

Załącznik nr 1 do OPIW

Opis Przedmiotu Zamówienia

Wspólny Słownik Zamówień CPV:**Część I**Główny kod CPV:

79400000-8.- Usługi doradcze w zakresie działalności gospodarczej i zarządzania oraz podobne

Dodatkowe kody CPV

79111000-5 - Usługi w zakresie doradztwa prawnego

Część IIGłówny kod CPV:

79400000-8.- Usługi doradcze w zakresie działalności gospodarczej i zarządzania oraz podobne

Dodatkowe kody CPV

72221000-0 - Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

Opis potrzeb Zamawiającego i cechy charakterystyczne usług stanowiące przedmiot zamówienia:

Część I

1. Przedmiotem zamówienia jest świadczenie usług doradczych na rzecz Zamawiającego w procesie pozyskania partnera kapitałowego lub koncesjonariusza dla Portu Lotniczego w Łodzi (dalej: „Port”, „Spółka”), obejmujących usługi doradcy prawnego / transakcyjnego.
2. Usługi będą realizowane w ścisłej współpracy z Zamawiającym oraz pomiędzy doradcą prawnym a doradcą branżowo–finansowym (liderem procesu) wybranym w ramach Części II.

Struktura zamówienia, etapy i prawo opcji

1. Zamówienie podstawowe obejmuje:

Etap I – prace przygotowawcze (diagnoza, analizy, teaser, badanie rynku, wstępne rekomendacje modeli współpracy);

2. **Etap II** - Zamawiający przewiduje **prawo opcji**, polegające na możliwości zlecenia doradcom:

- 1) Model I (Joint Venture) – przygotowanie i prowadzenie procesu wyboru partnera kapitałowego oraz negocjacji warunków Umowy Joint Venture

albo

- 2) Model II (Umowa koncesji) – przygotowania i przeprowadzenia postępowania w trybie ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, zakończonego ewentualnym podpisaniem Umowy koncesji na usługi zarządzania portem lotniczym.

3. Uruchomienie Etapu II następuje:
 - 1) po złożeniu przez Inwestora dokumentu potwierdzającego zainteresowanie przystąpieniem do procesu; oraz
 - 2) po podjęciu przez Zamawiającego decyzji o kontynuowaniu procesu i wyborze dalszej ścieżki postępowania (Joint Venture albo koncesja).
4. Zamawiający zastrzega, że:
 - 1) zamówienie może zakończyć się po I etapie, jeśli nie będzie zainteresowanego Inwestora przystąpieniem do procesu;
 - 2) skorzystanie z prawa opcji następuje poprzez złożenie Wykonawcy pisemnego oświadczenia woli, w terminie określonym w umowie;
 - 3) nieskorzystanie z prawa opcji tj. Etapu II nie rodzi po stronie Wykonawcy roszczeń o wypłatę wynagrodzenia za Etap II, odszkodowanie ani utracone korzyści.
5. Wynagrodzenie Wykonawcy za poszczególne etapy jest należne za należyte wykonanie usług, zgodnie z zakresem określonym w OPZ i warunkami określonymi w umowie.

Ogólne wymagania wobec usług

1. Usługi będą świadczone z należytą starannością, z uwzględnieniem:
 - a) specyfiki rynku lotniczego w Polsce i Europie, w tym planów budowy CPK, rynku pasażerskiego i cargo;
 - b) obowiązujących regulacji prawnych, w szczególności: Pzp, ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, Prawa lotniczego, przepisów nadzorczych ULC, przepisów o pomocy publicznej, Kodeksu spółek handlowych, ustawy o obligacjach, prawa pracy (w tym art. 23¹ k.p.), RODO i innych przepisów właściwych dla zakresu zamówienia.
2. Wszelkie produkty pracy (raporty, analizy, projekty dokumentów, zestawienia) będą przekazywane Zamawiającemu w wersji:
 - a. elektronicznej edytowalnej (format .docx lub równoważny) oraz
 - b. elektronicznej nieedytowalnej (format .pdf), w języku polskim, a w przypadku materiałów prezentacyjnych dla inwestorów – także w wersji angielskiej, jeżeli Zamawiający tak postanowi.
3. Każdy raport lub analiza powinna zawierać co najmniej:
 - a. streszczenie zarządcze (executive summary);
 - b. opis zastosowanej metodologii;
 - c. część analityczną;
 - d. wnioski i rekomendacje.
4. Szczegółowy harmonogram prac oraz zasady komunikacji (komitety sterujące, spotkania statusowe, tryb zgłaszania uwag) zostaną doprecyzowane w negocjacjach.

Część I

Wybór doradcy prawnego/transakcyjnego w procesie pozyskania partnera lub koncesjonariusza dla Portu Lotniczego w Łodzi, w którym liderem procesu będzie doradca branżowo-ekonomiczny.

Zamówienie podstawowe:

1. Współudział w tworzeniu teasera inwestycyjnego przez doradcę branżowego, w zakresie weryfikacji strony prawnej zaproponowanych modeli zaangażowania Inwestora w zarządzanie Portem Lotniczym w Łodzi i współudział w market sounding.
2. Współudział w przygotowaniu i przeprowadzeniu badania rynku (market sounding) w zakresie:
 - a. ustalenia podstawowych warunków prawnych uczestnictwa inwestorów w dalszym procesie;
 - b. przygotowania wzorów zastrzeżeń poufności / NDA stosowanych na etapie badania rynku;
 - c. weryfikacji zgodności projektowanych narzędzi market sounding z przepisami prawa (w tym Pzp i ustawy o umowie koncesji).
3. Zakończenie Etapu I następuje wraz z zatwierdzeniem przez Zamawiającego raportu zawierającego wyniki analiz, teaser inwestycyjny, listę inwestorów oraz raport z market sounding wraz z rekomendacjami i zatwierdzenie tych dokumentów przez Zamawiającego.

Zasady współpracy doradców i Zamawiającego

1. Doradca branżowo–finansowy pełni funkcję lidera procesu wybranego w ramach Części II, odpowiedzialnego w szczególności za:
 - 1) koordynację prac obu doradców;
 - 2) przygotowywanie zbiorczych harmonogramów i planów działań;
 - 3) zwoływanie spotkań koordynacyjnych;
 - 4) przygotowywanie wspólnych materiałów dla Zarządu Spółki / organów właścicielskich.
2. Doradca prawny i doradca branżowo–finansowy (wybrany w ramach Części II) są zobowiązani do:
 - 1) wzajemnego przekazywania sobie, na bieżąco, istotnych informacji i dokumentów;
 - 2) uzgadniania treści kluczowych dokumentów przekazywanych inwestorom;
 - 3) sporządzania materiałów w sposób spójny i komplementarny.
3. Wszystkie decyzje co do wyboru modelu współpracy, parametrów ekonomicznych i organizacyjnych, wyboru inwestora / koncesjonariusza oraz treści Umowy Joint Venture lub Umowy koncesji należą wyłącznie do Zamawiającego. Doradcy przedstawiają rekomendacje, analizy oraz wariantowe propozycje, ale nie są uprawnieni do składania oświadczeń woli w imieniu Zamawiającego.

Poufność, bezpieczeństwo informacji i RODO

1. Wykonawcy są zobowiązani do zachowania poufności wszelkich informacji uzyskanych w związku z realizacją zamówienia, w szczególności informacji objętych tajemnicą przedsiębiorstwa Spółki i Portu oraz informacji istotnych z punktu widzenia bezpieczeństwa i obronności.
2. Wykonawcy zobowiązani są do stosowania odpowiednich środków bezpieczeństwa informacji, w szczególności:
 - 1) stosowania bezpiecznych kanałów komunikacji elektronicznej;
 - 2) ograniczenia dostępu do informacji do osób zaangażowanych w realizację zamówienia;
 - 3) przestrzegania wymogów wynikających z przepisów szczególnych (w tym wymogów ABW, ULC – o ile będą miały zastosowanie).
3. W zakresie, w jakim realizacja zamówienia wiąże się z przetwarzaniem danych osobowych, strony zawrą odrębną umowę powierzenia przetwarzania danych osobowych zgodnie z RODO.
4. Doradztwo w zakresie zgód korporacyjnych organów Zamawiającego oraz ewentualnych uchwał Rady Miejskiej lub innych organów właścicielskich nie stanowi przedmiotu niniejszego zamówienia, o ile Zamawiający nie postanowi inaczej w negocjacjach.
5. Badanie due diligence Spółki dla potrzeb inwestorów będzie wykonywane – co do zasady – przez inwestorów na ich koszt; doradcy mogą uczestniczyć w przygotowaniu „data room” i koordynacji udostępniania informacji, jeżeli Zamawiający tak postanowi.

Zamawiający przewiduje prawo opcji, polegające na możliwości zlecenia doradcom

- 1) Model I (Joint Venture) – przygotowanie i prowadzenie procesu wyboru partnera kapitałowego oraz negocjacji warunków Umowy Joint Venture

albo

- 2) Etapu II – Model II (Umowa koncesji) – przygotowania i przeprowadzenia postępowania w trybie ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, zakończonego ewentualnym podpisaniem Umowy koncesji na usługi zarządzania portem lotniczym.

Etap II zostanie uruchomiony gdy w ramach market sounding wpłynie oferta Inwestora zainteresowanego przystąpieniem do procesu oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowaniu przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania. Nieskorzystanie z prawa opcji tj. Etapu II nie rodzi po stronie Wykonawcy roszczeń o wypłatę wynagrodzenia za Etap II, odszkodowanie ani utracone korzyści. Wynagrodzenie Wykonawcy za poszczególne etapy jest należne za należyte wykonanie usług, zgodnie z zakresem określonym w OPZ i warunkami określonymi w umowie.

*Etap II Model I – Joint Venture. Model ten zostanie uruchomiony, gdy **inwestor będzie zainteresowany przejęciem zarządzania Portem w ramach Umowy Joint Venture a nie w modelu Umowy Koncesji*** oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowania przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania.

Zakres zleconej usługi obejmować będzie:

1. Przygotowanie dokumentacji niezbędnej dla wszczęcia procesu negocjacji warunków współpracy z Inwestorem w ramach JOINT VENTURE, w tym: dokumentów transakcyjnych,
2. Przygotowanie umowy NDA z Inwestorem/Inwestorami i wsparcie w procesie negocjacji NDA.
3. Opracowanie harmonogramu postępowania.
4. Doradztwo w zakresie negocjowania warunków współpracy z Inwestorem w ramach JOINT VENTURE, polegające na przygotowaniu niezbędnej dokumentacji i ich modyfikacja w trakcie całego procesu.
5. Analiza niezbędnych zgód jakie powinien posiadać konkretny Inwestor, z którym podjęte zostały negocjacje i wsparcie w zakresie niezbędnych konsultacji z organami administracji publicznej.
6. Doradztwo w zakresie warunków współpracy, weryfikacja od strony prawnej warunków zaproponowanych przez Inwestora.
7. Zakończenie Etapu podpisaniem umowy JOINT VENTURE lub zakończenie etapu rezygnacją inwestora lub zamawiającego z dalszego kontynuowania procesu.

Zakończenie Etapu II, Model I następuje z dniem:

1. podpisania Umowy Joint Venture, albo
2. podjęcia przez Zamawiającego decyzji o zakończeniu danego modelu współpracy (np. rezygnacja inwestora lub Zamawiającego z dalszego kontynuowania procesu).

albo

*Etap II, Model II - umowa koncesji. Model ten zostanie uruchomiony, gdy **inwestor będzie zainteresowany przejęciem zarządzania Portem w ramach Umowy koncesji a nie w modelu Joint Venture*** oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowania przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania.

W przypadku skorzystania przez Zamawiającego z prawa opcji w Modelu Koncesja doradca prawny w ramach Etapu II, Model II (Umowa koncesji) zobowiązuje się w szczególności do:

1. przygotowania – we współpracy z doradcą branżowo–finansowym – analizy prawnej i organizacyjnej, stanowiącej część analizy przedrealizacyjnej, o której mowa w art. 45 ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, obejmującej co najmniej:
 - a. ocenę zgodności planowanej koncesji z Prawem lotniczym i regulacjami ULC;
 - b. analizę umów, które mogą zostać przeniesione na koncesjonariusza (w tym z zastosowaniem zasad art. 23¹ k.p. / TUPE);

- c. analizę tytułów prawnych do nieruchomości pod kątem możliwości ich wydzierżawienia lub przekazania w zarządzanie podmiotowi trzeciemu;
 - d. identyfikację umów wymagających renegotjacji; identyfikację niezbędnych zgód (ULC, Ministerstwo Transportu, ABW, obligatariusze i inni);
 - e. ocenę ryzyka sporów i ograniczeń związanych z koncesją (np. zobowiązania promocyjne, umowy marketingowe);
2. opracowania – we współpracy z doradcą branżowo–finansowym – projektu opisu przedmiotu koncesji, projektu oszacowania wartości Umowy koncesji oraz proponowanego okresu jej obowiązywania;
 3. opracowania kryteriów udziału w postępowaniu na wybór koncesjonariusza i kryteriów oceny ofert, wraz z uzasadnieniem ich proporcjonalności i zgodności z przepisami;
 4. opracowania projektu ogłoszenia o koncesji oraz projektu umowy koncesji;
 5. przygotowania projektów NDA oraz wsparcia w negocjacjach NDA z potencjalnymi koncesjonariuszami;
 6. doradztwa w zakresie przeprowadzenia postępowania koncesyjnego, w tym bieżącej modyfikacji dokumentacji w trakcie procesu (w granicach przewidzianych przepisami);
 7. doradztwa w procesie negocjacji warunków Umowy koncesji do czasu podpisania Umowy koncesji lub zakończenia procesu bez rozstrzygnięcia.
 8. Zakończenie Etapu II, Model II następuje z dniem podpisania Umowy koncesji na usługi zarządzania portem lotniczym lub zakończenia procesu bez rozstrzygnięcia

Część II

1. Przedmiotem zamówienia jest świadczenie usług doradczych na rzecz Zamawiającego w procesie pozyskania partnera kapitałowego lub koncesjonariusza dla Portu Lotniczego w Łodzi (dalej: „Port”, „Spółka”), obejmujących: usługi doradcy branżowo–finansowego (lider procesu) – Część II.
2. Usługi będą realizowane w ścisłej współpracy z Zamawiającym oraz pomiędzy doradcą prawnym wybranym w Części I a doradcą branżowo–finansowym (liderem procesu).

Struktura zamówienia, etapy i prawo opcji:

1. Zamówienie podstawowe obejmuje:

Etap I – prace przygotowawcze (diagnoza, analizy, teaser, badanie rynku, wstępne rekomendacje modeli współpracy);

2. Etap II - Zamawiający przewiduje **prawo opcji**, polegające na możliwości zlecenia doradcom:

- 1) Model I (Joint Venture) – przygotowanie i prowadzenie procesu wyboru partnera kapitałowego oraz negocjacji warunków Umowy Joint Venture

albo

- 2) Model II (Umowa koncesji) – przygotowania i przeprowadzenia postępowania w trybie ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, zakończonego ewentualnym podpisaniem Umowy koncesji na usługi zarządzania portem lotniczym.
3. Uruchomienie Etapu II następuje:
- 1) po złożeniu przez Inwestora dokumentu potwierdzającego zainteresowanie przystąpieniem do procesu; oraz
 - 2) po podjęciu przez Zamawiającego decyzji o kontynuowaniu procesu i wyborze dalszej ścieżki postępowania (Joint Venture albo koncesja).
4. Zamawiający zastrzega, że:
- 1) zamówienie może zakończyć się po I etapie, jeśli nie będzie zainteresowanego Inwestora przystąpieniem do procesu;
 - 2) skorzystanie z prawa opcji następuje poprzez złożenie Wykonawcy pisemnego oświadczenia woli, w terminie określonym w umowie;
 - 3) nieskorzystanie z prawa opcji tj. Etapu II nie rodzi po stronie Wykonawcy roszczeń o zapłatę wynagrodzenia za Etap II, odszkodowanie ani utracone korzyści.
5. Wynagrodzenie Wykonawcy za poszczególne etapy jest należne za należyte wykonanie usług, zgodnie z zakresem określonym w OPZ i warunkami określonymi w umowie.

Ogólne wymagania wobec usług

1. Usługi będą świadczone z należytą starannością, z uwzględnieniem:
 - a. specyfiki rynku lotniczego w Polsce i Europie, w tym planów budowy CPK, rynku pasażerskiego i cargo;
 - b. obowiązujących regulacji prawnych, w szczególności: Pzp, ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, Prawa lotniczego, przepisów nadzorczych ULC, przepisów o pomocy publicznej, Kodeksu spółek handlowych, ustawy o obligacjach, prawa pracy (w tym art. 23¹ k.p.), RODO i innych przepisów właściwych dla zakresu zamówienia.
2. Wszelkie produkty pracy (raporty, analizy, projekty dokumentów, zestawienia) będą przekazywane Zamawiającemu w wersji:
 - a. elektronicznej edytowalnej (format .docx lub równoważny) oraz
 - b. elektronicznej nieedytowalnej (format .pdf), w języku polskim, a w przypadku materiałów prezentacyjnych dla inwestorów – także w wersji angielskiej, jeżeli Zamawiający tak postanowi.
3. Każdy raport lub analiza powinna zawierać co najmniej:
 - a. streszczenie zarządcze (executive summary);
 - b. opis zastosowanej metodologii;

- c. część analityczną;
 - d. wnioski i rekomendacje.
4. Szczegółowy harmonogram prac oraz zasady komunikacji (komitety sterujące, spotkania statusowe, tryb zgłaszania uwag) zostaną doprecyzowane w negocjacjach i załączone do umowy jako harmonogram realizacji.

Część II

Wybór doradcy branżowo-finansowego (lider procesu) w procesie pozyskania partnera lub koncesjonariusza dla Portu Lotniczego w Łodzi

Zamówienie podstawowe:

Etap I

1. Wykonanie pisemnej analizy potencjału Portu Lotniczego obejmującej analizę ekonomiczno-branżową poszczególnych obszarów działalności portu, wskazanie - mając na uwadze posiadane przez doradcę doświadczenie, znajomość rynku lotniczego oraz dokonaną przez doradcę analizę ruchu lotniczego - kierunków rozwoju i realnego dojścia do progu rentowności i dalszego funkcjonowania portu mając na uwadze realia rynku lotniczego (pasażerskiego i cargo), plany budowy CPK i funkcjonowanie branży lotniczej w Polsce i Europie. Wykonawca zapewni we własnym zakresie lub poprzez podwykonawcę, kompetencje techniczne w zakresie analiz infrastrukturalnych, operacyjnych oraz CAPEX/OPEX portu lotniczego.
2. Weryfikacja niezbędnych planowanych inwestycji w zakresie utrzymania działalności operacyjnej Portu i dalszego rozwoju w celu wykorzystania potencjału obszaru zajmowanego przez Port i uzyskania progu rentowności przez Spółkę zarządzającą Portem.
3. Analiza w zakresie możliwości pozyskania przez Spółkę finansowania niezbędnych inwestycji poza pozyskaniem finansowania od obecnych wspólników Spółki.
4. Określenie obszarów i warunków brzegowych (przedziału od oczekiwań spółki/wspólnika do potencjalnych oczekiwań inwestora) na jakich potencjalny inwestor byłby zainteresowany przejęciem zarządzania portem lotniczym w modelu Joint Venture lub koncesji, wskazanie możliwości i ryzyk biznesowych nawiązania współpracy.
5. Analizy, o których mowa powyżej winny być opracowane, mając na uwadze doświadczenie doradcy, w zakresie niezbędnym do zaprezentowania wszystkich atutów łódzkiego portu w krótkiej i długiej perspektywie czasu zachęcających podmioty do zainwestowania w łódzkie lotnisko w jednej z preferowanych form tj. Joint Venture lub umowy koncesyjnej.
6. Opracowanie teasera inwestycyjnego i niezbędnych materiałów dla potencjalnych inwestorów, wskazującego rozważane formy pozyskania Inwestora (Joint Venture, koncesja);
7. Przygotowanie listy potencjalnych inwestorów, do których zostanie skierowana oferta.
8. Przygotowanie i przeprowadzenie market sounding – badania rynku potencjalnych partnerów zainteresowanych możliwością wejścia kapitałowego (joint venture) lub przejęcia zarządzania portem w formule koncesji oraz przygotowanie raportu

z zainteresowania rynku obejmującego wskazanie preferowanej ścieżki przez partnerów. Badanie rynku ma na celu określenie rzeczywistego zainteresowania inwestorów proponowanymi modelami współpracy, ocenę oczekiwań finansowych i organizacyjnych inwestorów oraz przygotowanie rekomendacji co do dalszego trybu postępowania.

9. Zakończenie etapu przekazaniem pisemnego raportu z badania rynku wraz z rekomendacjami.

Zakończenie Etapu I następuje poprzez przekazanie Zamawiającemu pisemnego raportu zawierającego wyniki analiz, teaser inwestycyjny, listę inwestorów oraz raport z market sounding wraz z rekomendacjami i zatwierdzenie tych dokumentów przez Zamawiającego.

Zasady współpracy doradców i Zamawiającego

1. Doradca branżowo–finansowy pełni funkcję lidera procesu, odpowiedzialnego w szczególności za:
 - a. koordynację prac obu doradców;
 - b. przygotowywanie zbiorczych harmonogramów i planów działań;
 - c. zwoływanie spotkań koordynacyjnych;
 - d. przygotowywanie wspólnych materiałów dla Zarządu Spółki / organów właścicielskich.
2. Doradca prawny i doradca branżowo–finansowy są zobowiązani do:
 - a. wzajemnego przekazywania sobie, na bieżąco, istotnych informacji i dokumentów;
 - b. uzgadniania treści kluczowych dokumentów przekazywanych inwestorom;
 - c. sporządzania materiałów w sposób spójny i komplementarny.
3. Wszystkie decyzje co do wyboru modelu współpracy, parametrów ekonomicznych i organizacyjnych, wyboru inwestora / koncesjonariusza oraz treści Umowy Joint Venture lub Umowy koncesji należą wyłącznie do Zamawiającego. Doradcy przedstawiają rekomendacje, analizy oraz wariantowe propozycje, ale nie są uprawnieni do składania oświadczeń woli w imieniu Zamawiającego.

Poufność, bezpieczeństwo informacji i RODO

1. Wykonawcy są zobowiązani do zachowania poufności wszelkich informacji uzyskanych w związku z realizacją zamówienia, w szczególności informacji objętych tajemnicą przedsiębiorstwa Spółki i Portu oraz informacji istotnych z punktu widzenia bezpieczeństwa i obronności.
2. Wykonawcy zobowiązani są do stosowania odpowiednich środków bezpieczeństwa informacji, w szczególności:
 - 1) stosowania bezpiecznych kanałów komunikacji elektronicznej;

- 2) ograniczenia dostępu do informacji do osób zaangażowanych w realizację zamówienia;
- 3) przestrzegania wymogów wynikających z przepisów szczególnych (w tym wymogów ABW, ULC – o ile będą miały zastosowanie).
3. W zakresie, w jakim realizacja zamówienia wiąże się z przetwarzaniem danych osobowych, strony zawrą odrębną umowę powierzenia przetwarzania danych osobowych zgodnie z RODO.
4. Doradztwo w zakresie zgód korporacyjnych organów Zamawiającego oraz ewentualnych uchwał Rady Miejskiej lub innych organów właścicielskich nie stanowi przedmiotu niniejszego zamówienia, o ile Zamawiający nie postanowi inaczej w toku negocjacji.
5. Badanie due diligence Spółki dla potrzeb inwestorów będzie wykonywane – co do zasady – przez inwestorów na ich koszt; doradcy mogą uczestniczyć w przygotowaniu „data room” i koordynacji udostępniania informacji, jeżeli Zamawiający tak postanowi.

Zamawiający przewiduje prawo opcji, polegające na możliwości zlecenia doradcom:

- 1) Etap II – Model I (Joint Venture) – przygotowanie i prowadzenie procesu wyboru partnera kapitałowego oraz negocjacji warunków Umowy Joint Venture
albo
- 2) Etapu II – Model II (Umowa koncesji) – przygotowanie i przeprowadzenie postępowania w trybie ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, zakończonego ewentualnym podpisaniem Umowy koncesji na usługi zarządzania portem lotniczym.

Etap II zostanie uruchomiony gdy w ramach market sounding wpłynie oferta Inwestora zainteresowanego przystąpieniem do procesu oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowania przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania. Nieskorzystanie z prawa opcji tj. Etapu II nie rodzi po stronie Wykonawcy roszczeń o wypłatę wynagrodzenia za Etap II, odszkodowanie ani utracone korzyści. Wynagrodzenie Wykonawcy za poszczególne etapy jest należne za należyte wykonanie usług, zgodnie z zakresem określonym w OPZ i warunkami określonymi w umowie.

*Etap II Model I – Umowa Joint Venture. Model ten zostanie uruchomiony, gdy **inwestor będzie zainteresowany przejęciem zarządzania Portem w ramach Umowy Joint Venture a nie w modelu Umowy Koncesji*** oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowania przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania

1. Przygotowanie wstępnych warunków współpracy.
2. Ocena ofert złożonych przez Inwestorów
3. Wsparcie w procesie negocjacji z inwestorem warunków wejścia kapitałowego – umowa JOINT VENTURE, analiza warunków stawianych przez poszczególnych inwestorów i przedstawianie rekomendacji dla zamawiającego.

4. Weryfikacja wstępnej i ostatecznej oferty inwestora/inwestorów.
5. Doradztwo w procesie negocjacji zakończone podpisaniem Umowy JOINT VENTURE lub Umowy koncesji.
6. Zakończenie Etapu podpisaniem umowy JOINT VENTURE lub zakończenie etapu rezygnacją inwestora lub zamawiającego z dalszego kontynuowania procesu.

Zakończenie Etapu II, Model I następuje z dniem podpisania Umowy Joint Venture lub z dniem podjęcia przez Zamawiającego decyzji o zakończeniu procesu w tym modelu.

*Etap II Model II - Umowa koncesji. Model ten zostanie uruchomiony, gdy **inwestor będzie zainteresowany przejęciem zarządzania Portem w ramach Umowy koncesji a nie w modelu Joint Venture** oraz po podjęciu decyzji przez Zamawiającego o kontynuowania przedmiotu zamówienia i wyborze przez Zamawiającego dalszej ścieżki postępowania.*

W przypadku uruchomienia przez Zamawiającego prawa opcji doradca branżowo–finansowy w ramach Etapu II, Model II zobowiązuje się w szczególności do wykonania:

- 1) **Analizy przedrealizacyjnej w części ekonomiczno–finansowej**, wymaganej art. 45 ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, obejmującej co najmniej:
 - a) analizę potrzeb i wymagań Portu, w tym:
 - określenie celów koncesji (np. stabilizacja operacyjna, pozyskanie know–how, CAPEX/OPEX);
 - zadania planowane do przekazania koncesjonariuszowi (zarządzanie, utrzymanie, inwestycje);
 - zakres oczekiwanej poprawy efektywności;
 - b) analizę ekonomiczną / finansową, w tym:
 - model przychodów i kosztów w horyzoncie co najmniej 10 lat;
 - projekcję CAPEX i przepływów pieniężnych koncesjonariusza;
 - ocenę ryzyk ekonomicznych i ich alokacji;
 - analizę progów rentowności, scenariuszy i wrażliwości;
 - uzasadnienie, że koncesjonariusz może racjonalnie odzyskać poniesione nakłady (warunek ustawowy).
- 2) **Udziału w analizie prawnej i organizacyjnej** (we współpracy z doradcą prawnym).
- 3) **Przygotowania – na podstawie przeprowadzonych analiz i planowanych inwestycji –**:
 - a) opisu przedmiotu koncesji;
 - b) oszacowania wartości Umowy koncesji;
 - c) oszacowania okresu obowiązywania Umowy koncesji;

- 4) **Współpracy przy opracowaniu kryteriów udziału i kryteriów oceny ofert**, wraz z oceną ich wpływu na efektywność ekonomiczną przedsięwzięcia.
- 5) **Oceny ofert złożonych przez inwestorów** oraz przedstawienia Zamawiającemu pisemnych rekomendacji co do wyboru koncesjonariusza
- 6) **Doradztwa w procesie negocjacji warunków Umowy koncesji**, w tym:
 - a) udziału w negocjacjach;
 - b) przygotowywania propozycji zapisów ekonomicznych oraz mechanizmów rozliczeń i podziału ryzyk;
 - c) wsparcia przy finalizacji warunków koncesji.

Zakończenie Etapu II, Model II następuje z dniem podpisania Umowy koncesji lub dniem zakończenia procesu bez rozstrzygnięcia.

Minimalne wymagania dotyczące przedmiotu zamówienia lub realizacji zamówienia, niepodlegające negocjacjom, które muszą spełnić wszystkie oferty:

Część I

- a) zakończenie etapu I przygotowaniem pisemnego raportu zawierającego: element prawny teasera inwestycyjnego, listę inwestorów oraz raport z market sounding wraz z rekomendacjami.
- b) podział zamówienia na zamówienie podstawowe i opcję.
- c) podział opcji na dwa modele: joint venture i koncesja na usługi (zakres opcji będzie podlegał negocjacjom)

Część II

- a) Wykonanie pisemnej analizy potencjału Portu Lotniczego z wyłączeniem zakresu analizy (zakres analiz będzie podlegał negocjacjom)
- b) wskazanie obszarów działalności spółki, które mogą być atrakcyjne dla potencjalnego inwestora,
- c) wskazanie ryzyk biznesowych dla Miasta i Spółki Port Lotniczy nawiązania współpracy
- d) Zakończenie Etapu I następuje poprzez przekazanie Zamawiającemu pisemnego raportu zawierającego wyniki analiz, teaser inwestycyjny, listę inwestorów oraz raport z market sounding
- e) Minimalny skład zespołu: ekspert w branży lotniczej, ekspert ds. strategii, analityk finansowy, lider projektu,
- f) Podział zamówienia na: zamówienie podstawowe i opcje

Podział opcji na dwa modele: joint venture i koncesja na usługi (zakres opcji będzie podlegał negocjacjom)