

PRZEDSIĘBIORCY A PPP



Jakub Kot aplikant adwokacki
 Kancelaria Doradztwa Gospodarczego
 Cieślak & Kordasiewicz

Pomimo większego aniżeli w sektorze prywatnym formalizmu postępowania – udziału w postępowaniach PPP nie należy się bać. Dobrze zakrojony pomysł na projekt oraz posiadanie odpowiedniego doświadczenia i know-how mogą sprawić, że nawet mały bądź średni przedsiębiorca będzie w stanie z powodzeniem realizować ciekawy i atrakcyjny kontrakt w modelu PPP.

Rynek PPP w Polsce coraz dynamiczniej się rozwija – od wejścia w życie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [1] podpisano ponad 100 tego typu kontraktów. W ostatnim czasie liczba zarówno podpisanych umów, jak i wszczynanych postępowań PPP znacząco wzrasta, a coraz częściej podkreśla się szereg korzyści związanych z tym alternatywnym instrumentem realizacji zadań publicznych. Profity związane z realizacją przedsięwzięć w modelu PPP mogą czerpać nie tylko podmioty publiczne – takie inwestycje mogą okazać się również intratne z punktu widzenia przedsiębiorców.

Po co podmiotowi publicznemu partner prywatny?

Zgodnie z nomenklaturą ustawy o PPP przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest nic innego, jak wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk między podmiotem publicznym i partnerem prywatnym.

Model partnerstwa publiczno-prywatnego jest nieco bardziej skomplikowanym modelem realizacji inwestycji niż tradycyjne. W ramach projektów PPP rola inwestora prywatnego nie ogranicza się jedynie do etapu inwestycyjnego – esencją takich projektów jest jego aktywność na etapie eksploatacyjnym przedsięwzięcia. Ponadto, w ramach postępowań PPP partner prywatny działa w sposób komplementarny, co może znacząco przyspieszyć termin realizacji przedsięwzięcia oraz generować istotne oszczędności dla podmiotu publicznego. Uzyskanie dodatkowych profitów może być tym większe, im więcej zadań w ramach przedsięwzięcia spoczywać będzie na partnerze prywatnym.

Korzyści dla partnera prywatnego

Dla partnera prywatnego model PPP może się okazać bardzo interesujący – perspektywa długoterminowych i stabilnych kontraktów jest dla sektora prywat-

nego z pewnością ciekawą alternatywą (umowy w ramach PPP najczęściej zawierane są na 10–15 lat). Wpływa to w sposób bezpośredni na możliwość długofalowego zaplanowania przychodów przedsiębiorstwa, a co więcej: może zapewnić znaczną przewagę nad uzależnioną od aktualnej koniunktury na rynku konkurencją. Innowacyjne podejście sektora prywatnego oraz pomysł na stworzenie interesującego modelu przedsięwzięcia mogą także pozwolić na uniknięcie uczestniczenia przedsiębiorcy wyłącznie w tradycyjnych przetargach – gdzie często rozstrzygającym kryterium jest cena. Jak wynika z dokumentu pn. *Przegląd przedsiębiorstw na rynku PPP w Polsce* [2], na krajowym rynku partnerstwa publiczno-prywatnego obecnych jest wciąż stosunkowo niewielu graczy – nastawienie na takie projekty może stanowić zatem zarówno impuls do umacniania swojej pozycji na rynku, jak i podstawę do kreowania marki przedsiębiorstwa jako solidnego i rzetelnego partnera.

Perspektywa długoterminowych i stabilnych kontraktów jest dla sektora prywatnego z pewnością ciekawą alternatywą (umowy w ramach PPP najczęściej zawierane są na 10–15 lat).

Ponadto, ze względu na fakt, że podmioty publiczne są jednostkami związanymi bezpośrednio z dyscypliną finansów publicznych, mogą one zlecać realizację określonego przedsięwzięcia wyłącznie w wypadku, gdy zabezpieczą na ten cel odpowiednie środki finansowe. W konsekwencji – ryzyko ich potencjalnej niewypłacalności jest nieporównywalnie niższe aniżeli w przypadku kontrahentów z sektora prywatnego.

Charakter wynagrodzenia partnera prywatnego w modelu PPP determinuje natomiast przede wszystkim rodzaj przedsięwzięcia, jakie jest realizowane we współpracy z podmiotem publicznym. Wynagrodzenie może pochodzić zarówno z pożytków związanych z realizacją przedsięwzięcia (najczęściej – w drodze płatności od użytkowników zaangażowanych w projekt infrastruktury), jak i bezpośrednio od podmiotu publicznego w postaci tzw. opłaty za dostępność. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby wynagrodzenie partnera prywatnego miało mieszany charakter.

W jakich branżach aktywizować się mogą partnerzy prywatni?

Na podstawie aktualnie obowiązujących przepisów przedsięwzięciem realizowanym w ramach PPP mogą być takie projekty, które obejmują budowę lub remont obiektu budowlanego, świadczenie usług, wykonanie dzieła, w szczególności wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność, lub inne świadczenie.

Obszar i zakres przedsięwzięć PPP ograniczają jedynie potrzeby podmiotu publicznego oraz umiejętności i doświadczenie partnera prywatnego.

Co istotne, takie działanie partnera prywatnego musi być połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym. Zakres zadań, które zatem mogą być realizowane w ramach tego typu przedsięwzięć, jest niemal nieograniczony – w zasadzie obszar i zakres przedsięwzięć PPP ograniczają jedynie potrzeby podmiotu publicznego oraz umiejętności i doświadczenie partnera prywatnego.

PPP nie należy się bać

Procedura postępowania w ramach PPP jest jasno określona w aktualnie obowiązujących przepisach – co do zasady do wyboru partnera prywatnego zastosowanie mają albo przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych [4], albo przepisy ustawy o koncesjach na roboty budowlane lub usługi [5]. Część przedsiębiorców tworzy w ramach swojej struktury stałe, wyspecjalizowane komórki zajmujące się realizacją takich przedsięwzięć. W przypadku przedsiębiorców, dla których PPP nie jest codziennością – warto się zastanowić nad skonsultowaniem projektów (bądź pomysłów na ich realizację) z profesjonalnymi i doświadczonymi doradcami. ■

Przypisy:

1. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 696).
2. K. Sobiech-Grabka (red.), I. Herbst, *Przegląd przedsiębiorstw na rynku PPP w Polsce. Raport końcowy*, Warszawa, grudzień 2015 (dostępny online: www.ppp.parp.gov.pl/uploads/files/PrzegladPrzedsiębiorstwPPP.pdf).
3. Pełna wersja raportu dostępna online: www.kdg.waw.pl/uploads/reports/Raport_rynek_PPP_2014.pdf
4. Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 roku (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 2164 z późn. zm.).
5. Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi z dnia 9 stycznia 2009 roku (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 113).