

Gdańsk, dnia 18 listopada 2020 roku

Szanowni Państwo

W uzupełnieniu rozmowy telefonicznej, uprzejmie wyjaśniam, że w mojej ocenie wypłata tak znaczącej zaliczki/przedpłaty, jak zakładana pierwotnie w modelu (25%) niesie ze sobą bardzo duże ryzyko, którego źródła przedstawiłem poniżej. Nie wchodząc w szczegóły regulacji wynikających przepisów Prawa Zamówień Publicznych, do których nie będę się zasadniczo odnosił, pozwolę sobie podnieść kilka argumentów natury biznesowej.

1. W przypadku tak znacznej kwoty zaliczki (25% wartości całego kontraktu), Zamawiający będzie w stanie sfinansować większą część floty rowerów ze środków z przedpłaty. Przedpłata rzędu 23,6 mln PLN stanowi bowiem w istocie ponad 60% początkowych nakładów inwestycyjnych netto (CAPEX). W tej sytuacji zaangażowanie finansowe Wykonawcy w realizację projektu zostanie znacznie ograniczone, a ryzyko przeniesione na dającego zaliczkę (Zamawiającego), co może mieć negatywne konsekwencje w przypadku konieczności wypowiedzenia/rozwiązania umowy przed upływem 6 lat (zakładany podstawowy okres umowy).
2. W przypadku przedpłaty powstaje również istotny problem zabezpieczenia roszczenia o prawidłowe wykonanie umowy i ewentualny zwrot wypłaconej zaliczki.
3. Jeżeli Zamawiający będzie oczekiwał gwarancji bankowej, utrzymywanej do czasu pełnego zamortyzowania zaliczki, to koszt takiego zabezpieczenia będzie znaczący, a jego pozyskanie może stanowić istotną trudność dla niektórych oferentów. Z kolei wpłacenie niezabezpieczonej zaliczki/przedpłaty w kwocie ponad 20 milionów PLN, będzie rodziło innego rodzaju wątpliwości i co do zasady nie powinno mieć miejsca. Należy przy tym zauważyć, że wysokość zabezpieczeń żądanych od Wykonawców na zabezpieczenie prawidłowego wykonania umowy jest ograniczana przepisami prawa, co może mieć zastosowanie do analizowanego projektu.
4. Zdaję sobie sprawę, że wpłacenie znaczącej przedpłaty może zmniejszyć nominalną kwotę oczekiwanego wynagrodzenia, co wynika z danych prezentowanych w modelu opracowanym przez SEWCO, ale należy racjonalnie założyć, że Wykonawca i tak wliczy koszt zabezpieczenia w cenę usługi, tak więc jeśli nie odsetki do ten koszt obciążą docelowo Zamawiającego.
5. Ustanowienie zabezpieczenia w innej postaci niż gwarancja bankowa nie jest właściwym rozwiązaniem, bowiem w przypadku konieczności podjęcia egzekucji wydłuży się proces windykacji i zwiększy jej koszt.
6. Należy także założyć, że Zamawiający nie będzie zainteresowany zaspokojeniem swoich roszczeń z tytułu zaliczki poprzez nabycie floty rowerów, bo jest to sprzeczne z istotą „kontraktu usługowego”.

7. Odnosząc się do wzrostu potencjalnego kosztu usługi, szacowanego przez SWECO, należy zwrócić uwagę na to, że nie powinno się porównywać nominalnych przepływów symulowanych w modelu, bowiem takie proste porównanie nie uwzględnia wartości pieniądza w czasie. Wprowadzie przy braku zaliczki, nominalna kwota oczekiwanej ceny za usługę może być większa, ale jej płatność będzie rozłożona w czasie, tak więc bieżąca wartość tego wydatku tzw. PV (ang. present value) będzie realnie mniejsza niż nominalna, szczególnie teraz, gdy mamy relatywnie wysoki poziom inflacji.
8. Należy wreszcie zauważyć, że turbulencje gospodarcze wywołane przez epidemię SARS-CoV-2 mogą przełożyć się na sytuację finansową potencjalnego Wykonawcy, tak więc ocena jego kondycji finansowej na podstawie sprawozdań finansowych za ostatnie 2 lata (tu 2018 i 2019) nie będzie wystarczająca do podjęcia decyzji o „kredytowaniu” tego podmiotu kwotą ponad 20 milionów PLN, amortyzowaną przez 6 lat. W przypadku wypłacenia przedpłaty, która nie będzie zabezpieczona gwarancją bankową, całe ryzyko kredytowe spoczywa na Zamawiającym. Należy przy tym zauważyć, że OMGGS nie posiada narzędzi do oceny zdolności kredytowej Wykonawcy. Ponadto należy pamiętać, że konsekwencje finansowe pandemii SARS-CoV-2 nie są obojętne dla sektora bankowego i stabilności poszczególnych podmiotów bankowych, co jest źródłem dodatkowego ryzyka.

Wobec powyższego, rekomenduję rezygnację z wypłacania zaliczki/przedpłaty, bowiem wówczas gwarancja bankowa o wartości 5% będzie zabezpieczać prawidłowe wykonanie umowy, a więc ewentualne koszty i kary związane z jej wypowiedzeniem.

