



**ANALIZA MOGUĆNOSTI ALTERNATIVNOG UGOVARANJA
PROJEKATA IZ PODRUČJA PARKIRANJA OSOBNIH VOZILA
TEMELJENIH NA ISPORUCI USLUGE TE PROCJENA
EKONOMIČNOSTI I FINANCIJSKE ODRŽIVOSTI**

PREMIUM MOBILITY SOLUTIONS

MOBILISIS®

RIJEKA 2021.



Alternativni modeli nabave

Financiranje i ugovaranje javnih projekata

MOBILISIS®



Alternativni modeli nabave
Financiranje i ugovaranje javnih projekata

MOBILISIS[®]

ANALIZA MOGUĆNOSTI ALTERNATIVNOG UGOVARANJA PROJEKATA IZ PODRUČJA PARKIRANJA OSOBNIH VOZILA TEMELJENIH NA ISPORUCI USLUGE TE PROCJENA EKONOMIČNOSTI I FINANSIJSKE ODRŽIVOSTI

PREMIUM MOBILITY SOLUTIONS

RIJEKA, VELJAČA 2021.

Studija napravljena za potrebe društva Mobilisis d.o.o. na temelju sklopljenog ugovora između Alternativni modeli nabave d.o.o. Rijeka i Mobilisis d.o.o. Varaždin br. 1-2021 od dana 5. veljače 2021. godine. Ovaj dokument namijenjen je internoj uporabi Naručitelja, a za potrebe komunikacije s javnošću i trećim osobama priređen je sažetak sadržaja odobrenog od obju ugovornih strana.

Izvršitelj:

Alternativni modeli nabave d.o.o.

Ante Kovačića 24

51 000 Rijeka

www.amn.hr

www.4budget.hr

Za izvršitelja: dr.sc. Damir Juričić, direktor
damir.juricic@amn.hr

Suradnici:

doc.dr.sc. Robert Maršanić

Jasminka Hodžić, odvjetnica

Jug Puljizević, stručnjak za GDPR

SAŽETAK

Ulično parkiranje, prema propisima iz područja komunalnog gospodarstva, spadaju u komunalne usluge. Isporuka komunalnih usluga, za potrebe ove analize, može povjeriti privatnom poduzetništvu na temelju koncesije ili komunalnom društvu na temelju odluke vlasnika (grada ili općine).

Procjenjuje se da bi društveno-ekonomski trošak uslijed dodatnog vremena traženja slobodnog parkirnog mjesta, povećane potrošnje goriva uslijed dodatnog traženja slobodnog parkirnog mjesta te uslijed dodatne emisije stakleničkih plinova u Hrvatskoj mogao biti približno prosječno 45 kn dnevno po parkirnom mjestu, odnosno, 18 kn po efektivnom satu parkiranja. Procjenjuje se, također, da bi se implementacijom sustava navigacije i rezervacije parkirnih mesta u užem središtu grada, tj. na parkirnim područjima s najvišom frekvencijom, mogao taj društveno-ekonomski trošak smanjiti za čak 17.5 kn po efektivnom satu parkiranja u danu. Iz ovoga proizlazi da primjena *Premium Mobility Solutions* ne bi trebala (morala) imati isključivo komercijalnu osnovu već bi i određeno sufinanciranje projekta iz gradskog proračuna (svih građana) imalo društvenu opravdanost i ekonomsku racionalnost.

Prema istraživanjima o stanju parkirne industrije provedenim u krizi uzrokovanoj bolešću COVID-19 u 2020. i 2021. godini, primjetna je značajna promjena sklonosti korisnika parkirnih mesta. Nakon velikog pada potražnje za parkirnim mjestima u proljeće 2020. godine od preko 90%, krajem 2020. i početkom 2021. godine ta se potražnja vratila na približno 66% predkrizne potražnje. Na buduću potražnju utjecat će promjena navika rada u uredima u odnosu na rad kod kuće. Promjena sklonosti korisnika uličnih i garažnih parkirnih mesta određena je: preferenciji osobnog u odnosu na javni prijevoz, beskontaktno plaćanje, beskontaktan ulaz i izlaz s parkirnog mjesta, jednostavnost u pronalaženju slobodnog parkirnog mjesta (rezervacija).

Mobilisis d.o.o. usluge navigacije i rezervacije parkirnih mesta može isporučivati kao koncesionar na temelju ugovora o koncesiji, kao dobavljač postojećeg koncesionara na temelju ugovora o potkoncesiji pri čemu ta mogućnost mora biti definirana dokumentacijom o nabavi koncesionara i opisana u studiji i opravdanosti koncesije te kao dobavljač sustava rezervacije i navigacije postojećim komunalnim društvima. Provedba projekta u sva tri slučaja može se organizirati u okviru vlastite bilance Mobilisisa d.o.o. ili u okviru bilance izdvojenog društva, npr. Mobilisis DPN d.o.o.

Kada se Mobilisis d.o.o. pojavljuje kao dobavljač postojećim koncesionarima ili komunalnim društvima, uslugu navigacije i rezervacija parkirnih mesta dobavlјat će ne kao radove već kao uslugu raspoloživosti, općenito poznatu kao softver kao uslugu (SaaS, *Software as a Service*) u kombinaciji s IoT infrastrukturom povezanim s tim softverom (IoTaaS, *Internet od Tings as a Service*). Ovdje se posebno ističe da, neovisno dobavlja li se softver i IoT kao radovi ili kao usluge, važno je ispuniti sve propisima definirane zahtjeve kada se ugovara s postojećim koncesionarima ili s komunalnim društvima. Kako se ovdje radi o relativno novim uslugama povezanim s gradskim parkiranjem kao i o modelu nabave (isporuke) sustava za podršku rezervacije i navigacije, za svaki konkretan projekt trebat će provesti konzultacije s lokalnim koncesionarom ili komunalnim društvom te provesti usklađivanje gradskih ili općinskih odluka koje se odnose na parkiranje.

Prilikom ugovaranja usluge raspoloživosti važno je voditi računa da je pretežiti dio rizika takvog ugovora prenesen na isporučitelja usluge raspoloživosti (Mobilisis d.o.o. ili Mobilisis DPN d.o.o.) iz razloga što to ovisi o konačnom statističkom tretmanu projekta u odnosu na javni dug.

U postupcima identifikacije, kvantifikacije i alokacije rizika projekta postoje niz poznatih, ali i određeni broj novih rizika koji proizlaze iz specifičnih okolnosti okruženja u kojemu se projekt provodi. To su prije svega rizici vezani uz ispravno tumačenje propisa prilikom ugovaranja s postojećim koncesionarima te rizika koji proizlaze iz opskrbe energijom iz najbližih izvora energije, a to je, u slučaju parkiranja i razvoja IoT infrastrukture, sustav javne rasvjete.

Provedene analize koristi i troškova ukazuju na zaključak da se uz razumne tržišne cijene može postići i privatna i društvena korist. Privatni poduzetnik će uz opisane tržišne cijene postići prihvatljiv rizično uskladjeni profit, komunalno društvo ispunjavat će svoju svrhu isporučujući građanima i krajnjim korisnicima suvremene komunalne usluge, javna administracija će doprinijeti manjim gradskim prometnim uslugama, korisnici usluga povećat će svoje zadovoljstvo uključivanjem u gradski promet, a svi građani ostvarit će korist smanjenom emisijom stakleničkih plinova. Najposlije, cijena projektnog rješenja u rasponu između 4.00 i 5.00 kn dnevno, daleko je manja od procijenjenog društveno-ekonomskog troška od 18 kn po efektivnom parkiranju.

DEFINICIJE I KRATICE	1
1. UVOD	4
1.1. Svrha i predmet analize	4
1.2. Ciljevi analize	5
1.3. Ograničenje analize.....	7
2. IDENTIFIKACIJA SUBJEKATA U PROJEKTU I NJIHOVIH INTERESA.....	8
3. PARKIRNA INDUSTRIJA TIJEKOM I NAKON KRIZE COVID19	12
3.1. Parkirna industrija tijekom krize uzrokovane bolešću COVID-19	12
3.2. Mogući trendovi promjene usluge parkiranja nakon krize	19
4. POSLOVNI ODNOS INVESTITORA S JAVnim NARUČITELJEM – INOVATIVNO ALTERNATIVNO UGOVARANJE USLUGE PARKIRANJA.....	23
4.1. Općenito o svrsi poslovnih modela.....	27
4.2. Poslovni modeli, modeli nabave, modeli financiranja i projektno financiranje.....	28
4.2.1. Poslovni model.....	29
4.2.2. Modeli nabave	29
4.2.3. Modeli financiranja.....	32
4.2.4. Projektno financiranje	34
4.3. Model isporuke usluge raspoloživosti sustava parkiranja na cesti.....	38
4.3.1. Obilježja poslovnog modela.....	38
4.3.2. Obilježja modela nabave	39
4.3.2.1. Isporuka usluge parkiranja u ulozi koncesionara parkiranog područja	40
4.3.2.2. Isporuka usluga rezervacije i navigacije postojećim koncesionarima	43
4.3.2.3. Isporuka usluga rezervacije i navigacije komunalnom društvu	45
4.4.3. Obilježja modela financiranja (i sufinanciranja).....	48
4.4.3.1. Financiranje projekta u sklopu vlastite bilance	48
4.4.3.2. Financiranje projekta u sklopu izdvojene bilance	50
4.4.3.3. Kombiniranje komercijalnih izvora financiranja sa sufinanciranjem i financijskim instrumentima	52

5. STATISTIČKI TRETMAN	56
<i>5.1. Ključna pitanja statističkog tretmana</i>	<i>56</i>
<i>5.2. Zakonski okvir za ocjenu statističkog tretmana</i>	<i>57</i>
<i>5.3. Obilježja statističkog tretmana negrađevinskog projekta parkiranja na cesti isporučenog kao usluga.....</i>	<i>60</i>
6. ZAKONODAVNI I INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PROVEDBU ALTERNATIVNIH POSLOVNIH MODELAA	67
<i>6.1. Identifikacija modela isporuke usluge u domaćim propisima i dokumentima Europske unije</i>	<i>67</i>
<i>6.2. Vrsta imovine proizvedene u ugovoru o isporuci usluge</i>	<i>68</i>
<i>6.3. Isporuka usluge raspoloživosti te rezervacije i naplate parkiranja u kontekstu propisa Republike Hrvatske</i>	<i>69</i>
6.3.1. Pružanje usluga raspoloživosti.....	70
<i>6.4. Pregled zakonodavstva RH</i>	<i>71</i>
<i>6.5. Odnosi između fizičkih i pravnih osoba koje nisu osobe javnog prava.....</i>	<i>96</i>
<i>6.6. Odnosi između pravnih privatnih osoba i koncesionara parkirališta</i>	<i>97</i>
6.6.1. Koncesija koja je u zakonom propisanoj proceduri dana privatnom trgovačkom društvu – ugovor s koncesionarom.....	98
6.6.2. Ugovor s trgovačkim društvom koje obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo JLS.....	106
7. MONETIZACIJA OSNOVNIH PARKIRNIH USLUGA TE IDENTIFIKACIJA DODATNIH	113
<i>7.1. Definicija usluge.....</i>	<i>113</i>
7.1.1. Procesi i aktivnosti na polazištu.....	114
7.1.2. Procesi i aktivnosti na putu	115
7.1.3. Procesi i aktivnosti na odredištu.....	115
<i>7.2. Monetizacija usluga.....</i>	<i>116</i>
<i>7.3. Elementi društvene vrijednosti</i>	<i>123</i>
8. ANALIZA RIZIKA	126
<i>8.1. Rizici specifični za javni projekt</i>	<i>126</i>
<i>8.2. Rizici specifični za model udruživanja</i>	<i>129</i>

8.2.1. Rizici ugovaranja koncesije s lokalnim koncedentom	130
8.2.2. Rizici ugovaranja s koncesionarom parkirnog područja.....	131
8.2.3. Rizici ugovaranja s komunalnim društvom.....	132
8.3. Specifični rizici projekta Premium Mobility Solutions	133
9. PROVEDBA PROJEKTA U OKVIRU PROPISA KOJIMA SE UREĐUJE ZAŠTITA PODATAKA.....	135
9.1. Razvoj aplikacije i zaštita osobnih podataka.....	135
9.2. Temeljni pojmovi	135
9.3. Pružanje potrebnih informacija	137
9.4. Registracija i prijava u aplikaciju	137
9.5. Pohrana podataka s kreditne kartice	138
9.6. Podaci o lokaciji – geolociranje	139
9.7. Ostala GDPR pitanja	140
9.8. Zaključna razmatranja	141
10. IDENTIFIKACIJA OSNOVNIH OBILJEŽJA INOVATIVNOG ALTERNATIVNOG UGOVARANJA.....	143
10.1. Podjela rizika između ugovornih strana.....	144
10.2. Financiranje i refinanciranje	145
10.3. Jamstva i police osiguranja	146
10.4. Odštetni i oslobođajući slučajevi.....	146
10.5. Prijevremen raskid ugovora i posljedice raskida ugovora	147
10.6. Viša sila.....	148
10.7. Standardi usluga	149
10.8. Financijski model.....	153
11. ANALIZA KORISTI I TROŠKOVA (CBA) S UKLJUČENIM RIZICIMA DEFINIRANOG POSLOVNOG MODELA.....	154
11.1. Organizacijska shema projekta	154
11.2. Struktura pretpostavki poslovanja projekta.....	155
11.2.1. Struktura kapitalne vrijednosti projekta	155

11.2.2. Operativni troškovi.....	158
11.2.3. Struktura izvora financiranja.....	159
11.2.4. Ostale pretpostavke poslovanja.....	161
11.3. Stohastička analiza	162
11.4. Deterministička analiza	165
14.5. Procjena poslovnog učinka komunalnog društva.....	170
12. ZAKLJUČAK.....	174
13. LITERATURA	176

DEFINICIJE I KRATICE

Javna garaža

Podzemna i nadzemna građevina koja se koristi za parkiranje motornih vozila s pripadajućom opremom, čiji je investitor odnosno vlasnik jedinica lokalne samouprave ili osoba koja obavlja komunalnu djelatnost pružanja usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama.

Javno parkiralište

Uređena javna površina koja se koristi za parkiranje motornih vozila i/ili drugih cestovnih vozila s pripadajućom opremom na zemljištu u vlasništvu jedinice lokalne samouprave.

Parkirno mjesto

Dio prostora namijenjeno, tehnički opremljeno i uređeno za parkiranje jednog vozila.

Parkirna industrija

Uslužna djelatnost u području prometa u mirovanju usmjereni na potrebe korisnika (vozača) u slučajevima kada su u potrebi privremenog parkiranja vozila. U uskoj je vezi sa javnim regionalnim i lokalnim politikama prometa u mirovanju.

Parkirna infrastruktura

Opisuje se strukturom (ulična, izvan ulična, garažna) i brojem mjesta za parkiranje po pojedinoj strukturi. Infrastruktura parkiranja ne podrazumijeva samo parkirališta ili garažne objekte. Takvi objekti u smislu parkiranja mogu biti polazišne točke kretanja u urbana središta bicikla, motora ili motocikla i sličnih alternativnih prijevoznih sredstava.

Javni gradski prijevoz

Sastoji se od prijevoznih sustava s ustaljenim trasama (površine na kojima rade vozila javnog gradskog prijevoza) koji prometuju prema unaprijed utvrđenim voznim redovima, pri čemu je korištenje javnog gradskog prijevoza dostupno svakome tko plati cijenu prijevoza prema utvrđenoj tarifi.

JPP

Javno-privatno partnerstvo. Suradnja subjekta iz javnog i privatnog sektora u svrhu izgradnje, održavanja, financiranja i upravljanja javnom

DPN, SPV, SPC, OC

građevinom definirano propisima iz područja javno-privatnog partnerstva.

Tradicionalni model nabave javnih projekata

Društvo posebne namjene koje osniva odabrani ponuditelj u svrhu provedbe javnog projekta.

Model nabave u okviru kojega je javno tijelo naručitelj radova. Javno tijelu, u ulozi investitora, preuzima pretežiti dio rizika projekta (projektiranje, održavanje, financiranje, upravljanje).

Alternativni modeli nabave

Modeli koji predstavljaju alternativu tradicionalnom modelu nabave javnih građevina poput javno-privatnog partnerstva, koncesije, prava građenja, sell and leaseback, operativnog lizinga i slični.

SaaS, XaaS

Isporuka usluge raspoloživosti negrađevinskih projekata (Software as a Service – SaaS; Everything as a Service – XaaS).

Modeli financiranja

Različite kombinacije vlasničkih, dužničkih i jamstvenih izvora financiranja i sufinanciranja potrebnih za namirenje troškova izgradnje javne građevine.

Projektno financiranje

Finansijska tehnika u okviru koje matično društvo osniva društvo posebne namjene koje se zadužuje i koje redistribuirala rizike projekta na subjekte u projektu.

Stalno javno parkiralište

Parkiralište na kojem se parkiranje naplaćuje tijekom cijele godine.

Privremeno javno parkiralište

Parkiralište na kojem se naplata obavlja u određenom vremenskom razdoblju tijekom godine.

Otvoreno javno parkiralište

Parkiralište bez automatske i poluautomatske kontrole ulaza i izlaza.

Zatvoreno javno parkiralište

Parkiralište s automatskom i poluautomatskom kontrolom ulaza i izlaza.

ZJN

Zakon o javnoj nabavi

ZoK

Zakon o koncesijama

ZKG

Zakon o komunalnom gospodarstvu

**Statistički tretman,
statistička klasifikacija,
statistička evidencija**

Evidencija obveza projekta u javnom dugu Republike hrvatske sukladno kriterijima Eurostata, a koja obveza procjene proizlazi iz odredbe čl. 16.7. Zakona o koncesijama.

IoT

Internet stvari (Internet of Things)

1. UVOD

Gradovi diljem svijeta kao koncentratori pretežitog dijela stanovništva i najveći potrošači energije nastoje, između ostalog, smanjiti stalne ili povremene gužve u prometu uzrokovane i traženjem slobodnog parkirnog mjesta. Budući da su prostorni resursi u gradskim središtima uglavnom potrošeni, rješenja se pronalaze u primjeni suvremenih tehnologija. Te tehnologije temelje se na GPS navođenju, umjetnoj inteligenciji, brzim komunikacijskim vezama, obradi velikih količina podataka te mreži međusobno povezanih uređaja (senzora). Iskustva iz svijeta pokazuju da se primjenom tih tehnologija može utjecati na smanjenje prometnih gužvi, a ono što je važno za predmet istraživanja u okviru ove studije, smanjenje gužvi vezanih za pronalaženje slobodnog parkirnog mjesta.

1.1. Svrha i predmet analize

Naručitelj Mobilisis d.o.o. nastoji razviti i proširiti svoje poslovne aktivnosti temeljene na informacijskim i komunikacijskim tehnologijama, osobito tehnologijama interneta stvari (IoT), na razne javne i privatne usluge. Ovdje se naglasak stavlja na ponudu usluge nasuprot prodaje proizvoda i robe. Radi se o novim poslovnim modelima koji se žele ponuditi javnim i privatnim naručiteljima na način da se ponudi integrirana usluga u okviru koje Mobilisis d.o.o. (i partneri) preuzimaju rizike vezane uz projektiranje, dobavu ili proizvodnu uređaja i opreme, financiranja ugradnje ili montaže te održavanja svodeći tako ponudu na uslugu raspoloživosti takvog sustava. Ovaj model ponude nije nepoznat u svijetu. Radi se o različitim opcijama javno-privatnog partnerstva, koncesija, prava građenja, leasinga i slično. Međutim, iako je primjena ovih modela značajnije zastupljena u području isporuke građevina, manje je poznata u području ponude negrađevinskih javnih i privatnih projekata. U ovom se području prepoznaje u formi različitih modela poput "opreme kao usluge" (EqaaS – *Equipment as a Service*), "softvera kao usluge" (SaaS – *Software as a Service*) ili "pokretljivosti kao usluge" (MaaS - *Mobility as a Service*). U zadnjih nekoliko godina taj je pojma značajnije prisutan u svjetskoj javnosti te se širi, uopće i promovira kao "sve kao usluga" (XaaS – *All as a Service* ili *Everything as a Service*).

Kako bi se postigla svrha, logično se nameće i predmet studije koji je usmjeren na konkretnu procjenu mogućnosti primjene novih poslovnih modela temeljenih na ugovaranju usluge raspoloživosti, u konkretnom slučaju, u području industrije parkiranja na javnim otvorenim površinama. U tom smislu naručitelj želi proširiti svoje poslovne aktivnosti iz područja GPS nadzora vozila te u kombinaciji sa sustavima temeljim na internetu stvari ponuditi javnim naručiteljima nove mogućnosti u području javnog prometa u mirovanju, tj. suvremenu uslugu parkiranja na cestovnim površinama te na toj osnovi zasnovati partnerski odnos s javnim naručiteljima koji se temelji na podjeli rizika, isporuci usluge te boljoj vrijednosti za novac kako krajnjih korisnika tako i javnih naručitelja.

Valja istaknuti i činjenicu da su svi podatci, koji su bili relevantni za provedbu analiza obuhvaćenih ovom studijom i prikupljeni u svrhu definiranja pojedinih analiza, na odgovarajući način usklađeni s posljedicama pandemije uzrokovane bolešću COVID-19. Stanje pandemije djelovalo je, i još djeluje, na pozitivne i negativne načine na parkirnu industriju u svijetu pa se razmatraju čimbenici koji bi mogli utjecati na novi pristup u formiranju ponude kao i mjera za relativno brz oporavak potražnje.

1.2. Ciljevi analize

Iz svrhe i predmeta ove studije i provedene analize logički proizlaze i njeni ciljevi:

1. *Identifikacija sudionika u projektu i njihovih interesa.* Ovaj cilj odnosi se na identifikaciju potencijalnih sudionika (stakeholdera) u lancu proizvodnje, isporuke i održavanja usluge parkiranja na otvorenim gradskim površinama. U okviru ovog cilja identificirat će se subjekte koji će, na temelju svojih interesa, preuzeti rizike specifične za dio projekta (grad – isporuka suvremene usluge parkiranja, operater senzora za parkiranje, telekoma – mrežna infrastruktura za prijenos podataka i slično).
2. *Parkirna industrija tijekom i nakon krize COVID19.* Ovaj cilj odnosi se na razumijevanje parkirne industrije u okolnostima pandemije uzrokovane

bolešcu COVID19 te procjenu potencijala učinka novih poslovnih modela upravo u takvim okolnostima.

3. *Poslovni odnos investitora s javnim naručiteljima – inovativno alternativno ugovaranje usluga parkiranja.* U okviru ovog cilja definirat će se mogućnosti poslovne suradnje s javnim naručiteljima – vlasnicima parkirnih površina te ustanoviti obilježja inovativnog alternativnog ugovaranja usluge raspoloživosti (EqaaS, SaaS, MaaS) umjesto nabave radova kako bi se omogućila jednostavnija provedba novih poslovnih modela. Cilj je utvrditi održivost vanbilančne evidencije projekta kako bi se smanjilo zaduživanje grada i javni dug RH te potaknuti gradove na uključivanje u modernu parkirnu ponudu.
4. *Zakonodavni i institucionalni okvir za provedbu alternativnih poslovnih modela.* U okviru ovog cilja provest će se analiza propisa kojima se uređuje područje parkiranja te propisa kojima se uređuje područje nabave javnih projekata kako bi se utvrdila zakonitost novih poslovnih modela koji se ovdje istražuju.
5. *Monetizacija osnovnih parkirnih usluga te identifikacija dodatnih usluga.* U okviru ovog cilja definirat će se proces formiranja prodajne cijene usluge i utvrđivanje principa za raspodjelu cijene među sudionicima u lancu isporučene usluge parkiranja te procjena mogućih sporednih (pratećih) usluga.
6. *Analiza rizika.* Cilj analize rizika je identificirati i alocirati najznačajnije rizike u projektu javnog parkiranja u okviru primjene novih poslovnih modela te procijeniti na koji način identificirani rizici projekta utječu na pojedine subjekte u projektu (Mobilisis d.o.o., grad, koncesionar, koncedent, telekom operater...) te kako rizike mitigirati pomoći novih poslovnih modela i alternativnih modela nabave.
7. *Identifikacija osnovnih obilježja inovativnog alternativnog ugovora.* Cilj je utvrditi osnovna obilježja najznačajnijih odredbi ugovora o nabavi usluge raspoloživosti, tj. ugovora kojim se uređuje odnos isporuke usluga poput odredbi kojima se regulira ponašanje uslijed materijalizacije rizika, alokacija potražnje, raskidne klauzule, jamstva i garancije, standardi usluge

raspoloživosti, financiranja i slično. Ovdje je cilj identificirati obilježja koja bi bila uskladjena s preporukama Eurostata za javni dug.

8. *Analiza koristi i troškova (CBA) s uključenim rizicima definiranog poslovnog modela.*

Na temelju konzultacija s naručiteljem ovdje je cilj procijeniti provedivost novog poslovnog modela te procjena profitabilnosti za pojedine sudionike u lancu dobave usluge (Mobilisis d.o.o., telekom operater). Provest će se deterministička i stohastička analiza.

1.3. Ograničenje analize

U izvršenju ove studije i provedbi pojedinih analiza koristile su se raspoložive javne i privatne informacije o predmetu analiza. Izvršitelj je u najboljoj vjeri te na temelju teorijskog znanja i praktičnog iskustva selektirao one koje imaju najveći utjecaj na realnost i provedivost. Međutim, učinci analiza i zaključaka provedenih u studiji mogu imati svoja ograničenja u neposrednoj provedbi uslijed:

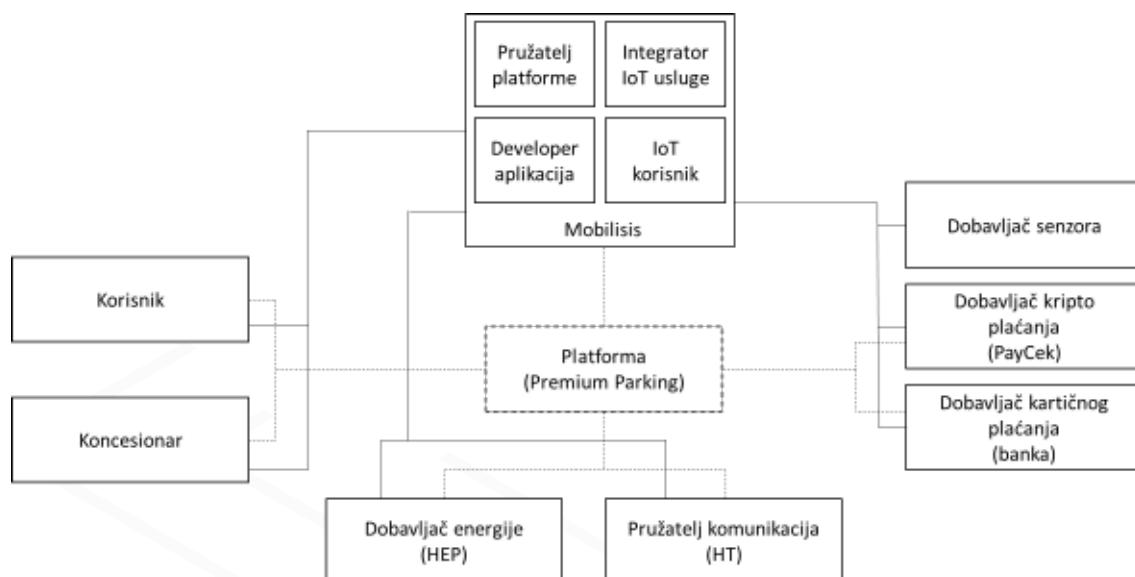
- Nedovoljno jasno i koncizno artikuliranih javnih politika vezanih uz promet u pokretu i mirovanju, kao i nedosljedne njihove provedbe;
- Nedostupnosti točnih podataka uslijed čega je bilo potrebno procjenjivati vrijednosti;
- Potencijalne nesklonosti javnih naručitelja da u lanac isporuke moderne usluge parkiranja na otvorenim površinama intenzivnije uključi privatno poduzetništvo;
- Neraspoloživih podataka o budućim trendovima parkirne industrije;
- Promjene propisa uslijed čega bi pojedini modeli mogli postati nezakoniti;
- Relativnost konačnog statističkog tretmana analiziranih poslovnih modela;
- Promjena strategije naručitelja.

Jedno od značajnijih ograničenja u provedbi ove analize je i nejasna artikulacija Zakona o komunalnom gospodarstvu u nekim njegovim dijelovima, osobito u području primjene koncesija.

2. IDENTIFIKACIJA SUBJEKATA U PROJEKTU I NJIHOVIH INTERESA

Da bi se isporučila usluga rezervacije parkirnog mesta, navođenja na parkirno mjesto, plaćanje karticom ili kriptovalutom, razne logističke usluge na parkirnom mjestu i ostalo, potrebno je izgraditi integrirani sustav koji će objediniti i uskladiti računalnu, uređajnu, energetsku i komunikacijsku dimenziju projekta.

Shema 1: Identifikacija subjekata u projektu



Izvor: Autori.

Svaki od subjekta u projektu prikazano na shemi 1 ima svoje specifične interese, cilj ostvariti određene ekonomske i finansijske koristi te će u procesu ostvarivanja koristi preuzeti i određene rizike i troškove.

Mobilisis d.o.o.

Mobilisis d.o.o. je pokretač projekta integriranog sustava upravljanja mobilnošću. Projekt se zasniva na kreiranju digitalne komunikacijske platforme "Premium Mobility Solutions" koja, u svojoj prvoj fazi, ima za cilj ponuditi korisnicima suvremene usluge iz područja javnog gradskog prometa u kretanju i mirovanju. U području gradskog prometa u mirovanju radi se o uslugama navigacije do parkirnog mesta, rezervacije parkirnog mesta, objedinjenog plaćanja usluga

različitim instrumentima (kanalima) plaćanja, logistike dopreme roba na parkirno mjesto i slično dok se u području prometa u kretanju te usluge svode na beskontaktno plaćanje voznih karata u sredstvima javnog gradskog prijevoza, plaćanje voznih karata u međugradskom prometu, objedinjavanje intermodalnog prijevoza rijekama, jezerima i morem, kombiniranog prijevoza ostalim gradskim prijevoznim sredstvima poput romobila, bicikla, mopeda i slično.

Mobilisis d.o.o. investira u projektiranje i proizvodnju spomenute platforme kroz istraživanje i razvoj platforme, dobavu IoT elemenata poput senzora kreirajući infrastrukturu (mrežu) komunikacijski povezanih uređaja u okviru koje postaje pružatelj platforme, integrator IoT usluge, developer platforme te IoT korisnik. Temeljni interes Mobilisia d.o.o. je ponuditi rad putem platforme zainteresiranim subjektima poput gradova, općina, komunalnih društava i koncesionara komunalnih usluga u svrhu komercijalnog iskorištavanja (promet u mirovanju) te mogućnost integriranog plaćanja i obračuna cijena usluga međugradskog i intermodalnog prijevoza ostalim javnim i privatnim subjektima (promet u kretanju). Pružajući uslugu raspoloživosti platforme i IoT infrastrukture Mobilisis d.o.o. preuzima rizike vezane uz raspoloživost platforme i IoT infrastrukture primarnim korisnicima usluge raspoloživosti kao što su komunalna društva i koncesionari. Iako postoji mogućnost da i Mobilisis d.o.o. postane koncesionar pružanja usluge parkiranja, pa s njom u vezi i usluge navigacije i rezervacije parkirnih mjesta, to nije primarni interes Mobilisia d.o.o. Primarni interes je postati dobavljač postojećim operaterima parkiranja u gradovima u dijelu koji se odnosi na digitalnu platformu i IoT infrastrukturu.

Koncesionar

Pod pozicijom "Koncesionar" na shemi 1 razumiju se pravne osobe koje pružaju uslugu parkiranja u nekom gradu ili općini. To mogu biti stvarni koncesionari – pravne privatne osobe koji su pravo upravljanja parkiralištima i isporuke usluge parkiranja dobili koncesijom, komunalna društva koja su pravo upravljanja parkiralištima dobili odlukom njihovih vlasnika (gradova i općina) te ostali subjekti koji su pravo upravljanja parkiralištima dobili jednom od osnova definiranom odredbama propisima iz područja komunalnog gospodarstva. Temeljni interes

koncesionara je isporučiti komunalnu uslugu korisnicima na zadovoljavajući način te ostvariti ekonomsku i finansijsku korist od prihoda od prodaje usluge parkiranja umanjeno za troškove, rashode i odljeve. Da bi se taj interes koncesionara ostvario potrebno je kontinuirano podržavati potražnju za parkirnim mjestima. Jedan od instrumenata podržavanja potražnje je i stalni razvoj usluga vezanih uz parkiranje kao što su navigacija do parkirnog mjesta i rezervacija. Takva potreba nametnula se upravo u razdoblju krize uzrokovane prisutnošću bolesti COVID-19 gdje se kao specifičan zahtjev korisnika artikulira beskontaktna komunikacija s uređajima povezanim s parkirnim mjestom. Drugi faktor nametnute potrebe za održavanjem potražnje je i sve veća prisutnost nezadovoljstva korisnika parkirnih mjesta uzrokovana pretjeranim vremenom pronalaženja slobodnog parkirnog mjesta. Koncesionari nisu u mogućnosti razviti digitalan informacijski sustav za zadovoljavanje takvih zahtjeva tržišta ili nisu u mogućnosti proizvesti ekonomski i finansijski racionalan sustav budući da upravljaju uvijek ograničenim kapacitetom parkirališta što jediničnu cijenu tih dodatnih usluga čini neekonomičnom. Stoga su zainteresirani iskoristiti sustav koji će im omogućiti zadovoljavanje tržišne potražnje, ali na ekonomičan način – prihvatljivom jediničnom cijenom usluga navigacije i rezervacije parkirnih mjesta.

Korisnik

Interes korisnika je dobiti uslugu parkiranja razumnog standarda, u razumnom vremenu po razumnoj, priuštivoj cijeni. Iako na razumnost vremena utječe trend stalnog porasta gužvi u užim središtima gradova, u posljednjih nešto više od godine dana sve je više prisutan zahtjev korisnika beskontaktne komunikacije s parkirnom infrastrukturom neovisno radi li se o procesima ulaska i izlaska sa parkirnog mjesta ili plaćanja cijene parkirne usluge. Usluga navigacije do parkirnog mjesta doprinijet će povećanju zadovoljstva korisnika na način da im omogući informaciju o raspoloživosti slobodnih parkirnih mjesta u realnom vremenu. Usluga rezervacije parkirnog mjesta može dodatno će povećati zadovoljstvo povećavajući njihovu sigurnost parkiranja u blizini odredišta. Korisnicima javnog gradskog prijevoza može se povećati zadovoljstvo korištenja prijevoza zbog jednostavnijeg

plaćanja usluge prijevoza, osobito ukoliko lokalni operateri prijevoza prihvate obračun cijene usluge prijevoza po efektivno prijeđenom putu.

Operater komunikacijskih usluga

Operateri komunikacijskih usluga interes u sudjelovanju u ovom projektu pronalaze u ekonomskoj i finansijskoj koristi od naplate cijene usluge komunikacija te širenju broja korisnika njihovih usluga.

Dobavljač električne energije

Iako IoT infrastruktura može imati svoje vlastite izvore energije neovisne o energiji koju dobavljaju distributeri električne energije, infrastruktura koja svojim elementima nadilazi same senzore (aplikacija različitih informativnih panela ili punionice automobila na električni ili hibridni pogon) trebat će stalne izvore električne energije. Distributeri energije interes pronalaze u prodaji usluge električne energije.

Dobavljači kanala plaćanja

S obzirom da je značajan dio platforme vezan uz integrirani način plaćanja, tj. pružanje jednostavnog objedinjenog obračuna cijene usluge i s njom povezan jednostavan odabir načina (kanala) plaćanja, posrednici u plaćanju važan su subjekt. Njihov interes se identificira u naplati cijene transakcije obavljene posredstvom njihovih platnih sustava. U ovom projektu najvjerojatnije će se koristiti tri platna kanala: plaćanje putem SMS poruke, plaćanje putem kreditne ili debitne kartice te plaćanje putem posrednika u konverziji kriptovaluta u kune.

3. PARKIRNA INDUSTRija TIJEKOM I NAKON KRIZE COVID19

3.1. Parkirna industrija tijekom krize uzrokovane bolešću COVID-19

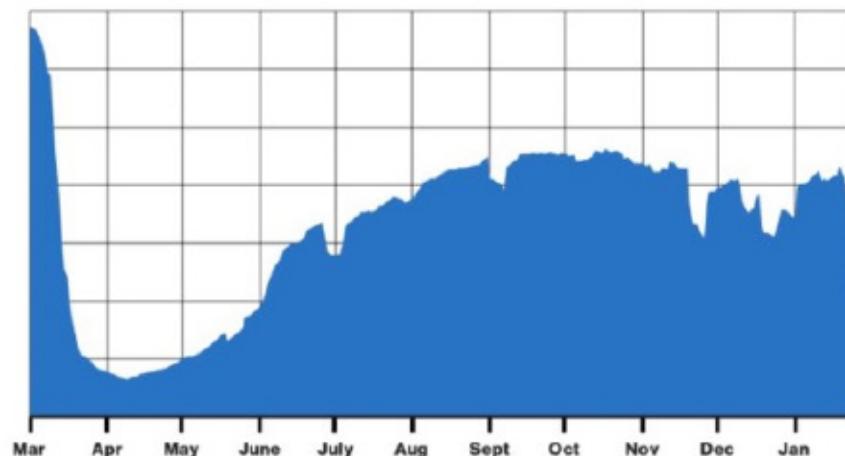
Kriza uzrokovana pandemijom bolesti COVID-19 svakako ima utjecaja na parkirnu industriju. Prema nekim izvorima¹, rad od doma, smanjeni odlazak na posao, smanjena putovanja i restrikcija kretanja uslijed naredbe o održavanju društvenog razmaka uzrokovala je pad potražnje za parkirnim mjestima približno 90%. Pad potražnje podjednako se odnosi na parkirna mjesta vezana uz velike trgovačke centre, restorane, hotele, aerodrome i gradske javne garaže. Točnije, od dvostruko veće potražnje u odnosu na ponudu parkirnih mjesta prije krize, potražnja je tijekom krize pala za 70% do 95%². Također, druge analize su nešto preciznije³. Ovdje se unutar analize razlikuju parkirne površine uz pretplatu i ostale. Tako je manji pad potražnje zabilježen (u gradovima) kod parkirnih mjesta s pretplatom (50%-70%) dok je pad potražnje kod dnevnog parkinga iznosio približno 95%. Također, potražnja je kod parkirnih površina uz obrazovne institucije pala i do 100% zbog provedbe nastave na daljinu. Ono što je važno uočiti je i odnos smanjenja potražnje u prvom (ožujak-travanj 2020.) i drugom (listopad-prosinac 2020.) zatvaranju. Naime, prema podatcima iz SAD-a, kako je prikazano na grafikonu 1, puno je manji pad potražnje u drugom zatvaranju:

¹ <https://thehustle.co/covid-19-business-of-parking-lots/>, <https://spothero.com/press/covid-19/>.

² <https://www.kimley-horn.com/curbing-covid19-parking-impact/>

³ <https://blog.getmyparking.com/2020/10/16/how-covid-19-will-impact-the-parking-business/>

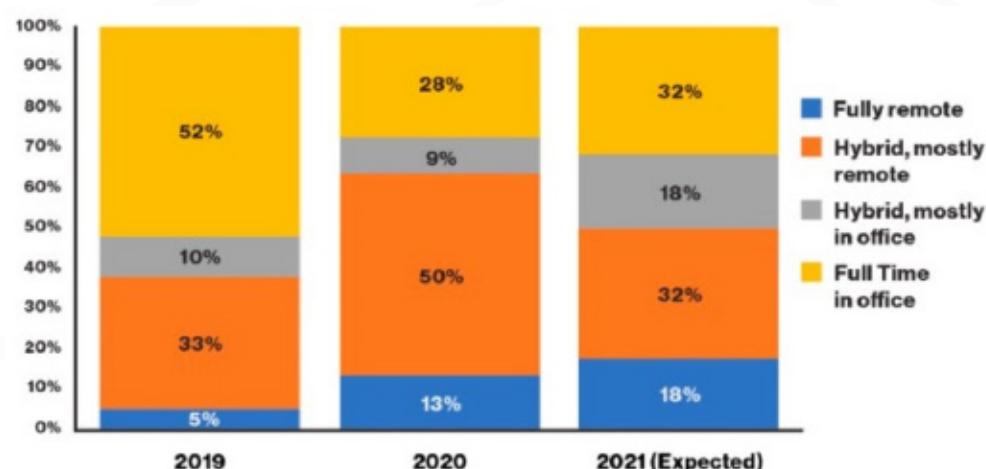
Grafikon 1: Dinamika potražnje za parkirnim mjestima u SAD



Izvor: <https://parkmobile.io/articles/covid-19-and-the-parking-industry-a-look-back-at-2020>

Krajem 2020. godine potražnja se vratila na približno 66% pred-krizne potražnje. Također, usporedba promjene potražnje u manjim i većim gradovima ukazuje na činjenicu da je u manjim gradovima potražnja značajnije pala u odnosu na veće gradove s padom od približno 22% u odnosu na pred-kriznu potražnju. Na potražnju za parkirnim mjestima utjecat će i promjena navike rada u uredima u odnosu na rad kod kuće. Ovdje su promjene značajne, a strukture su prikazane na grafikonu 2:

Grafikon 2: Struktura sklonosti rada u uredima u odnosu na rad kod kuće



Izvor: <https://parkmobile.io/articles/covid-19-and-the-parking-industry-a-look-back-at-2020>

Tijekom 2020. godine, uslijed masovnog zatvaranja, ljudi su pretežito radili kod kuće (ukupno 63%). Svega 28% ih je radilo uglavnom u uredu što predstavlja smanjenje od 54% u odnosu na sklonost u prethodnoj godini. Također, sličan trend očekuje se i u 2021. godini s time da se najveća razlika u odnosu na 2019. godinu bilježi u kategoriji isključivog rada kod kuće. Ovakvi trendovi utjecat će značajno i na parkirnu industriju općenito, ali ostaje pitanje koliko.

Ovi podatci važni su za procjenu trendova buduće potražnje za parkirnim mjestima u gradu na koje će značajno utjecati promjena ponašanja ljudi. Kada se govori od promjeni ljudskih navika u odnosu na sklonost korištenju parkirnih mesta, ali i šire u kombinaciji s javnim gradskim prijevozom, onda se dadu uočiti slijedeći trendovi:

- smanjenje turističkih putovanja;
- manje lokalnog putovanja na posao;
- manja sklonost posjećivanju lokalnih događaja;
- manja sklonost korištenja javnog gradskog prijevoza;
- manja sklonost korištenja car-sharinga;
- veća sklonost korištenja osobnog vozila;
- veća sklonost primjeni beskontaktnog plaćanja.

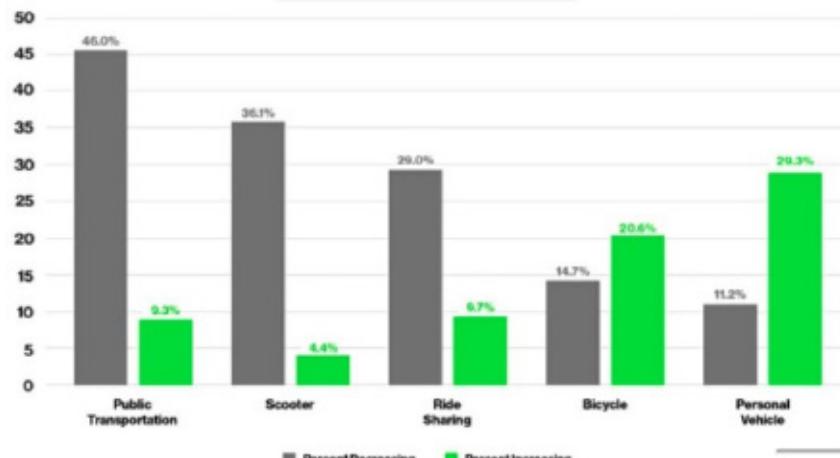
Iz provedenih istraživanja dade se zaključiti da su glavna obilježja budućih trendova u parkirnoj industriji: veća sklonost prijevozu osobnim vozilima i beskontaktno plaćanje. U tom smislu moderna informacijsko-komunikacijska tehnologija odigrat će značajnu ulogu u spajanju ponude i potražnje za parkirnim mjestima.

Jedno drugo istraživanje, čiji je predmet bio usmjeren na ponašanje korisnika parkirnih površina, upućuje na slične zaključke⁴. Zaključci istraživanja upućuju na značajne promjene ponašanja građana kada je riječ o lokalnom putovanju, korištenju javnog i privatnog prijevoza ili, što je vrlo interesantno, korištenju modernih mobilnih gradskih sustava poput javnih romobila, skutera ili bicikla. Naime, svi pokazatelji upućuju na stav o generalno smanjenom korištenju onih

⁴ <https://parkmobile.io/articles/covid/>

prijevoznih sredstava koji se koriste dodirivanjem. Trend promjene ponašanja korisnika prema vrsti prijevoznih sredstava prikazan je na grafikonu 3:

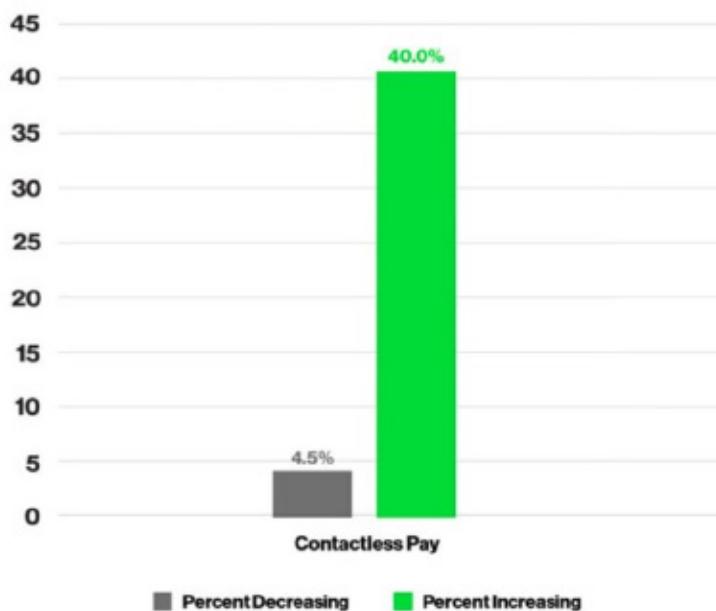
Grafikon 3: Promjena ponašanja korisnika prijevoznih sredstava uzrokovana prisustvom virusa SARS-COV-2



Izvor: <https://parkmobile.io/articles/covid/>

U odnosu na sklonost putnika prije koronakrize, u postCOVID-19 razdoblju povećat će se sklonost putnika prema uporabi osobnih privatnih vozila i privatnih bicikla. Posljedično, ovi rezultati mogli bi upućivati na zaključak o povećanju potražnje za parkirnim mjestima u gradu. Međutim, najveće promjene u ponašanju korisnika gradskih parkirnih površina očekuje se u načinu plaćanja usluga parkiranja što je prikazano na grafikonu 4:

Grafikon 4: Promjena ponašanja korisnika u načinu plaćanja parkirnih usluga



Izvor: <https://parkmobile.io/articles/covid/>

Postotak ispitanika koji će smanjiti broj beskontaktnih platežnih transakcija je zanemariv u odnosu na broj ispitanika koji će beskontaktna plaćanja povećati u odnosu na pred-krizno stanje. U tom smislu će i potražnja za tehnološkim rješenjima koja se temelje na beskontaktnom plaćanju povećati. Ovome valja dodati i rezultate drugih istraživanja⁵ u okviru kojih se može uočiti da je sklonost beskontaktnom plaćanju još veća, 82%, a da je već povećana ponuda uređaja za beskontaktno plaćanje za 40%. Ovo istraživanje sugerira još jednu važnu promjenu u preferencijama korisnika parkirnih površina: rezervacija parkirnog mesta i beskontaktni ulaz i izlaz sa parkirnog mjesta.

S obzirom na to da postoji velik broj predviđanja da će opreznost u pogledu primijenjenih mjera zaštite od infekcije virusom potrajati duže pa sve do onih koji predviđaju trajnu promjenu ponašanja ljudi nazvanu, tzv. "novom normalnošću" takva stanja mogla bi imati utjecaja na organizaciju javnog prometa i s njom povezani utjecaj na parkirnu industriju. Ovo je važno iz razloga što parkirna

⁵ <https://www.advam.com/newshub/presentation-impact-of-covid-19-on-the-parking-industry/#>

industrija ne smije se promatrati kao izolirana gospodarska gradska aktivnost već kao aktivnost koja utječe i koja ovisi o drugim gradskim poslovnim aktivnostima poput organizacije javnog prijevoza, trase po kojima se građani kreću pješice ili vozilima, planiranju zelenih površina, rasporedu i cijenama stanova i slično⁶.

S druge strane postoje različite reakcije upravitelja parkirnom infrastrukturom kao rezultat poticaja da se pad potražnje nadomjesti novom ponudom u svrhu povećanja prihoda od prodaje usluga parkiranja. Neka od obilježja novog stanja koja bi mogla utjecati na politike parkiranja mogla bi biti slijedeća:

- 1) **Preferencija sigurnosti u odnosu na cijenu parkiranja.** Pridržavanje mjera većeg fizičkog razmaka moglo bi utjecati na manju sklonost korištenju javnog gradskog prometa. Budući da su kapaciteti u gradskim autobusima ili tramvajima ograničeni, fizički razmak mogao bi rezultirati manjim dopuštenim brojem putnika u vozilima. Ovakvo stanje moglo bi imati utjecaja na veću potražnju za parkirnim mjestima zbog odlaska u središte grada osobnim vozilom.
- 2) **Preferencija pješačenja, privatnih bicikla, romobila i skutera u odnosu na javni prijevoz.** Druga reakcija na nedovoljan kapacitet u javnom gradskom prijevozu mogla bi biti veća potražnja za gradskim površinama rezerviranim za privatne bicikle, romobile, skutere i vozila. Na takvu potražnju gradska administracija mogla bi odgovoriti povećanjem prostora za pješake, bicikliste, motoriste i vozače zauzimanjem dijela postojećeg kapaciteta prometnica i ostalih javnih površina blizu prometnica. Ovisno o strukturi potražnje pojedinih vrsta vozila, jedna od posljedica ovakve reakcije mogla bi biti veća sklonost i brža provedba mjera za uklanjanjem parkirnih mjesta na cesti i izgradnje većeg broja garaža.
- 3) **Suzdržavanje od fizičkog kontakta.** Korisnici parkirnih usluga najvjerojatnije neće biti skloni fizičkom kontaktu s uređajima na organiziranom parkiralištu. Sustavi registracije zauzimanja parkirnih mjesta na cesti i u garažama mogli bi se transformirati u sustave koji omogućuju registriranje ulaska na parkirno

⁶ <https://blog.getmyparking.com/2020/10/16/how-covid-19-will-impact-the-parking-business/>

mjesto i plaćanje parkirnih naknada bez kontakta i bez izdanih parkirnih potvrda u materijalnom obliku.

- 4) **Rezervacija parkirnih mjeseta.** S obzirom na nove preferencije putnika u odnosu na vrste vozila mogući su i novi oblici stvaranja gužvi osobito u gradskim središtima što će će potaknuti interes za rezerviranjem parkirnih mjeseta u trenutku kretanja s polazišta.

Temeljem navedenih obilježja novih trendova u parkirnoj industriji, bit će potrebno identificirati čimbenike koji utječu negativno na upravljanje poslovnim rezultatom "on-street" parkirnog biznisa te one akcije koje bi mogle rezultirati pozitivnim poslovnim učincima. Neki od elemenata koji bi mogli negativno utjecati na poslovni rezultat su slijedeći:

- 1) **Rastući trendovi car-sharinga**⁷. U slučaju rasta potražnje za sukorištenjem osobnih vozila, potrebe za javnim parkirnim mjestima bi se mogla smanjiti. Jednostavnost korištenja pomoću aplikacija i virtualna rezervacija vozila "na zahtjev" mogla bi ovu uslugu učiniti atraktivnom, međutim, kako to proizlazi iz naprijed opisanih istraživanja, opća sklonost zajedničkoj vožnji više putnika u jednom vozilu bit će smanjena.
- 2) **Korištenje autonomnih vozila.** Ideja o primjeni autonomnih vozila sve je prisutnija u svijetu. Brojni gradovi već provode svoje prve praktične pilot projekte⁸. Ideja autonomnih vozila je neprekidna vožnja bez posebnog parkirnog mjeseta, osim onog na kojem se puni energijom. Rast trendova primjene autonomnih vozila, osobito vozila javnog gradskog prijevoza negativno bi mogla utjecati na potražnju za parkirnim mjestima.
- 3) **Povećanje kapaciteta i bolja organizacija javnog gradskog prijevoza.** Ukoliko bi javna administracija efikasno reagirala na povećanje kapaciteta javnog gradskog prijevoza uslijed smanjene mogućnosti korištenja prostora u vozilima zbog epidemioloških mjera, dio putnika mogao bi se odlučiti za njihovo korištenje te bi se smanjila potražnja za parkirnim površinama u

⁷ <https://lokalni.vecernji.hr/gradovi/prvi-u-hrvatskoj-uveli-car-sharing-uslugu-sukoristenja-automobila-17210>.

⁸ https://www.smartcitiesworld.net/news/news/new-partners-sign-up-to-self-driving-mobility-trials-in-norway-5238?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=Daily%20Newsletter

središta gradova. No, s obzirom na finansijsko stanje gradova u Hrvatskoj kao i stanje komunalnih društava koji upravljaju sustavima javnog gradskog prijevoza, takva mogućnost je malo vjerovatna.

- 4) **Poticanje nabave privatnih romobila, bicikla i skutera.** Razne subvencije nabavne cijene romobila, skutera ili sličnih privatnih osobnih vozila⁹ mogla bi doprinijeti povećanju sklonosti građana za kupnjom takvih vozila. Takav trend mogao bi smanjiti potražnju za parkirnim mjestima.
- 5) **Inovativni oblici dijeljenja javnih romobila i skutera.** Primjena adekvatnih mjera dezinfekcije prihvatnih površina suvremenih oblika gradske mobilnosti u formi javnih dijeljenih romobila, skutera i sličnih vozila mogla bi doprinijeti smanjenju korištenja privatnih osobnih vozila i, samim time, smanjenja potražnje za slobodnim parkirnim mjestima.
- 6) **Izgradnja većeg broja parkirnih garaža.** Na poslovni rezultat operatera koji upravljaju parkiranjem na cesti negativno bi mogla utjecati veća sklonost javne administracije izgradnji novih garažnih objekata.

3.2. Mogući trendovi promjene usluge parkiranja nakon krize

Brojni upravitelji parkirnih sustava u svijetu nastoje pronaći način kako prevladati pad potražnje za parkirnim mjestima tijekom pandemije, ali, što je još bitnije, kako odgovoriti na pretpostavljene trendove koji bi mogli dugoročno promijeniti potražnju za parkirnim mjestima, tj. kako novim oblicima ponude potaknuti korisnike usluga parkiranja za korištenjem slobodnih parkirnih mjesta. Kao najznačajniji načini mogli bi se istaknuti sljedeći:

- 1) **Uključivanje privatnih parkirnih mjesta.** U zadnje vrijeme javljaju se privatne inicijative posredovanja u distribuciji usluge parkiranja koje se temelje na upravljanju digitalnim platformama pomoću kojih se spajaju kupci usluga parkiranja i ponuditelji, vlasnici privatnih izoliranih parkirnih mjesta. Radi se o mogućnosti monetizacije privatnih parkirnih mjesta u vrijeme kada vlasnici parkirnih mjesta ta mjesta ne koriste. S jedne strane

⁹ <https://ebike.hr/sufinanciranje-nabave-elektricnih-bicikala/>

<https://varazdin.hr/javni-pozivi/javni-poziv-gradanima-ostvarivanje-prava-poticaje-servis-ili-kupnju-bicikla-8723/>

na platformu se prijavljuju vlasnici parkirnih mesta s vremenom oslobođenog parkirnog mjesta, a s druge se prijavljuju zainteresirani korisnici s definiranim odredištem i razdobljem parkiranja. Platforma automatski pronalazi najbliže slobodno parkirno mjesto i rezervira ga. Platforma automatski prati dolazak korisnika do parkirnog mesta i drži ga rezerviranim. Kada korisnik dođe na parkirno mjesto GPS registrira vrijeme korištenja na temelju kojega se obračunava vrijednost usluge parkiranja. Naplata se provodi automatski beskontaktno putem mobilnog telefona. Na ovaj način moguće je angažirati slobodna parkirna mjesta diljem svijeta bez osobitog angažiranja kapitala.

- 2) **Park & Ride.** "Park & Ride" sustavi ili sustav poticajnog parkiranja, predstavljaju efektivan način reduciranja broja individualnih putovanja u uže gradsko područje i okolicu, kao i problem parkiranja u tim područjima (Maršanić, 2012; Perica, 2018). Uspostavljanje terminala koji omogućavaju korisnicima da se do tih terminala dovezu automobilom te da se dalje voze javnim prijevozom. Prvo se koristi vlastiti automobil za vožnju od mjesta stanovanja do terminala javnog prijevoza. Tamo se vozilo parkira ("Park") i prelazi se na sredstvo javnog prijevoza ("Ride") kojim se putuje do željenog cilja u središtu grada ili do sljedećeg oblika javnog prijevoza (obično javni gradski prijevoz, ali u zadnje vrijeme i mini-autobusi operatera parkirne građevine). Budućnost ovog pristupa najvjerojatnije je u kombinaciji s autonomnim vozilima koja ljudi povezuju s najfrekventnijim točkama od garaže do odredišta. Najčešći razlozi zastoja u razvoju ovih projekata je stav da ovakvi parkirni sustavi moraju biti zasnovani na javnim garažama što projekt čini ekonomski i finansijski neodrživim. Međutim, kada bi se takvi sustavi temeljili na "*on-street*" koncepciji, koncepciji bez izgradnje garaža, odnos moguće (smanjene) prodajne cijene i vrijednosti ulaganja (uz sve suvremene zahtjeve u pogledu rezervacije i beskontaktnog plaćanja) mogao bi biti prihvatljiviji. Svakako, ovakva koncepcija može uključivati i dodatne investicijske zahvate poput ugradnju solarnih panela u svrhu (i) proizvodnje električne energije za prodaju elektrodistributerima, (ii) proizvodnju energije za potrebe punjenja električnih vozila te (iii)

proizvodnju energije za proizvodnju vodika koji može služiti kao gorivo za prijevoz putnika sa mjesta parkinga do centra grada.

- 3) **Primjena tehnologija u obračunu vremena, registraciji i plaćanju.** U cilju pojednostavljivanja manipulacije prilikom ulaska, obračuna razdoblja, izlaska i plaćanja, operateri će, najvjerojatnije, koristiti nove tehnologije kako bi se omogućilo neprekidno kretanje od ulaska do parkirnog mesta te od izlaska do plaćanja usluge parkiranja. U tu svrhu će se koristiti moderne digitalne optičke tehnologije poput AVI (*Automatic Vehicle Identification*) tehnologije, optičko očitavanje registarskih tablica i slično. Također, razmatra se i mogućnost korištenja kreditnih i debitnih kartica ili pametnih telefona kao sredstvo prijave ulaska, obračuna razdoblja korištenja usluge parkiranja te plaćanja.
- 4) **Primjena AR u rezervaciji parkirnih mesta.** AR (*Augmented Reality*) tehnologija može se koristiti u svrhu virtualnog dočeka korisnika koji je rezervirao parkirno mjesto. Tehnologija ga prepoznaje na ulasku u garažu ili parkirno područje na otvorenim površinama te ga virtualno prati do rezerviranog parkirnog mesta.
- 5) **Komplementarne usluge.** Parkirališta na otvorenom i parkirne garaže najvjerojatnije će, u svrhu privlačenja interesa kupaca koji koriste električna vozila, dodatno instalirati panele za proizvodnju električne energije kako bi vlastito proizvedenu električnu energiju ponudili korisnicima za dopunu svojih električnih vozila uz plaćanje usluge parkiranja. Također, jedna od komplementarnih usluga mogla bi biti vezana za podatke o prometu na parkirnim mjestima, statistika polaznih pozicija u svrhu gravitacije putnika u centar grada, prosječno vrijeme trajanja vožnje, učinci smanjenja emisije stakleničkih plinova zbog rezervacije i slično.
- 6) **Gradski carpooling.** Važno pitanje na koje će trebati odgovoriti upravitelji parkirnih garaža u nadolazećem razdoblju je ono koje se odnosi na priuštivost plaćanja ekonomskih parkirnih naknada u garažama i poticanja sklonosti parkiranja u garažama. Radi se o mogućem rješenju koje se temelji na gradskom carpoolingu¹⁰ u okviru kojega vozači iz rubnih dijelova

¹⁰ Postojeći sustavi carpoolinga pretežito se odnose na zajedničko putovanje na udaljena međugradska i međudržavna odredišta (<https://www.telegram.hr/biznis-tech/pitali-smo-vlasnike-carpool-servisa-zasto-hrvati-obozavaju-dijeliti-prijevoz/>).

grada dolaze u centar osobnim automobilom, a uz naknadu im se pridružuju putnici na putu s istim ili bližim odredištem. Prihod od naknada preuzetih suputnika mogu doprinijeti kompenzaciji dijela cijene naknade za parkiranje. Iako je prije pandemije ova dimenzija gradske mobilnosti bila u uzlaznom trendu, rezultati analiza sklonosti korisnika ukazuju na njeno smanjenje.

- 7) **Dinamički obračun cijena parkiranja.** Ovaj način poticanja korisnika na intenzivnije korištenje usluga parkiranja na cesti nema direktne veze s učincima koronakrize, ali bi mogao biti u funkciji povećanja prihoda i veće sklonosti javnih naručitelja udruživanju s privatnim ponuditeljima prije svega što se ovakvim rješenjem može utjecati na smanjenje gužvi u prometu u vršnim dijelovima dana. Ta mjeru mogla bi utjecati i na smanjenje gustoće koncentracije CO₂ u središtu grada. Radi se o prilagođavanju cijena parkiranja ovisno o potražni za slobodnim parkirnim mjestima. U razdoblju velike potražnje cijene parkiranja su veće, a u razdoblju smanjene cijene se smanjenjem prilagođavaju manjoj potražnji. Za očekivati je da bi se kod takve mogućnosti jedan dio korisnika odlučio za put u središte grada u razdoblju manjih cijena parkiranja.
- 8) **Mogućnost plaćanja cijene u kriptovalutama.** Mlađe generacije korisnika sve više koriste razne mogućnosti plaćanja roba, proizvoda i usluga u kriptovalutama poput Bitcoina, Ethereuma, Binance Coin, Cardano, Ripple i sličnih. Danas postoje platforme¹¹ koje omogućuju korisniku parkinga da plati u kriptovaluti, a pružatelju usluge parkiranja naplatu u kunama.

U svakom slučaju, u razdoblju od 2021. do 2025. godine očekuje se značajno povećanje investicija u svijetu upravo u području pametnog parkinga. Prema rezultatima Juniper Research (2021) ukupna očekivana vrijednost investicija na tržištu pametnog parkinga od približno 460 milijuna USD u 2021. godini mogla bi narasti na približno 1 milijardu USD u 2025. godini. Također, istraživanja u području mobilnosti i gradskih gužvi¹² naglašavaju da iako su se, primjerice u Velikoj Britaniji, gradske gužve smanjile pod utjecajem koronakrize, preferencije vozača za

¹¹ <https://www.billy.hr/kripto-blagajna/>; <https://www.bug.hr/kriptovalute/placanje-kriptovalutama-u-hrvatskoj-moguce-i-preko-pos-blagajni-11383>; <https://fimaplus.com/fimapay/>

¹² <https://inrix.com/press-releases/2020-traffic-scorecard-uk/>

upotrebom osobnih vozila ostaju i dalje visoke. Štoviše, naglašava se preferencija korištenja osobnog vozila u odnosu na javni gradski prijevoz.

4. POSLOVNI ODNOS INVESTITORA S JAVNIM NARUČITELJEM – INOVATIVNO ALTERNATIVNO UGOVARANJE USLUGE PARKIRANJA

Poslovnim opcijama iskazuje se specifična organizacijska struktura subjekata (*stakeholdera*) u projektu provedbe određenog poslovnog poduhvata. Osnovna svrha modela udruživanja (organizacije) zainteresiranih poslovnih subjekata je zajedničkim resursima (znanjem, vještinama, finansijskim kapitalom, prostorom i slično) postići određene koristi. Cilj udruživanja subjekata u projektu je alocirati rizike projekta na način da svaki subjekt preuzme one rizike kojima najefikasnije upravlja kako bi se postigao optimalan odnos rizika i koristi kod svih subjekata u projektu, a što rezultira boljim rizično usklađenim odnosom koristi i troškova te dugoročnoj održivosti projekta.

Kod investicija u javnom sektoru, a predmet ove studije je upravo odnos s naručiteljima iz javnog sektora, udružuju se subjekti iz javnog i privatnog sektora. Svrha takvog udruživanja je, obično, izgraditi određenu građevinu (školu, bolnicu, prometnicu, garažu, vatrogasnu ili policijsku postaju, zatvor i slično) ili-ili montirati određeni mehaničko-informacijski sustav, posredstvom kojeg će se isporučivati određena javna usluga (obrazovanje, liječenje, promet, parkiranje, sigurnost i slično) iz nadležnosti javnog naručitelja. Cilj udruživanja subjekata u svrhu isporuke javnih građevina, opreme ili računalno-komunikacijskih rješenja društvu je, također, optimalnom alokacijom rizika smanjiti javne rashode, povećati odnos cijene i kvalitete javnih usluga te postići bolju vrijednost za novac kako u dijelu odnosa ukupnih životnih troškova¹³ javnog projekta tako i u pogledu očuvanja kvalitete isporučene javne usluge sustavnim cjeloživotnim nadzorom.

¹³ WLC – Whole of Life Costs. Više o tom važnom pojmu vidjeti u normi HRN ISO 15 686-5:2009.

Svjetska praksa ukazuje na različita rješenja, tj. modele udruživanja poslovnih subjekata u isporuci javnih investicijskih projekata. Postoje brojni modeli u okviru kojih se udružuju isključivo subjekti javnog prava. Radi se, najčešće, o modelima u okviru kojih se jedinice lokalne, regionalne ili centralne vlasti udružuju s javnim poduzećima (trgovačkim društvima) u isporuci javnih građevina posredstvom kojih se isporučuju konkretne javne usluge. Obično, tijelo javne vlasti nalaže¹⁴ javnom trgovačkom društvu da izgradi javnu građevinu te da u fazi uporabe isporučuje javne usluge i održava građevinu. Nasuprot ovome, postoji i svjetska praksa u okviru koje se tijela javnog prava udružuju s tijelima privatnog prava. Razlozi su različiti: od društveno-političkih do ekonomsko-finansijskih. Iako je udruživanje subjekata iz javnog i privatnog sektora poznata u zadnjih nekoliko stotina godina, moderne strukture ovakvih partnerstva ustanovljene su krajem zadnje dekade prošlog stoljeća. Kao razlozi koji opravdavaju udruživanje javnog i privatnog sektora u isporuci javnih (investicijskih građevinskih i negrađevinskih) projekata mogu se istaknuti:

1. **Bolje upravljanje rizicima u fazi građenja.** Brojne znanstvene i stručne studije ukazuju da je privatni sektor efikasniji u upravljanju rizicima prekoračenja budžeta izgradnje i roka izgradnje od subjekata u javnom sektoru. Tako, na primjer, Infrastructure Partnerships Australia (2007) navodi da je prosječno prekoračenje kapitalnih troškova kod projekata koji se isporučuju u okviru javnog sektora 13.8%, dok se ti troškovi kod projekata u suradnji s privatnim poduzetništvom premašuju za 2.4%. Lawrence National Centre for Policy and Management (2015) navodi da su ukupni životni troškovi kod projekata u čijoj isporuci sudjeluje privatno poduzetništvo u prosjeku 10.4% manji od ukupnih životnih troškova projekata kod kojeg nema sudjelovanja privatnog poduzetništva. Juričić i Marenjak (2016) navode kako su ukupni životni troškovi ponuda u BFM¹⁵ projektima u Hrvatskoj bili manji za 9.44% od ukupnih životnih troškova koji su se očekivali kod istih projekata nabavljenih po tradicionalnom modelu u okviru kojega javni naručitelj preuzima sve rizike projekta. National Audit Office Ujedinjenog Kraljevstva

¹⁴ Daje određeno pravo (koncesiju, pravo građenja, prodaja ili prijenos vlasništva nad zemljištem i slično).

¹⁵ BFM (eng): Build – Finance – Maintain.

(NAO 2003) u svojoj analizi usporedbe tradicionalno isporučenih projekata i projekata u čijoj isporuci je sudjelovalo privatno poduzetništvo pronašao da je 73% javno isporučenih i 22% privatno isporučenih projekata prekoračilo budžet izgradnje te 70% javno isporučenih i 24% privatno isporučenih javnih projekata prekoračilo planirano vrijeme izgradnje. U studiji koju je NAO proveo u 2009. godini navodi da je 69% projekta u kojem je sudjelovalo privatno poduzetništvo isporučeno unutar roka izgradnje i 65% unutar budžeta izgradnje. Kada se kod ovih projekata postavi granica od 5% prekoračenja budžeta izgradnje tada je 95% privatno nabavljenih javnih projekata unutar planiranog budžeta izgradnje. Chasey at al. (2012) dolaze do podataka da javni projekti u čijoj nabavi sudjeluje privatno poduzetništvo u prosjeku premašuju troškove izgradnje za 0.81%, a rok izgradnje za 0.3%, dok projekti u čijoj nabavi sudjeluju samo subjekti iz javnog sektora budžet izgradnje premašuju u prosjeku za 12.71%, a rok 4.34%. Duffield (2008) u okviru svojeg istraživanja pronalazi prosječno prekoračenje troškova izgradnje kod isključivo javnih subjekata 18% dok kod onih u čijoj isporuci sudjeluje privatno poduzetništvo prekoračenje troškova izgradnje iznosi 4.3%. Iako je kapitalna vrijednost projekta kod kojih sudjeluje privatno poduzetništvo u prosjeku veći za 25% (Edwards at al., 2004) odnosno u rasponu od 18% do 29% (Blanc-Brude at al., 2009), ipak Duffield navodi da kada se u obzir uzme više kritičnih parametara ocjene efikasnosti upravljanja ukupnim životnim troškovima, javni projekti u čijem upravljanju sudjeluje privatno poduzetništvo u prosjeku su efikasniji za 31.5% od javnih projekata kojima upravljaju subjekti iz javnog sektora. Car-Pušić i sur. (2014) u analizi usporedbe projekata financiranih iz proračuna i privatno financiranih javnih projekata pronalazi da su prekoračenja troškova izgradnje veća kod onih projekata koji su financirani iz proračuna. Mott McDonald (2002) u studiji za HM Treasury navodi da su javni projekti tradicionalno nabavljeni u prosjeku prekoračili rok izgradnje za 17% i budžet izgradnje za 47% dok su javni projekti nabavljeni u suradnji s privatnim poduzetništvom prekoračili rok izgradnje za 1% i budžet za 0%. Najposlije, Raisbeck at al. (2010) u okviru istraživanja efikasnosti javni projekata nabavljenih na tradicionalni način i onih nabavljenih u suradnji s privatnim poduzetništvom, evidentiraju da su

javni projekti nabavljeni u suradnji s privatnim poduzetništvom u pogledu prekoračenja troškova izgradnje u prosjeku efikasniji za 30.8% od projekata nabavljenih na tradicionalni način. U studiji se navodi da su tradicionalno nabavljeni projekti u prosjeku prekoračili rok izgradnje za 23.5% dok su javni projekti nabavljeni u suradnji s privatnim poduzetništvom u prosjeku završeni ranije za 3.4%. Na temelju svih u svijetu raspoloživih analiza o prekoračenjima budžeta izgradnje u području isporuke javnih projekata, Infrastructure Ontario (2015) u okviru metoda pripreme javnih infrastrukturnih projekata kao temeljne pretpostavke uzima očekivano prekoračenje troškova izgradnje kod tradicionalno nabavljenih javnih projekata u rasponu od 18% do 47%, a za projekte nabavljeni u suradnji s privatnim poduzetništvom u rasponu od 5% do 12%.

2. **Bolje upravljanje rizicima u fazi uporabe.** Informacije o materijalima koji se ugrađuju u fazi izgradnje utječu na troškove u dugom razdoblju uporabe. Zbog ove korelacije mnoga istraživanja ukazuju na značaj povezivanja izgradnje (ulaganja) s održavanjem u svrhu postizanja veće vrijednosti za novac, odnosno, manjih ukupnih životnih troškova. Odvajanje funkcija izgradnje i održavanja rezultirat će, uslijed asimetrije informacija subjekata koji preuzimaju pojedine funkcije te racionalnog ponašanja svakog subjekta, povećanjem ukupnih životnih troškova projekta. Integrirano uključivanje privatnog poduzetništva u procese izgradnje, održavanja i upravljanja isporukom javnih usluga može utjecati na postizanje manjih javnih rashoda i bolje vrijednosti za novac.
3. **Primjena inovativnih rješenja.** Privatno poduzetništvo opstaje ukoliko inovira i tim inovacijama uspijeva održati ili povećati konkurentnost svojih proizvoda, roba ili usluga. Uključivanje privatnog poduzetništva u procese proizvodnje i isporuke javnih usluga može rezultirati boljom kvalitetom javnih usluga, kontinuitetu isporuke te boljim omjerom njene cijene i kvalitete.
4. **Manji javni rashodi.** Veća efikasnost u upravljanju procesom proizvodnje i isporuke javnih usluga može rezultirati manjim javnim rashodima. Pod manjim javnim rashodima razumiju se neto plaćanja iz proračuna javnog naručitelja nadležnog za konkretnu javnu uslugu.

5. **Manje opterećenje na javni dug.** Specifična pravila Eurostata za evidenciju javnog duga na statističkim državnim računima dozvoljavaju da se pojedini modeli organizacije i financiranja javnih projekata organizirani u suradnji s privatnim poduzetništvom ne evidentiraju kao javni dug države nego kao privatni dug pravne osobe osnovane od strane privatnog poduzetnika.
6. **Međugeneracijska održivost odnosa cijene i kvalitete javnih usluga.** Dugoročni učinci tradicionalnih modela organizacije isporuke javnih projekata (nabava radova), kada se u obzir uzme odnos između cijene i kvalitete javnih usluga, odražavaju se različito na postojeće i buduće generacije korisnika. U tom smislu, kada se radi o tradicionalnom modelu organizacije, postojeće generacije korisnika uživaju bolji odnos između cijene i kvalitete dok je budućim generacijama korisnika taj odnos narušen ili značajno narušen. Najčešći uzroci tome su suzdržavanje od definiranja jasnih standarda javne usluge koji se mijere u ukupnom životnom vijeku projekta (uključivo i mjerjenje zadovoljstva krajnjih korisnika) te suzdržavanje od kontinuiranog održavanja javne građevine posredstvom kojih se isporučuju javne usluge. Modeli organizacije temeljeni na suradnji s privatnim poduzetništvom temelje se na specifičnim ulogama javnih naručitelja i privatnog poduzetništva: javni naručitelji definiraju standarde javnih usluga (tzv. izlazne specifikacije) dok je uloga privatnog poduzetništva isporučivati tu uslugu prema definiranim (ugovorenim) standardima u ukupnom životnom vijeku.

4.1. Općenito o svrsi poslovnih modela

Svrha poslovnog modela je odrediti temeljne smjernice i obilježja načina poslovanja određenog trgovačkog društva ili izdvojenog poslovnog entiteta. Poslovnim modelom određuje se organizacija procesa i aktivnosti unutar trgovackog društva, ali i njegovi odnosi s partnerima: kupcima, dobavljačima i izvorima financiranja. Poslovnim modelom određene je smjer poslovanja društva kao i odnosi s partnerima, predmet i način prodaje kao i način raspodjele dobitka ili pokrivanja gubitka. Poslovni modeli često puta imaju različite temelje pa se tako jedan poslovni model temelji na prodaji radova, a drugi na prodaji usluge. Zašto se

tu radi o temeljima? Zato što taj temelj određuje daljnju razradu poslovnog modela unutar samog društva, ali i u odnosu na partnera. U nastavku pojašnjenja pojmove poslovnog modela, modela nabave i modela financiranja iz razloga što se ti pojmovi često puta rabe kao sinonimi što dovodi do krivog razumijevanja koja često puta neopravdano završavaju neprovedenim poslom.

4.2. Poslovni modeli, modeli nabave, modeli financiranja i projektno financiranje

U praksi su gotovo redovite zabune u odnosu na razumijevanje značenja pojmove poslovnih modela, modela nabave i modela financiranja. Tako se često, kada se želi istaknuti da se radi o modelu nabave, govori o modelu financiranja i obratno. Također, često se poslovnim modelom naziva određena politika prodaje. Takve zamjene značenja pojmove dovode do, praksa je to više puta potvrdila, nerazumijevanja sudionika koja često mogu dovesti i do odustajanja ili odbijanja jednog dobrog i razumnog prijedloga organizacije i provedbe javnog investicijskog projekta. Iz takvih nerazumljivih i pogrešnih tumačenja značenja pojedinih pojmove proizašao je stav da je, na primjer, "*Model javno-privatnog partnerstva dobar model za one javne naručitelje kojima su fiskalne mogućnosti ograničene¹⁶*" (Durate, 2020) ili "*JPP, ESCO i koncesije omogućuju javne investicije bez zaduzivanja i javnog duga*". Ovo je, naravno, logički neutemeljeno i dovodi do potpuno pogrešnog stava o načinu nabave javnog projekta, a nerijetko do kasnijeg promašaja i bankrota projekta. Također, sama činjenica da dva subjekta sklope ugovor koji se zove SaaS, MaaS, JPP, koncesija ili EPC ne znači automatski da se radi o ugovoru koji ne predstavlja zaduzivanje, a ponajmanje javni dug. U svrhu razumijevanja ovih temeljnih pojmove za uspješan razvoj projekta koji je predmetom ove studije u ovom se poglavljiju pojašnjavaju.

¹⁶ https://blogs.worldbank.org/ppps/fiscal-risk-ppps-whats-problem-what-do?CID=WBW_AL_BlogNotification_EN_EXT

4.2.1. Poslovni model

Pod poslovnim modelom, u širem smislu, razumije se način poslovanja određenog trgovačkog društva. Misli se na temeljni modus kako društvo upravlja resursima (dobava sirovina, roba te odnosi s dobavljačima, rad, izvori financiranja), kako upravlja proizvodnjom i zalihamama te kako svoje produkte prodaje kupcima (veleprodaja/maloprodaja, prodaja u dućanima, prodaja preko interneta, kako naplaćuje potraživanja). Međutim, poslovnim modelom, u užem smislu, može se definirati i specifična poslovna organizacijska struktura kojoj je svrha upravljati nabavom, proizvodnjom i prodajom jednog proizvoda ili usluge. U takvim slučajevima obično matična trgovačka društva (koja rade po jednom poslovnom modelu) osnivaju društva posebne namjene¹⁷ koja se financiraju nezavisno od matičnog društva i upravljaju pojedinačnom specifičnom investicijom i isporukom. Konačno, u najužem smislu poslovnim modelom naziva se i specifična organizacija poslovanja i odnosa s kupcima, primjerice, hoće li to društvo posebne namjene prodavati radove ili uslugu, hoće li ih prodavati jednom kupcu (javni naručitelj) ili krajnjim korisnicima. U svakom slučaju, prije početka poduzimanja poslovnih aktivnosti, poslovni model mora biti jasan, poznat svim subjektima uključenim u projekt te zakonit.

4.2.2. Modeli nabave

Modeli nabave javnih građevina su organizacijske strukture i načini kako naručitelj iz javnog sektora nabavlja javnu građevinu. Kod modela nabave uvijek se polazi od javnog naručitelja i njegove uloge u procesu nabave javne građevine posredstvom koje će taj javni naručitelj isporučivati javnu uslugu nakon stavljanja javne građevine u uporabu. U tom smislu razlikuju se dvije skupine modela nabave:

1. Tradicionalni modeli nabave i
2. Alternativni modeli nabave.

¹⁷ DPN – društvo posebne namjene; SPV – Special Purpose Vehicle; OC – Owning Company; SPC – Special Purpose Company.

Tradicionalni modeli nabave su organizacijske strukture u kojima javni naručitelj naručuje radove. Javni naručitelj (općina, grad, županija, vlada posredstvom ministarstava, javna poduzeća) nalazi se u ulozi investitora. Osnovno obilježje tradicionalnih modela nabave je da javni naručitelj preuzima pretežiti dio rizika projekta. U okviru tradicionalnog modela nabave javni naručitelj će, najčešće, projekt pripremiti (izraditi projektnu dokumentaciju, prirediti sve izračune, provesti javnu nabavu), ugovoriti, održavati i financirati. Dakle, u okviru tradicionalnih modela nabave javni naručitelj nabavlja radove. U tradicionalne modele nabave svrstavaju se:

- B model (Build – model nabave građenja);
- DB model (Design-Build – model nabave projektiranja i izgradnje);
- DBF model (Design-Build-Finance – model nabave projektiranja, izgradnje i financiranja) te
- Financijski leasing.

Alternativni modeli nabave su organizacijske strukture koje predstavljaju alternativni pristup tradicionalnom modelu nabave. Osnova alternative proizlazi iz zahtjeva da se pretežiti dio ukupnih rizika javnog projekta prenese na subjekta iz privatnog sektora. Minimum rizika koji se prenosi su rizici vezani uz izgradnju (montažu, opremanje) i održavanje, dakle, spajanje funkcija građenja i održavanja. U okviru alternativnih modela nabave javni naručitelj obično nabavlja uslugu raspoloživosti javne građevine (škole, bolnice, garaže, policijske ili vatrogasne postaje, zatvora, prometnice) posredstvom koje se isporučuje osnovna javna usluga (odgoj i obrazovanje, liječenje, smještaj vozila, sigurnost, promet) neovisno o tome tko je isporučuje krajnjim korisnicima: javno tijelo ili privatni poduzetnik. Alternativni modeli podijeljeni su s obzirom na vrste predmeta nabave. U tom smislu postoje građevinski i negrađevinski projekti. U alternativne modele nabave građevinskih projekata ubrajaju se¹⁸:

¹⁸ Ova podjela vrijedi za Republiku Hrvatsku s obzirom na njen zakonodavni i institucionalni okvir za provedbu pojedinog modela nabave. U drugim zemljama svijeta postoje određena odstupanja u definiciji alternativnih modela nabave u okviru kojih se pojedini modeli koji se kod nas svrstavaju u tradicionalne modele, tamo svrstavaju u alternativne ili javno-privatno partnerstvo.

- Energetska usluga (ESCO, EPC)
- Javno-privatno partnerstvo;
- Pravo građenja;
- Koncesija;
- Sale and Leaseback te
- Joint Venture.

Prva četiri navedena modela uređena su posebnim propisima. U alternativne modele nabave negrađevinskih projekata ubrajaju se (Juričić, 2020):

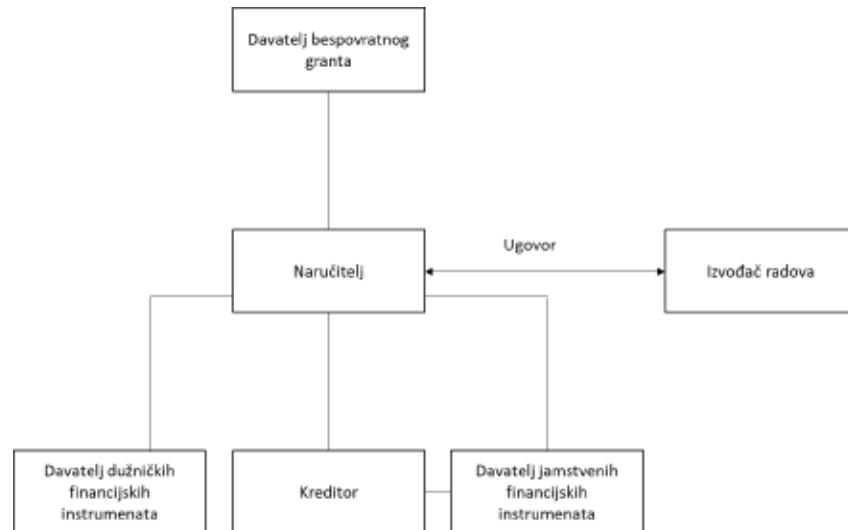
- Software as a Service (SaaS);
- Energy Efficiency as a Service (EEaaS);
- Mobility as a Service (MaaS);
- Equipment as a Service (EqaaS);
- Everything as a Service (XaaS).

Osnovno obilježje negrađevinskih projekata je da predmet ulaganja kod ovakvih projekata nije izgradnja građevina već dobava, proizvodnja i/ili montaža opreme, uređaja ili strojeva, njihovo programsko uspostavljanje i isporuka usluge – kod SaaS softvera, kod EEaaS energetske uštede ili proizvedene energije, kod EqaaS opreme, na primjer medicinske, parkirne ili znanstveno-istraživačke. Budući da se veliki broj uređaja i njihovog softverskog uspostavljanja različitim namjena može isporučiti korisniku kao usluga, razvio se pojам "sve kao usluga" (XaaS). Paradigma isporuka usluge je ovdje slična kao i kod građevinskih projekata: JPP, koncesija ili prava građenja. Investitor (izvršitelj) odgovoran je za projektiranje, izgradnju/ugradnju/montažu, financiranje i održavanje. Naručitelj (općina, grad, županija) plaća naknadu za raspoloživost dok je god uređaj u raspoloživom stanju naručitelju za isporuku njegove osnovne usluge krajnjim korisnicima. Valja posebno istaknuti da su ovakvi modeli bitno različiti od najma ili leasinga.

4.2.3. Modeli financiranja

Modelima financiranja ne opisuje se način nabave javne građevine već kombinacije različitih izvora financiranja troškova izgradnje. Izvore financiranja, ovisno o modelu nabave, pribavlja javni naručitelj [kod tradicionalnih modela nabave izuzev DBF modela (Juričić, Marenjak, 2020)] ili privatni poduzetnik (kod alternativnih modela nabave). Pod kombinacijama izvora financiranja razumiju se različite strukture izvora financiranja troškova izgradnje javne građevine, kao što su komercijalni vlasnički izvori financiranja (*equity* i *quasi equity*), komercijalni dužnički izvori financiranja (krediti i dužnički vrijednosni papiri), bespovratni grantovi te finansijski instrumenti koje se također mogu podijeliti na vlasničke, dužničke i jamstvene. Pod finansijskim instrumentima razumiju se vlasnički, dužnički i jamstveni finansijski produkti s povoljnijim cijenama i rokovima u odnosu na komercijalne finansijske produkte, a uglavnom su im izvori u određenim fondovima Europske unije. Davatelj finansijskog instrumenta sklon je preuzeti razinu rizika projekta veću od komercijalnih izvora financiranja. Razmatranje efikasnosti kombiniranja izvora financiranja s modelima nabave osobito je važna upravo za financiranja javnih investicijskih projekata u finansijskoj perspektivi Europske unije u razdoblju 2021. – 2027. kada će se veći naglasak staviti na dužničke, vlasničke i jamstvene finansijske instrumente, dok će se, istovremeno, intenzitet primjene bespovratnih grantova smanjiti. Različiti modeli financiranja mogu se primjenjivati kod različitih modela nabave. Primjer kombinacije modela financiranja i tradicionalnog modela nabave prikazan je na shemi 2:

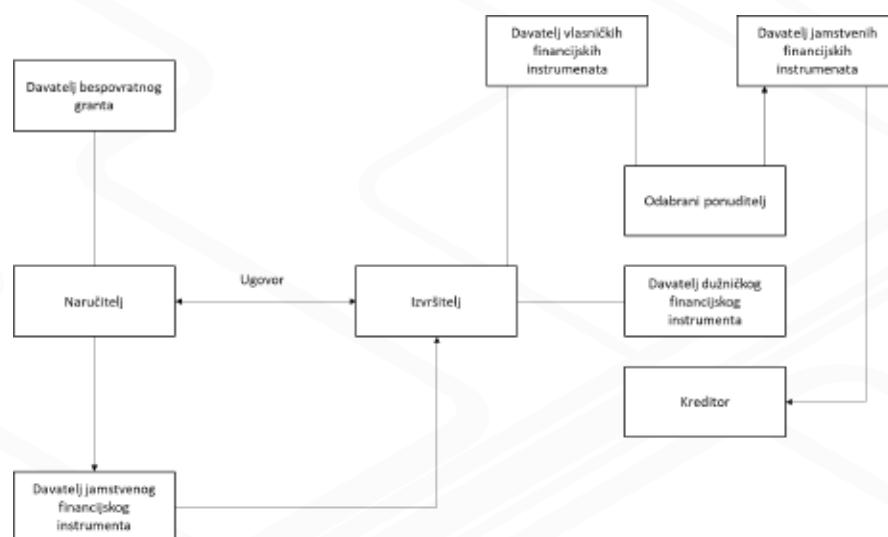
Shema 2: Model financiranja u slučaju primjene tradicionalnog modela nabave



Izvor: Autori

Kod primjene tradicionalnih modela nabave javnom naručitelju je na raspolaganju kombinacija komercijalnih dužničkih izvora financiranja, bespovratne kapitalne pomoći (granta) te jamstvenih finansijskih instrumenata kojeg davatelj finansijskog instrumenta daje, obično, komercijalnom kreditoru po nalogu javnog naručitelja. Kombinacija izvora financiranja kod primjene alternativnih modela nabave prikazana je na shemi 3:

Shema 3: Model financiranja u slučaju primjene alternativnih modela nabave



Izvor: Autori

Za razliku od kombiniranja tradicionalnog modela nabave s izvorima financiranja i sufinanciranja, kod primjene alternativnih modela nabave subjektima u projektu stoji na raspolaganju veća mogućnost kombiniranja. Naime, kod alternativnih modela nabave izvore financiranja, sufinanciranja i garancija mogu pribavljati i javni i privatni sudionik u projektu. Ovakva šira mogućnost pribavljanja izvora može doprinijeti postizanju veće vrijednosti za novac.

4.2.4. Projektno financiranje

Projektno financiranje je finansijska tehnika koja se uglavnom, u zadnji nekoliko dekada, koristi prilikom ulaganja u javnu infrastrukturu, i to osobito kada se primjenjuju modeli koncesija, prava građenja ili javno-privatnog partnerstva. Osnovna obilježja ove finansijske tehnike su:

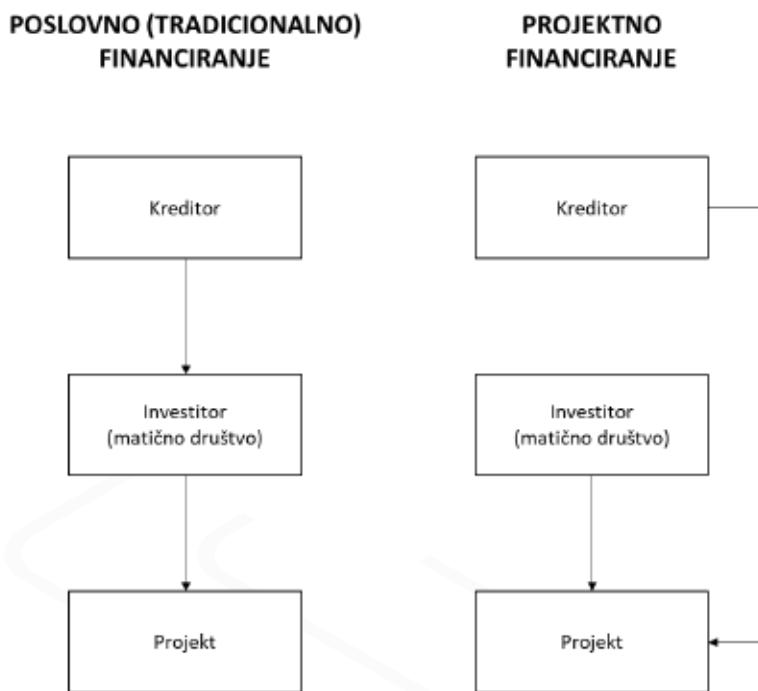
- Osnivanje nezavisne tvrtke s ograničenim rokom postojanja (DPN¹⁹);
- Radi se o neosiguranom financiranju ili djelomično osiguranom financiranju u odnosu na investitora (matično društvo);
- Transparentan i jednostavan novčani tok koji nastaje eksploatacijom jednoznačne aktive;
- Primjenjuje se kod složenih projekata, često kod projekata javne infrastrukture.

Projektno financiranje, kao neosigurano financiranje, jedna je mogućnost financiranja i stavlja se u usporedbu s, tzv. tradicionalnim financiranjem javnih komunalnih projekata. Za razliku od strukturnog i čistog poslovнog financiranja, projektno financiranje podrazumijeva, tzv. "sintetičku" bilancu stvorenu isključivo za organizaciju izgradnje i financiranja određenog (javnog) projekta. Dug iskazan u tako stvorenoj 'sintetičkoj' bilanci nije osiguran imovinom iskazanoj u bilanci matičnog društva (npr. Mobilisis d.o.o.), već je osiguran imovinom iskazanoj u izdvojenoj bilanci (npr. Mobilisis DPN d.o.o.) i novčanim tokom koji nastaje eksploatacijom, u ovom slučaju, parkirnih mjesta na cesti.

¹⁹ Društvo posebne namjene.

Razlike između poslovnog i projektnog financiranja prikazane su na shemi 4:

Shema 4: Razlike između projektnog i poslovnog (tradicionalnog) financiranja projekata



Izvor: Autori.

Evo nekoliko ključnih razlika projektnog i poslovnog financiranja javnih projekata, a koje bi mogle biti od značaja za arhitekturu poslovnog modela zasnovanog na isporuci usluge raspoloživosti kod negrađevinskih projekata:

Razlike u odnosu na evidentiranje duga u bilanci

Kod poslovnog financiranja dug je sastavni dio bilance matičnog društva (investitora). Projekt za koji se pribavlja dug kao dio ukupnih izvora financiranja također je iskazan u bilanci investitora. Kod projektnog financiranja dug se ne evidentira u bilanci investitora već u bilanci izdvojenog pravnog subjekta (DPN). Ovaj dug dio je ukupnih izvora financiranja projekta. Imovina projekta iskazana je u

aktivi izdvojenog pravnog subjekta (DPN-a). Budući da se ukupni izvori financiranja izdvojenog projekta sastoje od duga i kapitala, kapital je u DPN-u iskazan kao vlasnički izvor financiranja, a u aktivi bilance investitora (matičnog društva) evidentira se kao ulaganje u finansijsku imovinu.

Razlike u odnosu na novčani tok

Novčani tok koji nastaje iz redovitog poslovanja društva uglavnom je rezultat novčanih primitaka i izdataka koji nastaju na temelju eksploatacije brojnih projekata evidentiranih u cijelokupnoj aktivi društva. Novčani priljevi i odljevi, kao rezultat eksploatacije brojnih projekata evidentiraju se na jednom računu društva. Kod primjene projektnog financiranja, novčani tokovi iz konkretnog projekta (npr. "on-street" parkirni sustav) koji se financira tehnikom projektnog financiranja izdvajaju se iz bilance matičnog društva (npr. Mobilisisa d.o.o.) i evidentiraju na računu posebnog društva (DPN) koji se osniva s namjerom da ona bude vlasnik i nositelj investicije.

Razlike u odnosu na osiguranje duga (hipoteke)

Poslovno financiranje, financiranje društva, gotovo u cijelosti je osigurano; dijelom ili cijelom imovinom društva, odnosno, garancijom drugog društva ili garantnih institucija. Iznos i vrsta garancije ovise o odnosu kreditne sposobnosti društva, svote te ročnosti kredita. Projektno financiranje po definiciji je neosigurano ili djelomično osigurano financiranje kod kojega kreditori osiguranje povrata kredita uglavnom pronalaze u procjeni budućih novčanih tokova koji nastaju eksploatacijom aktive projekta te platežnom sposobnošću onoga kojemu se usluga (npr. raspoloživosti) isporučuje. Status neosiguranosti ovdje ne znači da kod primjene tehnike projektnog financiranja kreditor nema nikakva osiguranja. Naprotiv, kreditor je hipotekarno osiguran imovinom projekta, ali nema prava naknade novčanog deficit-a, temeljem kojeg je povrat kredita ugrožen, direktno od vlasnika projekta (sponzora, matičnog društva, npr. Mobilisisa d.o.o.). Status neosiguranosti znači, nadalje, da vlasnik ne jamči novčanim tokovima matičnog društva za uredan povrat kredita odobrenog projektnom društvu (DPN-u).

Razlike u odnosu na agencijske troškove

Pod agencijskim troškovima podrazumijevaju se troškovi koji nastaju ponajviše u odnosu između vlasnika i managera, a poradi asimetričnosti informacija o imovini društva i projektima koje imaju manageri u odnosu na vlasnike. Ovi su troškovi izraženi u slučaju kada se projekt financira konvencionalno - u okviru postojeće bilance društva. Upravo projektnim financiranjem, kada se projekt izdvaja iz bilance matičnog društva i organizira u sklopu DPN-a, eksploatacija i upravljanje projektom kao i njihovim novčanim tokovima, za vlasnike postaje transparentno i informativnije što rezultira smanjenjem agencijskih troškova.

Razlike u odnosu na strukturu duga i kapitala

Kod primjene tehničke projektnog financiranja stupanj korištenja finansijske poluge obično je veći je u odnosu na konvencionalno financiranje u okviru bilance matičnog društva. Iz prakse je vidljivo da udio duga u ukupnim izvorima financiranja DPN-a može biti i više od 90%. naravno i ovdje vrijedni praksa da je struktura izvora financiranja refleksija rizika projekta. Tako će kod projekata koji uslužu raspoloživosti prodaju javnom naručitelju udio vlastitih izvora financiranja biti najvjerojatnije manji u odnosu na projekt kod kojega se usluga (na primjer parkiranja) prodaje krajnjim korisnicima.

Razlike u odnosu na proceduru procjene kreditnog rizika

U procesu procjene kreditnog rizika kod konvencionalnog financiranja koristi se povijesna metoda analize, procjena vrijednosti kolaterala, procjena vrijednosti dionica na tržištu, stečajna vrijednost i slično. Kod primjene tehničke projektnog financiranja povijesna metoda nije važna (osim kod procjene sposobnosti matičnog društva) iz razloga što projekt ne postoji u trenutku kreditne analize. Ovdje je analiza usmjerena prema budućnosti pa se procjenjuje kvaliteta ugovora između subjekta u projektu, vjerojatnost novčanih tokova, vjerojatnost stečaja, analiza rizičnih točki na putu novca i slično.

4.3. Model isporuke usluge raspoloživosti sustava parkiranja na cesti

Na temelju iznesenoga u prethodnim dijelovima ovog poglavlja mogu se istaknuti slijedeće smjernice za utvrđivanje poslovnog modela, modela nabave te modela financiranja usluge parkiranja na cesti:

4.3.1. Obilježja poslovnog modela

Poslovni model koji bi se primjenjivao u projektu isporuke usluge parkiranja na cesti temelji se na pružanju usluge. Radi se o usluzi raspoloživosti kada je druga ugovorna strana javni naručitelj, odnosno, isporuci osnovne usluge (parkiranja) krajnjim korisnicima. Osnovna obilježja ovog poslovnog modela su:

- Isporučuje se usluga raspoloživosti ili osnovna javna usluga krajnjim korisnicima;
- Izvršitelj projektira i ugrađuje sustav registracije vremena parkiranja, naplate parkiranja te, eventualno, rezervacije parkirnog mjesta;
- Izvršitelj održava proizvedeni (dobavljen) sustav;
- Izvršitelj osigurava ukupne izvore financiranja za provedbu i održivost sustava u njegovom životnom vijeku ili ugovornom razdoblju;
- Investitor nastoji, gdje je to moguće, ostale partnere uključiti projektno – svi sudionici, osim naručitelja, naplaćuju se ugovorno iz naplaćene cijene usluge parkiranja;
- Izvršitelj preuzima pretežiti dio rizika projekta.

Dakle, radi se o bitno drugačijem poslovnom modelu u odnosu na model isporuke radova po narudžbi subjekata iz javnog i privatnog sektora. Ovdje valja napomenuti da sva obilježja koja se u ovoj studiji navode za ugovaranje s tijelima javne vlasti vrijede i za subjekte iz privatnog sektora s tom razlikom što ugovaranje s tijelima javnog sektora ima određene implikacije na statističku evidenciju javnog duga i zaduživanja reguliranu domaćim propisima i propisima Europske unije (Eurostat). Također, važno je istaknuti da ovaj model isporuke usluge raspoloživosti nije u

nikakvoj vezi s poslovnim modelom najma (zakupa) ili leasinga. Naime, važna distinkcija u odnosu na najam je (i) kod najma je najamnina stalna i ne ovisi o periodično (mjesečno) isporučenim standardima usluge, (ii) predmet najma je u pravnom i ekonomskom vlasništvu davatelja najma, a u slučaju prijenosa vlasništva na naručitelja ta se transakcija mora provesti po tržišnim cijenama na dan prijenosa koja na početku ugovora nije poznata dok kod usluge raspoloživosti pravni vlasnik može biti naručitelj, a ekonomski izvršitelj te se od početka projekta podrazumijeva da će imovina projekta bez naknade preći u vlasništvo naručitelja ili će ju izvršitelj o svom trošku ukloniti.

4.3.2. Obilježja modela nabave

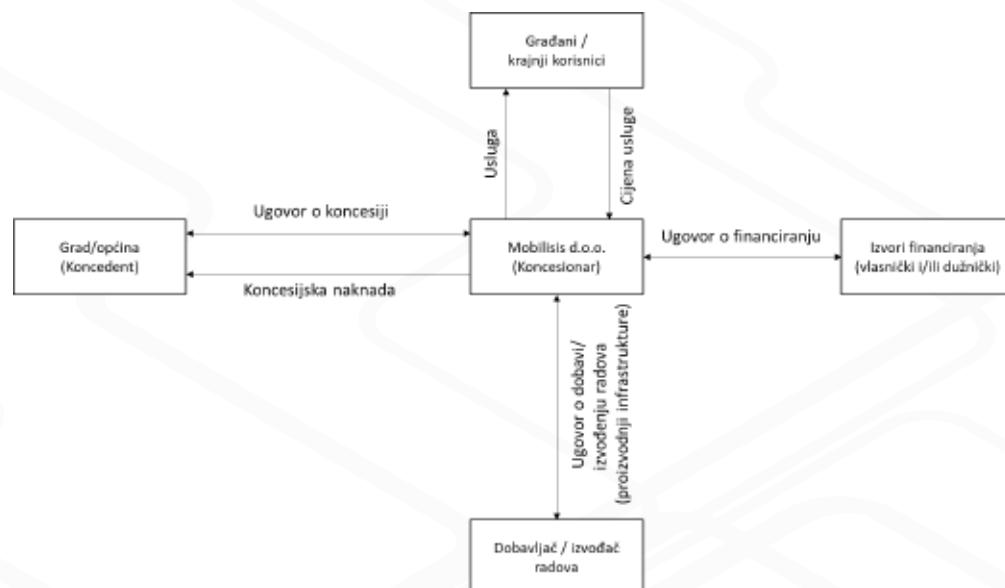
Sukladno postojećim propisima kojima se uređuje komunalno gospodarstvo, kao i povezanim propisima iz područja koncesija, moguća su tri modela ugovaranja. Prvi se odnosi na isporuku usluga parkiranja i s njom povezanih pratećih usluga rezervacije i navigacije u kojoj se Mobilisis d.o.o. pojavljuje u ulozi koncesionara određenog parkirnog prostora. Drugi model vezan je uz poslovni odnos s postojećim komunalnim društvom koje već isporučuje osnovne usluge parkiranja, ali poslovni odnos s Mobilisisom d.o.o. omogućuje komunalnom društvu isporuku dodatnih usluga navigacije i rezervacije parkirnih mesta. Treći model odnosi se na poslovni odnos s postojećim privatnim koncesionarom usluge parkiranja. Iako je u međunarodnoj praksi moguće susresti cijeli niz različitih fleksibilnih modela ugovaranja s različitim subjektima javnog i privatnog prava kada se radi o uslugama prometa u mirovanju, ovdje će se izdvojiti samo oni koji su relevantni za hrvatsko tržište određeno hrvatskim propisima. Iz toga proizlazi da će se i primjena različitih modela ugovaranja isporuke usluga koje omogućuje platforma *Premium Mobility Solutions* temeljiti na specifičnim zakonodavnim i institucionalnim okvirima zemalja u kojima će se nastojati konkretne usluge implementirati. Prezentirane opcije ugovaranja dijele se u dvije osnovne skupine: ugovaranje usluge u okviru vlastite bilance Mobilisia d.o.o. (opcije 1) te ugovaranje u okviru izdvojene bilance društva posebne namjene (opcije 2).

4.3.2.1. Isporuka usluge parkiranja u ulozi koncesionara parkirnog područja

U ovom se modelu Mobilisis d.o.o. pojavljuje u ulozi koncesionara parkirnog sustava na određenom parkirnom području. Model se temelji se na primjeni standardnog postupka odabira koncesionara sukladno propisima iz područja komunalnog gospodarstva i koncesija. U tom postupku javni naručitelj (grad, općina) objavljuje natječaj za odabir najpovoljnijeg koncesionara koji će krajnjim korisnicima isporučivati usluge vezane uz parkiranje. U natječajnoj dokumentaciji može unaprijed stajati obveza koncesionara isporučivati i usluge navigacije, rezervacije i slične, ali je moguća i forma u okviru koje se takve usluge definiraju kao dodatne kojima se u okviru kriterija ekonomski najpovoljnije ponude dodjeljuju dodatni bodovi. Koncesionar će biti u obvezi uspostaviti svu potrebnu infrastrukturu te upravljati prihodima i troškovima (koristima i rizicima) u ugovornom razdoblju²⁰.

Koncesionar može provedbu projekta organizirati u okviru svoje bilance na način kako je prikazano na shemi 5:

Shema 5: Organizacijska shema provedbe koncesije u okviru vlastite bilance - opcija A1



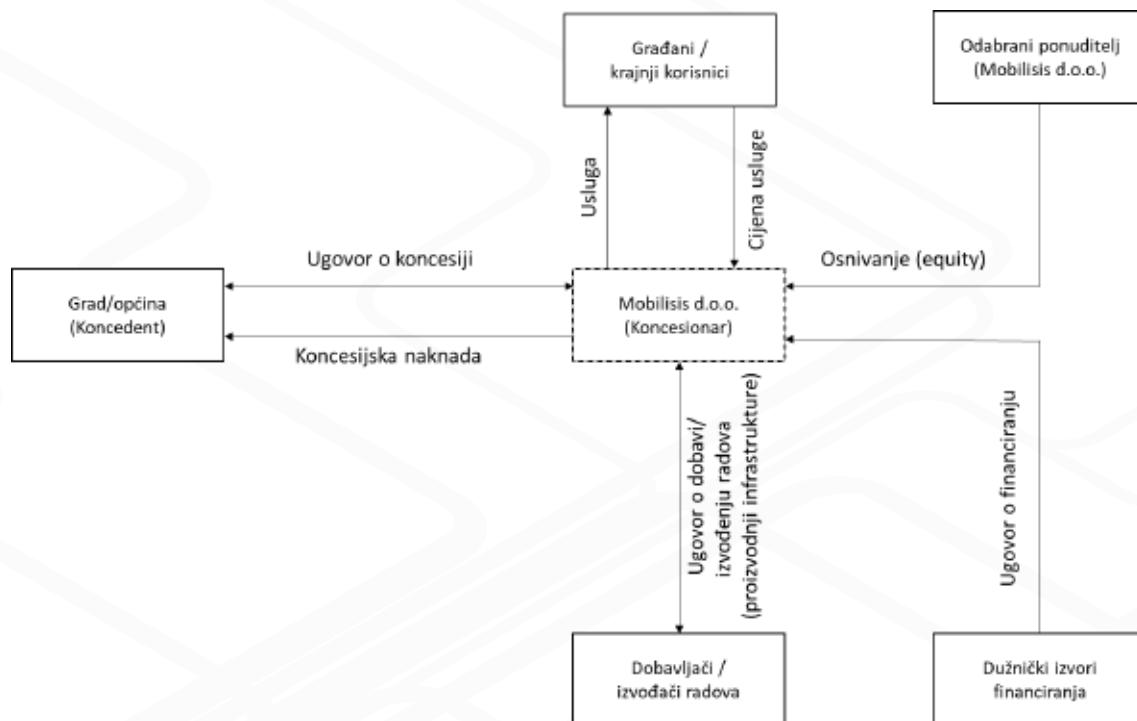
Izvor: Autori.

²⁰ Ovdje se pod troškovima razumije uvijek ukupni životni troškovi koji, prema normi HRN ISO 15 686:5-2009 sadrži kapitalnu vrijednost projekta, održavanje, zamjenu istrošenih materijala, financiranje, upravljanje, rizike, uklanjanje postrojenja ili gradevine na kraju životnog vijeka i brojne druge opisane normom.

Osnovno obilježje ove opcije A1 je da se Mobilisis d.o.o. pojavljuje kao zainteresirani gospodarski subjekt u postupku nabave najpovoljnijeg koncesionara i, ukoliko je izabran kao najpovoljniji ponuditelj, kao koncesionar – ugovorna strana. Ovakav model ima svoje prednosti koje se očituju uglavnom u percepcije jednostavnijeg ugovaranja i jednostavnijeg pribavljanja dužničkih izvora financiranja, ali i nedostatke. Nedostatci se očituju ponajviše u rizicima koje Mobilisis d.o.o. preuzima u slučaju nastupa finansijskih neprilika koncesije, tj. materijalizacije kontaminacijskog rizika. U tom slučaju deficitom projekta opterećen je i ukupni novčani tok Mobilisia d.o.o. čime se doprinosi i smanjenju tržišne vrijednosti Mobilisia d.o.o.

Da bi se Mobilisis d.o.o. i njegovi vlasnici zaštitali od kontaminacijskog rizika i potencijalnog smanjenja tržišne vrijednosti udjela, provedbu projekta moguće je organizirati posredstvom društva posebne namjene, tj. izdvajanja koncesije u posebno društvo koje se osniva isključivo u svrsi provedbe projekta temeljenog na koncesiji. Shema takve organizacije projekta (A2) prikazana je na shemi 6:

Shema 6: Organizacijska shema provedbe projekta koncesije u okviru izdvojene bilance - opcija A2



Izvor: Autori.

Mobilisis d.o.o. će se u postupku javne nabave najpovoljnijeg koncesionara pojaviti kao zainteresirani gospodarski subjekt, ali, ukoliko bude bio odabran kao najpovoljniji ponuditelj, u svrhu provedbe projekta osnovati posebno društvo s ograničenom odgovornošću koje će s koncedentom sklopiti ugovor o koncesiji i postati koncesionarom.

Radi se o primjeni tehnike projektnog financiranja, a osnovni razlozi takve organizacije provedbe projekta su slijedeći:

- **Zaštite vlasnika matičnog društva** od loših poslovnih odluka menadžmenta matičnog društva. Menadžment društva ima slobodu upravljanja ukupnom aktivom matičnog društva. Pogrešne poslovne odluke mogu ugroziti projekt relativno nižeg rizika i stabilnog novčanog toka projekta koji se ugovara s tijelima javnog prava. Ukoliko se taj projekt izdvoji u zasebnu pravnu osobu, sloboda menadžmenta u upravljanju novčanim tokom je ograničena.
- **Zaštita kreditora** od finansijskih neprilika matičnog društva. U slučaju finansijskih neprilika matičnog društva ugrožava se dio novčanog toka projekta koji je namijenjen za vraćanje kredita kojim se financirao projekt. Kada je novčani tok alociran u posebnu pravnu osobu kreditni rizik je manji.
- **Zaštita naručitelja** od pogrešnih poslovnih odluka matičnog društva. Naručitelj, ugovaranjem s izdvojenom pravnom osobom, štiti održivost projekta u slučaju finansijskih neprilika ili bankrota matičnog društva.
- **Zaštita likvidnosti izdvojenog projekta** od rizika nelikvidnosti matičnog društva. Ovo obilježje povezano je s prethodno opisanim. Naime, novčani tok projekta ne miješa se s novčanim tokom matičnog društva. Radi se o mitigaciji tzv. kontaminacijskog rizika.
- **Zaštita matičnog društva** od rizika podinvestiranosti. Radi se o riziku nemogućnosti pribavljanja dužničkih izvora financiranja zbog duga kojim se financira provedba infrastrukture u okviru izdvojenog projekta.

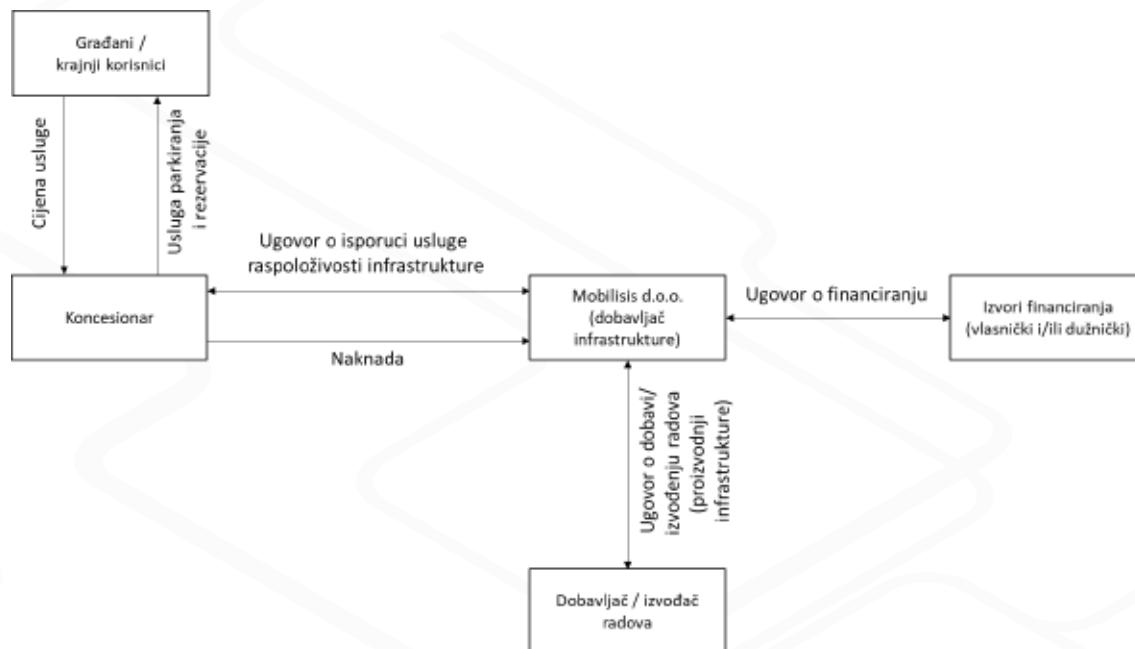
Iako je uobičajeno kod primjene tehnike projektnog financiranja osnivati jedan DPN za svaki poseban ugovor, moguće je, kada se radi o projektima relativno male

kapitalne vrijednosti, više projekta, ali sličnog tematskog područja, provesti i u okviru istog DPN-a.

4.3.2.2. Isporuka usluga rezervacije i navigacije postajećim koncesionarima

U gradovima i općinama u kojima već postoji koncesionar parkiranja, postojala bi mogućnost ugovaranja usluge dobave sustava za rezervaciju i navigaciju parkirnim mjestima. Takva usluga bi se mogla isporučiti direktno krajnjim korisnicima na temelju podkoncesije ili isporučiti postajećem koncesionaru uslugu raspoloživosti sustava rezervacije i navigacije parkirnih mjesta u kojem slučaju postajeći koncesionar isporučuje te usluge krajnjim korisnicima na temelju izmjene i dopune postajećeg ugovora o koncesiji. Organizacija takvog slučaja, opcija B1, prikazana je na shemi 7:

Shema 7: Organizacijska shema provedbe projekta ugovaranjem s postajećim koncesionarima - opcija B1



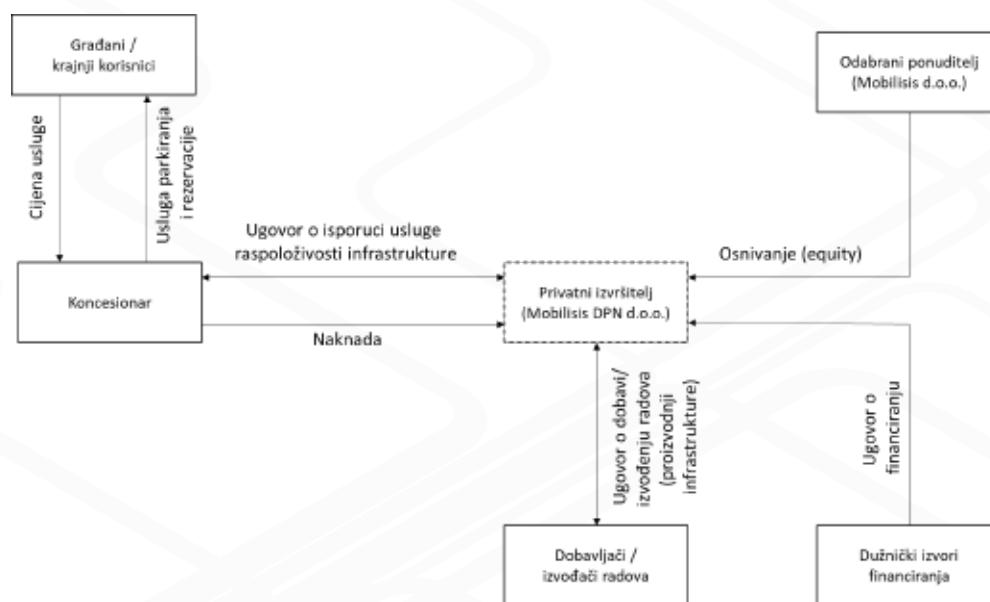
Izvor: Autori.

Da bi se projekt u okviru opcije B proveo na zakoniti način, tj. da bi se uz postajećeg koncesionara koji isporučuje osnovnu uslugu parkiranja krajnjim korisnicima isporučila i usluga navigacije i rezervacije, potrebno je ugovoriti potkoncesiju.

Međutim, da bi se potkoncesija mogla provesti, uz sve propisane uvjete, mogućnost potkoncesije i podugovaranja mora biti predviđena dokumentacijom o nabavi temeljem koje je prvotna koncesija dana. Također, u dokumentaciji o nabavi koja prethodi davanju prvotne koncesije mora biti naveden predmet koncesije - opis predmeta koncesije, tehničke specifikacije, izvođenje radova ili pružanja usluga, uvjete podugovaranja odnosno davanja potkoncesije itd. Sastavni dio dokumentacije o nabavi je i ugovor o koncesiji. Za sklapanje podugovora ili ugovora o potkoncesiji koncesionar je dužan dobiti pisani suglasnost davatelja koncesije, međutim, mogućnost sklapanja podugovora i ugovora o potkoncesiji davatelj koncesije mora predvidjeti u studiji opravdanosti davanja koncesije, dokumentaciji za nadmetanje, obavijesti o namjeri davanja koncesije te u ugovoru o koncesiji u okviru koje se može dati. U tom slučaju, ukoliko nisu zadovoljeni svi navedeni uvjeti, ugovaranje usluge s postojećim koncesionarom bilo bi protuzakonito.

Ukoliko su svi naprijed navedeni uvjeti zadovoljeni, Mobilisis d.o.o. s postojećim koncesionarom može stupiti u poslovni odnos posredstvom društva posebne namjene kako je to opisano na shemi 8:

Shema 8: Organizacijska shema provedbe projekta ugovaranjem s postojećim koncesionarima posredstvom društva posebne namjene - opcija B2



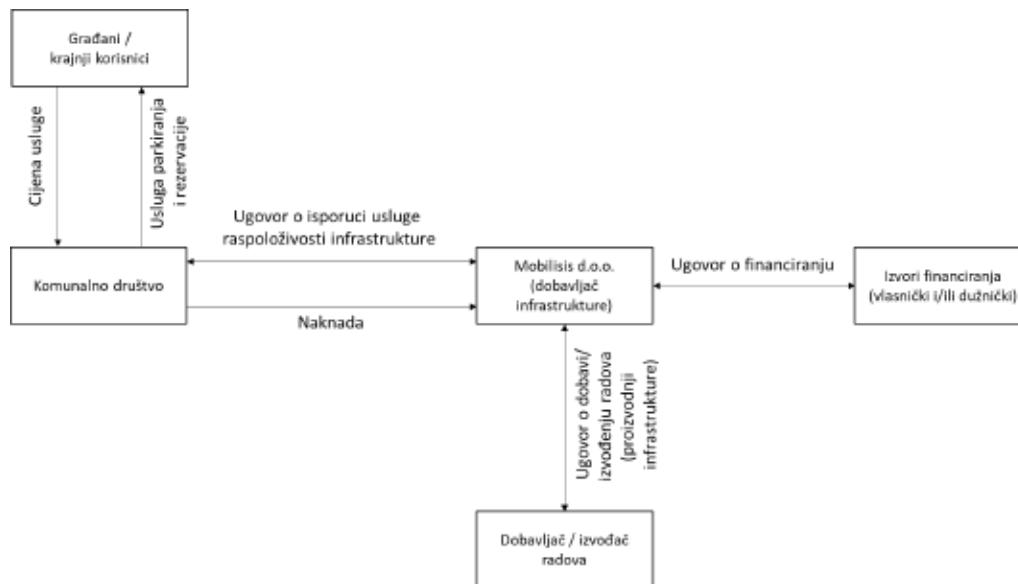
Izvor: Autori.

Kao i kod opcije A2, u okviru ove se opcije Mobilisis d.o.o. štiti od kontaminacijskog rizika, rizika smanjenja tržišne vrijednosti matičnog društva te rizika podinvestiranosti. Naime, ovdje je važan upravo zaštita od rizika podinvestiranosti. Radi se o tome da se nižući projekt za projektom, kontinuirano povećava vrijednost pribavljenog duga. Kada bi takav proces Mobilisis d.o.o. provodio u okviru svoje bilance (opcije A1 i B1) iznos duga koji se pribavlja za projekte rezervacije i navigacije došao do vrijednosti zbog kojeg se Mobilisis d.o.o. ne bi mogao dodatno zadužiti za neki drugi projekt neovisan o projektu navigacije i rezervacije. Zato se u okviru ove opcije zadužuje tzv. projektno društvo Mobilisis DPN d.o.o. čime se smanjuje rizik podinvestiranosti matičnog društva Mobilisis d.o.o.

4.3.2.3. Isporuka usluga rezervacije i navigacije komunalnom društvu

Poslovni odnos s komunalnim društvima kojima je njihov vlasnik, grad ili općina, povjerio obavljanje komunalnih usluga parkiranja, morao bi se uskladiti s odlukama vlasnika komunalnog društva. U okviru ovog modela ugovaranja, barem tako proizlazi iz propisa, ne bi bilo moguće usluge rezervacije i navigacije do parkirnog mjesto naplaćivati direktno od krajnjih korisnika već bi te dodatne usluge trebale biti usluge koje isporučuje komunalno društvo, a Mobilisis d.o.o. omogućava komunalnom društvu uvjete za isporuku kao dobavljač. Kao i u prethodnim modelima i ovdje je provedbu projekta moguće organizirati u okviru bilance Mobilisia d.o.o. (C1, shema 9) i u okviru bilance izdvojenog društva (C2, shema 10).

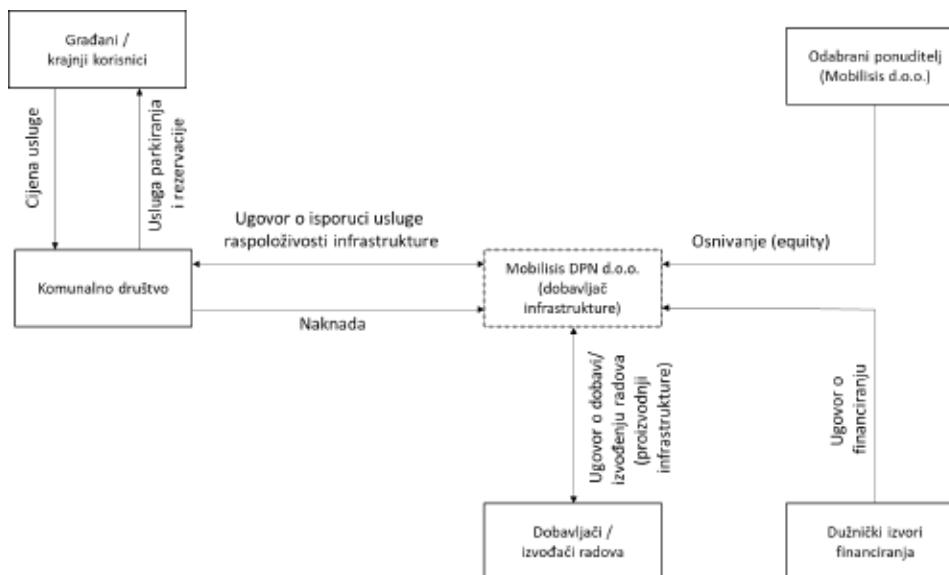
Shema 9: Organizacijska shema provedbe projekta u poslovnom odnosu s komunalnim društvom – opcija C1



Izvor: Autori

U okviru ove opcije C1 Mobilisis d.o.o. se pojavljuje kao dobavljač usluge raspoloživosti sustava za navigaciju i rezervaciju parkirnih mesta dok komunalno društvo isporučuje te iste usluge krajnjim korisnicima. Usluge su cijenom i načinom isporuke istaknute u pravilniku komunalnog društva o uslugama koje isporučuje odobrene od vlasnika društva. Ukoliko se projekt isporučuje u okviru izdvojene bilance, organizacijska shema bit će kao što je prikazana na shemi 10:

Shema 10: Organizacijska shema provedbe projekta u poslovnom odnosu s komunalnim društvom u okviru izdvojene bilance – opcija C2



Izvor: Autori.

Dakle i u slučaju C1 i u slučaju C2, kada se vanjske usluge raspoloživosti sustava navigacije i rezervacije ugovaraju s komunalnim društvom, prihode od tih usluga će uvijek naplaćivati komunalno društvo. Ovdje ostaje pitanje kako ugovarati naplatu usluge raspoloživosti od komunalnog društva. Prva opcija je naplata fiksног mјeseчног iznosa dovoljnog da se njihovim zbrojem u ugovornom razdoblju namire ukupni životni troškovi sustava. Druga je mogućnost naplaćivati varijabilni iznos koji je u direktnoj vezi s stvarnom naplatom usluga komunalnog društva od krajnjih korisnika. Treća je mogućnost kombinacija prva dva. Međutim, važno je istaknuti da bi se drugom mogućnošću mogao dovesti u pitanje smisao i svrha komunalnog društva iz razloga što bi se na takav način projekt mogao izložiti riziku tzv. fingiranja komunalnog društva u okviru kojega društvo nije ona pravna osoba koja isporučuje usluge već samo medij posredstvom kojega Mobilisis d.o.o. u naravi isporučuje usluge, a to bi bilo protivno i propisima, ali, najvjerojatnije, i odlukama tijela gradova ili općina.

4.4.3. Obilježja modela financiranja (i sufinanciranja)

Model financiranja projekta opisanog u prethodnom pod-poglavlju obično je kombinacija identificiranih i kvantificiranih rizika projekta s raspoloživim instrumentima na tržištu. Iako se za konačnu strukturu izvora financiranja konkretnog projekta kaže da se radi o konkretnom modelu financiranja, valja skrenuti pozornost da, općenito, postoje dva glavna modela financiranja:

- financiranje u sklopu vlastite bilance i
- financiranje u sklopu izdvojene bilance (projektno financiranje).

Ostale kombinacije predstavljaju specifične finansijske strukture koje proizlaze iz percepcije rizika projekta i raspoloživih instrumenata. Pod financiranjem²¹ se razumije pribava izvora financiranja za koje postoji obveza vraćanja glavnice uvećane za kamate i naknade dok se pod sufinanciranjem²² razumije pribava izvora za koje ne postoji obveza vraćanja davatelju. Izvori financiranja mogu biti pribavljeni od komercijalnih davatelja, ali i u formi finansijskih instrumenata s povoljnijim parametrima poput finansijskih instrumenata Europske unije.

4.4.3.1. Financiranje projekta u sklopu vlastite bilance

Osnovno obilježje financiranja projekta u sklopu vlastite bilance je da za obveze prema izvorima financiranja primatelj financiranja jamči cjelokupnom svojom aktivom. Davatelj izvora financiranja procjenjuje kreditni rizik na temelju podataka o ukupnom poslovanju primatelja financiranja uključujući i obilježja konkretnog projekta zbog kojega se izvori financiranja prikupljaju. Izvori financiranja mogu biti vlastiti i tudi te vlasnički i dužnički. Moguća struktura izvora financiranja u slučaju financiranja projekta parkiranja na cesti prikazana je na shemi 11:

²¹ Eng. Financing.

²² Eng. Funding i u pojedinim slučajevima Granting.

Shema 11: Moguća struktura izvora financiranja u sklopu vlastite bilance – opcija F1

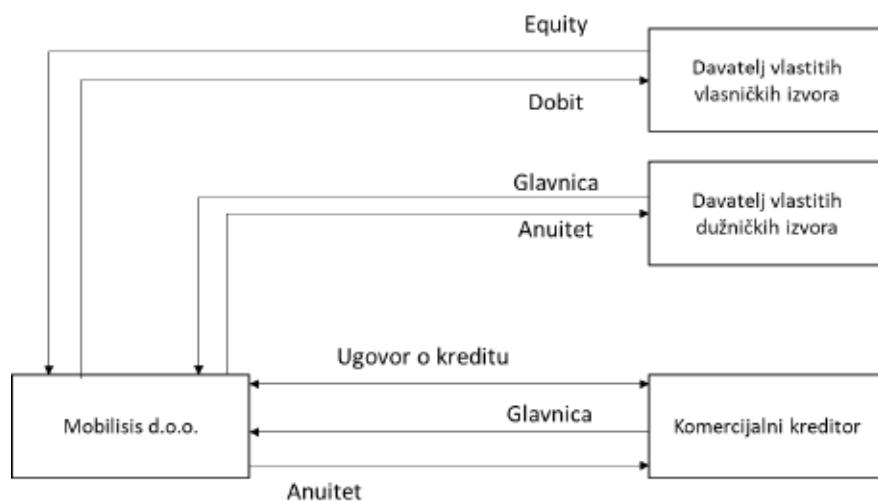


Izvor: Autori.

Ovaj model predstavlja najjednostavniju opciju financiranja i, prema podatcima iz prakse primjene alternativnih modela nabave u javnom sektoru, konkretno EPC ili ESCO modela, najčešću. Radi se o pribavljanju duga za potrebe financiranja kapitalne vrijednosti projekta u okviru kojega investitor sklapa ugovor o kreditu s komercijalnim kreditorom. Prednost ovakve opcije je jednostavnost strukture i jednostavnija procjena kreditnog rizika (kod bonitetnih investitora) budući da investitor za povrat kredita jamči cjelokupnom svojom imovinom. Nedostatak ove opcije je što se sa svakim novim projektom povećava rizik podinvestiranosti uslijed čega kreditor prestaje biti zainteresiran za daljnje kreditiranje. Ovaj rizik materijalizirao se u brojnim slučajevima primjene EPC modela energetske obnove u Europi pa se sada pronalazi rješenje za svojevrsno "razduživanje" investitora kako bi mogli nastaviti s akvizicijama novih projekata energetske obnove.

Druga mogućnost financiranja u okviru vlastite bilance je kombinacija u pribavljanju vlastitih i tudihih izvora financiranja. Struktura te opcije prikazana je na shemi 12:

Shema 12: Moguća struktura izvora financiranja u sklopu vlastite bilance – opcija F2



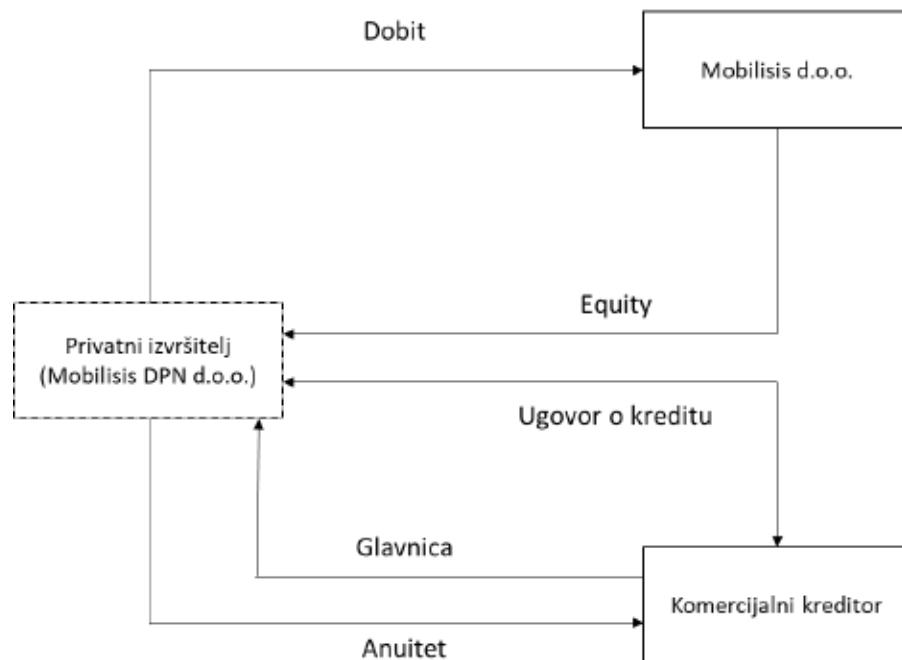
Izvor: Autori.

Povećanjem rizika podinvestiranosti, bez obzira na bonitet kupca usluga, investitor će biti u poziciji pribaviti vlastite izvore financiranja koji mogu biti vlasnički (*equity*, dokapitalizacija) i dužnički (zajmovi). I kod ove opcije obveze prema izvorima financiranja jamče se cijelokupnom aktivom s time da je u podmirivanju obveza najstariji komercijalni kreditor (koji obično na raspolaganje stavlja veći dio ukupnih izvora financiranja, potom podređeni dužnički izvori i na kraju, kao najmlađi izvor, *equity* koji se namiruje iz ostvarene dobiti).

4.4.3.2. Financiranje projekta u sklopu izdvojene bilance

S obzirom na pretežite nedostatke financiranja u sklopu vlastite bilance u odnosu na prednosti, u praksi financiranja projekata, osobito kada se radi o projektima u suradnji s javnim sektorom, svi *stakeholderi* skloni su projekt izdvojiti iz bilance matičnog društva i potom financirati izdvojeno društvo. Takva opcija prikazana je na shemi 13:

Shema 13: Moguća struktura izvora financiranja u sklopu izdvojene bilance – opcija F3

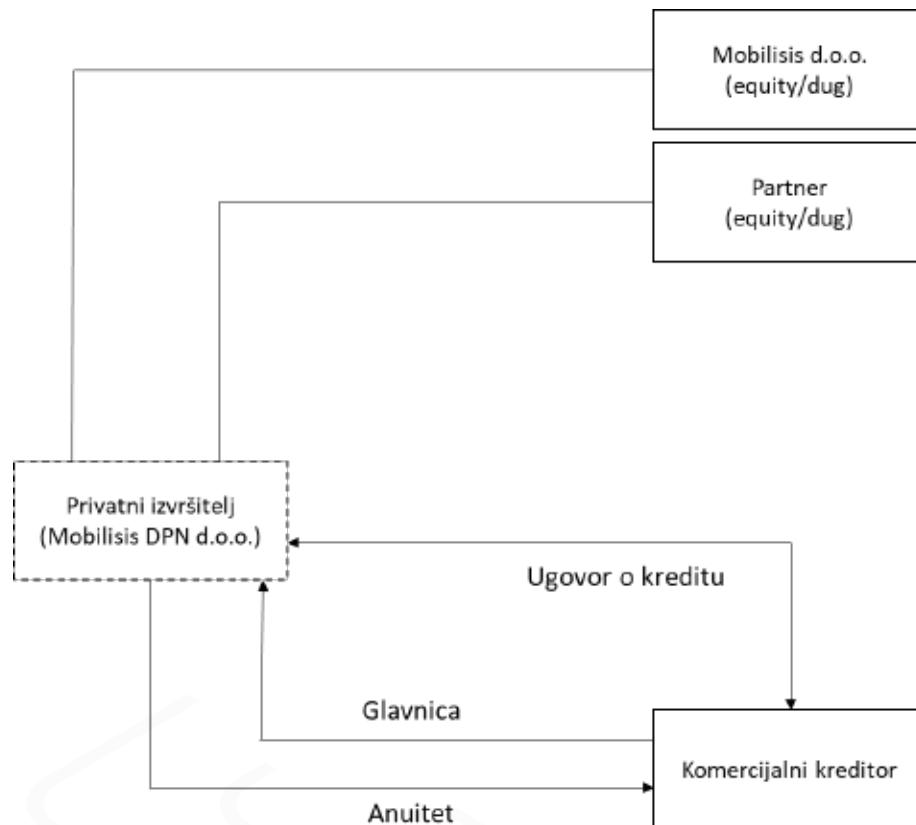


Izvor: Autori.

Kod ove opcije odabrani ponuditelj osniva izdvojeno poduzeće. To poduzeće sklapa ugovore s izvorima financiranja. Odabrani ponuditelj izdvojeno poduzeće osniva vlasničkim izvorima (*equity*, upisani kapital). Drugi izvor financiranja u pravilu se pribavlja od komercijalnih kreditora s najvećim udjelom u ukupnim izvorima financiranja.

Često se puta u praksi kao odabrani ponuditelj pojavljuje konzorcij društava koji sudjeluju u pribavi vlastitih izvora financiranja. U takvom slučaju, to je uobičajeno u praksi, u strukturi vlastitih izvora veći se dio odnosi na dužničke vlastite izvore dok je vlasnički vlastiti izvor financiranja manji. Razlog većeg udjela duga u ukupnim vlastitim izvorima je porezni zaklon što ga stvara kamata na dug. Takva opcija prikazana je na shemi 14:

Shema 14: Moguća struktura izvora financiranja u sklopu izdvojene bilance – opcija F4



Izvor: Autori.

Ukoliko se s Mobilisisom d.o.o. u konzorciju pojavi kakav partner koji će sudjelovati u provedbi projekta, uobičajeno je da se partneri dogovore o kontribuciji vlasničkih i dužničkih vlastitih izvora financiranja.

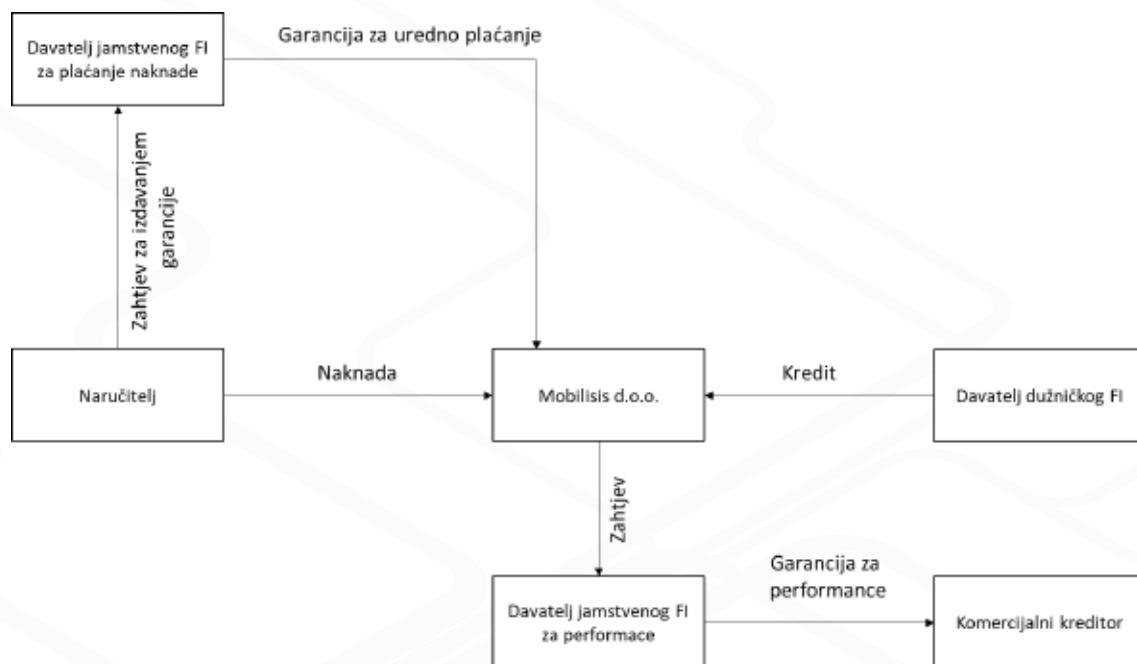
4.4.3.3. Kombiniranje komercijalnih izvora financiranja sa sufinanciranjem i finansijskim instrumentima

Kada se radi o negrađevinskim projektima koji su temeljeni na primjeni suvremenih digitalnih informacijskih i komunikacijskih tehnologija, u VFO 21.-27. značajna će se pozornost posvetiti mogućnostima primjene finansijskih instrumenata Europske unije. Prilika je to da se dio rizika projekta, osobito onih kojima nisu skloni komercijalni kreditori od kojih se očekuje veći dio ukupnih izvora financiranja, prenese na fondove Europske unije doprinoseći tako povećanju bankabilnosti projekta. Iako je u Hrvatskoj praksa kombiniranja grantova i finansijskih

instrumenata s alternativnim modelima nabave skromna unatoč propisima koji ne ograničavaju takve mogućnosti kao i propisima Europske unije koje, pak, potiču takve kombinacije, očekuje se da će se u novoj finansijskoj perspektivi snažnije omogućiti primjena upravo kod projekata koji se ne temelje na fizičkoj izgradnji građevina i onih koji oskudijevaju sa sekundarnim instrumentima osiguranja. Naravno, da bi se to i dogodilo, potrebno je takve mogućnosti i programirati. Početak programiranja očekuje se sredinom drugog kvartala tekuće godine. Sljедом navedenog, u ovom dijelu studije daju se prijedlozi i mogućnosti primjene različitih kombinacija finansijskih instrumenata s komercijalnim izvorima financiranja upravo u slučajevima negrađevinskih, dominantno tehnoloških projekata u koje spada i projekt suvremenog sustava parkiranja na cesti.

Finansijske instrumente moguće je koristiti u oba generalna modela financiranja: u okviru vlastite bilance i u okviru izdvojene bilance. Primjer kombiniranja finansijskih instrumenata s modelom isporuke usluge prikazan je na shemi 15:

Shema 15: Moguća struktura kombiniranja grantova i finansijskih instrumenata s komercijalnim izvorima u okviru vlastite bilance – opcija KF1

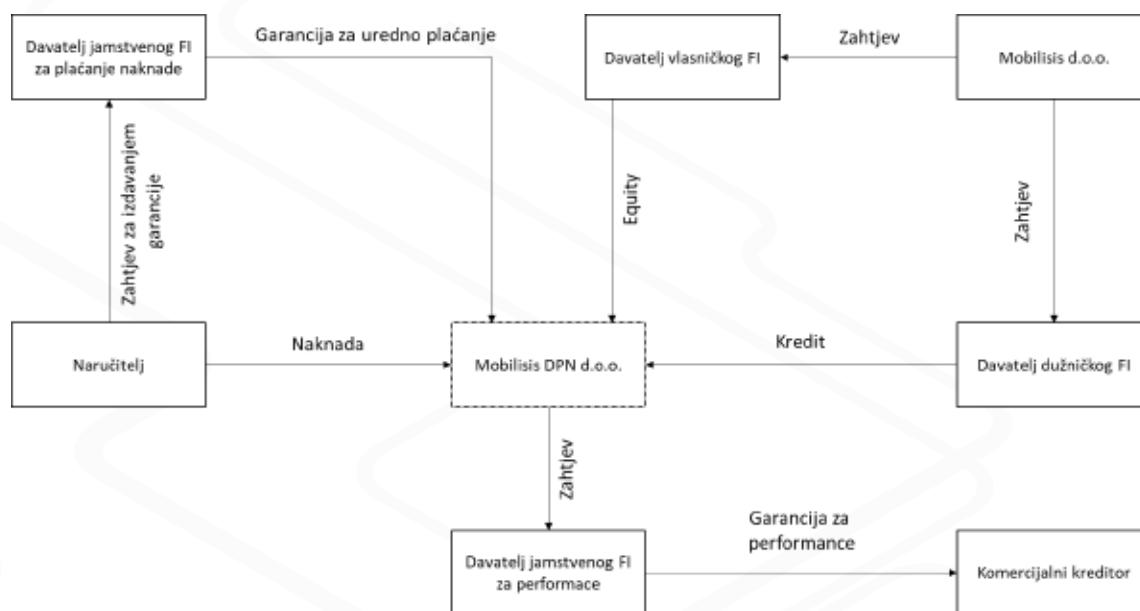


Izvor: Autori.

Na organizacijskoj shemi je prikazana mogućnosti primjene dvije vrste jamstvenih finansijskih instrumenata i jedan dužnički. Radi se o jamstvenim instrumentima od kojih je namjena jednog preuzimanje rizika plaćanja naknade ukoliko je ne plati naručitelj, a drugog preuzimanje rizika neispunjena ili djelomičnog ispunjenja ugovorenog standarda. Zahtjev za garanciju plaćanja podnosi naručitelj u korist izvršitelje, u ovom slučaju matično društvo dok zahtjev za ispunjenje ugovorenih standarda (performanci) podnosi izvršitelj, a u korist kreditor (izvora financiranja). Iako na shemi nije posebno naznačeno, zahtjev za dužničkim finansijskim instrumentom (kredit) podnosi izvršitelj kao korisnik kredita.

Finansijski se instrumenti, s još većom mogućnosti, mogu primjenjivati i u slučajevima kada se projekt izdvaja u društvo posebne namjene (DPN). Organizacijska shema takve kombinacije prikazana je na shemi 16:

Shema 16: Moguća struktura kombiniranja grantova i finansijskih instrumenata s komercijalnim izvorima u okviru izdvojene bilance – opcija KF2



Izvor: Autori.

Tumačenje je slično prethodnoj opciji FK1 s tom razlikom što zahtjev za izdavanje garancija podnosi društvo posebne namjene (DPN) i izdaje u korist komercijalnog kreditora. Vlasničkim finansijskim instrumentom (*equity*) dokapitalizira se DPN kojeg je osnovalo matično društvo, a zahtjev podnosi matično društvo. Također, u

ovom slučaju matično društvo podnosi i zahtjev za izdavanjem dužničkog finansijskog instrumenta, a davatelj takvog kredita s povoljnom kamatnom stopom i/ili dužim razdobljem otplate sklapa ugovor s društvom posebne namjene.

U pogledu sufinanciranja negrađevinskih projekata valja skrenuti pozornost na dvije mogućnosti ukoliko nadležno javno tijelo za programiranje takvih mogućnosti odluči da će se i takvi projekti sufinancirati u VFO 21.-27. Prva mogućnost je da javni naručitelj objavi iznos granta koji se isplaćuje u cijelosti po stavljanju postrojenja u uporabu. U tom slučaju zainteresirani subjekti svoje ponude podnose u tzv. "neto iznosu". To znači da je u ponudenu naknadu za uslugu raspoloživosti (ili cijenu osnovne javne usluge koja se isporučuje krajnjim korisnicima) uračunat iznos granta koji će se jednokratno isplatiti izvršitelju. Druga mogućnost je da zainteresirani poslovni subjekti svoje ponude podnose u tzv. "bruto iznosu" što znači da u ponudi iskazuju ekonomsku (tržišnu) vrijednost naknade. Isplata granta u ovom slučaju može biti: (i) jednokratna odmah po stavljanju postrojenja u uporabu i smanjenje naknade po unaprijed utvrđenom mehanizmu i (ii) na poseban račun sa kojeg se periodično (obično mjesečno) "zahvaća" proporcionalan dio za umanjenje konačnog plaćanja naknade prema izvršitelju. Oba slučaja imaju svoje prednosti i nedostatke koji su prvenstveno predmetom odluke javnog izvršitelja. Cilj je da bilo koji način isplate neutralno djeluje na izvršitelja²³.

²³ <http://investcroatia.gov.hr/wp-content/uploads/2017/07/Priru%C4%8Dnik-11-v.2-Kombiniranje-modela-javno-privatnog-partnerstva-i-fondova-EU.pdf>

5. STATISTIČKI TRETMAN

Različiti modeli udruživanja iz kojih proizlaze različite vrste i strukture ugovora mogu imati različite učinke na evidenciju zaduživanja javnih naručitelja i javni dug Republike Hrvatske. U ovom poglavlju definirat će se svrha ocjene statističkog tretmana i istaknuti principi i kriteriji koji su ključni za konačnu alokaciju projekta u odnosu na zaduživanje i javni dug.

Pod pojmom statističkog tretmana razumije se evidencija obveza (posredno imovine) pojedinog projekta (ugovora, organizacije) u odnosu na javni dug. U tom smislu, u okviru statističkog tretmana ne ocjenjuje se radi li se u konkretnom projektu o zaduženju javnog (lokalnog) naručitelja već isključivo o tome kako će se evidentirati obveze projekta u odnosu na javni dug (Republike Hrvatske). Pitanje zaduživanja uređuje se domaćim propisima kojima se uređuje područje proračuna. U svrhu utvrđivanja hoće li se obveze projekta evidentirati u javnom dugu Republike Hrvatska ili izvan njega (u bilanci privatnog poduzetnika) Europska komisija je putem Eurostata definirala pravila za statističku evidenciju. Pravila ima pregršt i odnose se na različite modele udruživanja u svrhu nabave konkretnog javnog projekta pa se tako mogu izdvojiti pravila za koncesije, javno-privatno partnerstvo, energetsku uslugu (ESCO, EPC), *sale and leaseback*, *leasing* i slično. Budući da je cilj primjene pravila stvaranje makroekonomske statistike država članica, svrha statističkog tretmana je identifikacija ekonomske realnosti transakcija, a nije toliko usmjerena na pravno vlasništvo.

5.1. Ključna pitanja statističkog tretmana

Prvo ključno pitanje za provedbu postupka ocjene statističkog tretmana je: **Tko je ekonomski vlasnik imovine projekta?** Pod ekonomskim vlasnikom razumije se osoba koja je preuzeila pretežiti dio rizika i koristi od eksploatacije projekta neovisno o pravnom vlasništvu pod kojim se razumije stvarno vlasništvo nad imovinom obično evidentiranu u zemljšnjim knjigama. Ukoliko nije jasno moguće utvrditi tko je ekonomski vlasnik imovine projekta, postavlja se jednako važno

pitanje: **Tko ima kontrolu nad upravljanjem imovinom?** Ovdje se posebno misli na kontrolu odlučivanje o standardima usluga i njihovoj isporuci.

5.2. Zakonski okvir za ocjenu statističkog tretmana

Temeljni propis za ocjenu statističkog tretmana je dokument Eurostata "European System of Account – 2010" (ESA10) koji je nastao na temelju Sporazuma o funkcioniranju Europske unije (Europska unija, 2016), članka 126 (bivši članak 104) i koji se odnosi na procedure prekomjernog deficit-a. U svrhu dodatnih pojašnjenja odredbi iz ESA10 2014. godine Komisija je putem Eurostata izdala prvi priručnik u 2012. godini, a sada je na snazi onaj iz 2019. godine. Cilj ovog priručnika je pomoći subjektima država članica u ispravnoj procjeni statističkog tretmana, tj. ispravne primjene i tumačenja ESA10.

Razvoj kriterija za ocjenu statističkog tretmana usmjerio se k detaljnim razradama kriterija za pojedine vrste ugovora (modela udruživanja ili nabave javnih projekata) poput javno-privatnog partnerstva (EPEC, Eurostat, 2016) ili energetske usluge (EPEC, Eurostat, 2018) u okviru kojih se dodatno razrađuju kriteriji za ocjenu statističkog tretmana ugovora s obzirom na dijelove ugovora i/ili način preuzimanja rizika projekta od strane ugovornih strana.

U pogledu najvažnijih kriterija pomoću kojih će se odrediti moguća alokacija obveza (imovine) projekta parkirne infrastrukture u odnosu na javni dug s obzirom na različite modele udruživanja partnera ili nabave nove javne infrastrukture važno je primarno ustvrditi sljedeće:

1. U kojem su sektoru klasificirani subjekti?
2. Je li pravna formacija tržišni proizvođač?
3. Koji od subjekata ima odlučujući utjecaj na upravljanje?
4. Koji je odnos subjekata u upisanom kapitalu?
5. Kome se prodaju proizvedene usluge?

Za sektorsku klasifikaciju, tj. za procjenu evidencije obveza projekta u odnosu na javni dug, najznačajnija je procjena kontrole javnog subjekta (ESA10 – 20.309; MGDD 1.2.3.1.28). Odnosi se na pravo javnog partnera na imenovanja, veta ili opoziva većine službenika, upravnog tijela. Prava na imenovanje, opoziv, odobravanje ili veto dovoljna su da se zaključi kako javno tijelo ima kontrolu nad odlučivanjem. Nadalje, ukoliko se odluke vlasnika donose na temelju principa "jedan glas – jedan udjel" tada je presudan udjel javnog suvlasnika u kapitalu, a ako se odluke donose neproporcionalno udjelima u vlasništvu, tada treba procijeniti ukupan utjecaj na odlučivanje. Za određivanje kontrole nad odlučivanjem važno je i tzv. pravo "zlatne dionice" ili "zlatnog udjela". U odlučivanju o pojedinim stvarima subjektima javnog sektora daju posebna prava radi zaštite njihovih (javnih)interesa. Takva prava mogu biti trajna ili vremenski ograničena. Postojanje takvih dionica samo po sebi nije pokazatelj kontrole, već ga treba pažljivo analizirati, posebno u okolnostima u kojima se mogu koristiti ovlasti. Ako ovlasti koje proizlaze iz ovog prava utječu na trenutnu poslovnu politiku entiteta, utjecat će na odluku o klasifikaciji. U suprotnom, nemaju utjecaja na klasifikaciju, no, imat će utjecaja (na reklasifikaciju) u trenutku kada se budu iskoristila. Na kriterij kontrole nad odlučivanjem utječe i postojanje opcije otkupa dionica kojom javni subjekt dobiva pravo otkupa određene količine i svih udjela drugih suvlasnika po svojoj diskrecijskoj odluci. U tom slučaju potrebno je ocijeniti ima li aktivacija te opcije utjecaja na poslovne politike društva. U slučajevima kada se javne usluge pretežito prodaju javnom subjektu ili nekolicini javnih subjekata, takva situacija predstavlja oblik kontrole javnog sektora. Također, kontrola javnog sektora može se iskazivati i kroz uvjete koje javni subjekt može postavljati privatnom u slučaju potrebe za zaduživanjem. Prisustvo kontrole iskazuje se i u slučajevima kada javni sektor svojom regulacijom ili odredbama u ugovoru kojim se regulira odnos javnog i privatnog subjekta može utjecati na određivanje cijena isporučenih javnih usluga, isplatom dobitka, uvjetovanja u pribavljanju novih izvora financiranja te izmjena osnivačkih akata.

Specifična procjena utjecaja na odlučivanje odnosi se na društva posebne namjene koja se osnivaju sa svrhom organizacije isporuke određene javne usluge i koja, u pravili, nemaju zaposlenih radnika osim, eventualno, uprave (ESA10,

20.316). Da bi se eliminiralo prisustvo kontrole na odlučivanje u poslovanju DPN-a (ESA10 – 20316), DPN mora poslovati kao samostalni i neovisni poslovni sustav. U tom smislu fokus procjene neovisnosti usmjeren je na slijedeće: menadžment mora biti u mogućnosti samostalno, nezavisno o javnom subjektu, donositi poslovne odluke, preuzeti rizici poslovanja moraju biti povezani samo sa imovinom kojom upravljuju i obvezama koje poslovanjem preuzimaju.

Slijedeće važno obilježje strukture koja se evidentira izvan bilanci subjekata javnog sektora je pitanje radi li se o tržišnom ili netržišnom proizvođaču²⁴. Prvi kriterij ovog obilježja su tzv. ekonomski značajne cijene. Radi se, u naravi, o tržišnim cijenama po kojima dobavljači dobavljaju sirovine (inpute) i kupci kupuju isporučene usluge. Suprotno tome, cijene nisu ekonomski značajne ako imaju mali ili nikakav utjecaj na odluku dobavljača o prodaji inputa ili kupca da kupi uslugu. Drugim riječima, ekonomski neznačajne cijene nemaju utjecaja na količinu ponude i potražnje. Tržišni proizvođači u javnom sektoru nabavljaju inpute i prodaju usluge po tržišnim cijenama. Da bi se trgovačko društvo odredilo kao korporacija koja je tržišni proizvođač potrebno je zadovoljiti slijedeće kriterije:

- Društvo ne isporučuje isključivo dodatne javne usluge kupcu iz javnog sektora;
- Kupac usluga nije isključivo subjekt javnog sektora;
- Subjekt iz javnog sektora nije jedini dobavljač inputa;
- Pretežiti dio (> 50%) prihoda od prodaje usluga ostvaruje se na tržištu;
- Posluje se po tržišnim cijenama te
- Poslovi se akviziraju u konkurenciji s društvima iz privatnog sektora.

Klasifikacija subjekata koji se temelje na modelima povezivanja samostalnih subjekata kao što su ugovorno javno-privatno partnerstvo, koncesija ili koncesija s obilježjem javno-privatnog partnerstva regulirana je posebno. Ovdje treba skrenuti pozornost na sličnosti, razlike i specifičnosti koncesije i koncesije s obilježjem javno-privatnog partnerstva u odnosu na Eurostatovo tumačenje. Naime, Eurostat

²⁴ Eng. Market or Non-Market Producer.

prepoznaće dva modela ugovaranja između javnog tijela i privatnog poduzetništva: jedan je obilježen prihodima privatnog poduzetnika koje naplaćuje pretežito od krajnjih korisnika (koncesije i koncesije s obilježjem javno-privatnog partnerstva) i prihodima poduzetnika koje naplaćuje pretežito iz proračuna javnog tijela (javno-privatno partnerstvo).

Temeljna pretpostavka za ocjenu statističkog tretmana modela u kojima se osobe samostalno povezuju ugovorom (ugovor o javno-privatnom partnerstvu, ugovor o koncesiji) je osnivanje društva posebne namjene koje će iz pribavljenih vlasničkih i dužničkih izvora financiranja izgraditi novu parkirnu infrastrukturu na cesti i njome upravljati. U tim slučajevima primjenjuju se pravila za ocjenu statističkog tretmana JPP projekata (EPEC, Eurostat, 2016) te pravila za koncesije (MGDD, 2019).

5.3. Obilježja statističkog tretmana negrađevinskog projekta parkiranja na cesti isporučenog kao usluga

Kao što je naprijed u pod-poglavlju o općim obilježjima statističkog tretmana istaknuto, ocjena statističkog tretmana provodi se uvijek za konkretni projekt, točnije, nad konkretnim ugovorom. Razlog takvom pristupu i stavu Eurostata je taj što se konkretnim ugovorima rizici projekta alociraju, ali i realociraju pa se u okviru tih odredbi ocjenjuje na kojoj je ugovornoj strani pretežiti dio rizika projekta. Međutim, moguće je provesti i grubu ocjenu statističkog tretmana projekta na razini poslovnog modela (modela nabave) ukoliko su poznate alokacije glavnih grupa rizika. To je upravo slučaj za projekt parkiranja na cesti koja se isporučuje kao usluga. Za potrebe ocjene statističkog tretmana projekta temeljenog na isporuci usluge parkiranja na cesti potpomognutog modernom digitalnom informacijsko-komunikacijskom tehnologijom analiza će se prirediti na temelju nekoliko ključnih kriterija dovoljnih za donošenje pouzdanog zaključka. Eurostat je predvidio približno 100 različitih kriterija na temelju se donosi ocjena, a ovdje će se istaknuti one najvažnije koje su vezane za konkretnu opciju nabave. Također, u okviru istaknutih kriterija obuhvatit će se pojašnjnjem i drugi slični kriteriji. Ovakav pristup nije moguć u slučaju kada se ocjenjuje konkretan ugovor.

Analiza potencijalnog statističkog tretmana važna je iz razloga što način ugovaranja alokacije pojedinih rizika utječe na konačnu formulaciju poslovnog modela, modela nabave te, u konačnici, modela financiranja.

Sektorska klasifikacija naručitelja i izvršitelja

Sektorska klasifikacija naručitelja i izvršitelja važna je zbog sigurnosti stvarne alokacije rizika projekta izvan sektora države, tj. alokacija na subjekte iz privatnog sektora. U projektu isporuke usluge parkiranja na cesti ova je klasifikacija jasna: naručitelji su uvijek gradovi i općine (sektor države), a izvršitelj je uvijek iz privatnog sektora ovisno o tome radi li se o Mobilisisu d.o.o. kao samostalnom izvršitelju ili u konzorciju s drugim subjektima iz privatnog sektora. Ukoliko je u konzorciju zastupljen subjekt iz javnog sektora tada je potrebno provesti poseban test sektorske klasifikacije.

Izvori prihoda izvršitelja

Ovaj je kriterij, kada se radi o projektu parkiranja na cesti, posebno važan, odnosno, ključan za ocjenu statističkog tretmana na razini poslovnog modela, odnosno modela nabave. Naime, u slučaju primjene opcija A1 i A2, opcija u okviru koje Izvršitelj isporučuje uslugu raspoloživosti sustava evidencije parkiranja, a izvršitelj naplaćuje prihode od krajnjih korisnika, model će se statistički tretirati ovisno o odnosu prihoda koje naplaćuje naručitelj od krajnjih korisnika i naknade koju naručitelj plaća izvršitelju za uslugu raspoloživosti. Ukoliko su prihodi od krajnjih korisnika jednaki i veći od 50% naknade²⁵ projekt²⁶ se automatski svrstava u javni dug. Ukoliko su prihodi od krajnjih korisnika između 50% i 20% naknade radi se o kriteriju visokog značaja, ukoliko su između 20% i 5% naknade umjerenog dok prihodi do 5% naknade nemaju značaj za svrstavanje u javni dug. Dakle, ukoliko se usluge parkiranja prodaju po trenutno važećim prodajnim cijenama postoji velika vjerojatnost da će prihodi od krajnjih korisnika biti veće od naknade za više od 50% naknade što projekt automatski svrstava u javni dug.

Međutim, ukoliko bi se ovaj poslovni model primijenio na Park&Ride sustave koji su obično izdvojeni iz užeg centra grada i s relativno manjim prodajnim cijenama,

²⁵ Računa se kao sadašnja vrijednost prihoda i naknade u ugovornom razdoblju.

²⁶ U naravi obveze projekta.

ovisno o odnosu prihoda i naknade možda bi bilo moguće zadovoljiti taj kriterij. Tada bi se, prema definicijama Eurostata moglo raditi i o primjeni modela javno-privatnog partnerstva, ali ne i po definicijama tog modela u okviru propisa u Republici Hrvatskoj.

Ukoliko se pak radi o primjeni opcija B1 i B2, u okviru kojih izvršitelj uslugu parkiranja prodaje krajnjim korisnicima, tada se, prema ovom kriteriju, ne bi radilo o evidenciji obveza projekta u javnom dugu.

Vrsta imovine – predmet ugovora

Predmet ugovora o nabavi usluge raspoloživosti ili ugovora predmet kojega bi bilo pravo prodaje usluge krajnjim korisnicima je opremanje parkirnih mesta na cesti različitom modernom informacijsko-komunikacijskom tehnologijom, internetom stvari koja omogućuje korisnicima rezervaciju parkirnog mesta na polazištu te beskontaktnu evidenciju parkiranja i naplatu. Dakle ne radi se o građevinskom projektu (iako postoje minorni građevinski radovi) već o negrađevinskom projektu u okviru kojega se na i oko parkirnog mesta na cesti montiraju različiti senzori povezani telekomunikacijskom vezom (internet stvari), opremljeni računalnim programima. Novoproizvedenu imovinu je moguće jasno identificirati i ona je postojana i vidljiva na mjestu provedbe projekta. Imovina može biti u pravnom vlasništvu naručitelja i izvršitelja iako će najčešće biti u pravnom vlasništvu izvršitelja dok je ista ta imovina, za vrijeme trajanja ugovora, isključivo u ekonomskom vlasništvu izvršitelja ukoliko se radi o opcijama B1 i B2 te u slučajevima Park&Ride za opcije A1 i A2. Opcije temeljene na raspoloživosti A1 i A2 kada naručitelj prodaje uslugu parkiranja krajnjim korisnicima podrazumijevaju ekonomsko vlasništvo naručitelja što automatski svrstava obveze projekta u javni dug. Što se tiče vrste imovine koja se proizvodi u okviru ovakvog projekta, ovaj model bi se, prema Eurostatu, mogao tretirati kao model javno-privatnog partnerstva što je prednost jer su u tom slučaju pravila postupanja jasna i precizno definirana. Međutim, također prema kriteriju vrste imovine, u okviru Hrvatskih propisa takav projekt ne bi se mogao tretirati javno-privatnim partnerstvom iz razloga što se u Hrvatskoj JPP-em smatraju građevinski projekti.

Ekonomska vrijednost – trajanje ugovora

Trajanje ugovora, da bi se projekt, prema ovom kriteriju, statistički tretirao izvan javnog duga, trebalo bi biti usklađeno s ekonomskim vijekom proizvedene imovine.

Obuhvat usluga

Ključne usluge koje moraju biti alocirane na izvršitelja i koje se isporučuju ovakvim projektom, a da bi se zadovoljio kriterij statističke evidencije izvan javnog duga, su proizvodnja imovine (kapitalna vrijednost projekta) i održavanje ugrađene imovine. U pogledu ostalih, dodatnih usluga, važno je utvrditi odnos prihoda od prodaje tih usluga s naknadom za raspoloživost (kod opcije A1 i A2).

Vlasništvo nad imovinom

Za ocjenu statističkog tretmana pravno vlasništvo je irelevantno. Ključno je ekonomsko vlasništvo, tj. tko ima pravo na ostvarivanje pretežitih koristi od upravljanja projektom i snošenja rizika u svezi s ostvarivanjem tih koristi. Za alokaciju obveza projekta izvan javnog duga važna je alokacija ekonomskog vlasništva na izvršitelja iz privatnog sektora.

Sustav nadzora isporučenih standarda

U pogledu ovog kriterija važno je istaknuti da standardi usluge moraju biti jasno definirani ugovorom. Standardima se opisuju kvantitativna i kvalitativna obilježja usluge koja su usko povezana s cijenom. Standardi moraju biti mjerljivi i potrebno ih je kontinuirano tijekom ugovora mjeriti te na temelju periodičnih izmjera isporučenih standarda plaćati.

Mekhanizam plaćanja i neraspoloživost

Pod mehanizmom plaćanja razumije se relacija između nominalne cijene javne usluge koja se plaća za cijelovito isporučeni standard, odnosno, umanjenje plaćanja nominalne cijene u slučaju djelomičnog ispunjenja standarda. Također, važno je definirati kada usluga nije raspoloživa pa se tada u cijelosti ukida plaćanje sve dok se usluga ponovno ne uspostavi na razini raspoloživosti.

Početak plaćanja naknade i indeksacija

Uobičajeno je da se nominalna cijena isporučene usluge (naknada) indeksira za promjenu kamatne stope, tečaj te inflaciju. Međutim, valja istaknuti da indeksacija naknade za inflaciju i tečaj valute nema utjecaja na statistički tretman dok indeksacija za kamatnu stopu (neovisno radi li se o fiksnoj komponenti (kamatnoj marži) ili varijabilnoj komponenti nekog indeksa EURIBOR, LIBOR i slično) ima utjecaja. Ukoliko uskladjivanje naknade za rizik promjene kamatne stope nije rezultat *hedging* instrumenta zaštite od rizika kamatne stope, utjecaj na konačnu ocjenu statističkog tretmana je značajan²⁷.

Jamstva i garancije

U pogledu jamstva i garancija važno je istaknuti da naručitelj može tražiti od izvršitelja jamstva za izvršenje obveza u fazi montaže uređaja te jamstva za izvršenje obveza u fazi uporabe. Međutim, svaka jamstva koje naručitelj daje izvršitelju za minimalne količine ili prihode, takva izdana jamstva automatski svrstavaju obveze projekta u javni dug.

Raskid ugovora

Klauzule obuhvaćene dijelom ugovora koji se odnosi na raskid ugovora osobito su u fokusu interesa statističke ocjene. Naime, praksa pokazuje da se svi rizici koji su u ostalim dijelovima ugovora alocirani na izvršitelja, u dijelu koji se odnosi na raskidne klauzule obično se realociraju na naručitelja. Najčešći razlozi raskida su slijedeći: (i) raskid ugovora zbog povrede naručitelja, (ii) raskid ugovora zbog povrede izvršitelja te (iii) raskid ugovora zbog diskrečijske odluke naručitelja. U kontekstu poslovnog modela temeljenog na prodaji usluge parkiranja na cesti važno je pozornost usmjeriti na način isplate obveza (izgubljene dobiti) u slučaju raskida uslijed greške naručitelja te izračun obveza u slučaju raskida uslijed greške izvršitelja. Ukoliko se ugovor raskida uslijed greške naručitelja, naručitelj isplaćuje vrijednost koja je jednaka neotplaćenim obvezama prema dužničkim izvorima financiranja te izgubljene dobiti prema vlasničkim izvorima financiranja s time da se izgubljena dobit računa najčešće na temelju u ugovoru definirane ciljane stope

²⁷ Konačna ocjena statističkog tretmana donosi se na temelju skupljenih "bodova" koji proizlaze iz određenih značaja pojedinog kriterija. Pojednostavljeno rečeno, značaji su svrstani u 5 kategorija: "nema značaja", "umjeren značaj", "visok značaj", "vrlo visok značaj" te "automatski u javnom dugu".

prinosa kao diskontne stope. Ukoliko se ugovor raskida zbog povrede izvršitelja, tu se radi o nešto drugaćijem postupku. Naime kada se utvrđuje vrijednost koju naručitelj treba isplatiti kao naknadu za preuzimanje imovine, ta vrijednost mora odgovarati tržišnoj vrijednosti akvizirane imovine. Takvo ugovaranje, u ovom dijelu ugovora, neće dovesti do alokacije obveza projekta u javni dug. Ukoliko se u izračun uključuje kakve vrijednosti povezane s izvorima financiranja, takvo ugovaranje automatski obveze projekta svrstava u javni dug.

Financiranje i refinanciranje

Iako je ovo poglavlje vrlo detaljno regulirano u dokumentima Eurostata (ESA10, MGDD19, Eurostat, 2016) ovdje je važno skrenuti pozornost na udjel financiranja naručitelja. Naime, ovisno o udjelu financiranja naručitelja statistički se tretman ocjenjuje različitim težinskim faktorima. Budući da se u očekivanim projektima očekuje cjelovito financiranje izvršitelja, po ovom kriteriju obveze projekta bi se evidentirale izvan javnog duga.

Sažetak ocjene statističkog tretmana i njegov utjecaj na formiranje poslovnog modela

Iz svega naprijed navedenog, ukoliko je cilj ponuditi javnim naručiteljima poslovni model (model nabave i model financiranja) koji će doprinijeti evidenciji obveza izvan javnog duga, važno je istaknuti sljedeće:

1. Naručitelj ne bi trebao vlasnički biti povezan s izvršiteljem;
2. Ukoliko se osnovna javna usluga parkiranja ne naplaćuje od krajnjih korisnika (što je malo vjerojatno) ili ukoliko su prihodi od krajnjih korisnika manji od 50% naknade, tada bi opcije A1 i A2 (raspoloživost) mogле potencijalno biti izvan javnog duga. U slučaju prodaje osnovne javne usluge krajnjim korisnicima (koncesija) projekt će, najvjerojatnije, biti izvan javnog duga;
3. Ukoliko se ugovor sklapa s postojećim koncesionarom (opcija C) koji je javno komunalno poduzeće pod kontrolnim nadzorom osnivača (grada ili općine), sva pravila koja vrijede za grad ili općinu vrijede i za komunalno poduzeće;

4. Rok ugovora trebao bi biti u razumnom odnosu s ekonomskim vijekom trajanja projekta;
5. U slučaju opcija A1 i A2 (raspoloživost) obvezno bi trebale biti uključene faze ugradnje, održavanja i financiranja na strani izvršitelja;
6. Ekonomski vlasnik projekta trebao bi biti izvršitelj;
7. Potrebno je jasno definirati standarde javnih usluga;
8. Potrebno je omogućiti jednostavan, jasan i transparentan sustav nadzora isporučenih standarda i omogućiti automatsko umanjenje naknade u slučaju neispunjena ili djelomičnog ispunjenja standarda;
9. Projekt treba u cijelosti financirati izvršitelj u okviru vlastite bilance ili izdvojene pravne osobe;
10. U slučaju raskida ugovora zbog greške naručitelja naručitelj je obvezan isplatiti sve nedospjele i dospjele neplaćene obveze prema izvorima financiranja, a u slučaju raskida zbog greške izvršitelja naručitelj isplaćuje tržišnu vrijednost imovine projekta.

6. ZAKONODAVNI I INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PROVEDBU ALTERNATIVNIH POSLOVNIH MODELA

Kada se radi o pripremi i provedbi projekata iz javnog sektora onda su takve aktivnosti uglavnom intenzivno regulirane propisima. To je slučaj i s parkiranjem, tj. prometom u mirovanju koja se prema propisima iz područja komunalnog gospodarstva smatra komunalnom uslugom pa je i organizacija njene isporuke vrlo detaljno regulirana. U tom smislu je i sloboda ugovaranja ograničena. U okviru ovog poglavlja razmotrit će se tri mogućnosti sudjelovanja Mobilisa d.o.o. u isporuci usluga navigacije i rezervacije parkirnih mjesta: (i) kao koncesionar, (ii) kao dobavljač postojećeg koncesionara te (iii) kao dobavljač komunalnog društva.

6.1. Identifikacija modela isporuke usluge u domaćim propisima i dokumentima Europske unije

Opcije A1 i A2 temelje se na koncesiji za komunalne usluge dok se opcije B1, B2, C1 i C2 temelje na isporuci usluge raspoloživosti softvera i s njim povezane mreže, tj. infrastrukture interneta stvari (IoT). U modelima A1 i A2 prihodi izvršitelja dolaze od krajnjih korisnika, dok u opcijama B1, B2, C1 i C2 prihodi izvršitelja dolaze od komunalnog društva ili koncesionara s tom razlikom da u slučaju potkoncesije kod opcija B1 i B2 prihodi od prodaje usluga rezervacije i navigacije mogu dolaziti od krajnjih korisnika.

Opcije B1, B2, C1 i C2 po svojim obilježjima, kao i po statističkom tretmanu, najsličnije su ugovornom modelu javno-privatnog partnerstva pretežito iz razloga što se javnim naručitelju isporučuje usluga raspoloživosti dok su opcije A1 i A2 koncesije za usluge. Eurostat (Eurostat, EIB, 2016) opcije C1 i C2 ne prepoznaje kao model javno-privatnog partnerstva isključivo ukoliko se, prema kriterijima Eurostata, komunalno društvo svrstava u sektor države. Opcije A1 i A2 Eurostat prepoznaje kao koncesije dok opcije B1 i B2 neće razmatrati iz razloga što se ovdje radi o ugovoru između dva subjekta privatnog prava.

S druge strane domaći propisi²⁸ kojima se uređuje područje JPP-a također projekte koji se ne temelje na građevinskim radovima ne prepoznaju kao JPP projekte. Naime, odredbama članaka 2.1. i 2.2. JPP je definiran kao dugoročan odnos javnog i privatnog partnera predmet kojega je izgradnja i/ili rekonstrukcija građevine. Dakle, radi se o projektu u okviru kojega se provodi izgradnja što nije slučaj kod projekta parkiranja na cesti. Tumačenja ovih odredbi od strane nadležnih tijela za nadzor provedbe projekata JPP-a, štoviše, potvrđuju stav da tzv. negrađevinski projekti predmet kojih bi bila kakva montaža ili ugradnja uređaja i računalnih programa (IKT) ne bi se mogli svrstati pod JPP i primijeniti propisi iz područja JPP-a iz čega se dade zaključiti da organizaciju ili dizajn ugovornog odnosa treba temeljiti na drugim raspoloživim propisima.

6.2. Vrsta imovine proizvedene u ugovoru o isporuci usluge

U odnosu na vrstu imovine koja je predmetom investicije, Eurostat (Eurostat, EIB, 2016) dozvoljava da se pod predmetom JPP-a ne smatra isključivo izgradnja i građenje novih ili rekonstrukcija postojećih građevina i/ili zgrada već dopušta da se radi i o projektima čiji je predmet produkcija informacijsko-komunikacijske tehnologije, širokopojasna infrastruktura i slično²⁹. S druge strane, Eurostat (MGDD 2019) također ističe i za koncesije da predmetom projekta ne treba biti isključivo izgradnja ili rekonstrukcija i proširenje postojećih građevinskih objekata već predmetom koncesije mogu biti i različiti negrađevinski tehnološki projekti.

Međunarodnim računovodstvenim standardom za javni sektor (IPSAS) broj 32 uređuje se područje koncesija usluga. Imovina koja može biti predmet koncesije usluga odnosi se na nekretnine, postrojenja i opremu ili pojavn oblik nematerijalne imovine. U okviru koncesije usluga imovina kao predmet koncesije može biti: (i) postojeća imovina koncesionara, (ii) imovina koju koncesionar razvija, izgradi ili stekne od treće osobe u svrhu obavljanja usluga uređenih ugovorom o koncesiji te (iii) postojeća imovina davatelja koncesije koju on ustupa koncesionaru u svrhu obavljanja dogovorene usluge (tzv. imovina koncesije usluga) ili nadogradnja postojeće imovine davatelja koncesije koja je rezultat provođenja ugovora o

²⁸ Zakon o javno-privatnom partnerstvu (NN 78/12, 152/14, 114/18).

²⁹ "-broadband networks and information technology systems" (Eurostat, EIB, 2016, p. 27 "Type of asset").

koncesiji. U smislu IPSAS 32 i u slučaju usluge parkiranja na cesti temeljene na primjeni suvremenih komunikacijskih i informacijskih tehnologija koja je predmetom ove studije, poslovni model, odnosno, model nabave (opcije B1 i B2) mogao bi se temeljiti na koncesiji za usluge iz razloga što je zadovoljeno nekoliko uvjeta:

- izvršitelju (koncessionaru) je dozvoljeno ugraditi opremu ili razviti imovinu (IoT, računalni programi, telekomunikacijske veze) na imovini naručitelja (koncedenta);
- koncesionar naplaćuje prihode od krajnjih korisnika;
- koncesionar plaća naknadu na koncesiju koncedentu;
- rok koncesije je ograničen;
- po dospijeću koncesije koncesionar prenosi pravno i ekonomsko vlasništvo nad imovinom koncedentu.

Također, propisi kojima se uređuje područje komunalnog gospodarstva³⁰ za isporuku usluge parkiranja (na javnim površinama i u javnim garažama) predviđa koncesiju (za usluge) u okviru koje je moguće osigurati građenje i/ili održavanje komunalne infrastrukture potrebne za obavljanje te djelatnosti.

6.3. Isporuka usluge raspoloživosti te rezervacije i naplate parkiranja u kontekstu propisa Republike Hrvatske

Prije svega treba definirati što se smatra pod pružanjem javnih usluga „raspoloživosti“ i konkretizirati o kojim bi se uslugama radilo, a onda dati odgovor na pitanje je li normirano, a ako jest, kojim propisima je normirano pružanje usluga raspoloživosti.

³⁰ Zakon o komunalnom gospodarstvu (NN 68/18, 110/18, 32/20).

6.3.1. Pružanje usluga raspoloživosti

Javni naručitelj ne bi nabavljao isključivo radove, robu/opremu ili uslugu, već bi nabavljao uslugu raspoloživosti konkretno određenog predmeta nabave koja u konačnici predstavlja javnu uslugu. Gospodarski subjekt preuzeo bi na sebe pretežiti dio rizika projekta, a osobito rizike izrade opreme (ili izgradnje, rekonstrukcije, montaže) i s njima povezane rizike prekoračenja vremena provedbe tih operacija, rizike održavanja i držanja u raspoloživom stanju, rizike povezane s izvorima financiranja i slično. Ovdje treba krenuti od temeljnih načela zajedničke doktrine usluga od općeg gospodarskog interesa i to: omogućavanje djelovanja javnih vlasti u bliskom odnosu s građanima, dostizanje ciljeva javnih usluga na konkurentnim otvorenim tržištima, osiguranje kohezije i univerzalnog pristupa uslugama, održavanje visoke razine kvalitete i sigurnosti, osiguranje prava potrošača i korisnika, praćenje stanja i evaluacija izvedbi, poštivanje raznolikosti i okolnosti, povećanje transparentnosti, jamstvo pravne sigurnosti (European Commission, 2003)

Isto tako, ne smiju se ignorirati zajednička načela obavljanja usluga od općeg interesa i to: univerzalnost i jednakost pristupa, kontinuitet obavljanja, sigurnost i prilagodljivost, kvaliteta usluga, efikasnosti i prihvatljivost cijena usluga, zaštita ugroženih kategorija građana, transparentnost, zaštita korisnika, potrošača i okoliša te osiguravanje participacije građana³¹.

Jednostavnije rečeno, sigurnost, dostupnost, kvaliteta i univerzalni pristup bitni su elementi prilikom određivanja usluga od općeg gospodarskog interesa. Broj javnih usluga je širok i svaka konkretna javna usluga može imati različit pravni tretman, osobito cijeneći razlikovanje gospodarskih i negospodarskih javnih usluga. Ono što je bitno i ono što je u svojem pravnom shvaćanju iznio i Sud Europske unije je sljedeće:

³¹ White Paper on services of general interest (COM 2004 374 final.

- Gospodarskom subjektu može biti povjerena obveza pružanja javne usluge, a navedene obveze pri tome moraju biti jasno definirane kako se naknada koju poduzetnik dobiva od javne vlasti ne bi smatrala državnom potporom;
- Parametri prema kojima se izračunava spomenuta naknada moraju biti jasno unaprijed utvrđeni, na transparentan i objektivan način;
- Visina pružene naknade ne smije prijeći onaj iznos koji je nužan za naknadu nastalih troškova uz ostvarivanje razumne dobiti poduzetnika;
- Ako nije proveden javni natječaj za odabir poduzetnika koji će pružati navedenu uslugu, visina spomenute naknade mora biti određena na osnovi analize troškova koji bi pri izvršavanju obveza pružanje javne usluge nastali prosječnom dobro upravljanom i ekipiranom poduzetniku, uzimajući u obzir povezane prihode i razumnu dobit odi izvršavanja navedenih obveza.

Neovisno o navedenom, a s obzirom da je u konkretnom slučaju fokus na ugovaranju usluga „raspoloživosti“, daljnje pravno mišljenje će biti ograničeno samo na taj segment, ponajprije pregledom pozitivnih zakonskih propisa, a onda i na zaključak.

6.4. Pregled zakonodavstva RH

Zakon o javnoj nabavi

Zakonom o javnoj nabavi³² (ZJN) utvrđena su pravila o postupku javne nabave koji provodi javni ili sektorski naručitelj ili drugi subjekt u slučajevima određenim ovim zakonom, radi sklapanja ugovora o javnoj nabavi robe, radova ili usluga, okvirnog sporazuma te provedbe projektnoj natječaja. Javna nabava u smislu Zakona o javnoj nabavi je nabava putem ugovora o javnoj nabavi robe, radova ili usluga koje nabavlja jedan ili više naručitelja od gospodarskih subjekata koje su ti naručitelji odabrali, bez obzira na to jesu ili roba, radovi ili usluge namijenjene javnoj svrsi. Naručitelji su javni i sektorski naručitelj. Javni naručitelji su:

³² NN 120/16.

1. Republika Hrvatska, odnosno državna tijela Republike Hrvatske;
2. Jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave;
3. Tijela javnog prava i
4. Udruženja koje je osnovalo jedno ili više tijela.

Državna tijela Republike Hrvatske su javni naručitelji navedeni u Prilogu I. ZJN-a, kao i druga središnja tijela državne uprave te njihovi pravni sljednici. Decentralizirani javni naručitelji su javni naručitelji opisani u ZJN-u ili njihova udruženja. Tijela javnog prava su subjekti koji ispunjavaju sve sljedeće uvjete:

1. Imaju pravnu osobnost;
2. Osnovani su posebno u svrhu zadovoljavanja potreba u općem interesu, koje nemaju industrijski ili trgovački značaj i
3. U iznosu većem od 50 % financira ih javni naručitelj ili su podložna upravljačkom nadzoru od strane javnog naručitelja ili je više od polovine članova njihovih upravnih, upravljačkih ili nadzornih tijela imenovao javni naručitelj.

Sektorski naručitelji su:

1. Javni naručitelji koji obavljaju jednu od sektorskih djelatnosti;
2. Trgovačka društva u kojima javni naručitelj ima ili može imati, izravno ili neizravno, prevladavajući utjecaj na temelju svojeg vlasništva, finansijskog udjela ili na temelju pravila kojima je društvo uredeno i koja obavljaju jednu od sektorskih djelatnosti;
3. Drugi subjekti koji obavljaju jednu od sektorskih djelatnosti na temelju posebnih ili isključivih prava koja im je dodijelilo nadležno tijelo.

Dakle, gore u zakonu taksativno nabrojani naručitelji dužni su prilikom nabave robe, radova ili usluga primjenjivati odredbe ZJN-a, osim u iznimnim slučajevima koji su propisani ZJN-om. Zakon razlikuje tri kategorije nabave, ovisno o predmetu nabave i to:

Radovi:

- i. Izvođenje ili projektiranje i izvođenje radova vezanih uz jednu ili više djelatnosti u smislu Priloga II. ovoga Zakona, ili
- ii. Izvođenje ili projektiranje i izvođenje posla, ili
- iii. Realizacija posla u skladu sa zahtjevima koje je odredio javni naručitelj koji ima odlučan utjecaj na vrstu ili projektiranje posla.

Robe:

Predmet ugovora je kupnja, leasing, najam, zakup ili kupnja na otplatu, s mogućnošću ili bez mogućnosti kupnje robe, a koji može obuhvaćati postavljanje i instalaciju robe kao sporedni predmet.

Usluge:

Ugovor čiji je predmet pružanje usluga osim onih iz točke 33. ovoga članka (izvođenje ili projektiranje i izvođenje radova itd.).

Mješovita nabava:

Klasičan sustav javne nabave radova, robe i usluga koncipiran je tako da naručitelj sukladno donesenom planu nabave i sukladno izrađenoj dokumentaciji o nabavi u kojoj je određen predmet nabave i u kojoj su određeni uvjeti i zahtjevi kojih se ponuditelji moraju pridržavati, pozivaju zainteresirane gospodarske subjekte da daju svoju ponudu za isporukom robe, pružanjem usluga ili izvođenje radova, a koje ponude moraju biti u skladu s uvjetima i zahtjevima iz dokumentacije o nabavi. S ponuditeljem koji je odabran u zakonom propisanom postupku, sklapa se Ugovor o nabavi robe, usluga ili radova.

S obzirom na predmet ove studije, bitno je izdvijiti mješovitu nabavu. Naime, ZJN uređuje mješovitu nabavu, a to su svi oni javno nabavni postupci u kojima naručitelj u jednom postupku provodi nekoliko različitih vrsta nabava (nabavu usluga, dobara ili radova) ili naručitelj u jednom postupku nabave nabavlja dobra, radove ili usluge na koje se primjenjuje više pravnih režima (javna nabava, koncesije, javno-privatno partnerstvo, klasična kupoprodaja i slično).

Sukladno toj načelnoj podjeli podijeljeni su i članci ZJN-a. Tako je člankom 9. uređena dodjela mješovitih ugovora čiji su predmet dvije ili više vrsta nabave (radovi, usluge ili roba) ako se na sve vrste nabava primjenjuju samo odredbe ZJN-a, dok je člankom 10. uređena mješovita nabava čiji su predmet dvije ili više vrsta nabave na koje se primjenjuju dva ili više različitih pravnih režima propisana ZJN-om ili drugim propisom (npr. Zakon o koncesijama, Zakon o JPP-u itd.).

U konkretnom slučaju mješovite nabave potrebno je odrediti "glavni predmet ugovora". Objašnjenje što bi bio glavni predmet ugovora nije sadržan ni u Direktivi ni u Zakonu o javnoj nabavi, već glavni predmet ugovora naručitelj mora provoditi od slučaja do slučaja ovisno o konkretnim okolnostima, a u tome mu može pomoći sudska praksa Suda Europske unije na koju upućuje i Direktiva 2014/24/EU. Glavni predmet ugovora bio bi pružanje određenih javnih usluga, a nabava opreme ili izgradnja infrastrukture te njihovo održavanje u raspoloživom stanju predstavlja uzgredni predmet uz glavni predmet ugovora. Međutim, mješoviti ugovor mora biti takav da su njegovi dijelovi objektivno neodvojivi.

Zakon o koncesijama³³

Zakon o koncesijama (ZoK) koncesiju definira kao pravo koje se stječe ugovorom.

Vrste koncesija su:

1. Koncesija za gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra;
2. Koncesija za radove;
3. Koncesija za usluge.

Ugovor o koncesiji za gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra jest upravni ugovor, u pisanim oblicima, čiji je predmet gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra za koje je zakonom određeno da je dobro od interesa za Republiku Hrvatsku, a koje ne predstavlja izvođenje radova iz stavka 4., odnosno pružanje i upravljanjem uslugama iz stavka 5. članka 3. Ugovor o koncesiji za radove jest

³³ NN 69/17, 107/20.

upravni ugovor, u pisanom obliku, kojim se ostvaruje finansijski interes, a posredstvom kojeg davatelj koncesija ili više njih povjerava izvođenje radova jednom gospodarskom subjektu ili više njih čija se naknada sastoji isključivo od prava na iskorištavanje radova koji su predmet ugovora ili od tog prava i plaćanja. Ugovor o koncesiji za usluge jest upravni ugovor, u pisanom obliku, kojim se ostvaruje finansijski interes, a posredstvom kojeg davatelj koncesija ili više njih povjerava pružanje i upravljanje uslugama koje nisu izvođenje radova iz stavka 4. članka 3. jednom gospodarskom subjektu ili više njih čija se naknada sastoji isključivo od prava na iskorištavanje usluga koje su predmet ugovora ili od tog prava i plaćanja.

Davanje koncesije za radove ili koncesije za usluge uključuje i prijenos na koncesionara operativnog rizika u iskorištavanju tih radova ili usluga, koji obuhvaća rizik potražnje ili rizik ponude ili oboje. Prijenos dijela operativnog rizika podrazumijeva stvarno izlaganje promjenama na tržištu, tako da bilo kakav potencijalni procijenjeni gubitak koji je pretrpio koncesionar nije simboličan i zanemariv. Operativnim rizikom smatra se rizik izloženosti koncesionara tržišnim uvjetima na način da koncesionaru od strane davatelja koncesije nije zajamčeno da će, u normalnim uvjetima rada, posredno ili neposredno, ostvariti povrat uloženih sredstava ili troškova nastalih u izvođenju radova ili pružanju usluga koje su predmet koncesije

Davatelj koncesije može biti Hrvatski sabor i Vlada Republike Hrvatske, u ime Republike Hrvatske; tijelo državne uprave, u ime Republike Hrvatske; nadležno tijelo jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave, u ime jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave te pravna osoba posebnim zakonima ovlaštena za davanje koncesije.

Koncesija se daje u različitim područjima i za različite djelatnosti specificirane u ZoK-u (članak 8.) pa se između ostalog daje za komunalne djelatnosti, za pružanje usluga javnog prijevoza, u području sporta, na kulturnim dobrima, u području žičara, u području zdravstva, za djelatnost gospodarenja otpadom i tako dalje. Posebna pitanja vezana za davanje koncesije u područjima odnosno za djelatnosti

specificirane u članku 8. st. 1. Zakona o koncesijama uređuju se i posebnim zakonom. Odredbom članka 12. Zakona o koncesijama zabranjeno je svako obavljanje djelatnosti za koje je potrebna koncesija, a obavlja se bez dane koncesije. Isto tako je koncesionaru koji izvršava ugovor o koncesiji zabranjeno obavljanje djelatnosti koncesije izvan opsega djelatnosti koncesije koji je određen ugovorom o koncesiji. Obavljanjem djelatnosti koncesije izvan opsega djelatnosti koncesije koji je određen ugovorom o koncesiji smatra se svako prekoračenje ovlaštenja koja proizlaze iz ugovora o koncesiji, uključujući svaki oblik samovlasnog proširenja primjene tih ovlaštenja. Zabranjeno je i obavljanje svake djelatnosti koja služi ili je izravno ili neizravno usmjerena na nezakonito iskorištavanje predmeta koncesije, uključujući korištenje dobra stečenog nezakonitim iskorištavanjem predmeta koncesije za obavljanje druge djelatnosti i/ili stjecanje materijalne koristi.

Primjena Zakona o koncesiji te zakona kojima se uređuju porezi, opći upravni postupak, obvezni odnosi i stvarna prava

Ugovorom o koncesiji određuju se prava i obveze davatelja koncesije i koncesionara na temelju odluke o davanju koncesije u skladu s odredbama ZoK-a te posebnih zakona. (čl. 56. ZoK). Na sva pitanja iz ugovora o koncesiji koja nisu uređena ZoK-a primjenjuju se odgovarajuće odredbe općeg zakona kojima se uređuju porezi te zakona kojima se uređuju opći upravni postupak i obvezni odnosi.

Ugovor o koncesiji sastavlja se u skladu s odlukom o davanju koncesije. Osim ugovora o koncesiji davatelj koncesije, u skladu sa ZoK-om, odlukom o davanju koncesije, ima pravo sklapanja dodatnih i/ili vezanih ugovora i/ili sporazuma, kojima se ne mijenjaju elementi i sadržaj ugovora o koncesiji. Dodatni i/ili vezani ugovor i/ili sporazum osobito se sklapa u svrhu osiguranja financiranja potrebnog za provedbu ugovora o koncesiji, uz prethodno odobrenje ministarstva nadležnog za financije. Ugovorom o koncesiji, a na temelju odluke o davanju koncesije, uredit će se sva pitanja vezana za vlasništvo nad nekretninama i drugom imovinom koja je predmet ugovora o koncesiji te nad nekretninama i drugom imovinom koja nastaje na temelju ugovora o koncesiji, za vrijeme i nakon prestanka koncesije. Sva

pitanja vezana za pravo na korištenje, vlasništvo i druga stvarna prava uređuju se u skladu s odredbama posebnih zakona i propisa kojima se uređuju stvarna prava.

Dakle, Zakon o koncesijama primarno propisuje primjenu ovog zakona, međutim, za sve ono što nije propisano tim zakonom primijenit će se odredbe zakona kojima se uređuju porezi, Zakon o općem upravnom postupku, Zakon o obveznim odnosima, Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima te posebni zakoni npr. Zakon o komunalnom gospodarstvu.

Naknada za koncesiju

Naknada za koncesiju ima značaj javnog davanja i plaća se u novcu, a može biti ugovorena kao stalan jednak iznos i/ili kao varijabilni iznos, ovisno o posebnostima predmeta koncesije, načelima utvrđenima studijom opravdanosti davanja koncesije, odnosno analizom davanja koncesije te posebnim zakonom. Iznimno od navedenog, naknada za koncesiju ne mora se ugovoriti u slučajevima kada je studijom opravdanosti za davanje koncesije ili analizom davanja koncesije utvrđeno da nije financijski opravdana, osim ako drukčije nije uređeno posebnim zakonom. Visina i način plaćanja naknade za koncesiju određuje se ovisno o predmetu koncesije, procijenjenoj vrijednosti koncesije, roku trajanja koncesije, rizicima i troškovima koje koncesionar preuzima i očekivanoj dobiti, opsegu koncesije, opremljenosti i vrijednosti imovine, odnosno opremljenosti i površini općeg, javnog ili drugog dobra od interesa za Republiku Hrvatsku koja se daje u koncesiju. Ugovorom o koncesiji može se odrediti promjena visine i/ili načina izračuna i plaćanja naknade za koncesiju u određenom razdoblju, za vrijeme trajanja ugovora o koncesiji, u skladu s dokumentacijom za nadmetanje i odlukom o davanju koncesije.

Zakon o javno privatnom partnerstvu³⁴

Javno privatno partnerstvo u smislu zakona je dugoročan ugovorni odnos između javnog i privatnog partnera predmet kojeg je izgradnja i/ili rekonstrukcija i održavanje javne građevine, u svrhu pružanja javnih usluga iz okvira nadležnosti javnog partnera. (čl. 2. st. 1.). Prilikom provedbe projekta JPP-a, privatni partner od javnog partnera preuzima obvezu i rizike vezane uz financiranje i proces gradnje, te najmanje jedan od sljedeća dva rizika: rizik raspoloživosti javne građevine i rizik potražnje. (čl. 2. st. 2.). Javno tijelo može, u skladu sa svrhom projekta JPP-a, dopustiti i obavljanje komercijalnih djelatnosti s ciljem naplate prihoda od trećih osoba na tržištu. Ako obavljanje komercijalnih djelatnosti nije ugovorenno, ono nije dopušteno. (čl. 2. st. 3.)

Dakle, iz citiranih odredbi Zakona o javno privatnom partnerstvu (ZJPP) jasno proizlazi da je SVRHA dugoročnog ugovornog odnosa između javnog i privatnog partnerstva izgradnja i/ili rekonstrukcija i održavanje javne građevine u svrhu pružanja javnih usluga iz okvira nadležnosti javnog partnera. Da bi se ta svrha ostvarila, odnosno da bi privatni partner izgradio i/ili rekonstruirao te održavao javnu građevinu, osniva se pravo građenja na predmetnoj nekretnini ili se privatnom partneru daje koncesija (čl. 2. st. 7.). Odredbom članka 2. st. 6. ZJPP-a propisano je da u svrhu provedbe projekta JPP-a, javni partner prenosi na privatnog partnera pravo građenja ili mu daje koncesiju. Javni partner može prenijeti pravo građenja na privatnog partnera i bez plaćanja naknade, a sva pitanja vezana uz prijenos prava građenja, uključujući i visinu naknade, javni i privatni partner uređuju ugovorom o javno-privatnom partnerstvu. (čl. 2. st. 6.) s time da je odredbom članka 2. st. 7. istog zakona propisano da u svrhu provedbe projekta JPP-a, javni partner prenosi na privatnog partnera pravo građenja ili mu daje koncesiju.

Iz iznijetog jasno proizlazi da je osnivanje prava građenja (ili koncesije) nužno, jer se u protivnom projekt ne može niti realizirati. Privatni partner svojim finansijskim

³⁴ NN 78/12, 152/14, 114/18

sredstvima gradi i/ili rekonstruira javnu građevinu te ju, dok traje ugovor i održava. Nakon isteka ugovora, predaje tu građevinu javnom partneru, javni partner postaje punopravni vlasnik te građevine, čime je dugoročni ugovorni odnos konzumiran. Za cijelo vrijeme trajanja ugovora, a nakon što privatni partner sagrađi javnu građevinu, tu istu građevinu koristi javni partner što mu je i prvotni cilj.

Upravo zbog toga, javni partner plaća mjesecnu naknadu privatnom partneru, koja zapravo predstavlja naknadu za raspoloživost građevine, a ta naknada ovisi o tome izvršava li privatni partner svoje obveze u skladu s dogovorenim standardima prostora i usluga. Mechanizam utvrđivanja visine naknade koju javno tijelo plaća proizlazi iz mehanizma plaćanja, koji uz standarde usluga predstavlja obvezni prilog ugovoru.

Model javno-privatnog partnerstva nerijetko se izabire kada se pokaže potreba za izgradnjom javne građevine, radi pružanja javnih usluga i zadovoljavanja javnog interesa, a s obzirom na ograničenja propisana Zakonom o proračunu i nerijetko nezavidnu finansijsku sposobnost javnog naručitelja. Uvijek i u svakom slučaju na predloženi projekt JPP-a, sukladno odredbi članka 11. ZJPP-a, Ministarstvo financija mora dati prethodnu suglasnost predviđenih neposrednih finansijskih obveza javnog tijela s proračunskim planovima i projekcijama te uvjetima i ograničenjima određenim propisima. Projekt JPP-a odobrava Ministarstvo gospodarstva i zaštite okoliša.

Zakon o komunalnom gospodarstvu

Stupanjem na snagu Zakona o komunalnom gospodarstvu³⁵ (ZKG) koji je stupio na snagu dana 04.08.2018. godine, novom definicijom komunalnog gospodarstva naglašen je cjelovit sustav koji se sastoji od tri ključna segmenta:

- Obavljanje komunalne djelatnosti (čl. 21. – 58. ZKG)
- Građenje i održavanje komunalne infrastrukture (članci 59. do 103. ZKG)

³⁵ NN 68/18.

- Održavanje komunalnog reda (čl. 104.-117. ZKG)

Zakonom o komunalnom gospodarstvu usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama definirane su kao uslužne komunalne djelatnosti, a pod uslugama parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama podrazumijeva se upravljanje tim površinama i garažama, njihovo održavanje, naplata i kontrola naplate parkiranja i drugi poslovi s tim u vezi te obavljanje nadzora i premještanje parkiranih vozila na površinama javne namjene sukladno posebnim propisima. Pod navedenim uslugama ne podrazumijeva se pružanje usluga parkiranja na površinama i garažama koje nisu u vlasništvu jedinice lokalne samouprave. (čl. 25. ZKG). Komunalne djelatnosti može obavljati:

1. Trgovačko društvo koje osniva jedinica lokalne samouprave ili više jedinica lokalne samouprave zajedno;
2. Javna ustanova koju osniva jedinica lokalne samouprave;
3. Služba – vlastiti pogon koju osniva jedinica lokalne samouprave;
4. Pravna i fizička osoba na temelju ugovora o koncesiji;
5. Pravna i fizička osoba na temelju ugovora o obavljanju komunalne djelatnosti.

Dakle, pravne i fizičke osobe komunalne usluge, a u koje temeljem zakona spadaju usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama, mogu obavljati jedino putem koncesije ili temeljem ugovora o obavljanju komunalne djelatnosti. Koncesijom se može steći pravo obavljanja komunalnih djelatnosti i pravo korištenja komunalne infrastrukture radi obavljanja komunalnih djelatnosti pružanja usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama. Predstavničko tijelo jedinice lokalne samouprave u skladu sa Zakonom o komunalnom gospodarstvu odlukom određuje komunalne djelatnosti koje se obavljaju na temelju koncesije. Davatelj koncesije je predstavničko je tijelo jedinice lokalne samouprave. Na sva pitanja u vezi s koncesijama, uključujući i pitanje načina obračuna naknade za koncesiju, koja nisu uredena Zakonom o komunalnom gospodarstvu na odgovarajući se način primjenjuju propisi kojima se uređuju koncesije. Naknada za koncesiju uplaćuje se u korist proračuna jedinice

lokalne samouprave – davatelja koncesije na način propisan propisom kojim se uređuju koncesije.

Ugovor o obavljanju komunalne djelatnosti

Jedinica lokalne samouprave može obavljanje komunalnih djelatnosti koje se financiraju isključivo iz njezina proračuna povjeriti pravnoj ili fizičkoj osobi na temelju pisanog ugovora.

Predstavničko tijelo jedinice lokalne samouprave odlukom određuje komunalne djelatnosti koje se na njezinu području mogu obavljati na temelju ugovora iz stavka 1. ovoga članka. Ugovor o povjeravanju obavljanja komunalne djelatnosti u ime jedinice lokalne samouprave sklapa gradonačelnik odnosno općinski načelnik, a bitne elemente ugovora čine:

1. Komunalne djelatnosti za koje se sklapa ugovor
2. Vrijeme na koje se sklapa ugovor
3. Vrstu i opseg komunalnih usluga
4. Način određivanja cijene komunalnih usluga te način i rok plaćanja izvršenih usluga
5. Jamstvo izvršitelja o ispunjenju ugovora.

Postupak odabira osobe s kojom se sklapa ugovor o povjeravanju obavljanja komunalne djelatnosti te sklapanje, provedba i izmjene tog ugovora provode se prema propisima o javnoj nabavi (Zakon o javnoj nabavi).

Pravni status komunalne infrastrukture

Postojeći Zakon o komunalnom gospodarstvu u članku 61. definira poseban pravni status komunalne infrastrukture kao javnog dobra u općoj uporabi u vlasništvu odnosno suvlasništvu jedinice lokalne samouprave i/ili osobe koja obavlja komunalnu djelatnost. Komunalna infrastruktura može biti u pravnom prometu isključivo između jedinica lokalne samouprave i pravnih osoba koje obavljaju komunalne djelatnosti te druge osobe na toj infrastrukturi ne mogu stjecati stvarna

prava, osim prava služnosti i prava građenja sukladno odluci predstavničkog tijela JLS. Komunalna infrastruktura stječe status javnog dobra u općoj uporabi danom njezine izgradnje, uređenja odnosno stupanja na snagu odluke o proglašenju javnog dobra u općoj uporabi te se upisuje u zemljишne knjige kao javno dobro u općoj uporabi i kao vlasništvo odnosno suvlasništvo JLS i/ili javnog isporučitelja koji upravlja komunalnom infrastrukturom, osim za komunalnu infrastrukturu izgrađenu na pomorskom dobru (čl. 61. ZKG). Ovdje pritom treba razlikovati pojам općeg dobra od pojma javnog dobra u općoj uporabi. Opće dobro definirano je člankom 3. st. 2. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima i radi se o stvarima koje nisu sposobne biti objektom prava vlasništva i drugih stvarnih prava i ne mogu biti u vlasti niti jedne fizičke ili pravne osobe pojedinačno, nego su na uporabi svih. Dakle, opća dobra su stvari koje nisu u pravnom prometu.

Za razliku od općih dobara, karakteristika javnih dobara je da mogu biti objektom prava vlasništva i drugih stvarnih prava s time da njihov vlasnik može biti isključivo Republika Hrvatska ili druge osobe javnog prava. Pod osobama javnog prava misli se na jedinice lokalne samouprave i jedinice područne (regionalne) samouprave, tijela javnog prava te udruženja koje je osnovala Republika Hrvatska i/ili jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave i/ili tijelo javnog prava. Tijela javnog prava su subjekti koji ispunjavaju sljedeće uvjete: imaju pravnu osobnost; osnovani su posebno u svrhu zadovoljavanja potreba u općem interesu, nemaju industrijski ili trgovački značaj te u iznosu većem od 50 % financira ih javni naručitelj ili su podložna upravljačkom nadzoru od strane javnog naručitelja ili je više od polovine članova njihovih upravnih, upravljačkih ili nadzornih tijela imenovao javni naručitelj.

Definicija osoba javnog prava sadržana u članku 6. ZJN, koji se primjenjuje temeljem članka 26. st. 6. Zakona o obveznim odnosima. Odredbom članka 35. st. 4. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima određeno je da su javna dobra u općoj uporabi stvari u vlasništvu Republike Hrvatske ili drugih osoba javnog prava, a koje su namijenjene za uporabu svih i svatko se može služiti njima na način koji je radi te namjene odredilo tijelo ili ustanova kojoj su te stvari dane na upravljanje. Iako su javna dobra u općoj uporabi stvari u prometu odnosno moguće je njima raspolagati te mogu biti objektom prava vlasništva i drugih stvarnih prava, ipak,

odredbom članka 61. Zakona o komunalnom gospodarstvu propisano je ograničenje u pravnom prometu komunalne infrastrukture pa je stavkom 2. istog članak propisano da komunalna infrastruktura može biti u pravnom prometu isključivo između jedinica lokalne samouprave i pravnih osoba koje obavljaju komunalne djelatnosti te druge osobe na toj infrastrukturi ne mogu stjecati stvarna prava, osim prava služnosti i prava građenja sukladno odluci predstavničkog tijela jedinice lokalne samouprave.

Odredbom članka 59. st.1. ZKG određeno je da se komunalnom infrastrukturom između ostalog smatraju javna parkirališta, javne garaže, građevine i uređaji javne namjene i slično dok su odredbom članka 60. istog zakona detaljnije definirani ti pojmovi. Odredbom članka 61. st. 4. istog zakona propisano da komunalna infrastruktura stječe status javnog dobra u općoj uporabi danom njezine izgradnje, uređenja odnosno stupanja na snagu odluke o proglašenju javnog dobra u općoj uporabi. Komunalna infrastruktura upisuje se u zemljišne knjige kao javno dobro u općoj uporabi i kao vlasništvo odnosno suvlasništvo jedinice lokalne samouprave i/ili javnog isporučitelja koji upravlja komunalnom infrastrukturom. (čl. 61. st. 5.) Odredbe ovoga članka ne odnose se na komunalnu infrastrukturu izgrađenu na pomorskom dobru. Odredbom članka 62. istog zakona propisano da odluku o proglašenju komunalne infrastrukture javnim dobrom u općoj uporabi i odluku o ukidanju statusa javnog dobra u općoj uporabi komunalne infrastrukture donosi predstavničko tijelo jedinice lokalne samouprave. Odluka o ukidanju statusa javnog dobra u općoj uporabi komunalne infrastrukture ili njezina dijela može se donijeti ako je trajno prestala potreba za njezinim korištenjem. Nekretnina kojoj prestane status javnog dobra u općoj uporabi ostaje u vlasništvu jedinice lokalne samouprave odnosno pravne osobe koja obavlja komunalnu djelatnost. Odluka o proglašenju komunalne infrastrukture javni dobrom u općoj uporabi i odluka o ukidanju tog statusa dostavlja se nadležnom sudu radi provedbe upisa statusa javnog dobra u općoj uporabi u zemljišnim knjigama odnosno radi brisanja tog statusa.

Treba napomenuti da upis u zemljišne knjige ima samo deklaratorno značenje, jer je vlasništvo stećeno temeljem zakona (ex lege).

Komunalna infrastruktura sagrađena do stupanja na snagu ZKG (04.08.2018.) evidentira se u katastru i upisuje u zemljišne knjige kao neotuđivo vlasništvo odnosno suvlasništvo jedinice lokalne samouprave na čijem se području nalazi i/ili javnog isporučitelja koji upravlja komunalnom infrastrukturom, neovisno o postojanju upisa vlasništva i/ili drugih stvarnih prava treće osobe (čl. 132. ZKG). U praksi to znači da će se prilikom upisa komunalne infrastrukture u zemljišnu knjigu brisati pravo vlasništva do tada uknjiženih vlasnika, ali i ostali upisi poput stvarnih tereta (hipoteke), razne vrste zabilježbi – ili, ukratko sva prava i pravne činjenice vezane uz te nekretnine, upravo s obzirom na odredbu Zakona o komunalnom gospodarstvu kojom se definira pravni status komunalne infrastrukture (javno dobro u općoj uporabi) koja ne samo da ograničava pravni promet već i ne dopušta postojanje drugih prava i pravnih činjenica na nekretnini s takvim pravnim statusom.

Međutim, bitno je napomenuti postojanje iznimke od članka 132. ZKG, a koja se odnosi na kategorije javnih parkirališta, javnih garaža i javne rasvjete definiranih člankom 60. stavcima 3., 4. i 7. Prema definiciji članka 60. st. 3., 4. i 7. javna parkirališta i javna rasvjeta su komunalna infrastruktura kada se nalaze na zemljištu u vlasništvu JLS, a javne garaže kada su u vlasništvu jedinice lokalne samouprave odnosno osobe koja obavlja komunalnu djelatnost pružanja usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama. Dakle, ako je naprijed nabrojana infrastruktura na dan stupanja na snagu Zakona o komunalnom gospodarstvu u vlasništvu jedinice lokalne samouprave odnosno osobe koja obavlja komunalnu djelatnost pružanja usluga parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama donosi se odluka o proglašenju javnog dobra u općoj uporabi u smislu članka 62. st. 1. ZKG-a te se na temelju iste zahtjeva upis u zemljišne knjige i katastar. Ako iste nisu uknjižene s pravom vlasništva u korist jedinice lokalne samouprave odnosno osobe koja obavlja komunalnu djelatnost pružanja usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama, tada nisu ispunjeni uvjeti za upis na način propisan odredbama članka 132. ZKG-a, jer se takve nekretnine prema članku 60. ZKG ne smatraju komunalnog infrastrukturom ako nisu u vlasništvu JLS. U tim slučajevima morat će se prethodno urediti zemljišno knjižno stanje te odnijeti odluku iz članka 62. st. 1. ZKG.

Javna parkirališta su uređene javne površine koje se koriste za parkiranje motornih vozila i/ili drugih cestovnih vozila s pripadajućom opremom na zemljištu u vlasništvu jedinice lokalne samouprave. Javne garaže su podzemne i nadzemne građevine koje se koriste za parkiranje motornih vozila s pripadajućom opremom, čiji je investitor odnosno vlasnik jedinica lokalne samouprave ili osoba koja obavlja komunalnu djelatnost pružanja usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama.

Gradijanje i održavanje komunalne infrastrukture

Gradijanje i održavanje komunalne infrastrukture obveza je jedinice lokalne samouprave odnosno osoba na koje je ta obveza prenesena u skladu s ZKG ili posebnim zakonom.

Prema članku 64. ZKG gradijanje komunalne infrastrukture u smislu zakona obuhvaća sljedeće radnje i radove:

1. Rješavanje imovinskopravnih odnosa na zemljištu za gradijanje komunalne infrastrukture;
2. Uklanjanje i/ili izmještanje postojećih građevina na zemljištu za gradijanje komunalne infrastrukture i radove na sanaciji tog zemljišta;
3. Pribavljanje projekata i druge dokumentacije potrebne za izdavanje dozvola i drugih akata za gradijanje i uporabu komunalne infrastrukture;
4. Gradijanje komunalne infrastrukture u smislu zakona kojim se uređuje gradnja građevina.

Člancima 67. i 68. ZKG pobliže je definiran sadržaj programa gradijanja komunalne infrastrukture kojeg donosi predstavničko tijelo JLS za kalendarsku godinu, a koji se donosi istodobno s donošenjem proračuna JLS-a i objavljuje se u službenom glasilu JLS-a. Navedeni program izrađuje se i donosi u skladu s izvješćem o stanju u prostoru, potrebama uređenja zemljišta planiranog prostornim planom i planom razvojnih programa koji se donose na temelju posebnih propisa, a vodeći računa o troškovima gradijanja infrastrukture te finansijskim mogućnostima i predvidivim izvorima prihoda financiranja njezina gradijanja. Pobiliže je određen sadržaj

programa građenja komunalne infrastrukture kojim se određuju 1. građevine komunalne infrastrukture koje će se graditi radi uređenja neuređenih dijelova građevinskog područja, 2. građevine komunalne infrastrukture koje će se graditi u uređenim dijelovima građevinskog područja, 3. građevine komunalne infrastrukture koje će se graditi izvan građevinskog područja, 4. postojeće građevine komunalne infrastrukture koje će se rekonstruirati i način rekonstrukcije, 5. građevine komunalne infrastrukture koje će se uklanjati, 6. druga pitanja određena Zakonom o komunalnom gospodarstvu i posebnim zakonom. Program građenja komunalne infrastrukture sadrži procjenu troškova projektiranja, revizije, građenja, provedbe stručnog nadzora građenja i provedbe vođenja projekata građenja (u dalnjem tekstu: procjena troškova građenja) komunalne infrastrukture s naznakom izvora njihova financiranja. Navedeni troškovi iskazuju se u programu građenja infrastrukture odvojeno za svaku građevinu i ukupno te se iskazuju odvojeno prema izvoru njihova financiranja. (čl. 69. ZKG). Procjena troškova građenja komunalne infrastrukture obavlja se prema načelu punog pokrića troškova građenja komunalne infrastrukture određenog programom građenja komunalne infrastrukture. Navedeni troškovi procjenjuju se na temelju troškova građenja usporedivih građevina komunalne infrastrukture u godini koja prethodi planskom razdoblju i zabilježenog indeksa povećanja odnosno smanjenja troškova građenja.

Troškovi građenja komunalne infrastrukture obuhvaćaju troškove: 1. zemljišta na kojem će se graditi komunalna infrastruktura, 2. uklanjanja i izmještanja postojećih građevina i trajnih nasada, 3. sanacije zemljišta (odvodnjavanje, izravnavanje, osiguravanje zemljišta i sl.), uključujući i zemljišta koja je jedinica lokalne samouprave stavila na raspolaganje, 4. izrade projekata i druge dokumentacije, 5. ishodenja akata potrebnih za izvlaštenje, građenje i uporabu građevina komunalne infrastrukture, 6. građenja i provedbe stručnog nadzora građenja komunalne infrastrukture, 7. evidentiranja u katastru i zemljišnim knjigama. (čl. 70. ZKG). Gradonačelnik odnosno općinski načelnik podnosi predstavničkom tijelu jedinice lokalne samouprave izvješće o izvršenju programa građenja komunalne infrastrukture za prethodnu kalendarsku godinu. Izvješće se podnosi istodobno s izvješćem o izvršenju proračuna jedinica lokalne samouprave i objavljuje se u službenom glasilu jedinice lokalne samouprave. (čl. 71.)

Program održavanja komunalne infrastrukture donosi predstavničko tijelo jedinice lokalne samouprave za kalendarsku godinu istodobno s donošenjem proračuna jedinice lokalne samouprave te se objavljuje u službenom glasilu jedinice lokalne samouprave (čl. 72 ZKG). Program održavanja komunalne infrastrukture izrađuje se i donosi u skladu s predvidivim i raspoloživim sredstvima i izvorima financiranja, a njime se određuje: 1. opis i opseg poslova održavanja komunalne infrastrukture s procjenom pojedinih troškova, po djelatnostima, i 2. iskaz finansijskih sredstava potrebnih za ostvarivanje programa, s naznakom izvora financiranja. (čl. 73. ZKG)

Zakon o prostornom uređenju

Zakon o prostornom uređenju omogućava jedinici lokalne samouprave izgradnju objekata i uređaja komunalne infrastrukture uz sudjelovanje privatnih osoba i to sklapanjem dvije vrste ugovora: a) ugovora o izgradnji objekta i uređaja komunalne odnosno druge infrastrukture i b) ugovora o financiranju izgradnje objekata i uređaja komunalne i druge infrastrukture. Iz članka 164. proizlazi da (1) Uređenje građevinskog zemljišta obveza je jedinica lokalne samouprave i javnopravnih tijela koja prema posebnim propisima grade i/ili upravljaju infrastrukturom, (2) Poticanje i organizacija izgradnje i rekonstrukcije infrastrukture i građevina javne i društvene namjene, koordinacija javnopravnih tijela s tim u vezi i sanacija terena u naselju obveza je jedinica lokalne samouprave. Iz članka 165. proizlazi da (1) Investitor komunalne infrastrukture i sanacije terena u naselju je jedinica lokalne samouprave ili trgovačko društvo koje obavlja odgovarajuću komunalnu djelatnost, a druge infrastrukture javnopravno tijelo ili druga osoba koja je istu prema posebnom propisu ovlaštena graditi. (2) Investitor komunalne, odnosno druge infrastrukture može biti i jedna ili više osoba čijem zemljištu ili građevini služi infrastruktura ako za to imaju suglasnost jedinice lokalne samouprave, odnosno osobe iz stavka 1. ovoga članka. (3) Suglasnost iz stavka 2. ovoga članka može se dati samo osobi, odnosno osobama koje se ugovorom obvežu komunalnu, odnosno drugu infrastrukturu planiranu prostornim planom izgraditi vlastitim sredstvima u određenom roku i istu predati u vlasništvo jedinice lokalne samouprave, odnosno osobe određene posebnim propisom. Ova suglasnost može se dati i za građenje komunalne, odnosno druge infrastrukture koja svojom

trasom i kapacitetom premašuje potrebe zemljišta, odnosno građevine investitora. (4) Međusobna prava i obveze u pogledu uvjeta građenja komunalne, odnosno druge infrastrukture jedinica lokalne samouprave, odnosno trgovačko društvo ili osoba iz stavka 1. ovoga članka i investitor komunalne, odnosno druge infrastrukture uređuju ugovorom iz stavka 3. ovoga članka. (5) Ugovorom iz stavka 3. ovoga članka može se ugovoriti povrat dijela sredstava utrošenih za izgradnju komunalne, odnosno druge infrastrukture ili djelomično prebijanje s obvezom plaćanja komunalnog doprinosa u slučaju građenja građevine komunalne infrastrukture.

Ovaj poseban zakon određuje načelno odredbe o uvjetima sklapanja navedenih ugovora, dok se na te ugovorne odnose primjenjuje Zakon o obveznim odnosima kao opći zakon koji uređuje pravno područje obveza kao i drugi zakoni kojima je pravno uređeno postupanje i poslovanje JLS-a.

Cjelokupna procedura koja prethodi sklapanju ugovora o izgradnji komunalne infrastrukture i ugovora o financiranju izgradnje komunalne infrastrukture vrlo je složena jer su postupanja JLS kao pravne osobe javnog prava kod sklapanja ugovora s osobama privatnog prava propisana zakonima kojima se uređuje pravno područje lokalne samouprave. Sklapanje gore navedenih ugovora mora prethodno biti planirano u proračunu JLS, ali i u Programu izgradnje objekata i uređaja komunalne infrastrukture za tekuću godinu te kada se radi o sklapanju ugovora o financiranju objekata i uređaja komunalne infrastrukture i u godišnjem planu javne nabave JLS-a. U slučaju da ugovor o izgradnji, odnosno financiranju izgradnje objekata i uređaja komunalne infrastrukture sklapa trgovačko društvo koje obavlja odgovarajuću komunalnu djelatnost, postupak sklapanja ugovora je jednostavniji. To znači da se ovi ugovori mogu sklopiti samo za izgradnju objekata i uređaja komunalne infrastrukture iz djelatnosti tog trgovačkog društva tj. kad je ono vlasnik objekata i uređaja komunalne infrastrukture čijoj se izgradnji pristupa. Isto tako, kada je trgovačko društvo koje obavlja komunalnu djelatnost ugovaratelj, pribavljanje robe i radova za izgradnju objekata komunalne infrastrukture kojeg financira privatna osoba temeljem ugovora mora biti planirano u planu javne nabave tog trgovačkog društva. Ugovor o financiranju izgradnje objekata

komunalne infrastrukture zakonom je izričito vezan za postupke javne nabave robe i radova koje provodi JLS.

Ugovor o izgradnji komunalne infrastrukture

U gornjem tekstu citirane su odredbe članka 164. i 165. Zakona o prostornom uređenju prema kojem JLS ili trgovačko društvo koje obavlja odgovarajuću komunalnu djelatnost mogu dati suglasnost jednoj ili više osoba čijem zemljištu ili građevini služi infrastruktura ili drugoj osobi koja je prema posebnom propisu ovlaštena graditi, ukoliko se te osobe obvežu komunalnu ili drugu infrastrukturu planiranu prostornim planom izgraditi vlastitim sredstvima u određenom roku i predati je u vlasništvo JLS, odnosno osobe određene posebnim propisom, a ta suglasnost može se dati i za građenje komunalne, odnosno druge infrastrukture koja svojom trasom i kapacitetom premašuje potrebe zemljišta, odnosno građevine investitora. Dakle, JLS najprije sklapa ugovor o izgradnji komunalne infrastrukture s privatnom osobom, a nakon toga izdaje navedenu suglasnost, temeljem koje će se privatna osoba u upravnom postupku izdavanja građevinske dozvole pojaviti kao investitor. Međusobna prava i obveze glede uvjeta građenja komunalne, odnosno druge infrastrukture JLS-a, tj. trgovačkog društva i investitor komunalne infrastrukture uređuju ugovorom. Ugovorom se primjerice može ugovoriti povrat dijela sredstava utrošenih za izgradnju komunalne infrastrukture ili djelomično prebijanje s obvezom plaćanja komunalnog doprinosa u slučaju građenja građevine komunalne infrastrukture. Međutim prijeboj komunalnog doprinosa ne bi bio moguć za izgradnju druge komunalne infrastrukture jer bi se radilo o nenamjenskom raspolaganju sredstvima komunalnog doprinosa

Ugovor o financiranju izgradnje komunalne infrastrukture

Osoba koja s JLS-om sklopi ugovor o financiranju uređenja građevinskog zemljišta u pogledu financiranja izgradnje objekta ili uređaja komunalne infrastrukture koji se prema posebnom propisu financira iz komunalnog doprinosa ne plaća taj doprinos do iznosa troškova uređenja zemljišta kojeg plaća na temelju ugovora (čl. 169. ZPU).

Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima

Pravo građenja

Glavni pravni izvor pravila o pravu građenja je Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima i to odredbe članka 280. do 296. Odredbom članka 280. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima propisano je: (1) Pravo građenja je ograničeno stvarno pravo na nečijem zemljištu koje ovlašćuje svoga nositelja da na površini toga zemljišta ili ispod nje ima vlastitu zgradu, a svagdašnji vlasnik tog zemljišta dužan je to trpjeti. (2) Pravo građenja je u pravnom pogledu izjednačeno s nekretninom. (3) Zgrada koja je izgrađena ili koja bude izgrađena na zemljištu koje je opterećeno pravom građenja, pripadnost je toga prava kao da je ona zemljište.

Dakle, pravo građenja pravno odvaja vlasništvo zgrade od vlasništva zemljišta. Sve dok postoji, odnosno, sve dok traje pravo građenja, ono kao takvo sprječava da zemljištu koje je tim pravom opterećeno, pravno priraste zgrada koja bi bila sagrađena na površini zemljišta ili ispod njega. Identična je situacija ako na zemljištu već postoji izgrađena zgrada i to je izričito propisano u gore citiranoj odredbi Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima (čl. 280. st. 3.). Nadalje, odredbom članka 281. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima propisano je: (1) Tko je nositelj prava građenja taj je i vlasnik zgrade koja je pripadnost toga njegova prava, a glede zemljišta koje je opterećeno pravom građenja ima ovlasti i dužnosti plodouživatelja; svaka tome suprotna odredba je ništava. (2) Nositelj prava građenja dužan je vlasniku zemljišta plaćati mjesecnu naknadu za zemljište u iznosu prosječne zakupnine za takvo zemljište, ako nije što drugo određeno. Iz citirane odredbe Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima proizlazi slijedeće: st. 1. - radi se o prisilnoj odredbi i svako odstupanje od te odredbe ima za posljedicu ništetnost; st. 2. – ne radi se o prisilnoj odredbi, nego o dispozitivnoj odredbi, što znači da ugovorne stranke mogu svoje odnose glede plaćanja naknade slobodno uređiti

Osim odredbe članka 281. st. 1. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, kogentna pravila sadržana su i u čl. 283. te čl. 285. st. 3. Nasuprot tome, pravilo o obvezi plaćanja mjesecne naknade za zemljište u visini prosječne zakupnine za

takvo zemljište ima dispozitivan karakter. Nasuprot pravu vlasništva čiji je sadržaj uglavnom određen zakonom, sadržaj prava građenja je zakonski i ugovorni. Zakonski sadržaj se ne može izmijeniti ugovorom, odnosno aktom o osnivanju i preinaci prava građenja, ako nije drukčije određeno dispozitivnim normom. Pored navedenog, treba naglasiti kako je Zakonom o javno-privatnom partnerstvu koji u odnosu na Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima predstavlja *lex specialis*, propisano slijedeće: Javni partner može dopustiti osnivanje prava građenja u korist privatnog partnera i bez plaćanja naknade. Sva pitanja vezana uz osnivanje, tj. prijenos prava građenja i davanje koncesije uključujući i visinu naknade, javni i privatni partner uređuju ugovorom o javno-privatnom partnerstvu. (čl. 2. st. 7.) s time da je odredbom članka 2. st. 6. istog zakona propisano da u svrhu provedbe projekta JPP-a, javni partner prenosi na privatnog partnera pravo građenja ili mu daje koncesiju. Dakle, ne samo da Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima ostavlja strankama slobodu ugovaranja naknade za pravo građenja, nego i Zakon o javno privatnom partnerstvu izričito dopušta mogućnost osnivanja prava građenja i bez plaćanja naknade. Prestankom prava građenja na jedan od načina propisanih odredbama članaka 292. do 294. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, dolazi do ponovnog sjedinjenja zgrade sa zemljištem. S prestankom prava građenja postaje pripadnost zemljišta ono što je pravom građenja bilo zemljišta pravno odvojeno (Čl. 295.).

Pravo služnosti

Služnost je stvarno pravo na tuđoj stvari, na temelju koje se ovlaštenik može tom stvari koristiti na određeni način. Troškove održavanja i popravka poslužne stvari snosi ovlaštenik prava služnosti, ali ako se i vlasnik koristi tom stvari ili napravom, onda je i on razmjerno dužan snositi troškove. Služnosti su neodvojive odnosno neprenosive. To znači da se služnost ne može odvojiti od poslužne stvari i prenijeti na drugu stvar, a isto tako se ne može odvojiti od ovlaštenika (osobna služnost) ili povlasne stvari (stvarna služnost) pa prenijeti na drugu osobu ili povlasnu stvar.

Međutim, kad se prenese vlasništvo poslužne stvari na drugu osobu, prenosi se skupa s njime kao teret i služnost koja na njoj postoji. Isto tako, kada se prenese vlasništvo povlasne nekretnine na drugu osobu, prenosi se skupa s njime i služnost

kao primjer. Osobne služnosti ne mogu se uopće prenijeti na drugog ovlaštenika, jer su to strogo osobna prava. Stvarna služnost je stvarno pravo svagdašnjeg vlasnika određene nekretnine (povlasna nekretnina) da se za potrebe te nekretnine na određeni način služi tuđom nekretninom (poslužna nekretnina) čiji svagdašnji vlasnik to mora trpjeti ili mora propuštati određene radnje glede svoje nekretnine koje bi inače imao pravo činiti. Osobna služnost je stvarno pravo koje ovlašćuje pojedinačno određenu osobu da se na određeni način služi tuđom stvari, čiji svagdašnji vlasnik to mora trpjeti. Osobne služnosti su pravo plodouživanja, pravo uporabe i pravo stanovanja. Pravo plodouživanja – plodouživatelj je ovlašten služiti se poslužnom stvari bez obzira na to kolike su mu potrebe, ali u skladu s njezinom namjenom. Ima pravo posjedovanja te stvari, dakle da je ima u svom nesamostalnom posjedu, a ima i pravo na potpunu uporabu i na sve koristi od te stvari, ali na način da se očuva njezina supstanca. Prihod poslužne stvari čine svi plodovi i druge koristi koje stvar daje bez umanjenja sučanstva. Plodouživatelj snosi sve troškove i terete.

Pravo služnosti na nekretnini osniva se uknjižbom toga prava u zemljišnoj knjizi kao tereta na poslužnoj nekretnini, osim ako zakon omogućuje da se služnost osnuje drukčije. Pravo osobne služnosti na pokretnoj stvari osniva se predajom te stvari stjecatelju u nesamostalni posjed na temelju valjano očitovane volje vlasnika usmjerene na to da se stjecatelju izvede pravo služnosti, ako zakonom nije drukčije određeno.

Pružanje usluga raspoloživosti - zaključak

Za odgovor na postavljeno pitanje svakako je bitno konkretizirati o kojoj bi se javnoj usluzi radilo o čemu ovisi i primjena mjerodavnog prava odnosno propisa.

a) Građevine - općenito

Prije svega treba napraviti distinkciju između dva pojma, a to su izgradnja i/ili rekonstrukcija i održavanje javne građevine, u svrhu pružanja javnih usluga te izrada, rekonstrukcija, i montaža opreme ili uređaja čija je svrha pružanje javnih

usluga. Kada su u pitanju javne građevine (izgradnja i/ili rekonstrukcija i održavanje) u svrhu pružanja javnih usluga isto je uređeno:

- a) Zakonom o javnoj nabavi – koji propisuje klasičnu nabavu radova, odnosno izabire se najpovoljniji ponuditelj radi izgradnje javne građevine te mu naručitelj za te radove isplati određenu cijenu.
- b) Zakonom o javno privatnom partnerstvu – prema ovom zakonu osim klasične izgradnje i/ili rekonstrukcije javne građevine, dodana je i obveza održavanja građevine, odnosno usluge raspoloživosti, sve u svrhu pružanja javnih usluga. Naime, odabrani ponuditelj osim što preuzima obvezu izgradnje i/ili rekonstrukcije javne građevine, on za cijelo vrijeme trajanja ugovora preuzima i obvezu održavanja javne građevine. Dakle, privatni partner preuzima obvezu isporuke građevine za cijelo vrijeme trajanja ugovora prema unaprijed propisanim standardima, a ukoliko građevina bude zbog određenih nedostataka neraspoloživa ili djelomično raspoloživa, javni naručitelj nije dužan platiti mjesecnu naknadu, odnosno u slučaju djelomične raspoloživosti nije dužan platiti cijelu mjesecenu naknadu.

b) Oprema ili uređaji

Kada je u pitanju pružanje javnih usluga, odnosno konkretno pružanje javnih usluga uz obvezu privatnog partnera da tu uslugu pruži putem opreme ili uređaja koje je izradio, rekonstruirao ili montirao, na navedenu materiju nije moguće primijeniti Zakon o javno privatnom partnerstvu, obzirom da taj zakon uređuje isključivo izgradnju i/ili rekonstrukciju javnih građevina posredstvom kojih se pružaju javne usluge.

Međutim, na ovu vrstu pružanja javnih usluga primjenjivo je sljedeće zakonodavstvo: Zakon o koncesijama, Zakon o javnoj nabavi (mješovita nabava), Zakon o komunalnom gospodarstvu (bez mogućnosti stjecanja prava vlasništva na komunalnoj infrastrukturi).

Primjer 1:

(Mješovita nabava, glavni predmet bi bio pružanja javne usluge, a uzgredni predmet nabave bi bila nabava uređaja ili opreme te njihovo održavanje u raspoloživom stanju)

Kao primjer možemo uzeti pružanje javnih usluga raspoloživosti putem određene medicinske opreme. Maksimalna raspoloživost medicinske opreme ključna je za odvijanje primarnih i sekundarnih procesa u bolnicama. Ulaganje u medicinsku opremu npr. uređaj CT, uređaj za magnetsku rezonancu, PET/CT i tako dalje, obuhvaća nabavu uređaja, troškove njihova održavanja, operativne troškove, troškove osoblja itd. U konkretnom slučaju, privatni investitor bi kupio uređaj ili ga proizveo te preuzeo sve navedene troškove, a ono što je najbitnije preuzeo bi obvezu isporuke usluge raspoloživosti. Dakle, krajnji cilj je pružanje usluge raspoloživosti uređaja, a ne klasična nabava opreme. Usluga se može pružati u prostorijama bolnice te tada investitor treba sklopiti ugovor o zakupu. Investitor sam može pružati navedenu uslugu na tim uređajima ili tu uslugu može pružati javni partner s time da privatni partner mora osigurati raspoloživost temeljem zadanih standarda. U slučaju neraspoloživosti, javni partner nije dužan platiti mjesecnu naknadu za predmetnu uslugu. Rizik raspoloživosti je preuzeti rizik držanja medicinske opreme u stanju funkcionalnosti sukladno ugovorenim standardima usluga. Javna tijela specificiraju javne usluge koje se trebaju isporučiti odnosno definiraju standarde te prebacuju investitoru i privremenu vlasničku ulogu, ali i rizike. Privatni investitor organizira financiranje, proizvodnju, nabavu i održavanje uređaja i sve ostalo što je potrebno za isporuku tražene usluge tijekom ugovornog razdoblja. Usluga se zasniva na specifikaciji izlaznih zahtjeva, odnosno traženom rezultatu pa se radi o ugovorima zasnovanim na učinkovitosti.

c) Komunalne usluge

Referirajući se na gore navedene i citirane zakonske propise može se zaključiti kako je prilično ograničena mogućnost privatnog investitora da obavlja usluge vezane za komunalnu djelatnost, a u koje djelatnosti ulaze i javna parkirališta i javne garaže. Isto se odnosi i na gradnju i održavanje komunalne infrastrukture u

konkretnom slučaju javne garaže ukoliko je zemljište u vlasništvu jedinice lokalne samouprave. Jedina mogućnost obavljanja djelatnosti koje se u smislu zakona smatraju komunalnim djelatnostima i to od strane trgovačkog društva u privatnom vlasništvu jest dobivanje koncesije za usluge te sklapanje ugovora o obavljanju komunalne djelatnosti. Kada je u pitanju gradnja komunalne infrastrukture, odnosno u konkretном slučaju javne garaže te obavljanje usluga s tim u vezi, dolazi u obzir kombinacija prava građenja i koncesija za usluge ili javno privatno partnerstvo, s time da se osobito mora voditi računa o Zakonu o komunalnom gospodarstvu koji predstavlja *lex specialis* i *lex posteriori* u odnosu na sve druge zakone. Kada je u pitanju gradnja komunalne infrastrukture koja se ne smatra nekretninom, odnosno ako se radi o uređajima i opremi koji su u smislu zakona definirani kao komunalna infrastruktura, dolazi u obzir kombinacija prava služnosti i koncesija za usluge. Dakle, pružanje usluga raspoloživosti može se pružiti kombinacijom prava građenja (ako je riječ o nekretninama) i koncesije za usluge, odnosno kombinacijom prava služnosti (ako je riječ o pokretninama) i koncesije za usluge. Na komunalnoj infrastrukturi privatna fizička ili pravna osoba ne može steći pravo vlasništva. U odnosu na druge uređaje ili opremu koji se u smislu Zakona o komunalnom gospodarstvu ne smatraju komunalnom infrastrukturom ne bi trebalo biti zapreke za stjecanje prava vlasništva i pružanje usluga raspoloživosti putem uređaja ili opreme koji su u vlasništvu gospodarskog subjekta. Isto se odnosi i na nekretnine koje ne spadaju u kategoriju komunalne infrastrukture, međutim, sukladno odredbi članka 35. i 391. Zakona o vlasništvu za bilo kakvo raspolaganje nekretninama u vlasništvu jedinice lokalne samouprave ili Republike Hrvatske potrebno je provesti javni natječaj.

Primjer 2:

(Pružanje usluge javnog parkinga te izgradnja garaže)

Ova usluga može se pružiti primjenom Zakona o javno privatnom partnerstvu kako je u gornjem tekstu opisano ili primjenom Zakona o komunalnom gospodarstvu, Zakona o koncesijama te Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima uz primjenu Zakona o javnoj nabavi, na način da privatni partner nakon osnivanja

prava građenja izgradi garažu te pruža uslugu javnog parkinga temeljem koncesije za usluge. Svi standardi i naknade određuju se unaprijed.

Primjer 3:

(Pružanje usluga javnog parkinga bez izgradnje javne garaže)

Već je u gornjem tekstu navedeno da se ova vrsta usluge može pružati temeljem koncesije za usluge ili ugovora o obavljanju komunalne djelatnosti. Ukoliko bi privatni partner sam izgradio ili nabavio uređaje ili opremu koji se u smislu zakona smatraju komunalnom infrastrukturom, na tim uređajima zasnovalo bi se pravo služnosti (jer bi pravo vlasništva temeljem zakona pripalo jedinici lokalne samouprave), a usluga bi se obavljala temeljem koncesije za usluge. Ukoliko bi privatni partner sam proizveo ili nabavio uređaje ili opremu koji se u smislu zakona ne smatraju komunalnom infrastrukturom isti bi bio vlasnik tih uređaja ili opreme (npr. informatičko rješenje za daljinsku rezervaciju parkinga) on bi bio dužan pružiti određenu uslugu, a nabava, izrada ili proizvodnja uređaja, opreme ili, primjerice, aplikacija te njihovo održavanje u raspoloživom stanju, predstavljalo bi uzgredni predmet uz glavni predmet ugovora. U oba slučaja radilo bi se o mješovitoj nabavi. Glavni predmet nabave bi bila usluga raspoloživosti, a uzgredni predmet nabava bila bi nabava uređaja ili opreme. Javna tijela specificiraju javne usluge koje se trebaju isporučiti odnosno definiraju standarde. Privatni investitor organizira financiranje, proizvodnju, nabavu i održavanje uređaja i sve ostalo što je potrebno za isporuku tražene usluge tijekom ugovornog razdoblja. Usluga se zasniva na specifikaciji izlaznih zahtjeva, odnosno traženom rezultatu pa se radi o ugovorima zasnovanim na učinkovitosti.

6.5. Odnosi između fizičkih i pravnih osoba koje nisu osobe javnog prava

Sva gore navedena ograničenja koja se odnose na osobe javnog prava, koje se odnose na javne usluge te koje se odnose na stjecanje prava vlasništva, ne postoje u ugovornim odnosima između fizičkih i privatnih pravnih osoba. Oni slobodno ugovaraju obvezne odnose, a jedino ih ne mogu uređivati suprotno Ustavu RH, prisilnim propisima i moralu društva. Temeljno načelo kod pružanja usluga jest

sloboda pružanja usluga i pravo poslovnog nastana. Svoje odnose ugovorne stranke uređuju sukladno Zakonu o obveznim odnosima te sukladno drugim propisima ovisno o kojoj vrsti odnosa se radi, npr. Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima kada stranke uređuju odnose koji proizlaze iz prava vlasništva, založnog prava, prava građenja, služnosti i slično.

6.6. Odnosi između pravnih privatnih osoba i koncesionara parkirališta

Pružanje usluga raspoloživosti sklapanjem ugovora između privatnog trgovačkog društva i koncesionara komunalne usluge ili trgovačkog društva koje obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo JLS. Ovdje se postavlja slijedeće pitanje: postoji li zakonska mogućnost da pravna osoba koja nema koncesiju za usluge sklopi a) ugovor s koncesionarom, b) ugovor s trgovačkim društvom koje obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo JLS temeljem kojeg bi pružila sljedeće radove i usluge (i) izrade softvera/aplikacije/platforme "u oblaku" putem kojih bi se rezerviralo parkirno mjesto te izvođenje radova – ugradnja senzora i slično na javnoj površini, (ii) usluga bi se zapravo pružila krajnjem korisniku koji bi izravno trećoj pravnoj osobi plaćao navedenu uslugu, (iii) koncesionar ili trgovačko društvo koje obavlja komunalne djelatnosti ne bi platio nikakvu naknadu za radove i pružene usluge, ali ne bi imao niti koristi od te usluge te (iv) omogućavanje plaćanja parkinga kriptovalutom, on line, karticom, sms-om te sukladno tome izradu tehnoloških rješenja.

Dakle, ovdje se radi o mogućnosti sklapanja ugovora o pružanju usluga raspoloživosti koje bi bilo sklopljeno između privatnog trgovačkog društva koje nema koncesiju za usluge s trgovačkim društvom kojemu je dana koncesija za konkretnе komunalne usluge ili s trgovačkim društvom koje obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo JLS.

6.6.1. Koncesija koja je u zakonom propisanoj proceduri dana privatnom trgovačkom društvu – ugovor s koncesionarom

Koncesijom se može steći pravo obavljanja komunalne djelatnosti i pravo korištenja komunalne infrastrukture radi obavljanja djelatnosti (čl. 44. ZKG). Davatelj koncesije je jedinica lokalne samouprave, a naknada za koncesiju je prihod njezinog proračuna. Na sva pitanja u vezi s koncesijama, uključujući i pitanje načina obračuna naknade za koncesiju, koja nisu uređena Zakonom o komunalnom gospodarstvu na odgovarajući način se primjenjuje Zakon o koncesijama.

Odredbom članka 11. Zakona o koncesijama propisano je ako je davatelj koncesije vlasnik nekretnine na kojoj će se obavljati djelatnost za koju se namjerava dati koncesija, osoba koja stekne pravo koncesije stječe i pravo na korištenje te nekretnine dok traje koncesija i to u onom opsegu koji je nužan za izvršavanje koncesije i na onom dijelu nekretnine na kojem će koncesija najmanje opterećivati nekretninu, odnosno umanjivati njezinu vrijednost, osim ako davatelj koncesije ne odluči drugčije. Koncesionar za stečeno pravo na korištenje nekretnine, odnosno pravo služnosti iz stavaka 1. i 2. članka 11. uz naknadu za koncesiju, plaća i naknadu za nekretninu u skladu s posebnim propisima.

Odredba o pravu na korištenje nekretnine, odnosno pravu služnosti koncesionara u slučaju iz stavaka 1. i 2. članka 11. kao i visina naknade iz stavka 5. članka 11. sastavni je dio dokumentacije za nadmetanje u postupku davanja koncesije, osim ako je posebnim propisom zbog posebnosti koncesije drugčije propisano. Odredbom članka 12. Zakon o koncesijama izričito je zabranjeno svako obavljanje djelatnosti za koje je potrebna koncesija, a obavlja se bez dane koncesije. Koncesionaru koji izvršava ugovor o koncesiji zabranjeno je obavljanje djelatnosti koncesije izvan opsega djelatnosti koncesije koji je određen ugovorom o koncesiji. Obavljanjem djelatnosti koncesije izvan opsega djelatnosti koncesije koji je određen ugovorom o koncesiji smatra se svako prekoračenje ovlaštenja koja proizlaze iz ugovora o koncesiji, uključujući svaki oblik samovlasnog proširenja primjene tih ovlaštenja. Također, zabranjeno je obavljanje svake djelatnosti koja služi ili je izravno ili neizravno usmjerena na nezakonito iskorištavanje predmeta

koncesije, uključujući korištenje dobra stečenog nezakonitim iskorištavanjem predmeta koncesije za obavljanje druge djelatnosti i/ili stjecanje materijalne koristi. Tijelu odnosno pravnoj osobi koja je u skladu s ZoK-om i posebnim zakonima nadležna za davanje koncesije, zabranjeno je na bilo koji način odobriti ili omogućiti gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra, izvođenje radova i pružanje usluga u području i djelatnosti protivno odredbama ZoK-a ili posebnih zakona kojima se uređuje pojedina koncesija.

Svakom postupku davanja koncesije prethodi izrada dokumentacije o nabavi. Odredbom članka 22. Zakona o koncesiji propisano je što mora sadržavati dokumentacija o nabavi pa ona između ostalog mora sadržavati podatke o predmetu koncesije (opis predmeta koncesije, tehničke specifikacije, izvođenja radova ili pružanja usluga, uvjete podugovaranja odnosno davanja potkoncesije, rok početka radova ili pružanja usluga, ako je moguće, rok završetka radova ili pružanja usluga, odnosno predviđeno trajanje ugovora o koncesiji). Davatelj koncesije prije objave obavijesti o namjeri davanja koncesije, a na prijedlog stručnog povjerenstva za koncesiju, mora odobriti nacrt ugovora u koncesiji, koji je sastavni dio dokumentacije za nadmetanje. Odredbom članka 56. Zakona o koncesijama propisano je što mora sadržavati ugovor o koncesiji. Osim ugovora o koncesiji davatelj koncesije, u skladu s ZoK, odlukom o davanju koncesije, ima pravo sklapanja dodatnih i/ili vezanih ugovora i/ili sporazuma, kojima se ne mijenjaju elementi i sadržaj ugovora o koncesiji. Ugovorom o koncesiji, a na temelju odluke o davanju koncesije, uredit će se sva pitanja vezana za vlasništvo nad nekretninama i drugom imovinom koja je predmet ugovora o koncesiji te nad nekretninama i drugom imovinom koja nastaje na temelju ugovora o koncesiji, za vrijeme i nakon prestanka koncesije. Sva pitanja vezana za pravo na korištenje, vlasništvo i druga stvarna prava uređuju se u skladu s odredbama posebnih zakona i propisa kojima se uređuju stvarna prava.

Odredbom članka 62. st. 5. Zakona o koncesijama propisano je da je ugovor o koncesiji moguće izmijeniti bez provedbe novog postupka davanja koncesije u sljedećim slučajevima:

- (i) Kada su uvjeti i mogućnosti za nastanak izmjene bili predviđeni u dokumentaciji za nadmetanje i ugovor o koncesiji na jasan, nedvosmislen i precizan način, s tim da se ne smiju predviđati izmjene koje bi izmijenile vrstu i/ili predmet koncesije i
- (ii) Za dodatne radove ili usluge koncesionara koji su se pokazali potrebnima i koji nisu bili uključeni u prvotnu koncesiju, ako promjena koncesionara (a) nije moguća zbog gospodarskih ili tehničkih razloga, kao što su zahtjevi za zamjenjivošću s postojećom opremom, uslugama ili postrojenjima koji se nabavljaju u okviru prvotne koncesije i (b) prouzročila bi značajne poteškoće ili znatno povećanje troškova za davatelja koncesije.
- (iii) Kada je kumulativno ispunjeno sljedeće: (a) izmjena ne mijenja vrstu i/ili predmet ugovora o koncesiji, (b) potreba za izmjenom nastala je nakon sklapanja ugovora o koncesiji kao posljedica okolnosti koje, postupajući s dužnom pažnjom, davatelj koncesije u trenutku sklapanja ugovora o koncesiji nije mogao predvidjeti te (c) u slučaju koncesija koje je dao davatelj koncesije s namjerom provođenja djelatnosti koja nije navedena u Prilogu II. ZoK-a, bilo koje povećanje vrijednosti ne smije premašivati 50 % vrijednosti prvotne koncesije. Ako je učinjeno nekoliko uzastopnih izmjena ugovora o koncesiji, to se ograničenje primjenjuje na vrijednost svake izmjene.
- (iv) Ako izmjene, bez obzira na njihovu vrijednost, nisu bitne u smislu članka 63. stavka 2. ovoga Zakona.

Odredbom članka 63. st. 2. ZoK-a o koncesijama propisano je da je izmjena ugovora o koncesiji **bitna** ako njome koncesija postaje **bitno različita** po svojoj naravi od one prvotno zaključene, a osobito kada je ispunjen jedan od sljedećih uvjeta:

1. Izmjena uvodi uvjete koji bi, da su bili dio postupka davanja koncesije, učinili mogućim odabir nekog drugog ponuditelja umjesto onog koji je odabran kao najpovoljniji ili bi učinili mogućim sklapanje ugovora o koncesiji s drugim ponuditeljem;
2. Izmjena utječe na ekonomsku ravnotežu koncesije u korist koncesionara;
3. Izmjena znatno proširuje opseg djelatnosti koncesije radi uključivanja robe radova ili usluga koji nisu bili uključeni u ugovor o koncesiji;

4. Mijenja se koncesionar.

Iznimno od stavka 2. točke 4. članka 63. ZoK-a, promjena koncesionara, cjelovita ili djelomična, nije bitna izmjena ugovora o koncesiji ako nastaje kao posljedica korporativnog restrukturiranja koncesionara, dok god to ne predstavlja druge bitne izmjene ugovora o koncesiji i nije izvršeno radi izbjegavanja primjene ZoK-a. Iznimno od stavka 2. točke 4. ovoga članka, promjena koncesionara nastala kao posljedica prijenosa ugovora o koncesiji iz članka 66. ZoK-a nije bitna izmjena ugovora o koncesiji.

Kada se opseg izmjene ugovora o koncesiji može novčano izraziti, ona se neće smatrati bitnom, ako u isto vrijeme vrijednost izmjene ne prelazi prag određen u članku 4. ZoK-a i 10 % procijenjene vrijednosti prvostrukne koncesije. Vrijednost izmjene iz stavka 5. ovoga članka utvrđuje se u skladu s člankom 62. stavkom 6. Zakona o koncesijama.

Odredbom članka 64. ZoK-a propisano je da prije izmjene ugovora o koncesiji davatelj koncesije izrađuje dokumentaciju koja sadržava:

1. Detaljnu finansijsku analizu proračunskih učinaka predloženih izmjena ugovora o koncesiji s pripadajućim obrazloženjima;
2. Obrazloženje pravnog temelja za izmjenu ugovora o koncesiji;
3. Procjenu vrijednosti koncesije nakon izmjene ugovora o koncesiji te opisuje obveze i prava koncesionara u odnosu na ugovor o koncesiji za koji se predviđaju izmjene, uključujući podjelu rizika koji mogu biti posljedica izmjena ugovora o koncesiji te
4. Obrazloženje ostalih učinaka koji nastaju kao posljedica izmjene ugovora o koncesiji.

Odredbom članka 66. ZoK-a propisano je da o izmjeni ugovora o koncesiji koja nije bitna, davatelj koncesije i koncesionar moraju se suglasiti te sklapaju dodatak ugovoru o koncesiji kojem prethodi donošenje odluke o izmjeni odluke o davanju koncesije.

Davatelj koncesije za usluge i koncesije za gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra procijenjene vrijednosti manje od praga iz članka 4. Zakona o koncesijama objavljuje odluku o izmjeni odluke iz stavka 1. članka 4. u Elektroničkom oglasniku javne nabave Republike Hrvatske u skladu s člankom 36. ZoK-a. Dodatak ugovoru o koncesiji ne može se sklopiti prije isteka razdoblja mirovanja, koje iznosi 15 dana od dana dostave odluke o izmjeni odluke o davanju koncesije koncesionaru. Ako je pokrenut postupak pravne zaštite, dodatak ugovoru o koncesiji smije se sklopiti kada odluka o izmjeni odluke o davanju koncesije postane izvršna.

Podugovor i potkoncesija

Odredbom članka 68. Zakona o koncesijama propisano je da za vrijeme trajanja ugovora o koncesiji koncesionar može s trećim osobama sklopiti podugovor, osim ako posebnim propisom nije drugačije propisano. Kada iz objektivnih razloga nije moguće sklopiti podugovor, odnosno kada je pravni status nekretnine koja je predmet koncesije takav da nije sposobna biti objektom prava vlasništva i drugih stvarnih prava, moguće je sklopiti ugovor o potkoncesiji. Prije sklapanja ugovora o potkoncesiji koncesionar je dužan dobiti pisani suglasnost davatelja koncesije. Za vrijeme trajanja ugovora o koncesiji koncesionar mora od davatelja koncesije ishoditi pisani suglasnost za izmjene postojećeg potkoncesionara ili izmjenu postojećeg ugovora o potkoncesiji.

Sklapanje podugovora i ugovora o potkoncesiji

Odredbom članka 69. Zakona o koncesijama propisano je da mogućnost sklapanja podugovora i ugovora o potkoncesiji davatelj koncesije predviđa u studiji opravdanosti davanja koncesije, dokumentaciji za nadmetanje, obavijesti o namjeri davanja koncesije te u ugovoru o koncesiji u okviru koje se može dati. Podugovor i ugovor o potkoncesiji ne može se sklopiti s ciljem neopravdanog izbjegavanja izvršenja obveza koncesionara. Davatelj koncesije može u dokumentaciji o nabavi zahtijevati od ponuditelja dostavu podataka o budućem podugovaratelju ili potkoncesionaru. Nakon zaprimanja zahtjeva za sklapanje ugovora o potkoncesiji

ili dostave sklopljenog podugovora davatelj koncesije može provjeriti postojanje razloga za isključenje iz članka 24. i 25. Zakona o koncesijama i zatražiti od koncesionara zamjenu navedenog potkoncesionara ili podugovaratelja. Prihod koji ostvari podugovaratelj ili potkoncesionar od djelatnosti koju obavlja na temelju podugovora ili ugovora o potkoncesiji zbraja se u ukupan prihod koncesionara na koji se obračunava naknada za koncesiju.Podugovor i ugovor o potkoncesiji koncesionar dostavlja davatelju koncesije u roku od deset dana od dana sklapanja podugovora, odnosno ugovora o potkoncesiji. Sudjelovanje podugovaratelja i potkoncesionara ne utječe na odgovornost koncesionara za provedbu ugovora o koncesiji.

Obavljanje djelatnosti bez koncesije

Odredbom članka 89. Zakona o koncesiji propisano je da ako se u postupku nadzora utvrdi da koncesionar obavlja djelatnost koncesije izvan opsega koji je određen ugovorom o koncesiji, odnosno da druga osoba djelatnost za koju je propisano da se obavlja na temelju koncesije obavlja bez koncesije ili prekoračenjem opsega i sadržaja koncesije, inspektor donosi rješenje kojim se utvrđuje obveza i nalaže uplata iznosa posebne naknade za nezakonito obavljanje djelatnosti bez koncesije (u dalnjem tekstu: naknada s obilježjem naknade za koncesiju). Utvrđenje i plaćanje naknade s obilježjem naknade za koncesiju ne predstavlja ozakonjenje nezakonitog obavljanja djelatnosti iz stavka 1. ovoga članka i ne može se smatrati osnovom za stjecanje prava koncesije te ne isključuje obvezu oduzimanje imovinske koristi ostvarene nezakonitim obavljanjem djelatnosti, kao ni pravo na naknadu svake druge štete koja je nastala zbog nezakonitog obavljanja djelatnosti. Ako posebnim propisom nije drukčije propisano, imovinska korist ostvarena nezakonitim obavljanjem djelatnosti oduzet će se rješenjem kojim se utvrđuje obveza i nalaže uplata iznosa naknade s obilježjem naknade za koncesiju. Na uvjete i način oduzimanja imovinske koristi primjenjuju se odredbe posebnih zakona i propisa donesenih na temelju posebnih zakona. U svakom slučaju, oduzeta imovinska korist neće se umanjiti za iznos sredstava na bilo koji način uloženih u nezakonito obavljanje djelatnosti. Imovinska korist koja se ne može ili ne može pouzdano utvrditi na temelju poslovnih knjiga ili

evidencija mora se procijeniti, odgovarajućom primjenom odredbi o procjeni porezne osnovice sukladno propisu kojim se uređuje porezni postupak. Ako ovim ZoK-om, posebnim zakonima i propisima donesenim na temelju posebnih zakona nisu uređeni ili nisu u cijelosti uređeni uvjeti i način oduzimanja imovinske koristi, na odgovarajući način se primjenjuju propisi kaznenog prava kojima se uređuje oduzimanje imovinske koristi. Zapisnik o provedenom nadzoru dostavlja se državnom odvjetništvu i tijelu javne vlasti, odnosno pravnoj osobi koja je nadležna za davanje koncesije u odnosnom području. Ako je nezakonitim obavljanjem djelatnosti, osim pribavljanja imovinske koristi, nastupila i druga šteta, davatelj koncesije je dužan bez odgađanja obavijestiti državno odvjetništvo o svim bitnim činjenicama i okolnostima radi pokretanja postupka naknade štete. Naknada je samo dio naknade i ne isključuje obvezu isplate koristi, odnosno naknade štete koja će se naplatiti u prekršajnom, kaznenom ili parničnom postupku.

Iz svega naprijed navedenog dade se zaključiti sljedeće:

1. Dokumentacijom o nabavi predviđen je način korištenja nekretnine, pravo služnosti i visina naknade;
2. Izričito je zabranjeno obavljanje djelatnosti za koje je potrebna koncesija, a obavlja se bez dane koncesije;
3. Koncesionaru je zabranjeno obavljanje djelatnosti koncesije izvan opsega djelatnosti koncesije koje je određeno ugovorom o koncesiji i to svako prekoračenje ovlaštenja koja proizlaze iz ugovora o koncesiji uključujući svaki oblik samovlasnog proširenja primjene tih ovlaštenja;
4. Davatelju koncesije je izričito zabranjeno na bilo koji način odobriti ili omogućiti gospodarsko korištenje općeg ili drugog dobra, izvođenje radova ili pružanje usluga u području djelatnosti protivno odredbama Zakona o koncesijama ili posebnih zakona kojima se uređuje pojedina koncesija;
5. Dokumentacija o nabavi mora sadržavati podatke o predmetu koncesije (opis predmeta koncesije, tehničke specifikacije, izvođenje radova ili pružanje usluga, uvjete podugovaranja odnosno davanja potkoncesije, rok početka radova ili pružanja usluga, ako je moguće, rok završetka radova ili pružanja usluga, odnosno predviđeno trajanje ugovora o koncesiji);

6. Ugovorom o koncesiji, a na temelju odluke davatelja koncesije uređuju se sva pitanja vezana za vlasništvo nad nekretninama i drugom imovinom koja je predmet ugovora koncesiji, kao i nad imovinom i nekretninama koje nastanu za vrijeme trajanja koncesije;
7. Izmjena ugovora o koncesiji moguća je bez provedbe novog postupka davanja koncesije samo u taksativno nabrojanim slučajevima čl. 62. St. 5 i ako izmjena nije bitna – davatelj koncesije i koncesionar se moraju suglasiti te sklapaju dodatak ugovora o koncesiji kojem prethodi donošenje odluke o izmjeni odluke o davanju koncesije te davatelj koncesije mora izraditi dokumentaciju iz članka 64. Zakona o koncesijama;
8. Ako je izmjena ugovora o koncesiji bitna, mora se pokrenuti novi postupak davanja koncesije i sklopiti novi ugovor o koncesiji;
9. Za sklanjanje podugovora ili ugovora o potkoncesiji, koncesionar je dužan dobiti pisani suglasnost davatelja koncesije, međutim, mogućnost sklanjanja podugovora i ugovora o potkoncesiji davatelj koncesije mora predvidjeti u studiji opravdanosti davanja koncesije, dokumentaciji za nadmetanje, obavijesti o namjeri davanja koncesije te u ugovoru o koncesiji u okviru koje se može dati. Podugovor i ugovor o potkoncesiji ne može se sklopiti s ciljem neopravdanog izbjegavanja izvršenja obveza koncesionara;
10. Prihod koji ostvari podugovaratelj ili potkoncesionar od djelatnosti koju obavlja na temelju podugovora ili ugovora o potkoncesiji zbraja se u ukupan prihod koncesionara na koji se obračunava naknada za koncesiju.

U svakom slučaju konačni stav o mogućnosti ugovaranja usluga s koncesionarom moguće je donijeti isključivo na temelju konkretno stipuliranih odredbi ugovora. Važno je istaknuti da ne bi bilo dopušteno sklanjanje podugovora ili ugovora o potkoncesiji ako takva mogućnost nije bila propisana dokumentacijom o nabavi, ako nije bilo predviđeno u studiji opravdanosti davanja koncesije, ako nije bilo predviđeno u obavijesti o namjeri davanja koncesije te u ugovoru o koncesiji, odnosno ako se radi o usluzi koja nije bila predmetom dane koncesije - izrada softwera/aplikacije/platforme "u oblaku" putem kojih bi se rezerviralo parkirno mjesto te izvođenje radova – ugradnja senzora i slično na javnoj površini. Osobito ne bi bilo dopušteno ugrađivati bilo kakvu opremu na površini u vlasništvu jedinice

lokalne samouprave od strane osobe koja nije koncesionar i to bez njezine dozvole, bez naknade te naplaćivati uslugu od krajnjih korisnika. Krajnjem korisniku uslugu može naplaćivati samo davatelj komunalne usluge. Uz sve navedeno, čak i kada bi to bilo dopušteno, prihod koji bi ostvarila treća pravna osoba koja nije koncesionar, zbrojio bi se u ukupni prihod koncesionara, slijedom čega bi koncesionar bio dužan platiti dodatnu naknadu za koncesiju.

Identično mišljenje se odnosi i na, omogućavanje plaćanja usluga parkiranja kriptovalutom, on-line, karticom, sms-om te sukladno tome izradu tehnoloških rješenja. Sve navedeno dužan je omogućiti koncesionar, a u postupku koji je prethodio davanju koncesije isti je dužan dokazati svoju sposobnost za pružanje navedene usluge. Bilo kakvi podugovori ili ugovori o potkoncesiji podvrgnuti su gore opisanom pravnom režimu. Pored navedenog, potrebno je obratiti i pozornost na činjenicu da i društvo kojem je dana koncesija mora donijeti opće uvjete isporuke komunalne usluge i mora sklopiti ugovor izravno s korisnikom komunalne usluge, ali treba obratiti pozornost i ograničenja koja su detaljno opisana u odgovoru pod b).

6.6.2. Ugovor s trgovačkim društvom koje obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo JLS.

Komunalnu djelatnost, između ostalih, sukladno odredbi članka 33. Zakona o komunalnom gospodarstvu, može obavljati trgovačko društvo koje osniva jedinica lokalne samouprave ili više jedinica lokalne samouprave.

Odredbom članka 34 ZKG propisano je da navedeno trgovačko društvo obavlja komunalne djelatnosti na temelju odluke o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti koju donosi predstavničko tijelo jedinice lokalne samouprave odnosno predstavnička tijela više jedinica lokalne samouprave u slučaju u kojem više jedinica lokalne samouprave obavljanje jedne ili više komunalnih djelatnosti organizira zajednički. Odredbom članka 30. Zakona o komunalnom gospodarstvu propisano je da isporučitelj komunalne usluge koji obavlja uslužnu komunalnu

djelatnost u svrhu obavljanja te djelatnosti donosi opće uvjete isporuke komunalne usluge i sklapa s korisnikom komunalne usluge ugovor o isporuci komunalne usluge. Ova odredba ZKG primjenjuje se i na koncesionara privatnu pravnu osobu. Opće uvjete donosi isporučitelj komunalne usluge, uz prethodnu suglasnost predstavničkog tijela jedinice lokalne samouprave. Općim uvjetima utvrđuju se:

1. Uvjeti pružanja odnosno korištenja komunalne usluge;
2. Međusobna prava i obveze isporučitelja i korisnika komunalne usluge i
3. Način mjerjenja, obračuna i plaćanja isporučene komunalne usluge.

Opći uvjeti objavljaju se u službenom glasilu jedinice lokalne samouprave, na njezinim mrežnim stranicama te na oglasnoj ploči i mrežnim stranicama isporučitelja komunalne usluge. Ugovor isporučitelja komunalne usluge i korisnika komunalne usluge sklapa se u skladu s općim uvjetima isporuke komunalne usluge. Isporučitelj komunalne usluge dužan je pridržavati se općih uvjeta isporuke komunalne usluge i ugovora o isporuci komunalne usluge. Cijenu, način obračuna i način plaćanja komunalne usluge određuje isporučitelj komunalne usluge na način propisan Zakonom o komunalnom gospodarstvu i posebnim propisima. (čl. 53. ZKG). Trenutno važećim Općim uvjetima isporuke komunalne usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama na području grada Rijeke propisano je da se kupnja tjedne, cijelodnevne karte, povlaštene i mjesecne karte od strane korisnika osim automatskom kupnjom, može vršiti putem GSM operatera, putem web platforme, putem mobilne aplikacije i putem maloprodajnih objekata.

Kupnja satne karte na javnom parkiralištu obavlja se ručnom naplatom, automatski, poluautomatski, putem GSM operatera, putem gradske kartice, putem web platforme, putem mobilne aplikacije te putem maloprodajnih objekata. Prilikom određivanja cijene komunalne usluge uzimaju se u obzir izdaci potrebni za osiguranje dostupnosti komunalne usluge te za upravljanje i održavanje komunalne infrastrukture koja se koristi za obavljanje uslužne komunalne djelatnosti. Cijena komunalne usluge određuje se tako da se pravnim i fizičkim osobama kojima je povjereno obavljanje komunalne djelatnosti omogući povrat

sredstava uloženih u građenje komunalne infrastrukture i obavljanje komunalne djelatnosti. Cijena komunalne usluge može sadržavati i iznos za financiranje gradnje komunalne infrastrukture na području ili za potrebe jedinice lokalne samouprave na kojem se isporučuje komunalna usluga, a u skladu s programom građenja komunalne infrastrukture. Iznos za financiranje gradnje komunalne infrastrukture u računu za isporučenu komunalnu uslugu iskazuje se posebno i taj se iznos doznačuje u proračun jedinice lokalne samouprave na način propisan posebnim propisima kojima se uređuje proračunsko računovodstvo te se može koristiti samo za tu namjenu. (čl. 54. ZKG).

Isporučitelj komunalne usluge dužan je za cjenik komunalnih usluga i za svaku njegovu izmjenu ili dopunu pribaviti prethodnu suglasnost gradonačelnika odnosno općinskog načelnika jedinice lokalne samouprave na području na kojem se isporučuje komunalna usluga (čl. 55. ZKG). Prijedlog za davanje suglasnosti sadrži:

1. Vrstu komunalne usluge te način obračuna i plaćanja te usluge;
2. Strukturu cijene komunalne usluge i
3. Datum od kojega se primjenjuje cijena.

Prijedlog za davanje suglasnosti za izmjenu ili dopunu cjenika komunalnih usluga, uz navedene podatke sadrži i predloženu novu cijenu komunalne usluge i njezinu strukturu, postotak promjene cijene u odnosu na postojeću cijenu i razloge za promjenu cijene s detaljnim obrazloženjem i izračunom. Gradonačelnik odnosno općinski načelnik jedinice lokalne samouprave dužan je očitovati se u roku od 60 dana od dana zaprimanja prijedloga za pribavljanje prethodne suglasnosti, a ako se ne očituje u navedenom roku smatra se da je suglasnost dana. Isporučitelj komunalne usluge dužan je cjenik komunalne usluge objaviti na svojoj oglasnoj ploči i na svojim mrežnim stranicama. Isporučitelj komunalne usluge dužan je pridržavati se cjenika komunalnih usluga. Gradonačelnik odnosno općinski načelnik jedinice lokalne samouprave na čijem se području isporučuje komunalna usluga dužan je u roku od 15 dana od dana primjene nove cijene komunalne usluge o tome obavijestiti središnje tijelo državne uprave nadležno za poslove

gospodarstva i upravno tijelo županije nadležno za poslove gospodarstva (čl. 56. ZKG).

Odredbom članka 57. Zakona o komunalnom gospodarstvu, propisano je da se cijena komunalne usluge plaća isporučitelju usluge za isporučenu uslugu na temelju ispostavljenog računa. Obveznik plaćanja cijene komunalne usluge je korisnik usluge. Odredbom članka 61. Zakona o komunalnom gospodarstvu propisano je da je komunalna infrastruktura javno dobro u općoj uporabi u vlasništvu odnosno suvlasništvu JLS i/ili osobe koja obavlja komunalnu djelatnost. Komunalna infrastruktura može biti u pravnom prometu isključivo između jedinica lokalne samouprave i pravnih osoba koje obavljaju komunalne djelatnosti te druge osobe na toj infrastrukturi ne mogu stjecati stvarna prava, osim prava služnosti i prava građenja sukladno odluci predstavničkog tijela jedinice lokalne samouprave. Građenje i održavanje komunalne infrastrukture obveza je jedinica lokalne samouprave odnosno osoba na koje je ta obveza prenesena u skladu sa ZKG-om ili posebnim zakonom. Zakonom o komunalnom gospodarstvu propisano je da jedinica lokalne samouprave mora donijeti Odluku o komunalnom redu kojom se između ostalog propisuje:

1. Način uređenja i korištenja površina javne namjene i zemljišta u vlasništvu jedinice lokalne samouprave za gospodarske i druge svrhe, uključujući i njihovo davanje na privremeno korištenje, građenje građevina koje se prema posebnim propisima grade bez građevinske dozvole i glavnog projekta te održavanje reda na tim površinama
2. Uvjeti korištenja javnih parkirališta, javnih garaža, nerazvrstanih cesta i drugih površina javne namjene za parkiranje vozila.

Odredbom članka 105. ZKG-a propisano je da su naknade za davanje na privremeno korištenje površina javne namjene i zemljišta u vlasništvu jedinice lokalne samouprave prihod proračuna jedinice lokalne samouprave. Osoba koja je dobila na privremeno korištenje površine odnosno zemljište ne može pravo korištenja ili zajedničkog korištenja tih površina odnosno tog zemljišta prenijeti na drugu osobu bez suglasnosti jedinice lokalne samouprave. Odredbom članka 107.

ZKG propisano je da poslove provedbe odluke o komunalnom redu obavlja upravno tijelo jedinice lokalne samouprave određeno općim aktom predstavničkog tijela jedinice lokalne samouprave o ustroju upravnih tijela.

Upravno tijelo u provedbi odluke o komunalnom redu obavlja poslove: 1. dopuštanja i određivanja uvjeta za postavljanje tendi, reklama, plakata, spomen-ploča na građevinama i druge urbane opreme na zgradama, 2. dopuštanja i određivanja uvjeta za korištenje površina javne namjene i zemljišta u vlasništvu jedinice lokalne samouprave za gospodarske i druge svrhe, uključujući i njihovo davanje na privremeno korištenje, građenje građevina koje se prema posebnim propisima grade bez građevinske dozvole i glavnog projekta, 3. nadzora nad provedbom odluke o komunalnom redu te 4. druge poslove određene odlukom o komunalnom redu.

Odlukom o komunalnom redu Grada Rijeke propisano je da se pod površinama javne namjene u smislu Odluke između ostalih smatraju i nerazvrstane ceste te dijelovi javnih cesta koje prolaze kroz naselje, kad se ti dijelovi cesta ne održavaju kao javne ceste prema posebnom zakonu te javna parkirališta, stajališta javnog gradskog prijevoza i slične površine koje se koriste za promet po bilo kojoj osnovi. Pod predmetima u smislu Odluke smatraju se pokretne stvari koje se mogu premjestiti s jednog mesta na drugo, a da im se ne povrijedi bit (supstanca) i predmeti koji nemaju građevinskog dijela ili nisu ugrađeni u podlogu.

Odlukom o komunalnom redu propisano je da se javnim parkiralištem smatra dio javno prometne površine namijenjen isključivo za parkiranje vozila i građevinski objekt namijenjen za parkiranje vozila, a uvjeti korištenja javnih parkirališta uređuju se sukladno zakonu kojim se uređuje komunalno gospodarstvo. Odredbe odluke u dijelu kojim se propisuje komunalni red i mjere za njegovo provođenje na odgovarajući se način primjenjuju na javna parkirališta, nerazvrstane ceste i druge površine javne namjene za parkiranje vozila. Na površini javne namjene između ostalog nije dozvoljeno postavljati predmete, naprave ili strojeve.

Odlukom o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti na području Grada Rijeke uslužna komunalna djelatnost usluge parkiranja na uređenim javnim površinama i u javnim garažama podrazumijeva upravljanje tim površinama i garažama, njihovo održavanje, naplata i kontrola naplate parkiranja i drugi poslovi s tim u svezi te obavljanje nadzora i premještanje parkiranih vozila na površinama javne namjene sukladno posebnim propisima. Pod navedenim uslugama ne podrazumijeva se pružanje usluga parkiranja na površinama i garažama koje nisu u vlasništvu Grada Rijeke. Sukladno navedenoj Odluci uslužna komunalna djelatnost parkiranja povjerena je trgovačkom društvu Rijeka plus d.o.o., a njegova prava i obveze regulirana su općim aktima Grada.

Odlukom o uređenju prometa na području grada Rijeke propisano je da poslove organizacije i naplate cijene usluge parkiranja na javnom parkiralištu obavlja navedeno trgovačko društvo te se brine o uređenju i održavanju javnog parkirališta koja su specificirana u Odluci. Javna parkirališta s naplatom određuje Gradonačelnik. Cijena usluge parkiranja utvrđena je Cjenikom koji donosi Uprava trgovačkog društva uz prethodnu suglasnost gradonačelnika. Na javnom parkiralištu, može se na temelju pisanog zahtjeva korisnika dati na uporabu rezervirano parkirališno mjesto u suglasju s Općim uvjetima i aktima Trgovačkog društva Rijeka plus d.o.o. Rezervirano parkirališno mjesto je parkirališno mjesto označeno prometnom signalizacijom i uz postavljeni element blokade od strane društva Rijeka plus d.o.o.. Odjel daje prethodnu suglasnost na predloženu prometnu signalizaciju i element blokade. Za rezervirano parkirališno mjesto plaća se mjesecna cijena u iznosu propisanom cjenikom. S korisnikom rezervacije parkirališnog mjesta društvo Rijeka plus d.o.o. sklapa ugovor o zakupu. Rezervirano parkirališno mjesto može se odobriti za: 1. Ministarstvo nadležno za unutarnje poslove, 2. Ministarstvo nadležno za obranu, 3. Konzularni ured, 4. Inspeksijsko tijelo, 5. Drugu fizičku i pravnu osobu. Na javnom parkiralištu posebno se označavaju rezervirana parkirališna mjesta za vozila osoba s invaliditetom oznakom važećeg znaka pristupačnosti u suglasju s propisima.

Korisnici rezerviranih parkirališnih mesta plaćaju povlaštenu cijenu usluge parkiranja za rezervirano parkirališno mjesto utvrđenu cjenikom. Lokacije i broj rezerviranih parkirališnih mesta za korisnike određuje Gradonačelnik na prijedlog uprave društva Rijeka plus d.o.o. Lokacije i broj rezerviranih parkirališnih mesta za ostale korisnike određuje uprava društava Rijeka plus d.o.o. Rezervirana parkirališna mjesta daju se na uporabu na vrijeme do dvije godine, odnosno, jedne godine uz mogućnost produljenja.

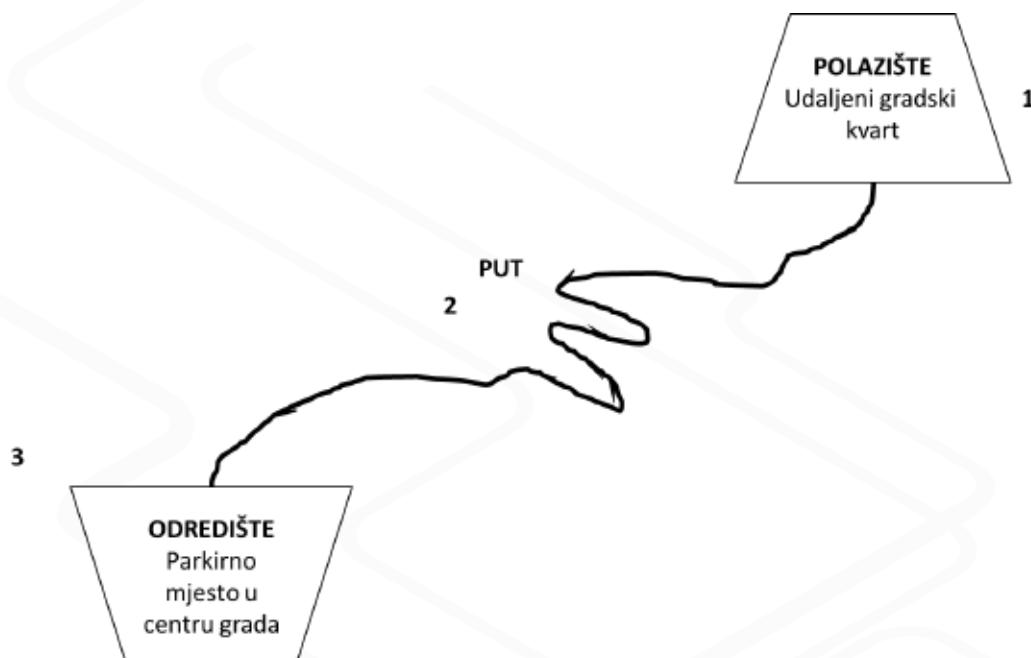
Odlukom Gradonačelnika o određivanju lokacija i broju rezerviranih parkirališnih mesta za određene korisnike od 18.05.2020. godine određene su točne lokacije i broj rezerviranih parkirališnih mesta na javnim parkiralištima za MUP (29), Ministarstvo obrane (11), Konzularni ured (6), Inspekcijsko tijelo (3) i pravosudno tijelo (6). Sljедom navedenog i trenutno važećim propisima, podzakonskim aktima, Općim uvjetima, Odlukama i općim aktima Grada Rijeke, ne bi bilo moguće pružanje usluga na način kako je zamišljeno ovim projektom. U tom smislu, kod razmatranja mogućnosti primjene ovog projekta u drugim gradovima važno je vidjeti uvjete u aktima tog konkretnog grada.

7. MONETIZACIJA OSNOVNIH PARKIRNIH USLUGA TE IDENTIFIKACIJA DODATNIH

7.1. Definicija usluge

U slučaju da se Mobilisis d.o.o. pojavljuje u ulozi koncesionara (A1, A2, B1 i B2) usluga obuhvaća parkiranje, rezervaciju, navigaciju i naplatu dok u slučaju *outsource* ugovaranja s postojećim koncesionarom (C) usluga obuhvaća rezervaciju parkirnog mesta, navigaciju do parkirnog mesta te posredovanje u naplati cijene parkiranja za koncesionara. Budući da Mobilisis d.o.o. preferira pristup u okviru opcije C (*outsource* postojećeg koncesionara) detaljnije će se, u nastavku, opisati usluga za taj slučaj. Struktura usluge prikazana je na slici 1:

Slika 1: Grafički prikaz usluge u okviru opcije C



Izvor: Autori.

Iako je na slici pretpostavljen polazak vozača iz gradskog mesta udaljenog od središta grada, ovu uslugu može koristiti i vozač koji dolazi iz drugih gradova, udaljenijih polazišta, a koji ima namjeru parkirati se na parkirnim mjestima s

rezervacijom u blizini svog odredišta. Osnovni preduvjet za korištenje te usluge je propisna rezervacija na sustav. Pod propisnom registracijom razumije se prijava vozača u sustav "Premium parking" te uključivanje podataka o registracijskoj oznaci vozila i podatke o kreditnim i/ili debitnim karticama posredstvom kojih će se plaćanje provoditi.

7.1.1. Procesi i aktivnosti na polazištu

Na polazištu vozač unosi podatke o odredištu označavanjem lokacije na karti ili pretraživanjem adrese. Platforma potom pronađe najblže parkiralište. Ovdje se naglašava da se određuje parkiralište, a ne parkirno mjesto iz razloga što je određivanje samog parkirnog mjesta ovisno o zahtjevima drugih vozača koji bi, eventualno, mogli prije stići na rezervirano parkirno mjesto. U tom smislu, platforma formira određenu listu prioriteta vozača koji imaju blisko odredište. Nakon bilanciranja liste vozača i parkirnih mjesta blizu odredišta, platforma informira vozača o cijeni rezervacije i cijeni parkiranja. Vozač prihvata ponuđenu informaciju i potvrđuje rezervaciju.

Vozač ima, na polazištu, mogućnost koristiti samo uslugu navigacije do parkirnog mjeseta. Ova usluga može biti jeftinija od usluge rezervacije parkirnog mjeseta ili besplatna. U tom slučaju platforma u obzir uzima rezervirana i slobodna parkirna mjesta te navodi vozača do takvih mesta blizu njegovog odredišta. U tom slučaju vozač preuzima rizik da će parkirno mjesto na polazištu, u međuvremenu prestati biti slobodno.

Usluga može sadržavati i određivanje dinamičke cijene parkiranja i rezervacije. Princip dinamičke cijene temelji se na odnosu potražnje za parkirnim mjestima i fiksne ponude parkirnih mesta na određenom parkirnom području. Dinamiziranje cijene parkiranja može se provesti na dva načina. Prvi je da pružatelj parkirnih usluga unaprijed odredi različite cijene parkiranja s obzirom na razdoblja u danu. Drugi način proizlazi kao mogućnost u slučaju primjene platforme koja je predmetom ove studije. Naime, s obzirom na identificiranu potražnju (za rezervacijama ili za navigacijom do parkirnog mjeseta) cijena se može mijenjati. Na

primjer, ukoliko je potražnja manja od ponude parkirnih mesta tada vozači vjerojatno neće tražiti uslugu rezervacije parkiranja, a usluga navigacije im neće biti potrebna iz razloga što je broj slobodnih parkirnih mesta dovoljan da pristupe parkirnom mjestu slučajno. Međutim, ukoliko je potražnja (traženje rezervacija i navigacije) veća od ponude slobodnih parkirnih mesta na određenom parkirnom području, cijena se može povećati trenutno s obzirom na intenzitet potražnje. Takav način određivanja cijene parkiranja može imati nekoliko učinaka: (i) bolja raspodjela parkiranja na udaljenija parkirna mesta od centra grada, (ii) manja sklonost ulaska u centar grada čime se smanjuju gradske gužve, (iii) veći prihodi koncesionara što omogućuje učinkovitiji sustav uklanjanja nepropisno parkiranih vozila i posljedično smanjenje gužvi, (iv) smanjenje emisije stakleničkih plinova u centru grada.

7.1.2. Procesi i aktivnosti na putu

Nakon potvrđene rezervacije vozač kreće na put do parkirnog mesta. Platforma bilježi putanju kojom se vozač kreće i kontinuirano procjenjuje je li vozač usmjeren prema rezerviranom parkirnom mjestu ili je odlučio odustati od parkiranja. Platforma kontinuirano provjerava je li se tko nepropisno parkirao na rezervirano parkirno mjesto i u slučaju nepropisnog parkiranja dostavlja informaciju prometnom redaru koji izdaje nalog za uklanjanje nepropisno parkiranog vozila. U takvom slučaju platforma automatski pronalazi prvo slobodno parkirno mjesto i rezervira ga za korisnika. Ukoliko ne postoji u blizini slobodno parkirno mjesto i ukoliko korisnik koji je rezervirao parkirno mjesto ne uspije parkirati u blizini odredišta, korisnik se o tome obavještava i rezervacija se stornira (ne naplaćuje se). Ukoliko korisnik nerazumno dugo vozi do parkirnog mesta ili ukoliko očito odustane od parkiranja ili pak sam stornira rezervaciju, rezervacija se naplaćuje.

7.1.3. Procesi i aktivnosti na odredištu

Kada vozilo stigne na rezervirano parkirno mjesto, platforma identificira da je to upravo korisnik koji je rezervirao parkirno mjesto te mu se zaračunava cijena rezervacije. Istom se pokrene sustav mjerena vremena parkiranja. Kada korisnik

napušta parkirno mjesto platforma obračunava cijenu usluge parkiranja, korisnik odabire način plaćanja (kartica ili kriptovaluta) i nalogom za plaćanje zaključuju cijelu uslugu.

7.2. Monetizacija usluga

Svrha platforme *Premium Mobility Solutions* je korisnicima isporučiti različite usluge iz područja gradske, urbane mobilnosti ka što su rezervacija parkirnog mjeseta, navigacija prometnicama grada, plaćanje cijene karte u javnom gradskom i međugradskom prijevozu. Osim navedenog platformu je moguće koristiti za pribavu različitih komercijalnih usluga uz jednostavnost različitih opcija plaćanja kao što je odabir opcija sms, kartica, kriptovaluta i slično. U ovom poglavlju pobliže će se opisati različite usluge koje za investitora predstavljaju izvor prihoda.

Dinamička cijena usluge ovisno o potražnji za mjestima

Nije nepoznata praksa da su, u različitim urbanim sredinama, cijene parkirnih mjeseta različite u različitim razdobljima dana, tjedna, mjeseca ili godine. Svrha ovakvog pristupa određivanju cijena parkiranja je uglavnom destimulacija sklonosti vozača za parkiranjem na određenim parkirnim površinama. Međutim, dok je u većini slučajeva različitost cijena fiksna, nepromjenjiva, u zadnje se vrijeme sve više razmišlja o dinamizaciji prodajnih cijena koja ovisi o trenutnoj potražnji za parkirnim mjestima na određenim parkirnim površinama. Da bi se takav sustav dinamičkih cijena proveo potrebno je razviti algoritam koji će identificirati zahtjeve potencijalnih korisnika koji pretendiraju parkirati na određenom parkirnom području te, ukoliko je potražnja veća od ponude parkirnih mjeseta na tom području po određenoj algoritamskoj logici povećati parkirne cijene. Potencijalni korisnik zaključuje rezervaciju parkiranja po licitiranoj cijeni. Ukoliko je potražnja za parkirnim mjestima jednaka ili manja od ponude, cijena usluge parkiranja je fiksna. Monetizacija ove usluge mogla bi se temeljiti na postotku zaključene cijene parkiranja. Ukoliko slijedom situacije s potražnjom ne dođe do povećanja cijene parkiranja, nema naknade.

Rezervacija parkirnog mesta

Usluga rezervacije parkirnog mesta temelji se na pretpostavci postojanja aplikacije koja omogućava potencijalnom korisniku prijavu u sustav. S druge strane sustav raspolaže informacijama, obično prikupljenih pomoću senzora postavljenih na parkirna mjesta, o statusu parkirnih mjesta te omogućuje potencijalnom korisniku rezervaciju parkirnog mesta najbližeg njegovom odredištu budući da korisnik unosi svoje odredište, a ne ciljano parkirno područje ili mjesto. Nakon što korisnik unese svoje odredište sustav identificira najbliže slobodno parkirno mjesto na određenom parkirnom području. Korisnik potvrđuje rezervaciju, a sustav stornira određeno parkirno mjesto na parkirnom području. Korisnik kreće na put do parkirnog mesta uz GPS navođenje do parkirnog mesta.

Sustav prati korisnika od polazišta do odredišta i u procjenjuje kreće li se korisnik prema parkirnom mjestu. U slučaju odustajanja od kretanja preporučenom stazom, sustav stornira rezervaciju i naplaćuje cijenu usluge rezervacije. Ukoliko se putem identificira nepropisno parkiranje na rezerviranom parkirnom mjestu od strane trećeg korisnika, sustav pronalazi najbliže parkirno mjesto odredištu te ga rezervira i usmjerava korisnika na novorezervirano parkirno mjesto. Ukoliko nije moguće pronaći najbliže slobodno parkirno mjesto, sustav obavještava korisnika o tome i ne naplaćuje uslugu rezervacije već korisnika usmjerava na uslugu navigacije i naplaćuje cijenu te usluge. Promjena statusa iz usluge rezervacije na uslugu navigacije daje korisniku, koji nije osobnom greškom onemogućen u korištenju usluge rezervacije, mogućnost pregleda slobodnih parkirnih mjesta na određenom parkirnom području.

O nepropisno parkiranom vozilu sustav obavještava službu uklanjanja nepropisno parkiranih vozila. Usluga rezervacije može se naplaćivati kao fiksni iznos cijene usluge rezervacije ili kao postotak prodajne cijene osnovne usluge parkiranja.

Navigacija putnika do slobodnog parkirnog mesta

Usluga navigacije putnika do slobodnog parkirnog mesta slična je usluzi rezervacija s tom razlikom što se odabirom ove usluge ne može rezervirati parkirno mjesto već isključivo dobiti informaciju i pregled slobodnih parkirnih mjesta na

određenom parkirnom području. Prijavom u sustav *Premium Mobility Solutions* potencijalni korisnik dobiva informaciju o slobodnim parkirnim mjestima te samostalno izabire svoju destinaciju. Tijekom puta do odredišta korisnik je kontinuirano u realnom vremenu informiran o stanju zauzeća parkirnih mesta. Također, ova usluga osobito bi mogla biti korisna u dijelovima grada gdje parkirna mjesta nisu pod naplatom, ali se radi o dugačkim jednosmјernim cestama na kojim su parkirna mjesta poredana s jedne strane ceste. Korisnik traži prvo slobodno parkirno mjesto i ukoliko ga ne nađe mora raditi novi krug. Ukoliko su na takvim površinama ugrađeni senzori koji omogućavaju navigaciju, značajno bi se moglo smanjiti vrijeme traženja slobodnog parkirnog mesta, dodatne potrošnje goriva te dodatne emisije stakleničkih plinova, a, naravno, povećati i zadovoljstvo korisnika. Budući da ova usluga doprinosi stvaranju koristi za korisnika, moguće ju je naplatiti razumnom cijenom i to uglavnom u formi fiksнog iznosa.

Kod ove usluge važno je definirati trajanje transakcije. Transakcija bi mogla trajati duže od usluge rezervacija iz razloga veće vjerojatnosti potrebnog vremena za pronalaženje slobodnog parkirnog mesta. Usluga se može naplaćivati kao postotak cijene osnovne usluge parkiranja ili kao fiksan iznos.

Rezervacija slobodnih komunalnih bicikla

Pametna urbana mobilnost prepostavlja korištenje različitih prijevoznih sredstava kao što su bicikli, mopedi, romobili i slično. Dobava, instalacija, održavanje i upravljanje takvim prijevoznim sredstvima može biti povjereno gradskom komunalnom društvu ili privatnoj pravnoj ili fizičkoj osobi. Neovisno o tome tko je nadležan za provedbu, sustav *Premium Mobility Solutions* može biti pogodno rješenje za rezervaciju, korištenje i plaćanje usluge korištenja prijevoznih sredstava. Rezervacija i korištenje prijevoznih sredstava, korištenje *Premium Mobility Solutions* može se naplaćivati po prijeđenom kilometru.

Prijavljeni korisnik putem aplikacije dobije informaciju o stanicama prijevoznih sredstava te o njihovom statusu zauzetosti. Korisnik je obvezan nakon korištenja vozilo odložiti na najbližoj stanicici.

Prodaja podataka o kretanju putnika

Svakodnevno korištenje sustava *Premium Parking Solutions* generira cijeli niz korisnih podataka o: najčešćim rutama kretanja putnika, vremenima zauzeća parkirnih mjesta, broju transakcija na određenim parkirnim mjestima, gužvama u gradskom prometu, intenzitetu korištenja bicikla, romobila i drugih nekonvencionalnih prijevoznih sredstava, intenzitetu korištenja pojedinih linija gradskog javnog prijevoza, trajanju putovanja u javnom gradskom prijevozu i slično. Svi ti podatci mogu biti od značaja raznim potencijalnim korisnicima, osobito urbanim planerima, vlasnicima dućana na određenim područjima, istraživačima i drugima. Takvi anonimizirani podatci imaju svoju komercijalnu vrijednost koju je moguće naplatiti.

Električna energija

Svako parkirno mjesto može postati ujedno i mjesto preuzimanja električne energije za električna vozila. Pretpostavlja se da bi izvor energije bili stupovi javne rasvjete najbliži parkirnom mjestu. Ovdje se otvara pitanje bi li takva usluga bila komercijalne prirode za vlasnika *Premium Mobility Solutions* ili samo element povećavanja atraktivnosti korištenja parkirnog mjesata. No, i ovdje je moguće koristiti uslugu rezervacije priključnog mjesata punionice.

Preuzimanje kupljenih roba

Ova usluga predstavlja mogućnost da korisnik koji koristi uslugu rezerviranog ili navođenog parkirnog mjesata, to mjesto iskoristi kao mjesto preuzimanja roba kupljenih putem interneta ili fizički. Korištenje ove usluge podrazumijeva da su prodavatelj i kupac prijavljeni na platformi *Premium Mobility Solutions* te da kupac putem platforme kontaktira prodavatelj i određuje spisak roba koje kupuje. Potom kupac i prodavatelj određuju vrijeme dostave na parkirno mjesto. Platforma automatski obračunava cijenu usluge korištenja kupcu i prodavatelju.

Javni gradski prijevoz

Platformu je moguće koristiti i u javnom gradskom prijevozu. Ideja korištenja se temelji na identifikaciji putnika prijavljenog na platformi od ulaska do izlaska iz prijevoznog sredstva (autobus, tramvaj, brod ili slično). Prije ulaska u prijevozno sredstvo putnik se registrira na platformu i odredi način plaćanja usluge. U vozilu su pored vrata ugrađeni senzori. Ulaskom u vozilo senzor je identificirao ulazak putnika, utvrdio da je određen način plaćanja usluge prijevoza te pokrenuo brojenje duljine puta. Kada putnik napusti vozilo sustav je identificirao izlazak iz vozila, tj. kraj puta te obračunao cijenu usluge prijevoza, putniku ispostavio račun na elektroničku adresu te proveo naplatu cijene usluge prijevoza. Također, cijeni prijevoza pridodaje se i cijena korištenja platforme.

Ostali prijevoz

Platformu je moguće koristiti i za ostale vrste prijevoza poput riječnog, morskog, međugradskog, taxi i slično. Pretpostavka korištenja platforme u ovim vrstama prijevoza je da su putnik i prijevoznik prijavljeni na platformu. Postupak se provodi na isti način kao i kod javnog gradskog prijevoza.

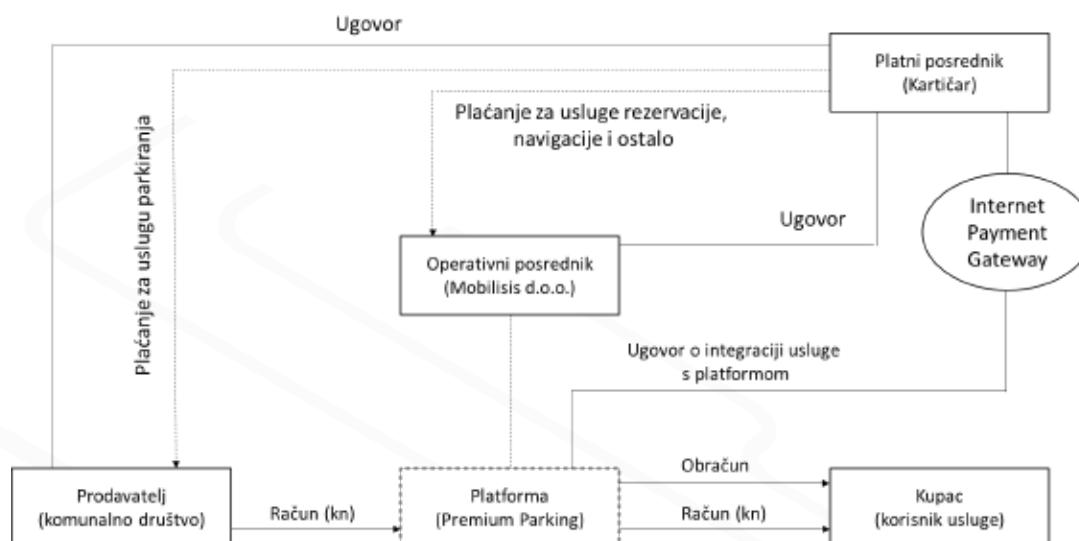
Planiranje multimodalnog putovanja

U slučajevima kada putnik koristi više prijevoznih sredstava, platforma *Premium Mobility Solutions* može poslužiti u svrhu povezivanja više prijevoznih sredstava. Primjenom platforme smanjuje se rizik čekanja na prijelazu sa jednog na drugo prijevozno sredstvo upravo sustavom rezervacija. Naime, ukoliko su ponuditelji prijevoza i putnici prijavljeni na platformu, lako je moguće provesti rezervaciju vozila koja se nalaze na najkraćem putu od putnikova polazišta do odredišta. Manje smanjenje rizika je moguće i s uslugom navigacije ili kombinacije usluge navigacije i rezervacije ovisno o raspoloživom stanju.

Objedinjeno plaćanje usluga

Važna usluga koja se korisnicima, koncesionarima i komunalnim društvima, ali i svim ostalim subjektima iz privatnog sektora može komercijalno isporučivati je usluga objedinjenog plaćanja isporučenih usluga. Korist od ove usluge za krajnje korisnike se očituje prije svega u jednostavnosti i brzini plaćanja odabranim postupkom, npr. SMS-om, kreditnim ili debitnim karticama te kriprovalutama koje danas postaju, a u budućnosti sve više i više, preferirani način plaćanja. Na shemi 17 je opisana sažeta procedura plaćanja karticama, a na shemi 18 kriprovalutama.

Shema 17: Sažetak procedure plaćanja kreditnim i debitnim karticama

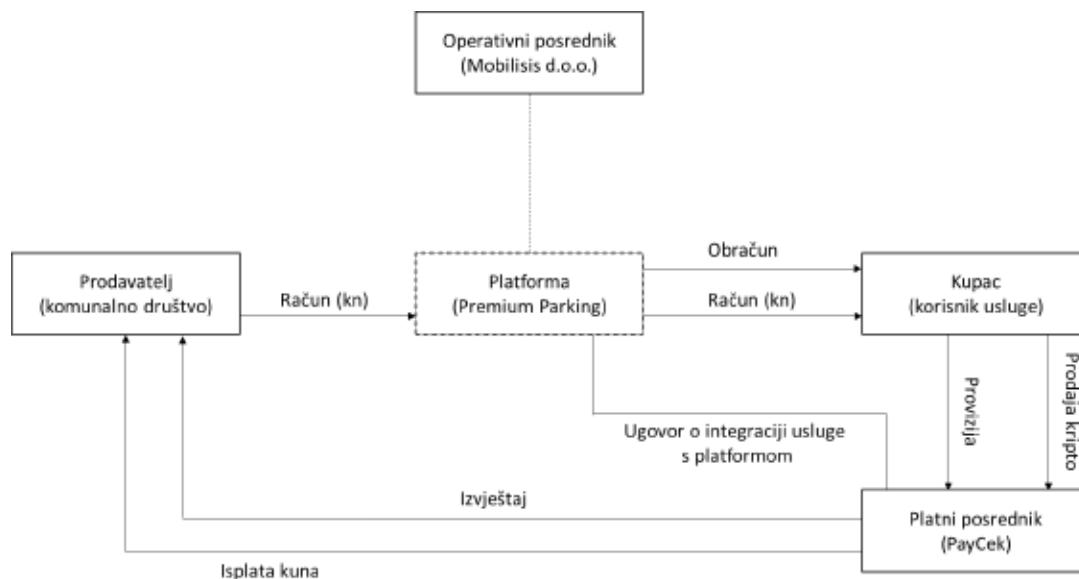


Izvor: Autori.

Nakon provedene integracije platforme *Premium Mobility Solutions* (PMS) s platnim posrednikom putem *Internet Payment Gateway*, omogućen je postupak plaćanja kreditnim i debitnim karticama. Kada korisnik napusti parkirno mjesto platforma PMS obračuna cijenu usluge parkiranja zajedno s ostalim uslugama (rezervacija, navigacija). Platforma izdaje račun i ponudi korisniku način plaćanja. Ukoliko korisnik odabere način plaćanja s karticom takvo plaćanje se provede. Dakle, korisnik s dva "klika" provede plaćanje.

Način plaćanja kriptovalutom je sličan, a prikazan je na shemi 18:

Shema 18: Sažetak procedure plaćanja kriptovalutama



Izvor: Autori.

Plaćanje kriptovalutom temelji se na sljedećim koracima: Nakon što platni i operativni posrednik sklope ugovor i provedu integraciju usluge plaćanja u kriptovalutama s platformom *Premium Mobility Solutions* (PMS) sustav omogućuje takvu uslugu plaćanja. Prodavatelj usluga vezanih uz parkiranje (osnovna usluga parkiranja te sporedne usluge navigacije i rezervacije parkirnog mesta) izdat će korisniku račun za isporučene usluge u kunama. Platforma PMS izrađuje objedinjeni račun usluga te ga dostavlja korisniku. Korisnik potom odabire način plaćanja. Ukoliko je odabrao način plaćanja kriptovalutom, potvrda takvog načina plaćanja daje nalog platnom posredniku (ovdje je primjer posrednik PayCek) za konverzijom kuna u odabranu kriptovaluutu. Platni posrednik u roku od približno 15 minuta najviše provodi konverziju i kune dostavlja na poslovni račun prodavatelja usluge parkiranja.

7.3. Elementi društvene vrijednosti

Prema sveobuhvatnom istraživanju (Cookson, Pishue, 2017) prije pandemije bolesti COVID-19 o ekonomskim troškovima nastalih zbog suboptimalnog parkiranja provedenog za Sjedinjene Američke Države, Ujedinjeno Kraljevstvo i Njemačku, u prosjeku se godišnje troši od 186 € po stanovniku godišnje u USA do 548 € po stanovniku godišnje u Njemačkoj. Grubi prosjek se procjenjuje na približno 289 € po stanovniku godišnje. Radi se o troškovima uzrokovanim produljenim vremenom zbog traženja parkiranja, dodatnog utroška goriva te troškova emisije stakleničkih plinova. Vozači osobnih vozila u prosjeku izgube prosječno 17 sati godišnje na pronalaženje slobodnog parkirnog mjesta u USA, 44 sati u Ujedinjenom Kraljevstvu te 41 sat u Njemačkoj. To je potrošeno vrijeme, gorivo i ekvivalent stakleničkih plinova koje vozači osobnih vozila potroše zbog pronalaženja slobodnog parkirnog mjesta u središtima gradova. Iz istraživanja³⁶ nezadovoljstva vozača prometnim uslugama 61% vozača osjeća stres kod pokušaja pronaći slobodno parkirno mjesto, 42% je zbog traženja slobodnog parkirnog mjesta propustilo sastanak, 34% vozača je odustalo od putovanja zbog problema s parkiranjem te 23% vozača je osjećalo veliko nezadovoljstvo (bijes) u postupcima pronaći slobodno parkirno mjesto.

Prema podatcima Državnog zavoda za statistiku³⁷ iz 2019. godine, u Republici Hrvatskoj je bilo ukupno 1 724 900 registriranih osobnih vozila (75.8% ukupno registriranih vozila) iz čega proizlazi, procjena, da bi naprijed spomenuti ekonomski troškovi vremena pronalaženja slobodnog parkirnog mjesta, goriva te emisije CO₂ u Hrvatskoj mogli iznositi približno 658 € godišnje po registriranom osobnom vozilu. Također, ukupan broj parkirnih mjesta u Hrvatskoj procjenjuje se na približno 90 000.

Prema podatcima za grad Rijeku i komunalnog koncesionara koji upravlja politikom prometa u mirovanju u Rijeci (Rijeka plus, 2019) s 5 718 parkirnih mjesta

³⁶ <https://www.easyparkpartners.com/blog/2018/5/22/cutting-the-cost-of-the-search-for-parking>

³⁷ https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2020/05-01-04_01_2020.htm

u garažama (770) i na cesti (4 948) ostvari se ukupno 5 067 556 sati parkiranja od čega 1 580 265 sati (31.2%) na otvorenim parkiralištima, na zatvorenim ukupno 2 393 610 sati (47.2%) te u garažama 1 093 681 sati (21.6%). Ukupni prihodi od parkiranja u 2019. godini procijenjeni su na 32 113 000 kn iz čega proizlazi da su prosječni godišnji prihodi po parkirnom mjestu 5 616 kn odnosno 15.39 kn dnevno. Prosječna prodajna cijena jednog sata parkiranja iznosi 6.34 kn. Ukupni kapacitet parkiranja izraženo u satima iznosi 50 089 680 sati iz čega proizlazi da prosječno dnevno zauzeće parkirnog mjesta iznosi 2 sata i 25 minuta. Opisanim kapacitetima parkiranja upravlja približno 70 radnika³⁸ čije bruto plaće iznose 6 393 000 kn ili prosječno 7 611 kn mjesечно; 81 parkirno mjesto na jednog radnika.

U gradu Rijeci živi 128 735 stanovnika i 61 124 registriranih vozila od kojih se procjenjuje da je približno 46 367 osobnih vozila. Također, na temelju dostupnih podataka operatera parkirnih mjesta, procjenjuje se da u gradu Rijeci ima približno 7 289 parkirnih mjesta pod naplatom od čega približno 5 169 na cesti te 2 120 u garažama, odnosno, 1 505 kod privatnih te 5 784 parkirnih mjesta kod javnih koncesionara.

S obzirom na prosječni godišnji ekonomski trošak pronalaženja slobodnog parkirnog mjesta od 658 € godišnje po registriranom osobnom vozilu proizlazi da bi taj trošak sveden na parkirno mjesto mogao biti približno 4 186 € godišnje ili približno 12 € dnevno po parkirnom mjestu. Uz pretpostavku da je intenzitet pronalaženja slobodnog parkirnog mjesta i troškova s njim u vezi približno manji za 50% od onih u provedenoj analizi, proizlazi da bi društveni trošak po parkirnom mjestu dnevno u Hrvatskoj mogao biti približno 6 €. Optimizacijom puta pristupanja parkirnom mjestu procjenjuje se da bi se vrijeme traženja slobodnog parkirnog mjesta moglo reducirati do čak 97% (Juniper Research, 2021) iz razloga što korisnik prepoznaje konačno parkirno mjesto na samom početku puta ili tijekom vožnje. Posljedično, uštede u ekonomskim troškovima pronalaženja parkirnog mjesta mogle bi iznositi približno 5.8 € dnevno po parkirnom mjestu, odnosno 2.4 € (18 kn) po efektivnom zauzeću parkirnog mjesta, kada bi sva

³⁸ Ukupno je zaposleno 78 radnika na poslovima parkiranja i službe pauka. Procjenjuje se da je 8 radnika zaposleno u službi pauka.

parkirna mjesta bila pod režimom digitalne rezervacije i navigacije do parkirnog mjesto. Radi se o integriranim uštedama uslijed smanjenog vremena traženja, dodatne potrošnje goriva te dodatne emisije stakleničkih plinova. Drugim riječima, ekonomski trošak od približno 18 kn po efektivnom satu parkiranja po parkirnom mjestu pametnim sustavom upravljanja parkiranjem mogao bi se smanjiti za 17.5 kn po efektivnom satu parkiranja u danu. Ovu vrijednost valja usporediti s cijenom rezervacije i navigacije do parkirnog mesta.

Primjenom platforme za pomoć u pronalaženju parkirnog mesta *Premium Mobility Solutions* postižu se i dodatne društvene koristi od kojih bi najznačajnije mogle biti (i) brža i jednostavnija integracija i razvoj autonomne gradske mobilnosti s uključenim automatskim parkiranjem autonomnih vozila (ii) prikupljanje anonimiziranih podataka o kretanju putnika na gradskim prometnicama u svrhu kvalitetnog planiranja i dizajniranja ukupne politike mobilnosti u gradu te (iii) poticanje elektromobilnosti.

8. ANALIZA RIZIKA

Sastavni dio svake investicijske analize je i analiza rizika koja obuhvaća postupke njihove identifikacije, kvantifikacije, alokacije i mitigacije (Vose, 2008; Li, Zou, 2012; Boussabaine, 2014). U postupku identifikacije uključuju se svi mogući rizici s njihovim definicijama. U ovu grupu ulaze i rizici koji se mogu kvantificirati i oni koje nije moguće kvantificirati. U postupku kvantifikacije identificiranim rizicima dodjeljuju se obilježja vjerojatnosti nastanka, njihovog utjecaja na poslovanje u slučaju materijalizacije, a oni rizici koje je moguće kvantificirati kvantificiraju se na način da se određuje njihova najvjerojatnija i očekivana vrijednost. Postupak alokacije podrazumijeva prenošenje pojedinih rizika projekta na one subjekte u projektu koji njima najefikasnije upravlja (Crowfard, 2014).

Postoje različite podjele i grupiranje rizika. Najčešća je ona vezana uz faze životnog ciklusa projekta. S obzirom na model organizacije isporuke javnih projekata, tj. model nabave javnih projekata od strane javnog tijela, u različitim modelima nabave identificiraju se i rizici specifični za određeni model nabave. Slijedom naprijed navedenog u nastavku se daje pregled osnovnih najznačajnijih rizika na razini projekta i na razini modela.

8.1. Rizici specifični za javni projekt

Rizici javnog projekta obično se svrstavaju u grupe koje odgovaraju pojedinim fazama životnog vijeka javnog projekta od pripreme do uklanjanja na kraju životnog vijeka. Tako se identificiraju grupe kao što su (Juričić, 2011): priprema projekta, odobravanje prijedloga projekta od strane nadležnih javnih tijela, javna nabava, ugovaranje, izgradnja, financiranje, uporaba te kraj životnog vijeka projekta (građevine). Mogući rizici javnog projekta prezentirani su u nastavku.

Priprema projekta

Adekvatno definiranje standarda, odobrenje projekta, prekoračenje očekivanog datuma odobrenja, objektivna procjena troškova, objektivna procjena prihoda, adekvatan odabir pravne osnove.

Nabava

Primjereni postupak nabave, nedovoljni iskaz interesa ponuditelja, prekid (poništenje) postupka nabave zbog odluke naručitelja, prekid (poništenje) postupka nabave zbog žalbe ponuditelja, sposobnost ponuditelja u ispunjenju ugovora, prekoračenje vrijednosti nabave, odgoda i zastoj u postupku nabave.

Izgradnja / montaža

Dobivanje svih potrebnih dozvola i suglasnosti za izvođenje radova, skriveni nedostatci i propusti u pripremnoj dokumentaciji, zastoj zbog promjena od strane naručitelja, zastoj zbog promjena od strane izvršitelja, neefikasno upravljanje projektom / nadzor od strane izvršitelja, vandalizam, krađa i protestne grupe, neadekvatni vremenski uvjeti, pogreške prilikom dobave i isporuke opreme i materijala, pogreške prilikom izvođenja radova i dodatni radovi, pogreške prilikom zbrinjavanja otpada, šteta na građevini/postrojenju zbog prometnih nesreća, testiranja, ispitivanja i puštanje u pogon građevine/postrojenja, postizanje iskazanog kapaciteta projekta, ishodjenje dozvola za stavljanje građevine/postrojenja u uporabu, neusklađenost i manjkavosti ugovornih odnosa s pod-izvoditeljima, viša sila, postupanje u skladu sa promjenom propisa vezana uz građenje, postupanje u skladu sa promjenom propisa iz sigurnosti i zaštite na radu, štetne posljedice i ozljede radnika, štetne posljedice i ozljede trećih osoba, prekoračenje budžeta izgradnje/montaže/dobave, prekoračenje rokova izgradnje/montaže/dobave zbog naručitelja, prekoračenje rokova izgradnje/montaže/dobave zbog izvršitelja, prekoračenje troškova izgradnja/montaže/dobave zbog izmjene propisa RH koji nisu uzrokovani novim propisima EU, prekoračenje troškova izgradnje zbog izmjene propisa RH koji su

uzrokovani novim propisima EU, povećanje kamata zbog zakonskih propisa, kamatna stopa, valuta, inflacija, insolventnost izvršitelja, insolventnost naručitelja, dostatni izvori financiranja i adekvatna struktura, raskid ugovora zbog povrede izvršitelja, adekvatna procjena fer vrijednosti građevine/postrojenja/uredaja kod prijevremenog raskida ugovora, diskrecijski raskid ugovora od strane naručitelja, promjena centralnih javnih politika koje utječu na promjenu pretpostavki projekta iz finansijskog modela, promjena lokalnih javnih politika koje utječu na promjenu pretpostavki projekta iz finansijskog modela, arheološki rizici/rizici površine implementacije projekta.

Uporaba

Oštećenje tla, neispravni sustavi upozorenja uslijed opasnosti, kvar sustava napajanja energijom, propadanje zbog korozija i oksidacija, propadanje temelja zbog starenja, mehaničko oštećenje temelja, pojava požara, pojava poplave, oštećenje zbog eolskih naprezanja – vjetra, oštećenje zbog udara munje, rizici zbog loše ugrađene opreme i izvedenih radova, dostupnost ugrađenih komponenti i rezervnih dijelova, postizane ciljane efikasnosti, skriveni rizici korištenih proizvoda / niža kvaliteta opreme, raspoloživost uređaja za mjerjenje zadovoljstva korisnika, efikasno i efektivno upravljanje i provedbe usluge održavanja, postizanje granične potrošnje energije, adekvatno i stručno mjerjenje isporučenih standarda, adekvatni izračun umanjenja naknade zbog neisporučenih standarda, prekoračenje troškova održavanja zbog promjene propisa RH koji nisu uzrokovani promjenama propisa EU, prekoračenje troškova održavanja zbog promjene propisa RH koji su uzrokovani promjenama propisa EU, greške dobavljača i izvođača (podizvođača) prilikom isporuke opreme i usluga održavanja, promjena propisa vezanih uz sigurnost i zaštitu na radu, vandalizam, krađa opreme i protestne grupe u fazi održavanja, viša sila u fazi održavanja, promjena troškova dobave električne energije, dostupnost električne energije, odgovornost za parkirana vozila, adekvatna temperatura oko uređaja, odgovornost za korisnike, prekoračenje troškova održavanja i zamjene, kamatna stopa, valutni rizik, inflacija, insolventnost izvršitelja, insolventnost naručitelja, nacionalna i ekonomska stabilnost i stanje ekonomske krize, tehnološko zastarijevanje,

dotrajalost građevine/postrojenja, kašnjenje u plaćanju, raskid ugovora od strane naručitelja zbog povrede izvršitelja, adekvatna procjena fer vrijednosti građevine/postrojenja u slučaju prijevremenog raskida ugovora, jednostrani raskid ugovora od strane naručitelja, promjena javnih politika od strane naručitelja koje utječu na pretpostavke projekta, ispravan rad sustava za nadzora isporuke standarda, adekvatna potražnja za uslugama parkiranja, adekvatna cijena usluge parkiranja, dobivanje kapitalne pomoći.

Kraj ugovora i ostali rizici

Objektivna procjena parametara distribucije vjerojatnosti u građenju/montaži, stanje (vrijednost) građevine/postrojenja po okončanju projekta, objektivna procjena parametara distribucije vjerojatnosti u uporabi, pod-investiranost naručitelja, efikasan sustav evidencije poslovnih promjena izvršitelja, kamatni rizik uvjetovan domaćim propisima, bankrot naručitelja, kamatni rizik uvjetovan međunarodnim propisima, izvanredne okolnosti - ratno stanje i slično, smanjenje stope povrata na vlastite izvore zbog promjene poreza na dobit i isplaćenu dobit, statistička klasifikacija naručitelja, neostvarenje stope prinosa na ukupne vlastite izvore financiranja, kontaminacijski rizik, mogućnost pribavljanja adekvatnih izvora financiranja, izvještavanje institucija.

Svaki od identificiranih rizika u tablici 1 potrebno je definirati te odrediti koji je od njih moguće kvantificirati. Za one koje je moguće kvantificirati, potrebno je odrediti njihovu vjerojatnost materijalizacije i utjecaj na novčane tokove projekta. Rizike je potom potrebno optimalno alocirati, utvrditi naknadu i odgovornost za prenesene rizike.

8.2. Rizici specifični za model udruživanja

Za razliku od neposrednih rizika kojima je izložen projekt, na primjer digitalno upravljanog parkiranja na cesti u njegovom ukupnom životnom vijeku, postoje specifični rizici koji nastaju zbog činjenice da se projekt nabavlja određenim modelom nabave, tj. zbog činjenice da se subjekti u projektu udružuju na određeni

način. Također, specifični rizici modela udruživanja proizlaze i iz činjenice da se u konkretnom modelu ugovara sa subjektima čije je poslovanje, a i samo ugovaranje, regulirano propisima i lokalnim odlukama.

8.2.1. Rizici ugovaranja koncesije s lokalnim koncedentom

Ovi rizici proizlaze iz činjenice da Mobilisis d.o.o. sklapa ugovor o koncesiji temeljem kojega dobiva prava i obveze upravljati uslugama vezanim uz parkiranje na određenom parkirnom području. Iz takvog poslovnog odnosa mogli bi se identificirati slijedeći rizici:

1. Interes Mobilisisa d.o.o. upravljati i prodavati usluge parkiranja krajnjim korisnicima;
2. Sposobnost Mobilisisa d.o.o. organizirati sustav upravljanja pariralištima na koncesijskom području;
3. Ograničenja u ostvarivanju prihoda od krajnjih korisnika zbog odluka grada o subvencioniranim parkirnim uslugama (usluge domicilnih građana);
4. Neadekvatna procjena fiksne naknade za koncesiju;
5. Neadekvatna cijena parkirnih usluga neusklađenja s priuštivošću korisnika;
6. Adekvatna procjena ukupnih životnih troškova;
7. Nametanje broja radnika;
8. Rok ugovora;
9. Mogućnost produljenja ugovora;
10. Uvjeti i posljedice prijevremenog raskida ugovora;
11. Konkurenčija parkirnih mjesta koja nisu obuhvaćena koncesijom;
12. Konkurenčija cijena parkiranja na parkirnim mjestima u vlasništvu grada

Pozicioniranje Mobilisisa d.o.o. kao koncesionara određenog parkirnog područja u svakom slučaju predstavlja kompleksniji poslovni zahvat koji se, osim na izradu softvera za rezervaciju i navigaciju parkirnih mjesta, širi i na ostale poslovne aktivnosti vezane uz prodaju i organizaciju ponude osnovnih usluga parkiranja te, s njima u vezi, cijelog niza aktivnosti povezanih s odlukama koncedenta (JLS) i sklonosti građana. Naravno, ta šira kompleksnost poslovnih aktivnosti pruža i

mogućnosti intenzivnije komercijalizacije parkirnih mesta, međutim, takve mogućnosti trebale bi biti istaknute u dokumentaciji o nabavi koncesionara te opisane u studiji o opravdanosti koncesije.

8.2.2. Rizici ugovaranja s koncesionarom parkirnog područja

U slučaju ugovaranja s postojećim koncesionarom parkirnog područja, privatnom pravnom osobom, nestaju neki od spomenutih rizika u prethodnom poglavlju, ali se javljaju novi. Ugovaranje s postojećim koncesionarom predstavlja poslovni odnos u kojemu Mobilisis d.o.o. postaje dobavljač postojećeg koncesionara. Dobavlja se informacijski sustav za upravljanje registracijom i navigacijom parkirnih mesta te proizvodnja IoT infrastrukture. Najznačajniji rizici u slučaju ugovaranja s postojećim koncesionarom mogli bi biti slijedeći:

1. Zakonitost ugovaranja usluga rezervacije i navigacije s postojećim koncesionarom s obzirom na takvu mogućnost predviđenu dokumentacijom o nabavi i studijom o opravdanosti koncesije;
2. Zakonitost direktne naplate prihoda usluge rezervacije i navigacije od krajnjih korisnika;
3. Adekvatna procjena nove vrijednosti koncesije i s njom povezane nove naknade za koncesiju;
4. Adekvatna usklađenost ugovora o pružanju usluga rezervacije i navigacije s ugovorom o koncesiji;
5. Preuzimanje rizika koncesionara iz ugovora o koncesiji;
6. Adekvatna procjena cijena usluga rezervacije i navigacije;
7. Adekvatna procjena volumena prihoda od rezervacije i navigacije;
8. Adekvatna procjena ukupnih životnih troškova;
9. Način ugovaranja cijene usluge s koncesionarom (fiksna naplata usluge ili varijabilna ovisna o volumenu prodaje).

Kao najznačajniji rizik ovog modela procjenjuje se zakonitost ugovaranja usluga s koncesionarom s obzirom na strukturu postojećeg ugovora o koncesiji tako da je

osobito važno, prije ponude usluga, dobiti uvid u strukturu postojećeg ugovora o koncesiji.

8.2.3. Rizici ugovaranja s komunalnim društvom

Kada se usluga rezervacije i navigacije ugovara s komunalnim društvom koje parkiranjem upravlja temeljem odluke JLS, nestaju pojedini rizici opisani u prethodnim poglavljima, ali se mogu identificirati neki novi. Najznačajniji rizici u ovom slučaju mogli bi biti slijedeći:

1. Sklonost komunalnog društva ponuditi korisnicima uslugu rezervacije i navigacije;
2. Sklonost vlasnika komunalnog društva odobriti uvođenje novih usluga;
3. Odabir adekvatne osobe koja isporučuje usluge rezervacije i navigacije krajnjim korisnicima;
4. Adekvatna podjela rizika između komunalnog društva i Mobilisisa d.o.o.;
5. Adekvatan obračun naknade za dobavljeni softverski i hardverski (IoT infrastruktura) u ukupnom životnom vijeku;
6. Adekvatna procjena mogućnosti širenja primjene usluga rezervacije i navigacije na sva parkirna mjesta parkirnog područja pod upravljanjem komunalnog društva;
7. Adekvatna procjena broja transakcija po parkirnom mjestu (ovisi o načinu isporuke usluge).

U svakom konkretnom slučaju potrebno je identificirati osobu – drugu ugovornu stranu te ponovno identificirati i kvantificirati rizike koji proizlaze iz konkretnog slučaja. Međutim, ukoliko postoji sklonost komunalnog društva i njegovog vlasnika u proširenju usluga parkiranja na usluge rezervacije i navigacije, a osobito sklonost prema intenzivnijoj monetizaciji ostalih usluga koje bi mogle biti povezane s parkirnim mjestom, stječe se dojam da bi opcija ugovaranja s komunalnim društvom mogla biti optimalna za Mobilisis d.o.o.

8.3. Specifični rizici projekta Premium Mobility Solutions

Osim općih rizika sadržanih u svakom projektu i rizika vezanih uz konkretan model nabave ili ugovaranja, postoje i rizici koji su specifični za projekt *Premium Mobility Solution*. Ovdje se navode samo neki od njih pa je neophodno, u fazi najranije pripreme projekta, a svakako dosta prije objavljenog natječaja, formirati multidisciplinarni tim sastavljan od specijalista za pojedine procese projekta u njegovom ukupnom životnom vijeku koji će u postupku "brain storming" identificirati najveći mogući broj rizika. Ta matrica identificiranih rizika predstavljat će platformu za komunikaciju s naručiteljem u postupku nabave i ugovaranja.

Priprema projekta

Adekvatna definicija standarda usluga, adekvatna procjena ukupnih životnih troškova, adekvatna definicija pondera penalizacije, izrada zadovoljavajućeg ugovora.

Nabava

Adekvatna izrada dokumentacije o nabavi, dovoljan interes prihvatljivih ponuditelja, adekvatna procjena razdoblja podnošenja ponude, pribava tudihih izvora financiranja, zadovoljavajući udio tudihih izvora financiranja, prihvatljiva podjela rizika, adekvatan sustav indeksacije naknade.

Izgradnja / montaža

Prekoračenje roka za izradu softvera, prekoračenje roka dobave ili proizvodnje IoT opreme, adekvatna izrada projektne dokumentacije, adekvatna organizacija provedbe projekta u fazi montaže i povezivanja, zadovoljavajuća komunikacijska povezivost, uspješno testiranje, prikupljeni tudi izvori financiranja, adekvatni instrumenti osiguranja duga – prihvaćanje strukture projektnog financiranja, priključivanje na energetsku mrežu (javna rasvjeta), štetne posljedice poplave, štetne posljedice groma, promjena interkalarne kamatne stope, promjena tečaja,

adekvatna organizacija prometa u fazi montaže IoT mreže, vandalizam, stradanja montera na radu, ishođenje polica osiguranja.

Uporaba

Ispravan rad senzora, ispravan rad komunikacijskih mreža, ispravan rad softvera, kontinuitet dobave električne energije, prestanak rada senzora prije planiranog roka, štetne posljedice poplave, štetne posljedice groma, vandalizam, primjereno uklanjanje nepropisno parkiranih vozila, nesmetana prijava korisnika na PMS aplikaciju, nesmetan odabir načina plaćanja usluge, povećanje cijene kartičarske naknade, dostupnost odabranog načina plaćanja, dostupnost alternativnog načina plaćanja, promjena redovne kamatne stope, promjena tečaja, zakonita pohrana podataka.

Kraj ugovora i ostali rizici

Adekvatna vrijednost projekta na kraju ugovora, plaćanje naknade na vrijeme, ostvarena planirana zarada.

9. PROVEDBA PROJEKTA U OKVIRU PROPISA KOJIMA SE UREĐUJE ZAŠTITA PODATAKA

U okviru ovog poglavlja ukratko će se analizirati ograničenja, mogućnosti i izazovi propisa kojima se uređuje područje zaštite podataka (GDPR) u slučaju izrade i primjene projekta *Premium Mobilita Solutions*. Analiza se temelji na Općoj uredbi o zaštiti osobnih podataka (GDPR), Zakonu o provedbi Opće uredbe o zaštiti osobnih podataka (Narodne novine br. 42/18) i primjerima sudske prakse, odnosno mišljenjima regulatornih tijela za zaštitu osobnih podataka.

9.1. Razvoj aplikacije i zaštita osobnih podataka

Pravo na zaštitu osobnih podataka izvire iz Povelje Europske unije o temeljnim pravima, a u Republici Hrvatskoj je zajamčeno člankom 37. Ustava Republike Hrvatske. Zaštita osobnih podataka regulirana je Uredbom (EU) 2016/679 Europskog parlamenta i vijeća od 27. travnja 2016. o zaštiti pojedinaca u vezi s obradom osobnih podataka i o slobodnom kretanju takvih podataka te o stavljanju izvan snage Direktive 95/46/EZ (Opća uredba o zaštiti podataka). Osobni podaci moraju se obrađivati u skladu s načelima obrade, koja su postavljena u GDPR-u: zakonito, pošteno, transparentno, uz ograničenje svrhe i pohrane, pri čemu se mora voditi računa o odgovarajućoj sigurnosti. Uz GDPR, relevantne su i odredbe Zakona o elektroničkim komunikacijama, kojim se u hrvatsko zakonodavstvo prenosi Direktiva 2002/58/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 12. srpnja 2002. o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u području elektroničkih komunikacija (Direktiva o privatnosti i elektroničkim komunikacijama).

9.2. Temeljni pojmovi

Prije svake obrade osobnih podataka potrebno je utvrditi nekoliko temeljnih odrednica, napose tko je voditelj obrade (a tko izvršitelj, ako je primjenjivo) i koji je valjani pravni temelj za obradu osobnih podataka. Voditelj obrade je fizička ili pravna osoba, koja sama (ili zajedno s drugima) određuje svrhe i sredstva obrade

osobnih podataka. Izvršitelj obrade je fizička ili pravna osoba koja obrađuje osobne podatke u ime voditelja obrade, na temelju međusobnog ugovora. Pravni temelj za obradu osobnih podataka u slučaju mobilne aplikacije koja prati lokaciju korisnika, primarno je privola (engl. *consent*), pogotovo kada u obzir uzmemos praćenje lokacije ispitanika, iako se i izvršavanje ugovora odnosno poduzimanje radnji na zahtjev ispitanika prije izvršavanja ugovora, mogu uzeti u obzir. GDPR postavlja dva važna principa, koja su posebno važna kod aplikativnih rješenja koja obrađuju osobne podatke; to su tzv. "*privacy by design*" i "*privacy by default*". U najkraćim crtama, to znači da se od samog početka izrade aplikacije primjenjuju tehničke i organizacijske mjere koje su namijenjene zaštiti osobnih podataka (*privacy by design*). Ujedno se, kao zadane vrijednosti (postavke – engl. *default settings*) postavljaju one koje najviše štite privatnost, poput ograničenog pristupa, kratkih rokova pohrane, dijeljenja sadržaja s drugima i sl. Ova dva principa su u najužoj vezi s obvezama tehničke i integrirane zaštite podataka propisane člankom 25. GDPR-a. Pri samoj izradi aplikacije potrebno je voditi računa o različitim repozitorijima (poglavito "besplatnima"), SDK ili API, koji mogu i bez znanja korisnika, odnosno developera koji ih koristi, prikupljati različite podatke i slati ih osobi koja je kreirala repozitorij. Procjena učinka na zaštitu podataka (engl. *Data Protection Impact Assessment* – DPIA). Procjena učinka na zaštitu podataka obvezna je ako postoji vjerojatnost da će određena obrada osobnih podataka prouzročiti visoki rizik za prava i slobode pojedinaca. Procjena učinka važan je alat svakom developeru jer omogućuje procjenu rizika u odnosu na predviđene mjere zaštite privatnosti i osobnih podataka; uzevši u obzir zahtjeve GDPR-a. Hrvatski regulator, Agencija za zaštitu osobnih podataka (AZOP), donio je 21. prosinca 2018. godine Odluku o uspostavi i javnoj objavi popisa vrsta postupaka obrade koje podliježu zahtjevu za procjenu učinka na zaštitu podataka. Među navedenim postupcima obrade koji podliježu zahtjevu za procjenu učinka navodi se i: "11) Obrada osobnih podataka na način koji uključuje praćenje lokacije ili ponašanja pojedinca u slučaju sustavne obrade komunikacijskih podataka (metapodaci) nastalih uporabom telefona, interneta ili drugih komunikacijskih kanala, kao što je GSM, GPS, Wi Fi, praćenje ili obrada podataka o lokaciji". Procjena učinka na zaštitu podataka provodi se prije obrade osobnih podataka i obavezno sadrži sustavan opis predviđenih postupaka i svrha obrade osobnih podataka, procjenu nužnosti i

proporcionalnosti postupaka obrade koje su povezane s njihovim svrhama, procjenu rizika za prava i slobode ispitanika i mjere predviđene za rješavanje problema rizika, uključujući i dokazivanje usklađenosti s GDPR-om.

9.3. Pružanje potrebnih informacija

Među temeljnim načelima GDPR-a su zakonitost, poštenje i transparentnost obrade osobnih podataka. Zbog toga čl. 13. GDPR-a propisuje koje se sve informacije moraju pružiti ispitaniku u trenutku prikupljanja osobnih podataka. Pružanje svih potrebnih informacija predstavlja izazov developerima aplikacija, kako zbog opsega i detalja koje je potrebno pružiti ispitanicima, tako i zbog ograničenog prostora koji im je na raspolaganju. U Smjernicama o transparentnosti prema GDPR-u Radna skupina iz čl. 29 (engl. *The Article 29 Working Party*) jasno ističe kako bi potrebne informacije trebale biti dostupne ispitanicima (korisnicima aplikacije) prije instalacije na uređaj, putem odgovarajuće trgovine aplikacija (engl. *app store*). Jednako tako, privola za prikupljanje i obradu osobnih podataka trebala bi biti prihvaćena prije prvog pokretanja aplikacije. Nakon instalacije aplikacije na uređaj, informacije trebaju biti lako dostupne unutar aplikacije. Preporuke su da se predviđi posebna rubrika unutar izbornika (npr. privatnost ili postavke/privatnost), kako bi pristup informacijama bio moguć "unutar dva klika". Nadalje, slojevito pružanje informacija pokazalo se kao primjer dobre prakse – korisnik unutar aplikacije ima osnovne informacije o obradi i svojim pravima, uz koje se nalazi link koji vodi na detaljni dokument (primjerice na web stranici voditelja obrade). Korištenje pictograma, također doprinosi jačanju transparentnosti i zakonitosti jer na jednostavan način upozorava (informira) ispitanika o postupcima obrade osobnih podataka.

9.4. Registracija i prijava u aplikaciju

Prijava putem Facebook ili Google računa na određenu aplikaciju, danas predstavlja uobičajenu pojavu. Korištenjem aplikacija treće strane (engl. *third party apps*) za prijavu u aplikaciju dolazi do dijeljenja korisničkih podataka, o kojima ispitanik najčešće nema dovoljno informacija. Također, Facebook, Google (i ostala

rješenja koja omogućuju prijavu u aplikacije) imaju svoja pravila i politike, koji traže od developera da u aplikaciju uključe propisana rješenja, obavijesti, klauzule, mehanizme i sl. Tada su Facebook i Google najčešće izvršitelji obrade, pri čemu voditelj obrade i dalje ima sve obveze koje mu propisuje GDPR i preuzima odgovornost za djelovanje izvršitelja unutar granica ugovora. Također je moguće da u tom dijelu obrade osobnih podataka, voditelj obrade postane zajednički voditelj obrade, zajedno s Facebookom, Googlom ili nekim trećim. Stoga je važno upoznati se sa svim uvjetima korištenja takvog načina prijave, kao i pravnih obveza koje proizlaze iz takvog odnosa.

Uz navedene modele prijave, korisniku bi svakako trebalo omogućiti da se prijavi "klasičnim" putem, odnosno da se registrira (i prijavljuje) putem svoje adrese elektroničke pošte i odgovarajuće lozinke. Ovakav pristup omogućuje veću razinu sigurnosti i manje složenih odnosa između voditelja obrade i aplikacija treće strane. Nadalje, omogućuje registraciju i prijavu korisnicima koji nemaju Facebook račun ili koriste druge servise za elektroničku poštu (osim Googla), čime se širi baza potencijalnih korisnika.

9.5. Pohrana podataka s kreditne kartice

Najčešći model plaćanja kreditnom karticom u digitalnom okruženju je putem sigurnih aplikacija treće strane, koje su specijalizirane za takvu vrstu plaćanja. Takva rješenja, koja najčešće traže i dodatne potvrde (primjerice putem tokena banke, SMS autorizacijom i sl.) trenutno su standard internet plaćanja, koje koriste gotovo sve kompanije. Pohrana podataka s kreditne kartice unutar aplikacije, s ciljem lakšeg i jednostavnijeg korištenja (odnosno plaćanja) je s jedne strane "*user friendly*" potez, dok je s druge strane podložno uvjetima i standardima GDPR-a. Dana 10. prosinca 2020. godine, Francuski vrhovni sud (*Conseil d'Etat*) potvrdio je smjernice francuskog regulatora za zaštitu osobnih podataka (CNIL) o privoli za pohranu podataka s kreditne kartice na web stranicama. Sud je također utvrdio kako web stranice nemaju legitimni interes za pohranu podataka s kreditne kartice. U najkraćim crtama, podaci s kreditne kartice mogu se pohraniti, kako bi olakšali buduća plaćanja, samo u dva slučaja:

1. Ispitanik (korisnik aplikacije) dao je jasnu, nedvosmislenu i informiranu privolu i/ili
2. Ispitanik je ugovorio (koristi) pretplatu koja mu daje pristup određenim (dodatnim) sadržajima, što u biti predstavlja ugovorni odnos trgovac-potrošač.

Odluka francuskog suda ne obvezuje državna i javna tijela u Republici Hrvatskoj, ali ujednačavanje prakse zaštite osobnih podataka u Europskoj uniji čini ovu presudu relevantnom i za nas. Također, kada stranci koriste aplikaciju njihovi standardi i očekivanja najčešće se vezuju uz matičnu zemlju, odnosno prakse nadležnih tijela. Stoga je ovu presudu, kao i sve buduće, korisno uzeti u obzir prilikom razvoja aplikacije.

9.6. Podaci o lokaciji – geolociranje

Pandemija COVID-19 otvorila je dijalog o praćenju podataka o lokaciji u svrhu praćenja zaraženih osoba i njihovih kontakata, na čitavom nizu razina. Riječ je o osjetljivoj temi koju uz GDPR pokriva i ePrivacy direktiva (koja je u Republici Hrvatskoj preuzeta u Zakon o elektroničkim komunikacijama). U narednih nekoliko godina, očekuje se usuglašavanje teksta ePrivacy uredbe koja bi bila na snazi u čitavoj Europskoj uniji. U konačnici, jasna, nedvosmislena i informirana privola glavni je pravni temelj za praćenje lokacije i obradu takvih podataka. Jednako su stajalište zauzeli francuski i irski regulator za zaštitu osobnih podataka u svojim preporukama, a ono se temelji na presudi Europskog suda pravde od 1. listopada 2019. u vezi pohrane kolačića (engl. *cookies*) na opremi korisnika. Nadalje, podaci o lokaciji bi trebali biti izbrisani ili anonimizirani po ispunjenju svrhe. U konkretnom primjeru, nakon što je aplikacija otkazala rezervaciju ili nakon što je parkiranje potvrđeno (i naplaćeno) potrebno je izbrisati podatke o lokaciji. Podaci se mogu i anonimizirati da bi se kasnije koristili npr. u statističke svrhe, ali nikako za izradu profila o korisniku. Primjer dobre prakse je skaliranje geolociranja. GPS može odrediti lokaciju uređaja u rasponu 4-15 metara preciznosti. Skaliranjem, odnosno smanjenjem razine osjetljivosti praćenja, i dalje se zadržava funkcionalnost procjene da li vozilo ide prema rezerviranoj lokaciji ili ne, ali se praćenje odvija uz preciznost od primjerice 100-150 metara.

9.7. Ostala GDPR pitanja

Fizičko mjesto pohrane podataka

Društvo koje pohranjuje podatke je izvršitelj obrade podataka. Ukoliko se serveri nalaze izvan EU (ili neke od par zemalja koje imaju odluku o primjerenosti) potrebno je voditi računa o mehanizmima prijenosa podataka i odgovarajućoj razini zaštite. Ukoliko je riječ o prijenosu podatak u SAD, potrebno je primijeniti dodatne mjere zaštite jer trenutno nema jednoznačnog zakonitog mehanizma za takav prijenos podataka. Isto vrijedi i za pohranu podataka u oblaku (engl. *cloud storage*), pogotovo ako se koriste servisi koji ne pružaju dovoljno sigurnosnih garancija.

Prava ispitanika

Ostvarenje prava ispitanika (pravo na pristup, pravo na ispravak, pravo na brisanje, pravo na ograničenje obrade, pravo na prenosivost, pravo na prigovor) u samim je temeljima GDPR-a i ujedno je u prva tri razloga za izricanje kazni. Kako bi se ostvarila prava ispitanika potrebno je predvidjeti kanal (adresu elektroničke pošte, modul...) putem kojeg ispitanici mogu ostvariti svoja prava. Rok za odgovor je mjesec dana, tako da je korisno uspostaviti procedure za ostvarenje prava, kako bi se u zakonskom roku moglo pronaći sve podatke povezane s ispitanikom te odgovoriti na njegov zahtjev. Ostvarenje prava ispitanika vezano je uz rokove pohrane osobnih podataka, odnosno njihovog brisanja ili anonimiziranja. Posebno je problematično ostvarenje prava na brisanje, u slučaju kada korisnik obriše aplikaciju, ali prije toga ne zatvori/obriše korisnički račun. Preporuka je držati se osnovnog principa GDPR-a – korištenje minimalnog seta podataka potrebnih za ostvarenje svrhe, te brisanje ili anonimiziranje nakon što je svrha ostvarena.

Povreda podataka (engl. data breach)

Povrede podataka se dešavaju svakodnevno i sve je češće shvaćanje da je važno kako se nosimo s povredom podataka, a ne da li se povreda dogodila. Stoga je jako važno posvetiti dužnu pažnju sigurnosti aplikacije, koja u sebi sadrži registarske

oznake, podatke s kreditne kartice i lokacijske podatke. Kada bi takvi podaci bili kompromitirani, u kombinaciji s primjerice Facebook login podacima, mogu biti osnova za prilično detaljan profil i zloupotabljeni u čitav niz svrha (od lažnih profila/predstavljanja, do zaključenje ugovora, preuzimanja finansijskih obveza i slično). Obveza je svaku povredu podataka prijaviti AZOP-u u roku od 72 sata nakon što je povreda uočena. Ukoliko povreda predstavlja veliki rizik za prava i slobode ispitanika, potrebno je obavijestiti i sve koji su zahvaćeni povredom.

Službenik za zaštitu podataka

Voditelj (i izvršitelj) obrade dužan je imenovati službenika za zaštitu podataka, između ostalog, kada se osnovne djelatnosti voditelja obrade sastoje se od postupaka obrade koji zbog svoje prirode, opsega i/ili svrha iziskuju redovito i sustavno praćenje ispitanika. Službenik za zaštitu podataka je u srcu svakog uspješnog GDPR projekta i upravo je on zadužen za kvalitetno ostvarenje prava ispitanika, praćenje novih trendova i davanje preporuka za poboljšanje aplikacije i slično. Službenik za zaštitu podataka prijavljuje se AZOP-u putem propisanog obrasca.

Evidencija aktivnosti obrade

Ova je evidencija obveza iz članka 30. GDPR-a, u kojem su također navedeni obvezni elementi evidencije. Evidencija je interni dokument, koji se treba dati na uvid nadzornom tijelu na njihovo traženje. Ujedno je i jedan od dokaza usklađenosti s GDPR-om. Više o evidenciji (uz primjere) može se naći na stranicama AZOP-a.

9.8. Zaključna razmatranja

Prije samog dizajna i izrade aplikacije potrebno je obaviti nekoliko predradnji, kako bi aplikacija bila usklađena s odredbama GDPR-a. Prije svega potrebno je utvrditi koji se svi podaci prikupljaju, kako se obraduju, s kime se dijele, koliko se čuvaju i kako se postupa s njima nakon proteka roka čuvanja – tzv. životni ciklus podataka. Taj postupak se ujedno koristi za izradu evidencije aktivnosti obrade, jer sadrži

gotovo sve propisane elemente iz članka 30. GDPR-a. Nakon utvrđenja životnog ciklusa podataka i početne izrade dijela evidencije aktivnosti obrade, provodi se procjena učinka na zaštitu podataka. Rezultati procjene trebali bi utjecati na donošenje odluka o dizajnu aplikacije, učinku na prava ispitanika i potrebama organizacijskih i tehničkih mjera za smanjenje rizika i povećanje sigurnosti. Za vrijeme dizajna i izrade aplikacije izrađuje se prateća dokumentacija poput: izjave o privatnosti, popisa informacija koje je potrebno pružiti, uspostavlja kanal za ostvarenje prava ispitanika, provjeravaju ugovori s izvršiteljima obrade; izrađuju se protokoli u slučaju povrede podataka i slično. Svakako bi bilo korisno uključiti službenika za zaštitu podataka (makar i potencijalnog) kako bi u potpunosti bio upoznat s dizajnom i radom aplikacije te u procesu dizajna mogao dati svoje preporuke i komentare. Također, korisno je svakih npr. šest mjeseci analizirati korištenje aplikacije, uočiti mjesta za poboljšanje, prema potrebi provesti još jednu procjenu učinka ili revidirati pravila i postavke privatnosti.

10. IDENTIFIKACIJA OSNOVNIH OBILJEŽJA INOVATIVNOG ALTERNATIVNOG UGOVARANJA

Ugovaranje koje predstavlja alternativu tradicionalnom ugovaranju, koje se temelji na nabavi radova, temelji se na nabavi usluge. Poslovni model (model nabave) u okviru kojega se naručitelju isporučuje usluga ima (i) svoju shemu organizacije subjekata u projektu u okviru kojih svaki subjekt očekuje određenu korist i snosi određeni rizik, (ii) svoju shemu financiranja budući da uglavnom proizvodnju imovine potrebne za isporuku usluge financira isporučitelj usluge iz kombinacije vlastitih i tuđih izvora financiranja, (iii) identificirane rizike koje preuzima isporučitelj usluge postajući tako ekonomski vlasnik projekta, (iv) implicira statističku alokaciju obveza projekta u odnosu na javni dug kada su naručitelji subjekti iz javnog sektora te (v) posljedično ima određenu strukturu ugovora o isporuci usluge.

Opća obilježja ugovora

Svakako, najsloženiji dio pripreme projekta je izrada ugovora. U ovom poglavlju neće se ulaziti detaljno u sadržaj ugovora jer to nije niti svrha niti cilj ove studije, ali će se skrenuti pozornost na one dijelove ugovora koji imaju značajan utjecaj na konačan ishod projekta i to kako po pitanju dugoročnog održivog poslovanja izvršitelja tako i po pitanju prihvatljivosti za izvršitelja.

Iako je člankom 49. ZoK definiran osnovni sadržaj ugovora o povjeravanju obavljanja komunalnih djelatnosti, on je odredbom članka 56. i 57. ZoK-a dopunjeno, međutim, sadržaj ugovora koji će se sklopiti između Mobilisisa d.o.o. kao koncesionara i grada ili općine te Mobilisisa d.o.o. kao potkoncesionara ili dobavljača raspoloživosti s postojećim privatnim koncesionarom ili komunalnim društvom bit će znatno širi i obuhvatniji. Ovdje se navode neka neizostavna područja koja treba urediti konkretnim ugovorom.

10.1. Podjela rizika između ugovornih strana

Jedan od najznačajnijih dijelova ugovora je podjela rizika između ugovornih strana koja se priređuje u okviru tzv. matrice (tablice) alokacije rizika. U njoj se rizici identificiraju i alociraju na ugovorne strane. Rizici se alociraju u tri kategorije: javni rizici, privatni rizici i dijeljeni rizici. Javni rizici su oni rizici koje preuzima naručitelj ili koncedent. Privatni rizici su oni koje preuzima izvršitelj ili koncesionar dok su dijeljeni rizici oni koje ugovorne strane dijele međusobno. Princip dijeljenja rizika je taj da, u slučaju materijalizacije dijeljenog rizika, svaka ugovorna strana preuzima materijalizirane troškove koji su joj nastali. Na temelju matrice alokacije rizika kasnije se definiraju pojedine odredbe samog ugovora.

Osobito je važno da se kod podjele rizika, u svrhu postizanja dugoročno održivog projekta, da se na svaku ugovornu stranu alocira onaj rizik s kojim ona najefikasnije upravlja. Na taj način se postiže najbolja vrijednost za novac budući se u tom slučaju najefikasnije izmjenjuje rizik s naknadom za preuzeti rizik (slično premiji u poslovima osiguranja). U praksi se često puta nastoji, osobito u fazi pripreme kada je ona politički vođena ili nestručno priređena, prenesti previše rizika na privatnu stranu. Tada se ne postiže optimalna alokacija i najbolja vrijednost za novac iz razloga što će privatna strana nastojati, kroz cijeli niz raspoloživih mehanizama, vratiti te rizike natrag na javnog naručitelja kroz povećanu naknadu (u slučaju raspoloživosti – opcije B1, B2, C1 i C2) ili kroz povećanu cijenu usluga krajnjim korisnicima (u slučaju naplate prihoda od krajnjih korisnika – opcije A1 i A2) što projekt dovodi u zonu neefikasnosti i suboptimalne vrijednosti za novac.

Najznačajniji **javni** rizici su:

- rizik inflacije,
- rizik definiranja standarda javne usluge,
- uskladenost projekta sa strateškim planovima,
- pribava EU kapitalnih pomoći (grantova),
- interes investitora,
- društvena opravdanost projekta i slični.

Najznačajniji **privatni** rizici su:

- rizici vezani uz ugradnju opreme i računalnih programa te, s njima u vezi, prekoračenje budžeta i roka;
- rizici vezani uz fazu uporabe i rizici prekoračenja tih troškova;
- stanje građevine/uredaja/opreme/računalnih programa;
- raspoloživost građevine i javne usluge koja se isporučuje krajnjim korisnicima;
- pribava izvora financiranja;
- isporuka usluga u skladu s ugovorenim standardima;
- kamatna stopa;
- tečaj i slično.

Najčešći **dijeljeni** rizici su:

- katastrofalni i nepredviđeni događaji;
- promjene u zakonima;
- politički rizici;
- promjena u valuti i tečaju;
- neprecizno definirani standardi usluga i slični.

10.2. Financiranje i refinanciranje

U dijelu ugovora koji se odnosi na financiranje i refinanciranje utanačuje se obveza koncesionara ili izvršitelja da u cijelosti mora pribaviti sve potrebne izvore financiranja (vlastite i tuđe) kako bi se iz njih namirili ne samo kapitalni troškovi već i osiguralo likvidno poslovanje projekta u ugovornom razdoblju. Koncedent koncesionara obvezuje da ugovori o financiranju moraju biti usklađeni sa odredbama ugovora o koncesiji. U ovom dijelu uređuje se i postupak provedbe refinanciranja postojećih izvora financiranja te način raspodijele koristi od izmjena ugovora o financiranju osobito u dijelu koji se odnosi na raspodjelu koristi od smanjenja kamatne stope. Međutim, kako bi se postigao učinak evidencije projekta izvan javnog duga, potrebno je ove odredbe uskladiti sa kriterijima Eurostata koji se odnose na ovu raspodjelu. Također, u ovom dijelu se regulira i način podjile

riska kamatne stope i valutnog rizika te dopustivost zasnivanja založnog prava na imovini koja je predmetom projekta.

10.3. Jamstva i police osiguranja

U pogledu jamstava, u ovim ugovorima postoje određeni standardi koji proizlaze iz međunarodne prakse primjene koncesija. Prije svega, koncesionar dostavlja garancije (bankarske, na prvi poziv, neopozive) za uredno ispunjenje ugovora u fazi ugradnje opreme. U fazi uporabe dostavlja se ista vrsta bankarske garancije za uredno ispunjenje ugovora u fazi uporabe. To je, obično, garancija manjeg iznosa na godinu dana ili dvije s obnavljanjem. Pored ovih garancija, matično društvo (osnivač koncesionara) dostaviti će svoju garanciju za uredno ispunjenje ugovora. Ova garancija, obično, traje do dvije godine nakon završetka faze izgradnje i ne dostavlja se u formi bankarske garancije već u formi javnobilježničke isprave.

U pogledu polica osiguranja, slijedi se princip da se svi privatno preuzeti rizici reosiguraju kod osiguravajućeg društva. Ova premija je sastavni dio operativnih troškova. Oni rizici koji nisu preneseni na osiguravajuće društvo razumiju se kao rizici koncesionara.

10.4. Odštetni i oslobođajući slučajevi

Odštetni ili kompenzirajući slučajevi odnose se na slučajeve kada postoji kašnjenje dovršetka radova uslijed porasta kapitalnih ili operativnih troškova projekta koje koncedent mora nadoknaditi koncesionaru. Svi odštetni slučajevi, kao i način postupanja ugovornih strana u slučaju njihovog nastanka moraju biti predviđeni ugovorom kako bi se na taj način smanjila mogućnost nesporazuma između ugovornih strana vezanog uz ispunjavanje obveza koje proistječe iz nastanaka nekog od odštetnih slučajeva. Navođenje odštetnih slučajeva u pojedinom ugovoru ovisi o samoj prirodi projekta te se stoga konkretni slučajevi mogu razlikovati ovisno o vrsti projekata. Ipak, postoje određeni slučajevi u kojima će koncedent morati koncesionaru nadoknaditi gubitak prihoda ili povećane kapitalne troškove projekta koji su zajednički većini ugovora, a mogu se podijeliti u

tri glavne skupine: (i) promjene specifikacija ugovora od strane koncedenta, (ii) slučajevi koji nisu uzrokovani postupanjem koncedenta, ali on za njih preuzima odgovornost te (iii) izmjene zakona.

Oslobađajući slučajevi ili "privremena viša sila" su slučajevi oko kojih su se ugovorne strane sporazumjele da ih ne mogu izravno kontrolirati i koji izuzimaju koncesionara od odgovornosti zbog propusta u radu. To konkretno znači da se naknade za usluge ne plaćaju ako usluge nisu isporučene pa koncesionar trpi određene gubitke, ali s druge strane, koncedent ne može teretiti koncesionara ni za koju predviđenu štetu ili kaznu, a niti može zahtijevati raskid ugovora. Ukoliko nastupi neki od oslobađajućih slučajeva, koncesionar dužan je u određenom roku (primjerice 3 dana) od nastupa konkrenog slučaja o tome pismeno obavijestiti koncedenta. Tipični primjeri oslobađajućih slučajeva uključuju: (i) događaje kao što su požar, eksplozija, poplave, oluje, potresi i slično, (ii) javne nemire, (iii) arheološke nalaze ili (iv) propuste trećih strana u fazi izvođenja radova. Iz navedenih primjera vidljivo je da su nabrojani slučajevi olakšica isti ili vrlo slični događajima koji predstavljaju višu silu s tom razlikom što bi se u ovom ugovoru ipak radila razlika između slučajeva olakšica i više sile prema vremenu njihova trajanja na način da se slučajevima olakšica smatraju događaji čije posljedice traju privremeno (najčešće do 6 mjeseci), a višom silom ti isti događaji koji čine dugotrajniji ili trajno nemogući nastavak projekta.

10.5. Prijevremeni raskid ugovora i posljedice raskida ugovora

Dio ugovora kojem treba posvetiti osobitu pozornost je onaj koji se odnosi na raskidne klauzule. Ove odredbe su važne ne samo zbog jasnog određenja iz kojih razloga svaka ugovorna strana može raskinuti ugovor već i zbog posljedica raskida koje se odražavaju na javni dug i troškove ugovornih strana.

U ugovorima o koncesijama postoje nekoliko mogućnosti raskida ugovora: diskrecijskom odlukom ugovornih strana, zbog povrede i kršenja ugovora ugovornih strana te uslijed produženog djelovanja više sile. Ne ulazeći u detalje stipulacija odredbi ove grupe članaka ugovora, ovdje se skreće pozornost samo

na neke značajke prijevremenog raskida ugovora iz razloga što one utječu na plaćanja i kompenzacije ugovornih strana ovisno o tome tko je ugovor raskinuo tijekom provedbe ugovora te na statističku klasifikaciju u fazi pripreme projekta. Naime, ukoliko ugovor raskine koncesionar zbog greške concedenta, u tom slučaju concedent bit će u obvezi namiriti sve dospjele i neplaćene te nedospjele obveze prema svim izvorima financiranja (anuitet prema dužničkim izvorima financiranja te stopu povrata prema vlasničkim izvorima financiranja). Ukoliko ugovor raskida concedent zbog greške koncesionara, u tom slučaju neće namirivati izvore financiranja već će preuzeti pravno i ekonomsko vlasništvo nad građevinom i koncesionaru isplatiti tržišnu cijenu građevine u stanju u kakvom ju je zatekao eventualno umanjeno za određene svote vezane uz potrebu dovođenja građevine u stanje uskladeno sa ugovorenim standardima, isplaćene kapitalne pomoći i slično. Ukoliko se ove odredbe ugovore slično navedenom, ugovor će se, s obzirom na ove kriterije, evidentirati izvan javnog duga³⁹.

10.6. Viša sila

Viša sila predstavlja vanjski događaj koji se nije mogao predvidjeti, izbjegići ili otkloniti, a utječe na projekt i čini ispunjenje ugovora trajno ili privremeno nemogućim. Vanjski događaj znači da je izvan stvari ili djelatnosti kojima je prouzročena šteta, a kao viša sila najčešće se pojavljuju prirodni događaji, npr. klizanje tla, sijevanje munja, potresi, poplave, požari, eksplozije itd. Karakter više sile mogu poprimiti i društvene pojave, npr. ratovi, javni nemiri, revolucije, štrajkovi, sabotaže, zabrane uvoza, izvoza i slične pojave. Odredbe koje reguliraju postupanje ugovornih strana u slučaju nastanka događaja koji se mogu pripisati višoj sili moraju biti sastavni dio svakog ugovora o isporuci usluge.

Za ove ugovore definicija više sile osobito je važna zbog statističke evidencije obveza iz ugovora u odnosu na javni dug Republike Hrvatske. Naime, Eurostat (Eurostat, EIB, EPEC, 2016) je izričito regulirao da se pod slučajem više sile ne mogu smatrati opći ekonomski uvjeti, stopa inflacije, promjena kamatne stope, promjene

³⁹ Inače, ove klauzule su razlogom zbog čega se Zračna luka Dr. Franjo Tuđman (koncesija) evidentira u javnom dugu.

tečaja, promjene cijene roba ili usluga, promjena finansijskog stanja ugovornih strana ili osnivača koncesionara, promjena finansijskog stanja uključenog jamca, posljedice grešaka u projektiranju te općenita promjena u makroekonomskim uvjetima.

10.7. Standardi usluga

Sva plaćanja naručitelja (komunalno poduzeće ili postojeći koncesionar) prema izvršitelju (Mobilisis d.o.o.) u modelu SaaS ili MaaS, koncesiji ili sličnim te penalizacijama temelji se na isporuci javnih usluga usklađenih s ugovorenim standardima. Svrha i cilj definiranja standarda je uspostaviti mehanizam plaćanja ugovorenih usluga s njihovom isporučenom kvalitetom. Isporučena kvaliteta ocjenjuje se s obzirom na standard isporučene usluge. Ukoliko je usluga isporučena u skladu s definiranim standardom vrijednost plaćanja bit će jednako nominalnoj ugovorenoj vrijednosti, a ukoliko je usluga isporučena s manjim standardom, plaćanje će se smanjiti s obzirom na umanjenja definirana mehanizmom plaćanja. U tom smislu definiranje standarda isporučenih usluga u najužoj je vezi s mehanizmom plaćanja. Ti standardi mogu biti različiti: od vremena potrebnog za prijavu na sustav i dostupnosti sustava krajnjim korisnicima koja ovisi o kvaliteti komunikacijskih veza preko dostupnosti različitih opcija plaćanja i preciznosti geolokacije pa do vremena rezervacije identificiranog parkirnog mesta. Standardi usluga i prostora čine poseban dio ugovora, obično u formi priloga u okviru kojega se detaljno razlažu. Ovdje je osobito važno razumjeti kvantitativan učinak svakog standarda kako bi se što objektivnije priredio finansijski model i, u konačnici, predala pouzdana ponuda. Zadatak i obveza definiranja standarda usluga isporuke sustava navigacije i rezervacije parkirnih mesta nije na izvršitelju već na naručitelju. Tu se identificira osobito značajno pitanje administrativnog kapaciteta javnih naručitelja u definiranju standarda. No, u praksi naručitelji najčešće angažiraju savjetničke timove za definiranje standarda i mehanizma plaćanja adekvatne, uglavnom tehničke struke.

U slučaju projekta *Premium Mobility Solutions*, u dijelu koji se odnosi na navigaciju i rezervaciju parkirnih mesta, standardi se mogu podijeliti s obzirom na uslugu

(rezervacija, navigacija), na projektnu grupu (softver, hardver) te na vrstu održavanja (preventivno, reaktivno). Naravno, s obzirom na specifičnost projekta moguće je identificirati i druge skupine podjela. U nastavku se navodi opći primjer strukturiranja standarda.

Tablica 1: Primjer definiranja standarda usluga

Usluga	Grupa	Opis nominalne razine usluge	Dozvoljeno odstupanje od nominalne razine	Negativni bodovi u slučaju isporuke ispod nominalne razine usluge
Rezervacija	Softver	Izrada svih programskih rješenja bit će u potpunosti uskladjena s propisima	0	5
Rezervacija	Softver	Prijava korisnika u PMS platformu u roku od 5 sekundi	Pristup korisnika u roku od 10 sekundi. Prijava od 5 do 10 sekundi dozvoljena je ukupno 5 puta po korisniku mjesечно. Pristup korisnika dulje od 10 sekundi. Prijava dulja od 10 sekundi dozvoljena je najviše 2 puta mjesечно po korisniku.	1 3
Rezervacija	Softver	Komunikacijska povezanost dostupna kontinuirano	Prekid uslijed nedostupnosti komunikacijske mreže. Trajanje nedostupnosti do 10 sekundi. Najveći broj dozvoljenih prekida 2 puta mjesечно. Trajanje nedostupnosti dulje od 2 sekunde ili broj prekida veći od 2 puta mjesечно.	3 5

Rezervacija	Hardver	Signalizacija zauzeća parkirnog mesta na glavnim senzorima. Senzor može biti izvan nominalnog režima rada najviše 3 sekunde.	Prekid rada senzora od 3 do 10 sekundi Prekid rada senzora dulje od 10 sekundi	1 5
Navigacija	Softver	Dostupnost navigacijske ploče na mobitelu korisnika nakon započete navigacije. Navigacijska ploča može biti nedostupna najdulje 10 sekundi.	Navigacijska ploča je nedostupna od 10 do 20 sekundi Navigacijska ploča je nedostupna od 20 do 30 sekundi Navigacijska ploča je nedostupna dulje od 30 sekundi	1 3 5
Plaćanje usluge	Softver	Izvještavanje naručitelja o prometu i odabranim načinima plaćanja. Izvještaj naručitelju se podnosi najkasnije 2. u mjesecu najkasnije do 14.00 sati za promet prethodnog mjeseca. Izvještaj se dostavlja na adresu elektroničke pošte naručitelja.	Izvršitelj kasni s izvještajem do 48 sati Izvršitelj kasni s izvještajem od 48 do 96 sati Izvršitelj kasni s izvještajem dulje od 96 sati	1 3 5
Plaćanje usluge	Softver	Izvještavanje korisnika o prometu i odabranim načinima plaćanja. Izvještaj naručitelju se podnosi najkasnije 2. u mjesecu najkasnije do 14.00 sati za promet prethodnog mjeseca. Izvještaj se dostavlja na adresu elektroničke pošte korisnika.	Izvršitelj kasni s izvještajem do 48 sati Izvršitelj kasni s izvještajem od 48 do 96 sati Izvršitelj kasni s izvještajem dulje od 96 sati	1 3 5

Plaćanje usluge	Softver	Svi kanali plaćanja moraju biti raspoloživi za plaćanje 24/7 dana.	Jedan kanal plaćanja nije dostupan do 5 minuta Jedan kanal nije dostupan dulje od 5 minuta Dva ili više kanala plaćanja nisu dostupna dulje od 5 minuta	1 3 5
UKUPNO				58

Izvor: Autori.

U tablici 1 naveden je primjer kako bi trebalo definirati standarde usluga. Svaka usluga ili dio procesa isporuke određene usluge ima svoj temeljni standard, nominalni standard po kojem bi ona trebala biti isporučivana. Potom je važno definirati odstupanja od nominalne razine standarda te na kraju, u zadnjem stupcu, bodovi koji se umanjuju ukoliko standard usluge odstupa od nominalnog standarda. Kada se definiraju svi standardi i svi bodovi koji se umanjuju u slučaju neispunjena ili djelomičnog ispunjenja ugovorenog standarda, bodovi se zbrajam te se određuje prag negativnih bodova za koji se smatra da sustav nije raspoloživ. U primjeru ima ukupno 58 negativnih bodova. Naručitelj može odrediti da se, ukoliko se u određenom razdoblju skupi 15 negativnih bodova, radi o neraspoloživosti. U tom slučaju naručitelj, u razdoblju dok izvršitelj ponovno ne uspostavi stanje raspoloživosti, neće plaćati naknadu za raspoloživost. Također, ukoliko se skupi od 1 do 15 negativnih bodova radi se o djelomičnoj raspoloživosti temeljem koje se obračunava umanjenje naknade za raspoloživost. Umanjenje naknade trebalo bi ovisiti o jediničnom umanjenju (postotak umanjenja temeljem skupljenih negativnih bodova) te vremenu trajanja djelomične raspoloživosti sustava (dana, sati, minuta).

Za ilustraciju obračuna umanjenja plaćanja pretpostavlja se sljedeći slučaj u kombinaciji s tablicom 1: izvršitelj je isporučio uslugu ispod standarda te je naručitelj obračunao 7 kaznenih bodova. Usluga je bila 9 dana djelomično raspoloživa. Nominalna mjesečna naknada iznosi 100 000 kn. Ukoliko je s 15

negativnih bodova usluga neraspoloživa (100% umanjenje naknade) to bi značilo da svaki negativni bod predstavlja $1/14$ postotka umanjenja ili 7.14% umanjenja. U slučaju iz primjera radilo bi se o $7.14\% * 7$ kaznenih bodova = 50% umanjenja. No, usluga nije bila djelomično raspoloživa svih 30 dana u mjesecu već 9 dana. Budući da 9 dana predstavlja 30% mjeseca, tj. obračunskog razdoblja, ukupno umanjenje naknade za taj mjesec bit će:

$$U = U_{nb} * U_t * N \quad (1)$$

gdje su U ukupno umanjenje, U_{nb} umanjenje s osnova negativnih bodova, U_t umanjenje s osnova razdoblja djelomične raspoloživosti te N nominalna mjesечna naknada, odnosno,

$$U = 50\% * 30\% * 100\ 000 = 15\ 000 \text{ kn} \quad (2)$$

U opisanom primjeru taj će mjesec naručitelj umanjiti naknadu izvršitelju za 15 000 kn, tj. isplatit će mu samo usluge koje su bile raspoložive u svoti od 85 000 kn.

10.8. Finansijski model

Finansijskim modelom predstavlja se buduće poslovanje koncesionara izraženo u valuti (obično u kunama). U njemu su integrirani svi prihodi, troškovi, priljevi, odljevi, kvantificirani rizici i standardi, strukture izvora financiranja i slično. Izrađuje se u formi tabličnog kalkulatora i sastavni je dio ugovora. Finansijski model obvezan je u slučaju kada bi se Mobilisis d.o.o. pojavio kao koncesionar određenog parkirnog područja međutim, nije isključeno da bi i komunalno društvo, kod primjene modela ugovaranja vanjske usluge raspoloživosti informacijskog i IoT sustava mogao tražiti, u postupku nabave, da ponuditelji prezentiraju projekciju poslovanja izvršitelja u ugovornom razdoblju. Iz svega navedenog proizlazi da se prilikom pripreme ponude i kasnijeg ugovaranja, finansijskom modelu treba posvetiti značajna pažnja, ako ne u svrhu ispravnog podnošenja ponude, onda zbog pouzdane procjene poslovanja koncesionara.

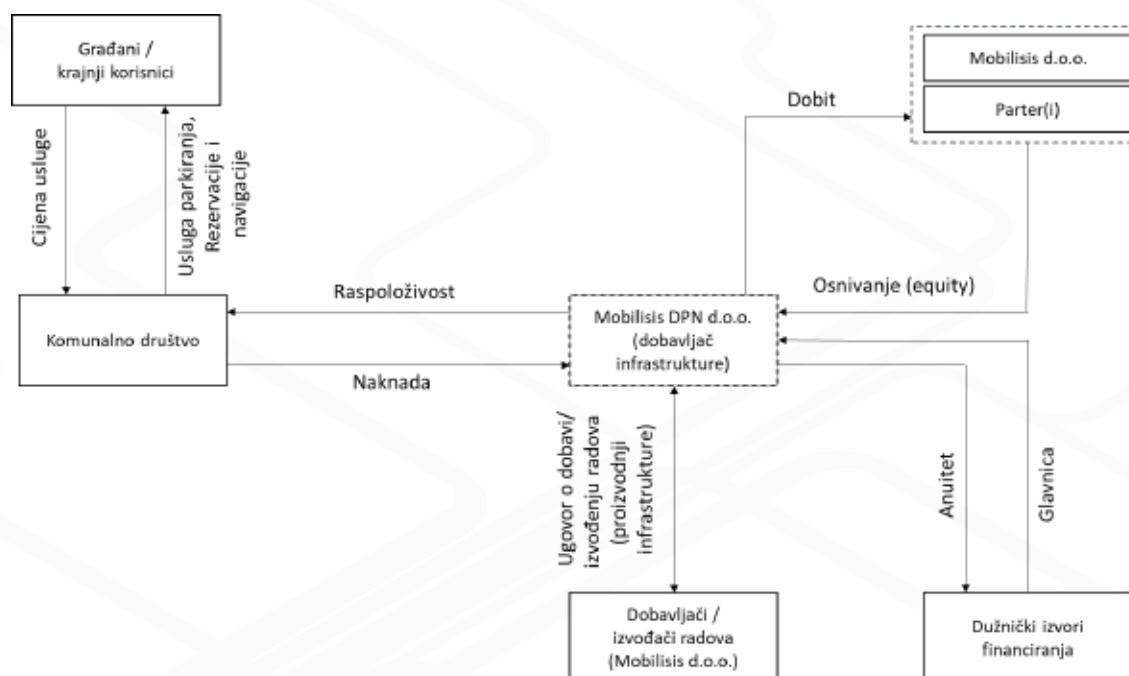
11. ANALIZA KORISTI I TROŠKOVA (CBA) S UKLJUČENIM RIZICIMA DEFINIRANOG POSLOVNOG MODELA

Analiza koristi i troškova projekta temelji se na poslovnom modelu u okviru kojega investitor (Mobilisis d.o.o. samostalno ili u konzorciju s drugim partnerima) proizvodi (nabavlja) programski i hardverski dio sustava, tu nabavu financira (vlastitim i tuđim dužničkim izvorima), taj sustav održava te prodaje komunalnim društvima ili privatnim koncesionarima uslugu raspoloživosti sustava.

11.1. Organizacijska shema projekta

U slučaju ugovaranja s komunalnim društvima krajnju uslugu rezervacije i navigacije prodaju komunalna društva dok u slučaju ugovaranja s koncesionarima moguće su varijante da se koncesionarima prodaje usluga raspoloživosti ili se usluga rezervacije i navigacije, u okviru potkoncesije, prodaje krajnjim korisnicima. Ugovaranje s komunalnim društvima prikazano je na shemi 19:

Shema 19: Organizacijska shema projekta prodaje usluge raspoloživosti komunalnim društvima



Izvor: Autori.

Provedba projekta temelji se na postupku u okviru kojega se Mobilisis d.o.o. s partnerima u konzorciju javljaju na natječaj koji objavljuje komunalno društvo za nabavu usluge navigacije i rezervacije parkirnih mjesta. Odabrani konzorcij, u svrhu provedbe projekta, osniva posebno trgovačko društvo, tzv. društvo posebne namjene (DPN) koji s komunalnim društvom sklapa ugovor o isporuci usluge raspoloživosti (PMSaaS – *Premium Mobility Solutions as a Service*). DPN s Mobilisisom d.o.o. sklapa ugovor o izradi softvera i ugradnji hardvera (IoT infrastruktura) te održavanju cijelog sustava raspoloživim. Kako bi namirio kapitalnu vrijednost projekta DPN će osigurati ukupne izvore financiranja koji se sastoje od vlastitih izvora i tuđih dužničkih (kredit poslovne banke). Investicijsku vrijednost i operativne troškove DPN namiruje iz naknade za raspoloživost koju naplaćuje od komunalnog društva. U tom smislu DPN ima fiksne prihode (umanjene za penale uzrokovane neraspoloživošću) i varijabilne troškove dok komunalno društvo ima varijabilne prihode i fiksne troškove.

11.2. Struktura pretpostavki poslovanja projekta

Pretpostavke poslovanja projekta podijeljene se na kapitalnu vrijednost projekta (tzv. kapitalne troškove ili Capex), operativne troškove, strukturu i troškove izvora financiranja te ostale pretpostavke poslovanja projekta. Sve pretpostavke date su u formi prepostavljene triangularne distribucije vjerojatnosti s parametrima minimalne vrijednosti (Min), najvjerojatnije vrijednosti (ML) te maksimalne vrijednosti (Max).

11.2.1. Struktura kapitalne vrijednosti projekta

Kapitalna vrijednost projekta sastoji se od pretpostavki vezanih za pripremu projekta, vrijednosti izrade programskog, računalnog dijela (softver) te vrijednosti uspostave IoT mreže. Vrijednosti su iskazane kao ukupne vrijednosti pojedine stavke (softver i priprema) ili kao jedinične vrijednosti po parkirnom mjestu (IoT infrastruktura).

Tablica 2: Struktura troškova pripreme projekta

Opis	Min	ML	Max
1. Troškovi marketinga, prodaje i ugovaranja	205.000	355.000	520.000
- marketing	20.000	30.000	50.000
- prodaja	10.000	20.000	30.000
- pravno savjetovanje	20.000	40.000	60.000
-usluge izrade studije i upravljanjem projektom i prijave na odabir i ugovaranje izvora financiranja	150.000	250.000	350.000
	5.000	15.000	30.000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Očekuje se da će troškovi marketinga biti najvjerojatnije 30 000 kn. Najvjerojatnije neće biti manji od 20 000 kn, ali niti veći od 50 000 kn. Ukupni troškovi marketinga, prodaje i ugovaranja najvjerojatnije će iznositi 355 000 kn dok će njihova očekivana vrijednost iznositi 360 000 kn. Na sličan način tumače se i ostale tablice u nastavku.

Tablica 3: Struktura kapitalne vrijednosti projekta u dijelu softvera

Opis	Min	ML	Max
2. Software	1.870.000	2.950.000	4.770.000
- bazna funkcionalnost Smart Parking platforme	1.300.000	1.800.000	2.500.000
- modul rezervacija parkirnog mjesta	100.000	350.000	800.000
- modul navigacija do parkirnog mjesta	50.000	75.000	150.000
- modul izračun dinamičke cijene navigacijskih usluga	30.000	50.000	100.000
- modul izračun cijene parkirnih usluga	30.000	50.000	100.000
- modul uključivanje trgovaca i ugostitelja za dostavu	40.000	75.000	120.000
- integracija sa web payment platformama	75.000	100.000	200.000
- integracija sa kontrolorima	35.000	75.000	150.000
- integracija sa pauk službom	35.000	75.000	150.000
- ostalo	100.000	150.000	200.000
- integracija sa smart city-mobility platformama	75.000	150.000	300.000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 4: Struktura kapitalne vrijednosti projekta u dijelu hardvera

Opis	Min	ML	Max
3. Hardware	1.550.000	2.150.000	3.150.000
- razvoj i certificiranje in-ground senzora	1.000.000	1.200.000	1.750.000
- razvoj i certificiranje in-ground led signalizacije	300.000	500.000	750.000
- razvoj alata za ugradnju i odabir ugradbenih materijala	50.000	100.000	150.000
- prototipovi i reference	100.000	150.000	200.000
- ostalo	100.000	200.000	300.000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 5: Struktura kapitalne vrijednosti projekta u dijelu serverske infrastrukture

Opis	Min	ML	Max
4. Serverska infrastruktura za pogon sustava	140.000	310.000	490.000
- specifikacija minimalnih tehničkih zahtjeva (cpu, memorija,	10.000	15.000	30.000
- odabir serverskog poslužitelja	10.000	20.000	30.000
- licence operativnog sustava, baze podataka i ostalo	100.000	200.000	300.000
- konfiguriranje, testiranje i dokumentiranje serverske okolin	20.000	75.000	130.000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 6: Struktura kapitalne vrijednosti projekta u dijelu građevinskih, strojarskih i elektro radova

Opis	Min	ML	Max
5 Građevinarski, strojarski i električarski projekti	40.000	80.000	160.000
- glavni i izvedbeni tipski prometni projekt sa troškovnikom	10.000	20.000	40.000
- glavni i izvedbeni tipski građevinski projekt sa troškovnikom	10.000	20.000	40.000
- glavni i izvedbeni tipski strojarski projekt sa troškovnikom	10.000	20.000	40.000
- glavni i izvedbeni tipski električarski projekt sa troškovnikom	10.000	20.000	40.000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 7: Struktura kapitalne vrijednosti projekta u dijelu nabave i instalacije opreme

Opis	Min	ML	Max
6. Nabava i instalacija opreme	960	1,390	1,890
- nabava i isporuka in-ground senzora	400	500	700
- instalacija i puštanje u pogon in-ground senzora	75	110	120
- dobava i izvedba horizontalne pasivne signalizacije	100	250	300
- dobava i izvedba vertikalne pasivne signalizacije	75	100	170
- dobava i instalacija horizontalne (in-ground) aktivne signalizacije	300	400	550
- dobava i instalacija vertikalne aktivne signalizacije	0	0	0
- troškovi električnog priključka ili solar	0	0	0
- ostalo	10	30	50

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

U tablici 7 date su jedinične cijene nabave i instalacije opreme. Ove jedinične cijene množe se s brojem parkirnih mjesta koji je predmet opsega projekta. U investicijskom zahvatu koji je predmetom ovog projekta planira se s 200 parkirnih mjesta na koja se ugrađuje oprema.

Tablica 8: Ostali kapitalni troškovi projekta

Opis	Min	ML	Max
7. Ostalo	100,000	200,000	300,000

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

11.2.2. Operativni troškovi

Operativnim troškovima, troškovima u fazi uporabe projekta, obuhvaćeni su troškovi održavanja i zamjene istrošenih materijala, serverske infrastrukture te troškove unapredivanja softvera. Troškovi su iskazani kao jedinični troškovi po parkirnom mjestu godišnje.

Tablica 9: Jedinični operativni troškovi održavanja i zamjene istrošenih materijala opreme

Opis	Min	ML	Max
1.Održavanje opreme parkirnog prostora	70	125	180
- održavanje i servisiranje senzora	30	50	70
- održavanje horizontalne pasivne signalizacije	10	15	20
- održavanje vertikalne pasivne signalizacije	5	10	20
- održavanje horizontalne aktivne signalizacije	20	40	55
- održavanje vertikalne aktivne signalizacije	0	0	0
- održavanje solara	0	0	0
- ostalo	5	10	15

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Najvjerojatniji jedinični godišnji troškovi održavanja i zamjene senzora bit će 50 kn/PM/godišnje što u obuhvatu od 200 parkirnih mesta iznosi 10 000 kn godišnje. Ne očekuje se da bi ti troškovi mogli biti manji od 30 kn/PM/godišnje niti veći od 70 kn/PM/godišnje. Očekivani jedinični operativni troškovi održavanja opreme iznose 25 000 kn godišnje.

Tablica 10: Jedinični operativni troškovi u dijelu održavanja serverske infrastrukture

Opis	Min	ML	Max
2. Održavanje serverske infrastrukture	15	22	30
- nadzor i održavanje serverskih procesa, otklanjanje zastoja,	10	15	20
- ostalo	5	7	10

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 11: Jedinični operativni troškovi u dijelu održavanja i unapređenja softvera

Opis	Min	ML	Max
3. Održavanje i unapređivanje softwera	25	35	50
- bug-fixing, poboljšanja, konfiguriranja	20	25	35
- ostalo	5	10	15

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 12: Jedinični operativni troškovi u dijelu prijenosa podataka

Opis	Min	ML	Max
4. Prijenos podataka	22	40	64
- troškovi prijenosa podataka senzora	2	3	4
- serverski prostor, routeri, gatewayi	15	30	50
- troškovi prijenosa podataka vertikalne aktivne signalizacije	0	0	0
- ostalo	5	7	10

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Tablica 13: Jedinični operativni troškovi u dijelu korisničke podrške

Opis	Min	ML	Max
5. Korisnička podrška	18	29	40
- telefonska i chat korisnička potpora	3	4	5
- korisnička podrška na licu mjesta (mobilni team)	15	25	35

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

11.2.3. Struktura izvora financiranja

Temeljna prepostavka ovog investicijskog zahvata u dijelu koji se odnosi na izvore financiranja je da bi udio vlastitih i tuđih izvora financiranja bio jednak. Ukoliko je Mobilisis d.o.o. jedini investitor tada je njegov udio u naravi već izvršenih ulaganja u istraživanje i razvoj projekta (softver, senzori, povezivanje i slično). Ukoliko

Mobilisis d.o.o. ima i partnere investitore tada partneri ulažu novac proporcionalno njihovom udjelu u glavnici, odnosno, proporcionalno dogovorenom odnosu udjela i uplate.

Tablica 14: Struktura i vrijednosti vezane uz izvore financiranja

Opis	Vrijednost
Vlastiti izvori	50%
Tuđi izvori (kredit)	50%
Očekivana stopa povrata na vlastite izvore	10%
Redovita kamatna stopa	3%
Interkalarna kamatna stopa	3%
Jednokratna naknada	1%
Početni datum otplate kredita	30.11.2021
Završni datum otplate kredita	30.04.2026
Kamatna stopa na kredit za likvidnost	3%

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

S obzirom na horizont planiranja, tj. očekivano razdoblje trajanja ugovora o isporuci usluge raspoloživosti između DPN-a i komunalnog društva od 5 godina kao i razdoblje implementacije projekta od 60 dana, početak vraćanja kredita očekuje se u prvom mjesecu uporabe, tj. u 11. 2021. godine, a zadnji mjesec vraćanja kredita u 4. 2026. godine. Redovna i interkalarna kamatna stopa procjenjuju se na 3% uz jednokratnu naknadu od 1% odobrene glavnice. U slučaju potrebe za financiranjem likvidnosti, cijena okvirnog kredita iznosila bi također 3% godišnje.

11.2.4. Ostale pretpostavke poslovanja

Ostale pretpostavke poslovanja projekta prikazane su u tablici 15:

Tablica 15: Struktura ostalih pretpostavki poslovanja projekta

Opis	Vrijednost
Broj radnika	2
Prosječna mjeseca bruto plaća	6,000
Stopa poreza na dobit	10%
Stopa poreza na dodanu vrijednost	25%
Minimalni broj dana naplate potraživanja	30
Najvjerojatniji broj dana naplate potraživanja	40
Maksimalni broj dana naplate potraživanja	60
Horizont planiranja (trajanje ugovora)	5 godina
Početni datum ugradnje/montaže	01.09.2021
Završni datum ugradnje/montaže	01.11.2021
Završni datum projekta	31.12.2026
Veličina tržišta (PM)	4,500
Broj parkirnih mjesta projekta	200

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Uz naprijed navedene operativne troškove, u njih još spadaju i troškovi rada. Ovdje se procjenjuju na 12 000 kn mjesечно, odnosno 144 000 kn godišnje. Pretpostavlja se, također da bi se projekt mogao početi provoditi u rujnu 2021. godine nakon provedenih pregovora s potencijalnim komunalnim društvima i provedenim javnim nabavama. Sama implementacija opremanja 200 parkirnih mjesta ne bi trajala dulje od 60 dana. Ovdje je potrebno istaknuti da se procjenjuje volumen ukupnog tržišta za primjenu sustava *Premium Mobility Solutions* od 4 500 parkirnih mjesta u Republici Hrvatskoj što predstavlja svega 5% ukupnog broja parkirnih mjesta (približno 90 000⁴⁰) kojima u Hrvatskoj upravljaju komunalna društva i koncesionari. Također, ukoliko se pilot projekt provede u gradu Rijeci, 200 parkirnih mjesta predstavlja približno 10% parkirnih mjesta u nazužem središtu grada.

⁴⁰ Prema procjeni Hrvatske parking udruge.

11.3. Stohastička analiza

Svrha stohastičke analize je ustvrditi vjerojatnosti postizanja određenih poslovnih veličina poput stope povrata projekta FRR(C), stope povrata na vlastiti ulog investitora FRR(Kp), vjerojatnost deficitu u pojedinoj poslovnoj godini i slično. Budući da je struktura izvora financiranja (financijska poluga) 50%, simulacije ne pokazuju vjerojatnost deficitu u niti jednoj poslovnoj godini pa je fokus analize usmjeren na vjerojatnost postizanja ciljane stope povrata na vlastiti ulog investitora FRR(Kp) od 10% godišnje. Također, s obzirom na vrstu ugovora koji se temelji na prodaji usluge raspoloživosti, prihodi od naknade za raspoloživost izloženi su riziku umanjenja uslijed obračunatih penala za neraspoloživost ili djelomičnu raspoloživost. Procjena tih rizika prikazana je u tablici 16:

Tablica 16: Procjena rizika prihoda uslijed obračunatih penala

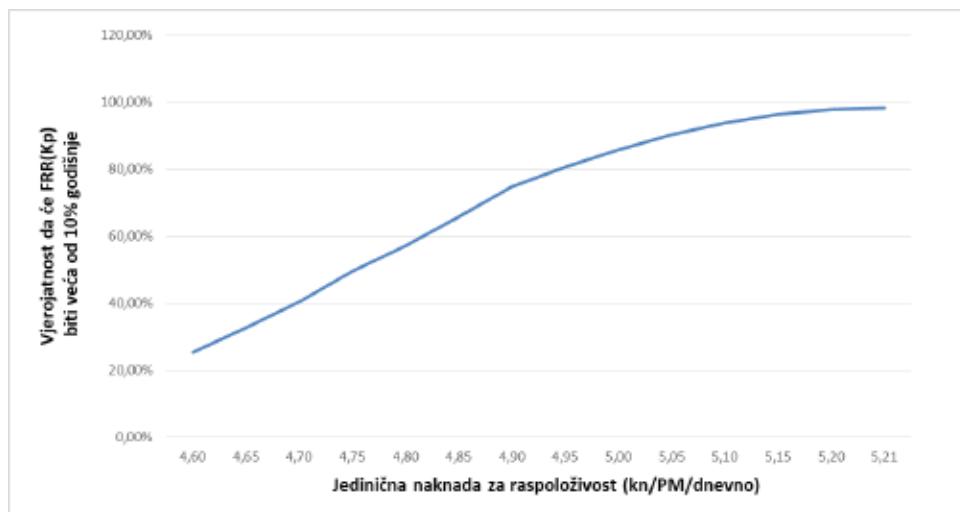
Opis	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Umanjenje naknade zbog neisporučenih standarda (% naknade) - Min	5%	3%	2%	1%	0%	0%
Umanjenje naknade zbog neisporučenih standarda (% naknade) - ML	10%	6%	3%	2%	1%	1%
Umanjenje naknade zbog neisporučenih standarda (% naknade) - Max	20%	15%	7%	5%	4%	4%

Izvor: Autori u suradnji s investitorom.

Pretpostavlja se da će vjerojatnost obračunatih penala, i s njima u vezi smanjenih prihoda u odnosu na nominalne iz ugovora, biti najveća u prvoj i drugoj poslovnoj godini zbog otklanjanja greški koje mogu proizaći iz neadekvatnog projektiranja. U prvoj godini se očekuje da oni neće biti manji od 5% nominalne mjesecne naknade za raspoloživost, ali niti veći od 20%. Najvjerojatnije je da će penali biti na razini 10% mjesecne naknade. kako se budu otklanjale greške projekta tako će u kasnijem razdoblju ti penali biti sve manji. Usporedbe radi, prosječna vrijednost umanjenja nominalne naknade u JPP projektima školskih zgrada (Juričić, Marenjak, 2016) iznosi 0.12% nominalne naknade godišnje.

Na rizik ostvarivanja očekivane stope povrata na vlastiti ulog investitora najveći utjecaj ima, naravno, ugovorena prodajna cijena usluge raspoloživosti. Ovisnost rizika ostvarivanja pronosa na vlastiti ulog investitora o jediničnoj prodajnoj cijeni usluge raspoloživosti prikazana je na grafikonu 1:

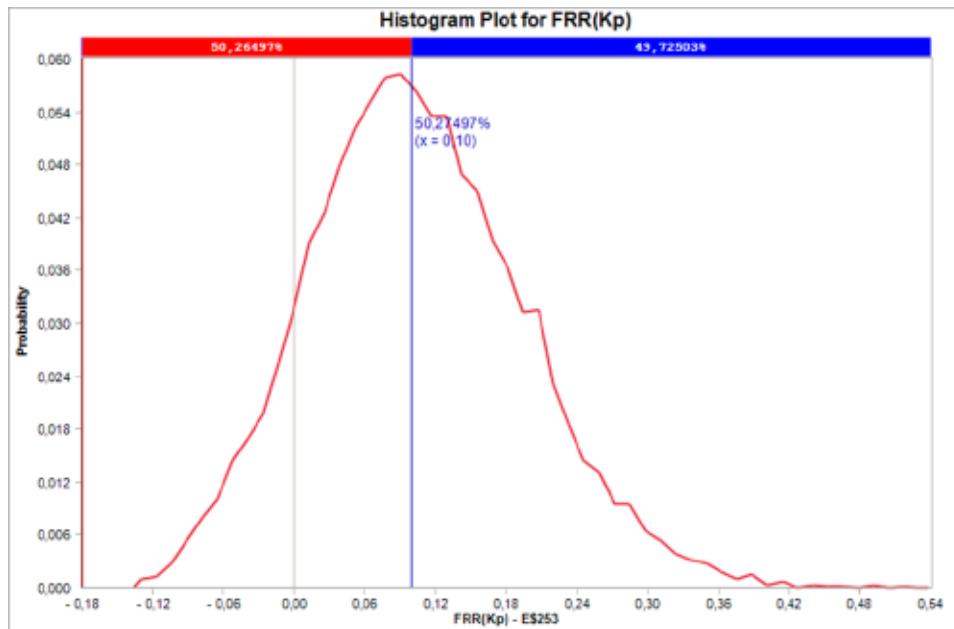
Grafikon 1: Ovisnost rizika ostvarivanja ciljane FRR(Kp) o prodajnoj cijeni usluge raspoloživosti



Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget i ModelRisk.

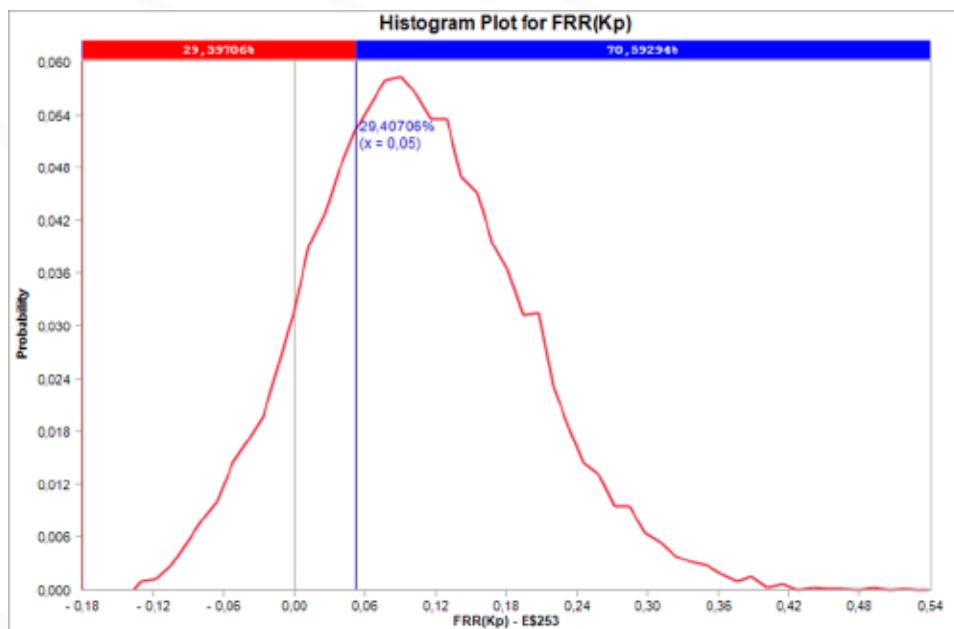
Iz grafikona 1 razvidno je da se povećanjem jedinične prodajne cijene usluge raspoloživosti (kn/dnevno/PM) povećava vjerojatnost ostvarivanja očekivane stope povrata na vlastiti ulog investitora od 10% godišnje. Ukoliko bi ciljana vjerojatnost ostvarivanja FRR(Kp) bila 50%, tada bi se moglo računati s jediničnom prodajnom cijenom usluge raspoloživosti od 4.75 kn/PM/d. Povećanjem prodajne cijene iznad 5.00 kn/PM/d vjerojatnost je iznad 90% dok je uz prodajnu cijenu veću od 5.20 kn ta vjerojatnost blizu 100%. Ilustracija vjerojatnosti postizanja različitih stopa povrata FRR(Kp) uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/d pobliže je prikazana na grafikonima 2, 3 i 4:

Grafikon 2: Vjerojatnost ostvarivanja FRR(Kp) od 10% uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/d



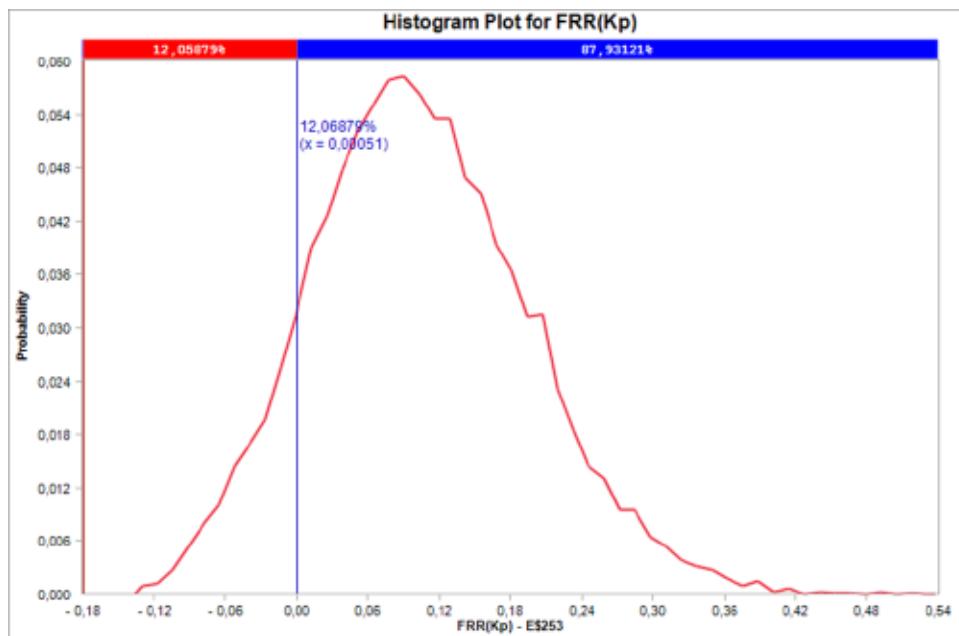
Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget i ModelRisk.

Grafikon 2: Vjerojatnost ostvarivanja FRR(Kp) od 5% uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/d



Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget i ModelRisk.

Grafikon 2: Vjerojatnost ostvarivanja pozitivne FRR(Kp) uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/d



Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget i ModelRisk.

11.4. Deterministička analiza

Deterministička analiza obično se provodi pomoću jednoznačnih vrijednosti poslovnih parametara (prepostavki) projekta. To mogu biti minimalne vrijednosti, najvjerojatnije ili pak maksimalne vrijednosti. Međutim, najprimjerenije je u izračunu koristiti najvjerojatnije (ML iz prepostavki ove analize) s uključenim rizicima. Budući da su prepostavke određene ovim parametrima i s prepostavkom triangularne distribucije vjerojatnosti, rizici će se računati kao razlika između očekivanih vrijednosti $(\text{Min}+\text{ML}+\text{Max})/3$ i najvjerojatnijih (ML).

Projekcije poslovanja projekta u determinističkoj analizi prikazane su projekcijama u finansijskim izvješćima (račun dobiti i gubitka, bilanca stanja i izvještaj o novčanim tokovima) dok se ocjena učinaka projekta prikazuje projekcijama za izračun stopi povrata – FRR(C)⁴¹ i FRR(Kp)⁴² (tzv. ekonomski tok projekta) i ocjenom finansijske održivosti projekta (tzv. finansijski tok projekta). Konačno, valja ocijeniti i

⁴¹ Project Financial Rate of Return.

⁴² Equity Financial Rate of Return.

sposobnost projekta da u ugovornom razdoblju namiri i obveze prema tuđim i ukupnim izvorima financiranja (DSCR⁴³ i CDSCR⁴⁴). Sve vrijednosti su u kunama. Projekcija finansijskih izvještaja prikazane su u tablicama 17, 18 i 19:

Tablica 17: Projekcija računa dobiti i gubitka projekta

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
PRIHODI	108.300	325.945	336.348	340.746	343.283	343.283
- prihodi od komercijalizacije	108.300	325.945	336.348	340.746	343.283	343.283
- financijski prihodi	0	0	0	0	0	0
- prihodi od kapitalne pomoći	0	0	0	0	0	0
TROŠKOVI	56.113	330.816	328.730	328.540	328.690	330.637
- nabavljeni materijal i usluge	8.252	50.200	50.200	50.338	50.200	50.200
- bruto plaće	23.655	143.901	143.901	144.296	143.901	143.901
- troškovi upravljanja	702	5.913	9.198	11.200	14.126	18.396
- rizici	1.849	12.402	8.934	7.800	7.778	7.778
- premija osiguranja	0	0	0	0	0	0
- ostali operativni troškovi	0	0	0	0	0	0
- troškovi financiranja	3.548	8.245	6.342	4.450	2.529	206
- amortizacija	18.108	110.155	110.155	110.457	110.155	110.155
- inflacija	0	0	0	0	0	0
BRUTO DOBIT	52.187	-4.871	7.617	12.206	14.593	12.646
- porez na dobit	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
NETO DOBIT	46.968	-4.871	6.855	10.986	13.133	11.381

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/dnevno moguće je očekivati pozitivan finansijski rezultat osim u drugoj poslovnoj godini kada se zbog većih penala očekuju manji nominalni prihodi.

⁴³ Debt Service Coverage Ratio.

⁴⁴ Cumulative Debt Service Coverage Ratio.

Tablica 18: Projekcija bilanci stanja projekta

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
FIKSNA IMOVINA	551.077	440.922	330.767	220.310	110.155	0
-materijalna	551.077	440.922	330.767	220.310	110.155	0
-finansijska	0	0	0	0	0	0
-ostala	0	0	0	0	0	0
TEKUĆA IMOVINA	69.560	122.411	176.234	226.944	275.237	40.755
-zalihe	0	0	0	0	0	0
-potraživanja	12.893	38.697	39.932	40.343	40.755	40.755
-finansijska imovina	0	0	0	0	0	0
-novac	56.667	83.715	136.303	186.601	234.482	0
-vremenska razgraničenja	0	0	0	0	0	0
AKTIVA	620.637	563.334	507.002	447.254	385.393	40.755
KAPITAL I REZERVE	331.561	326.690	333.545	337.675	339.823	16.304
-upisani	284.593	284.593	284.593	284.593	284.593	284.593
-kumulirana dobit i gubitak	0	46.968	42.097	42.097	42.097	-279.670
-dobit/gubitak razdoblja	46.968	-4.871	6.855	10.986	13.133	11.381
DUGOROČNE OBVEZE	279.120	214.680	150.241	85.625	21.186	0
-dugoročni komercijalni kredit 1 (najstariji)	279.120	214.680	150.241	85.625	21.186	0
-dugoročni komercijalni kredit 2	0	0	0	0	0	0
-dugoročni kredit 3	0	0	0	0	0	0
KRATKOROČNE OBVEZE	9.957	21.964	23.216	23.954	24.384	24.451
-dobavljači	735	4.609	4.879	5.054	5.283	5.634
-bruto plaće	1.971	11.992	11.992	12.025	11.992	11.992
-porezi	7.250	5.363	6.345	6.875	7.109	6.825
-finansijske obveze	0	0	0	0	0	0
-vremenska razgraničenja	0	0	0	0	0	0
-ostalo	0	0	0	0	0	0
PASIVA	620.637	563.334	507.002	447.254	385.393	40.755

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Iz projekcije bilanci stanja projekta dade se zaključiti da projekt neće imati potrebe za financiranjem deficitia te da će postupno kumulirati novac na računu. U zadnjoj poslovnoj godini projekt se svodi na nulu što znači konačnu naplatu svih prihoda i plaćanje svih dospjelih obveza te isplata preostalog viška novca vlasnicima projekta.

Tablica 19: Projekcija izvještaja o novčanim tokovima projekta

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
NOVAC IZ OPERATIVNOG REZULTATA	62.140	91.487	117.028	121.769	123.307	121.603
-zarada prije poreza	52.187	-4.871	7.617	12.206	14.593	12.646
-amortizacija	18.108	110.155	110.155	110.457	110.155	110.155
-porez na dobit	-5.219	0	-762	-1.221	-1.459	-1.265
-zalihe	0	0	0	0	0	0
-potraživanja od kupaca	-12.893	-25.804	-1.235	-412	-412	0
-ostala potraživanja	0	0	0	0	0	0
-finansijska imovina	0	0	0	0	0	0
-obveze prema dobavljačima	735	3.873	270	176	229	351
-ostale kratkoročne obveze	9.221	8.134	982	562	201	-284
NOVAC IZ INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI	-569.185	0	0	0	0	0
- promjena vrijednosti fiksne imovine	-569.185	0	0	0	0	0
NOVAC IZ FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI	563.712	-64.439	-64.439	-71.471	-75.425	-356.086
- (ispłata dobiti) / dokapitalizacija	0	0	0	-6.855	-10.986	-334.900
- dugoročni tuđi i vlastiti izvori financiranja	563.712	-64.439	-64.439	-64.616	-64.439	-21.186
- kratkoročni izvori financiranja	0	0	0	0	0	0
PROMJENA U NOVCU	56.667	27.048	52.588	50.298	47.882	-234.482

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Iz izvještaja o novčanim tokovima dade se zaključiti da se projektom kontinuirano ostvaruje pozitivna novčana kontribucija. Isplata dobiti bit će moguća tek u 2024. godini, a ukupno isplaćena dobit procjenjuje se na približno 350 000 kn.

Tablica 20: Stopa povrata projekta FRR(C)

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
PRIHODI	108.300	325.945	336.348	340.746	343.283	343.283
KAPITALNA POMOĆ	0	0	0	0	0	0
TROŠKOVI I ODLJEVI	608.862	212.416	212.995	214.853	217.465	221.540
- ulaganje	569.185	0	0	0	0	0
- operativni troškovi	34.458	212.416	212.234	213.632	216.005	220.276
- porez na dobit	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
RAZLIKA	-500.562	113.529	123.352	125.893	125.818	121.742
KUMULATIV RAZLIKE	-500.562	-387.033	-263.681	-137.788	-11.970	109.772
FRR(C)			6,91%			
FNPV(C) @ 0,00%			109.772			

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Interna stopa povrata projekta procjenjuje se na nešto manje od 7% (6.91%) godišnje. To znači da projekt može ostvariti korist izvorima financiranja čija je prosječna ponderirana cijena manja ili jednaka 6.91% godišnje. Prosječna ponderirana cijena ukupnih izvora financiranja ovog projekta iznosi 6.35% godišnje.

Tablica 21: Stopa povrata vlastitih izvora financiranja FRR(Kp)

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Prihodi	108.300	325.945	336.348	340.746	343.283	343.283
Upisani kapital (pure equity)	284.593	0	0	0	0	0
Podređeni kredit	0	0	0	0	0	0
Umanjenje vlastitih izvora za kapitalnu pomoć	0	0	0	0	0	0
Anuiteti i troškovi tuđih izvora financiranja	9.020	72.685	70.781	69.066	66.969	21.391
Operativni troškovi	34.458	212.416	212.234	213.632	216.005	220.276
Porez na dobit	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
RAZLIKA	-224.990	40.844	52.571	56.827	58.849	100.351
KUMULATIV RAZLIKE	-224.990	-184.145	-131.574	-74.747	-15.898	84.453
FRR(Kp)			10,12%			
FNPV(Kp) @ 10,00%			717			

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Poslovanje projekta uz naprijed opisane pretpostavke moglo bi rezultirati stopom povrata na vlastiti ulog investitora od 10.12% godišnje.

Tablica 22: Procjena financijske održivosti projekta

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Vlasnički izvori financiranja (Equity)	284.593	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 3	0	0	0	0	0	0
Zajam javnog partnera	0	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 2	0	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 3 (najstariji)	284.593	0	0	0	0	0
Kredit za likvidnost	0	0	0	0	0	0
Komercijalni prihodi	108.300	325.945	336.348	340.746	343.283	343.283
JPP naknada	0	0	0	0	0	0
Ostali prihodi	0	0	0	0	0	0
Kapitalno ulaganje	569.185	0	0	0	0	0
Operativni troškovi	34.458	212.416	212.234	213.632	216.005	220.276
Otplata dužničkih izvora financiranja	9.020	72.685	70.781	69.066	66.969	21.391
Porezi	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
RAZLIKA	59.603	40.844	52.571	56.827	58.849	100.351
KUMULATIV RAZLIKE	59.603	100.447	153.019	209.845	268.695	369.045

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Prema podatcima iz tablice 22 projekt bi mogao biti financijski održiv u ukupnom razdoblju provedbe kumulirajući približno 370 000 kn viška novca.

Tablica 23: Procjena pokrića tudihih izvora financiranja

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
EBIT	55.735	3.374	13.959	16.657	17.122	12.852
Amortizacija	18.108	110.155	110.155	110.457	110.155	110.155
EBITDA	73.842	113.529	124.114	127.114	127.277	123.007
Glavnica komercijalnog kredita 1 (najstarije)	5.473	64.439	64.439	64.616	64.439	21.186
Glavnica komercijalnog kredita 2	0	0	0	0	0	0
Kamata i troškovi komercijalnog kredita 1 (najstarije)	3.548	8.245	6.342	4.450	2.529	206
Kamata i troškovi komercijalnog kredita 2	0	0	0	0	0	0
Porez na dobit	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
DSCR	5,19	1,56	1,73	1,81	1,86	5,43
CDSR	5,19	2,16	1,97	1,92	1,90	2,15

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Budući da bi se projekt financirao dijelom iz kredita banke, takva poluga omogućila bi nesmetano podmirivanje dospjelih obveza po osnovi anuiteta. U prosjeku bi se mogle stvarati duplo veće zalihe novca u odnosu na dospjelu obvezu.

Tablica 24: Procjena pokrića tuđih izvora financiranja

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
EBIT	55.735	3.374	13.959	16.657	17.122	12.852
Amortizacija	18.108	110.155	110.155	110.457	110.155	110.155
EBITDA	73.842	113.529	124.114	127.114	127.277	123.007
Glavnica komercijalnog kredita 1 (najstarijeg)	5.473	64.439	64.439	64.616	64.439	21.186
Glavnica komercijalnog kredita 2	0	0	0	0	0	0
Glavnica komercijalnog kredita 3	0	0	0	0	0	0
Kamate i troškovi komercijalnog kredita 1 (najstarijeg)	3.548	8.245	6.342	4.450	2.529	206
Kamate i troškovi komercijalnog kredita 2	0	0	0	0	0	0
Kamate i troškovi komercijalnog kredita 3	0	0	0	0	0	0
Isplaćena dobit	0	0	0	6.855	10.986	334.900
Porez na dobit	5.219	0	762	1.221	1.459	1.265
DESCR	5,19	1,56	1,73	1,65	1,60	0,34
CDESCR	5,19	2,16	1,97	1,86	1,80	1,02

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Nastavno na podatke iz projekcije koeficijenata pokrića tuđih izvora financiranja, projekt u cijelosti može namiriti i ukupne izvore financiranja, tj. tuđe i vlastite.

14.5. Procjena poslovnog učinka komunalnog društva

Procjena poslovnog učinka komunalnog društva ovdje se razmatra s aspekta finansijske održivosti projekta, tj. na temelju činjenice da komunalna društva nisu društva osnovana s namjerom stvaranja profita već s namjerom isporuke komunalnih usluga građanima, odnosno, krajnjim korisnicima komunalnih usluga. U tom smislu pretpostavlja se da će komunalno društvo učinak procjenjivati na temelju onih prodajnih cijena koje će omogućiti da se iz njih namire troškovi naknade raspoloživosti PMS sustava. Zadovoljenje tog kriterija postiže se uz prodajne cijene prikazane u tablici 25:

Tablica 25: Prodajne cijene usluga navigacije i rezervacije

Prodajna cijena usluge navigacije (kn s PDV-om/jednoj navigaciji)	0,85
Prodajna cijena usluge rezervacije parkirnog mjesta (kn s PDV-om/rezervaciji)	1,37

Izvor: rezultati simulacije na temelju prepostavki

Uz prodajne cijene usluge navigacije od 0.85 kn/transakciji i usluge rezervacije od 1.37 kn/transakciji s PDV-om (krajnja cijena za korisnika) moguće je postići učinak izjednačenih priljeva od prodaje usluga navigacije i rezervacije s odljevima za naknadu raspoloživosti. Međutim, na ostvarenje prihoda od prodaje usluga

značajno će utjecati i prosječan broj transakcija (broj prodanih usluga rezervacije i navigacije). Očekivani raspon broja dnevnih transakcija po parkirnom mjestu prikazan je u tablici 26:

Tablica 26: Projekcija očekivanog raspona broja dnevnih transakcija po parkirnom mjestu

Opis	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Broj transakcija (Min)	2,00	2,00	2,50	3,00	4,00	4,00
Broj transakcija (ML)	2,50	2,90	3,00	4,00	4,80	4,80
Broj transakcija (Max)	3,00	3,00	3,50	4,50	5,00	5,00
Udio navigacije u ukupnim transakcijama	30%	30%	30%	30%	30%	30%
Udio rezervacija u ukupnim transakcijama	70%	70%	70%	70%	70%	70%

Izvor: Pretpostavke autora.

S obzirom na karakter novine ovih usluga očekuje se da će u početnom razdoblju biti manje dnevnih transakcija u odnosu na kasnije razdoblje. Također, pretpostavlja se da bi udio kupnje usluga rezervacije mogao biti veći u odnosu na udio usluge navigacije. U svakom slučaju, kupci usluge rezervacije trebali bi imati prioritet (softversko rješenje) u odnosu na kupce usluge navigacije.

Projekcija poslovanja komunalnog društva uz navedene pretpostavke prikazana je u tablicama 27, 28 i 29.

Tablica 27: Projekcija računa dobiti i gubitka komunalnog društva

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
PRIHODI	42.203	278.397	276.877	363.227	429.827	429.827
- prihodi od komercijalizacije	42.203	278.397	276.877	363.227	429.827	429.827
- financijski prihodi	0	0	0	0	0	0
- prihodi od kapitalne pomoći	0	0	0	0	0	0
TROŠKOVI	57.684	350.501	354.812	354.911	349.095	346.750
- nabavljeni materijal i usluge	57.000	346.750	346.750	347.700	346.750	346.750
- bruto plaće	0	0	0	0	0	0
- troškovi upravljanja	0	0	0	0	0	0
- rizici	0	0	0	0	0	0
- premija osiguranja	0	0	0	0	0	0
- ostali operativni troškovi	0	0	0	0	0	0
- troškovi financiranja	684	3.751	8.062	7.211	2.345	0
- amortizacija	0	0	0	0	0	0
- inflacija	0	0	0	0	0	0
BRUTO DOBIT	-15.481	-72.104	-77.935	8.316	80.732	83.077
- porez na dobit	0	0	0	832	8.073	8.308
NETO DOBIT	-15.481	-72.104	-77.935	7.485	72.659	74.769

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Tablica 28: Projekcija bilanci stanja komunalnog društva

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
FIKSNA IMOVINA	0	0	0	0	0	0
-materijalna	0	0	0	0	0	0
-finansijska	0	0	0	0	0	0
-ostala	0	0	0	0	0	0
TEKUĆA IMOVINA	1.120	6.763	6.766	6.947	8.243	8.243
-zalihe	0	0	0	0	0	0
-potraživanja	812	5.339	5.310	6.947	8.243	8.243
-finansijska imovina	308	1.424	1.456	0	0	0
-novac	0	0	0	0	0	0
-vremenska razgraničenja	0	0	0	0	0	0
AKTIVA	1.120	6.763	6.766	6.947	8.243	8.243
KAPITAL I REZERVE	-15.481	-87.585	-165.519	-158.035	-85.376	-41.216
-upisani	0	0	0	0	0	0
-kumulirana dobit i gubitak	0	-15.481	-87.585	-165.519	-158.035	-115.985
-dubit/gubitak razdoblja	-15.481	-72.104	-77.935	7.485	72.659	74.769
DUGOROČNE OBVEZE	0	0	0	0	0	0
-dugoročni komercijalni kredit 1 (najstariji)	0	0	0	0	0	0
-dugoročni komercijalni kredit 2	0	0	0	0	0	0
-dugoročni zajam javnog partnera	0	0	0	0	0	0
-dugoročni kredit 3	0	0	0	0	0	0
KRATKOROČNE OBVEZE	16.601	94.348	172.285	164.982	93.619	49.459
-dobavljači	4.682	28.480	28.480	28.559	28.480	28.480
-bruto plaće	0	0	0	0	0	0
-porezi	0	0	0	1.876	10.038	10.038
-finansijske obveze	11.919	65.867	143.805	134.547	55.100	10.940
-vremenska razgraničenja	0	0	0	0	0	0
-ostalo	0	0	0	0	0	0
PASIVA	1.120	6.763	6.766	6.947	8.243	8.243

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Tablica 29: Projekcija izvještaja o novčanom toku komunalnog društva

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
NOVAC IZ OPERATIVNOG REZULTATA	-11.919	-53.948	-77.937	9.258	79.447	74.769
-zarada prije poreza	-15.481	-72.104	-77.935	8.316	80.732	83.077
-amortizacija	0	0	0	0	0	0
-porez na dobit	0	0	0	-832	-8.073	-8.308
-zalihe	0	0	0	0	0	0
-potraživanja od kupaca	-812	-4.528	29	-1.637	-1.296	0
-ostala potraživanja	0	0	0	0	0	0
-finansijska imovina	-308	-1.116	-32	1.456	0	0
-obveze prema dobavljačima	4.682	23.799	0	78	-78	0
-ostale kratkoročne obveze	0	0	0	1.876	8.162	0
NOVAC IZ INVESTICIJSKIH AKTIVNOSTI	0	0	0	0	0	0
- promjena vrijednosti fiksne imovine	0	0	0	0	0	0
NOVAC IZ FINANCIJSKIH AKTIVNOSTI	11.919	53.948	77.937	-9.258	-79.447	-74.769
- (ispłata dobiti) / dokapitalizacija	0	0	0	0	0	-30.610
- dugoročni tudi i vlastiti izvori financiranja	0	0	0	0	0	0
- kratkoročni izvori financiranja	11.919	53.948	77.937	-9.258	-79.447	-44.160
PROMJENA U NOVCU	0	0	0	0	0	0

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Primjenu kriterija i učinak izjednačavanja novčanih primitaka i izdataka moguće je testirati pomoću tablice projekcije finansijske održivosti ili tzv. finansijskog toka projekta. Projekcija je prikazana u tablici 30:

Tablica 30: Projekcija finansijske održivosti

Opis	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Vlasnički izvori financiranja (Equity)	0	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 3	0	0	0	0	0	0
Zajam javnog partnera	0	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 2	0	0	0	0	0	0
Komercijalni kredit 3 (najstariji)	0	0	0	0	0	0
Kredit za likvidnost	11.919	53.948	77.937	0	0	0
Komercijalni prihodi	42.203	278.397	276.877	363.227	429.827	429.827
JPP naknada	0	0	0	0	0	0
Ostali prihodi	0	0	0	0	0	0
Kapitalno ulaganje	0	0	0	0	0	0
Operativni troškovi	57.000	346.750	346.750	347.700	346.750	346.750
Otplata dužničkih izvora financiranja	347	1.908	4.123	13.002	80.772	55.100
Porezi	0	0	0	832	8.073	8.308
RAZLIKA	-3.225	-16.313	3.942	1.694	-5.768	19.670
KUMULATIV RAZLIKE	-3.225	-19.537	-15.596	-13.902	-19.670	0

Izvor: Rezultati simulacije na programima 4budget.

Ukoliko komunalno društvo bide poslovalo prema naprijed opisanim pretpostavkama, tj. ukoliko prodajne cijene usluga navigacije i rezervacije budu 0.8 kn i 1.37 kn/transakciji dnevno, udio prodanih usluga rezervacija 70%, broj transakcija na način kako je opisano u tablici 26, a cijena usluge raspoloživosti 4.75 kn/PM/dnevno, moguće je očekivati da će priljevi i odljevi na ovom projektu komunalnom društvu biti izjednačeni.

12. ZAKLJUČAK

Trendovi u sektoru javne gradske mobilnosti kontinuirano se mijenjaju u posljednjih desetak godina, a osobito tijekom i nakon krize uzrokovane bolešću COVID-19. U dijelu mobilnosti koji se odnosi na promet u mirovanju na otvorenim cestovnim površinama, ali i u garažama, trend se dodatno usmjerio na beskontaktnu manipulaciju s parkirnim mjestom, ali i na beskontaktno plaćanje. Štoviše, iako se u zadnje vrijeme potražnja za parkirnim mjestima oporavlja nakon općeg zatvaranja u prvoj polovici 2020. godine, nju će biti moguće vratiti na prethodne razine uz pomoć novih tehnologija koje će ponajprije omogućiti veće zadovoljstvo korisnika u pristupanju parkirnom mjestu bez suvišnog trošenja vremena, goriva i emisije stakleničkih plinova.

Da se radi o značajnim vrijednostima potvrđuju brojna istraživanja. U svijetu, osobito u većim gradskim središtima identificiraju se velike svote društveno-ekonomskih troškova upravo zbog kruženja vozila tražeći slobodno parkirno mjesto. Procjenjuje se da bi takav trošak u većim hrvatskim gradovima mogao biti približno 18 kn dnevno po parkirnom mjestu. To je trošak kojeg snose i vozači u potrazi za slobodnim parkirnim mjestom, ali i svi građani zbog nepotrebne dodatne emisije štetnih plinova. Stoga je više nego društveno opravdano i ekonomski racionalno da si javna administracija postavi pitanje o metodama za smanjivanje tog troška.

Jedna od metoda je primjena suvremenih digitalnih i komunikacijskih tehnologija koje bi mogle doprinijeti smanjenju tog troška za čak 97%. Radi se o digitalnoj platformi u kombinaciji s IoT infrastrukturom senzora koji omogućuju korisnicima (vozačima) da na svom polazištu rezerviraju svoje parkirno mjesto i navigacijom pristupiti mjestu bez dodatnog vremena potrebnog za pronalaženje slobodnog parkirnog mjesta, bez dodatnog trošenja goriva te bez dodatne emisije štetnih plinova. Cijena takve usluge procjenjuje se u rasponu između 4.00 i 5.00 kn po parkirnom mjestu dnevno. Radi se o 10 puta manjoj cijeni od procijenjenog društveno-ekonomskog troška pa je i primjena takvih rješenja opravdana za

društvo neovisno o tome hoće li korisnici usluga navigacije i rezervacije plaćati usluge neposredno ili će usluga biti besplatna, tj. plativa od svih građana zajedno.

Iako postoji tri načina uključivanja privatnog poduzetništva u isporuku ove usluge (poduzetnik – koncesionar, poduzetnik – dobavljač usluge raspoloživosti ili krajnjim korisnicima u potkoncesiji te poduzetnik – dobavljač usluge raspoloživosti komunalnom društvu) stanje određeno zakonskim i institucionalnim okvirom, pretežitoj organizaciji isporuke usluga parkiranja posredstvom komunalnih poduzeća, ali i općem svjetonazorskom pogledu na vezu privatnog poduzetništva i javnih usluga, najčešći model ugovaranja bit će onaj u kojem je poduzetnik dobavljač usluge raspoloživosti sustava komunalnom društvu.

Čini se da u takvom lancu poduzetnik – komunalno poduzeće – krajnji korisnik – društvena zajednica svi sudionici dolaze u *win-win* poziciju. Poduzetnik ostvaruje korist prodajom usluge uz tržišnu cijenu postižući razumno rizično usklađeni profit, komunalna društva ispunjavaju svoju svrhu pružajući krajnjim korisnicima, građanima suvremene javne usluge iz područja gradske mobilnosti, krajnji korisnici ostvaruju korist u većem zadovoljstvu sudjelovanja u gradskom prometu, a svi građani i administracija ostvaruje korist u postizanju manjih gužvi u gradskom prometu te uvjeta življenja manjom emisijom stakleničkih plinova. Najposlije, ukoliko je prepostavka o društveno-ekonomskom trošku od 45 kn dnevno, odnosno, 18 kn po efektivnom dnevnom zauzeću parkirnog mjesta utemeljena (za što je potrebno provesti dodatna istraživanja u Hrvatskoj), očekivana cijena usluge od 4.00 do 5.00 kn višestruko opravdava provedbi projekata poput *Premium Mobility Solutions*.

Slijedom provedenih analiza koristi i troškova dade se zaključiti da je projekt, uz prodajnu cijenu od 4.75 kn/PM/dnevno, finansijski održiv, profitabilan i bankabilan. Stoga se i investitor s puno manje rizika može upustiti u neposrednu provedbu projekta.

13. LITERATURA

- Blanc-Brude, F.; Goldsmith, H.; Valila, T. (2009). *A Comparison of Construction Contract Prices for Traditionally Procured Roads and Public-Private Partnerships*, Review of Industrial Organization, No. 35.
- Boussabaine, A. (2014). *Risk Pricing Strategies for Public-Private Partnership Projects*, Wiley Blackwell, RICS Research.
- Car-Pušić, D., Marović, I., Gudac, I. (2014). *Comparison of Budget and PPP Model in Financing Public Structures in Post-Transition Environment*. In Conference Proceedings of People, Buildings and Environment 2014, 9099.
- Chasey, A.D; Maddex, W.E.; Bensal, A. (2012). *Comparation of Public-Private Partnerships and Traditional Procurement Methods in North American Highway Construction*, Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board 2268.
- Cookson, G.; Pishue, B. (2017). The Impact of Parking Pain in the US, UK and Germany, INTRIX Research, July.
- Crowfard, J. (2014). *Infrastructure & Risk: Identification, Management & Transfer of Risk by HM Treasury*, Cambridge Judge Business School.
- Duffield, C.F. (2008). *Report on the performance of PPP projects in Australia when compared with a representative sample of traditionally procured infrastructure projects*, Parkville, Victoria: The University of Melbourne.
- Eckhoff, D.; Wagner, I. (2018). *Privacy in the Smart City—Applications, Technologies, Challenges, and Solutions*. IEEE Commun. Surv. Tutor.
- European Commission (2003). *Commission Green Paper on services of general interest*, (COM 2003 270 final – Official Journal: C76 of 25.03.2004., May.
- Europska unija (2016). Ugovor o Europskoj uniji i ugovor o funkciranju Europske unije.
- Eurostat, European Investment Bank, European PPP Expertise Centre (2016). *A Guide to the Statistical Treatment of PPPs*, September.
- Eurostat, European Investment Bank, European PPP Expertise Centre (2016). *A Guide to the Statistical Treatment of Energy Performance Contracts*, May.
- European Commission, Eurostat (2013). European System of Account, ESA 2010.

Infrastructure Partnerships Australia (2007), *Performance of PPPs and Traditional Procurement in Australia*, Melbourne.

Infrastructure Ontario (2015). *Assessing Value for Money - An Updated Guide to Infrastructure Ontario's Methodology* – March.

IPSAS 32. Service Concession Arrangements – Grantor,
https://www.ifac.org/system/files/publications/files/B8%20IPSAS_32.pdf

Juniper Research (2021). *How Smart Parking is Accelerating Change in Cities*, February.

Juričić, D.; Marenjak, S. (2016). *Vrijednost za novac u hrvatskim JPP projektima*, Ekonomski pregled, 67 (6) 581-604. (<https://hrcak.srce.hr/176023>)

Juričić, D. (2011). *Osnove javno-privatnog partnerstva i projektnog financiranja*, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb.

Juričić, D. (2020). *Inovativni finansijski i poslovni modeli za ugovaranje nabave pametnih javnih usluga*, Tim4Pin, magazin za Centra za razvoj javnog i neprofitnog sektora, br. 12.

Juričić, D.; Marenjak, S. (2020), DBF model - optimalno rješenje za obnovu javnih zgrada oštećenih u potresu?, Tim4Pin, magazin za Centra za razvoj javnog i neprofitnog sektora, br. 5.

Lawrence National Centre for Policy and Management (2015). *The Procurement of Public Infrastructure: Comparing P3 and Traditional Approaches*, Ontario.

Li, J.; Zou, P. X. W. (2012). *Risk Identification and Assessment in PPP Infrastructure Projects using Fuzzy Analytical Hierarchy Process and Life-Cycle Methodology*, Australasian Journal of Construction Economics and Building 8(1):34.

Maršanić, R. (2012). *Kultura parkiranja – organizacija, tehnologija, ekonomika, ekologija, pravo*, IQ plus, Rijeka.

Mott MacDonald (2002). *Review of Large Public Procurement in the UK* (Her Majesty Treasury, London).

National Audit Office (2009). *Performance of PFI Construction - A review by the private finance practice*, October.

National Audit Office NAO (2003). *PFI: Construction Performance, A Report by the Comptroller and Auditor General*, UK Audit Office, HC 371 of Session 2002-2003, Stationery Office, London.

Perica I. i suradnici (2018). *Nacrt prijedloga glavnog plana razvoja prometnog sustava funkcionalne regije Sjeverni Jadran*, Primorsko-goranska županija, Rujan.

Raisbeck, P.; Duffield, C.; Xu, M. (2010). *Comparative performance of PPPs and traditional procurement in Australia*, Journal of Construction Management and Economics, Volume 28, 2010 - Issue 4.

Rijeka plus (2019). *Plan poslovanja za 2020. godinu*, Rijeka.

Soldatos, J. at al (2015). *OpenIoT: Open Source Internet-of-Things in the Cloud, Invited paper, to appear in Lecture Notes in Computer Science*, vol. 9001.

The White House (2015). *FACT SHEET: Administration Announces New "Smart Cities" Initiative to Help Communities Tackle Local Challenges and Improve City Services*, Office of the Press Secretary, Washington, USA.

Vose, D. (2008). *Risk Analysis: A Quantitative Guide*, John Wiley & Sons Ltd.

Izvori s mrežnih stranica

<https://thehustle.co/covid-19-business-of-parking-lots/>

<https://spothero.com/press/covid-19/>.

<https://www.kimley-horn.com/curbing-covid19-parking-impact/>

<https://lokalni.vecernji.hr/gradovi/prvi-u-hrvatskoj-uveli-car-sharing-uslugu-sukoristenja-automobila-17210>.

https://www.smartcitiesworld.net/news/news/new-partners-sign-up-to-self-driving-mobility-trials-in-norway-5238?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=Daily%20Newsletter

<https://www.telegram.hr/biznis-tech/pitali-smo-vlasnike-carpool-servisa-zasto-hrvati-obozavaju-dijeliti-prijevoz/>

https://blogs.worldbank.org/ppps/fiscal-risk-ppps-whats-problem-what-do?CID=WBW_AL_BlogNotification_EN_EXT

<https://blog.getmyparking.com/2020/10/16/how-covid-19-will-impact-the-parking-business/>

<https://blog.getmyparking.com/2020/10/16/how-covid-19-will-impact-the-parking-business/How>

<https://parkmobile.io/articles/covid/>

<http://investcroatia.gov.hr/wp-content/uploads/2017/07/Priru%C4%8Dnik-11-v.2-Kombiniranje-modela-javno-privatnog-partnerstva-i-fondova-EU.pdf>
https://www.ifac.org/system/files/publications/files/B8%20IPSAS_32.pdf
<https://www.billy.hr/kripto-blagajna/>
<https://www.bug.hr/kriptovalute/placanje-kriptovalutama-u-hrvatskoj-moguce-i-preko-pos-blagajni-11383>
<https://fimaplus.com/fimapay/>
<https://inrix.com/press-releases/2020-traffic-scorecard-uk/>
https://www.youtube.com/watch?v=b7OzRTESoVA&t=103s&ab_channel=INRIX
https://www.youtube.com/watch?v=QfyzL1B44Cc&ab_channel=shamsop
https://www.youtube.com/watch?v=bbcSVu-kr2o&ab_channel=Clevercity
https://www.youtube.com/watch?v=5Y04k5YiHMs&ab_channel=SiliconCube
https://www.youtube.com/watch?v=EQj_a6ByEhA&ab_channel=LivefromTokyo
https://www.youtube.com/watch?v=-gs9QkpRzWs&ab_channel=MobiDev
https://www.youtube.com/watch?v=d-T4N1doDL8&ab_channel=perytonsAnalyzers
https://www.youtube.com/watch?v=cBzkfmaPClw&ab_channel=myDevices
https://www.youtube.com/watch?v=qkjKk-ZSzfw&ab_channel=1O1OCorporateSolutionsBusinessChannel
https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2019/05-01-04_01_2019.htm
<https://www.easyparkpartners.com/blog/2018/5/22/cutting-the-cost-of-the-search-for-parking>
<https://hrcak.srce.hr/176023>

PREMIUM MOBILITY SOLUTIONS

ANALIZA MOGUĆNOSTI ALTERNATIVNOG UGOVARANJA
PROJEKATA IZ PODRUČJA PARKIRANJA OSOBNIH VOZILA
TEMELJENIH NA ISPORUČI USLUGE TE PROCJENA
EKONOMIČNOSTI I FINANCIJSKE ODRŽIVOSTI



Alternativni modeli nabave
Financiranje i ugovaranje javnih projekata