowania by przewidziała.

---

*Wywiad pochodzi z Biuletynu partnerstwa publiczno-prywatnego nr 4, wydawanego w ramach projektu „Rozwój partnerstwa publiczno –prywatnego w Polsce”. Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.*

*Projekt jest realizowany przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju we współpracy z ogólnopolskimi stowarzyszeniami jednostek samorządu terytorialnego – Związkiem Miast Polskich i Związkiem Powiatów Polskich, organizacją zrzeszającą przedsiębiorców – Konfederacją Lewiatan oraz organizacją pozarządową – Fundacją Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.*

*Biuletyn to ważny element projektu. Jego celem jest upowszechnianie wiedzy i doświadczeń z zakresu PPP, w trakcie realizowanego projektu.*