

Razem Tworzymy Siłę  
Kibic Widzewa

Mapa strony | Dodaj do ulubionych | Kontakt

Sieć | Widzew.pl

Wiadomości | Klub | Stadion | Kadra | Rozgrywki | Bilety | Karnety | Oferty | Sponsorzy i Partnerzy | Kibice | Dla mediów | Allegro | Sklep internetowy | SMS | Dotacje UE



### Przedsiębiorca musi zarobić na współpracy w ramach PPP

2012-04-20 | 10:12 | Drukuj | Liczba odsłon: 586

Kiedy projekt PPP ma szanse powodzenia? Na czym polega PPP w trybie koncesji, jaki został przyjęty w przetargu na widzewski stadion? A także - czym może się skończyć źle dobrana procedura wyboru inwestora – wyjaśnia dr Rafał Cieślak, radca prawny i specjalista w zakresie projektów PPP.

#### Po co organizuje się projekty PPP?

dr Rafał Cieślak: PPP powinno zaspokoić określoną potrzebę publiczną, np. budowę stadionu, parku wodnego, czy realizację innej inwestycji publicznej. PPP ma sens wówczas, gdy z perspektywy strony publicznej, np. miasta, jest ono bardziej korzystne niż tradycyjne formy prowadzenia inwestycji. Przy okazji budowy stadionu mamy zazwyczaj do czynienia z sytuacją, w której miasto zleca różne analizy, następnie organizuje konkurs na koncepcję architektoniczną, potem dokonuje wyboru projektanta, organizuje przetarg na finansowanie przedsięwzięcia, kolejny na firmę budowlaną – wykonawcę obiektu, następnym przetargi na dostawców sprzętu i urządzeń, a na koniec powierza zarządzanie nowym obiektem klubowi sportowemu lub innemu podmiotowi. W przypadku PPP wszystkie te działania mogą być rozstrzygnięte w jednym dużym postępowaniu na wybór partnera prywatnego, czyli w ramach PPP. Dokładnie tak, jak dzieje się obecnie w przypadku stadionu Widzewa w Łodzi.

#### A co z korzyściami po stronie inwestora prywatnego?

Udany projekt PPP to nie tylko korzyści dla miasta, o czym niestety często się zapomina. Jeżeli prywatna firma decyduje się na zainwestowanie ogromnych środków w obiekt publiczny, a następnie ich prowadzenie, przyświeca jej przecież zawsze cel biznesowy. Przedsiębiorca musi zarobić na współpracy w ramach PPP. Oznacza to, że prywatny inwestor zaangażuje się w tego typu przedsięwzięcie jedynie wtedy, gdy po analizach biznesowych dojdzie do wniosku, że jest to opłacalne.

#### Czyli jak wygląda przepis na sukces PPP?

O sukcesie projektu publiczno-prywatnego możemy mówić wówczas, gdy zasady współpracy stron odpowiadają ich możliwościom i oczekiwaniom, a zatem prowadzą zarówno do osiągnięcia korzyści społecznych, jak też finansowych. Udany projekt PPP to wiele czynników natury prawnej, finansowej, technicznej, organizacyjnej, które muszą zostać wypracowane w wyniku negocjacji pomiędzy samorządem czy miastem i prywatnym inwestorem. Niestety nie zawsze udaje się znaleźć wspólny mianownik.

#### Przetarg na widzewski stadion organizowany jest w trybie koncesji. Co to znaczy?

Są dwie ścieżki wyboru partnera prywatnego. Decyzja, którą z nich zastosować zależy od sposobu wynagradzania partnera. Jeżeli podstawowe źródło jego dochodów pochodzi z eksploatacji obiektu

Na najbliższym meczu będzie nas **5 0 4 3** !

Galerie Zdjęć

Filmy

Tapety



#### Najnowsze galerie

galerie | 2012-04-21 | 18:00

Wygrana "Młodego" Widzewa

MESA: Widzew - Cracovia 2:1 (1:1)

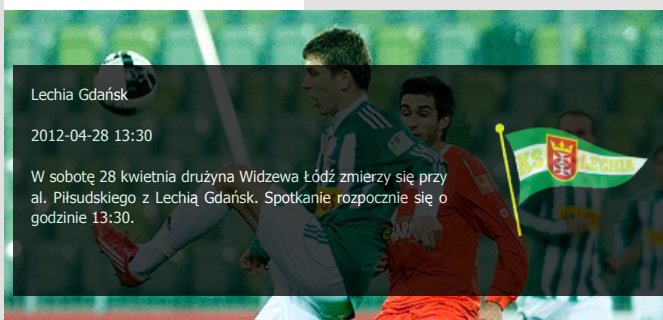
galerie | 2012-04-20 | 21:00

Remis w Krakowie

Cracovia - Widzew 0:0

Zobacz galerie zdjęć

#### Następny mecz Widzewa Łódź




Lechia Gdańsk

2012-04-28 13:30

W sobotę 28 kwietnia drużyna Widzewa Łódź zmierzy się przy al. Piłsudskiego z Lechią Gdańsk. Spotkanie rozpocznie się o godzinie 13:30.

(28.04.2012r.,13:30)

Relacja LIVE SMS!



- ▶ Drużyna kobiet znowu zwycięska! Została wi... | 16.04.2012
- ▶ Akademia Futbolu współpracuje ze szkołą w... | 10.04.2012
- ▶ Drużyna kobiet Widzewa wygrała drugi raz z ... | 07.04.2012
- ▶ Wesolych Świąt! | 06.04.2012
- ▶ Drużyna kobiet pokonała MUKS Tomaszów Mazo... | 27.03.2012
- ▶ Wkrótce rozpocznie się kolejny nabór do li... | 26.03.2012
- ▶ Zmarł Włodzimierz Smolarek | 07.03.2012

(prawa do pobierania korzyści np. wpływ z wynajmu powierzchni, organizacji imprez, biletów), wówczas ustawa o PPP nakazuje zastosować tryb koncesyjny, jeżeli natomiast przeprowadzająca część wynagrodzenia pochodzić będzie z budżetu publicznego – należy stosować ustawę o zamówieniach publicznych. Oba sposoby wyboru partnera to procedury konkurencyjne i otwarte, a zatem dostępne dla wszystkich potencjalnych wykonawców.

Przyjęcie trybu koncesji oznacza, że wkład miasta ograniczony jest do 50% wartości przedmiotu umowy. Jak określić tę wartość? Czy stanowią ją tylko wydatki związane z budową obiektu, czy dochodzą do tego także inne koszty poniesione przez inwestora w czasie wielu lat trwania umowy PPP?

Nawiązanie współpracy w oparciu o tryb koncesyjny może nastąpić na podstawie ustawy o PPP, jeżeli podmiot publiczny przewiduje, że wynagrodzenie partnera prywatnego pochodzić będzie przede wszystkim z prawa do pobierania korzyści z przedmiotu partnerstwa. Pytanie, czy wszystkie koszty partnera prywatnego lub koncesjonariusza wchodzić w wartość przedmiotu umowy jest w tym kontekście jak najbardziej zasadne. Ani ustawa o PPP, ani też ustawa o koncesjach nie definiują pojęcia ryzyka ekonomicznego, wartości przedmiotu koncesji, czy prawa do pobierania korzyści z przedmiotu partnerstwa.

Czyli w tym miejscu jest luka w przepisach?

Na tym tle pojawiają się różne interpretacje. Niektórzy eksperci wskazują, że koncesja obejmuje zarówno nakłady inwestycyjne, jak też koszty związane z eksploatacją. Inni są skłonni twierdzić, że pod uwagę bierze się wyłącznie nakłady związane z eksploatacją. Jest jeszcze trzecie stanowisko, które zajmują eksperci skłonni przyjąć, że ów „magiczny” pułap 50% dotyczy tylko i wyłącznie nakładów na budowę obiektu. Niestety, nie mamy tu jeszcze wykształconej praktyki orzeczniczej, więc trudno jest zająć w tym kontekście jednoznaczne stanowisko. Osobiście trzymałbym się zasady, którą w dużym uproszczeniu można wyrazić jako: wkład miasta nie powinien przekroczyć 50% płatności na etapie budowy oraz 50% płatności na etapie eksploatacji. Każdy przypadek wymaga tu oczywiście indywidualnej analizy. Projekt PPP to nie tylko kwestie przepływów środków pieniężnych, ale także wiele innych ryzyk dotyczących projektowania, budowy, zabezpieczeń, ubezpieczeń, finansowania, zarządzania, utrzymania, świadczenia usług itp.

Jaki Pana zdaniem tryb wyboru partnera prywatnego jest najbardziej właściwy dla przedsięwzięć takich jak stadion?

Nie ulega wątpliwości, że w przypadku tak dużych inwestycji jak stadiony sportowe - biorąc pod uwagę ich niski poziom rentowności - nie sprawdzi się model tzw. czystej koncesji, czyli bez jakiegokolwiek wsparcia finansowego strony publicznej. Na bazie doświadczenia w doradztwie związanym z inwestycjami sportowymi, mogę powiedzieć, że podstawą prawną wyboru inwestora prywatnego zawsze będzie stanowić ustawa o PPP. Problem w tym, że jeśli z analiz finansowych i prawnych wynika, że głównym źródłem wynagrodzenia partnera prywatnego będą dochody z eksploatacji obiektu, to ustawa o PPP nakazuje zastosować do wyboru partnera i umowy z nim właśnie tryb koncesyjny. Widać zatem jak wiele zależy tu od rzetelnych analiz przedrealizacyjnych, choć nawet najlepsi doradcy nie są przecież w stanie przewidzieć przebiegu projektu w okresie kilkunastu czy kilkudziesięciu lat.

Która z tych dwóch dróg byłaby jednak według Pana najbardziej właściwa?

W mojej opinii do wyboru partnera prywatnego przy dużych, a do tego niezbyt opłacalnych finansowo inwestycjach, należy stosować przepisy Prawa zamówień publicznych (PZP). Jest to bardziej rygorystyczna forma niż ta przewidziana ustawą koncesyjną, jednocześnie umożliwia ułożenie współpracy w sposób najbardziej elastyczny. Ustawa dotycząca tego trybu operuje bowiem pojęciem podziału zadań i ryzyk pomiędzy strony umowy PPP, nie definiując tego pojęcia i nie wartościując go. Oznacza to tyle, że podmiot publiczny może zaangażować się w projekt znacznie bardziej niż w modelu koncesyjnym, który zakłada przejęcie ryzyka ekonomicznego przez stronę prywatną. Zawsze jednak pozostaje pytanie o celowość zastosowania danego trybu wyboru partnera, świadomość jego zalet i wad oraz właśnie o ograniczenia, jakie wiążą się z wybranym modelem współpracy. W praktyce do realizacji podobnych przedsięwzięć stosowane są albo tzw. PPP w trybie PZP (co powinno być według mnie zasadą), albo PPP w trybie koncesji (jeżeli jest duża szansa na znaczące dochody z eksploatacji).

Jakie mogą być skutki zastosowania niewłaściwego trybu wyboru partnera prywatnego?

Konsekwencje mogą być różne – od konieczności unieważnienia postępowania, po nawet unieważnienie umowy PPP lub koncesji. Oprócz skutków prawnych, niewłaściwy sposób wyboru partnera może rodzić szereg skutków natury biznesowej. Partnerzy prywatni, angażując się w postępowania PPP ponoszą zwykle bardzo wysokie koszty związane z obsługą prawną, finansową i techniczną już na etapie negocjacji, zatem „sondowanie” rynku przez samorząd poprzez rozpoczęcie procedury PPP bez rzeczywistej woli zawarcia umowy publiczno-prywatnej, może w przyszłości zniechęcać potencjalnych partnerów do angażowania się w tego typu projekty. Dlatego też szczególnego znaczenia nabierają zarówno odpowiednie analizy przedrealizacyjne, jak też dialog z firmami prywatnymi przed rozpoczęciem procedury PPP. Na tych etapach strona publiczna powinna już być w stanie ustalić zasady i możliwości współpracy z inwestorem prywatnym, co w przyszłości pozwoli na dokonanie wyboru właściwego trybu wylaniania partnerów do wspólnego projektu.

dr Rafał Cieślak, radca prawny

Doktor nauk prawnych, członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. Zajmuje się zagadnieniami partnerstwa publiczno-prywatnego, funduszy unijnych, komercjalizacji i przekształceń w sektorze publicznym. Jest autorem książek i publikacji z tego zakresu, występuje na licznych szkoleniach i konferencjach, wyklada na Uniwersytecie Warszawskim.

Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz jest pierwszą w Polsce firmą doradczą, która przeprowadziła kompleksową obsługę projektu PPP, w ramach którego podpisano umowę o partnerstwie publiczno-prywatnym i zrealizowano inwestycję w modelu PPP. Kancelaria specjalizuje się w partnerstwie publiczno-prywatnym, doradztwie europejskim i pomocy publicznej. W rankingu magazynu FORBES w 2009 r. Kancelaria uznana została za najskuteczniejszą firmę doradczą na Mazowszu. W rankingu pisma „Fundusze Europejskie” niezmiennie od kilku lat jest jednym z krajowych liderów w pozyskiwaniu funduszy unijnych.





rtnerzy  
znesowi



» Strona główna

Informacje

Mecze

Komunikaty

RSS

» Klub

Akcjonariat Spółki

Zarząd

Rada Nadzorcza

» Kadra

Kadra

Sztab szkoleniowy

» Rozgrywki

Terminarz - T-Mobile  
Ekstraklasa

Terminarz - Młoda  
Ekstraklasa



© RTS Widzew Łódź S.A. Wszelkie Prawa Zastrzeżone.