

VPP PROJEKTA CIKLS

IZVĒRTĒŠANA



POSMA MĒRĶIS

Nodrošina visaptverošu projekta tehnisko, institucionālo, ekonomisko, vides un finansiālo aspektu analīzi.

JAUTĀJUMI, UZ KURIEM IR JĀATBILD

- Kādas ir publiskā sektora vajadzības?
- Kuras projekta sastāvdaļas tiks nodotas (deleģētas) privātajam partnerim?
- Kāds VPP veids ir piemērotākais projekta īstenošanai?
- Kādi ir riski un kurš tos uzņemsies?
- Kādi ir sagaidāmie rezultāti no partnerības?

VEICAMĀS DARBĪBAS:

- **Nepieciešamās informācijas noteikšana un apkopošana (no publiskā, privātā sektora un patērētājiem)** – visas nepieciešamās informācijas, kura nepieciešama projekta sagatavošanai, vākšana un apkopošana;
- **VPP veida izvēle (koncesija, DBFO, u.c.)** – VPP izvēli nosaka projekta rezultāts, t.i., ko nepieciešams izdarīt, uzbūvēt, kādu pakalpojumu sniegt utt..

VPP veida izvēli nosaka ņemot vērā sekojošus faktorus:

1. **Vajadzību novērtējums** – ir jānedefinē pakalpojuma vajadzības un sasniedzamie mērķi (atbilstoši Sagatavošanās etapā noteiktajam). Mērķiem ir jābūt noteiktiem, izmērāmiem un konkrētiem, līdz ar to tas atvieglos iepirkuma dokumentācijas sagatavošanu un projekta uzraudzību nākotnē;
2. Valsts/pašvaldības institūcijai ir jāizlemj, kuras projekta sastāvdaļas tiks nodotas privātajam sektoram un kuras paturētas. Lēmums jāpieņem balstoties uz sekojošu jautājumu atbildēm:
 - **Projektēšana** – vai privātais partneris var uzprojektēt efektīvāk un ar inovatīvāku pieeju kā publiskais partneris? Projektēšanas rezultātā jāpanāk ne tikai mazākas būvniecības izmaksas, bet arī visa projekta dzīves cikla izmaksu samazinājums.
 - **Iepirkums un būvniecība** – kurš var nodrošināt preču un pakalpojumu piegādi efektīvāk un konkurētspējīgāk? Kurš var labāk uzbūvēt nepieciešamo ēku vai sniegt pakalpojumu?
 - **Finansēšana** – kuram ir pieejams izdevīgākais un lētākais finansējums?
 - **Īpašumtiesības** – kuram piederēs ēkas vai pakalpojuma sniegšanas tiesības? Vai ieguvums, ka īpašumtiesības ir publiskajam sektoram ir lielāks nekā, ja īpašumtiesības būtu privātajam sektoram?
 - **Ekspluatācija** – kurš var efektīvāk un lētāk apsaimniekot?
 - **Mārketinga** – kurš var labāk veikt mārketinga pasākumus?

Daudzas projekta komponentes loģiski sader kopā, piemēram, projektēšana – būvniecība, īpašumtiesības – finansēšana, apsaimniekošana – uzturēšana.

3. **Partnerības rezultātā sagaidāmie rezultāti** – pamatprasības, kuras ir jāizpilda un jāasniedz partnerības rezultātā ir jāatspoguļo projekta iepirkuma dokumentācijā (nolikumā un līgumā). Valsts/pašvaldības institūcijai ir jāapsver sekojoši aspekti:
- Vēlamais partnerības ilgums;
 - Īpašumtiesības pirms un pēc partnerības, kā arī partnerības laikā;
 - Nodokļu ietekme uz projekta realizāciju (pievienotās vērtības nodoklis, nekustamā īpašuma nodoklis, uzņēmuma ieņēmuma nodoklis, dabas resursu nodoklis, u.c.);
 - Darbu veikšanas specifikācija, sagaidāmo rezultātu un standartu sasniegšana, abu partneru lomas un atbildība;
 - Kā privātā partnera darbība tiks novērtēta;
 - „Adekvātas peļņas likmes” definīcija;
 - Peļņas un zaudējumu sadales prognoze.
4. **Risku pārdale** – kura puse (privātais vai publiskais) un kādā mērā uzņemsies galvenos riskus lielā mērā noteiks arī VPP veida izvēli, piemēram:
- Jebkurš risks ir tieši pārvēršams naudas izteiksmē un risku būtu jāuzņemas tai pusei, kurai ir labāka iepriekšējā pieredze tā novēršanā;

Būtisks apstāklis privātā sektora interesei būs risku pārdales jautājumam, t.i., kādus riskus paturēs valsts/pašvaldība un kādi tiks deleģēti privātajam sektoram.

- Risku pārdales galvenie mērķi:
 - Risku nodošana pusei, kura labāk to pārvalda, līdz ar to sekmējot projekta dzīves cikla kopējās izmaksas;
 - Stimuls privātajam sektoram (projekta īstenotājam) ieviest projektu saskaņā ar līguma nosacījumiem – laikā, noteiktajā pakalpojuma standartā un budžetā;
 - Efektīvās saimniekošanas rezultātā uzlabot pakalpojuma sniegšanas kvalitāti un palielināt ieņēmumus.

Starp riska uzņemšanos un tā ietekmi uz projekta finansiālajām saistībām pastāv tieša saistība, t.i., riska nodošanas līmenis ietekmēs projekta kopējās izmaksas, tādēļ risku novērtējuma mērķis ir efektīvākā risku sadale un līdz ar to projekta realizācijas kopējo izmaksu samazināšana.

Tipiskāko risku veidi, to apraksts, iestāšanās mazināšanas iespējas un iespējami vēlamākā pārdale ir attēlota A pielikumā „Risku pārdales matrica”.

Apjoms, cik lielā mērā šie riski tiek pārdalīti nosaka publiskā sektora ieguvumus no VPP projektu īstenošanas. Tas lielā mērā arī nosaka, vai projektu īstenošana ar VPP metodi ir lietderīgāka un izdevīgāka publiskajam sektoram salīdzinājumā ar tradicionālo iepirkumu.

5. **Budžeta precizēšana** – pirms iepirkuma izsludināšanas valsts/pašvaldības iestādei ir nepieciešamas noteikt projekta budžetu, t.i., cik tā var atļauties tērēt projekta īstenošanai. Nepietiekamu finanšu rezultātā var nākties mainīt projekta nosacījumus, piemēram, samazināt kvalitātes prasības u.c..

Jāņem vērā, ka šie apsvērumi ir tikai indikatīvi un tie var mainīties pārrunu rezultātā!

POSMA REZULTĀTS:

- **Ir veikta projekta sākotnējā izvērtēšana** – sagatavots projekta sākotnējais ziņojums, kurš satur pietiekamu informāciju, lai varētu veikt finanšu un ekonomiskos aprēķinus (IAV novērtējumu).

PIEMĒRS (III TURPINĀJUMS):

NEPIECIEŠAMĀS INFORMĀCIJAS APKOPOŠANA

Projekta dokumentācijas izstrādei no pašvaldības tika apkopota visa nepieciešamā informācija – būvprojekts, pašvaldības attīstības programma, izglītības attīstības koncepcija, informācija par bērnu dzimstību, domes lēmumi saistībā ar projektu, u.c.

VPP VEIDA IZVĒLE

Pirms VPP veida izvēles tika veikta risku pārdale starp partneriem. Sākotnējā novērtējumā tika analizēti sekojoši riski un veikta to pārdale:

- **Būvprojektēšanas risks** (uzņemas pašvaldība, jo bija jau izstrādāts būvprojekts);
- **Būvniecības risks** – būvniecība netiek veikta noteiktajā termiņā, izmaksās un atbilstoši specifikācijām (uzņemas privātais partneris);
- **Pakalpojuma pieejamības risks** – pakalpojums netiek nodrošināts plānotajā apjomā un atbilstoši noteiktajām specifikācijām (uzņemas privātais partneris);
- **Pakalpojuma pieprasījuma risks** – sabiedrībai ir nepieciešams mazāks pakalpojuma apjoms, nekā to nodrošina privātais partneris saskaņā ar līgumu (uzņemas pašvaldība);
- **Uzturēšanas risks** – nepilnīgu būvdarbu rezultātā ēkas uzturēšanas izmaksas ir augstākas, nekā sākotnēji bija plānots (uzņemas privātais partneris);
- **Operacionālais risks** – jebkuri faktori (izņemot uzturēšanas risku), kas ietekmē pakalpojuma apjomu vai kvalitāti, piemēram, cilvēkresursu kompetence, nelaimes gadījumi, u.c. (uzņemas privātais partneris);
- **Inflācijas risks** – izdevumu pieaugums, ka inflācijas pieauguma temps ir augstāks par sākotnēji plānoto (uzņemas pašvaldība);
- **Tiesību aktu izmaiņu risks** – izmaiņas normatīvajos aktos, kā rezultātā tiek izvirzītas papildus prasības pakalpojuma standartiem (dalīts - pašvaldība, privātais partneris);
- **Tehnoloģiju risks** – pilnīgi vai daļēji nav iespējams sasniegt plānoto pakalpojuma standartu, jo ieguldījumi tiek nodrošināti ar mūsdienām neatbilstošām tehnoloģijām (uzņemas privātais partneris);
- **Pakalpojuma standarta atbilstības risks** – pakalpojums, kuru saskaņā ar līguma nosacījumiem privātais partneris, neatbilst bērnu un/vai to vecāku vajadzībām (uzņemas pašvaldība);
- **Privātā partnera izvēles risks** – projekta īstenošana tiek aizkavēta, jo konkursā piesakās ierobežots pretendentu skaits, vai arī iesniegtie piedāvājumi neapmierina pašvaldības prasības (uzņemas pašvaldība);
- **Privātā partnera darbības risks** – būvniecībai vai ēkas apsaimniekošana tiek pārtraukta vai uz laiku apturēta sakarā ar privātā partnera maksātnespēju vai citiem iemesliem, kas liedz tam pildīt līguma saistības (uzņemas privātais partneris).

Pēc sākotnējā novērtējuma (ņemot vērā pašvaldības vajadzības, projekta mērķus, risku pārdali, kā arī no partnerības sagaidāmajiem rezultātiem) projekta realizācija tika plānota sekojoša:

- Būvprojektēšanu uzņemas pašvaldība, jo jau bija izstrādāts būvprojekts;
- Neskatoties uz to, ka atklātā konkursa sastāvdaļa būs izstrādāts un pašvaldības būvvaldē apstiprināts būvprojekts, pretendenti ir jādod tiesības piedāvāt alternatīvas projekta īstenošanai, ja šīs alternatīvas nodrošina zemākas bērnodārza ēkas dzīves cikla izmaksas;
- Pirmsskolas izglītības iestādes būvniecību, būvniecības finansēšanu un apsaimniekošanu tika plānots nodot privātajam partnerim;
- VPP līgums iekļautu arī apsardzes pakalpojumus, veļas mazgāšanu un bērnodārza teritorijas uzkopšanu;
- VPP līgumā nebūtu ieteicams iekļaut ēdināšanas un transporta pakalpojumus bērnu pārvadāšanai;
- Ieteicamais partnerības termiņš: 20-25 gadi;
- Konkurss uzvarējušajam pretendentam būtu ieteicams atļaut izmantot bērnodārza infrastruktūru papildu pakalpojumu sniegšanai ārpus bērnodārza darba laika, iegūto peļņu atstājot privātā partnera rīcībā.

VPP veida pamatojumu noteica sekojošu kritēriju analīze:

- Investīciju izmaksas;
- Bērnudārza apsaimniekošanas izmaksas;
- Pakalpojuma izmaksas, ieskaitot nekustamā īpašuma vērtību pēc VPP līguma darbības beigām;
- VPP līguma sagatavošanas un administrēšanas sarežģītība;
- Pakalpojuma kvalitāte;
- Ieviešanas efektivitāte.

Atbilstoši konsultantu viedoklim, ieteicamā alternatīva tika izvēlēta BOOT – privātais partneris nodrošina bērnudārza būvniecības finansēšanu, būvniecību un apsaimniekošanu noteiktā laika periodā. Īpašuma tiesības ir privātajam partnerim. Pēc līguma termiņa beigām īpašums tiek nodots pašvaldības domei.