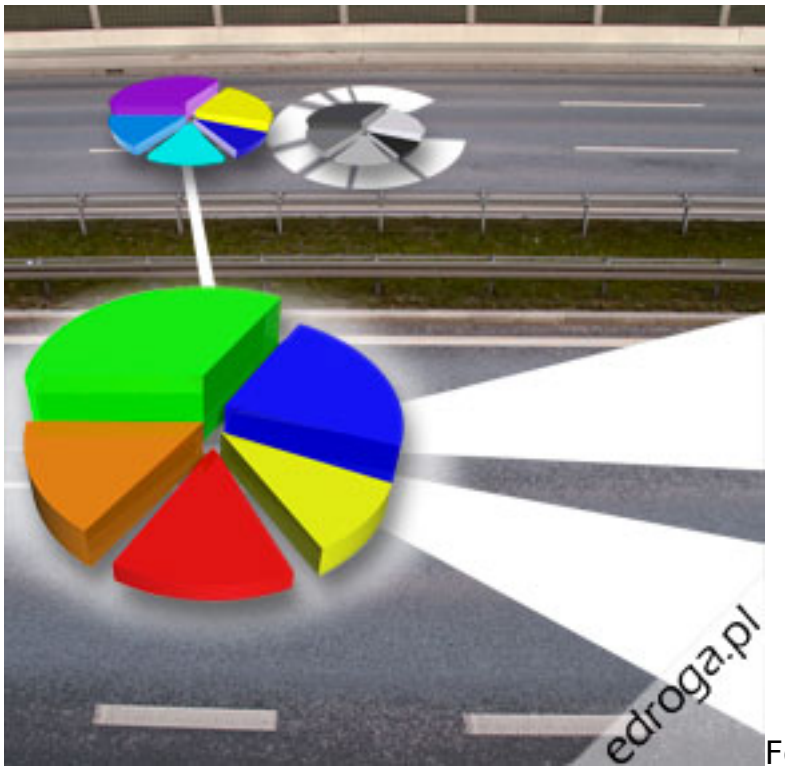
Utworzono: środa, 17, luty 2010 08:27 Agnieszka Serbeńska



Formuła współdziałania w realizacji zadań publicznych z partnerem prywatnym jest na naszym rynku nowym doświadczeniem. Świadomość korzyści płynących z partnerstwa publiczno-prywatnego istniała w naszym kraju od wielu lat, nawet podjęto – choć bez powodzenia – próby jego prawnego umocowania. Dopiero teraz można mówić o jego pierwszych, realnych wdrożeniach. Szczególnie interesującym dla jednostek samorządu terytorialnego jest typ umów koncesji. W dotąd uruchomionych przedsięwzięciach cieszy się on dużą popularnością.

Obecnie podstawą do przygotowania projektów z udziałem inwestorów prywatnych są dwa akty prawne: ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009, Nr 19, poz. 100) oraz ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi(Dz.U. z 2009, Nr 19, poz. 101). Celem ustawodawcy było kompleksowe uregulowanie tymi przepisami tego rodzaju przedsięwzięć oraz udrożnienie procedur wyboru inwestora (partnera prywatnego).

Pierwsze podsumowanie

W styczniu został ogłoszony Raport Investment Support podsumowujący pierwszy rok obowiązywania ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym i ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi. Prezentuje on nowy etap rozwoju przedsięwzięć inwestycyjnych realizowanych we współpracy podmiotu publicznego z partnerem prywatnym.

Raport stanowi pierwszą w Polsce analizę rynku koncesji i PPP po roku obowiązywania nowych ustaw i rozpoczyna cykl corocznych raportów, które będą publikowane przez Investment Support w celu dostarczania aktualnych informacji o stanie rynku PPP i koncesji oraz jego rozwoju na przestrzeni lat.

Phoca PDF

Głównym źródłem pozyskiwanych do Raportu informacji były ogłoszenia o koncesji i o zamówieniach, które ukazały się w 2009 r. w Biuletynie Zamówień Publicznych i/lub w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Autorzy opracowania korzystali też z informacji dostępnych na portalach internetowych jednostek zamawiających. Pozyskane w ten sposób dane uszczegółowiano podczas rozmów telefonicznych z przedstawicielami podmiotów publicznych. Raport zawiera dane aktualne na dzień 15 stycznia 2010 r.

W 2009 roku podmioty publiczne ogłosiły 41 projektów publiczno-prywatnych, w tym:

- 32 koncesje według ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi;
- 1 koncesję według starych zasad (na podstawie Pzp, przed wejściem życie ustawy o PPP i ustawy o koncesji);
- 4 projekty PPP w trybie koncesji (tj. partner prywatny wybierany był w trybie koncesji);
- 4 projekty PPP w trybie Pzp (ogłoszenia o zamówieniu, których podstawą prawną była ustawa o PPP, zapraszały wprost do zawarcia partnerstwa publiczno-prywatnego).

Rok 2009 przyniósł więc 40 ogłoszeń o projektach planowanych do realizacji w nowych formułach. Niektóre postępowania były unieważniane i ogłaszane ponownie po przeformułowaniu, zatem niektóre projekty były kilkukrotnie przedmiotem ogłoszenia. Dlatego rzeczywista liczba projektów koncesji i PPP jest niższa od liczby ogłoszeń i wynosi 34.

Nowe ustawy najczęściej były stosowane przez urzędy miast i gmin – 22 przedsięwzięcia z 41 zostało ogłoszonych przez te jednostki administracji samorządowej. Do innych podmiotów ogłaszających należały: urzędy marszałkowskie, powiaty, spółki komunalne, szkoły i szpitale.

Pod względem stosowania formuł publiczno-prywatnych przodowało województwo wielkopolskie, aż 10 projektów, czyli 25% wszystkich przedsięwzięć na rynku PPP i koncesji, pochodziło z tego województwa. Na drugim miejscu znajdowały się województwa małopolskie i śląskie, z nich pochodzi 7 przedsięwzięć, planowanych do realizacji z partnerem prywatnym.

Warunki zaangażowania stron

Sektorem cieszącym się największym zainteresowaniem był sport i rekreacja, gdzie ogłoszono aż 15 projektów, następnie infrastruktura komunalna – 7 przedsięwzięć, ochrona zdrowia i infrastruktura teleinformacyjna – po 6 projektów, sektor wodno-kanalizacyjny – 4 i edukacja 3 przedsięwzięcia.

W przypadku 8 przedsięwzięć planowany czas realizacji wynosił 10 lat. Dla 9 projektów planowany czas realizacji wynosił około 15 lat. Projekty z sektora infrastruktury komunalnej miały czas realizacji 10, 15 lub 40 lat. W przypadku

Phoca PDF

wszystkich 8 projektów PPP, biorąc pod uwagę również PPP w trybie koncesji, średnia długość okresu współpracy partnerów wynosiła niecałe 21 lat. W 27 ogłoszeniach, w których rozważano czas wykonania przedmiotu zamówienia, aż 13 razy czas wykonania stanowił kryterium wyboru partnera prywatnego. Większość projektów, w których został ujęty czas wykonania przedmiotu zamówienia, ma według ogłoszeń zostać wykonana w ciągu dwóch lat (9 przedsięwzięć). W dwóch projektach czas realizacji wynosił 12 miesięcy, w kolejnych dwóch - 14 miesięcy. Projekt o najdłuższym czasie realizacji miał wyznaczone 48 miesięcy na wdrożenie.

Szacunkowa wartość danego projektu została podana w 32 ogłoszeniach na 41. Wartości te znacząco wahają się w zależności od sektora. W przypadku 32 przedsięwzięć, aby przystąpić do postępowania partner prywatny musiał uiścić wadium. W większości przypadków wadium stanowi do 0,5% wartości przedsięwzięcia. Rzadkością są projekty, w których wadium stanowiło powyżej 2% wartości realizacji.

Jeśli chodzi o wkład podmiotu publicznego w przedsięwzięcie, to w 6 przypadkach koncesji na roboty budowlane podmiot publiczny zakładał swój wkład finansowy. Niemal 40% jednostek publicznych przygotowało część dokumentacji projektowej przed ogłoszeniem postępowania.

W większości planowanych przedsięwzięć wybór partnera prywatnego miał nastąpić w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, co dotyczy 32 projektów koncesyjnych realizowanych według ustawy o koncesji i 4 projektów PPP w trybie koncesji ogłoszonych w 2009 r. We wszystkich czterech przedsięwzięciach PPP ogłoszonych w 2009 r. do wyboru partnera prywatnego zastosowano tryb dialogu konkurencyjnego.

Niezależnie od sektora gospodarki do najbardziej popularnych kryteriów wyboru ofert należały: cena, okres eksploatacji, termin realizacji, które mają szczególne zastosowanie w przypadku koncesji na roboty budowlane. W przypadku koncesji na usługi ważniejsze dla podmiotu publicznego były wysokość czynszu czy opłat naliczanych przez partnera prywatnego oraz doświadczenie partnera prywatnego. W przedsięwzięciach PPP największy nacisk kładziono na odpowiedni podział zadań i ryzyk w całym okresie życia projektu oraz wysokość udziału finansowego podmiotu publicznego w projekcie.

Spośród 41 projektów, 16 postępowań zostało unieważnionych, 21 jest w trakcie negocjacji z zainteresowanymi partnerami, a w przypadku 2 przedsięwzięć podpisano umowę z partnerem prywatnym. W toku negocjacji znajduje się 7 koncesji na roboty budowlane, 8 koncesji na usługi oraz 2 projekty PPP w trybie koncesji i 4 PPP. W sumie do ogłoszonych w 2009 r. postępowań o zawarcie umowy o PPP i koncesji na roboty budowlane lub usługi zgłosiło się 46 inwestorów.

Parkingi z prywatnymi inwestorami

W minionym roku w trybie koncesji na roboty budowlane miejskie samorządy

Phoca PDF

rozpoczęły aż pięć projektów w zakresie infrastruktury transportowej. Wszystkie związane były z budową parkingów. Gdańsk w ten sposób zlecał zaprojektowanie, sfinansowanie i budowę zespołu 3 parkingów podziemnych. Kraków z kolei wszczął takie postępowania w dwóch zadaniach. Pierwsze dotyczyło budowy parkingu podziemnego trzykondygnacyjnego, przebudowy dworca autobusowego oraz skrzyżowania wraz z infrastrukturą techniczną, zagospodarowania placu nad parkingiem, budowy stacji trafo oraz wjazdu i wyjazdu w rejonie Nowego Kleparza. Drugie zadanie to umowa koncesji na budowę parkingów kubaturowych dla samochodów osobowych. Natomiast Poznań zlecał zaprojektowanie, budowę i eksploatację 3 parkingów, a Wrocław budowę parkingu podziemnego wraz z niezbędną infrastrukturą pod placem Nowy Targ.

Więcej: Rynek PPP w Polsce 2009 - Raport Investment Suport

Phoca PDF