

Protokół ze wstępnych konsultacji rynkowych

związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia publicznego na doradztwo ekonomiczno-finansowe, prawne oraz techniczne dla strony publicznej w zakresie projektu partnerstwa publiczno-prywatnego

Zagadnieniem problemowym, rozważanym w ramach wstępnych konsultacji rynkowych, było określenie tego, jak sformułować zapisy Szczegółowego Opisu Przedmiotu Zamówienia (dalej: SOPZ), aby jasno wskazywały, że przyszły doradca będzie wspierał projekt zarówno w formule dialogu w ramach PZP, jak i – potencjalnie – w innych formach, które zakładają negocjacje/dialog, których podstawa prawna nie jest jeszcze ostatecznie określona.

W dn. 28.01.2026 r. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (Zamawiający) zamieściło na swojej stronie [Biuletynu Informacji Publicznej](#) ogłoszenie o zamiarze przeprowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia publicznego na doradztwo ekonomiczno-finansowe, prawne oraz techniczne dla strony publicznej w zakresie projektu partnerstwa publiczno-prywatnego.

W ww. ogłoszeniu określono przedmiot zamówienia, cel, zasady udziału i prowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych, jak również termin ich zakończenia. Załącznikami do ogłoszenia były: opis projektu; szczegółowy opis przedmiotu zamówienia; wzór zgłoszenia udziału; wzór wykazu osób, które będą uczestniczyć w konsultacjach; regulamin konsultacji oraz klauzula informacyjna.

W dniu 29.01.2026 r. poinformowano o ww. konsultacjach (za pośrednictwem wiadomości e-mail lub formularza) następujące podmioty:

- 1) Alina Sarnacka Consulting
- 2) Andersen Tax & Legal Srokosz i Wspólnicy
- 3) Doradca Consultants Ltd.
- 4) DS Consulting
- 5) Ernst & Young Sp. z o.o. Corporate Finance
- 6) Kancelaria Domański Zakrzewski Palinka
- 7) Kancelaria Radcy Prawnego Rafał Cieślak
- 8) Kancelaria Radcy Prawnego Irena Skubiszak-Kalinowska
- 9) Crido Taxand
- 10) Dentons Europe Dąbrowski i Wspólnicy
- 11) Doradzamy.eu
- 12) Greenberg Trauring Nowakowska-Zimoch Wysokiński
- 13) Ingenis
- 14) Investment Support
- 15) Jacek Kosiński Kancelaria Prawna
- 16) LPW Kancelaria
- 17) Marzena Rytel, PwC
- 18) Wardyński i Wspólnicy

Do udziału w konsultacjach rynkowych zgłosiły się następujące podmioty: osiem pierwszych podmiotów z listy powyżej, a także: CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp.k. oraz konsorcjum firm: Agraria sp. z o.o., LEGALLY.SMART Latymowicz, Liżewski, Tkaczyk Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska.

Zamawiający uznał za spełnione warunki uczestnictwa we wstępnych konsultacjach rynkowych przez wszystkie ww. podmioty i zaprosił je do udziału.

Spotkania były przeprowadzane indywidualnie z każdym z podmiotów za pośrednictwem platformy MS Teams. Maksymalny czas przewidziany na każde ze spotkań wynosił 60 minut. Ze strony publicznej w spotkaniach brali udział przedstawiciele Departamentu PPP w MFiPR oraz przedstawiciele promotora projektu.

Spotkania odbywały się według następującej agendy:

1. prezentacja wprowadzającą Zamawiającego (cel spotkania, podstawowe informacje o planowanym projekcie),
2. prezentacja stanowiska Uczestnika konsultacji; dyskusja.

Poniżej zebrano najważniejsze wnioski i rekomendacje zgłaszane przez ekspertów w trakcie konsultacji. Materiał syntetyzuje powtarzające się uwagi dotyczące zakresu przygotowywanego SOPZ oraz modelu realizacji projektu.

Zakres i precyzja SOPZ

Podczas spotkań powtarzał się wniosek, że SOPZ musi być:

- kompletny, precyzyjny i pozbawiony luk,
- zawierać dokładny zakres prac doradcy,
- jasno określać punkt startowy i końcowy zamówienia,
- wskazywać co zostało już wykonane,
- rozróżniać zadania obowiązkowe i dodatkowe dla doradcy,
- doprecyzowywać maksymalny czas trwania poszczególnych etapów (wg ekspertów: dialog ok. 12 miesięcy),
- umożliwiać rozliczenia dodatkowe (np. stawki godzinowe), szczególnie przy ryzyku wydłużenia prac.

Rekomendowano również, aby SOPZ:

- odwoływał się do dobrych praktyk rynkowych, nie tylko do Wytycznych PPP MFiPR,
- jasno wskazywał stosowanie analiz zależnie od modelu,
- zawierał warunki udziału dotyczące doświadczenia personelu, nie firmy,
- premiował doświadczenie w sektorze infrastruktury uzdrowskiej i medycznej,
- doprecyzowywał, co oznacza termin „nie PPP”.

Podejście ekspertów do modelu realizacji projektu

Eksperci podkreślali konieczność możliwie wczesnego zawężenia lub potwierdzenia formuły realizacji projektu. Brak decyzji na etapie przygotowawczym powoduje zwiększenie ryzyk po stronie doradców i skutkuje wyższymi wycenami. Wskazywane były różne potencjalne modele realizacji:

- PZP,
- PPP (w tym koncesja, opłata za dostępność),
- partnerstwo kapitałowe lub spółka z inwestorem,
- dzierżawa inwestycyjna,

- formuły oparte o ustawę o gospodarce nieruchomościami.

Jednocześnie część ekspertów wskazywała, że projekt powinien być otwarty na różne struktury i nie ograniczać się wyłącznie do form ustawowych PPP. Rekomendowano, aby ocena efektywności porównywała kilka możliwych wariantów, a nie tylko PPP vs model tradycyjny.

Sposób wyboru doradcy i struktura zamówienia

Najczęściej powtarzaną rekomendacją był podział postępowania na dwa etapy:

- Etap I – analizy kierunkowe, ocena efektywności, konsultacje rynkowe i zawężenie modeli. Ww. etap powinien trwać dłużej (niż standardowo) i być bardziej szczegółowy – ma on doprowadzić do wyboru lub ograniczenia liczby modeli do dalszego procedowania.
- Etap II – pozostałe etapy określone w SOPZ, obejmujące pełne doradztwo prawne, finansowe i techniczne w wybranej formule.

Eksperci zwracali uwagę na ryzyko konfliktu interesów, jeśli ten sam doradca miałby jednocześnie wskazać model i później prowadzić procedurę.

Modelowanie wycen i porównywalność ofert

Aby uniknąć zawyżania wycen i umożliwić rzetelne porównanie ofert, doradcy powinni przygotowywać wyceny w jasnych, porównywalnych wariantach:

- wycena dla kilku modeli realizacji,
- modułowy podział wycen (w podziale na etapy) lub wycena określonej liczby godzin,
- wycena jednej sesji negocjacyjnej,
- wskazanie liczby godzin dla zadań różnicujących modele realizacji projektu,
- dopuszczenie wariantów alternatywnych do PPP,
- ustalenie widełek procentowych dla wartości poszczególnych etapów.

Wskazywano, że jedna „cena ogólna” dla wszystkich modeli realizacji inwestycji może automatycznie oznaczać podanie maksymalnej kwoty.

Zakres analizy efektywności

Według ekspertów ocena efektywności powinna:

- obejmować pełne porównanie wielu modeli,
- uwzględniać modele spoza PPP,
- wymagać opracowania odrębnych modeli finansowych dla poszczególnych wariantów,
- zawierać analizę pomocy publicznej dla każdego z nich,
- być przeprowadzona przez ekspertów branżowych, w tym uzdrowiskowych i medycznych.

Konsultacje rynkowe i analizy

Eksperci rekomendowali przeprowadzenie:

- konsultacji rynkowych obejmujących różne modele realizacji,
- analizy rynku i atrakcyjności projektu,
- konsultacji materiałów i wariantów z potencjalnymi inwestorami,

- rozmów z Ministerstwem Zdrowia w zakresie kontraktowania przez NFZ,
- analizy umowy z partnerem, w tym wpływu na możliwość świadczenia usług medycznych przez partnera prywatnego.

Elementy ryzyka i kwestie organizacyjne

Zidentyfikowane ryzyka to:

- brak wskazania formuły realizacji zwiększa cenę ofert,
- zmiany trybu realizacji projektu wpływają na zakres i kompetencje wykonawcy,
- zbyt szerokie lub niejednolite warianty mogą utrudnić porównywanie ofert,
- możliwe modyfikacje modelu wymagane przez instytucje finansujące,
- trudność w pozyskaniu eksperta z doświadczeniem uzdrowiskowym.

Zalecenia ekspertów to:

- stosowanie klauzul waloryzacyjnych na wypadek wydłużenia prac,
- określenie minimalnego udziału wynagrodzenia za zamknięcie finansowe (np. min. 10%),
- zapewnienie odpowiedniej puli godzin dodatkowych,
- wskazanie ekspertów branżowych już na etapie składania oferty.

Podsumowanie kluczowych rekomendacji

- 1) Podzielenie zamówienia na dwa etapy (analizy + procedura wyboru inwestora).
- 2) Dopuszczenie i porównywanie różnych modeli realizacji, bez zawężania się do jednego.
- 3) Precyzyjnie opisanie SOPZ, z jasno wskazanym zakresem, etapami i wymaganiami.
- 4) Wyceny doradców powinny być modułowe i wielowariantowe, aby były porównywalne.
- 5) Przeprowadzenie szerokich konsultacji rynkowych.
- 6) Doprecyzowanie pojęć („nie PPP”, zakres oceny efektywności, zakres pracy doradcy).
- 7) Zarządzanie ryzykami: waloryzacja, stawki godzinowe, wydłużenie dialogu, zmiana trybu realizacji projektu.

Zamawiający informuje, iż celem zapobieżenia zakłóceniu konkurencji niniejszy protokół z wstępnych konsultacji rynkowych zostanie udostępniony do wiadomości publicznej na stronie BIP MFIPR w celu zapewnienia przejrzystości w przyszłym postępowaniu o udzielenie zamówienia w sprawie wyboru Wykonawcy/Wykonawców na doradztwo ekonomiczno-finansowe, prawne oraz techniczne dla strony publicznej w zakresie projektu partnerstwa publiczno-prywatnego.

Zamawiający informuje, że wstępne konsultacje rynkowe zostały zakończone w dniu 02.03.2026 r.