

ZMIENIAMY ŁÓDZKIE
Z FUNDUSZAMI
EUROPEJSKIMI

Materiały szkoleniowe:

Partnerstwo publiczno-prywatne

Trener: Bartosz Korbus



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Wszystkich obecnych oraz potencjalnych beneficjentów RPO WŁ 2014-2020 serdecznie zapraszamy na tegoroczny cykl szkoleń!

W tym roku mamy dla Was:

7 sprawdzonych ekspertów

r.pr. dr Andrżela Gawrońska-Baran
r.pr. Agnieszka Masłowska-Gądek
r.pr. Aleksandra Piotrowska-Marzęta
Małgorzata Rulińska
Krystian Przygodzki
Bartosz Korbus
Marcin Kibitlewski



27 szkoleń on-line

z obszarów takich jak: prawo zamówień publicznych, prawo budowlane, SL2014, projekty unijne czy też ochrona danych osobowych



27 dyżurów eksperckich

W tym roku do każdego szkolenia mamy dla Was dyżur prowadzącego je Eksperta. Każdy dostaje możliwość porozmawiania z Ekspertem na żywo na chacie, w ramach platformy *szkoleniarpo.lodzkie.pl*, bądź poprzez dedykowaną skrzynkę e-mail. Terminy poszczególnych dyżurów będą dostępne podczas szkoleń oraz bezpośrednio na platformie *szkoleniarpo.lodzkie.pl*.

Jeśli nie macie jeszcze swojego konta na platformie to jest to bardzo dobry moment aby je założyć!



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Informacje o prowadzącym

Bartosz Korbus

Założyciel Instytutu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego (rok 2003), pierwszej w Polsce organizacji pozarządowej zajmującej się rozwojem PPP. Współpraca z samorządem, izbami gospodarczymi i administracją centralną oraz partnerami prywatnymi. Uczestnik licznych projektów z zakresu realizacji zadań publicznych we współpracy z sektorem prywatnym m. in.: dotyczących tworzenia i finansowania infrastruktury energetycznej, transportowej, ochrony środowiska oraz sportowo-rekreacyjnej. Doświadczenie w projektach dotyczących budowy infrastruktury biurowej i mieszkaniowej służącej wykonywaniu zadań publicznych we współpracy

z sektorem prywatnym. Doradztwo dla sektora prywatnego (projekty rewitalizacyjne z komercjalizacją). Organizacja, współorganizacja i prowadzenie szkoleń na temat PPP, dotacji UE oraz gospodarki komunalnej. Doradca w zakresie partnerstwa publiczno – prywatnego i funduszy dotacyjnych (unijnych i krajowych) – doradztwo dla samorządu i administracji rządowej oraz sektora prywatnego (ponad 50 projektów) - analizy przedrealizacyjne, studia wykonalności, testy rynkowe i doradztwo prawno-ekonomiczne.

Redaktor naczelny i wydawca FORUM PPP pierwszego w Polsce czasopisma branżowego poświęconego ppp.





Agenda szkolenia

Godziny	Program Szkolenia
9.00-10.40	<ol style="list-style-type: none">1. Natura ppp jako instrumentu realizacji zadań publicznych2. Fakty a mity o ppp3. Kiedy stosować ppp a kiedy działać tradycyjnie
10.40-10.50	Przerwa
10.50-12.40	<ol style="list-style-type: none">1. Regulacja ppp – ustawa o ppp a ustawa o umowie koncesji na tle systemu zamówień publicznych2. Najważniejsze cechy ppp w świetle ustawy o ppp3. Ppp a dług publiczny

Godziny	Program Szkolenia
12.40-12.50	Przerwa
12.50-13.50	<ol style="list-style-type: none">1. Projekty hybrydowe ppp2. Rynek ppp – przykłady dobrych praktyk3. Jak wdrożyć projekt?
13.50-14:00	Sesja pytań i odpowiedzi



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prezentacja



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP – istota instytucji

Definicja PPP:

- Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP)
- Współpraca przebiegająca na **podstawie umowy**
 - ✓ zawartej w **trybie konkurencyjnym** (forma zamówienia publicznego),
 - ✓ dotycząca realizacji **zadania publicznego**,
 - ✓ w ramach której podmiot publiczny i partner prywatny dzielą się **zadaniami** i związanymi z ich realizacją **ryzykami**,
 - ✓ w taki sposób, aby przedsięwzięcie, które wspólnie realizują, było zrealizowane jak **najefektywniej**
 - ✓ przy uwzględnieniu **całego cyklu życia** jego realizacji.
- Najistotniejsze we współpracy typu PPP są ryzyka związane z etapem budowy oraz ryzyko dostępności i ryzyko ekonomiczne związane z realizacją przedsięwzięcia co determinuje mechanizm wynagradzania strony prywatnej.
- PPP, dotyczy to również modelu koncesyjnego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

1. PPP jest dziwne, nowe i niewiele o nim wiadomo

- ✓ **Umowa o PPP to** nieco bardziej rozbudowana niż zazwyczaj, jednak „zwyczajna” **umowa o udzielenie zamówienia publicznego.**
- ✓ Umowa o PPP, podobnie jak umowa o koncesji na roboty budowlane (lub usługi), to umowa zawierana w ramach systemu zamówień publicznych.
- ✓ **Ustawa o PPP funkcjonuje w polskim prawodawstwie niewiele krócej niż zasadnicze regulacje tworzące system zamówień publicznych.**
- ✓ **Stosowanie Ustawy Prawo Zamówień Publicznych** w celu wyłonienia dostawcy robót lub usług realizowanych na rzecz podmiotu publicznego **jest częścią pracy** większości przedstawicieli **administracji.**
- ✓ Procedury związane z ubieganiem się o **zamówienia publiczne**, akceptują również **przedsiębiorcy**, dla których to **jedyna droga do nawiązania współpracy** z sektorem publicznym.





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

2. PPP to prywatyzacja

- ✓ Partner prywatny zyskuje **jedynie przejściowy zarząd nad infrastrukturą publiczną** i/czy procesem świadczenia usług zastrzeżonych dotąd tylko dla kompetencji administracji publicznej. Istota przedsięwzięcia PPP dotyczy utrzymania i eksploatacji infrastruktury, do której zobowiązany jest partner prywatny. **Jest ona wykorzystywana przy realizacji umowy tylko dlatego, że inaczej przedsiębiorca nie otrzymałby swojego wynagrodzenia.** Po zakończeniu współpracy prawo do pobierania wynagrodzenia bezpośrednio związanego z dostępnością infrastruktury lub jej faktycznym wykorzystaniem wygasa, a majątek w całości przechodzi pod kontrolę strony publicznej.
- ✓ Umowa o PPP reguluje sprawy rozliczeń majątkowych i **nie ma możliwości nieuzasadnionego „uwłaszczenia się” na majątku publicznym przez partnera prywatnego.**



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

3. PPP wyklucza wykorzystanie funduszy unijnych w projekcie.

- ✓ **Do końca 2018 roku zrealizowano w Polsce 14 projektów hybrydowych wobec 131 umów (zawartych i realizowanych zgodnie z umową).** Doświadczenia w realizacji projektów hybrydowych zostały szczegółowo opisane na stronie internetowej platformy partnerstwa publiczno-prywatnego prowadzonej przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju (www.ppp.gov.pl).

4. PPP nie jest popierane przez rząd, instytucje zarządzające środkami UE oraz instytucje kontrolne.

- ✓ PPP jest ważną instytucją służącą realizacji zadań publicznych. PPP uznano za ważną formę realizacji zadań publicznych już w 2004 r. (w wariantcie koncesyjnym), a pierwsza Ustawa o PPP uchwalona została w lipcu 2005 r. **26 lipca 2017 r. Rada Ministrów przyjęła „Politykę Rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego”**





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

- ✓ **Wdrożenie do polskiego prawa instytucji PPP było konsekwencją wprowadzenia regulacji UE w zakresie zamówień publicznych.**
- ✓ Już pierwsza Ustawa o PPP (2005) miała na celu zaangażowanie kapitału prywatnego w proces realizacji projektów współfinansowanych przez UE.
- ✓ Niestety, zapomniano o stosownych zapisach w programach operacyjnych obowiązujących w latach 2004-2006. Nieścisłości te zostały naprawione w dokumentach określających zasady wykorzystania środków UE w latach 2007-2013, a pierwsze projekty hybrydowe realizowane były bez większych przeszkód już w nowym otoczeniu prawnym PPP (2008/2009). **Projekty hybrydowe są ważną częścią systemu wdrażania środków UE w latach 2014-2020.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

- ✓ Od początku funkcjonowania Ustawy o PPP za promocję i krzewienie wiedzy w zakresie PPP odpowiedzialny był Minister właściwy ds. gospodarki, a za rozwój projektów hybrydowych Minister ds. rozwoju regionalnego. Od listopada 2015 r. dawne ministerstwa gospodarki i rozwoju regionalnego znalazły się pod kierownictwem Ministra Inwestycji i Rozwoju. **PPP zajmuje ważne miejsce w kluczowym dla polityki całego rządu dokumencie pn.: „Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” (dalej SOR).** Wedle zapisów SOR, konieczne jest zaangażowanie kapitału prywatnego w inwestycje publiczne, co przyczyni się do realizacji istotnych projektów infrastrukturalnych. Strategia podkreśla rolę PPP w finansowaniu infrastruktury publicznej przez przedsiębiorców, jak i zalety stosowania PPP dla jakości usług publicznych. W konsekwencji opracowano szczegółowe założenia w zakresie wsparcia nowych projektów i specjalną politykę rządu w zakresie PPP oraz stosowne ułatwienia (zmiany) legislacyjne.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

- ✓ PPP, jak każdy obszar działań administracji publicznej, podlega kontroli legalności, gospodarności i rzetelności ze strony licznych organów kontrolnych. Najszerzy zakres tej kontroli sprawuje **Najwyższa Izba Kontroli**, która po szczegółowej analizie przedsięwzięć PPP **pozytywnie oceniła przedsięwzięcia realizowane w tej formule** (mimo stwierdzenia relatywnie nielicznych nieprawidłowości). W ocenie NIK, kontrolowane gminy oraz inne podmioty publiczne były przygotowane do realizacji przedsięwzięć w zróżnicowanym stopniu, przy czym najlepiej radziły sobie te, które korzystały z fachowego doradztwa i analizowały przyczyny nieudanych, wcześniej wszczętych postępowań. Doradcy, którzy mieli przeprowadzić analizy i przygotować przedsięwzięcie, byli zatrudniani w sposób gospodarny i przy zachowaniu zasad konkurencji. **Zdaniem NIK, PPP stanowi dla wielu gmin szansę na zrealizowanie niezbędnych dla mieszkańców inwestycji.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

5. PPP powinno się stosować jedynie do realizacji projektów o znacznej wartości nakładów

- ✓ **PPP może służyć do realizacji niewielkich przedsięwzięć.**
 - ✓ Ze 131 realizowanych w Polsce do końca 2018 r. umów 67 zaliczyć można do grupy kontraktów o wartości nieprzekraczającej 50 mln zł, w tym 40 dotyczyło przedsięwzięć o wartości mniejszej niż 5 mln zł.
 - ✓ Przygotowanie i obsługa projektów wiąże się z pewnymi kosztami zarówno dla strony publicznej, jak i prywatnej, ale koszty transakcyjne są w naszych warunkach również niewielkie.
 - ✓ Doradztwo prawne i ekonomiczne nie pochłania wydatków większych niż doradztwo techniczne, które w swej zasadniczej części i tak musi być zakontraktowane bez względu na formułę realizacji inwestycji.
- PPP pozwala na realizację przedsięwzięcia bez konieczności opracowania pełnej dokumentacji publicznej przez administrację.**





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

6. PPP jest droższe niż model tradycyjny

- ✓ **PPP jest efektywną metodą realizacji zadań.**
- ✓ Motywacją sektora prywatnego jest zysk. Koszt finansowania prywatnego przekłada się na ogólny koszt finansowania całego projektu, który najprawdopodobniej będzie wyższy niż realizowany w formule tradycyjnej.
- ✓ Należy jednak zaznaczyć, że **rzetelne porównanie kosztów PPP z kosztami formuł tradycyjnych powinno uwzględniać oszczędności związane z transferem części ryzyk projektowania, budowy i eksploatacji do sektora prywatnego** (właściwy podział zadań w ramach umowy o PPP pozwala uniknąć większości tych ryzyk, a dodatkowo minimalizuje koszty zarządzania procesem inwestycyjnym).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

- ✓ Jedynie porównanie skorygowane o ryzyko jest właściwą podstawą dla zestawienia ze sobą obu wariantów.
- ✓ Partner prywatny działając w procesie realizacji zadań publicznych stosuje metody i know-how sprawdzone w warunkach konkurencji rynkowej. Optymalizuje koszty operacyjne i wprowadza możliwe, dopuszczone umową o PPP, oszczędności. W konsekwencji nawet jeśli koszt kapitału prywatnego jest wyższy niż w projektach tradycyjnych, efektywność działań sektora prywatnego i zysk z transferu ryzyk projektowych uzasadnia jego poniesienie co powoduje, że całość projektu jest realizowana taniej.
- ✓ **PPP nie wpisujące się w założoną optymalizację zadań administracji nie powinno być realizowane.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

7. Procedura PPP jest długa i skomplikowana

- ✓ **Przetarg PPP umożliwia jednorazowe przeprowadzenie kilku zamówień z większą pewnością prawidłowej ich realizacji.** Średni czas od wszczęcia postępowania do zawarcia umowy o PPP to 257 dni. Jednak należy pamiętać, że **w ramach przetargu PPP kontraktowany jest za jednym razem cały zestaw usług (projekt, finansowanie, budowa, eksploatacja i zarządzanie infrastrukturą).** Dodatkowo partnerowi prywatnemu powierzane jest na czas realizacji umowy zarządzanie nieruchomością lub inną infrastrukturą zaangażowaną w przedsięwzięcia, która w tradycyjnym podejściu musiałaby być wdzierżawiona w stosownym trybie.





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

- ✓ **Przygotowany przetarg PPP**, jeśli nawet ze względu na zastosowanie trybu negocjacyjnego (dialog konkurencyjny) trwa nieco dłużej od pojedynczego przetargu tradycyjnego (przetarg nieograniczony), **może zakończyć się pełnym powodzeniem w ciągu jednego roku dzięki dopracowaniu modelu podziału zadań i ryzyk w trakcie negocjacji**. Istotne, że na skutek efektywnej alokacji ryzyk (o co trudniej w przypadku zamówień tradycyjnych), po zawarciu umowy o PPP w zasadzie **nie zdarzają się przypadki żądań dodatkowej zapłaty** czy zerwania kontraktów przez wykonawców. Z tego powodu, **nie zachodzi konieczność ponownego przeprowadzania tego samego postępowania, co częste jest w przypadku tradycyjnych postępowań (szczególnie w obszarze drogownictwa)**.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki PPP

Fakty i mity dotyczące PPP

8. PPP to BBP (czyli Budowanie Bez Pieniądzy).

- ✓ PPP nie jest „cudowną” metodą budowania infrastruktury lub świadczenia usług publicznych bez zaangażowania środków podmiotu publicznego. **Zawsze partner prywatny oczekuje wynagrodzenia za swoje zaangażowanie. Może być wynagradzany bezpośrednio z budżetu (tzw. opłata za dostępność) lub w drodze opłat wnoszonych przez konsumentów usług świadczonych w formule PPP (głównie koncesji). Bezpośrednio lub pośrednio, jak zwykle za wszystko płaci podatnik.**

9. Mit wyjątkowego zagrożenia korupcyjnego i kontrolnego związanego z realizacją przedsięwzięć PPP.

- ✓ PPP to skomplikowane przedsięwzięcie przetargowe. **Musi być klarowne co do celów i zasad na jakich się opiera, dobrze przygotowane (rzetelne) i konkurencyjne (uczciwy przetarg).** Będzie kontrolowane, ale nie bardziej niż inne przetargi.





Dlaczego w Polsce warto inwestować w formule PPP?

1. Możliwość zaangażowania środków inwestycyjnych sektora prywatnego w realizację zadań publicznych (budowa infrastruktury i świadczenie usług użyteczności publicznej).
2. Możliwość przekazania do sektora prywatnego szeregu zadań i związanych z ich realizacją ryzyk, zwłaszcza ryzyka budowy, finansowania, dostępności i ryzyka ekonomicznego powodzenia przedsięwzięcia.
3. Szansa na szybszą realizację zadań inwestycyjnych oraz szerszy zakres usług świadczonych w ramach przedsięwzięcia PPP.
4. Transfer do administracji publicznej najnowszych rozwiązań organizacyjnych i technicznych (know-how) sektora prywatnego. Sprawniejsza administracja (rozwój kompetencji zarządczych).
5. Szansa na efektywne wykorzystanie zasobów finansowych i majątku strony publicznej. Większa płynność finansowa, możliwość uwolnienia rezerw związanych z lepszym wykorzystaniem posiadanych zasobów bez ich sprzedaży (koncesje usługowe).
6. Szerszy zakres realizacji zadań publicznych w warunkach ograniczonych możliwości inwestycyjnych strony publicznej.
7. Wzrost zaufania inwestorów.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Dlaczego w Polsce warto inwestować w formule PPP?

Znaczne ograniczenie możliwości dalszego rozwoju w tradycyjnych ramach budżetowych i organizacyjnych administracji:

- Ograniczone zasoby wymagają lepszej relacji wydatków do otrzymywanych w zamian świadczeń.
- Doświadczenia prywatyzacyjne wykazały, że sektor prywatny, działając w warunkach konkurencji rynkowej, może wywiązywać się ze swych zadań w sposób zapewniający oszczędne gospodarowanie zasobami, nawet przy realizacji zadań tradycyjnie wykonywanych przez sektor publiczny.
- Potrzeba komercyjnego wykorzystania zasobów publicznych w celu zwiększenia wpływów publicznych i wzrostu gospodarczego.
- Władza publiczna wyznacza cele, ale nie musi samodzielnie wdrażać wszystkich działań niezbędnych do ich osiągnięcia.





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – definicja PPP

Przykładowe definicje:

- Formy współpracy między organami władzy publicznej a sektorem prywatnym, których celem jest wzrost efektywności realizacji inwestycji infrastrukturalnych lub innego rodzaju operacji dotyczących usług publicznych przez dzielenie ryzyka, korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub uzyskiwanie dodatkowych źródeł kapitału.
- Oparte na umowie porozumienie między jednostką publiczną i podmiotem prywatnym o charakterze komercyjnym. Dzięki temu porozumieniu umiejętności i zasoby każdego z sektorów wykorzystywane są przy dostarczaniu usług odbiorcom i udostępnianiu obiektów użytkownikom (*The National Council for Public-Private Partnerships*)
- Partnerstwo między sektorem publicznym oraz prywatnym w celu przedstawienia projektu lub świadczenia usługi tradycyjnie świadczonej przez sektora publiczny (...), obie strony czerpią pewne korzyści, odpowiednie do stopnia realizowania przez nie określonych zadań (*KE, 2003*)
- Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym (*Ustawa o PPP*).





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- Wspólną cechą definicji jest podkreślenie współpracy podmiotu publicznego i partnera prywatnego.
- Podmiot publiczny – jest gospodarzem przedsięwzięcia, zaprasza stronę prywatną jako partnera do realizacji zadania publicznego.
- Każda ze stron ma jednak swoje dla siebie cele i metody ich osiągnięcia.
- Strona publiczna działa na dwóch płaszczyznach – politycznej i administracyjnej. Politycy wyznaczają cele i preferowane formy działania administracji. Politycy działają w formach właściwych dla ciał prawodawczych.
- Administracja wdraża zalecenia polityków, działając na podstawie wytycznych polityków (tzw. polityk) stosując prawo.
- **Administracja działa na podstawie i w granicach prawa (zasada legalizmu). Stosuje prawo oraz świadczy usługi użyteczności publicznej – w ramach działalności inwestycyjnej i usługowej. Administracja nie musi kierować się kryterium zysku.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- Administracja publiczna posługuje się dwoma rodzajami instrumentów – działań:
 - Władczymi – z zakresu tzw. *imperium*, w których zgodnie z prawem zajmuje pozycję nadrzędną wobec podmiotów prywatnych, jednak w państwie prawa, władztwo to jest ograniczone prawem i gwarancjami kontroli sądowej decyzji władz.
 - Właścicielskimi – z zakresu tzw. *dominium*, w których dominuje aspekt gospodarowania zasobami finansowymi i majątkowymi znajdującymi się w gestii administracji. Wpływ administracji na podmioty prywatne ma w tym przypadku charakter zachęty materialnej do podejmowania działań oczekiwanych przez podmiot publiczny. **Relacje w obszarze działań właścicielskich opierają się na formalnej równoprawności i co do zasady regulowane są na zasadzie cywilnoprawnej, a wzajemne świadczenia poddane są ocenie sądów cywilnych. PPP wpisuje się w tą grupę działań administracji.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Obecnie w praktyce administracji publicznej**, związanej z wykonywaniem zadań publicznych, szczególnie z zakresu świadczenia usług użyteczności publicznej **dominują instrumenty cywilnoprawne**. Do ich stosowania **konieczne jest angażowanie zasobów finansowych sektora publicznego**.
- Pozyskiwanie środków i wydatkowanie ich na cele publiczne to zasadnicze zadanie administracji.
- Źródłem środków przeznaczonych na realizację zadań są podatki, pożyczki i dotacje pochodzące z innych budżetów publicznych (krajowych lub zagranicznych).
- **W pewnym zakresie administracja działa również w formule właściwej dla przedsiębiorstw prywatnych** (przedsiębiorstwa stanowiące własność skarbu państwa lub gminy). Prowadzi również działalność prywatyzacyjną – sprzedając część majątku.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Partnerstwo publiczno-prywatne jest odpowiedzią na ograniczenia dotychczasowego (samodzielnego) modelu realizacji zadań przez administrację, ponieważ trudno już jak dotychczas:**
 - podwyższać dochody podatkowe i prywatyzacyjne,
 - wydawać nowe regulacje lub nakazywać tworzenie infrastruktury publicznej,
 - zarządzać procesami gospodarczymi i procesem inwestycyjnym w ramach tradycyjnych form wydatkowania środków publicznych,
 - kontrolować koszty rozrastających się struktur administracyjnych

KONIECZNE JEST EFEKTYWNIJSZE WYDATKOWANIE OGRANICZONYCH ZASOBÓW I DELEGOWANIE CZĘŚCI ZADAŃ DO SEKTORA PRYWATNEGO, BIORĄC POD UWAGĘ CAŁY CYKL PROCESU ŚWIADCZENIA USŁUG PUBLICZNYCH.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Instrumenty realizacji zadań władzy publicznej są zależne od natury tych zadań (efektywność) i rozstrzygnięć politycznych (zasadność, celowość i gospodarność):**
 - Zależnie od rodzaju zadań bardziej stosowne będą decyzje władcze lub uprawnienia właścicielskie.
 - W zakresie ochrony porządku publicznego istotniejsza będzie możliwość zastosowania przymusu i kary, istotna jest możliwość powstrzymania obywateli od niepożądanych zachowań lub przymusu do oczekiwanych działań.
 - **Decyzja o nawiązaniu współpracy z sektorem prywatnym i formie PPP (lub innej metodzie) musi być świadomie podjęta w ramach przyjętej w tym zakresie polityki.**
 - **Rozstrzygnięcia polityczne pozwalają administracji na spokojniejsze i sprawniejsze działanie (kryteria gospodarności i zabezpieczenia interesu publicznego) na etapie przygotowania procesu PPP i oceny ofert.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- Do wznoszenia nowej infrastruktury (modernizacji) i świadczenia usług użyteczności publicznej istotniejsze jest sterowanie jakością.
- Umowa, jaką jest umowa o PPP / koncesji to umowa cywilnoprawna, od innych umów zawieranych w obrocie prywatnym różni ją nie treść, lecz cel i tryb zawarcia, narzucony naturą środków zaangażowanych we współpracę.
- Władza to możliwość przymuszenia do określonych działań, ale i odpowiedzialność za efekty. **Na władzy zawsze spoczywa odpowiedzialność za to jakie instrumenty stosuje i jaka jest ich efektywność – czy cel jest osiągnięty.**
- **Ważne jest konsekwentne kontrolowanie przebiegu wdrażania umowy o PPP/koncesji – tylko wtedy można spodziewać się ostatecznej efektywności planowanych działań, stosownie do przyjętych założeń i zapisów kontraktu (oferty strony prywatnej).**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Korzyść dla interesu publicznego** wynikająca z zastosowania PPP jako alternatywy dla samodzielnej (tradycyjnej) realizacji konkretnego przedsięwzięcia może mieć w m. in. charakter:
 - **Ilościowy/finansowy** – ujęty jako wielkość nakładów finansowych budżetu do efektów. Niższe nakłady te same efekty lub lepsze efekty wydatków proporcjonalnie do wyższych nakładów,
 - **jakościowy/organizacyjny** – ujęty jako proporcjonalnie lepsza jakość usług wobec nakładów.
- **Korzyść** z realizacji zadania w formule PPP może być też ujęta w odniesieniu nie **do samego projektu**, ale **do całego budżetu** realizacji danego zadania ujętego jako całość (**konieczne jest przeanalizowanie całego cyklu życia konkretnego przedsięwzięcia**).
- Niekiedy korzyść stwierdzić można z perspektywy budżetu lub podatnika.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Korzyści z wykorzystania PPP dla sektora publicznego (przykłady)

Typ korzyści	Korzyści	Opis
Finansowe	Dostęp do dodatkowego finansowania	Sektor prywatny umożliwia wykorzystanie źródeł kapitału, które są niedostępne przy tradycyjnej metodzie realizacji inwestycji publicznych.
	Większe możliwości inwestycyjne	Koszty inwestycji są rozłożone na cały cykl życia projektu inwestycyjnego. Inaczej niż w zamówieniu publicznym, gdzie płatność musi nastąpić w momencie odbioru inwestycji, tu rozkłada się na długi okres. Umożliwia to sektorowi publicznemu obsługę większej liczby projektów w tym samym czasie.
	Oszczędności na etapie eksploatacji	W projektach, gdzie partner prywatny odpowiada również za eksploatację i utrzymanie składnika infrastruktury, ma on silną motywację do minimalizacji kosztów eksploatacji w całym cyklu życia projektu. I tak m.in. wybiera takie techniki i taką technologię na etapie budowy, które pozwalają mu na optymalizację kosztów zarządzania projektem.
	Podział ryzyka	Konkretne ryzyko przyjmuje ta strona, która lepiej potrafi nim zarządzać – nazywamy to złotą zasadą PPP.
	Mniejsze obciążenia finansowe	Partner prywatny potrafi pozyskiwać przychody od innych kontrahentów, czego nie robi zwykle podmiot publiczny odpowiedzialny za świadczenie usługi publicznej. Dzięki temu możliwe jest zmniejszenie strumienia płatności budżetowych na rzecz partnera prywatnego.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Korzyści z wykorzystania PPP dla sektora publicznego (przykłady)

Typ korzyści	Korzyści	Opis
Organizacyjne	Transfer innowacyjnych rozwiązań	Partnerstwo stymuluje rozwiązania innowacyjne. Partner prywatny zna rynek i inwestując własne środki przejawia większą skłonność do stosowania innowacji w zakresie sposobu wytwarzania i świadczenia usług publicznych.
	Zwiększenie poziomu zaufania i zrozumienia między współpracującymi stronami	Strony zaangażowane w PPP mają odmienną optykę przy rozwiązywaniu problemów: podmiot publiczny patrzy z punktu widzenia swojej odpowiedzialności wobec społeczeństwa, a partner prywatny – wobec udziałowców. Wypracowanie wspólnych rozwiązań powoduje, że wzrasta poziom zaufania między współpracującymi podmiotami.
	Strona publiczna staje się regulatorem, a nie dostawcą	Dzięki świadczeniu usług publicznych przez partnera prywatnego podmiot publiczny koncentruje się na sferze planowania i monitorowania działań zamiast na codziennym zarządzaniu dostarczaniem usługi.
Jakościowe	Poprawa jakości usług	Kryteria satysfakcji użytkownika włączane do umów o PPP wytwarzają silną presję na utrzymywanie przez stronę prywatną wysokiej jakości usług.
	Nowe usługi	Podmioty prywatne lepiej orientują się w trendach rynkowych, potrafią wyszukać nisze rynkowe, niezaspokojone potrzeby, różnicując produkty, aby zaspokoić specjalne potrzeby poszczególnych segmentów rynku. Sektor publiczny zwykle jest mniej wyczulony na potrzeby rynku, gdy ma monopol na świadczenie usługi.

źródło: "Partnerstwo publiczno-prywatne. Miniprzewodnik dla instytucji publicznych", Ministerstwo Rozwoju, 2017



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Cel władzy publicznej**, realizowany w ramach pojedynczego przedsięwzięcia, **determinuje kryteria oceny zasadności** zastosowania odpowiedniego narzędzia jego realizacji, w tym PPP (w konsekwencji kryteria oceny ofert współpracy na etapie przetargu muszą być spójne z założeniami analizy uzasadniającej podjęcie współpracy z sektorem prywatnym w określonej formie).
- **PPP powinno wyeliminować słabości tradycyjnych form realizacji zadań publicznych:**
 - brak zachęty do indywidualnej inicjatywy (korzyść lub kara osób zaangażowanych w realizację przedsięwzięcia zależna od efektów ich indywidualnych działań),
 - brak procedur premiujących efektywność – ujęcie w ramach rocznego budżetu, a nie cyklu życia projektu.
 - brak zainteresowania stopniem zadowolenia konsumenta – który wciąż pozostaje "petentem", a nie klientem.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

- **Zadanie publiczne realizowane jest w ramach konkretnych przedsięwzięć (projektów).** Na przedsięwzięcie w ujęciu budżetowym składa się wiele niezwiązanych z zadaniem głównym działań (np. ośrodek sportu - z budżetem, który tylko w kilku procentach związany jest ze świadczeniem usług, w tym o charakterze sportowym).
- Lepszemu przeanalizowaniu efektywności planowanych działań **służy oddzielenie operatorstwa usługi od tworzenia i utrzymania infrastruktury służącej świadczeniu usługi oraz ujęcie właściwych zadań realizowanych w ramach budżetu w jednym miejscu w budżecie.**
- **Partner prywatny realizuje elementy zadania publicznego, które potrafi realizować efektywniej niż strona publiczna.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

Przedsiębiorcy – jakie jest źródło efektywnej realizacji zadań w ramach PPP.

- **Przedsiębiorcy** to podatnicy, ale **w kontekście PPP, liczy się głównie ich potencjał wykonawczy** - w ramach „zwyczajnych” zamówień publicznych to wykonawcy robót budowlanych, dostawcy i usługodawcy – na potrzeby administracji i realizacji zadań publicznych. **W przypadku PPP, dodatkowo finansujący zadanie publiczne i zarządzający przedsięwzięciem – ale partnerstwo nie oznacza rezygnacji z własnych celów i interesów.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

Cel przedsiębiorcy:

- Zysk - zwrot z zaangażowanych zasobów proporcjonalny do ryzyka związanego z inwestycją, w granicach określonych prawem i umową.
- Inwestor prywatny traktuje realizację zleconych mu zadań jak **działalność ekonomiczną**, w relacjach z kontrahentem publicznym, granice jego zaangażowania określa kontrakt.

Uwarunkowania działań przedsiębiorcy:

- Przedsiębiorca może dowolnie wybierać zakres działań i metody realizacji celu jakim jest zysk – jedynym ograniczeniem jest wyraźny zakaz.
- Podmioty gromadzące i pomnażające swoje zasoby finansowe i majątek w tym majątek niematerialny są w stanie wiecznej walki konkurencyjnej między sobą (**ekonomia skali**).
- **Warunek efektywności**: działanie w warunkach konkurencji – monopol prywatny jest równie nieefektywny jak monopol publiczny (może nawet gorszy).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego

Źródło efektywności działań przedsiębiorcy w warunkach konkurencyjnego rynku:

- Poszerzanie rynku zbytu dla własnych produktów i usług:
 - poszukiwanie nowych, potencjalnych klientów,
 - oferowanie szerszego zakresu usług kontrahentom.
- Podnoszenie rentowności – optymalizuje wykorzystanie zasobów.
- Marketing - tworzenie nowych produktów i usług – zaspokajanie lub kreacja potrzeb konsumpcyjnych.

Partner realizuje swój zysk w ramach umowy o PPP, określającej:

- standard świadczonych usług i dostarczanej infrastruktury,
- mechanizm płatności,
- odpowiedzialność za niezachowanie standardów realizacji zadań publicznych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Korzyści z wykorzystania PPP dla sektora publicznego (przykłady)

Korzyści	Opis
Value for Money Drivers in PFI, Wielka Brytania	Średnio projekty przynosiły oszczędności na poziomie 17% w stosunku do finansowania tradycyjnego.
The First Four DBFO Road Contracts, Wielka Brytania	Cztery kontrakty drogowe dały oszczędności rządu 13% w porównaniu z finansowaniem przez sektor publiczny.
National Audit Office survey of 98 projects in 2001, Wielka Brytania	W ocenie władz publicznych: 81% przekonanych, że projekty PFI osiągnęły satysfakcjonujący lub lepszy wskaźnik VfM, jedynie 4% określiło ten wskaźnik jako „niesatysfakcjonujący” 75% projektów zakończonych na czas lub wcześniej.
National Audit Office, 2003, Wielka Brytania	Przekroczenie kosztów w 22% projektów PPP i w 73% tradycyjnych .Opóźnienia w fazie budowy w 24% projektów PPP i w 70% tradycyjnych.
National Audit Office 2008, Wielka Brytania	Przekroczenie kosztów w 35% projektów PPP i w 46% tradycyjnych. Opóźnienia w fazie budowy w 31% projektów PPP i w 37% tradycyjnych.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Korzyści z wykorzystania PPP dla sektora publicznego (przykłady)

Korzyści	Opis
Delfland Wastewater Treatment Project, Holandia	Oszczędności na poziomie 15% w porównaniu z finansowaniem przez sektor publiczny
Hertie School of Governance, Niemcy, 2015	W 50% drogowych projektów PPP zanotowano koszty niższe niż planowane. Średnio w projektach PPP przekroczenia kosztów wynosiły 9% dla inwestycji drogowych, a 3% dla obiektów kubaturowych (dla porównania: w przypadku tradycyjnych zamówień publicznych przekroczenia kosztów wynosiły odpowiednio 34% oraz 45%).
The National Association of Water Companies, USA	29 umów PPP w sektorze wodno-ściekowym: pięć firm wykazało zmniejszenie kosztów od 10 do 40% rocznie, a 12 podmiotów, które przed wdrożeniem PPP nie spełniało wymogów federalnych (ustawa o wodociągach Safe Drinking Water Act), po roku dostosowało się do tych wymagań.
S. Saussier, P. Tran, Francja, 2012	30 umów PPP zawartych do 1.01.2012: 90% podmiotów publicznych bardzo zadowolonych z nieprzekroczenia budżetu w PPP (pozostałe 10% obejmowało projekty, w których na żądanie partnera publicznego rozszerzono zakres rzeczowy projektu, co wpłynęło na wzrost wydatków inwestycyjnych); w fazie operacyjnej 97% podmiotów publicznych było bardzo zadowolonych lub zadowolonych z osiągnięcia zakładanego poziomu kosztów eksploatacji

źródło: "Partnerstwo publiczno-prywatne. Miniprzewodnik dla instytucji publicznych", Ministerstwo Rozwoju, 2017



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Cele władzy i przedsiębiorców

Podmiot publiczny	Przedsiębiorca
Cele publiczne	Cele ekonomiczne
Określone przepisami prawa co do zakresu i form realizacji	Wynikające z interesu właścicieli i inwestorów
Niemożliwe do zaspokojenia potrzeby inwestycyjne	Zasoby do zainwestowania / zdolność kredytowa
Środki bieżące i zasoby majątkowe – cykliczne w miarę pewne dochody z podatków.	Poszukiwanie stabilnego zysku proporcjonalnego do podejmowanego ryzyka.



Rzeczpospolita
Polska

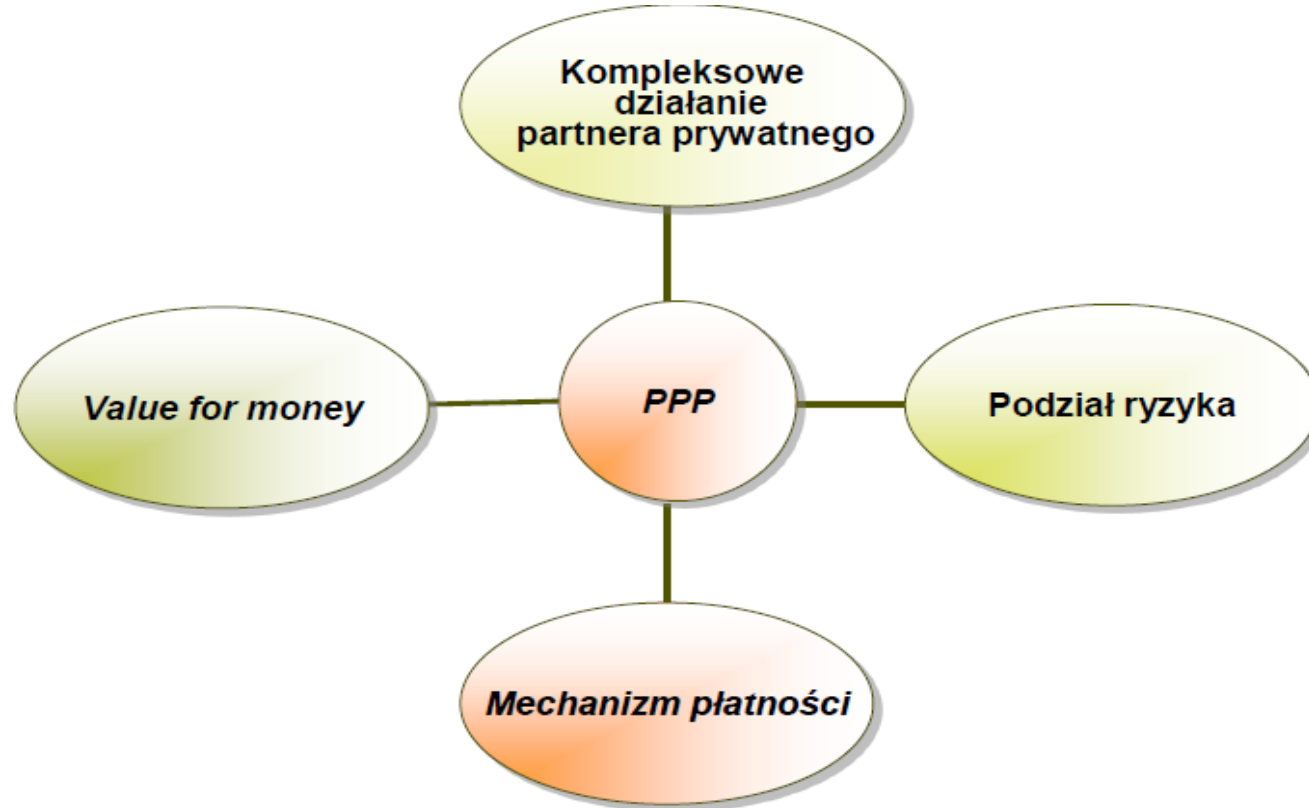


Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wprowadzenie do tematyki partnerstwa publiczno-prywatnego – Najważniejsze cechy





Źródła prawa w zakresie PPP i finansowe aspekty projektów PPP



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Źródła prawa w zakresie PPP

Partnerstwo publiczno-prywatne i koncesje jako część systemu zamówień publicznych UE i Polski

- Każda wspólna praca podmiotów publicznych i prywatnych, wiążąca się z finansowym zaangażowaniem strony publicznej, będzie **albo zamówieniem publicznym albo koncesją**, chyba że przepisy prawa w danym przypadku wyłączają zastosowanie Ustawy Prawo Zamówień Publicznych lub Ustawy koncesyjnej.
- Jeżeli współpracy tej towarzyszy **podział zadań i ryzyk** między stronami przedsięwzięcia, a także **wniesienie wkładu własnego** oraz **utrzymanie i zarządzanie** związanym z przedsięwzięciem składnikiem majątkowym, jest to **przedsięwzięcie PPP w sensie ścisłym**.





Źródła prawa w zakresie PPP

Źródła prawa UE dotyczące PPP

Źródła prawa UE dotyczące PPP

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania koncesji.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych (uchylająca dyrektywę 2004/18/WE).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Polskie źródła prawa PPP

Polskie źródła prawa PPP – poprzedni stan prawny

- **Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U.z 2009 r. Nr 19, poz. 101, z późn. zm.)**
- Pierwsza regulacja koncesyjna – poprzedni stan prawny – ale wpływa jeszcze na rynek.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Polskie źródła prawa PPP

Polskie źródła prawa PPP – aktualny stan prawny

- **Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100, z późn. zm.)**, zwana dalej u.p.p.p; Ustawa o PPP była przedmiotem rozległej nowelizacji w drodze ustawy z dnia 5 lipca 2018 r. o zmianie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2018 poz. 1693)!
- **Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 11 lutego 2015 r. w sprawie rodzajów ryzyka oraz czynników uwzględnianych przy ich ocenie (Dz.U. z 2015 r. poz. 284 z późn. zm.)**.
- **Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2016 r. poz. 1920)**, zwana dalej ustawą o koncesjach
 - Ustawa weszła w życie 13 grudnia 2016 r.;
 - Ustawa uchyla ustawę z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2015 r. poz. 113);



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP Wynagrodzenie partnera prywatnego a tryb wyboru partnera prywatnego

Tryby zasadnicze, z preferencją dla UPZP

- Art. 4. u.p.p.p.
1. Do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2017 r. poz. 1579 i 2018 oraz z 2018r. poz. 1560, 1603, 1669 i 1693), w zakresie nieuregulowanym w niniejszej ustawie.
 2. Jeżeli umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym ma spełniać warunki określone w art. 3 ustawy o koncesjach, do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy tej ustawy albo ustawy, o której mowa w ust.1, w zakresie nieuregulowanym w niniejszej ustawie art. 4 u.p.p.p.





Źródła prawa w zakresie PPP Wynagrodzenie partnera prywatnego a tryb wyboru partnera prywatnego

Tryb wyjątkowy

3. W przypadkach, w których nie ma zastosowania ustawa o koncesjach ani ustawa 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 podmiot publiczny wkładu własnego będącego nieruchomością, także przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2016 r. poz. 2147, z późn. zm.).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Przedmiot PPP

Przedmiot PPP – definicja rekonstruowana na podstawie ustawy o PPP

- Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest:
 - wspólna realizacja przedsięwzięcia,
(współpraca nie ogranicza się wyłącznie do nabycia usługi, dostaw lub robót budowlanych w zamian za ustaloną zapłatę (jak w zwykłym zamówieniu publicznym))
 - oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym.
(ustawodawca nie reguluje szczegółowego podziału zadań)
- **Gospodarzem współpracy jest podmiot publiczny** – przedsięwzięcie nie może wykraczać w zamiarze posługującej się nim administracji poza zakres zadań publicznych – jest to możliwe jedynie wyjątkowo w części koncesyjnego wynagrodzenia strony prywatnej w zamian za wywiązanie się z zadań publicznych.





Źródła prawa w zakresie PPP

Podział ryzyk

Przedmiot PPP – podział ryzyk

- U.p.p.p. nie precyzuje, co to jest ryzyko, ani nie wprowadza kategorii ryzyka, częściowo kwestia ta uregulowana jest na poziomie rozporządzenia do art. 18a u.p.p.p.
- Przedsięwzięcie realizowane jest wspólnie – tzn. nie można wszelkich zadań i ryzyk (odpowiedzialności za wykonanie zadań) powierzyć tylko stronie prywatnej.
- Kategorie ryzyka, zasady ich podziału będą zależne od modelu zastosowanego PPP, obszaru zadań publicznych w jakich realizowana jest współpraca, stosownie do wyniku negocjacji.
- **Podstawowe znaczenie mają ryzyka dostępności i ryzyko ekonomiczne (podaży i popytu) – treść ekonomiczna przedsięwzięcia (model wynagrodzenia) determinuje model prawny przedsięwzięcia.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP Przedsięwzięcie

Przedmiot PPP – definicja przedsięwzięcia

- Przez „przedsięwzięcie” należy rozumieć:
 - budowę 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.





Źródła prawa w zakresie PPP

Budowa lub/i remont

Przedmiot PPP – budowa lub/i remont

Zgodnie z ustawą z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (t.j.: Dz. U. z 2006 r. Nr 156, poz. 1118, z późn. zm.) zwane u.p.b:

- przez obiekt budowlany należy rozumieć:
 - budynek wraz z instalacjami i urządzeniami technicznymi,
 - budowlę stanowiącą całość techniczno-użytkową wraz z instalacjami i urządzeniami,
 - obiekt małej architektury (art. 3 pkt 1 u.p.b.)
- przez budowę należy rozumieć wykonywanie obiektu budowlanego w określonym miejscu, a także odbudowę, rozbudowę, nadbudowę obiektu budowlanego (art. 3 pkt 6 u.p.b.).
- przez remont należy rozumieć wykonywanie w istniejącym obiekcie budowlanym robót budowlanych polegających na odtworzeniu stanu pierwotnego, a niestanowiących bieżącej konserwacji, przy czym dopuszcza się stosowanie wyrobów budowlanych innych niż użyto w stanie pierwotnym (art. 3 pkt 8 u.p.b.).





Źródła prawa w zakresie PPP – Kluczowe elementy ppp

Przedmiot PPP – kluczowe elementy

- Przedsięwzięcie PPP musi być połączone z:
 - utrzymaniem lub
 - zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego lub jest z nim związany.
- Będą to **kluczowe elementy odróżniające PPP od zwykłych zamówień publicznych**.
- Musi w PPP istnieć substrat pieczy partnera prywatnego nad składnikiem majątkowym w okresie trwania umowy. Składnikiem majątkowym może być:
 - nieruchomość lub części składowe nieruchomości,
 - przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 55 K.C.,
 - rzecz ruchoma,
 - prawo majątkowe.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Podmiot publiczny

Podmiot publiczny

Podmiotem publicznym będzie:

- a) jednostka sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych,
- b) inna, niż określona w lit. a, osoba prawna, utworzona w celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym, niemających charakteru przemysłowego ani handlowego, jeżeli podmioty, o których mowa w tym przepisie oraz w lit. a, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio przez inny podmiot
 - finansują ją w ponad 50% lub
 - posiadają ponad połowę udziałów albo akcji lub
 - sprawują nadzór nad organem zarządzającym lub
 - mają prawo do powoływania ponad połowy składu organu nadzorczego lub zarządzającego,
- c) związki podmiotów, o których mowa w lit. a i b.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Partner prywatny

Partner prywatny

Partnerem prywatnym będzie przedsiębiorca, w tym również zagraniczny:

- Partnerem prywatnym może być **osoba fizyczna** (w tym również wspólnicy spółki cywilnej), **osoba prawna**, jak również „ułamna” osoba prawna, wykonująca we własnym imieniu zarobkową działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową oraz zajmująca się poszukiwaniem, rozpoznawaniem i wydobywaniem kopalin ze złóż, a także działalnością zawodową, wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły.
- Mogą być to **również organizacje pozarządowe lub kościoły** i związki wyznaniowe jeśli formalnie działają **jako przedsiębiorcy** (wpis do właściwego rejestru lub jako udziałowiec spółki).
- **Partnerem prywatnym będzie również mogła być np. spółka zależna od podmiotu publicznego.** Zawarcie umowy z takim podmiotem wymagało będzie jednak zastosowania standardowej procedury eliminacyjnej (zamówienia publicznego lub postępowania o wybór koncesjonariusza).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Umowa o PPP

Poprzez umowę o partnerstwie publiczno-prywatnym, zawartą w stosownym trybie:

- **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.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wynagrodzenie partnera prywatnego

- Wynagrodzenie i wkład własny jako ekonomiczna motywacja dla sektora prywatnego
- Wynagrodzenie partnera prywatnego powinno być świadczeniem ekwiwalentnym do jego wkładu w realizację przedsięwzięcia.
 - **Ustawa wymaga jednak, aby wynagrodzenie partnera prywatnego zależało przede wszystkim od rzeczywistego wykorzystania lub faktycznej dostępności przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego.**
 - Wyższemu zaangażowaniu odpowiadać powinna wyższa stopa zwrotu inwestycji.
 - Ustawa nie przesądza jednoznacznie, jakie jest źródło wynagrodzenia partnera prywatnego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wynagrodzenie partnera prywatnego

- Umowa może przewidywać szereg form wynagrodzenia partnera prywatnego - to m.in.:
 - zapłata części sumy pieniężnej przez podmiot publiczny,
 - uiszczenie przez podmiot publiczny przez okres umowy dopłat, służących pokryciu części kosztów świadczenia usług publicznych przez partnera prywatnego,
 - prawo partnera prywatnego do korzystania, pobierania pożytków lub innych korzyści z przedsięwzięcia, lub z powstałych w jego ramach albo innych składników majątkowych,
 - udział partnera prywatnego w cenie zbycia składników majątkowych powstałych w wyniku przedsięwzięcia,
 - przeniesienie na partnera prywatnego własności składnika majątkowego (np. nieruchomości)



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Współdziałanie podmiotu publicznego w ramach realizacji przedsięwzięcia

Współdziałanie może mieć różne formy:

- Zazwyczaj, współdziałanie podmiotu publicznego polegać będzie na wniesieniu wkładu własnego.
- Stosownie do konkretnych uwarunkowań realizacji przedsięwzięcia, obszaru zadań publicznych i modelu podziału ryzyk w ramach przedsięwzięcia, zmienia się zakres współdziałania ze strony podmiotu publicznego. **Niekiedy forma wynagrodzenia jest wyborem politycznym** – np. w projektach wodno-kanalizacyjnych.
- Zakres zaangażowania stron jest pochodną optymalizacji przedsięwzięcia.
- Najnowsze doświadczenia brytyjskie wskazują, że należy ponownie przemyśleć przekazywanie partnerowi prywatnemu prostych zadań, jak sprzątnięcie, czy usługi cateringowe (*Nowe podejście do partnerstwa publiczno-prywatnego* wydane przez Ministerstwo Skarbu Wielkiej Brytanii - ISBN 978-83-7633-299-4, strona ipp.pl)



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wkład własny

Współdziałanie podmiotu publicznego - wkład własny

Art. 2 ust. 5 u.p.p.p.

- **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,
 - wniesieniu składnika majątkowego.

Art. 9 ust. 1 u.p.p.p.

- **Wniesienie wkładu własnego w postaci składnika majątkowego może nastąpić w szczególności w drodze sprzedaży, użyczenia, użytkowania, najmu albo dzierżawy.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wkład własny

Wkład własny jako element wynagrodzenia – możliwe transfery

Art. 11. ust. 1 u.p.p.p.

- Po zakończeniu czasu trwania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, partner prywatny lub spółka, o której mowa w art. 14 ust. 1 albo 1a, przekazuje podmiotowi publicznemu składnik majątkowy, który był wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia, chyba że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym stanowi inaczej lub podmiot publiczny postanowi o pozostawieniu składnika majątkowego w majątku spółki.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa o umowie koncesji

Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2016 r. poz. 1920)

- Ustawa weszła w życie 13 grudnia 2016 r.
- Ustawa uchyla ustawę z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2015 r. poz. 113).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Nowa ustawa koncesyjna – zmiany w stosunku do poprzedniej ustawy

Zakres zmian w stosunku do ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r.

Ustawa o koncesjach wdraża do prawa krajowego uregulowania prawa unijnego dotyczące:

- **przyznania zamawiającym swobody w zakresie organizowania postępowania o zawarcie umowy koncesji (brak narzucania konkretnego trybu postępowania)**
- **zasad ogłaszania o wszczęciu postępowania w sprawie zawarcia umowy koncesji, w szczególności w zakresie:**
 - miejsca publikacji ogłoszeń przewidzianych w Ustawie,
 - stosowania formularzy standardowych określonych w rozporządzeniu Komisji Europejskiej,
 - wyjątków od obowiązku publikacji ogłoszenia o koncesji oraz
 - przewidzenia dopuszczalności publikacji ogłoszenia o zamiarze zawarcia umowy koncesji.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa o umowie koncesji – Definicja zamawiającego

Podmiotem zobowiązanym do stosowania Ustawy jest **zamawiający** (dotychczas: koncesjodawca - art. 2 pkt 11 ustawy o koncesjach), którym może być:

a) podmiot, o którym mowa w art. 3 ust. 1 pkt 1 – 3 a u.p.z.p., tj.:

1. jednostki sektora finansów publicznych;
2. inne, niż określone w pkt 1, państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej;
3. inne, niż określone w pkt 1, osoby prawne, utworzone w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego, jeżeli podmioty, o których mowa w tym przepisie oraz w pkt 1 i 2, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio przez inny podmiot:
 - finansują je w ponad 50% lub posiadają ponad połowę udziałów albo akcji, lub sprawują nadzór nad organem zarządzającym, lub mają prawo do powoływania ponad połowy składu organu nadzorczego lub zarządzającego- o ile osoba prawna nie działa w zwykłych warunkach rynkowych, jej celem nie jest wypracowanie zysku i nie ponosi strat wynikających z prowadzenia działalności.

3a. związki podmiotów, o których mowa w pkt 1 i 2, lub podmiotów, o których mowa w pkt 3.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa o umowie koncesji – Definicja zamawiającego

- b) przedsiębiorstwo publiczne, przez które należy rozumieć przedsiębiorstwo, na które zamawiający, o którym mowa w art. 3 ust. 1 pkt 1–3a Pzp, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio może wywierać dominujący wpływ, przez:
- posiadanie ponad połowy udziałów albo akcji w tym przedsiębiorstwie,
 - kontrolowanie ponad połowy głosów przypadających na akcje wyemitowane przez to przedsiębiorstwo,
 - prawo do powoływania ponad połowy członków organu zarządzającego lub nadzorczego przedsiębiorstwa
 - jeżeli umowa koncesji jest zawierana w celu wykonywania jednego z rodzajów działalności sektorowej,
- c) podmiot inny, niż określony w lit. a i b, jeżeli umowa koncesji jest zawierana w celu wykonywania jednego z rodzajów działalności sektorowej, a działalność ta jest wykonywana na podstawie praw szczególnych lub praw wyłącznych innych niż prawa, o których mowa w art. 3 ust. 2 Pzp.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa o umowie koncesji – Definicja wykonawcy i koncesjonariusza

- **Wykonawca** – należy przez to rozumieć osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej lub grupę takich podmiotów, które ubiegają się o zawarcie umowy koncesji lub złożyły ofertę;
- **Koncesjonariusz** - należy przez to rozumieć wykonawcę, z którym zawarto umowę koncesji.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne

Aktualny stan prawny

Obecnie (art. 3 ustawy o koncesjach):

- Na podstawie umowy koncesji zamawiający powierza koncesjonariuszowi wykonanie robót budowlanych lub świadczenie usług i zarządzanie tymi usługami za wynagrodzeniem.
- W przypadku powierzenia koncesjonariuszowi:
- wykonania robót budowlanych – wynagrodzenie stanowi **wyłączne 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 wyłączne prawo do wykonywania usług będących przedmiotem umowy, albo takie prawo wraz z płatnością** (umowa koncesji na usługi).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne

Aktualny stan prawny

Koncesjonariusz **ponosi ryzyko ekonomiczne związane z eksploatacją obiektu budowlanego lub wykonywaniem usług i obejmujące ryzyko związane z popytem lub podażą.**

Ważne!

Koncesjonariusz ponosi **całe ryzyko ekonomiczne**, a nie tylko zasadniczą część ryzyka ekonomicznego (jak było w starej ustawie).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne

Aktualny stan prawny

Obecnie (art. 3 ust. 1-5 ustawy o koncesjach):

- **Oceniając ryzyko ekonomiczne, uwzględnia się w spójny i jednolity sposób wartość bieżącą netto wszystkich:**
 - *inwestycji,*
 - *kosztów,*
 - *oraz przychodów koncesjonariusza.*
- **Pojęcie wartości bieżącej netto nie ma definicji ustawowej.**
- W naukach ekonomicznych występują różne definicje - **CZĘŚĆ ANALIZ przedrealizacyjnych!**





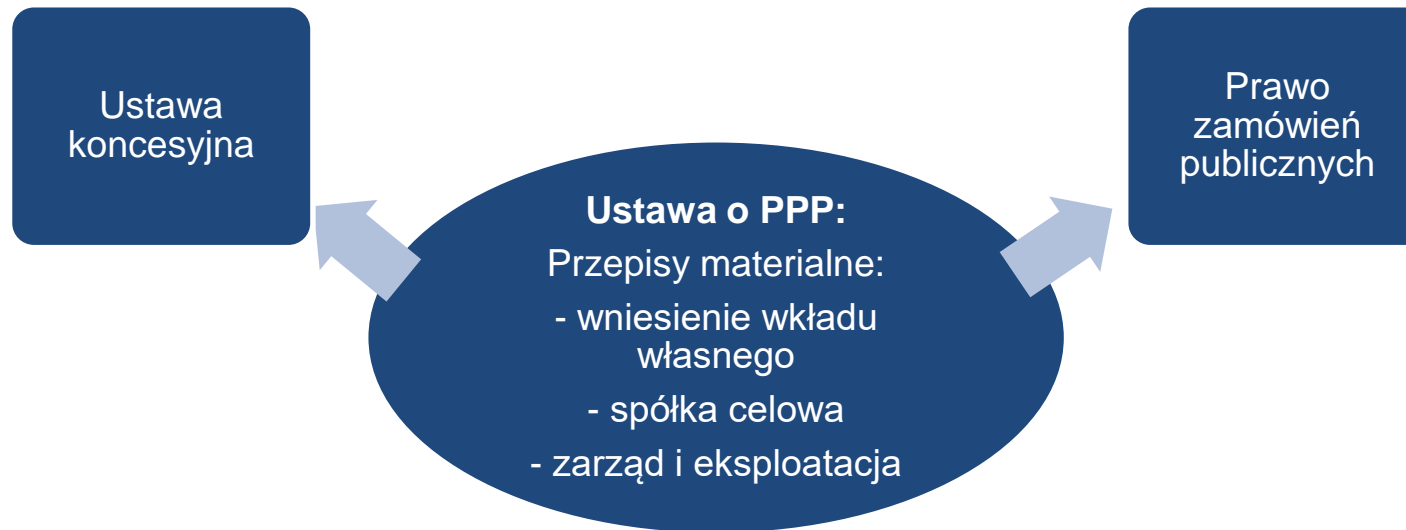
Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa PPP a ustawa koncesyjna

Stosunek do ustawy – Prawo zamówień publicznych i ustawy o koncesjach:

- Pzp oraz ustawa o koncesjach regulują przede wszystkim tryb wyboru odpowiednio wykonawcy zamówienia publicznego i koncesjonariusza

Przepisy proceduralne dotyczące wyboru partnera prywatnego:





Źródła prawa w zakresie PPP

Ramy prawne realizacji projektów PPP w Polsce

Wytyczne Ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego (jednostka centralna ds. PPP):

1. Wytyczne PPP (Tom I). Przygotowanie projektów

Załącznik 1. Opis przedmiotu zamówienia (OPZ) na usługi doradcze – wzór

Załącznik 2. Lista dokumentów i informacji o Infrastrukturze Publicznej

Załącznik 3. Przykładowy Kwestionariusz dla Partnerów Prywatnych

Załącznik 4. Przykładowy Kwestionariusz dla Instytucji Finansujących

Załącznik 5. Przykładowy Opis Potrzeb i Wymagań – drogi

Załącznik 6. Przykładowy Opis Potrzeb i Wymagań – sektor wodno-kanalizacyjny

Załącznik 7. Przykładowy Opis potrzeb i wymagań – sektor kubaturowy

Załącznik 8. Typowe kluczowe wskaźniki efektywności – drogi

Załącznik 9. Typowe kluczowe wskaźniki efektywności – sektor wodno-kanalizacyjny (oczyszczalnia ścieków)

Załącznik 10. Typowe kluczowe wskaźniki efektywności – sektor kubaturowy (siedziba urzędu)

Załącznik 11. Przykładowa matryca ryzyk

2. Wytyczne PPP (Tom II) - Postępowanie przetargowe



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ramy prawne realizacji projektów PPP w Polsce

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym,

Ustawa o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi,

Ustawa Prawo zamówień publicznych

+

Ustawa o gospodarce komunalnej,

Ustawa kodeks cywilny,

Ustawa o finansach publicznych,

Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju,

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (UGK)

Art. 3 ust. 1 UGK

- UGK umożliwia gminie powierzenie wykonania zadania z zakresu gospodarki komunalnej:
- osobom fizycznym, osobom prawnym, jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej,
- **z uwzględnieniem przepisów o finansach publicznych, w trybie Ustawy o PPP, Ustawy o koncesjach, Ustawy PZP oraz ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie albo na zasadach ogólnych.**

Stronami umowy są: **gmina** reprezentowana przez wójta, burmistrza lub prezydenta miasta oraz **przedsiębiorca** w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP

Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (UGK)

Spółki komunalne

- Jednostki samorządu terytorialnego (JST) mogą tworzyć spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne, a także mogą przystępować do takich spółek (art. 9 ust. 1 u.g.k.).
- JST mogą także tworzyć spółki komandytowe lub komandytowo-akcyjne, o których mowa w art. 14 ust. 1 u.p.p.p.
- Co do zasady, JST może tworzyć spółki lub przystępować do nich **jedynie w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej.**
- **NALEŻY ZADBAĆ O KONKURENCYJNOŚĆ POSTĘPOWANIA ANALOGICZNĄ JAK W PRZYPADKU ZAMÓWIENIA PUBLICZNEGO (PROJEKTU PPP).**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (UFP)

Dług publiczny

- Każde przedsięwzięcie powinno podlegać szczegółowej analizie z punktu widzenia jego wpływu na dług publiczny oraz klasyfikacji wydatków z umowy (art. 18a u.p.p.p.).
- W dniu 1 stycznia 2019 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o finansach publicznych.
- Zmianie uległ m.in. przepis art. 72 UFP. Do tytułów dłużnych, wpływających na wielkość państwowego długu publicznego, obok m.in. zaciągniętych kredytów i pożyczek, zaliczone zostały m.in. zobowiązania finansowe z innych stosunków prawnych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do skutków wynikających z umów kredytów (art. 72 ust. 1a w zw. z art. 72 ust. 1 pkt. 2).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (UFP)

Dług publiczny a cesja wierzytelności (niewymagalnych)

- Zmiana w UFP, oznacza to, że umowy o PPP, które mają wpływ na poziom długu publicznego (w rozumieniu art. 18a UPPP), umowy sprzedaży, w których cena jest płacona w ratach, umowy leasingu zawarte z producentem lub finansującym, w których ryzyko i korzyści z tytułu własności są przeniesione na korzystającego z rzeczy, a także umowy nienazwane o terminie zapłaty dłuższym niż rok, związane z finansowaniem usług, dostaw, robót budowlanych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu (umowy przelewu (cesji) wierzytelności, subrogacji, forfaitingu, itp.) wpływają na wielkość państwowego długu publicznego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (UFP)

Dług publiczny a cesja wierzytelności (niewymagalnych)

- Ponadto, zaciągnięcie wydatków na inwestycje i zakupy inwestycyjne, poprzez zawarcie umowy o skutkach podobnych do pożyczki lub kredytu (np. cesji wierzytelności z umowy o PPP), wymaga uzyskania przez JST opinii Regionalnej Izby Obrachunkowej o możliwości spłaty zobowiązania (art. 91 ust. 1 i 2 UFP w zw. z art. 90 UFP).
- Na indywidualny wskaźnik zadłużenia JST (art. 243 UFP) będą miały wpływ nie tylko zaciągnięte kredyty i pożyczki, ale również umowy o podobnym skutku (np. cesja wierzytelności z umowy o PPP) zarówno co do kapitału takich zobowiązań, jak i odsetek od nich. Innymi słowy, zawarte umowy cesji wierzytelności (np. z umowy o PPP) pomniejszą będą indywidualny wskaźnik zadłużenia (zdolność kredytową JST).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (UFP)

Dług publiczny a cesja wierzytelności (niewymagalnych)

- Nowe przepisy znajdują zastosowanie do nowo zawieranych umów, jak i do umów już zawartych. Innymi słowy, zawarta przez JST umowa przelewu (cesji) wierzytelności z umowy o PPP na bank przed 1 stycznia 2019 r., od tej daty pomniejszać będzie indywidualny wskaźnik zadłużenia JST, choć przed 1 stycznia 2019 r. była dla tego wskaźnika neutralna.
- Nowe przepisy nie mają zmieniają zasad oceny wpływu zobowiązań z umów o PPP na państwowy dług publiczny (art. 18a UPPP), jak i klasyfikacji budżetowej wydatków z umowy o PPP (art. 7 ust. 2a UPPP). Jednakże, jeśli zawarciu umowy o PPP towarzyszy odrębna umowa cesji wierzytelności (lub inna umowa o podobnym skutku) z umowy o PPP na bank, to suma cedowanych wierzytelności pomniejszy indywidualny wskaźnik zadłużenia JST.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP

Współpraca w oparciu o umowy dzierżawy, najmu, leasingu, umowy o zarządzanie

POTENCJALNE NIEPRAWIDŁOWOŚCI oraz TYTUŁ DŁUŻNY?

- Współpraca w modelu PPP może być oparta o przepisy Kodeksy cywilnego i ustawy o gospodarce nieruchomościami (UGN).
- Przybiera najczęściej postać umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub kontraktów o zarządzanie. Treścią tego typu stosunków jest przeniesienie przez podmiot publiczny na partnerów prywatnych odpowiedzialności za zarządzanie majątkiem publicznym oraz świadczenie określonych usług.
- Powyższe formy współpracy stanowią najbardziej elastyczną alternatywę wobec PPP *sensu stricto* oraz modelu koncesyjnego.

! Czy przepisy te mogą być stosowane jako alternatywa dla u.p.p.p? Czy w miejsce dzierżawy nie należy zastosować koncesji na usługi?



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Prawno-finansowe aspekty projektów PPP



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Zgodnie z obowiązującym od stycznia 2013 r. przepisem art. 18a ust. 1 u.p.p.p.:

- Zobowiązania wynikające z umów o PPP **nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego oraz deficyt sektora finansów publicznych** w sytuacji, gdy:
 - partner prywatny ponosi większość ryzyka budowy oraz
 - większość ryzyka dostępności lub ryzyka popytu

z uwzględnieniem wpływu na wymienione ryzyka czynników takich jak gwarancje i finansowanie przez partnera publicznego oraz alokacja aktywów po zakończeniu trwania umowy.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 11 lutego 2015 r. w sprawie rodzajów ryzyka oraz czynników uwzględnianych przy ich ocenie (Dz. U. z 2015 r., poz. 284).





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Źródła prawa dla pojęcia państwowego długu publicznego

- Konstytucja RP:
Nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. Sposób obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto oraz państwowego długu publicznego określa ustawa – art. 216 ust. 5 Konstytucji RP.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych;
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego;



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Źródła prawa dla pojęcia państwowego długu publicznego cd.

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych;
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego:

- do państwowego długu publicznego zalicza m.in. kredyty i pożyczki, przy czym w tej kategorii mieszczą się również **umowy o PPP, które mają wpływ na poziom długu publicznego** (§ 3 pkt. 2).
- Umowy o PPP, *które mają wpływ na poziom długu publicznego* zawarte przez JST powiększać będą państwowy dług publiczny.
- Umowy o PPP, *które mają wpływ na poziom długu publicznego* klasyfikowane powinny być jako zobowiązania typu kredyty i pożyczki.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych:

- w sprawozdaniu Rb-Z wykazywane mają być, *tak jak pożyczki, zobowiązania z umów o partnerstwie publiczno-prywatnym, w przypadku gdy umowa ta ma wpływ na poziom długu publicznego* (§ 2 ust. 1 pkt. 2 Załącznika nr 9)



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

Rozporządzenie z dnia 9 stycznia 2018r. W sprawie sprawozdawczości budżetowej:

- reguluje m.in. rodzaje i zasady sporządzania sprawozdań w zakresie zobowiązań wynikających z umów o PPP zawieranych na podstawie odrębnych ustaw przez j.s.f.p.
- JST składać będą kwartalne sprawozdanie – Rb-Z-PPP - o stanie zobowiązań wynikających z umów o PPP, na elektroniczną skrzynkę podawczą (wskazaną w ustawie z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne (Dz. U.z 2017 r.poz. 570).
- Formularz sprawozdania zawarty został w załączniku nr 34 do przedmiotowego rozporządzenia. Szczegółowe zasady sporządzania sprawozdań budżetowych w zakresie zobowiązań wynikających z umów o PPP określa instrukcja stanowiąca załącznik nr 37 załącznik nr 41.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

W świetle § 2 ust. 3 Instrukcji, sposób klasyfikacji wpływu zobowiązań wynikających z umów PPP na poziom państwowego długu publicznego określa art. 18a u.p.p.p.

Jest to istotna zmiana!

- a) Do końca grudnia 2013 r. poprzez sprawozdanie Rb-Z-PPP wykazywany miał być m.in. wpływ zobowiązań z umowy o PPP na dług sektora finansów publicznych.
- b) Instrukcja zawierała informację, że sposób zaliczania zobowiązań z tytułu umów partnerstwa publiczno-prywatnego do długu sektora finansów publicznych określa decyzja EUROSTAT nr 18/204 z dnia 11 lutego 2004 r. Zobowiązania z tytułu umów PPP nie są zgodnie z decyzją EUROSTAT (...) zaliczane do długu sektora finansów publicznych, jeżeli partner prywatny przejmie na siebie "ryzyko związane z budową " oraz co najmniej jedno z następujących ryzyk "ryzyko popytu" i "ryzyko dostępności".
- c) Obecnie Instrukcja w ogóle nie odnosi się do Decyzji EUROSTAT!!!



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a dług publiczny

- Przedmiotem analizy służącej prawidłowej klasyfikacji zobowiązań z umowy o PPP jest ocena podziału trzech kluczowych ryzyk: *budowy, dostępności i popytu*.
- Rozporządzenie z dnia 11 lutego 2015 r. określa zakresy poszczególnych rodzajów ryzyka oraz wskazuje na czynniki uwzględniane przy ocenie ryzyka.
- Szczegółowe informacje w zakresie oceny ryzyka zostały zawarte w module dotyczącym analiz przedrealizacyjnych – analiza ryzyka.
- Istotnym jest odpowiedni podział ryzyka tak, by w świetle art. 18a u.p.p.p nie wpływał on na dług publiczny i tak:
 - *Zobowiązania wynikające z umów o partnerstwie publiczno-prywatnym nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego oraz deficyt sektora finansów publicznych w sytuacji, gdy **partner prywatny ponosi większość ryzyka budowy oraz większość ryzyka dostępności lub ryzyka popytu** – z uwzględnieniem wpływu na wymienione ryzyka czynników takich jak gwarancje i finansowanie przez partnera publicznego oraz alokacja aktywów po zakończeniu trwania umowy.*



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a wydatki budżetowe

W dniu **9 października 2015 r.**, przy okazji ustawy o rewitalizacji, Sejm RP dodał do u.p.p.p. art. 7 ust. 2a w brzmieniu:

Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym może wyodrębniać w ramach wynagrodzenia partnera prywatnego wysokość płatności ponoszonych przez podmiot publiczny na finansowanie:

- wytworzenia, nabycia lub ulepszenia środków trwałych albo
- nabycia wartości niematerialnych i prawnych w ramach realizacji przedsięwzięcia, spełniających przesłanki **wydatków majątkowych** w rozumieniu art. 124 ust. 4 albo art. 236 ust. 4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a wydatki budżetowe

Aby wynagrodzenie partnera prywatnego mogło być traktowane jako **wydatek majątkowy budżetu JST**, powinny być spełnione następujące przesłanki:

- wydatek powinien być ponoszony tytułem zapłaty za wytworzenie (rozbudowę) lub nabycie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych (decyduje ekonomiczny charakter wydatku);
- powinien być wyraźnie wyodrębniony od innych wydatków podmiotu publicznego, np. wynagrodzenia za zarządzanie lub utrzymanie składnika majątkowego;
- jego wysokość powinna być z góry określona i stała, niepodlegająca czynnikom względnym i zmiennym w toku trwania umowy (jak np. ryzyko dostępności);
- powinien być udokumentowany odrębną fakturą VAT, lub odrębną pozycją na fakturze VAT;
- środek trwały powinien powstawać w majątku podmiotu (powinien być wykazywany w jego księgach rachunkowych).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a wydatki budżetowe

Wydatkiem majątkowym będzie dokonanie przez JST:

- zakupu akcji i udziałów w spółce realizującej przedsięwzięcie PPP (w spółce, o której mowa w art. 14 ust. 1 u.p.p.p.) - przykład:
 - Zadaniem SPV jest zaprojektowanie, budowa i sfinansowanie oczyszczalni ścieków na działce wniesionej aportem przez podmiot publiczny.
 - Nakłady finansowe oraz wykonanie przedmiotu PPP zapewnia partner prywatny.
 - Przez okres trwania umowy (np. 10 lat) podmiot publiczny regularnie, comiesięcznie dokonuje nabycia udziałów partnera prywatnego w SPV po określonej cenie, na końcu umowy stając się jedynym udziałowcem w SPV.
- wniesienie wkładu finansowego do spółki realizującej przedsięwzięcie PPP – przykład:
 - Zadaniem SPV jest zaprojektowanie, budowa i sfinansowanie oczyszczalni ścieków na działce wniesionej aportem przez podmiot publiczny.
 - Podmiot publiczny wnosi ponadto wkład pieniężny na pokrycie części udziałów.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a wydatki budżetowe

Nie będzie wydatkiem majątkowym dokonanie przez JST:

- dopłaty do usług świadczonych przez partnera prywatnego – przykład:
 - Partner prywatny zarządza i utrzymuje basen publiczny oraz sprzedaje usługi;
 - Podmiot publiczny udziela 50 % dopłaty do ceny detalicznej dla klienta końcowego za usługi sprzedawane przez partnera prywatnego.
- zapłata za utrzymanie i zarządzanie przedsięwzięciem - przykład:
 - Partner prywatny zarządza i utrzymuje dom komunalny w określonym stanie;
 - Podmiot publiczny zobowiązuje się do regularnej zapłaty za zarządzanie i utrzymanie jego środka trwałego w określonym stanie, w zależności od faktycznej dostępności obiektu.
- zakup innych usług u partnera prywatnego – przykład:
 - Partner prywatny eksploatuje parking podziemny;
 - Podmiot publiczny na własne potrzeby zakupuje określoną ilość miejsc parkingowych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Projekty hybrydowe PPP – wzajemne relacje między PPP a dotacjami ze środków UE



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – wsparcie, alternatywa czy jedynie uzupełnienie?

- Wprowadzenie w roku 2005 do polskiego porządku prawnego instytucji PPP, w dużej mierze miało na celu ułatwienie zaangażowania finansowego sektora prywatnego w realizację projektów współfinansowanych przez środki dotacyjne UE.
- Niestety w skróconej perspektywie 2004-2006 okazało się, że o tym czy PPP może „przyspieszyć absorpcję środków UE” decyduje nie tylko zapis u.p.p.p., ale zapisy programów operacyjnych i towarzyszące im wytyczne. **Stwierdzone wówczas problemy pozwoliły instytucjom odpowiedzialnym za wdrażanie środków UE stopniowo stworzyć ramy dla wdrożenia projektów hybrydowych w latach 2007-2013 oraz 2014-2020.**





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – przewyżnione przeszkody

Przeszkody wynikające z niedostosowania programów operacyjnych do koncepcji PPP jako wsparcia dla wdrażania projektów dotowanych (tworzenia projektów „hybrydowych”):

- **Niedookreślenie kategorii beneficjentów PPP.** Wśród kategorii beneficjentów należało zgodnie z zapisami Programów Operacyjnych zidentyfikować kategorię podmiotów działających w oparciu o ustawę o PPP lub o koncesjach.
- ✓ Ostatecznie okazało się, że **wystarczy, aby beneficjentem był podmiot publiczny.** Program Operacyjny może wskazać przedsiębiorcę bez bliższej identyfikacji właścicielskiej, ewentualnie jako przedsiębiorcę, któremu powierzono realizację zadania publicznego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – przewyżnione przeszkody

PPP – UE – przewyżnione przeszkody

- **Kwestia pomocy publicznej** – w razie uzyskania dotacji przez beneficjenta-przedsiębiorcę dalej istnieje konieczność zgodności wsparcia z prawem ochrony konkurencji. Niska wartość dozwolonej intensywności pomocy mogła przyczynić się do nieatrakcyjności wsparcia. Szczególnie wobec czasu, jaki potrzebny jest na pozyskanie dotacji i jej rozliczenie. Formalizm procesu udzielania środków pomocowych (zakaz zmiany zakresu przedsięwzięcia) jak i związane z tym faktem obowiązki informacyjne i kontrolne były niepokojące.
- ✓ **W Programach Operacyjnych wyraźnie wskazano intensywność wsparcia dla przedsięwzięć objętych pomocą publiczną** – por. przykład Solca Zdroju *Koncesja na roboty budowlane dla zadania pn. „Kompleks mineralnych basenów w Solcu – Zdroju”*





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – przewyżnione przeszkody

PPP – UE – przewyżnione przeszkody

- **Ograniczenia w zakresie dochodowości projektu** – skala dozwolonej dochodowości projektu w całym cyklu jego życia jest różnie oceniana przez instytucje zarządzające i sektor prywatny. Projekty opłacalne z ekonomicznego punktu widzenia nie będą chętnie (lub w wysokim stopniu) dofinansowywane, natomiast projekty nieopłacalne ze swej natury nie zapewniają odpowiedniego zysku sektorowi prywatnemu.
- ✓ **Obecnie jasno wskazano metodologię postępowania z projektami generującymi dochód** – por. przykład Poznania „System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania„
- **Udział własny** – kwalifikowany tylko publiczny udział krajowy a nie udział krajowy – w przypadku wielu projektów, wkład finansowy strony prywatnej może jedynie spowodować zmniejszenie wielkości dofinansowania – proporcjonalnej do wkładu własnego.
- ✓ **Problem rozwiązano.**





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – przewyżnione przeszkody

PPP – UE – przewyżnione przeszkody

- **„Podwójny” obowiązek wydatkowania dotacji w procedurze zamówień publicznych** – zniechęca sektor prywatny, który w swej chęci odgrywania roli partnera prywatnego kieruje się również chęcią konsumpcji środków UE jako ich współbeneficjent.
 - ✓ **Nie jest konieczne dublowanie przetargu – wystarczy postępowanie dotyczące wyboru partnera prywatnego/wykonawcy.**
 - **Koordinacja nawiązania współpracy PPP i aplikowania + harmonogram przetargów + formularze wniosków + przebieg procedury oceny wniosków + konieczność zapewnienia dokumentacji technicznej.**
 - ✓ **Instytucje zarządzające są coraz bardziej świadome natury projektów hybrydowych.**
- ! Wciąż jednak nie wszystkie przedsięwzięcia (rodzaje projektów) były i będą uznane za „kwalifikujące się do dofinansowania” w świetle Programów Operacyjnych.**



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – strategiczna decyzja

- **W skali strategicznego zarządzania płynnością finansową i procesem pozyskiwania dotacji i inwestorów należy mieć na względzie, że** rezygnacja z niewykonalnych projektów hybrydowych – pozwoli na racjonalne zarządzanie środkami budżetowymi.
- Wprowadzając PPP i fundusze **jako równoprawne**, ale w zasadzie niezależne od siebie, źródła finansowania przedsięwzięć zapisane w Wieloletnich Prognozach Finansowych, można uniknąć „zamrażania” środków publicznych w projektach (co prawda) teoretycznie dofinansowywalnych, jeśli możliwe są do realizacji na zasadach PPP. W razie stosowania PPP, tam gdzie jest ono możliwe, władze zaoszczędzą środki na udział współ- i pre-finansowania w projektach, które jako niedochodowe szybciej uzyskają wsparcie. Przykładem niepełnej „dostępności” dofinansowania był nabór wniosków o dotacje na dofinansowanie projektów termomodernizacyjnych. Studia wykonalności projektów, które nie uzyskały wsparcia mogą po odpowiednim przedefiniowaniu być punktem wyjścia do ich realizacji w formule PPP.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

PPP a fundusze UE – pierwsze próby

- **Wariant koncesyjny** – wydatkowanie środków UE nastąpić miało w formie udzielenia koncesji na roboty budowlane – projekt jest rozliczany w zakresie w jakim jest kwalifikowany, a pozostała część przedsięwzięcia jest już opłacana w formie prawa do eksploatacji – w takim wypadku środki dotacyjne są konsumowane bezpośrednio przez koncesjonariusza w interesie koncesenta.
Problemy dokumentowania faktu zapłaty za wydatki kwalifikowalne tzw. „zejście środków z konta projektu” (Wytyczne dotyczące kwalifikowalności projektu).
 - ✓ **Rozwiązaniem była konstrukcja podmiotu upoważnionego do ponoszenia wydatków.**
- !!! Wariant, w którym wydatkowanie środków UE jest powiązane z wyłonieniem partnera prywatnego (wykonawcy, partnera upoważnionego do ponoszenia wydatków, partnera wnioskowego) – środki UE traktowane są jako wkład publiczny lub wynagrodzenie.**





Źródła prawa w zakresie PPP

Finansowanie hybrydowe

Finansowanie hybrydowe (Perspektywa finansowa 2014-2020) – źródła i publikacje

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr **1303/2013** z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006, www.ppp.gov.pl – **Rozporządzenie Ogólne na lata 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)
- Partnerstwo publiczno- prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020) - Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno- prywatnego. www.ppp.gov.pl





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe

Finansowanie hybrydowe (Perspektywa finansowa 2014-2020)

- Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020 (Rozporządzenie Ogólne na lata 2014-2020)
- Nacisk na **tworzenie partnerstw projektowych**, łączenie kapitałów, organizację programów (a nie tylko projektów indywidualnych) oraz ich realizację w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.
- Definicja projektu hybrydowego
- Status beneficjenta – podmiot publiczny lub prywatny.
- Kwalifikowalność wydatków / Rachunek powierniczy.





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe

Definicje i wskazówki

- **Projekt hybrydowy** polega na wspólnej realizacji przedsięwzięcia przez partnerstwo publiczno-prywatne w rozumieniu art. 2 pkt 24 Rozporządzenia Ogólnego, utworzone w celu realizacji inwestycji infrastrukturalnej.
- **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.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe

Definicje i wskazówki

- 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 - **projekt PPP**
- 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.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe – beneficjent wsparcia

Beneficjent

Status beneficjenta – podmiot publiczny lub prywatny

- Beneficjentem projektu PPP może być:
 - podmiot prawa publicznego inicjujący pracę nad projektem, albo
 - podmiot regulowany prawem prywatnym danego państwa członkowskiego („partner prywatny”), który został lub ma zostać wybrany do realizacji danego projektu.
- 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





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe – beneficjent wsparcia

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.
- W Programach operacyjnych na lata 2014-2020 spotyka się różne podejścia do możliwości aplikowania przez strony PPP i tak:
 - albo brak wyraźnego wskazania beneficjenta w postaci stron PPP albo
 - ujęto wyraźne wskazanie beneficjenta: „uczestnicy PPP realizujący projekty hybrydowe na rzecz partnera publicznego”





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe – Kwalifikowalność wydatków – Rachunek powierniczy

Kwalifikowalność wydatków - Rachunek powierniczy

- Kwalifikowalność wydatków ustala się na zasadach ogólnych.
- 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, gdy:
 - beneficjent zawarł umowę PPP z partnerem prywatnym;
 - 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.

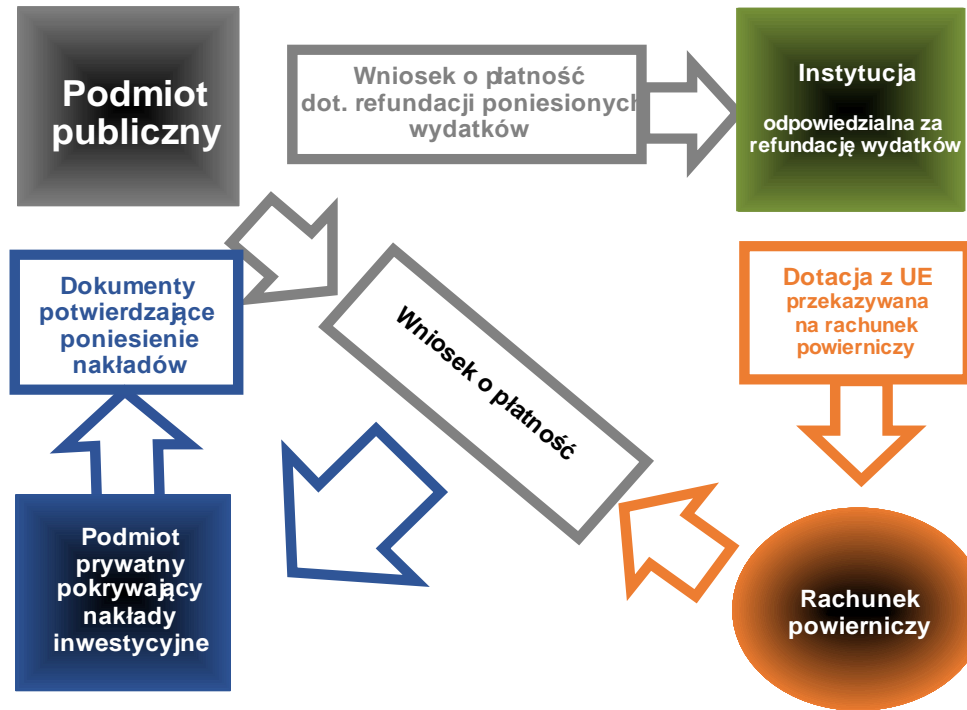




Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe – Kwalifikowalność wydatków – Rachunek powierniczy

Umieszczenie rachunku powierniczego w obiegu środków pochodzących z dofinansowania



Źródło: Partnerstwo publiczno-prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020) - Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego. www.ppp.gov.pl





Źródła prawa w zakresie PPP i aspekty finansowe projektów

Finansowanie hybrydowe – Kwalifikowalność wydatków – Rachunek powierniczy

Kwalifikowalność wydatków - Rachunek powierniczy

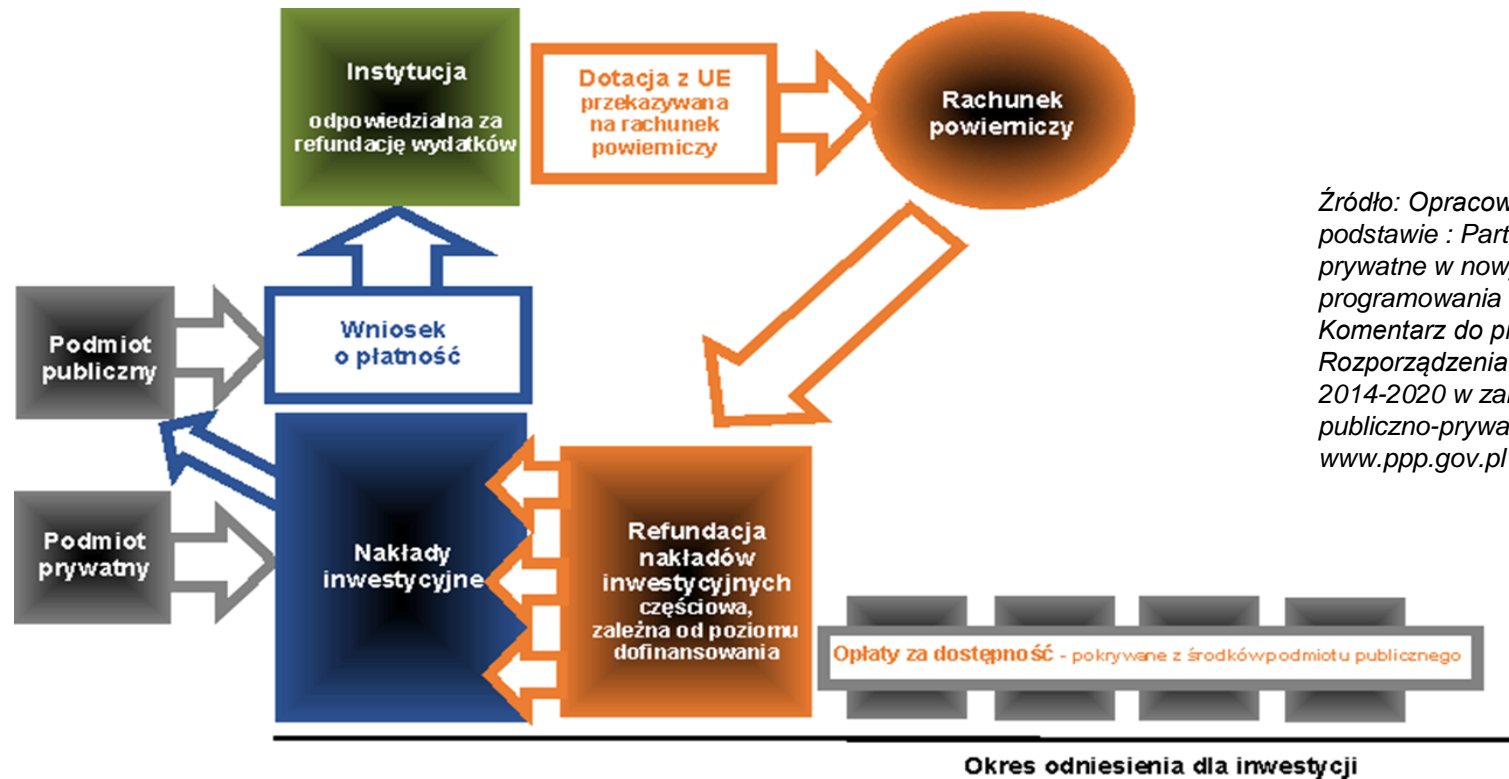
- Gdy umowa o PPP przewiduje ponoszenie przez podmiot publiczny opłat za dostępność, wydatki ponoszone w fazie operacyjnej projektu tj. po zakończeniu okresu kwalifikowalności wydatków, uznaje się za kwalifikowane po warunkiem wpłaty refundacji UE na rachunek powierniczy.
- Środki wpłacone na rachunek powierniczy są wykorzystywane na płatności zgodnie z umową o PPP (opłata za dostępność), w tym na płatności, które mają zostać dokonane w przypadku rozwiązania umowy PPP.





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Kwalifikowalność wydatków – Rachunek powierniczy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie : Partnerstwo publiczno-prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020) - Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego. www.ppp.gov.pl



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



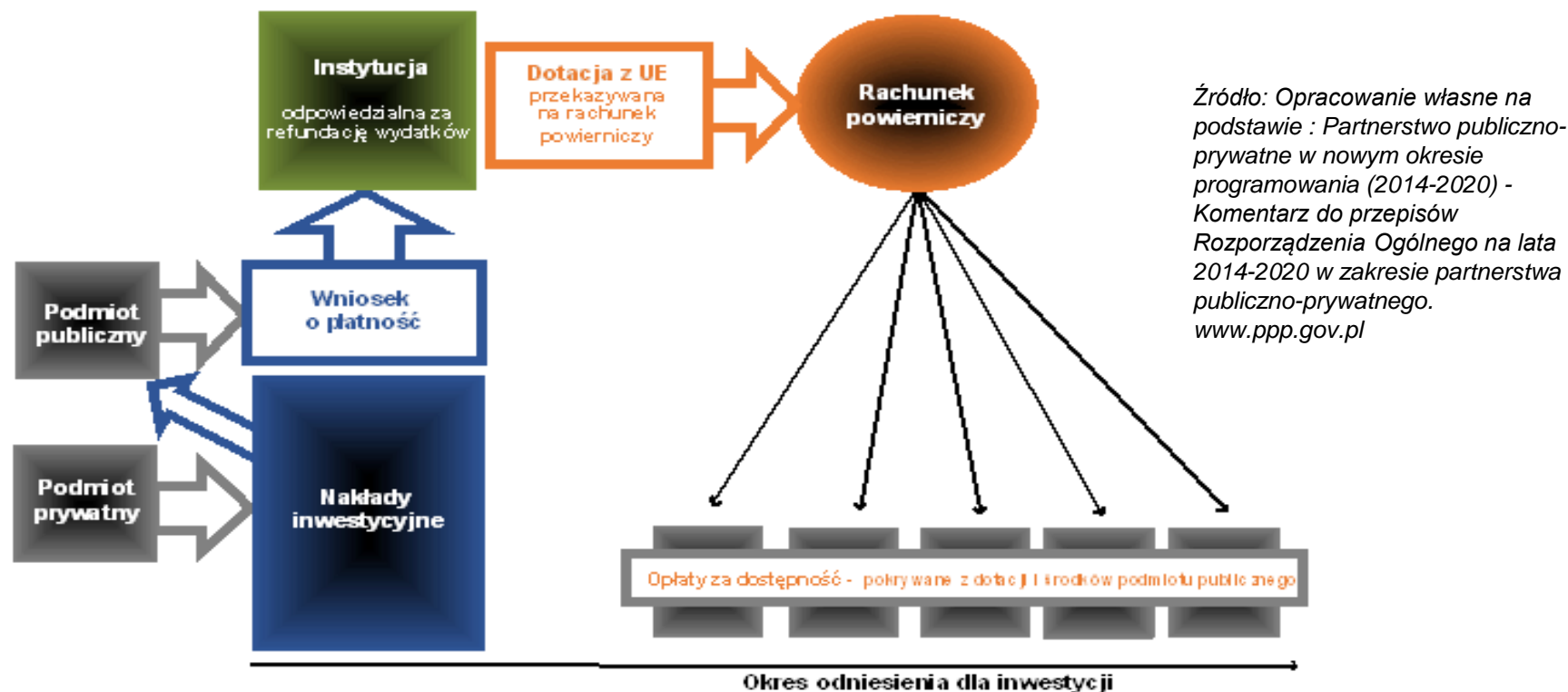
Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Kwalifikowalność wydatków – Rachunek powierniczy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie : Partnerstwo publiczno-prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020) - Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego.
www.ppp.gov.pl



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Wyliczenie wartości dotacji

Wyliczenie wartości dotacji w przypadku projektu hybrydowego

- Podstawowym dokumentem w zakresie wyliczenia wartości dotacji są wytyczne Ministra Rozwoju i Finansów: „Wytyczne w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014-2020”.
- Nowe podejście do części projektów – wprowadzenie dla części projektów poza metodą luki w finansowaniu zryczałtowanych procentowych stawek dochodów – wskaźnik wyrażający stosunek zdyskontowanych dochodów występujących w projekcie do zdyskontowanych nakładów inwestycyjnych, w projekcie typowym dla danego sektora, podsektora lub typu, stosowany celem obliczenia poziomu dofinansowania.





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Wyliczenie wartości dotacji

- Wielkość stawek zryczałtowanych dla poszczególnych sektorów

	Sektor	Stawki zryczałtowane
1	DROGI	30 %
2	KOLEJE	20 %
3	TRANSPORT MIEJSKI	20 %
4	GOSPODARKA WODNA	25 %
5	ODPADY STAŁE	20 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r.

- Ponadto w celu uwzględnienia specyfiki projektów hybrydowych we wspomnianych Wytycznych zawarto cały rozdział z nimi związany.**





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Wyliczenie wartości dotacji

- Wyliczenie poziomu dofinansowania przy wykorzystaniu zryczałtowanych procentowych stawek dochodów :
 - Ustalenie wysokości zryczałtowanej procentowej stawki dochodów określonej w rozporządzeniu nr 1303/2013 lub akcie delegowanym KE – **FR**,
 - Wyliczenie, w oparciu o stawkę zryczałtowaną, wskaźnika luki w finansowaniu – **R**,
 - Wyliczenie kosztów kwalifikowalnych skorygowanych o wskaźnik luki w finansowaniu – **ECR**,
 - Wyliczenie (maksymalnej możliwej) dotacji UE – **Dotacja UE**.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Wyliczenie wartości dotacji

Przykład:

- **FR = 25%**
- **Max CRpa = 85%**

Wyliczenie wartości dofinansowania z funduszy UE:

- Wyliczenie wskaźnika luki w finansowaniu **$R = 100\% - FR = 100\% - 25\% = 75\%$**
- Wyliczenie (maksymalnego możliwego) poziomu dofinansowania UE dla Projektu
 $MaxCRFR = Max Crpa * R = 85\% * 75\% = 63,75\%$





Finansowe aspekty projektów PPP

Finansowanie hybrydowe – Koordynacja projektu hybrydowego w czasie

- Projekt PPP może zostać wsparty środkami pochodzącymi z funduszy UE zarówno na etapie **jego przygotowania, jak i realizacji**. W pełni dopuszczalne są zatem sytuacje, w których umowa o dofinansowanie zostanie zawarta przed zakończeniem procesu wyboru partnera prywatnego, jak i w sytuacji, kiedy doszło już do zawarcia umowy PPP między partnerami.
- Podstawową kwestią rozpatrywaną w takim przypadku jest koordynacja PPP w czasie w odniesieniu do procesu przyznawania dotacji.
 - Scenariusz 1: Wniosek o przyznanie dotacji składany przed wyborem partnera prywatnego.
 - Scenariusz 2: Wniosek o przyznanie dotacji składany po wyborze partnera prywatnego.
 - Scenariusz 3: Złożenie wniosku o przyznanie dotacji i wybór partnera prowadzone są równolegle.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Rynek projektów PPP



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



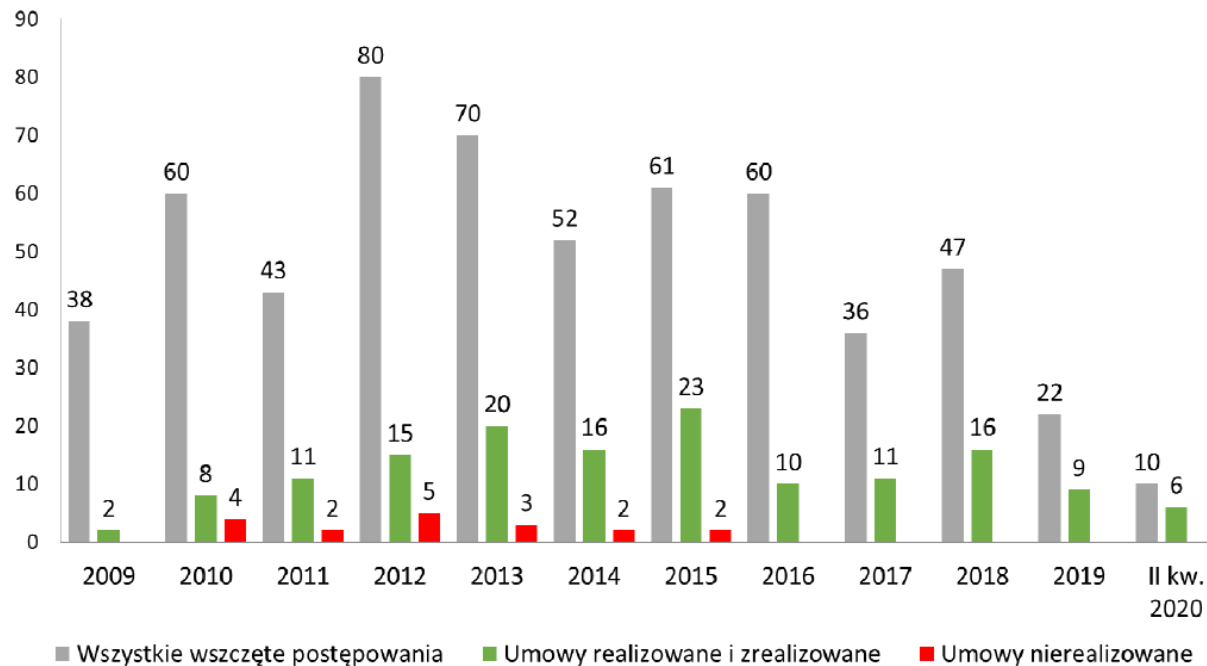
Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Rynek PPP w liczbach

- W ciągu 10 ostatnich lat, od początku 2009 r. do 30 czerwca 2020 r. w Polsce wszczęto łącznie 579 postępowań PPP. Spośród wszystkich zawartych umów, 147 weszło w fazę realizacji.



Źródło: Raport rynku PPP 2009 – II kw. 2020, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Warszawa 2020, www.ppp.gov.pl



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



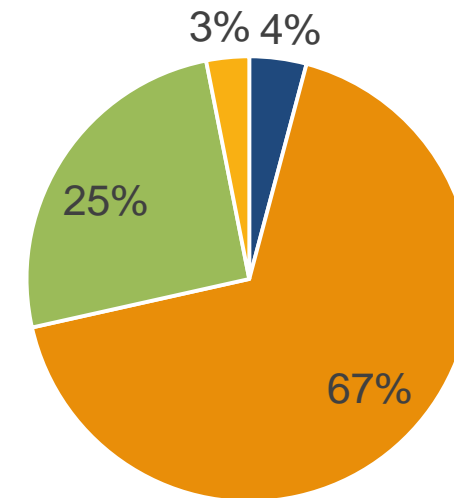


Polski rynek PPP

Rynek PPP w liczbach

- Nie wszystkie wszczęte postępowania kończą się zawarciem umowy, jak również nie wszystkie zawarte umowy są gwarancją ich realizacji zgodnie z pierwotnymi założeniami.

Status	Liczba	Procent wszystkich wszczętych postępowań
Umowy realizowane i zrealizowane	147	25%
Postępowania w toku	24	4%
Umowy rozwiązane i nierealizowane	18	3%
Postępowania unieważnione	390	67%



Źródło: Opracowanie własne na podst. Raport rynku PPP 2009 – II kw. 2020, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Warszawa 2020, www.ppp.gov.pl





Polski rynek PPP

Przyczyny unieważnienia postępowań

- Jedynie ¼ wszystkich wszczętych postępowań na wyłonienie partnera prywatnego lub koncesjonariusza doprowadziła do zawarcia umowy (nie uwzględniając umów nierealizowanych)
- Aż ⅔ wszczynanych postępowań jest unieważnianych.
- Najczęściej wskazywanymi przyczynami unieważniania postępowań są:
 - Brak zainteresowania sektora prywatnego realizacją inwestycji, tzn. niezłożenie wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu;
 - Brak ofert lub niedopuszczenie żadnej ze złożonych ofert do oceny i porównania;
 - Istotna zmiana okoliczności, która powodowała, że prowadzone postępowanie lub wykonanie przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego nie leży w interesie publicznym, czego nie można było wcześniej przewidzieć;
 - Wada postępowania uniemożliwiająca zawarcie ważnej umowy.

Źródło: Opracowanie własne | Dane aktualne na dzień 30 czerwca 2020 r.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne

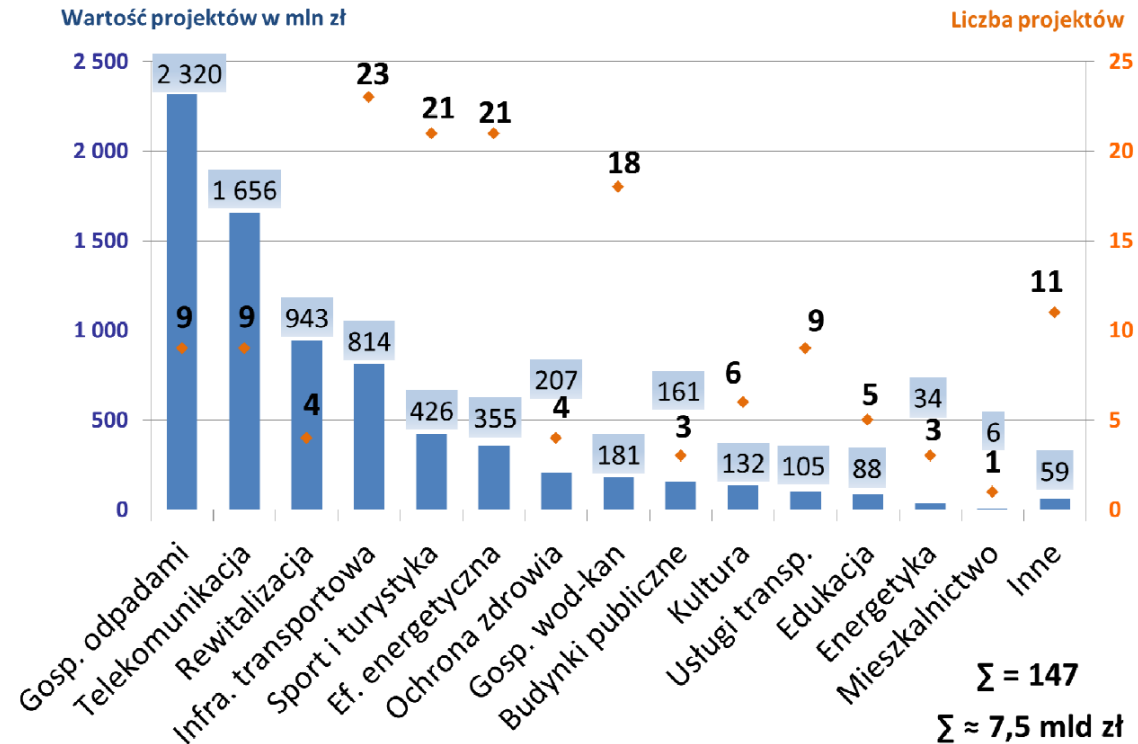




Polski rynek PPP w liczbach

Umowy ppp w podziale na sektory

Najwięcej projektów realizowanych jest w sektorach: infrastruktury transportowej, sportu i turystyki, efektywności energetycznej oraz gospodarki wod.-kan., natomiast **pod względem wartości** dominuje gospodarka odpadami, która w 2019r. wyprzedziła telekomunikację. Te dwa czołowe sektory mają odpowiednio 31% i 22% udziału w wartości rynku umów ppp.



Źródło: Raport rynku PPP 2009 – II kw. 2020, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Warszawa 2020, www.ppp.gov.pl



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – wprowadzenie

- W ramach „case study” przedstawionych zostanie łącznie 15 przykładów realizowanych lub zrealizowanych przedsięwzięć w formule PPP (lista projektów została zamieszczona na kolejnych slajdach) w wybranych sektorach.
- Źródłem informacji wykorzystanych w tym opracowaniu była baza zawartych umów ppp znajdująca się na oficjalnej stronie Centralnej Jednostki do spraw Partnerstwa Publiczno-Prywatnego Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej <https://www.ppp.gov.pl/baza-zawartych-umow-ppp/>
- Wykorzystano również informacje pochodzące z badań własnych Instytutu Partnerstwa Prywatnego oraz z telefonicznego i ankietowego badania rynku ppp w Polsce przeprowadzonego przez IPPP wśród podmiotów sektora publicznego na podstawie umowy z Ministerstwem Rozwoju zakończonej w 2019r. Celem badania była aktualizacja bazy projektów ppp oraz opracowanie cyklicznych raportów rynku ppp.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – turystyka



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – turystyka

- Nazwa projektu: **Kompleks mineralnych basenów w Solcu Zdroju**
- Wartość umowy: 19 814 434,08 zł (inwestycja pozyskała łącznie 8 mln zł dofinansowania, w tym 6,8 mln zł z RPO Województwa Świętokrzyskiego)
- Długość umowy: 324 miesiące (27 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Zakres rzeczowy projektu obejmuje budowę trzykondygnacyjnego obiektu z zadaszoną strefą wejścia, windami, podjazdem dla niepełnosprawnych, basenem zewnętrznym, tarasem przy restauracji i dwoma tarasami w strefie SPA.

Urząd Gminy Solc Zdrój
(podmiot publiczny)

Malinowe Hotele Sp. z o.o.
(partner prywatny)

30 XII 2009
ogłoszenie postępowania

14 VII 2010
składanie ofert

28 X 2010
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – turystyka – Baseny mineralne w Solcu-Zdroju

- Projekt hybrydowy: Projekt zakwalifikowany został do wsparcia po I etapie dwuetapowego konkursu zamkniętego nr 2.3.2 dla Działania 2.3 Promocja Gospodarcza i Turystyczna Regionu w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007– 2013.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: podmiot publiczny ponosi ryzyko i odpowiedzialność za: prawidłowość przekazanej podmiotowi prywatnemu dokumentacji projektowej; ustanowienie hipoteki na nieruchomości w wysokości 75% zabezpieczenia kredytu partnera prywatnego, wymaganego przez instytucję finansującą; zagospodarowanie terenu.
- Ryzyko po stronie koncesjonariusza: partner prywatny ponosi ryzyko i odpowiedzialność związane z budową; finansowaniem przedsięwzięcia zarówno na etapie budowy, jak i na etapie eksploatacji (w tym uzyskanie finansowania z NFZ); popytem, dostępnością i jakością świadczonych usług; prowadzeniem działalności gospodarczej; utrzymaniem obiektu w stanie nie pogorszonym.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzenie Partnera Prywatnego stanowi wyłączone prawo do korzystania z obiektu w sposób zgodny z opisem potrzeb i wymagań Podmiotu Publicznego.





Polski rynek PPP

Case study – turystyka



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – turystyka

- Nazwa projektu: **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**
- Wartość umowy: 2 754 544 zł
- Długość umowy: 120 miesięcy (10 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Celem przedsięwzięcia było zrealizowanie założeń przedsięwzięcia rewitalizacyjnego wspartego ze środków UE.

Urząd Miejski w Szydłowcu
(podmiot publiczny)

System Management
Sp. z o.o. (partner prywatny)

12 II 2014
ogłoszenie postępowania

22 IV 2014
wybór najkorzystniejszej oferty

6 V 2014
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – turystyka – Hotel pod Dębem w Szydłowcu

- Finansowanie: Koncesjonariusz zobowiązany jest ponieść koszty bieżącej eksploatacji przedmiotu przedsięwzięcia. Wynagrodzenie Koncesjodawcy pochodzi z opłat ponoszonych przez konsumentów usług świadczonych w ramach umowy.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko przekazania przedmiotu przedsięwzięcia.
- Ryzyko po stronie koncesjonariusza: Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach koncesji. Ryzyko związane z dostępnością (realizacją) zaplanowanych programów atrakcji oraz zadeklarowanych cen usług.
- Wynagrodzenie: Opłaty od klientów hotelu i usług dodatkowych będących przedmiotem koncesji.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – turystyka



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – turystyka

- Nazwa projektu: **Wybór Operatora zarządzającego Centrum Kulturalno-Rekreacyjnym w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu**
- Wartość umowy: 67 000 000 zł
- Długość umowy: 180 miesięcy (15 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Wybór operatora w formie koncesji na usługi był konieczny ze względu na warunki, na jakich Muzeum uzyskało 43 mln zł z RPO Województwa Mazowieckiego na lata 2007-2013 na rozbudowę swej infrastruktury o centrum kulturalno-rekreacyjne.

Urząd Miasta Torunia
(podmiot publiczny)

Toruńska Infrastruktura Sportowa Sp. z o.o.
(partner prywatny)

10 IV 2014
ogłoszenie postępowania

27 VI 2014
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – turystyka – CKR w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu

- Finansowanie: Wydatki operacyjne pokrywa sektor prywatny. Zasadnicza część infrastruktury zaangażowanej w realizację umowy została sfinansowana niezależnie od przedsięwzięcia ze środków UE w ramach RPO Mazowsze, jednak nie jest to projekt hybrydowy w sensie ścisłym. Wartość infrastruktury powierzonej operatorowi to 43 mln zł. W ramach przyznanego dofinansowania 85 proc. to środki unijne z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2007-13, 14 proc. to dotacja budżetu państwa, natomiast 1 proc. pochodzi z budżetu woj. mazowieckiego.
- Dopiero po technicznym zrealizowaniu projektu UE, wszczęto procedurę wyboru Operatora zarządzającego Centrum kulturalno-rekreacyjnym w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu. Zarządza on kompleksem w formule koncesji na usługi.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – turystyka – CKR w Muzeum Wsi Mazowieckiej w Sierpcu

- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko udostępnienia partnerowi prywatnemu infrastruktury zaangażowanej w realizację umowy. Zgodność z założeniami projektu UE, który zapewnił stworzenie operowanej infrastruktury (trwałość projektu).
- Ryzyko po stronie koncesjonariusza: Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach koncesji. Ryzyko eksploatacji i odtwarzania infrastruktury powierzanej przez podmiot publiczny (koszty eksploatacyjne i odtworzeniowe zgodnie z umową). Konieczność uwzględnienia zasad związanych z trwałością projektu UE, który zapewnił stworzenie operowanej infrastruktury (trwałość projektu). Konieczność świadczeń na rzecz podmiotu publicznego.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem partnera prywatnego będzie wyłączne prawo do wykonywania usług w ramach eksploatacji powierzanej mu infrastruktury, w tym pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja



Zagospodarowanie północnego cypla Wyspy Spichrzów w Gdańsku



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja

- Nazwa projektu: **Zagospodarowanie północnego cypla Wyspy Spichrzów w Gdańsku**
- Wartość umowy: ponad 400 000 000 zł
- Długość umowy: 199 miesięcy (16 lat 7 miesięcy)
- Model: Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 2 u.p.p.p.
- Celem projektu jest rewitalizacja Wyspy Spichrzów. Poza tradycyjną zabudowę w postaci hoteli, obiektów mieszkalnych lub inżynieryjnych, projekt obejmuje budowę obrotowej kładki nad Motławą dla pieszych, układu drogowego na wyspie i mostu Stągiewnego i mostu zwodzonego.

Urząd Miejski w Gdańsku
(podmiot publiczny)

Spółka Granaria
(partner prywatny)

14 III 2014
ogłoszenie postępowania

3 VI – 25 VIII 2014
negocjacje (4 tury)

31 III 2015
zawarcie umowy

ETAP BUDOWY





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – Wyspa Spichrzów w Gdańsku

- Głównym, bezpośrednim celem miasta jest rewitalizacja kluczowego dla miasta obszaru. Celem operacyjnym jest budowa infrastruktury (inwestycji celu publicznego), jak i stymulowanie działań inwestycyjnych w części prywatnej inwestycji.
- Inwestor w ramach umowy o ppp, jak i umów towarzyszących, może ściśle kontrolować przebieg obydwu procesów inwestycyjnych i kontroluje wkład własny (nieruchomości).
- Co do zasady, wartość nakładów poczynionych w interesie publicznym równoważona jest z ceną, jaką za nieruchomość kupioną w ramach transakcji sektor prywatny zapłaci podmiotowi publicznemu. Przewidziana jest specyficzna „premia finansowa” na rzecz Miasta Gdańska.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – Wyspa Spichrzów w Gdańsku

- Finansowanie: Część publiczna infrastruktury (inwestycje celu publicznego) finansowane są dzięki sprzedaży nieruchomości stanowiących wkład podmiotu publicznego. Część prywatna (inwestycje komercyjne) finansowane są ze środków partnera prywatnego.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z udostępnieniem składnika majątkowego będącego wkładem do przedsięwzięcia.
- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Ryzyko projektowania i budowy. Ryzyko pozyskania finansowania dla całego przedsięwzięcia. Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia w części komercyjnej (również w zakresie sprzedaży nieruchomości). Ryzyko dostępności w zakresie inwestycji celu publicznego.
- Wynagrodzenie: Pożytki związane z rozwojem części komercyjnej przedsięwzięcia - możliwość czerpania wynagrodzenia ze świadczenia usług komercyjnych (hotele czy lokale użytkowe) oraz sprzedaży tych nieruchomości po komercjalizacji lub jako samodzielnych lokali.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja

- Nazwa projektu: **Zagospodarowanie terenów dworca PKP w Sopocie oraz sąsiadujących z nimi terenów, z udziałem podmiotów prywatnych**
- Wartość umowy: 139 000 000 zł
- Długość umowy: 149 miesięcy (12 lat 7 miesięcy)
- Model: Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 2 u.p.p.p.
- Celem projektu jest zmodernizowanie dworca kolejowego, poszerzenie oferty turystycznej miasta Sopotu oraz uatrakcyjnienie przestrzeni publicznej. Celem strategicznym jest stworzenie reprezentacyjnej zabudowy, architektoniczno-funkcjonalnej wizytówki miasta Sopotu.

Urząd Miasta Sopotu
(podmiot publiczny)

**Polskie Koleje Państwowe
SA**
(podmiot publiczny)

**Bałtycka Grupa
Inwestycyjna S.A.**
(partner prywatny)

Przedsięwzięcie obejmuje dwa kluczowe dla rozwoju sopockiej turystyki obszary – dworzec kolejowy i początek miejskiego traktu turystycznego, który kończy się bezpośrednio na sopockim moło.





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – dworzec PKP w Sopocie



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – dworzec PKP w Sopocie

- Projekt uzyskał wsparcie ze środków inicjatywy europejskiej JESSICA, będąc pierwszym w Europie **projektem hybrydowego PPP**, finansowanym przy wykorzystaniu zwrotnych środków pomocowych.
- Zakres rzeczowy przedsięwzięcia obejmuje realizację: układu komunikacyjnego; zagospodarowania powierzchni przeznaczonych na funkcję dworca PKP; obiektów handlowo-usługowych; hotelu; parkingów podziemnych oraz parkingu naziemnego przy ul. Kolejowej.



Dworzec dawniej



Dworzec dziś



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – dworzec PKP w Sopocie

- Finansowanie: Część publiczna infrastruktury (inwestycje celu publicznego w tym na terenie PKP) finansowane są dzięki sprzedaży nieruchomości stanowiących wkład podmiotu publicznego. Część prywatna (inwestycje komercyjne) finansowane są ze środków partnera prywatnego.
- Jest to pierwszy w Europie projekt hybrydowy z wykorzystaniem inicjatywy wspólnotowej JESSICA, partner prywatny uzyskał finansowanie przedsięwzięcia z preferencyjnej pożyczki oraz środków własnych. Pożyczka udzielona z inicjatywy JESSICA, to kwota w wysokości blisko 42 mln zł.
- Zamknięcie finansowe - 7 stycznia 2013 r. (zawarcie umowy pożyczki z BGK).
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z udostępnieniem składnika majątkowego będącego wkładem do przedsięwzięcia.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – rewitalizacja – dworzec PKP w Sopocie

- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Ryzyko projektowania i budowy. Ryzyko pozyskania finansowania dla całego przedsięwzięcia. Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia w części komercyjnej (również w zakresie sprzedaży nieruchomości). Ryzyko dostępności w zakresie inwestycji celu publicznego.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem partnera prywatnego jest prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego, zrealizowanego na terenach będących własnością Partnera Prywatnego, tj. z wyłączeniem układu komunikacyjnego oraz obiektu dworca PKP. Dochody partnera prywatnego zostaną pomniejszone o płatność na rzecz podmiotu publicznego. Ponadto przewidziana została możliwość czerpania wynagrodzenia ze świadczenia usług komercyjnych (hotele czy lokale użytkowe) oraz sprzedaży tych nieruchomości po komercjalizacji lub jako samodzielnych lokali.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami

- Nazwa projektu: **System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania - Kontrakt 1**
- Wartość umowy: 925 051 656 zł
- Długość umowy: 28 lat i 9 miesięcy lat od rozpoczęcia eksploatacji
- Model: Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 1 Ustawy o partnerstwie publiczno-privatnym
- Projekt obejmuje zaprojektowanie, budowę, finansowanie Instalacji Termicznego Przekształcania Odpadów Komunalnych w Poznaniu oraz dalszą eksploatację obiektu
- Celem inwestycji jest wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań w zakresie gospodarki odpadami, wynikających z zadań nałożonych na gminy w 2011 roku ustawą o utrzymaniu czystości i porządku w gminach

Urząd Miasta Poznania
(podmiot publiczny)

Sita Zielona Energia
(partner prywatny)

Umowa o PPP została zaplanowana jako kompatybilna z finansowaniem ze środków z Funduszu Spójności.

Partner Prywatny na etapie składania ofert musiał zagwarantować możliwość finansowania 100% inwestycji (niepewność dotacji).





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania

Przygotowanie projektu

- Przed podjęciem ostatecznej decyzji o realizacji zadania w formule PPP Miasto Poznań przeprowadziło analizy możliwych wariantów, w których brano pod uwagę takie modele realizacji jak: koncesja na roboty budowlane lub usługi; partnerstwo publiczno-prywatne lub samodzielna realizacja zadania tj. przez „podmiot wewnętrzny” (spółka miejska).
- Na etapie przed realizacyjnym dla poznańskiego projektu wykonano następujące opracowania i analizy:
 - analizę Public Sector Comparator (PSC) - Model Porównawczy Sektora Publicznego,
 - analizę ryzyk wraz z ich podziałem na sektor prywatny i publiczny,
 - przeprowadzono także testy rynkowe - badanie rynku wśród potencjalnych inwestorów.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania

Tryb wyboru partnera prywatnego

- Miasto prowadziło postępowanie na podstawie ustawy z 19 grudnia 2008 r. o PPP.
- Na etapie ogłoszenia postępowania określono ogólne cele projektu i wymagania jakie muszą być spełnione przez partnera prywatnego. Natomiast uwzględniając innowacyjność projektu nie można było szczegółowo przewidzieć ostatecznego i optymalnego sposobu realizacji inwestycji bez uwzględnienia doświadczeń, uwag i stanowisk partnerów prywatnych zgłaszanych na etapie dialogu konkurencyjnego.
- Elastyczność procedury dialogu konkurencyjnego pozwoliła Miastu na ustalenie w trakcie prowadzonych rozmów ze wszystkimi partnerami, ostatecznych warunków realizacji projektu przy założonych celach projektu i wymaganiach Miasta.
- Dialog konkurencyjny jest rekomendowany przy realizacji szczególnie skomplikowanych przedsięwzięć.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania

Tryb wyboru partnera prywatnego

- Projekt należy do przedsięwzięć szczególnie złożonych z uwagi na:
 - złożoną strukturę finansowania - łączenie funduszy UE z funduszami partnera prywatnego i samorządu (finansowanie hybrydowe) – pilotażowy projekt w skali Kraju i Europy,
 - niestandardową strukturę prawną – model PPP,
 - specyficzny podział zadań i ryzyk pomiędzy partnera publicznego i prywatnego.
- Dialog konkurencyjny zapewnił możliwość ostatecznego i optymalnego ukształtowania ram kontraktu przy wsparciu potencjalnych wykonawców – uczestników postępowania – dysponujących wiedzą wynikającą z posiadanych doświadczeń w realizacji podobnych zakresowo projektów.



Rzeczpospolita
Polska



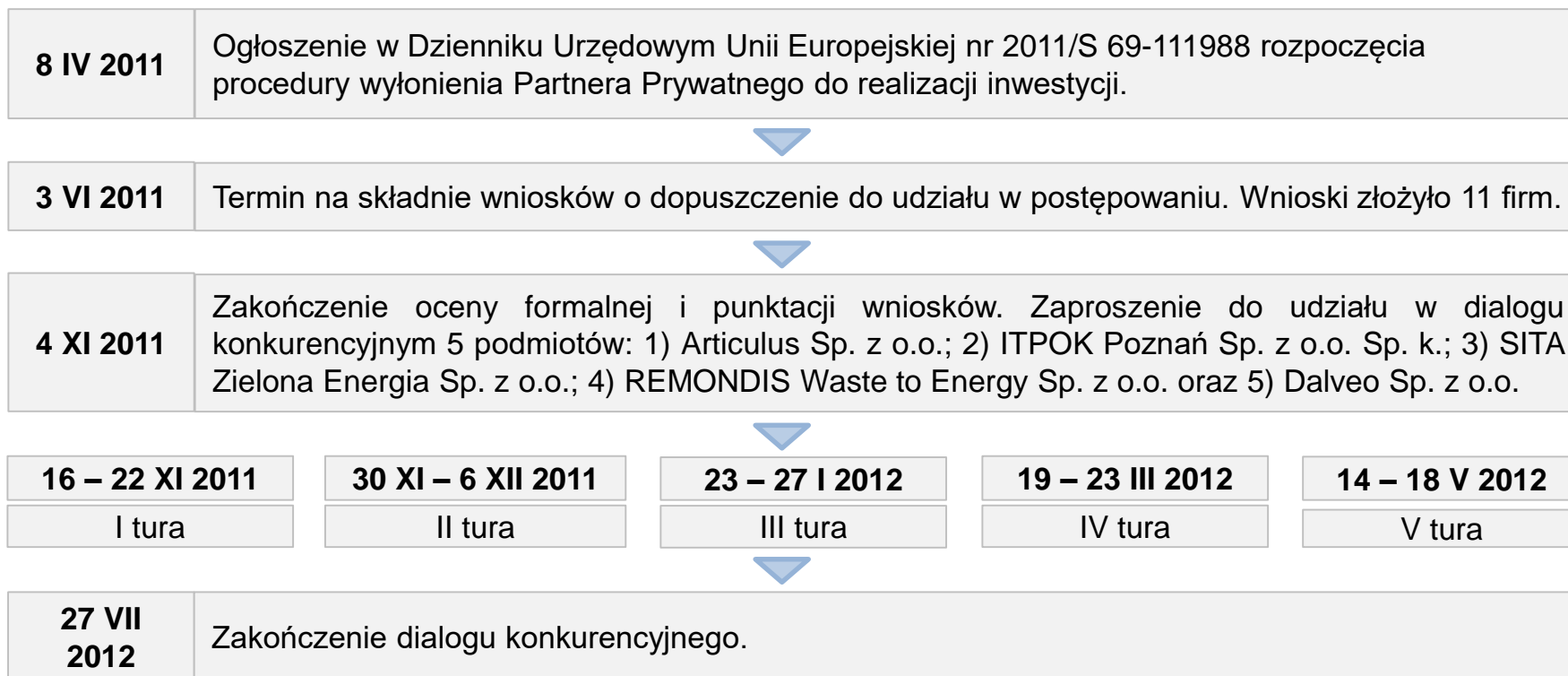
Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



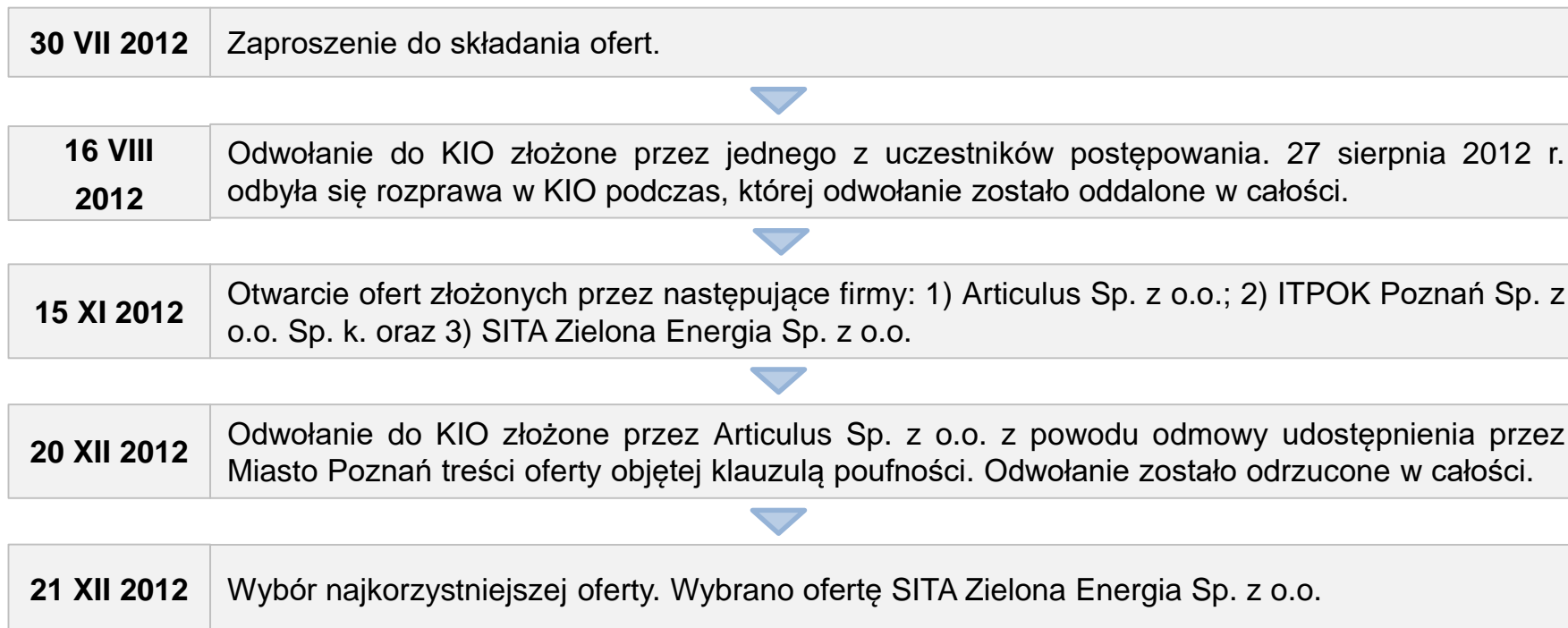
Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania

18 I 2013

Miasto złożyło dokumenty do kontroli uprzedniej do Prezesa UZP (art. 170 ust. 1 ustawy PZP).



8 IV 2013

Miasto Poznań podpisało Umowę z Partnerem Prywatnym SITA Zielona Energia Sp. z o.o.



- 6 II 2013 – uzyskanie pozwolenia na budowę;
- 22 V 2013 - Uroczystość wbicia „Pierwszej Łopaty” na budowie
- 3 X 2014 - Osiągnięcie najwyższego punktu konstrukcyjnego 43,35 m.
- 30 Xi 2016 - Nasadzenia zieleni i zakończenie prac budowlanych.
- III - XI 2016 - Zimny i gorący rozruch instalacji.
- 12 X 2016 – Pozwolenie na użytkowanie instalacji.



ETAP EKSPLOATACJI

2041

ITPOK zostaje przekazana Miastu - wygaśnięcie umowy PPP po 25 latach od uruchomienia instalacji.



Rzeczpospolita
Polska



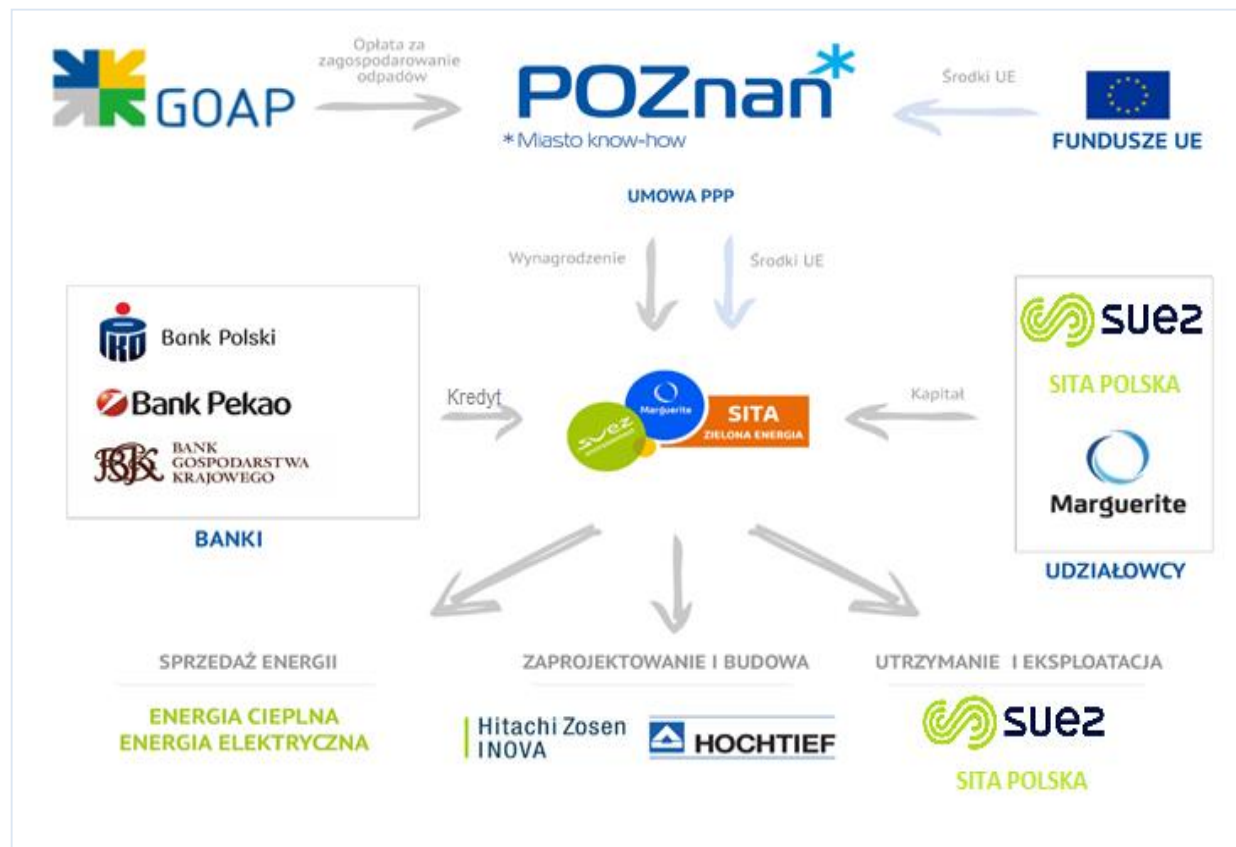
Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania – Struktura projektu



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania – Etap eksploatacji



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – gospodarka odpadami – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania

- Finansowanie: Projekt hybrydowy. Dotacja z Funduszu Spójności - 330 000 000 zł (33,80%) Środki własne Partnera Prywatnego - 640 000 000 zł (61,48%) Środki własne Beneficjenta - 49 202 000 zł (4,72%).
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Podmiot publiczny bierze na siebie ryzyko popytu - ponosi odpowiedzialność za zapewnienie odpowiedniej wielkości strumienia odpadów. Ponadto podmiot publiczny odpowiada za prawidłowe rozliczenie umowy o dofinansowanie i zapłatę części wynagrodzenia (wkładu) związaną z refundacją otrzymaną z Funduszu Spójności.
- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Partner prywatny ponosi ryzyko budowy i dostępności, oraz ryzyko popytu na energię sprzedawaną w ramach funkcjonowania przedsięwzięcia. Część wynagrodzenia związana z wybudowaniem instalacji płatna będzie bezpośrednio z budżetu podmiotu publicznego.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem partnera prywatnego jest comiesięczna płatność (opłata za dostępność) podmiotu publicznego (z wyłączeniem fazy budowy), uwzględniająca dochody partnera prywatnego związane z eksploatacją ITPOK, m.in. ze sprzedaży energii cieplnej i elektrycznej czy zużła.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



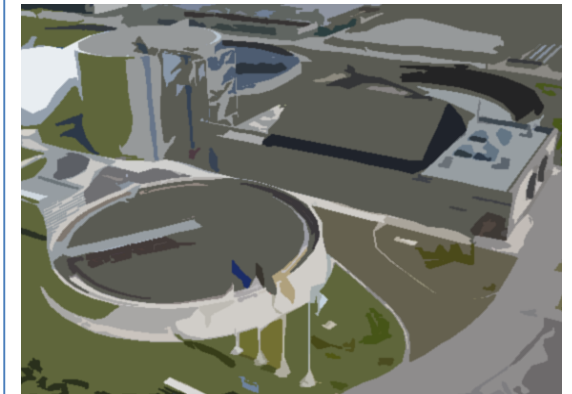
Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna

- Nazwa projektu: **Budowa i eksploatacja oczyszczalni ścieków w Mławie w formule partnerstwa publiczno-prywatnego**
- Wartość umowy: 50 000 000 zł
- Długość umowy: 396 miesięcy (33 lata)
- Model: Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 2 (dawne) Ustawy o PPP
- Przedmiotem umowy jest budowa nowej oczyszczalni ścieków wraz z projektowaniem, finansowaniem i jej eksploatacją przez partnera.

Urząd Miasta Mława
(podmiot publiczny)

ONDEO Polska Sp. z o.o.
(partner prywatny)





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

2013	Podjęcie decyzji w sprawie modernizacji oczyszczalni ścieków w Mławie w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.
22 X 2013	Stanowisko Rady Miasta Mława w sprawie przystąpienia do realizacji procedury związanej z modernizacją oczyszczalni ścieków w Mławie. Zgoda Rady Miasta Mława na realizację zadania na podstawie długoletniej umowy opartej na założeniach ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym.
18 XII 2013	Zawarcie umowy z doradcą
30 X 2015	Ogłoszenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na „Budowę i eksploatację oczyszczalni ścieków w Mławie w formule partnerstwa publiczno-prywatnego”.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

3 II 2016	Otwarcie ofert. Wpłynęły trzy oferty złożone przez następujących Wykonawców: 1) Konsorcjum Eneris Surowce S.A. Eneris Infra 1 Sp. z o.o. z Kielc; 2) ONDEO Polska Sp. z o.o. z Warszawy oraz 3) SAUR POLSKA Sp z o.o. z Warszawy.
▼	
25 III 2016	Powiadomienie o wyborze oferty. Wybrana została oferta firmy: ONDEO Polska Sp. z o.o.
▼	
1 VII 2016	Zawarcie umowy z wyłonionym w wyniku przeprowadzonej procedury Wykonawcą: ONDEO Polska Sp. z o.o. z Warszawy.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

Zalety zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego z punktu widzenia Miasta:

- PPP jest modelem najkorzystniejszym finansowo i organizacyjnie dla rozwiązania problemu oczyszczania ścieków komunalnych z terenu miasta;
- Partner prywatny zapewni niezbędne finansowanie przedsięwzięcia;
- W terminie 3 lat zaprojektuje i wybuduje nową oczyszczalnię ścieków;
- Po wybudowaniu infrastruktury partner przez 30 lat będzie nią zarządzać w zakresie technologicznym;
- Miasto nie poniesie żadnych wydatków na etapie budowy;
- Projekt nie wpłynie na wskaźnik zadłużenia.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

Najważniejsze elementy umowy z punktu widzenia podmiotu publicznego:

- szczegółowo określone zasady ustalania i rewaloryzacji stawek opłat za oczyszczanie ścieków na oczyszczalni,
- całkowite finansowanie i budowa oczyszczalni ścieków po stronie Partnera Prywatnego;
- zapewnienie rozbudowy, modernizacji (zmiana technologii) i remontów w przypadku np. zwiększenia ilości ścieków, zmiany przepisów prawa w zakresie ochrony środowiska po stronie partnera prywatnego;
- przekazanie po 30 latach eksploatacji nowej oczyszczalni w dobrym stanie technicznym gwarantującym jej dalszą poprawną pracę;
- rekultywacja przez partnera prywatnego terenu starej oczyszczalni ścieków;
- zapewnienie kontroli partnerowi publicznemu (Miastu Mława) nad eksploatacją oczyszczalni, jakością ścieków oczyszczonych i procesu inwestycyjnego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

Stawka za oczyszczanie ścieków (3,65 zł m³ przed wybudowaniem – 3,66 zł m³ po wybudowaniu nowej oczyszczalni), przy czym:

- Stawka będzie podlegała corocznej rewaloryzacji w oparciu o dane z Głównego Urzędu Statystycznego oraz wskaźnik zmiany cen energii podawany przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki.
- Strony ustaliły także, że ilość ścieków komunalnych przyjętych do oczyszczalni będzie równa średniej ilości ścieków dopływających do oczyszczalni w ostatnich trzech latach kalendarzowych przed podpisaniem umowy. W przypadku wystąpienia odchyleń pomiędzy wartościami z prognozy a wartościami rzeczywistymi większych niż 3%, stawka będzie podlegała kompensacie, obniżce lub podwyżce.
- W przypadku wystąpienia wydarzeń mogących w sposób istotny wpłynąć na funkcjonowanie oczyszczalni, np. zmiany przepisów prawa dot. norm oczyszczania ścieków, zmiany cen mediów – woda, gaz (o więcej niż 5%), można przystąpić do renegotjacji stawki.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

- Finansowanie: 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.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Podmiot publiczny ponosi część ryzyka popytu, które dzielone jest z partnerem prywatnym (w szczególności w zakresie zapewnienia całości strumienia ścieków z terenu Gminy, gwarancji ilości przez pierwszy okres 20-25 lat z progiem tolerancji $\pm 3\%$ oraz indeksacja stawki).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka wodno-kanalizacyjna – oczyszczalnia ścieków w Mławie

- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Głównymi ryzykami po stronie partnera prywatnego jest ryzyko budowy (w szczególności finansowanie projektu, budowa według Opisu Przedmiotu Zamówienia oraz zrealizowanie budowy w okresie 36 miesięcy od zawarcia umowy) oraz ryzyko dostępności (w szczególności w zakresie eksploatacji starej i nowej instalacji, przejęcia oraz wyszkolenie personelu - w tym gwarancja zatrudnienia na okres 5 lat). Ponadto partner prywatny ponosi część ryzyka popytu, które dzielone jest z podmiotem publicznym (w szczególności w zakresie zapewnienia całości strumienia ścieków z terenu Gminy, gwarancji ilości przez pierwszy okres 20-25 lat z progiem tolerancji $\pm 3\%$ oraz indeksacja stawki).
- Wynagrodzenie: płatność za 1 m³ ścieków wpływających do oczyszczalni ścieków. Przy czym zgodnie z podziałem ryzyk, wprowadzono gwarancję ilości ścieków z tolerancją odchyłeń równą $\pm 3\%$ (na podstawie średniej ilości z ostatnich trzech lat).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – budynki publiczne



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – budynki publiczne

- Nazwa projektu: **Budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu przy ul. Grunwaldzkiej w formule partnerstwa publiczno-prywatnego**
- Wartość umowy: 52 530 000 zł
- Długość umowy: 279 miesięcy (23 lata 3 miesiące)
- Model: Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 1 Ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym
- Zaprojektowanie i budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu, realizowane w formule PPP, utrzymanie i zarządzanie budynkiem. Efektem projektu jest zapewnienie Ministerstwu Sprawiedliwości obiektu, odpowiadającego standardom pracy i obsługi klientów przy optymalizacji kosztów, również efektywność energetyczna.

**Sąd Okręgowy
w Nowym Sączu**
(podmiot publiczny)

PPP Projekt Sp. z o.o.
(partner prywatny)

12 X 2013
ogłoszenie postępowania

05 III 2015
zawarcie umowy

ETAP BUDOWY





Polski rynek PPP

Sąd Rejonowy w Nowym Sączu – Etapy współpracy oczami partnera prywatnego

ETAP I	Ogłoszenie zamówienia (12.10.2013 r.) oraz dialog konkurencyjny. W ramach etapu pierwszego etapu partner prywatny wykonał następujące działania:
Ogłoszenie postępowania oraz dialog konkurencyjny	<ul style="list-style-type: none">• Dostosowanie projektu do wymagań Partnera Publicznego;• Poznanie wzajemnych oczekiwań i możliwości;• Dyskusja nad dostępnymi rozwiązaniami technologicznymi;• Opracowanie optymalnych warunków umownych, z uwzględnieniem oczekiwań rynku (w tym banków);• Publikacja SIWZ, PFU i wzoru umowy PPP.
▼	
ETAP II	W ramach etapu drugiego zespół po stronie partnera prywatnego złożony z projektantów, budowlanców, specjalistów od utrzymania nieruchomości, finansistów, prawników, Banku BGK wykonał następujące działania:
Przygotowanie oferty	<ul style="list-style-type: none">• Opracowanie koncepcji architektonicznej zgodnie z potrzebami Sądu;• Dobranie odpowiednich rozwiązań oraz technologii;• Uzyskanie promesy finansowania inwestycji (przed złożeniem oferty)



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Sąd Rejonowy w Nowym Sączu – Etapy współpracy oczami partnera prywatnego

ETAP IV	Wybór najkorzystniejszej oferty na realizację przedsięwzięcia przez podmiot publiczny. Zawarcie umowy pomiędzy Sądem Okręgowym w Nowym Sączu (Skarbem Państwa), a spółką PPP Projekt Sp. z o.o. dn. 5 marca 2015 r.
----------------	---



ETAP V	Niezwłocznie po zawarciu umowy ruszyły prace mające na celu przygotowanie inwestycji pod budowę. Harmonogram realizacji inwestycji przedstawia się następująco:					
Budowa		Etap przygotowawczy 6 miesięcy	Etap inwestycyjny 30 miesięcy (max. 33)		Etap utrzymania i zarządzania 20 lat	
	Podpisanie kontraktu PPP	Koncepcja projektowa + Finansowanie bankowe	Projekt wraz z pozwoleniem na budowę	Realizacja obiektu wraz z pozwoleniem na użytkowanie	Utrzymanie i eksploatacja	Zakończenie
		Marzec 2015	Wrzesień 2015	Czerwiec 2016	Luty 2018	Luty 2038



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Sąd Rejonowy w Nowym Sączu – Etapy współpracy oczami partnera prywatnego

ETAP VI	Wraz z zakończeniem etapu budowy, zgodnie z zawartą umową, partner prywatny odpowiedzialny będzie za utrzymanie i zarządzanie przedmiotem umowy – czyli zapewnienie pełnej dostępności budynku Sądu, w szczególności:
Zarządzanie umową	<ul style="list-style-type: none">• kompleksową konserwację, naprawy i remonty Obiektu;• zarządzanie Obiektem (w tym: utrzymanie czystości na terenie Obiektu; ubezpieczenie majątkowe Obiektu; przeglądy techniczne wynikające z prawa budowlanego oraz innych przepisów)• ochronę osób i Obiektu,• pokrycie kosztów zużycia energii cieplnej i energii elektrycznej• prowadzenie bufetu oraz inne działania wynikające z zawartej umowy;



ETAP VII	Przekazanie nieruchomości podmiotowi publicznemu – koniec umowy
Przekazanie nieruchomości	Przekazanie nieruchomości z partnerem prywatnym



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – budynki publiczne – Budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu

Obowiązki partnera prywatnego (ryzyko projektowania, budowy i dostępności):

- Projekt i budynek Sądu „pod klucz”.
- Pełne wyposażenie ruchome (poza sprzętem IT, ale z gotową infrastrukturą).
- Pozyskanie wszelkich pozwoleń.
- Aranżacja kredytowania wraz z kosztami pozyskania.
- Pełne utrzymanie techniczne - serwis przez 20 lat (natychmiastowa reakcja na awarie).
- Niezbędne remonty i odtworzenie majątku
- Pełny „soft FM” (ochrona, sprząatanie, odśnieżanie itd.).
- Pokrycie kosztów energii elektrycznej i ciepłej.
- Ubezpieczenie majątkowe obiektu i OC.
- Zarządzanie obiektem i administracja.
- Spłata odsetek w ciągu 20 lat.
- Prowadzenie bufetu.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – budynki publiczne – Budowa budynku Sądu Rejonowego w Nowym Sączu

- Finansowanie: Finansowanie na etapie inwestycji i na etapie eksploatacji w całości spoczywa na partnerze prywatnym.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z wniesieniem składnika majątkowego w stanie prawnym i technicznym zdatnym do realizacji umowy PPP oraz ryzyko popytu na lokale udostępnione przez partnera prywatnego zgodnie z umową. Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzenie płatne bezpośrednio z budżetu podmiotu publicznego, powiązane z realizacją inwestycji i dostępnością budynku w standardzie ustalonym w umowie.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – mieszkalnictwo



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – mieszkalnictwo

- Nazwa projektu: **Zaprojektowanie, wybudowanie i zarządzanie budynkiem wraz z infrastrukturą i zagospodarowaniem terenu z przeznaczeniem na lokale socjalne w Oławie.**
- Wartość umowy: 5 736 000 zł
- Długość umowy: 144 miesiące (12 lat)
- Model: Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 1 Ustawy o partnerstwie publiczno-privatnym
- Celem projektu jest zaprojektowanie i wybudowanie budynku z przeznaczeniem na lokale socjalne przy ul. Zwierzyniec Duży (poszerzenie bazy mieszkaniowej dostępnej dla Miasta).

Urząd Miejski w Oławie
(podmiot publiczny)

MPM DEVELOPMENT Sp. z o.o.
(partner prywatny)

9 X 2012
ogłoszenie postępowania

22 XI 2012
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – mieszkalnictwo – domy socjalne w Oławie

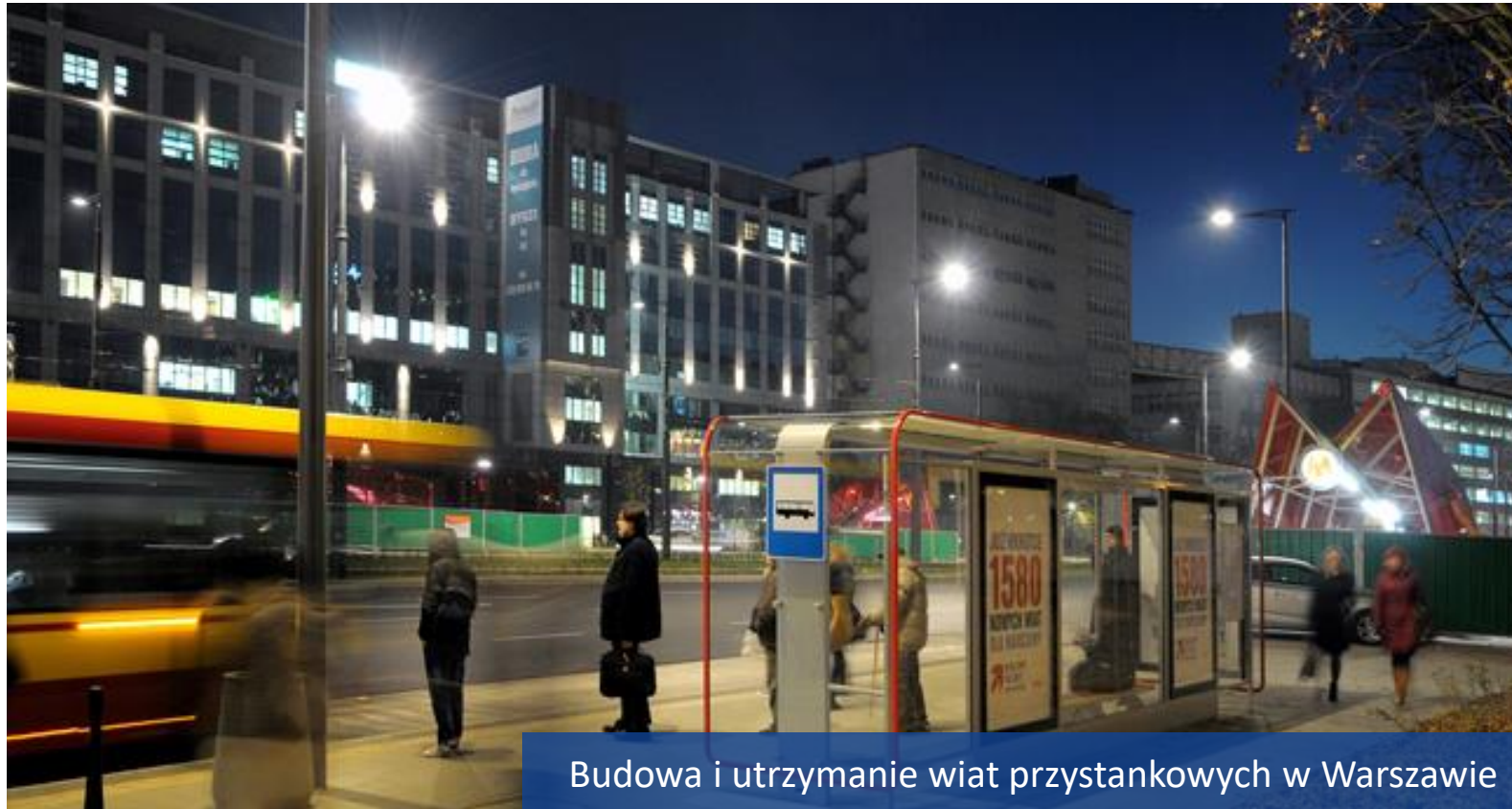
- Finansowanie: Finansowanie – 55% pokrywa partner prywatny lub instytucja finansująca. Dotyczy to kosztów realizacji przedsięwzięcia.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z wniesieniem składnika majątkowego w stanie prawnym i technicznym zdatnym do realizacji umowy PPP oraz wniesieniem wkładu finansowego. Ryzyko regulacyjne i prawne związane z możliwością świadczenia usług będących przedmiotem umowy przez partnera prywatnego. Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia.
- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Ryzyko budowy. Ryzyko dostępności - przez okres trwania umowy partner prywatny utrzymuje i zarządza przedmiotem zamówienia.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem partnera prywatnego są pożytki z eksploatacji wybudowanych mieszkań (czynsz od najemców) oraz dopłaty od podmiotu publicznego rekompensujące obniżenie stawek za wynajem w stosunku do cen rynkowych.





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa



Budowa i utrzymanie wiat przystankowych w Warszawie



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa

- Nazwa projektu: **Koncesja na budowę i utrzymanie wiat przystankowych oraz innych elementów wyposażenia**
- Wartość umowy: 98 000 000 zł
- Długość umowy: 106 miesięcy (8 lat 10 miesięcy)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Celem projektu jest wymiana wiat przystankowych w Warszawie przy udziale partnera prywatnego.

**Urząd Miasta Stołecznego
Warszawy**
(podmiot publiczny)

**konsorcjum:
AMS oraz Ströer Polska**
(partner prywatny)

18 V 2010
ogłoszenie postępowania

18 XII 2013
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa – wiaty przystankowe w Warszawie

Zakres rzeczowy projektu:

- w ramach jednej umowy z Koncesjonariuszem podmiot publiczny zabezpieczył wykonanie całego wachlarza usług związanego z zakupem, montażem i utrzymaniem wiat przystankowych (także demontażem i zagospodarowaniem już istniejących), które do tej pory kontraktowane były w ramach kilkunastu oddzielnych przetargów (lub kilkudziesięciu w ramach 9 lat).
- wykonanie ok. 625 wiat przystankowych, które zostaną wykonane w oparciu o projekt tzw. "konkursowy" wskazany przez Koncesjodawcę;
- zaprojektowanie i wykonanie ok. 955 wiat, które zostaną wykonane w oparciu o projekt własny Koncesjonariusza przygotowany na podstawie wytycznych Koncesjodawcy;
- demontaż starych wiat przystankowych w ich dotychczasowej lokalizacji;
- przeprowadzenie prac przygotowawczych mających na celu wyznaczenie precyzyjnego miejsca lokalizacji wiaty wraz z analizą możliwości instalacji przyłącza energetycznego lub innego sposobu oświetlenia wiaty przystankowej (np. baterie słoneczne, itp.);



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa – wiaty przystankowe w Warszawie

Zakres rzeczowy projektu cd.:

- montaż wiat przystankowych w ok. 1580 lokalizacjach wyznaczonych przez Koncesjodawcę;
- montaż elementów dodatkowego wyposażenia wiat przystankowych (słupki przystankowe, stojaki rowerowe, ławki);
- zapewnienie oświetlenia wiat przystankowych; zamieszczenie w wiatach i na słupkach przystankowych niezbędnych elementów związanych z obsługą ruchu pasażerskiego;
- utrzymanie wiat przystankowych w czystości;
- konserwacja i remont wiat przystankowych oraz elementów wyposażenia dodatkowego, wymiany zepsutych lub uszkodzonych elementów, wymiany całych wiat w przypadku ich całkowitego zniszczenia oraz innych świadczeń mających na celu prawidłowe wykonanie przedmiotu koncesji;
- ubezpieczenie przedmiotu koncesji w okresie obowiązywania umowy koncesji;



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa – wiaty przystankowe w Warszawie

Zakres rzeczowy projektu cd.:

- uzyskanie stosownych decyzji, zgód i zezwoleń administracyjnych niezbędnych do prawidłowego wykonania przedmiotu koncesji;
- ponoszenie opłat administracyjnych i ewentualnie innych opłat, w tym kosztów oświetlania wiat przystankowych;
- sprzątanie platform przystankowych, a w szczególności ich odśnieżania, opróżniania koszy na śmieci, zamykania, etc.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa – wiaty przystankowe w Warszawie

- Finansowanie: Etap inwestycyjny finansowany jest ze środków partnera prywatnego. Etap eksploatacyjny również, koszty pokrywane są z bieżących wpływów.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z wniesieniem składnika majątkowego w stanie prawnym i technicznym zdatnym do realizacji umowy koncesji.
- Ryzyko po stronie partnera prywatnego: Ryzyka budowy. Ryzyko związane z eksploatacją i utrzymaniem przedmiotu koncesji (odśnieżanie jest po stronie Koncesjodawcy) oraz całkowite ryzyko popytu. Partner odpowiada za ryzyko dewastacji.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem koncesjonariusza jest prawo do eksploatacji gablot reklamowych zainstalowanych na wiatkach przystankowych.





Polski rynek PPP

Case study – parkingi



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – parkingi

- Nazwa projektu: **Budowa parkingu podziemnego dwukondygnacyjnego wraz z częścią naziemną w poziomie terenu, niezbędną infrastrukturą na terenie Zespołu Hali Stulecia we Wrocławiu**
- Wartość umowy netto: 43 300 000 zł
- Długość umowy: 360 miesięcy (30 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Przedmiotem koncesji jest zaprojektowanie oraz wybudowanie parkingu podziemnego dwukondygnacyjnego wraz z częścią naziemną w poziomie terenu o łącznej liczbie 800 miejsc postojowych dla samochodów osobowych oraz 20 miejsc dla autobusów, oraz przebudowa istniejącego układu drogowego w zakresie niezbędnym dla prawidłowej obsługi komunikacyjnej parkingu.

**Wrocławskie
Przedsiębiorstwo Hala
Ludowa Sp. z o.o.**
(podmiot publiczny)

**Budimex Parking Wrocław
Sp. z o.o.**
(partner prywatny)

7 IV 2011
ogłoszenie postępowania

23 IV 2012
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – parkingi – warunki powodzenia przedsięwzięć parkingowych

Przedsięwzięcia parkingowe – warunki powodzenia

- „**bankowalność**” projektu, tj. taki model biznesowy przedsięwzięcia (w tym gwarancje strony publicznej), dla którego strona prywatna otrzyma finansowanie zewnętrzne;
- **gwarancje strony publicznej co do prowadzenia skutecznej polityki parkingowej**, która generować będzie popyt dla budowanej infrastruktury parkingowej (m.in. egzekwowanie zasad przepisowego parkowania oraz wnoszenia opłat za parkowanie w SPP; ograniczenie liczby miejsc parkingowych w obrębie nowo budowanego parkingu; nie tworzenie obiektów konkurencyjnych);



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – parkingi – warunki powodzenia przedsięwzięć parkingowych

- **jakość przygotowania projektu po stronie publicznej**, tak aby był on atrakcyjny i wykonalny dla sektora prywatnego;
- **kompleksowe podejście do zagadnienia parkowania w centrach miast**, tj. powierzenie stronie prywatnej zarówno budowy parkingów jak i zarządzania SPP;
- **współdziałanie strony publicznej w ryzyku popytu**, tj. częściowym ekonomicznym zabezpieczeniu strony prywatnej na wypadek niedostatecznych przychodów generowanych przez powstały w ramach PPP parking publiczny;
- **dostosowanie wysokości opłat za parkowanie w SPP i czasu ich obowiązywania do realiów rynkowych**, jak również do specyfiki SPP w konkretnym mieście (aktualnie trwają prace legislacyjne zmierzające m.in. do „uwolnienia” stawek w SPP oraz pozostawienia zasad ich funkcjonowania w gestii samorządów).



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – parkingi – Parking podziemny przy Hali Stulecia we Wrocławiu

- Finansowanie: Finansowanie na etapie budowy jest zadaniem koncesjonariusza. Na etapie eksploatacyjnym w razie nie uzyskania zakładanej dochodowości, Koncesjodawca zapłaci Koncesjodawcy kwotę zapewniającą uzyskanie odpowiedniej stopy zwrotu z inwestycji.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z wniesieniem składnika majątkowego w stanie prawnym i technicznym zdatnym do realizacji koncesji. Częściowo ryzyko popytu na świadczone usługi (w razie braku zakładanego w umowie poziomu wykorzystania parkingu).
- Ryzyko po stronie Koncesjonariusza: Ryzyko budowy projektowania, ryzyko utrzymania i eksploatacji w sposób zapewniający dostępność parkingu dla klientów, większa część ryzyka popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzeniem koncesjonariusza jest wyłączne prawo do korzystania z przedmiotu koncesji i pobierania pożytków przez okres obowiązywania umowy. Dopuszczalne są świadczenia bezpośrednio z budżetu koncesjodawcy z tytułu nieosiągnięcia zakładanego poziomu wykorzystania obiektu.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa / rewitalizacja



Fot. Tomasz Witko
<http://investmap.pl/>



Przeście podziemne Lubicz-Basztowa w Krakowie



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – infrastruktura transportowa / rewitalizacja

- Nazwa projektu: Koncesja – przebudowa przejścia podziemnego Lubicz – Basztowa wraz z budową nowych pawilonów handlowych oraz modernizacją istniejących
- Wartość umowy: 2 583 000 zł
- Długość umowy: 144 miesiące (12 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Celem projektu jest przebudowa przejścia podziemnego wraz z wyposażeniem przejścia we własne oświetlenie oraz system monitoringu wizyjnego, dostosowanie obiektu dla osób niepełnosprawnych, wykonanie przez koncesjonariusza 16 lokali handlowych, które będzie eksploatował oraz złożenie przez koncesjonariusza w pierwszej kolejności oferty najmu lokali handlowych oraz miejsc przeznaczonych pod handel obwoźny osobom prowadzącym działalność handlową.

**Zarząd Infrastruktury
Komunalnej i Transportu
w Krakowie ZIKiT**
(podmiot publiczny)

**Konsorcjum firm:
FORTUNET Robert Dulba,
ATIA Spółka z o.o.**
(partner prywatny)

4 VII 2011
ogłoszenie postępowania

1 XII 2011
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – przejście podziemne Lubicz-Basztowa w Krakowie

- Finansowanie: Finansowanie spoczywa na koncesjonariuszu (środki własne lub/i kredyt)
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z wniesieniem składnika majątkowego w stanie prawnym i technicznym zdatnym do realizacji umowy koncesji.
- Ryzyko po stronie Koncesjonariusza: Ryzyko budowy (projektowania), w szczególności ryzyko terminowej realizacji umowy. Ryzyko popytu na usługi świadczone w związku z realizacją przedsięwzięcia.
- Wynagrodzenie: Wynagrodzenie koncesjonariusza stanowią pożytki z eksploatacji przejścia podziemnego, m.in. z wynajmu stanowisk pod drobną działalność handlową, gastronomiczną oraz z wynajmu powierzchni reklamowych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka komunalna



Cmentarze komunalne w Gdańsku



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – gospodarka komunalna

- Nazwa projektu: **Zaprojektowanie, sfinansowanie, wybudowanie i eksploatacja kolumbariów na terenie gdańskich cmentarzy komunalnych**
- Wartość umowy: 8 629 700 zł
- Długość umowy: 240 miesięcy (20 lat)
- Model: Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Przedmiotem koncesji jest zaprojektowanie, sfinansowanie, wybudowanie i eksploatacja kolumbariów wraz z niezbędną infrastrukturą towarzyszącą, na wybranych cmentarzach komunalnych w Gdańsku, za wynagrodzeniem, które będzie stanowić wyłączne prawo do eksploatacji kolumbariów, w tym pobierania pożytków.

Urząd Miejski w Gdańsku
(podmiot publiczny)

**Przedsiębiorstwo
Produkcyjno-Usługowe
„Zieleń” Sp. z o.o.**
(partner prywatny)

21 VIII 2012
ogłoszenie postępowania

2 IV 2013
zawarcie umowy

ETAP EKSPLOATACJI





Polski rynek PPP

Case study – gospodarka komunalna – Cmentarze komunalne w Gdańsku

- Finansowanie: Finansowanie jest zadaniem koncesjonariusza (środki własne lub kredyt).
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z udostępnieniem składników majątkowych na potrzeby koncesjonariusza, spełniających deklarowane warunki prawne i techniczne.
- Ryzyko po stronie Koncesjonariusza: Ryzyko budowy, Ryzyko eksploatacji i utrzymania infrastruktury w sposób zapewniający nieprzerwane świadczenie usług. Ryzyko popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia.
- Wynagrodzenie: Prawo do pobierania opłat za usługi świadczone w ramach koncesji (opłaty za zajęcie miejsca w kolumbarium).



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Polski rynek PPP

Case study – efektywność energetyczna



Fot. SP nr 8 w Zgierzu
www.miasto.zgierz.pl

Termomodernizacja budynków użyteczności publicznej w Zgierzu



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Polski rynek PPP

Case study – efektywność energetyczna

- Nazwa projektu: Termomodernizacja budynków oświatowych Miasta Zgierza
- Wartość umowy: 56,6 mln zł
- Długość umowy: 199 miesięcy (16 lat 7 miesięcy)
- Model: Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 1 Ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym
- Celem projektu jest modernizacja energetyczna i rewitalizacja 23 obiektów oświatowych w Zgierz, a także zagwarantowanie uzyskania blisko 45 proc. oszczędności w zużyciu energii.

Urząd Miasta Zgierza
(podmiot publiczny)

ENGIE Services Sp. z o.o.
(partner prywatny)

25 IX 2015
ogłoszenie postępowania

30 I 2017
zawarcie umowy

ETAP BUDOWY





Polski rynek PPP

Case study – efektywność energetyczna – termomodernizacja budynków w Zgierzu

- Finansowanie: Finansowanie pochodzi ze środków własnych lub kredytu zaciągniętego przez partnera prywatnego (w ramach środków własnych i finansowania dłużnego). Jednak podmiot publiczny zakłada, że projekt w będzie mógł skorzystać z dofinansowania na realizację Przedsięwzięcia ze środków dostępnych w ramach RPO Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 na realizację projektu pn. „Kompleksowa termomodernizacja budynków użyteczności publicznej oraz zasobu komunalnego Zgierza” (Projekt wskazany w Strategii Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego 2020+, symbol projektu: 3-024).W takim modelu będzie to projekt hybrydowy.
- Ryzyko po stronie podmiotu publicznego: Ryzyko związane z udostępnieniem infrastruktury, która ma być przedmiotem ppp. Ryzyko popytu związane ze zmianą przeznaczenia budynków objętych przedsięwzięciem. Ewentualnie ryzyko rozliczenia dotacji UE.
- Ryzyko po stronie Koncesjonariusza: Zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych. Ryzyko związane z dostępnością przedmiotu przedsięwzięcia w szczególności związane z uzyskaniem gwarantowanych oszczędności energetycznych.
- Wynagrodzenie: Opłata za dostępność powiązana z osiągnięciem zadeklarowanych oszczędności energetycznych. Część wynagrodzenia może być wniesione tytułem wkładu podmiotu publicznego tj. sfinansowania części nakładów ze środków uzyskanych z refundacji UE.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Nowe prawo dla przedsięwzięć niskoemisyjnych

Przedsięwzięcia niskoemisyjne i gminne programy niskoemisyjne

Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów

Art. 11b.

1. W celu ograniczenia emisji zanieczyszczeń i poprawy jakości powietrza w gminie, w szczególności przez realizację przez gminę przedsięwzięć niskoemisyjnych na rzecz najmniej zamożnych gospodarstw domowych, finansowanych na zasadach określonych w ustawie, w części ze środków Funduszu Termomodernizacji i Remontów, zwanego dalej „Funduszem”, może zostać ustanowiony gminny program niskoemisyjny.
2. Gminny program niskoemisyjny ustanawia, w drodze uchwały, rada gminy.

Art. 11c. ust. 3

! Współfinansowanie przedsięwzięć niskoemisyjnych w ramach porozumienia może obejmować w szczególności koszty:

- 1) likwidacji urządzeń lub systemów grzewczych ogrzewających budynki mieszkalne jednorodzinne lub urządzeń lub systemów podgrzewających wodę użytkową w tych budynkach, które nie spełniają standardów niskoemisyjnych, albo wymiany takich urządzeń lub systemów na spełniające standardy niskoemisyjne albo wykorzystujące paliwa gazowe albo energię elektryczną;
- 2) przyłączenia budynku mieszkalnego jednorodzinnego do sieci ciepłowniczej albo gazowej, w wysokości równej opłacie za przyłączenie do sieci, do poniesienia której byłaby zobowiązana osoba, z którą została zawarta umowa na realizację przedsięwzięcia niskoemisyjnego;
- 3) przyłączenia budynku mieszkalnego jednorodzinnego do sieci elektroenergetycznej lub modernizacji przyłącza do takiej sieci, jeżeli ma to związek z realizacją przedsięwzięcia niskoemisyjnego, w wysokości równej opłacie za przyłączenie do sieci lub opłacie za modernizację przyłącza, do poniesienia której byłaby zobowiązana osoba, z którą została zawarta umowa na realizację przedsięwzięcia niskoemisyjnego (...)



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Szersze podejście do energetyki

Środki własne gmin + dotacje + środki partnera

Zakres: Budynki użyteczności publicznej + mieszkania komunalne + TBS + spółdzielnie + wspólnoty + domy indywidualne.

+ Ciepło systemowe – gospodarka odpadami/kogeneracja

+ Rewitalizacja?



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Jak wdrożyć projekt ppp?



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



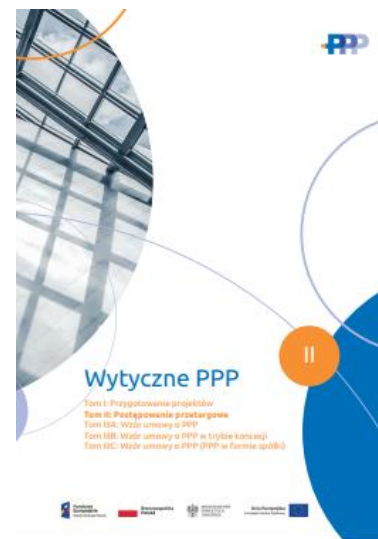
Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego



Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP

Publikacje:

- „Metodologia tworzenia Analiz ryzyk w projektach PPP i ich podziału pomiędzy stronę publiczną i prywatną w kontekście ich wpływu na klasyfikację projektu pod kątem długu i deficytu sektora publicznego” Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, 2012. www.ppp.gov.pl
- „Metodyka wykonania Modelu Porównawczego Sektora Publicznego (PSC) dla projektu z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi”. Warszawa, grudzień 2010r. Grzegorz Tryc, www.parp.gov.pl
- **Wytyczne rządowe – Analizy przedrealizacyjne i dot. przetargu**



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Uwagi wstępne

Przygotowanie projektu PPP – uwagi wstępne

- PPP nie zawsze musi być najlepszą formą realizacji zadań publicznych, czy choćby formą dostarczania usług użyteczności publicznej.
- JST rozważając możliwość zaangażowania się w PPP powinny starannie przeanalizować wszelkie okoliczności faktyczne i prawne.
- Nie każda forma PPP musi się dobrze sprawdzić w konkretnej sytuacji. Niewłaściwie zaprojektowana współpraca może być równie nieefektywna, jak już niezadawalająco funkcjonujące metody tradycyjne, a błędy w ułożeniu relacji między partnerami mogą być daleko groźniejsze niż błędne rozstrzygnięcia administracji publicznej.
- Decyzja o prywatyzacji realizacji zadania publicznego w drodze kontraktu PPP powinna być efektem starannej i wszechstronnej analizy wskazującej, że jest to optymalny model realizacji przedsięwzięcia.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Uwagi wstępne

- Obecnie obowiązująca u.p.p.p. nie zawiera żadnych szczególnych wytycznych co do obligatoryjnego, czy choćby minimalnego zakresu analiz przed inwestycyjnych.
- Zgodnie z art. 44 Ustawy o Finansach Publicznych, wydatki publiczne powinny być dokonywane:
 - a) w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad:
 - uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów,
 - optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów;
 - b) w sposób umożliwiający terminową realizację zadań;
 - c) w wysokości i terminach wynikających z wcześniej zaciągniętych zobowiązań.

! Na konieczność analiz przygotowawczych dla przedsięwzięć PPP i korzystania z usług profesjonalnych doradców wyraźnie wskazuje NIK.





Analiza efektywności / zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza interesariuszy

„Oceny efektywności realizacji przedsięwzięcia” zgodnie z art. 3a. (analiza przedrealizacyjna).

Analiza interesariuszy

Na wczesnym etapie analiz podmiot publiczny powinien przygotować szczegółową analizę interesariuszy, którzy mają duży wpływ zarówno na przygotowanie projektu, procedurę wyboru partnera prywatnego oraz późniejsze wykonywanie umowy o ppp. Ważne jest zdefiniowanie i sformalizowanie ich roli i obowiązków oraz zasad komunikacji z osobami, które podejmują decyzję w ramach przedsięwzięcia. W ramach analizy interesariuszy należy: zidentyfikować kluczowych interesariuszy; określić ich rolę w projekcie ppp; określić wpływ na przedsięwzięcie oraz sposób w jaki będzie odbywać się komunikacja z interesariuszami. Wynikiem analizy interesariuszy będzie wskazanie szczegółowych działań koniecznych do wykonywania przez podmiot publiczny w odniesieniu do poszczególnych interesariuszy w celu zapewnienia właściwego uwzględnienia w ramach przedsięwzięcia możliwie szerokiej grupy interesów. Analiza interesariuszy może zostać przeprowadzona w formie tabelarycznej, a jej właściwe wykonanie powinno pozwolić na zmitygowanie ryzyk związanych z otoczeniem analizowanego przedsięwzięcia i ryzykiem politycznym.





Analiza efektywności / zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza ryzyka

Analiza ryzyka

Odpowiedni podział zadań i związanych z nimi ryzyk ma zasadnicze znaczenie dla uzyskania korzyści z zastosowania modelu ppp. Właściwy podział zadań i ryzyk determinuje efektywność przedsięwzięcia na etapie jego realizacji. W realizacji przedsięwzięcia pomaga matryca ryzyk przygotowana na etapie ich analizy. Służy ona do prezentacji i wstępnej alokacji ryzyk w przedsięwzięciu, ich identyfikacji i określania prawdopodobieństwa oraz skutków ich wystąpienia w kontekście wpływu na analizowane przedsięwzięcie. Dla wszystkich zidentyfikowanych ryzyk będą określone proponowane sposoby ich mitygacji. Część ryzyk może zostać ubezpieczona. Podział ryzyk budowy, dostępności i ryzyka ekonomicznego jest kluczowym czynnikiem wpływającym na status budżetowy płatności podmiotu publicznego w ramach umowy i możliwość sfinansowania przedsięwzięcia (bankowalność).





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza prawna i podatkowa

Analiza prawna: celem analizy prawnej jest uzyskanie odpowiedzi na następujące pytania: Czy założenia przedsięwzięcia są zgodne z prawem i w jaki sposób mogą zostać zrealizowane, Jakie są możliwe i rekomendowane modele prawne realizacji analizowanego przedsięwzięcia oraz jak należy dokonać wyboru partnera prywatnego. Analiza prawna ma szczególne znaczenie dla modelu wynagrodzenia partnera prywatnego, szczególnie dla weryfikacji i ustalania zasad na jakich może on pobierać wynagrodzenie od konsumentów usług świadczonych w ramach przedsięwzięcia. Podobnie jak analiza ryzyk i techniczna, zakres analizy prawnej będzie zależny nie tylko od obszaru zadań publicznych, jaki realizowany jest w ramach przedsięwzięcia, ale również od uwarunkowań organizacyjnych podmiotu publicznego, którego status i zdolność do realizacji analizowanego przedsięwzięcia również powinna być przedmiotem szczegółowej analizy prawnej.

Analiza podatkowa: analiza podatkowa pozwala na ocenę wpływu obciążeń podatkowych na koszty realizacji przedsięwzięcia na poszczególnych etapach jego realizacji, z punktu widzenia obu stron umowy o ppp, co przekłada się na założenia jego modelu finansowego. Analiza podatkowa pozwala również na zidentyfikowanie obszarów wymagających podjęcia dalszych działań, np. zasadności wystąpienia z wnioskiem o wydanie indywidualnej interpretacji prawa podatkowego. Z praktycznego punktu widzenia, szczególnie istotnie na kształt analizowanych przedsięwzięć wpływa podatek VAT, natomiast wpływ podatku do nieruchomości jest stosunkowo neutralny. Kwestie podatkowe mogą mieć zasadnicze znaczenie dla struktury realizacji przedsięwzięcia, szczególnie dla oceny zasadności stosowania spółek celowych.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza rynkowa i analiza popytu

Analiza rynkowa jest kluczowa dla powodzenia procesu wyboru partnera prywatnego. Analiza rynkowa i testowanie rynku zostanie wykonane jako integralny element przygotowania przedsięwzięcia, który pozwala na ocenę zainteresowania rynku analizowanym przedsięwzięciem i sprawdzenie, czy przyjęte na etapie analiz teoretycznych założenia co do modelu wynagrodzenia partnera prywatnego i innych oferowanych mu warunków współpracy są właściwe z punktu widzenia potencjalnych partnerów oraz instytucji finansujących. Wobec faktu, że do zawarcia umowy dochodzi zaledwie w co czwartym wszczętym postępowaniu, rola analiz rynkowych zwanych testem rynku będzie zapewne kluczowa w ocenie zasadności realizacji przedsięwzięcia w modelu ppp. Analiza rynku obejmuje przygotowanie memorandum inwestycyjnego oraz kwestionariusza pytań do potencjalnych inwestorów – odpowiedzi zbiera się korespondencyjnie lub/i w trakcie bezpośrednich rozmów. Analiza kończy się raportem dla podmiotu publicznego.

Analiza popytu, (jedynie w ograniczonym zakresie ze względu na naturę przedsięwzięć ESCO): Analiza ma na celu ocenę rynku i zdiagnozowanie popytu na usługi świadczone w ramach przedsięwzięcia, co jest przesłanką do określenia zakresu i skali przedsięwzięcia. Analiza popytu służy za materiał dla innych analiz, w szczególności analizy finansowej przedsięwzięcia. Wobec wagi, jaką ustawodawca wydaje się przykładać do analizy zagadnienia opłat ponoszonych przez użytkowników, opisywana analiza ma szczególne znaczenie dla ustanowienia odpowiednich założeń co do taryf i cenników usług obowiązujących w ramach umowy o ppp.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza ekonomiczno-finansowa

Analiza ekonomiczno-finansowa: pozwala na ocenę opłacalności przedsięwzięcia na podstawie przepływów pieniężnych prognozowanych w całym okresie trwania współpracy, zatem powinna być ona wykonana z punktu widzenia obu stron umowy o ppp. Analiza ekonomiczna pozwala na ustalenie czy realizacja przedsięwzięcia jest korzystna (opłacalna) ze społecznego punktu widzenia. Prowadzone dla projektu analizy finansowe i ekonomiczne obejmują: analizę potencjału komercyjno-finansowego przedsięwzięcia pod kątem jego wykonalności rynkowej, analizę kosztów i korzyści przedsięwzięcia, w tym analizę wariantów jego realizacji z perspektywy ekonomicznej i ocenę zasadności realizacji projektu przez podmiot publiczny. Analiza pozwala na ocenę skutków finansowych realizacji przedsięwzięcia dla budżetu podmiotu publicznego w wybranym wariantcie optymalnym i ocenę dostępności finansowej dla podmiotu publicznego lub ocenę dostępności finansowej dla użytkowników, jeśli przedsięwzięcie zakłada pobieranie opłat za usługi świadczone w ramach umowy o ppp. Specjalne wymagania wobec analiz przedrealizacyjnych w zakresie ekonomiczno-finansowym wprowadzają również Wytyczne w zakresie realizacji projektów hybrydowych, ponieważ konieczne jest sprawdzenie czy przedsięwzięcie, jako projekt ubiegający się o dofinansowanie, spełnia warunki dla pozyskania dotacji, a zależnie od okoliczności ustalenie maksymalnej kwoty dofinansowania ze środków UE, dopuszczalnej dla przedsięwzięć generujących dochód. Dokładne wskazówki dotyczące realizacji analiz ekonomiczno-finansowych przedstawione są w literaturze przedmiotu.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza Value for Money

Analiza Value for Money: „Wybrana formuła realizacji inwestycji publicznej powinna zapewniać osiągnięcie zakładanych celów Podmiotu Publicznego w najbardziej efektywny sposób. Efektywność realizacji Projektu PPP odnosi się tu do najlepszego dostępnego rezultatu dla społeczeństwa, biorąc pod uwagę stosunek korzyści do kosztów w całym okresie realizacji Projektu PPP, czyli w okresie budowy i utrzymania zarządzania. Analizę porównującą efektywność realizacji projektu w formule PPP w porównaniu do tradycyjnej formuły realizacji przez Podmiot Publiczny określa się jako analizę *Value for Money*. Analiza *Value for Money* stanowi zwieńczenie analiz prowadzonych w ramach Oceny Efektywności i powinna być przeprowadzona dla każdego Projektu PPP po potwierdzeniu jego wykonalności. Jej celem jest odpowiedź na pytanie, czy rozważany projekt powinien być realizowany metodą PPP, czy tradycyjną”. W ramach analizy *Value for Money* należy przeprowadzić: „analizę jakościową, której celem jest całościowa ocena potencjału dla efektywności w formule PPP w porównaniu do tradycyjnej formuły realizacji inwestycji, w tym wychwycenie tych różnic pomiędzy scenariuszami, których nie da się skwantyfikować; analizę ilościową, prowadzoną w przypadku pozytywnego rezultatu analizy jakościowej, w ramach której porównywana jest szacowana wartość bieżąca projektu w dwóch scenariuszach: realizacji inwestycji metodą tradycyjną przez Podmiot Publiczny oraz w modelu PPP. Należy mieć na uwadze, że całościowe wnioski w zakresie efektywności realizacji inwestycji powinny opierać się zarówno na ocenie ilościowej, jak i jakościowej, ze szczególnym uwzględnieniem tych elementów, których wycena nie była możliwa”. Wytyczne szczególne miejsce poświęcają przedstawieniu założeń metodyki ilościowej i jakościowej analizy *Value for Money* oraz założeniom Komparatora Sektora Publicznego.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Analiza techniczna

Analiza techniczna:

Zakłada ujęcie jego zakresu rzeczowego, w ujęciu wielobranżowym na przestrzeni całego życia przedsięwzięcia, czyli włącznie z okresem utrzymania. Celem analiz technicznych jest: audyt i analiza jakościowa przygotowanych dokumentów i ewentualnie przygotowanie rekomendacji, jakie dokumenty oraz w jakim zakresie należy uzupełnić jeszcze przed przystąpieniem do procedury wyłonienia partnera prywatnego, w trakcie którego przygotowane w ramach analiz technicznych PFU będzie podstawą negocjacji z sektorem prywatnym. Ważnym elementem analiz technicznych jest przygotowanie standardów utrzymania; określenie wykonalności technicznej w świetle przyjętych rozwiązań technicznych dla infrastruktury i usług świadczonych w ramach przedsięwzięcia. Analizy techniczne dostarczają również niezastąpionych danych wyjściowych dla analizy ekonomicznej (np. określenie przybliżonej wartości nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych dla projektu ppp oraz dla projektu w formule tradycyjnej) i analizy ryzyk oraz analizy prawnej. Zakres analiz technicznych przedsięwzięcia jest ściśle powiązany z branżą, zadaniem publicznym jakie ma realizować przedsięwzięcie będące przedmiotem analizy. Niemniej jednak, odnośnie metodologii realizacji analiz technicznych wytyczne wskazują na następujące ich etapy/kroki: określenie celu analiz technicznych, określenie stanu przygotowania dokumentów o charakterze technicznym znajdujących się w gestii podmiotu publicznego przed przystąpieniem do analiz, analiza dokumentów o charakterze prawno-technicznym, analiza stanu prawnego nieruchomości oraz ostatecznie przeprowadzenie analiz technicznych i pozyskanie decyzji administracyjnych, koniecznych dla technicznej wykonalności przedsięwzięcia.



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska

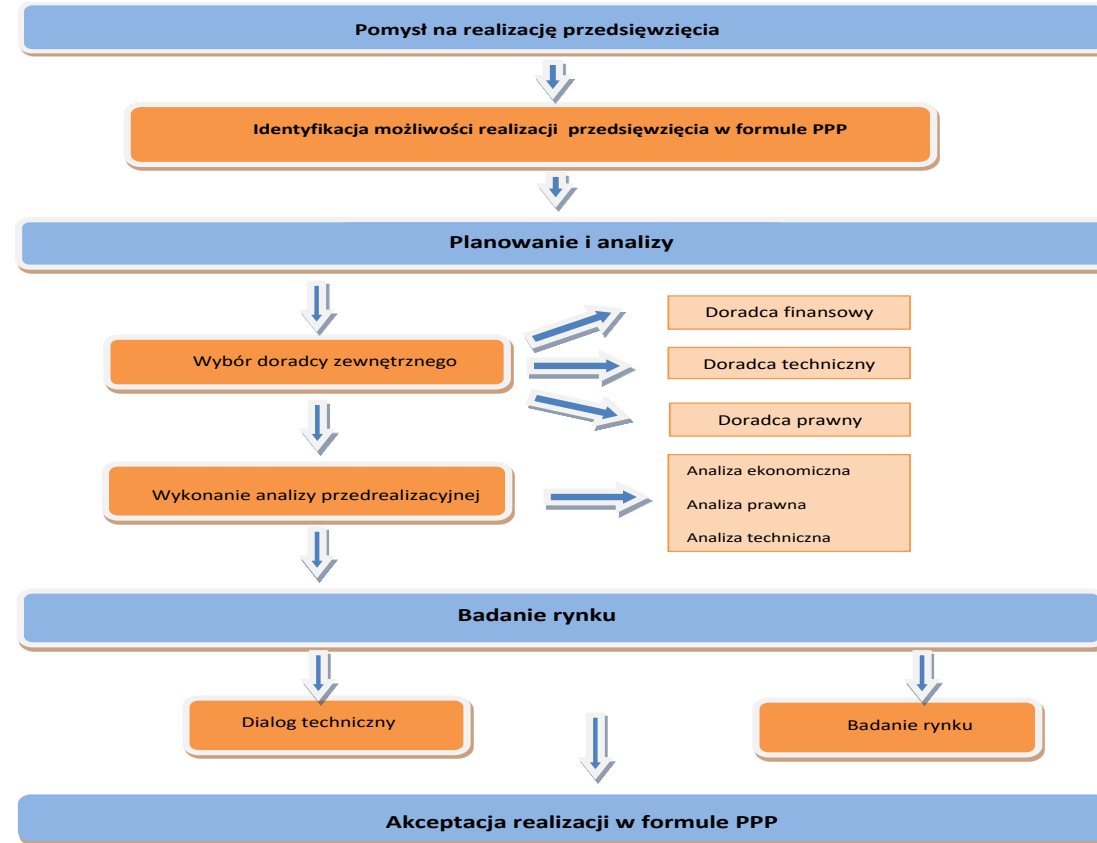


Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Etapy wdrażania projektu PPP



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Etapy wdrażania projektu PPP

Akceptacja realizacji w formule PPP



Ogłoszenie i przeprowadzenie postępowania



Wybór partnera prywatnego i zawarcie Umowy o PPP



Realizacja projektu PPP (wykonanie umowy o PPP).

Źródło: Opracowanie własne



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Certyfikacja

NOWOŚĆ – CERTYFIKACJA/Zakres działań/usługi doradczej

Przygotowanie i złożenie wniosku do ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego zgodnie z art. 3b. ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym (wniosek certyfikacyjny).

Po wykonaniu usług w zakresie przygotowania analizy efektywności realizacji przedsięwzięcia” możliwe jest świadczenie na rzecz podmiotu publicznego usług pozwalających podmiotowi publicznemu wystąpić do ministra właściwego do spraw rozwoju regionalnego z wnioskiem o opinię na temat zasadności realizacji przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Wniosek ten zostanie przygotowany przez zespół doradców wykonujących analizę przedrealizacyjną. Praca doradcy polegać będzie na wykonaniu usługi zgodnie z dokumentem „Procedura wydawania przez ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego opinii na temat zasadności realizacji przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, o której mowa w art. 3b u.p.p.p.”, opracowaną przez Departament Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w MliR podmiot publiczny, po sporządzeniu oceny efektywności, składa wniosek o wydanie przedmiotowej opinii na formularzu stanowiącym załącznik do wspomnianej procedury. Załącznik do wniosku stanowi ocena efektywności, o której mowa w art. 2b ustawy o ppp.

Dodatkowo doradca działa w kierunku pozyskania ostatecznej opinii Regionalnej Izby Obrachunkowej na temat ujęcia budżetowego płatności wynikających z przyjętego w ramach umowy o ppp modelu wynagrodzenia (i podziału ryzyk) strony prywatnej.



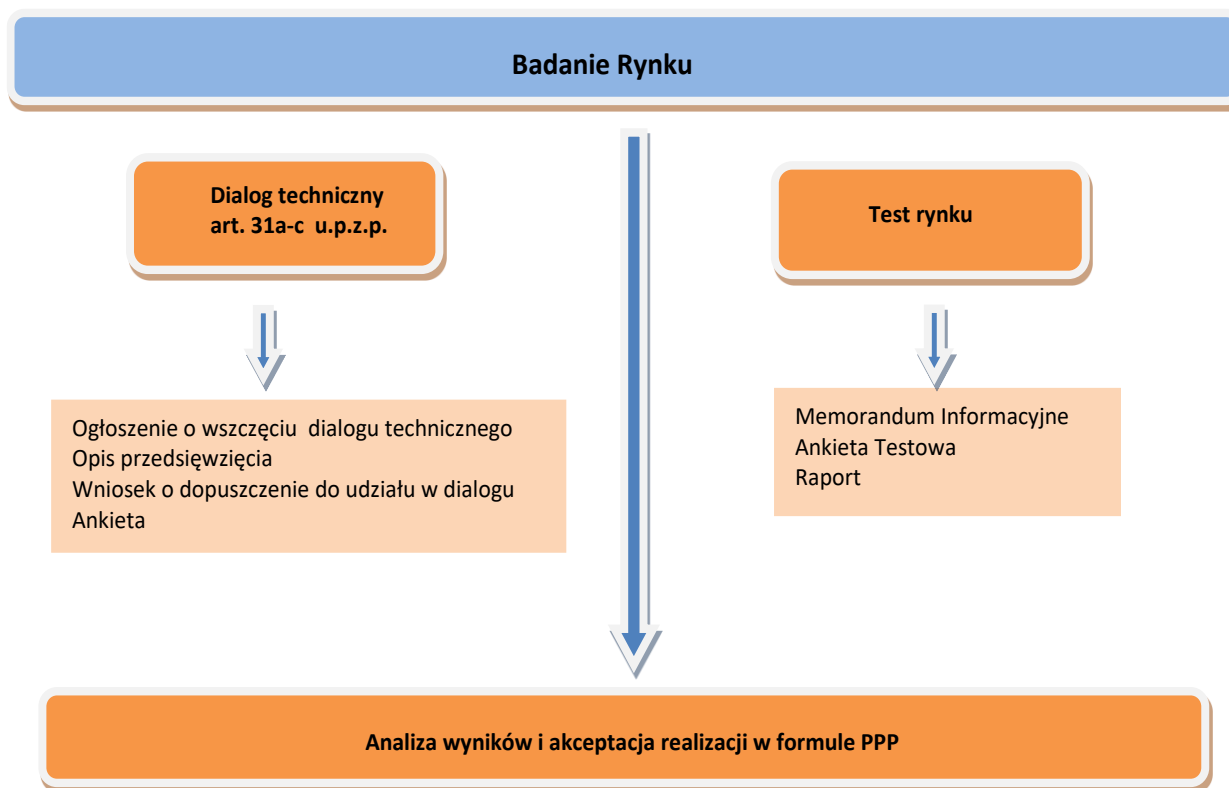
Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Badanie rynku



Źródło: Opracowanie własne



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Badanie rynku – dialog techniczny

- Formalno-prawna regulacja trybu określenia przedmiotu przedsięwzięcia PPP przewidziana została w drodze nowelizacji u.p.z.p. poprzez wprowadzenie do prawa polskiego instytucji **dialogu technicznego**.
- W świetle przepisów regulujących funkcjonowanie tej instytucji (art. 31a-c u.p.z.p.), *zamawiający, przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia, może zwrócić się o doradztwo lub udzielenie informacji w zakresie niezbędnym do przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy.*
- W tym celu *zamawiający zamieszcza informację o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego oraz o jego przedmiocie na swojej stronie internetowej.*



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Analiza zasadności realizacji przedsięwzięcia PPP – Badanie rynku – dialog techniczny

- Dialog techniczny zamawiający *proceeds in a way ensuring the preservation of fair competition and equal treatment of potential bidders and solutions offered by them.*
- Jeżeli następstwem dialogu technicznego będzie ogłoszenie o zamówieniu, zamawiający zamieszcza *information on the use of technical dialogue in the content of the tender notice, to which the technical dialogue applies.*



Rzeczpospolita
Polska

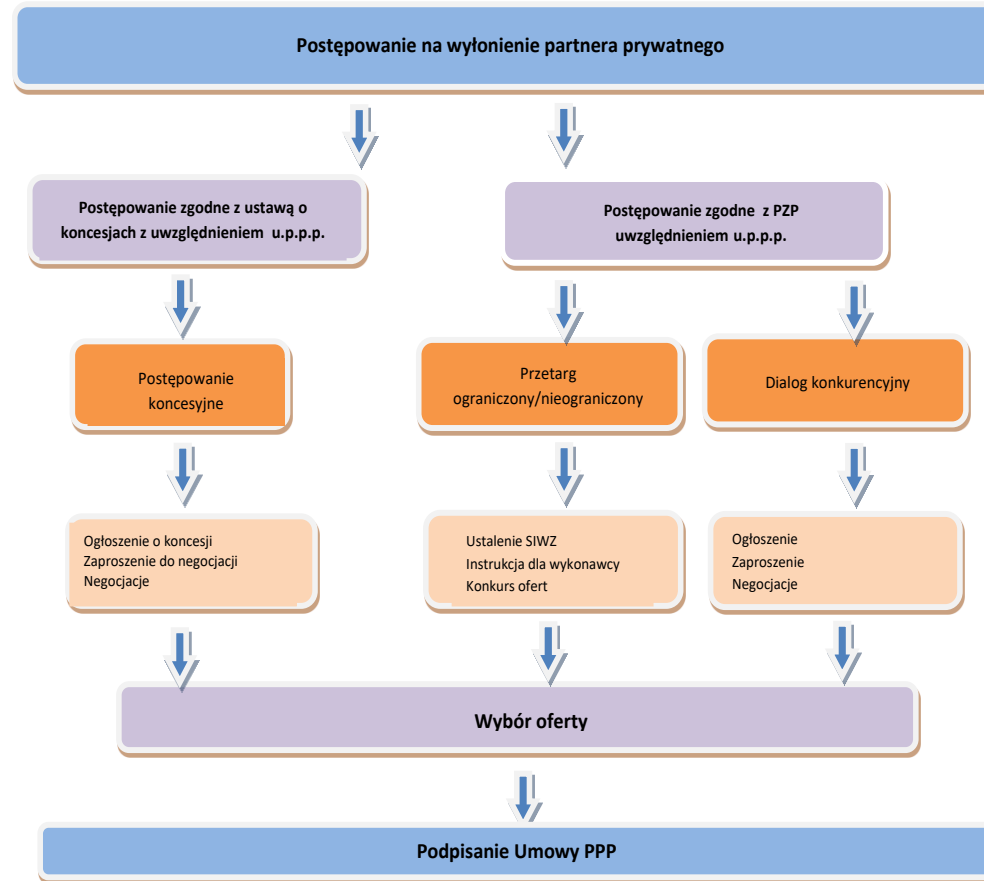


Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Wybór inwestora



Źródło: Opracowanie własne



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła

Publikacje:

1. *Partnerstwo publiczno-prywatne. Miniprzewodnik dla instytucji publicznych*, Ministerstwo Rozwoju, 2017
https://rpo.lodzkie.pl/images/2017/PPP/Miniprzewodnik_ppp.pdf
2. *Nowe podejście do partnerstwa publiczno-prywatnego* wydane przez Ministerstwo Skarbu Wielkiej Brytanii (tłumaczenie PL) <https://poir.parp.gov.pl/publications/publication/nowe-podejscie-do-partnerstwa-publiczno-prywatnego>
3. *Wytyczne PPP (Tom I). Przygotowanie projektów* <https://www.ppp.gov.pl/przygotowanie-projektow-ppp/>
4. *Wytyczne PPP (Tom II) - Postępowanie przetargowe* <https://www.ppp.gov.pl/postepowanie-przetargowe/>
5. *Partnerstwo publiczno-prywatne w nowym okresie programowania (2014-2020) - Komentarz do przepisów Rozporządzenia Ogólnego na lata 2014-2020 w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego* <https://www.ppp.gov.pl/file.php?i=przegladarka-plikow/Komentarz-ppp-w-CPR-20-final.pdf>



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Źródła

Publikacje:

7. Wytyczne w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014-2020 <https://rpo.slaskie.pl/file/download/6732>
8. Raport rynku PPP 2009 – II kwartał 2020 r., Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, Warszawa 2020 https://www.ppp.gov.pl/media/system/slowniki/Raport-z-rynku-PPP-II-kw-2020-07_2.pdf
9. Metodologia tworzenia Analiz ryzyk w projektach PPP i ich podziału pomiędzy stroną publiczną i prywatną w kontekście ich wpływu na klasyfikację projektu pod kątem długu i deficytu sektora publicznego. Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, 2012. <https://www.ppp.gov.pl/file.php?i=przegladarka-plikow/Metodologia-tworzenia-analiz-ryzyk-w-projektach-PPP-i-ich-podzialu-pomiedzy-strona-publiczna-i-prywatna-w-kontekscie-ich-wplywu-na-klasyfikacje-projektu-pod-katem-dlugu-i-deficytu-sektora-publicznego.pdf>
10. Metodyka wykonania Modelu Porównawczego Sektora Publicznego (PSC) dla projektu z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi”. Warszawa, grudzień 2010, Grzegorz Tryc, https://www.ppp.gov.pl/media/system/podstrony/PSC-Metodyka-310111_1.pdf



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Regulacje prawne

Ustawy:

1. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100, z późn. zm.) <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20090190100>
2. Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101, z późn. zm.) – (poprzedni stan prawny) <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20090190101>
3. Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2016 r. poz. 1920, z późn. zm.) <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20160001920>
4. Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2004 r. Nr 19, poz. 177, z późn. zm.) <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20040190177>
5. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741, z późn. zm.) <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19971150741>
6. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane Dz.U. 1994 nr 89 poz. 414, z późn. zm.) <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19940890414>
7. Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. 1997 nr 9 poz. 43, z późn. zm.) <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19970090043>



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Regulacje prawne

Ustawy:

8. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2009 nr 157 poz. 1240 z późn. zm.)
<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20091571240>
9. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z późn. zm.)
<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19640160093>
10. Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. 2006 nr 227 poz. 1658 z późn. zm.)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20062271658>
11. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873 z późn. zm.)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu20030960873>
12. 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 z późn. zm.)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu20140001146>
13. Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów (Dz.U. 2008 nr 223 poz. 1459 z późn. zm.)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20082231459&type=3>



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Regulacje prawne

Rozporządzenia:

1. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 11 lutego 2015 r. w sprawie rodzajów ryzyka oraz czynników uwzględnianych przy ich ocenie (Dz.U. z 2015 r. poz. 284)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20150000284>
2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego (Dz.U. 2011 nr 298 poz. 1767)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20112981767>
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych (Dz.U. 2010 nr 43 poz. 247)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20100430247>
4. Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej (Dz.U. 2018 poz. 109 z późn. zm.)
<http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20180000109>



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne





Regulacje prawne

Prawo UE:

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania koncesji (Dz. Urz. UE L 94 z 28.3.2014 r., str. 1, z późn. zm.) https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=OJ%3AJOL_2014_094_R_0001_01
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylająca dyrektywę 2004/18/WE (Dz. Urz. UE L 94 z 28.3.2014 r., str. 65, z późn. zm.) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>
3. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=celex%3A32013R1303>

Rozporządzenie Ogólne na lata 2014-2020



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



ZMIENIAMY ŁÓDZKIE
Z FUNDUSZAMI
EUROPEJSKIMI

Szkolenie realizowane przez:
Ogólnopolskie Centrum Szkoleniowo Doradcze Sp. z o.o.

ul. Grzybowska 87

00-844 Warszawa

www: [www: www.ocsd.pl](http://www.ocsd.pl)

e-mail: biuro@ocsd.pl

na zlecenie:

Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Szkolenie współfinansowane jest z Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Społecznego