

Damian Michalak
Agata Fitas

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W MODELU KONCESYJNYM

WYBRANE ZAGADNIENIA PRAKTYCZNE



a Wolters Kluwer business

Damian Michalak
Agata Fitas

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W MODELU KONCESYJNYM

WYBRANE ZAGADNIENIA PRAKTYCZNE

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa



LEX

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2015

Stan prawny na 1 listopada 2014 r.

Wydawca
Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący
Ewa Fonkowicz

Opracowanie redakcyjne
Szymon Makuch

Łamanie
Wolters Kluwer

Projekt graficzny okładki i stron tytułowych
Maciej Sadowski

Poszczególne fragmenty napisali:
Damian Michalak – punkty: 1–3, 5–15, 17–20, 34, 36.
Agata Fitas – pozostałe rozdziały.

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście známym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni
The logo for 'prawolubni.pl' features the text 'prawolubni' in a lowercase, serif font. A small red heart is positioned above the 'i' in 'lubni'. Below the text is a decorative horizontal line with a wavy, scalloped pattern.

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© Copyright by
Wolters Kluwer SA, 2015

ISBN: 978-83-264-8068-3

Wydane przez:
Wolters Kluwer SA

Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	9
Wstęp	11
CZĘŚĆ I	
ZAGADNIENIA INSTYTUCJONALNE	13
1. Charakterystyka modelu koncesji na roboty budowlane i usługi	13
2. Krótka charakterystyka modelu PPP	17
3. Zasadnicze różnice pomiędzy koncesją a PPP w trybie koncesji	21
4. Nowa dyrektywa unijna w zakresie koncesji	23
5. Alokacja ryzyk w modelu koncesyjnym i PPP w trybie koncesji	26
6. Zdolność kontraktowa w zakresie umów koncesji i PPP	29
6.1. Uwagi ogólne	29
6.2. Instytucje prawa publicznego	33
7. Umowa koncesji	36
8. Umowa o PPP w trybie koncesji	42
9. Zmiany przedmiotowe w umowie koncesji i umowie o PPP w trybie koncesji	44
10. Zmiany podmiotowe po stronie inwestora w umowie koncesji i umowie o PPP w trybie koncesji	48
10.1. Zmiana koncesjonariusza w wyniku przejęcia długu (cesja umowy)	48
10.2. Dopuszczalne zmiany podmiotowe po stronie inwestorów	51
10.3. Zmiana partnera prywatnego w wyniku rozwiązania umowy o PPP	53
11. Spółka celowa PPP	54
12. Partnerstwo publiczno-prywatne hybrydowe w kontekście perspektywy finansowania 2014–2020	57
13. Wpływ zobowiązań z tytułu PPP na dług sektora finansów publicznych	62
14. Finansowanie przedsięwzięć w modelu PPP i koncesji	65
14.1. Uwagi ogólne	65
14.2. Źródła finansowania	66

14.3.	Instytucje finansowe w projektach PPP i koncesji	67
14.4.	Partnerstwo publiczno-prywatne i koncesja z perspektywy instytucji finansującej projekt	68
15.	Nieruchomości w umowach koncesji i PPP	70
15.1.	Uwagi ogólne	70
15.2.	Nieruchomości w inwestycjach typowo koncesyjnych	71
15.3.	Nieruchomość jako wkład własny w umowach o PPP	73
15.4.	Ochrona nieruchomości i innych składników majątkowych wykorzystywanych w przedsięwzięciu	74
16.	<i>Step-in rights</i> – rola instytucji finansującej w przedsięwzięciu koncesyjnym i PPP	75
17.	Zakończenie współpracy w ramach umowy koncesji i PPP	78
17.1.	Uwagi ogólne	78
17.2.	Skutki majątkowe zakończenia współpracy w ramach umowy koncesji	78
17.3.	Skutki majątkowe zakończenia współpracy w ramach umowy o PPP w trybie koncesji	79
17.4.	Odstąpienie od umowy lub jej rozwiązanie	81
17.5.	Spółka celowa PPP po rozwiązaniu umowy o PPP	82
18.	Kontrola projektów PPP i koncesji	83
18.1.	Uprawnienia kontrolne koncesjodawcy / podmiotu publicznego	83
18.2.	Kontrola ze strony instytucji publicznych	86
18.3.	Czwarte „P”, czyli prokurator – mit o szczególnym zainteresowaniu organów ścigania partnerstwem publiczno-prywatnym	87
19.	Alternatywne podstawy prawne realizacji projektów infrastrukturalnych, „samowymuszalność” stosowania przepisów u.p.p.p. i u.k.r.b.u.	88

CZEŚĆ II

ZAGADNIENIA PROCEDURALNE	91
20. Przygotowanie przedsięwzięcia PPP/koncesji	91
20.1. Uwagi ogólne	91
20.2. Analizy przedrealizacyjne	91
20.3. Zespół ds. PPP w strukturach urzędowych podmiotu publicznego	94
20.4. Promocja projektu wśród inwestorów	95
20.5. Wsparcie doradców ds. PPP	96
21. Etapy procedury zawarcia umowy koncesji	97

22. Zasada zachowania uczciwej konkurencji	99
23. Opis przedmiotu koncesji	101
24. Ustalanie wartości szacunkowej koncesji	104
25. Publikacja ogłoszenia	105
26. Składanie wniosków o zawarcie umowy koncesji	115
27. Negocjacje	116
28. Zaproszenie do składania ofert	118
29. Opis warunków koncesji w praktyce	121
30. Kryteria oceny ofert	122
31. Wybór oferty najkorzystniejszej	124
32. Dokumenty potwierdzające spełnianie warunków udziału w postępowaniu	125
33. Partnerstwo publiczno-prywatne w trybie koncesji – odrębności proceduralne	127
34. Poufność i tajemnica przedsiębiorstwa w postępowaniu negocjacyjnym	131
35. Stosowanie przez „koncesjonariusza prywatnego” przepisów p.z.p. do udzielania zamówień wynikających z realizacji przedsięwzięcia PPP	135
36. Ochrona prawna w postępowaniu o wybór koncesjonariusza	137
37. Wybrane projekty realizowane w formule koncesji lub formule PPP w trybie dialogu konkurencyjnego	139
37.1. Ogólna charakterystyka rynku PPP	139
37.2. Budowa szpitala powiatowego w Żywcu	140
37.3. Zagospodarowanie terenów dworca PKP w Sopocie	144
37.4. Budowa spalarni odpadów w Poznaniu	148
37.5. Budowa i utrzymanie wiat przystankowych w Warszawie	152
37.6. Odbudowa oraz wykorzystanie statku „Lubecki” do wykonywania usług publicznego pasażerskiego transportu wodnego śródlądowego	154
37.7. Zagospodarowanie północnego cypla Wyspy Spichrzów w Gdańsku	157
38. Wybrane orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości/ Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z zakresu koncesji	160
Literatura	167
Wykaz aktów prawnych	169
Wykaz orzecznictwa	171

WYKAZ SKRÓTÓW

Akty prawne

- dyrektywa 2014/23/UE – dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/23/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania koncesji (Dz. Urz. UE L 94 z 28.03.2014, s. 1)
- dyrektywa klasyczna / – dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz. Urz. UE L 134 z 30.04.2004, s. 114; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 6, t. 7, s. 132, z późn. zm.)
- k.c. – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r. poz. 121 z późn. zm.)
- k.s.h. – ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 1030 z późn. zm.)
- p.z.p. – ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 907 z późn. zm.)
- rozporządzenie nr 1303/2013 – 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 Roz-

- woju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, s. 320, z późn. zm.)
- u.g.k. – ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (tekst jedn.: Dz. U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236)
- u.k.r.b.u. – ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19, poz. 101 z późn. zm.)
- u.p.p.p. – ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 z późn. zm.)
- u.z.n.k. – ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn.: Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.)

Czasopisma i publikatory

- ECR – European Courts Review
- OSNC – Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna
- OTK – Orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego
- Zb. Orz. – Zbiór Orzeczeń

Inne

- ETS – Europejski Trybunał Sprawiedliwości
- KIO – Krajowa Izba Odwoławcza przy Urzędzie Zamówień Publicznych
- OWK – opis warunków koncesji
- PPP – partnerstwo publiczno-prywatne
- SPV – *special purpose vehicle*
- TSUE/ETS – Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dawniej: Europejski Trybunał Sprawiedliwości)

WSTĘP

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) stanowi niezwykle efektywną formułę współpracy sektora publicznego z przedsiębiorcami przy realizacji kluczowych zadań inwestycyjnych. Systematycznie rosnąca popularność PPP przejawia się w coraz większej liczbie zawieranych kontraktów i wszczynanych procedur zmierzających do wyłonienia partnera prywatnego. Nie należy się temu dziwić. Początkowo traktowana nieufnie, jak każda nowość, instytucja PPP sprawdza się obecnie z powodzeniem w wielu obszarach działalności publicznej, takich jak: sport i rekreacja, budownictwo mieszkaniowe, energetyka, transport, gospodarka wodno-kanalizacyjna. Co więcej, PPP wskazane zostało jako jeden z kluczowych instrumentów realizacji polityki spójności Unii Europejskiej w dokumentach programowych na lata 2014–2020.

Szeroko rozumiane PPP obejmuje dwa podstawowe akty prawne:

- 1) ustawę z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 z późn. zm.);
- 2) ustawę z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19, poz. 101 z późn. zm.).

Wprawdzie niektórzy autorzy rozszerzają powyższą listę o inne, dłużej znane podstawy prawne współpracy międzysektorowej (np. ustawę z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, tekst jedn.: Dz. U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236), jednakże to właśnie dwa wskazane akty prawne wprowadziły nową jakość i szersze możliwości realizacji inwestycji publicznych w kooperacji z inwestorami.

Partnerstwo publiczno-prywatne to w ujęciu funkcjonalnym specyficzny rodzaj zamówienia publicznego. Zasadnicza różnica dotyczy jednak relacji zamawiającego i wykonawcy. W przypadku partnerstwa strony ściśle współpracują w realizacji określonego celu, dzieląc się zadaniami i ryzykami, z jakimi wiąże się dane przedsięwzięcie.

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech PPP jest mnogość mechanizmów wynagradzania inwestora. Najczęściej występującymi są zapłata sumy pieniężnej (tzw. opłata za dostępność) oraz prawo eksploatacji przedmiotu in-

westyjcy (pobieranie pożytków). Raporty Ministerstwa Gospodarki podsumowujące kondycję PPP w Polsce wskazują na to, że modele współpracy uwzględniające drugi ze wskazanych rodzajów wynagrodzenia cieszą się największym zainteresowaniem uczestników rynku. Niniejsza publikacja koncentruje się właśnie na tych formach współpracy. Analizie poddano zatem dwa podstawowe warianty kooperacji – **koncesję na roboty budowlane lub usługi** oraz tzw. **PPP w trybie koncesji**.

Poruszane w publikacji zagadnienia stanowią odpowiedź na najczęściej występujące pytania i wątpliwości dotyczące wskazanej problematyki. Wybór omówionych tematów podyktowany był doświadczeniem doradczym oraz szkoleniowym autorów i ich cennymi kontaktami z uczestnikami rynku PPP, którzy na bieżąco sygnalizowali najczęściej występujące problemy.

Celem autorów niniejszej publikacji było odejście od naukowej formy omówienia poszczególnych zagadnień kosztem precyzyjnego skupienia się na najistotniejszych aspektach PPP od strony praktycznej. Zagadnienia dotyczące teorii PPP znane są już większości czytelników. Książka ta przybliży wykorzystanie owej teorii w praktyce. W efekcie uwaga autorów skupiła się na konstruowaniu partnerstwa, charakterystyce modeli PPP i koncesji, przygotowaniu i przebiegu procedur wyboru inwestora prywatnego, a także zabezpieczeniu interesów stron w umowach oraz łączeniu formuły PPP z funduszami europejskimi. Z uwagi na taki zakres tematyczny publikacja została podzielona na dwie zasadnicze części: instytucjonalną i proceduralną.

Poza zakresem publikacji znajdują się zagadnienia dotyczące PPP realizowanego na podstawie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 907 z późn. zm.).

Mamy nadzieję, że wybrana tematyka oraz treść publikacji ułatwią Państwu realizację inwestycji w modelu PPP i koncesji. Szybko rozwijający się rynek PPP sprawia, że godnych uwagi dobrych praktyk, ale i wątpliwości dotyczących praktyki będzie stale przybywać. Najciekawsze i najdonioślejsze z nich z pewnością będą się pojawiać w kolejnych wydaniach niniejszej publikacji.

Damian Michalak i Agata Fitas

———— CZEŚĆ I ————

ZAGADNIENIA INSTYTUCJONALNE

1. Charakterystyka modelu koncesji na roboty budowlane i usługi

Aktem prawnym stanowiącym podstawę realizowania inwestycji w modelu koncesyjnym jest ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19 poz. 101 z późn. zm.). Instytucja koncesji zwana jest często małym PPP. Powodem tego jest zbliżony do u.p.p.p. model współpracy, jaki wprowadza w życie wspomniany akt prawny, a także horyzont czasowy uchwalenia obu ustaw.

Zakres przedmiotowy u.k.r.b.u. skupia się przede wszystkim na aspektach proceduralnych wyboru koncesjonariusza, pełniąc niejako funkcję „koncesyjnego” odpowiednika prawa zamówień publicznych. Wymogi i przebieg postępowania selekcyjnego stanowią główną część ustawy. Sama istota koncesji potraktowana została dość lakonicznie, a jej cechy charakterystyczne wyprowadzane są czasami z całokształtu przepisów kosztem braku precyzyjnych uregulowań o charakterze instytucjonalnym.

Koncesja na roboty budowlane lub usługi przypomina swoją konstrukcją klasyczne zamówienie publiczne. Podstawowa różnica, z jaką jednak mamy w tym wypadku do czynienia, dotyczy sposobu wynagrodzenia wykonawcy. O ile w przypadku klasycznego zamówienia wynagrodzenie obejmuje zazwyczaj określoną i z góry znaną kwotę pieniężną, o tyle w przypadku koncesji wynagrodzeniem jest prawo eksploatacji określonego obiektu (prawo wykonywania określonej usługi – w zależności od przedmiotu koncesji). Potwierdza to art. 1 ust. 2 pkt 1 u.k.r.b.u., zgodnie z którym:

„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”.

Wskazany schemat odpowiada w pełni uregulowaniom prawa europejskiego (art. 1 ust. 3 i 4 dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi, Dz. Urz. UE L 134 z 30.04.2004, s. 114; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 6, t. 7, s. 132, z późn. zm.) i potwierdzony został licznymi orzeczeniami Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (wcześniej: Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości). Przykładowo w sprawie C-324/98 *Telaustria*¹ oraz w postanowieniu C-358/00 *Buchhändler*² Trybunał podkreślił, że 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”.

Spełnienie wskazanego wymogu nie jest jednak w pełni wystarczające do uznania danego modelu realizacji inwestycji za koncesję. Dodatkowym warunkiem jest to, aby płatność koncesjodawcy na rzecz koncesjonariusza nie prowadziła do odzyskania całości związanych z wykonywaniem koncesji nakładów poniesionych przez koncesjonariusza, a jednocześnie aby koncesjonariusz poniósł w zasadniczej części ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji (art. 1 ust. 3 u.k.r.b.u.). Pierwszy z wymienionych warunków wydaje się oczywisty i dotyczy zarówno nakładów inwestycyjnych, jak i eksploatacyjnych związanych z przedsięwzięciem. Drugi natomiast powoduje liczne wątpliwości interpretacyjne. Trudno bowiem wskazać, jak należy rozumieć „zasadniczą część ryzyka ekonomicznego” w sytuacji braku definicji ustawowej. O ile próba zdefiniowania ryzyka ekonomicznego w sposób intuicyjny może się udać, o tyle jej zastosowanie praktyczne wiąże się często z licznymi trudnościami.

¹ Wyrok ETS z dnia 7 grudnia 2000 r. w sprawie C-324/98 *Telaustria Verlags GmbH i Telefonadress GmbH v. Telekom Austria AG, dawniej Post & Telekom Austria AG*, ECR 2000, s. I-10745.

² Postanowienie ETS z dnia 30 maja 2002 r. w sprawie C-358/00 *Buchhändler-Vereinigung GmbH v. Saur Verlag GmbH & Co. KG i Die Deutsche Bibliothek*, ECR 2002, s. I-4685.

W doktrynie przyjęło się, że ocena alokacji ryzyka ekonomicznego koncesji powinna wiązać się z relacją nakładów koncesjonariusza do ewentualnych płatności, jakie może on uzyskać od koncesjodawcy w okresie obowiązywania umowy. Płatności te, zgodnie z cytowaną powyżej definicją koncesji, stanowią fakultatywny element wynagrodzenia koncesjonariusza wspomagający finansowe „zamknięcie” inwestycji. Mogą one przykładowo stanowić pokrycie części kosztów związanych z projektowaniem lub budową, cykliczne dopłaty w stałej wysokości, partycypację we wskazanych kosztach utrzymania. Powszechnym w praktyce rozwiązaniem w tym zakresie jest także pokrywanie części ceny biletu określonej kategorii użytkowników obiektu będącego przedmiotem koncesji (tzw. *shadow tolls*). By uznać, że zasadnicza część ryzyka ekonomicznego koncesji spoczywa na koncesjonariuszu, przyjmuje się, że wspomniane płatności nie mogą być równe połowie kwoty wszystkich nakładów, jakie poniesie koncesjonariusz przez cały okres obowiązywania umowy koncesji, ani ich przekraczać. Przyjęcie takiego poglądu ma bardziej charakter logicznego rozumowania niż interpretacji przepisu ustawy o koncesjach. W ocenie autorów uzależnienie wysokości nakładów od poziomu płatności koncesjodawcy nie wyczerpuje jednak tematu alokacji ryzyka ekonomicznego. Należy bowiem pamiętać, że miarodajna ocena w tym zakresie powinna stanowić pochodną analizy wielu bardziej szczegółowych ryzyk i prawdopodobnego kształtu najważniejszych postanowień umownych. W praktyce bowiem na ocenę rozkładu ryzyk wpływają np. struktura majątkowa projektu, gwarancje i poręczenia udzielone przez stronę publiczną, występujące w niektórych umowach mechanizmy niwelowania strat koncesjonariusza przez koncesjodawcę. Dodatkowa argumentacja w tym zakresie została przedstawiona w rozdziale poświęconym ryzyku ekonomicznemu w kontekście współpracy międzysektorowej.

Abstrahując od powyższych rozważań, należy wyraźnie podkreślić, że wynagrodzenie w postaci prawa eksploatacji określonej infrastruktury połączone z ponoszeniem przez koncesjonariusza zasadniczej części ryzyka ekonomicznego projektu stanowi o istocie koncesyjnego modelu realizacji przedsięwzięć. Wskazana charakterystyka wpływa bezpośrednio na ograniczenie katalogu inwestycji, które mogą być realizowane na podstawie ustawy o koncesjach. Muszą to być bowiem projekty o potencjale komercyjnym, pozwalające inwestorom prywatnym na osiągnięcie realnych zysków rynkowych z przedsięwzięcia. Przykładem mogą tu być parkingi, centra sportowo-rekreacyjne, świadczenie usług medycznych itp. Istotę koncesji podkreślił przykładowo ETS w orzeczeniu

Damian Michalak – radca prawny, właściciel kancelarii specjalizującej się w prawnej obsłudze podmiotów z sektora publicznego; specjalista w obszarze partnerstwa publiczno-privatnego, prawa zamówień publicznych i prawa samorządowego; doradca w licznych projektach dotyczących infrastruktury komunalnej, w tym przy pierwszych w Polsce inwestycjach PPP uwzględniających dofinansowanie z funduszy europejskich; wspiera zarówno podmioty publiczne, jak i prywatne w realizacji przedsięwzięć PPP, poczynając od etapu analiz, poprzez postępowanie o wybór inwestora, aż po zawarcie kontraktu partnerskiego; ekspert prawny think tanku promującego idee nowoczesnego samorządu; autor wielu publikacji specjalistycznych, w tym pierwszego w Polsce bloga o partnerstwie publiczno-privatnym „PPP w praktyce”.

Agata Fitas – radca prawny; zajmuje się problematyką zamówień publicznych oraz partnerstwa publiczno-privatnego; w latach 2008–2011 brała udział w pracach legislacyjnych dotyczących zamówień publicznych oraz koordynowała działania Ministerstwa Rozwoju Regionalnego w zakresie kwestii legislacyjnych dotyczących funkcjonowania partnerstwa publiczno-privatnego w Polsce oraz Unii Europejskiej; specjalizuje się w realizacji projektów partnerstwa publiczno-privatnego w modelu hybrydowym oraz stosowaniu pozacenowych kryteriów oceny ofert.

- Książka zawiera praktyczne wskazówki, jak z sukcesem zrealizować przedsięwzięcie publiczne we współpracy z inwestorem prywatnym, uwzględniając każdy etap projektu.
- W prosty sposób, operując przykładami, autorzy przedstawili:
 - zalety partnerstwa publiczno-privatnego w modelu koncesyjnym przy realizacji zadań publicznych,
 - zasady nawiązywania współpracy międzysektorowej w omawianym modelu,
 - przedsięwzięcia, w których model koncesji się sprawdza,
 - przebieg postępowania o wybór koncesjonariusza / partnera prywatnego,
 - najczęściej popełniane błędy w procedurach wyboru inwestora,
 - sposoby zabezpieczenia interesu podmiotu publicznego w umowach koncesji i PPP,
 - dobre praktyki rynkowe,
 - przykłady zapisów umownych,
 - sposoby łączenia szeroko rozumianego PPP z funduszami europejskimi,
 - zasady przygotowania projektu realizowanego w modelu koncesji i PPP w trybie koncesji.
- Adresatami publikacji są przede wszystkim uczestnicy szeroko rozumianego rynku PPP, czyli przedstawiciele sektora publicznego (jednostek samorządu terytorialnego, urzędów centralnych, administracji państwowej, spółek komunalnych, SPZOZ-ów, uczelni publicznych itd.) oraz inwestorzy prywatni zainteresowani współpracą z szeroko rozumianym sektorem publicznym (przede wszystkim firmy budowlane i usługowe kooperujące z sektorem publicznym przy realizacji zadań publicznych oraz uczestnicy przetargów).

ISBN 978-83-264-8068-3



9 788326 480683

Cena 79 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.ksiazki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl



9788326480683 W01P01