INWESTYCJE

Od projektu do eksploatacji

Współpraca przedsiębiorców z podmiotami publicznymi opiera się głównie na funkcjonującym od lat systemie zamówień publicznych. Zlecenia na usługi, dostawy lub roboty budowlane stanowią istotną część krajobrazu gospodarczego.

Od projektu do eksploatacji

INWESTYCJE | Współpraca przedsiębiorców z podmiotami publicznymi opiera się głównie na funkcjonującym od lat systemie zamówień publicznych. Zlecenia na usługi, dostawy lub roboty budowlane stanowią istotną część krajobrazu gospodarczego.

Podstawowa różnica pomiędzy typowymi zamówieniami a PPP polega na znacznie szerszym zakresie zadań wykonawcy takiego zamówienia. Od partnera prywatnego oczekuje się zwykle zaprojektowania obiektu, wykonania robót budowlanych i ich sfinansowania, w związku z czym musi on posiadać odpowiednią zdolność kredytową lub zapewnić w przedsięwzięciu udział innych inwestorów.

Długofalowy charakter

Ponadto, cechę PPP stanowi długofalowy charakter współpracy, który przejawia się w aktywności partnera prywatnego na etapie eksploatacji infrastruktury. PPP możliwe jest do zastosowania wówczas, gdy projekt przewiduje, że prywatny inwestor będzie utrzymywał lub zarządzał składnikami majątkowymi związanymi ze wspólnym przedsięwzięciem. Innymi słowy – przejmie na siebie odpowiedzialność związaną z dostępnością usług publicznych w długim okresie. Rola przedsiębiorcy może być przy tym zdefiniowana różnie – od zapewnienia odpowiednich standardów techniczno-technologicznych i jakości infrastruktury, aż po pełny proces świadczenia usług na rzecz ich użytkowników. Podział ten wynika z rodzaju inwestycji będącej przedmiotem PPP.

PRZYKŁAD

W przypadku budowy lub modernizacji dróg gminnych obowiązkiem partnera będzie utrzymanie określonego odcinka drogi w odpowiednim stanie technicznym, odśnieżanie, remonty, konserwacje. Z kolei w ramach budowy parkingu podziemnego najczęściej do zadań partnera należało będzie zarządzanie obiektem i pobieranie opłat za parkowanie. Część inwestycji publicznych może być także realizowana w obu tych modelach np. budowa i zarządzanie kompleksem basenowym.

Z tego względu krąg potencjalnych kontrahentów strony publicznej staje się siłą rzeczy ograniczony. Z drugiej strony, możliwość zaangażowania się w długofalową współpracę opartą o zasady PPP stanowi niewątpliwie źródło przewagi konkurencyjnej na dzisiejszym rynku, zdominowanym przez wykonawców oferujących najniższą cenę za swoje usługi. „Filozofia" PPP opiera się w znacznej mierze na założeniu, że to partner prywatny powinien zaproponować stronie publicznej optymalne rozwiązania techniczne, organizacyjne i finansowe w celu prowadzenia efektywnej, wieloletniej współpracy.

Podejście pozacenowe

Dlatego też ustawodawca przewidział obowiązek stosowania pozacenowych kryteriów wyboru wykonawców w ramach PPP (w szczególności jest to podział zadań i ryzyk pomiędzy obie strony umowy).

Podejście takie stanowi zdecydowaną przewagę PPP nad tradycyjnymi sposobami współpracy z sektorem publicznym. Różnic pomiędzy PPP i klasycznymi zamówieniami publicznymi jest znacznie więcej. Cechę wspólną stanowi tu natomiast konieczność zapewnienia konkurencyjnego dostępu do zamówienia, czyli otwartej procedury wyboru inwestora prywatnego w ramach PPP. Warto dodać, że niejednokrotnie to sami przedsiębiorcy inicjują realizację konkretnych przedsięwzięć w ramach PPP – oczywiście bez gwarancji uzyskania takiego zamówienia.

Z perspektywy przedsiębiorcy PPP może być traktowane jako względnie stabilny, długoletni kontrakt, którego przedmiotem będzie zwykle realizacja określonych zadań publicznych, a niejednokrotnie również towarzyszącej im działalności komercyjnej. Wśród kilkudziesięciu umów PPP realizowanych obecnie w Polsce znajdziemy takie dziedziny, jak m.in.: gospodarka odpadami, gospodarka wodno-ściekowa, rewitalizacja, budowa i utrzymanie drogi, termomodernizacja obiektów użyteczności publicznej, parkingi podziemne, baseny termalne, edukacja, ochrona zdrowia, turystyka, ICT. Oznacza to, że sektor publiczny jest otwarty na współpracę z partnerami prywatnymi w różnych branżach.

Skąd wziąć pieniądze

Źródło wynagrodzenia partnerów prywatnych stanowi zawsze eksploatacja infrastruktury – czy to przez jej utrzymanie (płatności od podmiotu publicznego), zarządzanie i świadczenie usług publicznych (płatności od użytkowników obiektów) lub różnorodne modele mieszane. W zależności od konkretnego przedsięwzięcia, partnerami prywatnymi (lub koncesjonariuszami) mogą być zatem zarówno firmy budowlane, inwestorzy instytucjonalni, jak też dostawcy posiadający odpowiednie zaplecze finansowe.

—Rafał Cieślak

ZDANIEM AUTORA

Rafał Cieślak

radca prawny, wspólnik zarządzający Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

MP

Oprócz możliwości uzyskania statusu partnera, dla wielu przedsiębiorców projekty PPP stanowią okazję do uczestniczenia w nich jako podwykonawcy. Jest to szczególnie istotne w przypadku przedsięwzięć realizowanych na szczeblu gminnym. Co ciekawe, praktyka wskazuje, że PPP najlepiej sprawdza się na razie na poziomie lokalnym. Jest to dobra wiadomość dla mniejszych i średnich przedsiębiorstw, które myślą o podjęciu współpracy z sektorem publicznym w tej formie. Podsumowując można stwierdzić, że PPP powinno uwzględniać zarówno interesy podmiotu publicznego, jak też partnera prywatnego. Z punktu widzenia przedsiębiorców może być bardzo atrakcyjną formą długofalowej współpracy z sektorem publicznym, i to zarówno na poziomie lokalnym, jak też w przypadku dużych przedsięwzięć infrastrukturalnych. ■