

Umowy w procesie zarządzania ryzykiem projektu inwestycyjnego finansowanego na zasadach *project finance*

Mgr Marcin Tomecki, Akademia Ekonomiczna, Katowice

1. Wprowadzenie

Project finance jest na gruncie polskim nową metodą finansowania projektów inwestycyjnych, która umożliwia pozyskanie długoterminowego finansowania dla projektów inwestycyjnych. Metoda ta wykorzystuje mechanizmy inżynierii finansowej, które pozwalają na spłacenie zaciągniętych zobowiązań wyłącznie w oparciu o strumienie przepływów pieniężnych generowanych przez projekt. Zapewnienie finansowania projektu obejmującego budowę oraz eksploatację i utrzymanie powstałego majątku wymaga szczegółowej analizy przepływów pieniężnych projektu, w kontekście oceny ryzyka projektu na wszystkich jego etapach implementacji oraz alokacji ryzyka pomiędzy poszczególnymi uczestnikami przedsięwzięcia inwestycyjnego. W procesie zarządzania ryzykiem projektu finansowanego na zasadach *project finance* szczególną rolę odgrywają powiązania prawne łączące uczestników przedsięwzięcia. Struktura umowna projektu, powiązania umowne, a w szczególności konstrukcja stosunków prawnych łączących uczestników procesu inwestycyjnego faktycznie decydują o tym, kto ponosi odpowiedzialność z tytułu zaistnienia określonej kategorii ryzyka. Precyzyjne przygotowanie umów – zgodne z intencjami uczestników projektu inwestycyjnego – leży w szeroko pojętym interesie

stron i ma decydujące znaczenie dla powodzenia projektu.

Opracowanie umów projektu obejmującego budowę oraz eksploatację nie może się odbywać bez odniesienia do procesu zarządzania ryzykiem. Zapisy umów pomiędzy uczestnikami inwestycji powinny odzwierciedlać przeprowadzoną wcześniej analizę ryzyka. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka i uzgodnione postanowienia co do rozkładu ich ciężaru między uczestników powinny zostać przeniesione w treść umów, stanowiąc tym samym prawną podstawę wszelkich roszczeń. Należy podkreślić, iż metoda *project finance* nie dotyczy wyłącznie finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego, lecz również przedsięwzięć realizowanych przez sektor prywatny. Wpływa to znacząco na proces opracowania umów projektu. W przypadku finansowania projektów partnerstwa publiczno-prywatnego, obowiązują ścisłe procedury przetargu publicznego, które ograniczają znacząco swobodę transferu ryzyka. Natomiast w odniesieniu do projektów realizowanych wyłącznie przez sektor prywatny, przygotowanie umów nie podlega reżimowi prawnemu wynikającemu z zapisów prawa zamówień publicznych.

Biorąc pod uwagę obecne uwarunkowania oraz tendencje należy spodziewać się istotnego wzrostu zastosowania metody *project*

finance do finansowania projektów inwestycyjnych obejmujących budowę oraz eksploatację powstałego majątku. Tym samym problematyka wykorzystania postanowień umownych do transferu ryzyka w procesie zarządzania ryzykiem projektu finansowanego tą metodą nabiera dużego znaczenia.

2. Proces zarządzania ryzykiem projektów inwestycyjnych finansowanych na zasadach *project finance*

Powodzenie projektu inwestycyjnego jest podstawowym celem uczestników przedsięwzięcia. Złożoność projektów finansowanych na zasadach *project finance* rzuca na konieczność przeprowadzenia dogłębnej analizy ryzyka w ramach dynamicznego procesu zarządzania ryzykiem projektu. Podstawowa cecha omawianej metody finansowania projektów inwestycyjnych – finansowanie w oparciu o projekt (a w szczególności o szacowane przepływy pieniężne) bez prawa regresu lub z ograniczonym regresem, wręcz wymusza dokonanie dokładnej analizy ryzyka. Jak zauważa J. Bizon-Górecka [1], poprzez zarządzanie ryzykiem rozumie się działania zmierzające do identyfikacji, oceny i traktowania ryzyka, to jest jego redukcji, dywersyfikacji lub wykorzystania zjawiska ryzyka. Analizę ryzyka można porównać do nakreślenia mapy potencjalnych zagrożeń oraz sza-

cowania szkód mogących być ich wynikiem. Samo zaś zarządzanie ryzykiem to, jak wskazują Y. Y. Chong oraz E. M. Brown [3] wykorzystanie tej mapy i dokonywanie decyzji dotyczących unikania, redukcji, akceptacji oraz transferu ryzyka. Przedsięwzięcia finansowane metodą *project finance* obejmują w głównej mierze realizację projektów związanych z budową nowej infrastruktury i jej dalszą eksploatacją lub modernizacją istniejącej już infrastruktury i jej eksploatacją oraz utrzymanie. W polskiej praktyce można wskazać przykłady obu przytoczonych wariantów. Charakterystyka transakcji *project finance*, tzn. oparcie finansowania wyłącznie na przewidywanych przepływach pieniężnych projektu inwestycyjnego, wywierają wpływ na proces zarządzania ryzykiem. Proces ten obejmuje wszystkie fazy przedsięwzięcia tzn. fazę przygotowawczą inwestycji, proces budowlany oraz eksploatację i utrzymanie majątku.

Rozumienie *project finance* w aspekcie przepływów pieniężnych jest cechą charakteryzującą tę metodę finansowania, co więcej, samofinansowanie stanowi podstawowy warunek stosowania omawianej metody i jest przedmiotem wnikliwych analiz uczestników projektu inwestycyjnego. Uczestnicy procesu inwestycyjnego zainteresowani są zatem efektywnością przedsięwzięcia, w kontekście ryzyka.

Proces zarządzania ryzykiem projektu ma charakter dynamiczny, dlatego nie jest wyłącznie jednorazową czynnością lecz ciągłym działaniem składającym się z kilku następujących po sobie etapów. K. Marcinek [6] dzieli zarządzanie ryzykiem na cztery etapy:

- identyfikacja ryzyka,
- kwantyfikacja ryzyka,
- wybór metod ograniczania ryzyka,
- weryfikacja i kontrola skuteczności podjętych działań.

Pierwszy etap zarządzania ryzykiem zmierza do ustalenia listy podstawowych zjawisk (zdarzeń)

Tabela 1. Matryca ryzyka

| Faza cyklu inwestycyjnego | Kategoria ryzyka | Charakter ryzyka |
|---------------------------|------------------|--|
| Występujące w całym cyklu | polityczne | – sprzeciw polityczny wobec projektu – zmiany w prawie |
| | gospodarcze | – stopy procentowe – inflacja |
| Faza budowy | terenu budowy | – zakup terenu – warunki gruntowe – pozwolenia – uwarunkowania środowiskowe – pozostałości archeologiczne i skamieliny – dostęp, prawa przejazdu i służebności gruntowe – połączenie z terenu budowy – demonstranci – sprzedaż zbędnego gruntu |
| | budowy | – subkontrakt budowlany – podwykonawca umowy budowlanej – zmiany cen – zmiany wprowadzone przez jednostkę zamawiającą – ryzyko podwykonawcy – przychody w fazie budowy |
| | ukończenia | – opóźnienie spowodowane przez podwykonawcę – inne przyczyny opóźnienia – opracowanie – wykonanie |
| Faza eksploatacji | eksploatacji | – ryzyko korzystania/ryzyko pobytu – połączenia z otoczeniem – płatności przychodów – dostępność eksploatacyjna i jakość usług – koszty opex – remonty |
| | wypowiedzenia | – niedotrzymanie zobowiązań przez SPV – wypowiedzenie przez jednostkę zamawiającą – działanie siły wyższej (<i>vis major</i>) – wartość rezydualna |

Opracowanie własne na podstawie: [10] Yescombe E. R., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Zasady wdrażania i finansowania*. Oficyna Wolters Kluwer, Business, Kraków 2008

stanowiących źródła ryzyka, które będą oddziaływać na podejmowany projekt inwestycyjny. Jak podkreśla K. Brzozowska [2], podstawą identyfikacji i mierzenia skali ryzyka jest studium wykonalności, które jest oceniane wnikliwie poprzez wszystkich uczestników projektu. Zasadniczo identyfikacja ryzyka projektu dokonuje się przez określenie listy potencjalnych rodzajów ryzyka oraz ich charakterystyki. Prawidłowo przeprowadzony proces identyfikacji umożliwi skonstruowanie listy potencjalnych ryzyk, która posłuży jako wyznacznik w przygotowaniu pakietu kontraktowego projektu inwestycyjnego. Identyfikacja

ryzyka jest procesem czasochłonnym i kapitałochłonnym. Z tego powodu ważnym staje się, aby analizą objąć kategorie ryzyka istotne dla powodzenia projektu, a pominąć te, których wpływ na sukces przedsięwzięcia jest znikomy. Przykładową listę ryzyk projektu inwestycyjnego obejmującego budowę oraz eksploatację w ramach formuły partnerstwa publiczno-prywatnego przedstawia tabela 1.

Proces identyfikacji ryzyka zmierza w swej istocie do rozpoznania oraz sklasyfikowania potencjalnych kategorii ryzyka, które to kategorie za pomocą postanowień umownych zostają alokowane pomiędzy

poszczególnych uczestników projektu inwestycyjnego.

Etap drugi – kwantyfikacja ryzyka, zwany również oceną ryzyka, mierza do nadania ustalonym rodzajom ryzyka cech mierzalnych oraz ocenę ich wpływu na projekt inwestycyjny. Rzecz jasna nie wszystkim kategoriom ryzyka można nadać cechy ilościowe; w takich przypadkach należy zastosować ocenę jakościową. Czynniki ryzyka oraz kategorie ryzyka, które w wyniku pomiaru uznane zostaną za istotne dla powodzenia projektu, powinny zostać precyzyjnie ujęte w postanowieniach umów projektu. Doradcy prawni powinni zwrócić na nie największą uwagę w toku negocjowania umów projektu. W praktyce proces negocjowania warunków kontraktów jest żmudny, ponieważ poszczególni uczestnicy projektu po przeprowadzeniu identyfikacji ryzyka i po dokonaniu oceny poszczególnych ryzyk, zmagają się do takiego jego rozkładu pomiędzy strony transakcji, który umożliwi przyjęcie rozwiązań najkorzystniejszych dla danej strony.

Wybór metod ograniczania ryzyka w swej istocie sprowadza się do działań zmierzających do ustalenia rozkładu ryzyka, a w szczególności do ustalenia reakcji na ryzyko. W przypadkach, gdy dla określonej kategorii ryzyka możliwe jest do zastosowania kilka różnych reakcji, należy dokonać rankingu wykonalności poszczególnych rozwiązań. Zaznaczyć przy tym należy, iż jak wskazuje K. Marcinek [6], zidentyfikowanie ryzyka i podjęcie reakcji może wywołać powstanie tzw. ryzyka wtórnego. Wyróżnia się cztery podstawowe zachowania na ryzyko:

- unikanie ryzyka – to jest wybranie rozwiązania charakteryzującego się mniejszym ryzykiem niż pozostałe, jeśli jest to możliwe,
- transfer ryzyka – czyli przeniesienie ryzyka na innych uczestników procesu inwestycyjnego w drodze odpowiedniego kształtowania postanowień umownych,

- łagodzenie ryzyka – polega na takim działaniu, które prowadzi do zmniejszenia prawdopodobieństwa lub efektów ryzyka,
- akceptacja ryzyka – polegająca na przyjęciu następstw płynących z możliwości wystąpienia ryzyka, która może przybrać, w zależności od świadomości decydentów, dwie formy – aktywną i pasywną.

Ostatnim etapem zarządzania ryzykiem jest kontrola oraz obserwacja działań i zjawisk zachodzących w otoczeniu projektu względem wcześniej przyjętych granic dopuszczalnego ryzyka.

3. Wykorzystanie umów w zarządzaniu ryzykiem projektu inwestycyjnego finansowanego na zasadach *project finance*

W procesie zarządzania ryzykiem projektu finansowanego na zasadach *project finance*, umowy zawierane pomiędzy poszczególnymi uczestnikami projektu inwestycyjnego stanowią główny instrument transferu ryzyka. W umowach projektu dokonuje się niejako zarys wszystkich stosunków łączących uczestników projektu. Postanowienia te umożliwiają dokonanie podziału ryzyka, który to stanowi nieodłączny element *project finance*. Sam podział ryzyka powinien uwzględniać podstawowe zasady, którymi – jak wylicza A. Wojewnik-Filipkowska [9] – są:

1. Całkowite koszty przedsięwzięcia powinny decydować o podziale każdego rodzaju ryzyka – co oznacza, iż ryzyko powinno zostać transferowane na tę stronę, która najlepiej potrafi kontrolować zdarzenia związane z powstawaniem danego ryzyka.

2. Wszystkie zidentyfikowane rodzaje ryzyka muszą być określone, alokowane oraz zarządzane poprzez połączenie środków finansowych i zobowiązań umownych – tzn. finansowanie na zasadach *project finance* nie opiera się na bezwzględnych gwarancjach, z tego też powodu struktura finansowa

oraz powiązania umowne stanowią podstawowy sposób zarządzaniem ryzykiem.

3. Struktura alokacji ryzyka musi być mocna – oznacza to, że struktura rozkładu ryzyka musi być każdorazowo dostosowana do każdego projektu inwestycyjnego w sposób zindywidualizowany.

4. Równowaga dochód – ryzyko – oznacza, że między ryzykiem i poziomem zyskowności ponoszonym przez poszczególnych uczestników projektu inwestycyjnego musi zostać zachowana równowaga.

Zastosowanie postanowień umownych w procesie zarządzania ryzykiem projektu może mieć różną postać. Poniżej przedstawione zostały trzy podstawowe sposoby umownego transferu ryzyka, tzn. poprzez:

1. wybór odpowiedniej formy prawnej dla realizacji przedsięwzięcia,
2. odpowiednie formułowanie postanowień umownych zawieranych pomiędzy podmiotami uczestniczącymi w projekcie inwestycyjnym,
3. ubezpieczenie ryzyka.

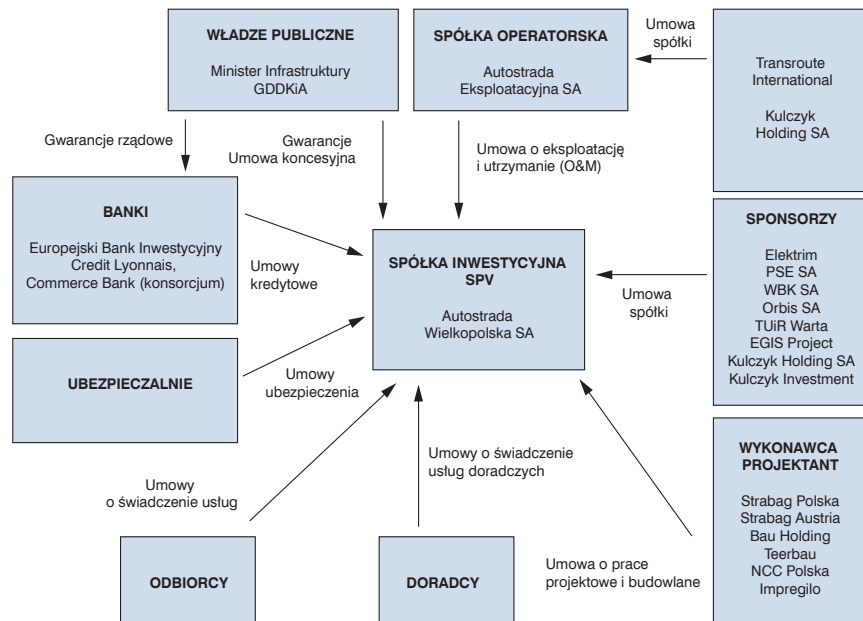
Pierwszy z podanych sposobów transferu ryzyka odnosi się do odpowiedniego ukształtowania formy prawnej spółki celowej (*SPV – Special Purpose Vehicle*). Spółka celowa jest podmiotem prawa prywatnego, która jest zakładana przez inicjatorów (sponsorów) projektu w celu implementacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. W praktyce jest to najczęściej spółka kapitałowa z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjna, wydzielona ze struktur organizatorów pod względem prawnym, finansowym oraz organizacyjnym. Wyodrębnienie to umożliwia uruchomienie finansowania z ograniczonym regresem lub bez prawa regresu względem udziałowców *SPV*. Spółka ta znajduje się w centrum powiązań finansowych oraz umownych. W przypadkach, gdy występuje większa ilość sponsorów, po zawiązaniu spółki celowej i przekazaniu jej odpowiedzialności za zarządzanie wdrożeniem projek-

tu, umowa inwestycyjna podpisana przez sponsorów zwykle zostaje zastąpiona umową spółki, choć jak wskazuje E. R. Yescombe [11] – możliwe jest zawarcie umowy na obie fazy projektu. Zaznaczyć należy, że postanowienia związane z funkcjonowaniem spółki celowej mogą być zawarte w umowie spółki projektowej oraz w statucie. Ponadto sponsorzy mogą zawierać osobne umowy ze spółką celową w przedmiocie opłacenia przypadającej części kapitału; wówczas taka umowa stanowi część zabezpieczenia kredytodawców.

Drugi z podanych sposobów transferu ryzyka odnosi się do odpowiedniego ukształtowania postanowień umownych zawieranych pomiędzy uczestnikami projektu inwestycyjnego. Jak twierdzi K. Czerkas [4], wiąże się ściśle z analizą umów i deklaracji prawnych. Ta postać transferu stanowi sedno procesu tworzenia struktury projektu inwestycyjnego finansowanego na zasadach *project finance*. W przypadku projektów partnerstwa publiczno-prywatnego alokacja ryzyka może wyglądać następująco:

- ryzyko może ponosić podmiot zamawiający,
- ryzyko może zostać przeniesione na spółkę specjalnego przeznaczenia (SPV),
- ryzyko może być przeniesione z SPV na innych uczestników projektu lub osoby trzecie:
 - kredytodawców,
 - projektantów,
 - wykonawców,
 - podwykonawców,
 - zakłady ubezpieczeń (co stanowi szczególną postać transferu umownego ryzyka),
 - gwarantów itd.

Pakiet umowny projektu inwestycyjnego jest konstruowany w oparciu o przeprowadzone negocjacje, rokowania czy też w wyniku przeprowadzenia określonej procedury przetargowej. Podkreślić należy, iż nie bez znaczenia pozostaje proces zarządzania ryzykiem. Bowiem wyniki identyfikacji oraz pomiaru



Rys. 1. Struktura umowna projektu drogowego finansowanego na zasadach *project finance* obejmującego budowę oraz eksploatację powstałej infrastruktury. Opracowanie własne na podstawie: [5] Esty B. C., *Modern Project Finance a Casebook*. John Wiley & Sons, Inc., Boston 2004

ryzyka skutkują przyjęciem określonego podejścia do ryzyka przez poszczególnych uczestników projektu. Umowy w tym przypadku odgrywają służebny charakter. Relacja zachodząca pomiędzy procesem zarządzania ryzykiem a przygotowaniem umów polega na tym, że w wyniku zarządzania ryzykiem ustalony zostaje rozkład ryzyka. Zaś opracowanie treści umów stanowi prawny zapis wcześniej przeprowadzonych rozmów opartych na wszechstronnej analizie ryzyka i jego skutków. Przykładowy pakiet kontraktowy projektu inwestycyjnego finansowanego na zasadach *project finance*, a realizowanego w formule PPP przedstawiony został na rysunku 1. Przykład ten dotyczy budowy oraz eksploatacji płatnego odcinka autostrady A2 (E30) Nowy Tomyśl – Konin. Projekt ten jest jednym z kilku obecnie realizowanych w Polsce – obrazuje ogólny kształt powiązań umownych projektu finansowanego metodą *project finance*. Zaznaczyć należy, iż przedstawiony schemat obejmuje projekt realizowany w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego,

czego wyrazem jest umowa koncesyjna (w obecnym stanie prawnym umowa o budowę i eksploatację autostrady płatnej). W przypadku projektów realizowanych wyłącznie przez sektor prywatny, tego rodzaju umowa nie występuje. Jako przykład można powołać projekty deweloperskie finansowane na zasadach *project finance*, o czym szerzej pisze K. Czerkas [4].

Lista zidentyfikowanych ryzyk powinna służyć jako podstawowe narzędzie dla przygotowania umów. Rzecz jasna każda ze stron uczestniczących w projekcie inwestycyjnym jest zainteresowana przeniesieniem jak największej odpowiedzialności na pozostałe strony projektu. Prawdopodobnie ta znacznie wydłuża proces negocjacji, co więcej, często staje się przyczyną fiaska negocjacji. Przykładem może być projekt budowy autostrady A2 (E30) na odcinku Stryków – Konotopa w ramach formuły PPP.

Po trzecie, transfer ryzyka odbywa się poprzez zawieranie odpowiednich umów ubezpieczeniowych. Specyfika tego rodzaju kontraktów polega na tym, że podmiot przeję-

mujący ryzyko to wyspecjalizowane towarzystwo ubezpieczeniowe prowadzące działalność ubezpieczeniową w oparciu o szczegółowe regulacje prawne. W praktyce wykorzystuje się różnorodne postaci ubezpieczeń z tytułu powstania szkód. Ubezpieczenia te obejmują szkody powstałe w czasie budowy lub w czasie eksploatacji. Na szczególną uwagę zasługuje problem ubezpieczenia zdarzeń nieubezpieczalnych, to jest takich, których ubezpieczenia nie chce podjąć się żadne towarzystwo ubezpieczeniowe. W takich przypadkach uczestnicy projektu nie mają możliwości ubezpieczenia. Muszą reagować na takie ryzyka w inny sposób, to jest poprzez dokonanie zmian w projekcie, czy też przez aktywne zaakceptowanie ryzyka.

Trzy wymienione formy transferu ryzyka ukazują rolę, jaką odgrywają postanowienia umowne w zarządzaniu ryzykiem projektu finansowanego na zasadach *project finance*. Jednakże pojawia się zasadnicze pytanie, jaki jest skutek prawny, a w szczególności jak kształtuje się zakres i odpowiedzialność, jeśli strony projektu w odniesieniu do określonych zdarzeń (zjawisk), z którymi związane jest ryzyko nie postanowiły lub postanowiły w sposób sprzeczny z ustawą.

4. Problem zupełności postanowień umownych w procesie zarządzania ryzykiem

Umowy zawierane w ramach projektu inwestycyjnego finansowanego na zasadach *project finance* obejmują różne stosunki łączące poszczególnych uczestników. Pakiet kontraktowy kształtuje stosunki prawne na każdym etapie prac przygotowawczych, procesu budowlanego oraz w fazie eksploatacji projektu. Zbiór umów stanowi wynik przeprowadzonych negocjacji oraz przeprowadzonego procesu zarządzania ryzykiem. Pojawia się jednak istotne pytanie o kształt roz-

kładu ryzyka i związanej z tego tytułu odpowiedzialności, w przypadku gdy strony określonego stosunku prawnego nie postanowią w danej materii lub postanowią w sposób sprzeczny z przepisem ustawowym o charakterze bezwzględnie wiążącym. Udzielenia odpowiedzi na tak postawione pytanie można dokonać po przeanalizowaniu konstrukcji stosunku prawnego łączącego dane strony. W literaturze z zakresu prawa zobowiązaniowego podkreśla się, iż na treść stosunku prawnego nie składają się wyłącznie zgodne oświadczenia woli stron zawarte w umowie [8]. Stosunek ten kształtują również przepisy o charakterze dyspozytywnym (*ius dispositivum*) oraz przepisy bezwzględnie wiążące (*ius cogens*). Pierwsze z nich to takie, które znajdują zastosowanie, gdy strony same nie uregulowały konsekwencji prawnych w sposób odmienny od dyspozycji zawartej w takiej normie. Drugie z nich to przepisy, których zastosowanie nie może zostać wyłączone lub ograniczone decyzją stron, czy też odmiennym zwyczajem. Zatem jeśli umowę zawartą między stronami będzie można zaliczyć do określonej kategorii normatywnej (np. umowy o pracę, o dzieło, o roboty budowlane itp.), wówczas zastosowanie znajdą odpowiednie przepisy dyspozytywne oraz przepisy kogentywne. Przykładowo, jeśli prawem właściwym dla stosunku budowlanego są przepisy kodeksu cywilnego, wówczas na podstawie art. 119 k.c. terminy przedawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Gdyby strony stosunku postanowiły w umowie w sposób sprzeczny z powołanym przepisem kogentywnym (to jest gdyby termin przedawnienia został wydłużony przez strony), wówczas postanowienia takie byłyby bezwzględnie nieważne, a w treści stosunku zastosowana byłaby treść dyspozycji zawartej w przepisie art. 119 k.c. Poruszony problem odgrywa w praktyce zarządzania ryzykiem istotne znaczenie. Zdarza się bowiem, iż z różnych

przyczyn dochodzi do naruszenia przepisów bezwzględnie wiążących, a strony nie są świadome prawnych skutków takiego uchybienia, które wpływają na obowiązki stron, a tym samym na zakres ponoszonego ryzyka. Znajomość treści umów projektu inwestycyjnego w procesie transferu ryzyka jest konieczna, ale niewystarczająca. Nie można bowiem pomijać skutków płynących z zastosowania norm względnie i bezwzględnie kształtujących treść stosunku prawnego. Podkreślić należy, iż strony umowy mogą dokonać wyboru prawa właściwego dla określonego stosunku prawnego. Wybór taki wpływa na transfer ryzyka, ponieważ przepisy te mogą być ukształtowane w odmienny sposób. Na przykład umowa budowlana może być oparta na regulacji zawartej w kodeksie cywilnym lub na warunkach określonych w wybranej regulacji przygotowanej przez FIDIC, a te z kolei mogą rozstrzygać w bardziej lub mniej korzystny sposób dla jednej lub drugiej strony umowy o prace budowlane. Podobnie ma się rzecz w odniesieniu do pozostałych umów związanych z procesem inwestycyjnym.

5. Podsumowanie

Pakiet umów projektu inwestycyjnego, a w szczególności zapisany w nim rozkład ryzyka jest kształtowany w ramach procesu zarządzania ryzykiem. Na ostateczny kształt umów wpływ mają nie tylko czynności dokonywane w ramach zarządzania ryzykiem, ale również wyniki przeprowadzonych negocjacji. Podkreślić należy, iż opracowanie umów nie jest jednoznaczne z zakończeniem procesu zarządzania ryzykiem, ponieważ proces ten ma charakter dynamiczny i trwa tak długo, jak długo trwa cały cykl inwestycyjny. Proces transferu ryzyka wiąże się ściśle z identyfikacją ryzyka, która umożliwia określenie listy potencjalnych ryzyk, na które jest narażony projekt. Umowy zawierane w ramach pro-

jektu stanowią instrument transferu ryzyka, ponieważ zawarte w nich postanowienia stanowią podstawę egzekwowania wszelkich zapisanych w nich obowiązków.

Na rozkład ryzyka projektu finansowanego na zasadach *project finance* wpływ mają nie tylko postanowienia zawarte w umowach. Alokacja ryzyka dokonywana jest również poprzez wybór prawa właściwego dla danego stosunku prawnego. Dzieje się tak, gdyż stosunek prawny tworzony jest nie tylko poprzez zgodne oświadczenia woli stron zawarte w umowach, ale również przez normy dyspozytywne oraz kogentywne, które znajdują zastosowanie w przypad-

kach braku odpowiednich zapisów umownych lub też wystąpienia postanowień umownych sprzecznych z normami bezwzględnie wiążącymi (*iuris cogentis*).

BIBLIOGRAFIA

- [1] Bizon-Górecka J., Ryzyko zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach. Modelowanie struktury systemu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie – ujęcie holistyczne, TNOiK, Bydgoszcz 2007
 [2] Brzozowska K., Partnerstwo publiczno-prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery. CeDeWu. Warszawa 2007
 [3] Chong Y. Y., Brown E. M., Zarządzanie ryzykiem projektu. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001
 [4] Czerkas K., Project finance w polskiej praktyce. Zastosowanie w działalności developerskiej, Twigger, Warszawa 2002

[5] Esty B. C., Modern Project Finance a Casebook. John Wiley & Sons, Inc. Boston 2004

[6] Marcinek K., Finansowanie projektów inwestycyjnych na zasadach project finance. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2006

[7] Marcinek K., Ryzyko projektów inwestycyjnych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001

[8] Radwański Z., Prawo cywilne – część ogólna. C. H. Beck, Warszawa 2008

[9] Wojewnik-Filipkowska A., Project finance w inwestycjach infrastrukturalnych. CeDeWu, Warszawa, 2008

[10] Yescombe E. R., Partnerstwo publiczno-prywatne. Zasady wdrażania i finansowania. Oficyna a Wolters Kluwer. Business, Kraków 2008

[11] Yescombe E. R., Project finance. Wybrane elementy finansowania strukturalnego. Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2008



W ostatnich miesiącach zmieniły się niemal wszystkie przepisy regulujące pracę specjalistów branży budowlanej:

1. znowelizowano przepisy Prawa budowlanego (Dz. U. 2009 nr 161 poz. 1279),
2. wprowadzono zmiany w ustawie o *warunkach technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie* (Dz. U. Nr 56, poz. 461)
3. określono kształt nowej ustawy o wyrobach budowlanych.

Ponadto wprowadzono szereg zmian w zakresie budowlanych norm PN-EN, a z końcem marca 2010 po raz pierwszy, w pełni zaczną obowiązywać Eurokody.

Wszystkie konsekwencje prawne zmienionych przepisów dla kierowników budowy, producentów i dostawców materiałów budowlanych, wykonawców i inwestorów zostaną przedstawione podczas:

Ogólnopolskiego Kongresu Specjalistów Branży Budowlanej: PLAC BUDOWY 2010 – 21 kwietnia 2010 r.

Związek Rzemiosła Polskiego, Sala konferencyjna im. Jana Kilińskiego, Warszawa ul. Miodowa 14

Podczas Kongresu, nasi specjaliści zaprezentują w ramach 4 bloków tematycznych:

1. Nowy zakres odpowiedzialności prawnej i obowiązków kierowników budowy, inżynierów budownictwa oraz producentów wyrobów budowlanych w 2010 r.
2. Obowiązujące procedury prowadzenia inwestycji budowlanych – od kontroli wyrobów budowlanych po odbiór końcowy
3. Najczęstsze pułapki prawne w procesie budowlanym: błędy w umowach, sposoby dochodzenia praw, odpowiedzialność za wady budowlane, wykorzystanie wadliwych materiałów
4. Sposoby kontroli i weryfikacji poprawności dokumentacji inwestycyjnej, jakości wykonywanych prac oraz materiałów budowlanych.

Więcej szczegółów na temat Kongresu znajdą Państwo na stronie internetowej: www.centrumkompetencji.pl

Patroni medialni:

PRZEGLĄD
budowlany



Organizator :
Wydawnictwo FORUM Sp. z o.o.
ul. Polska 13, 60-595 Poznań
tel. 61/66 55 832