



PROCEDURA WYBORU PARTNERA PRYWATNEGO/KONCESJONARIUSZA

www.inves.pl

Zasady prowadzenia postępowania

- Zasady obowiązują zarówno w zakresie dopuszczenia, jak i podczas negocjacji:
 - Zasada równego traktowania;
 - Zasada niedyskryminacji;
 - Zasada przejrzystości postępowania;
 - Zasada uczciwej konkurencji.

Procedura wyboru partnera prywatnego w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi (1)

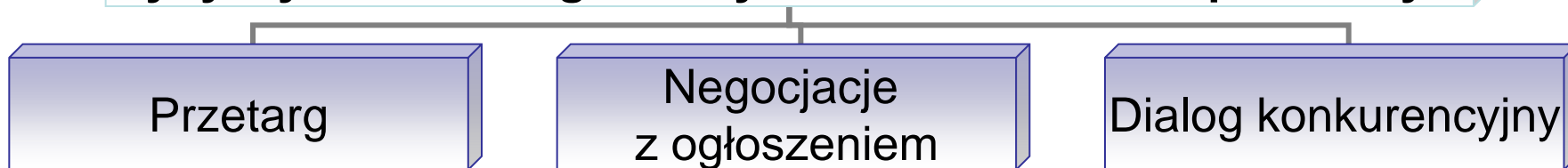
- Postępowanie oparte na zasadach prawa cywilnego oraz równości, niedyskryminacji, przejrzystości i uczciwej konkurencji – co ma wyraz w zasadach przygotowania postępowania (opis oraz wartość przedmiotu koncesji);
- Publikacja ogłoszenia o koncesji na usługi w Biuletynie Zamówień Publicznych;
- Publikacja ogłoszenia o koncesji na roboty budowlane w TED;
- Postępowanie dwuetapowe:
 - a) Składanie wniosków;
 - b) Negocjacje, dotyczące wszystkich aspektów koncesji.

Procedura wyboru partnera prywatnego w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi (2)

- Opis warunków koncesji;
- Zaproszenie do składania ofert;
- Wybór najkorzystniejszej oferty według szerokich kryteriów;
- Podpisanie umowy;
- Zaskarżenie postępowania bądź umowy koncesji do wojewódzkiego sądu administracyjnego;
- Możliwość wystąpienia odszkodowawczego na zasadach Kodeksu cywilnego w przypadku uchylenia czynności koncesjonodawcy przez sąd administracyjny.

Procedury wyboru partnera prywatnego w oparciu o ustawę – Prawo zamówień publicznych

Tryby wyboru według ustawy – Prawo zamówień publicznych



Wybór procedury zależy od oczekiwań wobec inwestora oraz zakresu przedsięwzięcia.

Dialog konkurencyjny – etapy postępowania

Opis potrzeb i wymagań Zamawiającego



Dialog w zakresie możliwych rozwiązań



Sporządzenie SIWZ



Wybór Wykonawcy

Dialog konkurencyjny a negocjacje z ogłoszeniem

W dyrektywie 2004/18/WE w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi podano przykładowe sytuacje, które można potraktować jako zamówienia o szczególnie złożonym charakterze.

Sytuacje te mogą wystąpić „w szczególności podczas wdrażania istotnych, zintegrowanych projektów w zakresie infrastruktury transportowej, dużych sieci komputerowych lub projektów obejmujących złożone procesy finansowania o skomplikowanej strukturze, których postaci finansowej albo prawnej nie można z góry zdefiniować”.

Kryteria wyboru oferty według ustawy o PPP

Kryteria znajdują się w art. 6 ustawy o PPP:

- Podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym (obowiązkowe);
- Terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane (obowiązkowe);
- Podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym (przykładowe);
- Stosunek wkładu własnego podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego (przykładowe);
- Efektywność realizacji przedsięwzięcia, w tym efektywność wykorzystania składników majątkowych (przykładowe);
- Kryteria odnoszące się bezpośrednio do przedmiotu przedsięwzięcia, w szczególności: jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, poziom oferowanych technologii koszt utrzymania, serwis (przykładowe).

Kryteria wyboru oferty według ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi

Kryteriami, na podstawie których koncesjodawca wybiera ofertę, mogą być w szczególności (art. 17 ust. 3 i 4 ustawy o koncesji):

- Czas trwania koncesji;
- Wysokość współfinansowania przedmiotu koncesji ze środków oferenta;
- Koszty użytkowania przedmiotu koncesji;
- Wysokość opłaty za usługę świadczoną na rzecz osób trzecich korzystających z przedmiotu koncesji;
- Jakość wykonania;
- Wartość techniczna;
- Właściwości estetyczne i funkcjonalne;
- Aspekty środowiskowe;
- Rentowność;
- Termin wykonania przedmiotu koncesji;
- Właściwości zainteresowanego podmiotu.

Przygotowanie ogłoszenia o wyborze partnera prywatnego

- **Opis przedmiotu PPP/przedmiotu koncesji**
 - Podmiot publiczny ma możliwość swobodnego opisu przedmiotu koncesji oraz jego zmiany;
 - Przy jego opisie powinny zostać uwzględnione dostępne specyfikacje oraz warunki techniczne;
 - Podmiot publiczny powinien przyjąć procedurę oceny zgodności oferty z wymaganiami.
- **Szacunkowa wartość PPP/koncesji**
 - Szacunkowa wartość służy wyłącznie określeniu, czy do postępowania stosuje się wymogi dotyczące postępowań poniżej czy powyżej progów wynikających z Dyrektywy 2004/18, w szczególności czy ogłoszenie będzie przekazywane Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej;
 - Szacunkowa wartość powinna uwzględniać: wartość nakładów na przedmiot PPP (w koncesji)/koncesji; zakładaną marżę zysku.

Treść ogłoszenia

UWAGA: Minimalną treść ogłoszenia o koncesji określa art. 11 ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Najważniejsze elementy, które determinują całe postępowanie to:

- Określenie przedmiotu PPP/koncesji;
- Potrzeby i wymagania podmiotu publicznego/koncesjodawcy;
- Warunki udziału oraz sposób dokonania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu;
- Kryteria oceny ofert;
- Warunki uznania oferty za nieodpowiadającą wymaganiom podmiotu publicznego/koncesjodawcy, co skutkuje niedopuszczeniem oferty do oceny i porównania.

Opis potrzeb i wymagań

- Stanowi osobny dokument albo jest określony w ogłoszeniu;
- Stanowi punkt wyjścia do oczekiwań i standardów wykonywania umowy o PPP/koncesji;
- Opis potrzeb i wymagań determinuje jakość realizowanych zadań oraz wskazuje na krąg adresatów, którzy są gotowi do realizacji przedsięwzięcia na określonym poziomie;
- Opis potrzeb i wymagań nie stanowi ostatecznego opisu realizacji przedsięwzięcia.

Ewaluacja partnerów (1)

- Niedyskryminujące warunki udziału w postępowaniu;
- Proporcjonalność warunków udziału do zakresu przedsięwzięcia;
- Warunki dopuszczające partnerów, którzy będą zdolni zrealizować projekt i zabezpieczą interesy podmiotu publicznego;
- Identyfikacja podmiotów, które zaakceptują ryzyko projektu;
- Rola konsultacji rynkowych;

Ewaluacja partnerów (2)

- W przypadku koncesji można stosować kryteria podmiotowe;
- Kryteria wyboru oferty mogą się zmieniać tylko do terminu składania wniosków o udział w postępowaniu;
- Ostrożnie wyznaczać kryteria dotyczące osób zdolnych do wykonania zamówienia;
- Kwalifikacje ≠ doświadczenie – co ważniejsze w danym przedsięwzięciu.

Zaproszenie do negocjacji

- Do negocjacji zapraszane są zainteresowane podmioty, które złożyły prawidłowe wnioski o zawarcie umowy o PPP/koncesji (art. 14 ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi);
- Sposób prowadzenia negocjacji zależy od podmiotu publicznego i jest możliwy do swobodnego zarządzania ze względu na brak zapisów w ustawie;
- Negocjacje mogą dotyczyć wszystkich aspektów koncesji (organizacyjnych, technicznych, finansowych, itd.);
- Przed zaproszeniem do składania ofert podmiot publiczny może dokonać zmiany wymagań określonych w ogłoszeniu.

Podsumowanie negocjacji

- Weryfikacja stanowiska podmiotu publicznego w kontekście rzeczywistej sytuacji biznesowej partnerów prywatnych;
- Wewnętrzna ewaluacja oczekiwań prywatnych, w tym rozważenie potencjalnych ustępstw ze stanowiska negocjacyjnego;
- Usprawnienie przesyłania protokołów podsumowujących spotkania negocjacyjne oraz pozostałych materiałów (na podstawie ustaleń w trakcie spotkania);
- Praca wewnętrzna nad przygotowaniem materiałów na kolejne spotkania negocjacyjne;
- Wymiana informacji i pozostałe spotkania konieczne dla uszczegółowienia zakresu Przedsięwzięcia (spotkania z partnerami podmiotu publicznego np. spółką komunalną współrealizującą przedsięwzięcie).

Opis warunków PPP/koncesji (1)

- Jego tekst jest wynikiem przeprowadzonych negocjacji;
- Na podstawie Opisu warunków składane są oferty w postępowaniu na wybór partnera prywatnego;
- Jest to ostateczny dokument w postępowaniu („SIWZ”), który jest wiążący dla kandydatów w zakresie wymagań dotyczących realizacji przedsięwzięcia.

Opis warunków PPP/koncesji (2)

- **Zawartość Opisu warunków:**
 - Opis przedmiotu PPP/koncesji;
 - Wskazanie miejsca i terminu składania ofert;
 - Termin związania ofertą;
 - Termin wykonania przedmiotu PPP/koncesji, o ile jest to wskazane specyfiką przedsięwzięcia;
 - Określenie opłat za korzystanie z przedmiotu PPP/koncesji;
 - Warunki udziału oraz opis dokonywania oceny spełniania warunków udziału;
 - Informacja o dokumentach składanych przez zainteresowany podmiot, którego oferta została wybrana za najkorzystniejszą, na potwierdzenie spełniania warunków udziału w postępowaniu;

Opis warunków PPP/koncesji (3)

- Zawartość Opisu warunków:
 - Informacja na temat wadium, o ile jego obowiązek został przewidziany w ogłoszeniu;
 - Kryteria oceny ofert i ich znaczenie;
 - Warunki uznania oferty za niespełniającą wymagań podmiotu;
 - publicznego/koncesjodawcy, skutkujące niedopuszczeniem oferty do oceny i porównania;
 - Okoliczności uzasadniające odwołanie postępowania;
 - Pouczenie o prawie do wniesienia skargi na czynności podejmowane przez podmiot publiczny/koncesjodawcę w toku postępowania.

Punkty krytyczne postępowania na wybór partnera prywatnego

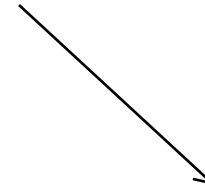
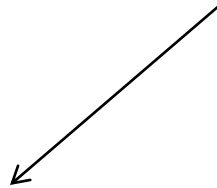
- 1) Ustalenie odpowiednich warunków udziału i kryteriów oceny ofert – uwzględniających formułę realizacji i przepisy unijne;
- 2) Publikacja ogłoszenia i wybór formularza;
- 3) Jaki termin jest odpowiedni na składanie wniosków;
- 4) Mylenie pojęć: zainteresowany podmiot/kandydat/oferent, wniosek/oferta;
- 5) Pilnowanie pojęć w ramach postępowania np. przy PPP w trybie koncesji nie występuje „koncesjodawca”;
- 6) Doprecyzowanie okoliczności odwołania postępowania.

Najkorzystniejsza oferta

- Najkorzystniejsza jest oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia (art. 6 ust. 1 ustawy o PPP)
- Oferta najkorzystniejsza na podstawie kryteriów oceny ofert, zamieszczonych w opisie warunków koncesji (art. 17 ust. 1 ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi).

Tryby odwołań i środki zaskarżenia w postępowaniu na wybór partnera prywatnego

Tryb wyboru partnera prywatnego



Prawo zamówień publicznych

Środki ochrony prawnej:

- a) Odwołanie
- b) Skarga do sądu

Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi

Skarga
Zasady ogólne KC

Tryby odwołań i środki zaskarżenia w postępowaniu na wybór partnera według ustawy o koncesji (1)

- Zainteresowany podmiot ma prawo do wniesienia skargi do sądu administracyjnego;
- Powód: uszczerbek, jakiego doznał lub może doznać interes prawny podmiotu w wyniku czynności podjętych przez koncesjodawcę z naruszeniem przepisów ustawy;
- Skargę wnosi do wojewódzkiego sądu administracyjnego właściwego dla siedziby koncesjodawcy i za jego pośrednictwem w ciągu 10 dni od powzięcia przez skarżącego informacji o czynności podjętej przez koncesjodawcę w sprawie;

Tryby odwołań i środki zaskarżenia w postępowaniu na wybór partnera według ustawy o koncesji (2)

- Koncesjodawca przekazuje sprawę sądowi wraz z aktami sprawy i odpowiedzią na skargę sądowi w ciągu 10 dni od dnia jej wniesienia (do dnia rozpoczęcia rozprawy może w całości skargę uwzględnić);
- Wniesienie skargi wstrzymuje prawo do zawarcia umowy z oferentem do czasu ogłoszenia orzeczenia w sprawie przez sąd;
- Sąd rozpoznaje skargę niezwłocznie, nie później niż w terminie 30 dni od dnia otrzymania akt wraz z odpowiedzią na skargę;
- Sąd orzeka wyłącznie według kryterium legalności.

Problemy w realizacji projektów PPP w Polsce (1)

- Niejednoznaczne przepisy;
- Nieprzygotowane instytucje kontrolne;
- Brak jednolitej wykładni prawa przez Urzędy skarbowe, Regionalne Izby Obrachunkowe;
- Nieprzygotowanie sektora publicznego;
- Źle zdefiniowane projekty;
- Słabo przygotowane projekty, brak analiz;
- Cena jako główne kryterium;

Problemy w realizacji projektów PPP w Polsce (2)

- Niezdefiniowane cele podmiotów publicznych;
- Brak umiejętności negocjacyjnych po stronie publicznej;
- Obawa przed stosowaniem trybów negocjacyjnych;
- Pozycja wyjściowa do negocjacji – bardzo sztywna, typowa dla zamówień publicznych;
- Brak przekonania do zatrudniania profesjonalnych doradców w zakresie doradztwa gospodarczego oraz doradztwa prawnego;
- Brak umiejętności w zakresie doboru doradców – cena przede wszystkim;
- Brak platform wymiany doświadczeń.

Kontakt

Agata Kozłowska
Prezes
INVESTMENT SUPPORT

ul. Srebrna 16 lok.202
00-810 Warszawa
Tel. 48 22 699 70 01
Fax. 48 22 699 70 04
Email: kozłowska@inves.pl
www.inves.pl