



NARODOWA
AGENCJA
POSZANOWANIA
ENERGII S.A.



Climate-KIC is supported by the
EIT, a body of the European Union



„Jak finansować z oszczędności głęboką termomodernizację budynków użyteczności publicznej”

Warszawa 14 marca 2019 r.

Partnerstwo publiczno-prywatne

Partnerstwo publiczno-prywatne, to współpraca podmiotów publicznych i partnerów prywatnych przy realizacji zadania publicznego. **Każda ze stron**, stawia sobie własne cele, realizowane przez dostępne dla niej instrumenty.

- Cele i instrumenty realizacji zadań władzy publicznej.

Podmiot publiczny to władztwo polityczne + obsługująca je administracja. Politycy wyznaczają cele i definiują związane z nimi obowiązki, jakim sprostać musi administracja, w tym jednostki realizujące usługi użyteczności publicznej.

- Cele i instrumenty realizacji zadań przedsiębiorców.

Jedynym celem przedsiębiorstwa, co do zasady, jest zysk.

! W przedsięwzięciach z zakresu efektywności energetycznej istotne jest zapewnienie standardu dostępności budynku i maksymalnego zadeklarowanego poziomu zużycia energii.

Instrumenty realizacji celów władzy publicznej (podział zasadniczy):

- Nakaz i zakaz

Objawiający się w wyłącznej kompetencji stanowienia prawa i jego egzekucji, czyli (imperium). Regulowane są prawem publicznym, nadrzędność władzy publicznej nad adresatem jej działań.

- Dysponowanie zasobami jakie znajdują się w gestii władz publicznych

Środki finansowe i zasoby majątkowe jako wynagrodzenie za realizację zadań powierzonych innym podmiotom lub za zachowania zgodne z oczekiwaniami władz (dominium). Regulowane co do zasady prawem prywatnym – równość podmiotów (cywilnoprawna metoda) !

! Samorządy jak i administracja centralna rozwijają projekty wsparcia redukcji zanieczyszczeń powietrza również dla budownictwa indywidualnego.

Realizacja zadań a źródła finansowania zadań

Wykonywanie zadań publicznych. jest powiązane z tym, jak są one finansowane. Finanse publiczne to proces pozyskiwania środków publicznych i ich wydatkowania.

REALIZACJA ZADAŃ PUBLICZNYCH TO GŁÓWNIIE WYDATKOWANIE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH.
W PROJEKTACH Z ZAKRESU EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ DOTACJE Z UE I ŚRODKÓW KRAJOWYCH
DOTYCZĄ REALIZACJI ZADAŃ Z ZAKRESU OCHRONY ŚRODOWISKA.

Źródła środków na realizację zadań, to:

- Podatki.
- Deficyt budżetowy / dług publiczny.
- Bezzwrotne środki pochodzące z innych budżetów (np. budżetu centralnego lub budżetu UE). ! Program „STOP SMOG”?
- Prywatyzacja majątku.

Kryzys tradycyjnych instrumentów realizacji celów władzy publicznej

- Wyczerpywanie się zasobów finansowych
Opór społeczny przeciwko wzrostowi opodatkowania, wyczerpywanie się możliwości pożyczkowych.
- Nieefektywność tradycyjnych form wydatkowania środków wobec oczekiwań co do „taniości państwa”.
- Przeregulowanie i „inflacja prawa” wobec poszerzania się zakresu regulacji prawnej coraz nowszych dziedzin aktywności ludzkiej.
- Dotychczasowe nakłady na termomodernizację nie są wystarczające i efektywne (RAPORT NIK), co więcej część inwestycji nie jest samospłacalna w modelu ESCO.

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

- Podmioty funkcjonujące w oparciu o wolność działań nie zabronionych przez prawo – odwrotnie niż administracja, przedsiębiorcy czynią wszystko co nie jest zabronione – to źródło ich innowacyjności.
- Podmioty gromadzące i pomnażające swoje zasoby finansowe i majątek w tym majątek niematerialny. Są w stanie wiecznej walki konkurencyjnej między sobą.
- ! W projektach z zakresu efektywności energetycznej przedsiębiorca może jedynie gwarantować określony poziom zużycia energii lub częściowo generować dochody z OZE!

Jak przedsiębiorca realizuje swój cel w warunkach konkurencji?

- Poszerza rynek zbytu dla swoich produktów i usług:
 - poszukuje nowych, potencjalnych klientów,
 - intensyfikuje współpracę z dotychczasowymi.
- Podnosi rentowność – optymalizuje wykorzystanie zasobów.
- Tworzy nowe produkty i usługi – zaspokaja lub kreuje potrzeby konsumpcyjne.

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.

Polskie źródła prawa ppp – aktualny stan prawny

- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2015 r., poz. 696), zwana dalej UPPP lub u.p.p.p,
- **Ustawa z 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi** (Dz. U. z 2016 r. Poz. 1920), zwana dalej NUKRBU.

Przedmiot ppp (definicja)

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.

- Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów (Dz.U.2017 poz. 130)
- Ustawa z dnia 20 maja 2016 r. o efektywności energetycznej (Dz. U. 2016 poz. 831)

! art. 96 w ustawie Prawo Ochrony Środowiska i uchwały antysmogowe...

Przedmiot ppp (podział zadań)

U.p.p.p. **nie stanowi wprost, że partnerstwo to współpraca służąca wykonywaniu zadania publicznego** (art. 1 ust. 2 u.p.p.p. z 2005 r.):

- brak definicji „zadania publicznego” na gruncie przepisów prawnych,
- każdy podmiot publiczny będzie mógł angażować się w partnerstwo **tylko w zakresie, w jakim mieści się ono w jego zakresie działalności**,
- art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym stanowi, że do zakresu działania gminy należą wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, niezastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów (Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591, z późn. zm.),
- gmina może, o ile inne przepisy nie stoją temu na przeszkodzie, realizować wszystkie zadania związane ze sprawami lokalnymi w formie PPP,
- u.p.p.p. nie zawiera wprost jakichkolwiek **wyłączeń** przedmiotowych – efektywność energetyczna mieści się w tym zakresie jak i budowa nowych obiektów kubaturowych.

Przedmiot ppp (podział ryzyk)

- U.p.p.p. nie precyzuje, co to jest ryzyko, ani nie wprowadza kategorii ryzyka.
- Wspomnienie ryzyka ma na celu jedynie podkreślenie, że partnerzy mają realizować przedsięwzięcie wspólnie.

Brak doprecyzowania, co ustawodawca rozumie pod pojęciem ryzyka ma wynikać z:

- ramowego charakteru ustawy,
- braku formalnego obowiązku przeprowadzania analiz ryzyka przedsięwzięcia,

Kategorie ryzyka, zasady ich podziału będą przedmiotem każdorazowego rozstrzygnięcia stron.

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.**

Przedmiot ppp (budowa, 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.):

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.)

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[1] K.C.,
- rzecz ruchoma,
- prawo majątkowe

Strony ppp (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.

Strony ppp (partner prywatny)

Partnerem prywatnym będzie przedsiębiorca, w tym również zagraniczny

- Partnerem prywatnym zatem będzie mogła 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.
- Poprzednia ustawa (z 2005 r.) poza przedsiębiorcami, jako potencjalnych partnerów prywatnych wymieniała ponadto (art. 4): b) organizację pozarządową, c) kościół lub inny związek wyznaniowy. Przyjąć zatem należy, że powyższe podmioty będą mogły być partnerami prywatnymi, o ile wpisane są do rejestru przedsiębiorców KRS.
- 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).

Umowa o ppp

Poprzez umowę o partnerstwie publiczno-prywatnym:

- partner prywatny zobowiązuje się do:
 - realizacji przedsięwzięcia za wynagrodzeniem oraz
 - poniesienia w **całości albo w części wydatków** na jego realizację lub poniesienia ich przez osobę trzecią,
- podmiot publiczny zobowiązuje się do:
 - **współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia**, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego.

Wynagrodzenie partnera prywatnego

Wynagrodzenie i wkład własny jako ekonomiczna motywacja dla sektora prywatnego

Wynagrodzenie partnera prywatnego powinno być **ekwiwalentnym świadczeniem 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 przy tym, skąd ma pochodzić wynagrodzenie partnera prywatnego.

Wynagrodzenie partnera prywatnego (sposoby)

Dopuszczalne sposoby wynagrodzenia partnera prywatnego to m.in.:

- zapłata części sumy pieniężnej przez podmiot publiczny,
- wzrost wartości tej części nieruchomości, która stanowi własność partnera prywatnego,
- uiszczenie przez podmiot publiczny przez okres umowy dopłat, służących pokryciu części kosztów świadczenia przez partnera prywatnego usług publicznych,
- 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

Współdziałanie podmiotu publicznego

Ustawa wymaga, aby podmiot publiczny **współdziałał w realizacji przedsięwzięcia.**

Współdziałanie może mieć różne formy:

- Może choćby polegać na pozyskaniu niezbędnych zezwoleń i decyzji administracyjnych, wymaganych do rozpoczęcia realizacji przedsięwzięcia (np. decyzji o warunkach zabudowy, pozwolenia na budowę, decyzji o uwarunkowaniach środowiskowych itp.)
- Co do zasady jednak, współdziałanie podmiotu publicznego polegać będzie na **wniesieniu wkładu własnego.**

Współdziałanie podmiotu publicznego (wkład własny)

Art. 2 ust. 5 UPPP

- 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.
- ! W przedsięwzięciach z zakresu efektywności energetycznej wkładem często jest dokumentacja techniczna w szczególności audyty energetyczne.

Współdziałanie podmiotu publicznego (wkład własny – zasady ochrony)

Art. 9 ust. 1 UPPP

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

Wkład własny jako element wynagrodzenia – możliwe transfery

Art. 11 ust. 1 UPPP

- Po zakończeniu czasu trwania umowy o PPP partner prywatny lub spółka celowa PPP przekazuje podmiotowi publicznemu składnik majątkowy, który był wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia, w stanie niepogorszonym, z uwzględnieniem jego zużycia wskutek prawidłowego używania, chyba że umowa o PPP stanowi inaczej.

Współdziałanie podmiotu publicznego (wkład własny – zasady ochrony)

Art. 11 ust. 2 UPPP

- Umowa o PPP może stanowić, że przekazanie składnika majątkowego nastąpi na rzecz państwowej lub samorządowej osoby prawnej lub spółki handlowej z co najmniej większościowym udziałem jednostki samorządu terytorialnego albo Skarbu Państwa.

Art. 12 ust. 1 UPPP

- W razie sprzedaży przez podmiot publiczny albo spółkę celową PPP nieruchomości będącej wkładem własnym, partnerowi prywatnemu przysługuje prawo pierwokupu, które może być wykonane w ciągu dwóch miesięcy od dnia zawiadomienia go o treści umowy zawartej z osobą trzecią, chyba że umowa o PPP przewiduje dłuższy termin.

Współdziałanie podmiotu publicznego (wkład własny – gospodarka nieruchomościami)

Art. 13 ust. 1a Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 nr 115 poz. 741), dalej „UGN”:

- Nieruchomość może być także przekazywana nieodpłatnie w drodze umowy partnerowi prywatnemu lub spółce, o której mowa w art. 14 ust. 1 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100), na czas realizacji przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Art. 37 ust. 2 pkt. 11 UGN:

- Nieruchomość jest sprzedawana w drodze bezprzetargowej partnerowi prywatnemu lub spółce, o której mowa w art. 14 ust. 1 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, jeżeli sprzedaż stanowi wniesienie wkładu własnego podmiotu publicznego, a wybór partnera prywatnego nastąpił w trybie przewidzianym w art. 4 ust. 1 lub 2 powołanej ustawy.

Współdziałanie podmiotu publicznego (wkład własny – gospodarka nieruchomościami)

Art. 68a UGN

- Właściwy organ może udzielić za zgodą, odpowiednio wojewody albo rady lub sejmiku, bonifikaty od ceny ustalonej zgodnie z art. 67 ust. 3, jeżeli nieruchomość jest sprzedawana partnerowi prywatnemu lub spółce, o której mowa w art. 14 ust. 1 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, jeżeli sprzedaż stanowi wniesienie wkładu własnego podmiotu publicznego.
- Sprzedaż nieruchomości na zasadach określonych w ust. 1 następuje z zastrzeżeniem prawa odkupu. Wykonanie prawa odkupu następuje najpóźniej w terminie 6 miesięcy od zakończenia czasu trwania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym.
- Z chwilą wykonania prawa odkupu partner prywatny lub spółka, o której mowa w art. 14 ust. 1 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, jest obowiązany przenieść na rzecz podmiotu publicznego własność nieruchomości za zwrotem ceny ustalonej zgodnie z ust. 1 i po uwzględnieniu jej waloryzacji.
- Do prawa odkupu, o którym mowa w ust. 2, nie stosuje się przepisów art. 593 § 1 oraz art. 594 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, 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) – dalej „NUKRBU”

- 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).
- **Część przepisów weszła w życie 1 stycznia 2017 r.** (przepisy dotyczące koncesji udzielanych na zasadach in-house)

Przepisy intertemporalne (art. 68 ust. 1 i 2 NUKRBU)

- Do skarg wniesionych do sądu administracyjnego oraz do postępowań o zawarcie umowy koncesji, o których mowa w ustawie z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, wszczętych i niezakończonych przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy, **stosuje się przepisy** dotychczasowe.
- Do umów koncesji zawartych w następstwie przeprowadzenia postępowań o zawarcie umowy koncesji wszczętych przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy, **stosuje się przepisy dotychczasowe**.

Cel regulacji

- Ustawa ma na celu implementację do polskiego porządku prawnego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania koncesji (Dz. Urz. UE L 94 z 28.03.2014, str. 1, z późn. zm.), zwanej dalej „dyrektywą koncesyjną”.
- Dyrektywa koncesyjna cechuje się z jednej strony charakterystycznymi dla umów koncesji uproszczeniami w stosunku do dyrektyw dotyczących zamówień publicznych, z drugiej zaś zawiera znaczną część identycznych w stosunku do zamówień publicznych przepisów, które były przewidziane w ramach dyrektyw tzw. pakietu zamówień publicznych, obejmującego obok dyrektywy koncesyjnej dyrektywy:

Cel regulacji

- Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylającej dyrektywę 2004/18/WE (Dz. Urz. UE L 94 z 28.03.2014 r., str. 65, z późn. zm.), dalej „dyrektywa klasyczna 2014/24/UE”;
- Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylającej dyrektywę 2004/17/WE (Dz. Urz. UE L 94 z 28.03.2014 r., str. 243, z późn. zm.), dalej „dyrektywa sektorowa 2014/25/UE”.

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne (ustawa koncesyjna z 2009 r.)

Zgodnie z wcześniejszą ustawą koncesyjną (z 2009 r.):

wynagrodzeniem koncesjonariusza jest:

- wyłącznie prawo do eksploatacji obiektu budowlanego, w tym pobierania pożytków, albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy (koncesja na roboty budowlane),
- wyłącznie prawo do wykonywania usług, w tym pobierania pożytków, albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy (**koncesja na usługi**)

Płatność koncesjodawcy na rzecz koncesjonariusza nie może prowadzić do odzyskania całości związanych z wykonywaniem koncesji nakładów poniesionych przez koncesjonariusza. **Koncesjonariusz ponosi w zasadniczej części ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji.**

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne (aktualny stan prawny)

Obecnie (art. 3 NUKRBU):

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 wyłącznie 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 wyłącznie prawo do wykonywania usług będących przedmiotem umowy, albo takie prawo wraz z płatnością (umowa koncesji na **usługi**).

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne (aktualny stan prawny)

Obecnie (art. 3 ust. 1-5 NUKRBU):

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).

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne (aktualny stan prawny)

Obecnie (art. 3 ust. 1-5 NUKRBU):

Przez ponoszenie ryzyka ekonomicznego należy rozumieć sytuację, w której w zwykłych warunkach funkcjonowania koncesjonariusz nie ma gwarancji odzyskania **(Ważne! Chodzi jedynie o gwarancję świadczeń ze strony zamawiającego, a nie podmiotów trzecich)** poniesionych:

- nakładów inwestycyjnych lub kosztów związanych z eksploatacją obiektu budowlanego **(Ważne! Całości nakładów lub kosztów, a nie tylko części)**
- lub kosztów związanych ze świadczeniem usług będących przedmiotem umowy koncesji **(Ważne! Całości kosztów, a nie tylko części)**

oraz jest narażony na wahania rynku,

- a w szczególności jego szacowane potencjalne straty związane z wykonywaniem umowy koncesji nie mogą być jedynie nominalne lub nieistotne.

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne (aktualny stan prawny)

Obecnie (art. 3 ust. 1-5 NUKRBU):

- Oceniając ryzyko ekonomiczne, uwzględnia się w spójny i jednolity sposób **wartość bieżąca netto** wszystkich:
 - inwestycji,
 - kosztów,
 - oraz przychodów koncesjonariusza.
- Pojęcie wartości bieżącej netto nie ma definicji ustawowej.
- W naukach ekonomicznych występują różne definicje
- Wartość bieżącą netto (ang. Net Present Value - NPV) można zdefiniować (źródło: Encyklopedia Gazety Prawnej) jako *wartość netto przyszłych przepływów pieniężnych wynikających z inwestycji z uwzględnieniem utraty wartości pieniądza w czasie. Przepływy pieniężne mogą być zarówno dodatnie jak i ujemne. Inaczej mówiąc NPV przedstawia wartość przyszłych strumieni pieniężnych w kategoriach dzisiejszych pieniędzy.*

Wynagrodzenie koncesjonariusza i ryzyko ekonomiczne

Jak sprawdzić, czy koncesjonariusz ma gwarancję odzyskania całości poniesionych nakładów, kosztów eksploatacji obiektu budowlanego lub świadczonych usług przed podpisaniem umowy koncesji?

Propozycja:

- Przed podpisaniem umowy koncesji zamawiający powinien z należytą starannością ustalić NPV dla przedmiotu koncesji (analiza finansowa);
- Kluczowe jest należyte oszacowanie wartości umowy koncesji najpóźniej przed podpisaniem umowy;
- Wszelkie płatności zamawiającego na rzecz koncesjonariusza lub udzielone przez niego gwarancje **nie mogą prowadzić do sytuacji, że realne płatności zamawiającego (ustalone nominalnie w umowie) lub potencjalne płatności (z tytułu gwarancji) będą równe lub wyższe szacunkowej wartości umowy koncesji.**

Szacunkowa wartość umowy koncesji (art. 6 ust. 1 NUKRBU)

Szacunkową wartością umowy koncesji jest całkowity przychód koncesjonariusza uzyskany w okresie obowiązywania umowy netto (bez VAT), oszacowany przez zamawiającego z zachowaniem należytej staranności, z tytułu:

- wynagrodzenia za wykonanie robót budowlanych lub
- wynagrodzenia za świadczenie usług i zarządzanie tymi usługami,
 - będącymi przedmiotem koncesji, powiększony o wartość dostaw i usług towarzyszących takim robotom lub usługom.

Szacunkowa wartość umowy koncesji (art. 6 ust. 4 NUKRBU)

Zamawiający szacuje wartość umowy koncesji przy użyciu obiektywnej metody określonej w dokumentach koncesji, uwzględniając w szczególności:

1. wartość opcji i przedłużenie okresu obowiązywania umowy koncesji;
2. przychody z opłat i kar uiszczanych przez korzystających z obiektów budowlanych lub usług, z wyjątkiem opłat i kar pobieranych w imieniu zamawiającego;
3. płatności lub inne korzyści finansowe, niezależnie od ich formy, przekazywane koncesjonariuszowi przez zamawiającego albo inny organ publiczny, w tym rekompensatę z tytułu spełnienia obowiązku świadczenia usługi publicznej i dotacje celowe na finansowanie lub dofinansowanie kosztów realizacji inwestycji;

Szacunkowa wartość umowy koncesji (art. 6 ust. 4 NUKRBU)

Zamawiający szacuje wartość umowy koncesji przy użyciu obiektywnej metody określonej w dokumentach koncesji, uwzględniając w szczególności:

4. wartość dotacji lub innych korzyści finansowych, niezależnie od ich formy, od osób trzecich (innych niż organ publiczny) z tytułu wykonania umowy koncesji;
5. przychody ze sprzedaży aktywów wchodzących w skład przedmiotu umowy koncesji;
6. wartość dostaw i usług udostępnianych koncesjonariuszowi przez zamawiającego, jeżeli są one niezbędne do wykonania robót budowlanych lub świadczenia usług;
7. nagrody lub płatności na rzecz wykonawcy lub koncesjonariusza.

Zasady zawierania umowy koncesji (zasady ogólne)

- Zamawiający przygotowuje i przeprowadza postępowanie o zawarcie umowy koncesji w sposób zapewniający zachowanie:
 - zasad uczciwej konkurencji
 - równego traktowania wykonawców orazzgodnie z zasadami proporcjonalności i przejrzystości.
- Zamawiający nie może przygotować i prowadzić postępowania o zawarcie umowy koncesji *w sposób mający na celu uniknięcie stosowania przepisów Ustawy.*

Zasady zawierania umowy koncesji (jawność postępowania)

Dokumentacja postępowania (art. 2 pkt 1 NUKRBU) oznacza dokumenty, które wytworzył lub do których odwołuje się zamawiający służące do opisania lub ustalenia elementów umowy koncesji lub postępowania o zawarcie umowy koncesji, w tym:

- ogłoszenie o postępowaniu o zawarcie umowy, zwane dalej „ogłoszeniem o koncesji”,
- wstępne ogłoszenie informacyjne,
- zaproszenie do ubiegania się o zawarcie umowy koncesji,
- zaproszenie do składania ofert,
- opis przedmiotu umowy koncesji
- oraz inne dokumenty, w tym dotyczące sposobu przedstawiania dokumentów przez wykonawców.

Zasady zawierania umowy koncesji (inne zasady)

- Wykonawcy mogą wspólnie ubiegać się o zawarcie umowy koncesji, na zasadach określonych w Pzp (art. 23 Pzp), tj. m.in.:
 - wykonawcy ustanawiają pełnomocnika do reprezentowania ich w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji albo reprezentowania w postępowaniu i zawarcia umowy koncesji;
 - jeżeli oferta konsorcjantów została wybrana, zamawiający może żądać przed zawarciem umowy koncesji umowy regulującej współpracę tych wykonawców;
 - zamawiający może określić szczególny, obiektywnie uzasadniony, sposób spełniania przez konsorcjantów warunków udziału w postępowaniu, jeżeli jest to uzasadnione charakterem umowy koncesji i proporcjonalne;
 - zamawiający może określić warunki wykonania koncesji przez konsorcjantów w inny sposób niż w przypadku pojedynczych wykonawców, jeżeli jest to uzasadnione charakterem zamówienia i proporcjonalne,
- Do czynności podejmowanych przez zamawiającego oraz odpowiednio wykonawcę i koncesjonariusza w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji oraz do umów koncesji stosuje się przepisy Kodeksu Cywilnego, jeżeli przepisy Ustawy nie stanowią inaczej.

Sposób zaproszenia do udziału w postępowaniu (art. 17 NUKRBU)

Zamawiający zaprasza do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji za pomocą:

- ogłoszenia o koncesji;
- wstępnego ogłoszenia informacyjnego – w przypadku postępowania o zawarcie umowy koncesji na usługi społeczne lub inne szczególne usługi, o których mowa w załączniku IV do dyrektywy 2014/23/UE;
- zaproszenia do ubiegania się o zawarcie umowy koncesji, które przekazuje wybranemu przez siebie wykonawcy lub wykonawcom – w przypadkach, o których mowa w art. 20 ust. 1 NUKRBU.

Sposób publikacji ogłoszeń (art. 18 NUKRBU)

- Ogłoszenia, o których mowa w Ustawie, zamawiający:
 - publikuje w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej;
 - zamieszcza w Biuletynie Zamówień Publicznych (dalej BZP).
- Minister właściwy do spraw gospodarki określi, w drodze rozporządzenia, kwoty wartości umów koncesji, od których uzależniony jest obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji UE, mając na względzie obowiązujące w tym zakresie przepisy prawa UE.
 - Obecnie prawo unijne (Rozporządzenie Komisji 20155/2172 z 24.11.2015 r.) reguluje, że obowiązek stosowania dyrektywy koncesyjnej dot. koncesji **(zarówno na roboty budowlane, jak i koncesji na usługi) o wartości równej lub wyższej 5.225.000 euro.**
- Do przygotowania i przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji UE stosuje się formularze dostępne na stronie internetowej <http://simap.ted.europa.eu> (formularz Ogłoszenia o koncesji).

Określenie wymogów technicznych koncesji (art. 26 i 27 NUKRBU)

- Zamawiający określa w dokumentach koncesji wymogi techniczne lub funkcjonalne robót budowlanych lub usług, będących przedmiotem umowy koncesji.
- Przedmiotu umowy koncesji nie można opisywać przez wskazanie znaków towarowych, patentów, pochodzenia, źródła lub szczególnego procesu, które charakteryzują produkty lub usługi dostarczane przez konkretnego wykonawcę, lub mogłoby prowadzić do uprzywilejowania lub wyeliminowania niektórych wykonawców lub produktów.
- Zamawiający może określić w opisie przedmiotu umowy koncesji wymagania związane z realizacją umowy koncesji, które mogą obejmować aspekty gospodarcze, środowiskowe, społeczne, związane z innowacyjnością lub zatrudnieniem.

Postępowanie o zawarcie umowy koncesji (wszczynanie postępowania)

Postępowanie o zawarcie umowy koncesji – należy przez to rozumieć postępowanie wszczynane w drodze:

- publicznego ogłoszenia o koncesji,
- wstępnego ogłoszenia informacyjnego albo
- przekazania zaproszenia do ubiegania się o zawarcie umowy koncesji

w celu dokonania wyboru wykonawcy, z którym zostanie zawarta umowa koncesji.

Zamawiający organizuje postępowanie o zawarcie umowy koncesji w sposób odpowiadający jego potrzebom
(Ważne! Ustawa nie narzuca trybu postępowania)

Postępowanie o zawarcie umowy koncesji (tryby postępowań)

Zamawiający może przeprowadzić postępowanie o zawarcie umowy koncesji, w którym:

- I. w odpowiedzi na ogłoszenie o koncesji wszyscy zainteresowani wykonawcy składają oferty wraz z informacjami na potrzeby oceny spełniania kryteriów kwalifikacji, albo - w skrócie „**Tryb przetargowy**”
- II. w odpowiedzi na ogłoszenie o koncesji wszyscy zainteresowani wykonawcy składają wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji wraz z informacjami na potrzeby oceny spełniania kryteriów kwalifikacji, a następnie zaprasza do składania ofert albo do negocjacji i składania ofert wykonawców, którzy spełniają kryteria kwalifikacji; w skrócie „**Tryb jednoetapowy** - negocjacyjny”
- III. przeprowadza negocjacje z wykonawcami dopuszczonymi do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji, a następnie zaprasza ich do składania ofert. w skrócie „**Tryb wieloetapowy** - negocjacyjny”

Postępowanie o zawarcie umowy koncesji (opis postępowania)

- Zamawiający nie może w trakcie negocjacji zmieniać kryteriów oceny ofert ani minimalnych wymagań (ale może zmienić inne warunki);
- Zamawiający przedstawia wykonawcom **opis postępowania o zawarcie umowy koncesji (OPZUK)**, w którym określa w szczególności:
 - kryteria kwalifikacji;
 - sposób komunikowania się z wykonawcami;
 - warunki, którym mają odpowiadać wniosek o dopuszczenie do udziału w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji i oferta, pod rygorem ich odrzucenia;
 - planowany termin zakończenia postępowania o zawarcie umowy koncesji.

Zamawiający powinni opracować własne Regulaminy postępowań o zawarcie umowy koncesji oraz wzorcowe OPZUK!

Organy **właściwe** (art. 52 i 53 NUKRBU)

- Organem właściwym w sprawach umowy koncesji jest **Prezes Urzędu Zamówień Publicznych**.

Prezes Urzędu Zamówień Publicznych:

- opracowuje, po zasięgnięciu opinii ministra właściwego do spraw rozwoju regionalnego, oraz opiniuje projekty aktów normatywnych dotyczące umowy koncesji;
 - monitoruje stosowanie zasad zawierania umowy koncesji oraz upowszechnia wyniki monitorowania;
 - przekazuje na żądanie Komisji Europejskiej, nie rzadziej niż co 3 lata, sprawozdania z monitorowania.
- Organem właściwym do rozpoznawania odwołań wnoszonych w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji prowadzonym na podstawie ustawy jest **Krajowa Izba Odwoławcza**, o której mowa w Pzp.

Tryby wyboru (art. 4 UPPP)

- 1) **Jeżeli wynagrodzeniem partnera prywatnego jest prawo do pobierania pożytków** z przedmiotu PPP, albo przede wszystkim to prawo wraz z zapłatą sumy pieniężnej, do wyboru partnera prywatnego i umowy PPP stosuje się przepisy Ustawy o Koncesjach z uwzględnieniem przepisów Ustawy o PPP. – ust.1
- 2) **W przypadkach innych niż określone w ust. 1**, do wyboru partnera prywatnego i umowy o PPP stosuje się przepisy PZP, z uwzględnieniem przepisów Ustawy o PPP – ust. 2.
- 3) ZMIANA ! Można stosować UZP nawet gdy wynagrodzenie jest „konceyjne”
- 4) **W przypadkach, w których nie ma zastosowania Ustawa o Koncesjach ani PZP**, 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 Ustawy o PPP, a w przypadku wniesienia przez partnera publicznego wkładu własnego będącego nieruchomością, także przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami.

Wybór partnera prywatnego w trybie PZP (art. 4 ust. 2 UPPP)

- Pzp znajdzie zastosowanie do procedury wyboru partnera prywatnego wtedy, gdy jego wynagrodzeniem będzie:
 - **wyłącznie zapłata sumy pieniężnej podmiotu publicznego;**
 - **prawo do pobierania pożytków z przedsięwzięcia wraz z płatnością** ze strony podmiotu publicznego, ale tylko w sytuacji, gdy płatność ta będzie miała charakter **dominujący** (tj. stanowić będzie co najmniej 50% ogólnego wynagrodzenia partnera prywatnego).
- Po nowelizacji ustawy o PPP, przepisy Pzp stosuje się **nie tylko do wyboru partnera prywatnego lecz także do Umowy o PPP.**
- W pozostałym zakresie do realizacji przedsięwzięcia zastosowanie znajdą przepisy Ustawy o PPP.

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp

Uwagi wstępne:

- W odróżnieniu od uregulowań ustawy o PPP z dnia 28 lipca 2005 r., **aktualnie obowiązująca ustawa nie modyfikuje** ogólnych przesłanek zastosowania poszczególnych trybów udzielenia zamówienia publicznego, wynikających z prawa zamówień publicznych.
- **W świetle orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej** taka modyfikacja byłaby sprzeczna z prawem Unii Europejskiej. (zob. wyrok w sprawie C-84/03 Komisja v Hiszpania z dnia 13 stycznia 2005 r.)
- Oznacza to, iż podmiot publiczny może zastosować każdy z trybów przewidzianych przez Pzp jeżeli spełnione są przesłanki ustawowe.

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp

W przypadku PPP, najbardziej odpowiednim trybem jest dialog konkurencyjny.

- Z uwagi na nowatorski charakter przedsięwzięć PPP oraz brak możliwości opisu przedmiotu zamówienia (konieczne konsultacje z partnerami), projekty PPP uzasadniają stosowanie tego trybu.
- Wybierając partnera prywatnego, podmiot publiczny będzie zobowiązany stosować PZP **w pełnym zakresie**, w tym również odnośnie środków ochrony prawnej. Jediną modyfikację procedury stanowić będą szczególne normy Ustawy o PPP (lex specialis).

Różnice w stosunku do Pzp

Najkorzystniejsza oferta i kryteria oceny ofert

- W świetle Ustawy o PPP najkorzystniejsza oferta to ta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia (analogicznie Pzp art. 2 pkt 5).
- Jednak Ustawa o PPP wprowadza szczególne kryteria oceny ofert, którymi są obligatoryjnie (art.6 ust. 2):
 - **podział zadań i ryzyk** związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
 - **terminy i wysokość przewidywanych płatności** lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane.

Te kryteria będą musiały znaleźć się w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ) niezależnie od woli podmiotu publicznego.

Różnice w stosunku do Pzp

Kryteria nieobligatoryjne (art. 6 ust. 3), to w szczególności:

- **podział dochodów** pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
- **stosunek wkładu własnego** podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego,
- **efektywność** realizacji przedsięwzięcia, w tym efektywność wykorzystania składników majątkowych,
- kryteria odnoszące się bezpośrednio do **przedmiotu przedsięwzięcia**, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, poziom oferowanych technologii, koszt utrzymania, serwis.

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp (ogłoszenie)

- Podmiot publiczny, po zamieszczeniu ogłoszenia w Biuletynie Zamówień Publicznych albo opublikowaniu ogłoszenia w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (w zależności od wartości zamówienia) dodatkowo zamieszcza w Biuletynie Informacji Publicznej informację o planowanym partnerstwie publiczno-prywatnym.
- Ten nowy wymóg odnośnie dodatkowego obligatoryjnego publikatora ustawodawca uzasadnia jawnością działalności władzy publicznej.
- Ustawodawca **nie zdecydował się**, pomimo postulatów praktyków i ekspertów, na **wprowadzenie odrębnego ogłoszenia o partnerstwie publiczno-prywatnym**, które miałyby być zamieszczane w Biuletynie Zamówień Publicznych.

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp (ogłoszenie)

- Ogłoszenia o planowanym partnerstwie publiczno-prywatnym, których wartość jest wyższa od unijnych progów zamówieniowych (na roboty budowlane, usługi i dostawy) powinny być przesyłane do **Urzędu** Publikacji Unii Europejskiej.
- Przepisy prawa europejskiego nie wyróżniają PPP jako formuły współpracy wymagającej odrębnej procedury. Postępowanie w zakresie wyboru partnera prywatnego będzie traktowane, jak **klasyczne zamówienie publiczne**.
- Właściwy formularz ogłoszenia o zamówieniu, zamieszczony jest na stronie internetowej www.simap.europa.eu

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp (tryb postępowania)

- Ustawodawca pozostawił podmiotowi publicznemu **możliwość wyboru optymalnego trybu postępowania w celu zawarcia umowy o PPP przy spełnieniu warunków przewidzianych przez Pzp.**
- Specyfika kontraktów PPP wskazuje, że najbardziej odpowiednie do wyboru partnera są procedury negocjacyjne, w szczególności dialog konkurencyjny, rekomendowany przez Komisję Europejską.

Wybór partnera prywatnego w trybie Pzp (dialog konkurencyjny)

Dialog konkurencyjny to procedura, w ramach której po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, **zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog, a następnie zaprasza ich do składania ofert.**

Możliwość zastosowania dialogu konkurencyjnego uwarunkowana będzie zaistnieniem ustawowych przesłanek (art.60b ust.1 Pzp):

- nie jest możliwe udzielenie zamówienia w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego, ponieważ ze względu na szczególnie złożony charakter zamówienia **nie można opisać przedmiotu zamówienia** zgodnie z art. 30 i 31 Pzp lub **obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia**,
- cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.

Wybór partnera prywatnego w trybie PZP (dialog konkurencyjny)

Zamawiający prowadzi dialog do momentu, gdy **jest w stanie określić**, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez wykonawców, **rozwiązanie lub rozwiązania najbardziej spełniające jego potrzeby**.

O zakończeniu dialogu zamawiający niezwłocznie informuje uczestniczących w nim wykonawców i zaprasza ich do składania ofert, **na podstawie rozwiązań przedstawionych podczas dialogu**, przekazując jednocześnie specyfikację istotnych warunków zamówienia.

Ważne!

- Zamawiający może przed zaproszeniem do składania ofert dokonać zmiany wymagań będących przedmiotem dialogu.
- Dialog konkurencyjny jest procedurą najbardziej zbliżoną do modelu wyboru koncesjonariusza w trybie Ustawy o Koncesjach.
- Charakter tego trybu postępowania pozwala podmiotowi publicznemu do ostatniej chwili definiować przedmiot przyszłego partnerstwa publiczno-prywatnego

PPP, koncesja - niezbędne dokumenty

- Ogłoszenie o zamówieniu publicznym lub ogłoszenia o koncesji wraz z załącznikami, w tym opisem potrzeb i wymagań podmiotu publicznego oraz opisem warunków udziału w postępowaniu,
- Informacja dla Prezesa UZP o zamiarze zawarcia umowy na okres dłuższy niż 4 lata,
- Opis przedmiotu zamówienia (przedmiotu koncesji),
- Memorandum informacyjne dla przedsięwzięcia,
- Istotne postanowienia umowy lub wstępny projekt umowy o PPP (umowy koncesji),
- Regulamin postępowania oraz inne dokumenty organizujące pracę komisji przetargowej,
- Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia (Opis Warunków Koncesji),
- Formularz ofertowy wraz z instrukcją przygotowania oferty,
- Opis kryteriów oceny ofert,
- Projekt umowy o PPP (umowy koncesji) wraz z załącznikami, w szczególności standardem eksploatacyjnym.

Umowa o PPP (uwagi ogólne)

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

Umowa o PPP (cechy)

- Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym jest **umową nazwaną** z zakresu prawa cywilnego.
- Pomimo, iż zawiera zobowiązania typowe dla innych umów nazwanych (sprzedaż, dzierżawa, najem, leasing itd.), obejmuje również cały szereg rozwiązań szczególnych, które predestynują ją do uznania za nowy typ umowy.
- Ponadto ma charakter **odpłatny, dwustronnie zobowiązujący i kauzalny**.

Umowa o PPP (cechy)

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

Umowa o PPP (elementy obligatoryjne - Pzp)

- Umowa o PPP zawarta w trybie Pzp jest umową o zamówienie publiczne.
- Oznacza to, że tego typu kontrakt w swojej podstawowej strukturze każdorazowo odpowiadać będzie, w zależności od specyfiki przedsięwzięcia, umowie o zamówienie publiczne na roboty budowlane, umowie o zamówienie publiczne na usługi lub umowie o zamówienie publiczne na dostawy.
- Od typowych umów z zakresu zamówień publicznych umowę o PPP odróżniają jej cechy szczególne (o których będzie mowa dalej), natomiast wśród koniecznych elementów umowy o PPP zawartej w trybie Pzp, wspólnych dla wszystkich tego typu umów, wymienić należy:
 - formę pisemną pod rygorem nieważności;
 - jawność umowy;
 - co do zasady, oznaczony czas, na który może zostać zawarta;
 - zabezpieczenie jej wykonania.

Umowa o PPP (elementy obligatoryjne - Pzp)

- Ponadto, od umowy o PPP zawartej w trybie art. 4 ust. 2 UPPP w razie zaistnienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że wykonanie umowy nie leży w interesie publicznym, czego nie można było przewidzieć w chwili zawarcia umowy, zamawiający może odstąpić w terminie 30 dni od powzięcia wiadomości o tych okolicznościach.
- W takim przypadku, o którym mowa w ust. 1, wykonawca może żądać wyłącznie wynagrodzenia należnego z tytułu wykonania części umowy.
- Umowa o PPP zawarta w trybie Pzp podlega unieważnieniu na zasadach określonych w art. 146 Pzp

Umowa o PPP (elementy obligatoryjne– **niezależnie od podstawy prawnej jej zawarcia**)

Każda umowa o PPP, niezależnie od podstawy prawnej jej zawarcia, w świetle wymogów stawianych UPPP musi zawierać postanowienia dotyczące:

- **Możliwości powołania spółki celowej o kapitale mieszanym** do wykonania przedsięwzięcia, będącego przedmiotem PPP. Umowa powinna określać także cel i przedmiot działalności takiej spółki (art. 14 ust. 1 UPPP);

PPP w formie spółki

- Specyfika danego przedsięwzięcia może wskazywać, że optymalnym modelem partnerstwa będzie współpraca stron w ramach spółki celowej.
- W praktyce, spółki celowe o charakterze mieszanym są bardzo popularną formą realizacji PPP. Umożliwiają ściślejszą współpracę w ramach partnerstwa, o charakterze bardziej wielopłaszczyznowym, niż tylko wniesienie wkładów przez strony umowy (szczególnie dotyczy to podmiotu publicznego).

Finansowanie hybrydowe (Perspektywa finansowa 2014-2020)

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

Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020 (Definicja PPP)

- Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) oznacza formy współpracy między organami władzy publicznej a sektorem prywatnym, których celem jest wzrost efektywności realizacji inwestycji infrastrukturalnych lub innego rodzaju operacji, dotyczących usług publicznych, poprzez dzielenie ryzyka, korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub uzyskiwanie dodatkowych źródeł kapitału.
- Rozporządzenie odnosi się także do pojęcia „operacji PPP” wskazując, iż jest to operacja, która jest lub ma być realizowana w ramach struktury partnerstwa publiczno-prywatnego.
- Rozporządzenie podkreśla również, że fundusze europejskie mogą być wykorzystywane w celu wspierania operacji PPP, z tym że operacje takie muszą być zgodne z regulacjami unijnymi i krajowymi, w tym w szczególności dotyczącymi zamówień publicznych i pomocy państwa

Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020 (Beneficjent)

Status beneficjenta – podmiot publiczny lub prywatny

- W odniesieniu do operacji beneficjentem może być:
 - podmiot prawa publicznego inicjujący daną operację, albo
 - podmiot regulowany prawem prywatnym danego państwa członkowskiego („partner prywatny”), który został lub ma zostać wybrany do realizacji danej operacji.
- Podmiot prawa publicznego inicjujący operację PPP może zaproponować, by partner prywatny, który ma zostać wybrany po zatwierdzeniu operacji, był beneficjentem na potrzeby wsparcia z funduszy. W takim przypadku decyzja zatwierdzająca ma charakter warunkowy do momentu, w którym instytucja zarządzająca upewni się, że wybrany partner prywatny spełnia i podejmuje wszystkie stosowne obowiązki beneficjenta

Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020 (Beneficjent)

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.

Nowe rozporządzenie dotyczące polityki spójności 2014-2020 (Rachunek powierniczy)

- W przypadku operacji PPP, gdy beneficjentem jest podmiot prawa publicznego, wydatki z tytułu operacji PPP poniesione i pokryte przez partnera prywatnego można, uznać za poniesione i pokryte przez beneficjenta oraz za ujęte we wniosku o płatność skierowanym do Komisji, z zastrzeżeniem spełnienia następujących warunków:
 - 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.
- Płatności na rzecz beneficjentów dokonane w odniesieniu do wydatków ujętych we wniosku o płatność są wpłacane na rachunek powierniczy założony w tym celu na rzecz beneficjenta.
- Środki wpłacone na rachunek powierniczy są wykorzystywane na płatności zgodnie z umową PPP, w tym na płatności, które mają zostać dokonane w przypadku rozwiązania umowy PPP.

Finansowanie hybrydowe

- 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)
 - Art. 34
 1. Projekt hybrydowy polega na wspólnej realizacji projektu przez partnerstwo publiczno-prywatne w rozumieniu art. 2 pkt 24 rozporządzenia ogólnego, utworzone w celu realizacji inwestycji infrastrukturalnej.
 2. (...).
 3. Do wyboru partnera prywatnego w celu realizacji projektu hybrydowego stosuje się odrębne przepisy.
- W projektach programów operacyjnych na lata 2014-2020 na razie jedynie lakonicznie wspomina się o możliwości realizacji projektów hybrydowych – konieczne podjęcie działań przez Ministerstwo Rozwoju.

Projekt: **Termomodernizacja obiektów użyteczności publicznej Gminy Karczew**

- **Przedmiot umowy:**

- wykonanie prac termomodernizacyjnych budynków użyteczności publicznej w Gminie Karczew,
- realizacja niezbędnych działań modernizacyjnych, mających na celu zmniejszenie kosztów zużycia energii cieplnej i energii elektrycznej w budynkach
- oraz utrzymanie obiektów i zarządzanie źródłami ciepła w zakresie niezbędnym dla zachowania określonego efektu ekologicznego przez cały okres obowiązywania umowy partnerstwa publiczno-prywatnego.

Wkład Własny Podmiotu Publicznego:

- środki finansowe z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, pozyskane w ramach konkursu dotyczącego Krajowego Systemu Zielonych Inwestycji (ok. **20%** wartości inwestycji);
- audyty energetyczne dla 7 obiektów wchodzących w zakres przedsięwzięcia

- Forma prawna projektu: **PPP w trybie PZP (dialog konkurencyjny)**
- Podmiot Publiczny: **Gmina Karczew**
- Partner Prywatny: **Siemens Sp. z o.o.**
- Data zamieszczenia ogłoszenia: **2012-01-24**
- Data podpisania umowy: **2013-01-02**
- Czas trwania umowy: **15 lat (w tym rok budowy)**
- Wartość inwestycji/Wartość usługi: **12 000 000 zł brutto (1 400 000 – dofinansowanie z NFOS)**
- Przeprowadzono prace termomodernizacyjne i roboty budowlane obejmujące łącznie 10 obiektów
- Ewentualna nadwyżka oszczędności przekazywana będzie podmiotowi publicznemu
- Wynagrodzenie Partnera Prywatnego (ok. 10,5 mln zł): **100% płatność od Podmiotu Publicznego / Wysokość Wynagrodzenia Partnera Prywatnego uzależniona od uzyskania gwarantowanego poziomu oszczędności.**

Zakres prowadzonych prac termomodernizacyjnych obejmował:

- Ocieplenie ścian zewnętrznych, wykonanie elewacji, wymianę orynnowania i instalacji odgromowej,
- Wymianę stolarki okiennej i drzwiowej,
- Modernizację systemu ogrzewania w poszczególnych obiektach - Wymiana kotłów i montaż zaworów termostatycznych,
- Remont/wymianę instalacji centralnego ogrzewania,
- Zastosowanie systemu pomieszczeniowego w obiektach,
- Wprowadzenie systemu monitorowania energii,
- Wymianę opraw oświetleniowych na energooszczędne,
- Właściwe ukształtowanie terenu wokół obiektów.

Podział ryzyka – podmiot publiczny:

- ryzyka związane z wniesieniem wkładu własnego,
- ryzyka związane z nieruchomościami, na których realizowana będzie termomodernizacja, w tym ryzyko uregulowania stanu prawnego, tj. uzyskania prawa własności nieruchomości,
- ryzyko związane z koniecznością zabezpieczenia środków finansowych dla wywiązania się z obowiązku zapłaty wynagrodzenia,
- ryzyka związane ze zmianą przeznaczenia obiektów w okresie obowiązywania umowy,
- ryzyka związane ze zmianami w kosztach eksploatacji obiektów w zakresie opłat za media, energię ciepłą i elektryczną, etc.,
- ryzyka związane z rozliczeniem dofinansowania z NFOŚiGW,
- ryzyka legislacyjne obejmujące zmiany prawa, stawek podatków, opłat, wprowadzenia nowych danin publicznych,
- ryzyka polityczne

Podział ryzyka – partner prywatny:

- związane z opracowaniem audytów energetycznych i projektów budowlanych w zakresie, w jakim obowiązek ten spoczywa na Partnerze Prywatnym i uzyskaniem pozwoleń na budowę oraz innych decyzji administracyjnych niezbędnych do przeprowadzenia robót budowlanych i termomodernizacji,
- sfinansowania przedsięwzięcia,
- dotyczące należytego i terminowego przeprowadzenia termomodernizacji,
- związane z dostępnością materiałów, podwykonawców, zewnętrznych ekspertów,
- związane ze zmianą cen robót budowlanych, dostaw i usług,
- zapewnienia gwarantowanego poziomu oszczędności energii cieplnej i elektrycznej lub jego nieosiągnięcia,
- dotyczące zmian technicznych i technologicznych,
- dotyczące wzrostu kosztów utrzymania obiektów w zakresie, w jakim obowiązek ten spoczywa na Partnerze Prywatnym.

REZULTATY:

- Uzyskanie gwarantowanych oszczędności w ogólnym zużyciu energii cieplnej i elektrycznej:
56% dla energii cieplnej,
20,9% dla energii elektrycznej,
- Poprawa funkcjonalności i estetyki 10 budynków użyteczności publicznej
- Klasyfikacja zobowiązań z tytułu umowy PPP poza długiem publicznym.
- Realizacja projektu w ciągu jednego roku budżetowego.
- Projekt jako modelowe rozwiązanie w zakresie efektywności energetycznej w modelu PPP (www.ppp.gov.pl)

Efektywność energetyczna budynków w PPP - przykłady

Szkoła Podstawowa Nr. 2

PRZED:



PO:



Zespół Szkolno-Przedszkolny w Otwocku Wielkim

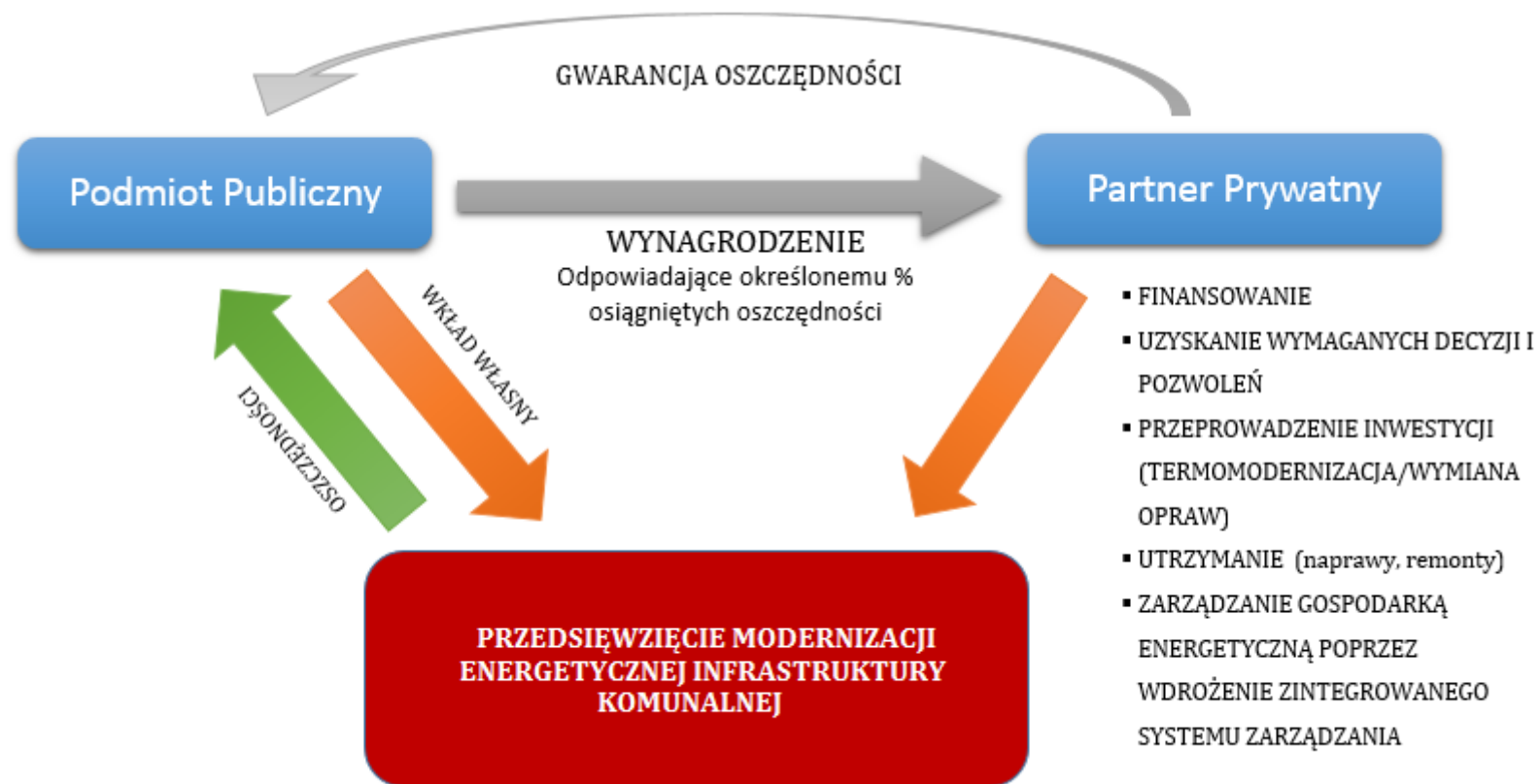
PRZED:



PO:



Efektywność energetyczna budynków w PPP - schemat





Kompleksowa termomodernizacja budynków użyteczności publicznej gminy Radzionków..

Publiczny: Gmina Radzionków

Prywatny: Siemens Sp. z o.o.

Wybór partnera: art. 4 ust. 2 Ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o ppp

Status: Projekt jest na etapie realizacji.



Czas: ~11 lat



Wartość: 9 mln



4 III 2010 r.



Kompleksowa termomodernizacja budynków użyteczności publicznej gminy Karczew w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.

Publiczny: Gmina Karczew

Prywatny: Siemens Sp. z o.o.

Wybór partnera: art. 4 ust. 2 Ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o ppp

Status: Projekt znajduje się w fazie eksploatacji.



Czas: 15 lat



Wartość: 13 mln



2 I 2013 r.



Kompleksowa termomodernizacja budynków oświatowych: Wołowskiego Ośrodka Kultury – Filia w Lubiążu, Przedszkola Słoneczko w Wołowie, ZSP w Lubiążu.

Publiczny: Gmina Wołów

Prywatny: Siemens Sp. z o.o.

Wybór partnera: art. 4 ust. 2 Ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o ppp

Status: Projekt znajduje się w fazie eksploatacji.



Czas: 10 lat



Wartość: 4 mln



27 XII 2012 r.

KROK 1 - Diagnoza potrzeb podmiotu publicznego i możliwości ich realizacji

- Określenie zakresu projektu
- Skompletowanie dostępnej dokumentacji technicznej infrastruktury przeznaczonej do modernizacji
- Opracowanie audytów energetycznych
- Wstępne oszacowanie wartości zamówienia
- Sporządzenie rekomendacji optymalnego modelu wdrożenia projektu (doradca)
- Wybór jednostki wiodącej do przeprowadzenia postępowania zamówieniowego (pełnomocnictwo lub porozumienie międzygminne)
- Powołanie składającego się z pracowników urzędu zespołu roboczego odpowiedzialnego za wdrożenie projektu (rekomendowane)

KROK 2 - Przeprowadzenie postępowania o wybór partnera prywatnego w oparciu o przepisy ustawy prawo zamówień publicznych

- Opracowanie harmonogramu postępowania PPP
- Sporządzenie projektu ogłoszenia o zamówieniu do zamieszczenie w wymaganych publikatorach europejskich lub krajowych wraz z opisem potrze i wymagań Zamawiającego oraz pozostałymi załącznikami
- Opracowanie propozycji warunków udziału w postępowaniu i kryteriów oceny ofert
- Sporządzenie projektu stosownej informacji do Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, wynikającej z art. 142 ust. 3 ustawy Prawo zamówień publicznych (o ile będzie wymagane ze względu na wartość przedmiotu zamówienia)
- Udzielanie odpowiedzi na ewentualne pytania wykonawców (partnerów prywatnych) zadane w związku z ogłoszeniem o zamówieniu (opcja)
- Przeprowadzenie oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu przez wykonawców, którzy złożą wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu

KROK 3 - Dialog z potencjalnymi partnerami prywatnymi

- Po dokonaniu przez zamawiającego oceny wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu i zaproszeniu do negocjacji tych wykonawców, którzy spełniają określone w ogłoszeniu wymagania, kolejnym etapem jest dialog z potencjalnymi partnerami prywatnymi.
- Głównym celem dialogu z inwestorami jest określenie ostatecznej struktury projektu (szczegółowych postanowień umowy PPP).
- Rola doradcy – wsparcie Zamawiającego podczas dialogu konkurencyjnego z potencjalnymi partnerami prywatnymi w zakresie aspektów prawnych, finansowych i organizacyjnych – przez cały okres prowadzonego postępowania PPP;
- Czas negocjacji będzie uzależniony od liczby wykonawców uczestniczących w dialogu, liczby tur negocjacyjnych, zaangażowania stron i ich doradców.
- O zakończeniu dialogu zamawiający powinien niezwłocznie poinformować uczestniczące w nim podmioty.

KROK 4 - Opracowanie SIWZ, składanie, otwarcie i ocena ofert

- Opracowanie projektu Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia.
- Opracowanie ostatecznego wzoru umowy o PPP.
- Opracowanie szczegółowych kryteriów oceny ofert.
- Opracowanie projektu wniosku do regionalnej izby obrachunkowej o udzielenie opinii w zakresie wpływu zobowiązań z projektowanej umowy PPP na dług publiczny jednostki (opcjonalnie).
- Wyznaczenie terminu do składania ofert (nie może być on krótszy niż 10 dni od przekazania zaproszenia do składania ofert).
- Otwarcie ofert nastąpić powinno w dniu w którym upływa termin ich składania.

KROK 5 - Podpisanie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym

KROK 6 - Realizacja i monitorowanie umowy o PPP

- Zgodnie z obowiązującym od stycznia 2013 r. przepisem art. 18a ust. 1 UPPP:

Zobowiązania wynikające z umów o PPP nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego oraz deficyt sektora finansów publicznych w sytuacji, gdy:

- a) partner prywatny ponosi większość ryzyka budowy oraz
 - b) 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).

Źródła prawa dla pojęcia *państwowego długu publicznego*:

➤ Konstytucji 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;
- Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego;
- Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 4 marca 2010 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych;
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 stycznia 2014 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej;

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 j.s.t. powiększać będą państwowy dług publiczny.*
- *Umowy o PPP, które mają wpływ na poziom długu publicznego klasyfikowane powinny być, jako zobowiązania typu kredytu i pożyczki.*

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)

Rozporządzenie z dnia 16 stycznia 2014 r. 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.
- J.s.t. składać będą kwartalne sprawozdanie – Rb-Z-PPP - o stanie zobowiązań wynikających z umów o PPP, zgodnie z § 4 pkt. 7 Rozporządzenia, w terminie jednego miesiąca po zakończeniu kwartału na elektroniczną skrzynkę podawczą Ministerstwa Finansów oraz Głównego Urzędu Statystycznego.
- 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 41**.
- Podstawą do jego sporządzenia jest ewidencja księgowa bilansowa oraz pozabilansowa (zaangażowanie).

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

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!!!**

- 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.

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.

- **Pieniężny wkład własny podmiotu publicznego** na wytworzenie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, jak również **wynagrodzenie za wytworzenie lub sprzedaż środków trwałych** lub wartości niematerialnych i prawnych może zatem stanowić wydatek majątkowy jeśli będzie wydatkiem inwestycyjnym urzędu j.s.t. (605), *pod warunkiem, że j.s.t. będzie kontrolującym to aktywo,*

Przedmiotem Przedsięwzięcia jest termomodernizacja łącznie 29 budynków użyteczności publicznej na terenie Gminy Krapkowice oraz gmin partnerskich w formule Partnerstwa Publiczno Prywatnego.



LEGENDA

1. Gmina Krapkowice
2. Gmina Chrzastowice
3. Gmina Izbicko
4. Gmina Komprachcice
5. Gmina Prószków
6. Gmina Tarnów Opolski
7. Gmina Turawa

W ramach planowanej Inwestycji zakłada się kompleksową termomodernizację w/w budynków użyteczności publicznej. Głównym celem Przedsięwzięcia jest osiągnięcie rozwiązań pozwalających na:

- i. osiągnięciu efektu energetycznego polegającego na **obniżeniu poziomu zużycia energii elektrycznej i ciepłej**, czego rezultatem ma być obniżenie kosztów mediów ponoszonych w związku z bieżącym funkcjonowaniem placówek;**
- ii. uzyskaniu **oszczędności w przyszłych wydatkach** ponoszonych na utrzymanie obiektów w zakresie zarządzania energią;**
- iii. zmniejszeniu emisji szkodliwych substancji i pyłów do otoczenia poprzez obniżenie emisji dwutlenku węgla do atmosfery (efekt środowiskowy);**
- iv. zwiększeniu **bezpieczeństwa dostaw ciepła i energii elektrycznej**;**
- v. poprawie estetyki budynków i podniesieniu jakości życia mieszkańców.**

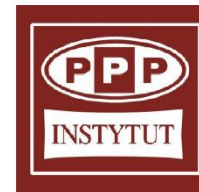
Zakłada się, iż w ramach przedmiotowego Przedsięwzięcia partner prywatny udzieli „gwarancji”, jakości przeprowadzonej modernizacji energetycznej w zakresie zapewnienia określonych w umowie parametrów oszczędności w zużyciu energii (efekt energetyczny Projektu) i uzyskania oszczędności finansowych (efekt ekonomiczny Projektu) w celu przeznaczenia ich, na co najmniej częściową spłatę wynagrodzenia partnera prywatnego.

Gmina Krapkowice zobowiązuje się występować, jako lider Przedsięwzięcia realizowanego we współpracy z Gminą Chrzastowice, Gminą Izbicko, Gminą Komprachcice, Gminą Prószków, Gminą Tarnów Opolski, Gminą Turawa.

Szacowane nakłady inwestycyjne na realizację Przedsięwzięcia zostały określone w przedziale od 15 – 16 mln zł.



NARODOWA
AGENCJA
POSZANOWANIA
ENERGII S.A.



Climate-KIC is supported by the
EIT, a body of the European Union



Dziękuję za uwagę

Bartosz Korbus

bartosz.korbus@ippp.pl

+48 510237765