

PPP w projekcie budowy wiat przystankowych w Warszawie

Utworzono: wtorek, 20, wrzesień 2011 09:31 Agnieszka Serbeńska



Przygotowania warszawskiego projektu budowy wiat przystankowych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego są zaawansowane. Przedsięwzięcie jest już po etapie negocjacji z potencjalnymi partnerami stołecznego Ratusza. Projekt będzie realizowany w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane. W przyjętej koncepcji projektu zasadniczym zastrzeżeniem postawionym przez miasto było to, że nie będzie żadnych dopłat ze środków publicznych. Zatem wynagrodzenie partnera prywatnego – koncesjonariusza będzie pochodziło wyłącznie z prawa do eksploatacji wiat przystankowych.

Projekt budowy wiat przystankowych jest jednym z pierwszych, jakie Warszawa postanowiła realizować w formule PPP. Koszt przedsięwzięcia oszacowano na poziomie 80-100 mln zł. Warszawa w ten sposób chce wypełnić swoje obowiązki w zakresie usług publicznych zapewniając na sieci komunikacyjnej standardowe punkty przystankowe dla mieszkańców korzystających z transportu publicznego. Wyznaczając sieć wiat brano pod uwagę bezpieczeństwo ruchu drogowego oraz m.in. estetykę przestrzeni miejskiej i potrzeby na nowych drogach wiodących do osiedli.

Koncesjonariusz będzie zobowiązany do budowy na własny koszt i ryzyko sieci wiat przystankowych, tj. 1500 obiektów w lokalizacjach wskazanych przez miasto. Prawem koncesjonariusza będzie eksploatacja paneli reklamowych, które zostaną zamontowane w konstrukcjach wiat. Otrzyma on wyłączność na sprzedaż tej powierzchni reklamowej. Tak uzyskane przez niego wynagrodzenie ma służyć pokryciu poniesionych nakładów inwestycyjnych, a także kosztów konserwacji i utrzymania wiat przystankowych.

Przeważająca liczba wiat, szczególnie tych zlokalizowanych w reprezentacyjnych

miejscach stolicy, ma powstać według projektu, który Ratusz wyłonił w konkursie. W przypadku wyglądu i konstrukcji pozostałych miasto przyjęło elastyczniejsze podejście, zastrzegając koncesjonariuszowi tylko obowiązek dotrzymania ogólnych wytycznych technicznych, szczególnie odnoszących się do trwałości obiektów. Wyszło zatem z założenia, że to inwestor będzie zainteresowany dotrzymaniem jakości, ponieważ w wieloletnim kontrakcie na utrzymanie obiektów będzie mu zależało na takich konstrukcjach, których utrzymanie i konserwacja nie będzie wymagała szczególnie dużych nakładów.

Miasto podejmując się projektu przyjęło podejście systemowe wychodząc z założenia, że w jego przygotowaniach chce mieć doradcę prawnego i finansowo-ekonomicznego, zajmującego się analizami wstępnej i zamierzonej struktury prawnej przedsięwzięcia oraz trybu wyboru partnera, analizą stanu prawnego składników majątkowych. O słuszności takiej decyzji przekonano się przede wszystkim na etapie negocjacyjnym, kiedy racje i argumenty ekonomiczne potencjalnych koncesjonariuszy należało skonfrontować z racjami, oczekiwaniami i możliwościami partnera publicznego.

W trakcie negocjacji okazało się, że kluczowym zagadnieniem partnera prywatnego była sprawa lokalizacji wiat przystankowych. Dla miasta było to oczywiste, że będą w pasie drogowym, więc początkowo nie dostrzegało problemów wymagających rozwiązań. W tym przypadku raczej widziało dla inwestora dość bezpieczną sytuację. Przyjęto, że po stronie miasta leżą sprawy związane z decyzjami administracyjnymi na zajęcie pasa drogowego i koordynacji tego procesu administracyjnego dla 1500 obiektów. W Warszawie jednak jest to dość skomplikowane, ponieważ kompetencyjnie za drogi odpowiada wiele jednostek organizacyjnych. Poza administracją Rausza są też urzędy dzielnic, które zarządzają ciągami gminnymi. Natomiast zarząd nad drogami wyższych kategorii sprawuje Zarząd Dróg Miejskich. Zatem chodziło o to, by inwestor miał wiedzę o tym, do której jednostki musi się zgłosić po decyzję dla konkretnej lokalizacji, z drugiej zaś strony o to, by urzędnicy tych jednostek byli poinformowani o projekcie i sprawniej przeprowadzali postępowanie.

Decyzje muszą być pozyskiwane odrębnie dla każdego obiektu i jego elementu jako nośnika reklamy. Przy tym nie dotyczą one wyłącznie tych wydawanych przez zarządców dróg, ale wszystkich wynikających z procesu budowlanego (np. zgłoszenia robót, podłączeń energetycznych), w tym też Konserwatora Zabytków. Na jedną wiatę przypada więc co najmniej 5-6 różnego typu zezwoleń. Pomnożenie tego przez 1500 obiektów pokazuje skalę całej procedury. Tymczasem inwestor będzie miał trzy lata od momentu podpisania umowy do zakończenia budowy. Jego obawy i podkreślane przez niego ryzyko wiąże się z uznaniowością w decyzjach administracyjnych, a więc niepewnością ich pozytywnego rozstrzygnięcia, oraz czasem, jaki upływa od chwili złożenia wniosku do uzyskania potrzebnego dokumentu. Okazało się, że miasto, które wzięło na siebie koordynację procesu pozyskiwania decyzji, natrafiło na wcześniej nieprzewidziane przeszkody, wynikające z nieuregulowanych stanów własności gruntów w pasie drogowym. Okazało się również, że zapisy niektórych miejscowych planów zagospodarowania

PPP w projekcie budowy wiat przystankowych w Warszawie

Utworzono: wtorek, 20, wrzesień 2011 09:31 Agnieszka Serbeńska

przestrzennego wprowadziły zakaz umieszczania reklam, bądź ograniczyły powierzchnie nośników reklamowych, co koliduje z założeniem finansowania wiat z opłat za sprzedaną powierzchnię reklamową. Również w tych dokumentach pojawiły się na przykład wskazania kolorystyczne dla wiat przystankowych. Z części więc wcześniej przyjętych lokalizacji należało zrezygnować, a w ich miejsce wprowadzić inne, z tzw. listy rezerwowej.

W kontraktach typu PPP istotnym zagadnieniem jest rozpoznanie rynku pod kątem zainteresowania podmiotów realizacją takiego projektu. Warszawa, zanim opublikowała ogłoszenie o wyborze partnera w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane, zdecydowała się na spotkanie z potencjalnymi inwestorami w celu omówienia pomysłu i założeń planowanego projektu. Przedsięwzięcie jest nietypowe więc Ratusz chciał sobie odpowiedzieć na pytania: czy warto kontynuować jego przygotowania, jaka jest szansa jego realizacji. Badanie rynku pozwoliło wstępnie ocenić zainteresowanie podmiotów gospodarczych projektem. Okazało się, że projekt jest w sferze zainteresowań nie tylko samych inwestorów, ale też instytucji finansujących, zapewniających inwestorom kapitał.

Służący wypracowaniu projektu umowy etap negocjacji, podjęty po ogłoszeniu koncesji, podzielono na dwa obszary zagadnień. Pierwszy dotyczył pracy na dokumentach, a drugi obejmował dialog negocjacyjny z poszczególnymi podmiotami. Stołeczny Ratusz liczy, że niedługo uda się zakończyć postępowanie i jeszcze w tym roku zostanie wybrany koncesjonariusz oraz podpisana umowa na realizację projektu.

Agnieszka Serbeńska

Materiał na podstawie prezentacji na spotkaniu Grupy Roboczej - sektora drogowego (drogi, mosty) oraz Grupy Roboczej - transportu miejskiego, które odbędą się 11 sierpnia 2011 r. w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego.