

Wybór partnera prywatnego w PPP

Dr Paweł Nowicki

Katedra Prawa Europejskiego, Wydział Prawa i Administracji

Uniwersytet Mikołaja Kopernika

radca prawny

European Commission Stakeholder Expert Group on Public Procurement

Wsparcie Naukowe PPP



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

System zamówień publicznych w UE

- Zamówienia publiczne w sektorze publicznym (tzw. klasyczne).
- Zamówienia publiczne w sektorze użyteczności publicznej (tzw. sektorowe).
- Zamówienia publiczne w sektorze obronności i bezpieczeństwa państwa (tzw. obronne).
- Koncesje na roboty budowlane lub usługi.
- Partnerstwo publiczno-prywatne.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



PPP w polityce spójności 2014-2020

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na Rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) 1083/2006 -> tzw. nowe rozporządzenie ogólne.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



PPP w polityce spójności 2014-2020

- Art. 2 pkt 24: partnerstwa publiczno-prywatne oznaczają formę współpracy między podmiotami publicznymi a sektorem prywatnym, których celem jest poprawa realizacji inwestycji w projekty infrastrukturalne lub inne rodzaje operacji realizujących usługi publiczne, poprzez dzielenie ryzyka, wspólne korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub dodatkowe źródła kapitału.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

PPP - akty prawne

- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym
- Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

PPP a dług publiczny

- Art. 18a ust. 1: „Zobowiązania wynikające z umów o PPP nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego oraz deficyt sektora finansów publicznych.
- Warunki: partner prywatny ponosi większość ryzyka budowy oraz ryzyka dostępności lub ryzyka popytu - z uwzględnieniem wpływu na wymienione ryzyka czynników takich jak gwarancje i finansowanie przez partnera publicznego oraz alokacja aktywów po zakończeniu trwania umowy.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Wybór partnera prywatnego

- Stosowanie właściwych ustaw w zależności od sposobu wynagradzania partnera prywatnego:
 - 1) ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesjach na roboty budowlane lub usługi,
 - 2) ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych,
 - 3) ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami.

- Zasady: zagwarantowanie uczciwej i wolnej konkurencji, równe traktowanie, przejrzystość i proporcjonalność.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Wybór partnera prywatnego

Jeżeli wynagrodzeniem partnera prywatnego jest:

-prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego,

-albo przede wszystkim to prawo wraz z zapłatą sumy pieniężnej,

do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, w zakresie nieuregulowanym w ustawie o PPP.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Wybór partnera prywatnego

W przypadkach innych niż określone w ust. 1, do wyboru partnera prywatnego i umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym stosuje się przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, w zakresie nieregulowanym w ustawie o

PPP.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Wybór partnera prywatnego

W przypadkach, w których nie ma zastosowania ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi ani ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, wyboru partnera prywatnego dokonuje się w sposób gwarantujący zachowanie uczciwej i wolnej konkurencji oraz przestrzeganie zasad równego traktowania, przejrzystości i proporcjonalności, przy odpowiednim uwzględnieniu przepisów niniejszej ustawy, a w przypadku wniesienia przez partnera publicznego wkładu własnego będącego nieruchomością, także przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Właściwa kwalifikacja umowy

- Co stanowi zasadniczy przedmiot zamówienia? Co chcemy zrealizować?
- Czy podmiot publiczny dzieli się zadaniami z partnerem prywatnym?
- Jaki będzie sposób wynagrodzenia wykonawcy - partnera prywatnego?
- Kto poniesie ryzyko?



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Informacja o PPP

- Biuletyn Zamówień Publicznych.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej.
- Biuletyn Informacji Publicznej.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Kryteria oceny ofert

- Zastosowanie tzw. MEAT.
- Najkorzystniejsza oferta - najkorzystniejszy bilans wynagrodzenia i innych kryteriów odnoszących się do przedsięwzięcia.

- Kryteria oceny ofert: obligatoryjne (art. 6 ust. 2) oraz fakultatywne (art. 6 ust. 3).

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Kryteria oceny ofert

- Kryteria obligatoryjne:
 - 1) podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym,
 - 2) terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego, jeżeli są one planowane.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Kryteria oceny ofert

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



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Tryb zamówień publicznych

- Najbardziej odpowiednim trybem jest **DIALOG KONKURENCYJNY**.
- Polecany jest również tryb **NEGOCJACJI Z OGŁOSZENIEM**.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Tryb zamówień publicznych

Ogłoszenie o zamówieniu:

- 1) przetarg nieograniczony,
- 2) przetarg ograniczony,
- 3) negocjacje z ogłoszeniem,
- 4) dialog konkurencyjny,
- 5) licytacja elektroniczna.

Zaproszenie do negocjacji lub składania ofert:

- 1) negocjacje bez ogłoszenia,
- 2) zamówienie z wolnej ręki,
- 3) zapytanie o cenę.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Tryb zamówień publicznych

Ogłoszenie o zamówieniu:

- 1) przetarg nieograniczony,
- 2) przetarg ograniczony,
- 3) negocjacje z ogłoszeniem,
- 4) dialog konkurencyjny,
- 5) licytacja elektroniczna.

Zaproszenie do negocjacji lub składania ofert:

- 1) negocjacje bez ogłoszenia,
- 2) zamówienie z wolnej ręki,
- 3) zapytanie o cenę.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Dialog konkurencyjny

- **Art. 60a PZP: Dialog konkurencyjny to tryb udzielenia zamówienia, w którym po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog, a następnie zaprasza ich do składania ofert.**



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

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



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

- Zamawiający prowadzi dialog do momentu, gdy jest w stanie określić, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez wykonawców, jeżeli jest to konieczne, rozwiązanie lub rozwiązania najbardziej spełniające jego potrzeby. O zakończeniu dialogu zamawiający niezwłocznie informuje uczestniczących w nim wykonawców.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

- Wszczęcie postępowania: publikacja ogłoszenia o zamówieniu (PPP).
- Odpowiednie stosowanie przepisów dot. przetargu nieograniczonego (art. 40 ustawy Pzp), przetargu ograniczonego (art. 48 ustawy Pzp).
- Dodatkowo: opis potrzeb i wymagań zamawiającego określonych w sposób umożliwiający przygotowanie się wykonawców do udziału w dialogu lub informację o sposobie uzyskania tego opisu; informacja o wysokości nagród dla wykonawców, którzy podczas dialogu przedstawili rozwiązania stanowiące podstawę do składania ofert, jeżeli zamawiający przewiduje nagrody.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

- Odpowiednie wyważenie kryteriów oceny ofert:
Jeżeli ze względu na złożoność zamówienia nie można, na etapie publikacji ogłoszenia, ustalić znaczenia kryteriów oceny ofert, w ogłoszeniu o zamówieniu zamawiający podaje kryteria oceny ofert w kolejności od najważniejszego do najmniej ważnego.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

- Po ogłoszeniu:
 - 1) wykonawcy składają wnioski o dopuszczenie do udziału w dialogu,
 - 2) ocena spełniania warunków udziału w postępowaniu,
 - 3) zaproszenie do dialogu,
 - 4) ewentualne zastosowanie środków ochrony prawnej,
 - 5) prowadzenie dialogu.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

Zaproszenie do dialogu zawiera co najmniej:

- 1) informację o terminie i miejscu opublikowania ogłoszenia o zamówieniu;
- 2) opis potrzeb i wymagań zamawiającego określonych w sposób umożliwiający przygotowanie się wykonawców do udziału w dialogu lub informację o sposobie uzyskania tego opisu;
- 3) informację o miejscu i terminie rozpoczęcia dialogu.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Dialog konkurencyjny

Prowadzony dialog konkurencyjny ma charakter **poufny** i **może dotyczyć wszelkich aspektów** zamówienia.

Po zakończeniu dialogu -> zaproszenie do składania ofert.

*** ISTOTNE:** Zamawiający przed zaproszeniem do składania ofert **może zmienić wymagania** będące przedmiotem dialogu.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Negocjacje z ogłoszeniem

Negocjacje z ogłoszeniem to tryb udzielenia zamówienia, w którym, po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, zamawiający zaprasza wykonawców dopuszczonych do udziału w postępowaniu do składania ofert wstępnych niezawierających ceny, prowadzi z nimi negocjacje, a następnie zaprasza ich do składania ofert.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Negocjacje z ogłoszeniem

- 1) Wszczęcie postępowania: ogłoszenie o zamówieniu.
- 2) Składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w negocjacjach z ogłoszeniem.
- 3) Ocena spełniania warunków udziału w postępowaniu.
- 4) Zaproszenie do składania ofert wstępnych (razem z SIWZ).
- 5) Ewentualne zastosowanie środków ochrony prawnej.
- 6) Ocena ofert wstępnych.
- 7) Zaproszenie do negocjacji.
- 8) Ewentualne zastosowanie środków ochrony prawnej.
- 9) Negocjacje.
- 10) Zaproszenie do składania ofert.
- 11) Ocena ofert.
- 12) Ewentualne zastosowanie środków ochrony prawnej.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Negocjacje z ogłoszeniem

* **ISTOTNE:** Po zakończeniu negocjacji zamawiający może doprecyzować lub uzupełnić specyfikację istotnych warunków zamówienia wyłącznie w zakresie, w jakim była ona przedmiotem negocjacji.

Zmiany nie mogą prowadzić do istotnej zmiany przedmiotu zamówienia lub pierwotnych warunków zamówienia.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Tryb koncesyjny

- Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi.
- Komisja Europejska: koncesja na roboty budowlane lub usługi to PPP.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Koncesja na roboty budowlane lub usługi

- Koncesjonariusz na podstawie umowy koncesji zawieranej z koncesjodawcą zobowiązuje się do wykonania przedmiotu koncesji za wynagrodzeniem, które stanowi w przypadku:
 - 1) koncesji na roboty budowlane - wyłącznie prawo do eksploatacji obiektu budowlanego, w tym pobierania pożytków, albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy,
 - 2) koncesji na usługi - wyłącznie prawo do wykonywania usług, w tym pobierania pożytków, albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy.

(art. 1 ust. 2 ustawy o koncesji)

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Koncesja w prawie UE

- Szczętkowe regulacje w „starej” dyrektywie klasycznej i „starej” dyrektywie sektorowej.
- *Soft law* (KE i PE).
- Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.
- **Obecnie: dyrektywa 2014/23/EU.**

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Koncesja w prawie RP

- Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Strony postępowania

- W przypadku sektora prywatnego, zdefiniowanie zależy od stadium postępowania o zawarcie umowy koncesji:
 - 1) zainteresowany podmiot - osoba fizyczna, osoba prawna albo jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej lub grupa takich podmiotów, zainteresowanych udziałem w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji,
 - 2) kandydat - zainteresowany podmiot, który złożył wniosek o zawarcie umowy koncesji,
 - 3) oferent - zainteresowany podmiot, który złożył ofertę,
 - 4) koncesjonariusz - zainteresowany podmiot, z którym zawarto umowę koncesji.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Płatność i ryzyko ekonomiczne

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



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Wynagrodzenie i ryzyko

- C-324/98 z dnia 7.12.2000 Telaustria; C-358/00 z dnia 30.05.2002 Buchhandler: koncesję odróżnia od zamówienia to, że "...wynagrodzeniem za realizację zadania w drodze koncesji może być możliwość eksploatacji (wykorzystywania) przedmiotu koncesji w zamian za pobieranie opłat."
- C-458/03 z dnia 13.10.2005 Parking Brixen: wynagrodzenie koncesjonariusza nie pochodzi od danego organu władzy publicznej, lecz z kwot pieniężnych wpłacanych przez osoby trzecie z tytułu korzystania z przedmiotu koncesji. Ten sposób wynagrodzenia oznacza, iż koncesjonariusz bierze na siebie ryzyko związane z korzystaniem z przedmiotu koncesji, co stanowi cechę charakterystyczną koncesji.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Koncesja a zamówienie publiczne - różnice

- Sposób wynagradzania: prawo do eksploatacji, ewentualnie wraz z płatnością.
- Przejęcie ryzyka związanego z niepewnością co do wyniku zawartej czynności prawnej, zmierzającej do zaspokojenia interesów obu stron.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Postępowanie o zawarcie umowy koncesji

- Należy przez to rozumieć postępowanie wszczynane w drodze publicznego ogłoszenia o koncesji, którego celem jest dokonanie przez koncesjodawcę wyboru zainteresowanego podmiotu, z którym zostanie zawarta umowa koncesji na roboty budowlane lub usługi.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Treść ogłoszenia

- Art. 11. Ogłoszenie o koncesji zawiera w szczególności:
 - 1) nazwę (firmę) i adres koncesjodawcy;
 - 2) określenie przedmiotu koncesji;
 - 3) wskazanie miejsca i terminu składania wniosków o zawarcie umowy koncesji;
 - 4) opis potrzeb i wymagań koncesjodawcy lub informację o sposobie uzyskania tego opisu;
 - 5) termin wykonania przedmiotu koncesji, o ile jest to podyktowane specyfiką zawieranej umowy koncesji;
 - 6) warunki udziału oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu;
 - 7) informację o dokumentach składanych przez oferenta, którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą albo oferenta, który złoży najkorzystniejszą ofertę spośród pozostałych ofert, o którym mowa w art. 21 ust. 3, w celu potwierdzenia spełniania warunków udziału w postępowaniu;
 - 8) informację na temat wadium, o ile jego wniesienie jest wymagane;
 - 9) kryteria oceny ofert, jakimi koncesjodawca będzie się kierował przy wyborze oferty najkorzystniejszej oraz, o ile to możliwe, ich znaczenie;
 - 10) warunki uznania oferty za nieodpowiadającą wymaganiom koncesjodawcy, skutkujące niedopuszczeniem oferty do oceny i porównania;
 - 11) okoliczności uzasadniające odwołanie postępowania.

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Etapy postępowania

- 1) ogłoszenie,
2) wniosek o zawarcie umowy – zainteresowany podmiot,
3) badanie zgodności wniosku z art. 13, ew. nieprzyjęcie wniosku,
4) zaproszenie do udziału w negocjacjach,
5) negocjacje,
6) zaproszenie do składania ofert,
7) żądanie wyjaśnień,
8) wybór najkorzystniejszej ofert,
9) wezwania do złożenia dokumentów,
10) odwołanie postępowania,
11) zawarcie umowy.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Opis warunków koncesji

- Opis warunków koncesji zawiera w szczególności:
 - 1) nazwę (firmę) i adres koncesjodawcy;
 - 2) opis przedmiotu koncesji;
 - 3) wskazanie miejsca i terminu składania ofert;
 - 4) termin związania ofertą;
 - 5) termin wykonania przedmiotu koncesji, o ile jest to podyktowane specyfiką koncesji;
 - 6) określenie opłat za korzystanie z przedmiotu koncesji przez koncesjonariusza lub podmioty trzecie lub sposób ich ustalania, o ile jest to podyktowane specyfiką koncesji;
 - 7) warunki udziału oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu;
 - 8) informację o dokumentach składanych przez zainteresowany podmiot, którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą, w celu potwierdzenia spełniania warunków udziału;

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Opis warunków koncesji

- 9) informację na temat wadium, o ile obowiązek jego wniesienia był przewidziany w ogłoszeniu o koncesji;
- 10) kryteria oceny ofert i ich znaczenie;
- 11) warunki uznania oferty za niespełniającą wymagań koncesjodawcy, skutkujące niedopuszczeniem oferty do oceny i porównania;
- 12) okoliczności uzasadniające odwołanie postępowania;
- 13) pouczenie o prawie do wniesienia skargi na czynności podejmowane przez koncesjodawcę w trakcie postępowania.

- Koncesjodawca wyznacza termin składania ofert, z uwzględnieniem czasu niezbędnego do przygotowania i złożenia oferty.



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej

Kryteria oceny ofert w postępowaniu koncesyjnym

- Kryteria (w szczególności):
 - 1) czas trwania koncesji,
 - 2) wysokość współfinansowania przedmiotu koncesji ze środków oferenta,
 - 3) koszty użytkowania przedmiotu koncesji,
 - 4) wysokość opłaty za usługę świadczoną na rzecz osób trzecich korzystających z przedmiotu koncesji,
 - 5) jakość wykonania,
 - 6) wartość techniczna,
 - 7) właściwości estetyczne i funkcjonalne,
 - 8) aspekty środowiskowe,
 - 9) rentowność,
 - 10) termin wykonania przedmiotu koncesji,
 - II) właściwości zainteresowanego podmiotu (koncesja na roboty budowlane).

Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej



Środki ochrony prawnej

- skarga do sądu administracyjnego w ciągu 10 dni od dnia powzięcia informacji o czynności podjętej przez koncesjodawcę - skarga za pośrednictwem koncesjodawcy
- koncesjodawca może uwzględnić skargę
- skarga wstrzymuje możliwość zawarcia umowy (*standstill*)
- WSA na wniosek koncesjodawcy może wyrazić zgodę na zawarcie umowy
- interes publiczny ważniejszy od interesu skarżącego
- prawo do odszkodowania – kodeks cywilny



Dr Paweł Nowicki

Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Grupa Ekspertów Zainteresowanych Stron ds. Zamówień Publicznych przy Komisji Europejskiej