

Pola golfowe w PPP – fanaberia czy szansa dla gmin?

Choć w Polsce golf nadal pozostaje sportem niszowym, to jednak z roku na rok przybywa w naszym kraju nowych pól i obiektów golfowych. Pośrednie korzyści z takich inwestycji czerpią również gminy, w których powstają obiekty. Z uwagi na wysoki koszt budowy pola, jak do tej pory żaden z polskich samorządów nie zdecydował się na samodzielne zrealizowanie takiego projektu. Tymczasem barierę kosztów można pokonać dzięki budowie obiektu golfowego w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.

Rafał Cieślak – Wybudowanie 18-dolkowego pola golfowego to inwestycja ok. 2-3 mln euro – jej najdroższym elementem są prace ziemne (ok. 40 proc. wartości całej budowy), związane m.in. z przesuwaniem setek tysięcy

metrów sześciennych mas ziemi. Do tego doliczyć należy koszty związane z budową infrastruktury znajdującej się wokół pola, z której przedsiębiorca czerpie największe zyski. – Inwestycja w samo pole golfowe nie zwraca się prawie

nigdy – mówi Łukasz Szadny, właściciel firmy Golf Projekt, specjalizującej się w budowie pól golfowych. – Zysk przynosią natomiast najróżniejsze budynki powstające w okolicach pola, czyli hotele, obiekty konferencyjne czy SPA – dodaje. Kwestią kluczową w generowaniu przez obiekt golfowy zysków jest także prawidłowe zarządzanie taką inwestycją.

Alternatywny sposób na rozwój lokalny

Jest wiele korzyści płynących z budowy obiektu golfowego w gminie. Oprócz zysków z infrastruktury powstającej wraz z polem są to przede wszystkim wzrost wartości

gruntów i nieruchomości znajdujących się w pobliżu pola oraz napływ golfistów z Polski i zza granicy, czyli tzw. turystyka golfowa. Dodatkową zaletą są nowe miejsca pracy dla mieszkańców gminy, którzy mogą znaleźć zatrudnienie w powstającej przy polach infrastrukturze. Ponadto możliwość budowy pola golfowego praktycznie na każdym wystarczająco dużym terenie (minimum 60 ha) dla wielu samorządów jest doskonałym rozwiązaniem problemów związanych z zagospodarowaniem gruntów nieatrakcyjnych dla innych inwestorów. W Polsce powstają już na przykład pola golfowe na hałdach byłej kopalni węgla (inwestycja Srebrne Stawy w Bytomiu) czy też na terenie dawnego wysypiska śmieci (Pole Golfowe Zawarcie w Gorzowie Wielkopolskim).

Razem jest łatwiej

Aby gmina mogła wybudować obiekt golfowy w swoim regionie, władze samorządowe powinny rozważyć jego stworzenie wspólnie z inwestorem prywatnym. Istnieje wiele możliwych schematów współpracy pomiędzy partnerami, które różnią się podzia-

łem zadań, ryzyka, kosztów i dochodów. Z punktu widzenia podmiotu publicznego najlepszym rozwiązaniem w przypadku budowy obiektu golfowego będzie udzielenie koncesji na roboty budowlane z prawem koncesjonariusza, czyli partnera prywatnego, do eksploatacji obiektu przez następne 15-30 lat. Zawarcie umowy koncesyjnej będzie dla gminy zdecydowanie korzystniejsze niż tzw. klasyczne PPP, gdyż nie będzie ona musiała pokrywać kosztów generowanych po stronie przedsiębiorcy. Z drugiej strony – przedsiębiorca uzyska prawo do eksploatacji gruntu na bardzo korzystnych warunkach.

Ziemia od gminy, finansowanie od przedsiębiorcy

W ramach umowy koncesyjnej na budowę obiektu golfowego gmina wnosi teren pod inwestycję, partner prywatny zaś – wkład finansowy. Przedsiębiorca będzie odpowiedzialny za zaprojektowanie, wybudowanie, sfinansowanie oraz utrzymywanie obiektu, jak również zarządzanie nim poprzez wynajem na organizację różnego typu turniejów golfowych, zawodów

i imprez oraz podjęcie szeregu innych działań w celu maksymalnego wykorzystania obiektu i towarzyszącej mu infrastruktury. Z użytkowania tych obiektów będzie bowiem pochodził zwrot z inwestycji oraz zysk przedsiębiorcy – musi on więc dołożyć wszelkich starań, by była ona rentowna już od najwcześniejszych etapów swojego istnienia. Ponadto przez gminę, czyli koncesjonodawcę, może zostać ustalona dodatkowa zapłata dla partnera prywatnego.

To się opłaca

Budowa przez gminę obiektu golfowego wspólnie z partnerem prywatnym to z całą pewnością korzystne rozwiązanie dla samorządów, które szukają alternatywnych sposobów na rozwój lokalny. Partnerstwo publiczno-prywatne opłaca się zawsze, gdy w budżecie gminy brakuje środków na samodzielną realizację inwestycji, zaś perspektywą jej racjonalnego wykorzystania jest uzyskanie odpowiedniego poziomu przychodów po stronie przedsiębiorcy.

Autor jest radcą prawnym z Kancelarii Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kondasiewicz



fot. Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kondasiewicz