

# Sąd Rejonowy w Nowym Sączu oficjalnie przekazany w ręce partnera publicznego



Pierwsza inwestycja Skarbu Państwa, o wartości netto ok. 122 mln zł, zrealizowana w formule partnerstwa prywatno-publicznego przez firmę Warbud SA, wybudowana została w ekspresowym tempie. Gmach Sądu Rejonowego w Nowym Sączu wraz z całym zapleczem został wybudowany i oddany do użytku w ciągu 20 miesięcy. 6 kwietnia 2018 roku generalny wykonawca przekazał symboliczny klucz do nowego gmachu Sądu.

*To był ważny test, który miał pokazać rządowi i samorządom sens oraz efektywność korzystania z formuły PPP. Jako partner prywatny zaprojektowaliśmy, wybudowaliśmy, finansowaliśmy budynek sądu i zgodnie z umową będziemy nim zarządzać przez kolejne 20 lat. Charakterystyczne dla formuły PPP jest to, że budujemy niejako dla siebie. Dlatego projektowaliśmy budynek w sposób przemyślany oraz postawiliśmy na wysoką jakość materiałów i technologii. Od samego początku postrzegamy ten projekt jako wyjątkowo prestiżowy, dlatego do realizacji oddelegowaliśmy naszych wybitnych inżynierów – Mirosław Józefczuk, Członek Zarządu Warbud S.A.*

## Kalendarium powstawania inwestycji:

- marzec 2015 – podpisanie umowy PPP pomiędzy Skarbem Państwa a spółką należącą do firmy Warbud SA,
- lipiec 2015 – zatwierdzenie przez Sąd koncepcji projektowej,
- sierpień 2015 – zamknięcie finansowania wspólnie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego,
- kwiecień 2016 – uroczyste wbicie pierwszej łopaty,
- grudzień 2017 – oddanie budynku do użytkowania.

Obecny na uroczystości wiceminister sprawiedliwości Łukasz Piebiak bardzo wysoko ocenił współpracę i efekt zrealizowanej w formule PPP inwestycji.

*Taka forma inwestycji mobilizuje partnera prywatnego do tego, żeby zbudować szybko, dobrze i energooszczędnie. Per saldo będzie można tu mówić o oszczędnościach. Dzięki partnerstwu możemy rozpoczynać inwestycje dysponując mniejszą ilością pieniędzy, ponieważ finansowanie rozkłada się na 20 lat – Łukasz Piebiak, Wiceminister Sprawiedliwości.*



Przedsięwzięcie realizowane było pod nadzorem Ministerstwa Sprawiedliwości, Banku Gospodarstwa Krajowego i przy wsparciu merytorycznym Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju.

*Wspólne działania sektora prywatnego i publicznego z zakresu infrastruktury mają dzięki PPP większe szanse na powodzenie. Administracja może wyjść z roli „zamawiającego”, a firmy z roli „wykonawców”, tak aby jedni i drudzy stali się przede wszystkim „partnerami” i realizowali kolejne inwestycje lub rozwijali nowe usługi publiczne – Witold Słowik, Wiceminister Inwestycji i Rozwoju.*

18 sal rozpraw, okazały hol, 4 kondygnacje naziemne i 1 podziemna, nowoczesne rozwiązania technologiczne, efektywność energetyczna – komfortowe miejsce pracy dla około 220 osób. Takimi warunkami może się dziś poszczycić jeden z najnowocześniejszych sądów w Polsce.

*Nowy budynek pozwolił nam wszystkie agendy, wydziały, które były w różnych lokalizacjach, przenieść do jednego miejsca. To duża wygoda dla naszych klientów, petentów. Budynek jest nowoczesny, sale są klimatyzowane. Wszystko jest ze sobą dobrze skomunikowane – Dariusz Rams, Prezes Sądu Rejonowego w Nowym Sączu.*

Dziś ta inwestycja jest wzorem dla samorządów rozważających wykorzystanie formuły PPP.

*Jesteśmy, jako Warbud, bardzo aktywnym uczestnikiem rynku PPP. Bierzymy udział w wielu warsztatach, szkoleniach, konferencjach. Staramy się moderować rynek. Również współpracujemy z Ministerstwem Inwestycji*

*i Rozwoju w tworzeniu dobrych praktyk, dobrej legislacji. Przez dwa lata, czyli kiedy ruszyła budowa nowosądeckiego Sądu, zmieniło się dużo. Zmieniło się podejście, klimat wokół PPP. Widać, że sektor publiczny przestał się tej formuły bać – Przemysław Szulfer, dyrektor finansowy Warbud SA.*

#### **Firma Warbud SA jest aktywnym uczestnikiem rynku PPP.**

Bierze aktywny udział w wielu postępowaniach PPP w Polsce. Jest zaangażowana w tworzenie dobrych praktyk z dziedziny PPP (m.in. w ramach polsko-francuskiej Izby Handlowej) i bierze aktywny udział w pracach zespołów roboczych przy Ministerstwie Inwestycji i Rozwoju. W strukturach firmy Warbud SA jest wyspecjalizowana komórka z dziedziny PPP. Co warto podkreślić, ma ona doświadczenie w pozyskiwaniu środków finansowych na realizację inwestycji oraz posiada bogate doświadczenia PPP w grupie kapitałowej VINCI. Warbud SA jest mecenasem portalu edukacyjnego [www.pppakademia.pl](http://www.pppakademia.pl).

Źródło: *materiały prasowe Warbud SA.*



# Jak zakończyć projekt sukcesem?

Mirosław Józefczuk, członek zarządu Warbud SA



6 kwietnia oficjalnie został oddany do użytkowania budynek Sądu Rejonowego w Nowym Sączu. Było to ważne wydarzenie, biorąc pod uwagę rozwój projektów PPP w naszym kraju. Grupa Warbud tego dnia przekazała oficjalnie budynek do użytkowania. Uważam to za duży sukces całego zespołu pracowników naszej firmy pracujących przy tym przedsięwzięciu. Chciałbym im jeszcze raz podziękować. Bez ich zaangażowania nie moglibyśmy mówić o sukcesie tej inwestycji.

Możemy mówić o kilku obszarach „dobrych praktyk”, które spowodowały, że projekt ten uważany jest, oczywiście na tym etapie, za sukces. Etapy jego realizacji podzieliłbym na dwie części. Pierwsza, to czas od ogłoszenia prekwalfikacji, przez dialog konkurencyjny, do podpisania umowy PPP. Druga, to czas realizacji inwestycji.

## **Dobre praktyki, na które należy zwrócić uwagę podczas pierwszego okresu.**

### **Optymalna (ograniczona) liczba uczestników.**

Bardzo często zamawiający zapominają, że trudno negocjować się podczas dialogu konkurencyjnego z dużą liczbą firm. W Nowym Sączu ograniczono liczbę potencjalnych oferentów do pięciu. Obecnie, np. w Krakowie i Olsztynie praktykuje się ograniczenie liczby do trzech.

### **Wsluchiwanie się w propozycje wnoszone przez stronę prywatną.**

Dialog służył zrozumieniu intencji i uwarunkowań, które mają wpływ na takie, a nie inne zachowanie partnera publicznego i partnera prywatnego. Ważne jest, aby strony się słuchały i słyszały. Każdy partner działa w określonym otoczeniu. Musi to być brane pod uwagę podczas dialogu. Dialog służy poznaniu wzajemnych oczekiwań i możliwości. Opracowanie optymalnych warunków umownych, z uwzględnieniem oczekiwań rynku, w tym banków, jest kluczowe przy tworzeniu dokumentacji przetargowej.

Dodatkowo, bardzo ważną rzeczą podczas dialogu konkurencyjnego jest rozbudowana dyskusja nad dostępnymi rozwiązaniami technologicznymi. W naszym przypadku, reprezentanci zamawiającego okazali się być merytorycznym partnerem, przygotowanym do dyskusji i uwzględniającym, dla dobra projektu, postulaty biznesu.

### **Postawienie rzeczywistych wymagań, które będą spełnione przez sprawdzonych i kompetentnych wykonawców.**

W Nowym Sączu zamawiający postawił rzeczywiste wymagania, żądając pokazania realizacji obiektów



kubaturowych o podobnej wielkości, a także żądając odpowiednich referencji technicznych i finansowych. Jest to minimum jakie powinien zrobić zamawiający, by do fazy dialogu zakwalifikowały się tylko firmy z odpowiednim potencjałem oraz mające doświadczenie w realizacji projektów PPP.

### **Podział wynagrodzenia partnera prywatnego na dwa strumienie: nakłady inwestycyjne i strumień związany z utrzymaniem obiektu.**

Podział strumieni w taki, a nie inny sposób jest kluczowy dla finansowania projektów PPP. Jest to związane z kolejnym ważkim punktem dotyczącym tzw. „potrącalności” kar przez zamawiającego. Dla „bankowalności projektu” jest istotne, aby potrącalność kar była możliwa tylko z II strumienia wynagrodzenia.

### **Rozsądny poziom kar finansowych – ograniczenie do 10% CAPEX.**

Projekt w Nowym Sączu charakteryzuje się rozsądnym poziomem kar dla partnera prywatnego. 10 % wydaje się poziomem, który zapewnia równowagę w relacjach – partner publiczny i partner prywatny.



### **Przejrzysty sposób kalkulacji kar.**

Punkt ten może być oczywisty, ale niejednokrotnie spotykaliśmy się z mało czytelnym sposobem kalkulacji kar w przetargach publicznych. Tego typu praktyka uniemożliwia partnerowi prywatnemu złożenie ofert ze względu na brak możliwości skalkulowania ceny. Projekt w Nowym Sączu wyróżnia się na tle innych projektów właśnie czytelnym sposobem kalkulacji kar.



### **Przerzucenie zbyt dużej ilości rodzajów ryzyka na partnera prywatnego.**

Zamawiający niejednokrotnie próbują przerzucić na partnera prywatnego wszelkie możliwe rodzaje ryzyka związane z projektem. Oczywiście skutkuje to albo brakiem oferty ze strony biznesu, albo nieracjonalnym poziomem ceny. Biznes wycenia wszystkie możliwe ryzyka, uwzględniając je w budżecie ofertowym. Niejednokrotnie kończy się to unieważnieniem przetargu w wyniku przekroczenia budżetu zamawiającego. Projekt nowosądecki wyróżniał się pozytywnie. Zamawiający wziął na siebie rodzaje ryzyka, na których ograniczenie to on ma wpływ, nie próbując ich przerzucać na partnera prywatnego.

### **Udział banku po stronie prywatnej od początku dialogu konkurencyjnego.**

Banki interesowały się projektem już na wstępnym etapie dialogu konkurencyjnego. Warbud zaprosił banki do zapoznania się z tematem we wstępnej fazie, tak aby przetestować „bankowalność projektu”. Klauzule zaproponowane w SIWZ były konsultowane z sektorem bankowym. Uwzględnienie wymagań banku w Umowie PPP umożliwia pozyskanie finansowania w krótkim terminie po podpisaniu umowy PPP. Był to kolejny pozytywny punkt realizacji projektu PPP w Nowym Sączu.

### **Umożliwienie złożenia ofert w różnych wariantach finansowania.**

Oferenci pragną składać oferty w różnych modelach biznesowych. Zamawiający powinien to uwzględnić. Zapisy SIWZ nie powinny blokować różnorodności podejścia do tematu. Jest to ważne dla zamawiającego, bo dzięki temu nie zawęża się pola refleksji nad projektem. Często przyjmuje to ważny wymiar finansowy dla partnera publicznego.

### Promesa kredytowa przed złożeniem oferty jako warunek powodzenia projektu PPP.

Znany projekt PPP, w których element finansowania jest źle przygotowany. Jest to istotny punkt przedsięwzięć PPP. Bez finansowania nie ma projektów w tej formule. Wymaganie przez zamawiającego złożenia promesy finansowania inwestycji jest tym minimum, które powinno obowiązywać przy wszystkich projektach tego typu. Postulat ten eliminuje niepotrzebne turbulencje podczas poszukiwania finansowania dopiero po podpisaniu umowy PPP.

Warbud był wyposażony w promesę Banku BGK już przy składaniu swojej oferty. Dodatkowo, promesa kredytowa umożliwiła dokładne skalkulowanie kosztów finansowych (istotna część ogółu kosztów) bez „dodatkových rezerw”.

### Dobre praktyki, na które należy zwrócić uwagę podczas okresu realizacji projektu.

#### Dobra współpraca zamawiającego i partnera prywatnego na etapie realizacji.

PPP to jest partnerstwo publiczno-prywatne. W tej formule niezwykle ważna jest współpraca zamawiającego i wykonawcy. Ma to być właśnie partnerstwo. Dzięki zaangażowaniu i dobrej woli po stronie przedstawicieli zamawiającego

w Nowym Sączu realizacja etapu budowlanego była rzeczywistym partnerstwem. Współpracowaliśmy ze sobą a nie konkurowaliśmy. Wspólnie poszukiwaliśmy rozwiązań problemów dla „dobra projektu”. Taka współpraca skutkowała powstaniem obiektu Sądu Rejonowego funkcjonalnego, „lekkiego” i komfortowego dla użytkownika.

#### Współpraca pomiędzy projektantem, generalnym wykonawcą i facility menadżerem.

Już na etapie projektowania powinien być zaangażowany nie tylko generalny wykonawca (co jest oczywiste), ale także przyszły zarządzający budynkiem. Z nim powinny być konsultowane główne założenia, przyjęte rozwiązania budowlane i wyposażenia budynku. To on powinien odbierać główne rozwiązania projektowe i technologiczne. Rozwiązania przyjęte przez projektanta i generalnego wykonawcę mają nie tylko wpływ na przyszły komfort pracy, ale także na stronę finansową projektu.

Pokuszę się o stwierdzenie, że pierwszy rządowy projekt PPP realizowany przez grupę Warbud możemy uznać za projekt referencyjny dla innych tego typu inwestycji przeprowadzanych w naszym kraju. Przypomnę, że mówimy o projektowaniu, finansowaniu, budowie i zarządzaniu technicznym przez okres 20 lat, inwestycji wartej ponad 122 mln zł brutto.

