

Partnerstwo publiczno-prywatne jako narzędzie realizacji zadań publicznych



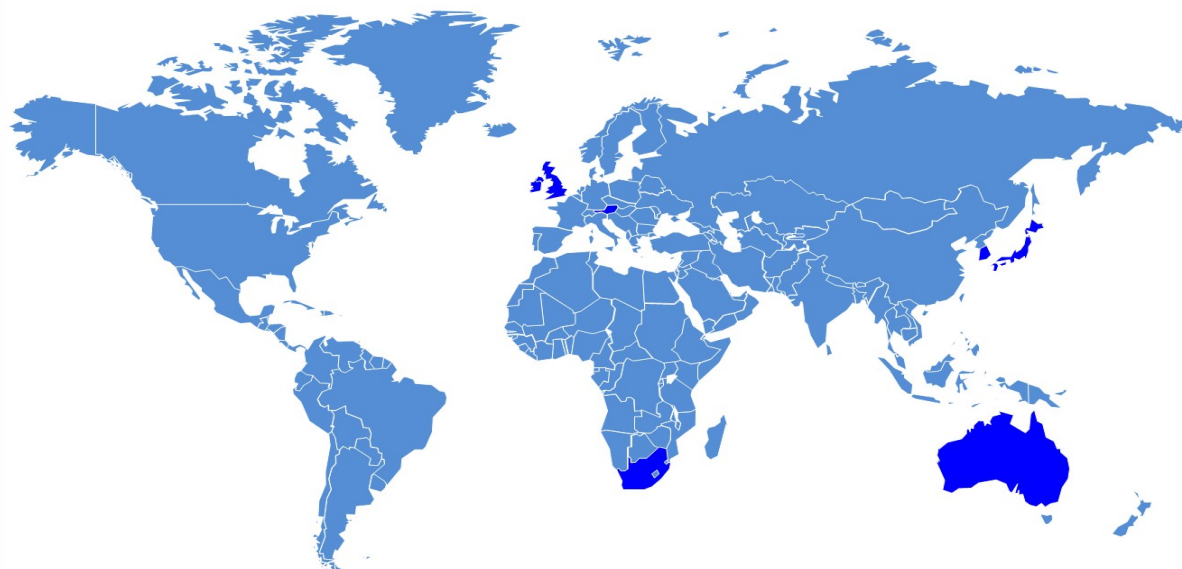
Agenda

- Wprowadzenie
- PPP w Polsce
- Charakterystyka i zalety PPP
- Prawne aspekty PPP
- Przygotowanie projektu PPP
- Stan rynku PPP w Polsce oraz przegląd wybranych sektorów PPP
- Perspektywy rozwoju PPP w Polsce
- Kontakt

Wprowadzenie



PPP 1997



PPP w Polsce



PPP w Polsce – rys historyczny

- **FAZA I:** Rozwiązania legislacyjne dla PPP przed rokiem 2005: PPP wdrażane m.in. na podstawie ustaw o gospodarce komunalnej, gospodarce nieruchomościami, kodeksu cywilnego
- **FAZA II:** Pierwsza ustawa o PPP z 2005 r.: Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym-> *Żaden projekt nie został zrealizowany-> Przyczyny: zły klimat polityczny, zbyt restrykcyjne przepisy, brak wiedzy i doświadczenia*
- **FAZA III:** Kolejne regulacje : Ustawa o PPP – grudzień 2008, Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi – styczeń 2009*
- **FAZA IV:** Nowelizacja ustawy o PPP – wejście w życie 19 września 2018 (Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw)



* nowa ustawa o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi - 21 października 2016 r

PPP w Polsce

- Obowiązuje ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (t.j. Dz. U. z 2019 r. poz. 1445 z późn. zm.; „Ustawa o PPP”).
- Ustawa o PPP została znowelizowana we wrześniu 2018 r. przez ustawę z dnia 5 lipca 2018 r. o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw.
- Nowelizacja Ustawy o PPP wprowadziła szereg nowych rozwiązań (np. obowiązek sporządzenia oceny efektywności przez podmiot publiczny) mających na celu usprawnić realizację projektów PPP.
- Rząd w 2017 r. przyjął politykę w zakresie rozwoju PPP w Polsce, która w szczególności zakłada zawarcie 100 nowych umów o PPP do 31 grudnia 2020 r.
- Zauważalny jest faktyczny wzrost zainteresowania PPP zarówno wśród podmiotów publicznych, jak i partnerów prywatnych.
- Obecne warunki prawne oraz rynkowe sprzyjają realizacji przedsięwzięć w modelu PPP.

Charakterystyka i zalety PPP



PPP a tradycyjny sposób realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych

Obszar	Metoda tradycyjna	PPP
Przedmiot umowy	dostarczenie aktywów	dostarczenie usług
Zdefiniowanie zakresu i standardu świadczenia usługi	strona publiczna	strona publiczna
Struktura, specyfikacja aktywów	strona publiczna	strona prywatna
Odpowiedzialność za funkcjonowanie przedsięwzięcia (aktywów i organizacji świadczenia usługi)	strona publiczna	strona prywatna
Zarządzanie projektem, koszty eksploatacji	strona publiczna	strona prywatna
Zapewnienie środków finansowych	strona publiczna	strona prywatna
Podział ryzyk	wszystkie rodzaje ryzyk ponosi strona publiczna	ryzyko dzielone jest między podmiot publiczny i prywatny



Cechy kontraktu PPP

- Umowa **długoterminowa** (nawet +30 lat) pomiędzy partnerem prywatnym a podmiotem publicznym.
- Partner prywatny musi **sfinansować** (przynajmniej częściowo) koszty realizacji przedsięwzięcia.
- Różne rodzaje przedsięwzięć, zarówno inwestycyjne (budowa infrastruktury), jak i strictly operacyjne (eksploatacja infrastruktury).
- Obowiązki partnera prywatnego muszą rozciągać się na **fazę operacyjną** (utrzymanie lub zarządzanie infrastrukturą wykorzystywaną do realizacji projektu).
- **Wynagrodzenie**: albo opłaty od odbiorców usług świadczonych przez partnera prywatnego, albo opłaty strony publicznej, albo model mieszany.
- **Podział zadań i ryzyk** pomiędzy podmiot publiczny i partnera prywatnego.

Klasyfikacja projektów PPP

Różne modele realizacji przedsięwzięć PPP z uwagi na zakres projektu:

- BOT (*Build-Operate-Transfer*) – wybuduj, eksploatuj, przekaz
- BTO (*Build-Transfer-Operate*) – wybuduj, przekaz, eksploatuj
- BOOT (*Build-Own-Operate-Transfer*) – wybuduj, posiadaj, eksploatuj, przekaz
- DBFM (*Design-Build-Finance-Maintain*) – zaprojektuj, wybuduj, finansuj, utrzymuj
- DFBO (*Design-Build-Finance-Operate*) – zaprojektuj, wybuduj, finansuj, eksploatuj

Modele przedsięwzięć PPP ze względu na źródło wynagrodzenia:

- tzw. *availability-based* (wynagrodzenie w formie tzw. „opłaty za dostępność”) – np. budynki publiczne (szkoły, przedszkola, szpitale), drogi niepłatne
- projekty koncesyjne (źródłem wynagrodzenia są opłaty od odbiorców usług, np. w formie biletów wstępu, czynszu czy innych opłat) – np. usługi dostarczania wody i odprowadzania ścieków

Korzyści formuły PPP dla sektora publicznego

- Optymalizacja poziomu jakości świadczonych usług publicznych.
- Możliwość realizacji projektu poza bilansem (jednostki samorządu terytorialnego – indywidualny wskaźnik zadłużenia z art. 243 ustawy o finansach publicznych).
- Możliwość realizacji kilku projektów inwestycyjnych jednocześnie.
- Korzystna alokacja ryzyk projektu.
- Efekt „*whole-life costing*” (nie cena, a koszt cyklu życia).
- Korzystanie z prywatnego kapitału i ze specjalistycznego *know-how* / efektywności / innowacji sektora prywatnego.
- Korzystanie z doświadczeń instytucji finansujących w zakresie monitorowania / kontroli projektu.
- Projekty realizowane na czas oraz zgodnie z zaplanowanym budżetem.

Prawne aspekty PPP



Przedmiot umowy o PPP

Przedsięwzięciem realizowanym w ramach PPP może być:

- budowa lub remont obiektu budowlanego;
- świadczenie usług;
- wykonanie dzieła, w szczególności wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność, lub
- inne świadczenia.

Połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany (budynek, droga, infrastruktura oświetleniowa, infrastruktura wodociągowo-kanalizacyjna) do realizacji przedsięwzięcia PPP lub jest z nim związany.

Zarządzanie ryzykami w projekcie PPP

- **Identyfikacja ryzyka** – na wszystkich etapach projektu (przygotowanie, projektowanie, budowa, faza operacyjna)
- **Ocena ryzyka**: określenie prawdopodobieństwa wystąpienia zidentyfikowanych ryzyk i wielkości ich skutków w przypadku ich wystąpienia
- **Alokacja ryzyka**: która strona odpowiada (możliwy podział odpowiedzialności)
- **Ograniczanie (mitygacja) ryzyka**: próba zmniejszenia prawdopodobieństwa wystąpienia i jego negatywnego wpływu
- **Monitorowanie i przegląd ryzyka**: dotyczy zidentyfikowanych i pojawiających się nowych zagrożeń
- Danym ryzykiem powinna zarządzać ta strona, która potrafi to robić efektywniej



Przykładowy podział ryzyk w projekcie PPP

PODMIOT PUBLICZNY

- Organizacja zezwoleń
- Zapewnienie dostępności terenu (np. gruntu) – tytuły prawne
- Zmiany w specyfikacji (poza uzgodniony zakres)
- Znaleziska archeologiczne
- Dodatkowe nakłady finansowe
- Stopy procentowe przed zakończeniem budowy
- Wartość rezydualna projektu w momencie transferu zwrotnego

PARTNER PRYWATNY

- Oczyszczenie terenu
- Warunki terenu
- Ryzyko projektu i konstrukcyjne
- Koszty utrzymania i eksploatacji
- Koszty rewitalizacji terenu
- Technologie i sprzęt (poziom zużycia)
- Opóźnienia budowy
- Zapewnienie finansowania

Przykładowy podział ryzyk w projekcie PPP

Ryzyka, które najczęściej ponoszone są wspólnie przez Podmiot Publiczny i Partnera Prywatnego:



Przykładowe ryzyka w projekcie PPP- ćwiczenie

Kategoria	Publiczny	Prywatny	Wspólnie
Związane z budową			
Związane z dostępnością			
Związane z popytem			
Związane z lokalizacją przedsięwzięcia			
Związane z przygotowaniem przedsięwzięcia			
Projektowania			
Makroekonomiczne			
Związane ze społeczną akceptacją			
Związane z siłą wyższą			



Przykładowe ryzyka w projekcie PPP- ćwiczenie

Kategoria	Publiczny	Prywatny	Wspólnie
Związane z budową			
Związane z dostępnością			
Związane z popytem			
Związane z lokalizacją przedsięwzięcia			
Związane z przygotowaniem przedsięwzięcia			
Projektowania			
Makroekonomiczne			
Związane ze społeczną akceptacją			
Związane z siłą wyższą			

Korzyści i wątpliwości związane z zarządzaniem ryzykiem w PPP

Korzyści związane z alokacją ryzyka w PPP:

- optymalny transfer ryzyka to minimalizacja kosztów w projekcie,
- bardziej przewidywalne (szczególnie dla podmiotu publicznego) przepływy finansowe,
- motywacja dla partnera prywatnego do wywiązywania się z zobowiązań wobec strony publicznej (np. ryzyko dostępności – partner prywatny dba o dostępność składowika infrastruktury, ponieważ brak dostępności to brak wypłaty wynagrodzenia/kary umowne),
- zwiększone wynagrodzenie dla partnera prywatnego, jako kompensacja przejęcia przez niego części ryzyka.

Dług publiczny a PPP

- Art. 18a ustawy o PPP: „Zobowiązania wynikające z umów o PPP *nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego oraz deficyt sektora finansów publicznych w sytuacji, gdy partner prywatny ponosi 1) **większość ryzyka budowy** oraz 2) **większość ryzyka dostępności lub ryzyka popytu** (...)*”.
- W celu dokładniejszej analizy ryzyk, wydano rozporządzenie z dnia 11 lutego 2015 r. w sprawie rodzajów ryzyka i czynników uwzględnianych przy ich ocenie.
- Rozporządzenia Ministra Finansów z 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego – umowy o PPP wpływające na dług publiczny należy klasyfikować jako **kredyty i pożyczki**.
- JST: kwestia **sprawozdawcza** oraz ustalenie **wielkości długu** w wieloletniej prognozie finansowej.

Dług publiczny a PPP- ćwiczenie

Modele podziału ryzyk między stronami umowy o PPP pod kątem wpływu na dług publiczny						
Rodzaje ryzyk	Wariant 1		Wariant 2		Wariant 3	
	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny
Ryzyko budowy		X		X	X	
Ryzyko dostępności		X	X			X
Ryzyko popytu	X			X		X
Wpływ na dług publiczny						

Dług publiczny a PPP- ćwiczenie

Modele podziału ryzyk między stronami umowy o PPP pod kątem wpływu na dług publiczny						
Rodzaje ryzyk	Wariant 1		Wariant 2		Wariant 3	
	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny	Podmiot publiczny	Podmiot prywatny
Ryzyko budowy		X		X	X	
Ryzyko dostępności		X	X			X
Ryzyko popytu	X			X		X
Wpływ na dług publiczny	NIE		NIE		TAK	

Mechanizm wynagradzania partnera prywatnego

- Mechanizm wynagradzania: podstawowe źródło przychodów partnera prywatnego.
- Wynagrodzenie partnera prywatnego odzwierciedla podział zadań i ryzyk, w szczególności w zakresie ryzyka budowy, popytu i dostępności.
- Trzy główne źródła (możliwe modele mieszane):
 - ✓ środki (płatności) podmiotu publicznego,
 - ✓ opłaty od użytkowników,
 - ✓ przychody od podmiotów trzecich.
- Jeśli planowane jest pobieranie opłat od użytkowników, umowa o PPP określa maksymalną wysokość tych opłat oraz warunki ich zmiany.

Mechanizm wynagradzania partnera prywatnego

- Model wynagrodzenia partnera prywatnego jest jedną z kluczowych kwestii omawianych podczas dialogu (negocjacji), zwłaszcza w przypadku projektów, w których różne mogą być **źródła** wynagrodzenia.
- Czynniki **motywacyjny**: partner prywatny otrzymuje wynagrodzenie dopiero po **zakończeniu inwestycji** i rozpoczęciu świadczenia usług.
- Model wynagrodzenia stanowi odzwierciedlenie **alokacji ryzyka popytu**:
 - ✓ ryzyko popytu po stronie podmiotu publicznego → opłata za dostępność,
 - ✓ ryzyko popytu współdzielone → opłata za dostępność + opłaty od użytkowników, opłaty od użytkowników + dopłaty podmiotu publicznego do usług, płatność podmiotu publicznego częściowo uzależniona od rzeczywistego wykorzystania usługi,
 - ✓ ryzyko popytu po stronie partnera prywatnego → opłaty od użytkowników końcowych, płatność podmiotu publicznego w całości uzależniona od rzeczywistego wykorzystania usługi.

Cechy dobrze skonstruowanego mechanizmu wynagradzania

- Odzwierciedla planowany podział ryzyk pomiędzy stronami.
- Odnosi się do rezultatów projektu PPP.
- Motywuje (zarówno poprzez kary, jak i dodatkowe korzyści finansowe) partnera prywatnego do zapewnienia wysokiej dostępności aktywa i jakości świadczonych usług.
- Zapewnia korzyści obu stronom transakcji.
- Zapewnia partnerowi prywatnemu przewidywalność przychodów i umożliwia mu uzyskanie oczekiwanej stopy zwrotu.
- Pozytywnie wpływa na bankowalność projektu PPP.
- Jest możliwie prosty i zrozumiały.

Źródła przychodów oraz mechanizm wynagradzania w projekcie PPP- ćwiczenie

Przykładowe projekty PPP:

- budowa siedziby urzędu miasta
- budowa parkingu podziemnego
- rewitalizacja obszaru miasta (funkcje mieszkaniowe i usługowe, w tym utworzenie i prowadzenie centrum kultury)
- termomodernizacja szkół ponadpodstawowych
- budowa sieci dróg gminnych

Jakie mechanizmy wynagradzania partnera prywatnego mogą znaleźć zastosowanie w powyższych projektach PPP?



Przygotowanie projektu PPP



Analiza potrzeb podmiotu publicznego

- Każdy podmiot publiczny, zainteresowany wykorzystaniem PPP powinien jeszcze przed przystąpieniem do czynności formalnych, określić przedmiot projektu PPP oraz sektor, w którym dana inwestycja miałyby być realizowana.
- Konieczne jest zidentyfikowanie potrzeb podmiotu publicznego oraz celów, które mają zostać osiągnięte przez realizację przedsięwzięcia w modelu PPP.
- Ważne jest również uzyskanie poparcia realizacji przedsięwzięcia w formule PPP zarówno u przedstawicieli organu stanowiącego, jak i lokalnej społeczności.



Dialog techniczny

- Dialog techniczny uregulowany został w art. 31a-31d ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych („Ustawa PZP”).
- Dialog jest formą konsultacji, która pozwala zamawiającym skonfrontować własne oczekiwania z możliwościami rynku, przede wszystkim technicznymi oraz technologicznymi.
- **Przeprowadzenie dialogu technicznego pozwala w szczególności:**
 - lepiej przygotować postępowanie o udzielenie zamówienia,
 - dookreślić przedmiot zamówienia,
 - określić ramy i zasady współpracy z potencjalnym partnerem prywatnym,
 - wskazać, która technologia czy też technika w ocenie uczestników dialogu technicznego powinna zostać zastosowana do realizacji konkretnego projektu PPP.

Dialog techniczny jest zupełnie odmienną instytucją prawa zamówień publicznych niż dialog konkurencyjny.



Jak przeprowadzić dialog techniczny?

- Dialog techniczny przeprowadza się przed wszczęciem postępowania na wybór partnera prywatnego, zarówno na krótko przed ogłoszeniem postępowania, jak i na kilka czy kilkanaście miesięcy wcześniej.
- Zamawiający ma obowiązek umieścić informację o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego oraz o jego przedmiocie na własnej stronie internetowej (BIP).
- W dialogu technicznym biorą udział podmioty wybrane przez zamawiającego, z tym zastrzeżeniem, że wybór podmiotów nie może mieć charakteru dyskryminującego lub ograniczającego konkurencję.
- Informacja o przeprowadzonym dialogu technicznym zostaje umieszczona w ogłoszeniu o zamówieniu.
- Informacja o przeprowadzeniu dialogu technicznego, o podmiotach które wzięły w nim udział, oraz wskazanie jaki wpływ miał dialog techniczny na OPZ, SIWZ czy warunki umowy o PPP stanowi element protokołu postępowania (art. 96 ust. 2a Ustawy PZP).

Dialog techniczny- dobre praktyki

Zgodnie z dobrymi praktykami, a także w celu sprawnego przeprowadzenia dialogu technicznego oraz uwzględniając konieczność zachowania uczciwej konkurencji i równego traktowania uczestników dialogu konkurencyjnego, zamawiający podejmuje w ramach dialogu technicznego prace takie jak:

- Opracowanie projektu regulaminu dialogu technicznego
- Opracowanie projektu zaproszenia do dialogu technicznego
- Opracowanie formularza dla uczestników dialogu technicznego
- Przeprowadzenie analizy informacji uzyskanych od uczestników dialogu technicznego w kontekście planowanego przedsięwzięcia PPP

Szacowany czas trwania dialogu technicznego: zazwyczaj około 6-8 tygodni.



Ocena efektywności projektu PPP

- Podmiot publiczny sporządza ocenę efektywności realizacji przedsięwzięcia w modelu PPP przed wszczęciem postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego.
- Sporządzenie oceny efektywności jest **pierwszym krokiem do realizacji projektu w formule PPP**.
- Przy dokonywaniu oceny podmiot publiczny powinien uwzględnić m.in.:
 - **Zakładany podział zadań i ryzyk** pomiędzy podmiot publiczny i partnera prywatnego.
 - **Szacowane koszty cyklu życia** przedsięwzięcia oraz **czas** niezbędny do jego realizacji.
- Wyniki przeprowadzonych w ramach Oceny Efektywności analiz stanowią podstawę wyboru najkorzystniejszego modelu realizacji określonego zadania publicznego.
- Ocena efektywności obejmować powinna w szczególności: (i) analizę organizacyjno-prawną, (ii) analizę ekonomiczno-finansową, (iii) analizę techniczną planowanego projektu PPP.

Charakter oceny efektywności

- Obowiązek każdego podmiotu publicznego planującego realizować przedsięwzięcie w modelu PPP.
- Umożliwia wstępną weryfikację wykonalności projektu oraz zasadności zastosowania modelu PPP.
- Przedstawienie partnerowi prywatnemu dokumentacji obejmującej w sposób kompleksowy najważniejsze zagadnienia związane z realizacją projektu, co przyczyni się do zwiększenia zainteresowania partnerów prywatnych modelem PPP.
- Ocena Efektywności jest gwarancją prawidłowego przygotowania inwestycji z perspektywy formalno-prawnej, a także zapewnia odpowiednią transparentność procesu PPP i adekwatną wysoką jakość dokumentacji projektowej.

Wybór partnera prywatnego

- Tryby negocjacyjne (np. **dialog konkurencyjny** z Ustawy PZP)
- Złożenie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu i tzw. **prekwalifikacja** („krótka lista”).
- **Kluczowa** faza postępowania: **dialog** (negocjacje składające się z tury organizacyjnej, prawnej, ekonomiczno-finansowej, technicznej, podsumowującej) z zaproszonymi partnerami prywatnymi.
- Dialog (negocjacje) ma pomóc podmiotowi publicznemu określić wszystkie aspekty realizacji projektu (**prawne, techniczne, finansowo-ekonomiczne**).
- W toku dialogu wypracowywana jest **ostateczna dokumentacja** postępowania (projekt umowy o PPP, program funkcjonalno-użytkowy, standardy dostępności, matryca podziału ryzyk).
- Formalne zakończenie dialogu i zaproszenie do **składania ofert**
- Zasady prowadzenia dialogu: **równe traktowanie, uczciwa konkurencja, poufność.**

Dokumentacja niezbędna do wszczęcia postępowania na wybór partnera prywatnego

Kompletna dokumentacja niezbędna do ogłoszenia o zamówieniu wraz z niezbędnymi załącznikami, powinna objąć w szczególności:

- ✓ Ogłoszenie o zamówieniu
- ✓ Opis potrzeb i wymagań Promotora
- ✓ Wzór wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu
- ✓ Wzór wykazu robót
- ✓ Wzór wykazu usług
- ✓ Wzór wykazu osób
- ✓ Wzór oświadczenia RODO
- ✓ Metodologię oceny wniosków

Warunki udziału w postępowaniu

Zastosowanie znajdują rodzaje warunków określonych w Ustawie PZP lub ustawie o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi:

- **Sytuacja ekonomiczna lub finansowa** (środki finansowe lub zdolność kredytowa, ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej).
- **Zdolność techniczna lub zawodowa** (doświadczenie w realizacji robót budowlanych, doświadczenie w świadczeniu usług utrzymania / zarządzania infrastrukturą, posiadanie wykwalifikowanego personelu).
- Udostępnianie zasobów przez podmioty trzecie (i uwzględnianie tych zasobów na potrzeby tzw. **prekwalifikacji**).



Dialog konkurencyjny

- Dwuetapowy, otwarty, konkurencyjny tryb wyboru partnera prywatnego regulowany przepisami Ustawy PZP.
- Dialog konkurencyjny jest **rekomendowanym trybem wyboru partnera prywatnego**.
- Na etapie ogłoszenia o zamówieniu nie jest wymagane ogłoszenie SIWZ.
- Nie jest konieczne na etapie ogłoszenia o zamówienia nadawanie kryteriom oceny ofert wag, a jedynie podanie kryteriów w kolejności od najważniejszego do najmniej ważnego.



Podstawowe zasady prowadzenia dialogu konkurencyjnego

- postępowanie jest prowadzone przez podmiot publiczny w sposób zapewniający zachowanie zasad uczciwej konkurencji i równego traktowania partnerów prywatnych
- partner prywatny ponosi wszelkie koszty uczestnictwa w postępowaniu
- dopuszcza się przekazywanie oświadczeń, wniosków, zawiadomień oraz informacji pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną
- dialog z partnerem prywatnym ma charakter poufny
- partnerzy prywatni są uprawnieni do konsultowania przedstawionych w trakcie negocjacji rozwiązań z instytucjami finansowymi. Przedstawiciele instytucji finansowych mogą brać udział w dialogu po stronie partnerów prywatnych

Podstawowe zasady prowadzenia dialogu konkurencyjnego

- dialog będzie prowadzony z każdym z partnerów prywatnych osobno na identycznych zasadach i na podstawie jednej, wspólnej dla wszystkich agendy. Partnerzy prywatni mogą zgłaszać dodatkowe kwestie, propozycje i postulaty wymagające dyskusji w trakcie spotkań, jak również w formie pisemnej, pomiędzy poszczególnymi etapami dialogu oraz w czasie negocjacji czas prowadzenia dialogu zostaną wskazane w Zaproszeniach do dialogu
- podmiot publiczny przed każdym z kolejnych etapów przekaże partnerowi prywatnemu Zaproszenie zawierające tematykę danego spotkania
- każde spotkanie podmiotu publicznego oraz partnera prywatnego będzie protokołowane
- podmiot publiczny poinformuje partnerów prywatnych o zakończeniu dialogu
- po zakończeniu dialogu podmiot publiczny przekaże partnerom prywatnym zaproszenie do składania ofert oraz SIWZ



Dialog konkurencyjny- przykładowy harmonogram



Łącznie: ok. 6-12 miesięcy



Dialog konkurencyjny- dobre praktyki

- Przygotowywanie z odpowiednim wyprzedzeniem dokumentów stanowiących przedmiot dyskusji na konkretnej turze dialogu konkurencyjnego, tak aby umożliwić partnerowi prywatnemu zapoznanie się z ich treścią oraz ustosunkowanie się do nich.
- Nagrywanie głosowe tur dialogu konkurencyjnego oraz sporządzanie pisemnego protokołu, który podlega akceptacji podmiotu publicznego oraz partnera prywatnego.
- Wystosowywanie zaproszeń na turę wraz z agendą z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym, umożliwiającym partnerowi prywatnemu odpowiednie przygotowanie się do tury dialogu konkurencyjnego.
- Przygotowanie przewodnika po zmianach wprowadzonych w umowie PPP w efekcie ustaleń poczynionych na turach.
- Dobrą praktyką jest poinformowanie uczestników dialogu przez podmiot publiczny o jego zakończeniu.
- Po zakończeniu dialogu konkurencyjnego następuje zaproszenie partnerów prywatnych do składania ofert.

Kryteria oceny ofert

Najkorzystniejsza jest oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia partnera prywatnego albo spółki (art. 14 ust. 1 albo 1a Ustawy o PPP) lub kosztu przedsięwzięcia ponoszonego przez podmiot publiczny i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia.

Kryteriami oceny ofert mogą być w szczególności (art. 6 Ustawy o PPP):

- podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym, w tym dochodów w postaci udziału w zysku spółki, o której mowa w art. 14 ust. 1 albo 1a Ustawy o PPP;
- stosunek wkładu własnego podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego;
- efektywność realizacji przedsięwzięcia, w tym efektywność wykorzystania składników majątkowych;
- podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem;
- terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane.

Terminarz wyboru oferty najkorzystniejszej przy realizacji projektu PPP dotyczącego budowy budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu przy ul. Grunwaldzkiej

Oferty	Przygotowanie Zaproszenia do złożenia ofert wraz z SIWZ i załącznikami	03.10.2014 (data wysłania Zaproszenia)	184 dni
	Termin na przygotowanie ofert, w tym zapytania Wykonawców i udzielenie odpowiedzi przez Zamawiającego	18.12.2014 26.01.2015 (ostateczny)	
	Otwarcie ofert	26.01.2015	
	Wyrażenie zgody na podpisanie umowy o PPP przez Ministra Sprawiedliwości	27.02.2015	
	Ocena ofert	26.01.-04.02.2015	
	Wybór oferty najkorzystniejszej	04.02.2015	

Przygotowanie finalnej wersji umowy o PPP

Po przeprowadzeniu oceny ofert i dokonaniu wyboru oferty najkorzystniejszej, a także po upływie terminów na wniesienie przez wykonawców środków ochrony prawnej, zamawiający może rozpocząć prace nad opracowywaniem finalnej wersji umowy o PPP.

Modyfikowanie umowy o PPP na tym etapie przyjmuje ograniczony charakter. Nie może być mowy o modyfikowaniu postanowień mogących oddziaływać na konkurencyjność ofert, np. kary umowne, zakresy odpowiedzialności, terminy wykonania zobowiązań itp.

Zamawiający po wyborze najkorzystniejszej oferty może negocjować z wykonawcą, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza, ostateczne warunki umowy, pod warunkiem, że nie będą one skutkowały zmianą istotnych elementów oferty lub zmianami potrzeb i wymogów określonych w ogłoszeniu o zamówieniu oraz nie będą prowadzić do zakłócenia konkurencji lub dyskryminacji wykonawców.

Umowa o PPP

- umowa o PPP jest **umową cywilnoprawną** – stosuje się do niej, poza ustawą o PPP i ustawą PZP lub ustawą o umowie koncesji (w zależności od podstawy prawnej postępowania), przepisy Kodeksu cywilnego
- elementy przedmiotowo istotne (*essentialia negotii*): zobowiązanie partnera prywatnego do realizacji przedsięwzięcia za wynagrodzeniem oraz poniesienia w całości lub w części wydatków na jego realizację lub poniesienia ich przez osobę trzecią; zobowiązanie podmiotu publicznego do współdziałania w celu realizacji przedsięwzięcia (wkład własny)



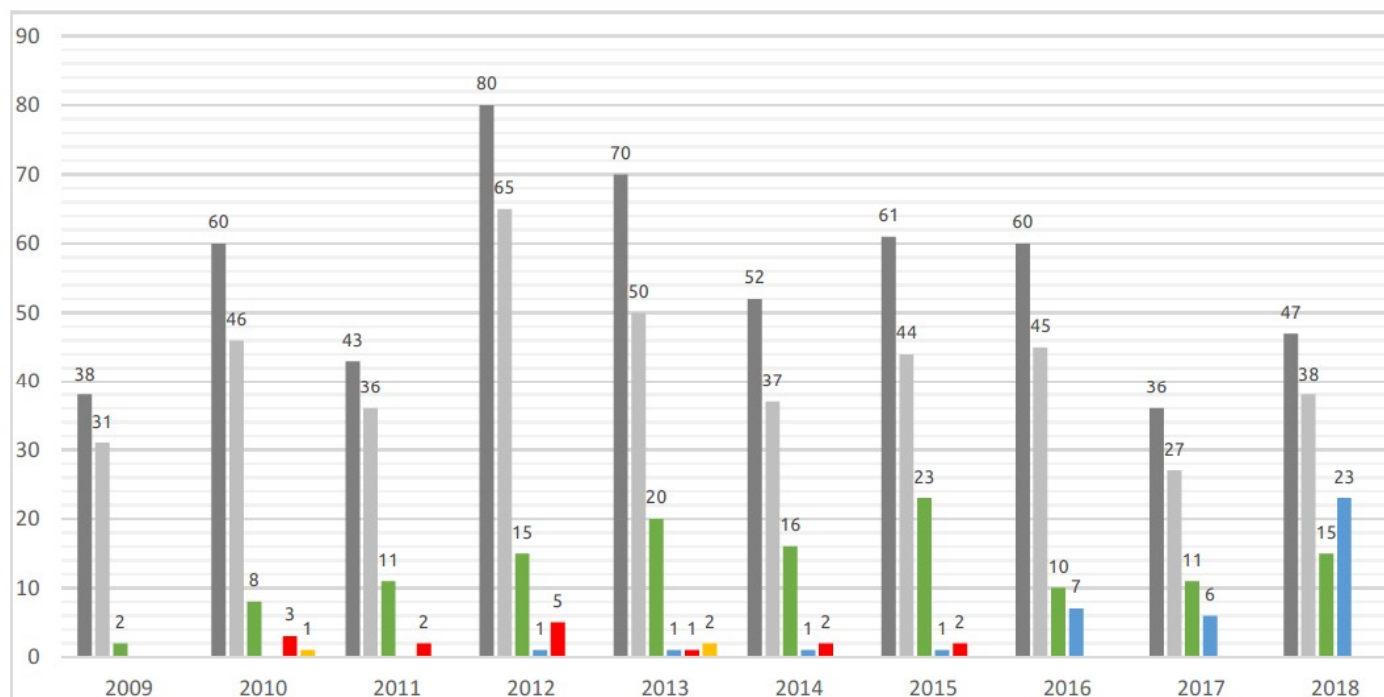
Umowa o PPP

- umowa o PPP musi przewidywać zasady i szczegółowy tryb przeprowadzania przez podmiot publiczny **kontroli** realizacji projektu
- podmiot publiczny nie zdejmuje z siebie **odpowiedzialności** za realizację zadań własnych – PPP stanowi tylko **instrument** realizacji tych zadań poprzez powierzenie ich wykonania podmiotowi zewnętrznemu (*outsourcing*), stąd uprawnienia kontrolne **chronią interes publiczny**
- **przedmiot** kontroli: zobowiązania partnera prywatnego (dokładne określenie wszelkich wskaźników jakościowych lub ilościowych, do których dotrzymywania zobowiązany jest partner prywatny)
- **narzędzia** kontroli: raporty (np. miesięczne) przekazywane przez partnera prywatnego, kontrole „terenowe”, spotkania robocze z przedstawicielami partnera prywatnego

Stan rynku PPP w Polsce oraz przegląd wybranych sektorów PPP



Postępowania i umowy o PPP w latach 2009-2018



Postępowania i umowy o PPP w latach 2009-2018

Sektor		Wszystkie wszczęte postępowania	Unikalne postępowania	Umowy realizowane i zrealizowane	Postępowania w toku	Umowy rozwiązane	Umowy nierealizowane
I	Sport i turystyka	143	88	20	2	4	2
II	Infrastruktura transportowa	84	63	19	7	2	
III	Efektywność energetyczna	50	48	20	14		
IV	Gospodarka wodno-kanalizacyjna	32	27	15		2	
V	Ochrona zdrowia	31	21	4	1		1
VI	Usługi transportowe	31	30	9	2	1	
VIII	Energetyka	26	17	3	1	2	
VIII	Telekomunikacja	24	17	9		3	
IX	Edukacja	21	16	4	1		
X	Gospodarka odpadami	19	17	7	1		
XI	Mieszkalnictwo	18	14	1	2		
XII	Kultura	14	13	6	1		
XIII	Budynki publiczne	13	13	3	2		
XIV	Rewitalizacja	13	11	2	2	1	
XV	Inne	28	24	9	4		
SUMA (Σ)		547	419	131	40	15	3

Budownictwo kubaturowe: realizowane projekty PPP

19 umów o PPP / koncesji

szczebel gminny (16 umów), powiatowy (1), wojewódzki (1) i rządowy (1)

Czas trwania umowy: 5 - 40 lat

Wartość nakładów: 400 tys. – 400 mln PLN

Projekty parkingowe we Wrocławiu (x2) i Opolu, budowa Sądu Rejonowego w Nowym Sączu, budowa Szpitala Powiatowego w Żywcu, rewitalizacja Dworca PKP w Sopocie, zagospodarowanie Wyspy Spichrzów w Gdańsku



Budownictwo drogowe: realizowane projekty PPP

9 umów o PPP (bez projektów autostradowych)

szczebel gminny (9 umów)

Czas trwania umowy: 10-25 lat

Wartość nakładów: 2,1 – 8,8 mln PLN

Przebudowa i utrzymanie dróg gminnych w Ustce (2,1 mln PLN), Krobi (2,5 mln PLN) i Kamieniu Pomorskim (8,8 mln PLN), budowa i utrzymanie ulic osiedlowych w Oławie (3,8 mln PLN), budowa, rozbudowa i utrzymanie dróg gminnych w Wałczu (5 mln PLN)



Gospodarka odpadami i sektor wodno-ściekowy: realizowane projekty PPP realizowane projekty PPP

7 umów o PPP (tylko projekty inwestycyjne)

szczebel gminny (6 umowy) i spółka komunalna (1 umowa)

Czas trwania umowy: 20-33 lata

Wartość nakładów: 50 mln – 1 mld PLN

Budowa i eksploatacja oczyszczalni ścieków w Konstancinie-Jeziornie (338 mln PLN) i Mławie (50 mln PLN), budowa i eksploatacja spalarni odpadów w Poznaniu (1 mld PLN), system gospodarki odpadami dla metropolii trójmiejskiej (570 mln PLN), budowa i eksploatacja instalacji do mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów w Raciborzu (118 mln PLN),

Budownictwo mieszkaniowe i akademiki: realizowane projekty PPP

2 umowy o PPP

szczebel gminny (1 umowa), uczelnia wyższa (1 umowa)

Czas trwania umowy: 12-25 lat

Wartość nakładów: 5,7 – 80 mln PLN

Budowa i zarządzanie budynkiem mieszkalnym z przeznaczeniem na lokale socjalne w Oławie (5,7 mln PLN), przebudowa kompleksu akademików Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego wraz z zarządzaniem (80 mln PLN)

Termomodernizacja: realizowane projekty PPP

17 umów o PPP

szczebel gminny (17 umów)

Czas trwania umowy: 9-17 lat

Wartość nakładów: 4,6 – 70 mln PLN

Termomodernizacja obiektów użyteczności publicznej we Wiązownej (70 mln PLN), Zgierzu (56 mln PLN), Bytomiu (49 mln zł), Pabianicach (46 mln PLN), Płocku (33 mln PLN), Opalenicy (18 mln PLN)



Oświetlenie uliczne: realizowane projekty PPP

4 umowy o PPP

szczebel gminny (4 umowy)

Czas trwania umowy: 8,5-11,5 roku

Wartość nakładów: 1,6 – 8,4 mln PLN

Zaprojektowanie i wybudowanie nowej sieci oświetlenia ulicznego w Radzionkowie wraz z dostawą energii elektrycznej (8,4 mln PLN), zaprojektowanie i modernizacja sieci oświetlenia ulicznego w Parysowie (1,6 mln PLN) i Ząbkach (5,1 mln PLN)



Perspektywy rozwoju PPP w Polsce



Impulsy rozwojowe

- konieczność podtrzymania tempa rozwoju infrastrukturalnego
- rosnące oczekiwanie mieszkańców co do dostępności i jakości usług
- ograniczona dostępność środków bezzwrotnych z funduszy UE (ostatnia tak korzystna perspektywa finansowa) – szansą ograniczone budżety podmiotów publicznych (m.in. hybrydowe PPP)
- konieczność spłaty zaciągniętych zobowiązań, wskaźniki zadłużenia – „luka finansowa” w latach 2020-2022 szacowana na kwotę 4-7 mld PLN, czyli 0,7-1,2% PKB
- pojawiają się sektory, w których wypracowano już dobre praktyki PPP i są one „powtarzalne” (efektywność energetyczna, sektor wodno-kanalizacyjny)
- deklarowane wsparcie rządowe („Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”)



Zamierzenia inwestycyjne PPP

- S6 Koszalin - DK6 (Bożepole Wielkie), szacowane nakłady inwestycyjne: 4 449 117 676,69 zł;
- S6 Zachodnia obwodnica Szczecina, szacowane nakłady inwestycyjne: 3 918 000 000 zł;
- S10 Bydgoszcz-Toruń, szacowane nakłady inwestycyjne: 2 050 854 410 zł;
- S6 Obwodnica Metropolii Trójmiejskiej, szacowane nakłady inwestycyjne: 1 965 147 993 zł;
- Budowa stopnia wodnego Lubiąż, szacowane nakłady inwestycyjne: 413 162 200 zł;



Zamierzenia inwestycyjne PPP

- Budowa Portu Zewnętrznego w Porcie Gdynia - Budowa nowej infrastruktury na rozszerzonych terenach portu - Etap I, szacowane nakłady inwestycyjne: 3 476 180 000 zł;
- Nowe zagospodarowanie Placu Społecznego we Wrocławiu, szacowane nakłady inwestycyjne: 732 000 000 zł;
- Budowa Terminalu Kontenerowego w Porcie Zewnętrznym w Świnoujściu, szacowane nakłady inwestycyjne: 3 500 000 000 zł;
- Przebudowa Placu Wolności w Kielcach wraz z budową parkingu podziemnego, szacowane nakłady inwestycyjne: 48 585 000 zł;
- Budowa Portu Centralnego - rozwój głębokowodnej części Portu Gdańsk, szacowane nakłady inwestycyjne: 12 000 000 000 zł

Kontakt



Tomasz Korczyński
Adwokat, Managing Counsel, współkierujący praktyką PPP
w Kancelarii Dentons Europe Dąbrowski i Wspólnicy sp.k.

+48 22 24 25 794
tomasz.korczynski@dentons.com

