

Badanie rynku poprzedzające procedurę wyboru partnera prywatnego

Jednym z kluczowych elementów zwiększających szanse na powodzenie planowanego przedsięwzięcia PPP jest umożliwienie skonfrontowania założeń projektu z potencjalnymi partnerami prywatnymi. Celem tych działań jest odpowiednie wypromowanie projektu, a przy okazji pozyskanie praktycznych informacji dotyczących możliwości i warunków jego realizacji, w tym przede wszystkim zweryfikowanie przyjętych założeń biznesowych.

Wynik przeprowadzonych konsultacji umożliwi podmiotowi publicznemu potwierdzenie realności przyjętego modelu prawno-finansowego realizacji projektu w formule partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP), nie wykluczając jednocześnie dokonania jego modyfikacji w przypadku wykrycia błędów lub niedoskonałości.

Test rynku

Do udziału w testach rynku podmiot publiczny zaprasza potencjalnych wykonawców oraz instytucje finansowe, przekazując im tzw. **memorandum informacyjne**. Jest to dokument zawierający m.in. wskazanie celu przedsięwzięcia PPP, jego wstępnego zakresu, prawnych i finansowych założeń, planowanego wynagrodzenia partnera prywatnego oraz propozycji w zakresie podziału zadań i ryzyk. Wachlarz zagadnień, które mogą być przedmiotem testu rynku, ograniczony jest wyłącznie potrzebami podmiotu publicznego. Dodatkowo do memorandum jest ankieta skierowana do uczestników badania, za pomocą której zaproszone podmioty mogą odnieść się do istotnych kwestii związanych z wdrożeniem planowanego przedsięwzięcia. W przypadku bardziej złożonych projektów PPP, podmiot publiczny może dodatkowo przewidzieć spotkanie z uczestnikami testu rynku w celu omówienia wszelkich aspektów planowanej współpracy. **Działania te są podstawą do dalszych prac, których efektem powinno być wypracowanie optymalnego modelu realizacji projektu i wszczęcie na jego podsta-**

wie odpowiedniej procedury wyboru partnera prywatnego.

Należy ponadto wskazać, że przeprowadzenie konsultacji rynkowych w ostatnim czasie nabrało znaczenia w przypadku realizowania tzw. **projektów hybrydowych**. Zgodnie bowiem z Wytycznymi Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju z 18 marca 2015 r. w zakresie zagadnień związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, w tym projektów generujących dochód i projektów hybrydowych na lata 2014–2020 (MIiR/H/2014-2020/7 (01) 03/20145), podmiot publiczny podejmuje decyzję o realizacji inwestycji w trybie PPP **na podstawie obligatoryjnych analiz przedrealizacyjnych**. Analizy te powinny zostać sporządzone przed wszczęciem postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego i mieć charakter kompleksowy, a więc dotyczyć aspektów prawnych, ekonomiczno-finansowych oraz technicznych planowanego projektu.

WAŻNE

Podmioty publiczne, które zamierzają współfinansować realizację przedsięwzięcia PPP ze środków UE, mają obowiązek wykonania kompleksowych analiz przedrealizacyjnych oraz przeprowadzenia konsultacji rynkowych zarówno z potencjalnymi wykonawcami, jak też instytucjami finansującymi.

Jednocześnie w Wytycznych wskazano, że istotnym elementem analiz przedrealizacyjnych w przypadku projektów planowanych do wdrożenia w modelu PPP jest przeprowadzenie badań (konsultacji) rynkowych,

których celem powinno być uzyskanie praktycznych informacji od instytucji finansowych oraz podmiotów branżowo zainteresowanych realizacją projektu odnośnie do bieżących możliwości i warunków jego wdrożenia.

Dialog techniczny

Alternatywną metodą skonfrontowania przez zamawiającego wstępnych założeń przedsięwzięcia z potencjalnymi wykonawcami może być przeprowadzenie procedury dialogu technicznego. Jest to bardziej sformalizowana procedura (w porównaniu z testem rynku), w przypadku której zamawiający po publikacji ogłoszenia o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego i wskazaniu jego przedmiotu, zaprasza wykonawców – spełniających określone przez zamawiającego wymogi – do konsultacji w zakresie niezbędnym do przygotowania przedsięwzięcia lub określenia warunków przyszłej umowy. Możliwość prowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych przez zamawiającego przewidziana została w art. 40 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylającej dyrektywę 2004/18/WE. Zgodnie z brzmieniem tego przepisu, przed rozpoczęciem postępowania o udzielenie zamówienia instytucje zamawiające mogą przeprowadzić konsultacje rynkowe z zamiarem przygotowania zamówienia i poinformowania wykonawców o swoich planach i wymaganiach dotyczących zamówienia. Co więcej, w tym celu instytucje zamawiające mogą np. szukać lub korzystać z doradztwa niezależnych ekspertów lub władz albo uczestników rynku. **Jedynym ograniczeniem w przebiegu konsultacji jest warunek, aby uzyskana pomoc i doradztwo nie spowodowały zakłócenia konkurencji ani naruszenia zasad niedyskryminacji i przejrzystości.**

Regulacje unijne w zakresie konsultacji rynkowych cechują się niewielkim stopniem uszczegółowienia. Z jednej strony, jest to podyktowane faktem, że dialog techniczny ze swej istoty ma być instytucją w miarę możliwości jak najmniej sformalizowaną, a z drugiej strony, bardziej szczegółowe rozwiązania przewidział polski ustawodawca. Dialogu technicznego dotyczą przepisy rozdziału 2 ustawy z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (dalej: Pzp). Według art. 31 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 przed-

miotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy. Należy przy tym pamiętać, że przepisy Pzp nakładają na zamawiającego obowiązek zamieszczenia informacji o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego, wraz ze wskazaniem przedmiotu dialogu na jego stronie internetowej. Dodatkowo, już po przeprowadzeniu dialogu technicznego, zamawiający ma obowiązek umieścić informację o tym fakcie w ogłoszeniu o zamówieniu, którego zastosowany dialog techniczny dotyczył. Przeprowadzenie dialogu technicznego ma jeden podstawowy cel – wykrystalizowanie najbardziej efektywnych rozwiązań dotyczących realizacji przedmiotu zamówienia. Stosując dialog techniczny, zamawiający może znaleźć dla siebie rozwiązanie optymalnie dopasowane do aktualnych potrzeb. Instytucja ta charakteryzuje się bowiem dużą swobodą i może być prowadzona zarówno w formie konsultacji grupowych, których przedmiotem jest dyskusja wszystkich zaangażowanych w dialog podmiotów, jak i w formie oddzielnych konwersacji z każdym z uczestników. Przy czym brakuje przepisów określających katalog podmiotów, które zamawiający ma obowiązek zaprosić do udziału w dialogu technicznym. Bez wątpienia uczestnikami powinny być podmioty posiadające odpowiednią wiedzę i doświadczenie, gwarantujące możliwość pozyskania rozwiązań przydatnych dla zamawiającego. Z tego względu w dialogu technicznym najczęściej biorą udział podmioty wyspecjalizowane w danym segmencie rynku.

Konsultacje rynkowe (niezależnie od ich postaci) powinny poprzedzać wszczęcie tych postępowań w sprawie wyboru partnera prywatnego, które cechują się złożonością, dynamicznym rozwojem planowanych do wykorzystania rozwiązań bądź na tyle wysokim stopniem skomplikowania, że zasoby merytoryczne bądź organizacyjne podmiotu publicznego w kontekście należytego zdefiniowania przedmiotu zamówienia mogą okazać się niewystarczające do właściwego opisu przedmiotu zamówienia. Dodatkowo warto przeprowadzić badanie rynku w projektach, w których podmiot publiczny sporządził kompleksowe analizy przedrealizacyjne i zamierza skonfrontować ich wyniki z profesjonalistami w danej branży. ■

PODSTAWY PRAWNE

- ▶ art. 31 ustawy z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (J.t. Dz.U. z 2013 r. poz. 907; ost. zm. Dz.U. z 2015 r. poz. 605)
- ▶ art. 40 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylającej Dyrektywę 2004/18/WE (Dz.Urz. UE L nr 94 z 28 marca 2014 r., str. 65)