

Nowe rynki dla polskich firm.

Przedsiębiorcy mogą skorzystać na ofercie Grupy Banku Światowego. A jest o co powalczyć. Grupa Banku Światowego jest największą międzynarodową instytucją finansową, której celem jest wspieranie rozwoju i poprawa warunków życia w krajach rozwijających się. Zakres produktów i usług, jaki proponuje GBŚ, jest szeroki i obejmuje w szczególności możliwość udziału firm w projektach finansowanych przez Bank Światowy, współfinansowanie inwestycji zagranicznych oraz ich ubezpieczenie od ryzyka niehandlowego.

Aby zmaksymalizować możliwość skorzystania ze swojej oferty, Bank Światowy proponuje wsparcie w ramach sieci Private Sector Liaison Officers to the World Bank Group (PSLO), profesjonalistów osadzonych w organizacjach biznesowych, izbach gospodarczych, agencjach promocji inwestycji i handlu oraz agencjach rządowych. PSLO na bieżąco wymieniają informacje związane z działalnością na rynkach rozwijających się. Obecnie sieć ta obejmuje 43 kraje Europy, Ameryki Płn. i Płd., Australii oraz Afryki i Azji.

W Polsce PSLO działa w strukturze Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Misją Lewiatana jest przede wszystkim zabieganie o konkurencyjność polskiej gospodarki, jak najlepsze warunki działania dla firm, a także podnoszenie świadomości na temat możliwości, jakie stwarza uczestniczenie w kontraktach realizowanych z funduszy zewnętrznych, w tym środków Banku Światowego.

Przetargi Banku Światowego – prostsze procedury

Bank Światowy asygnuje rocznie 15-20 mld dolarów na przedsięwzięcia, w ramach których realizowanych jest 30 - 40 tys. przetargów o szerokim spectrum wartości zamówienia - od kilku tysięcy do kilkunastu milionów dolarów, oraz kategoriach przedmiotu zamówienia - od towarów i prac po usługi, w tym doradcze. W przetargach mogą zatem wziąć czynny udział nie tylko dostawcy towarów czy wykonawcy robót budowlanych, ale także konsultanci. W szczególności poszukiwane są firmy, które specjalizują się w doradztwie w zakresie reform instytucjonalnych, dostosowania strukturalnego, usług inżynierskich, usług finansowych, rewitalizacji, sektora energetycznego, dróg i autostrad, budownictwa. Dzięki różnorodnemu charakterowi zamówień zarówno sektor MŚP, jak i duże firmy mogą uczestniczyć w przetargach, które realizowane są w Polsce oraz zagranicą. Wykonawcy muszą pamiętać przy tym o dwóch podstawowych zasadach.

Po pierwsze Bank Światowy nie jest stroną kontraktów w ramach realizowanych projektów. Obowiązkiem Banku jest natomiast monitorowanie, czy środki z przyznanej przez niego pożyczki są wydatkowane efektywnie oraz zgodnie z przeznaczeniem. Bank dokonuje także przeglądu/oceny procedur zamówień publicznych, dokumentów, wycen ofert, zaleceń dotyczących przyznawania kontraktów oraz samych kontraktów celem upewnienia się, że proces zamówień publicznych jest realizowany zgodnie z przyjętymi procedurami.

Po drugie, bez względu na poziom dofinansowania projektu przez instytucje GBŚ, w ramach którego realizowane będą zamówienia publiczne, obligatoryjnie stosuje się procedury przetargowe Banku Światowego.

Przedsiębiorcy, którzy z powodzeniem występują jako wykonawcy w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego w oparciu o polski system prawny, tym bardziej poradzą sobie z podobnymi, ale znacznie mniej sformalizowanymi i bardziej przejrzystymi procedurami przetargowymi Banku Światowego.

Podstawą stosowania procedur przetargowych Banku Światowego są dwie oficjalne instrukcje definiujące sposób prowadzenia postępowań w ramach projektów współfinansowanych lub finansowanych w całości przez instytucje Grupy Banku Światowego. Dla towarów, prac (robót) oraz usług pozakonsultingowych podstawą przeprowadzania postępowań jest „*Instrukcja Banku Światowego. Zamówienia publiczne realizowane na podstawie środków z pożyczek Międzynarodowego Banku Odbudowy i rozwoju (MBOiR) i kredytów Międzynarodowego Stowarzyszenia Rozwoju (MSR)*” (“*Guidelines, Procurement under IBRD Loans and IDA Credits*”, 2004r.) . Podstawą wyboru wykonawców świadczących usługi doradcze jest natomiast „*Instrukcja*

Banku Światowego. Wybór i zatrudnianie konsultantów przez pożyczkobiorców Banku Światowego” (“Guidelines Selection and Employment of Consultants by World Bank Borrowers”, 2004r.).

Zatem w przeciwieństwie do rozbudowanego polskiego systemu zamówień publicznych, na który składa się Ustawa Prawo zamówień publicznych wraz z aktami wykonawczymi i komplementarnymi, Bank Światowy operuje tylko dwiema ww. instrukcjami oraz standardową dokumentacją przetargową. Instrukcje Banku Światowego przewidują różne tryby prowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

Dla przetargów, których przedmiotem zamówienia są towary, prace lub usługi pozakonsultingowe najczęściej stosowaną metodą jest tzw. międzynarodowy przetarg konkurencyjny (International Competitive Bidding), który jest odpowiednikiem przetargu nieograniczonego.

Istnieje także możliwość udzielenia zamówienia w trybie tzw. bezpośredniego przyznania kontraktu, z pominięciem przetargu. Tę metodę można uznać za zbliżoną do udzielania zamówienia w trybie z wolnej ręki, gdyż jej zastosowanie musi zostać uzasadnione wystąpieniem jednej z kilku przesłanek. Na przykład udzielony już kontrakt na wykonanie prac lub dostawę towarów, przyznany zgodnie z procedurą zaakceptowaną przez Bank, może zostać rozszerzony o dodatkowe prace i towary o podobnym charakterze bez zastosowania procedury przetargowej, o ile będzie dotyczył tego samego wykonawcy, któremu pierwotnie udzielono zamówienia. Zasadną podstawą do bezpośredniego przyznania kontraktu jest także wystąpienie przesłanki konieczności zachowania kompatybilności dostarczanych urządzeń lub części zapasowych do istniejącego sprzętu, albo też wymagany zamówieniem sprzęt jest prawnie zastrzeżony i dostępny tylko z jednego źródła.

Innymi trybami, w których można przeprowadzać postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na towary, prace i usługi pozakonsultingowe, są przede wszystkim ograniczony przetarg międzynarodowy (Limited International Bidding) i krajowy przetarg konkurencyjny (National Competitive Bidding).

Selekcja konsultantów może być w szczególności dokonywana w trybie tzw. wyboru według jakości (Quality - Based Selection), w sytuacji, gdy na przykład przedmiotem zamówienia jest wykonanie kompleksowych lub wysoce wyspecjalizowanych zadań, dla których trudno jest określić dokładny opis zadania (Terms of Reference) oraz wymagany wkład ze strony konsultantów, oraz gdy zamawiający oczekuje od konsultantów innowacyjności w proponowanych rozwiązaniach (np. wielosektorowe studia wykonalności, projektowanie zakładu unieszkodliwiania niebezpiecznych odpadów).

Przy usługach doradczych stosuje się także tryb wyboru ofert oparty na kryterium ceny (Cost - Based Selection), który podobnie jak w przypadku zapytania o cenę, można zastosować do usług o charakterze standardowym (np. audyt, projektowanie inżynierskie prac mniej kompleksowych). W przypadku tzw. małych zadań (wartość zamówienia do 100 000 USD) istnieje możliwość zastosowania metody wyboru konsultantów na podstawie ich kwalifikacji (Selection Based on the Consultants' Qualifications) .

Jednak przy postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, których przedmiotem są usługi doradcze, w przetargach Banku Światowego najczęściej stosuje się tryb wyboru oferty najkorzystniejszej na podstawie kryterium jakości i kosztów (Quality- and Cost -Based Selection), oparty na dwukopertowym systemie składania ofert - najpierw badana jest oferta jakościowa (waga - 80%), a dopiero potem cenowa (waga - 20%). Jest to rozwiązanie pozwalające na rzetelną i kompleksową ocenę oferty, a jednocześnie przyczyniające się do maksymalizacji realizacji zasady uczciwej konkurencji.

Polska Ustawa prawo zamówień publicznych wskazuje natomiast na otwartą listę kryteriów przedmiotowych oceny ofert, zatem w decyzji zamawiającego pozostaje wybór konkretnych kryteriów i nadanie im właściwej wagi. Praktyka wskazuje, że najczęściej stosuje się tylko i wyłącznie kryterium ceny, co przy postępowaniu, którego przedmiotem są usługi doradcze - nawet przy założeniu, że podmiotowe warunki udziału w postępowaniu zostały szczegółowo określone w SIWZ – stwarza niebezpieczeństwo wyboru oferty proponującej wykonanie usługi o najniższej jakości, co ostatecznie uniemożliwia prawidłową realizację projektu.

Współfinansowanie, czyli jak GBŚ wspiera inwestycje zagraniczne

Przedsiębiorcy mogą nie tylko czynnie uczestniczyć w przetargach ogłaszanych w ramach projektów finansowanych ze środków Banku Światowego, ale także mają możliwość skorzystania z instrumentów finansowych, jakimi dysponuje Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC), czyli bank inwestycyjny wchodzący w skład Grupy Banku Światowego.

Podstawową rolą IFC jest promowanie rozwoju ekonomicznego poprzez zaangażowanie sektora prywatnego. IFC dostarcza kapitału, długoterminowych pożyczek, a także udziela gwarancji oraz zarządza ryzykiem. To, co wyróżnia IFC, to inwestowanie w krajach rozwijających się bez konieczności uprzedniego uzyskania w tym celu gwarancji rządowych. Bezpośrednie pożyczki dla biznesu, udzielane przez IFC, stanowią o różnicy między IFC a Bankiem Światowym. Oferta IFC jest skierowana do biznesu w regionach i krajach, w których dostęp do kapitału jest ograniczony. IFC

dostarcza finansowania inwestycji na rynki wschodzące/rozwijające się, które charakteryzują się wyższym poziomem ryzyka inwestycyjnego.

Warunkiem progowym zakwalifikowania projektu do finansowania przez IFC, jest przyniesienie zysków inwestorom oraz realne korzyści dla gospodarki kraju, w którym projekt jest realizowany. Ponadto projekt musi wpisywać się w wytyczne dotyczące ochrony środowiska oraz polityki społecznej. Projekty, które zostaną zakwalifikowane do współfinansowania przez IFC, są następnie wspierane poprzez środowiskowe i społeczne ekspertyzy, doradztwo i pomoc techniczną, a także wprowadzanie zasad ładu korporacyjnego (corporate governance).

Swoje instrumenty finansowe IFC może dostarczać pojedynczo lub łącznie, przy założeniu, że jest to uzasadnione koniecznością prawidłowego wdrożenia projektu. Może także koordynować finansowanie z zagranicznych i lokalnych banków oraz firm i agencji kredytów eksportowych.

Ubezpieczanie inwestycji zagranicznych

Zadaniem Agencji Wielostronnych Gwarancji Inwestycji (MIGA), należącej do Grupy Banku Światowego, jest promocja bezpośrednich inwestycji w krajach rozwijających się poprzez wsparcie rozwoju sektora prywatnego. MIGA jest ubezpieczycielem sektora prywatnego o światowym zasięgu. Agencja angażuje się w promocję projektów o wysokim potencjale rozwoju, które są ekonomicznie trwałe oraz spełniają standardy środowiskowe i społeczne. Zachęca także inwestorów działających w krajach rozwijających się do ubezpieczania się przed ryzykiem politycznym (niehandlowym) takim jak wyłączenie, ograniczenie w wymianie i wywozie waluty, przed wojną i zamieszkami społecznymi, zniszczeniami, rewolucją, sabotażem, terroryzmem oraz od zerwania kontraktu. Dodatkowo MIGA dostarcza pomoc techniczną (doradcą) w trakcie inwestycji oraz pomaga krajom w propagowaniu informacji na temat możliwości inwestycyjnych. Na żądanie swoich klientów Agencja prowadzi również mediacje. Wymierne korzyści z korzystania usług proponowanych przez MIGE, to kreowanie nowych miejsc pracy, generowanie zwrotu podatków oraz transfer nowych technologii. W przypadku inwestycji które wspiera MIGA lokalne społeczności zyskują dodatkowe korzyści w postaci poprawy elektryczności i infrastruktury drogowej, oraz budowy lub remontów szpitali i szkół.

MIGA pełni rolę parasola ochronnego, gdyż zniechęca rządy do podejmowania działań mających na celu przerwanie inwestycji. Dzięki temu przedsiębiorcy zyskują pewność, że ich projekty będą chronione przed ryzykiem niehandlowym. Fakt niższego ryzyka inwestycyjnego, jest istotny również dlatego, że pozyskiwany kapitał na inwestycje jest 'tańszy'.

Zakres wsparcia w ramach systemu doradczego PKPP Lewiatan

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan i Grupa Banku Światowego podjęły wspólną inicjatywę, której celem jest przede wszystkim promowanie uczestnictwa polskich firm w projektach finansowanych przez Grupę Banku Światowego, poprzez wsparcie przedsiębiorców w zakresie wskazanych powyżej obszarów. Polski PSLO może udzielić pomocy w procesie uzyskania ubezpieczenia od ryzyka niehandlowego w Agencji Wielostronnych Gwarancji Inwestycji (MIGA) oraz pozyskania finansowania inwestycji przez Międzynarodową Korporację Finansową (IFC). Dzięki wykorzystaniu międzynarodowych kontaktów w ramach sieci PSLO polskie firmy mogą ponadto uzyskać pomoc nie tylko w zakresie rozpoznania potrzeb i wymagań firm na rynkach rozwijających się, ale także w negocjacjach biznesowych, pośrednictwie handlowym, kojarzeniu partnerów zagranicznych, transferze technologii, organizacji spotkań biznesowych, poszukiwaniu partnerów biznesowych oraz Joint Venture.

Poza tym zainteresowani przedsiębiorcy mogą uzyskać pomoc w drodze do kontraktu BŚ, w tym w szczególności informacje na temat aktualnych ogłoszeń przetargowych oraz projektów, w ramach których w przyszłości organizowane będą przetargi wg procedur BŚ, co pozwoli na ich monitorowanie pod kątem ogłoszeń o zamówieniach publicznych.

Droga do kontraktu Banku Światowego przy wsparciu doradców PKPP Lewiatan - podstawowe kroki

Krok 1

Zapoznanie się z ofertą Grupy Banku Światowego - instytucje i produkty:

www.pslo.pl

Krok 2

Monitoring ogłoszeń przetargowych w jednej z baz danych o przetargach Banku Światowego np. www.pslo.pl, gdzie ogłoszenia są zamieszczane są w sekcji „Zamówienia publiczne„ i skategoryzowane ze względu na:

- **Przedmiot zamówienia** (usługi konsultingowe, towary , roboty oraz inne usługi)
- **Sektor**, którego dotyczą (np. drogi i autostrady, zarządzanie sektorem publicznym, służba zdrowia, kolej i inne).

Krok 3

Kontakt z doradcami PKPP Lewiatan (dane kontaktowe na stronie www.pslo.pl), którzy mogą wskazać :

- **Project managera** z ramienia BŚ, odpowiedzialnego za projekt, w ramach którego realizowany jest przetarg.
- **Institucję Wdrażającą** dany projekt
- **Partnera do projektu**, jeżeli kontrakt realizujemy w ramach konsorcjum
- Kolejne kroki w ramach **procedury przetargowej**

Krok 4

Przystąpienie do postępowania przetargowego zgodnie z właściwą procedurą, wskazaną w ogłoszeniu przetargowym lub przez project managera, opartą na jednym z oficjalnych przewodników BŚ:

“Guidelines Selection and Employment of Consultants by World Bank Borrowers”, 2004r.

“Guidelines, Procurement under IBRD Loans and IDA Credits”, 2004r.

Krok 5

Wybór oferty najkorzystniejszej .

Krok 6

Zawarcie kontraktu .

Rekomendacje

Skorzystanie z palety produktów i usług Grupy Banku Światowego w tym w szczególności uczestnictwo w przetargach według procedur BŚ, stwarza polskim firmom możliwość ekspansji na nowe, dynamicznie rozwijające się rynki. W ostatnich latach, w ramach przetargów uwzględnianych w statystykach Banku Światowego, uczestniczyło około 400 polskich firm, realizując zamówienia o sumarycznej wartości przeszło 650 mln dolarów. Polskie firmy realizowały przede wszystkim kontrakty związane z sektorem transportu, energetyki i górnictwa. Większość przetargów przeprowadzana była w Polsce.

Jednak występuje coraz większe zainteresowanie wśród polskich przedsiębiorców rynkami Rosji, Ukrainy, Bułgarii, Rumunii, państw byłej Jugosławii, a także innych krajów, które posiadają duży potencjał wzrostu, a jednocześnie są wspierane przez środki finansowe Banku Światowego.

autorka: Karolina Kowalewska

Koordynator ds. wsparcia w projektach i przetargach Banku Światowego

kontakt: Private Sector Liaison Officer to the World Bank Group – Krzysztof Czaplicki,

kczaplicki@prywatni.pl

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan

www.pslo.pl



Projekt współ finansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



UNIA DLA PRZEDSIĘBIORCZYCH
PROGRAM KONKURENCYJNOŚĆ