

Krystyna Brzozowska

Komplementarność usług doradczych w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 60, 20-33

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KRYSTYNA BRZozowska¹

KOMPLEMENTARNOŚĆ USŁUG DORADCZYCH W PROJEKTACH PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO

WPROWADZENIE

Partnerstwo publiczno- prywatne (PPP) jest traktowane obecnie jako sposób na wypełnienie luki infrastrukturalnej w obliczu ogromnych potrzeb w zakresie inwestycji publicznych oraz zbyt napiętych budżetów.

Mimo niewątpliwych zalet partnerstwo odznacza się wieloma zagrożeniami wynikającymi z wysokiego poziomu ryzyka inwestycyjnego, wysokiej dźwigni finansowej, przeszkód społecznych, a także złożonej struktury organizacyjnej projektu. Konieczne staje się ustanawianie różnych zabezpieczeń niwelujących ewentualne skutki wystąpienia zjawisk zagrażających efektywnej kontynuacji projektu.

W realizacji projektów PPP dominującą pozycję zajmują władze publiczne, banki oraz sponsorzy z założoną przez siebie spółką inwestycyjną SPV do bieżącego koordynowania procesem inwestycyjnym. Obok wymienionych podmiotów ważną rolę spełniają doradcy pomagający rozwiązywać specjalistyczne problemy dotyczące organizacji, kwestii technicznych, struktury i źródeł finansowania projektów PPP.

Rynek PPP staje się rynkiem globalnym. Przy realizacji projektów PPP zatrudnienie znajdują czołowe firmy doradcze o zasięgu światowym.

Celem opracowania jest analiza globalnego rynku doradców świadczących usługi ma rzecz projektów PPP.

CZYNNIKI ROZWOJU PPP

PPP², postrzegane jako remedium na rozwiązanie problemów niedoboru infrastruktury, dotyczy relacji między władzami publicznymi i organizacjami

¹ dr hab. prof. US Krystyna Brzozowska, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński

² PPP, którego semantyka wywodzi się z j. angielskiego, ma w tym języku kilka innych odpowiedników, jak PPI (*Private Participation in Infrastructure*) stosowane generalnie przez Bank Światowy, PSP (*Private Sector Participation*) stosowane w wielu instytucjach multilateralnych, P3 stosowane w Ameryce Północnej, PFP (*Privately Financed Projects*) używane w Australii, PFI (*Private Finance Initiative*) stosowane w W. Brytanii, Japonii i Malezji.

pozarządowymi, podmiotami gospodarczymi oraz instytucjami otoczenia biznesowego w realizacji i eksploatacji inwestycji infrastrukturalnych.

Przedmiotem PPP może być budowa lub remont obiektu budowlanego, świadczenie usług, wykonanie dzieła, w szczególności wyposażenia składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność oraz inne świadczenie – połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego lub jest z nim związany³.

Modelowo można ująć PPP w postaci umowy, na mocy której sektor prywatny i sektor publiczny ponoszą odpowiedzialność za zapewnienie społeczeństwu wysokiej jakości usług. Strona publiczna sprawuje władztwo administracyjne, posiada istotny wpływ na możliwości i warunki prowadzenia działalności gospodarczej poprzez decydowanie o udzielaniu koncesji, zezwoleń i regulacji, a także dysponuje mieniem o znaczeniu strategicznym dla lokalnego rozwoju. Sektor prywatny natomiast dysponuje większą wiedzą, technologią, środkami finansowymi i wyższą efektywnością działania⁴.

Uzyskanie efektów zgodnych z oczekiwaniami partnerów – stron umowy oraz użytkowników końcowych jest uzależnione w bezpośredni sposób od spełnienia takich warunków, jak⁵:

- a) wola polityczna decydentów,
- b) odpowiednie ramy prawne,
- c) duża wartość kosztorysowa inwestycji o relatywnie długim okresie życia obiektów,
- d) odpowiednia wielkość projektu w kontekście proporcjonalności kosztów transakcyjnych,
- e) jasno zdefiniowane wymagania dotyczące świadczenia usług, długoterminowego użytkowania, małej elastyczności projektu na zmiany,
- f) konsekwentny i przewidywalny strumień przepływów pieniężnych,
- g) dostateczna zdolność instytucjonalna sektora publicznego zapewniającego kontrolę nad realizacją projektów PPP.

Podkreślenia wymaga szczególna cecha PPP, jaką jest realizacja projektu w całości, bez podziału na etapy, co powinno przekładać się na przyspieszenie terminu jego gotowości do eksploatacji oraz obniżenie kosztów realizacji robót, ponieważ na przykład firmy wykonawcze nie muszą podejmować robót dla każdego odcinka osobno albo mogą „za jednym razem” korzystać z

³ Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz. U. nr 19, poz. 100.

⁴ Brzozowska K., Partnerstwo publiczno-prywatne. Przesłanki, możliwości bariery, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 22.

⁵ Yescombe E.R., Partnerstwo publiczno-prywatne. Zasady wdrażania i finansowania, Wolters Kluwer- Oficyna, Kraków 2008, s. 55-56.

wypożyczanego specjalistycznego sprzętu. Krótszy czas realizacji budowy pozwala przy tym uniknąć dodatkowych kosztów wynikających ze wzrostu inflacji⁶.

Nie bez znaczenia jest również założenie, że przedsięwzięcia PPP mogą przyspieszać lub nawet wymuszać reformę sektora publicznego poprzez wprowadzanie wyższych kanonów odnośnie do przejrzystości i odpowiedzialności, wykorzystania wyższych zazwyczaj umiejętności sektora prywatnego w zakresie procedury zamówień publicznych, zarządzania, a także w drodze wprowadzania swoistego benchmarku dla projektów realizowanych w sposób tradycyjny i realizowanych jako projekty prywatne.

Należy jednak mieć na uwadze, że wykorzystanie formuły PPP wiąże się z koniecznością poniesienia znacząco wyższych kosztów transakcyjnych, wprowadzeniem ryzyka wystąpienia kosztów agencyjnych na skutek asymetrii informacji, jak również, generalnie, osłabieniem pozycji negocjacyjnej władz publicznych.

ZŁOŻONOŚĆ PROJEKTÓW PPP

Relacje wynikające z umów PPP, długoterminowej natury kontraktów, wysokiego stopnia skomplikowania powiązań umownych i organizacyjnych, struktury finansowania projektów, spłaty zadłużenia są w swej istocie relacjami zachodzącymi w *project finance*. Biorąc pod uwagę długoterminowy charakter umów (projektów) PPP, można przyjąć, że projekt PPP może być nazywany także projektem *project finance* w zakresie inwestycji o charakterze publicznym.

Project finance obejmuje dwie podstawowe kwestie. Pierwsza, częściej brana pod uwagę, dotyczy struktury finansowania projektu inwestycyjnego, składającej się przede wszystkim z kredytów i pożyczek o ograniczonym regresie do kredytobiorców. Druga kwestia dotyczy źródeł spłaty zaciągniętych kredytów i pożyczek w postaci przepływów pieniężnych uzyskiwanych z eksploatacji oddanego do użytku obiektu⁷. Moment rozpoczęcia spłaty nakładów poniesionych na realizację określonego projektu rozpoczyna się z chwilą oddania projektu do eksploatacji, a wszelkie osiągnięte nadwyżki są przeznaczane na spłatę zadłużenia⁸.

Project finance jest sposobem prowadzenia dużego projektu inwestycyjnego poprzez zarządzanie ryzykiem oraz jego podziałem przy ograniczonym do minimum wpływie na bilanse sponsorów i deweloperów projektu⁹. To samo można powiedzieć o projekcie PPP.

⁶ Yescombe E. R. *Partnerstwo...*, op. cit. s. 43.

⁷ Pollio G., *International Project Analysis & Financing*, Macmillan Press Ltd, London 1999, s. 88.

⁸ Brzozowska K., *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadach project finance*, CeDeWu, Warszawa 2005, s.80.

⁹ de Nahlik D. J., *Project finance*, in: *Handbook of UK Corporate Finance*, Butterworth, Rutheford 1992, za: G Pollio, op. cit., s. 88.

Połączenie cech swoistych PPP (współpraca sektora publicznego i sektora prywatnego przy realizacji inwestycji zaliczanych do inwestycji publicznych) z cechami *project finance* znacznie pogłębia problemy dotyczące finansowania, bieżącego zarządzania projektem i ryzykiem projektu. Ponadto mocno ogranicza swobodę właścicieli w zarządzaniu projektem.

Niemniej jest kilka ważnych powodów powszechnego stosowania *project finance* w projektach PPP. Przekładają się one na korzyści zarówno dla inwestorów prywatnych, jak i dla władz publicznych, co przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1
Korzyści stosowania *project finance* w projektach PPP

Korzyści dla inwestorów	Korzyści dla sektora publicznego
<ul style="list-style-type: none"> – Wysoki poziom dźwigni finansowej – Podział i ograniczenie ryzyka do poziomu zainwestowanych środków własnych – Współpraca podmiotów o różnym potencjale finansowym. Połączenie umiejętności – Możliwość uzyskania kredytów długoterminowych – Zwiększenie zdolności kredytowej inwestora – Możliwość finansowania pozabilansowego – Wyraźne rozdzielenie działań wykonawców i inwestorów 	<ul style="list-style-type: none"> – Niższe koszty z uwagi na wysoki poziom dźwigni finansowej – Większa konkurencja – Zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego na skutek zaangażowania kredytodawców – Przejrzystość procesu inwestycyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie E.R. Yescombe, *Partnerstwo...* op. cit., s. 173–178.

Projekt inwestycyjny realizowany poprzez *project finance* należy do najbardziej ryzykownych i skomplikowanych. Sukces transakcji *project finance* jest uzależniony od funkcjonującego w danym kraju systemu prawnego i regulacyjnego. Im system prawno-regulacyjny jest bardziej stabilny, tym większa szansa prowadzenia i zakończenia procesu inwestycyjnego zgodnie z założeniami.

Cechy charakterystyczne projektu inwestycyjnego realizowanego na podstawie zasad *project finance*, wraz z określeniem ich oddziaływania na strukturę projektu oraz na koszty finansowania zawarto w tabeli 2.

Tabela 2
Warunki projektu inwestycyjnego realizowanego drogą *project finance*

Element / cecha	Opis
Zapewnienie mechanizmu rynkowego dla usług świadczonych po oddaniu projektu do	Warunek często trudny do spełnienia w przypadku projektów publicznych, ponieważ wymaga wprowadzenia odpłatności na usługi na poziomie zapewniającym wystarczające przychody na spłatę zaciągniętych na realizację inwestycji kredytów i pożyczek.

Element / cecha	Opis
eksploatacji	
Długi okres przygotowania transakcji	Często konieczność uzyskania niezbędnych pozwoleń, zebrania niezbędnych funduszy na rozpoczęcie i prowadzenie prac inwestycyjnych oraz uzyskanie ostatecznej akceptacji ze strony decydentów (władz państwowych, władz lokalnych, inwestorów kapitałowych, kredytodawców) wymaga kilku lat.
Wymóg multidyscyplinarnego podejścia	Konieczność korzystania z wiedzy i doświadczenia specjalistów z zakresu spraw technicznych, prawników znających doskonale system prawny i przepisy regulacyjne w danym kraju, ekonomistów o wiedzy makroekonomicznej oraz analityków finansowych (w tym inspektorów kredytowych).
Dokumentacja projektu	Projekt musi być dokładnie zaplanowany i zorganizowany w taki sposób, by prawa i obowiązki wszystkich stron uczestniczących były wiążące dla pozostałych. Doradcy techniczni, finansowi i prawni muszą włożyć wiele wysiłku w przygotowanie dokumentacji oraz szczegółowej oceny projektu. Prace takie stanowią często znaczące koszty w kosztorysie całego projektu (tzw. koszty transakcyjne), a jakiegokolwiek spowolnienie prac doradców może spowodować opóźnienie wdrożenia obiektu. Im większe jest przedsięwzięcie, im wyższe jest ryzyko, a struktura projektu bardziej skomplikowana, tym większe zużycie siły roboczej oraz wydłużenie okresu od idei inwestycji do jej zakończenia.
Pozabilansowe ujęcie transakcji dla sponsorów	Kryteria z Maastricht powodują konieczność „wyprowadzenia” finansowania infrastruktury z budżetu. Zgodnie z zasadami Eurostatu projekty nie muszą być ewidencjonowane na rachunkach budżetu państwa, dopóki sektor prywatny ponosi ryzyko budowy oraz ryzyko dostępności i/lub ryzyko popytu.
Zabezpieczenia dla kredytodawców	W celu uzyskania funduszy na poziomie wymaganym do pokrycia kosztów inwestycji sponsorzy muszą utworzyć odpowiedni pakiet zabezpieczeń w kolejnych fazach projektu zaakceptowany przez inwestorów i kredytodawców.

Element / cecha	Opis
	Wykorzystywanie instrumentów inżynierii finansowej (<i>forward</i> , opcje) do zabezpieczania transakcji.
Zabezpieczenie dla spółki inwestycyjnej, sponsorów, kredytodawców	Pozyskanie gwarancji, których rodzaj i liczba są uzależnione od stopnia skomplikowania projektu i jego „rynkowego” charakteru – gwarancje Skarbu Państwa, gwarancje budowy, gwarancje bankowe, gwarancje osób trzecich, gwarancje od ryzyka politycznego, długoterminowe umowy z odbiorcami lub kontrakty bierz-lub-płać, gwarancje dostaw lub odbioru usług, ubezpieczenie kredytów itp.
Kompletność dokumentacji	Przedkładane dokumenty muszą precyzyjnie przydziałać zobowiązania i zapewniać zakres ubezpieczenia. Powinny obejmować sprawdzenie tytułów do terenu, umowy na dostawę mediów – energii elektrycznej, gazu, wody, wymogi ochrony środowiska, zawarte umowy handlowe, dokumenty rejestrowe spółki, dokumenty finansowe sponsorów projektu, umowy koncesji, pozwolenia państwowe, dokumenty budowy (umowa o kierowanie projektem, kontrakty techniczne, kontrakt na budowę, obligacje wykonania i gwarancje).
Raporty/ sprawozdawczość	Raporty ekspertów i opinie są potrzebne we wszystkich fazach cyklu projektu i dotyczą: studiów wykonalności wraz z analizą finansową i techniczną, raportów inżynierskich, opinii prawnych prawników z kraju goszczącego, opinii i sprawozdań księgowych, raportów dotyczących oceny ryzyka itp.
Dźwignia finansowa	Bardzo wysoka – średnio 25% udziały kapitałowe i 75% środki dłużne. Nierzadko relacja ta kształtuje się na poziomie 15:85. Głównym powodem jest wysoka wartość kosztorysowa inwestycji.
Koszty finansowania dłużnego	Transakcje zawierane w ramach <i>project finance</i> są bardziej skomplikowane niż udzielenie czy uzyskanie komercyjnego kredytu. Różnorodność ryzyka, konieczność jego określenia i starannego przeanalizowania powoduje wiele trudności, przy faktycznym braku zabezpieczenia na aktywach, i w konsekwencji sprawia, że stopa oprocentowania jest dużo wyższa niż w przypadku innych kredytów inwestycyjnych, jako rekompensata za bardzo wysokie

Element / cecha	Opis
	ryzyko inwestycyjne. „Premia kredytodawców w koszcie pozyskania funduszy może być 1–3 razy większa niż w wypadku finansowania bieżącego” – E.R. Yescombe.

Źródło: K. Brzozowska, *Project finance w inwestycjach publicznych realizowanych na szczeblu lokalnym*, Zeszyty Naukowe US nr 30, Ekonomiczne Problemy Usług nr 31, Szczecin 2009, s. 15.

Specyfika inwestycji infrastrukturalnych, wiodąca rola sektora publicznego wynikająca ze służebnej roli infrastruktury w życiu gospodarczym i społecznym oraz wysoka kapitałochłonność inwestycji infrastrukturalnych znajdują swoje odzwierciedlenie w organizacji, finansowaniu i eksploatacji projektu PPP. Organizacja projektu inwestycyjnego finansowanego i prowadzonego w ramach PPP jest skomplikowana i wymaga precyzyjnej koordynacji zadań rzeczowych i finansowych przypadających na strony uczestniczące w przedsięwzięciu oraz alokacji ryzyka wynikającego z projektu w sposób akceptowany przez wszystkich partnerów. Każdy z partnerów planuje osiągnąć swoje indywidualne cele, nie zawsze zgodne z celem nadrzędnym rozwoju infrastruktury, jakim jest zapewnienie społeczeństwu dostępu do odpowiednich pod względem ilości i jakości usług. Najważniejsze zadania spoczywają na władzach publicznych i sponsorach, czyli przedstawicielach sektora prywatnego. Głównymi uczestnikami procesu inwestycyjnego są sponsorzy, władze publiczne, banki kredytujące i inni kredytodawcy, wykonawcy, operatorzy.

Cechy *project finance* w połączeniu z cechami PPP, a szczególnie konieczność zapewnienia przychodów dających realne możliwości uzyskiwania nadwyżek wystarczających na spłatę wymagalnych rat i odsetek od kredytów i pożyczek oraz spełnienia warunków formalnych, są ściśle związane z koniecznością ponoszenia dodatkowych i znaczących nakładów finansowych na ekspertyzy, przygotowanie skomplikowanej dokumentacji, zabezpieczenia procesu inwestycyjnego przed ryzykiem inwestycyjnym oraz całego projektu przed ryzykiem ograniczenia dostępności czy zbyt małego popytu, ryzykiem politycznym, ryzykiem zmian prawnych czy wreszcie ryzykiem finansowym.

Takie dodatkowe nakłady finansowe, noszące nazwę kosztów transakcyjnych, przyczyniają się do znaczącego podwyższenia wartości kosztorysowej inwestycji. Koszty transakcyjne mogą stanowić nawet 10–30% kosztów inwestycji. Koszty transakcyjne występują w każdym projekcie inwestycyjnym i mają charakter relatywnie stały, niezależnie od wielkości i

wartości przedsięwzięcia¹⁰. W konsekwencji wysoki udział kosztów transakcyjnych oraz kosztów kapitału obcego powoduje, że inwestycje o stosunkowo niskiej wartości będą z góry skazane na niepowodzenie.

ROLA DORADCÓW

Głównym powodem występowania kosztów transakcyjnych jest działalność podmiotów, których udział w zaangażowaniu kapitału nie jest znaczny albo w ogóle go nie ma, a bez których jednak trudno byłoby doprowadzić do udanego zakończenia projektu. Prace takich podmiotów mogą stanowić znaczące koszty w kosztorysie całego projektu, a jakiegokolwiek spowolnienie prac może spowodować opóźnienie wdrożenia obiektu. Są to firmy doradcze lub eksperci indywidualni. Należą do nich:

- a) doradcy w zakresie spraw technicznych, organizacji i zarządzania projektem,
- b) doradcy prawni,
- c) doradcy finansowi,
- d) firmy ubezpieczeniowe,
- e) agencje ratingowe.

Doradcy techniczni są angażowani w celu opracowania technicznych aspektów dokumentacji przetargowej, oceny technicznych aspektów ofert i ich negocjowania, sprawdzenia projektu technicznego, nadzorowania budowy. Pracę doradców technicznych wykonują firmy budowlane lub usługowe posiadające doświadczenie w zakresie realizacji projektów podobnego typu, a także niezależni rzeczoznawcy.

Usługi zewnętrznych doradców prawnych dotyczą przygotowania dokumentacji, prowadzenia negocjacji, jak również prawnych problemów związanych z realizacją projektu (np. dotyczących terenu budowy, spraw pracowniczych, podatkowych itp., a także postępowań związanych z procedurami oraz dokumentami). W projektach PPP są zatrudniane firmy prawnicze o zasięgu międzynarodowym specjalizujące się w zakresie usług dla sektora publicznego oraz w zakresie inwestycji. Na rynku istnieje duża konkurencja w zakresie kancelarii oferujących usługi prawne dla sektora PPP. Ranking firm prawniczych zajmujących się doradztwem na rzecz projektów PPP w 2008 r. przedstawiono w tabeli 3.

¹⁰ Brzozowska K., *Struktura finansowania prywatnych projektów infrastrukturalnych*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 965 "Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka". Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 313.

Tabela 3
Największe firmy prawnicze w zakresie projektów PPP/PFI

Lp.	Nazwa firmy	Siedziba	Wartość projektu (w mln USD)	Liczba kontraktów
1.	Clifford Chance	Wielka Brytania	3611	7
2.	Allen & Overy	Wielka Brytania	2005	12
3.	Clayton Utz Barristers & Solicitors	Australia	1855	3
4.	Allens Arthur Robinson	Australia	1846	4
5.	Linklaters	Wielka Brytania	1785	4
6.	Corrs Chambers Westgarth	Australia	1763	1
7.	Simmons & Simmons	Wielka Brytania	1707	2
8.	Uria & Menendez	Hiszpania	1583	3
9.	Orrick Herrington & Sutcliffe	USA	1104	2
10.	Kim & Chang	Południowa Korea	969	5

Źródło: Dealogic Projectware Half-year League Tables 2008, Project Finance. September 2008.

Jak wynika z tabeli 3, większość firm prawniczych świadczących usługi na rzecz projektów PPP to firmy o zasięgu globalnym, ale wywodzące się z Wielkiej Brytanii albo należące do bloku krajów Wspólnoty Brytyjskiej. W 2008 r. firmy z tego kręgu świadczyły usługi prawne dla 33 projektów PPP z 43 znajdujących się w pierwszej dziesiątce, natomiast zaangażowanie samych brytyjskich korporacji prawniczych dotyczyło 25 projektów, co stanowiło ok. 60% projektów ujętych w tabeli 3 i ok. 50% wartości tych projektów. Duże zaangażowanie firm brytyjskich wynika z poziomu rozwoju rynku PPP w Wielkiej Brytanii, która ma największe doświadczenia w rozwoju projektów PPP i nadal utrzymuje pozycję lidera.

Usługi doradztwa finansowego są świadczone przez banki komercyjne, ale znacznie częściej przez banki inwestycyjne oraz specjalistyczne firmy audytorskie. Działania doradcy finansowego obejmują doradztwo i wsparcie przy wstępnym badaniu wykonalności projektu oraz możliwości jego finansowania, wybór optymalnej struktury finansowej projektu, wybór instrumentów dłużnych i możliwych warunków

finansowania, analizę ryzyka, oszacowanie wartości projektu i ceny planowanych usług, wstępne badanie rynku PPP, przygotowanie dokumentacji przetargowej, finansowej ocenę ofert, negocjacje z oferentami oraz rozwiązywanie problemów podatkowych, kosztowych, bilansowych¹¹.

Firmy doradcze, które uczestniczą w przygotowaniu projektów PPP, znajdują się w czołówce banków inwestycyjnych i dużych firm doradczych. Zestawienie firm zatrudnionych jako doradcy finansowi w dużych projektach PPP według stanu na I półrocze 2008 r. przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4
Doradcy finansowi w projektach PPP/PFI w skali globalnej

Lp.	Nazwa firmy	Kraj	Wartość projektów (w mln USD)	Liczba transakcji
1.	KPMG	Holandia	5446	15
2.	Macquarie Group	Australia	4111	6
3.	Ernst & Young	Wielka Brytania	3061	4
4.	Deutsche Bank	Niemcy	2496	1
5.	PriceWaterhouseCoopers	USA	1521	12
6.	State Bank of India	Indie	1434	3
7.	DePfa Bank plc	Irlandia	1189	2
8.	NATIXIS	Francja	1051	1
9.	Mizuho Corporate Bank	Japonia	1000	2
10.	Millennium BCP	Portugalia	742	1
11.	F9 consulting	Portugalia	742	1

Źródło: Dealogic Projectware Half-year League Tables 2008, Project Finance. September 2008.

W pierwszej dziesiątce doradców finansowych przy projektach PPP znalazły się trzy firmy audytorskie: KPMG, Ernst & Young oraz PriceWaterhouseCoopers, należące do pięciu największych firm doradztwa

¹¹ Yescombe E. R. Partnerstwo...op.cit., s. 137; Public Privatepartnerships.UK Expertise for International Markets, International Financial Services, London 2003, s. 7.

księgowego na świecie. Na te trzy firmy przypadło 31 projektów, co stanowiło ok. 65% liczby projektów i ok. 44% ich wartości. Pod względem wartości projektów, na rzecz których świadczone usługi doradztwa finansowego, prym wiodł Deutsche Bank doradzający przy jednym projekcie o wartości 2496 mln USD oraz francuski bank NATIXIS z projektem o wartości 1051 mln USD.

Dla całości obrazu w tab.5 zestawiono banki o największym zaangażowaniu w 2008 r. w przygotowaniu konsorcjów kredytowych na finansowanie projektów PPP.

Tabela 5

Organizatorzy konsorcjów kredytowych na finansowanie projektów PPP/PFI

Lp.	Nazwa banku	Kraj	Wartość zaangażowania kredytowego (w mln USD)	Liczba zorganizowanych konsorcjów
1.	Dexia	Luksemburg	2164	14
2.	HBOS	Wielka Brytania	2114	6
3.	BBVA	Hiszpania	1455	7
4.	Fortis	Belgia	1400	8
5.	DePfa Bank plc	Irlandia	1135	7
6.	RBS	Wielka Brytania	1054	10
7.	Santander	Hiszpania	947	7
8.	State Bank of India	Indie	923	3
9.	Calyon	Francja	845	4
10	BayernLB	Niemcy	794	2

Źródło: Dealogic Projectware Half-year League Tables 2008, Project Finance. September 2008.

Największy udział w pierwszej dziesiątce banków organizujących konsorcja kredytowe dla projektów PPP posiadały banki brytyjskie, które zorganizowały 16 konsorcjów na kredyty w kwocie 3168 mln USD, ca stanowiło 12% liczby kredytów oraz ok. 25% ich wartości. Konsorcja na największą średnią wartość kredytu zorganizował niemiecki bank BayernLB (397 mln USD), brytyjski holding bankowo-ubezpieczeniowy HBOS (352,3 mln USD) oraz indyjski State Bank of India (307 mln USD).

Doradcy ubezpieczeniowi wykonują usługi w zakresie ubezpieczania projektu. Zazwyczaj zajmują się tym wyspecjalizowani pracownicy dużych firm ubezpieczeniowych, świadcząc usługi na rzecz spółki PPP, a także na rzecz banków kredytujących albo innych inwestorów. Zakres doradztwa jest bardzo wąski, co nie oznacza, że mało znaczący. Rola doradców ubezpieczeniowych rośnie wraz z rozwojem PPP i kompleksowych instrumentów finansowych.

W dużych projektach PPP znaczącą rolę, szczególnie dla pozyskania kapitału, odgrywają agencje ratingowe. Są to również firmy doradztwa finansowego zajmujące się oceną i klasyfikacją jakości danego projektu oraz dostarczaniem informacji o jego sponsorach, a następnie monitorujących ryzyko związane z realizacją projektu od strony finansowej przez okres jego trwania¹². O ocenę ratingową mogą ubiegać się projekty o dużej wartości kosztorysowej z uwagi na wysokie koszty badania przeprowadzonego przez agencje ratingowe. W wypadku projektów mniejszych ubieganie się o taką ocenę może nie być efektywne, chyba że jest ona wymagana przepisami prawa. Celem ubiegania się o przeprowadzenie oceny i nadanie oceny może być możliwość pozyskania środków finansowych na międzynarodowym rynku finansowym czy też uzyskanie wiarygodnej, niezależnej oceny jako potwierdzenia wiarygodności badanego podmiotu (projektu). Dla agencji ratingowych badanie projektów PPP w każdym przypadku wiąże się z koniecznością niestandardowego podejścia z uwagi na określoną specyfikę projektu, odmienne uwarunkowania lokalizacyjne i związane z tym uwarunkowania rynkowe, społeczne, prawne, środowiskowe. Na rynku projektów PPP działają agencje ratingowe o zasięgu światowym, takie jak amerykańskie Moody's Investors Service, Standard & Poors, Fitch, kanadyjska DBRS, japońska Japan Credit Rating Agency Ltd. i inne.

¹² Za: Dziawgo D., Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998, s.111.

ZAKOŃCZENIE

Projekty PPP, zachowujące w całości cechy i reguły *project finance*, mają skomplikowaną strukturę organizacyjną, prawną i finansową. Racjonalne sterowanie projektem wymaga korzystania z wszechstronnych, wysoce specjalistycznych usług doradczych na każdym etapie rozwoju projektu.

Usługi doradcze, o charakterze technicznym, prawnym, finansowym, ubezpieczeniowym, są świadczone przez czołowe firmy doradcze na świecie, a w kosztorysie projektu stanowią znaczącą pozycję.

Przeprowadzona analiza potwierdziła, że rynek doradców wyspecjalizowanych w obsłudze projektów PPP/PFI ma charakter globalny i obejmuje usługi dla dużych projektów długoterminowych.

SUMMARY

COMPLEMENTARY CHARACTER OF ADVISORY SERVICES IN PROJECTS OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Public – private partnership is treated as a remedy for solving problems of infrastructure gaps. Public-private partnership (PPP) is connected to interrelations between public bodies and private sector in construction and operational phases of public infrastructure objects. Because of its features PPP can be named as a project finance in public infrastructure.

Combination of PPP and project finance attributes doubles complexity and risks of project realization and leads directly to ensure assistance of advisory firms specializing in technical, legal and financial matters.

There is a global market of advisory services for long-term and huge project finance and PPP projects.

Translated by Krystyna Brzozowska