

Co firma może zyskać, biorąc udział w PPP

Partnerstwo publiczno-prywatne umożliwia firmie m.in. budowanie rozpoznawalnej marki. O czym należy pamiętać, decydując się na taką formę?

Przedsiębiorcy, którym zależy na zwiększeniu sprzedaży i rozwoju działalności, mogą pomyśleć o partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP). Jest to model współpracy między tymi sektorami, zakładający wspólną realizację konkretnego przedsięwzięcia o znaczeniu publicznym. Odbywa się ona na podstawie wieloletniej umowy o PPP, zawartej przez firmę będącą inwestorem prywatnym oraz instytucję publiczną.

Określa ona przede wszystkim podział zadań między partnerami. Wskazuje również sposób i wysokość wynagrodzenia za wykonanie poszczególnych etapów przedsięwzięcia oraz podział ryzyka, czyli odpowiedzialności za zarządzanie danym zadaniem. W praktyce PPP sprowadza się do realizacji przez partnera prywatnego inwestycji publicznej na rzecz gminy, ministerstwa, sądu, szpitala czy innej instytucji. Może to być np. budowa drogi, szpitala, oczyszczalni ścieków, światłowodu, jak i wielu innych obiektów związanych z dostarczeniem usług dla ludzi – mówi Małgorzata Okularczyk-Okoń, prezes zarządu Collect Consulting.

Jak dodaje, przedsiębiorca za wszystkie zrealizowane działania powinien otrzymywać od partnera publicznego wynagrodzenie (zwane opłatą za dostępność) zgodnie z ustalonym harmonogramem, np. w 180 równych miesięcznych ratach albo w częściach po zakończonych etapach inwestycji.

Podmiot publiczny „splaca” inwestora przez okres trwania umowy o PPP. Dlatego dla przedsiębiorcy partnerstwo jest inwestycją, która powinna przynieść określone zyski. To nic innego jak ulokowanie zasobów firmy na pewien okres, a następnie zarabianie na tym przez kolejne lata. PPP można postrzegać jako połączenie w całość kilku umów z odroczeniem terminu wynagrodzenia do czasu oddania inwestycji w użytkowanie. Zazwyczaj są to kontrakty wieloletnie, wymagające przewidzenia i opisanie w ich treści wszystkich możliwych sytuacji, które mogą się wydarzyć. Znamienne w projektach PPP jest ryzyko. Trzeba je odpowiednio zidentyfikować i podzielić – za co odpowiada firma, a za co podmiot publiczny. Im zapisy są mniej konkretne, tym ryzyko dla przedsiębiorcy jest większe – zwraca uwagę Małgorzata Okularczyk-Okoń.

Różnice między opcjami

PPP, podobnie jak zamówienia publiczne (ZP), są formą realizacji projektów publicznych. Między obiema opcjami występują znaczące różnice.

W przypadku PPP podział rodzajów ryzyka i zadań następuje w zależności od kompetencji partnerów. Inaczej jest w ZP – tam większość rodzajów ryzyka ponosi sektor publiczny. Różnice dotyczą również finansowania. W PPP pochodzi ono głównie

”
PPP umożliwia firmom podzielenie się ryzykiem z podmiotem publicznym. Warto jednak być uważnym w negocjacjach i zadbać o szczegóły, co pozwoli uniknąć konfliktu w sytuacji kryzysowej.

ze strony podmiotu prywatnego – przedsiębiorstwo inwestuje swoje pieniądze bądź pozyskuje finansowanie zewnętrzne. Z kolei w ramach ZP pochodzi ono głównie ze środków publicznych. Sektor prywatny nie angażuje tu własnych pieniędzy – porównuje Mikołaj Rasek, adwokat prowadzący własną kancelarię.

Czym jeszcze różnią się obie opcje? Na przykład tym, że w ramach PPP zazwyczaj to partner prywatny – inaczej niż w przypadku ZP – ma zarządzać i utrzymywać przedsięwzięcie w kolejnych latach.

Różnice między tymi opcjami obejmują również czas współpracy.

PPP to przedsięwzięcia łączące strony długoterminowo. W ramach zamówień publicznych współpraca zawierana jest jedynie na czas realizacji inwestycji. Poza tym PPP ma bardziej elastyczną strukturę niż ZP, gdzie wszelkie regulacje wynikają z przepisów ustawy i postanowień specyfikacji – informuje adwokat.

Zalety i wyzwania

PPP może być dla firm atrakcyjnym modelem współpracy z podmiotem publicznym. Jakie korzyści płyną z realizacji projektów w tej formule?

Podstawowe zalety to wyższe niż standardowe zyski i stopy zwrotu z inwestycji. Aspekt finansowy jest kluczowy w podej-

mowaniu decyzji o wejściu w projekty PPP. Kolejną korzyść to stabilność i przewidywalność przychodów, jeżeli inwestycja realizowana jest w modelu opłaty za dostępność – a więc stałe miesięczne lub kwartalne wynagrodzenie. Poza tym PPP to dla wielu firm również sposób na stworzenie i rozwijanie silnej, rozpoznawalnej marki. Dla korporacji może to być doskonały sposób na wejście i zaistnienie na rynku – uważa prezes zarządu Collect Consulting.

Decydując się na taką formę współpracy, warto mieć świadomość istnienia związaną z nią wyzwań.

Należy wziąć pod uwagę m.in. poziom skomplikowania i czasochłonność negocjacji w ramach uzgadniania warunków umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Wymaga to długotrwałego zaangażowania wielu osób i może generować wysokie koszty. Do potencjalnych wad PPP należy zaliczyć również trudności w podziale ryzyka – nieprawidłowy może skutkować konfliktem między partnerami. Długotrwały charakter przedsięwzięcia może wiązać się z negatywnymi skutkami zarówno dla podmiotu prywatnego, jak i publicznego, co przykładowo może ograniczać elastyczność finansową bądź projektową stron – zwraca uwagę Mikołaj Rasek. 📧

Justyna Klupa
j.klupa@pb.pl

Rekrutacja: o co nie powinno się pytać kandydatów

Co trzecia Polka podczas rozmowy o pracę otrzymywała pytania o plany rodzinne.

Zmiana pracy jest stresująca dla poszukujących nowego miejsca zatrudnienia. Dotyczy to przede wszystkim udziału w rozmowach kwalifikacyjnych. Te nie zawsze przebiegają bezproblemowo – jak wynika z badania Pracuj.pl, kandydaci wciąż spotykają się z pytaniami, które zgodnie z prawem nie powinny w ogóle paść.

Rekruterzy muszą pamiętać o tym, że proces ten podlega regulacjom prawnym. Przykładowo, w zakresie pytań, które można zadać kan-

dydatowi, by nie doszło do dyskryminacji – to reguluje Kodeks pracy. Dane, o jakie może prosić i przetwarzać pracodawca, określa z kolei RODO. Do podstawowych informacji należą: imię i nazwisko, data urodzenia, dane kontaktowe, wykształcenie, kwalifikacje zawodowe oraz przebieg dotychczasowego zatrudnienia. Kandydat może zostać poproszony o udzielenie innych, dodatkowych informacji, o ile jest to uzasadnione zakresem wykonywanych obowiązków. W przeciwnym wypadku może odmówić udzielenia informacji – mówi Konstancja Zyzik, ekspertka ds. rekrutacji i rozwoju talentów w Pracuj.pl.

Tymczasem z danych przedstawionych przez Pracuj.pl

wynika, że co czwarta osoba przyznała, że zdarzyło jej się w trakcie procesu rekrutacyjnego otrzymać pytanie o plany rodzinne. Zdecydowanie częściej takie doświadczenia mają kobiety (32 proc. wskazań) niż mężczyźni (19 proc.). Te pierwsze narzekają również na dyskryminację za względu na płeć. Takie sytuacje częściej dotyczą kobiet (8 proc. badanych) niż mężczyzn (5 proc.).

4 proc. respondentów odczuwa trudności w poszukiwaniu pracy ze względu na swoją orientację psychoseksualną. Chodzi o osoby utożsamiające się z mniejszością LGBTQIA+. Z dyskryminacją na tym te spotkało się 5 proc. mężczyzn i 3 proc. kobiet. [JAKI] 📧

Złap kontrakt

Szansa na rozwój dla firm budowlanych i energetycznych

13-14.11

Przedsiębiorcy mogą poznać kontrahentów podczas spotkań kooperacyjnych, które odbędą się w Warszawie oraz online. Ośrodek Enterprise Europe Network przy Staropolskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej zaprasza na nie firmy z branży budowlanej i energetycznej. Spotkania odbędą się 13 i 14 listopada podczas 4. międzynarodowej wystawy i konferencji ReBuild Ukraine: construction and energy. To wydarzenie poświęcone projektom odbudowy, materiałom, technologiom, sprzętowi i inwestycjom niezbędnym do odbudowy zniszczonej wojną gospodarki Ukrainy – ze szczególnym uwzględnieniem infrastruktury, przemysłu, energetyki i mieszkalnictwa. Krajowe pawilony przygotowują na tę wystawę m.in. Włochy, Finlandia, Francja, Norwegia, Belgia, Niemcy i Szwajcaria. Spotkania odbędą się w formie hybrydowej: stacjonarnie podczas targów ReBuild Ukraine w Warszawie oraz zdalnie w formule online na platformie B2match. Organizatorzy podkreślają, że wydarzenie to dobra okazja do nawiązania relacji biznesowych z nowymi partnerami z branży, jak też znalezienia klientów dla oferowanych produktów lub usług. Uczestnicy spotkań mogą porozmawiać o możliwościach współpracy, wymieniać doświadczenia i dyskutować o najnowszych rozwiązaniach z branży. Udział w spotkaniach kooperacyjnych nic nie kosztuje, natomiast rejestracja jest obowiązkowa. [SACHI] 📧

W tych dniach odbędą się spotkania kooperacyjne dla firm podczas ReBuild Ukraine: construction and energy.

Więcej informacji
Szczegóły dotyczące spotkań B2B i rejestracja:
www.b2match.com/e/rebuild-ukraine-matchmaking-platform