

## **Prościej znaczy skuteczniej? Jak dobrać tryb postępowania w projektach PPP?**

Partnerstwo Publiczno-Prywatne (PPP) jest alternatywą dla tradycyjnych zamówień publicznych w Polsce. Samorządy, szukając sposobu na budowę szkół, energooszczędnych osiedli czy nowoczesnych oczyszczalni ścieków, coraz chętniej sięgają po wsparcie sektora prywatnego. Jednak droga od pomysłu do podpisania umowy bywa wymagająca, a jednym z najistotniejszych zagadnień jest wybór trybu, w jakim wybieramy partnera. Czy skomplikowane negocjacje to zawsze jedyna droga?

### **Pułapka „automatycznych” negocjacji**

Wytyczne PPP opracowane przez Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej często rekomendują, jako dobrą praktykę, tryby dwustopniowe i negocjacyjne, takie jak dialog konkurencyjny. Jest to właściwa droga, ponieważ projekty z reguły są złożone, a podział zadań i ryzyk wymaga doprecyzowania w rozmowie z partnerem prywatnym. Takie podejście pozwala na optymalizację projektu. Jednak bywa tak, że tryb negocjacyjny wybierany jest bez głębszej analizy, jako jedyna opcja. Tymczasem jego wybór powinien zależeć od konkretnego przypadku. Mając to na uwadze, eksperci wskazują, że tryby negocjacyjne nie powinny być traktowane jako jedyne i najważniejsze dla każdego przedsięwzięcia.

### **Fakty kontra wyobrażenia**

Wśród zainteresowanych modelem PPP wciąż panuje przekonanie, że każda współpraca publiczno-prywatna to gigantyczna inwestycja. Statystyki pokazują jednak zupełnie inny obraz polskiego rynku. Aż 84% umów PPP to projekty, których wartość nie przekracza 50 mln zł. Dominują mikro (poniżej 5 mln zł) oraz małe (do 40 mln zł). Większość tych przedsięwzięć to stosunkowo proste projekty, które nie wymagają wdrażania przełomowych rozwiązań. W takich przypadkach stosowanie dialogu konkurencyjnego, który może trwać kilka miesięcy lub nawet lat, jest niezasadne. Jeśli samorząd dokładnie wie, czego potrzebuje, powinien rozważyć prostsze procedury.

### **Kiedy negocjacje są naprawdę niezbędne?**

Zastosowanie dialogu konkurencyjnego jest uzasadnione w konkretnych sytuacjach, które określa prawo zamówień publicznych. Są to przede wszystkim projekty:

- wysoce innowacyjne, gdzie rynek musi zaproponować zupełnie nową technologię;
- bardzo złożone, w których model finansowy lub prawny wymaga wspólnego wypracowania przez obie strony;

- trudne do opisania, gdzie ryzyka są niestandardowe i ich podział musi zostać precyzyjnie wynegocjowany, aby projekt był możliwy do sfinansowania.

Typowe inwestycje często nie wymagają pełnych negocjacji, a mogą być zrealizowane w formule PPP.

### **Wstępne konsultacje – sekret szybkiego sukcesu**

Zamiast prowadzić negocjacje w trakcie przetargu, podmiot publiczny może pozyskać niezbędną wiedzę znacznie wcześniej. Służą do tego wstępne konsultacje rynkowe, czyli rozmowa z potencjalnymi partnerami jeszcze przed ogłoszeniem oficjalnego postępowania. To rozwiązanie przewidziane w polskim prawie zamówień publicznych. Dzięki rzetelnemu badaniu rynku samorząd może dowiedzieć się, jakie rozwiązania są obecnie standardem, jakie ryzyka budzą największy opór przedsiębiorców i co sprawi, że projekt będzie dla nich atrakcyjny. Wyposażony w taką wiedzę zamawiający jest w stanie przygotować precyzyjny Opis Przedmiotu Zamówienia, który pozwala na ogłoszenie trybu podstawowego bez negocjacji lub przetargu nieograniczonego.

### **Dlaczego prostsze tryby przyciągają partnerów?**

Dla sektora prywatnego udział w postępowaniu PPP to inwestycja czasu i pieniędzy. Skomplikowane negocjacje trwające nawet lata to dla wielu firm, zwłaszcza mniejszych, ogromna bariera.

Wybierając szybszą procedurę, podmiot publiczny:

- może optymalizować swoje plany i wypracować projekt, który jednocześnie spełnia potrzeby i jest atrakcyjny dla rynku partnerów prywatnych;
- zwiększa konkurencję: więcej firm jest gotowych stanąć do przetargu, jeśli wiedzą, że rozstrzygnięcie zapadnie w kilka miesięcy, a nie lat;
- obniża koszty: krótsze postępowanie to mniejsze nakłady na doradców i przygotowanie ofert;
- przyspiesza realizację: mieszkańcy szybciej mogą zacząć korzystać z nowej infrastruktury.

### **Odwaga w planowaniu popłaca**

Kluczem do sukcesu jest więc indywidualne podejście do każdego zadania. Jeśli projekt jest prosty, a rynek przewidywalny, warto wybrać tryb nienegocjacyjny. Wymaga to od samorządu większego wysiłku na etapie przygotowań, ale procentuje sprawniejszym przebiegiem całego procesu.

Niezależnie od wybranego trybu, podmioty publiczne nie są pozostawione same sobie. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej oferuje szeroką ofertę bezpłatnego wsparcia: od szkoleń [e-learningowych](#) i certyfikowanych warsztatów, po indywidualne [doradztwo](#) prawne i techniczne oraz

pomoc w analizach efektywności. Korzystając z tych narzędzi, można przygotować projekt, który będzie nowoczesny oraz możliwy do szybkiego i skutecznego zrealizowania.