

Kongres Turystyki Polskiej w Świdnicy



Organizatorzy:



Patron medialny: Patronat Honorowy



Ministerstwo
Sportu i Turystyki

Komitet Honorowy



REGION DOLNY ŚLĄSK
WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO



Partner medialny:



Partnerzy:



Partner branżowy:

Część I

Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

Część II

Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Podsumowanie – dyskusja



rynek z tradycjami



Ministerstwo
Sportu i Turystyki

Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

Partnerstwo publiczno-prywatne

Terminem PPP określa się **projekty inwestycyjno-eksploatacyjne realizowane na podstawie umowy** długoterminowej wspólnie – przez władze publiczne i podmioty sektora prywatnego (podmioty rynkowe), których celem jest **stworzenie niezbędnej infrastruktury rzeczowej, finansowej i organizacyjnej, umożliwiającej świadczenie usług publicznych.**

„Raport o PPP w Polsce” Fundacja Centrum PPP, Warszawa 2013 r.

http://www.centrum-ppp.pl/templates/download/rap_PPP_ostateczna_wersja.pdf

Regulacje prawne

Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym

- określa zasady współpracy podmiotu publicznego i partnera prywatnego w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, którego przedmiotem jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym;

Ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi

- reguluje zasady i tryb zawierania umowy koncesji na roboty budowlane lub usługi oraz środki ochrony prawnej;

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych

- określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie

Partnerstwo publiczno-prywatne – definicja w ustawie o PPP

Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest **wspólna realizacja** przedsięwzięcia oparta na **podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym.**

Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym

PPP w turystyce – założenia



Partnerstwo publiczno-prywatne powinno być jednym z **priorytetowych kierunków rozwoju turystyki** w ciągu najbliższych lat.

Partnerstwo publiczno-prywatne może stać się kluczowe jeśli chodzi o rozwój **infrastruktury turystycznej** w poszczególnych regionach.

Program rozwoju turystyki do 2020 roku

Program Rozwoju Turystyki został przyjęty przez Radę Ministrów 18 sierpnia 2015 r.

W Programie zaproponowano, aby Departament Turystyki MSiT pełnił funkcję **Krajowego Centrum PPP w Turystyce**.

Zgodnie z treścią Programu:

- Centrum zapewni informację i szkolenia na temat warunków prawnych, instytucjonalnych, finansowych czy zarządczych dla projektów PPP w sektorze turystyki.
- Przygotuje ponadto przykłady dobrych praktyk i określi kryteria wsparcia tego typu projektów. Odbywać się to będzie poprzez opiniowanie, udostępnianie dobrych praktyk czy wsparcie informacyjne (...)

PPP w turystyce – zadania

Źródło finansowania i rozwoju potencjału turystycznego poszczególnych **jednostek samorządu terytorialnego**.

Istotne jest, aby projekty PPP realizowane w obszarze turystyki służyły realizacji **zadań publicznych i zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa**.

PPP to z jednej strony narzędzie wspomagające rozwój infrastruktury, z drugiej strony – sposób dostarczania obywatelom określonych usług.



PPP w turystyce - liczby

W latach 2009-2014 ogłoszono **342** postępowania w trybie PPP – z czego zawarto **82** umowy. **Oznacza to, że co piąte postępowanie zakończyło się podpisaniem umowy i rozpoczęciem realizacji.**

Na 342 postępowania:

- 77 dotyczyło sportu i rekreacji – 25% postępowań
- **19 dotyczyło turystyki – ok. 5% postępowań**

Na 82 umowy:

- 11 dotyczyło sportu i rekreacji – 13% umów
- **4 dotyczyło turystyki – ok. 5% postępowań**



„Raport na temat rynku PPP i koncesji w Polsce w 2014 r. na tle stanu obowiązującego w latach 2009-2013.” Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015

Przykładowe projekty PPP z obszaru sportu, rekreacji i turystyki

1. Zarządzanie Podziemną Trasą Turystyczną w Kamiennej Górze (Dolnośląskie)
2. Koncesja na roboty budowlane pn. "Kompleks mineralnych basenów w Solcu – Zdroju" (Świętokrzyskie) – projekt hybrydowy (połączenie PPP z wykorzystaniem funduszy UE)
3. Świadczenie usług polegających na utrzymaniu i zarządzaniu infrastrukturą sportowo-rekreacyjną na stoku Dębowca w Bielsku-Białej (Śląskie)
4. Zagospodarowanie terenów dworca PKP w Sopocie oraz sąsiadujących z nimi terenów (Pomorskie)
5. Pasażerska żegluga śródlądowa statkiem bocznokołowym Lubecki (Mazowieckie – Warszawa)

Zarządzanie Podziemną Trasą Turystyczną w Kamiennej Górze

❖ Przedmiotem koncesji jest **świadczenie usługi zarządzania, udostępniania i utrzymania Podziemnej Trasy Turystycznej** (umowa na 15 lat). Wynagrodzenie dla strony prywatnej: wpływy z biletów i płać koncesjodawcy (czyli od miasta). Strona: www.arado.pl

❖ Wkład stron w projekt

Strona prywatna	Strona publiczna
• Nakłady inwestycyjne • Obowiązek zorganizowania 1 wydarzenia (imprezy) rocznie na rzecz miasta. • Utrzymanie PTT wraz z animowaniem usług na rzecz turystów (ekspozycja, doposażenie obiektu).	• Udostępnienie infrastruktury • Płać koncesjodawcy na poziomie nieprzekraczającym dwukrotności minimalnego wynagrodzenia



Thor
fotopolska.eu

F
fotopolska.eu
317564

Zdjęcia: Dolnośląska Grupa Badawcza <http://www.sdgb.eu/?p=175>; Leszek Zdrach, <http://www.panoramio.com/photo/72211977>; Thor http://kamienna_gora.fotopolska.eu/317564,foto.html;

Rodzaje przykładowych projektów PPP w turystyce

1

- Inwestycje w **infrastrukturę turystyczną** (budowa, modernizacja), w tym rewitalizacja **obiektów zabytkowych**

2

- Zarządzanie **trasami i szlakami turystycznymi** (w tym poprawa dostępu do atrakcji turystycznych dla osób niepełnosprawnych)

3

- Rozwój **transportu** turystycznego, w tym portów turystycznych, szlaków kolejowych

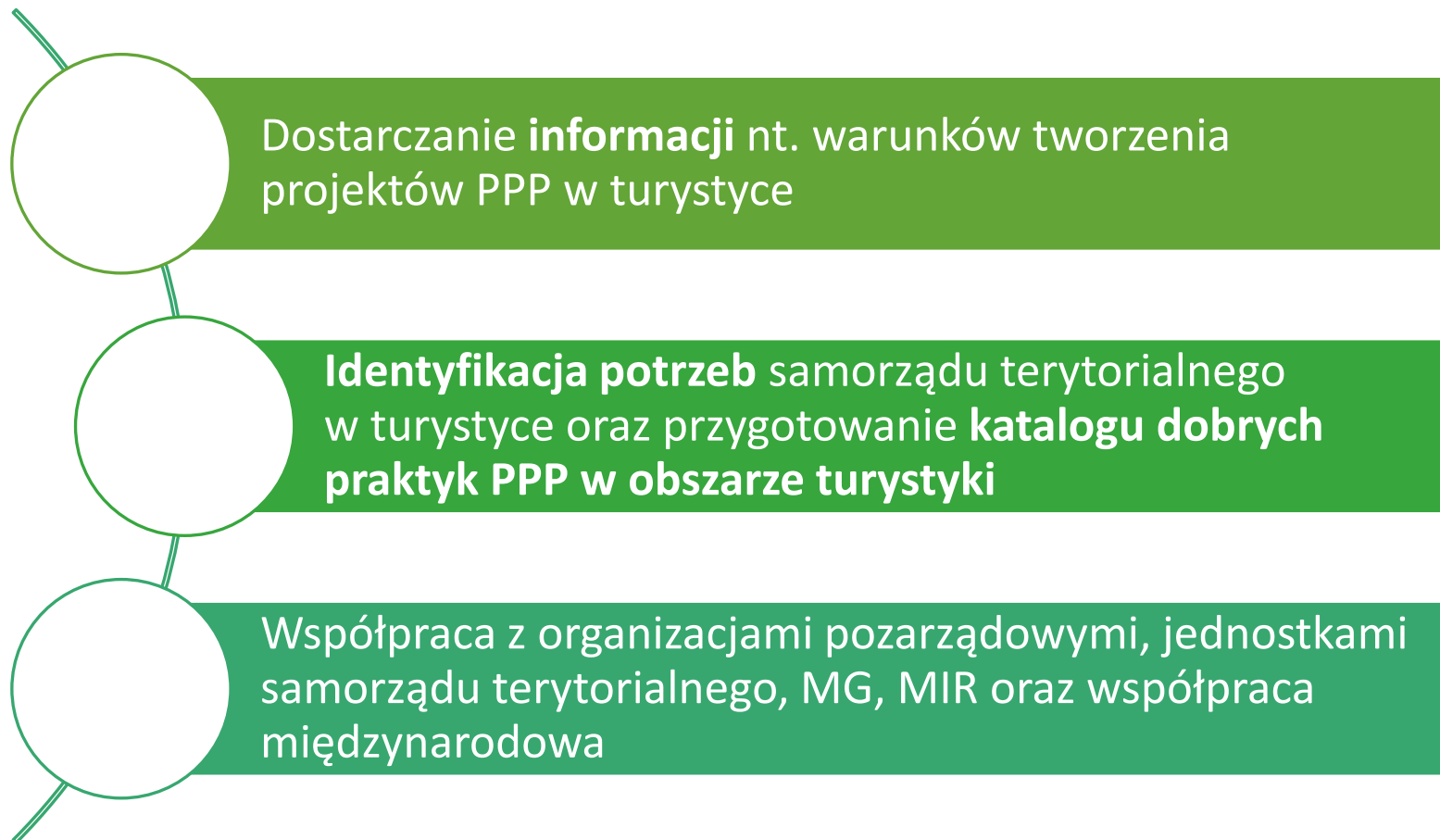
4

- Budowa infrastruktury towarzyszącej **turystyce kwalifikowanej** m.in. punktów wzdłuż szlaków, stworzenie punktów widokowych

5

- Budowa **obiektów sportowo-rekreacyjnych** (parki wodne, kompleksy sportowe)

Działania MSiT w obszarze PPP – perspektywa długofalowa



Działania MSiT w obszarze PPP – perspektywa długofalowa

Działania w roku 2015:

- przygotowanie *Koncepcji rozwoju PPP w turystyce*
- spotkania informacyjne dla branży turystycznej (Warszawa, Bydgoszcz)
- zakładka informacyjna dot. PPP na stronach MSiT

Plany na rok 2016: prace nad „Katalogiem dobrych praktyk w zakresie projektów partnerstwa publiczno-prywatnego w obszarze turystyki”





Ministerstwo
Sportu i Turystyki

Dziękuję za uwagę

Karolina Szuppe

karolina.szuppe@msit.gov.pl

Departament Turystyki

Ministerstwo Sportu i Turystyki

www.msport.gov.pl

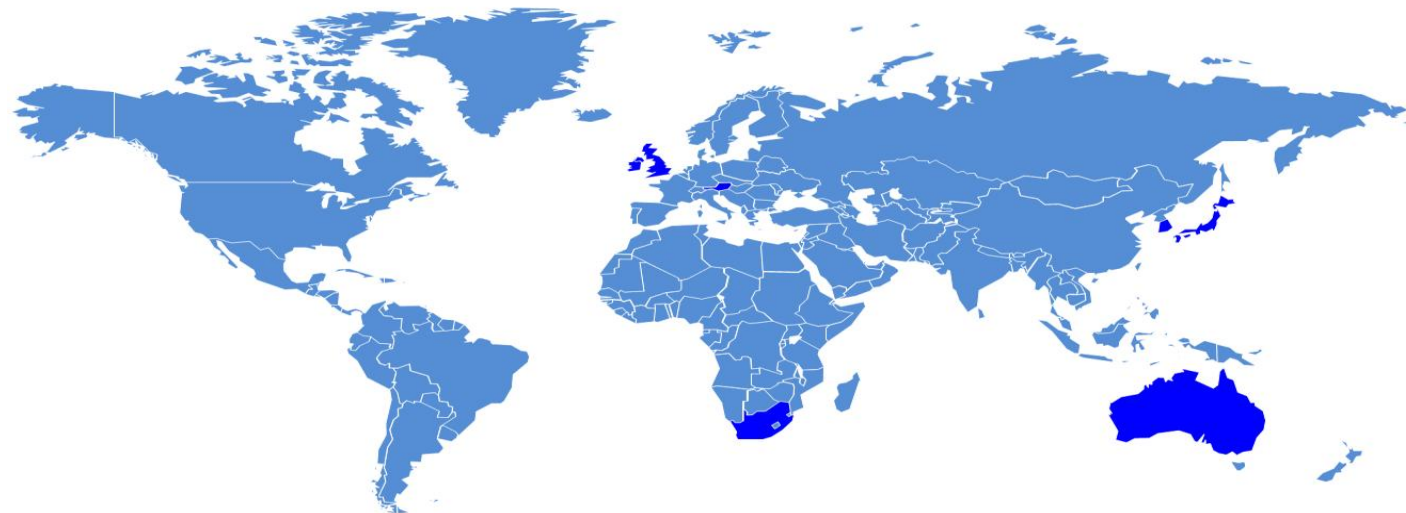
Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

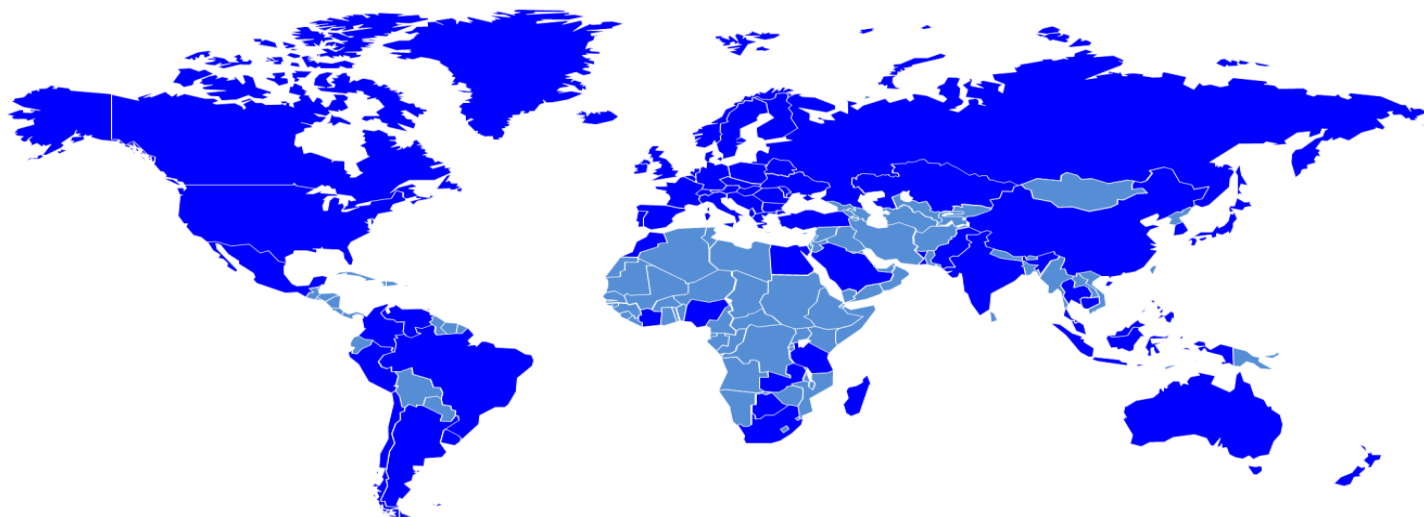
Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

■ PPP 1997



■ PPP 2007



Korzystność, skuteczność i efektywność PPP:

- **Strona publiczna uzyskuje dostęp do prywatnego kapitału** – co w warunkach ogromnych potrzeb infrastrukturalnych oraz ograniczonych zasobów własnych*, umożliwia przyspieszenie nakładów na rozwój infrastruktury,
- **Możliwość podziału ryzyk w projekcie PPP i tym samym realizacja przedsięwzięcia bez obciążania długu i deficytu publicznego****,
- **PPP jest tańsze niż tradycyjna forma realizacji inwestycji** – PPP pozwala osiągnąć oszczędności rzędu **15-17%***** w porównaniu z tradycyjnym modelem realizacji inwestycji,
- **Projekty PPP są realizowane szybciej i sprawniej niż w metodzie tradycyjnej**, w której jedynie 30% inwestycji zostaje ukończonych zgodnie z ustanowionym harmonogramem, a 27% zgodnie z zaplanowanym budżetem****,
- **Jakość usług dostarczanych przez partnera prywatnego jest wyższa**, co wynika ze zwiększonego dostępu podmiotów prywatnych do innowacyjnej wiedzy, efektów skali i doświadczeń zdobytych we wcześniejszej działalności operacyjnej o podobnym profilu,
- **Możliwość podziału ryzyk między partnera publicznego i prywatnego** – każdy z partnerów odpowiada za ryzyka, z którymi sobie lepiej (taniej, wydajniej, szybciej) radzi.

* Budżety publiczne zbliżają się do ustawowego progu 60% zadłużenia, a zgodnie z art. 158 ust. 5 pkt. 1 ustawy o finansach publicznych – „ (...) łączna kwota długu Skarbu Państwa nie może przekroczyć 60% wartości rocznego produktu krajowego brutto w danym roku budżetowym.”

** Zgodnie z decyzją Eurostatu Nr 18/2004 z 11 lutego 2004 r.: Jeśli partner prywatny ponosi ryzyko związane z budową oraz jedno z dwóch – ryzyko dostępności albo popytu, wówczas przedsięwzięcie nie będzie skutkowało powiększeniem długu i deficytu publicznego

*** Value for Money Drivers in the Private Finance Initiative

**** Meeting the Investment Challenge

Porównanie PPP z tradycyjnymi zamówieniami – budżety i terminy realizacji

Porównanie PPP z tradycyjnymi zamówieniami publicznymi w Wielkiej Brytanii

Źródło	Okres porównawczy	Proporcja przekroczenia budżetu projektu (%)		Proporcja przekroczenia terminu projektu (%)	
		PPP	Zam. publiczne	PPP	Zam. publiczne
National Audit Office, 2003	Podpisanie do końca kontraktu	22%	73%	24%	70%
National Audit Office, 2007	Podpisanie do końca kontraktu	35%	46%	31%	37%

Porównanie PPP z tradycyjnymi zamówieniami publicznymi w Australii

Źródło	Okres porównawczy	Średnie przekroczenie budżetu (% pierwotnie szacowanych kosztów)		Średnie opóźnienia (% pierwotnie szacowanego czasu)	
		PPP	Zam. publiczne	PPP	Zam. publiczne
Infrastructure Partnerships Australia, 2007	Od akceptacji do końca kontraktu	12%	35%	13%	26%
	Podpisanie do końca kontraktu	1%	15%	-3%	24%
Duffield review of PPP performance, 2008	Ogłoszenie do końca kontraktu	24%	52%	17%	15%
	Od zaakceptowania budżetu do końca kontraktu	8%	20%	12%	18%
	Podpisanie do końca kontraktu	4%	18%	1,40%	26%

Ścieżka dojścia - zarys

1. **Identyfikacja przez podmiot publiczny potrzeb i możliwości ich zaspokojenia poprzez realizację przedsięwzięcia PPP w danym sektorze.**
2. Wybór doradcy.
3. **Przeprowadzenie analiz w celu wybrania najlepszej możliwej formy realizacji projektu.**
4. Jeżeli analizy ekonomiczne (punkt 3.e) oraz analizy prawne (punkt 3.f) wskażą PPP, jako najlepszą formę realizacji projektu – następuje wybór partnera prywatnego
5. Wybór partnera prywatnego (szacowany czas zależy od procedury).
6. Zamknięcie finansowe i prawne projektu.
7. Realizacja projektu (wykonanie umowy).
8. Zakończenie części projektowej przedsięwzięcia.

Do najistotniejszych dokumentów stanowiących integralną część umowy PPP lub jej towarzyszących należą:

- A. Umowa o PPP (umowa projektu – istotne klauzule).
- B. Umowa koncesji.

1. Identyfikacja przez podmiot publiczny potrzeb i możliwości ich zaspokojenia poprzez realizację przedsięwzięcia PPP w danym sektorze (szacowany czas 2-4 miesiące)

- a. Powołanie zespołu wdrożeniowego, odpowiedzialnego za realizację projektu – podział kompetencji i obowiązków, opracowanie procedur wewnętrznych, stworzenie wstępnego harmonogramu prac zespołu.
- b. **Identyfikacja celów realizacji projektu i zgromadzenie danych niezbędnych do późniejszego przeprowadzenia analiz.**
- c. **Analizy wstępne** możliwości i metod zaspokojenia potrzeb; diagnoza stanu posiadania podmiotu publicznego w zakresie środków majątkowych i finansowych, jakie będzie mógł przeznaczyć na zaspokojenie zidentyfikowanych potrzeb. Jeżeli podmiot dysponuje odpowiednią nieruchomością na realizację przedsięwzięcia należy przeprowadzić ocenę stanu prawnego nieruchomości (np. czy istnieje plan zagospodarowania przestrzennego dla danej nieruchomości).
- d. Wybór doradcy, który pomoże w przeprowadzeniu niektórych analiz, gdyby już na wstępnym etapie, ich przeprowadzenie siłami podmiotu publicznego okazało się niemożliwe (opcjonalnie).
- e. **Identyfikacja partnerów zewnętrznych projektu** np. miasto, gmina, organ kontroli i monitoringu; oraz określenie jak realizacja przedsięwzięcia wpłynie na poszczególne jednostki organizacyjne, których opinia lub zgoda na realizację projektu będą wymagane.
- f. **Ocena zgodności projektu ze strategią podmiotu publicznego.**
- g. **Ocena przez stronę publiczną możliwości pozyskania partnera prywatnego.**
- h. Szkolenia wewnętrzne skierowane do publicznych uczestników procesu realizacji projektu.
- i. Jeżeli po wstępnych analizach okaże się że projekt może być realizowany w ramach PPP **przeprowadzenie wstępnej analizy porównawczej opłacalności** realizacji projektu: ścieżka tradycyjna i w ramach PPP.
- j. **Konsultacje społeczne**, wstępna ocena warunków uzyskania akceptacji społecznej dla realizacji projektu.
- k. **Opracowanie harmonogramu prac** nad przygotowaniem projektu.

3. Przeprowadzenie analiz w celu wybrania najlepszej możliwej formy realizacji projektu (szacowany czas 2-6 miesięcy)

a. Badanie rynku potencjalnych inwestorów

- Określenie wstępnego zainteresowania podmiotów prywatnych,
- Analiza sposobów realizacji i finansowania podobnych inwestycji w kraju i za granicą,
- Wstępny kontakt z wybranymi przedstawicielami sektora prywatnego w celu oceny potencjalnego zainteresowania udziałem w Projekcie,
- Wstępny kontakt z instytucjami finansowymi w celu określenia potencjalnej możliwości sfinansowania danego projektu realizowanego przez partnera prywatnego.

b. Określenie warunków brzegowych wejścia inwestorów.

c. Określenie pożądanych kluczowych wskaźników efektywności.

d. Weryfikacja wstępnych założeń projektowych (rynkowych, finansowych, organizacyjnych, prawnych).

e. Przygotowanie założeń technicznych (szacunek kosztów kapitałowych, kosztów operacyjnych oraz przygotowanie harmonogramu dla realizacji projektu w PPP oraz metodą tradycyjną).

f. Analiza porównawcza realizacji projektu: **PPP vs. Metoda tradycyjna**. Komparator PSC (Public Sector Comparator). Badanie w ramach proponowanych poniżej obszarów porównawczych (doradca ekonomiczno-finansowy przeprowadza analizy w oparciu o informacje przedłożone i przygotowane przez podmiot publiczny oraz doradcę technicznego):

- Przewidywane harmonogramy obu procedur,
- Ocena całości planowanych kosztów (harmonogramów, kosztów inwestycyjnych i eksploatacyjnych w czasie),
- Identyfikacja, alokacja i ocena ryzyk związanych z proponowanymi rozwiązaniami (w tym np. określenie implikacji podatkowych),
- Wpływ zdefiniowanych i podzielonych ryzyk na koszty finansowe projektu,
- Obliczenie bieżącej wartości netto dwóch badanych opcji,
- Ocena wpływu danego przedsięwzięcia na aktualną i przyszłą budżetową sytuację podmiotu publicznego,
- Ocena aspektów jakościowych (dostępność, jakość usługi, wartość dodana – Value for Money),
- Ocena całościowa obu rozwiązań na podstawie powyższych elementów.

g. Wybór formy prawnej realizacji projektu.

- Zinstytucjonalizowane PPP – współpraca publiczno-prywatna w ramach odrębnego podmiotu prawnego (SPV),
- Umowne PPP – współpraca oparta na związkach umownych, jako zlecenie będące zamówieniem publicznym bądź koncesją, lub inna forma realizacji przedsięwzięcia,
- Inne rozwiązania.

h. Określenie standardów sprawozdawczych dla projektu (wymogi informacyjne).

i. Określenie założeń polityki informacyjnej dla projektu oraz zakresu współdziałania z interesariuszami.

Co nam dają analizy?

1

Optymalizację
materialną

Identyfikacja potrzeb publicznych
Określenie zakresu projektu

2

Optymalizację
czasową

Priorytetyzacja
Określenie harmonogramu

3

Optymalizację
operacyjną

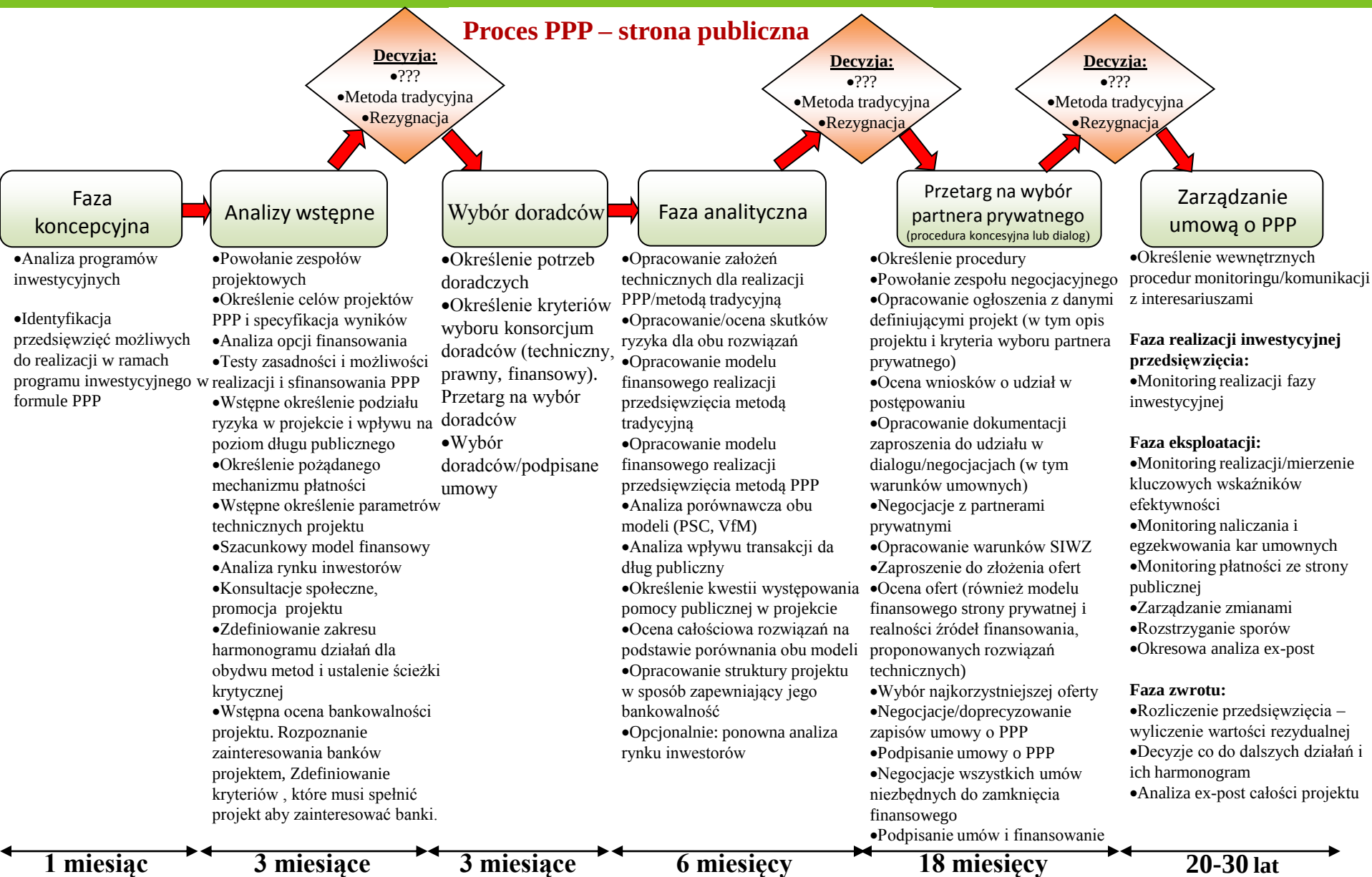
Wybór sposobu
przeprowadzenia inwestycji
Podział ryzyka

4

Optymalizację
finansową

Wybór instrumentu finansowania

Proces PPP – strona publiczna



Źródło : BGK

Najczęściej popełniane błędy...

■ Brak rzetelnego przygotowania projektów PPP

„Nieprawidłowości polegały na nierzetelnym przygotowaniu niektórych przedsięwzięć PPP, co nie pozwoliło na wyłonienie partnera prywatnego do ich realizacji...

Podejmowano też próby realizacji przedsięwzięcia PPP bez przeprowadzenia analiz wskazujących na optymalny sposób realizacji planowanej inwestycji publicznej lub ignorowano wyniki przeprowadzonych analiz w postępowaniach zmierzających do wyboru partnera prywatnego.”

■ Nadmierne oczekiwania podmiotów publicznych w stosunku do partnerów prywatnych

„Negocjowane umowy nie dochodziły do skutku, ponieważ podmioty publiczne dążyły do obarczenia maksymalnym ryzykiem przedsięwzięcia partnera prywatnego i nie godziły się na dopłaty na rzecz partnera prywatnego, nawet kiedy takie dopłaty wynikały z przeprowadzonych analiz.”

■ Brak korzystania z usług profesjonalnych, doświadczonych doradców zewnętrznych!!!

„Najlepiej były przygotowane jednostki zaangażowane w realizację przedsięwzięć PPP w większej skali, które korzystały z fachowego doradztwa i analizowały przyczyny niepowodzenia nieudanych postępowań.”

Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

Ścieżka dojścia - zarys

1. Identyfikacja przez podmiot publiczny potrzeb i możliwości ich zaspokojenia poprzez realizację przedsięwzięcia PPP w danym sektorze.
2. **Wybór doradcy.**
3. Przeprowadzenie analiz w celu wybrania najlepszej możliwej formy realizacji projektu.
4. Jeżeli analizy ekonomiczne (punkt 3.e) oraz analizy prawne (punkt 3.f) wskażą PPP, jako najlepszą formę realizacji projektu – następuje wybór partnera prywatnego
5. Wybór partnera prywatnego (szacowany czas zależy od procedury).
6. Zamknięcie finansowe i prawne projektu.
7. Realizacja projektu (wykonanie umowy).
8. Zakończenie części projektowej przedsięwzięcia.

Do najistotniejszych dokumentów stanowiących integralną część umowy PPP lub jej towarzyszących należą:

- A. Umowa o PPP (umowa projektu – istotne klauzule).
- B. Umowa koncesji.

2. Wybór doradcy (szacowany czas 1-3 miesiące)

- a. **Określenie skali potrzeb doradczych, – jakich doradców i do czego potrzebujemy? Czego oczekiwać od doradców? Doradcy: techniczny, prawny i finansowy.**
- b. Określenie sposobu wyboru doradcy – zgodnie z Prawem Zamówień Publicznych.
- c. Kryteria wyboru doradcy: prawnego, finansowego, technicznego, innego (zgodnie z PZP):
 - Zdolność do wykonania zamówienia,
 - Doświadczenie w realizacji podobnych projektów, w tym dla danego sektora,
 - Deklaracja przestrzegania Kodeksu Dobrych Praktyk Doradcy*.
- d. Przeprowadzenie procesu wyboru i podpisanie umowy z doradcą/doradcami. Jeżeli w drodze postępowania o zamówienie publiczne cena będzie jedynym kryterium oceny ofert, należy określić warunki udziału w postępowaniu dotyczące doświadczenia i wiedzy doradcy oraz osób zdolnych do wykonania zamówienia i na tej podstawie decydować o możliwości złożenia oferty cenowej.

- *Kodeks dobrych praktyk doradcy PPP - dokument ten stanowi zbiór reguł postępowania związanych z działalnością przedsiębiorców realizujących funkcje doradcze w procesie PPP. Zasady określone w Kodeksie nie stanowią zamkniętego katalogu zasad dobrych praktyk Doradcy, z racji tego, że na polskim rynku nie ma jeszcze mocno rozwiniętych doświadczeń w zakresie PPP, dlatego też będzie on w miarę możliwości wzbogacany o nowe treści. Dokument został stworzony przez specjalny zespół ekspertów ds. partnerstwa publiczno-prywatnego, powołany przy Centrum PPP.

Wytyczne Banku Światowego

Podmioty publiczne wybierając zewnętrznych doradców powinny kierować się następującym kryterium:

80% umiejętności i doświadczenie

20% cena

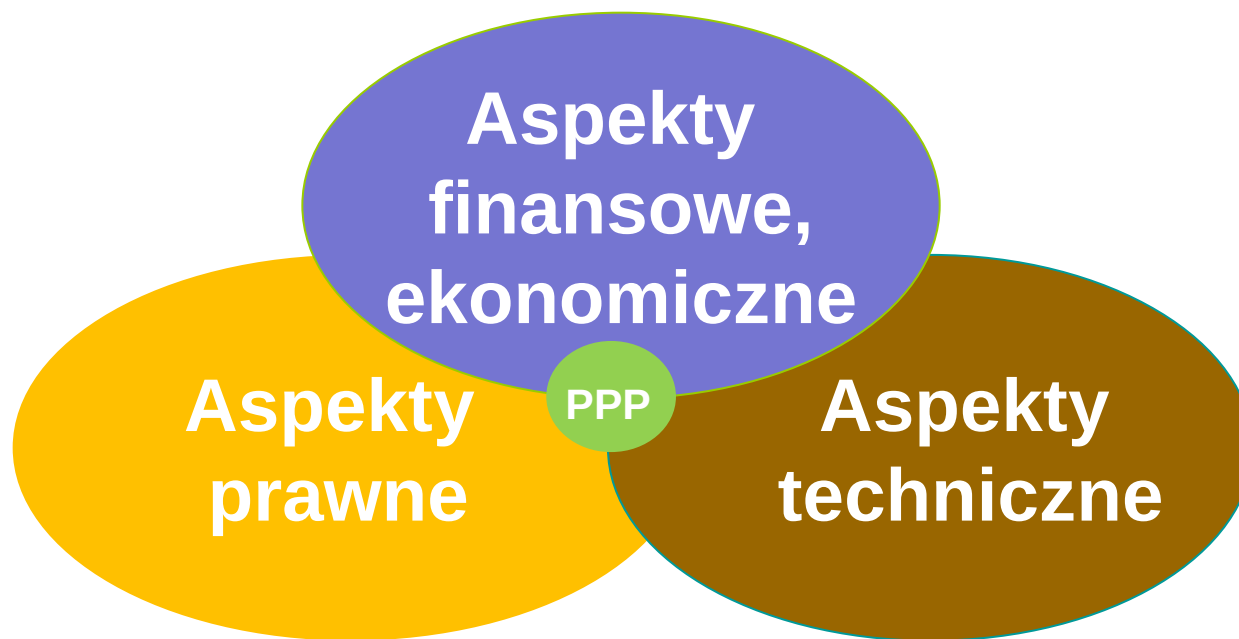
Zaangażowanie doradców w przedsięwzięcia typu PPP powinno być większe,
niż przy tradycyjnym udziale sektora prywatnego w świadczeniu usług publicznych
(opartym na stosunku Zleceniodawca-Zleceniobiorca), m.in. **ze względu na:**

- Skomplikowaną fazę przygotowania projektu PPP,
- Długi okres realizacji projektu,
- Konieczność precyzyjnego określenia zakresu odpowiedzialności stron oraz identyfikację i ocenę ryzyk występujących w realizacji przedsięwzięcia oraz sposobu monitorowania i kontroli tych ryzyk,
- Istniejący system kontroli dysponowania środkami publicznymi.

Dlaczego warto pracować z doradcą przy realizacji przedsięwzięć PPP?

- Doświadczenie połączone ze specjalistyczną wiedzą sektorową,
- Znajomość kwestii praktycznych związanych z przygotowaniem i realizacją przedsięwzięć inwestycyjnych,
- Usystematyzowane podejście do projektu,
- Zastosowanie innowacyjnych rozwiązań w oparciu o zrozumienie potrzeb i zdobyte doświadczenie,
- Wykorzystanie doświadczenia w przewidywaniu problemów i kwestii do rozważenia (szeroko rozumiane zarządzanie ryzykiem),
- Zaangażowanie specjalistów którzy zapewnią dotrzymanie lub przyspieszenie terminów,
- Umiejętność oceny potrzeb i oczekiwań sektora prywatnego.

Każda ze stron w transakcji PPP powołuje swoich własnych doradców finansowo-ekonomicznych, prawnych i technicznych.



Największą rolę doradca pełni w fazie opracowania koncepcji, badania potrzeb projektu (w tym finansowych aspektów), definiowania warunków umowy PPP oraz później w ocenie, wyborze partnera prywatnego i negocjacjach.

Doradca techniczny oferuje swoje usługi:

- Partnerom prywatnym,
- Partnerom publicznym,
- Spółkom PPP,
- Instytucjom finansującym przedsięwzięcia PPP.

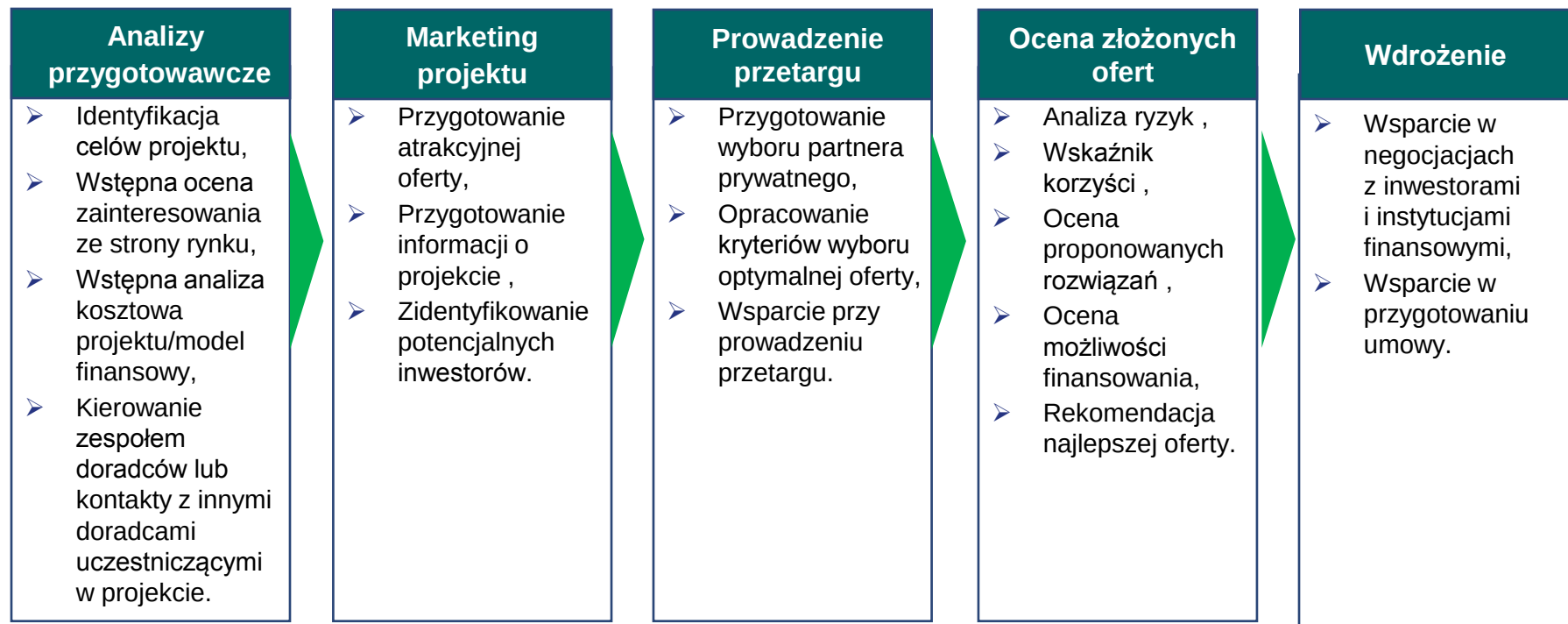
DORADCA TECHNICZNY

Istnieje szerokie spektrum usług świadczonych przez doradcę technicznego. Między innymi są to:

- | | |
|---|---|
| • Przygotowanie procesu inwestycyjnego | • Opracowanie kosztów i założeń dotyczących budowy do wykorzystania we wstępnym badaniu wykonalności projektu |
| • Specyfikacja wyników przedsięwzięcia | • Opracowanie struktury i aspektów technicznych dokumentacji przetargowej |
| • Metodologia oceny ofert | • Ocena technicznych aspektów złożonych ofert |
| • Przygotowanie mechanizmu płatności we współpracy z doradcą finansowo-ekonomicznym | • Przegląd/przygotowanie harmonogramu projektu |
| • Negocjacje umowy | • Negocjowanie technicznych aspektów złożonych ofert |
| • Alokacja ryzyk | • Sprawdzenia planu konstrukcyjnego |
| • Kontrola zgodności projektu | • Kontrolowanie procesu eksploatacji |
| • Nadzorowanie i monitorowanie procesu budowy | |

Pakiety usług różnią się między sobą – w zależności od tego dla kogo są one świadczone.

Rola doradcy finansowo-ekonomicznego



Celem jest optymalna alokacja ryzyka oraz najlepszy możliwy wskaźnik korzyści (ang. Value for Money)

DORADCA PRAWNY

Doradca prawny oferuje swoje usługi:

- Partnerom prywatnym,
- Partnerom publicznym,
- Spółkom PPP,
- Instytucjom finansującym przedsięwzięcia PPP.

Rola prawnika w projektach PPP zależy od:

- Strony którą reprezentuje,
- Rodzaju inwestycji,
- Okresu trwania umowy PPP,
- Obowiązujących przepisów prawa

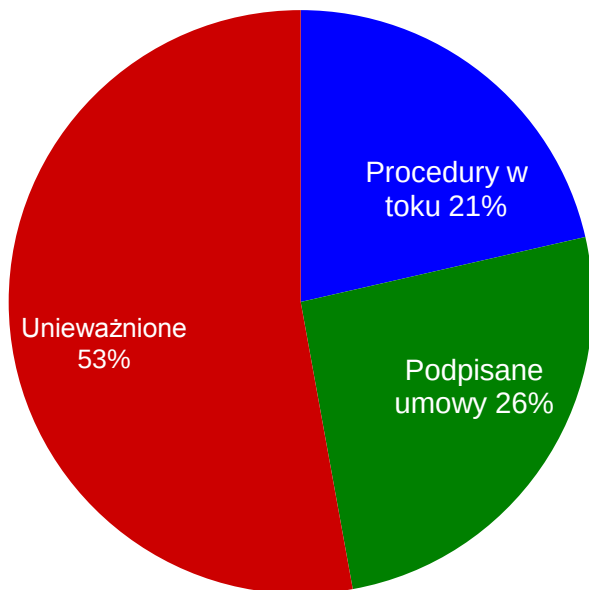
Usługi świadczone przez doradców prawnych to m. in. :

- Przygotowanie wstępnej wersji kontraktu PPP,
- Doradztwo w innych kwestiach prawnych, np. związanych z terenem budowy, zwalnianiem pracowników, podatkami,
- Przygotowanie dokumentacji związanej z wyborem partnera prywatnego,
- Negocjacje z oferentami,
- Postępowanie z procedurami i dokumentami prawnymi.

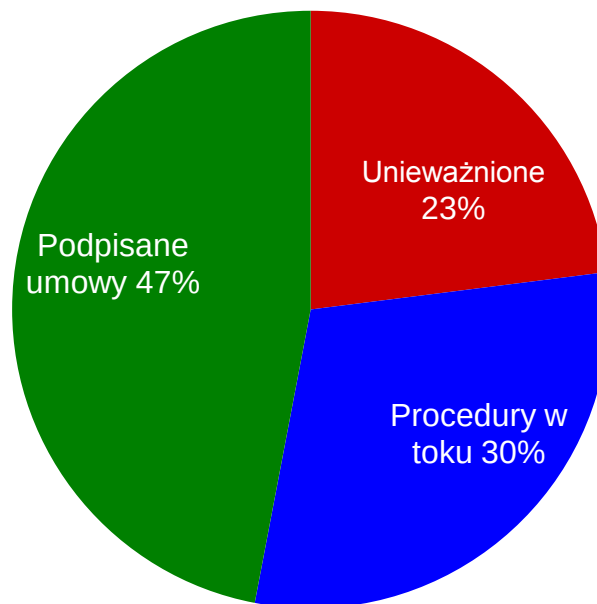
Udział prawnika w przygotowaniu i realizacji przedsięwzięć PPP po stronie sektora publicznego jest szczególnie istotny w przypadku braku precyzyjnych i szczegółowych norm prawnych PPP, z czym obecnie mamy do czynienia w Polsce.

Rezultat postępowań na wybór partnera prywatnego w latach 2009-2015 (wrz) Dla projektów o wartości powyżej 20 mln PLN

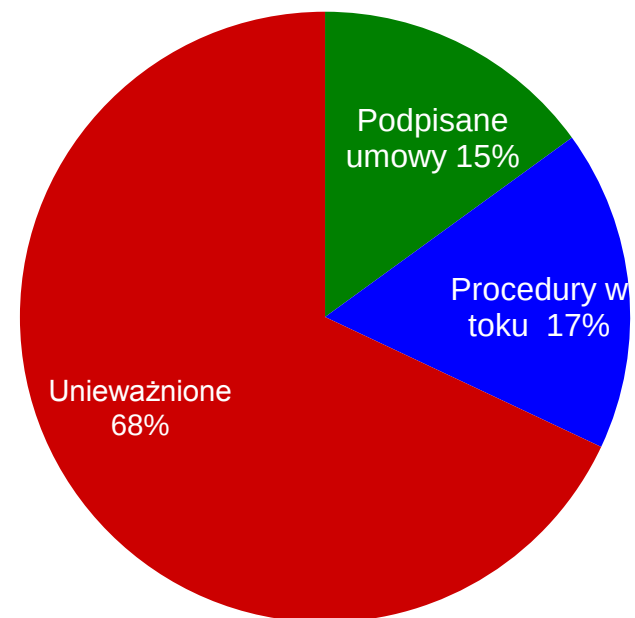
Ogółem



Z udziałem doradcy



Bez udziału doradcy



Źródło: opracowanie własne Centrum PPP, www.bazappp.pl

■ Prawie **połowa** wszystkich postępowań przy, których zaangażowani byli doradcy zewnętrzni zakończyła się **podpisaniem umowy**, a niewiele ponad **1/5** ogłoszeń została **unieważniona**.

■ W ogłoszonych projektach bez udziału doradców zewnętrznych **15%** zostało zakończonych **podpisaniem umowy**, a prawie **70%** zostało **unieważnione**.

Rynek PPP w infrastrukturze sportowej i turystycznej w Polsce

Przesłanki realizacji projektów PPP – analizy przedrealizacyjne

Rola doradców w obsłudze projektów PPP

Podstawa prawna i tryb wyboru partnera prywatnego

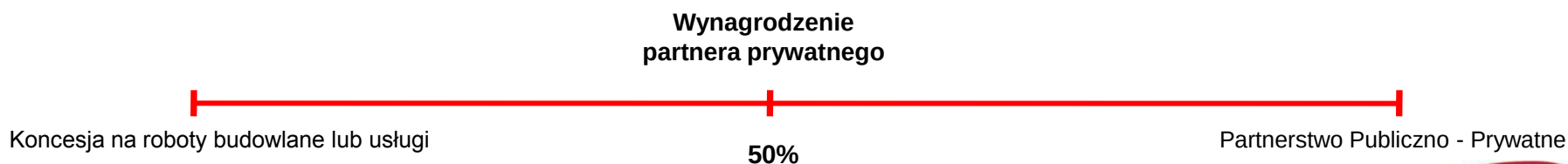
4. Jeżeli analizy ekonomiczne (punkt 3.e) oraz analizy prawne (punkt 3.f) wskażą PPP, jako najlepszą formę realizacji projektu – następuje wybór partnera prywatnego.

a. Formy wyboru partnera prywatnego:

- Oparta na ustawie PZP – wybór właściwego trybu postępowania (np. dialog konkurencyjny – opisany szczegółowo poniżej w punkcie 5),
- Oparta na ustawie o koncesji na roboty budowlane lub usługi z dnia 9 stycznia 2009 r. (procedura opisana szczegółowo poniżej w punkcie 5).

b. W zależności od formy realizacji projektu, doradcy przygotowują dokumentację przetargową i opracowują kryteria wyboru partnera prywatnego.

Sposób wynagradzania partnera prywatnego determinuje jego wybór



**5 a. Wybór partnera prywatnego (szacowany czas zależy od procedury:
ok. 4-6 miesięcy)**

Dialog konkurencyjny

**5 b. Wybór partnera prywatnego (szacowany czas zależy od procedury:
ok. 4-6 miesięcy)**

Negocjacje

6. Zamknięcie finansowe i prawne projekt

- a. Zatwierdzenie zobowiązań finansowych strony publicznej wynikających z umowy.
- b. Zawarcie przez podmiot prywatny umów z instytucjami finansowymi lub innymi podmiotami w celu zapewnienia środków na realizację projektu.
- c. Aktualizacja modelu finansowego (w tym weryfikacja warunków pozyskanego finansowania).
- d. Uzyskanie decyzji administracyjnych, niezbędnych do realizacji projektu.

Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

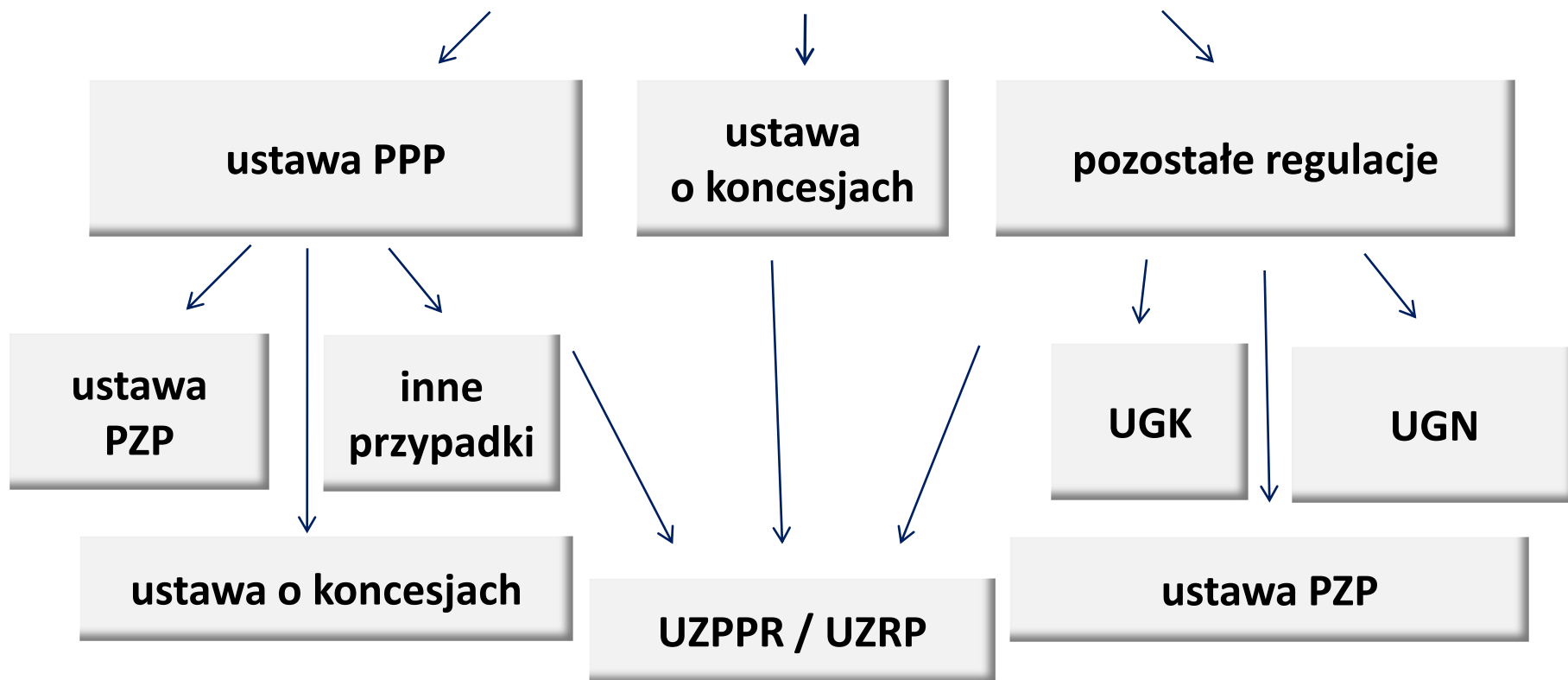
Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Modele współpracy a podstawa prawna wyboru partnera prywatnego

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE



Wybór partnera prywatnego

- Jeżeli wynagrodzeniem partnera prywatnego jest **prawo do pobierania pożytków** z przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego (czyli z przedsięwzięcia), albo **przede wszystkim to prawo wraz z zapłatą sumy pieniężnej**, wyboru partnera prywatnego dokonuje się stosując przepisy Ustawy o Koncesjach.
- W przypadkach **innych niż określone powyżej**, wyboru partnera prywatnego dokonuje się stosując przepisy PZP.

Wybór koncesjonariusza

Ogłoszenie o koncesji:

- *na usługi*
– w BZP
- *na roboty budowlane*
– w Dz. U. UE (seria S),
a także:
- w swojej siedzibie,
w miejscu publicznie
dostępnym oraz
- na swojej stronie
internetowej

Zaproszenie do udziału w negocjacjach:

- wszystkich
kandydatów,
którzy złożyli
prawidłowe wnioski

Negocjacje:

- mogą dotyczyć wszystkich
aspektów koncesji, w tym
aspektów technicznych,
finansowych i prawnych
- kończy je zaproszenie do
składania ofert wraz z:
- przesłaniem oferentom
opisu warunków koncesji,
- wyznaczeniem terminu
składania ofert

Wybór najkorzystniejszej oferty:

- spośród ofert
spełniających
wymagania określone
w opisie warunków
koncesji, na podstawie
kryteriów oceny ofert
w nim określonych

Zawarcie umowy koncesji

- w formie pisemnej pod
rygorem nieważności

Wybór partnera prywatnego w trybie PZP

- Wybierając partnera prywatnego, podmiot publiczny będzie zobowiązany stosować PZP w pełnym zakresie, w tym również odnośnie środków ochrony prawnej. Jediną modyfikację procedury stanowić będą szczególne normy Ustawy o PPP (lex specialis).
- Ustawodawca pozostawił podmiotowi publicznemu możliwość wyboru optymalnego trybu postępowania w celu zawarcia umowy PPP przy spełnieniu warunków przewidzianych przez PZP.
- Specyfika kontraktów PPP wskazuje, że najbardziej odpowiednie do wyboru partnera są procedury negocjacyjne, w szczególności dialog konkurencyjny, rekomendowany przez Komisję Europejską.

Wybór partnera prywatnego w trybie PZP

- Dialog konkurencyjny to procedura, w ramach której po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, **zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog**, a następnie **zaprasza ich do składania ofert**.
- Możliwość zastosowania dialogu konkurencyjnego uwarunkowana będzie zaistnieniem ustawowych przesłanek (art.60b ust.1 PZP):
 - 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** zgodnie z art. 30 i 31 PZP lub **obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia**,
 - **cena nie jest jedynym kryterium** wyboru najkorzystniejszej oferty.

Przebieg dialogu konkurencyjnego

ETAP / CZYNNOŚĆ	CZAS TRWANIA
Przygotowanie postępowania (niezbędne analizy, komunikacja społeczna, rozeznanie rynku, treść ogłoszenia)	Brak terminu ustawowego. Faktyczny czas na wykonanie tych czynności zależy od rodzaju i stopnia skomplikowania projektu.
Składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu	Terminy ustawowe 1) Jeżeli wartość zamówienia jest równa lub przekracza progi unijne: • 30 dni – od dnia przekazania ogłoszenia o zamówieniu Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, drogą elektroniczną zgodnie z formą i procedurami wskazanymi na stronie internetowej UPUE; • 37 dni – od dnia przekazania ogłoszenia o zamówieniu Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, w inny sposób niż drogą elektroniczną. 2) Jeżeli wartość zamówienia jest niższa niż wartości progów unijnych – co najmniej 7 dni.

Przebieg dialogu konkurencyjnego

Dialog z inwestorami	Brak terminu ustawowego. Czas zależy od zakresu projektu i liczby wykonawców uczestniczących w dialogu.
Przygotowanie Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia	Brak terminu ustawowego. Czas przygotowania zależy od wyników dialogu i zakresu projektu.
Składanie ofert	Termin ustawowy Co najmniej 10 dni od przekazania zaproszenia do składania ofert.
Otwarcie ofert i zapoznanie się z ich zawartością	1 dzień (otwarcie ofert nastąpić powinno w dniu w którym upływa termin składania ofert).

Przebieg dialogu konkurencyjnego

Ocena ofert i wyjaśnienia treści ofert w zakresie ewentualnych wątpliwości Zamawiającego	Brak terminu ustawowego. Czas tego etapu zależy od liczby wykonawców i skali wątpliwości, jakie może powziąć Zamawiający analizując oferty.
Zawarcie umowy	Termin ustawowy Zawarcie umowy w sprawie realizacji zamówienia publicznego jest możliwe dopiero po bezskutecznym upływie okresu przeznaczonego na wniesienie ewentualnego odwołania od wyniku postępowania (tzw. klauzula <i>standstill</i>), czyli po upływie od 10 (15) dni

Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Umowa o ppp

- 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.
- Wynagrodzenie partnera prywatnego zależy przede wszystkim od rzeczywistego wykorzystania lub faktycznej dostępności przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego.

Umowa o ppp

- Kluczowe elementy treści umowy PPP są **wyznaczone wymogami ustawy o PPP**.
- Umowy z tego zakresu nie są w żaden sposób zestandaryzowane.
- Brak również jednolitych opracowań i wytycznych.
- Dlatego w części nieuregulowanej w UPPP, **do umów PPP będą miały zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego i szeregu innych aktów prawnych** (m.in. ustaw: o gospodarce nieruchomościami, o gospodarce komunalnej, o drogach publicznych).

Umowa o ppp

Umowa powinna zawierać następujące elementy:

- **przedmiot przedsięwzięcia**, w tym uwarunkowania techniczne, funkcjonalne i **jakościowe**, jakim powinien odpowiadać,
- **zasady** na jakich partner prywatny będzie **utrzymywał lub zarządzał składnikiem majątkowym**, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia,
- **wysokość, formę i sposób wynagrodzenia partnera prywatnego**,
- jeżeli z przedmiotu przedsięwzięcia mają korzystać osoby trzecie na zasadzie uprzywilejowania lub zwolnienia z opłat, umowa musi określać **wysokość i sposób rozliczania wynikających z tego tytułu strat dla partnera prywatnego**,
- jeżeli wynagrodzenie partnera ma być oparte w całości na opłatach od użytkowników, to umowa może określać **maksymalny poziom cen**. Zapis taki chronić będzie polityczny interes podmiotu publicznego w zachowaniu możliwie pełnej dostępności do usługi.
- zasady wynagrodzenia partnera powinny czynić zadość wymogowi stawianemu w art. 7 ust. 2 UPPP. Musi być ono uzależnione od wyników pracy partnera lub faktycznej dostępności przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego.

Umowa o ppp

- W związku z nowelizacją art. 4 ustawy o ppp z dnia 7 maja 2010 r. do umów o PPP należy stosować przepisy Ustawy o Koncesjach lub Prawa Zamówień Publicznych.
- Umowa o PPP będzie zatem podlegała regułom określonym odpowiednio w rozdziale 3 Ustawy o Koncesjach i Dziale IV Prawa Zamówień Publicznych. Przepisy te określają obligatoryjny zakres umów w ich przedmiocie, jak również określają nieobligatoryjne elementy tego typu umów. Uzupełnieniem tych przepisów będą poszczególne reguły określone w Ustawie o PPP. W kwestii wykładni należy przyjąć, że w sytuacji spornej pierwszeństwo powinno zostać nadane normie określonej w PartPublPrywU, jako *lex specialis*.
- Wobec powyższego, poniższe rozważania dotyczą charakterystyki umów o PPP zawartych w trybie Ustawy o Koncesjach lub Prawa Zamówień Publicznych, jak również wskazują typowe elementy treści umowy o PPP, niezależnie od podstaw prawnych jej zawarcia.

Umowa o ppp

Do umowy o PPP zawartej w trybie ustawy o koncesjach odpowiednie zastosowanie znajdują postanowienia art. 22 tej ustawy, skutkiem czego **umowa o PPP zawarta w tym trybie zawsze będzie musiała zawierać obligatoryjne elementy treści umowy, określone w art. 22 ust. 1 ustawy o koncesjach:**

1. określenie przedmiotu koncesji;
2. termin wykonania przedmiotu koncesji;
3. okres obowiązywania umowy koncesji;
4. sposób wynagrodzenia koncesjonariusza;
5. określenie płatności koncesjodawcy na rzecz koncesjonariusza;
6. wskazanie i podział ryzyka między koncesjodawcę a koncesjonariusza związanego z wykonywaniem przedmiotu koncesji;
7. normy jakościowe, wymagania i standardy stosowane przy wykonywaniu przedmiotu koncesji;
8. uprawnienia koncesjodawcy w zakresie kontroli wykonywania koncesji przez koncesjonariusza;

Umowa o ppp

9. warunki przedłużenia lub skrócenia okresu obowiązywania umowy koncesji;
10. warunki i sposób rozwiązania umowy koncesji;
11. warunki i zakres odpowiedzialności stron z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy koncesji;
12. warunki i zakres ubezpieczeń wykonywania przedmiotu koncesji;
13. wykaz dokumentów, jakie strony umowy koncesji są obowiązane uzyskać lub dostarczyć w celu realizacji umowy wraz z podaniem terminów, w jakich powinno to nastąpić;
14. tryb i warunki rozwiązywania sporów związanych z realizacją umowy koncesji.

Umowa o ppp

- Umowa o PPP zawarta w trybie Prawa zamówień publicznych jest de iure umową o zamówienie publiczne. Oznacza to, że tego typu kontrakt w swojej podstawowej strukturze każdorazowo odpowiadał będzie, w zależności od specyfiki przedsięwzięcia, umowie o zamówienie publiczne na roboty budowlane, umowie o zamówienie publiczne na usługi lub umowie o zamówienie publiczne na dostawy. Od typowych umów z zakresu zamówień publicznych umowę o PPP odróżniać będą jej cechy szczególne (o których mowa poniżej).
- Z uwagi na powyższe, nie wnikając w szczegóły, wśród koniecznych elementów umowy o PPP zawartej w trybie Prawa Zamówień Publicznych wymienić należy:
 - formę pisemną pod rygorem nieważności;
 - jawność umowy;
 - co do zasady, oznaczony czas, na który może zostać zawarta;
 - zabezpieczenie jej wykonania.
- Ponadto, od umowy o PPP zawartej w trybie art. 4 ust. 2 Ustawy o PPP w razie zaistnienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że wykonanie umowy nie leży w interesie publicznym, czego nie można było przewidzieć w chwili zawarcia umowy, zamawiający może odstąpić w terminie 30 dni od powzięcia wiadomości o tych okolicznościach. W takim przypadku, o którym mowa w ust. 1, wykonawca może żądać wyłącznie wynagrodzenia należnego z tytułu wykonania części umowy.
- Umowa o PPP zawarta w trybie zamówień publicznych podlega unieważnieniu na zasadach określonych w art. 146 Prawa Zamówień Publicznych.

Umowa o ppp

- Każda umowa o PPP, niezależnie od podstawy prawnej jej zawarcia, w świetle wymogów stawianych ustawą o PPP musi zawierać postanowienia dotyczące:
- **zasady wnoszenia i rozliczania wkładów własnych.** Wniesienie wkładu własnego w postaci składnika majątkowego może nastąpić w szczególności w drodze sprzedaży, użyczenia, użytkowania, najmu albo dzierżawy. Umowa powinna rozstrzygać o sposobie wykorzystania wniesionych składników majątkowych. Zasady zwrotu i rozliczania wkładów powinny być określone w kontrakcie zgodnie z art. 9 i 11 Ustawy o PPP;
- **możliwość powołania spółki celowej o kapitale mieszanym** do wykonania przedsięwzięcia, będącego przedmiotem PPP. Umowa powinna określać także cel i przedmiot działalności takiej spółki (art. 14 ust. 1 Ustawy o PPP);
- **termin i zasady wykonania przez partnera prywatnego prawa pierwokupu nieruchomości**, będącej wkładem własnym podmiotu publicznego w realizację przedsięwzięcia (zob. art. 12 Ustawy o PPP);
- **zasady podziału zadań i ryzyk.**

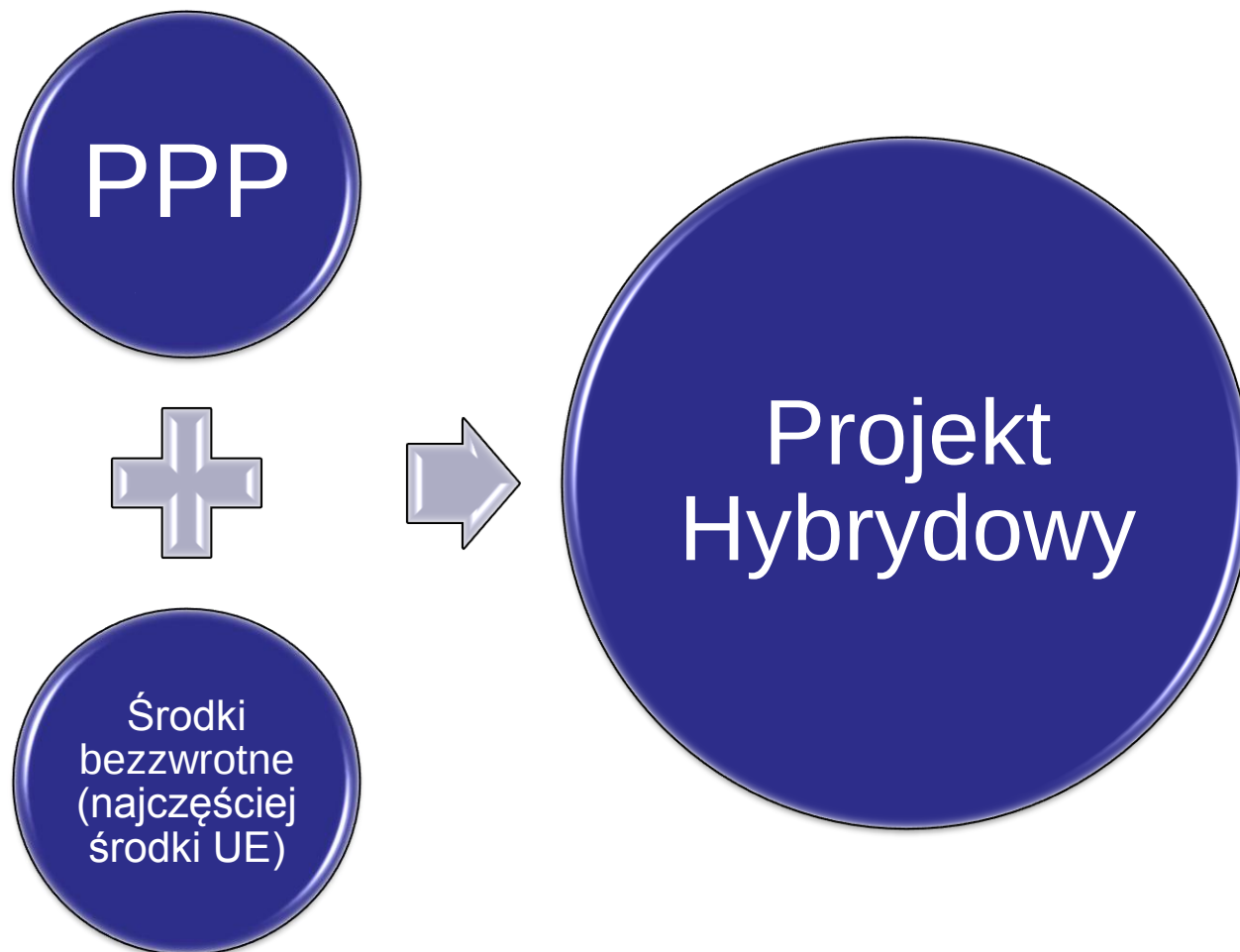
Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Hybrydowe PPP - definicja



Partnerstwo publiczno-prywatne	Dofinansowanie projektu z UE
Forma realizacji zadań publicznych we współpracy z sektorem prywatnym oparta o podział zadań i ryzyka (złożone zamówienie publiczne)	Forma współfinansowania realizacji zadań publicznych
PPP obejmuje zaprojektowanie, sfinansowanie, budowę i eksploatację aktywa przez partnera prywatnego – ponosi on zazwyczaj większość ryzyka projektowego	Ryzyko przygotowania projektu, zapewnienia finansowania oraz realizacji przedsięwzięcia spoczywa na beneficjencie
Współpraca w ramach PPP musi uwzględniać rozsądne wynagrodzenie partnera prywatnego	Opłacalność finansowa projektu stanowi zwykle kwestię wtórną; dofinansowanie ma charakter bezzwrotny
W ramach PPP wkład własny (finansowy) podmiotu publicznego może, ale nie musi występować; zazwyczaj wkład własny przybiera formę wkładu rzeczowego	Konieczność zapewnienia wkładu własnego do projektu przez beneficjenta środków UE
Procedura wyboru partnera prywatnego trwa średnio od 12 do 18 miesięcy <i>Brak gwarancji powodzenia projektu</i>	Procedura pozyskania dofinansowania ze środków UE trwa średnio od 12 do 18 miesięcy <i>Brak gwarancji powodzenia projektu</i>

Projekty hybrydowe PPP

- ❑ **Perspektywa finansowa 2014-2020**
- ❑ Nacisk na tworzenie partnerstw projektowych, łączenie kapitałów, organizację programów (a nie tylko projektów indywidualnych) oraz ich realizację w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego
- ❑ Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020
 - ❑ Definicja PPP
 - ❑ Status beneficjenta – podmiot publiczny lub prywatny
 - ❑ Możliwość zmiany beneficjenta w trakcie realizacji projektu PPP
 - ❑ Rachunek powierniczy

Projekty hybrydowe PPP

- ❑ Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020

- ❑ **Definicja PPP**

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) oznacza formy współpracy między organami władzy publicznej a sektorem prywatnym, których celem jest wzrost efektywności realizacji inwestycji infrastrukturalnych lub innego rodzaju operacji, dotyczących usług publicznych, poprzez dzielenie ryzyka, korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub uzyskiwanie dodatkowych źródeł kapitału.

Rozporządzenie odnosi się także do pojęcia „**operacji PPP**” wskazując, iż jest to operacja, która jest lub ma być realizowana w ramach struktury partnerstwa publiczno-prywatnego.

Rozporządzenie podkreśla również, że fundusze europejskie mogą być wykorzystywane w celu wspierania operacji PPP, z tym że operacje takie muszą być zgodne z regulacjami unijnymi i krajowymi, w tym w szczególności dotyczącymi zamówień publicznych i pomocy państwa

Projekty hybrydowe PPP

- ❑ Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020
 - ❑ **Status beneficjenta – podmiot publiczny lub prywatny**

W odniesieniu do operacji beneficjentem może być:

- a) podmiot prawa publicznego inicjujący daną operację, albo
- b) podmiot regulowany prawem prywatnym danego państwa członkowskiego („partner prywatny”), który został lub ma zostać wybrany do realizacji danej operacji.

Podmiot prawa publicznego inicjujący operację PPP może zaproponować, by partner prywatny, który ma zostać wybrany po zatwierdzeniu operacji, był beneficjentem na potrzeby wsparcia z funduszy. W takim przypadku decyzja zatwierdzająca ma charakter warunkowy do momentu, w którym instytucja zarządzająca upewni się, że wybrany partner prywatny spełnia i podejmuje wszystkie stosowne obowiązki beneficjenta.

Projekty hybrydowe PPP

- ❑ Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020
 - ❑ **Możliwość zmiany beneficjenta w trakcie realizacji projektu hybrydowego**

Partner prywatny wybrany do realizacji operacji może zostać zastąpiony jako beneficjent podczas realizacji, jeżeli jest to wymagane zgodnie z warunkami umowy PPP lub umowy dofinansowania między partnerem prywatnym a instytucją finansową współfinansującą daną operację. W takim przypadku nowy partner prywatny lub podmiot prawa publicznego zostaje beneficjentem, pod warunkiem że instytucja zarządzająca ma pewność, że nowy partner spełnia i podejmuje wszystkie stosowne obowiązki beneficjenta.

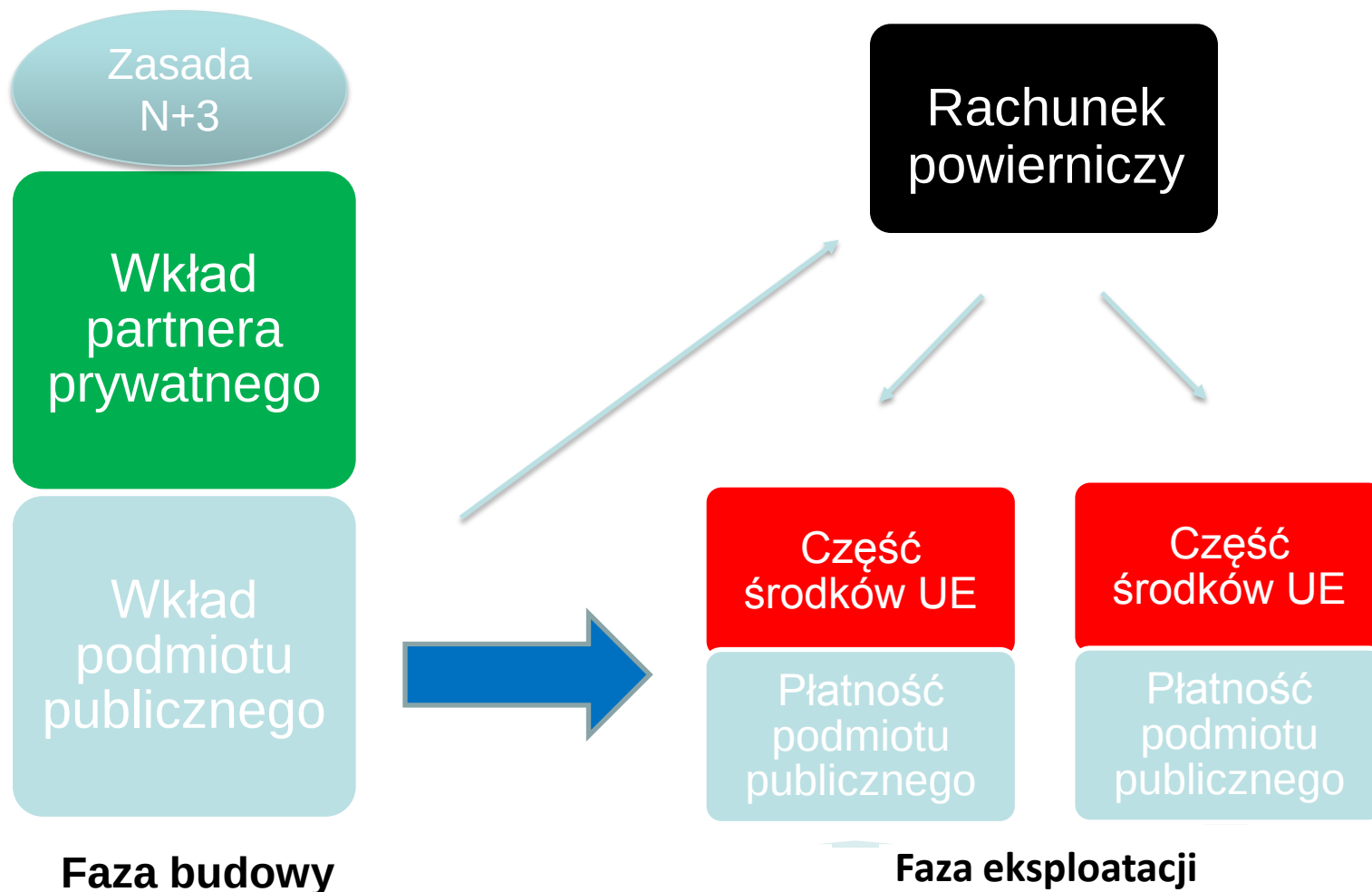
Projekty hybrydowe PPP

☐ Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020

☐ Rachunek powierniczy

- W przypadku operacji PPP, gdy beneficjentem jest podmiot prawa publicznego, wydatki z tytułu operacji PPP poniesione i pokryte przez partnera prywatnego można, uznać za poniesione i pokryte przez beneficjenta oraz za ujęte we wniosku o płatność skierowanym do Komisji, z zastrzeżeniem spełnienia następujących warunków:
 - a) beneficjent zawarł umowę PPP z partnerem prywatnym;
 - b) instytucja zarządzająca potwierdziła, że wydatki deklarowane przez beneficjenta zostały opłacone przez partnera prywatnego i że operacja jest zgodna z mającymi zastosowanie przepisami unijnymi i krajowymi,
- z programem oraz z warunkami wsparcia dla danej operacji.
- Płatności na rzecz beneficjentów dokonane w odniesieniu do wydatków ujętych we wniosku o płatność są wpłacane na rachunek powierniczy założony w tym celu na rzecz beneficjenta.
- Środki wpłacone na rachunek powierniczy są wykorzystywane na płatności zgodnie z umową PPP, w tym na płatności, które mają zostać dokonane w przypadku rozwiązania umowy PPP.

FINANSOWANIE W RAMACH HYBRYDOWEGO PPP 2014-2020



Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020
(Dz. U. z 2014 r., poz. 1146)

Projekt hybrydowy polega na wspólnej realizacji projektu przez partnerstwo publiczno-prywatne w rozumieniu art. 2 pkt 24 rozporządzenia ogólnego, utworzone w celu realizacji inwestycji infrastrukturalnej

Inwestycją infrastrukturalną jest budowa, przebudowa lub remont obiektu budowlanego lub wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność, połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem przedmiotem tej inwestycji za wynagrodzeniem

Do wyboru partnera prywatnego w celu realizacji projektu hybrydowego stosuje się odrębne przepisy

PROJEKTY HYBRYDOWE W NOWEJ PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2014-2020

- ❑ W programach operacyjnych na lata 2014-2020 na razie jedynie lakonicznie wspomina się o możliwości realizacji projektów hybrydowych
- ❑ Wytyczne w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014-2020

- ❑ Konieczność wykonania analiz przedrealizacyjnych

- ❑ Konieczność przeprowadzenia badań rynkowych

Wytyczne programowe instytucji zarządzających?

Pilotażowe przedsięwzięcie PPP w modelu hybrydowym na lata 2014-2020 - „Poprawa właściwości energetycznych budynków Wojewódzkiego Szpitala Specjalistycznego nr 5 im. Św. Barbary w Sosnowcu”

Kolejne inicjatywy gmin (np. w ramach ZIT)

Przebieg procedury wyboru partnera prywatnego

Negocjacje umowy o PPP

Udział środków UE w projektach PPP

Studia przypadków PPP

Przykłady realizacji projektów PPP w sektorze turystyki

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

Świętokrzyskie Koncesja na roboty budowlane dla zadania pn. „Kompleks mineralnych basenów w Solcu – Zdroju”.

Dolnośląskie Świadczenie przez Koncesjonariusza usług kompleksowego zarządzania i administrowania halą spacerową wraz z oranżerią oraz prowadzenie na jej terenie kawiarni, małej gastronomii.

Śląskie Świadczenie usług dla ludności na krytej pływalni Neptun w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy.

Zachodniopomorskie Świadczenie usług polegających na organizacji imprez i zarządzaniu Halą Widowiskowo-Sportową w Szczecinie

Śląskie Świadczenie usług polegających na utrzymaniu i zarządzaniu infrastrukturą sportowo-rekreacyjną na stoku Dębowca w Bielsku-Białej.

Mazowieckie Świadczenie usług polegających w szczególności na odbudowie oraz wykorzystaniu statku „Lubecki” do wykonywania usług publicznego pasażerskiego transportu wodnego śródlądowego

Dolnośląskie Wyłonienie Operatora Centrum Kongresowo – Kulturalnego Zamek Książ

Mazowieckie Wyłonienie Operatora Hotelu Pod Dębem zrewitalizowanego w wyniku realizacji projektu pt. Odnowa zabytkowych obiektów i przestrzeni publicznej w Szydłowcu, poprawa funkcjonalności i dostępności infrastruktury kulturalnej i turystycznej dla mieszkańców Mazowsza (3 ogłoszenie)

Dolnośląskie Zarządzanie obiektem rekreacyjnym na Czarnym Stawie w Dusznikach – Zdroju

Dolnośląskie Zarządzanie Podziemną Trasą Turystyczną w Kamiennej Górze.

Źródło: BazaPPP.pl

Przykłady trwających przetargów PPP w sektorze turystyki

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

Mazowieckie Wyłonienie Operatora Zewnętrznego na zarządzanie i efektywne administrowanie wyznaczonymi pomieszczeniami w budynku Zamku w Szydłowcu zrewitalizowanego w wyniku realizacji projektu pt. Odnowa zabytkowych obiektów i przestrzeni publicznej w Szydłowcu, poprawa funkcjonalności i dostępności infrastruktury kulturalnej i turystycznej dla mieszkańców Mazowsza.

Mazowieckie Świadczenie usług w zakresie administrowania obiektem Wioska Kulinarna w Podcierniu

Śląskie AQUADROM – adaptacja, wyposażenie i operowanie Strefą Suchą

Podlaskie Wyłonienie operatora infrastruktury sportowo-rekreacyjnej zlokalizowanej przy jeziorze Szelment Wielki

Kujawsko-pomorskie Budowa basenu wraz z infrastrukturą rekreacyjną w Lubiczu w formule partnerstwa publiczno prywatnego

Śląskie Świadczenie usług polegających na organizacji imprez i zarządzaniu Międzynarodowym Centrum Kongresowym oraz Halą Widowiskowo-Sportową Spodek w Katowicach.

Źródło: BazaPPP.pl

Solec Zdrój – stan obecny



[Woda Lecznicza](#) [Kontakt](#) [Okolice i atrakcje](#) [Regulaminy](#)

[STREFA BASENOWA](#) [REHABILITACJA](#) [RESTAURACJA I KAWIARNIA](#)


BASENY MINERALNE
SOLEC-ZDRÓJ

SANUS PER AQUAM

SPA, czyli zdrowy przez wodę.
Bądź zdrowy dzięki naszej, najsilniejszej na świecie leczniczej wodzie siarczkowej,
jaką możesz spotkać w polskich i zagranicznych uzdrowiskach.

Zobacz film ▶


STREFA BASENOWA


REHABILITACJA


RESTAURACJA I KAWIARNIA

Solec – Zdrój

Malinowy Raj



Baseny Mineralne Solec-Zdrój – o projekcie

Nazwa i przedmiot projektu	Koncesja na roboty budowlane dla zadania pn. "Kompleks mineralnych basenów w Solcu - Zdroju"
Podmiot publiczny	Urząd Gminy Solec – Zdrój
Podstawa prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji w związku z art. 4 ust. 1 ustawy o PPP.
Forma prawna projektu	Kontraktualne PPP.
Warunki udziału w postępowaniu	• spełnienie warunków finansowych, • dostępność do wody siarkowej, • niekaralność, • niepodleganie wykluczeniu, • doświadczenie w realizacji usług objętych zamówieniem.
Kryteria oceny ofert	• okres trwania koncesji, • wysokość współfinansowania, • termin wykonania przedmiotu koncesji, • liczba godzin udostępniania obiektu mieszkańcom gminy oraz wysokość promocji do ceny usługi dla mieszkańców gminy.
Podmiot prywatny	Malinowy Zdrój Sp. z o.o.
Podział ryzyk między partnerami	Ryzyko budowy, dostępności i popytu: koncesjonariusz Koncesjonariusz ponosi także większość pozostałych ryzyk takich jak: projektowe, eksploatacyjne. Ryzyko finansowe ponoszone jest wspólnie przez obu partnerów – gmina wniosła do projektu dotacje ze środków UE

Baseny Mineralne Solec-Zdrój – o projekcie

Wartość inwestycji (pełna wartość projektu)	16 mln PLN netto, w tym: środki UE 6 800 000,00 PLN środki krajowe 1 200 000,00 PLN wkład własny Koncesjonariusza 8 000 000,00 PLN
Struktura projektu i finansowania	Strony ponoszą po 50% całości niezbędnych środków finansowania projektu. Koncesjodawca złożył wniosek o dofinansowanie projektu z funduszy RPO WŚ na poziomie 50% wartości projektu.
Nakłady inwestycyjne (w tym wkład partnera prywatnego i wkład partnera publicznego)	Wkład koncesjodawcy – 8 mln PLN (dotacja z RPO WŚ: środki europejskie 6,8 mln PLN; 1,2 mln PLN – publiczne środki krajowe), wkład koncesjonariusza – 8 mln. PLN (kredyt inwestycyjny)
Czas trwania umowy	27 lat
Parametry techniczne (długość, powierzchnia itp.)	Działka – ok. 4ha; powierzchnia zabudowy – ok. 2000 m ² , powierzchnia użytkowa obiektu – 4500 m ² , kubatura – ok. 28 m ³ , obiekt składa się z trzech kondygnacji.
Liczba użytkowników	200-250 / dziennie
Inne szczegóły techniczne (cechy charakterystyczne projektu)	Hala basenowa o powierzchni 670 m ² , jeden basen ze zjeżdżalnią, ławeczki do ćwiczeń gimnastycznych, powierzchnia lustra wody to ok. 260 m ² , basen o głębokości 130 cm, brodzik, basen w wydzielonej Sali – 184 m ² , strefa saun, jacuzzi, basen zewnętrzny o powierzchni 130 m ²
Wsparcie eksperckie/doradcze zewnętrzne	Koncesjodawca posiadał doradcę prawnego i finansowego.
Czas od pomysłu do wszczęcia postępowania	Kwiecień 2007 – sierpień 2009 (28 miesięcy)
Trudności formalne (trudności przygotowania projektu)	Dużym problemem okazały się kwestie związane z finansowaniem ze środków unijnych oraz doprecyzowanie treści umowy z koncesjonariuszem.
Konsultacje społeczne	Nie były prowadzone.

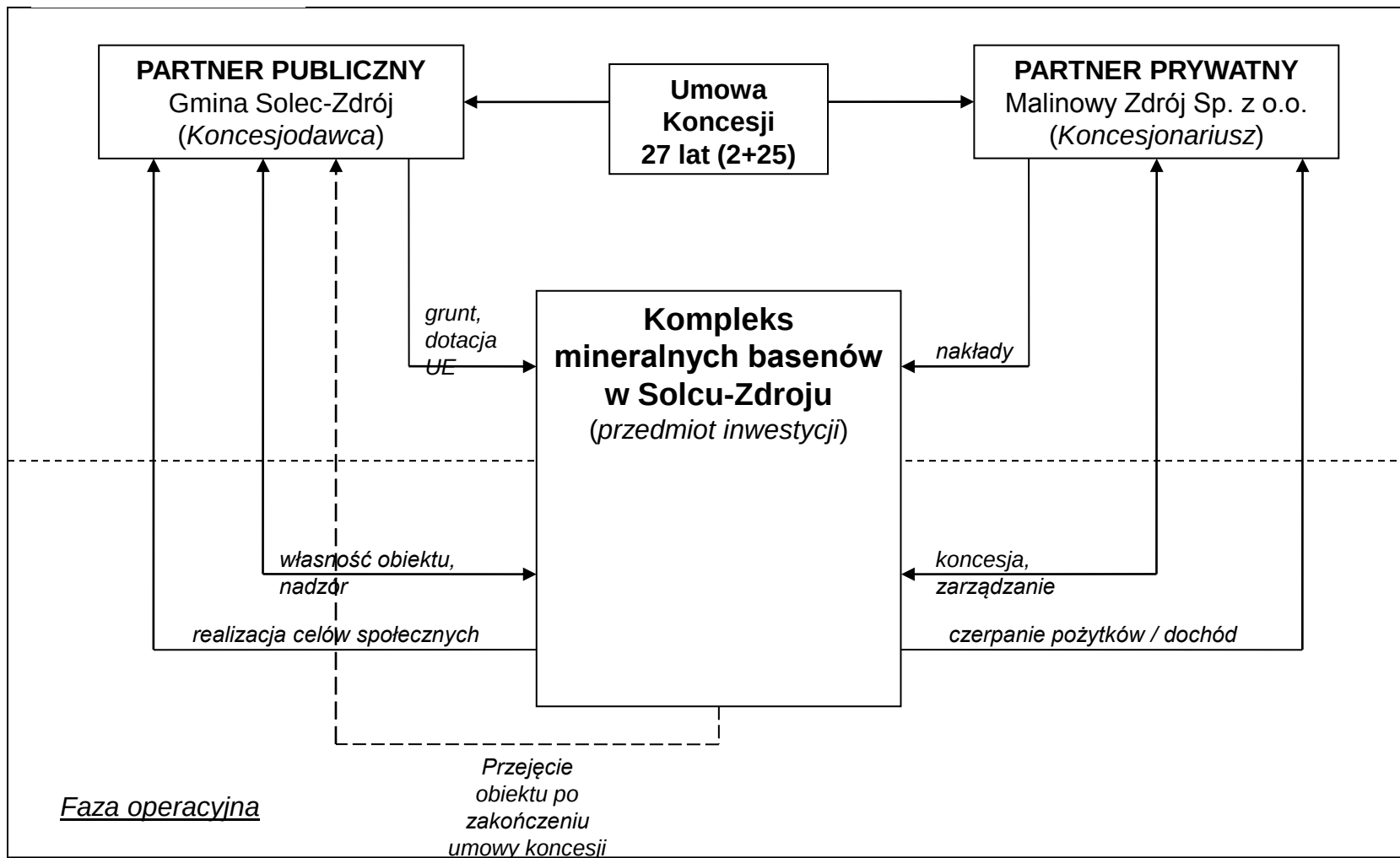
Solec Zdrój – pierwszy hybrydowy projekt w Polsce – wzór dla projektów w perspektywie 2014-2020? – cd.

Tabela 24 Etapy realizacji projektu Kompleks mineralnych basenów w Solcu - Zdroju

DATA	NAZWA	LICZBA PODMIOTÓW/KONSORCJÓW APLIKUJĄCYCH
Październik 2008.	Decyzja o realizacji w formule PPP	
30 grudnia 2009	Ogłoszenie (prekwalifikacja, zaproszenie zainteresowanych)	1 zainteresowany podmiot
Styczeń – wrzesień 2010	Negocjacje z wybranymi podmiotami	1 partner prywatny
Październik 2010	Wybór najlepszej oferty	
28.10.2010	Podpisanie umowy	
13.10.2011	Zamknięcie finansowe	
Sierpień 2011	Rozpoczęcie fazy konstrukcyjnej	
Przewidziane na styczeń, 2013	Rozpoczęcie fazy eksploatacyjnej	

źródło: materiały Centrum PPP

Faza inwestycyjna





Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu

Centrum Kulturalno-Rekreacyjne



Centrum Kulturalno-Rekreacyjne w Sierpcu

Nazwa i przedmiot projektu	Wybór operatora zarządzającego centrum kulturalno-rekreacyjnym w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu
Podmiot publiczny	Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu
Podstawa prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji w związku z art. 4 ust. 1 ustawy o PPP.
Forma prawna projektu	Kontraktualne PPP
Warunki udziału w postępowaniu	• spełnienie warunków finansowych, • niekaralność, • niepodleganie wykluczeniu, • doświadczenie w realizacji usług objętych zamówieniem, • dysponowanie osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.
Kryteria oceny ofert	• okres obowiązywania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, • wysokość miesięcznej opłaty należnej Koncesjodawcy za korzystanie z Centrum przez Koncesjonariusza - czynsz dzierżawy - w okresie obowiązywania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, • gwarantowany minimalny procentowy poziom upustu na usługi oferowane przez Centrum zarządzane przez Koncesjonariusza z których skorzystać będzie mógł Koncesjodawca - 10% upustu cenowego, • ryzyka związane z wystąpieniem zmian Prawa, mających bezpośredni wpływ na realizację Przedsięwzięcia poniesie Podmiot Publiczny.
Podmiot prywatny	Centrum Konferencyjno-Rekreacyjne U. Tomaszewska, I. Wierzbicka s.c.

PODZIAŁ ZADAŃ I RYZYK	
PODMIOT PUBLICZNY	PARTNER PRYWATNY
związane z wystąpieniem zmian prawa,	ryzyka związane z popytem i dostępnością obiektu
związane z wyborem partnera prywatnego	ryzyko związane ze wzrostem kosztów utrzymania
związane z wniesieniem wkładu własnego w przedsięwzięcie	ryzyko związane z brakiem zasobów ludzkich i materialnych.
związane z jakością wykonanych robót budowlanych przy realizacji obiektu w okresie gwarancji wynikającym z umowy o roboty budowlane	ryzyko związane z niewłaściwym utrzymaniem lub zarządzaniem
realizacją celów/wskaźników z Umowy o dofinansowanie Projektu w części dotyczącej Podmiotu Publicznego	ryzyko związane ze zniszczeniem środków trwałych lub ich wyposażenia

ryzyko związane z warunkami meteorologicznymi.
ryzyko związane ze zmianami cyklu koniunkturalnego.
ryzyko związane ze zmianami cen
ryzyko związane z wystąpieniem konkurencji
ryzyko związane ze zmianami technologii
ryzyko związane z inflacją
ryzyko związane ze skutkami wandalizmu
ryzyko związane z niedoszacowaniem przedmiotu umowy
ryzyko związane z naruszeniem dóbr osobistych lub praw autorskich i pokrewnych osób trzecich w trakcie lub w wyniku realizacji Umowy
ryzyko związane z ubezpieczeniem obiektu
ryzyko związane z realizacją celów/wskaźników z umowy o dofinansowanie Projektu w części dotyczącej Partnera Prywatnego.

Harmonogram projektu

HARMONOGRAM PROJEKTU	
DATA ZAMIESZCZENIA OGŁOSZENIA O KONCESJI	10 KWIETNIA 2015
TERMIN SKŁADANIA WNIOSKÓW O ZAWARCIE KONCESJI	27 MAJ 2015
NEGOCJACJE	12 CZERWCA 2015 – 8 WRZEŚNIA 2015
INFORMACJA O WYBORZE NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY	16 WRZEŚNIA 2015
ZAWARCIE UMOWY O PPP	30 WRZEŚNIA 2015
OTWARCIE CENTRUM KULTURALNO-REKREACYJNEGO	10 PAŹDZIERNIK 2015

Dziękuję za uwagę

Bartosz Mysiorski, Wiceprezes Zarządu Fundacji Centrum PPP

e-mail: **bartosz.mysiorski@centrum-ppp.pl**

telefon komórkowy: **+48 519 138 517**

Fundacja Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego jest niezależną organizacją pozarządową typu non-profit, powołaną w 2008 roku.

Fundacja stawia sobie za cel zaspokajanie ważnych potrzeb publicznych m.in. dzięki stosowaniu dostępnych i efektywnych narzędzi m.in. takich jak PPP.

Założycielami Centrum PPP są: banki, kancelarie prawne, firmy doradcze, przedsiębiorstwa, regionalne agencje rozwoju, fundacje, związki, izby i stowarzyszenia gospodarcze - łącznie ponad 40 podmiotów prywatnych i publicznych, które są zainteresowane przełamywaniem marazmu, jaki panuje w Polsce w zakresie przygotowania inwestycji publiczno-privatnych w przedmiocie świadczenia usług publicznych.

Obok Fundatorów, z Centrum PPP współpracują także inne podmioty zainteresowane rozwojem runku PPP w Polsce.

Główne cele Fundacji Centrum PPP:

- promowanie idei partnerstwa publiczno-privatnego,
- monitoring rozwoju inwestycji w ramach PPP i na tej podstawie przygotowywanie propozycji zmian regulacji prawnych,
- zachęcanie, głównie podmiotów publicznych, do rozważania możliwości stosowania tego efektywnego narzędzia,
- wypracowywanie oraz promocja dobrych praktyk w dziedzinie przygotowywania i realizacji projektów PPP,
- tworzenie płaszczyzny dialogu między podmiotami publicznymi a partnerami prywatnymi.



dr Rafał Cieślak

radca prawny

tel. 501 701 094

r.cieslak@kdg.waw.pl