

Partnerstwo Publiczno-Prywatne

Partnerstwa samorządowe

Mielno, dnia 3 i 4 października 2019



Projekt pn. „Zapewnienie sprawnego i prawidłowego przebiegu procesu wdrażania i realizacji instrumentu ZIT na terenie WZ na obszarze KKBOF, współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020 Umowa Nr RPZP.10.01.00-32-0006/19-00



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny





Paweł Kuźma



Ewa Lefik-Babiasz

Dzień dobry!

1

Wprowadzenie do realizacji projektów PPP



PPP definicja

Wspólna realizacja przedsięwzięcia

Oparta na podziale zadań i ryzyk

Pomiędzy podmiotem publicznym
i partnerem prywatnym



Przedsięwzięcie

Przedsięwzięcie to:

- budowa lub remont obiektu budowlanego, świadczenie usług, wykonanie dzieła (w szczególności wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność), lub inne świadczenie
- **połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym,** który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego lub jest z nim związany.



Podmiot i przedmiot

- **Podmiot publiczny i partner prywatny**
- **Podział zadań**
- **Podział ryzyk**



Umowa o PPP

Przez umowę o PPP:

- partner prywatny zobowiązuje się do realizacji przedsięwzięcia za wynagrodzeniem oraz poniesienia w całości albo w części wydatków na jego realizację lub poniesienia ich przez osobę trzecią,
- podmiot publiczny zobowiązuje się do współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego.



Wkład własny

Wkład własny – świadczenie podmiotu publicznego lub partnera prywatnego polegające w szczególności na:

- poniesieniu części wydatków na realizację przedsięwzięcia, w tym sfinansowaniu dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego w ramach przedsięwzięcia,
- wniesieniu składnika majątkowego.



Etapy realizacji projektu

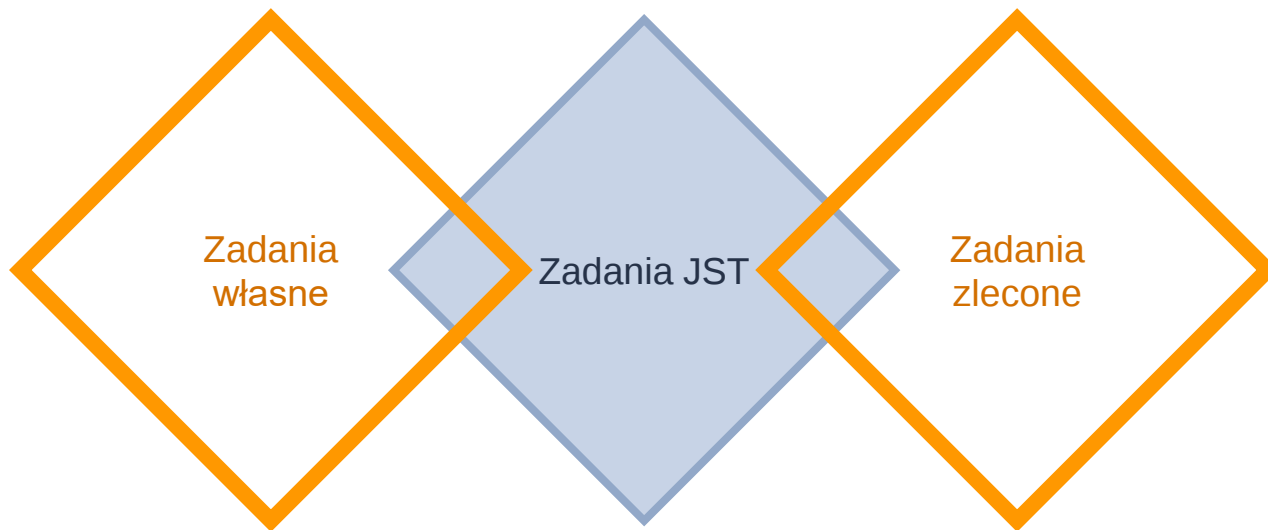
- Utworzenie zespołu projektowego
- Wybór profesjonalnego doradcy (opcja)
- Analizy przedrealizacyjne (analiza efektywności)
- Procedura wyboru partnera prywatnego
- Wybór najkorzystniejszej oferty i podpisanie umowy
- Wykonanie umowy

2

**Obszary realizacji zadań
JST z wykorzystaniem
modelu PPP**



Zadania JST





Zadania własne JST (1 z 3)

Ustawa o samorządzie wskazuje, że w szczególności zadania własne obejmują sprawy:

- ładu przestrzennego, gospodarki nieruchomościami;
- ochrony środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej;
- gminnych dróg, ulic, mostów, placów oraz organizacji ruchu drogowego;
- wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz;
- działalności w zakresie telekomunikacji;
- lokalnego transportu zbiorowego;
- ochrony zdrowia;
- pomocy społecznej, w tym ośrodków i zakładów opiekuńczych;



Zadania własne JST (2 z 3)

- wspierania rodziny i systemu pieczy zastępczej;
- gminnego budownictwa mieszkaniowego;
- edukacji publicznej;
- kultury, w tym bibliotek gminnych i innych instytucji kultury oraz ochrony zabytków i opieki nad zabytkami;
- kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych;
- targowisk i hal targowych;
- zieleni gminnej i zadrzewień;
- cmentarzy gminnych;



Zadania własne JST (3 z 3)

- porządku publicznego i bezpieczeństwa obywateli oraz ochrony przeciwpożarowej i przeciwpowodziowej, w tym wyposażenia i utrzymania gminnego magazynu przeciwpowodziowego;
- utrzymania gminnych obiektów i urządzeń użyteczności publicznej oraz obiektów administracyjnych;
- polityki prorodzinnej, w tym zapewnienia kobietom w ciąży opieki socjalnej, medycznej i prawnej;
- wspierania i upowszechniania idei samorządowej, w tym tworzenia warunków do działania i rozwoju jednostek pomocniczych i wdrażania programów pobudzania aktywności obywatelskiej;
- promocji gminy;
- współpracy i działalności na rzecz organizacji pozarządowych oraz podmiotów wymienionych w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2018 r. poz. 450, 650, 723 i 1365 oraz z 2019 r. poz. 37);
- współpracy ze społecznościami lokalnymi i regionalnymi innych państw.



Zadania zlecone

-  prowadzenie spraw meldunkowych;
-  wydawanie dowodów osobistych;
-  prowadzenie urzędu stanu cywilnego;
-  przeprowadzanie wyborów itp.



Zadania JST a PPP

Zadania JST

gminnych dróg, ulic, mostów, placów;

wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz;

ochrony zdrowia;

gminnego budownictwa mieszkaniowego;

edukacji publicznej;

kultury, w tym bibliotek gminnych i innych instytucji kultury oraz ochrony zabytków i opieki nad zabytkami;

kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych;

targowisk i hal targowych;

utrzymania gminnych obiektów i urządzeń użyteczności publicznej oraz obiektów administracyjnych.

Możliwość realizacji w PPP

TAK

TAK

TAK

TAK

TAK

TAK

TAK

TAK

TAK



Przykłady realizacji zadań JST w formule PPP w Polsce

Liczba podpisanych umów

135

Łączna wartość (brutto)

6 023 518 763,95 zł

<https://www.ppp.gov.pl/baza-zawartych-umow-ppp/>

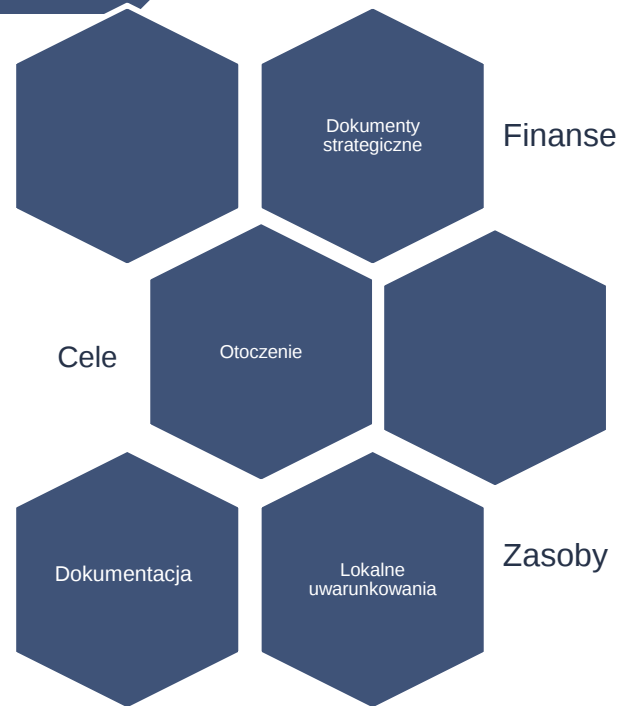
3

Przygotowanie i realizacja projektu PPP



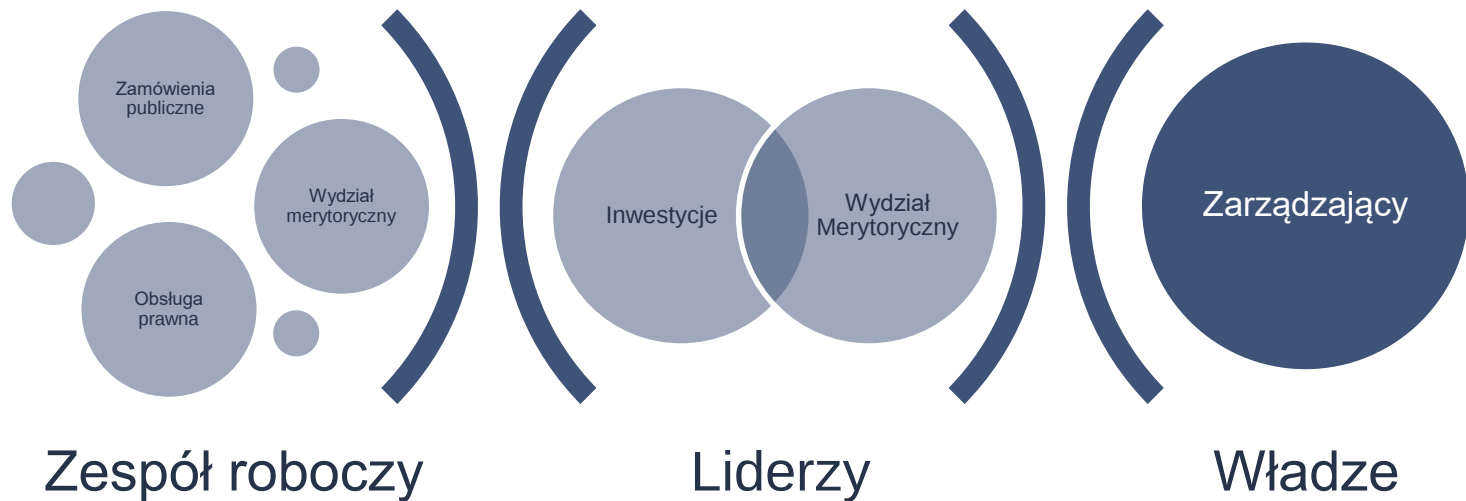
Identyfikacja potrzeb zamawiającego

- Identyfikacja potrzeb powinna poprzedzać każde działanie;
- Każdy projekt w formule PPP podobnie jak każda inwestycja wymaga szerokiej analizy bieżących uwarunkowań;
- Aby właściwie zdefiniować potrzeby należy patrzeć na proces jako całość działań;
- Ważne aby zdefiniowanym celom towarzyszył dobry odbiór społeczny/ lokalny, choć nie zawsze jest to możliwe.





Zespół projektowy po stronie zamawiającego





Analizy przedrealizacyjne

Ustawa o PPP – obowiązek sporządzenia **analizy efektywności** realizacji projektu w ramach PPP w porównaniu do efektywności realizacji w inny sposób, w szczególności przy wykorzystaniu środków publicznych.

Dokonując oceny efektywności należy uwzględnić w szczególności zakładany podział zadań i ryzyk pomiędzy podmiot publiczny i partnera prywatnego, szacowane koszty cyklu życia przedsięwzięcia i czas niezbędny do jego realizacji oraz wysokość opłat pobieranych od użytkowników, jeżeli takie opłaty są planowane, oraz warunki ich zmiany.

Praktyka: analizy techniczne, prawne, finansowo-ekonomiczne, podatkowe, ryzyk.



Analiza techniczna

Cel – zdefiniowanie przedmiotu przedsięwzięcia – zakres rzeczowy i funkcjonalny.

Przykładowy zakres:

- badanie aktualnego stanu zagospodarowania terenu,
- określenie proponowanego zakresu inwestycji związanej zarówno z wykonaniem zadania publicznego jak dodatkowego zadania o charakterze komercyjnym,
- wskazanie proponowanego zagospodarowania terenu,
- wskazanie proponowanych rozwiązań technicznych i technologicznych,
- badanie aspektów środowiskowych oraz stanu prawnego nieruchomości,
- ustalenie wstępnego budżetu inwestycyjnego i szacunkowych kosztów eksploatacyjnych (stworzenie podstawy do przygotowania standardu eksploatacyjnego),
- ustalenie harmonogramu realizacji inwestycji.

Analiza może być połączona z przygotowaniem Programu Funkcjonalno-Użytkowego.



Analiza prawna

Analiza prawna możliwości realizacji zakładanego projektu PPP powinna zidentyfikować i wskazać możliwe oraz zgodne z prawem modele realizacji planowanego projektu PPP.

Zgodnie z Wytycznymi Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju w zakresie przygotowania projektów PPP - celem analizy prawnej nie jest wskazanie najkorzystniejszego modelu prawnego, bowiem kwestię tę powinny rozstrzygnąć analizy rynkowe, popytu, ryzyka i ekonomiczno-finansowe, które w zakresie rekomendacji co do zastosowania konkretnego modelu spośród kilku prawnie dopuszczalnych będą uzupełniały analizę prawną.



Analiza finansowo-ekonomiczna

Analiza finansowa uwzględnia dające się ująć w księgach rachunkowych jednostki przychody, koszty oraz przepływy pieniężne, na podstawie których oblicza się wskaźniki finansowe:

- wartość bieżącą netto (net present value - NPV) oraz - o ile to możliwe -
- wewnętrzną stopę zwrotu (internal rate of return - IRR).

Analiza ekonomiczna uwzględnia m.in. tzw. efekty zewnętrzne (*externalities*), nieujęte w księgach rachunkowych, a w szczególności korzyści oraz koszty społeczne, natomiast jej rezultatem jest kalkulacja ekonomicznej wartości bieżącej netto (ENPV) oraz ekonomicznej wewnętrznej stopy zwrotu (EIRR).



Analiza finansowo-ekonomiczna

- Celem zbadania zasadności realizacji inwestycji PPP konieczne jest przygotowanie projekcji finansowych na okres realizacji i eksploatacji infrastruktury powstałej w wyniku realizacji projektu.
- Analiza ekonomiczno-finansowa pozwala na określenie warunków inwestowania i eksploatacji inwestycji.
- Określa możliwości oraz sposób zrealizowania całego przedsięwzięcia, informuje o kosztach całkowitych i źródłach finansowania planowanej inwestycji oraz ich strukturze.
- Stanowi zestaw wytycznych w kwestii rozwiązań finansowych zarówno w okresie inwestycyjnym jak i w okresie eksploatacji.



Analiza podatkowa

Analiza skutków podatkowych co do zasady w zakresie:

- podatku dochodowego od osób prawnych,
- podatku od towarów i usług,
- podatku od nieruchomości.

Analiza pozostałych ustaw podatkowych uzależniona jest od przedmiotu przedsięwzięcia i sposobu jego realizacji.



Analiza ryzyka

- Identyfikacja ryzyk mających wpływ na przedsięwzięcie,
- Ocena prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyk,
- Określenie sposobu zarządzania ryzykiem (sposoby zapobiegania lub minimalizowania skutków wystąpienia zidentyfikowanych ryzyk),
- Opracowanie matrycy ryzyk,
- Określenie kluczowych ryzyk i dokonanie ich wyceny.



Dialog techniczny

Zamawiający przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia, **może poinformować wykonawców o planach i oczekiwaniach dotyczących zamówienia, w szczególności może** przeprowadzić dialog techniczny, zwracając się do ekspertów, organów władzy publicznej lub wykonawców o doradztwo lub udzielenie informacji w zakresie niezbędnym do przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy.



Dialog techniczny

Forma - brak jest szczegółowych uregulowań odnośnie sposobu prowadzenia dialogu technicznego, ustawa PZP stanowi jedynie, iż:

- dialog prowadzi się w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie potencjalnych wykonawców i oferowanych przez nich rozwiązań,
- zamawiający zamieszcza informację o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego oraz o jego przedmiocie na stronie internetowej,
- zamawiający zamieszcza informację o zastosowaniu dialogu technicznego w ogłoszeniu o zamówieniu, którego dotyczył dialog techniczny.



Dialog techniczny

Zalety dialogu zdaniem UZP – w Informatorze UZP z 2012 r. (styczeń/luty) w ocenie UZP dialog techniczny pozwala na:

- rozszerzenie konkurencji poprzez identyfikowanie barier mogących ograniczać dostęp wykonawców do zamówień publicznych;
- zdefiniowanie najlepszych i najnowszych rozwiązań technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych w dziedzinie właściwej dla przedmiotu zamówienia;
- promocję innowacji przez system zamówień publicznych, wspieranie rozwiązań proekologicznych, nowoczesnych i zaawansowanych technologicznie;
- skonfrontowanie potrzeb zamawiającego z możliwościami ich realizacji przez funkcjonujące na danym rynku podmioty świadczące określonego rodzaju dostawy, usługi czy roboty budowlane;



Dialog techniczny cd.

- przygotowanie do realizacji zamówienia zwłaszcza w zakresie szczegółowego określenia jego przedmiotu, a w konsekwencji również do zapewnienia celowego, racjonalnego i oszczędnego wydatkowania środków publicznych;
- określenie czynników determinujących techniczną jakość czy ekonomiczną wartość zamówienia publicznego; określenie optymalnych kryteriów oceny ofert pożądanego przez zamawiającego przedmiotu zamówienia i najbardziej adekwatnych rozwiązań prawnych odnoszących się do ewentualnej przyszłej umowy w sprawie zamówienia publicznego, którego dialog techniczny dotyczy;
- szczegółową identyfikację kosztów udzielenia zamówienia publicznego, kwestii określenia ewentualnych ryzyk kontraktowych, optymalnego ich rozkładu pomiędzy strony umowy i analizy możliwych sposobów ich ograniczenia.

Wady i zalety – praktyka



Test rynku

Cel - uzyskanie opinii i informacji od potencjalnych partnerów i instytucji finansowych odnośnie najbardziej efektywnych rozwiązań w zakresie finansowania i realizacji planowanego projektu.

Forma - przygotowanie i przekazanie potencjalnym partnerom i instytucjom finansowym memorandum informacyjnego, w którym przybliża się wstępne założenia projektu odnośnie:

- miejsca i zakresu technicznego projektu,
- szacowanej wartości,
- proponowanego podziału zadań i ryzyk pomiędzy podmiot publiczny i partnera prywatnego,
- montażu finansowego/modelu wynagrodzenia,
- trybu wyboru partnera,
- planowanego harmonogramu postępowania.



Test rynku

Sposób przeprowadzenia - spotkania indywidualne lub grupowe albo dołączenie do treści memorandum ankiety i wyznaczenie terminu na udzielenie odpowiedzi.

Zalety - przygotowanie i przekazanie potencjalnym partnerom i instytucjom finansowym memorandum informacyjnego, w którym przybliża się wstępne założenia projektu odnośnie:

- promocja planowanego przedsięwzięcia,
- określenie barier sektora prywatnego, uzyskanie informacji zwrotnej o optymalnym sposobie realizacji projektu,
- urealnienie założeń przyjętych na etapie analiz przedrealizacyjnych (analiza efektywności),
- umożliwienie podjęcia decyzji o realizacji lub braku realizacji projektu.

Wady – brak ☺



Nowelizacja ustawy PZP

Podstawa prawna przeprowadzenia testu rynku – art. 84:

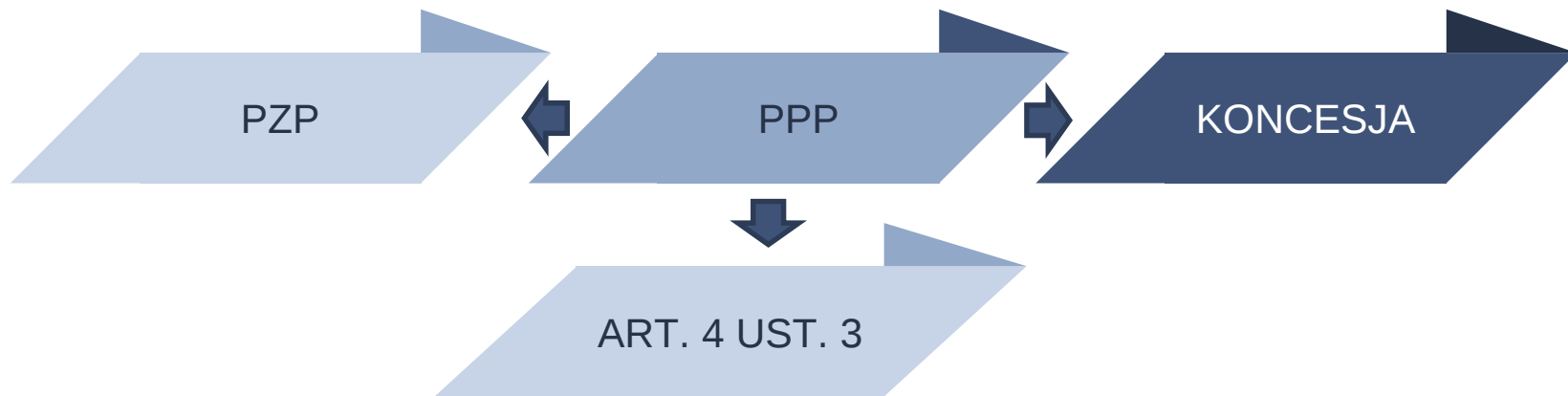
1. Zamawiający, przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia, może przeprowadzić wstępne konsultacje rynkowe, w celu przygotowania postępowania i poinformowania wykonawców o swoich planach i wymaganiach dotyczących zamówienia.
2. Zamawiający zamieszcza informację o zamiarze przeprowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych oraz o ich przedmiocie na stronie internetowej zamawiającego.
3. Prowadząc konsultacje rynkowe, zamawiający może w szczególności korzystać z doradztwa ekspertów, władzy publicznej lub wykonawców. Doradztwo to może być wykorzystane przy planowaniu, przygotowaniu lub przeprowadzaniu postępowania o udzielenie zamówienia, pod warunkiem że nie powoduje to zakłócenia konkurencji ani naruszenia zasad równego traktowania wykonawców i przejrzystości.
4. Zamawiający zamieszcza informację o przeprowadzeniu wstępnych konsultacji rynkowych w ogłoszeniu o zamówieniu.

4

Przygotowanie postępowania na wybór partnera



Dopuszczalne modele prawne





Dopuszczalne modele prawne

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym przewiduje dwa wiodące tryby wyboru partnera prywatnego:

- **ustawa PZP** – procedura uniwersalna
- **ustawa o koncesji** - jeżeli umowa o PPP ma spełniać warunki określone w art. 3 ustawy o koncesji (na podstawie umowy koncesji zamawiający powierza koncesjonariuszowi wykonanie robót budowlanych lub świadczenie usług i zarządzanie tymi usługami za wynagrodzeniem).

Jest również trzeci tryb - art. 4 ust. 3 ustawy o PPP.

W przypadku powierzenia koncesjonariuszowi:

- wykonania robót budowlanych – wynagrodzenie stanowi wyłącznie prawo do eksploatacji obiektu budowlanego będącego przedmiotem umowy albo takie prawo wraz z płatnością (umowa koncesji na roboty budowlane);
- świadczenia usług i zarządzania tymi usługami – wynagrodzenie stanowi wyłącznie prawo do wykonywania usług będących przedmiotem umowy albo takie prawo wraz z płatnością (umowa koncesji na usługi).



Art. 4 ust. 3 ustawy o PPP

W przypadkach, w których nie ma zastosowania ustawa o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi ani ustawa PZP, wyboru partnera prywatnego dokonuje się w sposób gwarantujący zachowanie uczciwej i wolnej konkurencji oraz przestrzeganie zasad równego traktowania, przejrzystości i proporcjonalności, przy odpowiednim uwzględnieniu przepisów ustawy o PPP, a w przypadku wniesienia przez podmiot publiczny wkładu własnego będącego nieruchomością, także przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami.



Przygotowanie i wszczęcie postępowania

Na etapie przygotowania warto odpowiedzieć na następujące pytania:

- Czy został powołany zespół projektowy?
- Czy zaangażowano doświadczonych doradców prawnych, finansowych i technicznych?
- Czy dokonano analizy wszystkich niezbędnych zgód i pozwoleń wymaganych do realizacji Projektu?
- Czy zamawiający ustalił plan zarządzania procesem przygotowania Projektu i procedury wyboru partnera prywatnego?
- Czy opracowano harmonogram uwzględniający uwarunkowania związane z procesem przygotowania Projektu oraz procedurą przetargową?
- Czy wykonano analizę możliwości finansowych wykazującą, że zamawiający i/lub końcowi użytkownicy posiadają zdolność do zapewnienia partnerowi prywatnemu?
- Czy ryzyka związane z Projektem zostały zidentyfikowane?
- Czy oceniono zainteresowanie i zdolność podmiotów rynkowych (tj. przedsiębiorstw budowlanych, podmiotów finansujących) do uczestnictwa w Projekcie?
- Czy wariant PPP został porównany z innymi sposobami realizacji Projektu, tak ze środków publicznych jak i prywatnych?
- Czy wykonano ocenę wpływu Projektu na budżet zamawiającego zgodnie ze stosowanymi przez nią zasadami budżetowymi?



Przygotowanie i wszczęcie postępowania

- Przydatne narzędzia wsparcia procesu przygotowania i wszczynania postępowania:

<https://www.ppp.gov.pl/narzedzia-wspierajace/>

<https://www.ppp.gov.pl/dobre-praktyki/>



Schemat procedury wyboru partnera

Ogłoszenie o zamówieniu/koncesji

Składanie wniosków o dopuszczenie
do udziału w postępowaniu

Negocjacje/dialog



Schemat procedury wyboru partnera

Zaproszenie do składania ofert

Ocena ofert

Zawarcie umowy o PPP/koncesji



Ustawa PZP

Dialog konkurencyjny - tryb udzielenia zamówienia, w którym po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog, a następnie zaprasza ich do składania ofert.

Przesłanka zastosowania - w przypadku gdy zamówienie nie może zostać udzielone bez wcześniejszych negocjacji z uwagi na szczególne okoliczności dotyczące jego charakteru, stopnia złożoności lub uwarunkowań prawnych lub finansowych lub z uwagi na ryzyko związane z robotami budowlanymi, dostawami lub usługami.

Korzyść - możliwość bezpośredniego wpływu potencjalnych partnerów prywatnych na ostateczny kształt przedsięwzięcia w trakcie negocjacji, celem wspólnego wypracowania z podmiotem publicznym najbardziej efektywnych rozwiązań dotyczących wszelkich aspektów współpracy w ramach przyszłego partnerstwa (w szczególności aspektów prawnych, technicznych i finansowych).



Przebieg postępowania

Etapy postępowania:

- **Wszczęcie postępowania** - zamieszczenie ogłoszenie o zamówieniu w miejscu publicznie dostępnym w siedzibie Podmiotu Publicznego oraz na jego stronie internetowej. Jednocześnie Podmiot Publiczny w przypadku gdy wartość zamówienia jest równa lub przekracza progi unijne przekazuje ogłoszenie o zamówieniu Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, poniżej tej wartości zamieszcza w Biuletynie Zamówień Publicznych,
- **Składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu** – terminy uzależnione są od szacunkowej wartości zamówienia, stąd gdy wartość zamówienia jest równa lub przekracza progi unijne, termin składania wniosków o dopuszczenie do udziału w przetargu ograniczonym nie może być krótszy niż 30 dni od dnia przekazania ogłoszenia o zamówieniu Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, przy wartości poniżej progu – nie krótszy niż 7 dni,



Przebieg postępowania cd.

Dialog - najważniejszy etap w procedurze wyboru partnera prywatnego. Strony przyszłej umowy wypracowują zakres i standardy techniczne niezbędnych do wykonania prac, opracowują ostateczny model finansowy i prawny przedsięwzięcia oraz negocjują szczegółowe warunki jego realizacji, terminy, wzajemne obowiązki, zasady wynagradzania etc. Zamawiający prowadzi dialog do momentu, gdy jest w stanie określić, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez wykonawców, jeżeli jest to konieczne, rozwiązanie lub rozwiązania najbardziej spełniające jego potrzeby.

Zaproszenie do składania ofert - termin składania ofert uwzględniać powinien czas niezbędny do przygotowania i złożenia oferty. Zgodnie z ustawą PZP termin ten nie może być krótszy niż 10 dni od dnia przekazania zaproszenia do składania ofert.

Składanie ofert i wybór najkorzystniejszej oferty - oferty w postępowaniu mogą złożyć wyłącznie partnerzy zaproszeni do dialogu. Podmiot Publiczny powinien wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród ofert spełniających wymagania określone w SIWZ, na podstawie kryteriów oceny ofert w niej określonych.

Zawarcie umowy o PPP – będzie możliwe dopiero po bezskutecznym upływie okresu przeznaczonego na wniesienie ewentualnego odwołania od wyniku postępowania (tzw. klauzula „standstill”), czyli po upływie odpowiednio 5 lub 10 dni oraz 10 lub 15 dni (w zależności od formy zawiadomienia o wyborze oferty najkorzystniejszej oraz wartości zamówienia).



Ustawa o koncesji

Ustawa o koncesji reguluje trzy nienazwane tryby, w ramach których:

- w odpowiedzi na ogłoszenie o koncesji wszyscy zainteresowani wykonawcy składają oferty wraz z informacjami na potrzeby oceny spełniania kryteriów kwalifikacji, albo
- w odpowiedzi na ogłoszenie o koncesji wszyscy zainteresowani wykonawcy składają wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji wraz z informacjami na potrzeby oceny spełniania kryteriów kwalifikacji, a następnie zaprasza do składania ofert albo do negocjacji i składania ofert wykonawców, którzy spełniają kryteria kwalifikacji zamawiający może ograniczyć liczbę wykonawców, których zaprosi do udziału w postępowaniu, albo
- przeprowadza negocjacje z wykonawcami dopuszczonymi do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji, a następnie zaprasza ich do składania ofert.



Przebieg postępowania

Etapy postępowania:

- **publikacja ogłoszenia o koncesji przez zamawiającego** – miejsce publikacji uzależnione jest od szacowanej wartości koncesji – Biuletyn UZP lub Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej
- **złożenie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu** (o zawarcie umowy koncesji) – zawierających oświadczenia o spełnieniu kryteriów kwalifikacji oraz braku podstaw wykluczenia (żądanie dokumentów)
- **negocjacje** - zamawiający zaprasza do nich te podmioty, których wnioski ocenione zostały pozytywnie, w liczbie uprzednio określonej w dokumentach koncesji, a wynikającej z zastosowania obiektywnych i niedyskryminacyjnych kryteriów ograniczających liczbę wykonawców. Prowadzone negocjacje mogą dotyczyć wszystkich aspektów koncesji, w tym aspektów technicznych, finansowych i prawnych



Przebieg postępowania cd.

- **opracowanie ostatecznej treści dokumentów koncesji i przekazanie zaproszenia do złożenia ofert** - ustawa o koncesji nie wskazuje terminu na złożenie ofert, dlatego też zamawiający wyznaczy termin, z uwzględnieniem stopnia skomplikowania umowy koncesji, czasu niezbędnego do przygotowania i złożenia oferty.
- **wybór najkorzystniejszej oferty i zawarcie z wybranym oferentem umowy koncesji** (umowy o PPP) - po upływie terminu składania ofert, następuje ich otwarcie. Spośród złożonych ofert, zamawiający wybiera najkorzystniejszą.



Negocjacje

Negocjacje są najważniejszym etapem postępowania niezależnie od wybranego trybu.

W ramach negocjacji omawia się w szczególności:

- zasady finansowania projektu,
- strukturę wynagrodzenia partnera prywatnego,
- podział zadań i ryzyk na każdym etapie realizacji umowy o ppp,
- przesłanki przedwczesnego zakończenia współpracy wraz ze skutkami takiego zdarzenia (odstąpienie, wypowiedzenie),
- kary umowne.

5

Realizacja projektu PPP



Aspekty praktyczne

- **Prace projektowe** (ilość, jakość, terminy, zmiany)
- **Inwestycja** (nadzór, rady budowy, ekspertyzy, spory)
- **Eksploatacja** (terminy, wskaźniki, budżetowanie)

6

ZIT – partnerstwa samorządowe



Planowanie Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce przebiega zgodnie z rozporządzeniami PE i R (UE) Nr 1301/2013 oraz 1303/2013, Umową Partnerstwa przyjętą przez Radę Ministrów w dniu 8.01.2014 r., ustawą o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. z 2014 r. poz. 379) oraz dokumentem Zasady Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych w Polsce z lipca 2013 r. zatwierdzonym przez Ministra Rozwoju Regionalnego.

Zgodnie z ustawą wdrożeniową w strategiach ZIT określone musiały zostać w szczególności:

- diagnoza obszaru realizacji ZIT wraz z analizą problemów rozwojowych;
- cele, jakie mają być zrealizowane w ramach ZIT, oczekiwane rezultaty oraz wskaźniki rezultatu i produktu powiązane z realizacją regionalnego programu operacyjnego;
- propozycje kryteriów wyboru projektów w trybie konkursowym;
- wstępna lista projektów wybieranych w trybie pozakonkursowym wraz z informacją na temat sposobu ich identyfikacji oraz powiązania z innymi projektami, w tym projektami wybieranymi w trybie pozakonkursowym pozytywnie zaopiniowanymi przez właściwą instytucję zarządzającą krajowym programem operacyjnym;
- źródła jej finansowania;
- warunki i procedury obowiązujące w realizacji strategii ZIT.



Zgodnie z założeniami instrument ZIT spełnić miał następujące cele:

- promowanie partnerskiego modelu współpracy różnych jednostek administracyjnych na miejskich obszarach funkcjonalnych;
- zwiększenie efektywności podejmowanych interwencji poprzez realizację zintegrowanych projektów odpowiadających w sposób kompleksowy na potrzeby i problemy miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie;
- zwiększenie wpływu miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie na kształt i sposób realizacji działań wspieranych na ich obszarze w ramach polityki spójności.



Do roku 2020 koncentrując się na zwiększeniu efektywności i usprawnieniu wdrażania obecnie realizowanego instrumentu ZIT. Po roku 2020 nastąpi koncentracja na wypracowaniu zasad realizacji ZIT 2020+ z funduszy unijnych oraz rozwiązań krajowych umożliwiających sprawną współpracę JST i realizację wspólnych strategii rozwojowych w miejskich obszarach funkcjonalnych.

Rozwiązania te będą dotyczyły:

- kreowania rozwoju metropolitalnego,
- poprawy zarządzania,
- wypracowania usprawnień organizacyjnych w dostarczaniu usług aglomeracyjnych i prowadzenia analiz rozwojowych w miejskim obszarze funkcjonalnym, integrujących działania finansowane z różnych źródeł, w szczególności podejmowaniu działań wykraczających poza zadania dotyczące wdrażania funduszy unijnych.

7

Hybrydowe PPP



Cel: Przeprowadzenie kompleksowej termomodernizacji wraz z niezbędnymi pracami remontowymi na obiektach oświatowych z terenu miasta Zgierza.

Projekt w liczbach	
Placówki oświatowe:	24
Obiekty:	23
Suma powierzchni użytkowych	52.581 m kw.
Czas realizacji	VI 2017-VIII 2018
Wartość projektu (RPO WŁ)	52.730.774,67 zł
Dofinansowanie (84,58 %)	35.260.265,04 zł
Wartość umowy PPP	56.411.000,00 zł



Wiązowna

Cel: Przeprowadzenie termomodernizacji oraz zarządzanie gospodarką energetyczną w budynkach użyteczności publicznej podległych Gminie Wiązowna.

Projekt w liczbach	
Obiekty	5
Czas realizacji inwestycji	19 miesięcy (III 2017- IX 2019)
Czas realizacji etapu utrzymania i zarządzania	180 miesięcy
Dofinansowanie	4.205.593,77 zł
Wartość umowy PPP	69.991743,70 zł



Przebieg procesu poprzedzającego zawarcie umowy PPP

Przesłanki wyboru formuły PPP?

1. Możliwość kompleksowej termomodernizacji bez konieczności dzielenia na wiele mniejszych inwestycji wykonywanych w długoletniej perspektywie
2. Kompleksowe działania partnera prywatnego – projekt, finansowanie, roboty budowlane/dostawy, zarządzanie
3. Innowacyjne rozwiązania technologiczne – wykorzystanie know-how partnera prywatnego
4. Rozwiązania prawne dające możliwość realizacji zadania w modelu hybrydowym tj. z udziałem środków zewnętrznych.
5. Transparentna procedura wyboru partnera prywatnego
6. Partner prywatny gwarantuje osiągnięcie rezultatu modernizacji infrastruktury w postaci oszczędności w zużyciu energii (ciepłej/elektrycznej) - wysokość wynagrodzenia partnera prywatnego ściśle uzależniona od poziomu uzyskanych oszczędności



Hybrydowe PPP

– na co zwrócić szczególną uwagę?

- **Przygotowanie projektu hybrydowego PPP**
 - zespół projektowy i doradcy
 - analizy przedrealizacyjne i test rynku
 - ustalenie możliwości i zasad dofinansowania projektu
- **Procedura wyboru partnera prywatnego a wnioskowanie o środki UE**
 - kolejność procedur – jakie ma znaczenie?
 - możliwie szybkie ustalenie zakresu projektu i katalogu wydatków kwalifikowanych
 - konsultacje wybranych dokumentów z zainteresowanymi podmiotami (zamawiający - partnerzy prywatni – instytucje zarządzające) – np. SW, projekt umowy PPP)
- **Umowa o PPP / umowa o dofinansowanie projektu**
 - sposób dokumentowania wydatków poniesionych przez partnera prywatnego
 - rozliczanie projektu przez beneficjenta: zaliczka i refundacja
 - dodatkowe obowiązki wynikające z przepisów prawa

8

Case study



Turystyka

Koncesja na usługi świadczone w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego z wykorzystaniem infrastruktury Term Warmińskich.

Syntetyczny opis projektu	Przedmiotem koncesji jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym, polegająca na świadczeniu przez partnera prywatnego: usług rekreacyjnych; usług związanych z poprawą kondycji fizycznej; usług terapeutycznych; usług rozrywkowych; usług kosmetycznych; usług hotelarskich; usług gastronomicznych itp.
Podmiot publiczny	Starostwo Powiatowe w Lidzbarku Warmińskim
Okres umowy (miesiące)	120
Okres umowy (lata)	10 lat
Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto	88 234 016,09 zł
Źródła finansowania projektu	Składniki majątkowe powierzone partnerowi prywatnemu zostały utworzone/sfinansowane dzięki wykorzystaniu dotacji UE (RPO Warmińsko-Mazurskie), jednak koncesja nie jest projektem hybrydowym, a działalność koncesjonariusza (operatora), jest finansowana przez stronę prywatną. Zgodnie z informacją udzieloną przez Koncesjodawcę, nie ponosi on nakładów eksploatacyjnych projektu. Nie posiada również wiedzy nt. źródeł finansowania projektu przez Koncesjonariusza.



Turystyka

Wybór Operatora zarządzającego Centrum Kulturalno-Rekreacyjnym w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu.

Syntetyczny opis projektu	Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy Podmiotem Publicznym i Partnerem Prywatnym, polegająca na świadczeniu przez Partnera Prywatnego kompleksowych usług Operatora Centrum Kulturalno-Rekreacyjnego, wybudowanego przez Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu zgodnie z projektem pn. „Budowa Centrum Kulturalno-Rekreacyjnego w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu”.
Podmiot publiczny	Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu
Okres umowy (miesiące)	180
Okres umowy (lata)	15 lat
Wartość nakładów inwestycyjnych	67 000 000, 00 zł (budowa obiektu nastąpiła poza projektem PPP)
Źródła finansowania projektu	Finansowanie projektu zapewnia sektor prywatny.



Gospodarka ściekowa

Budowa i eksploatacja oczyszczalni ścieków w Mławie w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.

Syntetyczny opis projektu

Przedmiotem postępowania jest wybór Partnera Prywatnego do realizacji projektu mającego na celu delegowanie zagania własnego Gminy tj. zapewnienie odbioru i oczyszczania ścieków komunalnych z Miasta Mława. Partner Prywatny zobowiązany jest do przejęcia ryzyka związanego z prowadzeniem starej instalacji z równoległym zaprojektowaniem, zbudowaniem sfinansowaniem i prowadzeniem nowej instalacji. Łączny czas trwania umowy 33 lata. 3 lata na prowadzenie starej oczyszczalni i zaprojektowanie i zbudowanie nowej oczyszczalni. 30 lat prowadzenie nowej oczyszczalni. Partner Prywatny gwarantuje stabilność stawki w okresie trwania całości umowy. Waloryzacja stawki zgodnie z zapisami umowy.

Podmiot publiczny

Gmina Mława

Okres umowy (miesiące)

396

Okres umowy (lata)

33 lata

Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto

58 024 050,00 zł

Źródła finansowania projektu

Wkładem podmiotu publicznego jest teren pod budowę oczyszczalni wraz z gwarancją dostarczania ścieków oraz istniejące nieruchomości. Natomiast wkładem partnera prywatnego jest zaprojektowanie, wybudowanie wraz z finansowaniem oraz eksploatacja oczyszczalni ścieków.



Transport

Budowa i utrzymanie dróg gminnych wraz z utrzymaniem infrastruktury w pasie drogowym dla wybranych miejscowości Gminy Słupsk w formule partnerstwa publiczno-prywatnego

Syntetyczny opis projektu	Budowa i modernizacja dróg osiedlowych na terenie gminy Słupsk zostanie powierzona partnerowi prywatnemu, na którym spoczywać będzie ryzyko budowy i dostępności. Przez określony w umowie czas partner będzie również zarządzał drogami, w zamian za swoje świadczenia będzie wynagradzany bezpośrednio z budżetu gminy, proporcjonalnie do wywiązania się z umowy oraz czasu jej trwania.
Podmiot publiczny	Gmina Słupsk
Okres umowy (miesiące)	120
Okres umowy (lata)	10 lat
Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto	44 886 843,70 zł
Źródła finansowania projektu	Podmiot publiczny oczekuje, że partner prywatny sfinansuje przedsięwzięcie we własnym zakresie (prawdopodobnie kredyt i kapitał własny partnera prywatnego). Wynagrodzenie partnera finansowane będzie zgodnie z umową z budżetu publicznego.



Edukacja

Koncesja na przebudowę, sfinansowanie i eksploatację piętra budynku przedszkola w Bolewicach.

Syntetyczny opis projektu	Przedmiotem koncesji są roboty budowlane związane z adaptacją pomieszczeń piętra budynku przedszkola na działalność edukacyjno-oświatową, kulturalną i biurową.
Podmiot publiczny	Gmina Miedzichowo
Okres umowy (miesiące)	288
Okres umowy (lata)	24 lata
Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto	404 311,06 zł
Źródła finansowania projektu	Koncesjonariusz ze środków własnych (lub kredytu) organizuje finansowanie niezbędnych prac budowlanych oraz pokrywa koszty eksploatacyjne.



Edukacja, sport i rekreacja

Budowa hali sportowej w Karczmiskach wraz z wyposażeniem, realizowana w formule Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

Syntetyczny opis projektu	Wybudowanie hali sportowej wraz z wyposażeniem oraz zapewnienie jej dostępności przez okres 120 miesięcy.
Podmiot publiczny	Gmina Karczmiska
Okres umowy (miesiące)	120
Okres umowy (lata)	10 lat
Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto	12 924 922,00 zł (dofinansowanie z FRKF 1 765 000,00 zł).
Źródła finansowania projektu	Partner Prywatny organizuje finansowanie 98,3 % nakładów inwestycyjnych. Dotacja z FRKF.



Termomodernizacja

Systemowa modernizacja obiektów gminnych przy wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii w formule PPP

Syntetyczny opis projektu

Partner prywatny odpowiedzialny był za zapewnienie finansowania, wykonanie dokumentacji projektowej, przeprowadzenie robót budowlanych i prac termomodernizacyjnych. Obecnie projekt znajduje się w fazie świadczenia przez partnera usług utrzymania technicznego zmodernizowanych obiektów oraz zarządzania gospodarką energetyczną (przez okres 15 lat od zakończenia inwestycji).

Podmiot publiczny

Gmina Wiązowna

Okres umowy (miesiące)

199

Okres umowy (lata)

16 lat i 7 miesięcy

Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto

69 991 743, 70 zł

Źródła finansowania projektu

Finansowanie wydatków na etapie inwestycji i na etapie utrzymania i zarządzania spoczywa na partnerze prywatnym. Podmiot publiczny wniósł wkład własny w postaci środków finansowych oraz dotacji z RPO WM.



Budowa obiektów użyteczności publicznej

Budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu przy ul. Grunwaldzkiej w formule partnerstwa publiczno – prywatnego

Syntetyczny opis projektu	Przedmiotem przedsięwzięcia było zaprojektowanie i budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu, a następnie świadczenie usług utrzymania i zarządzania wytworzoną infrastrukturą w okresie trwania i na zasadach wskazanych w Umowie o PPP.
Podmiot publiczny	Skarb Państwa - Sąd Okręgowy w Nowym Sączu
Okres umowy (miesiące)	279
Okres umowy (lata)	23 lata i 3 miesiące
Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług brutto	52 530 146, 76 zł
Źródła finansowania projektu	Finansowanie na etapie inwestycji i na etapie eksploatacji spoczywa na partnerze prywatnym.



Projekty PPP w województwie zachodnio-pomorskim

Zgodnie z bazą Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju - <https://www.ppp.gov.pl/baza-zawartych-umow-ppp/> na dzień szkolenia zidentyfikowano następujące projekty:

- Budowa w mieście Wałcz: a). nowej drogi w rejonie os. Piastowskiego, b). Przebudowie i rozbudowie ul. Sienkiewicza, c). budowie drogi ul. Bracka, wraz z budową infrastruktury technicznej w formule partnerstwa publiczno – prywatnego.
- Wybór partnera prywatnego do realizacji usługi utrzymania dróg lokalnych ulic Dziwnowska, B. Chrobrego, Mieszka I wraz z ich przebudową. (Kamień Pomorski).
- Wybór Partnera Prywatnego do realizacji usługi utrzymania ulic gminnych: M. Kopernika, J. Kilińskiego, ul. Mieszka w Kamieniu Pomorskim wraz z ich przebudową.
- Świadczenie na części terenu Gminy Osina usług z zakresu zbiorowego odprowadzania ścieków z wykorzystaniem majątku kanalizacyjnego Gminy Osina, wykonanego ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego, obejmującego miejscowości Węgorza, Redostowo z przesylem do miejscowości Kikorze.
- Świadczenie usług polegających na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo Sportową w Szczecinie.

9

Planowane projekty PPP



DZIĘKUJEMY

Ewa Lefik - Babiasz

502-761-822

ewalefik@interia.pl

Paweł Kuźma

603-044-033

pawel.kuzma@oirpwarszawa.pl