



PPP w kontekście zamówień publicznych

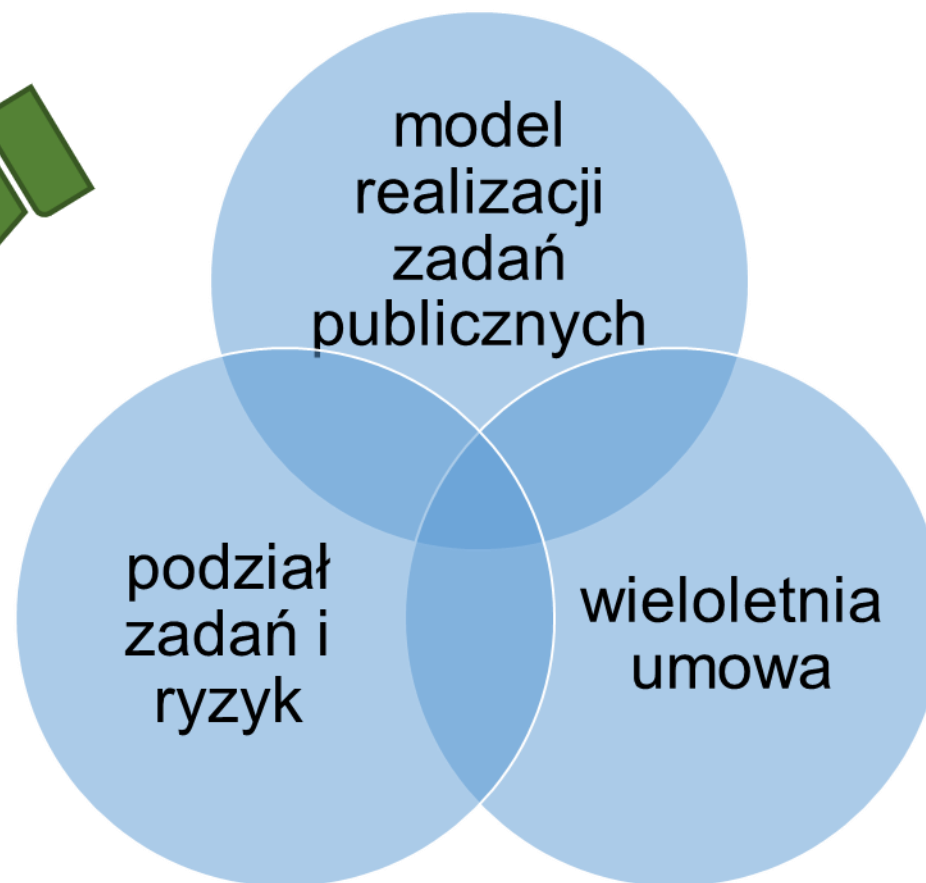
Białystok, 05.12.2025 r.

Ewelina Łagoda
Ministerstwo Funduszy i Polityki
Regionalnej

Plan wystąpienia

- Co to jest PPP;
- Różnice pomiędzy PPP a modelem tradycyjnym;
- Podstawy prawne oraz procedury wyboru Partnera Prywatnego;
- Przygotowanie postępowania PPP – dobre praktyki;
- Wsparcie MFiPR.

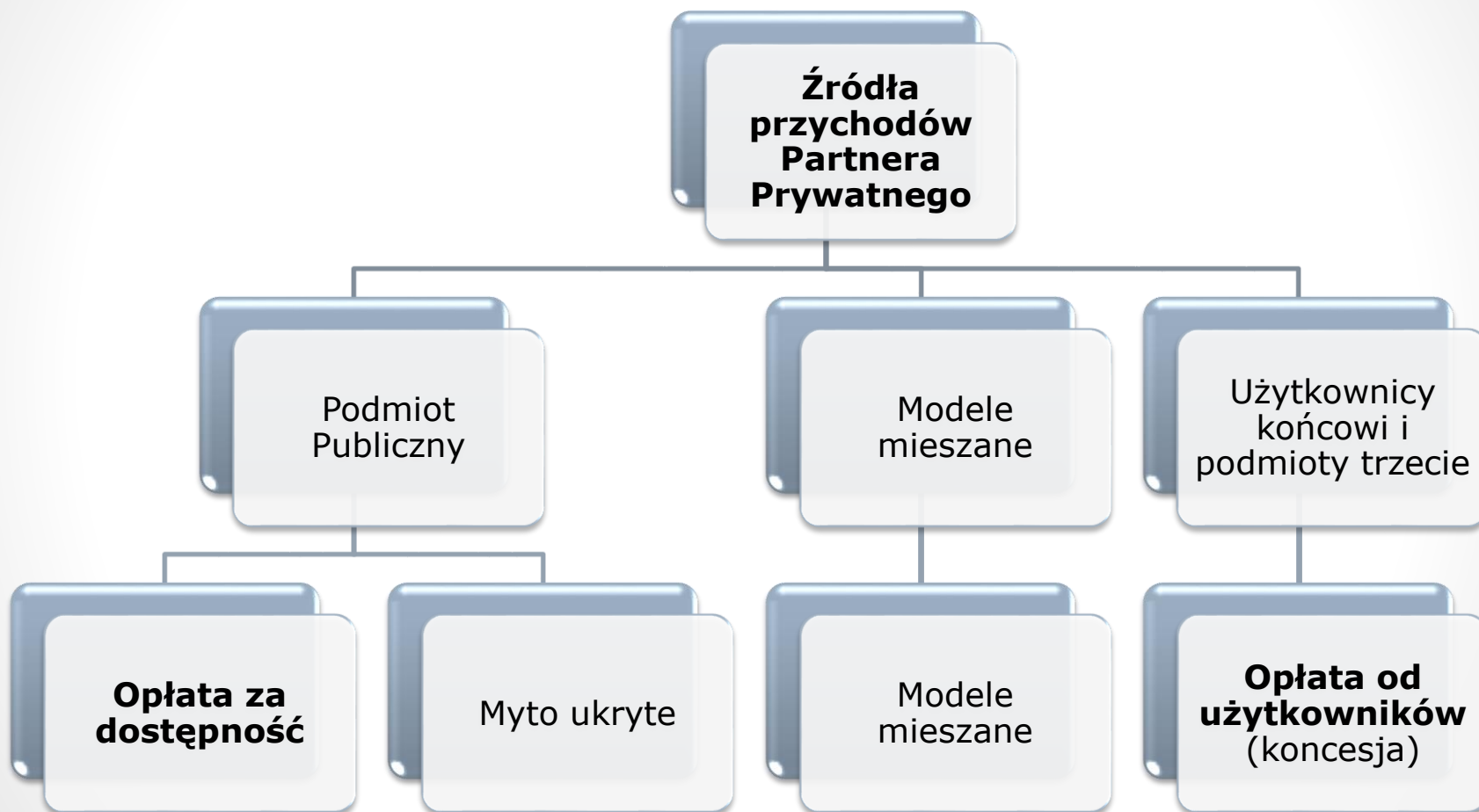
Co to jest PPP?



Różnice pomiędzy PPP a modelem tradycyjnym

	Formuła Tradycyjna	Model PPP
Przedmiot	Wytworzenie infrastruktury publicznej/świadczenie usługi/dostawa	Wytworzenie infrastruktury publicznej połączone z utrzymaniem i zarządzaniem
Czas trwania	Krótki okres	Długi okres
Finansowanie	Pozyskanie finansowania na pokrycie kosztów po stronie podmiotu publicznego	W większości przypadków pozyskanie finansowania na pokrycie całości lub części środków przez partnera prywatnego
Wynagrodzenie	Zapłata jednorazowa po wykonaniu umowy	Rozłożenie i przełożenie poza etap inwestycyjny części lub całości kosztów wynagrodzenia i uzależnienie jego wypłaty od dostępności i faktycznego wykorzystania składnika majątkowego
Ryzyko	Ryzyko wykonania umowy po stronie podmiotu publicznego	Podział ryzyka pomiędzy podmiot publiczny i partnera prywatnego
Struktura kontraktowa	Wykonanie zamówienia w oparciu o kilka umów (na zaprojektowanie i/lub budowę, na utrzymanie)	Wykonanie przedsięwzięcia w oparciu o jedną umowę (zaprojektowanie, budowa i utrzymanie) + możliwość powołania spółki PPP (PPP instytucjonalne)
Dług publiczny JST	Zobowiązania wchodzą do długu	Możliwość ujęcia zobowiązań poza długiem

Mechanizm wynagrodzenia Partnera Prywatnego



Podstawy prawne oraz procedury wyboru Partnera Prywatnego

Regulacje ogólne:

- 1/ Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym
- 2/ Ustawa o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi

Regulacje proceduralne:

- 1/ Ustawa Prawo zamówień publicznych
- 2/ Ustawa o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi

Inne:

- 1/ m.in. Ustawa o efektywności energetycznej (projekty EPC)

Przygotowanie postępowania PPP



Ocena Efektywności

Analiza
interesariuszy

Analizy techniczne

Analizy ryzyka

Analizy prawne

Analizy podatkowe

Analizy rynkowe

Analiza popytu

Analizy
ekonomiczno-
finansowe

Ocena Value for
Money wraz z
Value for People

Analiza potrzeb i wymagań a ocena efektywności

Analiza potrzeb i wymagań	Ocena efektywności
analiza możliwości zaspokojenia potrzeb w ramach zasobów własnych oraz alternatywnych środków zaspokojenia potrzeb	wstępny etap przygotowania projektu (identyfikacji projektu PPP) oraz w analizach technicznych, finansowej i analizie Value for Money
analiza dostępnych środków finansowych na sfinansowanie zamówienia, w tym środków własnych oraz wartości zamówienia dla każdego z możliwych wariantów jego realizacji	analiza ekonomiczno-finansowa i analiza Value for Money
analiza możliwych wariantów realizacji zamówienia oraz możliwość jego podzielenia na części i uwzględnienia aspektów środowiskowych lub innowacyjnych zamówienia	analiza techniczna
analiza możliwości uwzględnienia aspektów społecznych zamówienia	analiza jakościowa w toku analizy Value for Money
określenie trybu realizacji zamówienia	analiza prawna
analiza ryzyk związanych z postępowaniem i udzieleniem zamówienia	analiza ryzyk

Etap przygotowawczy - kluczowe aspekty

TEST PPP

uzyskanie na etapie planowania inwestycji, od ministra właściwego ds. rozwoju regionalnego, niewiążącej opinii w przedmiocie sposobu realizacji inwestycji, jeżeli planowana kwota finansowania z budżetu państwa takiej inwestycji przekracza 500 mln PLN

OPINIA PPP

ewentualne uzyskanie od ministra właściwego do spraw rozwoju regionalnego opinii na temat zasadności realizacji przedsięwzięcia w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

PPP a PZP - o czym należy pamiętać?

Art. 5 ust. 1 Ustawy o PPP

Po zamieszczeniu ogłoszenia w BZP albo opublikowaniu ogłoszenia w DUUE Podmiot Publiczny ma obowiązek zamieszczenia w Biuletynie Informacji Publicznej informacji o planowanym PPP.

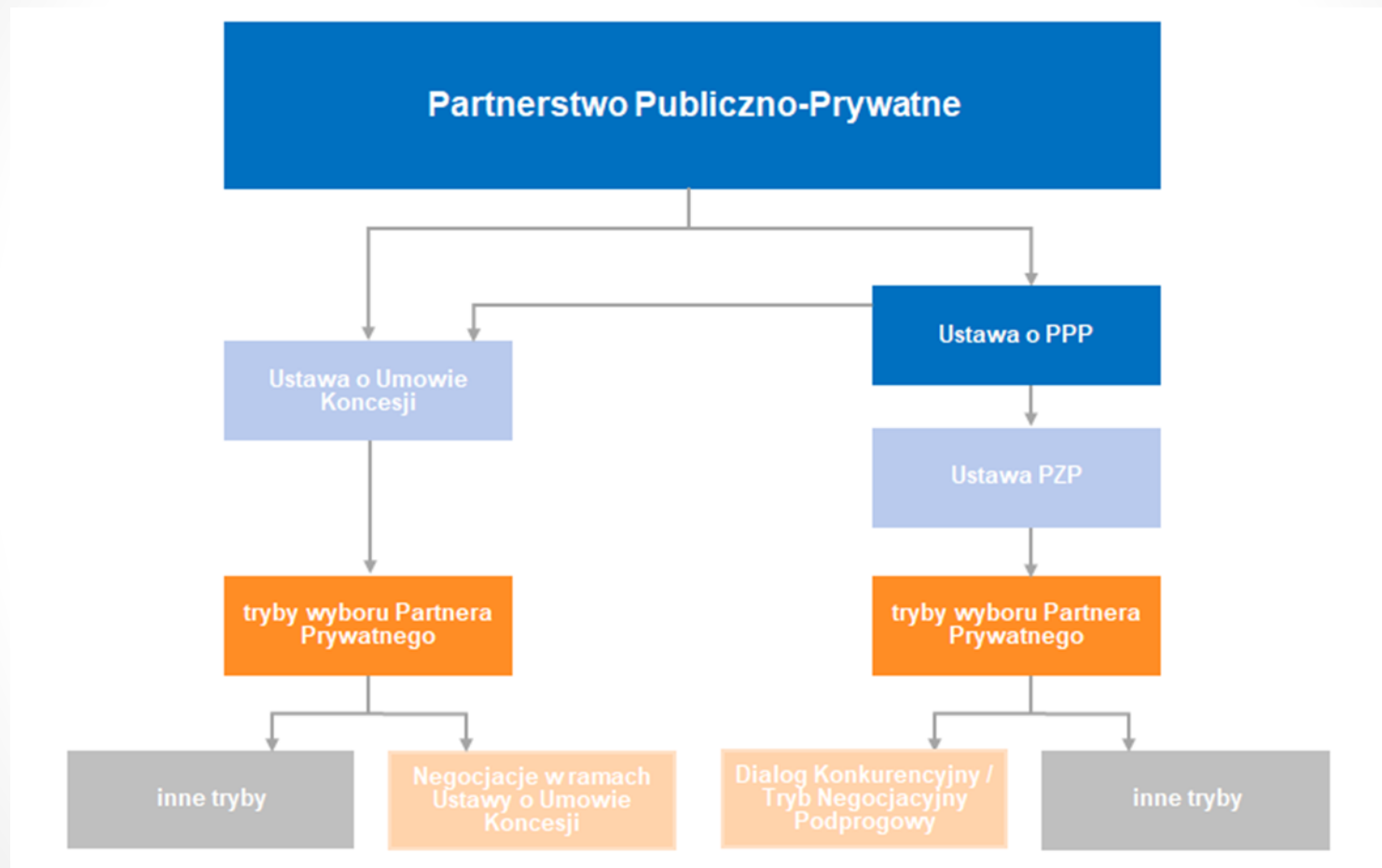
Art. 5 ust. 2 Ustawy o PPP

W ogłoszeniu wszczynającym postępowanie w sprawie wyboru Partnera Prywatnego zamieszcza się informację, że postępowanie ma na celu zawarcie Umowy o PPP.

Art. 7a Ustawy o PPP

Podmiot Publiczny może wyrazić zgodę na zawarcie i wykonanie Umowy o PPP z zawiązaną po wyborze najkorzystniejszej oferty w celu realizacji przedsięwzięcia jednoosobową spółką Partnera Prywatnego albo spółką kapitałową, której jedynymi wspólnikami są Partnerzy Prywatni. Warunki zgody Podmiot Publiczny określa w pierwszym dokumencie, który udostępnia w postępowaniu.

Tryb wyboru Partnera Prywatnego



Dialog konkurencyjny - OPiW

Zakres tego dokumentu (w odniesieniu do Dialogu Konkurencyjnego określony w art. 174 Ustawy PZP) powinien obejmować podstawowe informacje o Projekcie PPP, takie jak w szczególności:

- cel oraz opis wstępnego zakresu Projektu PPP;
- podstawę prawną oraz tryb wyboru Partnera Prywatnego;
- szacunkową wartość Umowy o PPP;
- wstępny podział ryzyk w ramach planowanego przedsięwzięcia;
- planowany Mechanizm Wynagradzania Partnera Prywatnego;
- wymogi w zakresie wytworzenia i utrzymania lub zarządzania Infrastrukturą Publiczną;
- informację o posiadanych przez Zamawiającego Decyzjach Administracyjnych i innych dokumentach lub materiałach istotnych z punktu widzenia postępowania.

Przygotowanie do dialogu

W celu zapewnienia efektywnych Negocjacji, zakończonych sporządzeniem jak najlepszej SWZ, istotne jest przygotowanie możliwie szczegółowej dokumentacji (w wersjach edytowalnych), obejmującej np.:

- projekt Umowy o PPP;
- wstępny Program Funkcjonalno-Użytkowy / specyfikację techniczną;
- projekt standardów utrzymania/zarządzania/świadczenia usług/;
- wstępne zasady zwrotu Infrastruktury Publicznej;
- wstępny Mechanizm Wynagradzania;

- oraz wszelkie istotne dokumenty, w których posiadaniu jest Podmiot Publiczny (lub które należy dodatkowo opracować), takie jak np. badania gruntowe, ekspertyzy budowlane, posiadane decyzje administracyjne, informację o zidentyfikowanych problemach (np. w zakresie stanu prawnego nieruchomości) etc.

Negocjacje – dobre praktyki

- Zdefiniuj zakres;
- Przygotuj regulamin;
- Precyzyjnie określaj agendy negocjacji, ale bądź elastyczny;
- Harmonogram - prowadź negocjacje sprawnie, ale nie za szybko;
- Dialog, a nie monolog;
- Nie zostawiaj na koniec nierozwiązanych problemów;
- Traktuj równo wszystkich wykonawców;
- Partnerzy Prywatni czekają na informacje zwrotne;
- Jasno komunikuj swoje potrzeby;
- Komunikacja i koordynacja to klucz sprawnego postępowania;
- Nie nadużywaj (nie swoich) praw własności intelektualnej;
- Zakończ negocjacje, gdy możesz opracować dokumentację przetargową;
- Dokumentowanie negocjacji.

Podstawy instytucjonalne i strategiczne PPP w Polsce

Instytucja:

> Departament PPP w Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej – Centralna Jednostka ds. PPP

Dokument programowy:

> Polityka Rządu w zakresie rozwoju PPP do roku 2030



Wsparcie MFiPR



wytyczne, interpretacje
prawne



kompleksowe wsparcie dla
projektów: doradztwo bezpośrednie
i zewnętrzne (*prawne, ekonomiczno-
finansowe i techniczne*)



opiniowanie projektów PPP
(*test PPP, Opinia PPP*)



monitorowanie i analiza
rynku PPP



dobre praktyki



e-learning



szkolenia, warsztaty,
webinaria



strona
internetowa
ppp.gov.pl

Zapraszamy na szkolenia z PPP!

- Aktualna oferta szkoleniowa oraz formularz zgłoszeniowy dostępne na naszej stronie www.ppp.gov.pl w zakładce: „Oferta MFiPR” -> „Szkolenia”
- Zachęcamy do śledzenia kalendarza wydarzeń. Znajdują się w nim informacje o planowanych konferencjach, szkoleniach, spotkaniach z Puntach Informacyjnych Funduszy Europejskich i wiele innych.

<https://pppszukolenia.gov.pl/>



Dziękuję za uwagę