



Związek  
Rzemiosła  
Polskiego

# PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE

**Autor Jarosław Stankiewicz**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**Partnerstwo Szansą  
Rozwoju MŚP**

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



## PPP - Definicja opisowa

PPP - partnerstwo sektora publicznego i prywatnego mające na celu realizację przedsięwzięć lub świadczenie usług, tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny (B. Korbus, M. Strawiński, Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych, Wydanie 2, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2009, s. 58–59.)

# Elementy współpracy na gruncie PPP

- współpraca sektora publicznego z sektorem prywatnym;
- umowny charakter (w ramach stosunku cywilnoprawnego);
- charakter celowy: realizacja przedsięwzięć (budowa infrastruktury, dostarczanie usług) tradycyjnie wykonywanych przez stronę publiczną;
- optymalny podział zadań;
- podział ryzyk;
- obustronna korzyść.

# Korzyści związane z realizacją partnerstwa publiczno prywatnego

## Finansowanie przedsięwzięcia przez partnera prywatnego

- przewyciężenie trudności finansowych sektora publicznego;
- zagrożenie pozabilansowego zadłużenia władz państwowych;
- rozporządzenie ministra finansów z 23 grudnia 2010 r. – w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu Skarbu Państwa;
- decyzja EUROSTAT nr 18/2004 z 11 lutego 2004, STAT/04/18.

## Inne korzyści

- „dodatkowość PPP”;
- korzyści skali;
- rozłożenie nakładów i remontów na cały okres realizowanego projektu;
- lepsza alokacja ryzyka;
- przeniesienie odpowiedzialności za świadczenie usług publicznych;
- umiejętności partnera prywatnego.

# Umiejętności partnera prywatnego

- prawidłowy wybór projektu;
- doświadczenie w zarządzaniu;
- większa skuteczność;
- Innowacyjność;
- generowanie przychodu;
- kapitał narażony na ryzyko;
- badanie due diligence przez osobę trzecią.

# Zagrożenia związane z PPP

- zagrożenia dla prawidłowości procesu świadczenia usług objętych partnerstwem;
- utrata kontroli nad procesem świadczenia usług;
- zagrożenia dla prawidłowego funkcjonowania administracji publicznej;
- nadmierny wzrost opłat ponoszonych przez usługobiorców;
- niższa jakość usług świadczonych w ramach PPP;
- brak konkurencji;
- niedozwolona współpraca stron;
- zawirowania polityczne.



# PPP w Europie

- cesarstwo rzymskie – umowa zawierana z wykonawcą w drodze przetargu na budowę utrzymanie i prowadzenie budynków pocztowych;
- Francja - 1438 r. – Luis de Bernam otrzymuje koncesję rzeczną na pobieranie opłaty za towary przewożone po Renie;
- Francja – 1792 – braciom Perrier zostaje przyznana koncesja na dystrybucję wody na terenie Paryża;
- koncesja robót publicznych – umowa, w której jedna lub kilka osób zobowiązuje się względem administracji państwowej do tego, że wytworzy w interesie publicznym na własny koszt i własne ryzyko określone w niej urządzenia w zamian za umówione świadczenie wzajemne w postaci uprawnień do pobierania.

# PPP w Polsce

- XIX w. – rozwój w zakresie koncesji (m.in. budowa magistrali kolejowych);
- koniec XIX w. – nacjonalizacja;
- 1918 r. – 1939 r. - ustawie z dnia 14.10.1921 roku o udzielaniu koncesji na koleje żelazne prywatne;
- PRL – realizacja inwestycji infrastrukturalnych wyłącznie ze środków publicznych;
- III RP – rozwój form partnerstwa.

## PPP w Polsce

- ustawa z dnia 27 października 1994 roku o autostradach płatnych i Krajowym Funduszu Drogowym. (Dz. U.z 1994 r. Nr 127, poz. 627 z późn. zm.);
- umowa koncesji budowlanej na budowę i eksploatację wielostanowiskowego parkingu podziemnego w Krakowie;
- ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno- prywatnym (Dz. U., Nr 169, poz. 1420 z późn. zm.).

# Źródła prawa w Polsce w zakresie koncesji i PPP

- ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno- prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100, z 2010 r. Nr 106, poz. 675);
- ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101, Nr 157 poz. 1241, z 2010 r. Nr 106, poz. 675).

# Źródła prawa UE w zakresie koncesji i PPP

- Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego, Komisja Europejska, Bruksela 2003, (EC (2003));
- Zielona Księga w sprawie partnerstw publiczno-prywatnych i prawa wspólnotowego w zakresie zamówień publicznych i koncesji, COM (2004) 327, Bruksela 2004;
- Komunikat wyjaśniający Komisji w sprawie stosowania prawa wspólnotowego dotyczącego zamówień publicznych i koncesji w odniesieniu do zinstytucjonalizowanego PPP (ZPPP), (Dz. Urz. UE C 91 z 12.4.2008, str. 4);
- Komunikat z 24 kwietnia 2000 r., dotyczący zasad stosowania koncesji na gruncie prawa unijnego (Dz. Urz. UE C 121/02 27.4.2000, str. 14–21).

# Źródła prawa UE w zakresie koncesji i PPP – c.d.

- Dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (Dz. Urz. UE L 134 z 30.4.2004, str. 1; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne rozdz. 06, t. 7);
- Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31.3.2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. Urz. UE L 134 z 30.4.2004, str. 114; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne rozdz. 06, t. 7).

# PRZEDMIOT

## PARTNERSTWA PUBLICZNO - PRYWATNEGO

# Przedmiot partnerstwa publiczno prywatnego

- art. 1 ust. 2 PartPublPrywU – przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym;
- art. 7 ust. 1 PartPublPrywU wskazując, że przez umowę o partnerstwie publiczno - prywatnym 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, a podmiot publiczny zobowiązuje się do współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego.



# Elementy przedmiotu partnerstwa

- przedsięwzięcie (wspólna jego realizacja);
- podział zadań;
- podział ryzyk.

# Przedsięwzięcie

- budowa lub remont obiektu budowlanego;
- świadczenie usług;
- wykonanie dzieła (w szczególności wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność);
- inne świadczenie – połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym.

# MODELE

## PARTNERSTWA PUBLICZNO - PRYWATNEGO

# BOT (Build-Operate-Transfer)

*buduj, eksploatuj, przekaz*

- inwestycja - finansowana przez stronę publiczną, (właściciel powstałej infrastruktury);
- przeniesienie ryzyka związanego z eksploatacją, budową i pracami projektowymi.

# DBFO (Design-Build-Finance-Operate)

*projektuj, buduj, finansuj i eksploatuj*

- sektor prywatny - kapitału inwestycyjnego na cele publiczne;
- sektor prywatny - ryzyka związane z projektowaniem, budową, finansowaniem i eksploatacją infrastruktury;
- skupienie odpowiedzialności za realizację przedsięwzięcia na partnerze prywatnym.

# BOO (Build-Own-Operate)

*buduj, posiadaj i eksploatuj*

- sektor prywatny - zaprojektowanie inwestycji;
- partner prywatny - techniczna realizacja inwestycji i zapewne finansowania;
- BOO - początkowo własność prywatna. Po wygaśnięciu współpracy składniki majątkowe przechodzą na rzecz sektora publicznego;
- sektor prywatny - operatorem (odpowiedzialny za świadczenie usług);
- partner prywatny - nakłady, utrzymanie i konserwacja należą do obowiązków partnera prywatnego;
- sektor prywatny - marketing świadczonych usług.

# BTL (Build-Transfer-Lease)

*buduj, przekaz, dzierżaw*

- partner prywatny - zaprojektowanie inwestycji, techniczna realizacja inwestycji, zapewnienie finansowania;
- składniki majątkowe od początku do końca inwestycji znajdują się w rękach sektora publicznego;
- operator – podmiot publiczny lub partner prywatny.

# BTL (Build-Transfer-Lease)

*buduj, przekaz, dzierżaw - c.d.*

- Utrzymanie i konserwacja - nakłady bezpośrednio lub w większej mierze na partnerze prywatnym;
- Marketing – aktywne działania zarówno sektora publicznego oraz partnera prywatnego.



# Umowy o świadczenie usług

- umowy tego typu sprawdzają się przy ustanawianiu współpracy, której głównym przedmiotem jest usprawnienie procesu świadczenia usług;
- usługi sektora prywatnego mogą polegać na wykonaniu prac instalacyjnych, konserwacji i odczycie urządzeń pomiarowych, często połączone z pobieraniem opłat (np. gospodarka wodnej);
- partnerzy prywatni - najczęściej wyłaniani na podstawie konkursu ofert;
- okres współpracy – do 3 lat.

## Umowy o świadczenie usług – c.d.

- współpraca tego rodzaju pozwala władzom na szybkie skorzystanie z wiedzy i doświadczenia sektora prywatnego;
- odpowiedzialność za całościowe zarządzanie przedsięwzięciem oraz wszelkiego rodzaju inwestycje spoczywa na stronie publicznej.

# Kontrakty o zarządzanie (i obsługę infrastruktury)

## *Operation and Management Contracts*

- partner prywatny - zarządzanie całością przedsięwzięcia, przejęcie kontroli procesu świadczenia usług, w tym również eksploatacji i obsługi wykorzystywanej infrastruktury;
- umowy o zarządzanie zawierane są na krótkie okresy czasu, mogą być przedłużane o okresy kolejne;
- partner prywatny - wynagrodzenie stałe lub system płatności premiujących jego zaangażowanie.

# Modele współpracy – Koncesja (Rodzaje umów)

- umowa koncesji na wybudowanie i eksploataowanie obiektu budowlanego (BOT);
- umowa koncesji na zaprojektowanie, budowę i eksploatację obiektu budowlanego (DBFO);
- umowa koncesji na przebudowę lub modernizację obiektu budowlanego i jego eksploatację po oddaniu go do użytku (DOT – develop-operate-transfer).

# Modele współpracy – Koncesja (Rodzaje umów) – c.d.

- umowa koncesji na modernizację instalacji wewnętrznej obiektu budowlanego i jej eksploatację po oddaniu jej do użytku;
- umowa koncesji na wykonanie lub modernizację i eksploatację istniejącej sieci zewnętrznego uzbrojenia terenu;
- umowa koncesji na wykonanie budowli będącej elementami układu drogowego, tramwajowego lub kolejowego.

# Inne modele PPP

- MOT – Modernize - Operate – Transfer (*modernizuj, eksploatuj, przekaz*);
- BT – Build - Transfer (*buduj, przekaz*);
- BTO – Build - Transfer – Operate (*buduj, przekaz, eksploatuj*);
- ROO – Renew – Own – Operate (*odnawiaj, bądź właścicielem, eksploatuj*);
- MOO – Modernize – Own – Operate (*modernizuj, bądź właścicielem, eksploatuj*);
- BBO – Buy - Build – Own (*kupuj, buduj, eksploatuj*);
- LDO – Lease – Develop – Operate (*dzierżaw - rozwijaj – eksploatuj*).

**IDENTYFIKACJA I PODZIAŁ RYZYK  
ZWIĄZANYCH Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW  
W FORMIE PARTNERSTWA  
- FAZA ANALITYCZNA PPP**

# Wstępna analiza projektu

- identyfikacja potrzeb i możliwości ich realizacji;
- wybór zespołu wdrożeniowego, zespołu profesjonalnych doradców;
- wybór modelu finansowania;
- wybór modelu realizacji przedsięwzięcia.



# Właściwa analiza projektu

- analiza techniczna;
- analiza prawna;
- analiza finansowa;
- analiza ryzyk.

# Analiza ryzyk

- identyfikacja rodzajów ryzyk związanych z przedsięwzięciem;
- ocena prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyk w planowanym wariacie realizacji inwestycji;
- założenia dotyczące rozkładu ryzyk pomiędzy strony umowy PPP;
- analiza kosztów i sposobów minimalizacji poszczególnych kategorii ryzyka;
- wpływ zidentyfikowanych ryzyk na poziom długu publicznego.

# Rodzaje ryzyk

- ryzyko związane z przygotowaniem przedsięwzięcia;
- ryzyko budowy;
- ryzyko dostępności;
- ryzyko popytu;
- ryzyko związane z dostępnością nakładów (ryzyko rynkowe);
- ryzyko polityczne;
- ryzyko legislacyjne;
- ryzyko makroekonomiczne.

# Rodzaje ryzyk – c.d.

- ryzyko regulacyjne;
- ryzyko przychodów przedsięwzięcia;
- ryzyko siły wyższej;
- ryzyko związane z rozstrzygnięciem sporów;
- ryzyko związane ze stanem środowiska naturalnego;
- ryzyko związane z lokalizacją przedsięwzięcia;
- ryzyko związane z przekazaniem składników majątkowych.

# Korzyści związane z prawidłowym rozkładem ryzyk między strony umowy PPP

- zmniejszenie kosztów projektu w długim okresie poprzez przeniesienie ryzyka na stronę,
- która w najlepszy sposób sobie z nim poradzi,
- dostarczenie zachęt dla wykonawcy, aby dostarczył projekty na czas, zgodnie z wymaganymi normami i w ramach budżetu,
- poprawa jakości usług oraz zwiększenie dochodu poprzez bardziej efektywne działanie,
- zapewnienie bardziej spójnego i przewidywalnego profilu wydatków.

# WKŁAD WŁASNY PARTNERA - PUBLICZNEGO

# Definicja wkładu własnego

- art. 2 pkt 5 PPP. Wkład własny podmiotu publicznego - świadczenie, polegające głównie na poniesieniu części wydatków na realizację przedsięwzięcia, w tym sfinansowaniu dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego w ramach przedsięwzięcia lub wniesieniu składnika majątkowego.

# Rodzaje wkładu własnego

- Dopłaty (zapłata sumy pieniężnej);
- Wniesienie składnika majątkowego;
- Ochrona składnika majątkowego.



# Rozliczenie składników majątkowych

- zasady zwrotu składnika majątkowego;
- przedawnienie roszczeń;
- prawo pierwokupu nieruchomości – wkładu własnego.

# WYNAGRODZENIE PARTNERA PRYWATNEGO



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**Partnerstwo Szansą  
Rozwoju MŚP**

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOLECZNY



# Wynagrodzenie partnera prywatnego

- znaczenie umowy PPP;
- prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa;
- zapłata sumy pieniężnej;
- mieszane formy wynagrodzenia.

# Wynagrodzenie partnera prywatnego na gruncie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi

- prawo do eksploatacji przedsięwzięcia;
- prawo do wykonywania usług;
- płatności partnera publicznego (koncesjodawcy);
- dopuszczalny poziom płatności.

# SPÓŁKA O KAPITALE MIESZANYM W RAMACH PARTNERSTWA PUBLICZNO - PRYWATNEGO

# Spółka celowa

- rodzaje spółek wykorzystywanych w projektach PPP;
- zachęta do realizacji projektów PPP przy wykorzystywaniu spółki celowej;
- udziałowcy spółki;
- celowy charakter spółki;
- wyjątek od zakazu obejmowania akcji i udziałów w spółce przez jednostki sektora finansów publicznych (art. 49 ustawy o finansach publicznych);
- prawo pierwokupu akcji lub udziałów.

# ZADANIA REALIZOWANE W FORMIE PARTNERSTWA PUBLICZNO – PRYWATNEGO

# Infrastruktura transportowa

- infrastruktura drogowa (drogi i autostrady);
- mosty, tunele, wiadukty;
- lotniska;
- porty;
- kolej;
- transport miejski.



# Eksploatacja

- usługi podstawowe – operacyjne wykorzystywanie infrastruktury i sprzętu;
- usługi wspierające – nakierowane na poprawę warunków podróży dla użytkowników infrastruktury w tym podniesienie komfortu i jakości świadczonych usług (poczekalnie, parkingi, stacje benzynowe, restauracje).

# Alokacja ryzyka

- projektowanie, budowa, eksploatacja, i finansowanie projektu – partner prywatny;
- odpłatność za korzystanie z infrastruktury na rzecz partnera prywatnego;
- mechanizmy płatności:
  - ✓ bezpośrednie opłaty za użytkowanie (rzeczywisty pobór opłat),
  - ✓ pośrednie opłaty za użytkowanie,
  - ✓ opłaty za dostępność.

# Polskie doświadczenia

- Autostrada Wielkopolska S.A. – koncesja na odcinki autostrady A2 (1997);
- Stalexport Autostrada Dolnośląska S.A. – koncesja na odcinek A4 (1997);
- Gdańsk Transport Company GTC S.A. (Skanska, Laing Road, NDI) – odcinki A1 (1997);
- wprowadzenie winiet dla samochodów powyżej 3,5 tony.

# Opieka zdrowotna

Obszary zastosowania:

- budowa i utrzymanie szpitali, przychodni i innych placówek,
- usługi nie kliniczne – żywienie, sprzętanie, pranie,
- usługi quasi-kliniczne,
- usługi kliniczne.

# Budowa lub modernizacja szpitali

- partner prywatny zapewnia i otrzymuje wynagrodzenie za dostępność placówek, przyjmując odpowiedzialność za wszystkie usługi nie kliniczne;
- wynagrodzenie nie zależy od ilości pacjentów lub wykonanych zabiegów medycznych;
- partner publiczny wykonuje, świadczy usługi i akceptuje zapotrzebowanie na usługi;
- m.in. Wielka Brytania, Kanada, Australia, Hiszpania.

## Inne przykłady

- ośrodki podstawowej opieki medycznej;
- placówki stałego pobytu;
- inwestycje związane z nowymi technologiami;
- usługi pomocnicze i quasi-pomocnicze;
- usługi kliniczne.

# Sektor wodno – kanalizacyjny

# Przyczyny wykorzystywania PPP w sektorze wodnokanalizacyjnym

- brak wystarczających środków na inwestycje;
- trudności w generowaniu zysków przez przedsiębiorstwa wod-kan;
- brak know – how w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami.



# Wykorzystywane modele PPP

- kontraktacja usług;
- umowy operatorskie (kontrakty menadżerskie, umowy o eksploatację i zarządzanie, umowy dzierżawy);
- umowy koncesji (BOT, DBFO, BOO, BOOT).

# Polskie doświadczenia

- Saur Neptun Gdańsk (SNG) S.A.
- kontrakt o eksploatację i zarządzanie
- Miasto Gdańsk
- Gdańska Infrastruktura Wodociągowo – Kanalizacyjna (GIWK)

# Gospodarowanie odpadami komunalnymi

- powszechne zaangażowanie sektora prywatnego;
- formy współpracy:
  - ✓ umowa o świadczenie usług, kontraktowanie usług (najpopularniejsza forma),
  - ✓ umowy operatorskie (eksploatacja i zarządzanie),
  - ✓ umowy koncesji.

# Polskie doświadczenia

- kontrakty na usługi wywozowe;
- kontrakty na sortowanie i recykling odpadów.

# Infrastruktura sportowo - rekreacyjna

- modele PPP wykorzystywane w projektach sportowo – rekreacyjnych:
  - ✓ BOT, DBFO (!!!!), BOO,
  - ✓ umowy zawierane na 20 – 30 lat.

# Wynagrodzenie partnera prywatnego

- opłaty od drużyn wykorzystujących stadion lub inny obiekt;
- przychody z imprez sportowych;
- przychody z koncertów i innych wydarzeń kulturalnych;
- przychody z najmu powierzchni komercyjnych (sklepy, restauracje i inne);
- ograniczone wsparcie podmiotu publicznego.

# Udział podmiotu publicznego w finansowaniu przedsięwzięcia

- oddanie nieruchomości na preferencyjnych warunkach;
- przyznanie stronie prywatnej prawa do eksploatacji infrastruktury około stadionowej (parkingi, inne obiekty komercyjne);
- budowa infrastruktury wspierającej (przyłącza, drogi dojazdowe).

# PPP w więziennictwie

- budowa i utrzymanie budynków zakładów penitencjarnych;
- usługi pozapenitencjarne np. catering, transport, pralnie, monitoring;
- usługi penitencjarne miękkie np. edukacja, opieka medyczna, leczenie uzależnień;
- usługi stricte penitencjarne np. dozór, resocjalizacja.



# REGULACJE DOTYCZĄCE WYBORU PARTNERA PRYWATNEGO

## Tryb wyboru

- tryb określony w art. 4 ust. 1 ustawy PPP;
- „Jeżeli wynagrodzeniem partnera prywatnego jest prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego, albo przede wszystkim to prawo wraz z zapłatą sumy pieniężnej, do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, w zakresie nieuregulowanym w niniejszej ustawie”.

## Tryb wyboru – c.d.

- tryb określony w art. 4 ust. 2 ustawy PPP;
- „W przypadkach innych niż określone w ust. 1, do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych, w zakresie nieregulowanym w niniejszej ustawie”.

# Tryb wyboru – c.d.

- art. 4 ust. 3 ustawy o PPP
- „W przypadkach, w których nie ma zastosowania ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi ani ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych, 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 niniejszej ustawy, a w przypadku wniesienia przez partnera publicznego wkładu własnego będącego nieruchomością, także przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami”.

# Wybór partnera prywatnego w oparciu o PZP



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**Partnerstwo Szansą  
Rozwoju MŚP**

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOLECZNY



# Kryteria oceny oferty

- Art. 6. 1. Ustawy PPP - Najkorzystniejszą jest oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia;
- Podstawowe kryteria (obligatoryjne), określone w art. 6 ust. 2 ustawy PPP:
  - ✓ podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
  - ✓ terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane.

# Kryteria oceny oferty – c.d.

- inne kryteria (fakultatywne), określone w art. 6 ust. 2 ustawy PPP:
  - ✓ podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
  - ✓ stosunek wkładu własnego podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego,
  - ✓ efektywność realizacji przedsięwzięcia, w tym efektywność wykorzystania składników majątkowych,
  - ✓ kryteria odnoszące się bezpośrednio do przedmiotu przedsięwzięcia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, poziom oferowanych technologii, koszt utrzymania, serwis .

# Ogłoszenie o zamówieniu

- Art. 5. Ustawy o PPP - Podmiot publiczny, po zamieszczeniu ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych albo opublikowaniu ogłoszenia w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, o których mowa w ustawach wymienionych w art. 4, dodatkowo zamieszcza w Biuletynie Informacji Publicznej informację o planowanym partnerstwie publiczno-prywatnym.



# Zmiany umowy PPP

- Art. 13. 1. Ustawy PPP - Zakazuje się istotnych zmian postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru partnera prywatnego, chyba że podmiot publiczny przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o partnerstwie lub w dokumentacji postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego oraz określił warunki takiej zmiany.

# 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;
- partner publiczny prowadzi dialog do momentu, gdy jest w stanie określić, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez partnerów prywatnym, jeżeli jest to konieczne, rozwiązanie lub rozwiązania najbardziej spełniające jego potrzeby.

# Dialog konkurencyjny

- przesłanki zastosowania dialogu konkurencyjnego (łącznie):
  - ✓ nie jest możliwe udzielenie zamówienia w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego, ponieważ ze względu na szczególnie złożony charakter zamówienia nie można opisać przedmiotu zamówienia lub obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia;
  - ✓ cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.

# Wybór partnera prywatnego w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi

## Etapy postępowania:

- przygotowanie postępowania;
- publikacja ogłoszenia o koncesji;
- złożenie wniosków o zawarcie umowy;
- Negocjacje;
- opis warunków koncesji;
- złożenie ofert;
- wybór oferty;
- zawarcie umowy.

# Zasady prowadzenia postępowania

- równość uczestników;
- niedyskryminowania uczestników;
- przejrzystości postępowania;
- uczciwa konkurencja.

# Opis przedmiotu koncesji

- dokonywany po negocjacjach z uczestnikami postępowania;
- rola koncesjodawcy;
- OWK – roboty budowlane;
- OWK – usługi;
- OWK – etap eksploatacji.

# Szacunkowa wartość koncesji

- ustalona przez koncesjodawcę z należytą starannością, kwota niezawierająca podatku od towarów i usług, która uwzględnia szacunkowy koszt robót budowlanych oraz szacunkową całkowitą wartość dostaw niezbędnych do ich wykonania oddanych przez koncesjodawcę do dyspozycji koncesjonariusza, bez względu na planowany sposób zapłaty wynagrodzenia koncesjonariusza.



# Ogłoszenie o koncesji

- publikacja ogłoszenia;
- treść ogłoszenia:
  - ✓ określenie przedmiotu koncesji,
  - ✓ opis potrzeb i wymagań koncesjodawcy lub informacja o sposobie uzyskania tego opisu,
  - ✓ termin wykonania przedmiotu koncesji,
  - ✓ warunki udziału oraz opis sposobu dokonania oceny spełnienia warunków udziału w postępowaniu,
  - ✓ kryteria oceny ofert jakimi koncesjodawca będzie się kierował przy wyborze oferty najkorzystniejszej oraz o ile to możliwe ich znaczenie,
  - ✓ warunki uznania oferty za nieopowiadającą wymaganiom koncesjodawcy skutkujące niedopuszczeniem do oceny i porównania.

# Wniosek o zawarcie umowy koncesji:

## terminy do złożenia wniosku:

- ✓ 45 dni od dnia przesłania ogłoszenia, jeżeli wartość przedmiotu koncesji jest równa lub przekracza równowartość kwoty określonej w rozporządzeniu,
- ✓ 21 dni – od dnia zamieszczenia ogłoszenia, jeżeli wartość przedmiotu koncesji jest mniejsza od kwoty określonej w rozporządzeniu,
- ✓ 14 dni – od dnia zamieszczenia ogłoszenia, jeżeli wartość przedmiotu koncesji jest mniejsza od kwoty określonej w rozporządzeniu i zachodzi konieczność pilnego zawarcia umowy koncesji.

# Treść wniosku

- oświadczenie o zgłoszeniu udziału uczestnictwa w postępowaniu;
- oświadczenia o spełnianiu opisanych w ogłoszeniu warunków udziału w postępowaniu:
  - ✓ zdolności ekonomicznej i finansowej,
  - ✓ posiadania niezbędnej wiedzy i doświadczenia,
  - ✓ dysponowania potencjałem technicznym,
  - ✓ dysponowania osobami zdolnymi do wykonania przedmiotu koncesji,
  - ✓ uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli ustawy nakładają,
  - ✓ niekaralności,
- brak mechanizmów kontroli prawdziwości złożonych oświadczeń.

# Zaproszenie do negocjacji

- prawidłowość wniosku - zaproszenie do negocjacji;
- wadliwość wniosku.

# Negocjacje

- opis potrzeb i wymagań koncesjodawcy;
- brak limitu czasowego;
- Protokoły.

# Złożenie ofert

- oferty odpowiadające OWK;
- OWK – wpływ na kształt przyszłej umowy;
- termin złożenia oferty;
- OWK:
  - ✓ nazwę (firmę) i adres koncesjodawcy,
  - ✓ opis przedmiotu koncesji,
  - ✓ wskazanie miejsca i terminu składania ofert,
  - ✓ termin związania ofertą,
  - ✓ termin wykonania przedmiotu koncesji, o ile jest to podyktowane specyfiką koncesji.

# Złożenie ofert – c.d.

## OWK – c.d.:

- ✓ określenie opłat za korzystanie z przedmiotu koncesji przez koncesjonariusza lub podmioty trzecie lub sposób ich ustalania, o ile jest to podyktowane specyfiką koncesji,
- ✓ warunki udziału oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu,
- ✓ informację o dokumentach składanych przez zainteresowany podmiot, którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą, w celu potwierdzenia spełniania warunków udziału,
- ✓ informację na temat wadium, o ile obowiązek jego wniesienia był przewidziany w ogłoszeniu o koncesji.

# Złożenie ofert – c.d.

- OWK – c.d.:
  - ✓ kryteria oceny ofert i ich znaczenie,
  - ✓ warunki uznania oferty za niespełniającą wymagań koncesjodawcy, skutkujące niedopuszczeniem oferty do oceny i porównania,
  - ✓ okoliczności uzasadniające odwołanie postępowania,
  - ✓ pouczenie o prawie do wniesienia skargi na czynności podejmowane przez koncesjodawcę w trakcie postępowania.



# Wybór najkorzystniejszej oferty

- Art. 17. 1. Koncesjodawca wybiera ofertę najkorzystniejszą spośród ofert spełniających wymagania określone w opisie warunków koncesji, na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w tym opisie.

# Bibliografia

- B. Korbus, M. Strawiński, *Partnerstwo publiczno- prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, Wydanie 2, LexisNexis, Warszawa 2009.
- A. Panasiuk, *Koncesja na roboty budowlane lub usługi. Partnerstwo publiczno- prywatne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- E. Yescombe, *Partnerstwo publiczno- prywatne. Zasady wdrażania i finansowania*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- *Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno- prywatnego*, Komisja Europejska, Bruksela 2003.
- *Zielona Księga w sprawie partnerstw publiczno- prywatnych i prawa wspólnotowego w zakresie zamówień publicznych i koncesji*, COM (2004) 327, Bruksela 2004.
- A. Panusiuk, *Partnerstwo publiczno- prywatne . Poradnik*. UZP, Warszawa 2010.
- Jakub Maciej Gacoń –lextra SA - prawne aspekty partnerstwa publiczno prywatnego (prezentacja)

**DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ**



Jarosław Stankiewicz

[trener@stankiewicz-szkolenia.pl](mailto:trener@stankiewicz-szkolenia.pl)

[www.stankiewicz-szkolenia.pl](http://www.stankiewicz-szkolenia.pl)