

Wiele inwestycji dzięki formule PPP - propozycje francuskich inwestorów

Obecne przepisy dotyczące Partnerstwa Publiczno-Prywatnego skłaniają coraz więcej samorządów do prowadzenia inwestycji w tej formule. Istnieją jednak pewne uregulowania, które niepotrzebnie wydłużają procedurę i utrudniają sprawne wykorzystanie potencjału PPP. Inwestorzy zrzeszeni we Francuskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej w Polsce (CCIFP), korzystając z doświadczeń innych krajów europejskich, zaproponowali nowe rozwiązania, przyjazne dla obu stron projektu.

Od początku 2010 roku, w ramach Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Polsce (CCIFP), działa grupa ekspertów wymieniających się doświadczeniami dotyczącymi Partnerstwa Publiczno-Prywatnego. *Na podstawie opinii wyrażanych przez inwestorów oraz ich osobistych doświadczeń CCIFP przygotowała kilka propozycji, które są bezpieczne dla podmiotów publicznych i ułatwiają realizację nowych inwestycji.* - mówi Joanna Jaroch, Wicedyrektor CCIFP, odpowiedzialna za projekty PPP. *Ich implementacja do prawa polskiego może przyczynić się do szybszego rozwoju tej instytucji w Polsce.* - dodaje Joanna Jaroch.

Proponowane zmiany dotyczą m.in. zasad zakładania spółki projektowej, przejmowania projektów przez banki oraz prowadzenia dialogu z wykonawcami.

Powołanie spółki projektowej przez partnera prywatnego

W krajach europejskich przy realizacji projektów PPP przyjęta jest praktyka powoływania przez podmiot prywatny spółki projektowej (SPV). Udział takich spółek od 2010 r. możliwy jest również w przypadku projektów realizowanych na podstawie ustawy Prawo Zamówień Publicznych (PZP). Różnica pomiędzy rozwiązaniami polskimi a zagranicznymi (Wielka Brytania, Francja) jest jednak w powyższym zakresie niezwykle istotna. Polskie przepisy wymagają, aby umowę o PPP zawarł ten sam podmiot, który przystąpił do przetargu. Dlatego też jeśli partner prywatny zechce realizować przedsięwzięcie przez SPV, niezbędne jest jej powołanie przed przystąpieniem do przetargu. Ponadto, jedynie jedna ze spółek w ten sposób utworzonych będzie realizowała projekt, zaś pozostałe nie zostaną nigdy wykorzystane. *Inspirując się zagranicznymi rozwiązaniami proponujemy, by ogłoszenie o zamówieniu mogło przywidywać, iż umowa o PPP zostanie zawarta przez spółkę córkę pierwotnego uczestnika przetargu. Tym samym spółka projektowa zakładana jest jedynie przez tego oferenta, którego oferta uznana została za najkorzystniejszą.* - mówi Agnieszka Ferek, Szef Komisji CCIFP ds. PPP, Senior Associate kancelarii Hogan Lovells. Nie zachodzi przy tym konieczność przekazywania specjalnie stworzonej SPV odpowiednich potencjałów takich

jak: doświadczenie, czy zdolność technologiczna i finansowa, (które to elementy wymagane są od wszystkich uczestników przetargu) ponieważ zazwyczaj spółka matka dysponuje wszelkimi niezbędnymi referencjami.

Wstąpienie podmiotów finansujących w miejsce partnera prywatnego

W świetle obowiązujących przepisów nie ma możliwości zmiany partnera prywatnego w trakcie realizacji przedsięwzięcia. Z tą zasadą wiąże się problem braku możliwości „przejęcia” projektu PPP przez bank. W sytuacji gdy partner prywatny nie wywiązuje się ze swoich obowiązków, podmiot publiczny jest uprawniony do wypowiedzenia umowy o PPP. Może to doprowadzić do tego, że spłata kredytu przez partnera prywatnego na rzecz banku będzie zagrożona. Kredyt zazwyczaj spłacany jest z przychodów generowanych przez projekt. Jeśli nie zostanie on wykonany, nie będzie zatem możliwości jego spłaty. Wobec tego typu trudności regulacje zagraniczne przewidują możliwość podpisania umowy trójstronnej, pomiędzy podmiotem publicznym, partnerem prywatnym i podmiotem finansującym. Dzięki temu podmiot prywatny może wdrożyć program naprawczy, a w skrajnych przypadkach istnieje możliwość, że to bank „przejmie” przedsięwzięcie powołując spółkę celową, która wstępuje w miejsce dotychczasowego partnera prywatnego. W przypadku gdyby banki mogły korzystać z takiego zabezpieczenia kredytu, partnerzy prywatni łatwiej uzyskiwaliby finansowanie.

Dialog konkurencyjny

Obecne regulacje prawne nakazują zamawiającemu prowadzenie dialogu ze wszystkimi wykonawcami, aż do jego zakończenia. Wszyscy muszą także zostać zaproszeni do złożenia ofert. Nie jest to jednak rozwiązanie praktyczne, gdyż prowadzi do niepotrzebnego przedłużania procedury. Ogranicza również ilość zaproszonych do dialogu inwestorów, gdyż partnerzy publiczni świadomi, że nie będą mogli w trakcie całego dialogu odrzucić żadnego wykonawcy, celowo zapraszają do niego mniej podmiotów. *Dlatego też postulujemy wprowadzenie możliwości eliminacji z postępowania wykonawców, którzy nie uczestniczą w dialogu, nie przedstawiają rozwiązań lub też proponowane przez nich rozwiązania nie są dla zamawiającego interesujące,* mówi Agnieszka Ferek. W krajach europejskich zazwyczaj ostatni etap negocjacji prowadzony jest tylko z dwoma uczestnikami „preferred bidder”, co znacznie ułatwia prowadzenie całego procesu.

Francuska Izba Przemysłowo-Handlowa w Polsce jest stowarzyszeniem pracodawców zrzeszającym ponad 330 firm francuskich i polskich. Od 17 lat CCIFP działa na rzecz interesów polskich i francuskich inwestorów pełniąc rolę platformy współpracy i wymiany doświadczeń biznesowych oraz najlepszych praktyk pomiędzy przedsiębiorcami. CCIFP podejmuje działania wpływające na przemiany polskiej gospodarki oraz współtworzy korzystne warunki dla rozwoju biznesu w Polsce. www.ccifp.pl

Kontakt dla prasy: Mariusz Kielich, mariusz.kielich@ccifp.pl, tel. 022 690 68 95, 507 121 269