

Ireneusz Fechner
Instytut Logistyki i Magazynowania

Efekty udziału sektora publicznego w budowie centrum logistycznego¹

Sektor publiczny uczestniczy w wielu przedsięwzięciach infrastrukturalnych i pełni w nich bardzo ważną rolę. Zawsze towarzyszy mu obawa, czy środki publiczne zostały właściwie zainwestowane. Sprawa jest prosta, gdy grunty komunalne przekazywane są pod budowę drogi czy obwodnicy miasta. Oddanie drogi do użytku zyskuje władzom samorządowym sympatię mieszkańców (choć znane są konflikty z najbliższymi mieszkańcami przy nowo oddanej inwestycji drogowej). Gorzej, gdy ten sam grunt przekazywany jest pod budowę obiektu sportowego, parku rozrywki, biurowca, a inwestycja przeciąga się, inwestor opóźnia budowę, bank finansujący inwestycję zajmuje majątek i zaczynają się pretensje mieszkańców i śledztwa prasowe w poszukiwaniu nieczystych interesów i powiązań.

Budowa centrów logistycznych należy do trudnych przedsięwzięć inwestycyjnych i bez udziału sektora publicznego ich realizacja jest prawie niemożliwa. Mając dość nieudanych krajowych inicjatyw, warto przyjrzeć się inwestycjom zakończonym sukcesem. Przykładem silnego zaangażowania się sektora publicznego w realizację inwestycji jest budowa centrum logistycznego w austriackim Grazu.

Centrum logistyczne Cargo Center Graz

28 czerwca ubr. w austriackim Werndorf w okolicach Grazu zostało uruchomione jedno z największych i najnowocześniejszych centrów logistycznych w Europie – Cargo Center Graz (CCG) (rys. 1). Uwagę specjalistów zwraca fakt, że inwestycja o wartości 130 milionów EURO jest modelowym



Rys. 1. Centrum logistyczne w Grazu. Źródło: www.cargo-center-graz.at

przykładem finansowania budowy centrów logistycznych w ramach modelu Partnerstwa Publiczno Prywatnego (*Public-Private-Partnership*).

Nakłady inwestycyjne wyniosły łącznie 130 mln EURO, z czego:

- 50 mln EURO stanowiły nakłady na wykup gruntów, infrastrukturę podziemną oraz drogi, parkingi, bocznicę kolejową
- 65 mln EURO wyniosły nakłady na obiekty kubaturowe
- 15 mln. EURO wydano na wyposażenie obiektów kubaturowych.

Podstawowym zakresem działalności nowego centrum logistycznego są usługi logistyczne, w tym obsługa transportu kombinowanego i konwencjonalnych kolejowych przewozów wagonowych. Centrum logistyczne obejmuje swoim zasięgiem Niemcy i Europę Południową (Słowenia, Włochy, Węgry; a w dalszej perspektywie Rumunia i Bułgaria).

Już w pierwszej fazie rozwoju centrum zostały uruchomione codzienne połączenia w ramach przewozów kombinowanych (składy całowagonowe o długości 600 m) pomiędzy Werndorf, a Norymbergą i Duisburgiem. Na terenie centrum logistycznego CCG osiedlili się międzynarodowi operatorzy logistyczni, m. in.: Schenker i Panalpina, a także Austriackie Koleje Federalne (ÖBB) i austriacka spółka transportu kombinowanego Ökombi.

Ocenia się, że w pierwszym roku działalności centrum będzie przyjmowało i odprawiało 50 000 kontenerów, naczip i ciągników siodłowych w transporcie kombinowanym oraz 55 000 wagonów. Terminal kolejowy obsługuje prywatna spółka kolejowa z regionu Styrii. W centrum logistycznym będą świadczone usługi dodatkowe, takie jak: serwis dla kontenerów, lokomotyw i wagonów. Na terenie centrum będzie miał swoją siedzibę urząd celny. [1-4]

¹ Artykuł stanowi fragment książki pt. „Centra logistyczne – cel – realizacja – przyszłość”, która ukazuje się w bieżącym roku w Wydawnictwie Biblioteka Logistyka.

Oddane niedawno do użytku centrum logistyczne ma następujące podstawowe parametry:

Powierzchnia całkowita:	500 000 m ²
Powierzchnia hal magazynowych:	63 000 m ²
Powierzchnia biurowa:	6 500 m ²
Powierzchnia placów składowych dla kontenerów, wymiennych skrzyń ładunkowych i naczepek:	25 000 m ²
Powierzchnie parkingowe:	65 000 m ²
Parametry terminala kontenerowego:	
4 tory przeładunkowe po 700 m każdy	
2 tory po 750 m każdy do obsługi towarów masowych	
1 tor zasadniczy o długości 780 m	
1 tor o długości 610 m do obsługi przewozów „Ro-La”.	

Model Partnerstwa Publiczno Prywatnego w przypadku Cargo Centrum Graz przyjął następujące formy [2]:

1. Władze samorządowe Styrii uchwaliły miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, który przesądził o budowie centrum logistycznego i infrastruktury drogowej i kolejowej, co z kolei umożliwiło jego skomunikowanie z krajową infrastrukturą drogową i kolejową.
2. Rząd Styrii utworzył spółkę prawa handlowego, której 100% udziałów należy do austriackiego federalnego Skarbu Państwa. Spółka zakupiła grunty i przekazała je wraz z infrastrukturą na zasadach leasingu spółce zarządzającej centrum logistycznym. W spółce zarządzającej 51% udziałów ma kapitał prywatny.
3. Dokonano zmiany w austriackiej ustawie o transporcie kolejowym, aby wykup gruntów przez Skarb Państwa mógł nastąpić również w tym wypadku, gdy ich użytkownikami będą podmioty prywatne a nie tylko koleje federalne (ÖBB).
4. Ze środków publicznych wybudowano w ramach odrębnego zadania inwestycyjnego wiadukt nad autostradą i linią kolejową ułatwiający dojazd do centrum logistycznego.
5. Do spółki dysponującej gruntami przekazano środki publiczne, którymi sfinansowano wszystkie inwestycje związane z infrastrukturą podziemną i powierzchniową.
6. Sektor publiczny przekazał spółce zarządzającej (w której 51% udziałów mają prywatne firmy transportowe, spedycyjne i logistyczne) na zasadach leasingu tereny centrum wraz

z infrastrukturą z ratami stanowiącymi równowartość 53% wartości centrum logistycznego, płatnymi w ciągu 30 lat. W ten sposób stworzono spółce zarządzającej możliwość nabycia po 30 latach centrum logistycznego za 50 mln EURO, co odpowiada 53% jego wartości nominalnej.

Przykład austriacki jest jednym z coraz liczniejszych dowodów na to, że partnerstwo publiczno-prywatne staje się główną formułą dla realizacji inwestycji w centra logistyczne. Aby ta formuła mogła w Polsce zadziałać w praktyce, potrzebne są rozwiązania prawne, które z jednej strony oddalą obawy i podejrzenia o wyprzedaż interesu publicznego podmiotom komercyjnym, z drugiej zaś usuną bariery, jakie piętrzą się przed konsorcjami inwestycyjnymi, które mają efektywnie zarządzać kapitałem mieszanym i ryzykami towarzyszącymi przedsięwzięciom inwestycyjnym. Doceniając potrzebę uregulowania obszaru współpracy sektorów publicznego i prywatnego Ministerstwo Gospodarki i Pracy opracowało założenia do ustawy o Partnerstwie Publiczno-Prywatnym [5]. Aktualnie los ustawy jest w rekach odpowiednich komisji sejmowych.

Potrzeba prawnego uregulowania współpracy sektorów publicznego i prywatnego wynika z kilku przesłanek:

- o braku w obowiązującym prawie wspólnych definicji PPP
- o potrzebie określenia jasnych reguł współpracy obu sektorów
- o pozostawieniu przez Komisję Europejską odpowiedzialności za regulo-

wanie kwestii prawnych PPP krajom członkowskim.

Projektodawca postawił przed ustawą następujące cele:

- o potwierdzenie możliwości zawierania umów PPP
- o usunięcie przeszkód w wyborze partnerów biznesowych i zawieraniu umów PPP
- o zabezpieczenie interesu publicznego w umowach PPP i procedurach ich zawierania oraz realizacji
- o ustanowienie i promocję instytucji PPP.

Bardzo ważnym elementem, który aktualnie hamuje rozwój Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Polsce są obowiązujące rozwiązania prawne krępujące sektor publiczny i ograniczające dostęp podmiotów prywatnych do środków publicznych oraz realizacji zadań zastrzeżonych dla sektora publicznego.

Przeszkody, które utrudniają lub uniemożliwiają zawieranie umów PPP dotyczą:

- o procedur wyboru podmiotu prywatnego jako partnera w realizacji inwestycji, w której zaangażowane są środki publiczne
- o zaciągania zobowiązań przez podmioty publiczne w ramach umowy PPP
- o prawnych ograniczeń wynagradzania podmiotów prywatnych ze środków publicznych,
- o ograniczeń możliwości wykonywania określonych zadań publicznych przez podmioty prywatne.

Inicjatorzy budowy centrów logistycznych realizowanych w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego powinni brać również pod uwagę aspekty finansowe tego rodzaju długoterminowych przedsięwzięć inwestycyjnych [6]:

1. Środki finansowe pochodzące z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej pozwalają dofinansować określone przedsięwzięcia inwestycyjne nawet do 75% wartości inwestycji.
2. Formuła PPP pozwala sięgać po fundusze strukturalne Unii Europejskiej w wypadku zapewnienia odpowiedniego udziału środków własnych beneficjenta w kapitale inwestycyjnym.
3. Banki wymagają z reguły co najmniej 20-30% udziału środków własnych w inwestycji. W przeciwnym razie

oceniają ryzyko jako zbyt wysokie i nie są skłonne uczestniczyć w finansowaniu projektu inwestycyjnego.

4. Należy pamiętać, że w montażu finansowym projektów realizowanych ze wsparciem Unii Europejskiej, dofinansowanie UE można uzyskać wyłącznie do kosztów kwalifikowanych projektu. Koszty niekwalifikowane to między innymi podatek VAT, odsetki od kredytu, koszt ubezpieczenia się od ryzyka kursowego itp.
5. Jeżeli nie można zminimalizować udziału kosztów niekwalifikowanych w montażu finansowym, to proporcjonalnie do ich wysokości zmniejszą się możliwości dofinansowania z funduszy strukturalnych.
6. Aporty rzeczowe w postaci gruntów, infrastruktury drogowej, terminali kontenerowych itp. są zaliczane do kosztów kwalifikowanych. Mogą więc uzupełniać wkład własny, co zwiększa realną wysokość dofinansowania z programów strukturalnych UE oraz zmniejsza konieczność angażowania pieniędzy publicznych, które występują najczęściej w postaci środków budżetowych jednostek samorządu terytorialnego.
7. Udział środków Unii Europejskiej oraz środki własne i aporty rzeczowe są dla banków gwarancją realności projektu inwestycyjnego i zachęcają je do finansowania projektu kredytem.
8. W ubieganiu się o środki finansowe z funduszy strukturalnych należy kierować się odpowiednią taktyką. Przy spodziewanej dużej liczbie projektów ubiegających się o te fundusze należy dążyć do zmniejszenia wnioskowanego dofinansowania na rzecz zwiększenia udziału środków własnych, aportów rzeczowych i kredytu, ponieważ zwiększy to szanse na pozytywną ocenę projektu, jako lepiej przygotowanego i bardziej realnego dzięki lepszemu montażowi finansowemu.

Banki widząc realność przedsięwzięć inwestycyjnych realizowanych w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego z udziałem funduszy strukturalnych Unii Europejskiej przygotowują specjalne oferty dla inwestorów, np. kredyty pomostowe umożliwiające finansowanie kolejnych etapów inwestycji

w okresie rozliczania realizacji poprzedniego etapu/zadania przez instytucję płatniczą (finansowanie luki czasowej). W tym przypadku zabezpieczeniem kredytu jest cesja wierzytelności z tytułu płatności ze strony instytucji płatniczej. Zaletą oferty jest obniżony w stosunku do ceny rynkowej kredytu koszt kredytu pomostowego ze względu na niski stopień ryzyka dla banku zabezpieczonego cesją wierzytelności.

Nie traćmy więc determinacji. Można budować, byle z głową.

LITERATURA:

1. Janiak T. „Centra logistyczne: austriackie doświadczenia wzorem do naśladowania”.

www.logistyka.net.pl

2. Paprocki W. „*Ekonomiczne aspekty tworzenia i funkcjonowania Centrów Logistycznych*”. Konferencja Naukowo-Techniczna „Centra logistyczne na Mazowszu”. Warszawa, 9 października 2003 r.
3. www.mylogistics.de
4. www.cargo-center-graz.at
5. Grygiel A. „*Założenia do ustawy o Partnerstwie Publiczno-Prywatnym*”. Forum partnerów publiczno- Prywatnych. Partnerstwo Publiczno – Prywatne, a absorpcja funduszy europejskich. Poznań, 19 listopada 2003.
6. Poniatowski A. „*Zarys oferty PKO BP dla beneficjentów funduszy strukturalnych*”. Forum partnerów publiczno- Prywatnych. Partnerstwo Publiczno – Prywatne, a absorpcja funduszy europejskich. Poznań, 19 listopada 2003.