



Urząd Miasta Szczecin

Wydział Sportu

pl. Armii Krajowej 1, 70-456 Szczecin

tel. +4891 42 45 175, +4891 42 30 973, fax. +4891 42 20 059

sport@um.szczecin.pl, www.szczecin.eu

Szczecin, 2017.06.28

Pan

Nasz znak: WS-II.1431.7.2017.KW

dotyczy: wniosku o udostępnienie informacji publicznej.

W odpowiedzi na wniosek z dnia 19.06.2017 r., złożony w dniu 20.06.2017 r., o udostępnienie informacji publicznej na podstawie ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej w załączeniu przekazuję skan wnioskowanych dokumentów, w których posiadaniu jest organ.

W przypadku chęci uzyskania informacji dotyczącej analiz prawnych, należy zwrócić się bezpośrednio do jednostki Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji.


DIREKTOR WYDZIAŁU
Krzysztof Szpile

Aneks Nr 1 z dnia *04.05.16*.....
Do Umowy koncesji na usługi nr WS-II.4223.6.2014.ŁW

zawartej w dniu 03.07.2014 r. w Szczecinie,

Rh
między:

Gminą Miasto Szczecin – Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji w Szczecinie

SA
Ul. Jarowita 2, 70-501 Szczecin, REGON 811205361, NIP 852-21-36-518

SZAFERA 7, 71-245
W imieniu której działa:

Krzysztof Soska- Zastępca Prezydenta Miasta Szczecin,

zwaną dalej **Koncesjodawcą,**

a

Arena Szczecin Operator, ul. Władysława Szafera 3/5/7, 71-245 Szczecin

REGON 147094040, NIP 1182097128, KRS 0000497588

W imieniu której działa

Norbert Rokita- Prezes Zarządu,

zwaną dalej **Koncesjonariuszem**

jednocześnie każda z nich z osobna zwana **Stroną**, a łącznie **Stronami**

Na podstawie § 23 umowy koncesji na usługi zawartej w Szczecinie w dniu 3 lipca 2014 r. Strony uzgadniają wprowadzenie do powyższej umowy następujących zmian:

§ 1.

§ 18 otrzymuje brzmienie:

„Strony wyznaczają następujące osoby odpowiedzialne za bieżące sprawy związane z wykonaniem umowy, z których żadna nie jest jednak uprawniona do zmiany lub rozwiązania umowy:

a) ze strony Koncesjodawcy: Wojciech Olbryś- Dyrektor MOSRiR, tel: 91 422 34 27, e-mail: mosrir@mosrir.szczecin.pl

b) ze strony Koncesjonariusza: Norbert Rokita- Prezes Arena Szczecin Operator, tel. *11*
e-mail: *11*

§ 2.

Pozostałe postanowienia umowy pozostają bez zmian.

11
ZASTĘPCA PREZYDENTA MIASTA,
KS
Krzysztof Soska

Zoska

KS

KS

KS

§ 3.

Aneks sporządzono w trzech jednobrzmiących egzemplarzach, w tym dwa egzemplarze dla **Koncesjodawcy** i jeden egzemplarz dla **Koncesjonariusza**.

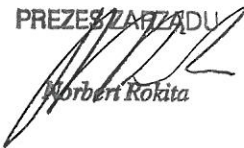
Koncesjodawca:

ZASTĘPCA PREZYDENTA MIASTA

Krzysztof Soska

Koncesjonariusz:

ARENA SZCZECIN OPERATOR sp. z o.o.
ul. Szafera 3/5/7, 71-245 Szczecin
NIP 118-20-97-128, REGON 147094040

PREZES ZARZĄDU

Norbert Rokita

DYREKTOR WYDZIAŁU


Piotr Dykiert


INSPEKTOR


Michał Jarmułowicz

Adwokat


Agnieszka Aleksandra Dutkiewicz

Z up. C. PREZYDENTA MIASTA


Joanna Radziwon
Z-ca Dyrektora Wydziału Księgowości

ANEKS nr 2
do umowy koncesji na usługi WS-II.4223.6.2014.ŁW
z dnia 3 lipca 2014 r.

zawarty w dniu 12.01 2017 r. w Szczecinie, pomiędzy:

Gminą Miasto Szczecin – Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji w Szczecinie, ul. Władysława Szafera 7, 71-245 Szczecin, REGON: 811205361, NIP: 852-21-36-518, reprezentowaną przez:

KRZYSZTOFA SOSKĘ..... - Zastępcę Prezydenta Miasta,

- zwaną dalej **Koncesjodawcą**,

a

Areną Szczecin Operator Spółką z o.o. z siedzibą w Szczecinie, ul. Władysława Szafera 3, 5, 7, 71 – 245 Szczecin, zarejestrowaną przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w rejestrze przedsiębiorców KRS pod nr 0000497588, NIP: 1182097128, REGON: 147094040, kapitał zakładowy 100.000,00 zł - reprezentowaną przez:

Norberta Rokitę - Prezesa zarządu,

- zwaną dalej **Koncesjonariuszem**.

PREAMBUŁA

Zważywszy, że zawarta pomiędzy stronami umowa koncesji na usługi znak WS-II.4223.6.2014.ŁW z dnia 3 lipca 2014 r. jest wykonywana przez Koncesjonariusza z należytą starannością oraz w związku z wnioskiem o przedłużenie ww. umowy koncesji, strony mając na względzie postanowienia § 21 ust. 4 umowy postanawiają, co następuje:

§ 1

1. Strony zgodnie postanawiają przedłużyć okres obowiązywania umowy koncesji na usługi znak WS-II.4223.6.2014.ŁW z dnia 3 lipca 2014 r. na czas oznaczony do dnia 1 sierpnia 2020 r.
2. § 2 ust. 4 umowy otrzymuje brzmienie:
„4. W okresie obowiązywania Umowy Koncesjodawca ma prawo, na użytek własny lub jednostek organizacyjnych Gminy Miasto Szczecin, do korzystania z określonych elementów Obiektu w łącznym wymiarze 50 dni rocznie (poczynając od dnia udostępnienia Obiektu Koncesjonariuszowi). Przez korzystanie, o którym mowa w zdaniu poprzedzającym, rozumie się zajęcie minimum jednego z elementów Obiektu: Hali Głównej, Hali Treningowej, Parkingu, Placu przed Obiektem, Terenu wokół Obiektu, bez ponoszenia z tego tytułu na rzecz Koncesjonariusza dodatkowych opłat

o charakterze finansowym, tj. za wynagrodzeniem określonym w § 10 Umowy. Po przekroczeniu wymiaru 50 dni rocznie, ale nie więcej niż w wymiarze dodatkowych 10 dni, jeżeli Koncesjodawca zamierzał będzie korzystać z Obiektu Koncesjonariusz udostępni Koncesjodawcy Obiekt do korzystania, o którym mowa powyżej, za opłatą preferencyjną wynikającą z Oferty. Szczegółowy wykaz cen i zasady korzystania przez Koncesjodawcę z Obiektu, a także zakres świadczeń objętych opłatą preferencyjną, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, zostały określone w dalszych postanowieniach Umowy oraz w załączniku nr 6 do Umowy."

3. § 8 ust. 9 umowy otrzymuje brzmienie:

„9. W okresie korzystania przez Koncesjodawcę z Obiektu w ramach limitu 50 dni rocznie, o którym mowa w § 2 ust. 4 Umowy, Koncesjodawca zastrzega sobie prawo do umieszczenia w Obiekcie własnych lub obcych materiałów, tablic i nośników reklamowych lub innych elementów zawierających znaki towarowe lub znaki identyfikacji wizualnej, których rozmieszczenie zostanie uzgodnione z Koncesjonariuszem."

4. § 24 ust. 5 umowy otrzymuje brzmienie:

„5. Strony wskazują następujące adresy dla doręczeń:

- 1) Koncesjodawca: Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji, ul. Władysława Szafera 7, 71-245 Szczecin,
- 2) Koncesjonariusz: Arena Szczecin Operator Spółką z o.o. ul. Władysława Szafera 3, 5, 7, 71 – 245 Szczecin."

§ 2

Pozostałe postanowienia umowy pozostają bez zmian.

§ 3

Aneks został sporządzony w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

KONCESJODAWCA




STANISŁAW
KONCESJODAWCA

KONCESJONARIUSZ

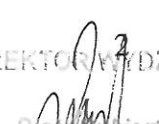
PREZES ZARZĄDU

Norbert Rokita

ARENA SZCZECIN OPERATOR sp. z o.o.
ul. Szafera 3/5/7, 71-245 Szczecin
NIP 118-20-97-128, REGON 147094040


RADCA PRAWNY

Tomasz Mażewski


DYREKTOR WYDZIAŁU

Plac. Wolności

Umowa koncesji na usługi
WS-II.4223.6.2014.ŁW

zawarta w Szczecinie w dniu 3 lipca 2014 roku pomiędzy:

Gminą Miasto Szczecin – Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji w Szczecinie, ul. Jarowita 2, 70-501 Szczecin, REGON 811205361, NIP 852-21-36-518

W imieniu której działa:

Krzysztof Soska – Zastępca Prezydenta Miasta Szczecin,

zwaną dalej **Koncesjodawcą**,

a

KSO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, ul. Kabaretowa 21, 01-942 Warszawa, REGON 147094040, NIP 1182097128

W imieniu której działa:

Maciej Cłapiński – Wiceprezes Zarządu,

zwaną dalej **Koncesjonariuszem**,

jednocześnie każda z nich z osobna zwana **Stroną**, a łącznie **Stronami**,

o następującej treści:

PREAMBUŁA

Niniejsza umowa zostaje zawarta w wyniku wyboru oferty Koncesjonariusza z dnia 20 czerwca 2014 roku (stanowiącej załącznik nr 4 do umowy) i zakończenia postępowania o zawarcie umowy koncesji na usługi polegające na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo-Sportową w Szczecinie – wybudowaną w ramach zadania inwestycyjnego pn. „Budowa hali widowiskowo-sportowej wraz z obiektami towarzyszącymi”.

Do wskazanego wyżej postępowania i niniejszej umowy odnoszą się przepisy ustawy z dnia 9 stycznia 2009 roku o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2009 roku Nr 19, poz. 101 z późn. zm.).

§ 1

Definicje

Ilekcroć w niniejszej umowie jest mowa o:

- 1) **Imprezach** – należy przez to rozumieć wszelkie wydarzenia o charakterze kongresowo-wystawienniczym, widowiskowym, sportowym lub artystycznym, obejmujące wydarzenia otwarte, jak i zamknięte dla publiczności/zwiedzających, biletowane, jak i wstępu wolnego, typu: kongres, konferencja, zjazd, seminarium, symposium, konwencja, wystawa, targi, bal, bankiet, impreza promocyjna, impreza integracyjna, wydarzenie artystyczne (koncert, premiera, studio/produkcja filmowa, festiwal, show, pokaz mody, itp.), w tym imprezy masowe w rozumieniu ustawy z dnia 20 marca 2009 roku o bezpieczeństwie imprez masowych (tj. Dz. U. z 2013 r. poz. 611 z późn. zm.), a w szczególności masowe imprezy sportowe oraz imprezy masowe artystyczno-rozrywkowe;
- 2) **Obiekcje** – należy przez to rozumieć obiekt opisany w załączniku nr 3 do Umowy;
- 3) **Ofercie** – należy przez to rozumieć ofertę z dnia 20 czerwca 2014 roku złożoną przez Koncesjonariusza w Postępowaniu;
- 4) **Podmiocie Finansującym** – należy przez to rozumieć podmiot, z którym Koncesjodawca zawarł umowę Nr 2012/0218/0338/SubA/DIS/S z dnia 26 listopada 2012 roku na dofinansowanie zadania inwestycyjnego ze środków Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej;
- 5) **Postępowaniu** – należy przez to rozumieć postępowanie, o którym mowa w Preambule Umowy;
- 6) **Umowie** – należy przez to rozumieć niniejszą umowę;
- 7) **Ustawie** – należy przez to rozumieć ustawę, o której mowa w Preambule Umowy.

§ 2

Przedmiot koncesji

1. Na podstawie Umowy Koncesjodawca udziela Koncesjonariuszowi koncesji na świadczenie przez Koncesjonariusza kompleksowych usług w zakresie organizacji, pozyskiwania i produkcji Imprez, zapewniających optymalne wykorzystanie potencjału Obiektu Koncesjodawcy, w tym w zakresie kreowania i promowania ich marki, a także usług w zakresie utrzymania i zarządzania Obiektem zgodnie z jego przeznaczeniem.
2. Szczegółowy opis Obiektu zawarty jest w załączniku nr 3 do Umowy.
3. Koncesjonariusz może przeznaczyć część Obiektu na cele niezwiązane ze świadczeniem usług polegających na organizacji i prowadzeniu imprez sportowych, tj. na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej

- i biurowej, z tym zastrzeżeniem, że prowadzenie takiej działalności nie może powodować zmiany głównej funkcji budynku A wchodzącego w skład Obiektu tj. obiektu sportowego przy zachowaniu funkcji dodatkowej tj. hali widowiskowej.
4. W okresie obowiązywania Umowy Koncesjodawca ma prawo, na użytek własny lub jednostek organizacyjnych Gminy Miasto Szczecin, do korzystania z określonych elementów Obiektu w łącznym wymiarze 40 dni rocznie (poczynając od dnia udostępnienia Obiektu Koncesjonariuszowi). Przez korzystanie, o którym mowa w zdaniu poprzedzającym, rozumie się zajęcie minimum jednego z elementów Obiektu: Hali Głównej, Hali Treningowej, Parkingu, Placu przed Obiektem, Terenu wokół Obiektu, bez ponoszenia z tego tytułu na rzecz Koncesjonariusza dodatkowych opłat o charakterze finansowym, tj. za wynagrodzeniem określonym w § 10 Umowy. Po przekroczeniu wymiaru 40 dni rocznie, ale nie więcej niż w wymiarze dodatkowych 10 dni, jeżeli Koncesjodawca zamierzał będzie korzystać z Obiektu Koncesjonariusz udostępni Koncesjodawcy Obiekt do korzystania, o którym mowa powyżej, za opłatą preferencyjną wynikającą z Oferty. Szczegółowy wykaz cen i zasady korzystania przez Koncesjodawcę z Obiektu, a także zakres świadczeń objętych opłatą preferencyjną, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, zostały określone w dalszych postanowieniach Umowy oraz w załączniku nr 6 do Umowy.
 5. Ryzyka związane z dostępnością i popytem wykonywania przedmiotu koncesji będzie ponosił Koncesjonariusz. Koncesjonariusz będzie świadczył usługi objęte koncesją na rzecz osób trzecich w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność.

§ 3

Podstawowe zobowiązania Koncesjonariusza

1. Koncesjonariusz zobowiązuje się do:
 - 1) eksploatacji Obiektu w okresie obowiązywania Umowy, zgodnie z jej postanowieniami i wymaganiami prawidłowej gospodarki, a także przy uwzględnieniu warunków eksploatacji Obiektu i organizacji Imprez wynikających z umów zawartych przez Koncesjodawcę, których wykaz stanowi załącznik nr 7 do Umowy;
 - 2) terminowej zapłaty na rzecz Koncesjodawcy opłaty za udostępnienie Obiektu na zasadach określonych w ust. 8 poniżej;
 - 3) ponoszenia wszystkich opłat związanych z funkcjonowaniem Obiektu, w tym opłat eksploatacyjnych oraz opłat z tytułu zużycia mediów (przy czym opłaty za energię elektryczną, gaz, wodę i odbiór ścieków oraz za dostawę ciepła uiszczane będą przez Koncesjonariusza na rzecz Koncesjodawcy, będącego

- stroną umów zawartych z dostawcami wymienionych mediów, na podstawie refaktur wystawianych przez Koncesjodawcę na Koncesjonariusza), z zastrzeżeniem treści ust. 10 poniżej;
- 4) ponoszenia niezbędnych nakładów w zakresie utrzymania i prawidłowej eksploatacji Obiektu oraz kosztów związanych z organizacją Imprez, a także z reklamą i promocją Obiektu;
 - 5) realizacji wobec Koncesjodawcy bieżącej sprawozdawczości w zakresie sposobu wykonywania działalności objętej przedmiotem koncesji; w tym celu Koncesjonariusz jest zobowiązany do składania Koncesjodawcy w terminach do dnia 31 lipca i do dnia 31 stycznia każdego roku półrocznych raportów przygotowanych zgodnie z wzorem stanowiącym załącznik nr 5 do Umowy, a w terminie do dnia 15 stycznia każdego roku rocznego planu Imprez na dany rok;
 - 6) zapewnienia nieodpłatnego, publicznego dostępu do Obiektu, z wyłączeniem budynków A, B i C, parkingów, lodowiska oraz placu przed budynkami A, B i C; Koncesjodawca dopuszcza możliwość czasowego ograniczenia publicznego i nieodpłatnego dostępu do Obiektu w przypadku organizacji Imprez na terenie Obiektu.
 - 7) wydania Koncesjodawcy Obiektu (wraz z jego wyposażeniem) niezwłocznie po wygaśnięciu lub rozwiązaniu Umowy, w stanie technicznym umożliwiającym jego dalsze użytkowanie w sposób zgodny z jego przeznaczeniem, z uwzględnieniem normalnego zużycia wynikającego z prawidłowej eksploatacji oraz w stanie wolnym od wszelkich obciążeń i praw osób trzecich.
2. Strony postanawiają, że w ramach koncesji Koncesjonariusz jest zobowiązany w szczególności do:
- 1) organizacji, pozyskiwania i produkcji Imprez oraz zarządzania „komercyjnego” Obiektem, obejmujących w szczególności:
 - a) planowanie, przekazywanie, wdrażanie, koordynowanie i nadzorowanie wszystkich spraw związanych z kreowaniem wizerunku Obiektu w Polsce i poza jej granicami oraz innych działań promocyjnych dotyczących Obiektu;
 - b) opracowywanie i wykonywanie planów marketingowych dla Obiektu i zarządzanie jego marką;
 - c) opracowywanie i wykonywanie planów sponsoringu i reklamy;
 - d) opracowywanie i przedstawianie z odpowiednim wyprzedzeniem planów dotyczących organizacji najważniejszych Imprez;

- e) pozyskiwanie najemców oraz utrzymywanie wszelkich kontaktów z najemcami oraz użytkownikami Obiektu;
 - f) zarządzanie powierzchniami wolnymi Obiektu;
 - g) kontakty ze sponsorami, reklamodawcami i innymi instytucjami w ramach polityki informacyjnej i Public Relation (PR);
 - h) organizację, pozyskiwanie i produkcję Imprez mających miejsce w Obiekcie;
 - i) wykorzystywanie potencjału Obiektu poprzez realizowanie optymalnego programu Imprez;
 - j) prowadzenie działalności Obiektu zgodnie z zasadami gospodarności oraz dobrego zarządzania w oparciu o zasadę minimalizacji kosztów i maksymalizacji przychodów;
 - k) zarządzanie powierzchnią reklamową Obiektu, w tym zgodnie z wymogami międzynarodowych organizacji dotyczących reklam w trakcie międzynarodowych imprez i wydarzeń sportowych;
- 2) zarządzania technicznego (tj. gospodarczego) Obiektem - polegającego na jego utrzymaniu i zachowaniu w niepogorszonym stanie oraz zarządzania w zakresie funkcjonowania Obiektu obejmującego w szczególności:
- a) prowadzenie na bieżąco wszelkiej dokumentacji dotyczącej Obiektu, w tym ksiąg obiektów budowlanych oraz dokumentacji technicznej nieruchomości wymaganej przez przepisy prawa budowlanego;
 - b) niezwłoczne informowanie Koncesjodawcy o każdej i wszelkich awariach bądź uszkodzeniach na nieruchomości oraz okolicznościach mogących skutkować ich wystąpieniem, których Koncesjonariusz był świadomy;
 - c) umożliwienie usunięcia wad i awarii objętych udzielonymi gwarancjami jakości i rękojmią przez podmioty zobowiązane do ich usunięcia;
 - d) przygotowanie i przeprowadzanie wszelkich przeglądów serwisowych, pomiarów, badań, konserwacji, napraw, remontów i modernizacji Obiektu oraz wszelkich instalacji i urządzeń znajdujących się na terenie Obiektu, w tym wynikających z odrębnych przepisów, bądź nadzór nad podmiotami wykonującymi te czynności z uwzględnieniem udzielonych gwarancji i rękojmi;
 - e) organizowanie usuwania szkodników, śniegu i lodu ze wszystkich powierzchni Obiektu;
 - f) zapewnienie dostaw mediów z zastrzeżeniem § 3 ust. 1 pkt 3) i ust. 10 Umowy;

- g) zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania Obiektu poprzez zawarcie umów ubezpieczeń, w zakresie określonym w zakresie określonym w §14, zapewnienie ochrony mechanicznej i osobowej;
 - h) zatrudnianie lub w inny sposób zaangażowanie, opłacanie, nadzorowanie i kierowanie personelem niezbędnym do prowadzenia Obiektu;
 - i) zakup wszystkich materiałów eksploatacyjnych, narzędzi, maszyn, sprzętu i zapasów niezbędnych do funkcjonowania Obiektu;
- 3) zarządzanie rachunkowością i sprawozdawczością Obiektu polegające w szczególności na:
- a) corocznym sporządzaniu pisemnej inwentaryzacji wyposażenia Obiektu (według stanu na dzień 31 grudnia) i przekazywaniu go Koncesjodawcy w terminie do dnia 31 stycznia kolejnego roku;
 - b) sporządzaniu półrocznych raportów z działalności Obiektu według wzoru stanowiącego załącznik nr 5 do Umowy;
 - c) prowadzeniu dokumentacji w zakresie rozliczeń z najemcami i użytkownikami Obiektu oraz dokonywanie windykacji tych płatności;
 - d) prowadzeniu pełnej i rzetelnej ewidencji kontrahentów (w szczególności najemców i podwykonawców) oraz personelu pracowniczego;
 - e) prowadzeniu pełnej i rzetelnej dokumentacji, ksiąg i sprawozdań finansowych dotyczących prowadzonej działalności.
3. Koncesjonariusz zobowiązany jest wykonywać na własny koszt wszelkie prace konieczne do przygotowania Obiektu do prawidłowej eksploatacji i następnie do prowadzenia właściwej eksploatacji Obiektu, chociażby nie były one wskazane w Umowie.
4. Koncesjonariusz nie może bez zgody Koncesjodawcy czynić w Obiekcie zmian wymagających dokonania zgłoszenia lub uzyskania decyzji o pozwoleniu na budowę, jak również zmieniać przeznaczenia Obiektu i ustalonego przez Strony sposobu korzystania z niego. Wystąpienie do Koncesjodawcy i uzyskanie jego pisemnej zgody na dokonanie zmiany w Obiekcie musi nastąpić przed dokonaniem zgłoszenia lub złożeniem wniosku o wydanie decyzji o pozwoleniu na budowę. Koncesjodawca może odmówić zgody bez podania przyczyny. Jakikolwiek zmiany w Obiekcie skutkujące lub mogące skutkować naruszeniem warunków umowy z Podmiotem Finansującym są niedozwolone, a ich dokonanie będzie skutkowało rozwiązaniem Umowy z winy Koncesjonariusza i naliczeniem kary umownej, a niezależnie od powyższego odpowiedzialnością odszkodowawczą Koncesjonariusza względem Koncesjodawcy.
5. Koncesjonariusz może czynić nakłady na Obiekt inne niż drobne w rozumieniu art. 681 Kodeksu cywilnego, wyłącznie po uzyskaniu zgody Koncesjodawcy. Wystąpienie

do Koncesjodawcy i uzyskanie jego pisemnej zgody na dokonanie tych nakładów musi nastąpić przed ich dokonaniem i wymaga uzasadnienia oraz prognozy kosztów. Uzyskanie zgody Koncesjodawcy, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, połączone będzie z ustaleniem przez Strony, w formie pisemnej pod rygorem nieważności, zasad ewentualnego rozliczenia nakładów w razie rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy. Przy czym Koncesjodawca zastrzega sobie również prawo wyrażenia zgody na poczynienie przez Koncesjonariusza nakładów na Obiekt z zastrzeżeniem, że Koncesjonariuszowi nie będzie przysługiwał zwrot wartości nakładów albo że Koncesjonariusz zobowiązany będzie usunąć poczynione nakłady i przywrócić Obiekt do stanu sprzed poczynienia nakładów. Naruszenie przez Koncesjonariusza warunków niniejszego postanowienia będzie skutkowało utratą roszczenia o zwrot poczynionych nakładów.

6. W przypadku podjęcia przez Koncesjonariusza decyzji o przeznaczeniu części Obiektu na cele wskazane w § 2 ust. 3 Umowy (tj. na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej i biurowej), Koncesjonariusz zobowiązany jest:
- 1) przed zawarciem umowy z kontrahentem poinformować Koncesjodawcę o zamiarze jej zawarcia wskazując co najmniej dane kontrahenta oraz przedmiot prowadzonej przez niego działalności – Koncesjodawca może odmówić zgody na zawarcie umowy z wybranym przez Koncesjonariusza kontrahentem, w przypadku gdy zawarcie umowy mogłoby narazić Koncesjodawcę na skutki, o których mowa w § 2 ust. 3 Umowy;
 - 2) zawierać w umowach najmu i innych umowach związanych z korzystaniem z części Obiektu przeznaczonej na cele komercyjne, postanowienie, że umowa wygaśnie najpóźniej w dniu wygaśnięcia lub rozwiązania Umowy, natomiast w umowach związanych z działalnością reklamową lub promocyjną Koncesjonariusz winien jednocześnie zastrzec na rzecz Koncesjodawcy prawo wstąpienia do danej umowy w miejsce Koncesjonariusza na wypadek wygaśnięcia lub rozwiązania Umowy, o ile Koncesjodawca złoży oświadczenie o skorzystaniu z tego prawa i wyrazi wolę kontynuowania umowy z dotychczasowym kontrahentem Koncesjonariusza – na warunkach w niej wskazanych. Za pisemną zgodą Koncesjodawcy Koncesjonariusz może zawierać umowy najmu i inne umowy związane z korzystaniem z Obiektu na czas dłuższy niż okres obowiązywania niniejszej Umowy; w takim przypadku Koncesjodawca wstąpi do tak zawartej umowy w dniu wygaśnięcia lub rozwiązania Umowy, przy czym Koncesjonariusz zobowiązany jest zastrzec w takiej umowie, że będzie ona obowiązywać przez okres nie dłuższy niż 3 lata od dnia wstąpienia Koncesjodawcy do umowy;

- 3) z zastrzeżeniem treści ust. 7 poniżej, jeśli Strony w danym wypadku nie postanowią inaczej, przywrócić – przed upływem okresu obowiązywania Umowy – część Obiektu wykorzystywaną na cele komercyjne do stanu poprzedniego (sprzed wykonania prac wykończeniowych i adaptacyjnych); jeżeli Umowa ulegnie rozwiązaniu przed upływem terminu, na jaki została zawarta, przywrócenie powinno nastąpić w terminie 14 dni od dnia rozwiązania Umowy.
7. Najpóźniej na 4 miesiące przed upływem terminu, na jaki została zawarta Umowa, Strony mogą postanowić, że Koncesjonariusz nie jest zobowiązany do wykonania czynności, o których mowa w ust. 6 pkt 3) powyżej. W takim przypadku Strony ustalą, w formie pisemnej pod rygorem nieważności, zasady rozliczenia poczynionych przez Koncesjonariusza nakładów związanych z wykonaniem przez niego prac wykończeniowych i adaptacyjnych. W przypadku rozbieżności stron co do wartości poniesionych przez Koncesjodawcę nakładów, za które będzie przysługiwać Koncesjodawcy wynagrodzenie, strony dokonają wspólnie wyboru rzeczoznawcy majątkowego, który dokona ich wyceny. Koncesjonariusz dokona wyboru osoby spośród trzech kandydatów wskazanych przez Koncesjodawcę. Koszty sporządzenia takiej opinii strony pokryją w równych częściach.
8. Koncesjonariusz zobowiązuje się do uiszczania na rzecz Koncesjodawcy (MOSRiR) rocznej opłaty za udostępnienie Obiektu (zwanej dalej Opłatą) w wysokości 360.000 (słownie: trzysta sześćdziesiąt tysięcy) złotych netto, powiększonej o podatek od towarów i usług VAT według obowiązującej stawki, co daje – według stawki obowiązującej w dniu zawarcia Umowy – kwotę 442.800 (czterysta czterdzieści dwa tysiące osiemset) złotych brutto za każdy rok obowiązywania Umowy. Zapłata Opłaty następować będzie w ratach miesięcznych, z dołu, na podstawie faktur VAT wystawianych przez Koncesjodawcę (MOSRiR), w terminie 7 dni od dnia jej doręczenia Koncesjonariuszowi, na wskazany rachunek bankowy. Koncesjonariusz zobowiązany będzie do uiszczania Opłaty począwszy od miesiąca udostępnienia mu Obiektu w sposób określony w § 5 Umowy.
9. Koncesjonariusz zobowiązuje się do odpłatnego udostępniania Hali Głównej, Hali Treningowej oraz zaplecza sportowego Obiektu na rzecz klubów sportowych w wymiarze umożliwiającym im rozegranie 113 (słownie: sto trzynaście) meczów rocznie, z możliwością zmiany liczby meczów po weryfikacji terminarza rozgrywek na dany sezon rozgrywkowy udostępnionego przez kluby.
10. Strony podejmą działania zmierzające do umożliwienia Koncesjonariuszowi wstąpienia w miejsce Koncesjodawcy, na niepogorszonych warunkach, do umów

z dostawcami mediów (energii elektrycznej, gazu, ciepła, wody i odbioru ścieków), o ile będzie to zgodne z obowiązującymi przepisami.

§ 4

Podstawowe zobowiązania Koncesjodawcy

Koncesjodawca zobowiązuje się do:

- 1) udostępnienia Koncesjonariuszowi Obiektu na zasadach określonych w § 5 Umowy,
 - 2) uiszczenia na rzecz Koncesjonariusza wynagrodzenia za wykonywanie przedmiotu koncesji na zasadach określonych w § 10 Umowy,
 - 3) zapewnienia ubezpieczenia Obiektu na zasadach określonych w § 14 ust. 4 Umowy,
 - 4) zapewnienia możliwości uczestnictwa przedstawiciela Koncesjonariusza w komisji odbiorowej Obiektu,
 - 5) przekazania Koncesjonariuszowi, najpóźniej w dniu udostępnienia mu Obiektu, wszelkiej dokumentacji powykonawczej Obiektu wraz z wszystkimi dokumentami gwarancyjnymi, a także wykazu wszystkich koniecznych odpłatnych przeglądów serwisowych (pod rygorem ponoszenia ich kosztów przez Koncesjodawcę),
 - 6) niezwłocznego zawiadamiania wykonawców i gwarantów którejkolwiek części Obiektu o wadach, awariach, usterkach zgodnie z postanowieniami zawartych przez Koncesjodawcę umów i wydanych dokumentów gwarancyjnych oraz egzekwowania od nich wykonania nieodpłatnie obowiązków gwarancyjnych, z tytułu rękojmi oraz z tytułu naprawienia szkody na zasadach ogólnych, w terminach nie dłuższych niż wynikające z udzielonej gwarancji lub zawartych umów, pod rygorem pociągnięcia ich do odpowiedzialności odszkodowawczej i zlecenia wykonania zastępczego,
 - 7) objęcia honorowym patronatem Imprez mających miejsce w Obiekcie, organizowanych lub współorganizowanych przez Koncesjonariusza, w ramach którego Koncesjodawca zobowiązuje się w szczególności do:
 - a) zamieszczania przekazanych przez Koncesjonariusza informacji o Imprezach na stronie internetowej Koncesjodawcy oraz na tablicach ogłoszeń Urzędu Miasta Szczecin oraz jednostek organizacyjnych Koncesjodawcy,
 - b) udostępniania materiałów reklamowych i ulotek przekazanych przez Koncesjonariusza w Urzędzie Miasta Szczecin oraz w siedzibach jednostek organizacyjnych Koncesjodawcy,
 - c) umożliwienia Koncesjonariuszowi umieszczenia herbu Miasta Szczecina z podpisem „Prezydent Miasta Szczecina” lub „Miasto Szczecin” na wszystkich materiałach promujących Imprezę,
- o ile będzie to zgodne z obowiązującymi przepisami, zasadami ustalonymi przez Koncesjodawcę oraz strategią Koncesjodawcy,

- 8) popierania wniosków Koncesjonariusza o udzielenie dofinansowania w celu aktywizacji działalności Obiektu składanych przez niego do właściwych instytucji oraz należytego współdziałania z Koncesjonariuszem w postępowaniu o udzielenie takiego dofinansowania,
- 9) zapewnienia na koszt Koncesjonariusza dostaw mediów (energia elektryczna, gaz, ciepło, woda i odbiór ścieków) na podstawie umów z dostawcami tych mediów zawartymi przez Koncesjodawcę, z zastrzeżeniem treści § 3 ust. 10 Umowy.

§ 5

Udostępnienie Koncesjonariuszowi składników majątkowych niezbędnych do wykonania przedmiotu koncesji

1. Koncesjodawca udostępni Koncesjonariuszowi Obiekt wolny od zobowiązań i obciążeń.
2. Udostępnienie Koncesjonariuszowi Obiektu nastąpi w terminie 7 dni roboczych od dnia uzyskania ostatecznej decyzji o pozwoleniu na użytkowanie Obiektu, nie wcześniej jednak niż w dniu 1 sierpnia 2014 roku.
3. Udostępnienie Koncesjonariuszowi Obiektu zostanie stwierdzone spisaniem przez Strony protokołem przekazania wraz z inwentaryzacją środków trwałych i wyposażenia.
4. Koncesjodawca oświadcza, że przysługuje mu wyłączne prawo do Obiektu.
5. Koncesjonariusz oświadcza, że stan i wyposażenie oraz przeznaczenie Obiektu są mu znane i nie zgłasza w tym zakresie żadnych zastrzeżeń.

§ 6

Realizacja Umowy i zasady korzystania z Obiektu przez Koncesjonariusza

1. Koncesjonariusz korzystał będzie z Obiektu i wykonywał przedmiot koncesji od dnia przekazania mu Obiektu w sposób wskazany w § 5 Umowy, do dnia rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy.
2. Przekazanie zwrotne Obiektu zostanie potwierdzone spisaniem przez Strony protokołem zwrotnego przekazania Obiektu Koncesjodawcy.

§ 7

Normy jakościowe, wymagania i standardy stosowane przy wykonywaniu przedmiotu koncesji

Koncesjonariusz zobowiązany jest do zachowania najwyższej zawodowej staranności przewidzianej dla realizacji usług objętych przedmiotem koncesji, rzetelnego i fachowego działania w okresie obowiązywania Umowy, przestrzegania norm jakościowych, techniczno – budowlanych, zasad ochrony środowiska, a także kryteriów gospodarności i efektywności ekonomicznej oraz wszelkich wymagań i standardów przewidzianych w Umowie oraz przez obowiązujące przepisy.

§ 8

Licencja, nazwa Obiektu

1. Umowa nie prowadzi w żadnym razie do przeniesienia na którąkolwiek ze Stron praw do marek, logotypów, nazw, znaków towarowych lub innych oznaczeń należących do Strony przeciwnej, ani jakiegokolwiek innego upoważnienia do korzystania z nich przez Stronę przeciwną poza korzystaniem wyłącznie w sposób określony w Umowie i w celu jej prawidłowego wykonania.
2. Na czas określony od dnia zawarcia Umowy do jej rozwiązania lub wygaśnięcia, Koncesjonariusz udziela Koncesjodawcy niewyłącznej i nieprzenoszalnej licencji na używanie oznaczenia jego przedsiębiorstwa, obejmującej uprawnienie do jego umieszczania w treści materiałów informacyjnych i promocyjnych dotyczących Koncesjodawcy – zwłaszcza w celu realizacji obowiązków objętych zakresem przedmiotu Umowy lub informowania o współpracy Stron.
3. Na czas określony od dnia zawarcia Umowy do jej rozwiązania lub wygaśnięcia, Koncesjodawca udziela Koncesjonariuszowi niewyłącznej i nieprzenoszalnej, z zastrzeżeniem ust. 4, licencji na używanie oznaczenia stanowiącego logotyp odnoszący się do Koncesjodawcy oraz nazwy Obiektu, na następujących polach eksploatacji:
 - 1) umieszczania na materiałach stanowiących element identyfikacji wizualnej Koncesjonariusza,
 - 2) umieszczenia na materiałach informacyjnych, biletach, zaproszeniach materiałach promocyjnych, towarach, nośnikach cyfrowych i drukowanych, produkowanych lub wytwarzanych przez Koncesjonariusza lub na jego zlecenie w celach komercyjnych i niekomercyjnych,- dla potrzeb realizacji obowiązków objętych zakresem przedmiotu Umowy.
4. Koncesjonariusz może udzielić sublicencji do korzystania z logotypu Hali na polach eksploatacji wymienionych w ust. 3 wyłącznie dla podmiotu organizującego w Obiekcie Imprezę.
5. Licencje, o których mowa w ust. 2 i 3 powyżej, zostają udzielone w ramach wynagrodzenia przewidzianego w Umowie.

6. Strony ustalają, że Koncesjodawcy przysługuje wyłączne prawo do określenia i zmiany oficjalnej nazwy Obiektu wraz z logotypem oraz do czerpania pożytków z tych praw. W przypadku zmiany nazwy Obiektu Koncesjodawca niezwłocznie poinformuje o tym Konscesjonariusza.
7. Strony zobowiązują się w okresie do dnia zawarcia umowy z partnerem (który w zamian za prawo zamieszczenia swojej firmy bądź logo, jej części bądź innego oznaczenia go identyfikującego, w nazwie Obiektu, gotowy będzie spełniać określone świadczenia, w tym świadczenia pieniężne) bądź do dnia skorzystania przez Koncesjodawcę z prawa, o którym mowa w ust. 5 powyżej, w inny sposób niż poprzez zawarcie umowy z partnerem, używać wyłącznie następującej nazwy Obiektu: ARENA SZCZECIN lub SZCZECIN ARENA.
8. W przypadku zawarcia przez Koncesjodawcę umowy z partnerem, o którym mowa w ust. 7, Koncesjonariusz udostępni partnerowi Obiekt w celu zainstalowania przez partnera, na jego koszt, zarówno na zewnątrz jak i wewnątrz Obiektu logotypów lub innych znaków identyfikacji wizualnej partnera. Lokalizacja miejsc rozmieszczenia logotypów i innych znaków identyfikacji wizualnej partnera zostanie uzgodniona między partnerem i stronami niniejszej umowy. Z tego tytułu Koncesjonariuszowi nie przysługuje żadne dodatkowe wynagrodzenie ani odszkodowanie od Koncesjodawcy.
9. W okresie korzystania przez Koncesjodawcę z Obiektu w ramach limitu 40 dni rocznie, o którym mowa w § 2 ust. 4 Umowy, Koncesjodawca zastrzega sobie prawo do umieszczenia w Obiekcie własnych lub obcych materiałów, tablic i nośników reklamowych lub innych elementów zawierających znaki towarowe lub znaki identyfikacji wizualnej, których rozmieszczenie zostanie uzgodnione z Koncesjonariuszem.

§ 9

Podwykonawcy

1. Koncesja udzielona na podstawie Umowy ma charakter nieprzenoszalny.
2. W toku realizacji Umowy Koncesjonariusz może powierzyć podwykonawcom wykonywanie poszczególnych obowiązków wynikających z Umowy.
3. W każdym przypadku Koncesjonariusz odpowiada za działania i zaniechania podwykonawców jak za własne działania i zaniechania.

§ 10

Wynagrodzenie

1. Wynagrodzeniem Koncesjonariusza będzie:
 - a) prawo do wykonywania usług będących przedmiotem koncesji,
 - b) płatność ze strony Koncesjodawcy.
2. W skład prawa do wykonywania usług będących przedmiotem koncesji wchodzi w szczególności prawo do pobierania pożytków, jakie przynosi Obiekt, w tym opłat z tytułu najmu i opłat za powierzchnie przeznaczone pod reklamę, udostępnionych przez Koncesjonariusza na rzecz podmiotów trzecich.
3. Koncesjodawca zobowiązuje się do zapłaty na rzecz Koncesjonariusza miesięcznego wynagrodzenia za wykonywanie przedmiotu koncesji w wysokości 202.000,00 (słownie: dwieście dwa tysiące) złotych netto, powiększone o podatek od towarów i usług VAT według stawki obowiązującej w dniu wystawienia faktury, co według stanu na dzień zawarcia Umowy daje kwotę 248.460,00 (słownie: dwieście czterdzieści osiem tysięcy czterysta sześćdziesiąt) złotych brutto, za każdy pełny miesiąc wykonywania przedmiotu koncesji.
4. Zapłata wynagrodzenia, o którym mowa w ust. 3 powyżej, następować będzie z dołu, na podstawie faktury VAT wystawionej przez Koncesjonariusza w ostatnim dniu miesiąca, którego dotyczy wynagrodzenie, w terminie 7 dni od dnia jej doręczenia Koncesjodawcy, na rachunek bankowy Koncesjonariusza podany w fakturze VAT.
5. Za każdy niepełny miesiąc wykonywania przedmiotu koncesji Koncesjonariusz otrzyma wynagrodzenie w wysokości proporcjonalnej do liczby dni wykonywania przedmiotu koncesji w danym miesiącu.

§ 11

Podatek od nieruchomości

Koncesjodawca zobowiązany jest do uiszczania podatku od nieruchomości udostępnionych Koncesjonariuszowi w celu wykonywania przedmiotu koncesji, na zasadach i w wysokościach wynikających z obowiązujących przepisów, przez cały okres obowiązywania Umowy.

§ 12

Sposób ustalania wysokości opłat pobieranych przez Koncesjonariusza od osób trzecich z tytułu korzystania z Obiektu

1. Koncesjonariusz uprawniony jest do jednostronnego określania wysokości opłat za korzystanie z Obiektu przez podmioty trzecie, a w szczególności wysokości opłat z tytułu świadczenia na ich rzecz usług dotyczących udostępniania powierzchni

reklamowych lub usług promocyjnych oraz wysokości czynszów najmu za powierzchnie usługowe, handlowe, rekreacyjne i biurowe znajdujące się w Obiekcie, z zastrzeżeniem treści ust. 2 poniżej.

2. Uprawnienie Koncesjonariusza wskazane w ust. 1 powyżej pozostaje bez wpływu na wysokość zobowiązań Koncesjodawcy wynikających z korzystania z Obiektu na zasadach określonych w § 2 ust. 4 Umowy.

§ 13

Kontrola realizacji Umowy

1. Koncesjodawca (poprzez wskazanego imiennie swojego przedstawiciela) uprawniony jest do kontroli wykonywania przez Koncesjonariusza postanowień Umowy na każdym etapie jej realizacji i bez konieczności uzasadniania podejmowanych działań kontrolnych oraz uprzedzania Koncesjonariusza o zamiarze ich podjęcia. Kontrola odbywać się będzie w taki sposób, aby nie utrudniać Koncesjonariuszowi jego bieżącej działalności.
2. Niezależnie od powyższego, Strony w terminie 14 dni od dnia zawarcia Umowy powołają komisję, w skład której wejdą dwaj przedstawiciele Koncesjodawcy i jeden przedstawiciel Koncesjonariusza. Do zadań komisji, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, należeć będzie w szczególności dokonywanie, co najmniej raz na kwartał, oceny realizacji Umowy i sporządzanie pisemnego raportu zawierającego wyniki tej oceny oraz ustalenia dotyczące dalszych działań.
3. W przypadku gdy rozstrzygnięcie danej kwestii wymagać będzie wiadomości specjalnych, których nie posiadają stali członkowie komisji, o której mowa w ust. 2 powyżej, w pracach tej komisji mogą uczestniczyć dodatkowe osoby powołane przez Koncesjodawcę.
4. Koncesjonariusz zobowiązany jest do przesyłania Koncesjodawcy, bez odrębnego wezwania, następujących dokumentów:
 - 1) zatwierdzonego sprawozdania finansowego w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości – w terminie 6 miesięcy po upływie każdego roku obrotowego,
 - 2) raportów, o których mowa w § 3 ust. 1 pkt 5) Umowy.
5. Nie później niż na 3 miesiące przed upływem terminu, na jaki została zawarta Umowa, komisja, o której mowa w ust. 2 powyżej, dokona ustalenia, w formie pisemnej pod rygorem nieważności, zakresu remontów i napraw, których wykonanie jest konieczne, aby Obiekt znajdował się w stanie umożliwiającym jego dalsze funkcjonowanie, nie gorszym niż w dniu przekazania Koncesjonariuszowi Obiektu do eksploatacji, z uwzględnieniem jego normalnego zużycia.

Koncesjonariusz zobowiązany będzie do wykonania na własny koszt remontów i napraw, o których mowa w zdaniu poprzedzającym. W przypadku nie wykonania przez Koncesjonariusza koniecznych napraw i remontów przed upływem okresu obowiązywania Umowy, Koncesjodawca uprawniony będzie do zlecenia ich wykonania innemu podmiotowi na koszt Koncesjonariusza, bez konieczności uzyskiwania upoważnienia sądu.

6. W przypadku rozbieżności stron co do zakresu remontów i napraw, których wykonanie jest konieczne, aby Obiekt znajdował się w stanie umożliwiającym jego dalsze funkcjonowanie, strony dokonają wspólnie wyboru rzeczoznawcy majątkowego lub inną osobę posiadającą wiadomości specjalne z zakresu budownictwa, wpisaną na listę biegłych sądowych. Koncesjonariusz dokona wyboru osoby spośród trzech kandydatów wskazanych przez Koncesjodawcę. Koszty sporządzenia takiej opinii strony pokryją w równych częściach.

§ 14

Ubezpieczenia wykonywania przedmiotu koncesji – ubezpieczenie OC w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej oraz ubezpieczenie mienia

1. Koncesjonariusz ponosi odpowiedzialność cywilną za szkody na osobach i mieniu związane z eksploatacją Obiektu, powstałych w związku z prowadzoną przez Koncesjonariusza działalnością w Obiekcie, od dnia udostępnienia mu Obiektu do dnia zwrotu Koncesjodawcy Obiektu po wygaśnięciu lub rozwiązaniu Umowy.
2. Koncesjonariusz zobowiązany jest posiadać ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej związanej z Umową, na sumę gwarancyjną nie niższą niż 10.000.000,00 (słownie: dziesięć milionów) złotych, z rozszerzeniem o:
 - 1) odpowiedzialność cywilną za szkody powstałe w nieruchomościach i rzeczach ruchomych, z których ubezpieczony korzysta na podstawie umowy najmu, dzierżawy, użyczenia, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze;
 - 2) odpowiedzialność cywilną z tytułu organizacji, współorganizowania i przeprowadzania imprez, w tym imprez masowych oraz międzynarodowych. Ubezpieczenie powinno obejmować również obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej organizatora imprez masowych określone w ustawie z dnia 20 marca 2009 roku o bezpieczeństwie imprez masowych (tj. Dz. U. z 2013 r. poz. 611 z późn. zm.) oraz w przepisach wykonawczych do przedmiotowej ustawy, a także odpowiedzialność cywilną organizatora imprez masowych nie podlegających obowiązkowemu ubezpieczeniu imprez

masowych – zgodnie ze stanem prawnym aktualnym na dzień organizacji imprez masowych.

3. Wymóg zawarcia ubezpieczenia, o którym mowa w ust. 2 powyżej, będzie uważany za spełniony, jeśli Koncesjonariusz najpóźniej w dniu przekazania mu Obiektu przedłoży Koncesjodawcy opłaconą polisę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej dedykowaną dla Umowy, z okresem ubezpieczenia wynoszącym co najmniej 12 miesięcy. Koncesjonariusz może zawierać okresowe umowy ubezpieczenia, o którym mowa w ust. 2 powyżej (każdorazowo na okres minimum 12 miesięcy), jednakże w takim przypadku zobowiązany jest zachować ciągłość okresu ubezpieczenia przez cały okres realizacji Umowy i przedkładać Koncesjodawcy opłaconą polisę na kolejny okres ubezpieczenia najpóźniej na 45 dni przed upływem okresu ubezpieczenia z poprzedniej polisy.
4. Koncesjodawca ubezpieczy Obiekt wraz z jego wyposażeniem stanowiącym własność Koncesjodawcy w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych. Koncesjonariusz ubezpieczy pozostałe mienie znajdujące się w Obiekcie we własnym zakresie i na swój koszt.

§ 15

Zabezpieczenie należytego wykonania Umowy

1. Koncesjonariusz zobowiązany jest wnieść zabezpieczenie należytego wykonania Umowy w wysokości 500.000,00 (słownie: pięćset tysięcy) złotych, zwane dalej Zabezpieczeniem.
2. Zabezpieczenie zostanie wniesione najpóźniej w dniu zawarcia Umowy i powinno być udzielone na okres nie krótszy niż 30 dni po upływie okresu na jaki została zawarta Umowa.
3. Zabezpieczenie służy pokryciu wszelkich roszczeń przysługujących Koncesjodawcy wobec Koncesjonariusza z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania przez Koncesjonariusza postanowień Umowy.
4. Zabezpieczenie może być wniesione według wyboru Koncesjonariusza w jednej lub w kilku następujących formach:
 - 1) pieniądzu,
 - 2) gwarancjach bankowych.
5. Zabezpieczenie wnoszone w pieniądzu Koncesjonariusz zobowiązany jest wpłacić przelewem na następujący rachunek bankowy Koncesjodawcy: 47 1020 4795 0000 9802 0277 8504, jako tytuł przelewu wskazując: „Zabezpieczenie należytego wykonania umowy koncesji na usługi (Hala Widowiskowo – Sportowa w Szczecinie)“.

6. W przypadku wniesienia wadium w pieniądzu Koncesjonariusz może wyrazić zgodę na zaliczenie kwoty wadium na poczet Zabezpieczenia. Zgoda, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, wymaga formy pisemnej, pod rygorem nieważności.
7. W przypadku Zabezpieczenia wnoszonego w formie gwarancji bankowej, gwarancja ta powinna być bezwarunkowa, nieodwołalna i płatna na pierwsze żądanie Koncesjodawcy. Koncesjonariusz zobowiązany jest uzyskać akceptację Koncesjodawcy dla treści gwarancji przed jej wystawieniem przez gwaranta.
8. Zabezpieczenie wnoszone w formie gwarancji bankowej Koncesjonariusz zobowiązany jest w oryginale przedłożyć Koncesjodawcy w terminie, o którym mowa w ust. 2 powyżej.
9. W przypadku wniesienia Zabezpieczenia w formie gwarancji bankowej obowiązującej przez okres krótszy niż podany w ust. 2 powyżej, Koncesjonariusz zobowiązany jest do przedłożenia – nie później niż na 45 dni przed upływem okresu obowiązywania takiego Zabezpieczenia, Zabezpieczenia na dalszy okres obowiązywania Umowy. W razie uchybienia temu zobowiązaniu Koncesjodawca uprawniony będzie do żądania wypłaty przez gwaranta kwoty równej wysokości Zabezpieczenia, która to kwota zostanie przez niego zatrzymana jako Zabezpieczenie wniesione w pieniądzu.
10. Koncesjodawca zwróci Koncesjonariuszowi wniesione Zabezpieczenie w terminie 30 dni po upływie okresu obowiązywania Umowy.
11. Zwracane części Zabezpieczenia zostaną pomniejszone o kwoty należne Koncesjodawcy z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania przez Koncesjonariusza postanowień Umowy, o ile nie zostały one już wcześniej uiszczone przez Koncesjonariusza.

§ 16

Odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonywania Umowy

1. Koncesjonariusz zapłaci Koncesjodawcy kary umowne w następujących okolicznościach i wysokościach:
 - 1) w przypadku przerwania świadczenia usług na okres dłuższy niż 3 dni lub zaprzestania ich świadczenia w okresie obowiązywania Umowy, Koncesjodawca wezwie Koncesjonariusza do właściwego wykonywania Umowy wyznaczając mu na to 7-dniowy termin, a w razie bezskutecznego upływu tego terminu obciąży go karą umowną w kwocie 30.000,00 złotych brutto za każdy dzień nieświadczenia usług następujący po upływie wyznaczonego terminu,

- 2) w przypadku bezumownego korzystania z Obiektu – kwotę 30.000,00 złotych brutto za każdy dzień,
- 3) w przypadku naruszenia zobowiązania, o którym mowa w § 2 ust. 3 Umowy – kwotę 100.000,00 złotych brutto za każdy przypadek naruszenia,
- 4) w przypadku naruszenia zobowiązania do zachowania poufności – kwotę 20.000,00 złotych brutto za każdy przypadek naruszenia,
- 5) w przypadku naruszenia zobowiązania do posiadania aktualnego ubezpieczenia, o którym mowa w § 14 Umowy, Koncesjodawca wezwie Koncesjonariusza do okazania wymaganej, ważnej i opłaconej polisy w ciągu 7 dni, a w razie bezskutecznego upływu tego terminu obciąży go karą umowną w kwocie 50.000,00 złotych brutto za każdy przypadek naruszenia obowiązku,
- 6) w przypadku naruszenia warunków § 3 ust. 4 Umowy Koncesjodawca wezwie Koncesjonariusza do przywrócenia stanu poprzedniego w ciągu 14 dni, a w razie bezskutecznego upływu tego terminu obciąży go karą umowną w kwocie 100.000,00 złotych brutto za każdy przypadek naruszenia,
- 7) w przypadku odstąpienia lub rozwiązania Umowy przez którąkolwiek ze Stron z przyczyn leżących po stronie Koncesjonariusza – kwotę 500.000,00 złotych brutto.

Łączna wysokość kar umownych nie może przekroczyć kwoty 700.000,00 złotych brutto w okresie obowiązywania Umowy.

2. Koncesjodawca zapłaci Koncesjonariuszowi kary umowne w następujących okolicznościach i wysokościach:

- 1) w przypadku uniemożliwienia Koncesjonariuszowi świadczenia usług z przyczyn leżących po stronie Koncesjodawcy na okres dłuższy niż 3 dni Koncesjonariusz wezwie Koncesjodawcę do zaprzestania tych działań w ciągu 7 dni, a w razie bezskutecznego upływu tego terminu obciąży go karą umowną w kwocie 30.000,00 złotych brutto za każdy dzień niemożliwości świadczenia usług następujący po upływie wyznaczonego terminu,
- 2) w przypadku nieprzekazania Obiektu Koncesjonariuszowi pomimo upływu 7 dni roboczych od dnia uzyskania ostatecznej decyzji o pozwoleniu na użytkowanie Obiektu – kwotę 30.000,00 złotych brutto za każdy dzień.
- 3) w przypadku odstąpienia od Umowy z przyczyn zawinionych po stronie Koncesjodawcy – kwotę 500.000 zł

Łączna wysokość kar umownych nie może przekroczyć 700.000,00 złotych brutto w okresie obowiązywania Umowy.

3. Kary umowne, o których mowa w ust. 1 i 2 powyżej, płatne będą w terminie 7 dni od dnia otrzymania przez Stronę zobowiązaną wezwania do ich zapłaty.

4. Strony uprawnione są do dochodzenia od Strony przeciwnej, na zasadach ogólnych, odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonych kar umownych.
5. Koncesjodawca uprawniony jest do potrącania bądź dochodzenia naliczonych przez siebie kar umownych z kwoty Zabezpieczenia.

§ 17

Podział ryzyka

1. Koncesjonariusz ponosi pełne ryzyko związane z wykonywaniem przedmiotu koncesji, z zastrzeżeniem treści ust. 2 poniżej.
2. Koncesjodawca ponosi ryzyko związane z wyborem Koncesjonariusza, ryzyko działania władz publicznych i zmiany prawa w zakresie wpływającym na wykonywanie Umowy, ryzyko zwiększenia obciążeń publiczno-prawnych, w tym podatku od nieruchomości obciążającego Koncesjodawcę, oraz ryzyka finansowe związane z koniecznością uiszczenia na rzecz Koncesjonariusza płatności za wykonywanie przedmiotu koncesji i wynikające ze zmian przepisów podatkowych.

§ 18

Osoby odpowiedzialne za wykonanie Umowy

Strony wyznaczają następujące osoby odpowiedzialne za bieżące sprawy związane z wykonaniem Umowy, z których żadna nie jest jednak uprawniona do zmiany lub rozwiązania Umowy:

- a) ze strony Koncesjodawcy: Waldemar Gill – Dyrektor MOSRiR, tel: 91 422 34 27, e-mail: mosrir@mosrir.szczecin.pl.
- b) ze strony Koncesjonariusza: _____ e-mail: _____

§ 19

Klauzula poufności

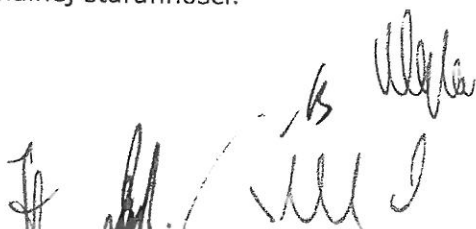
1. Strony zobowiązują się do zachowania w ścisłej tajemnicy wszelkich informacji i dokumentów otrzymanych od Strony przeciwnej i wykorzystywania ich wyłącznie w celu realizacji Umowy, a nadto do nieujawniania ich osobom trzecim, bez uprzedniej pisemnej zgody Strony, której one dotyczą. Każda ze Stron jest obowiązana przedsięwziąć środki służące zapewnieniu poufności tych informacji przez wszystkie osoby uczestniczące w wykonaniu Umowy.

2. Strona jest obowiązana do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji dotyczących organizacji, struktury i sposobu działania strony przeciwnej, które powzięła w związku z zawarciem i wykonywaniem Umowy. Każda Strona zobowiązana jest do przestrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa Strony przeciwnej oraz innych tajemnic Strony prawnie chronionych, o których wiedzę powzięła w trakcie lub w związku z wykonywaniem przedmiotu Umowy.
3. Obowiązek zachowania poufności jest nieograniczony w czasie i trwa również po wykonaniu Umowy lub po jej rozwiązaniu przez Strony.
4. Każda ze Stron zobowiązuje się do dopełnienia wszelkich starań, aby proces przetwarzania danych osobowych ujawnionych w związku z zawarciem lub realizacją Umowy był prowadzony zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych (t.j. Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) oraz opracowanymi i wdrożonymi, na użytek wewnętrzny Stron, dokumentami zawierającymi zasady bezpiecznego przetwarzania danych osobowych.
5. Obowiązek zachowania poufności nie obowiązuje, jeśli ujawnienia informacji, nie stanowiących tajemnicy przedsiębiorstwa Koncesjonariusza, żądają uprawnione zgodnie z przepisami prawa polskiego osoby lub podmioty, w zakresie objętym obowiązkiem ujawnienia wynikającym z właściwego przepisu bezwzględnie obowiązującego, treści prawomocnego orzeczenia lub ostatecznej decyzji właściwego organu.
6. Koncesjonariusz wyraża zgodę na upublicznienie przez Koncesjodawcę Umowy oraz ewentualnych aneksów do Umowy.

§ 20

Siła wyższa

1. Strony nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań wynikających z Umowy, jeśli jest ono następstwem siły wyższej, tj. zdarzeń zewnętrznych, pozostających poza kontrolą Stron, w tym w szczególności: wojen, powodzi, pożarów, trzęsień ziemi, innych klęsk żywiołowych, aktów terroru, strajków ogłoszonych przez ogólnokrajowe centrale związkowe, ogólnopolskich zamieszek i manifestacji, chyba, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań będzie następstwem zawinionych działań lub zaniechań jednej ze Stron. Strony nie ponoszą odpowiedzialności również za skutki innych zdarzeń, na które Strony nie mają wpływu, lecz które w istotny sposób utrudniają wypełnienie zobowiązań wymienionych w Umowie i których nie da się uniknąć nawet w przypadku dołożenia przez Strony maksymalnej staranności.



2. Zmiany obowiązującego prawa oraz decyzje organów władzy publicznej nie stanowią zdarzeń siły wyższej w rozumieniu Umowy.
3. W razie wystąpienia okoliczności siły wyższej, Strona, której one dotyczą, zawiadomi Stronę przeciwną o tym fakcie, nie później niż w terminie 14 dni od ustania okoliczności siły wyższej, pod rygorem utraty uprawnień wynikających z niniejszego paragrafu.

§ 21

Okres obowiązywania Umowy

1. Umowa wchodzi w życie z dniem jej podpisania przez obie Strony.
2. Umowa zostaje zawarta na czas oznaczony 3 lat począwszy od dnia udostępnienia Obiektu Koncesjonariuszowi w sposób określony w § 5 Umowy, z zastrzeżeniem dalszych postanowień niniejszego paragrafu.
3. Umowa ulegnie skróceniu w przypadkach określonych w § 22 Umowy.
4. Strony deklarują, iż w przypadku należytego wykonywania Umowy, na co najmniej 6 miesięcy przed upływem okresu jej obowiązywania, przystąpią do dokonania oceny możliwości jej przedłużenia na kolejny okres i ustalenia warunków takiego przedłużenia. Koncesjonariuszowi w żadnym przypadku nie przysługuje roszczenie o przedłużenie okresu obowiązywania Umowy.

§ 22

Rozwiązanie Umowy

1. Koncesjodawcy przysługuje uprawnienie do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku gdy:
 - 1) Koncesjonariusz nie rozpoczął świadczenia usług objętych przedmiotem koncesji w terminie określonym w Umowie, pomimo wyznaczenia mu dodatkowego 7 - dniowego terminu, chyba, że jest to następstwem okoliczności, za które Koncesjonariusz nie ponosi odpowiedzialności,
 - 2) Koncesjonariusz eksploatuje Obiekt w sposób sprzeczny z postanowieniami Umowy lub wymaganiami prawidłowej gospodarki doprowadzając do jego uszkodzenia lub zniszczenia i nie zaprzestał naruszeń bądź nie usunął ich skutków pomimo wyznaczenia mu 30 - dniowego terminu,
 - 3) Koncesjonariusz zaprzestał świadczenia usług objętych przedmiotem koncesji z przyczyn leżących po jego stronie na okres dłuższy niż 14 dni i nie wznowił ich świadczenia pomimo wyznaczenia mu 30 - dniowego terminu,

- 4) Koncesjonariusz nie uiszcza opłat, do których zapłaty jest zobowiązany na podstawie Umowy, a w szczególności opłaty za udostępnienie Obiektu i opłat za media, i nie uiszczył ich pomimo wyznaczenia mu dodatkowego 25 - dniowego terminu,
 - 5) Koncesjonariusz nie posiada ubezpieczenia określonego w § 14 Umowy i nie uzyskał go pomimo wyznaczenia mu 25 - dniowego terminu,
 - 6) Koncesjonariusz wbrew postanowieniom § 15 Umowy nie wniósł wymaganego Zabezpieczenia pomimo wyznaczenia mu dodatkowego 25 - dniowego terminu.
2. Koncesjonariuszowi przysługuje uprawnienie do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku gdy:
- 1) Obiekt zostanie uszkodzony w następstwie pożaru, wypadku, zdarzeń siły wyższej albo innego zdarzenia, za które Koncesjonariusz nie ponosi odpowiedzialności, w taki sposób, że uniemożliwi to całkowicie lub w znacznej części dalsze użytkowanie Obiektu,
 - 2) Koncesjodawca uniemożliwia dostęp do Obiektu lub prowadzenie w nim działalności przez Koncesjonariusza przez okres dłuższy niż 7 dni i nie zaprzestął takich działań pomimo wyznaczenia mu 14 - dniowego terminu,
 - 3) Koncesjodawca bez uzasadnionej przyczyny odmówi wyrażenia zgody na przeznaczenie części Obiektu na cele wskazane w § 2 ust. 3 Umowy lub na zawarcie umowy, o której mowa w § 3 ust. 6 pkt 1) Umowy.
3. W przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy Koncesjonariuszowi przysługiwać będzie roszczenie o zwrot wartości poczynionych przez niego nakładów na przedmiot użytkowania (Obiekt), ustalonej w sposób określony w ust. 4 poniżej, pomniejszonej o kwoty należne Koncesjodawcy z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania przez Koncesjonariusza postanowień Umowy, o ile nie zostały one już wcześniej uiszczone przez Koncesjonariusza. Dla uniknięcia wszelkich wątpliwości Strony potwierdzają, że Koncesjonariuszowi nie będzie przysługiwało roszczenie o zwrot nakładów, na których poczynienie nie wyraził uprzedniej zgody Koncesjodawca.
4. Wartość nakładów, o których mowa w ust. 3 powyżej, ustalona zostanie na podstawie protokołu inwentaryzacji sporządzonego przez komisję, o której mowa w § 13 ust. 2 Umowy, w terminie 7 dni od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy. Strony ustalają, że wartość nakładów, których zwrot będzie przysługiwał Koncesjonariuszowi będzie ulegała proporcjonalnemu zmniejszeniu o 1/3 po upływie każdego roku, licząc od dnia ich poniesienia. W razie powstania sporu co do wyceny wysokości poczynionych nakładów postanowienia §3 ust. 7 stosować się będzie odpowiednio.

5. Zwrot kwoty ustalonej zgodnie z treścią ust. 3 i 4 powyżej, nastąpi w terminie 3 miesięcy od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia Umowy.
6. Oświadczenie o rozwiązaniu Umowy – niezależnie od trybu – wymaga pod rygorem nieważności zachowania formy pisemnej i staje się skuteczne z dniem doręczenia drugiej Stronie – osobiście lub listem poleconym za potwierdzeniem odbioru, na wskazany w Umowie adres. Zapis będzie stosowany w sposób odpowiedni do innych oświadczeń lub wezwań składanych na podstawie Umowy.

§ 23

Zmiana Umowy

1. Zmiany postanowień Umowy w stosunku do treści Oferty są niedopuszczalne, chyba że konieczność wprowadzenia takich zmian wynika z okoliczności, których nie można było przewidzieć w dniu zawarcia Umowy.
2. W szczególności Strony podejmą rozmowy zmierzające do dokonania w niezbędnym zakresie zmiany Umowy w razie wprowadzenia takich zmian w obowiązującym prawie lub wydania takich decyzji przez organy władzy publicznej, które skutkować będą znacznym pogorszeniem sytuacji Koncesjonariusza (w szczególności wpłyną na zwiększenie obciążających go kosztów realizacji Umowy).
3. Wszelkie zmiany Umowy wymagają dla swej ważności zgodnych oświadczeń woli Stron wyrażonych w formie pisemnej.

§ 24

Postanowienia końcowe

1. Strony zgodnie postanawiają, że wszelkie spory wynikłe na tle realizacji Umowy będą w pierwszej kolejności rozstrzygane polubownie. W razie niemożności osiągnięcia porozumienia w terminie 30 dni od dnia rozpoczęcia negocjacji lub wcześniejszego stwierdzenia niemożności polubownego załatwienia sporu zaistniałego pomiędzy Koncesjodawcą a Koncesjonariuszem, każdej ze Stron przysługuje prawo skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego. Sądem właściwym do jej rozstrzygnięcia będzie sąd powszechny ustalony ze względu na miejsce siedziby Koncesjodawcy.
2. W przypadku uznania jakiegokolwiek sformułowania lub postanowienia Umowy za niezgodne z prawem polskim i uznania tego sformułowania lub postanowienia za nieważne, Strony, w myśl dyspozycji art. 58 § 3 Kodeksu cywilnego, zobowiązują się uzgodnić nowe sformułowanie lub postanowienie, którego znaczenie będzie najbardziej zbliżone do pierwotnej intencji Stron.


3. Nagłówki są umieszczone jedynie dla wygody Stron i nie wpływają na konstrukcję lub interpretację Umowy.
4. W sprawach nieuregulowanych w Umowie zastosowanie będą miały przepisy właściwych ustaw, a zwłaszcza przepisy ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi i Kodeksu cywilnego.
5. Strony wskazują następujące adresy dla doręczeń:
 - 1) Koncesjodawca: Miejski Ośrodek Sportu Rekreacji i Rehabilitacji, ul. Jarowita 2, 70-501 Szczecin,
 - 2) Koncesjonariusz:
6. Załączniki stanowią integralną część Umowy.
7. Umowę sporządzono w trzech jednobrzmiących egzemplarzach – dwa egzemplarze dla Koncesjodawcy i jeden egzemplarz dla Koncesjonariusza.

KONCESJODAWCA

KONCESJONARIUSZ

ZASTĘPCA PREZYDENTA MIASTA


 Krzysztof Soska

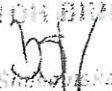
PREZES ZARZĄDU

 Maciej Ciapiński

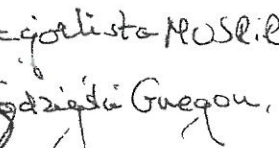
SKARBNIK MIASTA

 Stanisław Lipiński

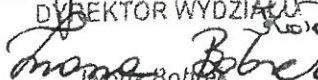
KSO Sp. z o.o.
 ul. Kabaretowa 21, 01-842 Warszawa
 REGON 147094040, NIP 1162097126


DYREKTOR

 mgr inż. Waldemar Gill

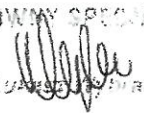
DYREKTOR BIURA

 Beata Świątkowska

Śr. Specjalista MOSiR

 Krzysztof Guegon



 Łukasz Jurek

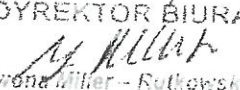
DYREKTOR WYDZIAŁU

 Iwona Bobrek

DYREKTOR WYDZIAŁU

 Danusz Horniak

GŁÓWNY SPECJALISTA

 Danusz Horniak

24

Z-CZ DYREKTORA

 Danusz Horniak

DYREKTOR BIURA

 Iwona Miller-Rutkowska



**Analiza ryzyk związanych z umową koncesji na usługi
polegające na organizacji imprez i zarządzaniu Halą
Widowiskowo-Sportową w Szczecinie**

Poznań, grudzień 2014 r.

SPIS TREŚCI

I.	Wprowadzenie	3
II.	Zagadnienie ryzyka w przedsięwzięciach publiczno-prywatnych.....	5
III.	Postanowienia umowy koncesji istotne dla identyfikacji i podziału ryzyka.....	8
IV.	Identyfikacja i alokacja ryzyk. Określenie ryzyk kluczowych.....	13
V.	Wycena i analiza ilościowa ryzyk kluczowych.....	33
VI.	Zarządzanie zidentyfikowanymi ryzykami	44
VII.	Ocena wpływu umowy koncesji na dług Gminy Miasto Szczecin	52

I. Wprowadzenie

Gmina Miasto Szczecin zrealizowała zadanie inwestycyjne pn. „Budowa hali widowiskowo-sportowej wraz z obiektami towarzyszącymi”. W ramach tego zadania został wybudowany wielofunkcyjny kompleks widowiskowo-sportowy, zlokalizowany w Szczecinie przy ul. Szafera (zwany dalej Areną Szczecin). W skład kompleksu wchodzi:

Budynek „A” - budynek główny, gdzie zlokalizowano halę widowiskowo-sportową o powierzchni boiska 1760,93 m² wraz z trybunami na ok. 5300 miejsc i zapleczem szatniowo-magazynowym dla sportowców i osób występujących, a także pomieszczenia biurowe o powierzchni 59,96 m².

Budynek „B” - w którym zlokalizowano kasy biletowe, restaurację o powierzchni 280 m² wraz z zapleczem oraz pomieszczenia biurowe o powierzchni 803,45 m² wraz z zapleczem.

Budynek „C” - gdzie zlokalizowano halę rozgrzewkową o powierzchni 730,14 m², kompleks siłowni o powierzchni 416,27 m² wraz z zapleczem, kompleks fitness (sala fitness, gabinety kosmetyczne, gabinet masażu) o łącznej powierzchni 178,50 m², dwie sale konferencyjne wraz z zapleczem socjalno-sanitarnym o łącznej powierzchni 638 m² oraz pomieszczenia biurowe o powierzchni 89,25 m² wraz z zapleczem.

W skład kompleksu wchodzi także teren wokół powyższych budynków o łącznej powierzchni ok. 10 ha, w obrębie którego zlokalizowane są m.in.: plac, który może w szczególności pełnić funkcję terenów wystawowych i służyć do organizacji okolicznościowych imprez handlowo-rekreacyjnych boiska wielofunkcyjne (m.in. do koszykówki, piłki nożnej i ręcznej, z możliwością uruchomienia lodowiska w okresie zimowym), skate park, amfiteatr, fontanna, ścieżki piesze i rowerowe, parkingi oraz drogi wewnętrzne.

Głównym przeznaczeniem obiektu jest organizacja zawodów o zasięgu lokalnym, ogólnopolskim jak i międzynarodowym. Ponadto umożliwia organizację koncertów i gal. Obiekt pozwala na rozgrywanie imprez sportowych najwyższej rangi międzynarodowej w następujących dyscyplinach: koszykówka, siatkówka, piłka ręczna, piłka nożna halowa, tenis, badminton, sporty walki, szermierka, gimnastyka sportowa, skok o tyczce.

Przedmiotowy obiekt pozostaje własnością Gminy Miasta Szczecin. Kompleks został oddany do użytku 1 sierpnia 2014 r. Miasto na realizację tego obiektu poniosło nakłady w kwocie ok. 190 mln zł, z czego kwota 15 mln zł pochodziła ze środków dotacji z budżetu państwa, udzielonej przez Ministra Sportu i Turystyki.

Władze Miasta postanowiły, że eksploatacja obiektu zostanie powierzona operatorowi zewnętrznemu, w drodze udzielenia koncesji na usługi. W tym celu przeprowadzono postępowanie o udzielenie



koncesji oparte o przepisy ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101 z późn.zm.). Postępowanie to zostało wszczęte w dniu 13 stycznia 2014 r., kiedy to w Biuletynie Zamówień Publicznych zamieszczono ogłoszenie o koncesji na usługi. W odpowiedzi na to ogłoszenie wnioski o zawarcie umowy koncesji złożył tylko jeden kandydat – KSO sp. z o.o. w organizacji, z siedzibą w Warszawie (obecnie przedsiębiorca ten działa pod firmą Arena Szczecin Operator sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie). Z kandydatem tym przeprowadzono negocjacje, które skutkowały znaczącym zmodyfikowaniem pierwotnie zakładanych warunków koncesji. W dniu 6 czerwca 2014 r. do kandydata wystosowano zaproszenie do złożenia oferty wraz z opisem warunków koncesji. Kandydat terminowo złożył prawidłową ofertę, wskutek czego w dniu 3 lipca 2014 r. między Gminą Miasto Szczecin (Koncesjodawcą) a KSO sp. z o.o. (Koncesjonariuszem) została zawarta umowa koncesji na usługi nr WS-II.4223.6.2014.ŁW.

Niniejsze opracowanie powstało w wykonaniu zlecenia udzielonego przez Gminę Miasto Szczecin, a jego przedmiotem jest przeprowadzenie analizy ryzyka wynikającego ze wskazanej wyżej umowy koncesji. Analiza ta ma na celu w szczególności: zidentyfikowanie istotnych ryzyk oraz wskazanie stron, które poszczególne ryzyka ponoszą, wskazanie sposobów mitygacji ryzyka, ocenę prawidłowości podziału ryzyka w świetle przepisów ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, a także ocenę wpływu umowy koncesji na dług Gminy Miasto Szczecin.

II. Zagadnienie ryzyka w przedsięwzięciach publiczno-prywatnych

Pojęcie partnerstwa publiczno-prywatnego posiada dwa znaczenia. W szerszym ujęciu pojęcie to odnosi się do wszelkich form współpracy pomiędzy podmiotami publicznymi a światem biznesu, której celem jest zapewnienie finansowania, konstrukcji, odnawiania, zarządzania i utrzymania infrastruktury bądź usługi publicznej (*Zielona księga Komisji Europejskiej w sprawie partnerstw publiczno-prywatnych i prawa wspólnotowego w zakresie zamówień publicznych i koncesji COM (2004) 327*). Innymi słowy, przez partnerstwo publiczno-prywatne sensu *largo* rozumie się współpracę sektora publicznego i prywatnego mającą na celu realizację przedsięwzięć lub świadczenie usług, tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny. Współpraca ta opiera się na założeniu, iż każda ze stron jest w stanie wywiązać się z własnych, powierzonych jej zadań sprawniej niż druga strona. Strony w ten sposób uzupełniają się, zajmując się w ramach partnerstwa właśnie tą częścią wspólnego zadania, którą wykonują najlepiej (*Partnerstwo publiczno-prywatne. Poradnik. wyd. Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2010*). Ta szeroka definicja partnerstwa publiczno-prywatnego sensu *largo* obejmuje współpracę podmiotów publicznych z podmiotami prywatnymi realizowaną w różnych reżimach prawnych. W warunkach polskich partnerstwem publiczno-prywatnym sensu *largo* będzie np.:

1. współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym realizowana w ramach prawnych określonych ustawą z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 z późn.zm.) – czyli partnerstwo publiczno-prywatne sensu *stricto*,
2. współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym prowadzona na zasadach określonych ustawą z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi,
3. powierzenie prywatnemu przewoźnikowi wykonywania usług publicznego transportu zbiorowego na zasadach określonych w ustawie z dnia 16 grudnia 2010 r. o publicznym transporcie zbiorowym,
4. świadczenie usług publicznych przez spółkę komunalną, która została częściowo sprywatyzowana w trybie przepisów o komercjalizacji i prywatyzacji.

Jak już wskazywano wyżej, idea partnerstwa publiczno-prywatnego (sensu *largo*) polega na tym, aby w ramach danego szerszego przedsięwzięcia służącego realizacji polityki publicznej podzielić poszczególne zadania (czynności) między podmiot publiczny a podmiot prywatny w taki sposób, aby każda ze stron była odpowiedzialna za te zadania, które jest w stanie wykonywać bardziej efektywnie, niż druga ze stron. W ten bowiem sposób przedsięwzięcie jako całość będzie realizowane najbardziej efektywnie. Kluczowym (choć oczywiście nie jedynym) aspektem determinującym efektywność danej strony w wykonywaniu danego zadania jest jej zdolność do zarządzania ryzykiem związanym z tym

zadaniem. Przykładowo w przypadku partnerstwa publiczno-prywatnego dotyczącego budowy i eksploatacji autostrady ryzyka związane z pozyskaniem nieruchomości pod budowę przypisuje się zazwyczaj podmiotowi publicznemu (bo jeśli właściciel nieruchomości koniecznej do zbudowania autostrady odmówi jej sprzedaży to podmiot publiczny mimo to może tę nieruchomość pozyskać w drodze wyłączenia) a ryzyka związane z procesem budowlanym przypisuje się partnerowi prywatnemu (bo ten posiada kadre inżynierską i doświadczenie w organizacji procesu budowlanego).

Z powyższych przyczyn projektowanie przedsięwzięć publiczno-prywatnych (a w pewnym stopniu także późniejsze ich prowadzenie) musi obejmować przeprowadzenie analizy ryzyka. Analiza taka pozwala na zidentyfikowanie czynników ryzyka występujących w danym przedsięwzięciu, skwantyfikowanie poszczególnych ryzyk (o ile jest to możliwe) i ich świadome przypisanie poszczególnym stronom partnerstwa. Co więcej, przeprowadzenie analizy ryzyka ma kluczowe znaczenie z czysto prawnego punktu widzenia. Sposób podziału ryzyka determinuje bowiem reżim prawny, w którym powinien nastąpić wybór partnera prywatnego i w którym powinna się odbywać późniejsza współpraca z tym partnerem. W szczególności, przepisy ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi znajdują zastosowanie wówczas, gdy zasadniczą część ryzyka ekonomicznego związanego z realizacją danego przedsięwzięcia ponosi podmiot prywatny (vide art. 1 ust. 3 tej ustawy). Jeżeli natomiast istotna część ryzyka ciąży na podmiocie publicznym, to stosuje się przepisy ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym. Ponadto, przepisy ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi wymagają, aby umowa koncesji zawierała wskazanie ryzyka związanego z wykonywaniem przedmiotu koncesji oraz jego podział między koncesjodawcę a koncesjonariusza (art. 22 ust. 1 pkt 6). Z kolei ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym stanowi, że podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym jest obligatoryjnym kryterium oceny ofert (art. 6 ust. 2 pkt 1).

Zagadnienie sposobu prowadzenia analizy ryzyka w przedsięwzięciach publiczno-prywatnych jest w chwili obecnej uregulowane prawnie jedynie w podstawowym zakresie. Przepisy ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym wymagają zidentyfikowania i przypisania stronom trzech podstawowych rodzajów (grup) ryzyka, a mianowicie ryzyka budowy, ryzyka dostępności oraz ryzyka popytu. Ustawa nie zawiera przy tym definicji tych pojęć. Definicje takie znajdują się jednak w publikacji Eurostatu *Podręcznik metodologii ESA95 w zakresie deficytu oraz długu publicznego*. Zgodnie z tymi definicjami:

- ryzyko budowy – obejmuje zdarzenia związane z przygotowaniem składnika majątkowego do rozpoczęcia świadczenia usług. W praktyce ryzyko to może dotyczyć takich aspektów jak np.: opóźnienie procesu budowlanego, niedotrzymanie przez wykonawcę wymaganych standardów technicznych, wystąpienie w trakcie przygotowania i prowadzenia budowy problemów prawnych lub problemów związanych z ochroną środowiska, nieoczekiwany wzrost cen

materiałów i robót budowlanych, ujawnienie problemów geologicznych lub archeologicznych na terenie budowy etc.,

- ryzyko dostępności – obejmuje zdarzenia związane z eksploatacją majątku wykorzystywanego do świadczenia usług. Przykładowo ryzyko to może polegać na: wystąpieniu usterek technicznych wskutek niewłaściwego utrzymania składnika majątkowego, uszkodzeniu składnika majątkowego wskutek wystąpienia siły wyższej, niezapewnieniu kadr o odpowiednich kwalifikacjach do świadczenia usług, niezapewnieniu wymaganej jakości świadczonych usług. Generalnie ryzyko dostępności odnosi się do strony podażowej świadczenia usługi będącej przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego, tj. do zapewnienia przez partnera prywatnego odpowiedniego wolumenu świadczonych usług oraz ich należytej jakości,
- ryzyko popytu – obejmuje zmienność popytu na usługi świadczone w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego wynikającą z przyczyn innych niż nieodpowiednia jakość tych usług. Innymi słowy jest to ryzyko, że mimo właściwego wywiązywania się z obowiązków przez partnera prywatnego zakładana liczba użytkowników nie zostanie osiągnięta.

Nie istnieją natomiast żadne wiążące unormowania dotyczące bardziej szczegółowej klasyfikacji możliwych ryzyk. Poszczególni autorzy podchodzą do tego zagadnienia w bardzo zróżnicowany sposób, identyfikując od kilku do nawet kilkudziesięciu rodzajów ryzyka (patrz np. *Metodologia tworzenia analiz ryzyk w projektach PPP i ich podziału pomiędzy stroną publiczną i prywatną w kontekście ich wpływu na klasyfikację projektu pod kątem długu i deficytu sektora publicznego*. Raport ten został opracowany na zlecenie MRR i jest dostępny pod następującym adresem internetowym: http://www.ppp.gov.pl/Publikacje/Publikacje/Strony/Metodologia_analiz_ryzyk_PPP.aspx).

III. Postanowienia umowy koncesji istotne dla identyfikacji i podziału ryzyka

Umowa koncesji na usługi WS-II.4223.6.2014.ŁW została zawarta w dniu 3 lipca 2014 r. W myśl postanowień §2 ust. 1 umowy przedmiotem koncesji jest świadczenie przez Koncesjonariusza kompleksowych usług w zakresie organizacji, pozyskiwania i produkcji imprez (tj. wydarzeń o charakterze kongresowo-wystawienniczym, widowiskowym, sportowym lub artystycznym) w sposób zapewniający optymalne wykorzystanie Obiektu (tj. Areny Szczecin), a także usług w zakresie utrzymania i zarządzania tym obiektem. Usługi objęte koncesją są świadczone przez Koncesjonariusza w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność, o czym stanowi §2 ust. 5 umowy.

W celu wykonania przedmiotu koncesji Miasto, w myśl §5 umowy, udostępnia Koncesjonariuszowi przedmiotowy obiekt, wolny od zobowiązań i obciążeń, z wyłączeniem 2 łóż VIP i 2 łóż sponsorskich w budynku A (o łącznej powierzchni 74,65 m²) oraz części pomieszczeń biurowych w budynku B (o łącznej powierzchni 672,11 m²), które pozostają w dyspozycji Miasta.

Stosownie do §2 ust. 3 umowy Koncesjonariusz może przeznaczyć część obiektu na cele niezwiązane z podstawowym przedmiotem koncesji, a mianowicie na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej i biurowej. Nie może to jednak prowadzić do zmiany głównej funkcji budynku A. W przypadku przeznaczenia części obiektu na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej lub biurowej Koncesjonariusz jest zobowiązany do uzyskania zgody Koncesjodawcy na zawarcie umowy z danym kontrahentem; Koncesjodawca może takiej zgody odmówić jedynie wówczas, gdyby zawarcie takiej umowy prowadziło do zmiany głównej funkcji budynku A (§3 ust. 6 pkt 1).

Koncesjonariusz ma prawo do pobierania pożytków, jakie przynosi obiekt, w tym przede wszystkim do pobierania opłat z tytułu korzystania z obiektu przez podmioty trzecie (§10 ust. 2 umowy). Co więcej, zgodnie z §12 ust. 1 umowy Koncesjonariusz samodzielnie ustala wysokość tych opłat. Te uprawnienia Koncesjonariusza są ograniczone w następujący sposób:

1) w myśl §2 ust. 4 umowy Koncesjodawca ma prawo:

- do nieodpłatnego korzystania z określonych elementów obiektu w wymiarze nieprzekraczającym 40 dni rocznie, oraz
- po przekroczeniu ww. limitu 40 dni – do korzystania z określonych elementów obiektu za opłatą preferencyjną wynoszącą 4.000,00 zł netto za dzień, w wymiarze nieprzekraczającym 10 dni rocznie.

2) zgodnie z §3 ust. 1 pkt 6 umowy Koncesjonariusz jest obowiązany zapewnić publiczny, nieodpłatny dostęp do terenów otwartych wchodzących w skład obiektu, z wyłączeniem parkingów, lodowiska oraz placu przed budynkami A, B i C. Dopuszczalne jest jednak czasowe ograniczenie publicznego, nieodpłatnego dostępu w przypadku organizacji imprez na terenie obiektu.

3) w myśl §3 ust. 9 umowy Koncesjonariusz jest obowiązany do udostępniania Hali Głównej, Hali Treningowej oraz zaplecza sportowego obiektu na rzecz klubów sportowych w określonym wymiarze rocznie. Udostępnianie to jest odpłatne; umowa nie przewiduje stosowania w tym przypadku żadnych preferencji cenowych.

4) Koncesjonariusz jest zobowiązany do uwzględnienia warunków eksploatacji obiektu i organizacji imprez wynikających z umów zawartych przez Koncesjodawcę, wykazanych w zał. 7 do umowy koncesji (załącznik ten wymienia dwie zawarte przez Miasto umowy dotyczące organizacji imprez w Arenie Szczecin).

5) Wyłączne prawo do określenia i zmiany oficjalnej nazwy obiektu wraz z logotypem oraz do czerpania pożytków z tych praw przysługuje Koncesjodawcy (§8 ust. 6 umowy).

Zgodnie z §10 umowy prawo do pobierania wskazanych powyżej pożytków jest podstawowym elementem wynagrodzenia Koncesjonariusza. Dodatkowo, Koncesjodawca jest obowiązany do zapłaty Koncesjonariuszowi wynagrodzenia za wykonywanie przedmiotu koncesji w wysokości 202.000,00 zł netto miesięcznie, powiększonego o obowiązującą stawkę VAT. Z drugiej zaś strony, w myśl §3 ust. 8 umowy Koncesjonariusz jest obowiązany do zapłaty Koncesjodawcy opłaty za udostępnienie obiektu w wysokości 360.000,00 zł netto rocznie, powiększonej o obowiązującą stawkę VAT.

Umowa koncesji stanowi (§3 ust. 2), że na Koncesjonariuszu ciążyą dwie podstawowe grupy obowiązków, a mianowicie:

1) zarządzanie komercyjne obiektem, obejmujące w szczególności:

- organizację, pozyskiwanie i produkcję imprez,
- prowadzenie działań promocyjnych, marketingowych i reklamowych,
- pozyskiwanie sponsorów,
- pozyskiwanie i utrzymywanie najemców,
- zarządzanie powierzchnią reklamową

2) zarządzanie techniczne obiektem, obejmujące w szczególności:

- prowadzenie dokumentacji technicznej obiektu,
- prowadzenie wszelkich przeglądów, konserwacji, napraw, remontów i modernizacji,

- zapewnienie dostaw mediów, (co może nastąpić poprzez wstąpienie w miejsce Koncesjodawcy do umów zawartych przez Koncesjodawcę z dostawcami mediów),
- zapewnienie ochrony obiektu,
- zapewnienie materiałów eksploatacyjnych, narzędzi, maszyn, sprzętu i zapasów niezbędnych do eksploatacji obiektu.

Koszty związane z przygotowaniem do eksploatacji, utrzymaniem i eksploatacją obiektu, w tym z organizacją imprez ponosi co do zasady Koncesjonariusz (§3 ust. 1 pkt 3 i 4 oraz §3 ust. 3 umowy), z następującymi zastrzeżeniami:

- Koncesjodawca na własny koszt ubezpiecza obiekt wraz z wyposażeniem stanowiącym jego własność, w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych (§14 ust. 4),
- Koncesjodawcę obciąża podatek od nieruchomości wchodzących w skład obiektu (§11 umowy),
- zgodnie z §4 pkt 6 umowy w przypadku wystąpienia w obiekcie wad, awarii bądź usterek objętych gwarancją lub rękojmią w ramach umów zawartych przez Koncesjodawcę (chodzi tu przede wszystkim o umowy zawarte przez Miasto z wykonawcami, którzy wybudowali przedmiotowy obiekt) Koncesjonariusz powinien poinformować o tym Koncesjodawcę; Koncesjodawca egzekwuje wówczas od wykonawców lub gwarantów nieodpłatne wykonanie obowiązków gwarancyjnych lub obowiązków z tytułu rękojmi (tak więc wszelkie koszty napraw takich wad, awarii czy też usterek ponosi wykonawca obiektu lub gwarant).

W myśl §3 ust. 5 umowy w trakcie eksploatacji obiektu Koncesjonariusz może czynić nakłady na obiekt (inne, niż nakłady drobne w rozumieniu k.c.) wyłącznie za pisemną zgodą Koncesjodawcy. Udzielenie takiej zgody połączone będzie z ustaleniem przez strony zasad ewentualnego rozliczenia tych nakładów w razie rozwiązania lub wygaśnięcia umowy (przy czym dopuszczalne jest ustalenie, że Koncesjodawca wyrazi zgodę na poniesienie określonych nakładów, ale Koncesjonariuszowi nie będzie przysługiwało roszczenie o ich zwrot). Szczególne zasady dotyczą ewentualnych nakładów na adaptację części obiektu na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej i biurowej. W myśl §3 ust. 6 pkt 3 w przypadku wygaśnięcia lub rozwiązania umowy Koncesjonariusz będzie zobowiązany do przywrócenia (na własny koszt) tych części obiektu do stanu pierwotnego (tj. do stanu sprzed dokonania adaptacji). Jednakże strony mogą postanowić, że te części obiektu zostaną przekazane Koncesjodawcy w stanie obecnie istniejącym, ustalając równocześnie zasady rozliczenia nakładów na adaptację i wykończenie przedmiotowych części obiektu (§3 ust. 7).

Stosownie do postanowień §14 umowy Koncesjonariusz ponosi odpowiedzialność cywilną za szkody w osobach i mieniu związane z eksploatacją obiektu przez Koncesjonariusza. Koncesjonariusz jest

zobowiązany posiadać ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej na sumę gwarancyjną nie niższą, niż 10 mln zł. Ponadto, w myśl §15 Koncesjonariusz jest zobowiązany do wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania umowy w wysokości 500 tys. zł, w formie pieniężnej lub w formie gwarancji bankowej. Zabezpieczenie to służy pokryciu wszelkich roszczeń Koncesjodawcy z tytułu niewykonywania lub nienależytego wykonywania umowy przez Koncesjonariusza.

Postanowienia §16 umowy regulują kwestię kar umownych. Kary te mogą być nakładane w określonych okolicznościach na drugą stronę zarówno przez Koncesjodawcę, jak i przez Koncesjonariusza. Łączna wysokość kar umownych nałożonych na daną stronę w okresie obowiązywania umowy nie może przekroczyć 700 tys. zł. Nałożenie przez daną stronę kary umownej nie wyłącza możliwości dochodzenia od strony przeciwnej na zasadach ogólnych odszkodowania przenoszącego wysokość kary.

W myśl §20 umowy strony nie ponoszą odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań wynikających z tej umowy, jeśli jest ono następstwem siły wyższej. Pod pojęciem siły wyższej rozumie się zdarzenia zewnętrzne pozostające poza kontrolą stron, jak np: wojnę, pożar, klęskę żywiołową, akt terroru. Nie uważa się za siłę wyższą zmian obowiązującego prawa ani decyzji organów administracji publicznej.

Zgodnie z postanowieniami §21 -22 umowa koncesji została zawarta na okres 3 lat. Może jednak zostać rozwiązana przed upływem tego okresu, jeśli:

- Koncesjonariusz nie rozpocznie świadczenia usług objętych przedmiotem koncesji lub zaprzestanie ich świadczenia,
- Koncesjonariusz eksploatuje obiekt w sposób sprzeczny z postanowieniami umowy doprowadzając do jego uszkodzenia lub zniszczenia,
- Koncesjonariusz nie uiszcza opłat, do których zapłaty jest zobowiązany,
- Koncesjonariusz nie posiada wymaganego ubezpieczenia lub nie wniósł wymaganego zabezpieczenia należytego wykonania umowy,
- obiekt został uszkodzony z przyczyn nieleżących po stronie Koncesjonariusza w sposób uniemożliwiający jego dalsze użytkowanie,
- Koncesjodawca uniemożliwia Koncesjonariuszowi dostęp do obiektu,
- Koncesjodawca bez uzasadnionej przyczyny odmówi przeznaczenia części obiektu na cele prowadzenia działalności usługowej, handlowej, rekreacyjnej i biurowej albo odmówi udzielenia zgody na zawarcie przez Koncesjonariusza umowy z danym kontrahentem zainteresowanym wykonywaniem w obiekcie takiej działalności.

Po wygaśnięciu lub rozwiązaniu umowy Koncesjonariusz jest zobowiązany do wydania Koncesjodawcy obiektu w stanie technicznym umożliwiającym jego dalsze użytkowanie w sposób zgodny z jego przeznaczeniem, z uwzględnieniem normalnego zużycia (§3 ust. 1 pkt 7). Jeżeli do osiągnięcia takiego stanu technicznego niezbędne jest dokonanie określonych remontów lub napraw, to koszt ich przeprowadzenia ponosi Koncesjonariusz (§13 ust. 5).

Wskazane wyżej postanowienia pośrednio określają zasady podziału ryzyka związanego z wykonywaniem umowy między strony tej umowy. Dodatkowo umowa zawiera też postanowienia dotyczące tej kwestii bezpośrednio, a mianowicie:

- 1) w myśl §2 ust. 5 umowy ryzyka związane z dostępnością i popytem wykonywania przedmiotu koncesji ponosi Koncesjonariusz,
- 2) w myśl §17 umowy Koncesjonariusz ponosi pełne ryzyko związane z wykonywaniem przedmiotu koncesji, z wyjątkiem następujących ryzyk ponoszonych przez Koncesjodawcę:
 - ryzyko związane z wyborem Koncesjonariusza,
 - ryzyko działania władz publicznych i zmiany prawa w zakresie wpływającym na wykonywanie umowy,
 - ryzyko zwiększenia obciążeń publiczno-prawnych, w tym podatku od nieruchomości obciążającego Koncesjodawcę,
 - ryzyka finansowe związane z koniecznością uiszczenia na rzecz Koncesjonariusza płatności za wykonywanie przedmiotu koncesji i wynikające ze zmian przepisów podatkowych.

Należy zauważyć, że powyższe postanowienia umowne są nieco niespójne. Wykonywanie tej umowy wiąże się wyłącznie z występowaniem ryzyka dostępności i ryzyka popytu (nie występuje ryzyko budowy). Zatem postanowienie §2 ust. 5 rozumiane literalnie stanowi, że wszelkie ryzyka związane z wykonywaniem przedmiotu koncesji obciążają Koncesjonariusza. Tymczasem w myśl §17 umowy niektóre ryzyka ponosi jednak Koncesjodawca (i są to ryzyka należące do kategorii ryzyka dostępności i/lub ryzyka popytu).

Co więcej, wnikliwa analiza szczegółowych postanowień umowy prowadzi do konkluzji, że Koncesjodawca ponosi również część innych ryzyk, niewymienionych w §17 umowa. Zostanie to wykazane w dalszej części opracowania.

IV. Identyfikacja i alokacja ryzyk. Określenie ryzyk kluczowych

Jak podnoszono w poprzedniej części niniejszego opracowania, obowiązujący przepis art. 18a ust. 1 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym wskazuje na trzy podstawowe rodzaje ryzyka, tj. ryzyko budowy, ryzyko dostępności i ryzyko popytu. Natomiast art. 18a ust. 2 tej ustawy zawiera delegację do wydania rozporządzenia określającego zakres poszczególnych rodzajów ryzyka oraz czynniki uwzględniane przy ich ocenie. Rozporządzenie takie nie zostało dotychczas wydane, zatem z formalno-prawnego punktu widzenia analizę ryzyka można prowadzić według dowolnej systematyki. Należy jednak zaznaczyć, że prace nad przygotowaniem tego rozporządzenia są już dosyć zaawansowane (patrz: <http://legislacja.rcl.gov.pl/lista/503/projekt/219456/katalog/219464>). Można zatem przypuszczać, że rozporządzenie wejdzie w życie w stosunkowo nieodległym czasie, a jego ostateczna treść nie będzie znacząco odbiegała od treści aktualnego projektu. Z tego też względu w niniejszym opracowaniu analizę ryzyka przeprowadzono z zastosowaniem systematyki rodzajów ryzyka zawartej w przedmiotowym projekcie rozporządzenia (projekt datowany na 11.09.2014, dostępny pod adresem <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//503/219456/219463/219464/dokument129685.pdf>).

Ryzyko budowy

Zgodnie z § 2 projektu rozporządzenia ryzyko budowy obejmuje zdarzenia powodujące zmianę kosztów lub terminów wytworzenia nowych lub ulepszenia już istniejących środków trwałych. Należy stwierdzić, że umowa koncesji analizowana w niniejszym opracowaniu nie obejmuje co do zasady wytwarzania nowych środków trwałych ani ulepszania już istniejących środków trwałych. Obiekt służący do wykonywania przedmiotu koncesji (tj. Arena Szczecin) został już wybudowany w ramach odrębnej umowy i został przekazany koncesjonariuszowi do eksploatacji. Umowa koncesji dopuszcza wprawdzie możliwość dokonywania przez koncesjonariusza ulepszeń w obiekcie (§3 ust. 5), jednak nie jest to jego obowiązek. Z tego względu ryzyko budowy w analizowanym przypadku może w ogóle nie wystąpić - a jeśli wystąpi, to będzie ono zapewne niewielkie (jako, że dotyczyć będzie raczej drobnych ulepszeń) oraz będzie w całości ciążyło na koncesjonariuszu. Z tych przyczyn odstąpiono od przeprowadzania szczegółowej analizy poszczególnych kategorii ryzyka budowy, wymienionych w poszczególnych punktach § 2 projektu rozporządzenia.

Ryzyko dostępności

W myśl § 3 projektu rozporządzenia ryzyko dostępności obejmuje zdarzenia skutkujące niższą ilością lub gorszą jakością świadczonych w ramach umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym usług w porównaniu z wielkościami i wymaganiami uzgodnionymi w tej umowie. Odnosząc to do konstrukcji umowy koncesji analizowanej w niniejszym opracowaniu należy w pierwszej kolejności zauważyć, że:

a) umowa koncesji nie zawiera postanowień określających bezpośrednio wymagany od Koncesjonariusza globalny wolumen usług stanowiących przedmiot koncesji. Jednakże wymóg taki został sformułowany w sposób pośredni: przerwanie świadczenia usług na okres dłuższy niż 3 dni uprawnia Koncesjodawcę do nałożenia kary umownej, zaś zaprzestanie świadczenia usług na okres dłuższy niż 14 dni – do rozwiązania umowy. Ponadto Koncesjonariusz jest obowiązany wykonywać przedmiot koncesji w sposób umożliwiający:

- Gminie Miasto Szczecin - wykorzystywanie obiektu (lub jego elementów) w wymiarze do 50 dni rocznie (40 dni bezpłatnie oraz do 10 dni za preferencyjną odpłatnością),
- klubom sportowym - rozegranie 113 meczów rocznie,
- organizatorom imprez wymienionych w załączniku zał. 7 do umowy koncesji – przeprowadzenie tych imprez.

Można uznać, że powyższe postanowienia łącznie konstytuują wymagania ilościowe ciążące na Koncesjonariuszu.

b) wymagania co do jakości świadczonych usług zostały sformułowane w § 7 umowy w sposób bardzo ogólny. Koncesjonariusz został zobowiązany do zachowania najwyższej zawodowej staranności, rzetelnego i fachowego działania, przestrzegania (bliżej nieokreślonych) norm jakościowych, norm techniczno-budowlanych, zasad ochrony środowiska, kryteriów gospodarności i efektywności ekonomicznej oraz wszelkich wymagań i standardów przewidzianych w umowie oraz przez obowiązujące przepisy. Biorąc pod uwagę ogólnikowość tych postanowień umownych można uznać, że podstawowe wymaganie jakościowe sprowadza się do tego, że usługi mają być świadczone w pełnej zgodności z obowiązującymi przepisami prawa.

Ryzyko dostępności w analizowanej umowie koncesji będzie zatem dotyczyło zdarzeń, w wyniku których Koncesjonariusz nie dochowa warunków określonych w powyższych pkt a) i b). Poniżej przedstawiono zidentyfikowane elementy ryzyka dostępności, w systematyce przewidzianej w poszczególnych punktach § 3 projektu rozporządzenia.

§ 3 pkt 4 - zdarzenia związane ze wzrostem kosztów (tzw. ryzyko operacyjne)

Ta grupa zdarzeń obejmuje sytuację, gdy faktyczne koszty operacyjne eksploatacji Areny Szczecin przekroczą poziom zakładany przy zawieraniu umowy koncesji. Może to wynikać np.: z wyższego, niż przewidywany poziomu płac personelu, nieprzewidzianego wzrostu cen mediów, czy też konieczności poniesienia nieplanowanych nakładów na wyposażenie obiektu. Mieszczą się w tym również takie zjawiska, jak nieprzewidywany wzrost inflacji, stóp procentowych czy wahania kursów walutowych (w takim zakresie, w jakim zjawiska te skutkują wzrostem kosztów eksploatacyjnych). Analiza postanowień umowy koncesji pozwala na ustalenie, że ryzyko to ponosi w znakomitej większości Koncesjonariusz. On bowiem jest zobowiązany do pokrywania rzeczywistych kosztów eksploatacji obiektu, a ewentualny wzrost tych kosztów nie stanowi podstawy do żądania wyższego wynagrodzenia od Koncesjodawcy. Powyższe nie dotyczy jednak trzech składników kosztów operacyjnych, a mianowicie:

- kosztów ubezpieczeń obiektu oraz wyposażenia (stanowiącego własność Koncesjodawcy) w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych,
- kosztów podatku od nieruchomości,
- kosztów usuwania wad, awarii, bądź usterek, objętych gwarancją lub rękojmią w ramach umów zawartych przez Koncesjodawcę.

Pierwsze z powyższych dwóch pozycji kosztowych obciążają Koncesjodawcę i to właśnie on poniesie w całości ciężar ich ewentualnego nieprzewidzianego wzrostu. W tym zatem zakresie ryzyko operacyjne ponosi Koncesjodawca. Natomiast ryzyko poniesienia kosztów wad, awarii, usterek objętych gwarancją lub rękojmią ponoszą podmioty trzecie (te, które udzieliły Koncesjodawcy gwarancji bądź rękojmi).

§ 3 pkt 5 - zdarzenia związane ze zmianami technologicznymi

Omawiane ryzyko polega na tym, że podczas wdrażania nowych technologii świadczenia usług mogą wystąpić nieprzewidziane problemy natury technicznej. Zarówno technologie stosowane w ramach utrzymania obiektu Areny Szczecin, jak i technologie świadczenia usług polegających na organizacji i produkcji imprez są standardowe. Nic nie wskazuje na to, aby w stosunkowo krótkim (3-letnim) okresie umowy koncesji nastąpiły w tym zakresie jakieś istotne zmiany technologiczne. Dlatego ryzyko zdarzeń związanych ze zmianami technologicznymi w przedmiotowej umowie koncesji jest pomijalne.

§ 3 pkt 6 - zdarzenia związane z brakiem zasobów ludzkich lub materialnych

Teoretycznie może się zdarzyć, że Koncesjonariusz nie będzie w stanie pozyskać i utrzymać odpowiedniej liczby pracowników o wymaganych kwalifikacjach, wskutek czego obiekt nie będzie mógł być eksploatowany lub też będzie go można eksploatować w wymiarze mniejszym, od zakładanego. Ryzyko to ciąży na Koncesjonariuszu, jako że w myśl postanowień umowy koncesji to na nim właśnie spoczywa obowiązek zapewnienia niezbędnego personelu. Wystąpienie jakichkolwiek problemów w tym zakresie nie stanowi okoliczności zwalniającej Koncesjonariusza od obowiązku świadczenia usług w uzgodnionym wymiarze.

Powyższe rozumowanie odnosi się również w pewnym stopniu do ewentualnych problemów z pozyskaniem zasobów materialnych niezbędnych do eksploatacji obiektu. Obowiązek zapewnienia tych zasobów leży po stronie Koncesjodawcy i jego obciąża związane z tym ryzyko. Należy jednak zaznaczyć, że w zakresie dostępności zasobów za największe potencjalne zagrożenie należy uznać ryzyko okresowego wstrzymania dostaw mediów niezbędnych do eksploatacji obiektu (np. utrata zasilania w energię elektryczną lub utrata dostaw wody) spowodowanego przyczynami technicznymi niezależnymi od Koncesjodawcy i Koncesjonariusza (np. awarie sieci dostarczających media do obiektu). Taki przypadek należy uznać za wystąpienie tzw. siły wyższej, za co w myśl umowy koncesji Koncesjonariusz nie ponosi odpowiedzialności. W istocie zatem ryzyko związane z takimi zdarzeniami jest podzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza, jako że w takim przypadku:

- Koncesjonariusz utraci potencjalne przychody z organizacji imprez, które nie odbędą się wskutek braku dostaw mediów,
- Koncesjodawca będzie zobowiązany zapłacić Koncesjonariuszowi pełną kwotę wynagrodzenia za wykonywanie przedmiotu koncesji, mimo że przedmiot ten nie został wykonany w umówionym rozmiarze.

§ 3 pkt 7 - zdarzenia związane z niewłaściwym utrzymaniem lub zarządzaniem

Stosownie do postanowień umowy koncesji pełną odpowiedzialność za utrzymanie obiektu i zarządzanie nim ponosi Koncesjonariusz. Wobec tego ryzyko, że wskutek niewłaściwego utrzymania obiektu lub zarządzania nim usługi nie będą świadczone w zakładanym wymiarze obciąża w całości Koncesjonariusza. Dotyczy to np. takich zdarzeń, jak:

- wystąpienie awarii technicznej składników majątkowych spowodowanej ich niewłaściwą eksploatacją,
- utrata płynności finansowej przez Koncesjonariusza spowodowana niewłaściwym zarządzaniem finansowym.

§ 3 pkt 8 - zdarzenia związane ze zniszczeniem środków trwałych lub ich wyposażenia

W świetle postanowień umowy koncesji ryzyko, że wskutek zniszczenia środków trwałych lub wyposażenia usługi nie będą świadczone w zakładanym wymiarze jest podzielone w sposób następujący:

a) jeśli do zniszczenia środków trwałych lub wyposażenia doszło wskutek działań lub zaniedbań Koncesjodawcy (np. w niewłaściwy sposób prowadził konserwację urządzeń albo nie zapewnił należytej ochrony obiektu przed działaniami chuligańskimi) to ryzyko ponosi w całości Koncesjodawca,

b) jeśli do zniszczenia środków trwałych lub wyposażenia doszło wskutek wystąpienia siły wyższej, to:

- w zakresie środków trwałych lub wyposażenia stanowiących własność Koncesjodawcy ryzyko ponosi Koncesjodawca (i on jest obowiązany ubezpieczyć ten majątek w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych),
- w zakresie pozostałego mienia znajdującego się w obiekcie ryzyko ponosi Koncesjonariusz (i jest obowiązany do ubezpieczenia tego majątku).

§ 3 pkt 9 - zdarzenia związane ze zmianami w zakresie własności elementów składników środka trwałego

Umowa koncesji nie przewiduje przenoszenia własności żadnych elementów składników środka trwałego. Dlatego ryzyko z tym związane nie może wystąpić i nie będzie analizowane w dalszej części opracowania.

§ 3 pkt 10 - zdarzenia związane z podwykonawcami

W myśl postanowień § 9 ust. 3 umowy koncesji Koncesjonariusz odpowiada za działania i zaniechania ewentualnych podwykonawców jak za własne działania i zaniechania. Zatem całość ryzyka polegającego na tym, że wskutek niewłaściwego działania podwykonawców usługi objęte koncesją nie będą świadczone w zakładanym wymiarze ponosi Koncesjonariusz.

§ 3 pkt 11 - zdarzenia związane z warunkami meteorologicznymi

Ryzyko, że usługi objęte koncesją nie będą świadczone w zakładanym wymiarze wskutek warunków meteorologicznych rozkłada się w sposób następujący:

a) w przypadku wystąpienia siły wyższej, tj. klęski żywiołowej (np. powódź spowodowana ulewnymi opadami) ryzyko jest podzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza, jako że w takim przypadku:

- Koncesjonariusz utraci potencjalne przychody z organizacji imprez, które nie odbędą się wskutek klęski żywiołowej,
- Koncesjodawca będzie zobowiązany zapłacić Koncesjonariuszowi pełną kwotę wynagrodzenia za wykonywanie przedmiotu koncesji mimo, że przedmiot ten nie został wykonany w umówionym rozmiarze.

b) ryzyko związane z warunkami meteorologicznymi niestanowiącymi klęski żywiołowej obciąża w całości Koncesjonariusza, bowiem w świetle postanowień umowy koncesji takie warunki meteorologiczne nie stanowią przesłanki zwalniającej Koncesjonariusza od obowiązku świadczenia usług w zakładanym rozmiarze.

§ 3 pkt 12 - zdarzenia związane z protestami organizacji społecznych lub strajkami

Zgodnie z § 20 umowy koncesji strajki ogłoszone przez ogólnokrajowe centrale związkowe, ogólnopolskie zamieszki i manifestacje uznaje się za siłę wyższą. Natomiast inne tego typu zdarzenia (np. strajk prowadzony wyłącznie przez pracowników Koncesjonariusza) nie są uważane za siłę wyższą. Dlatego też rozkład ryzyka jest analogiczny, jak w punkcie poprzednim (dotyczącym warunków meteorologicznych) tj.:

- w przypadku siły wyższej ryzyko jest dzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza,
- w pozostałych przypadkach ryzyko ciąży w całości na Koncesjonariuszu.

§ 3 pkt 13 - zdarzenia związane z wystąpieniem zmian w przepisach prawnych mających wpływ na realizację przedsięwzięcia

W myśl § 17 ust. 2 umowy koncesji ryzyko związane ze zmianami prawa w zakresie wpływającym na wykonywanie tej umowy obciąża w całości Koncesjodawcę. Przykładowo – jeśli w okresie obowiązywania umowy koncesji wejdą w życie nowe, ostrzejsze przepisy dotyczące wymaganych zabezpieczeń przeciwpożarowych budynków, to do poniesienia nakładów służących dostosowaniu Areny Szczecin do tych wymagań będzie zobowiązany Koncesjodawca.

§ 3 pkt 1 – zdarzenia związane z niemożliwością dostarczenia zakontraktowanej ilości usług

§ 3 pkt 2 – zdarzenia związane z niemożliwością dostarczenia usług o określonej jakości i standardach

§ 3 pkt 3 - zdarzenia związane z brakiem zgodności z ogólnymi przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy oraz Polskimi Normami

Pogłębiona analiza przepisów § 3 projektu rozporządzenia prowadzi do wniosku, że zawierają one błąd logiczny, polegający na tym, że projektodawca w jednym katalogu (§ 3 pkt 1-13) umieścił zarówno przyczyny wystąpienia potencjalnych zakłóceń w realizacji umowy ppp (polegające na zaistnieniu określonych niekorzystnych zdarzeń) jak i skutki wystąpienia tych zakłóceń (polegające na niemożliwości dostarczenia zakładanego wolumenu usług lub na niemożliwości zapewnienia wymaganej jakości tych usług¹). Tymczasem przedmiotowy katalog powinien wskazywać jedynie na przyczyny zakłóceń (i tak rzeczywiście jest w przypadku § 3 pkt 4-13). Natomiast skutki zakłóceń są opisane we wprowadzeniu do wyliczenia: *zdarzenia skutkujące niższą ilością lub gorszą jakością świadczonych w ramach umowy o ppp usług*. Błędem jest ponowne wskazywanie na skutki zakłóceń w samym wyliczeniu (a tak jest w przypadku § 3 pkt 1-3).

Ten błąd logiczny widać wyraźnie, jeśli się przeanalizuje np. następujące sformułowanie „wyekstrahowane” z § 3 rozporządzenia:

Ryzyko dostępności obejmuje zdarzenia skutkujące niższą ilością (...) świadczonych (...) usług w porównaniu z wielkościami (...) uzgodnionymi w (...) umowie, (...) związane:

1) z niemożliwością dostarczenia zakontraktowanej ilości usług;

W oczywisty sposób każda „niemożliwość dostarczenia zakontraktowanej ilości usług” – czymkolwiek byłaby spowodowana - skutkuje „niższą ilością świadczonych (...) usług w porównaniu z wielkościami (...) uzgodnionymi w (...) umowie”. Analogiczne rozumowanie można przeprowadzić w odniesieniu do §3 pkt 2) i 3).

Reasumując, przepisy § 3 pkt 1-3 projektu rozporządzenia nie wskazują żadnych grup zdarzeń odmiennych, niż te wskazane w dalszych punktach § 3 (tj. w przepisach § 3 pkt 4-13).

Ryzyko popytu

Zgodnie z § 4 projektu rozporządzenia ryzyko popytu obejmuje zmienność popytu na określone usługi. Odnosząc to do przedmiotu niniejszego opracowania można stwierdzić, że w przypadku analizowanej umowy koncesji ryzyko popytu polega na tym, że mimo zapewnienia wymaganej zdolności obiektu Areny Szczecin do świadczenia usług faktyczne przychody z eksploatacji tego obiektu będą niższe, niż to zakładano zawierając umowę koncesji. Jak już wskazano w poprzedniej części opracowania, zgodnie z umową koncesji pożytki, jakie przynosi ten obiekt (a więc w szczególności przychody z jego eksploatacji) przypadają co do zasady Koncesjonariuszowi. Jedynie pożytki z eksploatacji prawa do nazwy obiektu przypadają Koncesjodawcy. W konsekwencji można sformułować ogólne stwierdzenie,

¹ zgodność z ogólnymi przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy oraz Polskimi Normami jest elementem jakości usługi, który jest z mocy prawa wymagany w każdym przypadku; innymi słowy „brak zgodności z ogólnymi przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy oraz Polskimi Normami” będzie zawsze równoznaczny z „niedostarczeniem usług o wymaganej jakości i standardach”

że ryzyko dotyczące popytu na korzystanie z nazwy obiektu spoczywa na Koncesjodawcy (np. jeżeli nie znajdzie się podmiot zainteresowany zakupem praw do nazwy, to Miasto nie osiągnie spodziewanych z tego tytułu przychodów); natomiast ryzyko popytu na wszelkie inne usługi świadczone z wykorzystaniem obiektu (w tym również na usługi ekspozycji reklam na elementach obiektu) obciąża Koncesjonariusza. Należy jednak zaznaczyć, że eksploatacja praw do nazwy obiektu nie wchodzi w skład przedmiotu umowy koncesji. Zatem ciężące na Mieście Szczecin ryzyko braku popytu na korzystanie z nazwy obiektu nie jest ryzykiem dotyczącym wykonywania umowy koncesji (wobec czego nie będzie analizowane w dalszej części opracowania), a całość ryzyka popytu dotyczącego wykonywania umowy koncesji spoczywa na Koncesjonariuszu (z jednym zastrzeżeniem, które będzie wskazane poniżej).

Bardziej szczegółowe omówienie ryzyka popytu występującego w omawianej umowie koncesji, w systematyce przyjętej w § 4 projektu rozporządzenia, przedstawiono poniżej.

§ 4 pkt 1 – zmiany cyklu koniunkturalnego

Każda gospodarka rynkowa, w szczególności gospodarka polska, podlega okresowym wahaniom tempa rozwoju gospodarczego, przekładającym się na wahania globalnego popytu na towary i usługi. Najczęściej stosowaną syntetyczną miarą tych zjawisk jest wskaźnik wzrostu PKB. Prognoza przyszłych przychodów z eksploatacji Areny Szczecin powinna ten efekt uwzględniać. Ewentualne ujemne odchylenia rzeczywistego scenariusza ogólnego rozwoju gospodarczego kraju w trakcie realizacji umowy koncesji od scenariusza, który zakładano przy tworzeniu tej prognozy, zmaterializują się w postaci niższego popytu na usługi świadczone z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin. Na tym właśnie polega omawiane tu ryzyko.

§ 4 pkt 2 – zmiany demograficzne

Popyt na określone towary lub usługi w oczywisty sposób zależy od liczby potencjalnych konsumentów tych usług. Jeśliby np. stwierdzono, że rynkiem docelowym dla usług świadczonych z wykorzystaniem Areny Szczecin jest rynek mieszkańców województwa zachodniopomorskiego, to wynika z tego prosty wniosek, że przyszły popyt na te usługi będzie wprost uzależniony od przyszłej liczby Pomorzan Zachodnich. Liczba ta jest oczywiście nieznana i należy ją oszacować w oparciu o zidentyfikowane trendy demograficzne. Ewentualne zawyżenie tego oszacowania przełoży się na zawyżenie oszacowania przyszłych przychodów.

Jednakże w przypadku analizowanym w niniejszym opracowaniu efekt ten ma znaczenie marginalne. Umowa koncesji została bowiem zawarta na okres zaledwie trzyletni, natomiast znaczące zmiany demograficzne zachodzą w okresach znacznie dłuższych (co najmniej 10 letnich).

§ 4 pkt 6 – inflacja

Zjawisko inflacji polega na globalnym wzroście cen w skali całej gospodarki. Inflacja zazwyczaj (choć nie zawsze) powoduje ograniczenie realnej siły nabywczej konsumentów, co przekłada się na zmniejszenie globalnego popytu na towary i usługi. Gdyby zatem w okresie realizacji umowy koncesji na usługi świadczone z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin wystąpiła znacząca, nieprzewidywana inflacja, to realne przychody z tytułu świadczenia tych usług mogłyby się okazać niższe od zakładanych.

§ 4 pkt 3 – zmiany cen

Projektodawca rozporządzenia dokonał rozróżnienia między ryzykiem inflacji (§ 4 pkt 6) a ryzykiem zmiany cen (§ 4 pkt 3). Skoro inflacja nie jest niczym innym, jak globalną zmianą cen w skali całej gospodarki, to należy uznać, że § 4 pkt 3 dotyczy jedynie takich zmian cen, które nie mają charakteru globalnego. Wynika z tego, że w § 4 pkt 3 chodzi wyłącznie o zmiany cen usług świadczonych w ramach danej umowy ppp (jako że jednostkowe zmiany cen innych towarów czy usług nie mają wpływu na popyt na usługi świadczone w ramach tej umowy).

Odnosząc powyższe do umowy koncesji analizowanej w niniejszym opracowaniu można stwierdzić, że ryzyko opisane w § 4 pkt 3 projektu rozporządzenia wystąpi w sytuacji, gdy Koncesjonariusz będzie w rzeczywistości stosował ceny niższe, niż to zakładał zawierając umowę koncesji. Najczęstszą przyczyną takiego stanu będzie niewystarczająco rzetelna analiza rynku, wskutek której Koncesjonariusz, budując swój biznesplan, przyjął nadmiernie optymistyczne założenia co do swej polityki cenowej. (Np. w trakcie tworzenia biznesplanu Koncesjonariusz założył, że będzie udostępniał najemcom powierzchnie biurowe po średniej stawce 10 zł/m², a w rzeczywistości okazało się, że stawka realna do osiągnięcia to 8 zł/m²).

§ 4 pkt 4 – wystąpienie konkurencji

Gospodarka polska stanowi dojrzałą gospodarkę rynkową, w której występowanie konkurencji jest zjawiskiem naturalnym. Przez „ryzyko wystąpienia konkurencji” nie należy zatem rozumieć ryzyka, że konkurencja w ogóle się pojawi (to jest bowiem zdarzenie pewne) lecz ryzyko, że pojawi się konkurencja silniejsza, niż to zakładano tworząc biznesplan. Przykładowo, zawierając umowę koncesji

na usługi świadczone z wykorzystaniem obiektu Areny Szczecin dysponowano danymi o konkurencyjnych obiektach położonych w pobliżu, a także danymi o ewentualnych planach zbudowania takich obiektów w najbliższej przyszłości. Dane te powinny być zostać uwzględnione przy prognozowaniu popytu na usługi stanowiące przedmiot koncesji. O zmaterializowaniu się ryzyka wystąpienia konkurencji można by mówić dopiero wówczas, gdyby ktoś nieoczekiwanie zbudował kolejny obiekt świadczący konkurencyjne usługi, czego nie przewidywano zawierając umowę koncesji.

§ 4 pkt 5 – zmiany technologii

Ryzyko popytu związane ze zmianami technologicznymi polega na tym, że podmiot oferujący na rynku dane dobro (towar lub usługę) oparte o wykorzystaniem określonej technologii może w przyszłości natknąć się na konkurencję świadczącą tę samą usługę z wykorzystaniem innej, lepszej technologii (która w chwili obecnej może jeszcze w ogóle nie być znana). Przykładowo, wprowadzenie na rynek technologii telefonii komórkowej w drastyczny sposób ograniczyło popyt na usługi operatorów telefonii stacjonarnej. Jednakże w przypadku analizowanym w niniejszym opracowaniu ryzyko to jest pomijalne, z przyczyn wskazywanych już wcześniej (standardowe technologie świadczenia usług objętych umową koncesji oraz krótki czas trwania tej umowy).

§ 4 pkt 7 – zmiany stóp procentowych

Zmiany stóp procentowych mogą mieć pośredni wpływ na popyt na określone towary lub usługi. Przykładowo, transakcje kupna mieszkań są zazwyczaj finansowane kredytem bankowym, toteż popyt na mieszkania jest silnie uzależniony od kosztów kredytu (czyli od wysokości stóp procentowych). W przypadku usług świadczonych z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin efekt ten jest pomijalny.

§ 4 pkt 8 – zmiany kursu walut

Zmiany kursu walut mogą mieć wpływ na popyt na określone dobra wówczas, gdy znaczącą grupę nabywców tych dóbr (oferowanych za daną walutę) stanowią podmioty posługujące się z zasady inną walutą. Jeśli np. wśród osób korzystających z usług Areny Szczecin (sprzedawanych za złotówki) będą klienci niemieccy (dysponujący środkami pieniężnymi w walucie euro) to wzrost kursu złotego w stosunku do euro spowoduje spadek popytu ze strony tej grupy klientów (bo ze swojego punktu widzenia za tę samą usługę, sprzedawaną za tę samą cenę złotówkową, będą musieli zapłacić większą kwotę w euro). Jeśli udział klientów niemieckich w ogólnej liczbie klientów Areny Szczecin byłby znaczący, to wzrost kursu złotego w stosunku do euro spowodowałby znaczące ograniczenie popytu na przedmiotowe usługi.

§ 4 pkt 9 – warunki meteorologiczne

Ryzyko popytowe związane z warunkami meteorologicznymi polega na tym, że ze względu na niekorzystne zjawiska pogodowe rzeczywista liczba konsumentów korzystających z danej usługi może być niższa od zakładanej. W odniesieniu do usług świadczonych z wykorzystaniem infrastruktury Areny Szczecin może to polegać np. na niższej frekwencji na określonych imprezach, spowodowanej złą pogodą.

§ 4 pkt 10 – protesty organizacji społecznych lub strajki

Ryzyko związane z wystąpieniem protestów organizacji społecznych i strajków obejmuje zarówno stronę podażową (ryzyko dostępności, omówione powyżej) jak i stronę popytową. Po stronie popytowej może ono polegać np. na tym, że wskutek strajku pracowników przedsiębiorstw transportowych potencjalni konsumenci usług Areny Szczecin nie będą w stanie dotrzeć do tego obiektu (wobec czego z usług tych nie skorzystają). Jak wskazywano wyżej, w analizowanej umowie koncesji ryzyko dostępności związane z wystąpieniem protestów organizacji społecznych i strajków jest dzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza. Nie dotyczy to jednak ryzyka popytu związanego z wystąpieniem protestów organizacji społecznych i strajków. Ryzyko to ponosi w całości Koncesjonariusz, gdyż to właśnie jego obciążą wszelkie uszczerbki w dochodach wynikające z ewentualnych protestów lub strajków.

§ 4 pkt 11 – wystąpienie zmian w przepisach prawnych mających wpływ na realizację przedsięwzięcia

W myśl § 17 ust. 2 umowy koncesji ryzyko związane ze zmianami prawa w zakresie wpływającym na wykonywanie tej umowy obciąża w całości Koncesjodawcę. Dotyczy to zarówno strony podażowej (ryzyko dostępności) jak i strony popytowej (ryzyko popytu). Powstaje tu pytanie, w jaki sposób ewentualne zmiany przepisów prawa mogłyby wpłynąć na popyt na usługi z wykorzystaniem infrastruktury Areny Szczecin? Teoretycznie istnieją dwie takie możliwości:

- wprowadzenie przepisów zakazujących określonym grupom osób korzystania z pewnych rodzajów usług oferowanych przez Arenę Szczecin (np. wprowadzenie przepisów, w myśl których uczestnikami imprez masowych mogą być wyłącznie osoby pełnoletnie) - wydaje się to jednak dalece nieprawdopodobne,
- wprowadzenie przepisów skutkujących zwiększeniem kosztu ponoszonego przez konsumenta z tytułu korzystania z usług Areny Szczecin, na przykład zwiększenie stawki VAT (selektywne – dotyczące tylko usług rozrywkowych lub generalne – dotyczące wszelkich towarów i usług).

Wystąpienia takiego zdarzenia nie można wykluczyć (np. kilka lat temu stawki VAT w Polsce zostały podwyższone).

Z powyższego wynika, że treść umowy koncesji można interpretować następująco: gdyby ustawodawca podwyższył podatek VAT, to Gmina Miasta Szczecin byłaby zobowiązana do zrekompensowania Koncesjonariuszowi uszczerbku w przychodach, wynikającego z ograniczenia popytu na usługi objęte przedmiotem koncesji, spowodowanego tą podwyżką. Przepuszczalnie nie takie były intencje stron zawierających umowę koncesji (a przynajmniej nie taka była intencja Miasta), jednakże niefortunne brzmienie § 17 ust. 2 umowy do takiej właśnie konkluzji prowadzi.

Zidentyfikowane powyżej ryzyka przedstawiono w rejestrze ryzyk (tabela 1). W rejestrze tym zastosowano:

1) następującą gradację prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka:

- minimalne - prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia oszacowano na poniżej 1%,
- mało prawdopodobne - prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia oszacowano na 1-5%,
- możliwe - prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia oszacowano na 5-25%,
- prawdopodobne - prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia oszacowano na 25-75%,
- wysoce prawdopodobne - prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia oszacowano na ponad 75%,

2) następującą gradację konsekwencji wystąpienia ryzyka:

a) nieistotne - wystąpienie ryzyka nie spowoduje:

- zauważalnych zmian w dostępności i jakości usług świadczonych z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin, ani
- zauważalnych zmian w poziomie przychodów i kosztów,

b) niskie - wystąpienie ryzyka spowoduje:

- niewielkie i krótkotrwałe zakłócenia w dostępności i jakości usług i/lub
- nieznaczny spadek przychodów/wzrost kosztów niemający istotnego znaczenia dla oceny ogólnej efektywności finansowej przedsięwzięcia,

c) średnie - wystąpienie ryzyka spowoduje:

- zaprzestanie świadczenia usług przez okres wynoszący ponad 3 dni albo niedochowanie w takim okresie wymaganych parametrów jakościowych usług i/lub
- odczuwalny spadek przychodów bądź wzrost kosztów, wskutek którego ogólna efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia jest wyraźnie niższa, od zakładanej, lecz trwałość finansowa jest niezagrażona,

d) wysokie - wystąpienie ryzyka spowoduje:

- zaprzestanie świadczenia usług przez okres wynoszący ponad 30 dni albo niedochowanie w takim okresie wymaganych parametrów jakościowych usług i/lub
- spadek przychodów bądź wzrost kosztów w skali zagrażającej trwałości finansowej przedsięwzięcia (np. ujemne przepływy netto),

e) katastrofalne - wystąpienie ryzyka spowoduje:

- długotrwałe (ponad 90 dni) zaprzestanie świadczenia usług i/lub
- spadek przychodów bądź wzrost kosztów skutkujący upadłością Koncesjonariusza.

Następnie w oparciu o rejestr ryzyk sporządzono matrycę ryzyka (wykres 1). Na wykresie tym zobrazowano graficznie rozkład prawdopodobieństwa i konsekwencji poszczególnych ryzyk (które zostały oznaczone liczbami porządkowymi takimi, jak w rejestrze ryzyk). Kolorem czerwonym zaznaczono ryzyka zidentyfikowane jako ryzyka kluczowe. Przyjęto, że dane ryzyko jest kluczowe, jeśli:

- prawdopodobieństwo jego wystąpienia wynosi co najmniej „możliwe”, a jednocześnie,
- konsekwencje jego wystąpienia są co najmniej „średnie”.

Przeprowadzona w ten sposób analiza wykazała, że wykonywanie umowy koncesji na usługi zarządzania Areną Szczecin wiąże się z występowaniem następujących ryzyk kluczowych:

1) ryzyko niewłaściwego utrzymania obiektu, polegające na możliwości wystąpienia awarii technicznej składników majątkowych obiektu, spowodowanej ich niewłaściwą eksploatacją, co mogłoby skutkować okresowym zaprzestaniem świadczenia usług,

2) ryzyko związane z podwykonawcami, polegające na możliwości niewłaściwego działania podwykonawców zatrudnionych przez Koncesjonariusza, skutkującego okresowym zaprzestaniem świadczenia usług lub spadkiem ich jakości,

3) ryzyko zmian cen, polegające na tym, że faktyczny poziom cen za usługi świadczone z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin będzie niższy od poziomu zakładanego przy zawieraniu umowy koncesji. Może tak się zdarzyć w szczególności (ale nie wyłącznie) w sytuacji, jeśli przed zawarciem umowy koncesji nie przeprowadzono wystarczająco rzetelnej analizy rynku.

Wszystkie zidentyfikowane ryzyka kluczowe obciążają Koncesjonariusza.

Tabela 1. Rejestr ryzyk

Lp.	Nazwa ryzyka	Opis ryzyka	Strona ponosząca ryzyko	Wstępna ocena prawdopodobieństwa z uzasadnieniem	Wstępna ocena konsekwencji z uzasadnieniem
Ryzyko dostępności					
1	Ryzyko wzrostu kosztów operacyjnych (obciążających Koncesjonariusza)	Wyższy niż przewidywany poziom płac personelu, nieprzewidywany wzrost cen mediów, konieczność poniesienia nieplanowanych nakładów na wyposażenie obiektu.	Koncesjonariusz	Mało prawdopodobne Polska gospodarka w chwili obecnej charakteryzuje się dużą stabilnością poziomu cen i umiarkowanym wzrostem płac. Wyposażenie obiektu zostało już skompletowane.	Średnie Przekroczenie zakładanego poziomu kosztów stałych może obniżyć rentowność przedsięwzięcia.
2	Ryzyko wzrostu kosztów operacyjnych (obciążających Koncesjonodawcę)	Wyższy od zakładanego koszt ubezpieczeń obiektu oraz wyposażenia (stanowiącego własność Koncesjonodawcy) w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych. Podwyżka stawek podatku od nieruchomości. Wyższy, niż przewidywany koszt usuwania wad, awarii, bądź usterek, objętych gwarancją lub rękojmią w ramach umów zawartych przez Koncesjonodawcę.	Koncesjonodawca	Mało prawdopodobne	Nieistotne Ewentualny wyższy podatek od nieruchomości będzie stanowił dochód budżetowy Koncesjonodawcy; koszty usuwania wad, awarii, usterek zostaną przeniesione na wykonawcę (gwaranta). Jedynie wzrost stawek ubezpieczeniowych spowodowałby dodatkowe obciążenie budżetu Miasta, ale byłoby ono nieznaczne.
3	Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi	Wystąpienie nieprzewidywanych problemy natury technicznej podczas wdrażania nowych technologii świadczenia usług.	Koncesjonariusz	Minimalne Technologie stosowane w ramach utrzymania Areny Szczecin oraz technologie świadczenia usług	Niskie Ewentualne drobne modyfikacje technologiczne mogą spowodować co najwyżej krótkotrwałe zakłócenie w



Analiza ryzyk związanych z umową koncesji na usługi polegające na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo-Sportową w Szczecinie

14	Ryzyko wystąpienia zmian w przepisach prawnych mających wpływ na realizację przedsięwzięcia	Zaostrzenie norm prawnych dotyczących warunków bezpieczeństwa w obiektach takich, jak Arena Szczecin.	Koncesjodawca	protestów uniemożliwiających eksploatację Areny Szczecin. Nie można jednak wykluczyć możliwości strajku personelu Koncesjonariusza.	Niskie Już obowiązujące normy bezpieczeństwa są dosyć wyśrubowane, ewentualne ich zaostrzenie nie byłoby zatem znaczące i nie wiązałoby się z koniecznością poniesienia istotnych nakładów.
Ryzyko popytu					
15	Ryzyko zmian cyklu koniunkturalnego	Dynamika PKB w Polsce słabsza od przewidywanej.	Koncesjonariusz	Prawdopodobne Prognozy polskiego PKB mogą być zawyżone ze względu na wciąż niestabilne perspektywy rozwojowe całej UE, a zwłaszcza strefy euro.	Nieistotne Umowa koncesji jest zawarta na stosunkowo krótki okres, a prognozy PKB na taki okres są zazwyczaj obciążone jedynie niewielkim błędem. Wystąpienie takiego niewielkiego błędu nie wpłynie istotnie na przychody z eksploatacji Areny Szczecin.
16	Ryzyko zmian demograficznych	Niekorzystne trendy demograficzne ograniczają liczbę potencjalnych konsumentów usług Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Minimalne Krótkookresowe prognozy demograficzne są zazwyczaj wysoce wiarygodne.	Nieistotne Ewentualny błąd prognoz demograficznych będzie niewielki i nie spowoduje zauważalnego ograniczenia liczby konsumentów usług Areny Szczecin.
17	Ryzyko inflacji	Wysoka inflacja ogranicza siłę nabywczą potencjalnych	Koncesjonariusz	Minimalne Gospodarka polska funkcjonuje obecnie	Wysokie W przypadku znacznego spadku ogólnego

		konsumentów usług Areny Szczecin.		w warunkach bliskich deflacji, żadna z projekcji sporządzanych przez NBP czy inne renomowane ośrodki nie przewiduje wystąpienia znaczącej inflacji w najbliższych latach.	poziomu życia wskutek galopującej inflacji popyt na usługi oferowane przez Arenę Szczecin obniżyłby się znacznie, bowiem nie są to usługi pierwszej potrzeby.
18	Ryzyko zmian cen	Niewystarczająco rzetelna analiza rynku dokonana przed zawarciem umowy koncesji; faktycznie osiągalny poziom cen za usługi Areny Szczecin jest niższy od zakładanego.	Koncesjonariusz	Możliwe Nie wiadomo, na ile rzetelną analizę rynku przeprowadził Koncesjonariusz przed zawarciem umowy.	Wysokie Znacznie niższy od zakładanego poziom osiągniętych cen za usługi Areny Szczecin mógłby skutkować utratą płynności finansowej przez Koncesjonariusza.
19	Ryzyko wystąpienia konkurencji	W okresie realizacji umowy koncesji na rynku właściwym pojawił się nieoczekiwany podmiot oferujący usługi konkurencyjne do usług Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Minimalne Zbudowanie obiektu podobnego do Areny Szczecin wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych, zaś sam proces przygotowania i realizacji inwestycji jest długotrwały.	Wysokie Pojawienie się w okolicy choćby jednego podobnego obiektu spowodowałoby skokowy, kilkudziesięcioprocentowy spadek popytu na usługi Areny Szczecin.
20	Ryzyko zmiany technologii	Podmioty oferujące usługi konkurencyjne w stosunku do usług Areny Szczecin wprowadzą bardziej efektywne technologie świadczenia tych usług.	Koncesjonariusz	Minimalne Technologie stosowane w ramach utrzymania Areny Szczecin oraz technologie świadczenia usług polegających na organizacji i produkcji imprez są standardowe. W 3-letnim okresie umowy koncesji nie nastąpią istotne zmiany technologiczne.	Nieistotne Konkurenci mogą wprowadzić co najwyżej drobne modyfikacje technologiczne, niemające istotnego znaczenia dla pozycji konkurencyjnej.
21	Ryzyko zmiany stóp procentowych	Wzrost stóp procentowych powodujący spadek popytu.	Koncesjonariusz	Wysoce prawdopodobne Obecne podstawowe stopy procentowe NBP są na historycznie niskim poziomie, stąd w okresie trwania umowy koncesji	Nieistotne Wzrost stóp procentowych ogranicza przede wszystkim konsumpcję finansowaną kredytem, a tak nie jest w

22	Ryzyko zmiany kursu walut		Wzmocnienie złotego spowoduje spadek popytu na usługi Areny Szczecin ze strony konsumentów zagranicznych.	Koncesjonariusz	Prawdopodobne Kurs waluty polskiej wobec głównych walut światowych charakteryzuje się znaczną zmiennością.	przypadku usług Areny Szczecin. Niskie Udział konsumentów zagranicznych w ogólnej populacji potencjalnych konsumentów usług Areny Szczecin jest niewielki.
23	Ryzyko warunków meteorologicznych		Niekorzystne zjawiska pogodowe powodują mniejszą od zakładanej frekwencję na imprezach organizowanych w Arenie Szczecin.	Koncesjonariusz	Mało prawdopodobne Imprezy są zazwyczaj organizowane w pomieszczeniach, a więc nie są wrażliwe na warunki atmosferyczne.	Niskie Niekorzystne warunki meteorologiczne o silnym natężeniu mają w Polsce charakter krótkotrwały, więc ich ewentualne wystąpienie nie spowoduje znaczącego uszczerbku przychodów.
24	Ryzyko wystąpienia protestów organizacji społecznych lub strajków		Potencjalni konsumenci usług Areny Szczecin nie będą w stanie dotrzeć do tego obiektu np. ze względu na strajk pracowników komunikacji publicznej.	Koncesjonariusz	Mało prawdopodobne Sytuacja społeczna w woj. zachodniopomorskim nie wskazuje na to, aby miało dojść do znaczących protestów.	Niskie Ewentualne strajki lub protesty miałyby zapewne charakter krótkotrwały, więc nie odbiłyby się znacząco na przychodach z eksploatacji Areny Szczecin.
25	Ryzyko wystąpienia zmian w przepisach prawnych mających wpływ na realizację przedsięwzięcia		Wzrost stawek VAT na usługi rozrywkowe.	Koncesjonodawca	Mało prawdopodobne Według oficjalnych dokumentów rządowych stawka VAT ma w nadchodzących latach zostać obniżona (powrót do stawki 22%).	Nieistotne Gdyby nawet VAT w czasie realizacji umowy koncesji wzrósł, to byłaby to podwyżka niewielka, wpływ tej zmiany na popyt na usługi Areny Szczecin byłby praktycznie nieodczuwalny.

Źródło: Opracowanie własne.

V. Wycena i analiza ilościowa ryzyk kluczowych

Uwagi wstępne

Przeprowadzenie wyceny i analizy ilościowej ryzyk wymaga dysponowania modelem finansowym przedsięwzięcia. Zazwyczaj bowiem zmaterializowanie się danego ryzyka wywiera wielowymiarowy wpływ na ekonomikę przedsięwzięcia (innymi słowy jedno ryzyko może mieć więcej, niż jedną konsekwencję). Przykładowo, konsekwencją upadku meteorytu na obiekt Areny Szczecin byłaby nie tylko konieczność poniesienia nakładów na odtworzenie zniszczonego majątku, ale również utrata przychodów związana z czasowym zaniechaniem eksploatacji obiektu.

W niniejszym opracowaniu wycenę konsekwencji ryzyk oparto głównie na założeniach i obliczeniach zawartych w dokumencie z dnia 06.08.2012 r. pt. „Analiza ekonomiczna potwierdzająca możliwość utrzymania obiektu hali widowiskowo-sportowej” sporządzonym dla Gminy Miasto Szczecin przez innego wykonawcę. Analizę tę skorygowano jednak o następujące pozycje/założenia:

- Uwzględniono koszty ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Przyjęto wysokość rocznej składki w wysokości 0,5% od wartości ubezpieczenia tj. 10 mln PLN.
- Uwzględniono opłatę za dostępność dla Koncesjonariusza w wysokości 2 424 tys. PLN/rok.
- Uwzględniono opłatę ponoszoną przez Koncesjonariusza na rzecz Koncesjodawcy, w wysokości 360 tys. PLN/rok.
- Nie uwzględniono nakładów inwestycyjnych poniesionych przez Koncesjodawcę.
- Okres analizy został skrócony, zgodnie z umową koncesji, do 3 lat.

Jak pokazano wyżej, wszystkie ryzyka kluczowe w analizowanym przedsięwzięciu obciążają Koncesjonariusza. Zapewne Koncesjonariusz przystępując do tego przedsięwzięcia bazował na własnych założeniach co do szczegółowego sposobu wykorzystania majątku Areny Szczecin, spodziewanych przychodów z tego tytułu oraz związanych z tym kosztów. Innymi słowy, Koncesjonariusz zawierając umowę koncesji opierał się na własnym modelu finansowym przedsięwzięcia, a nie na modelu opracowanym dla Miasta i wykorzystywanym w niniejszym opracowaniu. Z tego powodu wycena i analiza ilościowa ryzyk kluczowych, dokonywana z pozycji Koncesjonariusza, dałaby wyniki odmienne, od tych przedstawionych poniżej.

Wycena konsekwencji ryzyka

W ramach przeprowadzonej wyceny konsekwencji ryzyk dokonano kwantyfikacji ryzyk uznanych za kluczowe, w tym:

- 1) ryzyko niewłaściwego utrzymania obiektu, polegające na możliwości wystąpienia awarii technicznej składników majątkowych obiektu, spowodowanej ich niewłaściwą eksploatacją,
- 2) ryzyko związane z podwykonawcami, polegające na możliwości niewłaściwego działania podwykonawców zatrudnionych przez Koncesjonariusza,
- 3) ryzyko zmian cen, polegające na tym, że faktyczny poziom cen za usługi świadczone z wykorzystaniem majątku Areny Szczecin będzie niższy od poziomu zakładanego przy zawieraniu umowy koncesji.

Tabela 2. Sposób kalkulacji wyceny ryzyka

Ryzyko	Konsekwencje	Wycena konsekwencji ryzyka
Niewłaściwe utrzymanie obiektu	Okresowe zaprzestanie świadczenia usług	Zmiana wartości zdyskontowanych przyszłych wolnych przepływów pieniężnych
Niewłaściwe działanie podwykonawców	Okresowe zaprzestanie świadczenia usług	Zmiana wartości zdyskontowanych przyszłych wolnych przepływów pieniężnych
Zmiany cen	Wahania oczekiwanych przychodów	Zmiana wartości zdyskontowanych przyszłych wolnych przepływów pieniężnych

Źródło: Opracowanie własne.

Dla ryzyka niewłaściwego użytkowania obiektu przyjęto następujące scenariusze:

- A. Wariant optymistyczny: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **10**.
- B. Wariant bazowy: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **30**.
- C. Wariant pesymistyczny: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **50**.



Dla ryzyka niewłaściwego działania podwykonawców przyjęto następujące scenariusze:

- A. Wariant optymistyczny: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **15**.
- B. Wariant bazowy: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **30**.
- C. Wariant pesymistyczny: liczba dni obejmujących zaprzestanie prowadzenia usług w czasie trwania okresu prognozy na poziomie **45**.

Podstawą oszacowania wartości konsekwencji wystąpienia ryzyka, biorąc pod uwagę przyjęte scenariusze, były różnice w kształtowaniu się wartości zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych (NPV).

Oczekiwana wartość NPV (wartość podstawowa) wynosi **6 099 276,66** PLN.

W poniższych tabelach zaprezentowano wartość ryzyka niewłaściwego użytkowania obiektu oraz wartość ryzyka niewłaściwego działania podwykonawców, obliczoną w oparciu o wycenę konsekwencji ryzyk oraz prawdopodobieństwo wystąpienia przyjętego scenariusza.

Tabela 3. Wartość ryzyka niewłaściwego utrzymania obiektu

Scenariusz	Wycena konsekwencji ryzyka	Prawdopodobieństwo wystąpienia	Wartość ryzyka
Właściwe utrzymanie obiektu	-	80%	0,00
Niewłaściwe utrzymanie obiektu - konsekwencje optymistyczne	48 871,68	5%	2 443,58
Niewłaściwe utrzymanie obiektu - konsekwencje bazowe	146 612,88	10%	14 661,29
Niewłaściwe utrzymanie obiektu - konsekwencje pesymistyczne	244 351,91	5%	12 217,60
RAZEM			29 322,47

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4. Wartość ryzyka niewłaściwego działania podwykonawców

Scenariusz	Wycena konsekwencji ryzyka	Prawdopodobieństwo wystąpienia	Wartość ryzyka
Właściwe utrzymanie obiektu	-	80%	0,00
Niewłaściwe działanie podwykonawców - konsekwencje optymistyczne	73 305,36	5%	3 665,27
Niewłaściwe działanie podwykonawców - konsekwencje bazowe	146 612,88	10%	14 661,29
Niewłaściwe działania podwykonawców - konsekwencje pesymistyczne	219 918,24	5%	10 995,91
RAZEM			29 322,47

Źródło: Opracowanie własne.

Dla ryzyka zmiany cen przyjęto następujące scenariusze:

- A. Wariant optymistyczny: spadek oczekiwanych cen o **10%**.
- B. Wariant bazowy: spadek oczekiwanych cen o **30%**.
- C. Wariant pesymistyczny: spadek oczekiwanych cen o **50%**.

W poniższej tabeli zaprezentowano wartość ryzyka zmiany cen, obliczoną w oparciu o wycenę konsekwencji ryzyka oraz prawdopodobieństwo wystąpienia przyjętego scenariusza.

Tabela 5. Wartość ryzyka zmiany cen

Scenariusz	Wycena konsekwencji ryzyka	Prawdopodobieństwo wystąpienia	Wartość ryzyka
Ceny zgodne z przyjętymi w prognozie finansowej	-	50%	0,00
Spadek cen usług - konsekwencje optymistyczne	780 070,64	25%	195 017,66
Spadek cen usług - konsekwencje bazowe	2 344 721,92	15%	351 708,29
Spadek cen usług - konsekwencje pesymistyczne	3 906 857,09	10%	390 685,71
RAZEM			937 411,66

Źródło: Opracowanie własne.

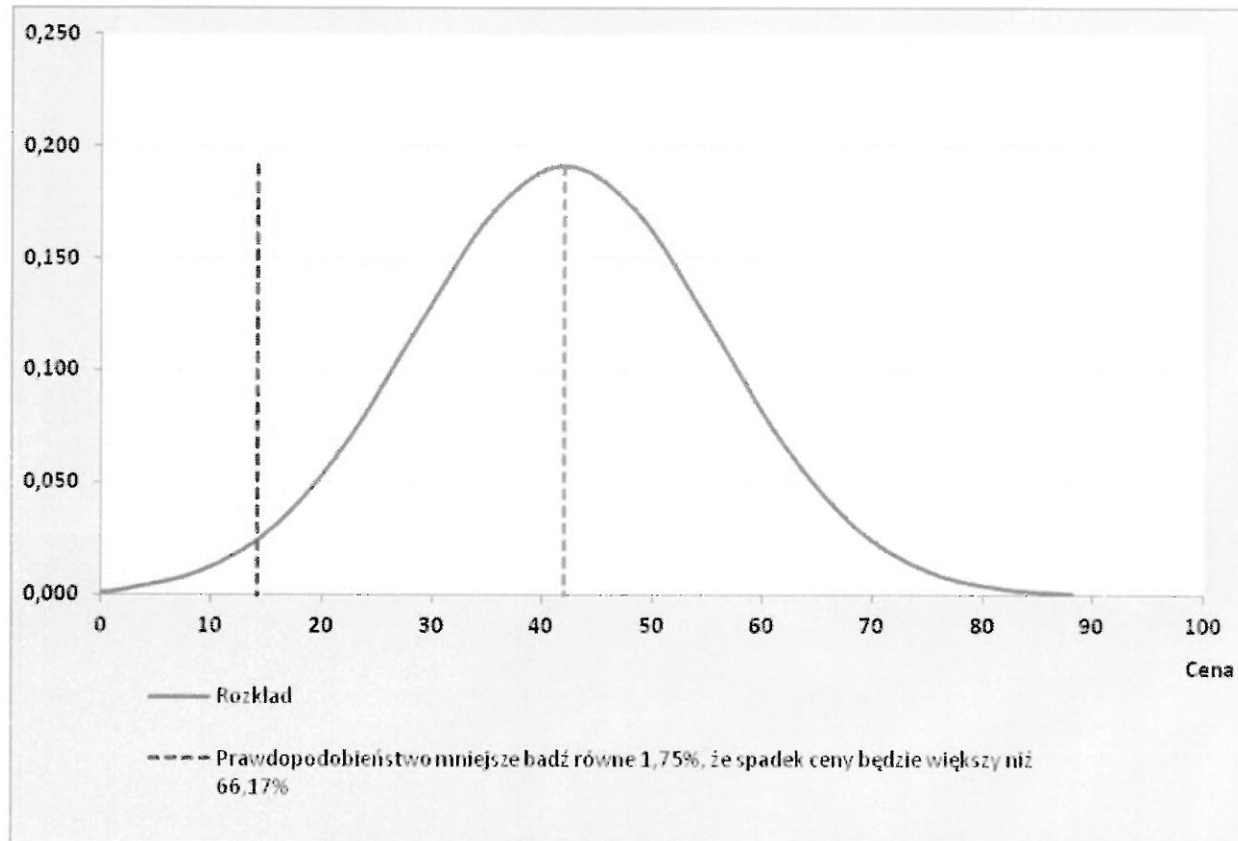
W oparciu o szacowany rozkład prawdopodobieństwa zmiany cen określono prawdopodobieństwo ukształtowania się poszczególnych cen, przyjętych w ramach przedstawionych scenariuszy. Rozkład prawdopodobieństwa dla poszczególnych cen usług przyjętych w modelu wyznaczono na podstawie współczynnika zmienności cen biletów wstępu na imprezy masowe organizowane w m.in. Hali Sportowo-Widowiskowej Gdynia, Hali Sportowo-Widowiskowej Arena w Poznaniu.

- A. Zmiana ceny o 10%: istnieje prawdopodobieństwo mniejsze bądź równe 37,50%, że zmiana ceny oczekiwanej będzie większa niż 10%.
- B. Zmiana ceny o 30%: istnieje prawdopodobieństwo mniejsze bądź równe 16,96%, że zmiana ceny oczekiwanej będzie większa niż 30%.
- C. Zmiana ceny o 50%: istnieje prawdopodobieństwo mniejsze bądź równe 5,56%, że zmiana ceny oczekiwanej będzie większa niż 50%.

Jednocześnie określono możliwą średnią zmianę cen świadczonych usług, przy których wielkość przychodów ze sprzedaży osiąganym przez Koncesjonariusza będzie równa opłacie za dostępność otrzymywanej przez okres 3 lat od Koncesjodawcy (tj. 7 272 tys. PLN). W przypadku spadku średnich cen świadczonych usług o około 66,17% wartość przychodów ze sprzedaży Koncesjonariusza zrówna się z wartością opłaty za dostępność. W oparciu o rozkład prawdopodobieństwa oszacowano, że istnieje prawdopodobieństwo mniejsze bądź równe 1,75%, że zmiana ceny oczekiwanej będzie większa niż 66,17%.

Na poniższym wykresie zaprezentowano rozkład prawdopodobieństwa zmiany ceny, dla przykładowej średniej ceny 42 PLN i odchylenia standardowego na poziomie 13,18 PLN.

Wykres 2. Przykładowy rozkład prawdopodobieństwa zmian cen.



Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonej analizy określoną łączną wartość ryzyk kluczowych. Zbiorcze zestawienie wartości ryzyk kluczowych zaprezentowano w poniższej tabeli. Łączną wartość ryzyk kluczowych oszacowano w wysokości **996 057** PLN.

Tabela 6. Łączna wartość ryzyk kluczowych

Ryzyko	Wartość ryzyka
Niewłaściwe utrzymanie obiektu	29 322,47
Niewłaściwe działanie podwykonawców	29 322,47
Zmiany cen	937 411,66
SUMA	996 056,59

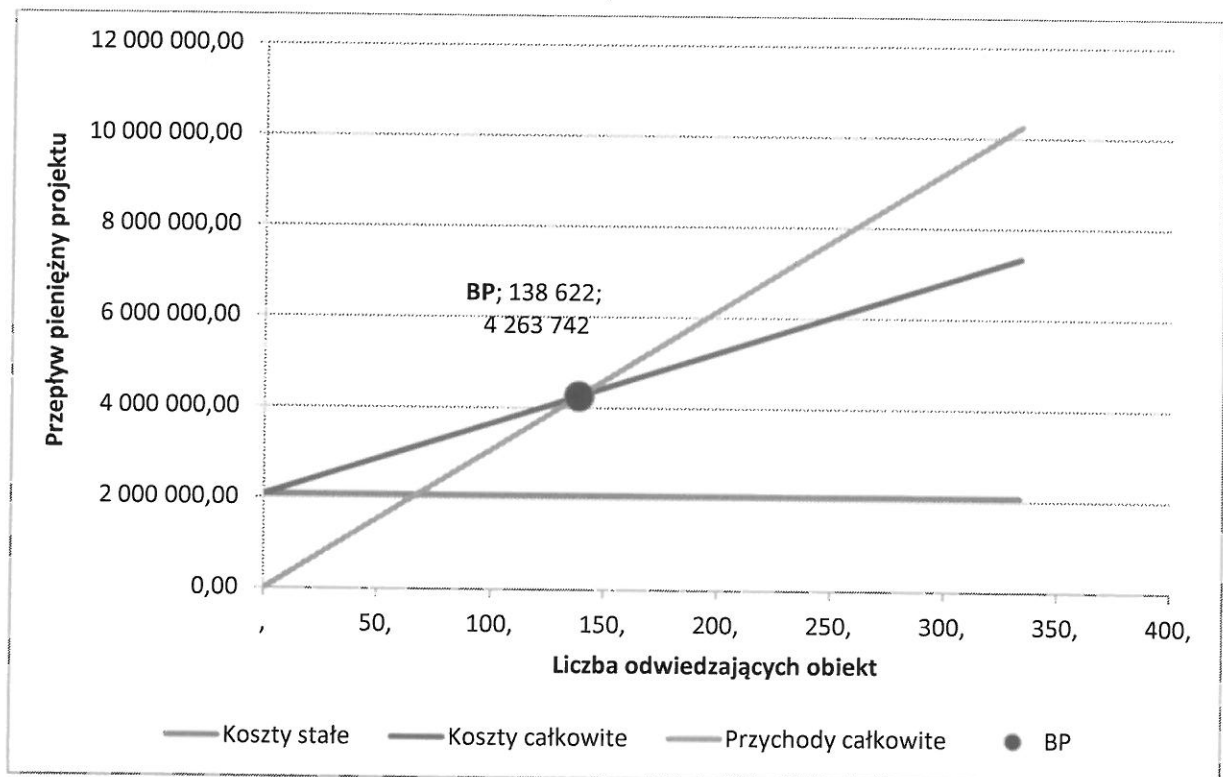
Źródło: Opracowanie własne.

Próg rentowności

Analiza progu rentowności pozwala określić przychody netto ze sprzedaży, przy których pokryte są koszty całkowite. Analizę progu rentowności dokonano dla ostatniego roku analizy tj. n+3 (w tym roku osiągnięta zostanie docelowa liczba osób odwiedzających obiekt w ciągu roku) w oparciu o przyjęty wariant bazowy. W ramach analizy progu rentowności uwzględniono następujące wielkości z modelu:

- Koszty stałe w roku n+3: **2 075** tys. PLN.
- Koszty zmienne w roku n+3: **5 268** tys. PLN
- Liczba osób odwiedzających obiekt w roku n+3: **333 600** osób.
- Jednostkowy koszt zmienny w roku n+3: **15,79** PLN/osobę
- Przychód jednostkowy w roku n+3: **30,76** PLN/osobę.

Wykres 3. Próg rentowności w 3 roku analizy



Źródło: Opracowanie własne.

Próg rentowności w wielkościach monetarnych, który został zaprezentowany na poniższym wykresie, kształtuje się na poziomie **3 059 748** PLN.

Analiza wrażliwości

Analiza wrażliwości ma na celu wskazanie, jak pojedyncze zmiany poszczególnych zmiennych kluczowych, zdefiniowanych w ramach inwestycji, wpłyną na wyniki analiz przeprowadzonych dla projektu, a w szczególności na wartość wskaźników efektywności finansowej projektu, w tym NPV oraz ENPV. Wartości poszczególnych wskaźników efektywności finansowej projektu zaprezentowano w poniższej tabeli.

Tabela 7. Mierniki oceny efektywności inwestycji - model podstawowy

Wyszczególnienie	Wartości wskaźników			
	NPV (PLN)	IRR (%)	ENPV (PLN)	ERR (%)
Model podstawowy	6 099 277	Brak możliwości obliczenia	36 161 131	Brak możliwości obliczenia

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach analizy zidentyfikowano następujące zmienne kluczowe mogące wpływać znacząco na wyniki projektu:

- Spadek popytu na oferowane usługi.
- Spadek cen.
- Wzrost kosztów organizacji imprez.
- Wzrost kosztów wynagrodzeń.

Analizę wrażliwości przeprowadzono z uwzględnieniem 1%, 5% i 10% zmiany zmiennych uznanych za kluczowe (przy czym zmienne kluczowe nie są ryzykami kluczowymi).

Zgodnie z przyjmowaną metodologią za krytyczne uznaje te zmienne, w przypadku których zmiana ich wartości o +/- 1 % powoduje odpowiednią zmianę wartości bazowej NPV o +/- 1 %. W ramach przeprowadzonej analizy za zmienne krytyczne należy uznać **spadek cen** oraz **wzrost kosztów organizacji imprez**. Zmiana wartości tych zmiennych o 1% spowodowała odpowiednio zmianę NPV kolejno o -1,30% i -1,29%.

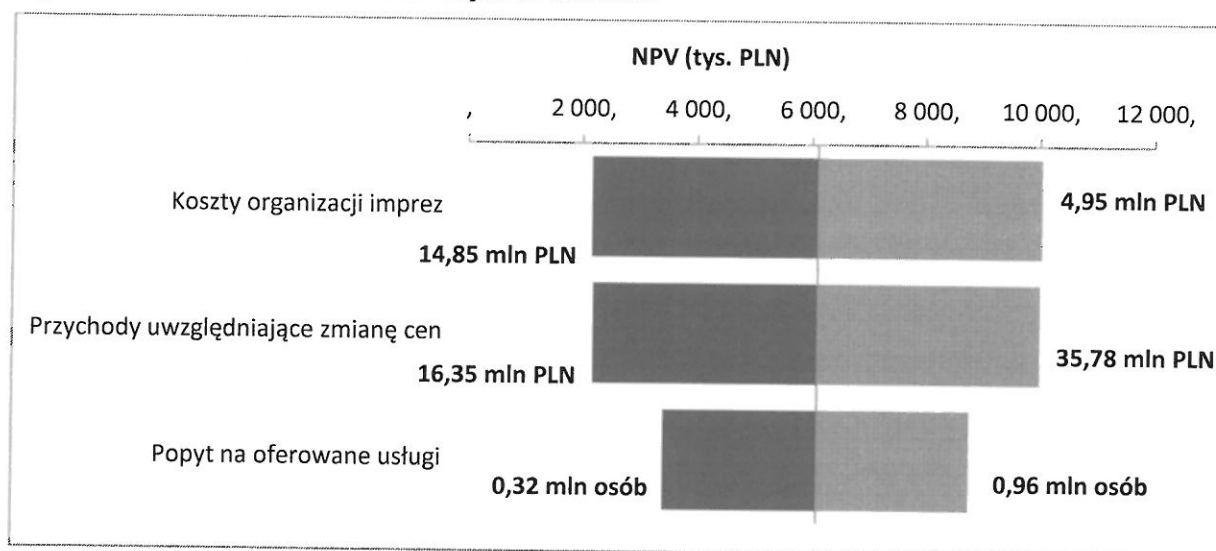
Zmienne krytyczne określone w wyniku przeprowadzonej analizy wrażliwości należy uznać za zmienne istotnie wpływające na rentowność projektu. Przy czym prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka zmiany cen oceniono jako możliwe, natomiast ryzyko związane ze zmianą ponoszonych kosztów operacyjnych przez Koncesjonariusza oceniono jako mało prawdopodobne (szczegóły patrz. rozdział III.). Warto również zauważyć, że spadek popytu na oferowane usługi o 1% powoduje spadek NPV o -

0,88%, co należy uznać za dość znaczący wpływ. Analiza wpływu zmiany (spadku) popytu związana jest z dwoma ryzykami kluczowymi określonymi w rozdziale III niniejszej analizy tj. ryzykiem niewłaściwego utrzymania obiektu oraz ryzykiem niewłaściwego działania podwykonawców. Prawdopodobieństwo zaistnienia wspomnianych ryzyk określono jako możliwe. Wystąpienie tych ryzyk będzie miało bezpośredni wpływ na wielkość popytu w danym roku.

W przypadku zmiany przyjętych zmiennych kluczowych o 5%, zmiana wskaźnika NPV jest większa od 1%.

Graficzną prezentację analizy wrażliwości (w przedziale -50% i +50% względem wartości bazowej) dla zmiennych: zmiana ceny, popyt na oferowane usługi oraz koszty organizacji imprez, zaprezentowano na poniższym wykresie.

Wykres 4. Analiza wrażliwości - wykres tornada



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 8. Analiza wrażliwości: zmiana o 1%

	Wartości wskaźników			Odchylenia wskaźników		
	NPV (PLN)	IRR (%)	ENPV (PLN)	IRR (p.p.)	NPV (%)	ERR (p.p.)
Spadek popytu na oferowane usługi: zmiana o -1 %	6 045 763	Brak możliwości obliczenia	35 808 640	nieokreślone	-0,88%	nieokreślone
Spadek cen: zmiana o -1 %	6 020 097	Brak możliwości obliczenia	36 064 475	nieokreślone	-1,30%	nieokreślone
Wzrost kosztów organizacji imprez: zmiana o 1 %	6 020 565	Brak możliwości obliczenia	36 064 559	nieokreślone	-1,29%	nieokreślone
Wzrost kosztów wynagrodzeń: zmiana o 1 %	6 082 723	Brak możliwości obliczenia	36 140 887	nieokreślone	-0,27%	nieokreślone

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 9. Analiza wrażliwości: zmiana o 5%

	Wartości wskaźników			Odchylenia wskaźników		
	NPV (PLN)	IRR (%)	ENPV (PLN)	IRR (p.p.)	NPV (%)	ERR (p.p.)
Spadek popytu na usługi oferowane w obiekcie: zmiana o -5 %	5 831 710	Brak możliwości obliczenia	34 398 679	nieokreślone	-4,39%	nieokreślone
Spadek cen: zmiana o -5 %	5 707 081	Brak możliwości obliczenia	35 682 381	nieokreślone	-6,43%	nieokreślone
Wzrost kosztów organizacji imprez: zmiana o 5 %	5 705 716	Brak możliwości obliczenia	35 678 270	nieokreślone	-6,45%	nieokreślone
Wzrost kosztów wynagrodzeń: zmiana o 5 %	6 016 510	Brak możliwości obliczenia	36 059 910	nieokreślone	-1,36%	nieokreślone

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 10. Analiza wrażliwości: zmiana o 10%

Wyszczególnienie	Wartości wskaźników		Odchylenia wskaźników					
	NPV (PLN)	IRR (%)	ENPV (PLN)	ERR (%)	NPV (%)	IRR (p.p.)	ENPV (%)	ERR (p.p.)
Spadek popytu na usługi oferowane w obiekcie: zmiana o -10 %	5 564 144	Brak możliwości obliczenia	32 636 227	Brak możliwości obliczenia	-8,77%	nieokreślone	-9,75%	nieokreślone
Spadek cen: zmiana o -10 %	5 319 206	Brak możliwości obliczenia	35 208 913	Brak możliwości obliczenia	-12,79%	nieokreślone	-2,63%	nieokreślone
Wzrost kosztów organizacji imprez: zmiana o 10 %	5 312 155	Brak możliwości obliczenia	35 195 410	Brak możliwości obliczenia	-12,91%	nieokreślone	-2,67%	nieokreślone
Wzrost kosztów wynagrodzeń: zmiana o 10 %	5 933 743	Brak możliwości obliczenia	35 958 690	Brak możliwości obliczenia	-2,71%	nieokreślone	-0,56%	nieokreślone

Źródło: Opracowanie własne.

VI. Zarządzanie zidentyfikowanymi ryzykami

W najbardziej ogólnym ujęciu zarządzanie ryzykiem polega na zidentyfikowaniu ryzyk związanych z realizacją danego przedsięwzięcia, a następnie – na zastosowaniu w odniesieniu do każdego z poszczególnych ryzyk jednego z czterech możliwych sposobów podejścia:

- 1) unikanie ryzyka – czyli taka zmiana struktury planowanego przedsięwzięcia, aby zmaterializowanie się danego ryzyka było niemożliwe (przykładowo ryzyko zniszczenia danego obiektu wskutek powodzi można wyeliminować poprzez zmianę jego planowanej lokalizacji na taką, którą znajduje się na terenie niezalewowym),
- 2) akceptacja ryzyka – mimo, że zidentyfikowano określone ryzyko, to nie podejmuje się żadnych z tym związanych działań, w szczególności dlatego, że koszty takich działań byłyby wyższe, niż wartość oczekiwana konsekwencji ryzyka (tzn. iloczyn prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka oraz konsekwencji jego wystąpienia),
- 3) transfer ryzyka – tj. jego częściowe lub całkowite przeniesienie na stronę trzecią (np. na firmę ubezpieczeniową),
- 4) optymalizacja ryzyka – czyli podjęcie działań skutkujących zmniejszeniem prawdopodobieństwa ryzyka i/lub zmniejszeniem konsekwencji jego wystąpienia.

Działania wskazane w powyższym pkt 3 i 4 (transfer i optymalizacja ryzyka) nazywane są łącznie „mitygacją ryzyka”.

Analizę ryzyka związanego z danym przedsięwzięciem prowadzi się zazwyczaj w fazie przygotowawczej (tj. przed przystąpieniem do realizacji). Ma ona bowiem na celu takie ustrukturyzowanie prawne, techniczne, finansowe i organizacyjne planowanego przedsięwzięcia, aby:

- poszczególne ryzyka zostały właściwie alokowane między uczestników przedsięwzięcia i osoby trzecie (np. transfer ryzyka do ubezpieczycieli), a także
- prawdopodobieństwa zmaterializowania się poszczególnych ryzyk zostały w miarę potrzeb i możliwości ograniczone, i/lub
- konsekwencje zmaterializowania się poszczególnych ryzyk zostały w miarę potrzeb i możliwości ograniczone.

Jednakże w przypadku analizowanym w niniejszym opracowaniu struktura przedsięwzięcia została już określona: wybudowano obiekt o określonych parametrach technicznych i przekazano go do eksploatacji Koncesjonariuszowi na określonych warunkach. W szczególności, w umowie koncesji poszczególne ryzyka zostały już przypisane poszczególnym podmiotom (Koncesjodawca,

Koncesjonariusz), zawarto też postanowienia obligujące do przetransferowania niektórych ryzyk na podmioty trzecie (obowiązek zawarcia określonych umów ubezpieczeniowych) oraz obligujące do optymalizacji niektórych ryzyk (np. zobowiązanie Koncesjonariusza do zapewnienia ochrony osobowej i mechanicznej obiektu).

W sytuacji, gdy ryzyka związane z wykonywaniem umowy koncesji zostały już w wiążący sposób „podzielone” (tzn. umowa koncesji przypisała je poszczególnym stronom), to każda ze stron umowy będzie we własnym zakresie zarządzała przypadającym jej ryzykiem. Podjęcie bowiem jakiegokolwiek działania mitygującego ryzyko wiąże się z poniesieniem określonych kosztów. Koszty te mogą być niewielkie, ale mogą też być znaczące. Nie można zatem oczekiwać, że Gmina Miasta Szczecin poniesie koszty mitygacji ryzyka ciężącego na Koncesjonariuszu (i z reguły byłoby to prawnie niedozwolone). Nie można też oczekiwać, że Koncesjonariusz zechce ponieść koszty mitygacji ryzyka obciążającego Miasto, jako że nie ma on w tym żadnego interesu ekonomicznego.

Sposoby zarządzania poszczególnymi ryzykami wymagane w myśl umowy koncesji przedstawiono w poniższej tabeli 2. W tabeli tej przedstawiono poszczególne ryzyka w takiej samej kolejności, jak w rejestrze ryzyk (tabela 1).

Tabela 11. Mechanizmy zarządzania ryzykiem wymagane w myśl umowy koncesji

Lp.	Opis ryzyka	Strona ponosząca ryzyko	Wymagane mechanizmy zarządzania ryzykiem
Ryzyko dostępności			
1	Wyższy niż przewidywany poziom płac personelu, nieprzewidywany wzrost cen mediów, konieczność poniesienia nieplanowanych nakładów na wyposażenie obiektu.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem
2	Wyższy od zakładanego koszt ubezpieczeń obiektu oraz wyposażenia (stanowiącego własność Koncesjodawcy) w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych. Podwyżka stawek podatku od nieruchomości. Wyższy, niż przewidywany koszt usuwania wad, awarii, bądź usterek, objętych gwarancją lub rękojmią w ramach umów zawartych przez Koncesjodawcę.	Koncesjodawca	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem
3	Wystąpienie nieprzewidywanych problemy natury technicznej podczas wdrażania nowych technologii świadczenia usług.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
4	Brak możliwości pozyskania lub utrzymania odpowiedniej liczby pracowników o wymaganych kwalifikacjach.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
5	Wstrzymanie dostaw mediów niezbędnych do eksploatacji obiektu (np. energii elektrycznej lub wody) spowodowane przyczynami technicznymi niezależnymi od Koncesjodawcy i Koncesjonariusza.	podzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
6	Wystąpienie awarii technicznej składników majątkowych obiektu, spowodowanej ich niewłaściwą eksploatacją.	Koncesjonariusz	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza do optymalizacji ryzyka m.in. poprzez: prowadzenie na bieżąco dokumentacji technicznej, prowadzenie wszelkich wymaganych przeglądów serwisowych, konserwacji etc.
7	Utrata płynności finansowej przez Koncesjonariusza spowodowana	Koncesjonariusz	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza do optymalizacji ryzyka poprzez prowadzenie działalności zgodnie z



Analiza ryzyk związanych z umową koncesji na usługi polegające na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo-Sportową w Szczecinie

	niewłaściwym zarządzaniem finansowym.		zasadami gospodarności oraz dobrego zarządzania, w oparciu o zasadę minimalizacji kosztów i maksymalizacji przychodów.
8	Zniszczenie składników majątku Areny Szczecin wskutek ich niewłaściwej eksploatacji.	Koncesjonariusz	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza do wytransferowania ryzyka poprzez zawarcie odpowiedniej umowy ubezpieczeniowej, oraz do optymalizowania ryzyka poprzez zapewnienie ochrony osobowej i mechanicznej obiektu.
9	Kłęsa żywiołowa, wojna lub podobne zdarzenie skutkujące zniszczeniem majątku Areny Szczecin.	podzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza i Koncesjodawcę do wytransferowania ryzyka poprzez zawarcie umów ubezpieczeń w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych.
10	Niewłaściwe działanie podwykonawców skutkuje zaprzestaniem świadczenia usług lub spadkiem ich jakości.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem. Koncesjonariusz może w nieograniczony sposób korzystać z podwykonawców.
11	Niekorzystne warunki meteorologiczne (np. ulewne deszcze) powodują czasowe wstrzymanie świadczenia usług.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
12	Protesty lub strajki o charakterze ogólnopolskim uniemożliwiają zwykłą eksploatację Areny Szczecin.	podzielone między Koncesjodawcę a Koncesjonariusza	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
13	Protesty lub strajki o charakterze lokalnym im uniemożliwiają zwykłą eksploatację Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
14	Zaostrzenie norm prawnych dotyczących warunków bezpieczeństwa w obiektach takich, jak Arena Szczecin.	Koncesjodawca	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
Ryzyko popytu			
15	Dynamika PKB w Polsce słabsza od przewidywanej.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
16	Niekorzystne trendy demograficzne ograniczają liczbę potencjalnych konsumentów usług Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
17	Wysoka inflacja ogranicza siłę nabywczą potencjalnych konsumentów usług Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
18	Niewystarczająco rzetelna analiza rynku dokonana przed zawarciem umowy koncesji; faktycznie	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.



Analiza ryzyk związanych z umową koncesji na usługi polegające na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo-Sportową w Szczecinie

	osiągalny poziom cen za usługi Areny Szczecin jest niższy od zakładanego.		
19	W okresie realizacji umowy koncesji na rynku właściwym pojawi się nieoczekiwane podmiot oferujący usługi konkurencyjne do usług Areny Szczecin.	Koncesjonariusz	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza do optymalizacji ryzyka poprzez prowadzenie działań marketingowo-reklamowych w sposób usystematyzowany (obowiązek opracowywania planów marketingu, sponsoringu i reklamy).
20	Podmioty oferujące usługi konkurencyjne w stosunku do usług Areny Szczecin wprowadzą bardziej efektywne technologie świadczenia tych usług.	Koncesjonariusz	Umowa zobowiązuje Koncesjonariusza do optymalizacji ryzyka poprzez prowadzenie działań marketingowo-reklamowych w sposób usystematyzowany (obowiązek opracowywania planów marketingu, sponsoringu i reklamy).
21	Wzrost stóp procentowych powodujący spadek popytu.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
22	Wzmocnienie złotego spowoduje spadek popytu na usługi Areny Szczecin ze strony konsumentów zagranicznych.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
23	Niekorzystne zjawiska pogodowe powodują mniejszą od zakładanej frekwencję na imprezach organizowanych w Arenie Szczecin.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
24	Potencjalni konsumenci usług Areny Szczecin nie będą w stanie dotrzeć do tego obiektu np. ze względu na strajk pracowników komunikacji publicznej.	Koncesjonariusz	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.
25	Wzrost stawek VAT na usługi rozrywkowe.	Koncesjodawca	Umowa nie określa wymaganego sposobu zarządzania ryzykiem.

Źródło: Opracowanie własne.

Z przyczyn wskazanych powyżej Gmina Miasta Szczecin:

- nie ma wpływu na sposób zarządzania ryzykiem przez Koncesjonariusza, w zakresie nieuregulowanym w umowie koncesji, oraz
- nie powinna podejmować działań w celu mitygacji ryzyka ciężącego na Koncesjonariuszu.

W tej sytuacji pozostaje rozważyć, czy zasadne jest poszukiwanie dodatkowych (tzn. niewymaganych w myśl umowy koncesji) sposobów mitygacji ryzyk obciążających w całości lub w części Miasto. W powyższej analizie zidentyfikowano następujące tego typu ryzyka:

- 1) Wyższy od zakładanego koszt ubezpieczeń obiektu oraz wyposażenia (stanowiącego własność Koncesjodawcy) w zakresie ognia i innych zdarzeń losowych.

W tym zakresie Gmina Miasto Szczecin jest w istocie prawnie zobowiązana do optymalizowania ryzyka (polegającego w tym przypadku na minimalizowaniu konsekwencji jego wystąpienia). Gmina jest bowiem zobligowana do wyłonienia ubezpieczyciela w odpowiednim trybie przewidzianym w ustawie Prawo zamówień publicznych, tj. do wyboru najkorzystniejszej oferty na ubezpieczenie majątku Areny Szczecin. Wobec tego nie jest zasadne poszukiwanie dodatkowych sposobów mitygacji ryzyka.

- 2) Podwyżka stawek podatku od nieruchomości.

Chociaż zdarzenie takie może wystąpić, to z punktu widzenia Miasta jego konsekwencje będą zerowe. Podatek od nieruchomości stanowi bowiem dochód jego budżetu. Ewentualny wzrost podatku od nieruchomości Areny Szczecin nie spowoduje zatem zmiany faktycznej sytuacji majątkowej Miasta. W tej sytuacji nie jest zasadne poszukiwanie sposobów mitygacji ryzyka.

- 3) Wyższy, niż przewidywany koszt usuwania wad, awarii, bądź usterek, objętych gwarancją lub rękojmią w ramach umów zawartych przez Koncesjodawcę.

Ryzyko to zostało już w całości przetransferowane przez Miasto na podmioty udzielające gwarancji/rękojmi. Nie jest zatem zasadne poszukiwanie dodatkowych sposobów mitygacji ryzyka.

- 4) Wstrzymanie dostaw mediów niezbędnych do eksploatacji obiektu (np. energii elektrycznej lub wody) spowodowane przyczynami technicznymi niezależnymi od Koncesjodawcy i Koncesjonariusza.

Ryzyko to obciąża Miasto tylko częściowo: jeśli Koncesjonariusz z takiej przyczyny okresowo zaprzestanie eksploatacji Areny Szczecin, to Miasto mimo to będzie zobowiązane do zapłaty Koncesjonariuszowi pełnej kwoty określonej w § 10 ust. 3 umowy koncesji. Ze względu na taką konstrukcję umowy Miasto nie ma sposobu minimalizowania skutków wystąpienia ryzyka (kwota płatności dokonywanych na rzecz Koncesjodawcy jest stała). Miasto może natomiast wywierać wpływ na prawdopodobieństwo wystąpienia takiego zdarzenia w takim zakresie, w jakim ma kontrolę nad stanem technicznym sieci dostarczających media do obiektu Areny Szczecin (np. sieć wodociągowa, ciepłownicza i kanalizacyjna). Jednakże optymalizacja ryzyka związanego ze stanem technicznym takich sieci jest stałym zadaniem Miasta, prowadzonym na bieżąco w ramach gospodarki komunalnej. Nie wydaje się zasadne, aby ze względu na zawarcie umowy koncesji na świadczenie usług z wykorzystaniem Areny Szczecin Miasto podejmowało w tym zakresie jakieś nadzwyczajne działania. Chyba, że wiadomym jest, iż fragmenty sieci obsługujące ten obiekt są w niezadowalającym stanie

technicznym i ich zwiększone obciążenie (wynikające z przyłączenia nowego odbiorcy o dużym poborze mediów, jakim jest Arena Szczecin) zasadniczo powiększa ryzyko awarii technicznej – w takiej sytuacji optymalizacja omawianego tu ryzyka powinna polegać na przeprowadzeniu odpowiednich remontów elementów sieci „dedykowanych” Arenie Szczecin. Wysokość nakładów na takie remonty stanowiłaby koszt optymalizacji omawianego tu ryzyka.

5) Klęska żywiołowa, wojna lub podobne zdarzenie skutkujące zniszczeniem majątku Areny Szczecin.

W myśl postanowień umowy koncesji Miasto jest zobowiązane do przetransferowania tego ryzyka na ubezpieczyciela. Zapewne stosowna umowa ubezpieczenia została już zawarta. Wobec tego można jedynie rozważyć, czy zakres ochrony ubezpieczeniowej przewidziany w tej umowie jest wystarczający, czy też zasadne jest jego rozszerzenie. Ewentualne rozszerzenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej zapewne wiązałoby się ze wzrostem kosztów składki ubezpieczeniowej; ten przyrost składki stanowiłby koszt mitygacji omawianego ryzyka.

6) Protesty lub strajki o charakterze ogólnopolskim uniemożliwiające zwykłą eksploatację Areny Szczecin.

Ryzyko to obciąża Miasto tylko częściowo – mianowicie w ten sposób, że jeśli Koncesjonariusz okresowo zaprzestanie eksploatacji Areny Szczecin ze względu na wystąpienie takich protestów lub strajków, to Miasto mimo to będzie zobowiązane do zapłaty Koncesjonariuszowi pełnej kwoty określonej w § 10 ust. 3 umowy koncesji. Ze względu na taką konstrukcję umowy Miasto nie ma sposobu minimalizowania skutków wystąpienia ryzyka (kwota płatności dokonywanych na rzecz Koncesjodawcy jest stała). Z drugiej strony zachowania Miasta nie mają praktycznie wpływu na prawdopodobieństwo wystąpienia protestów lub strajków o charakterze ogólnopolskim. Wobec powyższego poszukiwanie sposobów mitygacji tego ryzyka wydaje się bezprzedmiotowe.

7) Zaostrenie norm prawnych dotyczących warunków bezpieczeństwa w obiektach takich, jak Arena Szczecin.

Ewentualny wpływ Gminy Miasta Szczecin na przebieg procesu legislacyjnego zmierzającego np. do wprowadzenia większych wymagań w zakresie ochrony ppoż. budynków byłby minimalny (choć nie zerowy). Miasto nie dysponuje skutecznymi instrumentami wywierania takiego wpływu, zatem nie może zmniejszyć ani prawdopodobieństwa omawianego ryzyka (tzn. prawdopodobieństwa, że takie przepisy zostaną wydane) ani konsekwencji tego ryzyka (tzn. treści takich przyszłych przepisów, przekładającej się wprost na wysokość nakładów, jakie byłyby niezbędne do dostosowania Areny

Szczecin do nowych wymagań). Poszukiwanie sposobów mitygacji omawianego ryzyka wydaje się zatem bezprzedmiotowe.

8) Wzrost stawek VAT na usługi rozrywkowe.

Sytuacja jest analogiczna, jak w pkt 7. Miasto nie jest w stanie wywrzeć realnego wpływu ani na prawdopodobieństwo podniesienia stawek VAT, ani na skalę ewentualnej podwyżki. Poszukiwanie sposobów mitygacji omawianego ryzyka można uznać za bezprzedmiotowe.

VII. Ocena wpływu umowy koncesji na dług Gminy Miasto Szczecin

Analiza przeprowadzona w niniejszym opracowaniu wykazała, że umowa nr WS-II.4223.6.2014.ŁW została prawidłowo uznana za umowę koncesji. Spełniony został bowiem warunek określony w art. 1 ust. 3 zdanie drugie ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, o treści „Koncesjonariusz ponosi w zasadniczej części ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji”. Wprawdzie postanowienie §2 ust. 5 przedmiotowej umowy (zgodnie z którym wszelkie ryzyka związane z dostępnością i popytem wykonywania przedmiotu koncesji ponosi Koncesjonariusz) jest nieprecyzyjne, bowiem część ryzyk związanych z dostępnością i popytem wykonywania przedmiotu koncesji ponosi w istocie Koncesjodawca, jednakże ten „udział” Koncesjodawcy w ryzykach dostępności i popytu jest nieznaczny.

Zagadnienie wpływu realizacji projektów publiczno-privatnych na poziom długu publicznego publicznych jest dosyć zniuansowane. Przede wszystkim należy zauważyć, że nie chodzi tu o „prawdziwy” dług partnera publicznego tj. o istnienie (bądź nieistnienie) konkretnego zobowiązania do zapłaty określonej kwoty w określonym czasie w przyszłości, ujmowanego w księgach rachunkowych (dług w sensie rachunkowym). Chodzi natomiast o ocenę, czy składniki majątkowe wytwarzane w ramach partnerstwa publiczno-privatnego (oraz odpowiadające im zobowiązania zaciągnięte w celu sfinansowania wytworzenia tych aktywów) powinny być uwzględniane w bilansie partnera publicznego, czy też w bilansie partnera prywatnego – a zatem o dług publiczny w sensie statystycznym.

Umowa analizowana w niniejszym opracowaniu jest umową koncesji na usługi, przy czym składnik majątkowy wykorzystywany do świadczenia usług (obiekt Areny Szczecin) został wytworzony już uprzednio (tzn. nie jest wytwarzany w ramach wykonywania umowy koncesji). Gmina Miasto Szczecin zapewniła finansowanie wytworzenia tego obiektu (zaciągając w tym celu kredyt, o ile było to konieczne) oraz wprowadziła powstałe aktywa do swego bilansu i wykazała te operacje w stosownych sprawozdaniach przekazywanych Ministerstwu Finansów, a wszystko to stało się niezależnie od zawieranej umowy koncesji. Z tej przyczyny zawarcie przedmiotowej umowy koncesji nie wywiera wpływu na poziom długu Gminy Miasto Szczecin.

Powyższe wyjaśnienie, przedstawione w kategoriach ekonomicznych, znajduje swe potwierdzenie w treści obowiązujących przepisów prawa. Przepis § 3 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 28

grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego (Dz.U. Nr 298, poz. 1767) zawiera katalog zobowiązań uwzględnianych przy ustalaniu wysokości długu publicznego. Do katalogu tego należą m.in.:

- a) umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, które mają wpływ na poziom długu publicznego,
- b) umowy nienazwane o terminie zapłaty dłuższym niż rok, związane z finansowaniem usług, dostaw, robót budowlanych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu.

Pojęcie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym zostało zdefiniowane w prawie polskim w rozdz. 3 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym. Prawodawca, wydając rozporządzenie z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, posłużył się *explicite* tak rozumianym pojęciem umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Umowa analizowana w niniejszym opracowaniu nie należy do tej kategorii umów.

Co więcej, przedmiotowa umowa nie stanowi „umowy nienazwanej”, jako że pojęcie umowy koncesji jest znane prawu polskiemu (rozdz. 3 ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi).

Wobec powyższego przedmiotowa umowa koncesji nie stanowi ani umowy wskazanej w powyższym pkt a, ani też umowy wskazanej w powyższym pkt b. Nie należy też do żadnej innej kategorii zobowiązań wskazanych w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r., co jest oczywiste. Należy więc stwierdzić, że zobowiązań z niej wynikających nie zalicza się do państwowego długu publicznego. Oczywiście nie zmienia to faktu, że zobowiązania te istnieją – Miasto w kolejnych latach będzie wypłacać Koncesjonariuszowi kwoty określone w §10 ust. 3 umowy koncesji. Kwoty te będą stanowiły wydatki bieżące budżetu Gminy.

Gmina Miasto Szczecin
Plac Armii Krajowej 1
70-456 Szczecin

Analiza ekonomiczna potwierdzająca możliwość utrzymania obiektu hali widowiskowo-sportowej



Szczecin, 6.08.2012r.

Spis treści

1. Podstawowe założenia przyjęte do analizy.....	3
2. Nakłady inwestycyjne na realizację inwestycji. Nakłady odtworzeniowe	6
3. Kalkulacja kosztów eksploatacyjnych na etapie realizacji inwestycji.....	7
3.1. Koszty energii elektrycznej.....	8
3.2. Koszty energii cieplnej	8
3.3. Koszty wynagrodzeń pracowników hali.....	9
3.4. Zużycie wody.....	11
3.5. Koszty organizacji imprez.....	11
3.6. Pozostałe koszty – usługi obce.....	12
3.7. Pozostałe koszty – inne	13
4. Kalkulacja przychodów powstałych w wyniku realizacji projektu.....	13
5. Rachunek zysków i strat dla inwestycji na etapie operacyjnym.....	15
6. Kalkulacja zapotrzebowania na kapitał obrotowy.....	15
7. Analiza przepływów środków pieniężnych powstałych na etapie operacyjnym.....	16
8. Analiza wskaźnikowa – wskaźniki Finansowe.	17
9. Analiza wskaźnikowa – wskaźniki ekonomiczne	17
10. Podsumowanie i rekomendacje.....	20
Załączniki:.....	21

1. Podstawowe założenia przyjęte do analizy

Przedmiotem niniejszej analizy jest etap operacyjny funkcjonowania hali widowiskowo-sportowej w Szczecinie, budowanej w latach 2011-2013. Podstawą do jej sporządzenia są następujące dokumenty:

- 1) Umowa zawarta z Gminą Miasto Szczecin na wykonanie analizy ekonomicznej dotyczącej możliwości utrzymania obiektu nowo budowanej hali widowiskowo-sportowej w ramach inwestycji Budowa ogólnomiejskiej hali widowiskowo-sportowej wraz z obiektami towarzyszącymi w Szczecinie ubiegającej się o dofinansowanie ze środków Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej w ramach Programu inwestycji o szczególnym znaczeniu dla sportu na rok 2012;
- 2) W związku z brakiem szczegółowych wytycznych do sporządzania analiz finansowych w ramach wytycznych dla wnioskodawców ubiegających się o dofinansowanie ze środków FRKF niniejsza analiza przygotowana została z wykorzystaniem wytycznych do studiów wykonalności w zakresie infrastruktury kubaturowej i otwartej: Działanie/Poddziałanie: 5.1.1/5.2.1/5.2.2/5.3/6.1.1/6.2.1/6.3/7.1.1/7.1.2/7.1.3/7.2/7.3.1/7.3.2. Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego Rozporządzenie Ministra Sportu i Turystyki z dnia 23 sierpnia 2010r. w sprawie dofinansowania zadań ze środków Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej;
- 3) Wytyczne dla wnioskodawców, dotyczące zgłoszeń zadań inwestycyjnych do ujęcia w programie inwestycji o szczególnym znaczeniu dla sportu;
- 4) Opis techniczny do projektu budowlanego i wykonawczego zamiennego do projektu oryginalnego Ogólnomiejskiej hali widowiskowo – sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera;
- 5) Harmonogram rzeczowo-finansowy inwestycji;
- 6) Opinia w sprawie prognozowanego zużycia energii elektrycznej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera, sporządzona przez Biuro Obsługi Inwestycji Lech Invest – Lech Bartnik;
- 7) Kalkulację kosztów zużycia energii cieplnej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera, sporządzonej przez Pana Mariana Nowakowskiego – dyrektora ds. Kluczowych Klientów w Szczecińskiej Energetyce Ciepłej (dostawcy energii cieplnej dla hali).

Celem niniejszej analizy jest zbadanie, czy podmiot zewnętrzny, któremu Gmina Miasto Szczecin powierzy eksploatację hali widowiskowo-sportowej będzie w stanie zapewnić jej trwałość finansową.

Miasto Szczecin planuje wyłonić operatora zewnętrznego do prowadzenia i zarządzania halą widowiskowo – sportową. Podstawowym zadaniem operatora

będzie prowadzenie dochodowej działalności opartej na maksymalnym wykorzystaniu funkcjonalności nowej hali. Najważniejszymi elementami tak prowadzonej działalności ma być organizacja imprez sportowych o wymiarze: lokalnym, krajowym i międzynarodowym. Miasto Szczecin prowadzi rozmowy i konsultacje z polskimi związkami sportowymi na te tematy. Prowadzone są także działania zmierzające do rozwoju lokalnych halowych klubów sportowych – w bieżącym roku w najwyższej klasie rozgrywkowej w drużynowych dyscyplinach halowych będą uczestniczyły już 3 kluby ze Szczecina : Pogoń Baltica (piłka ręczna kobiet) , Pogoń Gaz System (piłka ręczna mężczyzn), Pogoń 04 (Futsal). Komercjalizacja szczecińskiej hali jest obecnie jednym z priorytetów działań Miasta Szczecin związanych z projektem „Hala widowiskowo – sportowa”.

Zatem intencją Gminy Miasto Szczecin jest wyłonienie podmiotu zewnętrznego odpowiedzialnego za eksploatację hali oraz zapewnienie jej prawidłowego funkcjonowania. Na dzień sporządzania niniejszej analizy, nie można zatem dokładnie określić, kto będzie odpowiedzialny za eksploatację powstałego w ramach projektu obiektu. Mając powyższe na uwadze, analizę przeprowadzono w oderwaniu od podmiotu odpowiedzialnego za eksploatację, koncentrując się jedynie na przepływach środków pieniężnych związanych z funkcjonowaniem hali.

Analizę sporządzono metoda standardową. Zakłada ona możliwość wyodrębnienia ze strumieni przepływów finansowych bezpośrednio tych związanych z analizowanym projektem. Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Sportu i Turystyki z dnia 23 sierpnia 2010r. w sprawie dofinansowania zadań ze środków Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej oraz Wytycznymi dla wnioskodawców, dotyczące zgłoszeń zadań inwestycyjnych

do ujęcia w programie inwestycji o szczególnym znaczeniu dla sportu, kwestią kluczową jest określenie strumieni przychodów i kosztów z funkcjonowania powstałego obiektu. Zasadniczym celem jest natomiast wykazanie trwałości finansowej inwestycji. Poprzez trwałość finansową inwestycji rozumie się:

- 1) zdolność inwestycji do samofinansowania lub
- 2) zdolność operatora do zapewnienia utrzymania inwestycji w oparciu o środki własne.

Biorąc pod uwagę komercyjny charakter inwestycji na etapie eksploatacyjnym (Gmina Miasto Szczecin planuje wyłonienie podmiotu zewnętrznego), w niniejszej analizie dokonano analizy trwałości finansowej inwestycji w rozumieniu zgodnym z pierwszym punktem.

Podstawą do analizy były nakłady inwestycyjne na realizację projektu oraz projekt budowlany, wraz z pozostałymi dokumentami wymienionymi na początku niniejszego rozdziału. Przyjęto piętnastoletni okres referencyjny, liczony od pierwszego roku eksploatacji hali. Zatem za okres referencyjny przyjęto lata 2014-2028.

Analizę sporządzono w cenach stałych. Strumienie pieniężne w latach objętych prognoza skorygowano o wskaźnik inflacji. Z tego też względu, przyjęte ceny jednostkowe w kalkulacji przychodów oraz większość kosztów eksploatacyjnych ma charakter stały w całym okresie objętym analizą. Wyjątek stanowią koszty wynagrodzeń pracowników hali. Koszty wynagrodzeń w każdym roku są zwiększane o wskaźnik realnego wzrostu wynagrodzeń. Wskaźnik wzrostu wynagrodzeń został określony na poziomie zgodnym ze „Scenariuszami rozwoju gospodarczego Polski (...)” stanowiącymi załącznik do Wytycznych w zakresie wybranych zagadnień dotyczących Projektów inwestycyjnych, w tym Projektów generujących dochód.

Wysokość nakładów inwestycyjnych przyjęto w cenach brutto. Nakłady inwestycyjne będą ponoszone przez Gminę Miasto Szczecin, która będzie ubiegała się o odzyskanie podatku VAT od poniesionych kosztów inwestycji. Niemniej jednak, w celu uspołnienia wartości ze wkładanym do wniosku z harmonogramem rzeczowo-finansowym, podane wartości są w cenach brutto. Natomiast przychody oraz koszty operacyjne zostały określone w cenach netto (bez podatku VAT), ponieważ wyłoniony operator zewnętrzny będzie płatnikiem podatku VAT.

W analizie nie uwzględniono źródeł finansowania inwestycji. Dlatego też, w części obliczeniowej nie uwzględniono analiz dotyczących kredytów oraz innych źródeł finansowania projektu. Wynika to z faktu, iż celem analizy jest wykazanie, iż Operator będzie w stanie utrzymać z opłat powstałą infrastrukturę. Etap realizacji inwestycji oraz związane z nim źródła finansowania nie są zatem przedmiotem niniejszej analizy.

Wszystkie obliczenia wykonane w ramach niniejszej analizy zostały zawarte w załączonej części obliczeniowej. Składa się ona z 3 arkuszy:

- Arkusz „Założenia”, w którym zawarto wszystkie założenia przyjęte w analizie;
- Arkusz „Obliczenia”, które zawiera wszystkie obliczenia poszczególnych strumieni pieniężnych, dokonane na podstawie przyjętych założeń;
- Arkusz „Wyniki” zawierający prezentację wyników dokonanych obliczeń.

Dodatkowo, w poszczególnych rozdziałach przedstawiono opis przyjętej metodologii oraz dokładniejszy opis założeń dotyczący poszczególnych strumieni pieniężnych.

2. Nakłady inwestycyjne na realizację inwestycji. Nakłady odtworzeniowe

Podstawą do określenia nakładów inwestycyjnych był harmonogram rzeczowo-finansowy inwestycji oraz kosztorysy inwestorskie. Inwestycja jest w trakcie realizacji, co znacznie ułatwia dokładne określenie poszczególnych składników kosztów inwestycyjnych. Nakłady inwestycyjne na realizację inwestycji przedstawiono w tabeli 3.2. w części obliczeniowej.

Utrzymanie produktów projektu w całym okresie referencyjnym analizy wiązać się będzie

z koniecznością poniesienia nakładów na inwestycje odtworzeniowe. Zostały one określone w oparciu o doświadczenie autora oraz opis techniczny o projekcie budowlanego. Przyjęto następujące założenia dotyczące wartości inwestycji odtworzeniowych:

- Co 5 lat nastąpi odtworzenie części nakładów na dodatkowe wyposażenie hali. Wysokość nakładów odtworzeniowych oszacowano na 20% nakładów inwestycyjnych na zakup wyposażenia dodatkowego;
- Co 10 lat nastąpi remont generalny hali, którego koszt określono na poziomie 10% poniesionych nakładów na roboty budowlane.

Wysokość nakładów odtworzeniowych również przedstawiono w tabeli 3.2. w części obliczeniowej.

3. Kalkulacja kosztów eksploatacyjnych na etapie realizacji inwestycji

Zidentyfikowano następujące źródła kosztów związanych z utrzymaniem obiektu hali:

- Koszty energii elektrycznej;
- Koszty energii cieplnej;
- Zużycie wody;
- Zużycie materiałów biurowych oraz innych materiałów;
- Usługi telekomunikacyjne;
- Wywóz odpadów;
- Koszt usług dostępu do telewizji;
- Serwis pogwarancyjny, przeglądy techniczne;
- Koszty podatków i opłat: podatek od nieruchomości, podatek gruntowy, opłata od wybudowanych urządzeń infrastruktury drogowej;
- Koszty wynagrodzeń personelu;
- Koszt obsługi imprez;
- Sprzątanie hali oraz terenu wokół hali;
- Inne zlecenia zadaniowe;
- Koszt organizacji imprez.

Poniższa tabela przedstawia zaklasyfikowanie zidentyfikowanych strumieni kosztów do poszczególnych kategorii kosztów rodzajowych:

Kategoria kosztów	Przyporządkowane koszty z wymienionych powyżej
Koszty energii elektrycznej	Koszty energii elektrycznej
Koszty innych mediów	Koszty energii cieplnej Zużycie wody
Koszty materiałów	Zużycie materiałów biurowych oraz innych materiałów
Koszty wynagrodzeń brutto z narzutami	Koszty wynagrodzeń personelu
Koszty usług obcych	Koszt obsługi imprez Sprzątanie hali oraz terenu wokół hali Inne zlecenia zadaniowe Serwis pogwarancyjny, przeglądy techniczne Koszt organizacji imprez
Opłaty za korzystanie ze środowiska	Wywóz odpadów
inne	Usługi telekomunikacyjne Koszt usług dostępu do telewizji Koszty podatków i opłat: podatek od nieruchomości, podatek gruntowy, opłata od wybudowanych urządzeń infrastruktury drogowej

3.1. Koszty energii elektrycznej

Koszty energii elektrycznej zostały określone w oparciu o opinię w sprawie prognozowanego zużycia energii elektrycznej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera, sporządzona przez Biuro Obsługi Inwestycji Lech Invest – Lech Bartnik. Zgodnie w powyższą opinią, koszt zużycia energii elektrycznej został określony na podstawie przeprowadzonej analizy porównawczej do innych, podobnych obiektów. Autor opinii do analizy porównawczej przyjął następujące obiekty:

- Hala Ergo Arena w Gdańsku/Sopocie;
- Hala Orlen Arena w Płocku;
- Hala Sportowo-Widowiskowo-Wystawiennicza w Bielsku Białej;
- Hala Widowiskowo-Sportowa w Jezierzycach.

Na podstawie przeprowadzonej analizy porównawczej oraz cen operatora Enea określono roczny koszt zużycia energii elektrycznej na poziomie 335 315 zł netto. Do niniejszej analizy przyjęto rezerwę w wysokości 20% - wartość docelowa kosztu zużycia energii elektrycznej została przyjęta na poziomie o 20% wyższym.

Dodatkowo należy zauważyć, że koszt zużycia energii składa się z 2 elementów:

- Koszt stały, niezależny od ilości organizowanych imprez sportowych. Koszt ten jest związany z energią elektryczną zużytą do oświetlenia obiektu oraz jego otoczenia (zagospodarowanego terenu wraz z fontanną) oraz do podtrzymania w gotowości urządzeń technicznych wykorzystywanych w hali;
- Koszt zmienny, zależny od ilości imprez organizowanych w hali.

Poniższa tabela przedstawia podział kosztów zużycia energii elektrycznej na koszty stałe oraz koszty zmienne.

Wyszczególnienie	Udział kosztu w kosztach całkowitych	2014 [PLN/rok}	2015 [PLN/rok}	2016-28 [PLN/rok}
część stała - w stosunku do bazy	60%	241 426,80	241 426,80	241 426,80
część zmienna - w stosunku do bazy	40%	128 760,96	144 856,08	160 951,20
Razem		370 187,76	386 282,88	402 378,00

3.2. Koszty energii cieplnej

Koszty energii cieplnej określono w oparciu o kalkulację kosztów zużycia energii cieplnej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera, sporządzonej przez Pana Mariana Nowakowskiego – dyrektora ds. Kluczowych Klientów w

Szczecińskiej Energetyce Ciepłej (dostawcy energii ciepłej dla hali). Zgodnie z przyjętą kalkulacją, według wydanych warunków przyłączenia, a także informacji podanych aktualnie przez projektanta, moc zamówiona na potrzeby ogrzewania, wentylacji podgrzewu wody wyniesie ok. 3 MW.

Opłaty stałe netto, naliczane w tej samej wysokości co miesiąc:

- opłata stała za moc zamówioną: $3 \times 4702,53 = 14.107,59$ zł
- opłata stała za usługi przesyłania: $3 \times 3600,73 = 10.802,19$ zł

Razem miesięcznie: 24.909,78 zł

Razem opłaty stałe rocznie ok: 299.000 zł netto

Opłaty zmienne, wynikające z faktycznego poboru ciepła:

Na opłaty zmienne składają się dwie ceny: cena ciepła z elektrociepłowni 30,86 zł /1 GJ plus zmienna stawka za usługi przesyłania 15,99 zł/1 GJ, razem 46,85 zł netto/1 GJ.

Przy powyższej mocy założono szacunkowe roczne zużycie ciepła w wysokości 8000 GJ. Oczywiście może one być mniejsze lub większe w zależności od sposobu użytkowania obiektu, pogody i innych czynników.

$8000 \text{ GJ} \times 46,85 = 374.800$ zł netto rocznie + VAT

Szacunkowe roczne całkowite opłaty za ciepło wynoszą $299.000 + 374.800 = 673.800$ zł netto.

3.3. Koszty wynagrodzeń pracowników hali.

Poniższa tabela przedstawia szczegółową kalkulację kosztów związanych z wynagrodzeniami pracowników hali.

Lp.	Wyszczególnienie	Miesiąc	Rok
1	Dyrektor Hali -koordynator	10 000,00 zł	120 000,00 zł
2	Kierownik 1 (imprezy sportowe)	8 000,00 zł	96 000,00 zł
3	Asystent 1 (imprezy sportowe)	4 000,00 zł	48 000,00 zł
4	Kierownik 2 (imprezy kulturalno-artystyczne)	8 000,00 zł	96 000,00 zł
5	Asystent 2 (imprezy kulturalno-artystyczne)	4 000,00 zł	48 000,00 zł
6	Asystent 3 (wykwalifikowany asystent biura)- sekretariat	3 500,00 zł	42 000,00 zł
7	Kierownik Techniczny	4 500,00 zł	54 000,00 zł
8	Technik Elektryk / Pracownik fizyczny	3 000,00 zł	36 000,00 zł
9	Technik Hydraulik / Pracownik fizyczny	3 000,00 zł	36 000,00 zł
10	Wykwalifikowany Pracownik Fizyczny	2 500,00 zł	30 000,00 zł
11	Główna Księgowa / Kadrowa	3 500,00 zł	42 000,00 zł
12	Asystent 4 (księgowa- obsługa kas)	2 500,00 zł	30 000,00 zł
RAZEM		56 500,00 zł	678 000,00 zł

Ostateczny skład zespołu pracowników zależny będzie od wizji operatora zewnętrznego. Zaplanowany w niniejszej kalkulacji zespół pracowników będzie w stanie realizować zadania związane z pełnym wykorzystaniem hali do rozwoju sfery kulturalno-sportowej miasta Szczecina. Może się jednak okazać, że Operator będzie miał zupełnie inną wizję odnośnie składu personelu oraz polityki płacowej. Dlatego też, koszt ten jest jednym z najbardziej wrażliwych na zmiany – możliwe są przesunięcia pomiędzy pozycją „Wynagrodzenia” a pozycją „Usługi obce”.

3.4. Zużycie wody

Koszt zużycia wody oszacowano w oparciu o przewidywaną liczbę użytkowników hali. Koszt zużycia wody oszacowano w oparciu o planowaną liczbę użytkowników hali oraz w oparciu o przewidywane zużycie wody do celów eksploatacyjnych i porządkowych (sprzątanie, nawadnianie trawników, fontanna).

Poniższa tabela przedstawia kalkulację kosztów zużycia wody w obiekcie hali.

Wyszczególnienie	Udział kosztu w kosztach całk.	2014 [PLN/rok]	2015 [PLN/rok]	2016-28 [PLN/rok]
część stała - pracownicy + utrzymanie obiektu	20%	12 000,00	12 000,00	12 000,00
część zmienna - w stosunku do bazy	80%	38 400,00	43 200,00	48 000,00
RAZEM		50 400,00	55 200,00	60 000,00

3.5. Koszty organizacji imprez

Koszty organizacji imprez zostały oszacowane w oparciu o doświadczenia pracowników Wydziału Sportu oraz Miejskiego Ośrodka Sportu i Rekreacji. Poniższe tabele przedstawiają założenia przyjęte do kalkulacji kosztów organizacji imprez.

Wyszczególnienie	ilość imprez w miesiącu	Procentowy udział organizatora imprezy w przychodach (wskaznikowy)
Imprezy Sportowe (zawody międzynarodowe)	0,5	45%
Imprezy Sportowe ekstraklasa	4	30%
Imprezy Sportowe: sporty walki /	2	55%
Imprezy kulturalno-widowiskowe (koncerty, kabarety, konkursy, wystawy)	2	65%

Wyszczególnienie	Wynagrodzenie osób występujących, klubów sportowych oraz inne	Szacowany koszt netto w miesiącu	Szacowany koszt netto w roku - wartość docelowa
Imprezy Sportowe (zawody międzynarodowe)	25 200,00 zł	25 200,00 zł	302 400,00 zł
Imprezy Sportowe ekstraklasa	28 560,00 zł	34 272,00 zł	411 264,00 zł
Imprezy Sportowe: sporty walki /	59 400,00 zł	65 340,00 zł	784 080,00 zł
Imprezy kulturalno-widowiskowe (koncerty, kabarety, konkursy, wystawy)	163 800,00 zł	212 940,00 zł	2 555 280,00 zł
RAZEM		337 752,00 zł	4 053 024,00 zł

Poniższa tabela przedstawia kalkulację kosztów organizacji imprez w latach 2014-2028.

Wyszczególnienie	2014 [PLN/rok]	2015 [PLN/rok]	2016-28 [PLN/rok]
Imprezy Sportowe (zawody międzynarodowe)	241 920,00	272 160,00	302 400,00
Imprezy Sportowe ekstraklasa	329 011,20	370 137,60	411 264,00
Imprezy Sportowe: sporty walki /	627 264,00	705 672,00	784 080,00
Imprezy kulturalno-widowiskowe (koncerty, kabarety, konkursy, wystawy)	2 044 224,00	2 299 752,00	2 555 280,00
SUMA kosztów imprez widowiskowo-sportowych	3 242 419,20	3 647 721,60	4 053 024,00

3.6. Pozostałe koszty – usługi obce

Kalkulacji pozostałych kosztów dokonano w oparciu o dotychczasowe doświadczenie pracowników Miejskiego Ośrodka Sportu i Rekreacji. Ich wysokość jest niewielka w porównaniu z głównymi źródłami kosztów. Dokonane szacunki przedstawiono w tabeli poniżej.

Usługi obce	Stan docelowy		Charakter kosztów
	miesięcznie	rocznie	
Obsługa Imprez - wynajęta firma	12 000,00	144 000,00	zmienne
Sprzątanie hali i terenu wokół - wynajęta firma	4 500,00	54 000,00	stałe
inne zlecenia zadaniowe	7 000,00	84 000,00	stałe
inne nieprzewidziane usługi + serwis pogwarancyjny + przeglądy	8 000,00	96 000,00	stałe

Większość ze zidentyfikowanych w tabeli powyżej kosztów ma charakter stały, niezależny (w pewnym zakresie) od ilości użytkowników hali. Wyjątek stanowią koszty związane z obsługą imprez.

3.7. Pozostałe koszty – inne

Poniższa tabela przedstawia kalkulację kosztów zakwalifikowanych do pozycji inne.

Inne	stan docelowy [PLN/rok]	Charakter kosztów
telefony stacjonarne / internet	30 000,00	stałe
TV abonamentowa (cyfra +, polsat, Ntv)	6 000,00	stałe
Podatek od nieruchomości	438 998,91	stałe
Podatek gruntowy	63 457,00	stałe
Opłata od wbudowanych urządzeń w infrastrukturę drogową	2 000,00	stałe

Koszt usług telekomunikacyjnych został oszacowany w oparciu o ceny dostawców usług telekomunikacyjnych i dostępu do Internetu. Podobną podstawę przyjęto w przypadku kosztów telewizji. Pozostałe koszty zostały obliczone w oparciu o obowiązujące stawki podatku od nieruchomości, podatku gruntowego oraz opłat od wybudowanych urządzeń w infrastrukturę drogową.

Zbiorczą kalkulację kosztów eksploatacyjnych przedstawiono w tabeli 3.4.2. w części obliczeniowej niniejszego opracowania.

4. Kalkulacja przychodów powstałych w wyniku realizacji projektu

Kalkulację przychodów ze sprzedaży sporządzono w oparciu o prognozowany popyt na imprezy sportowe i kulturalne organizowane w wybudowanej hali widowiskowo-sportowej. Poza przychodami ze sprzedaży biletów, w prognozie przychodów uwzględniono:

- Przychody z wynajmu powierzchni pod działalność gospodarczą na terenie hali (działalność gastronomiczna, fitness i inne);
- Przychody ze sprzedaży powierzchni reklamowej;
- Przychody z parkingu;
- Przychody z wynajmu sali głównej, sal rozgrzewkowych oraz sal konferencyjnych.

Poniżej przedstawiono prognozowaną liczbę imprez oraz liczbę widzów na poszczególnych imprezach.

Wyszczególnienie	ilość imprez w miesiącu	cena biletów (średnia - roczna)	ilość widzów (średnia-roczna)
Imprezy Sportowe (zawody międzynarodowe)	0,5	35,00 zł	3200
Imprezy Sportowe ekstraklasa	4	14,00 zł	1700
Imprezy Sportowe: sporty walki /	2	20,00 zł	2700
Imprezy kulturalno-widowiskowe (koncerty, kabarety, konkursy, wystawy)	2	42,00 zł	3000
Open day	4	0,00 zł	2000

Poniższa tabela przedstawia kalkulację cen dla pozostałych źródeł przychodów.

Wyszczególnienie	Powierzchnia [m2]	Cena najmu za m2 [zł]	Cena najmu za sztukę [zł]
biura + zaplecza	1 900,00 m2	19,00 zł	
fitness + odnowa biologiczna + sauna + zaplecza sanitarne	857,00 m2	20,00 zł	
siłownia	648,00 m2	20,00 zł	
restauracja	647,00 m2	22,00 zł	
okolicznościowe wiece, jarmarki itp. -plac przed budynkiem hali	4 720,50 m2	7,00 zł	
punkt gastronomiczny przed budynkiem hali	50,00 m2	7,00 zł	
punkty gastronomiczne	25,00 m2	100,00 zł	
punkt gastronomiczny na tarasie	100,00 m2	25,00 zł	
plac zabaw dla dzieci wewnątrz budynku (przy restauracji)	33,95 m2	30,00 zł	
plac zabaw dla dzieci na tarasie widokowym (przy punkcie gastronomicznym)	25,00 m2	15,00 zł	
ścianka wspinaczkowa pustka hallu głównego	145,00 m2	8,00 zł	
sala rozgrzewkowa 1	370,00 m2	0,14 zł	
sala rozgrzewkowa 2	370,00 m2	0,14 zł	
sala główna budynku A	2 350,00 m2	0,60 zł	
łoże sponsorskie sky box 11szt			45 000,00 zł
sala konferencyjna 1			1 000,00 zł
sala konferencyjna 2			1 000,00 zł
parkingi	7 885,00 m2		
powierzchnie reklamowe			8 000,00 zł
powierzchnie reklamowe -dla sponsorów kluczowych			8 000,00 zł

Szczegółową analizę i prognozę liczby użytkowników przedstawiono w tabeli 3.3.2. w części obliczeniowej. Szczegółową analizę i prognozę przychodów ze sprzedaży przedstawiono w tabeli 3.3.4. w części obliczeniowej. W powyższych tabelach podano ceny brutto biletów. Natomiast w kalkulacji przychodów ze sprzedaży uwzględniono ceny netto, pomniejszone o podatek VAT.

5. Rachunek zysków i strat dla inwestycji na etapie operacyjnym

Rachunek zysków i strat dla projektu został sporządzony metodą uproszczoną. Uwzględniono w nim zbiorczo przychody ze sprzedaży oraz koszty, bez rozbicia na poszczególne kategorie według rodzaju. W kalkulacji kosztów nie uwzględniono amortyzacji. Wynika to z faktu, iż operator Hali nie będzie właścicielem majątku. Dlatego też nie będzie miał możliwości wliczenia amortyzacji majątku hali do kosztów uzyskania przychodów. Prognozę rachunku zysku i strat dla projektu przedstawiono w tabel 3.5. w części obliczeniowej analizy.

6. Kalkulacja zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Kalkulację zapotrzebowania na kapitał obrotowy sporządzono przyjmując następujące założenia dotyczące współczynników rotacji:

- Cykl rotacji zapasów – 21 dni;
- Cykl rotacji należności (tylko dla należności od firm i instytucji) – 14 dni;
- Cykl rotacji zobowiązań – 14 dni.

Kalkulację zapotrzebowania na kapitał obrotowy przedstawiono w tabeli 3.6.1. w części obliczeniowej analizy.

7. Analiza przepływów środków pieniężnych powstałych na etapie operacyjnym

Analizę przepływu środków pieniężnych przedstawiono w tabeli 3.6.2. w części obliczeniowej analizy. Z przedstawionej analizy wynika, że w żadnym z lat objętych analizą przepływy środków pieniężnych z projektu nie przyjmą wartości ujemnych. W tym miejscu należy jednak podkreślić, że w kalkulacji nie uwzględniono nakładów odtworzeniowych. Nakłady te będą wymagały dofinansowania ze strony miasta. Ich pokrycie wiązałoby się z poniesieniem wydatków wyższych od skumulowanych dodatnich przepływów środków pieniężnych, co czyniłoby eksploatację obiektu nieopłacalną z punktu widzenia operatora zewnętrznego.

8. Analiza wskaźnikowa – wskaźniki Finansowe.

Celem zbadania efektywności finansowej i ekonomicznej inwestycji, przeprowadzono analizę wskaźnikową. Dokonano obliczeń następujących wskaźników efektywności finansowej:

- NPV/c – wartość bieżąca netto projektu, bez uwzględnienia źródeł jego finansowania;
- IRR/c – wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji;

Nie obliczano wskaźników NPV/k oraz IRR/k. Jest to konsekwencja nie uwzględniania w analizie źródeł finansowania projektu. Wskaźniki niniejsze uwzględniają przepływy środków pieniężnych z punktu widzenia inwestora. Oznacza to, że uwzględniają zaciągnięte i spłacane kredyty oraz pożyczki. Z uwagi na fakt, iż w niniejszej analizie nie uwzględniono źródeł finansowania projektu, odstąpiono również od obliczenia wskaźników NPV/k oraz IRR/k.

Kalkulację wskaźników przedstawiono w tabeli nr 3.8.1. w części obliczeniowej analizy.

Wskaźnik NPV/c przyjmuje wartość ujemną. Oznacza to, iż inwestycja nie ma charakteru czysto komercyjnego – jest nieefektywna pod względem finansowym, po uwzględnieniu nakładów inwestycyjnych. Z tego też względu nie ma możliwości obliczenia wartości wskaźnika IRR/c. Nie istnieje taka stopa dyskontowa, dla której wartość wskaźnika NPV dla projektu osiągnęłaby 0.

9. Analiza wskaźnikowa – wskaźniki ekonomiczne

Do obliczeń wskaźników efektywności ekonomicznej dokonano uproszczonej analizy ekonomicznej projektu.

W pierwszym etapie dokonano korekty przepływów środków pieniężnych o transfery. Poprzez transfery należy rozumieć realokacje dóbr między członkami społeczeństwa dokonywaną przy zastosowaniu różnych instrumentów polityki państwa. Do kategorii tej zaliczyć można podatki, cła, opłaty, zasiłki dla bezrobotnych, pomoc społeczną itd. Podatek dochodowy od osób prawnych - CIT powinien zostać usunięty z finansowych przepływów pieniężnych. W przypadku, gdy podatek VAT nie podlega zwrotowi, podatek ten zostaje usunięty z obliczeń nakładów inwestycyjnych.

Korekty przepływów pieniężnych o płatności o charakterze transferowym dokonano w tabeli 3.9.1. (wiersz 2) w części obliczeniowej analizy.

Następnie dokonano identyfikacji i monetyzacji korzyści ekonomicznych z realizacji projektu. Zidentyfikowano następujące korzyści:

- Wynagrodzenie pracowników zaangażowanych w realizację projektu. Realizacja projektu przyczyni się do wzrostu wynagrodzeń pracowników zaangażowanych do prac związanych z budową i wyposażeniem hali po stronie wykonawców i dostawców. Kalkulacji wartości niniejszego wskaźnika dokonano w oparciu o koszty robocizny w kosztorysach inwestorskich dla podobnych zadań. Całkowitą korzyść społeczną w postaci wzrostu wynagrodzeń pracowników oszacowano na 11 515 078 zł.
- Wzrost dochodów firm zaangażowanych w realizację projektu. Dochody firm zaangażowanych w realizację projektu. Realizacja projektu przyczyni się do wzrostu dochodów firm zaangażowanych w jego realizację w roli wykonawcy, dostawcy bądź podwykonawcy. Przy kalkulacji niniejszej korzyści przyjęto założenie, że 10% nakładów inwestycyjnych zostanie „wchłonięte” przez regionalne firmy, co daje łączną korzyść w wysokości 11 515 078 zł. Zgodnie z kosztorysami inwestorskimi, zysk firm zaangażowanych w realizację projektu wyniesie około 13%. Po odliczeniu podatku dochodowego od osób prawnych (19%), daje to około 11%. Należy jednak pamiętać, że zysk jest liczony metodą „OD STA” a korzyść, na podstawie całkowitych kosztów inwestycyjnych, metodą „W STU”. Dlatego też przyjęto, iż dochody firm zaangażowanych w projekt wyniosą 10% wartości nakładów inwestycyjnych.
- Korzyść dla uczestników imprez organizowanych w hali - spadek kosztów dojazdu na imprezy do innych miast. Podstawową i zasadniczą korzyścią z budowy hali będzie niewątpliwie możliwość organizacji szeregu imprez kulturalnych, rozrywkowych i sportowych w Szczecinie. Dzięki temu, mieszkańcy Szczecina oraz jego okolic nie będą zmuszeni wyjeżdżać do innych dużych ośrodków na koncert czy wydarzenie sportowe. Przy kalkulacji niniejszej korzyści przyjęto następujące założenia:
 - 25% uczestników imprez organizowanych w hali odczuje tą korzyść. Nie wszyscy użytkownicy hali (uczestnicy imprez sportowych) wyjechaliby np. na koncert do innego miasta na koncert czy wydarzenie sportowe. Dlatego też nie można założyć, że korzyść ta będzie odczuwalna przez wszystkich użytkowników hali. Ponadto, część uczestników imprez stanowić będą niewątpliwie mieszkańcy miejscowości oddalonych prawie tak samo od Szczecina jak od innych dużych ośrodków miejskich (Poznań, Gdańsk). Co więcej, część imprez organizowanych w hali w przyszłości i tak jest organizowanych w Szczecinie. Dlatego założono, że korzyść ta dotyczyć będzie średnio co czwartego uczestnika imprez organizowanych w hali;
 - Średnia korzyść w przeliczeniu na 1 uczestnika wyniesie około 200zł. Jest to średni koszt związany z wyjazdem (pociągiem bądź samochodem) do najbliższych ośrodków miejskich (Poznań, Gdańsk, Wrocław).

Kalkulacji korzyści ekonomicznych dokonano w tabeli 3.9.2. w części obliczeniowej.

Dokonano obliczeń następujących wskaźników efektywności finansowej:

- ENPV – ekonomiczna wartość bieżąca netto projektu;
- EIRR – ekonomiczna wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji;
- B/C – wskaźnik Korzyści/Koszty

Analiza bezsprzecznie wykazała, że realizacja projektu jest zasadna z ekonomicznego punktu widzenia wskaźnik ENPV dla projektu osiągnął wartość 15 731 399 zł, zaś stopa EIRR – 7,41%. Wskaźnik B/C projektu osiągnął wartość 1,112. Podane powyżej wartości świadczą o tym, iż po uwzględnieniu efektów Zewnętrznych, projekt jest wart rekomendacji.

10. Podsumowanie i rekomendacje

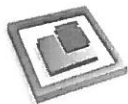
Przeprowadzona analiza kosztów i przychodów z eksploatacji hali wykazała, że przy przyjętych, w pełni uzasadnionych założeniach, trwałość finansowa projektu nie jest zagrożona. Wiązać się to będzie z koniecznością wspólnych działań Gminy Miasto Szczecin oraz Operatora, mających na celu organizację jak największej ilości imprez sportowych i kulturalnych w wybudowanej hali. Jak pokazują przykłady innych hal widowiskowo-sportowych, jest możliwe ich utrzymanie wyłącznie z wpływów z biletów oraz innej działalności związanej z funkcjonowaniem hali, szczegółowo opisanej w rozdziale 4 niniejszego opracowania.

Prognozując koszty eksploatacyjne przyjęto duży margines bezpieczeństwa. Przykładowo koszty wynagrodzeń mogą w rzeczywistości być niższe nawet o 20%. Dużo zależy od polityki operatora zewnętrznego. Również koszty zużycia energii elektrycznej przyjęto na poziomie wyższym od określonego w sporządzonej prognozie zużycia energii. Można zatem przypuszczać, że nawet w przypadku mniejszego od zakładanego poziomu popytu na usługi świadczone dzięki realizacji inwestycji, operator będzie w stanie osiągnąć nadwyżkę finansową czyniącą eksploatację obiektu działaniem racjonalnym z punktu widzenia podmiotu gospodarczego nastawionego na zysk. Możliwość generowania nadwyżki finansowej jest bowiem warunkiem koniecznym dla potencjalnego operatora zewnętrznego do podjęcia się tego zadania.

Z finansowego punktu widzenia podmiotem zewnętrznym może być dowolna firma, której sytuacja finansowa nie budzi wątpliwości. Nie będzie potrzeby zaangażowania dodatkowego kapitału obrotowego do utrzymania obiektu w dłuższym okresie czasu. Niemniej jednak warto zauważyć, że na samym początku działalności konieczne będzie pokrycie kosztów funkcjonowania obiektu przed osiągnięciem pierwszych przychodów. Dlatego też rekomenduje się, aby operator zewnętrzny posiadał zdolność finansową do utrzymania obiektu przez okres co najmniej 2 miesięcy od daty jego przejęcia do eksploatacji. W przeciwnym wypadku może zajść konieczność pokrycia tych wydatków ze środków Gminy Miasto Szczecin.

Załączniki:

- 1) Część obliczeniowa analizy;
- 2) Opinia w sprawie prognozowanego zużycia energii elektrycznej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera, sporządzona przez Biuro Obsługi Inwestycji Lech Invest – Lech Bartnik



LECH INWEST

BIURO OBSŁUGI INWESTYCJI LECH INWEST-LECH BARTNIK
72-004 TANOWO, UL. MAJOWA 115 B
tel. +48604280025; e-mail: l.bartnik@op.pl

OPINIA

w sprawie prognozowanego zużycia energii elektrycznej
w obiektach

Ogólnomiejskiej Hali Widowiskow-Sportowej w Szczecinie przy ul. Szafera

Opracował: Lech Bartnik, *prowadzący działalność gospodarczą pn.*
Biuro Obsługi Inwestycji LECH INWEST-Lech Bartnik
Adres: 72-004 Tanowo, ul. Majowa 115 B; tel. 604 28 00 25; e-mail: l.bartnik@op.pl

Szczecin, dnia 22 lipca 2012 r.

1. Podstawa formalna opinii:

Opinię wydaje się na polecenie p. Piotra Zalewskiego - Dyrektora Inwestycji MOSRiR w Szczecinie, w związku z realizacją Umowy nr 625/DN/2011 z dnia 29.07.2011 r., zawartej pomiędzy Miejskim Ośrodkiem Sportu Rekreacji i Rehabilitacji w Szczecinie, a Biurem Obsługi Inwestycji LECH INWEST-Lech Bartnik.

2. Przedmiot opinii

Przedmiotem opinii jest prognozowana średnia wielkość zużycia energii elektrycznej w okresie rocznym, dla obiektu Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej, będącej w budowie w Szczecinie przy ul. Szafera oraz określenie szacunkowej wartości zużytej energii.

3. Podstawa szacowania

Oszacowania wielkości średniorocznego zużycia energii elektrycznej w obiektach Ogólnomiejskiej Hali Widowiskowo-Sportowej (OHWS)– dokonano w oparciu:

- a. dokumentację projektową OHWS wykonaną przez konsorcjum firm: Biuro Projektowe ART-Projekt Sp. z o.o, z siedzibą w Stargardzie Szczecińskim, przy ul. Partyzantów 5 oraz Biuro Projektów Budownictwa Chodor-Projekt Sp. z o o. , z siedzibą w Kielcach, ul. Zagnańska 27; projekt Budowlano-Wykonawczy Instalacje elektryczne; zaktualizowany bilans mocy elektrycznej z dnia 14.04.2012 r.,
- b. specyfikacje istotnych warunków zamówienia, dotyczące zakupu energii elektrycznej dla obiektów o podobnym profilu działalności oraz zbliżonych parametrach elektrycznych i architektonicznych, w tym:
 - hala Ergo Arena w Gdańsku/Sopocie
 - hala Orlen Arena w Płocku
 - Hala Sportowo-Widowiskowo-Wystawienicza w Bielsku Białej
 - Hala Widowiskowo-Sportowa w Jezierzycach,
- c. taryfa dla usług dystrybucji energii elektrycznej ENEA Operator Sp. z o.o., Poznań 2012 r.
- d. taryfa dla energii elektrycznej PKP Energetyka, 2012 r.

4. Analiza porównawcza innych obiektów

Z uwagi na fakt, że dokumentacja Projektowa wymieniona w pkt 3 ppkt a) niniejszej opinii, nie zawiera projektu technologicznego określającego harmonogram pracy obiektu i poszczególnych grup odbiorów elektrycznych – szacowania wielkości zużycia energii elektrycznej w obiektach OHWS w Szczecinie przy ul. Szafera dokonano metoda porównawczą, o oparciu o rzeczywiste zużycie energii elektrycznej dla obiektów o podobnym profilu działalności oraz zbliżonych parametrach elektrycznych i architektonicznych. Zapotrzebowanie energii elektrycznej dla ww obiektów ustalano na podstawie rzeczywistego zużycia w poprzednich okresach.

Jako wskaźniki odniesienia przyjęto następujące parametry:

- ilość energii,
- moc przyłączeniowa,
- grupa taryfowa,
- pojemność widowni,
- kubaturę obiektu.

4.1. Tabela porównawcza obiektów

Lp.	Nazwa obiektu	Ilość zużywanego energii elektr./rok	Moc przyłączeniowa	Grupa taryfowa	Ilość widzów	Wskaźnik Ilość energii/moc przyłączeniowa
1.	Hala Sportowo-Widowiskowo-Wystawieniowa w Bielsku Białej	1100 MWh	2,0 MW	B21	3000	550
2.	Hala Ergo Arena w Gdańsku/Sopocie	3500 MWh	6,5 MW	B21	15000	538
3.	Hala Orlen Arena w Płocku	500 MWh	1,2 MW	B21	5134	416
4.	Hala Widowiskowo-Sportowa w Jezierzycach	90 MWh	0,2 MW	B21	750	450
5.	Ogólnomiejaska Hala Widowiskowo-Sportowa w Szczecinie	?	2,3 MW	?	5300	?

W wyniku analizy porównawczej zużycia energii elektrycznej ww obiektów, stwierdza się występowanie zależności pomiędzy ilością zużywanego energii a mocą przyłączeniową obiektu. Wartość wyżej wymienionego wskaźnika wynosi $500 \pm 20\%$.

Determinantą stwierdzonej zależności jest podobieństwo sposobu użytkowania obiektu, a prawidłowość ta występuje niezależnie od wielkości obiektu i jego parametrów elektrycznych.

Ponadto, w grupie badanych obiektów stwierdzono zgodność rodzaju taryfy rozliczeń energii tj. rozliczanie wg taryfy B21, będącej taryfą jednostrefową dla obiektów zasilanych z sieci elektroenergetycznej średniego napięcia o mocy umownej większej niż 40 kW.

5. Prognoza wielkości zużycia energii elektrycznej i kosztów tej energii dla OHWS

W oparciu o stwierdzoną w pkt 4 prawidłowość, prognozuje się zużycie energii elektrycznej przez Ogólnomiejaską Halę Widowiskowo-Sportowa w Szczecinie, w wielkości:

- a) wskaźnik $\times 1,9 \text{ MW}$ = zużycie energii (w okresie roku)
przy założeniu: wskaźnik = 500
- b) zużycie energii OHWS (w okresie roku) = $500 \times 2,3 \text{ MW} = 1.150 \text{ MWh/rok}$
- c) koszt zużytej energii = stawka taryfowa \times ilość zużytej energii
wg informacji dostępnej na stronie internetowej Enea Oprator Sp z o.o. - www.enea.pl stawka taryfowa dla grupy B21 wynosi 298,70 zł/MWh + stała opłata 180 zł/m-c. Powyższe stawki określają wartość netto.

Podatek VAT przy zakupie energii elektrycznej wynosi 23 %.

Koszt zużytej energii w OHWS (w okresie roku) = 289,70 x 1.150 = 333.155,00 zł (netto)/rok + opłata stała: 180 zł x 12 m-cy = 2.160 zł (netto)/rok

Łącznie koszt energii: 335.315,00 zł (netto)/rok tj. 412.437,45 zł (brutto)/rok

Opracował:

inż. Lech Bartnik

Szczecin, dn. 23.07.2012 r.