



Warszawa, 3 grudnia 2005. Wszystkie media dzisiaj poinformowały, że mimo kłopotów związanych z awarią rządowego samolotu, prezydent Kwaśniewski wrócił już do kraju. Po Prezydenta wysłano z kraju inny samolot, który wylądował bez przeszkód na warszawskim Okęciu około drugiej w nocy. Prezydent przebywał z wizytą w Wiedniu.

Nowe rządowe samoloty mogły już latać, jednak przetarg na ich zakup został unieważniony w połowie 2003 roku, powodem było wycofanie się w ostatnim momencie dwóch firm, amerykańskiego Bombardiera i kanadyjskiego Jeta, został tylko francuski Falcon. Według nieoficjalnych informacji wycofanie się z walki tych firm, to był protest przeciwko ustawionym warunkom przetargu pod Francuzów. Rząd chciał im zrekompensować straty z powodu wyboru amerykańskich samolotów F16. Rząd jeszcze rozważał później możliwość leasingu dwóch samolotów, nieoficjalnie wymieniano się Embraera, ale skończyło się „jak zwykle”.

W tej sytuacji powraca dyskusja o zakupie samolotów lub alternatywnej formie finansowania przez Rząd dostępu do samolotów. Możliwości rozwiązań jest wiele, w tym tradycyjny zakup samolotów w oparciu o prawo zamówień publicznych z asygnowaniem środków budżetowych, gdzie Rząd finansuje kontrakt zakupu samolotów lub *Life cycle contracting*, w którym dostawca jest zobowiązany do dostarczenia, konserwowania i serwisowania samolotów w całym okresie ich życia, w ramach tego samego kontraktu zakupu.

Rząd Nowej Zelandii przeprowadził kalkulację wartości bieżącej netto *Net Present Value (NPV)* na F-16 A/B w transakcji leasingu, a dokładniej *lease-to-buy*. Okazało się, że wynik oszczędności kosztów był na poziomie netto \$316 milionów w porównaniu do tradycyjnego zakupu nowych samolotów F-16 C/D.¹ Policzenie i porównanie całokształtu korzyści z sposobu finansowania dostępu do samolotów w okresie życia produktu lub usługi, powinno być podstawą do podejmowania decyzji przez Rząd. Zakup czy wynajem samolotów lub leasing operacyjny, także „*Wet leasing*” czyli forma leasingu samolotów z dodatkowym obowiązkiem serwisowania, a może leasing finansowy i rozwiązania hybrydowe w leasingu.

Źródło: General Electric Capital Corporation

OPERATING LEASING

SALE-LEASE BACK TRANSACTION

FINANCIAL LEASING WITH CALL OPTION

AIRCRAFT VALUE GUARANTEE

PARTIAL RECOURSE DEBT

HYBRID LEASING

AIRCRAFT VALUE RELATED PRICING

I czy tą decyzję powinni podejmować politycy lub urzędnicy? Czy strona rządowa ma inne wyjście, które pozwoli na alokację ryzyka finansowania projektu poza budżet. Rząd amerykański poprzez politykę realizowaną w ramach *Aircraft Management Policy Division, (Wydział w Office of Transportation and Personal Property, Office of Governmentwide Policy)*² uregulował zasady korzystania na warunkach komercyjnych z leasingu oraz dzierżawy i wyłącznego wynajmowania usługi korzystania z samolotów przez agendy rządowe w ramach zakupu usług zewnętrznych.

W Polsce słabo jest rozwinięty outsourcing usług rządowych, ale to może zmienić się dzięki Ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP). Efektywne wykorzystanie finansowania strukturalnego, *project finance* czy też różnych form leasingu będzie lepiej wykorzystane przez usługodawcę w oparciu o długoterminową umowę PPP - dzięki wiedzy, umiejętnościom i doświadczeniu w finansowaniu projektów ze strony partnera prywatnego.

Oczywiście partner publiczny musi wykonać analizę *Value for Money (VfM)*, która oznacza wskaźnik korzyści będący relacją sumy korzyści z zastosowania koncepcji PPP odniesionych przez sektor publiczny wobec jej kosztu. Wymusza to na partnerze publicznym konieczność wyliczenia kosztu przeprowadzenia projektu przy zastosowaniu metody tradycyjnej i porównania kosztu metody tradycyjnej z potencjalnym kosztem zastosowania modelu PPP.

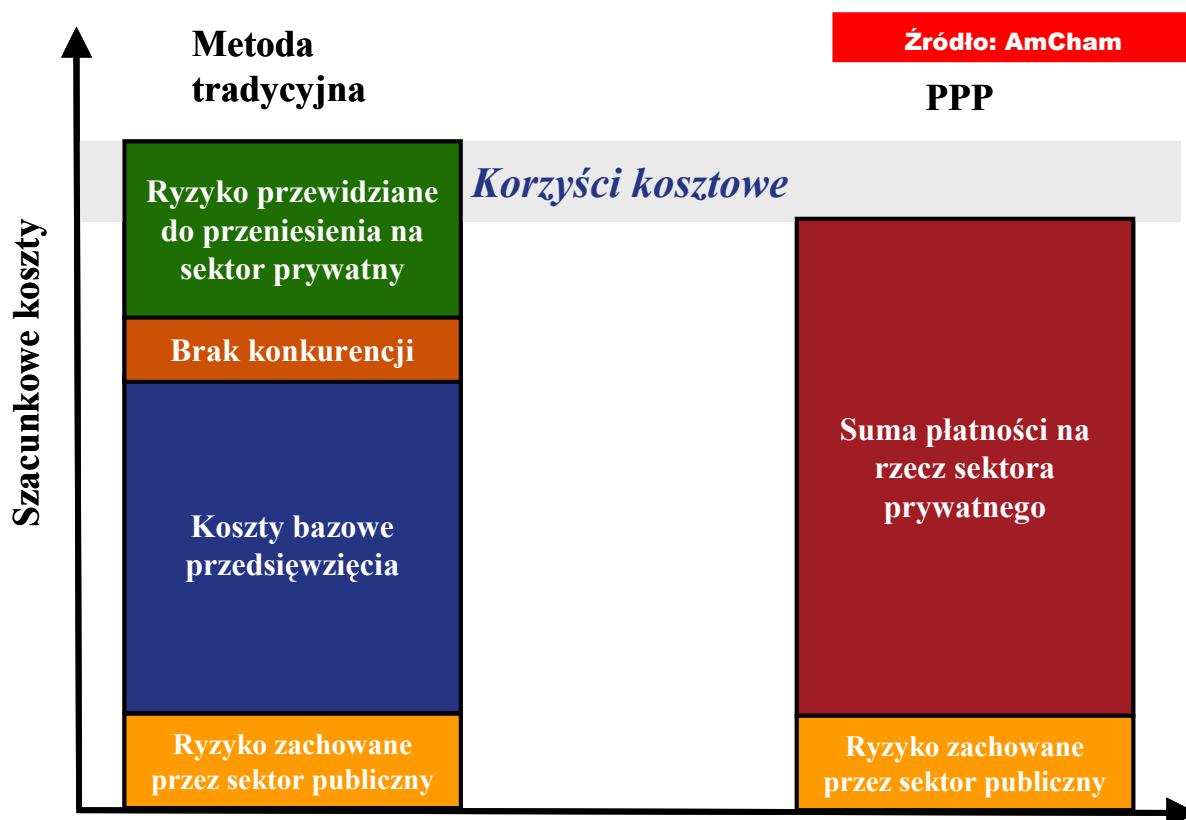
Porównania tego można dokonać za pomocą specjalnego modelu finansowego, zwanego komparatorem (PSC)³. Umożliwia on porównanie szacunkowych kosztów wykonania danego zadania w trybie PPP i metody tradycyjnej przy zachowaniu tych samych standardów

¹ www.beehive.govt.nz, 3 grudnia 2005

² <http://www.gsa.gov/aircraftpolicy>, 3 grudnia 2005

³ Skrót, ang. Public Sector Comparator

wykonania. PSC można zdefiniować jako szacunkowe koszty wykonania danego zadania przez podmiot publiczny. Model uwzględnia również szacunek kosztów ryzyk ekonomicznych przejętych przez sektor prywatny w ramach wariantu PPP, które w metodzie tradycyjnej są ponoszone przez sektor publiczny. Obliczony szacunkowy koszt jest przedstawiany jako wartość bieżąca netto i może zostać użyty do porównania z szacunkowym kosztem wykonania danego zadania w trybie PPP. To jest metodologia, która na warunkach ekonomicznych pomoże w podjęciu przez Rząd decyzji, o modelu finansowania wymiany rządowej floty samolotów. Ale czy Rząd zechce z niej skorzystać ?



Doradzamy przy projektach inwestycyjnych, w fazie pre-development i w fazie realizacji, w projektach *project finance*, zarządzania ryzykiem w *project finance*, zwłaszcza w transakcjach realizowanych w oparciu o model partnerstwa publiczno-prywatnego.

(22) 742 1280

PROJECT FINANCE POLAND™ jest częścią Global Group of Companies Sp. z o.o z siedzibą w Warszawieⁱⁱ.

www.projectfinance.pl HQ@projectfinance.pl

ⁱ PROJECT FINANCE POLAND™ jest znakiem towarowym korzystającym z prawa ochronnego w Urzędzie Patentowym RP, Numer Z-296695© 2004 Global Group of Companies Sp. z o.o.. All rights reserved

ⁱⁱ Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Sądu Gospodarczego – Numer KRS: 0000070677, wysokość kapitału zakładowego: 1 001 300,00 ZŁ, Numer identyfikacyjny REGON: 012519744, Numer identyfikacji podatkowej PL 5220101421, rok założenia 1991