

PPP. JAK ZACZĄĆ?



Jakub Kot
 aplikant adwokacki
 Kancelaria Doradztwa Gospodarczego
 Cieślak & Kordasiewicz

Najbardziej popularną metodą rozpoczęcia aktywności na rynku partnerstwa publiczno-prywatnego jest regularne monitorowanie wszczynanych procedur przetargowych. Przedsiębiorca może jednak zaktywizować się dużo wcześniej, w szczególności przez inicjowanie tego typu procedur.

Partnerstwo publiczno-prywatne to nic innego jak nieco bardziej skomplikowana forma zamówienia publicznego. Z tego względu projekty PPP zwykle mają – w porównaniu z zamówieniami realizowanymi w modelu tradycyjnym – bardziej rozbudowaną strukturę organizacyjną i formę prawno-finansową. Co za tym idzie, zarówno samo przygotowanie, jak i realizacja tego typu projektu wymagają większego zaangażowania ze strony przedsiębiorców. Co jednak istotne, aktywność potencjalnego partnera prywatnego nie musi się ograniczyć wyłącznie do udziału w jego wyborze – przedsiębiorca może zaktywizować się dużo wcześniej, w szczególności przez inicjowanie tego typu procedur.

Poszukiwanie postępowań PPP

Najbardziej popularną metodą rozpoczęcia aktywności na rynku partnerstwa publiczno-prywatnego jest regularne monitorowanie wszczynanych procedur przetargowych. Podmioty publiczne każdorazowo zobowiązane są bowiem do publikacji ogłoszeń o wszczynanych postępowaniach PPP (miejsce i sposób publikacji ogłoszenia są ściśle skorelowane z wartością konkretnego postępowania).

Ze względu na powyższe w celu poszukiwania wszczętych procedur przetargowych niezbędne jest stałe monitorowanie:

- biuletynów informacji publicznej podmiotów publicznych,
- Biuletynu Zamówień Publicznych (www.bzp1.portal.uzp.gov.pl),
- Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (www.ted.europa.eu).

Dla przedsiębiorców, którzy dopiero stawiają pierwsze kroki na rynku zarówno zamówień publicznych, jak i partnerstwa publiczno-prywatnego, ciekawym narzędziem mogą się okazać liczne dostępne na rynku bazy i wyszukiwarki przetargowe. Przedsiębiorca korzystający z takiego rozwiązania może dowolnie skalibrować swój profil wyszukiwania pod kątem przedmiotu i zasięgu terytorialnego swojej działalności. Dzięki temu podmiot korzystający z takich usług otrzymuje informacje wyłącznie o takich procedurach, które są zbieżne z profilem jego działalności i mogą się spotkać z jego faktycznym zainteresowaniem.

Inicjowanie postępowań PPP

Na wstępie wskazać należy, że zgodnie z art. 10 poprzednio obowiązującej ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [1] podmiot zainteresowany realizacją określonego przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego mógł zgłosić wniosek do podmiotu publicznego z propozycją realizacji tego typu przedsięwzięcia. Ustawodawca wskazał jednak, że podmiot, który złożył stosowny wniosek, nie mógł być traktowany w sposób szczególny przez podmiot publiczny w trakcie postępowania wyboru partnera prywatnego.

Obowiązująca ustawa o PPP nie przewiduje wprost takiej możliwości, co nie znaczy jednak, że na gruncie aktualnie obowiązujących regulacji brak jest podstaw do zainicjowania postępowania PPP przez potencjalnego partnera prywatnego. Podmiot publiczny, pod wpływem bodźca w postaci konkretnego i interesującego pomysłu ze strony przedsiębiorcy, może od razu wszcząć tego typu postępowanie bądź poprzedzić jego wszczęcie odpowiednią formą badania rynku potencjalnych partnerów prywatnych. Takie rozwiązanie – przy jednoczesnym zachowaniu pełnej transparentności – umożliwia skonfrontowanie wstępnych założeń realizacyjnych projektu zarówno z pomysłodawcą projektu, jak i pozostałymi branżowymi uczestnikami rynku PPP.

Test rynku

Jednym ze sposobów weryfikacji założeń potencjalnego projektu PPP jest tzw. test rynku. Do udziału w nim podmiot publiczny zaprasza potencjalnych wykonawców oraz instytucje finansowe, przekazując potencjalnie zainteresowanym podmiotom tzw. memorandum informacyjne. Jest to dokument opisujący wstępny zakres finansowych, prawnych i technicznych założeń planowanego przedsięwzięcia. Wachlarz zagadnień, które mogą być przedmiotem testu rynku, ograniczony jest wyłącznie potrzebami podmiotu publicznego. Dodatkowo do memorandum co do zasady jest ankieta skierowana do uczestników badania, za której pomocą zaproszone podmioty mogą się odnieść do istotnych kwestii związanych z wdrożeniem planowanego przedsięwzięcia, w tym do proponowanego podziału zadań i ryzyk. W przypadku bardziej złożonych projektów PPP podmiot publiczny może dodatkowo przewidzieć spotkanie z uczestnikami

testu rynku w celu omówienia wszelkich aspektów planowanej współpracy.

Należy ponadto wskazać, iż przeprowadzenie konsultacji rynkowych w ostatnim czasie nabrało znaczenia w przypadku realizowania tzw. projektów hybrydowych (projektów będących unifikacją partnerstwa publiczno-prywatnego i dofinansowania z funduszy Unii Europejskiej). Zgodnie bowiem z Wytocznymi Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju [3], podmiot publiczny podejmuje decyzję o realizacji inwestycji w trybie PPP na podstawie:

- przeprowadzonej analizy przedrealizacyjnej przedsięwzięcia,
- przeprowadzonych badań (konsultacji) rynkowych.

Dialog techniczny

Alternatywną metodą skonfrontowania przez zamawiającego wstępnych założeń przedsięwzięcia z potencjalnymi wykonawcami może być nieco bardziej sformalizowany (w porównaniu z testem rynku) dialog techniczny. Jest to procedura, w której ramach zamawiający, po publikacji ogłoszenia o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego i wskazaniu jego przedmiotu, zaprasza wykonawców – spełniających określone przez niego wymogi – do konsultacji w zakresie niezbędnym do przygotowania przedsięwzięcia lub określenia warunków przyszłej umowy. Możliwość prowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych przez zamawiającego przewidziana została w art. 40 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylającej Dyrektywę 2004/18/WE.

Regulacje unijne w zakresie konsultacji rynkowych cechują się jednak niewielkim stopniem uszczegółowienia. Z jednej strony jest to podyktowane faktem, iż dialog techniczny ze swej istoty ma być instytucją w miarę możliwości jak najmniej sformalizowaną, a z drugiej tym, że bardziej szczegółowe rozwiązania przewidział polski ustawodawca. Na gruncie krajowych regulacji dialog techniczny przewidziany jest w ramach art. 31 ustawy Prawo zamówień publicznych [4]. Zgodnie z przywołanym przepisem zamawiający, przed wszczęciem postę-

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

Przeprowadzenie dialogu technicznego ma jeden podstawowy cel – wykrystalizowanie najbardziej efektywnych rozwiązań dotyczących realizacji przedmiotu zamówienia. Dlatego też bez wątplenia jego uczestnikami – poza potencjalnym inicjatorem postępowania PPP – powinny być podmioty posiadające odpowiednią wiedzę i doświadczenie, których obecność gwarantuje możliwość pozyskania rozwiązań przydatnych dla zamawiającego.

Podsumowanie

Rynek partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce wciąż pozostaje w fazie dynamicznego rozwoju. Jednakże jego prężne ożywienie wymaga zintensyfikowania działań nie tylko potencjalnych podmiotów publicznych (zarówno na szczeblu rządowym, jak i samorządowym) – równie istotne jest wykazanie inicjatywy przez potencjalnych partnerów prywatnych (w szczególności dysponujących kreatywnymi pomysłami, odpowiednim know-how i bogatym doświadczeniem). Zaproponowanie sektorowi publicznemu innowacyjnych rozwiązań może okazać się bowiem najlepszym sposobem na zdobycie intratnego kontraktu. ■

Przypisy:

- [1] Ustawa z dnia 28 lipca 2005 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2005 r., nr 169, poz. 1420).
- [2] Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 696 z późn. zm.).
- [3] Wytocznym Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju z dnia 18 marca 2015 roku w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014–2020 (MIR/H/2014-2020/7(01)03/20145).
- [4] Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 2164 z późn. zm.).