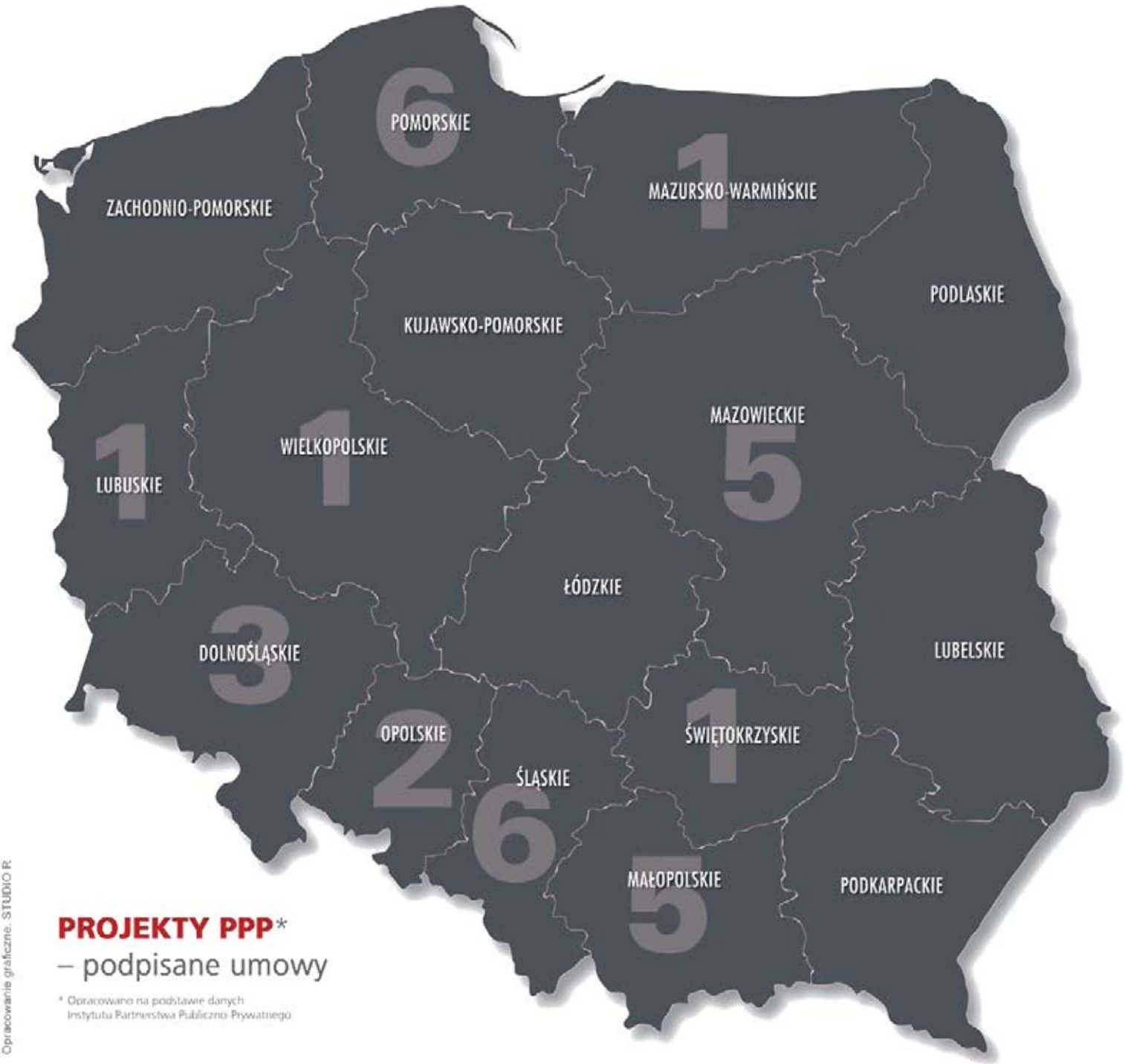
Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

ISSN 1899-0878

4(21)2012

Polskie Inwestycje



PROJEKTY PPP*
– podpisane umowy

* Opracowano na podstawie danych Instytutu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Opracowanie graficzne: STUDIO R

"Speed uppp..." – międzynarodowe wydarzenia dedykowane rozwojowi za sprawą PPP

Instytut PPP wraz ze swoimi zagranicznymi partnerami uruchomił w 2012 roku cykl konferencji pod marką "Speed uppp...", w której nazwie 3p oznaczają partnerstwo publiczno-prywatne. Inicjatywa ta powstała w odpowiedzi na gro konferencji z zakresu PPP, które organizowane są nie przez organizacje eksperckie ds. PPP a przez firmy eventowe. Założeniem "Speed uppp..." jest zaoferowanie Państwu najwyższego poziomu merytorycznego, znakomitej platformy networkingowej, dostępu do najświeższych informacji rynkowych oraz prawdziwego value-for-money.

Najbliższe "Speed uppp...": Słowenia, Polska i Ukraina

W marcu i kwietniu 2013 roku odbędą się trzy konferencje serii "Speed uppp...":



Bled, zdjęcie: Katja Kodba

"Speed uppp Slovenia"

Bled, 7–8. marca 2013

Partner lokalny: Instytut PPP w Słowenii (www.pppforum.si)
Temat przewodni: PPP i fundusze UE
Panele tematyczne: ESCO i energetyka odnawialna, PPP jako nowe podejście do realizacji zadań publicznych, zagadnienia środowiskowe, transport, sektor ICT


Warszawa, zdjęcie © IPPP

"Speed uppp POLAND"

Warszawa, 19–20. marca 2013

Temat przewodni: Rozwój gospodarczy poprzez PPP
Panele tematyczne: ryzyka w związku z PPP, inwestycje zagraniczne: Chiny, "hybrydowe" PPP, zmiany w prawie, sektory: edukacja, ochrona zdrowia, ICT, energetyka i odnawialne źródła energii, gospodarka odpadami, drogownictwo


Kijów © Ukraińskie Centrum Wsparcia Rozwoju PPP

"Speed uppp Ukraine" (2. edycja)

Kijów, 11–12. kwietnia 2013

Partner lokalny: Ukraińskie Centrum Wsparcia Rozwoju PPP (www.ukrppp.com)
Temat przewodni: PPP i rozwój regionalny
Panele tematyczne: międzynarodowe instytucje finansujące (tzw. IFI), ukraińskie projekty PPP, międzynarodowe doświadczenia w PPP, wdrażanie PPP, rozwój regionalny, międzynarodowe stowarzyszenia PPP

"Speed uppp..." – programy konferencji i rejestracja www.speeduppp.com

Poprzez stronę internetową **www.speeduppp.com** mogę się Państwo zapoznać z broszurami interesujących Państwa konferencji "Speed uppp...". Zawierają one program konferencji, warunki uczestnictwa oraz ofertę sponsorską. Ponieważ kierujemy się zasadą value-for-money przygotowaliśmy ofertę cenową niepodobną do tej, z którą spotykają się Państwo u międzynarodowych dostawców konferencji. Mamy nadzieję spotkać Państwa wiosną w Bled, Warszawie lub Kijowie.

konferencje "Speed uppp..."

SZANOWNI PAŃSTWO,



Od chwili wejścia w życie nowych regulacji ppp i koncesji zawarto nieco ponad 30 umów, głównie koncesyjnych. Niestety część z nich nie została wykonana, a kilka do dzisiaj nie znalazło zamknięcia finansowego. Krytycy tego stanu rzeczy zaczynają zatem pytać, czy instytucje te nie są czasem fikcją. Takie pytanie padło w listopadzie na konferencji organizowanej przez Miasto Kraków (Zarząd Infrastruktury Sportowej) przy udziale partnerów z Francji i z UK.

Z tej konferencji, jak i z innych ciekawych spotkań poświęconych problematyce ppp zamieszczamy relacje w niniejszym numerze FORUM PPP. Okazuje się jednak, że w podziwianych przez nas krajach pod względem rozwoju ppp, początki były równie ciężkie. Kluczowe okazało się wypracowanie ram finansowania projektów ppp, w których istotą była opłata za dostępność. W naszym kraju ten problem nie jest wciąż rozwiązany - zarówno ze strony publicznej (wpływ płatności na limity zadłużenia budżetów j.s.t.), jak i ze strony prywatnej (sceptycyzm banków). Pod koniec roku pojawiła się jednak szansa na uregulowanie kwestii wpływu zobowiązań z umów o ppp na budżet strony publicznej, a do tego pomyślne wieści płyną z Poznania, który jak dotąd z powodzeniem wdraża pierwszy duży projekt w skali światowej z zakresu gospodarki odpadami.

Innym czynnikiem sukcesu ppp jest system wsparcia rządowego dla tej formuły realizacji zadań publicznych. Również i w tym obszarze ostatnio wiele się dzieje – projekt poznański wspierany jest przez środki Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, podobnie jak pierwszy projekt rządowy ppp zakładający budowę siedziby sądu w Nowym Sączu. W kluczową fazę wkracza także projekt systemowy PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne", który w najbliższych tygodniach powinien objąć wsparciem kilka mniejszych projektów ppp realizowanych przez samorządy. Co ważne, w pełni uregulowano w systemie prawa zamówień publicznych istotną dla konsultacji rynkowych projektów ppp instytucje dialogu technicznego, który wraz z kompetentnym doradztwem na etapie przedrealizacyjnym pozwoli wypracować więcej projektów mających szansę na realizację, co powinno polepszyć obecny bilans przetargów.

Zachęcamy także do zapoznania się z przełomową formułą oświetlenia LED, zapewniającego samorządom do 75% oszczędności energii.

Wszystkie te pozytywne sygnały pozwalają wierzyć, że w nowym 2013 roku może nastąpić prawdziwy przełom na naszym rynku ppp, czego zresztą w imieniu wydawców FORUM PPP, serdecznie Państwu życzę!

Zachęcam do lektury Forum PPP

Bartosz Korbus
Redaktor Naczelny „Forum PPP"

Spis treści

PPP na co dzień

Zarys rynku 3

Zakres doradztwa w przedsięwzięciach ppp 7

Z wizytą w ...

Ile faktycznie kosztuje oświetlenie? 15

PPP dla Krakowa 16

Wywiad z Jarosławem Kochaniakiem, Zastępcą Prezydenta m.st. Warszawy 18

Cienkie warstwy na zimno szansą na dłuższą eksploatację dróg 20

Rewolucja LED-owa wraz z Philips Lighting wchodzi do polskich miast 21

Zamówienia publiczne

Dialog techniczny w partnerstwie publiczno-prywatnym 22

Samorządowa Akademia PPP

Strefa podmiotów publicznych Instytutu PPP 24

Wydarzenia

CEMEX Polska o zaletach budowania dróg betonowych 26

Eksperci debatowali o zamówieniach publicznych 26

Kongres Finansów Publicznych - Kryzys szansą rozwoju 27

II RENEXPO® Poland zakończyło się sukcesem 28

Projekty samorządowe w Polsce: Finansowanie i realizacja - zadania sektora prywatnego 28

Relacja z I Ogólnopolskiego Forum PPPortal.pl 29

Austriackie doświadczenia w PPP 5 listopada 2012r. 29

Wielka Gala „Polska Przedsiębiorczość 2012" 30

Targi GMINA oraz Salon INVESTFIELD zakończone 31

Energetyka jutra... 32

PPP w transporcie i infrastrukturze drogowej 32

Kongres „Zarządzanie Metropoliami XXI wieku" - Gdańsk 2012 33

Międzynarodowa konferencja „PPP - rzeczywistość czy fikcja?" - jest sieć, są projekty, potrzebne większe wsparcie państwa - 33

Forum PPP
magazyn inwestycji publicznych

Redakcja:
ul. Noakowskiego 24
00-668 Warszawa
tel.: 22 392 82 02, 22 392 82 04
fax: 22 435 95 03
redakcja@forumppp.com.pl
www.forumppp.com.pl

Redaktor Naczelny:
Bartosz Korbus

Redaktorzy współpracujący:
Marcin Wawrzyniak
Adam Jędrzejewski
Dawid Zalewski

Ewelina Stępień, tel. 22 3928204
e-mail: redakcja@forumppp.com.pl

Dyrektor Wydawniczy:
Violetta Drabik - Franiewska
tel.: 22 392 82 02; kom. 603 718 658
v.franiewska@forumppp.com.pl

Skład i łamanie:
STUDIO R Robert Lisiecki
ul. Twarda 56a lok 101, 00-818 Warszawa
tel. 501 446 866, e-mail: estudior@wp.pl

Korekta
Ewelina Stępień

Wydawca:
VDF Violetta Drabik - Franiewska
ul. Horbaczewskiego 3 lok. 25
03-984 Warszawa

Instytut Partnerstwa
Publiczno - Prywatnego
ul. Noakowskiego 24
00-668 Warszawa

Redakcja nie podnosi odpowiedzialności za treść i grafikę reklam oraz za treść artykułów nadsyłanych do redakcji, nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo do dokonywania wszelkich skrótów w nadesłanych artykułach.

ZARYS RYNKU

Dawid Zalewski, Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Na atrakcyjność regionu wpływa wiele czynników: poziom bezpieczeństwa, infrastruktura drogowa, przyjazne urzędy, polityka samorządowców, prawidłowe gospodarowanie zasobami środowiska oraz świadczenie innych usług, których spektrum nieustannie jest powiększane o nowe pozycje za sprawą postępu cywilizacyjnego.

Organy administracji rządowej oraz jednostki samorządu terytorialnego staną w najbliższych latach przed problemem ograniczonej dostępności własnych środków na realizację inwestycji publicznych. Wskaźnik zadłużenia aktywnych inwestycyjnie jednostek samorządu terytorialnego zbliżył się już do granicy dopuszczalnego poziomu zadłużenia, co w świetle art. 170 ust. 1 ustawy z 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych pociąga za sobą ograniczenia w dalszym pozyskiwaniu przez te jednostki finansowania dłużnego na inwestycje publiczne. Kolejną przesłanką wróżącą niepowodzenie jest wysoka alokacja środków pomocowych dostępnych w ramach obecnej perspektywy finansowej UE.

W takiej sytuacji nowo wybrane władze samorządowe będą właściwie przez całą kadencję dysponowały ograniczonymi zasobami finansowymi, skupiając się w pierwszej kolejności na zrealizowaniu za "wszelką cenę" inwestycji promowanych podczas kampanii wyborczej, których powstanie warunkuje pozytywny odbiór w społeczeństwie.

Pociąga to za sobą konsekwencje w jakości uzyskiwanych świadczeń, których cena ma często istotny wpływ na rodzaj wykorzystywanych materiałów, poziom dostępności usługi czy też okres na jaki udzielana jest gwarancja (wymienione czynniki mogą być różne dla poszczególnych projektów). Sytuacja ta rodzi kolejne pytanie.
Czy istnieje sposób na realizację przedsięwzięć lub świadczenie usług tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny, jakościowo wyższych od dotychczas oferowanych, przy założeniu, iż dana inwestycja nie będzie powiększała dziury w budżecie?

Przekazywanie funkcji o charakterze publicznym

Nową filozofię zarządzania publicznego rozpoczęły dylematy Gminy Wągrowiec, która na mocy ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, wprowadzającej po raz pierwszy definicję partnerstwa publiczno-prywatnego do polskiego systemu prawnego, planowała zbudować centrum sportowe. Zakończyły się one tym, że Miasto skorzystało wówczas na gruncie przepisów ustawy o gospodarce komunalnej z innej formuły realizacji inwestycji. Powodem były luki w ustawie o zamówieniach publicznych, a konkretnie brak formularza niezbędnego do spełnienia formalnego obowiązku podyktowanego art. 13 ustawy, mówiącym



Teren pod przyszłe centrum komunikacyjne w Łomży
Źródło: materiał własny Instytutu PPP

o konieczności zamieszczenia ogłoszenia o planowanym przedsięwzięciu w Biuletynie Zamówień Publicznych.

Niespójność ustawy z innymi aktami oraz niemożność zastosowania jej rozwiązań w praktyce, przejawiająca się brakiem podpisanych umów PPP skłoniła ustawodawcę do zmiany regulacji prawnych, czego owocem było wejście w życie ustaw: z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym, zastępujących wcześniejszą ustawę z 2005 r. oraz ustawy z dnia 9 stycznia 2009 roku o koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Nowe regulacje otworzyły przed sektorem publicznym szerokie możliwości w poszukiwaniu efektywnych modeli gospodarowania środkami publicznymi, w tym pochodzącymi z funduszy unijnych.
Z kolei podmioty reprezentujące sektor prywatny zostały uposażone w narzędzia prawno-organizacyjne, pozwalające na nawiązywanie i wieloletnie utrzymywanie współpracy.

PPP nieobce polskim samorządowcom

Kluczowe dla rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego podstawy prawne funkcjonują już od ponad trzech lat. Intensywne zmiany zachodzące w tym okresie przyczyniły się do zupełnie nowego spojrzenia na partnerstwo publiczno-prywatne, któremu jeszcze nie tak dawno żartobliwie przypisywano czwarte p, co w przenośni oznaczało prokuratora.

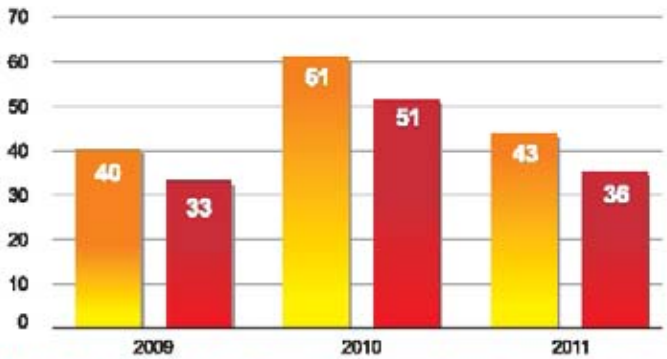
Na pierwszy rzut oka można dostrzec, iż nie mamy do czynienia z rewolucją, a raczej ze stopniowym "badaniem" nowej formuły realizacji zadań publicznych, która *de facto*, w przeważającej części, cieszy się zainteresowaniem wśród jednostek samorządu terytorialnego na szczeblu lokalnym - małe gminy wiejskie, gminy miejskie oraz duże miasta wojewódzkie takie jak: Poznań, Szczecin, Kraków czy Warszawa.

Charakterystyka rynku PPP w Polsce

Według szacunków Instytutu PPP, wartość polskiego rynku PPP, w przeciągu ostatnich trzech lat, będąca odzwierciedleniem zamieszczonych ogłoszeń koncesyjnych i PPP, w których podano szacunkową wartość projektu, oscyluje w granicach 6,5 mld zł.

W przeprowadzonych przez Instytut PPP badaniach, pod honorowym patronatem Ministra Gospodarki oraz Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych w roku 2010, zostało zidentyfikowanych 107 projektów planowanych do realizacji.

Wykres 1. Liczba ogłoszonych postępowań z podziałem na lata.



W lutym i marcu br. została przeprowadzona ponowna weryfikacja rynku, której owocem była identyfikacja 334 projektów planowanych do realizacji w formule ppp lub koncesji.
Z kolei liczba zamieszczonych ogłoszeń wynosi 144.
Gdyby uwzględnić jedynie nowe przedsięwzięcia, liczba ogłoszonych projektów zmniejszy się do 120.

Zarówno wśród projektów znajdujących się w fazie koncepcji, jak i projektów już ogłoszonych prym wiodą przedsięwzięcia z obszaru turystyki i rekreacji (68 projektów w fazie koncepcji), na które składają się między innymi: baseny i parki wodne, hale widowiskowo-sportowe, stadiony, kompleksy sportowe czy też szeroko rozumiana infrastruktura turystyczna.

Dużą popularnością cieszą się także przedsięwzięcia z zakresu rewitalizacji (35 projektów), budownictwa mieszkalnego (31 projektów) oraz parkingi (28 projektów) i drogi (25 projektów).
Na kolejnych miejscach plasują się odpowiednio: służba zdrowia i opieka społeczna (20 projektów), infrastruktura urzędowa (17 projektów) oraz nauka i oświata (16 projektów).



Dom opieki społecznej w Kobylnicy

Źródło: http://www.sun.net.pl/kobiety/4-zaklad-opieki-uruszamiczy-psychiatryczny-w-kobylnicy/

Ile umów zostało zawartych oraz ile spośród nich zostało już zrealizowanych?

Personifikując polski rynek PPP, możemy śmiało powiedzieć, iż od okresu narodzin, a więc fazy nieświadomości o alternatywnej wobec tradycyjnych zamówień publicznych formule realizacji polityki przez organy władzy publicznej, przeszedł w fazę budowania własnego zdania, wypracowywania dobrych praktyk, które w przyszłości mogą okazać się kluczowymi aspektami podczas powielania i implementacji z sukcesem wdrożonych projektów w przeszłości.

Do września 2012 r. zostało zawartych 31 umów typu PPP, z których cztery zostały rozwiązane. Jedna z rozwiązanych umów dotyczy obsługi transportu zbiorowego na terenie gminy Łazy (województwo śląskie), a została wypowiedziana przez gminę z uwagi na niewywiązywanie się przez partnera prywatnego z warunków umowy.

Projekt zagospodarowania i zarządzania kąpieliskiem nad jeziorem Niesłysz w Niesulicach (gmina Skąpe w województwie lubuskim) został rozwiązany za porozumieniem stron z uwagi na zmianę koncepcji gminy odnośnie formuły funkcjonowania kąpieliska, która była przyczyną protestów społecznych przeciwko nowemu porządkowi nad kąpieliskiem. Powody niezrealizowania umowy w Niesulicach potwierdzają, iż umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym ma swoją specyfikę i jest przede wszystkim umową o charakterze publicznym. Jej istotą jest realizacja zadania publicznego, co z kolei wymusza na organie publicznym, jakim jest samorząd, transparentność oraz zapewnienie sobie jeszcze przed realizacją projektu akceptacji społecznej, przynajmniej na szczeblu lokalnym.

Rozpatrując kulisy rozwiązania umowy w gminie Łazy, można dojść do wniosku, iż jest to paradoksalnie dobry sygnał dla rynku, ponieważ podmiot publiczny, egzekwując warunki umowy, pokazał, że partner prywatny jest zobligowany pod przymusem rozwiązania umowy, realizować dokładnie to, do czego formalnie się zobowiązał.

Pozostałe przedsięwzięcia zakończone rozwiązaniem umowy to: zaprojektowanie i budowa obiektu pn.: Centralny Park Rekreacji, Balneologii, Turystyki i Wypoczynku „Termy Gostynińskie" oraz rewitalizacja budynku teatralnego , w Krakowie.
Niejasna jest również sytuacja budowy szpitala powiatowego w Żywcu, ponieważ partner prywatny nie uzyskał finansowania w wymaganym w umowie terminie.[1]

Z kolei przykładem udanej inwestycji w formule PPP jest termomodernizacja budynków oświatowych w Radzionkowie zrealizowana przez firmę Siemens Sp. z o. o., której efektem końcowym będzie zmniejszenie zużycia energii cieplnej (w tym również gazu) oraz energii elektrycznej.

Projekt realizowany jest w oparciu o ustawę o partnerstwie publiczno-prywatnym z 19 grudnia 2008 roku (Dz. U. Nr 19, poz. 100), w świetle której przedmiotem współpracy jest wspólny podział zadań i ryzyk pomiędzy stronami, polegają-

1) Na dzień 21 listopada 2012r.

cy na zapewnieniu gminie realnych korzyści przez udzielenie gwarancji efektu energetycznego partnera realizującego przedsięwzięcie.

Gmina Radzionków uzyskuje pewność, że przez 10 lat eksploatacji oraz zarządzania obiektem będzie posiadała środki na spłatę powstałego zobowiązania.
Fundusze będą pochodziły z wygenerowanych oszczędności, a w przypadku ich braku lub wielkości innej niż przewidziana w umowie, strona prywatna zobowiązuje się pokryć różnicę.

Przykładem zastosowania PPP w praktyce jest budowa kotłowni na biomasę w Pieckach w ramach koncesji na roboty budowlane i usługi. Inwestycja zrealizowana w modelu DFBO (*Design-Build-Finance-Operate*), sfinansowana w całości przez stronę prywatną, która zgodnie z umową przejęła ryzyko budowy, popytu i dostępności, w zamian otrzymując prawo do czerpania pożytków z eksploatacji obiektu i sprzedaży energii cieplnej przez okres 30 lat.

Kolejnymi jednostkami samorządu terytorialnego, których wizje inwestycji zapisanych w umowie zakończyły się sukcesem w realizacji są: Urząd Gminy Kobylnica z projektem adaptacji Domu Opieki Społecznej na potrzeby Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego, Szpital Wielospecjalistyczny w Jaworznie z projektem budowy stacji dializ wraz z poradnią nefrologiczną, Urząd Miasta i Gminy Krapkowice z dwoma projektami adaptacyjnymi: klub dziecięcy (30 dzieci) oraz żłobek (20 dzieci).

Foto: Siemens



Przedszkole w Radzionkowie

Jeszcze niezrealizowany, jednak znajdujący się w fazie prac wykończeniowych, projekt budowy kompleksu basenów mineralnych w Solcu-Zdroju, będzie pierwszym w Polsce obiektem zrealizowanym w formule PPP z połączeniem środków unijnych.

Wartość inwestycji wyniesie ponad 16 mln zł, zaś kwota dofinansowania z UE - 8 mln zł. Umowa z koncesjonariuszem - firmą Malinowy Zdrój Sp. z o.o. - została podpisana na 27 lat z możliwością jej przedłużenia.
Spółka zobowiązała się do zaprojektowania i budowy infrastruktury oraz późniejszego zarządzania basenami.

Wynagrodzenie koncesjonariusza będzie pochodzić z opłat użytkowników kompleksu. Zgodnie z zapewnieniami koncesjonariusza, kompleks zostanie oddany do użytku w styczniu 2013 r.

Pozostałe przedsięwzięcia zakończone podpisaniem umowy, których realizacja nie dobiegła jeszcze końca to:

mikro projekty
(szacunkowa wartość projektu poniżej 5 mln zł)

"Zarządzanie podziemną trasą turystyczną"
- Gmina Kamienna Góra
"Przebudowa przejścia podziemnego"
- Gmina Kraków
"Zbiorowe zaopatrzenie w wodę i odprowadzenie ścieków"
- Gmina Kiszkowo
"Regularne przewozy dzieci do szkoły i innych osób"
- Gmina Ustka
"Biuletyn Skarbowy Ministerstwa Finansów"
- Ministerstwo Finansów
"Budowa i eksploatacja parkingu wraz z myjnią samochodową"
- Gmina Sucha Beskidzka
"Organizacja Konferencji Euroanalysis XVII"
- Politechnika Warszawska
"Zarządzanie siecią wodno-kanalizacyjną"
- Gmina Smołdzino
"Pasażerska żegluga śródlądowa statkiem bocznokołowym Lubecki ex. Warmia"
- Gmina Warszawa
"Budowa i utrzymanie wiat przystankowych"
- Gmina Warszawa,

bardzo małe projekty
(szacunkowa wartość projektu pomiędzy 5 - 20 mln zł)

"Przebudowa dróg wraz z montażem oświetlenia drogowego"
- Gmina Ustka,
"Zarządzanie krytą pływalnią Neptun"
- Gmina Gliwice,
"Obsługa i administrowanie Zbiorczym Punktem Odpadów"
- Gmina Kraków
"Gospodarowanie siecią energetyczną i wodno-kanalizacyjną osiedla mieszkaniowego w Siemirowicach"
- Wojskowa Agencja Mieszkaniowa (oddział w Gdyni)
"Stacja dializ z poradnią nefrologiczną"
- Gmina Jaworzno,

małe projekty
(szacunkowa wartość projektu pomiędzy 20 - 50 mln zł)

"Parking podziemny pod Placem Nowy Targ"
- Gmina Wrocław
"Cmentarz wraz z obiektem ceremonialnym i spopielarnią"
- gmina Kraków
"Parking wielopoziomowy"
- Gmina Wrocław
"Zagospodarowanie terenów dworca PKP"
(wartość 100 mln zł)
- Gmina Sopot.



Źródło: Urząd Gminy Krapkowice

Żłobek w Krapkowicach

Pionierskim podejściem do termomodernizacyjnych projektów PPP wykazała się już gmina Radzionków. Śladami włodarzy z Radzionkowa, nie tak dawno, poszła **gmina Karczew** z projektem kompleksowej termomodernizacji budynków użyteczności publicznej.

W ogłoszonym postępowaniu o wybór partnera prywatnego zostały wyłonione dwie firmy: Hydrochem DGE S.A. oraz posiadający doświadczenie przy realizacji podobnego projektu - Siemens Sp. z o. o.
Wartość inwestycji szacowana jest na 10 mln zł wraz z możliwością częściowego jej dofinansowania ze środków NFOŚiGW w ramach Systemu Zielonych Inwestycji.

Perspektywy

Pomimo iż partnerstwo publiczno-prywatne nie otrzymało od ustawodawcy szansy za pierwszym razem, wprowadzenie nowych regulacji przyczyniło się do zmiany sposobu realizacji zadań publicznych przez reprezentatywną grupę samorządowców.

Czy przykład wdrażania ppp przez organy władzy centralnej sprawdzi się także w naszym otoczeniu prawnym (budowa sieci koszar we Francji, budowa i zarządzanie więzieniem HMP Altcourse w Wielkiej Brytanii)?
O tym przekonamy się w nadchodzących latach.

Warto na zakończenie dodać, że liczba nowo zamieszczanych ogłoszeń stale rośnie, co w rezultacie może mieć pozytywne przełożenie na przyszłość ppp w Polsce.



Dawid Zalewski
Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Hydrochem DGE S.A.
Doświadczenie w energetyce od 1985 roku

EFEKTYWNE SYSTEMY ENRGETYCZNE
Oszczędność kosztów energii elektrycznej i cieplnej

Analiza zapotrzebowania energetycznego
Koncepcja rozwiązań oszczędnościowych
Finansowanie inwestycji
Realizacja inwestycji
Wysoka stopa zwrotu z inwestycji

Nasze systemy oparte są o:

- Systemy hybrydowe
- Kogenerację gazową
- Pompy ciepła
- Fotowoltaikę
- Kolektory słoneczne
- Systemy absorbcyjne



Posiadamy ponad 25-letnie doświadczenie w realizacji projektów w energetyce. Wszelkie podzespoły fotowoltaiczne kupujemy bezpośrednio u producenta. Jesteśmy wyłącznym partnerem **BLUE Solar Group Gmbh w Polsce**. Dotychczas wykonaliśmy kilkaset instalacji PV. Proponujemy Państwu:

- Kompleksowe przygotowanie inwestycji
- Finansowanie inwestycji
- Generalne wykonawstwo
- Obsługa porealizacyjna

ul. Rafii 22, 04-241 Warszawa
tel.: +48 (22) 868 02 57
faks: (22) 839 36 06

Kacper Niepiekło
tel.: 506 122 352
kacper.niepiekło@hydrochem.pl

www.hydrochem.pl

ZAKRES DORADZTWA W PRZEDSIĘWZIĘCIACH PPP



Fotos: Robert Lisiecki

1. Wstęp

Partnerstwo publiczno-prywatne i koncesja to instrumenty realizacji zadań spoczywających na administracji publicznej. Współpraca z sektorem prywatnym jest jednym z wielu sposobów, w jaki podmioty publiczne mogą wywiązać się ze swoich obowiązków, jednak warunkiem jej zastosowania jest wewnętrzne przekonanie, co do tego, że jest to rozwiązanie korzystniejsze dla interesu publicznego niż samodzielna realizacja zadania. Co więcej, kryteria oceny, pod jakim względem ppp/koncesja jest korzystniejsze niż samodzielna realizacja zadań powinny być spójne z późniejszymi kryteriami wyboru partnera prywatnego na etapie przetargu. W zasadzie sensowne i efektywne zaplanowanie podziału zadań i ryzyk oraz wybór kryterium efektywności, jak i podstawy prawnej przetargu na wybór partnera wymaga szczegółowej analizy tych zagadnień już na wczesnym etapie rozwijania projektu. Obecnie, brak jest formalnego wymogu przeprowadzania analiz przedrealizacyjnych, jak miało to miejsce przed rokiem 2008, na mocy pierwszej regulacji ppp z 2005 r. Jednak procedowane w parlamencie zmiany w ustawie o finansach publicznych i ppp mogą zaowocować koniecznością formalnego przeprowadzenia analiz tego typu przynajmniej w zakresie podziału ryzyk.

W praktyce jednak nie jest możliwe wykorzystanie

modelu ppp do realizacji konkretnych przedsięwzięć bez szczegółowej analizy tego zagadnienia przez zespół urzędników funkcjonujących w strukturach organizacyjnych podmiotu publicznego, najczęściej wspartego przez doradców zewnętrznych. Warto pamiętać, że w określonych okolicznościach zasadne będą tylko niektóre z możliwych form ppp i koncesji. Zaplanowany harmonogram płatności wynikających z umowy będzie miał również wpływ na limity zobowiązań budżetowych podmiotu publicznego. Stwierdzenie zasadności zastosowania ppp lub koncesji w konkretnym wypadku jest kluczowe dla prawidłowego ustanowienia kryteriów wyboru najlepszej oferty na etapie wyłaniania partnera prywatnego i negocjowania umowy ppp czy koncesji.

Warto pamiętać, że to podmiot publiczny jest gospodarzem całego procesu. Wykonane przez stronę publiczną analizy powinny odpowiedzieć na pytanie dlaczego, w konkretnym przypadku zastosowanie ppp jest uzasadnione. W pracy tej konieczne może okazać się pozyskanie doradztwa zewnętrznego w aspekcie technicznym, prawnym i ekonomicznym. Analiza zasadności przeprowadzenia przedsięwzięcia, jego ram technicznych, finansowych, ekonomicznych i prawnych sprzyja gospodarności działania strony prywatnej i pozwala na zminimalizowanie ryzyka politycznego i kontrolnego realizacji inwestycji publicznych, szczególnie w formule mało jeszcze popularnego ppp i koncesji.
Podmioty publiczne, szczególnie w dużych przedsięwzięciach, mogą być pewne, że strona prywatna będzie dysponować kompleksowym doradztwem, dlatego jeśli w ramach jednostki podmiotu publicznego nie ma dostatecznych kompetencji do prowadzenia przedsięwzięcia, strona publiczna powinna skorzystać z doradztwa.

Doradztwo wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów, jednak wydaje się, że są one uzasadnione nawet wtedy, gdy w ich wyniku zrezygnowano z realizacji przedsięwzięcia w formule ppp. Koszty źle przygotowanego lub niezasadnego wdrożenia projektu z sektorem prywatnym mogą znacznie przewyższać wydatki związane z zatrudnieniem doradców zewnętrznych. W trosce o zoptymalizowanie zakresu doradztwa w przyszłości warto jednak zadbać, aby służyło ono edukacji zespołu ds. ppp powołanego w urzędzie, który z czasem będzie mógł samodzielnie prowadzić działania, jakie do tej pory były pozyskiwane na rynku.

Co istotne, zespół który brał udział w realizacji ppp na etapie analiz i przetargu może być zaangażowany w kontrolę realizacji zawartego kontraktu na etapie jego realizacji.
Przedmiotem indywidualnej decyzji jest zakres merytoryczny potrzebnego doradztwa. Ponadto, nie zawsze celowe jest kontraktowanie całości wsparcia. W trakcie analiz może okazać się, że projekt ostatecznie nie będzie wdrażany z powodu jego niewykonalności technicznej, prawnej lub stwierdzonego po bliższych badaniach braku ekonomicznego uzasadnienia dla strony publicznej.
Projekt może być zarzucony również z powodu uprawdopodobnionego braku zainteresowania strony prywatnej na etapie testu rynkowego projektu. Warto pamiętać, że tak jak niewskazane jest całkowite zrezygnowanie ze wsparcia eksperckiego, tak również władze publiczne nie powinny oddawać doradcom całkowitej kontroli nad przedsięwzięciem.

Celem analiz przedrealizacyjnych, jest odpowiedź na pytanie, czy dane przedsięwzięcie jest możliwe do wdrożenia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (koncesji), pod kątem prawnym, finansowym, technicznym, instytucjonalnym i organizacyjnym. Doradztwo dotyczyć może również oceny zainteresowania rynku proponowaną współpracą w kształcie, jaki najbardziej odpowiada stronie publicznej. Warto pamiętać, że odpowiedź na postawione na etapie analitycznym pytanie będzie następnie zweryfikowana po złożeniu ofert kończących postępowanie w sprawie wyłonienia partnera prywatnego, a ostatecznie poprawność odpowiedzi potwierdzi cały przebieg realizacji kontraktu. Niemniej jednak zadaniem administracji jest sumienne przeanalizowanie przesłanek wdrożenia ppp w warunkach, w jakich funkcjonuje w chwili realizacji przedsięwzięcia.

Z punktu oceny działań administracji, pod kątem ich gospodarności i sumienności, analiza powinna obejmować w miarę pełny zakres danych dostępnych w chwili jej przeprowadzenia. Analizując przedsięwzięcie warto pamiętać, że ppp nie zawsze musi być najlepszą formą realizacji zadań publicznych. Niewłaściwie zaprojektowana współpraca może wywołać znacznie większe szkody, niż nieefektywna samodzielna realizacja przedsięwzięcia przez administrację. Warto zatem odpowiednio wcześniej wykluczyć niekorzystne z punktu widzenia interesu publicznego przedsięwzięcie.

2. Zadania doradcy technicznego

Analizy przedrealizacyjne dla przedsięwzięć ppp powinny dać zlecającym ich wykonanie władzom obraz przedmiotowego przypadku, podobnie jak ma to miejsce przy każdym dużym przedsięwzięciu infrastrukturalnym, czy z zakresu usług użyteczności publicznej. Z tym zastrzeżeniem, że dodatkowo powinny pozwolić na ocenę czy wybrana forma realizacji zadania jest zasadna. Punktem wyjścia dla oceny optymalnych rozwiązań dla przedsięwzięć realizowanych w modelach ppp będzie to, w jaki sposób dokonujące oceny podmioty zrealizowałyby samodzielnie dane zadanie. Odpowiedź ta wymaga wszechstronnego przeanalizowania sprawy, przy czym poszczególne zakresy analiz będą się wzajemnie przeplatać i warunkować. Warto zatem ustalić jaki ma być zakres techniczny przedsięwzięcia (również z punktu widzenia funkcji, jakim służyć ma infrastruktura).

Zakres rzeczowy przedsięwzięcia jest punktem wyjścia dla pozostałych analiz. Następnym krokiem jest zarysowanie scenariusza samodzielnej realizacji zadania i skonfrontowanie go z innymi metodami, w tym ppp. Dokument ten, jako koncepcja organizacyjno - biznesowa, zawiera: analizę



Źródło: dreamstime.com

Instytucjonalną, analizę prawną oraz analizę ekonomiczno - finansową wraz z analizą ryzyk. Koncepcja organizacyjno - biznesowa wskazuje na to, jakie jest otoczenie prawne realizacji przedsięwzięcia i podstawowe wartości ekonomiczne podejmowanych działań.
Niekiedy okazać się może, że projekt przymierzony do faktycznych możliwości budżetowych danego podmiotu generalnie nie może być zrealizowany samodzielnie z powodów finansowych. Należy pamiętać, że oceny każdego z wariantów realizacji analizowanego przedsięwzięcia należy dokonać w tzw. całym cyklu życia projektu, tj. począwszy od etapu projektowania, przez budowę i pełny okres eksploatacji. W innym wypadku analizy od razu będą zakłamane pod względem faktycznych kosztów realizacji zadania przez stronę publiczną, co przełoży się bezpośrednio na odrzucenie każdej oferty prywatnej, która z natury rzeczy musi zawierać w sobie kalkulację wszystkich kosztów.

Przez nieodpowiednio zarysowaną podstawę porównawczą już na wstępie odrzucone będą realnie korzystne warianty realizacji przedsięwzięcia w formule ppp. Ze wspomnianym aspektem porównywania kosztów realizacji zadania wiąże się pozytywna cecha przeprowadzania analiz, jaką jest zbadanie faktycznych kosztów funkcjonowania administracji publicznej w relacji do efektów, jakie to działanie przynosi. To m.in. z tego powodu warto oprzeć się na doradcach zewnętrznych. Korzyścią ze współpracy z doradcami zewnętrznymi jest również ich dystans do przedmiotu analizy, co sprzyja eliminacji nieuzasadnionego optymizmu, co do szans na realizację danego przedsięwzięcia.

Punktem wyjścia dla każdego przedsięwzięcia, w tym i dla analiz przedrealizacyjnych ppp jest analiza techniczna, która ma na celu zdefiniowanie przedmiotu przedsięwzięcia oraz standardu usług. Ten etap prac przygotowawczych ma na celu określenie zakresu rzeczowego zamówienia, jednak dokonanego z perspektywy efektów użytkowych uzyskanej w formule ppp infrastruktury. Analiza zakresu przedsięwzięcia obejmuje również te ich części, które nie służą ściśle realizacji zadania publicznego, będącego elementem współpracy, ale także część komercyjną, która zapewnia partnerowi możliwość pozyskiwania wynagrodzenia z rynku.

Należy zaznaczyć, że często popełnianym błędem jest utożsamianie wyniku doradztwa technicznego ze stworzeniem projektu technicznego przedsięwzięcia. Jest to mylne założenie, gdyż ustalanie rozwiązań technicznych powinno odbywać się przy współudziale partnera prywatnego, który jako inwestor w znaczeniu prawa budowlanego na mocy zawartej umowy o ppp samodzielnie wykona projekt przy akceptacji strony publicznej.

Wskazane jest zatem, aby etap analizy technicznej przedsięwzięcia kończył się opracowaniem szczegółowej analizy technicznej lub programu funkcjonalno-użytkowego, który posłuży ocenie ekonomicznej zasadności realizacji projektu jak i potem stanie się podstawą do oceny ofert strony prywatnej. W przypadku, w którym podmiot publiczny dysponuje już projektem technicznym, powinien on być traktowany raczej jako podstawa do rozpoczęcia dialogu ze stroną prywatną, a nie jako ostateczny kształt przedsięwzięcia.

Warto również skorzystać z nowej w polskim prawie instytucji dialogu technicznego. Analiza techniczna, zazębiająca się z analizą prawną na etapie przedrealizacyjnym powinna obejmować badanie aktualnego stanu zagospodarowania terenu wskazując na zakres inwestycji zarówno związanej z wykonywaniem zadania publicznego, jak i dodatkowego zadania o charakterze komercyjnym. Ponadto powinna zawierać propozycje w przedmiocie zagospodarowania terenu i proponowane rozwiązania technologiczne. W przypadku przedsięwzięć modernizacyjnych duże znaczenie będzie mieć ocena stanu technicznego nieruchomości i infrastruktury powierzanej stronie prywatnej z uwzględnieniem realnej zdolności do rozporządzania nieruchomościami na potrzeby inwestycji. Analiza techniczna może obejmować szereg wariantów realizacji inwestycji z podaniem rozwiązań technicznych, a także alternatyw lokalizacyjnych. Analiza techniczna przedsięwzięcia powinna wskazywać wariant, który zostanie poddany dalszym analizom ekonomicznym, prawnym i testowi rynku.

Rola doradcy technicznego nie kończy się na etapie analiz przedrealizacyjnych, który wypracowaną na etapie analizy wstępnej wizję będzie musiał skonfrontować z propozycjami strony prywatnej na etapie dialogu konkurencyjnego i tworzenia zapisów umowy.
Po nawiązaniu współpracy ze stroną prywatną, wiedza ekspercka w zakresie technicznym będzie konieczna na etapie odbioru projektu technicznego i wzniesionej na jego podstawie infrastruktury, a potem w zakresie oceny przestrzegania ustanowionych w umowie standardów eksploatacyjnych, które będą podstawą do obliczania należnego stronie prywatnej wynagrodzenia.
Ostatecznie ekspertyza techniczna może okazać się potrzebna również na etapie odbioru końcowego infrastruktury powstałej w ramach współpracy sektorów prywatnego i publicznego.

3. Usługi prawne

Praca prawników rozpoczyna się już na etapie analiz przedrealizacyjnych, poczynając od oceny prawnej dopuszczalności realizacji analizowanego przedsięwzięcia oraz wskazanie istotnych z punktu widzenia udanej realizacji zagadnień natury prawnej. W zależności od stopnia przygotowania przedsięwzięcia i branży, w jakiej jest realizowane przedsięwzięcie analiza prawna dotyczy ustalenia poszczególnych etapów jego realizacji w tym czynności przygotowawczych, które powinny zostać wykonane przez stronę publiczną. Kolejnym zadaniem jest wskazanie zezwoleń administracyjnych, uzgodnień i opinii wymaganych dla realizacji przedsięwzięcia, oraz innych istotnych zagadnień związanych z procesem budowlanym, przy uwzględnieniu regulacji z zakresu gospodarki nieruchomościami, zagospodarowania przestrzennego i prawa budowlanego w ścisłym powiązaniu z prawem ochrony środowiska i prawem zamówień publicznych. Już na tym wstępnym etapie, konieczna może być ocena przedsięwzięcia pod kątem jego struktury podatkowej i budżetowej (zgodności z zapisami ustawy o finansach publicznych).
Po ocenie ekonomicznej treści przedsięwzięcia konieczne jest wskazanie szczegółowego opisu procedury wyboru partnera prywatnego wraz z procedurą odwoławczą, w tym wskazanie relacji pomiędzy ustawą o ppp, ustawą o koncesjach oraz Prawem Zamówień Publicznych.

Konieczne jest również określenie zasady zaangażowania infrastruktury przed rozpoczęciem prac konstrukcyjnych jak i przejęcia składników majątkowych po zakończeniu przedsięwzięcia.
Niekiedy, szczególnie w zakresie usług świadczonych w podstawowym zakresie mieszkańcom na zasadach odpłatnych czy przy finansowaniu dotacyjnym, konieczna może okazać się analiza kwestii związanych z pomocą publiczną.

Szczególna uwaga powinna być poświęcona podziałowi zadań i ryzyk, które mają wpływ na naturę zobowiązań finansowych podmiotu publicznego z punktu widzenia limitów zadłużenia j.s.t. Analiza powinna zakończyć się stosownymi rekomendacjami, co do kształtu rozwiązań prawnych przy realizacji przedsięwzięcia oraz szczegółowym harmonogramem działań niezbędnych do realizacji przedsięwzięcia. Częścią pracy prawników jest również analiza zagadnień organizacyjnych pozwalających na skuteczną realizację przedsięwzięcia, w sposób zgodny z kompetencjami podmiotów zaangażowanych w przedsięwzięcie i w najefektywniejszy możliwy sposób. Analiza ta obejmuje swoim zakresem przyjęte w ramach przedsięwzięcia modele biznesowe i metody zarządzania, określając kompetencje i zadania poszczególnych uczestników przedsięwzięcia. Równolegle do analizy zadań, jakie mają do wykonania poszczególni uczestnicy przedsięwzięcia dokonuje się ich wstępnego podziału, co implikuje odpowiedni tryb wyboru partnera /koncesjonariusza i pozwala określić zakres obowiązków stron przyszłej umowy, stanowiąc punkt wyjścia do negocjacji jej ostatecznego kształtu w trakcie postępowania przetargowego. Należy zaznaczyć, że często dość zaskakujący wpływ na ostateczną strukturę przedsięwzięcia



Źródło: dreamstimefree

będzie miała również analiza podatkowa, która powiązana jest również z analizą finansową przedsięwzięcia. Analiza podatkowa powinna obejmować w szczególności podatek od towarów i usług, podatki dochodowe, podatek od czynności cywilnoprawnych oraz podatek od nieruchomości. Usługi prawnicze będą szczególnie istotne na etapie prowadzenia postępowania na wyłonienie partnera prywatnego czy koncesjonariusza. Kształt umowy, możliwość jej efektywnego stosowania przesądzą o jakości współpracy i osiągnięciu celów strony publicznej. Istotnym zakresem doradztwa są zagadnienia związane z samą procedurą przetargową, co obejmuje również obsługę strony publicznej w ramach systemu ochrony interesów uczestników postępowania. Zadania prawników powinny być ukierunkowane na jasne zapisanie postanowień umowy tak, aby obowiązki stron były łatwe do identyfikacji, podobnie jak metoda oceny ich spełnienia w trakcie realizacji umowy i na etapie jej zakończenia.

4. Doradztwo ekonomiczne

Kluczowe dla oceny zasadności wdrożenia przedsięwzięcia w formule ppp jest odniesienie optymalnego wariantu ppp /koncesji do scenariusza samodzielnej realizacji danego zdania. Oceny efektywności realizacji przedsięwzięcia w ramach modelu ppp dokonuje się z wykorzystaniem komparatorów. Komparatory są narzędziami, których celem jest optymalizacja procesu wyboru modelu i trybu ppp, określenie jego finansowo-ekonomicznej opłacalności oraz porównanie z alternatywnym modelem tradycyjnym realizacji przedsięwzięcia.

W ramach doradztwa stosuje się Komparator PPS („Public Private Scan") oraz Komparator PPC („Public Private Comparator") - narzędzia, których celem jest analiza porównawcza hipotetycznego najefektywniejszego z punktu widzenia strony publicznej modelu ppp z modelem tradycyjnym. Porównanie to pozwala ocenić wielkość środków potrzebnych do zagwarantowania trwałości inwestycyjnej i eksploatacyjnej realizowanego przedsięwzięcia z uwzględnieniem całego cyklu życia projektu i z uwzględnieniem zmiany wartości pieniądza w czasie.

Jeśli wyniki potencjalnego ppp są gorsze od wyników uzyskanych w ramach modelu tradycyjnego, nie ma uzasadnienia dla dalszej pracy nad wybranym wariantem i władze powinny zastanowić się nad gruntowną przebudową modelu ppp lub powrócić do samodzielnej realizacji przedsięwzięcia. W trakcie analiz znaczenie ma identyfikacja ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięcia i ich wpływ na ocenę płatności z umów o ppp na limity zobowiązań budżetowych podmiotu publicznego.
Zagadnienia te będą miały znaczący wpływ na ocenę zasadności realizacji przedsięwzięcia z perspektywy finansów publicznych. Znajdą również swoje odzwierciedlenie w zapisach umowy pomiędzy strona publiczną a prywatną.

Na etapie wyboru najlepszej oferty praca doradcy ekonomicznego powinna skupić się na porównaniu ze sobą modelu opartego na wybranej ofercie i modelu samodzielnej realizacji przedsięwzięcia, by ostatecznie wskazać optymalny z punktu widzenia strony prywatnej model realizacji przedsięwzięcia. Porównania tego typu można dokonać w oparciu o Komparator PSC („Public Sector Comparator„).

Analizy finansowe powinny zawierać oszacowane wskaźniki efektywności zaangażowanego kapitału w ramach przedsięwzięcia zarówno z perspektywy partnera prywatnego, jak i podmiotu publicznego. Analiza przeprowadzona przy uwzględnieniu uwarunkowań makroekonomicznych, powinna uwzględniać również tzw. dostępność finansową przedsięwzięcia, tj. czy podmiot publiczny jest w stanie ponieść obciążenia finansowe związane z przedsięwzięciem. Ważnym zadaniem doradcy jest analiza ryzyk występujących przy realizacji zadania. Celem tej analizy jest ustalenie prawdopodobieństwa osiągnięcia przez projekt zakładanych pierwotnie efektów oraz ustalenie prawdopodobnego scenariusza odchyleń tych wyników od wartości reprezentującej ich szacunek.

Ryzyko powinno być przekazane stronie, która jest w stanie najlepiej sobie z nim poradzić. Efektywne rozmieszczenie ryzyka ma bezpośredni wpływ finansowy na projekt, ponieważ skutkuje obniżeniem ogólnych kosztów przedsięwzięcia



Grafika: Robert Lisiecki



Źródło: FreeVector

i dlatego stanowi wzmocnienie wartości w stosunku do zaangażowanych środków finansowych w porównaniu z tradycyjnymi metodami udzielania zamówień publicznych.

Podział zadań i ryzyk jest jednym z obligatoryjnych kryteriów wyboru partnera prywatnego, zatem powinien być wykonywany z myślą o praktycznym wykorzystaniu jego efektów przez prawników na etapie redagowania zapisów SIWZ i umowy o ppp.
Stopień przeniesienia ryzyka na sektor prywatny ma wpływ na ogólne koszty przedsięwzięcia dla sektora publicznego. Celem doradztwa na etapie negocjacji z sektorem prywatnym jest wypracowanie efektywnego modelu podziału ryzyk, a nie tylko ich alokacja, najczęściej z intencją maksymalnego obciążenia strony prywatnej wszystkimi zadaniami i związaną z nimi odpowiedzialnością.

Do podstawowych rodzajów ryzyk z realizacją przedsięwzięć w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego należą, ryzyka związane z budową, ryzyka związane z dostępnością i ryzyka związane z popytem. W praktyce podział ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym a partnerem prywatnym determinowany będzie każdorazowo szeregiem czynników, takich jak charakter przedsięwzięcia i jego wartość. Doradca powinien zatem skupić się na zakresie oddziaływania ryzyka w celu właściwej oceny kosztu przedsięwzięcia.

5. Analiza rynku

Nawet najbardziej obiecujący z punktu widzenia administracji publicznej wariant ppp może nie zostać ostatecznie wdrożony, jeśli sektor prywatny uzna, że jego realizacja w zaproponowanym przed stronę publiczną wariancie jest nieopłacalna. Ważnym elementem oceny zasadności realizacji przedsięwzięcia jest zatem sprawdzenie czy projekt, jako oferta inwestycyjna skierowana do strony prywatnej (operatorów, firm budowlanych) a przede wszystkim do sektora finansowego ma szanse na akceptację.

Analiza rynku w tym zakresie może pozwolić na modyfikacje jego założeń lub nawet na zarzucenie pomysłu, jeśli zgłoszone przez stronę prywatną uwagi, w razie ich uwzględnienia przesądzą o nieopłacalności przedsięwzięcia z punktu widzenia strony publicznej.
Ten scenariusz wydaje się nieatrakcyjny, jednak pozwala zaoszczędzić wiele kosztów ponoszonych w związku z organizacją skazanego na porażkę postępowania przetargowego.

Punktem wyjścia do rozmów z rynkiem powinien być więc wariant wstępnie wyselekcjonowany, jako najkorzystniejszy z punktu widzenia interesu publicznego, ewentualnie w towarzystwie dwóch lub trzech również akceptowalnych przez podmiot publiczny rozwiązań.
Z praktycznego punktu widzenia podstawą do stworzenia opisu przedsięwzięcia (zwanego memorandum inwestycyjnym) jest analiza przedrealizacyjna, a samo memorandum określa oczekiwania podmiotu publicznego w stosunku do potencjalnych partnerów prywatnych w odniesieniu do konkretnego przedsięwzięcia oraz uwarunkowania realizacji przedsięwzięcia niezależne od woli stron.

Sam dokument, aby spełnić powierzoną mu funkcję może składać się z kilku części. Obok opisu przedsięwzięcia z wyciągiem podstawowych danych technicznych, ekonomicznych i prawnych ważną częścią są pytania skierowane do strony prywatnej.

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

Pierwszy w Polsce magazyn poświęcony Partnerstwu Publiczno-Prywatnemu i inwestycjom publicznym

Piszą dla nas uznani konsultanci, eksperci i specjaliści branżowi

Wysyłany bezpłatnie oraz imiennie

Skierowany do Samorządów, obsługującej je administracji oraz firm prywatnych

Dostępny w formie drukowanej oraz elektronicznej

Więcej informacji:
tel.: +22 392 82 02,
fax: +22 435 95 03
e-mail:
redakcja@forumppp.com.pl,
www.forumppp.com.pl

KORZYŚCI DLA REKLAMODAWCÓW:

- optymalny, dostosowany do potrzeb nakład
- bezpośrednie dotarcie do najważniejszej grupy decydentów
- unikalne formy reklamy
- elastyczność w zakresie form i metod współpracy
- optymalizacja kosztów reklamowych i promocyjnych



Wydaje się, ze sensownym rozwiązaniem jest powierzenie przygotowania memorandum zespołowi, który pracował nad analizami przedrealizacyjnymi, co pozwoli na takie sformułowanie pytań, a następnie interpretację odpowiedzi, by analiza rynku była użyteczna dla strony publicznej.
Umiejętnie przeprowadzone konsultacje pozwolą na wykluczenie nieefektywnych modeli ppp, oraz taką modyfikację oferty, aby przyciągnęła zainteresowanie sektora prywatnego. Dzięki rozmowie z sektorem prywatnym można w przybliżeniu poznać preferowany przez stronę czas współpracy i podział ryzyk.

Czasami udaje się zmodyfikować zakres rzeczowy przedsięwzięcia, szczególnie w zakresie części komercyjnej/koncesyjnej przedsięwzięcia oraz uzyskać wskazówki, co do efektywnych rozwiązań technologicznych, które mogą być podstawą dla weryfikacji programu funkcjonalno-użytkowego.

Rolą doradcy jest dotarcie do jak najszerszego kręgu potencjalnie zainteresowanych realizacją przedsięwzięcia podmiotów, co wymaga znajomości rynku i kontaktów z osobami odpowiedzialnymi po stronie prywatnej za realizacje tego typu przedsięwzięć.
Z drugiej strony konieczne jest zachowanie zasad konkurencyjności i transparentności całego procesu tak, aby nikt z jego uczestników nie był posądzany o praktyki antykonkurencyjne. Ostatecznie to strona publiczna, która jest gospodarzem i jedynym dysponentem procesu realizacji ppp zdecyduje czy i jakim zakresie wykorzystają owoce konsultacji do modyfikacji założeń przedsięwzięcia.

6. Podsumowanie

Partnerstwo publiczno-prywatne jest formą realizacji zadań publicznych, która stosowana może być jedynie w tych sytuacjach, w których jej owoce uzasadniają odstąpienie od tradycyjnych, samodzielnych metod. Nie jest zatem uzasadnione automatyczne zakładanie, że ppp zawsze będzie korzystniejsze niż samodzielne działanie. Trudno również jednoznacznie wskazać najlepszą z ofert składanych przez stronę prywatną, jeśli ocena nie bazuje na przejrzystych kryteriach wyboru spójnych z przesłankami podjęcia decyzji o wdrożeniu współpracy.

Wszczęcie postępowania mającego na celu wybór partnera prywatnego lub koncesjonariusza bez wcześniejszego sporządzenia analizy przedrealizacyjnej, w tym badań rynkowych może być powodem niepowodzenia tego procesu lub niekorzystnego dla strony publicznej rozłożenia zadań. Bez uzasadnienia celowości projektu i preferowanego podziału ryzyk i zadań, trudno przygotować SIWZ, ogłoszenie o zamówieniu itp., a nawet właściwie wytypować podstawę prawną nawiązania współpracy.

Podział ryzyk zabezpieczony w umowie będzie miał wpływ na limity zobowiązań budżetu wdrażającego ppp podmiotu publicznego.

Równie ważna jest rzetelna analiza / test rynkowy pozwalający na ocenę słuszności uruchamiania postępowania w przypadku umiarkowanego zainteresowania realizacją przedsięwzięcia ze strony potencjalnych inwestorów.

Rozmowy z sektorem prywatnym pozwalają odpowiednio ulepszyć założenia technologiczne lub ekonomiczne współpracy, zanim formalnie zostanie wszczęty przetarg, a także pozwalają na modyfikację modelu współpracy będzie już za późno. Należy mieć nadzieję, że z czasem (podobnie jak ma to miejsce w przypadku korzystania ze środków UE) samorządy po pierwotnym okresie nauki będą mogły samodzielnie wykonywać dużą część niezbędnych analiz.

Jednak do tego czasu konieczne może się okazać korzystanie z doradztwa zewnętrznego. Istotne jest, by zakres usług był dostosowany do faktycznych potrzeb, a gromadzona w tym procesie wiedza była należycie kumulowana i rozwijana w obrębie funkcjonującej struktury administracyjnej podmiotu publicznego.



Kamil Salamon
Starszy Specjalista
Departament Rozwoju i Wdrażania Projektów
Ingenia Sp. z o. o.



Marcin Komosiński
Starszy Analityk Finansowy
Departament Analiz Finansowych
Ingenia Sp. z o. o.

ILE FAKTYCZNIE KOSZTUJE OŚWIETLENIE?

Dla większości użytkowników najbardziej widocznym elementem kosztów związanych z oświetleniem jest cena zakupu nowych opraw lub źródeł światła. W przypadku technologii LED koszty związane z zakupem nowej instalacji stanowią znaczącą pozycję w procesie inwestycyjnym, lecz zdecydowanie większą pozycję stanowią pozostałe koszty związane z eksploatacją instalacji w całym okresie jej użytkowania. Koszty zakupu nowych opraw to tylko przysłowiowy „wierzchołek góry lodowej", ponieważ utrzymanie w dobrym stanie technicznym instalacji oświetleniowej niesie ze sobą wielokrotnie większe wydatki. Pozostałe koszty, o których należy pamiętać, to koszty energii elektrycznej, które przy zastosowaniu energooszczędnych systemów LED można zredukować nawet o kilkadziesiąt procent.

Kolejnym elementem są wydatki ponoszone cyklicznie na utrzymanie i konserwację instalacji - głównie wymiana źródeł światła (np. żarówki, świetlówki liniowe, lampy sodowe), których żywotność w porównaniu z oprawami LED jest czterokrotnie krótsza (średni okres użytkowania konwencjonalnych źródeł światła to 3 lata, LED - 12 lat).

Czas trwania konserwacji i dostępność instalacji ma bardzo duże znaczenie w miejscach, gdzie praca jest wykonywana w ruchu ciągłym (np. linie produkcyjne). Każdorazowe zatrzymanie linii produkcyjnej związane z wymianą zużytych lamp czy świetlówek generuje wielokrotnie większe koszty niż cena zakupu opraw LED.

Do kosztów należy zaliczyć również ryzyko niewłaściwego oświetlenia.
Źle oświetlone miejsce pracy skutkuje pomyłkami pracowników (centra logistyczne, sklepy, magazyny) oraz w dużym stopniu przyczynia się do powstawania wypadków przy pracy.

Kolejnym elementem świadczącym na korzyść systemów LED jest emisja CO_2. W obecnych czasach jest to element coraz częściej brany pod uwagę przy planowaniu przyszłych inwestycji. Z jednej strony inwestor, który wykaże znaczące redukcje w tym obszarze, może skorzystać z szeregu preferencyjnych dotacji oferowanych przez szereg funduszy unijnych, a z drugiej strony, w szczególności duże zakłady produkcyjne mogą w przyszłości odsprzedawać zwiększone limity emisji CO_2, dzięki zastosowaniu oświetlenia wykonanego w technologii LED.

Jak wynika z powyższych stwierdzeń, koszty związane z oświetleniem to nie tylko zakup żarówki czy świetlówki, lecz szereg działań z istnienia których nie zawsze zdajemy sobie sprawę. Spojrzenie na wszystkie procesy, składające się na sprawny i efektywny system oświetleniowy, da nam odpowiedź, ile tak naprawdę kosztuje oświetlenie.

Grzegorz Ślusarczyk
HELLA Polska Sp. z o.o.

Ile pieniędzy Twoja firma wydaje na energię i koszty eksploatacji oświetlenia?
Kilkanaście, **kilkadziesiąt, kilkaset** tysięcy złotych?



Nie musi tak być! Dzięki nowoczesnym systemom oświetlenia LED HELLA możesz zaoszczędzić nawet do 80% pieniędzy wydanych na oświetlenie. Skontaktuj się z nami i dowiedz się ile możesz zyskać.

HELLA Polska Sp. z o.o.
Wał Miedzeszyński 552
03-994 Warszawa
Tel.: +48 604 787 572
E-mail: Grzegorz.Slusarczyk@hella.com
www.hella.com/ecostreetline

HELLA

PPP DLA KRAKOWA



Ostatnie seminarium projektowe, wrzesień 2012

Partnerstwo publiczne-prywatne jako jedno ze sposobów realizacji inwestycji wzbudza duże zainteresowanie, ale jest także przedmiotem szerokiej dyskusji. Kraków, dzięki zakończonym lub prowadzonym przedsięwzięciom w tej formule oraz przez różne działania promocyjne, stał się w powszechnej opinii niekwestionowanym liderem polskiego PPP.

We współpracy z partnerem prywatnym powstał i działa podziemny parking pod Placem na Groblach. W oparciu o przepisy ustawy o koncesji zbudowano przejście podziemne w rejonie ulic Lubicz-Basztowa-Westerplatte, wybrany został także operator Zbiorczego Punktu Gromadzenia Odpadów (tzw. Lamusownia) przy ulicy Nowohuckiej.

Realizowana jest budowa cmentarza komunalnego w Podgórkach Tynieckich. Obecnie trwa też dialog konkurencyjny na realizację mieszkań komunalnych w ramach PPP. Powyższe przykłady są przywoływane często w wystąpieniach ekspertów, zajmujących się zagadnieniami partnerstwa publiczno-prywatnego.

Jak widać nieprzypadkowo, z inicjatywy Zarządu Infrastruktury Sportowej w Krakowie pojawił się projekt „PPP nowe perspektywy", którego celem jest stworzenie międzynarodowej sieci współpracy obejmującej, oprócz Gminy Miejskiej Kraków, także podmioty krajowe i zagraniczne.

Partnerami projektu są: Brytyjsko-Polska Izba Handlowa (BPCC, Londyn) przy współudziale Spółki Brytyjsko-Polskie Usługi oraz L'Institut de la Gestion Déléguée (IGD, Paryż) wraz z Francuską Izbą Przemysłowo-Handlową w Polsce.

Projekt umożliwił uzyskanie i poszerzenie wiedzy, zdobycie doświadczeń przez pracowników samorządowych, skupiających w codziennej pracy uwagę na problematyce PPP, szukających najlepszych rozwiązań dla powstających projektów.

W ramach projektu „PPP nowe perspektywy" zostały zorganizowane wyjazdy studyjne do Francji i do Wielkiej Brytanii, gdzie w formule PPP powstało wiele obiektów. Odbyły się trzy seminaria szkoleniowe, dodatkowo przygotowano publikacje, w tym katalog krakowskich inwestycji w PPP oraz podręcznik „PPP w inwestycjach sportowo-rekreacyjnych".
Projekt umożliwił także opracowanie wstępnych analiz wykonalności w trybie PPP dla pięciu inwestycji sportowo-rekreacyjnych, na które złożyły się m. in. testowanie rynku, rekomendacja modelu, opracowanie rankingu i harmonogramu realizacji inwestycji. Stworzono ponadto dwujęzyczny serwis internetowy:

ppp4krakow.net



Na I Targach PPP w Płocku, maj 2012

który stał się miejscem wymiany informacji i promocji ofert inwestycyjnych Krakowa. To jedyny w Polsce tego typu portal wspierający PPP prowadzony przez samorząd. Wcześniej propagowaniem partnerstwa publiczno-prywatnego zajmowały się wyłącznie podmioty rządowe, instytucje z otoczenia biznesu albo firmy doradcze i kancelarie prawne.


Wizyta studyjna, Lille, marzec 2012

Zwieńczeniem blisko dwuletnich działań projektowych, wskazujących na PPP jako alternatywną formę realizacji zadań publicznych, jest międzynarodowa konferencja „PPP - rzeczywistość czy fikcja?", która odbyła się w 29 listopada 2012 roku w Krakowie.

W konferencji wzięli udział uznani eksperci zagraniczni, reprezentujący instytucje unijne, agencje rządowe i prywatne instytuty oraz najlepsi polscy specjaliści w dziedzinie PPP, a także przedstawiciele strony rządowej oraz doradcy.

Eksperci przedstawili tendencje rozwoju oraz instrumenty wsparcia dla projektów PPP realizowanych przez samorządy. Uzupełnieniem prezentacji była niezwykle interesująca dyskusja panelowa na temat przeszkód oraz możliwych sposobów ich przezwyciężania i szans dalszego rozwoju, ciągle jeszcze mało rozpowszechnionej w Polsce, formy realizacji zadań publicznych w formule PPP.

Relację z konferencji można przeczytać w dziale Wydarzenia w magazynie Forum PPP.

Projekt „PPP nowe perspektywy" jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2007-2013.

PROGRAM REGIONALNY NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI
Małopolska
KRAKÓW krakow.pl
UNIA EUROPEJSKA EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013



Wywiad z

JAROSŁAWEM KOCHANIAKIEM,

ZASTĘPCĄ PREZYDENTA M.ST. WARSZAWY

Jakie działania w obszarze PPP i koncesji podjęło Miasto w roku 2012?

W Warszawie prace nad projektami, które chcemy zrealizować w formule partnerstwa publiczno-prywatnego lub koncesji na roboty budowlane i usługi wyraźnie nabrały tempa. Przeszliśmy przez fazę wewnętrznych ustaleń w kilku projektach, w innych rozpoczęliśmy fazę doradztwa.

Najważniejszym krokiem w tym obszarze jest zakończenie negocjacji z inwestorami w zakresie wymiany 1580 wiat przystankowych, czego efektem są dwie złożone oferty.
Kolejny postęp mamy w projekcie budowy ogólnodostępnych parkingów podziemnych - pod koniec września opublikowaliśmy ogłoszenie o koncesji i oczekujemy na wnioski inwestorów, których zaprosimy do negocjacji. Jest to duży projekt i liczymy na spore zainteresowanie inwestorów.



Z uwagi na wzrastającą rolę formuły partnerstwa publiczno-prywatnego, w lutym br. podjęliśmy decyzję o ustanowieniu w strukturach urzędu jednostki wiodącej w zakresie przygotowania i koordynacji projektów typu PPP oraz koncesji na roboty budowlane lub usługi.

W konsekwencji zostało utworzone Biuro Projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, które zastąpiło dotychczasowe Biuro Obsługi Inwestorów. Jako samorząd działamy też na szeroką skalę na rzecz rozwoju PPP w Polsce. Uczestniczymy w pracach Platformy PPP, która w ostatnim czasie w ramach grupy roboczej ds. finansowych przygotowywała propozycje zmian do ustawy o finansach publicznych w części dotyczącej PPP. Konkretnie w zakresie klasyfikacji budżetowej projektów PPP pod kątem zasad Eurostatu, podziału zobowiązań wynikających z umów PPP według kategorii wydatków bieżących i majątkowych, co ma niebagatelne znaczenie dla wskaźników zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego, a w konsekwencji dla przyszłości projektów PPP w Polsce.

Na jakim etapie znajduje się postępowanie dotyczące budowy wiat przystankowych? Ile firm kontynuuje negocjacje, jak wyglądał przebieg postępowania, jakie były największe trudności i kiedy można się spodziewać zawarcia umowy?

W połowie października otrzymaliśmy dwie finalne oferty. Pierwsza z nich, złożona przez konsorcjum CAM Polski Outdoor Sp. z o.o. i CAM Media S.A., przewiduje 140 miesięcy trwania umowy koncesji, kwotę referencyjną w wys. 212 mln zł oraz 44% udziału miasta w przychodach. Drugą ofertę złożyło konsorcjum Ströer Polska Sp. z o.o. i AMS S.A., proponując zawarcie umowy koncesji na 106 miesięcy i kwotę referencyjną w wys. 1 grosza oraz 0,1% udziału miasta w przychodach.
Proponowane warunki są korzystne dla Warszawy, pod względem czasu trwania umowy koncesji, co jest głównym kryterium wyboru. W dniu 26 listopada br. ogłosiliśmy wybór najkorzystniejszej oferty w tym postępowaniu. Złożyło ją konsorcjum Ströer Polska Sp. z o.o. i AMS S.A. Po podpisaniu umowy, Inwestor będzie miał 3 lata na wymianę 1580 wiat objętych koncesją.



Projekt „Przystanek Komunikacji Miejskiej" to pierwsze tego rodzaju postępowanie, więc nie obyło się bez trudności. Głównie dlatego, że tryb negocjacyjny, co do zasady, nie jest prosty i trzeba znaleźć kompromis między interesem podmiotów prywatnych a interesem Warszawy, czyli publicznym. Należy też pamiętać o konieczności prowadzenia



Źródło: przekrój_pl

postępowania zgodnie z ustawą, z zachowaniem równości podmiotów oraz zasad uczciwej konkurencji.

W trakcie postępowania musieliśmy rozwiązać szereg kwestii budżetowo-księgowych, m.in. zagadnienie konieczności ujmowania (oraz zakresu ujmowania) transakcji w budżecie i Wieloletniej Perspektywie Finansowej.
Konieczne były opinie prawne ekspertów z zakresu finansów publicznych, zwracaliśmy się nawet o indywidualną interpretację przepisów do Regionalnej Izby Obrachunkowej.

Wypracowane przez nas rozwiązania z pewnością będą pomocne zarówno przy kolejnych warszawskich postępowaniach koncesyjnych, jak i w innych miastach, które wzorem Warszawy realizują projekt wymiany wiat przystankowych w trybie koncesji.

Jakie są założenia przetargu dotyczącego budowy parkingów miejskich, a jaki harmonogram negocjacji?

Chcemy, aby wybrany partner prywatny zaprojektował, wybudował i eksploatował od jednego do sześciu ogólnodostępnych parkingów podziemnych. Wskazaliśmy pakiet 8 możliwych lokalizacji, np. pod pl. Trzech Krzyży, pl. Konstytucji, pl. Bankowym czy pod ul. Emilii Plater.
Każdy garaż będzie posiadał od 200 do 1000 miejsc parkingowych i dzięki realizacji tej inwestycji w Warszawie może powstać łącznie nawet 2500 nowych podziemnych miejsc parkingowych.
Obecnie czekamy na zgłoszenia inwestorów, chcących wziąć udział w negocjacjach. Rozpoczęcie negocjacji planujemy na przełomie 2012/2013 r.

Dopiero kiedy poznamy, ile podmiotów będzie chciało z nami rozmawiać, będziemy w stanie przewidzieć, ile potrwa ten etap.

Zakładamy, że będą prowadzone zarówno negocjacje bezpośrednie w formie indywidualnych spotkań, najprawdopodobniej podzielone na bloki tematyczne, jak i pisemna wymiana uwag do przesyłanych dokumentów.

Czy w najbliższym czasie można spodziewać się kolejnych postępowań, np. w zakresie budownictwa komunalnego, szkół czy przedszkoli?

Oczywiście, w 2013 r. zamierzamy ogłosić kolejne przedsięwzięcia. Na naszej liście projektów kluczowych jest wybudowanie mieszkań komunalnych, kompleksowa modernizacja latarni stołecznych oraz rozbudowa Szpitala Bielańskiego.

Należy pamiętać, że każdy projekt zanim trafi do inwestorów, jest uważnie analizowany w urzędzie oraz przez współpracujących z nami doradców zewnętrznych.
Ten etap zwykle jest najdłuższy, bo, jak uczy doświadczenie innych miast europejskich, jego zaniedbanie lub pominięcie odbija się negatywnie już w trakcie procedury wyboru partnera prywatnego.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał
Bartosz Korbus

CIENKIE WARSTWY NA ZIMNO
SZANSĄ NA DŁUŻSZĄ EKSPLOATACJĘ DRÓG

Remonty w miastach i w miejscach o dużym natężeniu ruchu stanowią zawsze wyzwanie dla zarządzających i wiążą się z dużymi wydatkami, koniecznością zmian w organizacji ruchu, korkami, skargami mieszkańców i wieloma innymi problemami.

Nie zawsze tak musi być. W poniższym artykule przedstawiamy sprawdzoną od lat, choć w Polsce jeszcze rzadko stosowaną technologię cienkich warstw na zimno, która umożliwia wykonanie konserwacji nawierzchni bez konieczności utrudnień w ruchu, w bardzo krótkim czasie i za mniejsze nakłady finansowe niż w przypadku zastosowania innych technologii. Zastosowana jako wierzchnia warstwa na nowych drogach znacznie wydłuża ich trwałość, dając wymierne korzyści zarządzającym i spokój mieszkańcom. Cały proces (zastygania) odbywa się w temperaturze otoczenia, bez szkodliwych oparów, w sposób przyjazny dla środowiska.

Mimo że z roku na rok rośnie liczba realizowanych Inwestycji w zakresie bieżącego utrzymania sieci drogowej, to jednak jeszcze znaczna jej część wymaga natychmiastowych remontów. Mieszanki typu slurry seal i mikrodywaniki, w połączeniu z łatwą dostępnością środków na cele drogowe w ramach funduszy unijnych, stwarzają korzystne warunki do skutecznej poprawy stanu niektórych dróg. Liczne próby wykorzystania tej technologii jako zabiegów, mających na celu utrzymanie dobrego stanu drogi, przedłużających żywotność istniejących nawierzchni (nawet o kilka lat), przy stosunkowo niewielkich nakładach finansowych świadczą o rosnącym zainteresowaniu wśród inwestorów takim właśnie rozwiązaniem.



Tekstura nawierzchni po ośmiu miesiącach eksploatacji obejmująca także okres zimowy.

Technologia cienkich warstw na zimno jest odpowiednia do budowy i utrzymania nawierzchni. Przeznaczona jest głównie do wykonywania warstw ścieralnych nawierzchni, obciążonych kategorią ruchu KR1-6 jako zabieg, którego głównym zadaniem jest utrzymanie jakości drogi, pozwalający na dalszą eksploatację nawierzchni bez konieczności wykonywania kosztownej przebudowy.

Nawierzchnie tego typu wykonuje się jako warstwę ścieralną przy budowie nowych dróg o kategorii ruchu KR1-3. Cienkie warstwy na zimno można z powodzeniem zastosować na istniejących już drogach o dużym natężeniu ruchu w celu przedłużenia ich żywotności, a z kolorowych mieszanek, **uzyskiwanych** w technologii mikrodywaników, wykonuje się nawierzchnie ścieżek rowerowych czy wydzielonych pasów ruchu dla komunikacji zbiorowej.

Mikrodywanik jest mieszanką mineralno-emulsyjną przeznaczoną do wykonywania cienkich warstw na zimno. W skład jej wchodzi mieszanka mineralna (najczęściej kruszywo łamane o dobranym odpowiednio uziarnieniu) i emulsja modyfikowana polimerem. Mikrodywaniki układane są najczęściej w dwóch warstwach (do 1,5 cm) z zastosowaniem emulsji wytworzonej na bazie asfaltów modyfikowanych. Istotny jest dobór właściwego lepiszcza. Unikalne i niezmienne cechy produkowanych asfaltów Nynas z grupy Extra Nybit E gwarantują doskonałą jakość emulsji, zapewniając wyższą stabilność magazynowania i poprawę przyczepności do wielu rodzajów kruszyw. Podczas wykonywania warstw z mieszanek mineralno-emulsyjnych, w celu zapewnienia powodzenia takiego zabiegu, wymagane są dobre warunki atmosferyczne (najlepiej w okresie letnim, przy średniej temp. otoczenia 15-25°C). Zdecydowanie nie można wykonywać tych robót w okresie mrozów lub przymrozków oraz w czasie opadów atmosferycznych.

Mieszanki mineralno-emulsyjne, w szczególności typu slurry seal i mikrodywaniki, zdaniem autorów stanowią bardzo przydatny zabieg mający na celu utrzymanie drogi, który może znacznie przedłużyć okres użytkowania i powstrzymać przed dalszą degradacją nawierzchni.

Dodatkową zaletą tej technologii jest to, że zastosowanie kruszyw o jasnej barwie (np. granitów) powoduje mniejszą absorpcję (odbijanie) promieniowania słonecznego przez nawierzchnię. Droga nie nagrzewa się tak znacznie, **jak przy zastosowaniu ciemnych kruszyw**, co korzystnie wpływa na pracę nawierzchni latem i dodatkowo wydłuża jej żywotność.

Nowe technologie są złożone i wymagają właściwego stosowania w zależności od stwierdzonych przyczyn uszkodzenia oraz stanu nawierzchni. Narzucają także konieczność przestrzegania zasad technologicznych i stosowania wysokiej jakości materiałów.

Z całą pewnością jednak podkreślenia wymagają ekologiczne aspekty stosowania mieszanek mineralno-emulsyjnych, które produkuje się w temperaturze otoczenia i na miejscu wbudowania (redukcja emisji, oszczędność czasu i energii).

Mieszanki typu slurry seal i mikrodywaniki są w Polsce coraz bardziej powszechne.

Dzięki tej technologii przedłuża się żywotność drogi i unika kosztownych remontów w trakcie eksploatacji. Jest to metoda niezwykle szybka i możliwa do wykonania w czasie trwania użytkowania drogi, **bez konieczności jej zamykania** (1 km pasa drogi o szerokości 3 m wykonuje się średnio w ciągu godziny), co dodatkowo obniża koszty jej remontu.

Robert Jurczak,
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Wiesław Jeliński,
Nynas Sp. z o.o.

REWOLUCJA LED-owa WRAZ Z PHILIPS LIGHTING WCHODZI DO POLSKICH MIAST

Technologia LED zyskuje coraz większą popularność w Europie. Doceniły ją władze Madrytu, Londynu, Antwerpii. Jakie nastawienie do takiego rozwiązania panuje w Polsce? Czy samorządowcy w Polsce są świadomi korzyści wynikających z zastosowania technologii LED?

O technologiach LED mówi się od kilku lat, ale szczególnie od 2-3 lat obserwujemy ogromne zainteresowanie zarówno wśród konsumentów indywidualnych, jak i wśród użytkowników profesjonalnych. Szacuje się, że oświetlenie LED w 2015 roku będzie stanowić ponad 50 proc. nowo sprzedawanych wyrobów oświetleniowych na świecie. Ten silny wzrost wynika z energooszczędności, którą oferują LED i innowacyjności samej technologii.
Samorządy w naszym kraju od wielu lat usprawniają swoje instalacje oświetleniowe, starając się łączyć aspekty ekonomiczne z poprawą estetyki miast. Wejście na rynek energooszczędnych rozwiązań LED jeszcze bardziej zwiększyło to zainteresowanie, gdyż ta technologia oferuje zupełnie nowe możliwości w rozwijaniu nowoczesnej infrastruktury oświetleniowej oraz jej zarządzaniu w zintegrowany sposób.

Jak przekonać władze miast, że nie trzeba wyłączać oświetlenia ulic, aby oszczędzać, ale można mądrze zainwestować w technologię LED-ową?

Przede wszystkim należy zdać sobie sprawę, że oświetlenie uliczne jest inwestycją długookresową. Jej kluczowym zadaniem jest zapewnienie bezpieczeństwa pieszych i zmotoryzowanych użytkowników ulic, a jest to coraz trudniejsze, bo intensywność ruchu drogowego ciągle rośnie i będzie rosła. Wyłączanie oświetlenia ulic nie może być więc traktowane jako dobry sposób na szukanie oszczędności, bo cierpi na tym społeczeństwo. Można to zrobić inaczej. Firma Philips dysponuje wieloma innowacyjnymi technologiami i rozwiązaniami, umożliwiającymi znaczące zmniejszenie kosztów eksploatacji oświetlenia w miastach przy równoczesnym zapewnieniu wysokich standardów jakościowych.



Bogdan Rogala, wiceprezes Philips Lighting Poland SA, wójt gminy Trzebielino Tomasz Czechowski i Arkadiusz Marat, prezes zarządu Energa Oświetlenie ze statuetką "100% LED" przyznaną gminie Trzebielino - pierwszej miejscowości w Polsce, która wymieniła w całości konwencjonalne oświetlenie uliczne na oświetlenie LED

Dla przykładu, zastosowanie oświetlenia ulicznego LED z cyfrowymi systemami sterowania może zapewnić redukcję zużycia energii o ponad 50 proc. w stosunku do oświetlenia konwencjonalnego. Dodatkowymi korzyściami są zmniejszenie kosztów utrzymania i wysoka jakość instalacji w długim okresie czasu.

Kilka miast w Polsce zamontowało już oświetlenie LED-owe. Czy jest szansa, że cała Polska rozbłyśnie białym światłem? Kiedy?

Tak, z pewnością przyszłość oświetlenia w Polsce będzie opierać się na technologii LED i białym świetle. Jednak obecne tempo modernizacji starych lamp sodowych na LED-owe jest zdecydowanie za wolne. Rocznie tylko 5 proc. opraw oświetlenia ulicznego ulega wymienianie. Przy obecnym tempie transformacja zajmie nam 20 lat. Oznacza to niewykorzystanie ogromnych możliwości zarówno z punktu widzenia zmniejszenia kosztów dla gmin, jak i pozytywnego wpływu na środowisko poprzez redukcję zużycia energii i zmniejszenie emisji CO_2. Szacujemy, że przy zastosowaniu aktualnie dostępnych technologii można ograniczyć roczne zużycie energii elektrycznej na oświetlenie dróg, ulic i miejsc publicznych w naszym kraju o 1 TWh w skali roku. Jest to równoważne redukcji kosztów zużycia energii elektrycznej o około 400 mln zł w ciągu tylko jednego roku!

Jak zatem przyspieszyć proces transformacji oświetlenia?

Jednym z kluczowych czynników jest sposób finansowania inwestycji modernizacyjnych w naszym kraju. Widzę tutaj przynajmniej dwa kierunki działania: przygotowanie specjalnych programów dla miast i gmin finansowanych ze środków unijnych oraz wdrożenie sprawdzonych w innych krajach rozwiązań w formie koncepcji ESCO (Energy Saving Company), gdzie nakłady inwestycyjne finansowane są przez partnerów zewnętrznych z uzyskanych oszczędności w zużyciu energii. Te i inne modele finansowania wymagają jednak przejrzystych i stabilnych przepisów, gdyż mówimy tutaj o projektach długookresowych.

Ile teraz zapytań ze strony władz samorządowych o nową technologię otrzymuje Philips?

Zainteresowanie jest rzeczywiście duże. Każdego dnia otrzymujemy zapytania o informacje i oferty. Organizujemy wiele konferencji i szkoleń, gdzie prezentujemy energooszczędne rozwiązania, efekty pilotażowych instalacji oraz doświadczenia Philips z innych krajów w Europie i na świecie.
Współpracujemy też ściśle z biurami projektowymi, grupami energetycznymi oraz innymi firmami działającymi aktywnie w tej dziedzinie. Nasza współpraca z firmą Energa Oświetlenie przyniosła już pierwszy wymierny sukces jakim jest zakończona modernizacja oświetlenia w gminie Trzebielino w województwie pomorskim. Możemy powiedzieć, że jest to pierwsza gmina w Polsce, która w całości zmodernizowała swoje oświetlenie w technologii LED. Jest to również przykład praktycznej realizacji modernizacji tradycyjnego oświetlenia na innowacyjne LED, która w całości zostanie spłacona z uzyskanych oszczędności.

Dziękuję za rozmowę

DIALOG TECHNICZNY W PARTNERSTWIE PUBLICZNO-PRYWATNYM

Jacek Sadowy

Dialog techniczny to instytucja dająca możliwość zbadania opinii rynku i istniejących na nim poszczególnych realizacji, zanim zacznie się proces wydatkowania środków publicznych w celu identyfikacji rozwiązań, które w największym stopniu spełniają potrzeby zamawiającego i które mogą znaleźć odzwierciedlenie w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Implementacja tego rozwiązania nastąpiła z inicjatywy Urzędu Zamówień Publicznych ustawą z dnia 12 października 2012 r. o zmianie ustawy - Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi jako instrumentu, który może pomóc we właściwym przygotowaniu postępowania – szerszemu otwarciu na konkurencję oraz uzyskiwaniu zamówień o charakterze innowacyjnym.

Zgodnie z dodanym ww. ustawą art. 31a ust. 1 ustawy Pzp, zamawiający, przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia, może przeprowadzić dialog techniczny, zwracając się o doradztwo lub udzielenie informacji w zakresie niezbędnym do przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy.

Dialog techniczny prowadzi się przy tym w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie potencjalnych wykonawców i oferowanych przez nich rozwiązań. Wskazać należy, że realizację ww. wytycznych stanowi wprowadzenie przez ustawodawcę mechanizmów zapewniających zachowanie uczciwej konkurencji i równego traktowania, polegających na nałożeniu na zamawiającego obowiązku:

1) zamieszczania na stronie internetowej informacji o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego i o jego przedmiocie;

2) zamieszczania przez zamawiającego informacji o zastosowaniu dialogu technicznego w ogłoszeniu o zamówieniu, którego dotyczył dialog;

3) załączenia do protokołu z postępowania dokumentów zawierających informacje o przeprowadzeniu dialogu technicznego, podmiotach, które uczestniczyły w dialogu technicznym, jak również wpływie dialogu technicznego na opis przedmiotu zamówienia.

Jednocześnie uczestnictwo w dialogu technicznym nie będzie obarczone ryzykiem wykluczenia wykonawcy z uwagi na bezpośrednie wykonywanie czynności związanych z przygotowywaniem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (na podstawie art. 24 ust. 2 pkt 1 ustawy Pzp), bowiem wykonawca uczestniczący wyłącznie w dialogu technicznym nie dokonuje bezpośredniego opisu przedmiotu zamówienia, lecz przekazuje informacje i udziela porad, które mogą być wykorzystane przez zamawiającego, przy uwzględnieniu zasady uczciwej konkurencji do opisu przedmiotu zamówienia lub warunków umowy.

Z powyższych względów ww. ustawa nowelizacyjna modyfikuje treść art. 24 w ust. 2 pkt 1 ustawy Pzp poprzez wskazanie, iż z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego wyklucza się wykonawców, którzy bezpośrednio nadzorowali czynności związane z przygotowaniem prowadzonego postępowania, z wyłączeniem czynności wykonywanych podczas dialogu technicznego, o którym mowa w art. 31a ust. 1 ustawy Pzp.

Chociaż instytucja dialogu technicznego ma swoje korzenie w dyrektywach unijnych dotyczących zamówień publicznych (dyrektywy 2004/18/WE - tzw. klasycznej i dyrektywy 2004/17 /WE - tzw. sektorowej), to praktyka wskazuje, że znajduje ona zastosowanie na gruncie wszystkich regulacji w ramach kontraktów szeroko rozumianego prawa zamówień publicznych, obejmującego swoim zakresem zamówienia publiczne objęte ww. dyrektywami, zamówienia objęte dyrektywami częściowo - zamówienia na tzw. usługi nieprioritetowe, zamówienia nieobjęte dyrektywami - zamówienia podprogowe, jak również koncesje na roboty budowlane i koncesje na usługi.

Z uwagi na fakt, iż współpraca podmiotów publicznych i podmiotów prywatnych wiążąca się z kapitałowym zaangażowaniem strony publicznej, której towarzyszy podział ryzyk między strony przedsięwzięcia, jak również wniesienie wkładów własnych oraz utrzymanie i zarządzanie związanym z przedsięwzięciem składnikiem majątkowym (partnerstwo publiczno-prywatne) stanowić będzie w zależności od formy wynagrodzenia podmiotu prywatnego albo zamówienie publiczne, albo koncesję[1].

Dialog techniczny jako forma konsultowania rynku zapewnia-

1) chyba że przepisy prawa w danym przypadku wyłączają zastosowanie ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759 z późn. zm.), dalej „ustawa Pzp" lub ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101 z późn. zm.), dalej „ustawa o koncesji" - przykładem są zamówienia i koncesje w sektorze telekomunikacyjnym – por. art. 4 ust. 3 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 , z późn. zm.), dalej „ustawa o ppp";

jąca równe traktowanie i uczciwą konkurencję może znaleźć praktyczne zastosowanie w nowatorskich, proekologicznych, intelektualnych i często skomplikowanych, pod względem technologicznym, finansowym lub prawnym, projektach realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Ogólne ramy instytucjonalne dialogu technicznego wyznacza motyw ósmy dyrektywy klasycznej i piętnasty dyrektywy sektorowej, które wskazują, że przed rozpoczęciem procedury udzielania zamówienia instytucje zamawiające mogą - przy wykorzystaniu dialogu technicznego - poszukiwać lub korzystać z doradztwa, które może znaleźć zastosowanie w trakcie przygotowania specyfikacji, pod warunkiem jednak, że takie doradztwo nie ograniczy konkurencji.

Celem dialogu technicznego jest umożliwienie zamawiającym zapoznania się z najlepszymi, najkorzystniejszymi i najnowszymi rozwiązaniami oraz osiągnięciami technicznymi, technologicznymi i organizacyjnymi w dziedzinie lub na rynku właściwym dla przedmiotu zamówienia planowanego do udzielenia, a także skonfrontowanie potrzeb z możliwościami ich realizacji przez podlegający ciągłym zmianom rynek. Dialog techniczny pozwala zatem na prowadzenie konsultacji jeszcze przed wszczęciem procedury wyboru partnera prywatnego, do których podmiot publiczny będzie zapraszać podmioty potencjalne zainteresowane realizacją danego projektu PPP, posiadające specjalistyczną wiedzę.

Podmiot publiczny jest przy tym zobowiązany do zapewnienia równych i jednakowych dla wszystkich zainteresowanych warunków prowadzenia dialogu, gdyż rozmowy z potencjalnymi wykonawcami, firmami konsultingowymi, ekspertami czy naukowcami nie mogą mieć skutku ograniczenia konkurencji, a zatem nie powinny dawać żadnemu potencjalnemu partnerowi prywatnemu przewagi konkurencyjnej, na przykład przez ustalenie specyfikacji technicznych poprzez odniesienie do takich specyfikacji, które spełnia wyłącznie jeden podmiot krajowy lub inny.

W świetle powyższego wyłaniają się podstawowe cele, które realizuje procedura dialogu technicznego, a mianowicie:

- zdefiniowanie najlepszych, najnowszych rozwiązań technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych w dziedzinie właściwej dla przedmiotu planowanego projektu PPP;
- skonfrontowanie potrzeb partnera publicznego z możliwościami ich realizacji przez podlegający ciągłym zmianom rynek dostawców usług, robót budowlanych, dostaw;
- skrupulatne przygotowanie do realizacji projektu, zwłaszcza w zakresie określenia jego przedmiotu, a w konsekwencji również do zapewnienia celowego, racjonalnego i oszczędnego wydatkowania środków publicznych;
- określenie czynników determinujących techniczną jakość czy ekonomiczną wartość projektu;
- określenie optymalnych kryteriów wyboru pożądanej przez partnera publicznego technologii;

zidentyfikowanie kosztów długoterminowych projektów PPP, ryzyk projektu, jak również możliwych sposobów ich ograniczenia.

Z uwagi na fakt, że dialog techniczny nie stanowi z formalnego punktu widzenia odrębnego trybu postępowania kończącego się wyborem konkretnego partnera prywatnego, a jedynie odformalizowaną platformę komunikacji na linii podmiot publiczny - potencjalny partner prywatny, która ma pomóc samorządom i administracji należycie przygotować opis przedmiotu zamówienia w ramach PPP i ewentualnie określić warunki przyszłej umowy z uwzględnieniem analizy ryzyk ponoszonych przez partnera prywatnego i publicznego, nie rodzi on po stronie podmiotu publicznego obowiązku przeprowadzenia postępowania w celu wyboru partnera prywatnego i może być prowadzony nawet w sytuacji, gdy budżet projektu nie jest formalnie zatwierdzony, co czyni tę instytucję jeszcze bardziej atrakcyjną dla podmiotów sektora publicznego poszukujących specjalistycznej wiedzy koniecznej do realizacji projektów PPP.



Jacek Sadowy
Prezes Urzędu Zamówień Publicznych

BEZPŁATNA
prenumerata
tel.: +22 392 82 02
www.forumppp.com.pl



STREFA PODMIOTÓW PUBLICZNYCH INSTYTUTU PPP

KORZYŚCI DLA INTERESU PUBLICZNEGO

Instytut PPP to pierwsza w Polsce organizacja pozarządowa pomagająca administracji samorządowej oraz centralnej w realizacji przedsięwzięć w szeroko rozumianym partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP).

Zapewniamy podmiotom publicznym bardzo atrakcyjne, w porównaniu do ofert komercyjnego doradztwa, warunki wsparcia w ich aktywnej obecności na rozwijającym się rynku PPP. To z Państwa inicjatywy powstają projekty, które po ich wdrożeniu, służą mieszkańcom polskich gmin, powiatów i regionów.

Wspieramy administrację publiczną na wszystkich etapach życia projektu typu PPP:

- w fazie wstępnej, tzw. etapie programowania, a więc podczas planowania i wdrażania założeń projektu do dokumentów określających politykę rozwoju,
- w fazie przygotowywania założeń konkretnych projektów typu PPP (m.in. aspekty techniczne, ekonomiczne, prawne, podatkowe, społeczne),
- w fazie analiz opłacalności i zasadności realizacji konkretnego przedsięwzięcia (diagnozowanie korzyści dla interesu publicznego wynikającej z wdrożenia danego przedsięwzięcia jako PPP/koncesji),
- tworzenie wstępnej koncepcji organizacyjno-biznesowej przedsięwzięcia wraz z ofertą inwestycyjną na potrzeby
- testu rynkowego projektu i jego promocji,
- konsultacje rynkowe i promocja projektów, analiza uwag potencjalnych inwestorów i pomoc w ich
- uwzględnieniu przy poszanowaniu interesu publicznego,
- w fazie przygotowania dokumentacji przetargu publicznego,
- w fazie negocjacji z potencjalnymi partnerami prywatnymi (lub koncesjonariuszami) oraz podczas wyboru najkorzystniejszej oferty,
- w fazie finalizacji negocjacji i oceny ofert, kończącej się zawarciem umowy o PPP (lub koncesji),
- w fazie realizacji umowy typu PPP - podczas całego okresu jej obowiązywania,
- w fazie zakończenia umowy typu PPP, a więc wyjścia z inwestycji.



Foto: Robert Lisiecki

WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE IPPP

Instytut PPP posiada bogate doświadczenia we współpracy z organami administracji samorządowej i centralnej, które pozwalają na świadczenie usług najwyższej jakości.
Kierujemy się zasadami, które spotykają się z pozytywnym odbiorem podmiotów publicznych, warunkujących jednocześnie powodzenie projektów typu PPP:

- **ochrona interesu publicznego** wyrażona w odpowiednim sformułowaniu umowy typu PPP,
- **transparentność** i przejrzystość w kontaktach z sektorem prywatnym,
- **komplementarność** dzięki rozpoznaniu wzajemnie , uzupełniających się potrzeb obydwu stron: publicznej i prywatnej,
- **zaufanie,** które zawdzięczamy angażowaniu się po stronie podmiotu publicznego w sposób, jak gdybyśmy sami mieli realizować zadanie publiczne będące przedmiotem współpracy



Foto: Michał Lojo

Zespół IPPP gromadził wiedzę i umiejętności w trakcie wieloletniej obecności na rynku PPP oraz współpracy m.in. z Ministerstwem Gospodarki, Urzędem Zamówień Publicznych, Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych, byłym Urzędem Komitetu Integracji Europejskiej. Instytut PPP jest również członkiem Krajowej Rady ds. PPP powołanej przy Ministrze Gospodarki.

Patrzymy także na partnerstwo publiczno-prywatne jak na możliwość promocji Polski lub konkretnego jej regionu na arenie międzynarodowej. Umożliwia to korzystne położenie Polski na politycznej i ekonomicznej mapie świata oraz doceniane na całym świecie wskaźniki makroekonomiczne Polski z ubiegłych lat.

STREFA PODMIOTÓW PUBLICZNYCH

Doradztwo
- kompleksowe analizy przedrealizacyjne- optymalizacja finansowania zadań publicznych- pełna obsługa prawna przedsięwzięć typu PPP

Izba Podmiotów Publicznych
- unikalny system wsparcia instytucjonalno-doradczego
- rozwój konkretnych projektów PPP- budowanie potencjału do PPP: audyt, szkolenia

Konferencje i targi
- spotkania i dyskusje z decydentami i ekspertami
- wymiana doświadczeń i networking
- promocja publicznej oferty inwestycyjnej

Promocja ofert w Polsce i zagranicą
- w jedynym angielsko-polskim magazynie branżowym
- dotarcie do potencjalnych inwestorów zagranicznych
- 2-językowa prezentacja projektów samorządowych

Samorządowa Akademia PPP
- system szkoleń skrojony na miarę samorządu
- droga do certyfikatu „Samorząd gotowy do PPP"
- wysokiej klasy trenerzy i prowadzący

Szkolenia
- szkolenia stacjonarne i wyjazdowe
- program i formuła szkolenia dopasowane do potrzeb
- doświadczeni trenerzy z zakresu PPP



Fotos: Photogenica

CEMEX POLSKA O ZALETACH BUDOWANIA DRÓG BETONOWYCH



Na konferencji „Drogi Betonowe" w Lublinie przedstawiciele władz lokalnych, samorządów terytorialnych oraz firm wykonawczych omawiali przewagę budowania gminnych dróg betonowych nad drogami asfaltowymi.

Wicemarszałek Województwa Lubelskiego - dr Jacek Sobczak, otwierając konferencję, podkreślił zalety budowania dróg betonowych i omówił tę technologię jako przyszłościową dla gminnych inwestycji infrastrukturalnych.

Podczas konferencji przedstawiono cztery referaty:

1. Obecny stan stosowania nawierzchni betonowych w Polsce omówił Piotr Kijowski ze Stowarzyszenia Producentów Cementu.
2. Zalety nawierzchni betonowych przedstawił Michał Misterski, Dyrektor Planowania Strategicznego, CEMEX Polska.
3. RCC - beton wałowany, nowa technologia nawierzchni betonowych dla dróg lokalnych, to referat przedstawiony przez Łukasza Szabata, Kierownika ds. Jakości i Technologii Betonu, CEMEX Polska.
4. Finansowanie budowy dróg w PPP omówił - Bartosz Korbus, z Instytutu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

Prelegenci zaprezentowali przykłady z Polski oraz z Unii Europejskiej, potwierdzające, że drogi betonowe są lepszym rozwiązaniem w budowaniu i modernizacji dróg lokalnych. Zwrócili uwagę na wysoką trwałość i niższe koszty budowy oraz eksploatacji dróg betonowych. Prelegenci podkreślili też brak koleinowania oraz jasny kolor nawierzchni jako dodatkowy czynnik zwiększający bezpieczeństwo użytkowania.
Konferencja zakończyła się wykładem dotyczącym finansowania projektów budowy dróg w formule partnerstwa publiczno-prywatnego oraz wykorzystania innowacyjnej technologii betonu wałowanego.

EKSPERCI DEBATOWALI O ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH



W dniach 25 - 26 września 2012 r. odbyła się III Konferencja Zamówień Publicznych "Zamówienia publiczne na roboty budowlane i zamówienia informatyczne - najlepsze praktyki z zakresu planowania i kształtowania warunków umownych". Zorganizowane przez wydawcę modułu LEX Zamówienia Publiczne, wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, wydarzenie skupiło licznych specjalistów z dziedziny zamówień publicznych.
Opiekunem merytorycznym spotkania była Ewa Wiktorowska, Prezes Zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych.

Na Konferencji nie mogło zabraknąć zagadnienia partnerstwa publiczno-prywatnego, które staje się coraz popularniejsze wśród polskich zamawiających (zwłaszcza samorządów). Arkana umowy o PPP przedstawiła mec. Irena Skubiszak-Kalinowska, radca prawny, wykładowca Podyplomowego Studium Zamówień Publicznych na Wydziale Prawa i Administracji UW. Mec. Skubiszak-Kalinowska podzieliła się doświadczeniami z przygotowywania przedsięwzięcia w formule PPP, jakim jest budowa szpitala miejskiego w Żywcu.

Duże zainteresowanie wzbudził również wykład Grzegorza Mazurka. Adwokat specjalizujący się w zamówieniach publicznych i PPP skupił się na tym, jak kształtować warunki udziału w postępowaniu na roboty budowlane o dużej wartości szacunkowej, aby zabezpieczać interesy zamawiającego, rozróżniając zamówienia dofinansowane ze środków UE od tych bez dotacji.

W programie konferencji znalazły się także:

- konkretne przykłady jakich błędów uniknąć przy przygotowaniu i prowadzeniu postępowania w sprawie zamówienia publicznego na IT i roboty budowlane;
- wady i zalety poszczególnych trybów prawa zamówień publicznych;
- najczęstsze przesłanki odrzucenia oferty w postępowaniach na IT i roboty budowlane;
- zasady korzystania ze środków ochrony prawnej przewidzianych ustawą Prawo zamówień publicznych;
- najważniejsze orzeczenia KIO w sprawach zamówień publicznych.

Duże zainteresowanie Konferencją, liczny udział specjalistów z zakresu zamówień publicznych z całego kraju oraz dyskusje toczące się również poza salą konferencyjną udowodniły, że tematyka zamówień publicznych w informatyce oraz robotach budowlanych wzbudza wciąż wiele wątpliwości. Uczestnicy konferencji bardzo dobrze ocenili poziom merytoryczny prezentowanych tematów. Część z nich zauważyła jedynie, że być może za rok spotkanie powinno trwać jeden dzień dłużej. Dodatkowy, trzeci dzień mógłby być ich zdaniem w całości przeznaczony na panele dyskusyjne poświęcone poruszanym w dniach poprzednich kwestiom.

Karol Kozłowski

Kongres Finansów Publicznych – KRYZYS SZANSĄ ROZWOJU



foto: Monika Kowalczyk

Z inicjatywy Grzegorza Ostrzołka, Prezesa Zarządu Krakowskiego Holdingu Komunalnego S.A., w ostatnich latach odbyło się w Krakowie szereg ważnych spotkań i konferencji poświęconych aspektom komunalnym i działalności spółek miejskich wykonujących usługi na rzecz mieszkańców Krakowa.

Kolejnym przedsięwzięciem poruszającym problemy ważne w skali całego kraju jest zapoczątkowany z inicjatywy Prezesa Zarządu KHK S.A. cykliczny projekt pod nazwą „Kongres Finansów Publicznych" realizowany przy współpracy z Urzędem Miasta Krakowa i Bankiem Gospodarstwa Krajowego. W tym roku w Krakowie w dniach 4-5 października w Hotelu Qubus odbyła się jego druga edycja.
Celem spotkania była analiza obecnej sytuacji finansów państwa ze szczególnym uwzględnieniem samorządów oraz poszukiwanie w okresie przełomu gospodarczego i przewartościowań ekonomicznych najlepszych rozwiązań umożliwiających nie tylko przetrwanie kryzysu, ale także opracowanie drogi do sukcesu.

W trakcie sesji plenarnych prof. dr hab. Elżbieta Chojna Duch - Członek Rady Polityki Pieniężnej, autorytet w dziedzinie finansów publicznych, przedstawiła sytuację Polski na tle finansów europejskich. Uczestnicy spotkania podjęli też dialog dotyczący problemu przekształceń własnościowych w spółkach komunalnych.
Prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie zapoczątkował temat ewentualnych zmian w prawie inwestycyjno-budowlanym, a dr Ryszard Krawczyk, Przewodniczący Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych, omówił problem ustawowych ograniczeń długu publicznego. Słuchacze, a wśród nich zarówno naukowcy specjalizujący się w dziedzinie ekonomii, jak i przedstawiciele władz samorządowych oraz organów administracji państwowej, a także menadżerowie spółek komunalnych i przedsiębiorcy dyskutowali o wystąpieniu prof. dra hab. Krzysztofa Surówki, Prorektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, o wpływie kryzysu na stan finansów Jednostek Samorządu Terytorialnego. W czasie wspólnych rozmów uczestnicy poszukiwali rozwiązań mających na celu usprawnienie zarządzania samorządem w sytuacji kryzysu.

Organizatorzy Kongresu już dziś zapraszają na kolejną edycję konferencji w przyszłym roku.

Konferencja PPP W TRANSPORCIE



Konferencja „PPP w transporcie" zgromadziła około 100 gości z kraju i zagranicy. Jest to już czwarta konferencja Instytutu PPP wchodząca w skład cyklu wydarzeń, których ideą jest rozpowszechnianie wiedzy na temat partnerstwa publiczno-prywatnego.
Konferencję otworzył Waldemar Pawlak, Wicepremier i Minister Gospodarki.

W jej pierwszej części omówiono aspekty prawne PPP, a Irinia Zapatrina z Centrum Wsparcia Rozwoju PPP z Ukrainy - przedstawiła projekty transportowe, które są realizowane na Ukrainie. Natomiast Małgorzata Kuś -Konieczna z PARP przedstawiła referat dotyczący Projektu systemowego PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne", w którym omówiła m.in. analizę potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów PPP.
Paweł Piotrowski, przedstawiciel Clifford Chance, omówił wyzwania prawne dla rynku PPP w Polsce, a Marcin Wawrzyniak z IPPP przedstawił wpływ zobowiązań z tytułu PPP na dług publiczny.

Druga część konferencji dotyczyła budowy autostrad w formule PPP. Panel otworzyła Magdalena Jaworska z GDDiA. Jej referat omawiał polskie realia budowy autostrad w formule PPP. Następnie swoje referaty wygłosili: Julie de Brux z VINCI Concessions, PPP „Stan rzeczy i warunki sukcesu", Aleksander Kozłowski z firmy Skanska Infrastructure Development „Tworzenie wartości poprzez partnerstwo".
Panel swoim wystąpieniem zakończyła Julie de Brux oraz Jean-Serge Boissavit. Omówili oni studia przypadku w zakresie budowy autostrad na Słowacji, w Niemczech oraz w Rosji.

Ostatni panel połączył rozważania na temat projektów w infrastrukturze kolejowej oraz nawierzchni dróg. Swoje referaty wygłosili: Julie de Brux oraz Jean-Serge Boissavit. Dotyczyły one studiów przypadków: PPP w kolejnictwie. Natomiast na zakończenie konferencji Michał Misterski z Cemex'u omówił rolę PPP w budowie dróg lokalnych, a Sven Halvarsson z Eurovia Polska SA skupił swoją uwagę na omówieniu relacji między PPP a zastosowaną w projektach drogowych technologią.
Konferencja poruszyła bardzo wiele problemów związanych z PPP w transporcie i wskazała wiele nowych dróg rozwoju, jakim powinno podążać PPP w Polsce.

II RENEXPO® POLAND ZAKOŃCZYŁO SIĘ SUKCESEM



Po raz drugi targi RENEXPO® Poland zaprezentowały w Warszawie w dniach 17-18.10.2012 innowacyjne koncepcje i produkty z zakresu energii odnawialnych i efektywności energetycznej. Blisko 3.600 odwiedzających zasięgnęło informacji u około 95 wystawców o najnowszych produktach, technologiach i usługach. Targi RENEXPO® Poland od swojej premiery w ubiegłym roku zdążyły już zyskać renomę w kraju i za granicą. Są one największymi targami specjalistycznymi w Polsce, poświęcone tylko energiom odnawialnym i dające istotne impulsy dla długofalowej przyszłości energetycznej Polski. Zainteresowanie polskim rynkiem OZE jest ogromne, a prace nad nową ustawą dobiegają końca, co podkreślił Minister Mieczysław Kasprzak w swojej mowie w czasie otwarcia targów.

"Planowany rozwój energii odnawialnych wywołał w branży atmosferę przełomu. Było to wyraźnie odczuwalne u odwiedzających, wystawców oraz na konferencjach" - mówiła kierowniczka projektu Avena Gall-Tarnas. *"Polski rynek jest jednym z najbardziej dynamicznych w Europie, a targi RENEXPO® Poland ponownie okazały się wiodącą platformą informacyjną i kontaktową."*

Odwiedzający oraz uczestnicy konferencji zasięgali informacji o fotowoltaice, bioenergii, pompach ciepła, energii wodnej czy mobilności elektrycznej. Firmy wystawiające, z czego 40% stanowiły firmy z zagranicy, wyraziły swoje duże zadowolenie z udziału w targach. - *"Liczba i jakość odwiedzających przerosły nasze oczekiwania"* - powiedział Jarosław Grzywacz, Managing Director MP-TEC Solar Poland. Natomiast zdaniem przedstawiciela Solar-Future Energy "targi odniosły zadowalający efekt w odniesieniu do planowanych zmian w ustawie".

Na siedmiu konferencjach branżowych o łącznej liczbie ok. 950 uczestników, polskie i międzynarodowe firmy, planiści energetyczni, wykonawcy i użytkownicy, jak również naukowcy i przedstawiciele urzędów i organów państwowych zasięgali informacji o najistotniejszych zagadnieniach dotyczących energii odnawialnych. W forach branżowych uczestniczyło łącznie około 360 osób.

Polscy i zagraniczni goście RENEXPO® Poland skorzystali też z licznych możliwości, by nawiązać nowe kontakty handlowe, na przykład przy Spotkaniach Kooperacyjnych czy też Kolacji Profesjonalistów OZE. Na tym uroczystym zakończeniu pierwszego dnia targów zostały przyznane po raz pierwszy Puchary RENEXPO Poland. W kategorii osobowość branży zwyciężył Dr Stanisław M. Pietruszko, za szczególne zasługi dla branży PV. W kategorii innowacyjna technologia na RENEXPO Poland zwycięzcami zostali Solartec i NIBE Biawar. Nagrody były przyznawane po raz pierwszy, jednak pomysł został przyjęty z dużym zainteresowaniem. Następne targi RENEXPO® Poland odbędą się w dniach 16-17 października 2013 w Warszawskim Centrum EXPO XXI.

Bliższe informacje na ***www.renexpo-warsaw.com***.

Kontakt i informacja:
REECO Sp. z o. o. ul. Bartycka 22A/21B, 00-716 Warszawa
Tel.: + 48 (0) 22 266 02 16, Fax: + 48 (0) 22 379 78 60
Info@reeco-poland.p

Projekty samorządowe w Polsce: FINANSOWANIE I REALIZACJA – ZADANIA SEKTORA PRYWATNEGO

W partnerstwie publiczno-prywatnym najlepszą zasadą jest wymiana doświadczeń i wzajemne poznanie swoich dążeń oraz celów.

Miejscem do takiej debaty okazała się zorganizowana przez EELevents konferencja, która pozwoliła podmiotom publicznym i prywatnym na poznanie wzajemnych oczekiwań. Realizacji ww. postulatów może posłużyć tylko konstruktywny i rzeczowy dialog zawarty w przemyślanych panelach dyskusyjnych. Były one przeplatane referatami, które zapoznawały zgromadzonych gości ze stanowiskami poszczególnych firm prywatnych oraz z oczekiwaniami sektora publicznego.

Zgodnie z zapowiedzią organizatorów „konferencja (...) [stworzyła] nie tylko możliwość prezentacji ofert inwestycyjnych, usług i rozwiązań sektorowych, ale też [była okazją do zaprezentowania] dobrych praktyk". I właśnie te słowa sprawdziły się nie tylko w teorii, ale i w praktyce.

W poszczególnych panelach poruszano m.in. zagadnienia związane ze: skutecznym zarządzaniem finansami w samorządzie terytorialnym, omówiono zasady działania PPP, instrumentu finansowego „Jessica" oraz zależności pomiędzy funduszami strukturalnymi UE a prywatnymi źródłami finansowania.

Na konferencji poszczególne jednostki samorządów terytorialnych przedstawiały propozycje inwestycji, które mają być zrealizowane w ramach PPP. Anna Andrejuk, przedstawicielka z Urzędu Miasta Olsztyn, zaprezentowała projekt budowy parkingów oraz w sposób kompleksowy omówiła warunki rozwoju miasta, a Tadeusz Chowaniak, wójt Gminy Zawoja, opowiadał o planach inwestycyjnych, które cieszyły się dużym zainteresowaniem zgromadzonych.

Swoje projekty i rozwiązania przedstawiły także: Urząd Miasta w Poznaniu oraz Urząd Miasta w Warszawie.

Na konferencji poruszono także palący problem związany z inwestycjami mającym na celu modernizację służby zdrowia.

W panelu przywołano dobre praktyki z Austrii oraz szeroko omówiono kontekst reorganizacji służby zdrowia na przykładzie Europy Środkowo-Wschodniej. Kompleksowo przedstawiono także inwestycje związane z infrastrukturą społeczną, w tym formę edukacji w PPP, co stanowi wyzwanie dla jednostek samorządu terytorialnego.

Drugi dzień konferencji był poświęcony infrastrukturze transportu publicznego, infrastrukturze ochrony środowiska, odzyskowi energii oraz efektywności energetycznej.

Na pierwszym panelu wiele uwagi poświęcono zagadnieniu europejskich standardów i skutecznym realizowaniu inwestycji związanych z infrastrukturą. Natomiast w panelu o infrastrukturze ochrony środowiska poruszono zagadnienie opłacalności finansowania ww. inwestycji.

Jednak najciekawszą problematykę poruszono w sekcji dotyczącej efektywności energetycznej. Pokazano, w jaki sposób można wykorzystać i zaoszczędzić energię, co w Polsce staje się nie tylko kwestią mody, ale stylu życia. Marcin Piwonski, przedstawiciel firmy Siemens, omówił ten proces na przykładzie Miasta Radzionków, które staje się niekwestionowanym liderem w tego typu projektach.

Relacja z I OGÓLNOPOLSKIEGO FORUM PPPORTAL.PI



25 października 2012 r. odbyła się długo oczekiwana konferencja pn. „I OGÓLNOPOLSKIE FORUM PPPortal.pl - Dotychczasowe osiągnięcia, a przyszłość PPP w Polsce", której organizatorem był serwis PPPortal.pl. Założeniem I OFPPPortal.pl było podsumowanie dotychczasowych osiągnięć w zakresie realizacji inwestycji w formule PPP, a także podjęcie dyskusji na temat przyszłości rynku PPP.

Zgodnie z założeniem konferencji, zaproszeni prelegenci reprezentowali instytucje biorące udział w pracach skupionych wokół projektów realizowanych w formule PPP. Znaleźli się wśród nich przedstawiciele renomowanych kancelarii prawnych: Wierzbowski Eversheds, M. Mazurek i Partnerzy oraz Garrigues Polska, firmy doradczej - Collect Consulting S.A., partnerów prywatnych i podmiotów publicznych oraz reprezentant punktu widzenia sektora finansowego z Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych. Uczestników powitał dyrektor ds. rozwoju serwisu PPPortal.pl, Łukasz Łuczynowicz.

Moderatorem konferencji był międzynarodowy ekspert w dziedzinie partnerstwa publiczno-prywatnego, Witold Grzybowski, który podczas otwarcia konferencji odczytał list Honorowego Patrona I Ogólnopolskiego Forum PPPortal.pl - Posła na Sejm RP, Adama Szejnfelda, skierowany do serwisu PPPortal.pl.

Prelegenci opowiadali o swoich doświadczeniach - krajowych i zagranicznych, specyfice modelu PPP w Polsce, a także przedstawili przykładową analizę finansową i omówili kapitałowe instrumenty finansowania inwestycji w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Równolegle do prezentowanych prelekcji, uczestnicy mieli możliwość uzyskania bezpłatnej porady w zakresie PPP w „Punkcie Konsultacyjnym PPP" od przedstawicieli kancelarii: M. Mazurek i Partnerzy, Garrigues Polska oraz EUROIUS Drząszcz, Kucharski, Magaczewski, a także od doradców z firmy Collect Consulting. Przedstawiciele samorządów obecni na I OFPPPortal.pl korzystali także z możliwości konsultacji z przedstawicielami firmy Strabag i Siemens w „Investors Cafe".

W drugiej części wydarzenia, inicjatorzy, promotorzy i uczestnicy rynku PPP, zgromadzeni przy „Okrągłym Stole PPP", odpowiadali na pytania dotyczące największych barier, przyszłości i szans innowacyjnych projektów, poufności informacji oraz dobrych praktyk.

Konkluzją płynącą z dyskusji i najlepszą radą dla uczestników rynku są słowa Bartosza Korbusa, Fundatora Instytutu PPP: „Moment spowolnienia gospodarczego i braku środków finansowych, to najlepszy czas dla sektora publicznego, by przygotowywać projekty, które będą realizowane w przyszłości". Jak bowiem pokazują liczne przykłady, projekty realizowane w modelu PPP warte są pracy, której wymagają.

Ewa Glinkowska-Neuman

AUSTRIACKIE DOŚWIADCZENIA W PPP

5 listopada 2012r.

W polsko-austriackim seminarium (zorganizowanym przez Ministerstwo Gospodarki wspólnie z Ambasadą Austrii w Warszawie) na temat PPP uczestniczyło ponad 70 osób. Konferencja skoncentrowała się na praktycznych doświadczeniach w realizacji projektów PPP w Austrii i Polsce, wykładni obowiązujących regulacji prawnych, mechanizmach kontrolnych ze strony samorządów, możliwościach wykorzystania procedur projektów sprawdzonych w Austrii. Spotkanie było okazją do przeprowadzenia indywidualnych rozmów i nawiązania kontaktów z przedsiębiorcami austriackimi i ekspertami polskimi.

W konferencji uczestniczyły firmy austriackie z różnych branż (budownictwo, bankowość, utylizacja i wykorzystanie odpadów, zarządzanie, ochrona zdrowia), zainteresowanych polskim rynkiem PPP, a jako referenci doświadczeni prawnicy, doradcy, specjaliści Ministerstwa Gospodarki i instytucji promocyjnych.

Otwarcia konferencji dokonała Podsekretarz Stanu Ilona Antoniszyn-Klik wraz Radcą-Ministrem Ambasady Austrii, Stellą Avallone. Realizacja projektów z udziałem sektora publicznego może być dla inwestorów prywatnych łatwiejsza i bezpieczniejsza.

Także sektor publiczny ma swoje ograniczenia budżetowe i w okresie spowolnienia gospodarczego, z którym mamy teraz do czynienia, musi ograniczać swoje wydatki.

Zmieniona przed kilkoma laty ustawa o PPP znacznie lepiej reguluje tą sferę aktywności gospodarczej. Nadal jednak obserwujemy brak wystarczającej wiedzy na temat przedsięwzięć partnerskich. Należy to do głównych barier ich rozwoju, obok obaw przed skomplikowaną procedurą związaną z realizacją PPP.

W trakcie konferencji zostały omówione: sytuacja prawna PPP w Polsce, zasady opodatkowania oraz przykłady już zrealizowanych projektów PPP, w tym szereg opinii i sugestii odnośnie prac przygotowawczych oraz organizacyjnych.

W trakcie dyskusji polscy dyskutanci zwracali uwagę na niespójność ustawy o finansach publicznych z przepisami PPP, co ogranicza, ich zdaniem, zainteresowanie i gotowość samorządów do aktywniejszego poszukiwania projektów. Oczekiwane jest zaznaczenie jednoznacznego poparcia centrum politycznego i gospodarczego na rzecz PPP.

Austriackie firmy wskazywały natomiast na widoczne tendencje przesuwania odpowiedzialności finansowej na partnera prywatnego, przy próbach ingerencji partnera publicznego w sprawy zarządzania projektem.Jesteśmy zainteresowani współpracą z firmami austriackimi w zakresie nowoczesnych, energooszczędnych technologii stosowanych w energetyce i budownictwie. Austria ma wiele doświadczeń w budowie obiektów użyteczności publicznej, obiektów sportowych, hotelarskich, komunalnych jak na przykład spalarni śmieci i produkcji energii ze źródeł odnawialnych. Przedstawiciele administracji rządowej podkreślali, że będziemy stale doskonalić warunki inwestowania i korzystnego otoczenia biznesu. PPP jest ważną dziedziną aktywności gospodarczej. Austria ma w tym zakresie wiele osiągnięć, jak choćby elastyczne prawo pracy i efektywny system podatkowy oraz praktykowane partnerstwo społeczne oparte na bliskiej współpracy między organizacjami pracodawców i pracobiorców.

Stąd wybór partnera austriackiego do przeprowadzenia seminarium.

Jan Szustkiewicz
Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej
Ministerstwo Gospodarki

WIELKA GALA „POLSKA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ 2012"



Mazowieckie Zrzeszenie Handlu Przemysłu i Usług oraz Europa 2000 Consulting Sp. z o.o. 17 listopada br. uroczyście przedstawili Laureatów VI edycji konkursu „Orły Polskiego Budownictwa", VII edycji konkursu **„Samorząd Przyjazny Przedsiębiorczości"**, X Jubileuszowej edycji konkursu „Mazowiecka Firma roku" oraz VI edycji konkursu „Perły Medycyny".

Nagrody w konkursach to prestiżowe tytuły. Doceniane przez Kapitułę produkty, usługi, technologie, procesy oraz metody organizacji i zarządzania, przodują w dziedzinie biznesu. Działania promocyjne pomogą liderom w jeszcze lepszym rozwoju poprzez budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, zmierzający do podniesienia ich konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych. Uroczystość z udziałem przeszło 600 gości, tym razem prowadzona przez Krzysztofa Ibisza oraz Joannę Jabłczyńską, zgromadziła przedstawicieli zwycięskich podmiotów oraz świata polityki i kręgów biznesu. Po części oficjalnej nadszedł czas na zabawę, a nasi goście bawili się przy muzyce gwiazd wieczoru: Papa D, The Postman.

E POSTMAN

Stałym punktem uroczystości jest aukcja charytatywna, z której dochód przeznaczony jest na wsparcie stowarzyszenia „Budzimy Nadzieję" z Drzewicy, działającego na rzecz osób niepełnosprawnych.

Działania promocyjne wspierane są wydaniem publikacji "Almanach Polskiej Przedsiębiorczości", która prezentuje Laureatów Konkursów, a rozpowszechniana będzie wśród administracji rządowej i samorządowej, największych firm w Polsce, na targach oraz wśród firm nominowanych i ich kluczowych klientów.

Europa 2000 Consulting Sp. z o.o.
ul. Popas 7, 02-196 Warszawa,
tel./fax.: (022) 609 18 10,
e-mail sekretariat@europa2000.pl

Zapraszamy na strony:
www.orlybudownictwa.pl, www.samorzady.org, www.firmaroku.pl, www.perlymedycyny.pl

LAUREACI KONKURSU
„Samorząd Przyjazny Przedsiębiorczości 2012"

GMINA MIEJSKA, MIEJSKO-WIEJSKA

I Nagroda - Gmina Grodzisk Mazowiecki

GMINA WIEJSKA

I Nagroda - Gmina Lesznowola
II Nagroda - Gmina Tarnowo Podgórne

Laureaci konkursu
„Gmina Atrakcyjna Turystycznie 2012"

Gmina od 15 000 do 30 000 mieszkańców

I Nagroda - Gmina Kórnik

NAJLEPSZY WÓJT ROKU 2012

Pani Marii Jolancie Batyckiej - Wąsik
- zgłoszonej przez Urząd Gminy w Lesznowoli;
Za działania na rzecz podnoszenia poziomu oświaty gminnej oraz rozwój bazy edukacyjno-sportowej, a także za inwestycje w infrastrukturę techniczną.

Panu Tadeuszowi Czajce
- zgłoszonemu przez Urząd Gminy w Tarnowie Podgórnym:
Za działania na rzecz rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz poprawy bezpieczeństwa publicznego.

NAJLEPSZY BURMISTRZ ROKU 2011

Panu Grzegorzowi Benedykcińskiemu
- zgłoszonemu przez Urząd Miejski w Grodzisku Mazowieckim;
Za stworzenie wzorcowych warunków dla inwestorów oraz za umiejętne pozyskiwanie i efektywne wykorzystywanie środków z UE.

Międzynarodowe Targi Poznańskie
Poznań International Fair

spotkaj przyszłość
meet the future

TARGI GMINA oraz SALON INVESTFIELD ZAKOŃCZONE





Od 20 do 23 listopada 2012 teren Międzynarodowych Targów Poznańskich był miejscem rozmów, debat i dyskusji o funkcjonowaniu samorządów lokalnych. To wówczas miała miejsce już czwarta edycja Targów Produktów i Usług dla Samorządów Lokalnych GMINA oraz Salonu Nieruchomości i Inwestycji INVESTFIELD.
W tym roku po raz pierwszy obu wydarzeniom towarzyszył Kongres Samorządów GMINA 2012. Jego organizatorami były Międzynarodowe Targi Poznańskie oraz dziennik Rzeczpospolita, patronat honorowy nad wydarzeniem sprawowało Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Celem Kongresu Samorządów GMINA 2012, który odbył się w dniach 21-22 listopada, było sprowokowanie dyskusji o wyzwaniach jakie stoją przed samorządowcami.
Wydarzenie to było doskonałym miejscem do rozmów o zmieniającej się roli i zadaniach władz lokalnych, o problemach z którymi samorządy borykają się na co dzień, m.in. finansach samorządów, gospodarce odpadami, recyclingu, funduszach unijnych, Partnerstwie Publiczno-Prywatnym, cyfrowej gminie oraz roli samorządu w gospodarce rynkowej.

W panelach dyskusyjnych udział wzięli m.in. Adam Ździebło - sekretarz stanu, wiceminister rozwoju regionalnego, prof. Michał Kulesza - doradca społeczny Prezydenta RP ds. samorządu, Jerzy Stępień - prawnik, polityk i senator, sędzia i prezes Trybunału Konstytucyjnego oraz wielu znanych samorządowców. Podczas uroczystej Gali, która odbyła się na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich w pierwszym dniu Kongresu GMINA 2012, zostały ogłoszone wyniki plebiscytu „Mała Ojczyzna", organizowanego przez dziennik Rzeczpospolita. Gmina, na którą oddano największą liczbę głosów to gmina Połaniec w województwie świętokrzyskim.
W uroczystości uczestniczył Prezes Związku Miast Polskich - Ryszard Grobelny.

Zarówno Kongres Samorządów GMINA jak i Targi GMINA to wydarzenia jedyne w swoim rodzaju, poruszające kompleksową tematykę infrastruktury technicznej, społecznej oraz zagadnienia informatyzacji administracji publicznej.
Oferta wystawiennicza Targów GMINA była adresowana przede wszystkim do przedstawicieli samorządów terytorialnych, stowarzyszeń oraz organizacji, a zatem wszystkich podmiotów odpowiedzialnych za zrównoważony rozwój regionów.
Udział w targach miał być szansą do wprowadzania innowacyjnych pomysłów i rozwiązań, zmierzających do poprawy funkcjonowania jednostek samorządowych, a tym samym do polepszenia jakości życia ich mieszkańców.
Targom GMINA towarzyszył Salon Nieruchomości i Inwestycji INVESTFIELD podczas którego przedstawiciele samorządów lokalnych przedstawiali oferty inwestycyjne własnych miast i regionów.

Podczas tego wydarzenia mieli oni możliwość bezpośredniego dotarcia do potencjalnych inwestorów. Patronat honorowy nad wydarzeniami objęło Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, a ich partnerem był dziennik Rzeczpospolita.

W tym samym czasie co Targi GMINA, Salon INVESTFIELD i Kongres Samorządów GMINA 2012 odbyły się także Międzynarodowe Targi Ochrony Środowiska POLEKO, Międzynarodowe Targi Techniki Komunalnej KOMTECHNIKA oraz premierowa edycja Salonu Lokalnego i Regionalnego Transportu Publicznego DWORZEC.

Podczas tego bloku wydarzeń w dniach 20-23 listopada teren Międzynarodowych Targów Poznańskich odwiedziło blisko 21 600 zwiedzających (samorządowcy, przedsiębiorcy, inwestorzy). Już dzisiaj zapraszamy na kolejną edycję targów, które odbędą się w nowym terminie tj. w dniach 7-10 października 2013 roku.

ENERGETYKA JUTRA...



Uczestnicy panelu dyskusyjnego. Od lewej:
Cezary Szwed, PSE Operator SA
Robert Stelmaszczyk, Prezes RWE Stoen Operator Sp. z o.o.
Artur Różycki, Prezes PTPIREE, Prezes ENEA Operator Sp. z o.o.
Wojciech Drożdż, Wicemarszałek Województwa Zachodniopomorskiego
Katarzyna Zielińska-Heitkötter, Departament Koordynacji Programów Infrastrukturalnych, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
Stanisław Tokarski, Prezes TAURON Wytwarzanie SA
Zbigniew Michniewski, Zastępca Prezydenta Miasta Bielska-Białej
Andrzej Schoeneich, Izba Gospodarcza Gazownictwa
Jacek Szymczak, Prezes Izby Gospodarczej Ciepłownictwo Polskie
Tomasz Kowalak, Dyrektor Departamentu Taryf, Urząd Regulacji Energetyki

W dniach 7-8 listopada br. w Warszawie odbyła się ogólnopolska konferencja zorganizowana przez Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej pn. „ENERGETYKA JUTRA: inteligentna, innowacyjna i prośrodowiskowa w strategiach rozwoju kraju i regionów". Wydarzenie to stanowiło niezmiernie ważne forum wymiany wiedzy, doświadczeń i poglądów w najważniejszych obszarach, stanowiących zarówno wyzwania przed którymi stoi energetyka, jak i bariery jej rozwoju.

Uczestnikami konferencji byli przedstawiciele sektora elektroenergetycznego, gazowego, ciepłowniczego oraz reprezentanci władz centralnych i regionalnych. Tak szerokie forum umożliwiło wypracowanie ważnych wniosków i postulatów determinujących realizację celu stworzenia energetyki:
inteligentnej, innowacyjnej i prośrodowiskowej. Wśród nich wielokrotnie podkreślanym była konieczność wprowadzenia większej elastyczności w systemie wdrażania energetycznych projektów infrastrukturalnych a także wypracowania metod współpracy w formie partnerstwa publiczno-prywatnego pomiędzy podmiotami branży energetycznej a samorządami. W tym kontekście, niezbędne jest również wprowadzenie rozwiązań systemowych, zwiększających możliwości korzystania z formuły PPP w projektach branży. Ważne jest także, aby inwestycje o charakterze strategicznym były realizowane w formie projektów kluczowych (strategiczne dla kraju - na poziomie centralnym, strategiczne dla regionu - na poziomie zarządu województw i programów regionalnych).

Z kolei inwestycje o charakterze lokalnym, ściśle związane z rozwojem na szczeblu regionalnym powinny być uzgadniane i koordynowane z władzami samorządowymi, szczególnie, że w obliczu szybkich przemian technologicznych w energetyce, coraz bardziej realny staje się scenariusz oddolnego rozwoju generacji rozproszonej i rozsianej.

PTPiREE od wielu lat podejmuje działania mające na celu promocję nowoczesnego podejścia do rozwoju infrastruktury energetycznej w Polsce, będącego wynikiem aktywnej współpracy i wzajemnego zrozumienia władz lokalnych, regionalnych i krajowych, jak również szerokiego spektrum podmiotów różnych sektorów branży energetycznej. Rozwój ten powinien odpowiadać potrzebom odbiorców i rynku oraz bazować na nowoczesnych i przyjaznych środowisku technologiach, wspieranych m.in. z dostępnych funduszy pomocowych.

PPP W TRANSPORCIE I INFRASTRUKTURZE DROGOWEJ



Ponad stu specjalistów z Polski i zagranicy uczestniczyło w międzynarodowej konferencji „Partnerstwo publiczno-prywatne w transporcie i infrastrukturze drogowej", która odbyła się 22 listopada w Płocku. Organizatorem było centrum szkoleniowe CIFAL wraz z udziałem Instytutu ONZ ds. Badań i Szkoleń UNITAR oraz Urzędu Miasta Płocka. Patronat Honorowy nad imprezą objęły Ministerstwa RP: Rozwoju Regionalnego i Gospodarki, zaś partnerem merytorycznym był Instytut PPP. Patronat medialny zapewnił PPPortal.pl, magazyn „Forum PPP" i „Przegląd ITS".

Przemysław Berent, prezes CIFAL, otwierając konferencję podkreślił, że to właśnie PPP, pomimo wielu obaw ze strony lokalnych decydentów, może stać się w czasach kryzysu narzędziem, którego działania mają szansę stymulować rozwój gł. w obrębie infrastruktury samorządów. Dlatego też celem spotkania było nie tylko omówienie uwarunkowań prawnych, finansowych i technicznych projektów PPP, ale również umożliwienie spotkania przedstawicieli dwóch różnych sektorów - prywatnego i publicznego.

W konferencji udział wzięli specjaliści zagadnienia: oprócz omówienia sytuacji na rynku PPP w danym kraju (Adam Jędrzejewski z Instytutu PPP, Vladimir Sloup z czeskiej „Associace PPP") część wystąpień dotyczyła konkretnych projektów (obwodnica litewskiej Palangi przedstawiona przez Jonasa Kimontasa z „Invest Lithuania", sytuacja na chińskim rynku PPP opisana przez Zhonghua Wanga z CIFAL Szanghaj czy brytyjskie doświadczenia i przykłady projektów zreferowane przez Michaela Dembinskiego z Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej) jak również działań poświęconym stworzeniu warunków dla rozwoju formuły (Mateusz Urasiński z Min. Rozwoju Regionalnego RP). Sporą część wykładów zdominowały również formalno-prawne analizy dotyczące uwarunkowań prawnych, finansowych i organizacyjnych dotyczących formuły partnerstwa. Jako jeden z pierwszych o zarządzaniu projektem, jego żywotności oraz rozwoju mówił Peter Snelson z brytyjskiego „PPP Consult".

W podobnym duchu utrzymana była prezentacja Witolda Grzybowskiego z „Collect Consulting", który przedstawił nie tylko oczekiwania obu stron partnerstwa, ale również uświadomił zebranym kłopoty, z którymi borykają się specjaliści odpowiedzialni za PPP w Polsce: brak zainteresowania projektami, brak wiedzy na temat aspektów prawnych oraz słabe mechanizmy instytucjonalne dla budowania zdolności, informowania i rozwijania narzędzi dla PPP czy niski stopień współpracy pomiędzy instytucjami wdrażającymi projekty PPP. Kluczem i miarą sukcesu według prelegenta jest wzajemne zaufanie i postawa partnerska. O samej drodze projektu i jego stadiach wypowiedział się dr Andrzej Urbanik z Instytutu Dróg i Mostów. Całość zwieńczyła dyskusja, której moderatorem, podobnie jak całej konferencji, był Waldemar Chachulski ze Strabag Sp. z o.o.

Drugi dzień poświęcony był kilkugodzinnym warsztatom, podczas których goście z zagranicy (Bułgaria, Chorwacja, Litwa, Łotwa, Serbia i Wielka Brytania) uczestniczyli w dyskusjach w grupach z przedstawicielami polskich samorządów (Łódź, Olsztyn). Szkolenie przeprowadzone na bazie metodologii „City-Share" umiejętnie moderowali prof. Adam K. Prokopowicz z Fundacji CATI i dr Andrzej Urbanik. Na zakończenie wszystkim uczestnikom wręczono certyfikaty uczestnictwa UNITAR i CIFAL.

Paweł Jońca

Kongres

„ZARZĄDZANIE METROPOLIAMI XXI WIEKU" – GDAŃSK 2012

Główną ideą kongresu zorganizowanego przez Urząd Miejski w Gdańsku oraz Gdański Obszar Metropolitalny we współpracy z Międzynarodowymi Targiami Gdańskimi była debata środowisk samorządowych, akademickich i biznesowych.
Nie ograniczano się jedynie do przykładów polskich, ale szeroko dyskutowano o metropoliach norweskich czy niemieckich, co dawało możliwość nie tylko porównania, ale także wypracowania „złotego środka" dla projektów realizowanych w Polsce.
Kongres odbył się w Gdańsku w dniach 26-27 listopada i przyciągnął blisko tysiąc uczestników, którzy wzięli udział w 34 panelach, trwających w sumie ponad 60 godzin.
Na Kongresie „Zarządzanie Metropoliami XXI wieku" poruszano szereg ważnych problemów. Dyskutowano m.in. o: zarządzaniu miastem, jakością życia, innowacyjnej gospo-, darce oraz o przestrzeni komunalnej miasta.
W wyżej wymienionych panelach skupiono się na problemach dotyczących współpracy pomiędzy trzema najważniejszymi ośrodkami napędzającymi rozwój gospodarczy, czyli relacjami między nauką, biznesem i administracją publiczną.
Sesje, które odbyły się pierwszego dnia kongresu (26.11. 2012r.) ukazały, jak rozwijającą się branżą jest turystyka, w szczególności turystyka biznesowa. Próbowano rozwiązać problem, który rodzaj turystyki jest najważniejszy dla rozwoju gospodarczego miasta, czy jest to rodzaj turystyki morskiej, miejskiej, kulturowej czy np. medycznej.
W trakcie trwania drugiego dnia kongresu (27.11.2012r.) poruszono zagadnienia związane z partnerstwem publiczno - prywatnym, jako bardzo ważnym i przyszłościowym narzędziem realizacji inwestycji w Polsce. Dlatego też nosił on tytuł „Nowoczesne modele współpracy z biznesem. Projekty PPP".
W czasie trwania panelu skupiono się przede wszystkim na: Standardach PPP – umowy, które są akceptowalne dla banków oraz dla sektora prywatnego (podział ryzyk, forma wynagrodzenia), dotychczasowych doświadczeniach polskich samorządów - czyli faktyczne „case study" oraz co i jak udało się osiągnąć oraz na PPP jako nowoczesnym narzędzie realizacji zadań publicznych - zalety PPP dla obydwu stron umowy - interesu publicznego i prywatnego.
Panel ten prowadził Waldemar Chachulski, reprezentant firmy Strabag, a jednym z uczestników był Marcin Wawrzyniak, przedstawiciel Instytutu Partnerstwa Publiczno - Prywatnego. Kolejne panele dotyczyły: jakości życia, innowacyjnej gospodarki oraz poszerzenia pola kultury.
Warto zwrócić uwagę, że na kongresie nie ograniczano się tylko do kwestii gospodarczych. Dostrzeżono, jak ważną rolę w kwestii rozwoju pełni edukacja, gdzie dyskutowano o jakości kształcenia w otwartej szkole oraz o duchowości człowieka w XXI wieku. W panelu poświęconym poszerzeniu pola kultury - szczegółowo omówiono problematykę „kultury jako przestrzeni rozwoju społeczno - gospodarczego".
Duże zainteresowanie wzbudził także panel o innowacyjnej gospodarce, na którym dyskutowano m.in. o: „nowych inwestycjach w sektorze energetycznym na Pomorzu, o zaopatrzeniu miasta w ciepło oraz o kierunkach rozwoju przemysłów portowych w XXI wieku".
Źródło: http://miastoplus.com.pl/program/

Międzynarodowa konferencja

„PPP – rzeczywistość czy fikcja?" – jest sieć, są projekty, potrzebne większe wsparcie państwa –



W Sali Obrad Rady Miasta Krakowa odbyła się 29 listopada konferencja z udziałem ekspertów partnerstwa publiczno -prywatnego z kraju i zagranicy, samorządowców, prawników i ekonomistów z kancelarii i specjalistycznych instytutów. Zgromadzonych powitał Zastępca Prezydenta Miasta Krakowa Tadeusz Trzmiel.

Konferencja stanowiła podsumowanie projektu „PPP nowe perspektywy - stworzenie międzynarodowej sieci współpracy wspierającej partnerstwo publiczno-prywatne dla Krakowa", prowadzonego w Imieniu Gminy Miejskiej Kraków przez Zarząd Infrastruktury Sportowej w Krakowie. Założenia projektu i przebieg jego realizacji przedstawili Zastępca Dyrektora ZIS Urszula Filipowicz oraz Kierownik Działu Pozyskiwania Funduszy Przemysław Chwała.
O dotychczasowych osiągnięciach Gminy Miejskiej Kraków w zakresie umów koncesji i PPP mówiła Zastępca Dyrektora Wydziału Inwestycji Urzędu Miasta Krakowa Janina Pokrywa. Przykłady stosowania PPP we Francji i Wielkiej Brytanii przybliżyli: Pierre Bordeaux, Jean-Yves Gacon, Ella Koo, Michael Dembinski i Owain Ellis.
Działania Ministerstwa Gospodarki i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego na rzecz PPP zaprezentowali: Ewa Swędrowska i Robert Kałuża.
Oczekiwane z dużym zainteresowaniem wystąpienie Kaya Parpliesa z Komisji Europejskiej, ukazujące PPP w nowej perspektywie finansowej Unii, stało się inspiracją dla dyskusji panelowej zaproszonych ekspertów i uczestników konferencji. Polskie partnerstwo publiczno-prywatne w ciągu ostatnich czterech lat przeszło przyspieszoną lekcję, wiele działań skierowano w tym okresie na promocję i szkolenia.
Dla skuteczniejszego wykorzystania nabytej wiedzy przy przygotowaniu projektów obejmujących zadania publiczne, w tym szczególnie inwestycyjne, potrzebne jest - jak wynika z opinii specjalistów - większe wsparcie państwa, jego organów wykonawczych, a przede wszystkim stosowanie jasnych i jednolitych reguł prawnych i finansowych.
W konferencji uczestniczyły również reprezentujące partnerów projektu "PPP nowe perspektywy": Joanna Jaroch (Francuska Izba Przemysłowo-Handlowa w Polsce) oraz Agnieszka Libura (Brytyjsko-Polska Izba Handlowa).
Źródło: http://www.zis.krakow.pl

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

Pierwszy w Polsce magazyn poświęcony Partnerstwu Publiczno-Prywatnemu i inwestycjom publicznym

Piszą dla nas uznani konsultanci, eksperci i specjaliści branżowi

Wysyłany bezpłatnie oraz imiennie

Skierowany do Samorządów, obsługującej je administracji oraz firm prywatnych

Dostępny w formie drukowanej oraz elektronicznej

Więcej informacji:
tel.: +22 392 82 02,
fax: +22 435 95 03
e-mail:
redakcja@forumppp.com.pl,
www.forumppp.com.pl

KORZYŚCI DLA REKLAMODAWCÓW:

- optymalny, dostosowany do potrzeb nakład
- bezpośrednie dotarcie do najważniejszej grupy decydentów
- unikalne formy reklamy
- elastyczność w zakresie form i metod współpracy
- optymalizacja kosztów reklamowych i promocyjnych



Radosnych Świąt Bożego Narodzenia
oraz pomyślności w Nowym Roku
wraz z podziękowaniami za dotychczasową współpracę



życzy Redakcja

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych



www.ippp.pl

ul. Noakowskiego 24, 00-668 Warszawa
tel.: (22) 435 95 02, 510 237 765, fax: (22) 482 10 50
e-mail: info@ippp.pl