

Rynek partnerstwa publiczno-prywatnego 2009-30.IX.2013 r.

RAPORT RYNKU PPP

Ocena obecnego stanu i perspektyw finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce

Warszawa, 2013

Spis treści

I.	Opracowanie	3
II.	Wstęp	4
III.	Uwagi metodologiczne	8
	1. Przedmiot badania	8
	2. Etap I badania rynku ppp	9
	3. Etap II badania rynku ppp	11
	4. Analiza wyników	14
IV.	Raport rynku ppp	16
	1. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów	16
	2. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów z uwzględnieniem podziału na formę prawną-finansową	17
	3. Liczba ogłoszonych postępowań oraz realnych projektów z podziałem na aktualny status ich zaawansowania.	19
	4. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg rodzaju podmiotu ogłaszającego	21
	5. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg sektorów	27
	6. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg województw	31
	7. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg wartości kontraktu	35
	8. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg długości kontraktu	41
	9. Liczba i wartość projektów hybrydowych	42
	10. Struktura finansowania projektów ppp” oraz „Środki finansowania projektów przez sektor prywatny (ich rodzaj, udział w kosztach projektu)	44
	11. Podsumowanie	103
V.	Badania	104
	1. Określenie przyczyn dotychczasowego niskiego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp	104
	2. Określenie przyczyn dotychczasowego niskiego finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp	125
	3. Określenie czynników warunkujących zwiększenie finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp	141
	4. Określenie trendów finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp	151
VI.	Podsumowanie	154
VII.	Spis wykresów	160

I. Opracowanie

Niniejsze opracowanie pn. „Ocena obecnego stanu i perspektyw finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce” jest konsekwencją badań przeprowadzonych przez konsorcjum w składzie: Fundacja Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego oraz Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak i Kordasiewicz, w wykonaniu Umowy Nr IV/721/P/15011/4390/13/DIW zawartej w dniu 27 września 2013 r. Zgodnie z umową wykonawcy wykonali dzieło w terminie 2 miesięcy od daty zawarcia umowy zgodnie z metodologią zaakceptowaną przez Zamawiającego.

Raport opracowany przez:

Bartosz Korbus

dr Rafał Cieślak

Dawid Zalewski

Współpraca:

Michał Liżewski

Marlena Stromecka

Ewa Tempczyk

Robert Placek

Anna Dzik

Korekta językowa:

dr Ewelina Stępień

II. Wstęp

1. Wstęp

Pierwotnie ppp w sensie ścisłym regulowane było przez ustawę z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. Nr 169, poz. 1420) oraz przepisami prawa zamówień publicznych, w części jaka od 2004 r. regulowała instytucję koncesji na roboty budowlane. Niestety, formuła ta, mimo iż sprawdza się w wielu krajach świata, w tym UE, jak do tej pory nie cieszyła się w Polsce popularnością. Wobec realnie jednego przedsięwzięcia zrealizowanego w latach 2005-2008 w formule koncesji na roboty budowlane, ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie zupełnie nowych regulacji w tym obszarze, z nadzieją, iż ppp stanie się aktywnie wykorzystywanym instrumentem realizacji zadań publicznych oraz interesującym rynkiem dla sektora prywatnego, który zainteresowany jest udziałem w zamówieniach publicznych.

Na skutek wdrożenia ponownych inicjatyw ustawodawczych, partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce obecnie jest regulowane ustawą o partnerstwie publiczno-prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r. (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 ze zm.) oraz zapisami ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi z dnia 9 stycznia 2009 r. (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101 ze zm.). Ustawy te wraz z ustawą z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2013 r. poz. 907, 984 i 1047) tworzą formalne i materialne ramy dla realizacji wspólnych projektów przez administrację publiczną i przedsiębiorców w formule partnerstwa publiczno-prywatnego w sensie ścisłym.

Wspomniane akty prawne stanowią niejako „drugie podejście” do regulacji w zakresie wspólnej realizacji zadań publicznych, w których strona prywatna może wnieść do współpracy swój kapitał finansowy, jak i know-how, dzieląc się z sektorem publicznym najważniejszymi zadaniami i ryzykami występującymi w przedsięwzięciu, tak aby zadania publiczne były realizowane najbardziej efektywnie, a partner prywatny mógł dodatkowo otrzymać wynagrodzenie za swoje zaangażowanie na zasadach określonych w umowie. Po blisko pięciu latach obowiązywania „nowych” regulacji w zakresie ppp, warto zapoznać się z tym, jak przebiegało stosowanie partnerstwa publiczno-prywatnego w praktyce. W tym celu, na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, przeprowadzono badania, które pozwoliły na dokonanie przedmiotowej Analizy przybliżającej następujące informacje o rynku ppp:

II. Wstęp

1. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów”** - obejmuje przedstawienie liczby ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów w podziale na lata.
2. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów w podziale na formę prawno-finansową(koncesje na usługi i roboty budowlane, ppp w trybie koncesji oraz w trybie ustawy prawo zamówień publicznych)”** - obejmuje zarówno przedstawienie łącznej liczby wszczętych postępowań dotyczących wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza, jak również sprowadzenie tych danych w relacji do faktycznej liczby przedsięwzięć (niektóre przedsięwzięcia były przedmiotem kilku kolejnych postępowań, jeśli poprzednie nie zakończyły się wyłonieniem partnera prywatnego lub koncesjonariusza).
3. **„Liczba ogłoszonych postępowań oraz realnych projektów z podziałem na aktualny status (liczba projektów unieważnionych; postępowań w toku; zawartych umów: realizacja przedsięwzięcia, procedura w toku, rozwiązana umowa lub umowa zrealizowana)”** - obejmuje wskazanie, ile postępowań wszczętych w celu wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza nie zakończyło się zawarciem umowy z powodu ich unieważnienia na skutek braku zainteresowania udziałem (brak wniosków ze strony sektora prywatnego). Postępowanie może być unieważnione w trakcie negocjacji na skutek decyzji strony publicznej lub po jego zakończeniu na skutek braku ofert lub złożenia ofert, które nie mogły być przyjęte. Osobno wskazano, ile postępowań zakończyło się zawarciem umowy z przedstawicielem strony prywatnej wraz z doprecyzowaniem aktualnego statusu.
4. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg rodzaju podmiotu ogłaszającego”** - co obejmuje: liczbę wszczętych postępowań koncesyjnych oraz w trybie regulowanym prawem zamówień publicznych w celu wyłonienia koncesjonariusza/partnera prywatnego bez względu na to, jaki był wynik postępowania oraz ewentualnie zawartych umów w odniesieniu do statusu prawnego podmiotu, który wszczął postępowanie. Odrębnie zostanie zaprezentowany status strony publicznej zawartych umów koncesyjnych, jak i umów o ppp.
5. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg sektorów”** - obejmuje przedstawienie relacji przedsięwzięć będących przedmiotem wszczętych postępowań w sprawie wyboru partnera prywatnego lub koncesjonariusza oraz odrębnie zawartych umów w odniesieniu do dominującego obszaru gospodarki komunalnej lub zadania publicznego, jaki dane przedsięwzięcie realizuje. Prezentacja została przeprowadzona poprzez odniesienie się do generalnego opisu obszaru zadań publicznych albo gospodarki komunalnej. Szczegółowy zakres przedsięwzięć realizowanych jest wskazany dodatkowo w indywidualnych tabelach przedsięwzięcia.

II. Wstęp

6. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg województw”** - obejmuje przedstawienie, jak aktywne były podmioty zlokalizowane w poszczególnych regionach Polski pod względem wszczynania postępowań zmierzających do wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza oraz jakie były skutki tych działań w relacji do zawartych umów.
7. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg wartości kontraktu”** - obejmuje: przytoczenie statystyki dotyczącej wartości zamówień lub przedmiotu koncesji, określonych w dokumentacji postępowań w sprawie wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza, oraz określonej w ostatecznie zawartych kontraktach. W odniesieniu do wszczętych (ogłoszonych) postępowań wskazano wartość wszystkich postępowań w przedziałach wartości, odrębnie odniesiono się do rynku ppp i koncesji. Odniesiono się do wartości wszystkich wszczętych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów. Szczegółowo wartość kontraktów jest podana w poszczególnych tabelach odnoszących się osobno do każdego z nich.
8. **„Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg długości kontraktu”** - obejmuje przedstawienie statystyki dotyczącej długości planowanych lub realizowanych przedsięwzięć ppp. Zostały Zaprezentowane wykresy w odniesieniu do różnych elementów, co ma na celu uwypuklenie kształtowania się sytuacji rynkowej względem przyjętego parametru.
9. **„Liczba i wartość projektów hybrydowych”** - obejmuje przedstawienie listy projektów hybrydowych wraz z ich szczegółowym opisem w indywidualnych tabelach przedsięwzięcia.
10. **„Struktura finansowania projektów ppp”** - opisana jest w indywidualnych tabelach przedsięwzięcia. Źródło danych – umowa i informacje na temat projektu (udostępniane w ramach obowiązków informacyjnych beneficjenta) oraz wywiad indywidualny/ankieta.
11. **„Środki finansowania projektów przez sektor prywatny (ich rodzaj, udział w kosztach projektu)”** - opisane są w indywidualnych tabelach przedsięwzięcia. Na podstawie wywiadu z przedsiębiorcami, którzy zawarli umowy o ppp, ustalono generalne tendencję w tym zakresie, z odrębnym ujęciem projektów hybrydowych. Źródło danych – umowa i informacje na temat projektu (udostępniane w ramach obowiązków informacyjnych) oraz wywiad indywidualny/ankieta.

Informacje zebrane w ramach badań i zaprezentowane w niniejszym dokumencie pozwoliły również na **„określenie trendów finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp”** na podstawie analizy danych dotyczących zawartych umów oraz ich relacji do

II. Wstęp

zamiarów podmiotów publicznych (wszczęte postępowania). W powyższym zakresie określono tendencje w zakresie powodzenia lub niepowodzenia zaangażowania finansowego sektora prywatnego i publicznego oparte dodatkowo na informacjach zgromadzonych w trakcie wywiadów z przedsiębiorcami i podmiotami publicznymi.

Na mocy badań określonych w przyjętej na potrzeby analizy metodologii badań dokonano interpretacji ich wyników, w celu:

- **„Określenia przyczyn dotychczasowego niskiego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp”** poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców, jak i podmiotów publicznych wraz z ich interpretacją.
- **„Określenia przyczyn dotychczasowego niskiego finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp”**, poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców, jak i podmiotów publicznych wraz z ich interpretacją.
- **„Określenia czynników warunkujących zwiększenie finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp”**, poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców, jak i podmiotów publicznych wraz z ich interpretacją.

Podsumowanie niniejszej Oceny, wskazuje na postulaty zmian w zakresie regulacji, jak i rozwiązań organizacyjnych. Z oceny badanych (podmiotów publicznych i prywatnych) wynika, że powinny być one wdrożone w celu zwiększenia ilości nawiązywanych projektów ppp, jak i ich realnej wartości wynikającej ze zwiększenia zaangażowania finansowego stron tej współpracy w realizację wspólnych przedsięwzięć.

1. Przedmiot badania

Na potrzeby badania za partnerstwo publiczno- prywatne uznano przedsięwzięcia realizowane na mocy ustawy o partnerstwie publiczno- prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r. (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 ze zm.) oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi z dnia 9 stycznia 2009 r. (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 101 ze zm.). Ustawy te wraz z ustawą z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2013 r. poz. 907, 984 i 1047) tworzą formalne i materialne ramy dla realizacji wspólnych projektów przez administrację publiczną i przedsiębiorców w formule partnerstwa publiczno- prywatnego w sensie ścisłym. Przedmiotem badań były zatem działania i opinie podmiotów publicznych/koncesjodawców oraz partnerów prywatnych/koncesjonariuszy, którzy realizują, realizowali lub próbowali wdrożyć projekty realizowane na podstawie umów o partnerstwie publiczno- prywatnym lub umów o koncesji na roboty budowlane/usługi. Badanie obejmowało również przedsięwzięcia, w których umowa o partnerstwie publiczno- prywatnym zawierana była lub miała być zawarta w trybie Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. prawo zamówień publicznych (tekst jednolity Dz. U. z 2013 r. poz. 907) zgodnie z art. 4 ust 1 ustawy o ppp, jak i ustawy o koncesji na roboty budowlane i usługi (art. 4 ust. 2 ustawy o ppp). Ta ostatnia kategoria formalnie obejmuje umowy o ppp, jednak z ekonomicznego punktu widzenia ma charakter koncesyjny. Wśród umów o partnerstwie publiczno- prywatnym, niezależnie czy tryb wyboru partnera przebiegał na mocy prawa zamówień publicznych, czy ustawy koncesyjnej, wyróżnić można przedsięwzięcia, w których w celu wykonania umowy o ppp zdecydowano się na powołanie spółki celowej (art. 14 ustawy o ppp). Przedmiotem badań nie były projekty ppp w sensie szerokim, tj. realizowane np. w ramach ustawy o gospodarce komunalnej¹ lub w trybie ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw². Na potrzeby niniejszego opracowania ilekroć mowa o ppp rozumie się przez to umowy o ppp oraz umowy o koncesji.

Analiza obejmuje okres od 1 stycznia 2009 r. do 30 września 2013 r.. W miarę dynamicznego rozwoju sytuacji na rynku częściowo uwzględniono także zdarzenia, jakie miały miejsce do 30 października 2013 r. w zakresie realizacji projektów ppp na terenie całej Polski.

W szczególności zdiagnozowano liczbę ogłoszonych i realizowanych projektów, w których partner/koncesjonariusz wyłoniony miał być/został w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane oraz w trybie ustawy prawo zamówień publicznych. Ustalona została liczba postępowań unieważnionych, postępowań w toku oraz postępowań zakończonych zawarciem umowy.

Zgodnie z potrzebami Zamawiającego ustalono strukturę formalnie zainicjowanych i zakończonych zawarciem umowy postępowań wedle charakterystyki strony publicznej (podmiotów publicznych i koncesjodawców), według sektorów gospodarki komunalnej (ujętych jako opis zadań publicznych realizowanych w ramach przedmiotowych przedsięwzięć). Analizy uwzględniają podział

¹ Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz. U. 1997 nr 9 poz. 43)

² Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz. U. 1996 nr 118 poz. 561)

administracyjny (według regionów) oraz klasyfikują zainicjowane (ogłoszone) postępowania i realizowane umowy pod kątem ich wartości, z odrębnym uwzględnieniem projektów hybrydowych angażujących środki dotacyjne (z podaniem szacunkowej wartości). Ustalono również strukturę przedsięwzięć pod kątem długości kontraktu na mocy, którego planowane jest lub zostało nawiązane partnerstwo. Odrębnie w odniesieniu do postępowań zakończonych zawarciem umowy badano strukturę finansowania projektów i skalę środków zaangażowanych przez sektor prywatny (ich rodzaj, udział w kosztach projektu) i publiczny. Informacje pozyskane od podmiotów publicznych realizujących i przedsiębiorców pozwoliły zarysować trendy finansowego zaangażowania sektora prywatnego

i publicznego w projekty ppp w przyszłości. Co istotne, badaniem zostały objęte losowo wybrane podmioty publiczne oraz prywatne, które na dzień 30 września 2013 r. w żaden sposób nie były zaangażowane w formułę partnerstwa publiczno-prywatnego. Zebrane informacje na tak dobranych grupach docelowych pozwalają na określenie przyczyn dotychczasowego niskiego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp oraz określenie czynników warunkujących zwiększenie finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty partnerstwa publiczno-prywatnego.

2. Podsumowanie rozwoju rynku po 57 miesiącach obowiązywania nowych regulacji – analiza postępowań zmierzających do wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza (Etap I).

W ramach Etapu I prowadzonych badań dokonano opisu rynku, m. in. na podstawie informacji pozyskanych z Biuletynu Zamówień Publicznych³, Bazy Danych Instytutu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Suplementu do Dziennika Urzędowego UE⁴ oraz dokumentach urzędowych zamieszczonych na stronach Biuletynu Informacji Publicznej⁵. Gromadzone informacje dotyczące poszczególnych przedsięwzięć uwzględniały jego status na dzień 30 września 2013 r. według etapu, na którym się ono znajdowało:

1. wszczęcie postępowania zmierzającego do wyłonienia partnera/koncesjonariusza (zamieszczenia ogłoszenia),
2. unieważnienie postępowania,
3. etap proceduralny zmierzający do zawarcia kontraktu - prowadzenie dialogu konkurencyjnego (innego trybu wyboru partnera),
4. zawarcie umowy: rozwiązana umowa, realizacja umowy, brak realizacji lub zrealizowanie umowy (umowa wygasła).

³ Portal Urzędu Zamówień Publicznych dostępny pod adresem <http://www.uzp.gov.pl>

⁴ Suplement do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej <http://ted.europa.eu>

⁵ Biuletyn Informacji Publicznej (BIP) <http://www.bip.gov.pl/>

Uwzględniono podstawę prawną nawiązania umowy w podziale na przedsięwzięcia z zastosowaniem ustawy koncesyjnej i prawa zamówień publicznych (model prawno-finansowy). Pozyskane dane pozwoliły na prezentację stanu rynku ppp przez ukazanie liczby wszczętych postępowań i realizowanych projektów w trybie koncesji oraz w trybie ustawy prawa zamówień publicznych oraz liczby projektów unieważnionych, postępowań/procedury w toku, zawartych umów, umów zakończonych oraz rozwiązanych. Dodatkowo zbadano średni okres pomiędzy wszczęciem postępowania na wyłonienie partnera, a zawarciem umowy z uwzględnieniem formy prawnej, na podstawie której regulowana jest współpraca pomiędzy stronami.

W literaturze przedmiotu, niezależnie od formalnych podstaw zawarcia umowy o ppp/koncesji, przedsięwzięcia klasyfikuje się w oparciu o zasadnicze kategorie ryzyka i zadania, jakie w ramach przedsięwzięcia realizuje partner prywatny/koncesjonariusz. Klasyfikacja umów w tym ujęciu sprowadza się do opisanie ich skrótem pochodzącym od pierwszej litery angielskiego określenia grupy ryzyk czy zadań spoczywających na stronie prywatnej. W wyniku tej klasyfikacji każda z umów może być zakwalifikowana jako BOT (build–operate–transfer), BOOT (build–own–operate–transfer), BOO (build–own–operate), DBFO (design–build–finance–operate), DBOT (design–build–operate–transfer) lub jeszcze innych kategorii. Każdemu przedsięwzięciu zakończonemu zawarciem umowy w ramach niniejszych badań został przyporządkowany odpowiedni model współpracy. Na podstawie zaprezentowanych w raporcie informacji można ustalić dominujący model współpracy w ramach ppp.

Zestawienie zawartych umów i rozpoczętych procedur wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza pozwala na analizę struktury podmiotów publicznych zainteresowanych nawiązaniem współpracy typu ppp z podziałem na województwa. Zestawione w sposób graficzny informacje na poszczególnych wykresach wskazują podmioty publiczne, którym nawiązanie współpracy się udało. Analiza rynku pozwala również zapoznać się z formą prawną podmiotów publicznych i koncesjodawców oraz strukturą sektorową wszczętych i realizowanych projektów. Przedstawiono liczbę wszczętych i realizowanych projektów ppp wg statusu podmiotu ogłaszającego postępowanie zmierzające do wyłonienia partnera prywatnego/koncesjonariusza, liczby ogłoszonych i realizowanych projektów ppp wg sektorów oraz liczby ogłoszonych i realizowanych projektów ppp wg województw. Ponadto przedstawiono zakres rzeczowy poszczególnych przedsięwzięć, realizowanych na mocy zawartych umów wraz z oszacowaniem ich wartości, czasu, na jaki kontrakt został zawarty oraz struktury finansowania. Na podstawie struktury finansowania określona została liczba oraz wielkość projektów hybrydowych.

3. Podsumowanie rozwoju rynku po 57 miesiącach obowiązywania nowych regulacji - badania przeprowadzono wśród podmiotów publicznych i partnerów prywatnych (Etap II).

Na podstawie danych zebranych w ramach Etapu I dotyczących wszczętych postępowań w sprawie wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza oraz przyjętej próby losowej wyłoniono grupę podmiotów zaangażowanych w realizację przedsięwzięć ppp, która była przedmiotem dalszych badań (Etap II). W związku ze specyfiką rynku oraz celami badania dokonano podziału grupy badawczej na dwie zasadnicze części: grupę podmiotów publicznych/koncesjodawców oraz grupę partnerów prywatnych/koncesjonariuszy.

Grupa podmiotów publicznych

Ze względu na istotne zróżnicowanie poziomu wiedzy wśród podmiotów publicznych, doświadczenie w realizacji inwestycji w formule ppp/koncesji (mierzone liczbą zainicjowanych projektów oraz liczbą umów) oraz cel niniejszych badań, przeprowadzono badanie łącznie na 470 podmiotach publicznych według następujących podgrup:

1. Podmioty publiczne nieposiadające żadnych doświadczeń w zakresie zawierania umów o ppp.

Celem było zbadanie 320 losowo wybranych podmiotów nieposiadających żadnych doświadczeń w zakresie zawierania umów o ppp, które spełniały dwa poniższe warunki:

- forma prawna podmiotu publicznego: jednostka samorządu terytorialnego,
- podmiot publiczny nie zawarł umowy o ppp lub nie inicjował postępowania na wyłonienie partnera prywatnego.

Wśród wyodrębnionej grupy, spełniającej powyższe warunki, wylosowano po 20 podmiotów publicznych z każdego województwa według następującego klucza: 12 gmin wiejskich, 5 gmin miejsko-wiejskich oraz 3 starostwa powiatowe.

Wybrana grupa docelowa jest reprezentatywna dla całego sektora publicznego ze względu na to, iż należą do niej jednostki samorządu terytorialnego różnych szczebli, które stanowią 72,92% wszystkich podmiotów publicznych wskazanych w ramach Etapu 1. Ponadto kontrolują działania SP ZOZ i spółek komunalnych stanowiących 9,03% wszystkich podmiotów publicznych wskazanych w ramach Etapu 1. Zatem wybrana grupa losowa łącznie stanowi 81,95% wszystkich podmiotów inicjujących partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce.

2. Podmioty publiczne posiadające doświadczenie w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego/zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy.

Przedmiotową podgrupę stanowią wszystkie podmioty zdiagnozowane w ramach Etapu I, których przedsięwzięcie o ppp nie zakończyło się zawarciem kontraktu. Łącznie zdiagnozowano 106 podmiotów publicznych, do których należą: gminy wiejskie (20), gminy miejsko-wiejskie (15), gminy miejskie (24), miasta na prawach powiatu (12), starostwa powiatowe (4), administracja rządowa (1), spółki komunalne (13), jednostki budżetowe (7), SP ZOZ (2), uczelnie (3), urząd dzielnicy (1) oraz inne (4).

3. Podmioty publiczne posiadające doświadczenie w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy.

Przedmiotową podgrupę stanowią wszystkie podmioty zdiagnozowane w ramach Etapu I, których przedsięwzięcie o ppp zakończyło się zawarciem kontraktu. Łącznie zdiagnozowano 44 podmioty publiczne, do których należą: gminy wiejskie (7), gminy miejsko-wiejskie (7), gminy miejskie (9), miasta na prawach powiatu (3), starostwa powiatowe (2), administracja rządowa (3), spółki komunalne (3), jednostki budżetowe (4), SP ZOZ (2), uczelnie (1) oraz urzędy marszałkowskie (3).

Na bazie opracowanej grupy badawczej zostały przeprowadzone badania w formie ankiety wspomaganej telefonicznie, w wyniku czego uzyskano łącznie 90,95% odpowiedzi:

- **w ramach podgrupy pierwszej uzyskano łącznie 292 odpowiedzi stanowiące 91,25% zakładanych. Wyniki odpowiedzi będą prezentowane z uwzględnieniem podziału na poszczególne województwa: które zostały udzielone przez następujące podmioty, z podziałem na województwa: dolnośląskie - gminy wiejskie (8/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); kujawsko-pomorskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (2/3); lubelskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (4/5), starostwa powiatowe (3/3); lubuskie - gminy wiejskie (6/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); łódzkie - gminy wiejskie (8/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (2/3); małopolskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); mazowieckie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); opolskie - gminy wiejskie (9/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); podkarpackie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (3/5), starostwa powiatowe (3/3); podlaskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5),**

starostwa powiatowe (1/3); pomorskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); śląskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (1/3); świętokrzyskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (3/5), starostwa powiatowe (3/3); warmińsko-mazurskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); wielkopolskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5), starostwa powiatowe (3/3); zachodniopomorskie - gminy wiejskie (12/12), gminy miejsko-wiejskie (5/5) oraz starostwa powiatowe (3/3).

- **w ramach podgrupy drugiej uzyskano łącznie 63 odpowiedzi stanowiące 51,96% zakładanych, które udzieliły:** gminy wiejskie (16/20), gminy miejsko-wiejskie (13/15), gminy miejskie (19/24), miasta na prawach powiatu (5/12), starostwa powiatowe (2/4), administracja rządowa (1/1), spółki komunalne (2/13), jednostki budżetowe (1/7), SP ZOZ (1/2), uczelnie (2/3), urząd dzielnicy (0/1) oraz inne (1/4).
- **w ramach podgrupy drugiej uzyskano łącznie 27 odpowiedzi stanowiące 61,36% badanych, które udzieliły:** gminy wiejskie (6/7), gminy miejsko-wiejskie (5/7), gminy miejskie (6/9), miasta na prawach powiatu (2/3), starostwa powiatowe (0/2), administracja rządowa (2/3), spółka komunalna (1/3), jednostka budżetowa (2/4), SP ZOZ (0/2), uczelnie (1/1) oraz urzędy marszałkowskie (2/3).

Grupa partnerów prywatnych

1. **Ze względu na istotne zróżnicowanie doświadczenia we współpracy z podmiotami publicznymi, poziomu wiedzy oraz zainteresowania realizacją inwestycji w formule ppp wśród partnerów prywatnych oraz mając na uwadze cel niniejszych badań, przeprowadzono badanie łącznie na 313 podmiotach prywatnych z trzech następujących podgrup: Partnerzy prywatni nieposiadający żadnych doświadczeń w postępowaniach mających na celu wyłonienie partnera prywatnego.**

Celem było zbadanie 192 losowo wybranych podmiotów nieposiadających żadnych doświadczeń w zakresie zawierania umów o ppp. Z każdego województwa zostało wybranych 12 potencjalnych partnerów prywatnych, **których obszar działania jest konkurencyjny dla posiadających już doświadczenie w projektach ppp.** Przedsiębiorcy wyselekcjonowani do badań zaliczali się do grup podobnych w zakresie swojej struktury do grup przedsiębiorców, posiadających już doświadczenie w obszarze ppp. Ponadto każde przedsiębiorstwo wyselekcjonowane do badania musiało spełniać warunek, jakim jest brak statusu strony umowy o ppp oraz brak doświadczeń w udziale w postępowaniu zmierzającym do udzielenia umowy o ppp lub koncesyjnej.

Taki dobór próby losowej umożliwił przeprowadzanie badania na partnerach prywatnych stanowiących potencjalną konkurencję dla tych, którzy angażują się w przedsięwzięcia ppp.

2. Partnerzy prywatni, którzy złożyli ofertę w postępowaniu ppp, jednak na jej podstawie nie została zawarta umowa.

Przedmiotową podgrupę stanowią wszyscy partnerzy prywatni zdiagnozowani w ramach Etapu I, którzy złożyli ofertę w ramach postępowania na wybór partnera prywatnego/koncesjonariusza. Łącznie zdiagnozowano 74 partnerów prywatnych.

3. Partnerzy prywatni posiadający doświadczenie w zakresie procesu zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy, której są stroną.

Wszyscy partnerzy prywatni zdiagnozowani w ramach Etapu I, którzy są stroną w umowie o ppp/koncesji. Łącznie zdiagnozowano 47 partnerów prywatnych/koncesjonariuszy.

Na bazie opracowanej grupy badawczej zostały przeprowadzone badania w formie ankiety wspomaganej telefonicznie w wyniku czego uzyskano łącznie 69,01% odpowiedzi:

- w ramach podgrupy pierwszej uzyskano łącznie 168 odpowiedzi, które stanowią 87,5% badanych,
- w ramach podgrupy drugiej uzyskano łącznie 24 odpowiedzi, które stanowią 32,43% badanych,
- w ramach podgrupy drugiej uzyskano łącznie 24 odpowiedzi, które stanowią 51,06% badanych.

4. Analiza wyników

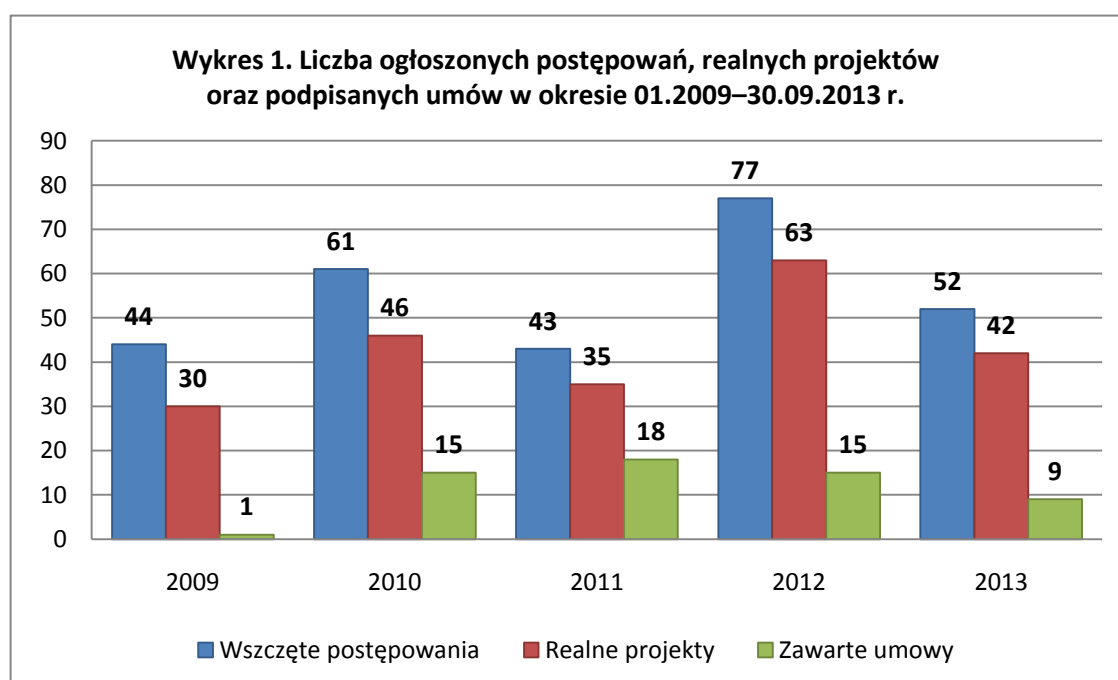
W ramach badania uzyskano 598 odpowiedzi (od 76,37% respondentów). Należy pamiętać, iż odpowiedzi w pytaniach zamkniętych były wybierane wraz z podaniem ich wartości, tzn. z zaznaczeniem dwóch lub trzech odpowiedzi w pytaniu oraz przyporządkowanie oceny od 1-3 lub 1-2, które oznaczają odpowiednio: 1-najważniejszy, 2- bardzo ważny oraz 3-ważny. Różnicowanie wartości odpowiedzi miało na celu wskazanie najważniejszych zjawisk badanych w konkretnym pytaniu. W związku z tym poszczególnym ocenom zostały przyporządkowane wagi odpowiednio:

- w pytaniach z możliwością wskazania trzech odpowiedzi: 1-50%, 2-35% oraz 3-15%,
- w pytaniach z możliwością wskazania dwóch odpowiedzi: 1-65% oraz 2-35%.

W przedstawionych w niniejszym raporcie wynikach, w odniesieniu do pytań z możliwością stopniowania ich wartości, zostały uwzględnione ww. wagi.

1. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów

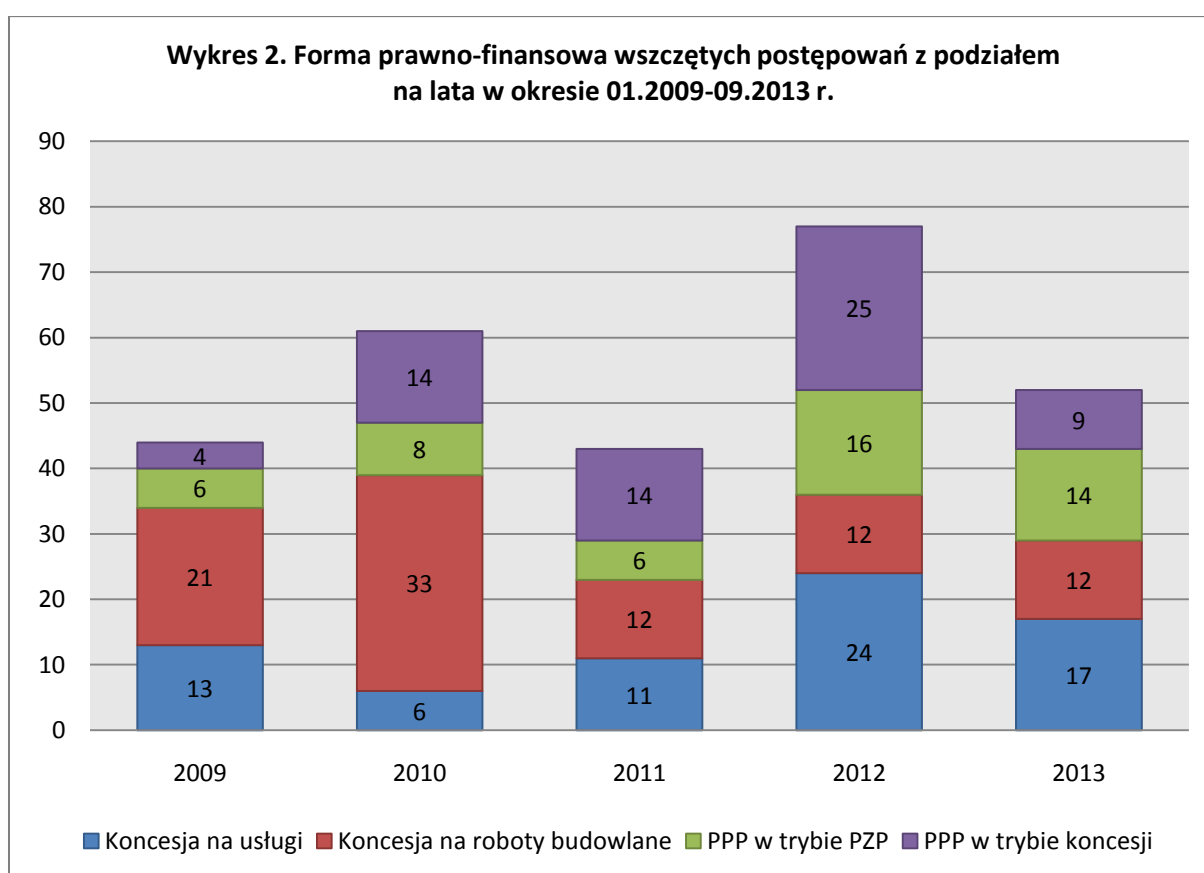
W okresie od 01.01.2009 r. - 30.09.2013 r. liczba wszystkich ogłoszonych postępowań planowanych do realizacji z partnerami prywatnymi wyniosła 277. 77 postępowań zostało ogłoszonych w roku 2012 (27,89%), następnie 61 w 2010 (22,02%), 52 w 2013 (18,77%), 44 w 2009 (15,88%) oraz 43 w roku 2011 (15,52%). Spośród wszystkich zamieszczonych postępowań 77,98% stanowiły realne projekty, tzn. takie których zakres, wartość i przedmiot współpracy różnił się od zamieszczonego poprzednio przez daną jednostkę postępowania (w przypadku postępowań ogłaszanych ponownie). Liczba wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów w badanym okresie wyniosła odpowiednio 30 w roku 2009, 46 w 2010, 35 w 2011, 63 w 2012 oraz 42 w 2013. Łącznie postępowania dotyczyły 216 realnych projektów. Należy zaznaczyć, iż część podmiotów publicznych, pomimo niepowodzenia w nawiązaniu współpracy z sektorem prywatnym, wszczyniała postępowanie dotyczące konkretnego projektu ponownie, niekiedy 4 razy. Na mocy zamieszczonych postępowań zawarto łącznie 58 umów, z których 1 została zawarta w 2009 r., 15 w 2010, 18 w 2011, 15 w 2012 oraz 9 w 2013.



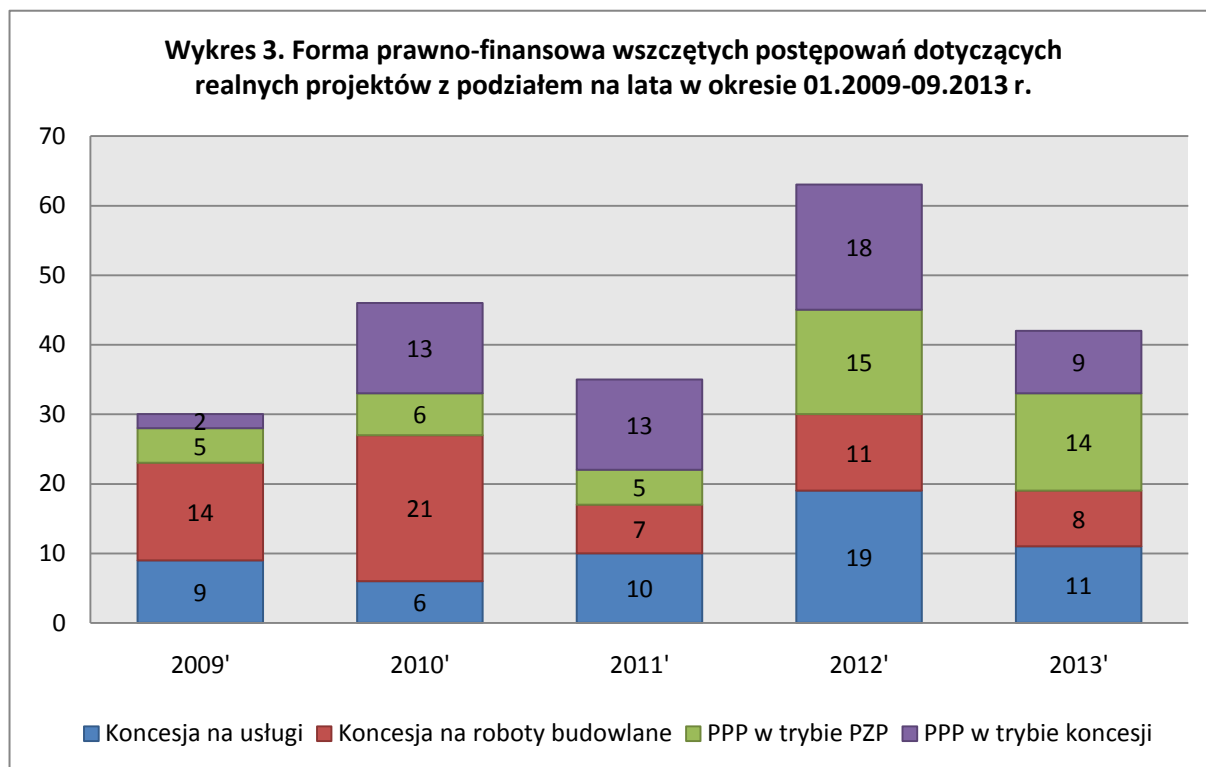
Wykres 1. obrazuje zestawienie liczby ogłoszonych postępowań, realnych projektów, których dotyczą te postępowania oraz podpisanych umów w badanym okresie w ujęciu statycznym, tzn. obrazuje liczbę oraz status poszczególnych badanych zjawisk na dzień 30 września 2013 r.

2. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów z uwzględnieniem podziału na formę prawno-finansową

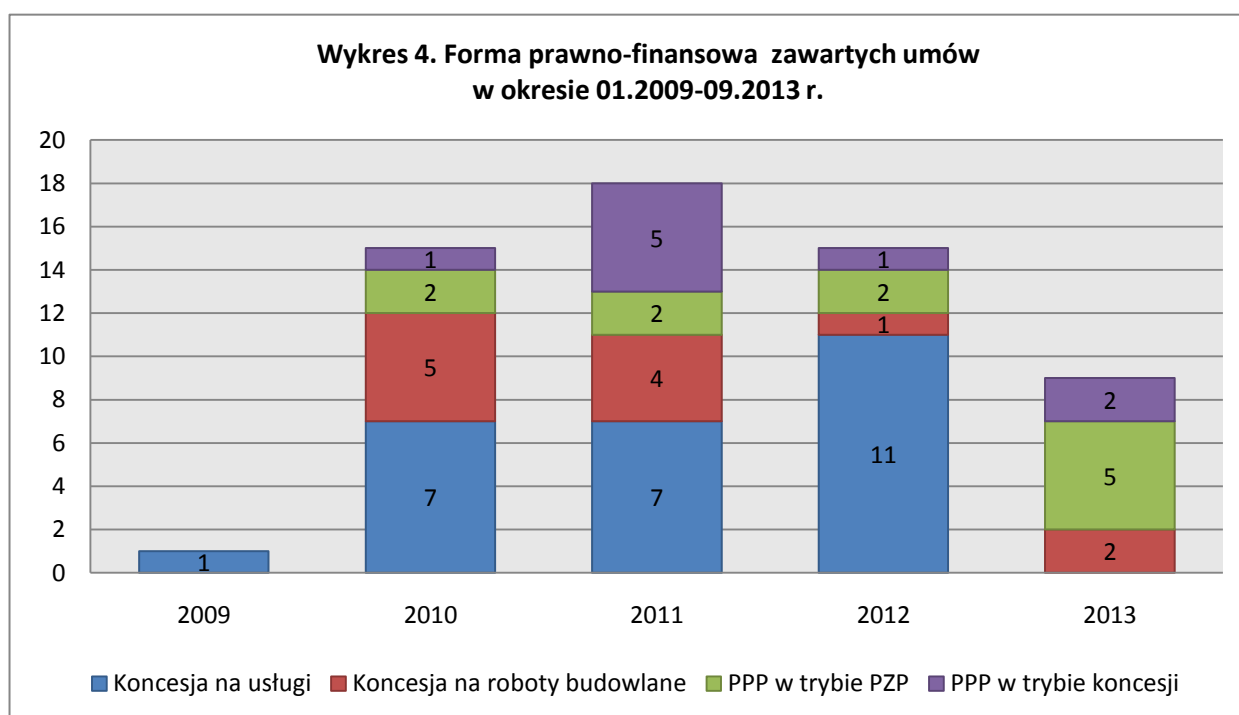
Kluczowym aspektem planowanego do realizacji z partnerem prywatnym przedsięwzięcia jest formuła prawno-finansowa, w ramach której strony będą współpracowały przez czas trwania kontraktu. Z analizy wszystkich ogłoszonych postępowań wynika, że najczęściej podmioty publiczne wybierały koncesje (58%), z czego koncesje na roboty budowlane wybrano w 90 postępowaniach (32%) oraz koncesje na usługi w 71 postępowaniach (26%). W 66 postępowaniach zdecydowano się na partnerstwo publiczno-prywatne w trybie koncesji (24%), a w 50 postępowaniach na partnerstwo publiczno-prywatne w trybie ustawy prawo zamówień publicznych (18%).



Wyodrębniając z badanej grupy jedynie te postępowania, które dotyczyły realnych projektów, okazuje się, że nieznacznie wzrosł procentowy udział ppp w trybie koncesji (o 1 pkt. proc.) oraz ppp w trybie PZP (o 3 pkt. proc.) w strukturze rynku, tym samym powodując zmniejszenie udziału koncesji na roboty budowlane (o 4 pkt. proc.). Udział koncesji na usługi w strukturze rynku pozostał bez zmian.

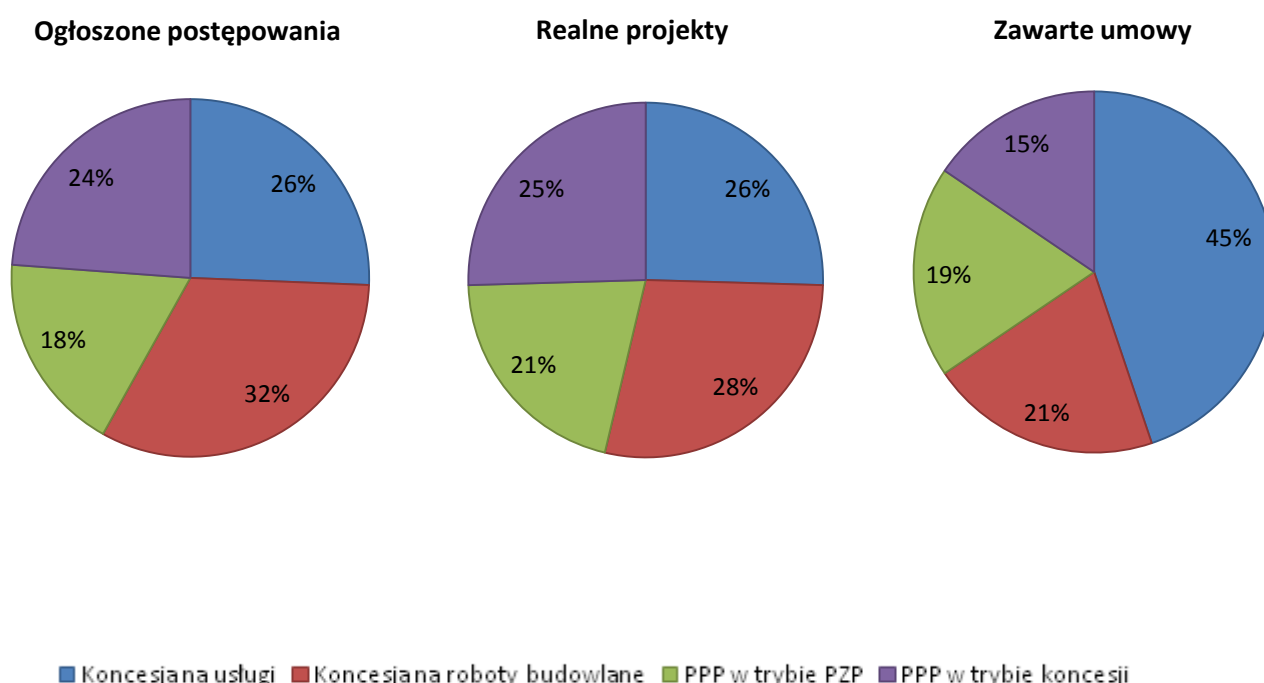


Z analizy postępowań zakończonych zawarciem umowy wynika, że dominującą formą prawno-finansową przedsięwzięć jest koncesja na usługi regulująca współpracę w 26 projektach, co stanowi 45% liczby zawartych umów. W 12 przypadkach występuje koncesja na roboty budowlane (21%), w 11 ppp w trybie PZP (19%) oraz w 9 ppp w trybie koncesji (15%).



Rozpatrując wszczęte w badanym okresie postępowania, z uwzględnieniem formy prawno-finansowej, należy zaznaczyć, iż istotnie w stosunku do postępowań ogłoszonych i realnych projektów wzrasta procentowy udział zawartych umów w ramach koncesji na usługi, odpowiednio o 19 pkt. procentowych w obu przypadkach. Procentową zmianę udziału poszczególnych form prawno-organizacyjnych w zależności od zastosowanego filtra: wszystkie wszczęte postępowania, tylko realne projekty oraz zawarte umowy obrazuje Wykres 5.

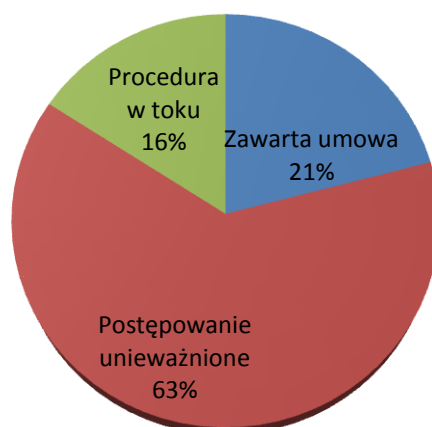
Wykres 5. Forma prawno-finansowa wszystkich wszczętych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów w okresie 1.2009-09.2013 r.



3. Liczba ogłoszonych postępowań oraz realnych projektów z podziałem na aktualny status ich zaawansowania

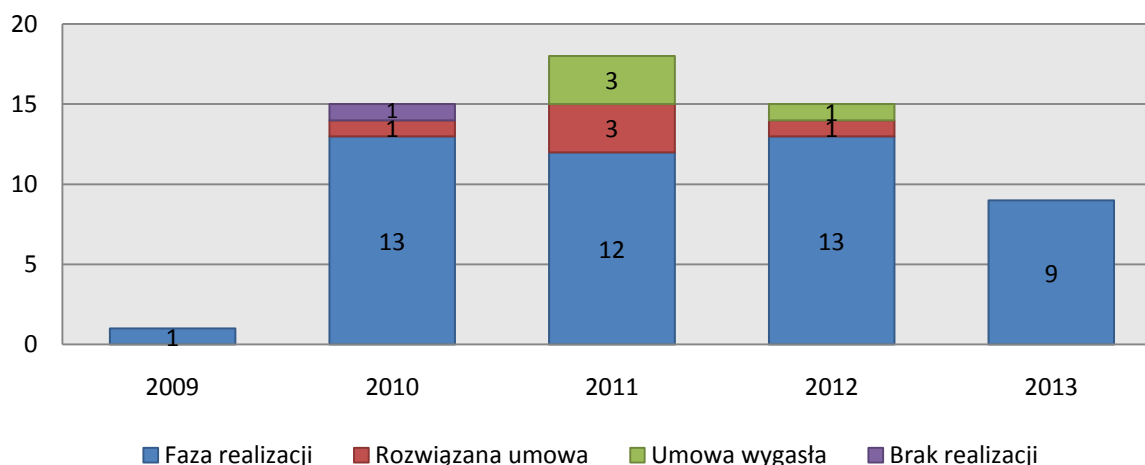
Spośród wszystkich wszczętych postępowań na dzień 30 września 2013 r., 21% zakończyło się zawarciem umowy, a 16% znajduje się w fazie proceduralnej, tj. np. biegnie termin składania wniosków o dopuszczenie udziału w postępowaniu, trwa faza negocjacji lub biegnie termin na ostateczne zawarcie umowy. Ponad połowa wszystkich wszczętych postępowań (63%) została unieważniona z różnych przyczyn, spośród których najczęściej wymienianymi są: brak zainteresowania strony prywatnej przedsięwzięciem lub złożenie ofert, które nie mogły być uwzględnione z powodów formalnych lub ekonomicznych.

Wykres 6. Status ogłoszonych postępowań ppp w okresie 01.2009-09.2013 r.

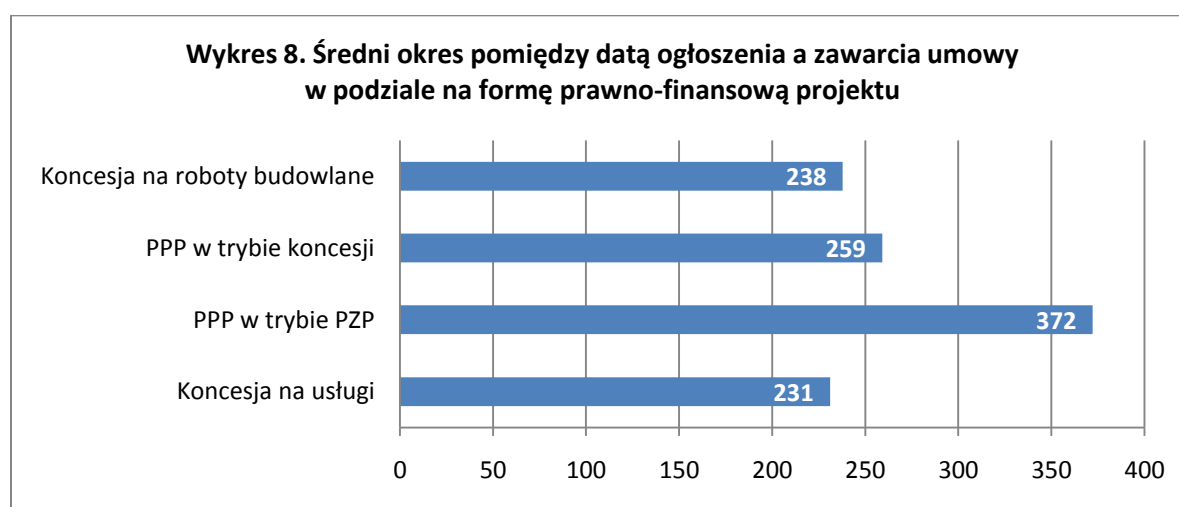


Wynika z tego, iż na dzień 30 września 2013 r. co piąte postępowanie zakończyło się zawarciem umowy. Analizując procentowy udział zawartych umów na grupie realnych projektów, okazuje się, iż co 4 postępowanie zakończyło się zawarciem umowy, co stanowi 26,85% wyodrębnionej grupy badawczej. Wzrost o jednostkę w przypadku projektów realnych spowodowany jest przede wszystkim wykluczeniem 53 ogłoszeń, które formalnie musiały zostać najpierw unieważnione, by możliwe było ponowne ich ogłoszenie. Zawarcie umowy stanowi początek współpracy pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. Pomimo iż do dnia 30 września 2013 r. zostało zawartych 58 umów, to nie każda została zrealizowana zgodnie z jej treścią. W nawiązaniu do Wykresu 7. obrazującego aktualny etap przedsięwzięć zakończonych zawarciem umowy w rozbiciu na lata, w których umowa została zawarta, ponad 79,31% stanowią projekty znajdujące się w fazie realizacji, 8,62% projekty zakończone rozwiązaniem umowy, 6,9% projekty zakończone sukcesem (umowa wygasła na skutek spełnienia świadczeń) oraz 1,72% projekty, które nie są realizowane i nie nastąpiło rozwiązanie umowy.

Wykres 7. Aktualny etap postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. z uwzględnieniem roku zawarcia umowy

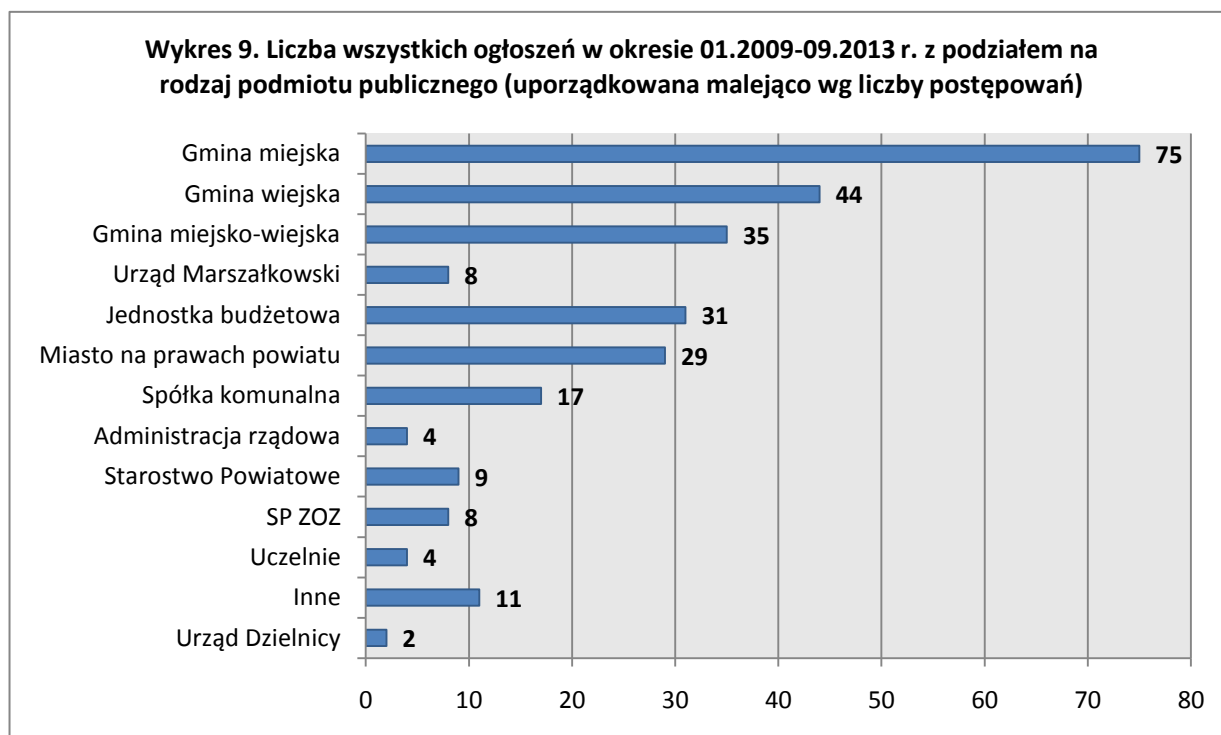


Dokonując analizy zawartych umów, sprawdzono również okres pomiędzy ogłoszeniem postępowania, a zawarciem umowy. Średni okres mierzony ilością dni od dnia zamieszczenia ogłoszenia do zawarcia umowy (termin widniejący na umowie) wynosi 264 dni (w przybliżeniu 9 miesięcy). Zgodnie z Wykresem 8. najkrótszy okres dzielący podmiot publiczny od zawarcia umowy z partnerem prywatnym jest w przypadku koncesji na usługi (231 dni) oraz koncesji na roboty budowlane. Nieco ponad 19 dni dłużej zajmuje zawarcie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym w trybie koncesji. Zdecydowanie najwięcej czasu wymagają projekty partnerstwa publiczno-prywatnego w trybie prawa zamówień publicznych (372 dni), średnio ich zawarcie następuje w okresie o 40% dłuższym niż w przypadku koncesji na usługi.

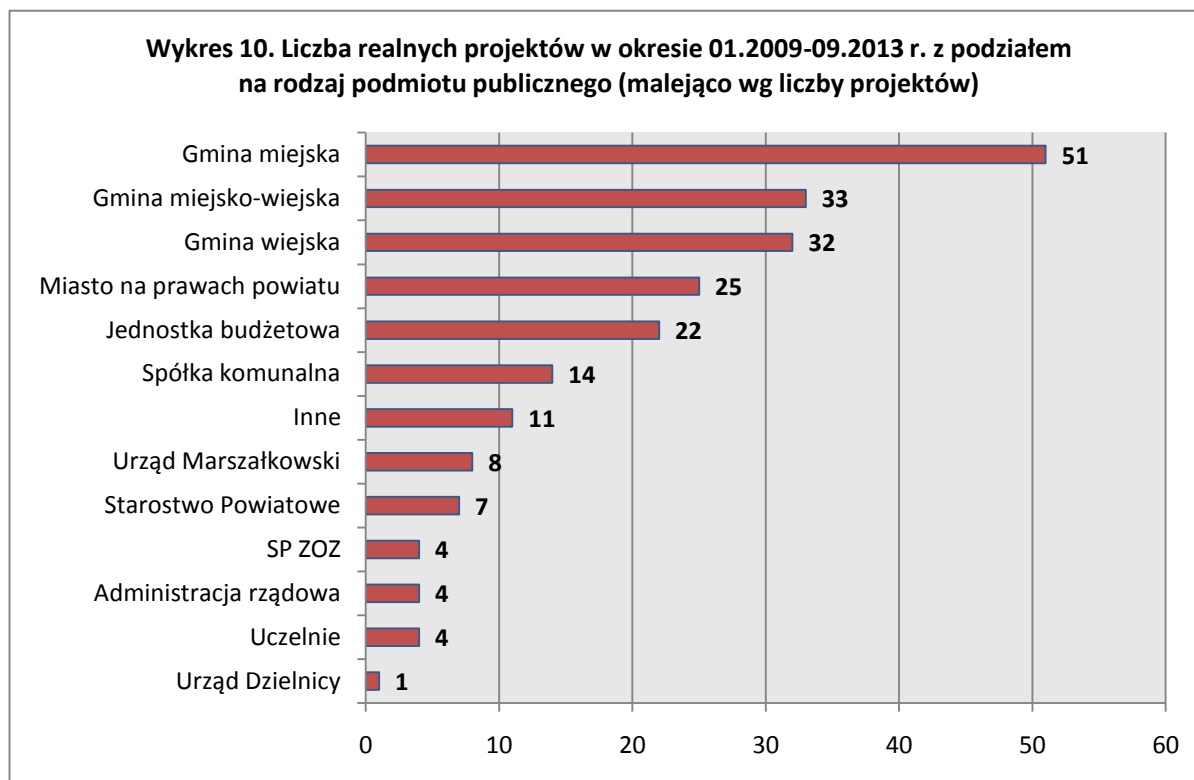


4. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg rodzaju podmiotu ogłaszającego

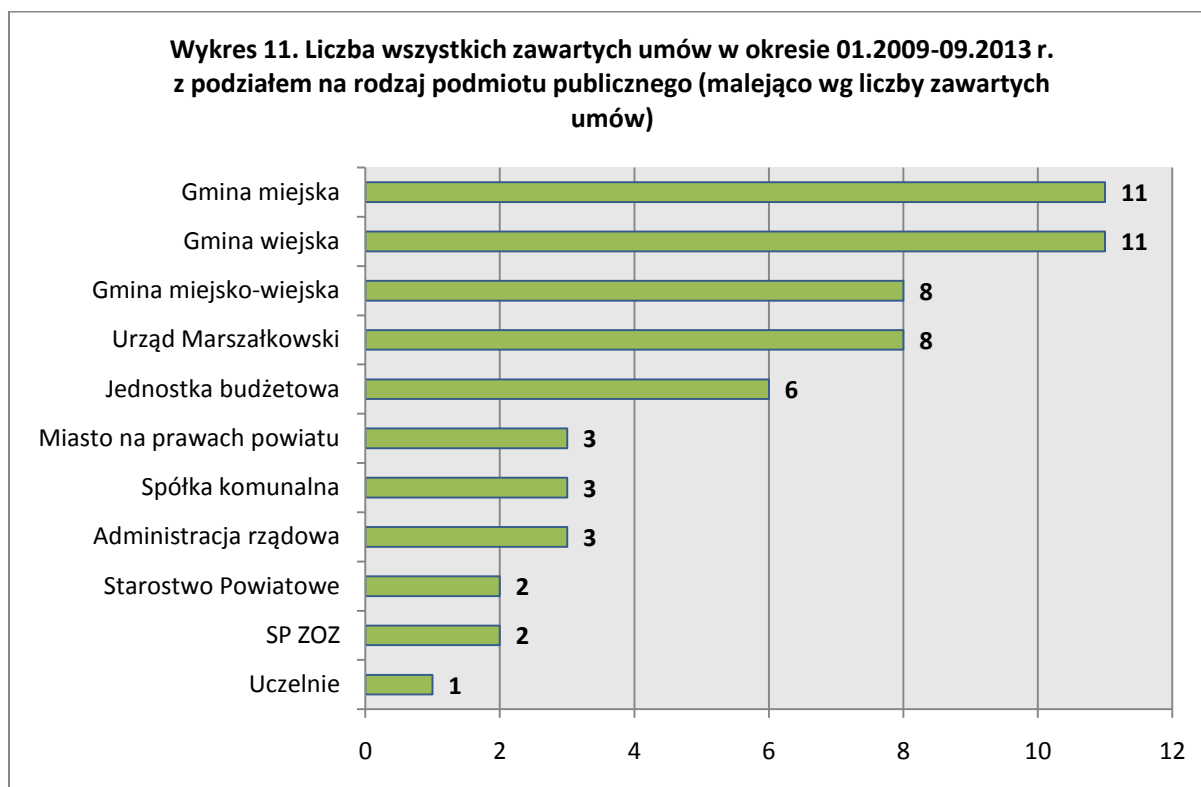
W analizowanym okresie formuła partnerstwa publiczno-prywatnego najczęściej stosowana była przez jednostki samorządu terytorialnego różnego szczebla, które to ogłosiły łącznie 202 postępowania stanowiące 72,92% wszystkich wszczętych w okresie 2009-IX.2013 r. Do grupy jednostek samorządu terytorialnego, które zamieściły ogłoszenia o ppp należą (malejąco wg kryterium ilości wszczętych postępowań): gminy miejskie (27,08% wszystkich ogłoszonych postępowań), gminy wiejskie (15,88%), gminy miejsko-wiejskie (12,64%), miasta na prawach powiatu, tzw. powiaty grodzkie (10,47%), starostwa powiatowe (3,25%), Urzędy Marszałkowskie (2,89%) oraz dzielnice miast (0,72%). Pozostałe podmioty zamieściły łącznie 75 postępowań stanowiących 27,08%, do których należą (malejąco wg kryterium ilości wszczętych postępowań): jednostki budżetowe (11,19%), spółki komunalne (6,14%), SP ZOZ (2,89%), uczelnie oraz administracja rządowa (po 1,44%) oraz inne (3,97%).



Niewielkie odchylenie udziału poszczególnych podmiotów publicznych w liczbie realnych projektów odnotowano względem wszystkich wszczętych postępowań. Nieprzerwanie prym w liczbie ogłoszonych realnych projektów wiodą jednostki samorządu terytorialnego różnego szczebla, które wszczęły 157 postępowań dotyczących nowych projektów stanowiących 72,69% wszystkich realnych projektów w okresie 2009-IX.2013 r. (spadek o 0,23 pkt. procentowe względem wszystkich zamieszczonych postępowań). Do grupy jednostek samorządu terytorialnego, które zamieściły ogłoszenia o ppp dotyczące nowych projektów należą (malejąco wg kryterium ilości wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów): gminy miejskie (23,61% wszystkich ogłoszonych postępowań dotyczących realnych projektów), gminy miejsko-wiejskie (15,28%), gminy wiejskie (14,81%), miasta na prawach powiatu (11,57%), urzędy marszałkowskie (3,7%), starostwa powiatowe (3,24%) oraz dzielnice miast (0,46%). Pozostałe podmioty zamieściły łącznie 59 postępowań dotyczących realnych projektów stanowiących 27,31% (wzrost o 0,23 pkt. procentowe względem wszystkich zamieszczonych postępowań), do których należą (malejąco wg kryterium ilości wszczętych postępowań): jednostki budżetowe (10,19%), spółki komunalne (6,48%), SP ZOZ, uczelnie oraz administracja rządowa (po 1,85%) oraz inne (3,24%).



Z analizy wszystkich zawartych umów uwzględniającej podział na poszczególne rodzaje podmiotu publicznego wynika, iż dominują jednostki samorządu terytorialnego różnego szczebla, które zawarły 43 umowy stanowiące 74,14% wszystkich zawartych umów. W odróżnieniu od uprzednio przedstawionej struktury podmiotów publicznych wchodzących w jej skład, do przedmiotowej nie należą dzielnice miast, które pomimo zamieszczenia dwóch postępowań nie zawarły umowy (oba postępowania były przedmiotem jednego projektu). Do przedmiotowej grupy jednostek samorządu terytorialnego z zawartymi umowami należą (malejąco wg kryterium ilości zawartych umów): gminy miejskie oraz gminy wiejskie (odpowiednio po 18,97% wszystkich zawartych umów), gminy miejsko-wiejskie oraz urzędy marszałkowskie (odpowiednio po 13,89%), miasta na prawach powiatu (5,17%), starostwa powiatowe (3,45%). Pozostałe podmioty zawarły łącznie 15 umów stanowiących 25,86% (wszystkich zawartych umów), do których należą (malejąco wg kryterium ilości zawartych umów): jednostki budżetowe (10,34%), spółki komunalne i administracja rządowa (odpowiednio po 5,17%), SP ZOZ (3,45%) oraz uczelnie (1,72%).

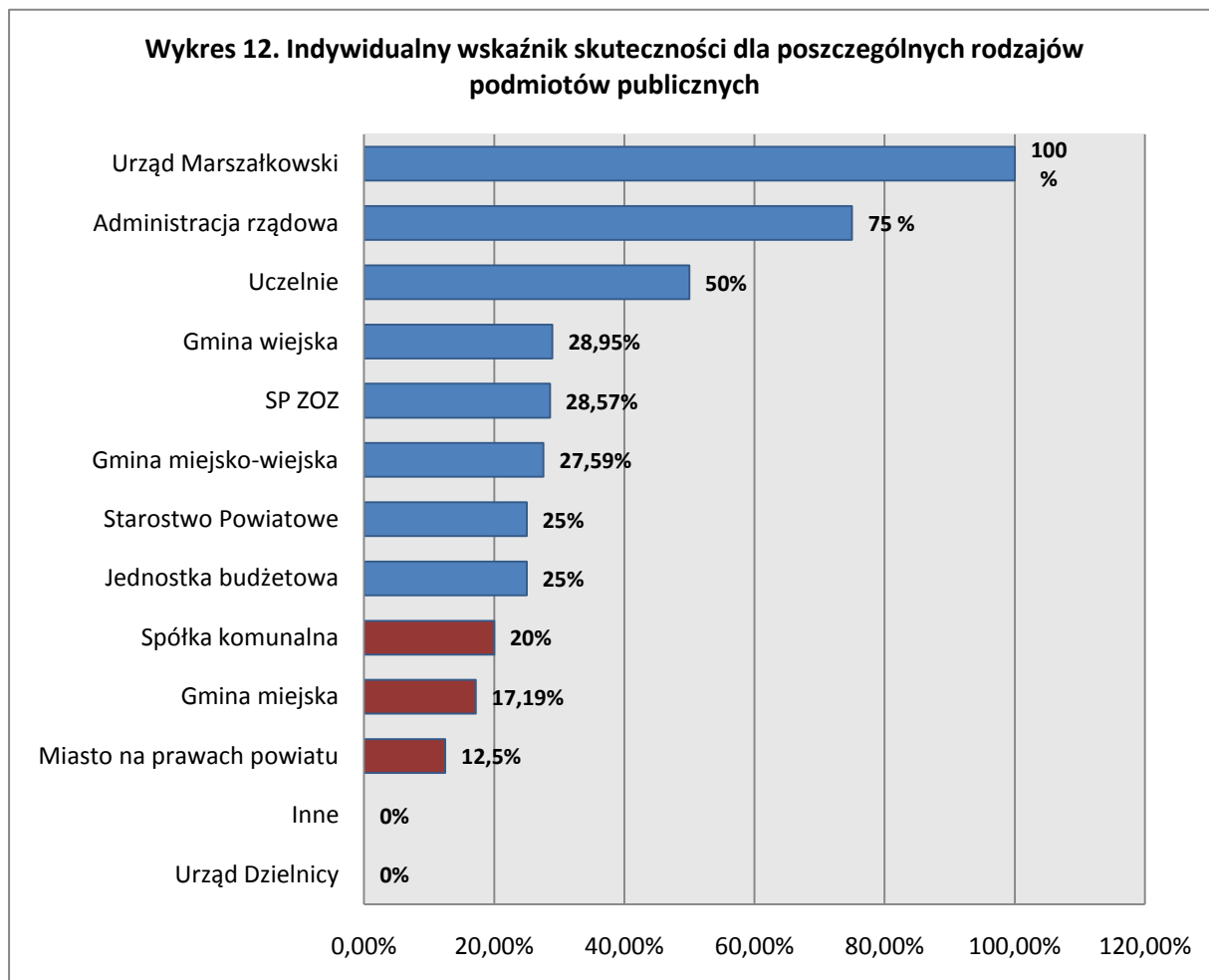


Widoczna różnica została zidentyfikowana w przypadku postępowań zakończonych zawarciem umowy w stosunku zarówno do wszystkich ogłoszonych postępowań, jak i do realnych projektów. Wynika to m. in. z przedstawionego i opisanego wcześniej stosunku:

- procentowego udziału zawartych umów do wszystkich wszczętych postępowań, który wynosi 21% (średnio co 5 postępowanie zakończyło się zawarciem umowy),
- procentowego udziału zawartych umów do realnych projektów, który wynosi 26,85% (średnio co 4 postępowanie zakończyło się zawarciem umowy).

Uwagi wymaga fakt, iż poszczególne podmioty charakteryzują się różną liczbą zawartych umów, która nie jest proporcjonalna do ilości zamieszczonych ogłoszeń lub liczby realnych projektów, implikując tym samym liniową niezależność danych. Wobec tego przyjmowanie wskaźnika ogólnego dla poszczególnych grup w relacji do wszystkich ogłoszonych postępowań lub liczby realnych projektów jest niesłuszne i może prowadzić do wyciągania błędnych wniosków. Ponadto ilość wszystkich wszczętych postępowań lub dotyczących realnych projektów zawiera postępowania lub projekty znajdujące się w fazie proceduralnej. Co w przypadku ich literalnego zestawienia z zawartymi umowami, wyznacza wskaźniki, które byłyby znacznie zaniżone, toteż nie odzwierciedlałyby faktycznego obrazu rynku. Dlatego też, badając zależności pomiędzy podpisanymi umowami, a ogłoszonymi postępowaniami, należy

posługiwać się w ujęciu ogólnym rynku „Ogólnym Wskaźnikiem Skuteczności”⁶ (w skrócie OWS) lub „Indywidualnym Wskaźnikiem Skuteczności”⁷ (w skrócie IWS) opracowanym osobno dla każdego rodzaju podmiotu publicznego.



OWS liczony w okresie 2009-IX.2013 ukształtował się na poziomie 24,89%, co oznacza, iż na dzień 30 września 2013 r. 24,89% wszystkich zamieszczonych postępowań, z wyłączeniem tych, które znajdują się w fazie proceduralnej, zostało zakończonych zawarciem umowy. Natomiast Wykres 12. obrazuje relację pomiędzy wszystkimi wszczętymi postępowaniami, a zawartymi umowami, z wyłączeniem postępowań znajdujących się w fazie proceduralnej przez

⁶ Ogólny Wskaźnik Skuteczności (w skrócie OWS) jest autorskim narzędziem Instytutu PPP, którym w zależności od kombinacji parametrów ilustruje się skuteczność w nawiązywaniu partnerstwa. Elementami składowymi wzoru są wszystkie ogłoszone postępowania pomniejszone o te z biegnącym terminem zestawione do zawartych umów z wykorzystaniem elementu filtrującego dane względem pożądanego kryterium, np. rodzaj podmiotu ogłaszającego, forma prawno-finansowa, długość kontraktu etc.

⁷ Indywidualny Wskaźnik Skuteczności (w skrócie IWS) jest autorskim narzędziem Instytutu PPP, którym w zależności od kombinacji parametrów ilustruje się skuteczność w nawiązywaniu partnerstwa. Elementami składowymi wzoru są wszystkie ogłoszone postępowania pomniejszone o te z biegnącym terminem zestawione do zawartych umów z wykorzystaniem dwóch elementów filtrujących: I) dane względem pożądanego kryterium, np. rodzaj podmiotu ogłaszającego, forma prawno-finansowa, długość kontraktu; II) dane z wyszczególnieniem interwału czasowego, procentowego udziału etc. Wskaźnik kształtowany jest elastycznie względem wybranych elementów filtrujących.

określony rodzaj podmiotu publicznego (tak opracowany wskaźnik umożliwia premiowanie realnych projektów). W przypadku podmiotów kilkakrotnie wszczynających postępowanie dotyczące jednego projektu mianownik rośnie, przez co skuteczność maleje (licznik = const.). Kolorem niebieskim zaznaczone zostały słupki poszczególnych podmiotów publicznych wskazujące na IWS większą od OWS, na czerwono z kolei słupki poszczególnych podmiotów publicznych nawiązujących partnerstwo publiczno-prywatne z mniejszym od wyliczonego ogólnego wskaźnika skuteczności (OWS).

Z analizy Wykresu 12. wynika, iż najskuteczniejszą w realizacji projektów ppp grupą podmiotów publicznych są urzędy marszałkowskie (IWS=100%), które to na osiem ogłoszonych postępowań zawarły osiem umów (6 umów zostało zawartych przez Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, 1 przez Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego oraz 1 przez Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego). Do podmiotów publicznych, których skuteczność jest większa od OWS zaliczone zostały również:

- administrację rządową z 75% skutecznością (4 ogłoszone postępowania dotyczące 3 realnych projektów, na mocy których zostały zawarte 3 umowy – jedno postępowanie zostało unieważnione),
- uczelnie z 50% skutecznością (4 ogłoszone postępowania dotyczące 4 realnych projektów, spośród, których 2 znajdują się w fazie proceduralnej, a 2 zostały zakończone zawarciem umowy),
- gminy wiejskie z 28,95% skutecznością (44 ogłoszone postępowania dotyczące 32 realnych projektów, spośród których 6 znajduje się w fazie proceduralnej, a 11 zostało zakończonych zawarciem umowy – 27 postępowań zostało unieważnionych),
- SP ZOZ z 28,57% skutecznością (8 ogłoszonych postępowań dotyczących 4 realnych projektów, spośród których 1 znajduje się w fazie proceduralnej, a 2 zostały zakończone zawarciem umowy – 5 postępowań zostało unieważnionych),
- gminy miejsko-wiejskie z 27,59% skutecznością (35 ogłoszonych postępowań dotyczących 33 realnych projektów, spośród których 6 znajduje się w fazie proceduralnej, a 8 zostało zakończonych zawarciem umowy – 21 postępowań zostało unieważnionych),
- starostwa powiatowe z 25% skutecznością (9 ogłoszonych postępowań dotyczących 7 realnych projektów, spośród których 1 znajduje się w fazie proceduralnej, a 2 zostały zakończone zawarciem umowy – 6 postępowań zostało unieważnionych),
- jednostki budżetowe z 25% skutecznością (31 ogłoszonych postępowań dotyczących 22 realnych projektów, spośród których 7 znajduje się w fazie proceduralnej, a 6 zostało zakończonych zawarciem umowy – 18 postępowań zostało unieważnionych).

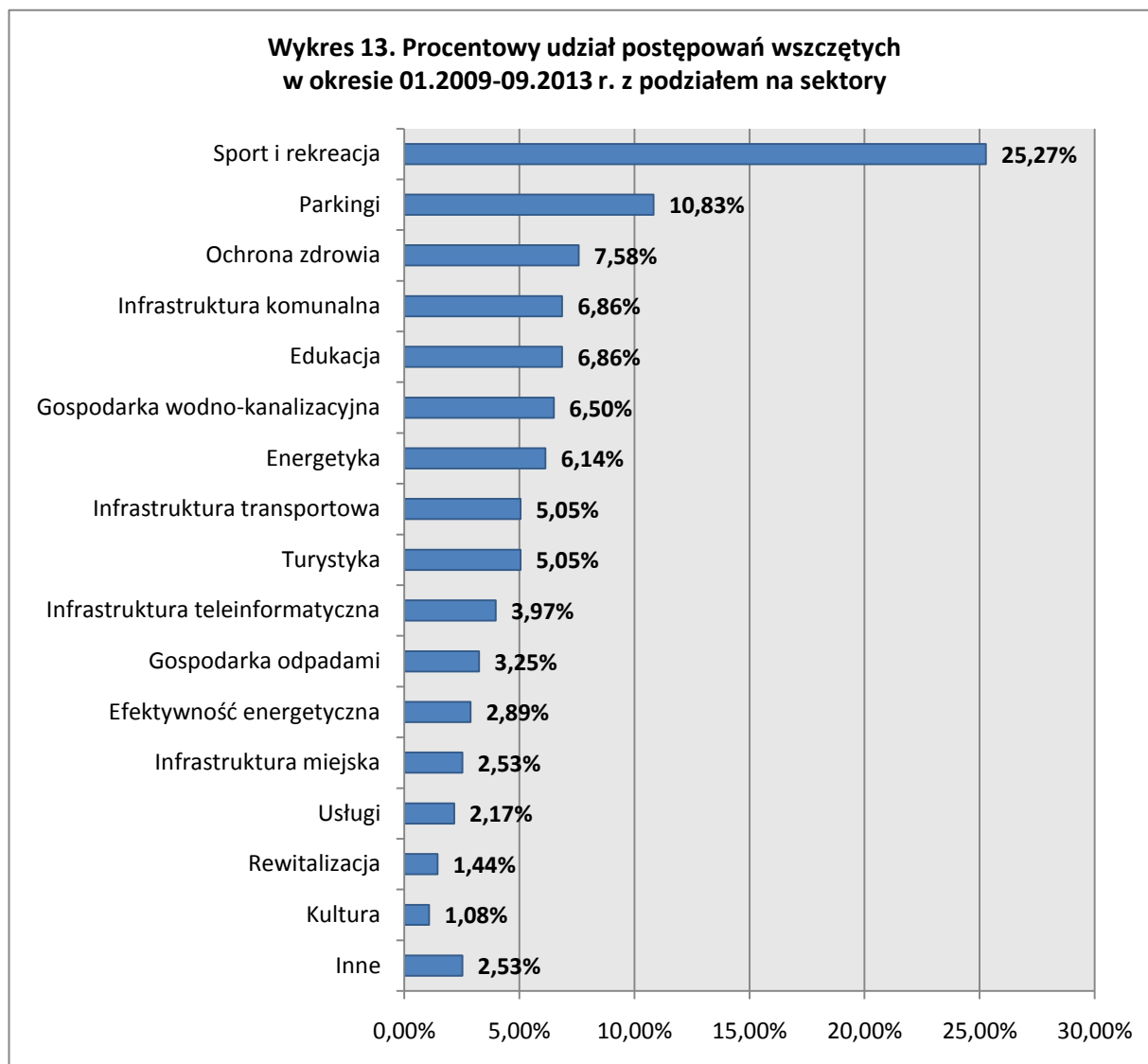
Natomiast do grupy podmiotów publicznych, których skuteczność jest mniejsza od OWS zaliczone zostały:

- spółki komunalne z 20% skutecznością (17 ogłoszonych postępowań dotyczących 14 realnych projektów, spośród których 2 znajduje się w fazie proceduralnej, a 3 zostało zakończonych zawarciem umowy – 12 postępowań zostało unieważnionych),
- gminy miejskie z 17,19% skutecznością (75 ogłoszonych postępowań dotyczących 25 realnych projektów, spośród których 5 znajduje się w fazie proceduralnej, a 11 zostało zakończonych zawarciem umowy – 21 postępowania zostały unieważnione),
- miasta na prawach powiatu z 12,5% skutecznością (29 ogłoszonych postępowań dotyczących 51 realnych projektów, spośród których 11 znajduje się w fazie proceduralnej, a 3 zostały zakończone zawarciem umowy – 21 postępowań zostało unieważnionych).
- urzędy dzielnic oraz pozostałe podmioty publiczne, pomimo wszczęcia łącznie 13 postępowań dotyczących 12 realnych projektów nie zawarły żadnej umowy z partnerem prywatnym.

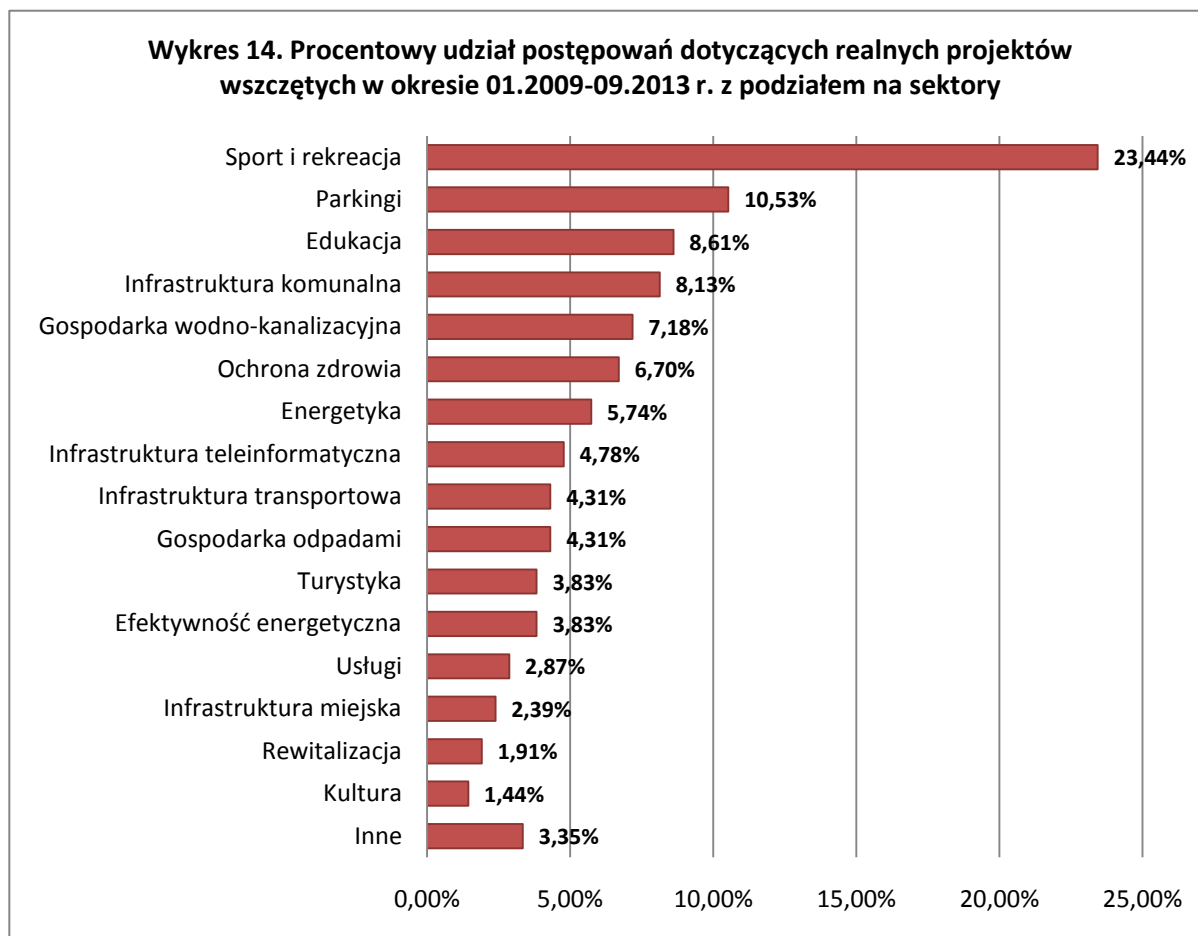
5. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg sektorów

Największy procentowy udział wszystkich wszczętych postępowań w poszczególnych sektorach stanowią projekty z zakresu sportu i rekreacji, które stanowią ¼ wszystkich wszczętych postępowań (70) oraz infrastruktury miejskiej (30 postępowań). W badanym okresie zostało wszczętych, poza wymienionymi, 177 innych postępowań z 15 sektorów, które:

- **stanowią udział 5-10% wszystkich wszczętych postępowań**, to: 21 postępowań dotyczących infrastruktury komunalnej, 19 dotyczących gospodarki wodno-kanalizacyjnej, 19 dotyczących parkingów, 18 dotyczących infrastruktury teleinformatycznej, 17 dotyczących edukacji oraz odpowiednio po 14 dotyczących kultury i usług,
- **stanowią udział poniżej 5% wszystkich wszczętych postępowań**, to: 11 postępowań dotyczących gospodarki odpadami, 9 dotyczących energetyki, 8 dotyczących efektywności energetycznej, po 7 odpowiednio dotyczących rewitalizacji i ochrony zdrowia, 6 dotyczących infrastruktury transportowej, 3 dotyczące turystyki oraz 4 inne postępowania.



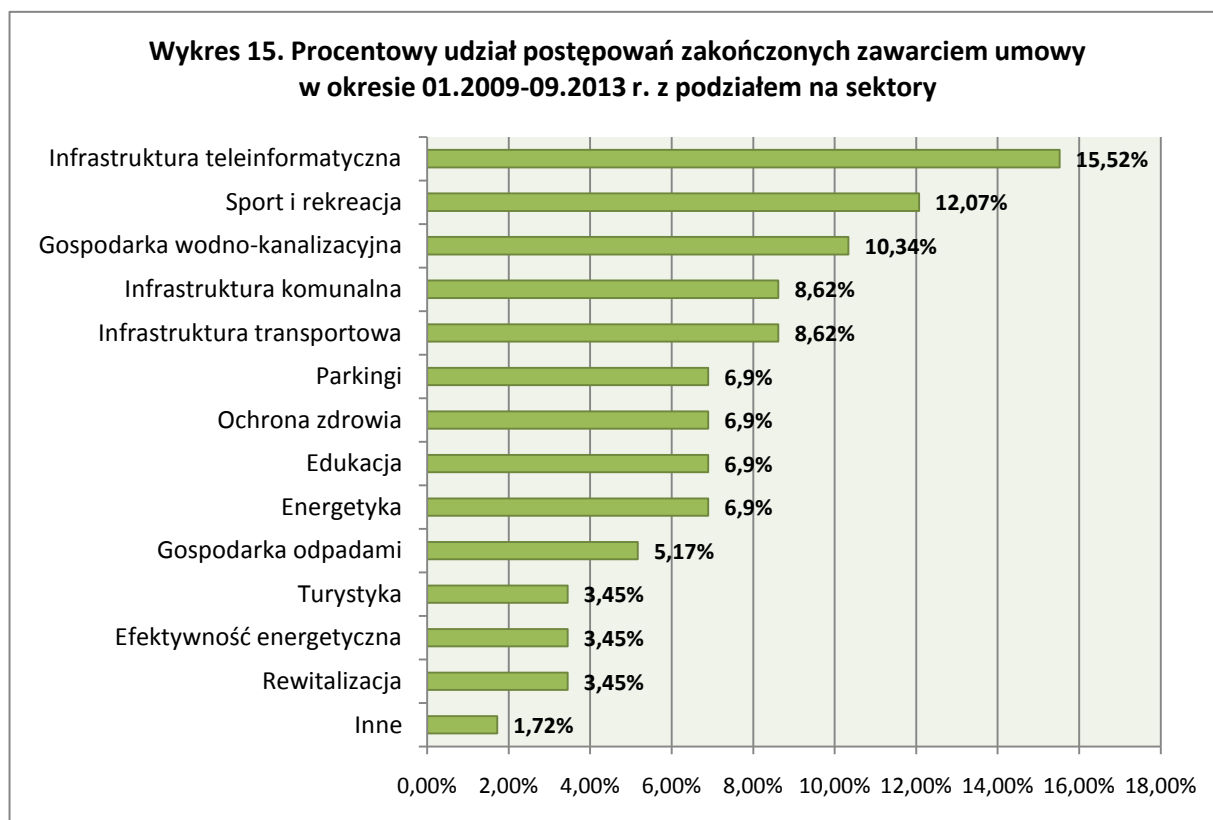
Wyodrębniając z badanej grupy jedynie postępowania dotyczące realnych projektów, w dalszej części sektor sportu i rekreacji (49 realnych projektów) stanowi procentowo największy udział wśród wszystkich branż. Niewielkie zmiany zaszły także w procentowym udziale poszczególnych sektorów w odniesieniu do wszystkich postępowań dotyczących realnych projektów, które obrazuje Wykres 14.



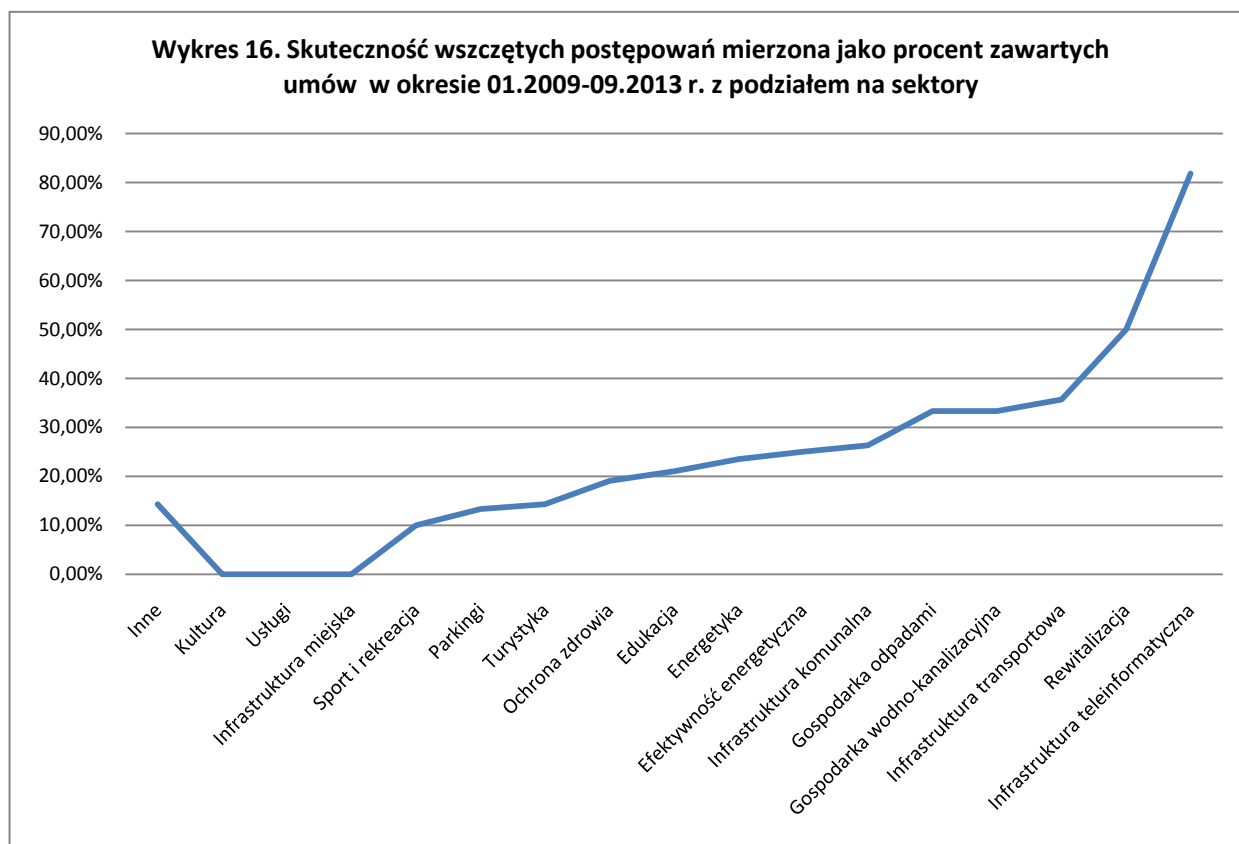
Istotna zmiana w strukturze udziałów poszczególnych branż następuje w przypadku postępowań zakończonych podpisaniem umowy. Największy udział stanowią umowy podpisane w sektorze infrastruktury teleinformatycznej, które stanowią 12,52% wszystkich umów (na 11 ogłoszonych postępowań dotyczących 10 realnych projektów zostało zawartych 10 umów). Ponad 10% udział w liczbie zawartych umów został odnotowany również w sektorze sportu i rekreacji (na 70 ogłoszonych postępowań dotyczących 49 realnych projektów zostało zawartych 7 umów) oraz gospodarce wodno-ściekowej (na 18 ogłoszonych postępowań dotyczących 15 realnych projektów zostało zawartych 6 umów). W badanych sektorach poza wymienionymi powyżej zostało zawartych, 36 innych umów z 13 sektorów, z których:

- **stanowiące udział 5-10%, to:** 5 zawartych umów z sektora infrastruktury komunalnej, 4 dotyczące parkingów, 4 dotyczące edukacji, 4 dotyczące energetyki, 4 dotyczące ochrony zdrowia oraz 3 z sektora gospodarki odpadami,
- **stanowiące udział poniżej 5%, to:** odpowiednio po 3 z zakresu efektywności energetycznej, turystyki i rewitalizacji, oraz 1 umowa z sektora niesklasyfikowanego⁸.

⁸ Dotyczy projektu pn. „Skład, druk, kolportaż wydania papierowego oraz przygotowanie wydania internetowego, jak również sprzedaż i obsługa sprzedaży prenumeraty wersji papierowej i abonamentu wydania internetowego dwumiesięcznika Biuletyn Skarbowy Ministerstwa Finansów”. Szczegółowy opis projektu znajduje się w tabeli pn. „Projekt nr 18”.



Zobrazowanie skuteczności wszczętych w badanym okresie postępowań w poszczególnych sektorach, mierzone jako procent zawartych umów, zostało ukazane na kolejnym wykresie. Wykres 16. przedstawia stosunek wszystkich wszczętych postępowań do zawartych na ich podstawie umów w danym sektorze. Warto zaznaczyć, iż z analizy przedsięwzięć w konkretnych sektorach wynika, że nie ma liniowej zależności pomiędzy liczbą wszczętych postępowań a ilością zawartych umów. Jak widać, po przedsięwzięciach z zakresu kultury, których skuteczność okazała się zerowa, najmniej skutecznie przebiegały postępowania w sektorze sportu i rekreacji, w którym zostało wszczętych najwięcej postępowań oraz najwięcej postępowań dotyczących realnych projektów, a tylko 10% zakończyło się zawarciem umowy. Sektorem, w którym zawieranie umów było najskuteczniejsze jest infrastruktura teleinformatyczna. Mimo relatywnie niewielkiej skuteczności zamierzeń koncesyjnych, względnie skuteczne są projekty z zakresu gospodarki wodno-kanalizacyjnej, gospodarki odpadami, energetyki i ochrony zdrowia realizowane w ww. formule prawnej. Jeśli zamierzenie koncesyjne jest oparte na sensownych założeniach rynkowych, w tym przypadku bazujących na silnej pozycji na rynku, (naturalny monopol) może się okazać, iż faktycznie możliwe jest realizowanie przedsięwzięć w sposób znacząco ograniczający wydatki budżetowe. Szansę na wdrożenie mają przedsięwzięcia parkingowe, które, przy pewnym wsparciu finansowym z budżetu, mogą przyczynić się do realizacji podmiotów publicznych, jak i inwestorów.

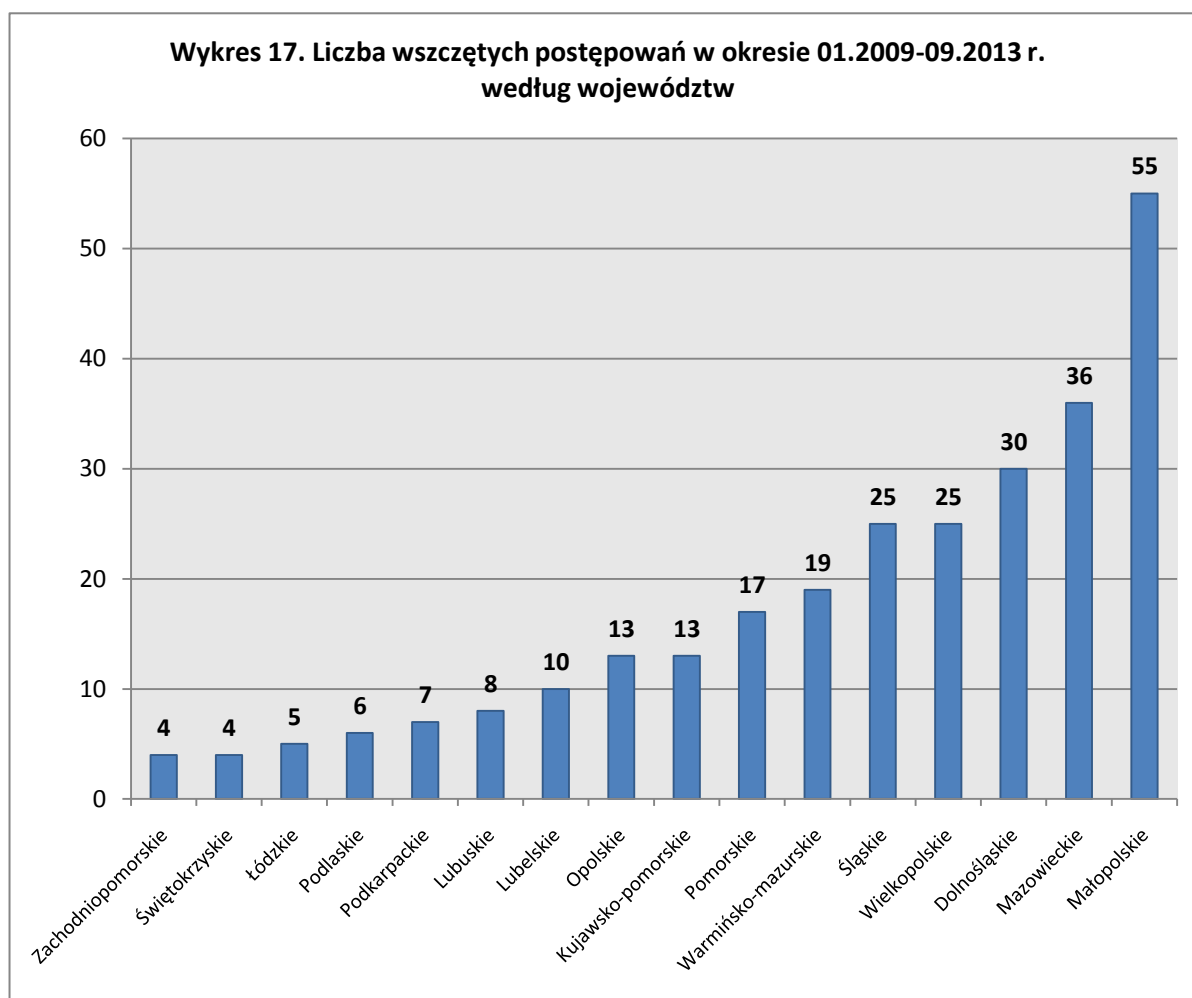


6. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg województw

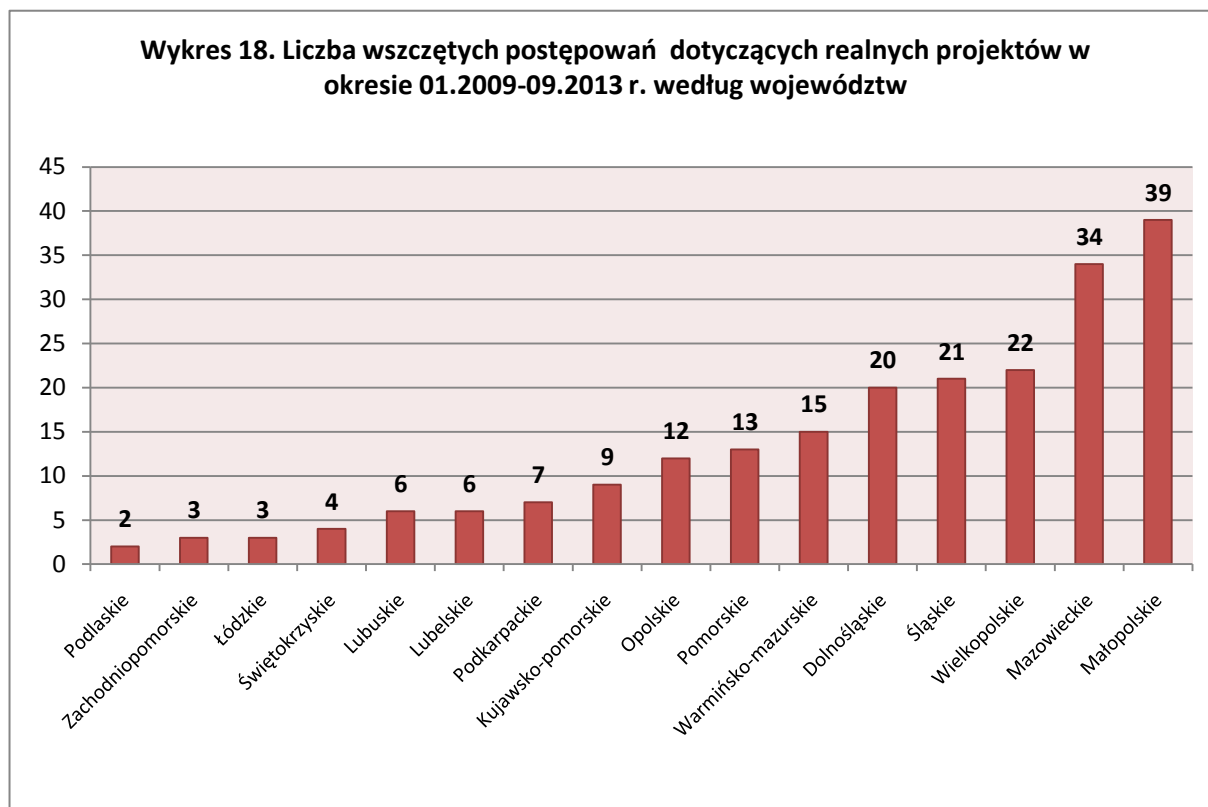
Zdecydowanym liderem na rynku ppp w ujęciu regionalnym jest województwo małopolskie. Projekty z Krakowa realizowane w trybie ppp mogą być przykładem dla innych samorządów. Kraków, podobnie jak Poznań dla województwa wielkopolskiego i Wrocław dla województwa dolnośląskiego, jest wzorem projektów (głównie koncesyjnych), które mogą być podstawą do realizacji dla mniejszych podmiotów. W pewnym zakresie może on działać również na Mazowszu, choć w tym przypadku skala przedsięwzięć realizowanych w Warszawie mogłaby być większa.

Rynek śląski ma wielu lokalnych promotorów, podobnie jak pomorski. Na uwagę zasługuje region świętokrzyski, który nie może pochwalić się wieloma postępowaniami, jednak stał się inspiracją dla zwolenników projektów hybrydowych w trudnym sektorze sportu i rekreacji. Mimo relatywnie niewielkiej populacji, dość aktywiny jest region opolski. Warto odnotować rosnące zainteresowanie formułą ppp w regionie kujawsko-pomorskim, opolskim i lubelskim. Najwidoczniej potencjału w tym zakresie nie zamierza realizować region

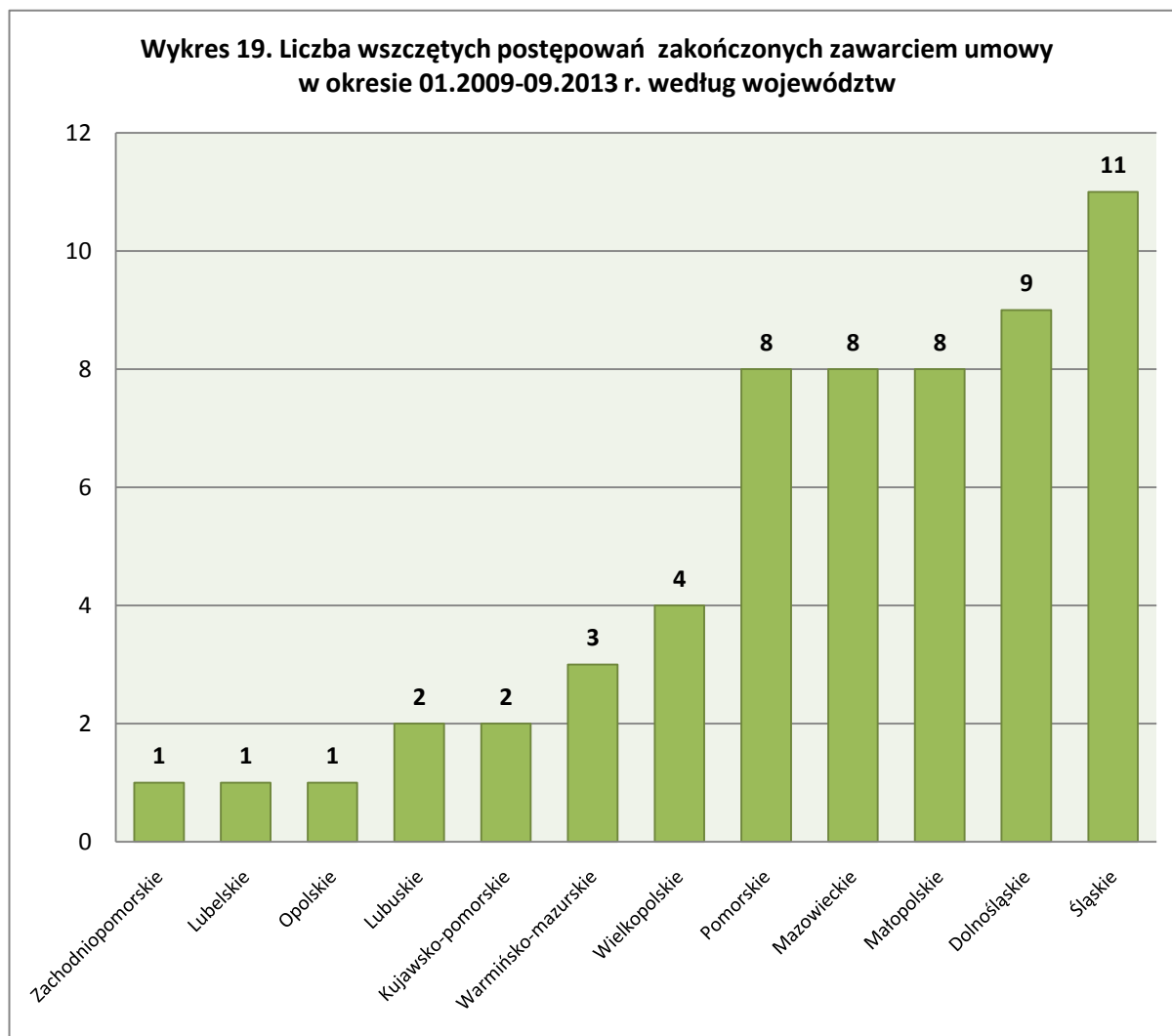
zachodniopomorski i łódzki, gdzie zainicjowano mniej postępowań niż w regionach wschodnich (Podlaskie, Podkarpackie i Lubelskie).



Jak można zauważyć na podstawie ujęcia regionalnego, proporcja postępowań i realnych przedsięwzięć, których dotyczy Wykres 17. jest zbliżona w Małopolsce, na Mazowszu i w Wielkopolsce. Realnie mniej konkretnych przedsięwzięć przeprowadza się na Dolnym Śląsku. Za to relację między liczbą konkretnych przedsięwzięć, a uruchamianymi procedurami, korzystniejszą niż w reszcie Polski, zauważono na Śląsku, gdzie odnotowano najwięcej postępowań zakończonych zawarciem umowy (Wykres 19). Relacja ta jest korzystna również w przypadku Pomorza i Opolszczyzny, a mniej korzystnie układa się w Małopolsce i na Mazowszu, wskazując również relatywną słabość rynku podlaskiego, zachodniopomorskiego i łódzkiego.



Województwa podlaskie, łódzkie, świętokrzyskie oraz podkarpackie nie zawarły żadnej umowy na skutek wszczętych postępowań. Dobre efekty przyniosły natomiast działania podmiotów publicznych zlokalizowanych na Śląsku, co potwierdza tylko tendencję zarysowaną na wcześniejszych wykresach. Zbliżoną realną skuteczność może wykazać najaktywniejszy na rynku ppp samorząd małopolski, dolnośląski i mazowiecki. Korzystnie na tym tle wypada region pomorski, a relatywnie słabo Wielkopolska i województwo opolskie.

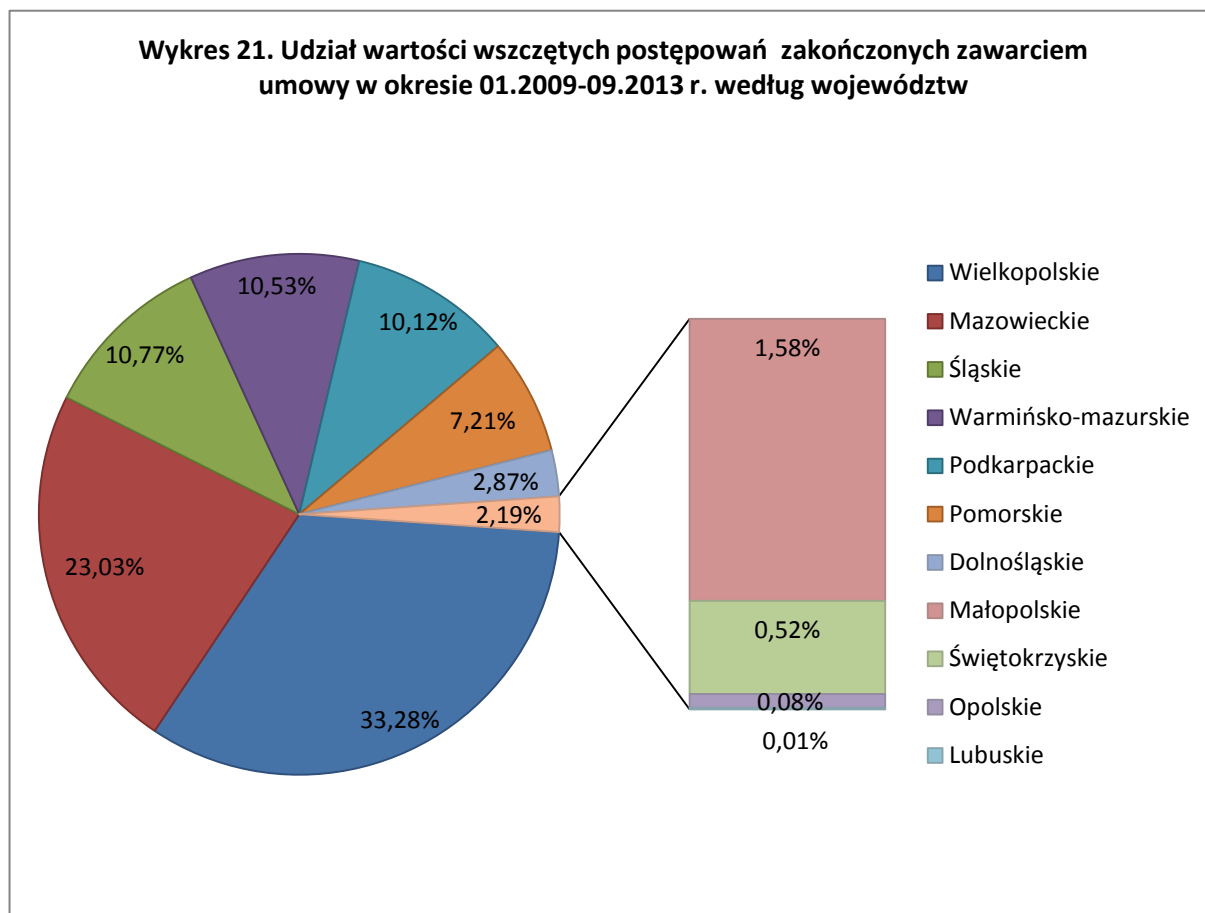


Za sprawą silnego zaangażowania środków UE, zasilających projekty hybrydowe, na Wykresie 20. ujawnia się realna finansowa skala transakcji przeprowadzonych w modelu ppp i koncesji. W tym ujęciu liderem jest Wielkopolska z Poznaniem na czele oraz województwo mazowieckie. Widać również realne znaczenie projektów śląskich i pomorskich, przy czym ten ostatni region dużo zawdzięcza środkom JESSICA zaangażowanym w Sopocie. Na znaczeniu nabierają również się projekty ICT realizowane przy wsparciu UE w Olsztynie oraz na Podkarpaciu. Natomiast w ujęciu finansowym zaprezentowanym na Wykresie 20., uwidacznia się niewielka wartość projektów małopolskich (głównie koncesji). Przedstawione powyżej argumentacje potwierdzają dane zawarte w indywidualnych tabelach projektów zakończonych zawarciem umowy, które są zamieszczone w dalszej części opracowania.

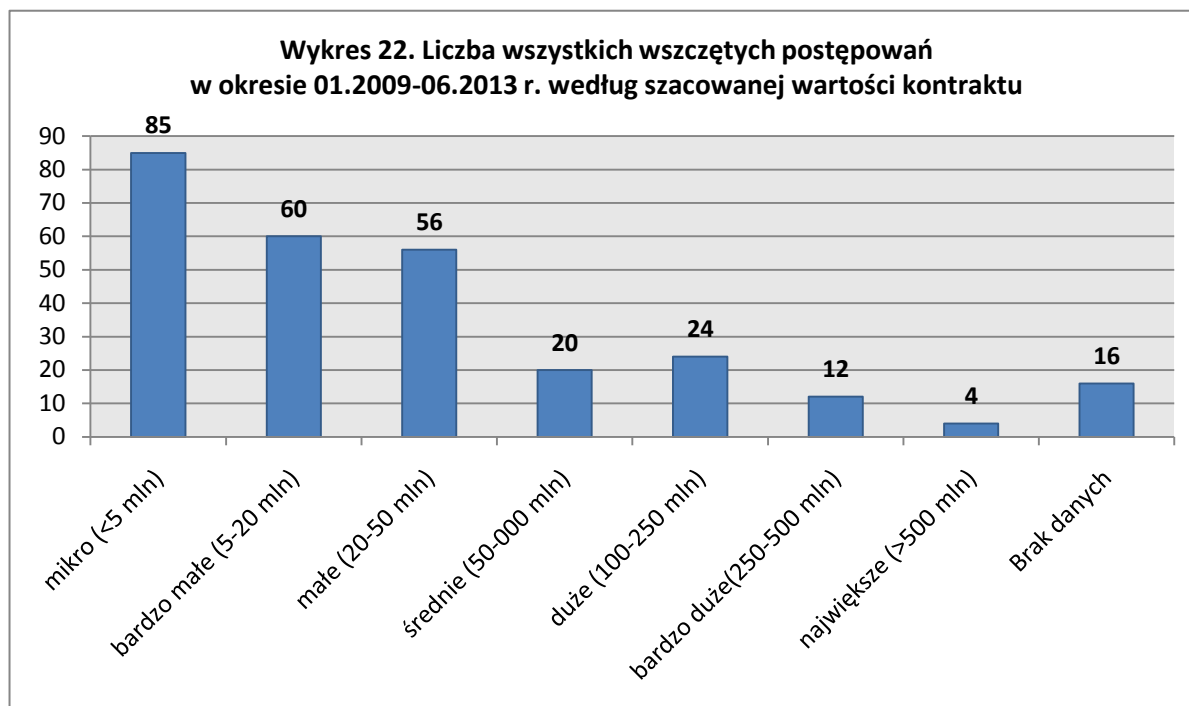
7. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg wartości kontraktu



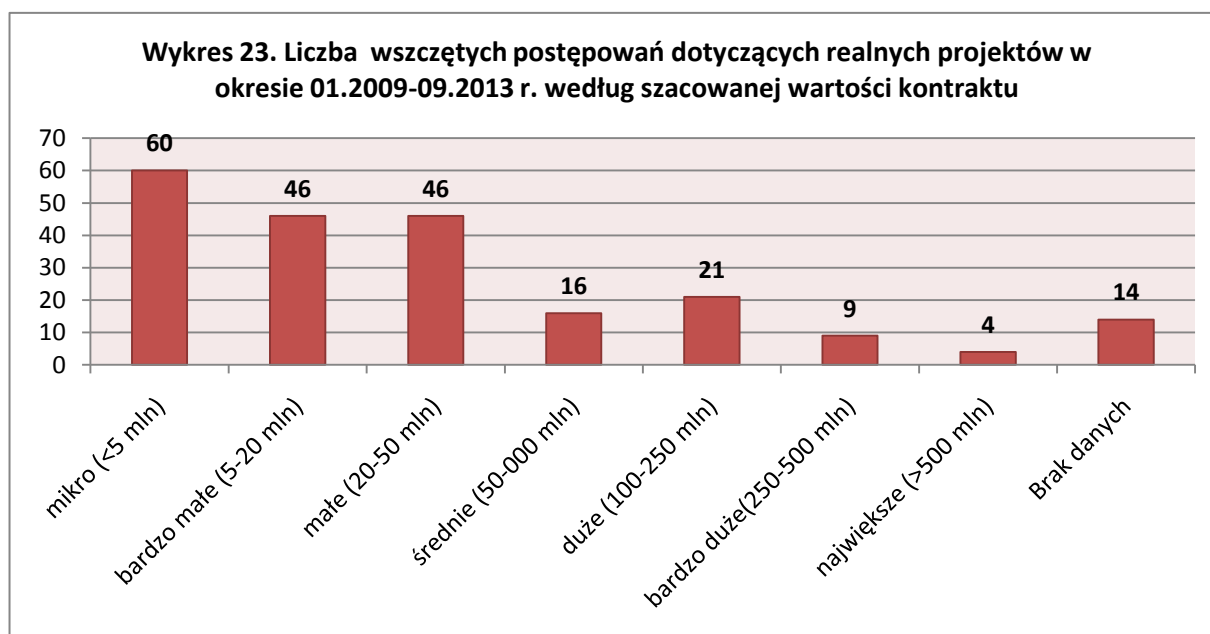
Struktura finansowania (zaangażowanie środków UE) oraz model prawno-finansowy (relacja koncesji do ppp) znajdują swe odzwierciedlenie w ujęciu wartości wszczętych postępowań uwieńczonych umową o ppp w ujęciu regionalnym. Największym udziałem w rynku cieszy się zatem Wielkopolska z projektem poznańskiej spalarni wspartej ze środków Funduszu Spójności, a na drugim miejscu plasuje się Mazowsze. Pozycja Mazowsza byłaby zresztą znacznie słabsza, gdyby nie zawarcie umowy w Gostyninie, która przynajmniej w założeniach miała być zasilona dużą dotacją ze środków Mazowieckiego Regionalnego Programu Operacyjnego. Najlepszym przykładem relacji między wartością projektów hybrydowych i realizowanych bez wsparcia UE są również województwa warmińsko-mazurskie i podkarpackie z projektami sieci szerokopasmowej wspartymi ze środków UE dla Polski Wschodniej oraz województwo świętokrzyskie (Solec-Zdrój dofinansowany z tamtejszego Regionalnego Programu Operacyjnego). Pomorskie w tym kontekście swoje miejsce zawdzięcza środkom JESSICA zaangażowanym w Sopocie. Województwa podlaskie, łódzkie, świętokrzyskie oraz podkarpackie nie zawarły żadnej umowy na skutek wszczętych postępowań.



Powyższą tendencję w zakresie struktury finansowej polskiego rynku ppp, którego wartość budowana jest głównie przez projekty hybrydowe, potwierdzają dane przedstawione na poniższym wykresie. Dominująco ilościowo niewielkie projekty koncesyjne, o wartości mniejszej niż 5 mln zł, (85) oraz wartości od 5 do 20 mln zł (60) i niemal drugie tyle o wartości od 20-50% (58), wśród których szczęśliwie pojawia się już więcej propozycji bardziej zrównoważonych co do formuły wynagrodzenia w kierunku ppp z udziałem wkładu i wynagrodzenia pieniężnego. W powyższym kontekście warto przywołać głosy przedsiębiorców pochodzących z dojrzałych rynków ppp, wedle których, realne projekty ppp powinny mieć wartość powyżej 100 mln zł, ewentualnie, jak na warunki polskie powyżej 50 mln zł. W obecnej sytuacji okazać się może, że w perspektywie inwestorów europejskich za wartość odnotowania mogłyby uchodzić od 40 do 60 postępowań, które zresztą w dużej części odnosiły się do tych samych realnych projektów. Dodatkowo warto uwzględnić, że duża część tych inwestorów nie jest zainteresowana projektami koncesyjnymi.



Jak można wnioskować na podstawie Wykresu 23., również liczba realnych projektów, w relacji do ich wartości, nie stwarza pola dla działalności podmiotów, które zwykły angażować się w projekty o wartości większej niż 50-100 mln zł.

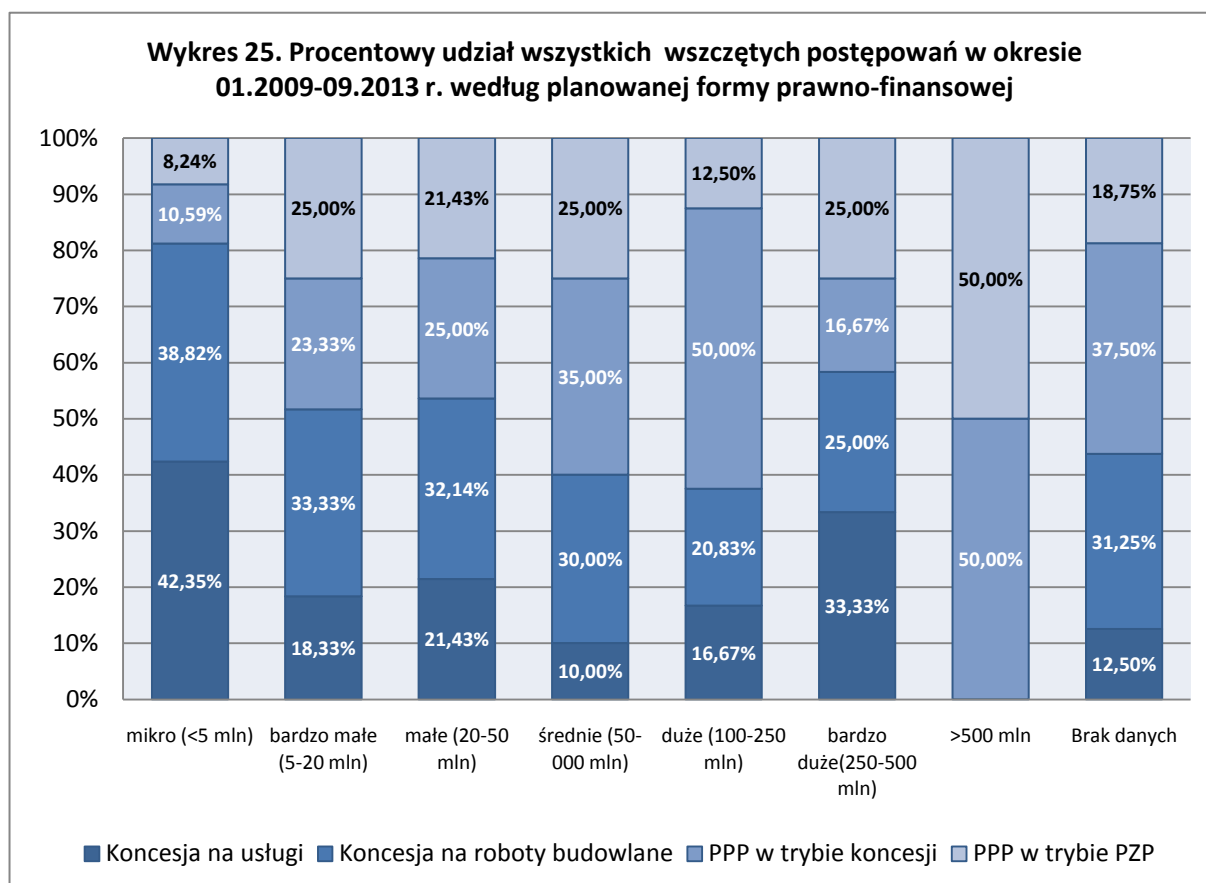


Co jednak symptomatyczne, większe projekty w relacji do zainteresowania, jakie ostatecznie wzbudziły wśród inwestorów, mają proporcjonalnie większą szansę na realizację (zawarcie umowy w relacji do wszczętych procedur wyboru inwestora). Być może droga do zwiększenia realnej wartości zaangażowania sektora finansowego w polski rynek ppp wiedzie

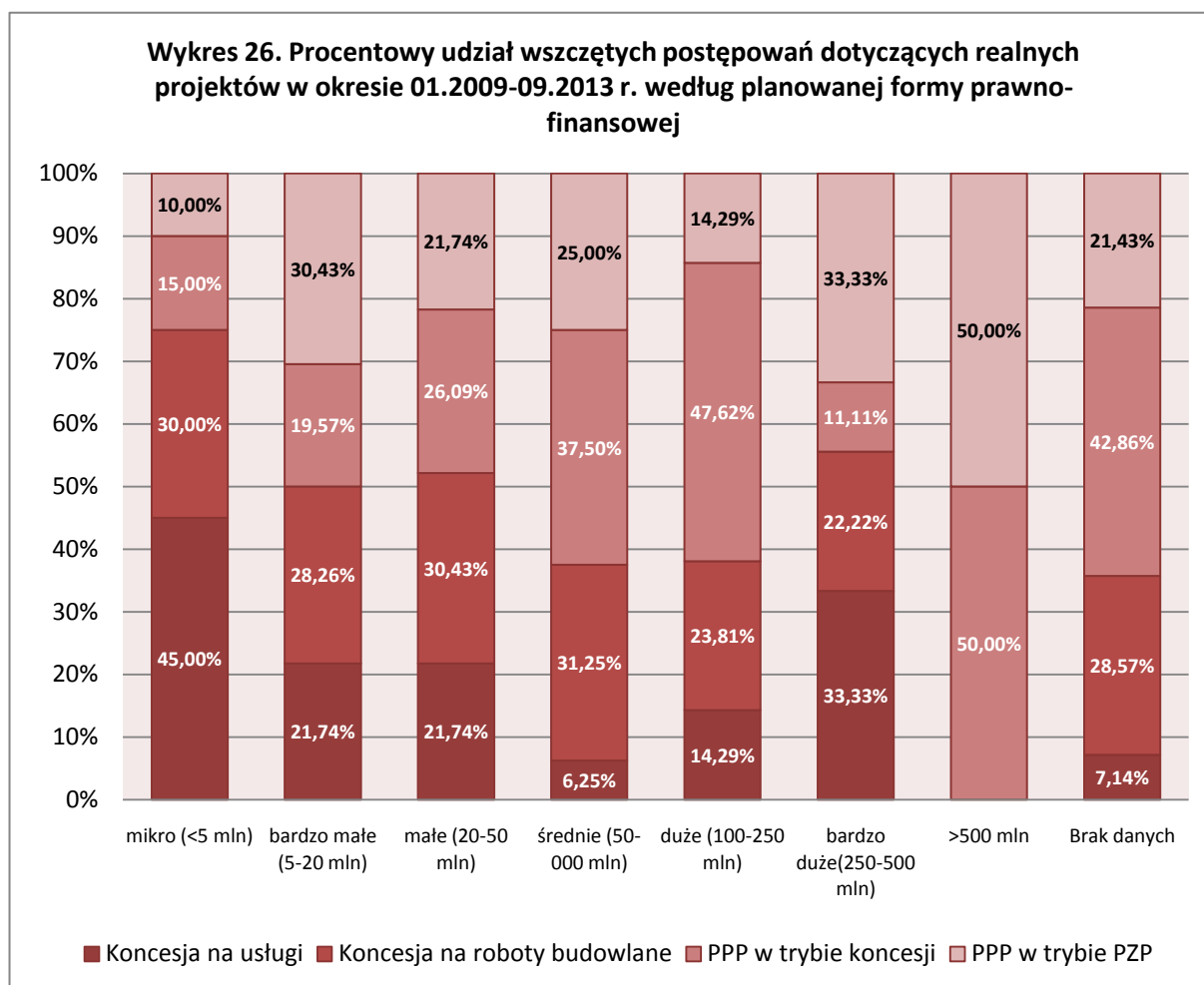
przez zwiększanie wartości oferowanych inwestorom prywatnym projektów, tym bardziej, że w rodzimych warunkach wzrost wartości kontraktu zazwyczaj wiąże się z ewolucją od koncesji do lepiej widzianych przez sektor prywatny modeli ppp, głównie za sprawą wzrostu relacji pieniężnego wynagrodzenia partnera prywatnego czy też wkładu finansowego strony publicznej do zaangażowania strony prywatnej, szczególnie w projektach hybrydowych. Najlepiej kształtuje się relacja ogłoszone postępowania a zawarte umowy, między projektami od 250 do 500 mln zł oraz większymi. Natomiast skuteczność mniejszych projektów, zaklasyfikowanych na Wykresie 24. jako mikroprojekty, w przyciąganiu inwestora jest zbliżona. Ciekawe, że zarysowała się luka inwestycyjna w przypadku projektów o wartości ok. 50 mln zł, które nie znalazły żadnego inwestora.



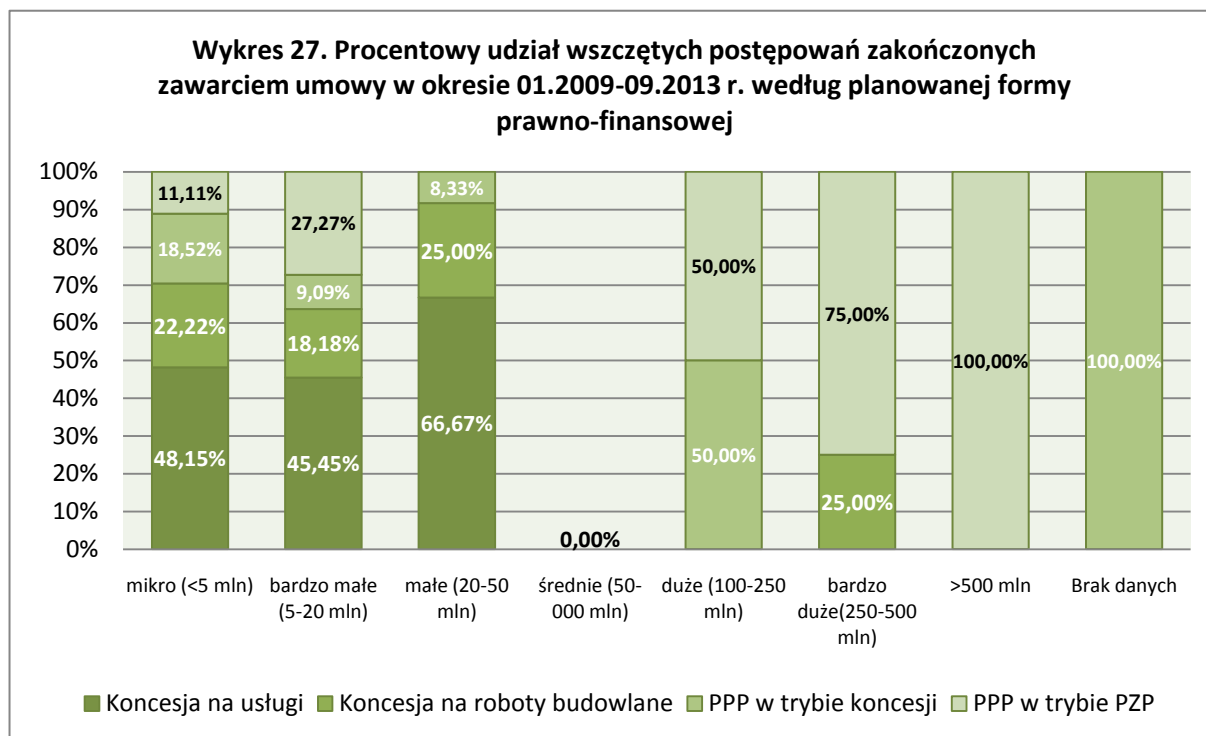
Wykres 25. prezentuje zależność w strukturze finansowej i prawnej modelu ppp, zgodnie z którą czym większa jest wartość projektów, tym bardziej stabilizują się jego założenia na płaszczyźnie finansowej. Dzięki temu równomiernie rozkłada się ryzyko finansowe partnerów w kierunku wspólnej realizacji przedsięwzięcia. Odstępstwa od tej zasady, poza projektami funkcjonującymi w monopolu naturalnym (sektor gospodarki odpadami lub wodnokanalizacyjny), jak ma to miejsce w przypadku „wielkich” koncesji, niezmiernych w kierunku ppp, pokazują, że nawet takie projekty, jeśli formalnie znajdą inwestora (zawarcie umowy), ostatecznie nie są realizowane z powodu braku finansowania w sektorze bankowym. Przykładem jest projekt żywiecki i Termy Gostynińskie, które do dnia dzisiejszego nie pozyskały finansowania i prawdopodobnie nie wejdą w etap realizacji.



Struktura projektów, które mogą liczyć na realizację, wraz z wzrostem wartości zmierza w kierunku równego zaangażowania obu stron – wzrasta poziom zaangażowania strony publicznej przez co obowiązki stron się równoważą i wzrasta pozytywne postrzeganie projektu przez sektor bankowy. Paradoksalnie: dzieje się tak najczęściej, ponieważ duże projekty są realizowane przy współudziale środków europejskich nie ma problemu z wkładem własnym (pochodzi z UE) i nie ma wątpliwości co do natury księgowej wkładu własnego podmiotu publicznego pieniężnego – tak, jak ma to miejsce w przypadku wkładu pieniężnego i wynagrodzenia niepochodzącego ze środków UE, ale bezpośrednio z budżetu podmiotu publicznego. Można przypuszczać w świetle wszystkich uzyskanych odpowiedzi, że gdyby podmiot publiczny dysponował środkami i mógł je prawnie bezpieczniej zaangażować, to wykorzystywałby je i przez to wzrastałaby ilość projektów wykonalnych rynkowo – czyli opartych o ppp.



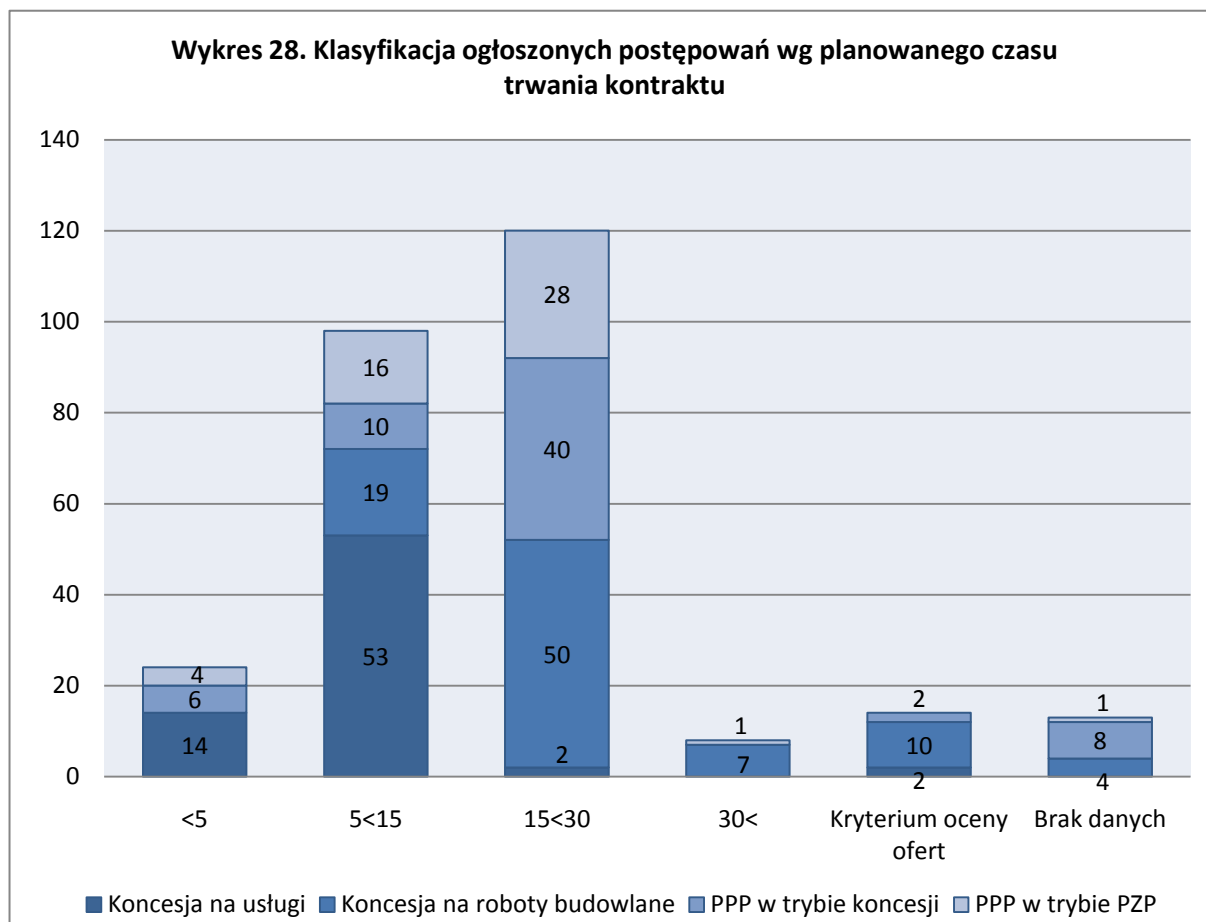
Udział formy prawno-finansowej w odniesieniu do wartości kontraktu ma istotne znaczenie w przypadku postępowań zakończonych podpisaniem umowy. Z analizy Wykresu 27. wynika, iż w dużych projektach, czyli takich, których wartość zaczyna się od 100 mln, dominuje ppp w trybie koncesji oraz ppp w trybie PZP. W mniejszych projektach dominują z kolei koncesje. Ponadto Wykres 27. potwierdza zakreśloną wyżej tendencję, którą w kontekście celu niniejszej analizy zamknąć można w hipotezie: do większego zaangażowania finansowego strony prywatnej prowadzi głównie większa równowaga świadczeń w ramach kontraktu, co powoduje konieczność zrównoważenia struktury finansowej projektu świadczeniami finansowymi strony publicznej w postaci wkładu własnego pieniężnego lub wynagrodzenia pieniężnego płatnego z budżetu.



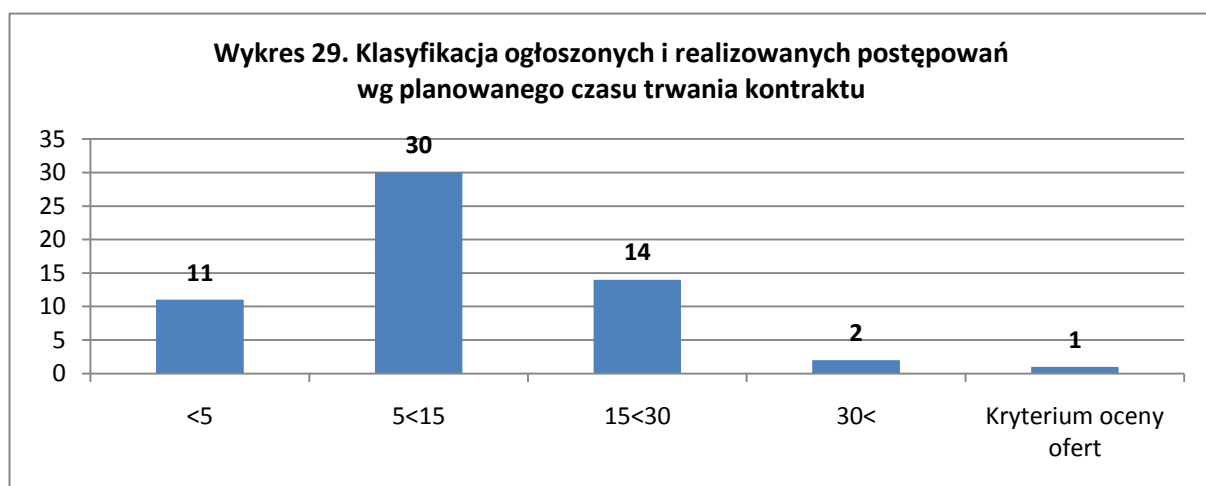
8. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów wg długości kontraktu

W warunkach występującej w Polsce niejasności co do zasad, na jakich budżet publiczny może zaciągać długoletnie zobowiązania finansowe w projektach ppp, w większości przypadków źródłem kapitału angażowanego po stronie publicznej był kapitał pochodzący ze środków UE przyznanych stronie publicznej. Jeśli zostaną stworzone warunki do stabilnego finansowania projektów bezpośrednio z budżetu podmiotu publicznego, można się spodziewać, że wzrośnie ilość dużych, bankowalnych projektów ppp, co zwiększy znacznie skalę zaangażowania finansowego zarówno strony publicznej, jak i prywatnej⁹. Rozwiązania te pozwolą zwiększyć liczbę zawieranych umów o skali przedstawionej po prawej stronie Wykresu 27. oraz znacznie polepszą efektywność projektów przedstawionych w pierwszych trzech kolumnach po stronie lewej Wykresu 28. (wartość od mniej niż 5 mln do 50 łącznie).

⁹ Konieczne jest zatem zrealizowanie postulatów zmian legislacyjnych dotyczących zasad rachunkowości długu publicznego przy projektach ppp, oraz stabilności interpretacyjnej zapewnionej przez politykę krajową i jeden podmiot mogący podjąć dyskusję z organami kontroli finansowej jak MF i RIO. Bardzo wskazane jest również jak najpełniejsze wdrożenie możliwości angażowania wkładu własnego podmiotu publicznego w projektach hybrydowych.

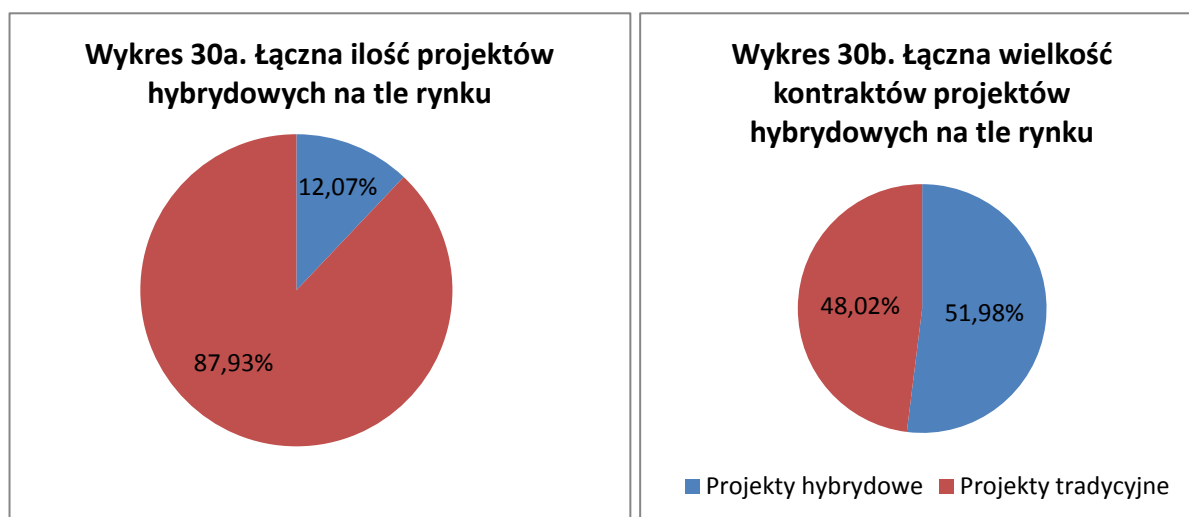


Średni czas trwania kontraktu szacowany dla wszczętych przedsięwzięć oscyluje pomiędzy 21-23 lata. Wynika to w dużej mierze ze znacznego udziału projektów koncesyjnych będących dominującym trybem współpracy w ramach ppp. Zestawienie wszystkich wszczętych postępowań z projektami zakończonymi zawarciem umowy potwierdza dominację projektów koncesyjnych na rynku ppp. Średni okres dla postępowań zakończonych zawarciem umowy oscyluje w granicach 13 lat 8 miesięcy.



9. Liczba i wartość projektów hybrydowych

Oszacowana na podstawie ogłoszonych postępowań wielkość rynku partnerstwa publiczno-prywatnego wynosi 18 716 733 968 zł. Szacunkowa analiza wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów wskazuje, iż łączna wartość przedsięwzięć wszczętych do 30 września 2013 r. wynosi 16 529 782 094 zł. Oznacza to, że gdyby wszystkie projekty ogłoszone na przestrzeni ostatnich lat zostały zakończone podpisaniem umowy i realizowane zgodnie z jej postanowieniami, to rynek ppp w Polsce wynosiłby ponad 16 mld zł. Z analizy postępowań zakończonych podpisaniem umowy wynika, iż wartość rynku ppp w Polsce na dzień 30.09.2013 wynosi 3 066 093 603 zł – jednakże należy zaznaczyć, że wraz z wyłączeniem z badanej grupy projektów zakończonych rozwiązaniem umowy¹⁰, rzeczywista wartość rynku wynosi 2 756 093 603 zł (łączna wartość wszystkich projektów znajdujących się w fazie realizacji, czekających na realizację lub zakończonych podpisaniem umowy), którą w 48,02% stanowią projekty hybrydowe, a w 51,98% projekty tradycyjne. Na dzień 30 września 2013 r. stwierdzono **7 projektów hybrydowych spośród 58 zakończonych zawarciem umowy**. Stanowią one 12,07% wszystkich zawartych umów.



Na przedstawionych wykresach 30a oraz 30b widoczny jest następujący paradoks: pomimo iż liczba zawartych umów dotyczących projektów hybrydowych stanowi 12,07% udziału w rynku ppp, to łączna wartość wszystkich projektów hybrydowych stanowi 51,98% rynku.

Należy zaznaczyć, iż wiąże się to przede wszystkim z nakładami inwestycyjnymi, jakie towarzyszą projektom hybrydowym. Średnia wartość projektu hybrydowego wynosi ponad 250 mln zł, z kolei pozostałych niespełna 28 mln zł. W odniesieniu do wszystkich zawartych umów, średnia wartość wynosi ponad 34 mln zł. Jest to istotna przesłanka ku temu, by stwierdzić, iż projekty hybrydowe charakteryzujące się wysokimi nakładami finansowymi mają istotny wpływ

¹⁰ Aktualny status zawartych umów przedstawia Wykres 7.





na wielkość rynku finansowego oraz wskazują, co powinno być istotne w kolejnych latach, tj. nawiązywanie partnerstwa z ich wykorzystaniem.

10. „Struktura finansowania projektów ppp” oraz „Środki finansowania projektów przez sektor prywatny (ich rodzaj, udział w kosztach projektu)”

Celem zobrazowania struktury finansowej oraz środków finansowania przez sektor prywatny projektów ppp została sporządzona indywidualna tabela opisująca projekt dla każdego postępowania zakończonego zawarciem umowy. W związku z ochroną przez sektor prywatny informacji na temat środków, za pomocą których inwestycja została/zostanie sfinansowana, szczegółowe informacje na temat finansowania nie są zawarte we wszystkich tabelach.

Zarysowany w pkt. 1 obraz rynku dotyczący zawartych umów ppp wraz z podziałem według formy prawno-finansowej jest integralną częścią zamieszczonych poniżej tabel. W przedstawionych poniżej tabelach zastosowano kolorystkę, która odzwierciedla formę prawno-finansową projektu.

Ilość projektów ze względu na formę prawno-finansową z przedstawieniem nadanej kolorystyki

-  **koncesja na usługi** – łącznie 26 projektów
-  **koncesja na roboty budowlane** – łącznie 12 projektów
-  **ppp w trybie PZP** – łącznie 11 projektów
-  **ppp w trybie koncesji** – łącznie 9 projektów

**przy projektach hybrydowych kolor zostanie kratkowany białymi liniami*

Zestawienie umów o ppp i koncesji zawartych w roku 2009

Projekt 1.					
Nazwa projektu	Koncesja na prowadzenie działalności zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na terenie gminy Kiszkowo.				
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie przez koncesjonariusza usług zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na terenie gminy Kiszkowo w oparciu o instalacje wodociągowe i kanalizacyjne wraz z uzbrojeniami i urządzeniami, którymi jest dostarczana woda lub są odprowadzane ścieki, a które są własnością gminy Kiszkowo i przekazane do użytkowania koncesjonariuszowi.				
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.				
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Warunki finansowe - wysokość zysku wchodzącego w skład opłaty za dostawę wody oraz za odbiór ścieków; 2. Szacowany poziom stawek taryf w okresie obowiązywania umowy; 3. Wiarygodność oferenta poparta referencjami.				
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Kiszkowo.				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy poza ryzykiem wartości rezydualnej.</td> <td>Wszelkie ryzyka związane z wykonaniem umowy obciążają koncesjonariusza, w szczególności ryzyko zarządzania, dostępności i popytu.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy poza ryzykiem wartości rezydualnej.	Wszelkie ryzyka związane z wykonaniem umowy obciążają koncesjonariusza, w szczególności ryzyko zarządzania, dostępności i popytu.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy poza ryzykiem wartości rezydualnej.	Wszelkie ryzyka związane z wykonaniem umowy obciążają koncesjonariusza, w szczególności ryzyko zarządzania, dostępności i popytu.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Przekazanie infrastruktury wodno-kanalizacyjnej.</td> <td>Finansowanie całości przedsięwzięcia (3 000 000zł).</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Przekazanie infrastruktury wodno-kanalizacyjnej.	Finansowanie całości przedsięwzięcia (3 000 000zł).
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Przekazanie infrastruktury wodno-kanalizacyjnej.	Finansowanie całości przedsięwzięcia (3 000 000zł).				
Partner prywatny	Spółdzielnia Mieszkaniowa w Rybnie Wielkim.				
Struktura finansowania	Finasowanie w 100% Koncesjonariusz.				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie koncesjonariusza - w 100% czerpanie dochodów z tytułu sprzedaży usługi, uzależnione od ilości doprowadzanej wody i odprowadzonych ścieków.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	3 000 000 zł				
Czas trwania umowy	3 lata				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-10-09				
Data podpisania umowy	2009-12-18				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	70 dni (około 2 miesięcy)				
Aktualny status	Umowa wygasła.				

Zestawienie umów o ppp i koncesji zawartych w roku 2010

Projekt 2.					
Nazwa projektu	Kompleksowa termomodernizacja budynków oświatowych: Gimnazjum im. Ojca Ludwika Wrodarczyka, Zespół Szkół Podstawowo-Gimnazjalnych, Liceum Ogólnokształcące, Szkoła Podstawowa Nr 2 i Przedszkole Nr 3, stanowiących budynki użyteczności publicznej Gminy Radzionków.				
Opis projektu	Zamówienie ma na celu wyłonienie partnera prywatnego, który wykona i sfinansuje dokumentację projektową i roboty budowlane oraz wdroży i sfinansuje zintegrowany system zarządzania gospodarką energetyczną i mediami oraz utrzyma inwestycję w okresie umownym, czyli będzie świadczyć usługi zarządzania energią, mediami i wykonanymi ulepszeniami w celu realizacji gwarancji uzyskania efektów energetycznych i przedłużenia wartości użytkowych wykonanych ulepszeń.				
Sektor	Efektywność energetyczna.				
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp				
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Podział zadań i ryzyk; 3. Termin i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego.				
Podmiot publiczny	Gmina miejska Radzionków				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</th> <th>Partner prywatny/Koncesjonariusz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ryzyka makroekonomiczne, w szczególności ryzyko zmiany stawek VAT dla czynności utrzymywania obiektów oraz zmiany cen gazu i energii elektrycznej. Ryzyko związane ze zmianą sposobu użytkowania obiektów budowlanych objętych przedmiotem umowy lub ich części. Ryzyko polityczne oraz ryzyko wystąpienia klęsk żywiołowych.</td> <td>Ryzyka sfinansowania, projektowania, budowy i dostępności. Gwarancja oszczędności kosztów energii, zagrożona karami umownymi.</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Ryzyka makroekonomiczne, w szczególności ryzyko zmiany stawek VAT dla czynności utrzymywania obiektów oraz zmiany cen gazu i energii elektrycznej. Ryzyko związane ze zmianą sposobu użytkowania obiektów budowlanych objętych przedmiotem umowy lub ich części. Ryzyko polityczne oraz ryzyko wystąpienia klęsk żywiołowych.	Ryzyka sfinansowania, projektowania, budowy i dostępności. Gwarancja oszczędności kosztów energii, zagrożona karami umownymi.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Ryzyka makroekonomiczne, w szczególności ryzyko zmiany stawek VAT dla czynności utrzymywania obiektów oraz zmiany cen gazu i energii elektrycznej. Ryzyko związane ze zmianą sposobu użytkowania obiektów budowlanych objętych przedmiotem umowy lub ich części. Ryzyko polityczne oraz ryzyko wystąpienia klęsk żywiołowych.	Ryzyka sfinansowania, projektowania, budowy i dostępności. Gwarancja oszczędności kosztów energii, zagrożona karami umownymi.				
Wkład stron	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny</th> <th>Partner prywatny</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dokumentacja techniczna. Udostępnienie nieruchomości dla celów modernizacji. Obowiązek współdziałania z partnerem przy eksploatacji Brynków, w celu utrzymania komfortu cieplnego i oszczędności.</td> <td>Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych,</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Dokumentacja techniczna. Udostępnienie nieruchomości dla celów modernizacji. Obowiązek współdziałania z partnerem przy eksploatacji Brynków, w celu utrzymania komfortu cieplnego i oszczędności.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych,
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Dokumentacja techniczna. Udostępnienie nieruchomości dla celów modernizacji. Obowiązek współdziałania z partnerem przy eksploatacji Brynków, w celu utrzymania komfortu cieplnego i oszczędności.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych,				
Partner prywatny	Siemens Sp. z o.o				
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% Partner Prywatny (środki własne).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie Partnera Prywatnego - 100% ze środków Podmiotu Publicznego (opłata za dostępność).				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	8 977 574 zł				
Czas trwania umowy	10 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-07-15				
Data podpisania umowy	2010-03-04				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	232 dni (około 8 miesięcy)				
Aktualny status	Faza realizacji.				

Projekt 3.					
Nazwa projektu	Roboty budowlane polegające na zaprojektowaniu, wykonaniu i wyposażeniu w niezbędne instalacje obiektu szpitalnego przy SP ZOZ Szpitalu Wielospecjalistycznym w Jaworznie z przeznaczeniem na stację dializ wraz z poradnią nefrologiczną.				
Opis projektu	Zaprojektowanie, wybudowanie i wyposażenie w niezbędne instalacje obiektu szpitalnego (stacja dializ i poradnia nefrologiczna) Wynagrodzeniem wykonawcy jest prawo do korzystania z obiektu budowlanego, w tym świadczenia usług medycznych w zakresie stacji dializ.				
Sektor	Ochrona zdrowia.				
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Cena (brutto) za wykonanie zadania (wartość techniczna); 2. Czas realizacji inwestycji – 25 %; 3. Zdolność finansowa - 25 %.				
Podmiot publiczny	SP ZOZ SP ZOZ Szpital Wielospecjalistyczny w Jaworznie.				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Oddanie części nieruchomości gruntowej oznaczonej jako działka 12/16, a w razie niezbędnej potrzeby część działki 11/6, do korzystania i osiągnięcia z niej pożytków w zamian za czynsz uiszczany przez Koncesjonariusza.</td> <td>Ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji przez cały czas trwania umowy o koncesji. Ryzyko budowy, dostępności i popytu.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Oddanie części nieruchomości gruntowej oznaczonej jako działka 12/16, a w razie niezbędnej potrzeby część działki 11/6, do korzystania i osiągnięcia z niej pożytków w zamian za czynsz uiszczany przez Koncesjonariusza.	Ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji przez cały czas trwania umowy o koncesji. Ryzyko budowy, dostępności i popytu.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Oddanie części nieruchomości gruntowej oznaczonej jako działka 12/16, a w razie niezbędnej potrzeby część działki 11/6, do korzystania i osiągnięcia z niej pożytków w zamian za czynsz uiszczany przez Koncesjonariusza.	Ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji przez cały czas trwania umowy o koncesji. Ryzyko budowy, dostępności i popytu.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Wniesienie nieruchomości (wkład rzeczowy), na której realizowana jest inwestycja.</td> <td>Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych (budowa, wyposażenie i eksploatacja).</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Wniesienie nieruchomości (wkład rzeczowy), na której realizowana jest inwestycja.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych (budowa, wyposażenie i eksploatacja).
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Wniesienie nieruchomości (wkład rzeczowy), na której realizowana jest inwestycja.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i eksploatacyjnych (budowa, wyposażenie i eksploatacja).				
Partner prywatny	Nefrolux Lucjan Sobieraj, Wojciech Kamiński sp.j.				
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez Partnera Prywatnego (kredyt inwestycyjny).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot poczynionych nakładów z dochodów pozyskiwanych w ramach kontraktu z NFZ oraz świadczenia usług odpłatnych (uzupełniająco).				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 500 000 zł				
Czas trwania umowy	15 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-12-18				
Data podpisania umowy	2010-03-31				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	103 dni (około 3 miesiące)				
Aktualny status	Faza realizacji.				

Projekt 4.		
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.4.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.4 obejmującym obszar gmin Blizanów, Brzeziny, Ceków-Kolonia, Godziesze Wielkie, Koźminek, Lisków, Mycielin, Opatówek, Stawiszyn, Szczytniki, Żelazków w powiecie kaliskim; gmin Babiak, Dąbie, Grzegorzew, Koło, Kościelec, Olszówka, Osiek Mały, miasta Koło w powiecie kolskim; gmin Golina, Grodziec, Kazimierz Biskupi, Kleczew, Kramsk, Krzymów, Rychwał, Rzgów, Skulsk, Sompolno, Stare Miasto, Ślesin, Wierzbinek, Wilczyn w powiecie konińskim; gmin Brudzew, Dobra, Kawęczyn, Malanów, Przykona, Tuliszków, Turek, Władysławów, miasta Turek w powiecie tureckim; miasta Kalisz; miasta Konin w województwie wielkopolskim, do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług	
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia, podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Partner prywatny	INEA S.A.	
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17	
Data podpisania umowy	2010-06-15	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 5.					
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.5.				
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.5 obejmującym obszar gmin Czarniejewo, Gniezno, Kiszkowo, KłECKO, Łubowo, Mieleszyn, Niechanowo, Trzemeszno, Witkowo, miasta Gniezno w powiecie gnieźnieńskim; gmin Żerków w powiecie jarocińskim; gmin Chocz, Czermin, Gizałki w powiecie pleszewskim; gmin Kórnik, Mosina w powiecie poznańskim; gmin Łądek, Orchowo, Ostrowite, Powidz, Słupca, Strzałkowo, Zagórów, miasta Słupca w powiecie słupeckim; gmin Dominowo, Krzykosy, Nowe Miasto nad Wartą, Środa Wielkopolska, Zaniemyśl w powiecie średzkim; gmin Brodnica, Dolsk, Książ Wielkopolski, Śrem w powiecie śremskim; gmin Kołaczkowo, Miłosław, Nekla, Pyzdry, Września w powiecie wrześnińskim w województwie wielkopolskim, do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.				
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.				
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług.				
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</th> <th>Partner prywatny/Koncesjonariusz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.</td> <td>Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.				
Wkład stron	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny</th> <th>Partner prywatny</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.</td> <td>Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.				
Partner prywatny	INEA S.A.				
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł				
Czas trwania umowy	15 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17				
Data podpisania umowy	2010-06-15				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)				
Aktualny status	Faza realizacji.				

Projekt 6.		
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.6.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.6 obejmującym obszar gmin Jaraczewo, Jarocin, Kotlin w powiecie jarocińskim; gmin Baranów, Bralin, Kępno, Łęka Opatowska, Perzów, Rychtal, Trzcinica w powiecie kępińskim; gmin Kobylin, Koźmin Wielkopolski, Krotoszyn, Rozdrażew, Zduny, miasta Sulmierzyce w powiecie krotoszyńskim; gmin Nowe Skalmierzyce, Odolanów, Ostrów Wielkopolski, Przygodzice, Raszków, Sieroszewice, Sośnie, miasta Ostrów Wielkopolski w powiecie ostrowskim; gmin Czajków, Doruchów, Grabów nad Prosną, Kobyła Góra, Kraszewice, Mikstat, Ostrzeszów w powiecie ostrzeszowskim; gmin Dobrzyca, Gołuchów, Pleszew w powiecie pleszewskim w województwie wielkopolskim; gmin Dziadowa Kłoda, Międzybórz, Syców w powiecie oleśnickim w województwie dolnośląskim, do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług	
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Partner prywatny	INEA S.A.	
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17	
Data podpisania umowy	2010-06-15	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 7.					
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.1.				
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.1, obejmującym gminy: Borek Wielkopolski, Gostyń, Krobia, Pępowo, Piaski, Pogorzela, Poniec w powiecie gostyńskim; gmin Granowo, Grodzisk Wielkopolski, Kamieniec, Rakoniewice, Wielichowo w powiecie grodziskim; gmin Czempin, Kościan, Krzywiń, Śmigiel, miasta Kościan w powiecie kościańskim; gmin Krzemieniewo, Lipno, Osieczna, Rydzyna, Świąciechowa, Wijewo, Włoszakowice w powiecie leszczyńskim; gmin Chrzypsko Wielkie, Kwilcz, Międzychód, Sieraków, w powiecie międzychodzkiem; gmin Kuślin, Lwówek, Miedzichowo, Nowy Tomyśl, Opalenica, Zbąszyń w powiecie nowotomyskim; gmin Bojanowo, Jutrosin, Miejska Górka, Pakosław, Rawicz w powiecie rawickim; gmin Duszniki, Kaźmierz, Obrzycko, Ostroróg, Pniewy, Szamotuły, miasta Obrzycko w powiecie szamotulskim; gmin Przemęt, Siedlec, Wolsztyn w powiecie wolsztyńskim; miasta Leszno w województwie wielkopolskim, do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.				
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.				
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług				
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.</td> <td>Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.</td> <td>Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.				
Partner prywatny	INEA S.A.				
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł				
Czas trwania umowy	15 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17				
Data podpisania umowy	2010-06-15				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)				
Aktualny status	Faza realizacji.				

Projekt 8.					
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.2.				
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.2 obejmującym obszar gmin Czarnków, Drawsko, Krzyż Wielkopolski, Lubasz, Połajewo, Trzcianka, Wieleń, miasta Czarnków w powiecie czarnkowsko-trzcianeckim; gmin Białośliwie, Kaczory, Łobżenica, Miasteczko Krajeńskie, Szydłowo, Ujście, Wyrzysk, Wysoka, miasta Piła w powiecie pilskim; gminy Wronki w powiecie szamotulskim; gmin Jastrowie, Krajenka, Lipka, Okonek, Tarnówka, Zakrzewo, Złotów, miasta Złotów w powiecie złotowskim w województwie wielkopolskim, do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.				
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.				
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług				
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</th> <th>Partner prywatny/Koncesjonariusz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.</td> <td>Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.				
Wkład stron	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Podmiot publiczny</th> <th>Partner prywatny</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.</td> <td>Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.</td> </tr> </tbody> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.				
Partner prywatny	INEA S.A.				
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł				
Czas trwania umowy	15 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17				
Data podpisania umowy	2010-06-15				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)				
Aktualny status	Faza realizacji				

Projekt 9.		
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 30.3.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 30.3 obejmującym obszar gmin Budzyń, Chodzież, Margonin, Szamocin, miasta Chodzież w powiecie chodzieskim; gmin Oborniki, Rogoźno, Ryczywół w powiecie obornickim; gmin Buk, Czerwonak, Dopiewo, Kleszczewo, Komorniki, Kostrzyn, Murowana Goślina, Pobiedziska, Rokietnica, Stęszew, Suchy Las, Swarzędz, Tarnowo Podgórne, miast Luboń, Puszczykowo w powiecie poznańskim; gmin Damasławek, Gołańcz, Mieścisko, Skoki, Wapno, Wągrowiec, miasta Wągrowiec w powiecie wągrowieckim; miasta Poznań w województwie wielkopolskim do wykorzystania w sieciach typu punkt - wiele punktów.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na Województwo Wielkopolskie decyzją UKE; 2. Zdolność inwestycyjna i planowane zamierzenia biznesowe oferenta; 3. Oferty współpracy dla samorządów w województwie przedstawione przez oferenta; 4. Oferta usług.	
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie nieruchomości niezbędnej dla realizacji przedsięwzięcia. Podmiot publiczny ponosi ryzyko związane z wartością infrastruktury po zakończeniu projektu.	Ryzyko: budowy, dostępności i popytu. Ponadto zobowiązania koncesjodawcy do objęcia zasięgiem odpowiedniego odsetka mieszkańców oraz odpowiedniej powierzchni również zostały przeniesione umową na koncesjonariusza.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Rzeczowy – dostęp do infrastruktury.	Nakłady inwestycyjne niezbędne do wzniesienia i utrzymania infrastruktury.
Partner prywatny	INEA S.A.	
Struktura finansowania	Koncesjonariusz - 100% własnych nakładów na budowę infrastruktury technicznej, zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej. Dodatkowo koncesjonariusz jest obciążony spłatą połowy ceny płaconej przez Urząd za przyznaną mu przez UKE koncesję.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków odbywa się w wyniku sprzedaży usług.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	23 000 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-17	
Data podpisania umowy	2010-06-15	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	424 dni (około 14 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 10.		
Nazwa projektu	Wybór partnera prywatnego w ramach umowy o partnerstwie publiczno - prywatnym: Uruchomienie linii przewozów regularnych dzieci do szkoły i innych osób w Gminie Ustka.	
Opis projektu	Uruchomienie stałych linii komunikacyjnych obsługujących zarówno dzieci (dowóz do szkół) jak i innych, także dorosłych mieszkańców gminy.	
Sektor	Infrastruktura transportowa.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art.. 4 ust. 2 Uppp	
Kryteria oceny ofert	1. Cena biletów dla uczniów; 2. Cena biletów dla mieszkańców; 3. Ceny usług dodatkowych świadczonych na zlecenie dyrekcji szkół.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Ustka	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udział z zapewnieniu popytu poprzez wykup przez Gminę przewozów dla mieszkańców.	Ryzyko popytu, dostępności i budowy (świadczona usługa nie wymaga budowy – usługa realizowana jest w oparciu o tabor samochodowy partnerów prywatnych).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Brak wkładu podmiotu publicznego.	Tabor samochodowy.
Partner prywatny	Usługi Przewozowe „Ramzes” oraz Lazur Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	100% Partner Prywatny - koncesja realizowana jest w oparciu o tabor pratnera.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wykup przewozów u partnera dla mieszkańców (uczniów) przez gminę.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	600 000 zł	
Czas trwania umowy	3 lata i 4 miesiące	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-02-25	
Data podpisania umowy	2010-07-07	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	132 dni (około 4 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 11.					
Nazwa projektu	Zaprojektowanie i budowa obiektu pn.: Centralny Park Rekreacji, Balneologii, Turystyki i Wypoczynku „Termy Gostynińskie”.				
Opis projektu	Przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wybudowanie na zasadach koncesji na roboty budowlane obiektu pn.: Centralny Park Rekreacji, Balneologii, Turystyki i Wypoczynku „Termy Gostynińskie” składającego się w szczególności z hotelu, parku wodnego z basenami otwartymi, saunami, lecznicami, SPA, centrami mikonferencyjnymi, klubem sportowym, restauracją, klubem nocnym i kręgielnią, które stanowią całość techniczno - użytkową z instalacjami i urządzeniami, z miejscami do parkowania samochodów, wybudowaną i oddaną do użytkowania wraz z zagospodarowanym terenem wokół, m.in. polami golfowymi, kortami tenisowymi oraz placami zabaw dla dzieci.				
Sektor	Sport i rekreacja.				
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1. Cena za zaprojektowanie i wybudowanie obiektu; 2. Okres zaprojektowania i wybudowania obiektu; 3. Okres eksploatacji obiektu.				
Podmiot publiczny	Gmina miejska Gostynin-miasto .				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Pozyskanie dotacji z UE, udostępnienie nieruchomości i administracyjnoprawne przygotowanie lokalizacji.</td> <td>Zasadnicza część ryzyka ekonomicznego: Projektowanie, budowa, zarządzanie i eksploataja obiektu.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Pozyskanie dotacji z UE, udostępnienie nieruchomości i administracyjnoprawne przygotowanie lokalizacji.	Zasadnicza część ryzyka ekonomicznego: Projektowanie, budowa, zarządzanie i eksploataja obiektu.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Pozyskanie dotacji z UE, udostępnienie nieruchomości i administracyjnoprawne przygotowanie lokalizacji.	Zasadnicza część ryzyka ekonomicznego: Projektowanie, budowa, zarządzanie i eksploataja obiektu.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Przekazanie nieruchomości wraz z infrastrukturą istniejącego odwiertu oraz dotacji UE w maksymalnej wysokości 72 mln zł.</td> <td>Kredyt inwestycyjny.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Przekazanie nieruchomości wraz z infrastrukturą istniejącego odwiertu oraz dotacji UE w maksymalnej wysokości 72 mln zł.	Kredyt inwestycyjny.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Przekazanie nieruchomości wraz z infrastrukturą istniejącego odwiertu oraz dotacji UE w maksymalnej wysokości 72 mln zł.	Kredyt inwestycyjny.				
Partner prywatny	Termy Gostynińskie Sp. z o.o.				
Struktura finansowania	25% kosztów inwestycyjnych (ok. 72 000 000 PLN) - środka UE, pozostała część - Koncesjonariusz (kredyt).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do eksploatacji infrastruktury, środki dotacyjne oraz kredyt komercyjny zaciągnięty przez stronę prywatną.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	285 000 000 zł				
Czas trwania umowy	30 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-04-08				
Data podpisania umowy	2010-07-11				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	94 dni (około 3 miesięcy)				
Aktualny status	Podpisana umowa.				

Projekt 12.		
Nazwa projektu	Budowa parkingu podziemnego wraz z niezbędną infrastrukturą pod placem Nowy Targ we Wrocławiu oraz z nawierzchnią placu i jej zagospodarowaniem.	
Opis projektu	Przedmiot zamówienia obejmuje zaprojektowanie i wykonanie: — co najmniej 2 kondygnacyjnego parkingu podziemnego dla samochodów osobowych na min. 300 - max. 800 pojazdów pod placem Nowy Targ, — nawierzchni ww. placu i jej zagospodarowanie.	
Sektor	Parkingi.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	Okres trwania koncesji / Wysokość udziału finansowego koncesjonariusza	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Wrocław	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko polityczne i społeczne związane z realizacją przedmiotu umowy. Ryzyka związane z przedmiotem umowy od chwili przejęcia parkingu po okresie jego eksploatacji przez koncesjonariusza, w tym ryzyko związane z końcową wartością parkingu oraz ryzyko ekonomiczne i eksploatacyjne związane z jego dalszą eksploatacją.	Ryzyko prawidłowego zaprojektowania i wykonania obiektu, ryzyko dostępności i popytu, a także ryzyko ekonomiczne związane z wykonaniem przedmiotu koncesji.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wniesienie gruntu pod inwestycje.	Środki własne oraz kredyt bankowy.
Partner prywatny	Konsorcjum firm: 1. Mota – Engil Central Europe S.A. – Lider konsorcjum, 2. Mota – Engil, Engenharia eConstrucao, S.A., 3. EMSA – EMPREENDIMENTOS E EXPLORACAO DE ESTACIONAMENT OS, S.A., 4. ESLI – Parques de Estacionamento S.A., 5. IMMO Park Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Realizacja projektu jest finansowana przez koncesjonariusza – ze środków własnych oraz kredytu bankowego (z kredyt 31,3 mln PLN Udzielony przez EBOiR).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzeniem jest czerpanie korzyści z tytułu świadczenia usług uzupełnione wypłatami z budżetu miasta (do kwoty 15 mln PLN.)	
Wartość inwestycji	38 700 000 zł	
Czas trwania umowy	40 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-04-22	
Data podpisania umowy	2010-07-16	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	450 dni (około 15 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 13.		
Nazwa projektu	Obsługa przewozów w transporcie zbiorowym na terenie Gminy Łazy.	
Opis projektu	Organizacja transportu zbiorowego polega na obsłudze trzech linii autobusowych na terenie Gminy Łazy.	
Sektor	Infrastruktura transportowa.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	Cena ofertowa stanowiąca wynagrodzenie płacone przez Koncesjodawcę w formie ryczału miesięcznego.	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Łazy.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Wynagrodzenie ryczałtowe.	Tabor, rozkład, ulgi.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy.	Wszelkie ryzyka po stronie Koncesjonariusza.
Partner prywatny	Brak danych.	
Struktura finansowania	Zapewnienie tabortu, zorganizowanie przewozów – Koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zapłata wynagrodzenia w formie miesięcznego ryczału - 100% Koncesjodawca.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	15 000 zł	
Czas trwania umowy	17 miesięcy	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-07-10	
Data podpisania umowy	2010-07-23	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	13 dni	
Aktualny status	Rozwiązana umowa.	

Projekt 14.		
Nazwa projektu	Przebudowa Domu Opieki Społecznej w Kobylnicy na potrzeby Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego oraz wykonywania zadań o charakterze komplementarnym.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest przebudowa istniejącego w stanie surowym zamkniętym Domu Pomocy Społecznej w Kobylnicy na potrzeby Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego oraz dodatkowo na potrzeby działalności o charakterze komplementarnym. Koncesjodawca dopuszcza możliwość ograniczenia przedmiotu koncesji jedynie do utworzenia Zakładu Opiekuńczo-Leczniczego, tj. do etapu I robót budowlanych na zasadach opisanych poniżej.	
Sektor	Ochrona zdrowia.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Okres zawarcia umowy; 2. Stopień zaangażowania środków finansowych.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Kobylnica.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Przekazanie gruntu pod inwestycję.	Ryzyko budowy, popytu oraz dostępności infrastruktury.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Zabezpieczenie hipoteką, 75% kredytu udzielonego partnerowi prywatnemu oraz zwolnienie na okres 25 lat z czynszu dzierżawnego za grunt (przez ostatnie 5 lat obowiązywania umowy ten czynsz będzie płacony).	Kredyt inwestycyjny.
Partner prywatny	Niepubliczny Psychiatryczny Zakład Opieki Zdrowotnej SON Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Partner Prywatny - kredyt inwestycyjny / Zabezpieczenie kredytu hipoteką na nieruchomości Podmiotu Publicznego.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do zarządzania infrastrukturą - 100%.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	4 295 128 zł	
Czas trwania umowy	30 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-08-20	
Data podpisania umowy	2010-10-05	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	46 dni (około 2 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 15.		
Nazwa projektu	Koncesja na roboty budowlane dla zadania pn. "Kompleks mineralnych basenów w Solcu – Zdroju".	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest budowa kompleksu mineralnych basenów w Solcu – Zdroju z zapleczem leczniczo – relaksacyjno – wypoczynkowym oraz infrastrukturą i zagospodarowaniem, wykorzystującego naturalne wody mineralne, w ramach którego Koncesjonariusz zobowiąże się w szczególności do zaprojektowania, wybudowania i eksploatacji.	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przejęcie przez oferenta jak największej ilości oraz zakresu zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem; 2. Okres trwania koncesji; 3. Wysokość współfinansowania przedmiotu koncesji ze środków Oferenta. 4. Termin wykonania przedmiotu koncesji; 5. Koszt. 	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Solec-Zdrój.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko finansowe – pozyskanie dotacji z środków unijnych (8 mln. zł.).	Ryzyko budowy, dostępności i popytu, ponadto ryzyko projektowe, eksploatacyjne. Ryzyko finansowe ponoszone jest wspólnie przez obu partnerów.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Dotacje z środków unijnych – 8 mln. zł.	50% finansowania przedsięwzięcia.
Partner prywatny	Malinowy Zdrój Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Wkład koncesjodawcy – 8 mln PLN (dotacja z RPO WŚ: środki europejskie 6,8 mln PLN; 1,2 mln PLN – publiczne środki krajowe), wkład koncesjonariusza – 8 mln. PLN (kredyt inwestycyjny).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie z pożytków + udział koncesjodawcy.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	16 000 000 zł	
Czas trwania umowy	27 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-12-30	
Data podpisania umowy	2010-10-28	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	302 dni (około 10 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 16.		
Nazwa projektu	Budowa kotłowni na odnawialne źródła energii oraz wytwarzanie energii cieplnej w Pieckach.	
Opis projektu	Zaprojektowanie, wykonanie i eksploatacja kotłowni na odnawialne źródła energii (OZE) usytuowanej w istniejącym budynku kotłowni Zakładu Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej w Pieckach oraz zaprojektowanie i wykonanie dwufunkcyjnych węzłów cieplnych w budynkach zasilanych w energię ciepłą z kotłowni.	
Sektor	Energetyka.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena brutto energii cieplnej; 2. Koszt brutto wykonania węzłów; 3. Okres spłaty wykonania węzłów.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Piecki.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca Koncesjodawca zobowiązał się do ściągania od mieszkańców należności z tytułu odbioru ciepła.	Partner prywatny/Koncesjonariusz Koncesjonariusz zobowiązał się do zaprojektowania i sfinansowania modernizacji składników infrastruktury w celu świadczenia usług.
Wkład stron	Podmiot publiczny Przekazanie budynku.	Partner prywatny Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Vapo Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie dla Koncesjonariusza stanowić będzie wyłączne prawo do korzystania - na zasadzie wyłączności z wykonanej kotłowni oraz sprzedaż energii cieplnej.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	4 000 000 zł	
Czas trwania umowy	30 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-09-03	
Data podpisania umowy	2010-11-10	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	433 dni (około 14 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Zestawienie umów o ppp i koncesji zawartych w roku 2011

Projekt 17.		
Nazwa projektu	Koncesja – przebudowa przejścia podziemnego Lubicz – Basztowa wraz z budową nowych pawilonów handlowych oraz modernizacją istniejących.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest pozyskanie koncesjonariusza, który na własny koszt i ryzyko, na podstawie przekazanej przez zamawiającego koncepcji architektonicznej, opracuje projekt budowlano – wykonawczy, pozyska wszelkie wymagane prawem opinie i zezwolenia, a następnie wykona remont przejścia podziemnego pod skrzyżowaniem ulic Basztowa – Lubicz – Westerplatte – Pawia zgodnie z zakresem rzeczowym zadania określonym przez zamawiającego.	
Sektor	Infrastruktura komunalna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Termin wykonania przedmiotu koncesji; 2. Czas trwania koncesji.	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie podmiotu publicznego, poza ryzykiem wartości końcowej infrastruktury.	Opracowanie projektu budowlano-wykonawczego, pozyskanie opinii i zezwoleń, przeprowadzenie remontu przejścia podziemnego, adaptacja lokali użytkowych w przejściu, utrzymanie.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Brak finansowego wkładu po stronie podmiotu publicznego. Udostępnienie infrastruktury na cele modernizacji.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Konsorcjum firm: Fortunet i Atia.	
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez koncesjonariusza.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pożytki czerpane z przedmiotu koncesji (najmu lokali zlokalizowanych w przejściu podziemnym).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	2 600 000 zł	
Czas trwania umowy	Ok. 12 lat (143 miesiące). Przebudowa - 9 miesięcy.	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-07-04	
Data podpisania umowy	2011-01-12	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	192 dni (około 6 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 18.		
Nazwa projektu	Skład, druk, kolportaż wydania papierowego oraz przygotowanie wydania internetowego, jak również sprzedaż i obsługa sprzedaży prenumeraty wersji papierowej i abonamentu wydania internetowego dwumiesięcznika Biuletyn Skarbowy Ministerstwa Finansów.	
Opis projektu	Działania w zakresie obsługi wydawniczej Biuletynu Skarbowego Ministerstwa Finansów. Koncesjonariusz czerpie zysk ze sprzedaży wydawnictwa.	
Sektor	Inne.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Szacowana cena 1 egzemplarza wydania papierowego Biuletynu Skarbowego dla odbiorcy końcowego; 2. Proponowana cena prenumeraty w wersji internetowej; 3. Rozwiązania techniczne i organizacyjne gwarantujące jakość i terminowość wykonywanej usługi. 	
Podmiot publiczny	Administracja rządowa Ministerstwo Finansów, Departament Finansów Resortu.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy. Uprawnienie generowania treści zamieszczanych w publikacji	Wszelkie obowiązki i ryzyka po stronie koncesjonariusza.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Brak wkładu po stronie publicznej.	Sfinansowanie nakładów inwestycji.
Partner prywatny	INFOR Ekspert sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Koncesjonariusz pokryje koszty związane z wykonaniem przedmiotu koncesji.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	W całości wpływy z prenumeraty i abonamentu oraz sprzedaży egzemplarzy Biuletynu Skarbowego.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	585 600 zł	
Czas trwania umowy	2 lata	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-09-16	
Data podpisania umowy	2011-02-16	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	153 dni (około 5 miesięcy)	
Aktualny status	Faza eksploatacji.	

Projekt 19.		
Nazwa projektu	Zaprojektowanie, budowa i eksploatacja parkingu wraz z myjnią samochodową przy ul. Piłsudskiego w Suchej Beskidzkiej.	
Opis projektu	Przedsięwzięcie obejmuje zaprojektowanie, wybudowanie oraz eksploatację parkingu dla samochodów osobowych wraz z myjnią samochodową i infrastrukturą techniczną zlokalizowanego w Suchej Beskidzkiej przy ul. Piłsudskiego. Parking winien być wyposażony w stanowisko do mycia pojazdów (np. samoobsługowa myjnia bezdotykowa) oraz elementy infrastruktury technicznej niezbędne do funkcjonowania obiektu. Koncesjodawca wymaga, aby nawierzchnia parkingu była wykonana z kostki brukowej betonowej gr. 8 cm (miejsca parkingowe) oraz mieszanek asfaltowych (drogi dojazdowej). Zakres przedsięwzięcia obejmuje również: wykonanie zjazdu z drogi wojewódzkiej nr 946, ewentualne przełożenie mediów (sieci: gazowa, kanalizacyjna itp.), rozwiązania z zakresu gospodarki wodno-ściekowej, wykonanie oznakowania pionowego – poziomego.	
Sektor	Parkingi.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1.Czas trwania koncesji; 2.Wysokość opłaty za usługę świadczoną na rzecz osób trzecich korzystających z przedmiotu koncesji; 3.Termin wykonania przedmiotu koncesji.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Sucha Beskidzka.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy, poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Ryzyko budowy, dostępności, popytu.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Przekazanie nieruchomości w centrum miasta oraz zatwierdzenie dokumentacji projektowej.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	MARKAM s.c. Marcin Bahyrycz, Kamil Żak.	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do czerpania pożytku z parkingu i myjni.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	861 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-05-28	
Data podpisania umowy	2011-03-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	277 dni (około 9 miesięcy)	
Aktualny status	Rozwiązana umowa.	

Projekt 20.		
Nazwa projektu	Obsługa i administrowanie Zbiorczym Punktem Gromadzenia Odpadów przy ul. Nowohuckiej w Krakowie.	
Opis projektu	Przedmiot koncesji obejmuje obsługę i administrowanie Zbiorczym Punktem Gromadzenia Odpadów przy ul. Nowohuckiej w Krakowie przez okres 10 lat od daty zawarcia umowy.	
Sektor	Gospodarka odpadami.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	Wysokość partycypacji finansowej ze strony Gminy - 100%.	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie Koncesjodawcy. poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji po stronie Koncesjonariusza.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Infrastruktura Zbiorczego Punktu Gromadzenia Odpadów, dopłaty dla Koncesjonariusza.	Finansowanie na etapie realizacji.
Partner prywatny	MPO w Krakowie.	
Struktura finansowania	Finansowanie na etapie realizacji - środki własne koncesjonariusza.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Mieszane - Wyłączne prawo do korzystania z usługi wraz płatnością koncesjodawcy.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	6 500 000 zł	
Czas trwania umowy	10 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-02-10	
Data podpisania umowy	2011-04-18	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	67 dni (około 2 miesiące)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 21.	
Nazwa projektu	Budowa parkingu podziemnego dwukondygnacyjnego wraz z częścią naziemną w poziomie terenu, niezbędną infrastrukturą na terenie Zespołu Hali Stulecia we Wrocławiu.
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest opracowanie dokumentacji projektowej oraz wykonanie robót ogólnobudowlanych przez Koncesjonariusza, przy zapewnieniu przez niego, na jego koszt i ryzyko, w szczególności sprzętu budowlanego, materiałów budowlanych, zasobów osobowych i know-how, polegających na budowie parkingu podziemnego dwukondygnacyjnego wraz z częścią naziemną w poziomie terenu, niezbędną infrastrukturą na terenie Zespołu Hali Stulecia we Wrocławiu, ul. Wystawowa 1.
Sektor	Parkingi.
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.
Kryteria oceny ofert	1. Termin wykonania parkingu; 2. Okres trwania koncesji, tj. okres, na jaki zostanie zawarta umowa koncesji, niezbędny na zaprojektowanie, wybudowanie i zwrot nakładów Koncesjonariusza poniesionych w związku z wykonywaniem koncesji) - nieprzekraczalny czas.
Podmiot publiczny	Spółka komunalna Wrocławskie Przedsiębiorstwo Hala Ludowa Sp. z o.o.
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca Partner prywatny/Koncesjonariusz Finansowanie mniejszej części Sfinansowanie, budowa, utrzymanie nakładów inwestycyjnych. i zarządzanie.
Wkład stron	Podmiot publiczny Partner prywatny Wkład własny pieniężny oraz Sfinansowanie nakładów zabezpieczenie rzeczowe na majątku inwestycyjnych. podmiotu publicznego celem zabezpieczenia finansowania przedsięwzięcia w formę hipoteki.
Partner prywatny	Budimex Parking Wrocław Sp. z o. o.
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% Koncesjonariusz.
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do czerpania pożytków z przedmiotu koncesji - 100% (opłaty od użytkowników).
Wartość inwestycji/Wartość usługi	43 300 000 zł
Czas trwania umowy	30 lat
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-04-12
Data podpisania umowy	2011-04-23
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	11 dni
Aktualny status	Faza realizacji.

Projekt 22.		
Nazwa projektu	Rewitalizacja Budynku przy ul. Radziwiłłowskiej 3, zgodnie z umową zawartą na podstawie przepisów ustawy z dnia 19.12.2008 r. o partnerstwie publiczno-privatnym.	
Opis projektu	Przedmiotem przedsięwzięcia jest partnerstwo w rozumieniu ustawy z 19.12.2008 o partnerstwie publiczno – prywatnym, realizowane w drodze koncesji w rozumieniu ustawy z 9.1.2009 o koncesji na roboty budowlane lub usługi, polegające na wykonaniu przez partnera prywatnego prac remontowo – budowlanych mających przynieść w efekcie rewitalizację budynku przy ul. Radziwiłłowskiej 3 w Krakowie dla celów kulturalnych realizowanych przez podmiot publiczny (Teatr im. J. Słowackiego w Krakowie).	
Sektor	Rewitalizacja.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Okres eksploatacji; 2. Okres realizacji etapu prac remontowych; 3. Podział pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym dochodów pochodzących z realizowanych wspólnie działań w ramach przedsięwzięcia.	
Podmiot publiczny	Administracja rządowa Teatr im. Juliusza Słowackiego w Krakowie	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Organizacja ekspozycji rekwizytów teatralnych i militariów w holu wejściowym. Ryzyko związane z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Zobowiązanie do realizacji robót budowlanych w terminie 20 miesięcy.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Oddanie w użytkowanie części budynku.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Rawelin FCC sp. z o.o. i Wspólnicy sp.k. (likwidacja).	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do pobierania pożytków z obiektu (prowadzonej działalności kulturalnej, komercyjnej).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	6 461 396 zł	
Czas trwania umowy	20 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-02-03	
Data podpisania umowy	2011-05-06	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	457 dni (około 15 miesięcy)	
Aktualny status	Rozwiązana umowa.	

Projekt 23.		
Nazwa projektu	Zagospodarowanie i zarządzanie kąpieliskiem na terenie jeziora w Niesulicach.	
Opis projektu	Zagospodarowanie, prowadzenie i zarządzanie w sezonie letnim kąpieliskami na terenie partnera publicznego - dwie plaże położone nad jeziorem Niesulice, z czego wydzielona zostanie dla partnera prywatnego plaża płatna i bezpłatna plaża koło ośrodka Policji.	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1.Okres eksploatacji; 2.Wartość i jakość nakładów podwyższających funkcjonalność świadczonych usług; 3. Wynagrodzenie partnera prywatnego; 4. Koszt serwisu pogwarancyjnego i utrzymania po zakończeniu umowy.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Skąpe	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko akceptacji społecznej oraz ryzyko polityczne projektu. (ostatecznie przesądziło o rozwiązaniu umowy.)	Ryzyka budowy (budowa pomostu), dostępności (bieżąca obsługi plaży i dbanie o bezpieczeństwo osób korzystających, konserwacje, naprawy, remonty infrastruktury). W przypadku obiektywnego braku możliwości zarabiania na kąpielisku (pogoda).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie nieruchomości, na której zlokalizowane jest przedsięwzięcie, w sposób zapewniający monopol Koncesjonariusza na eksploatację brzegu jeziora.	Finansowanie infrastruktury sportowo-rekreacyjnej oraz zaplecza komercyjnego.
Partner prywatny	Brak informacji.	
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez koncesjonariusza.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Dochody z biletów oraz przychody z tytułu działalności gastronomicznej + pokrycie strat przez koncesjodawcę w uzasadnionych przypadkach.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	320 000 zł	
Czas trwania umowy	10 lat (umowa rozwiązana)	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-04-29	
Data podpisania umowy	2011-06-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	33 dni (około 1 miesiąca)	
Aktualny status	Rozwiązana umowa.	

Projekt 24.		
Nazwa projektu	Zarządzanie krytą pływalnią Neptun w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest utrzymanie i zarządzanie krytą pływalnią Neptun położoną w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy na części działek nr 1614 i 1615, obręb Sońnica o łącznej powierzchni 4.526,85 m ² przez okres nie dłuższy niż 5 lat.	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Roczna dopłata koncesjodawcy do kosztów utrzymania; 2. Cena biletu normalnego; 3. Opłata za 45 min. naukę pływania dla grupy 15-osobowej; 4. Długość okresu, na który zawarta zostanie umowa koncesji.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Gliwice	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Roczna dopłata do kosztów utrzymania krytej pływalni.	Świadczenie usług na rzecz osób trzecich w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Roczna dopłata koncesyjna do kosztów utrzymania krytej pływalni. Udostępnienie infrastruktury.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Konsorcjum firm: Kolejowe Przedsiębiorstwo Związkowe Sp. z o.o., IQ Service Jacek Bańczyk.	
Struktura finansowania	Utrzymanie i zarządzanie - Koncesjonariusz + dopłaty Koncesjodawcy.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Prawo do pobierania korzyści, w tym opłaty pobierane od użytkowników obiektu, opłaty z tytułu najmu lub dzierżawy pomieszczeń oraz dopłata koncesjodawcy do kosztów utrzymania obiektu.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	840 000 zł	
Czas trwania umowy	2 lata	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-02-01	
Data podpisania umowy	2011-06-08	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	127 dni (około 4 miesięcy)	
Aktualny status	Umowa wygasła.	

Projekt 25.		
Nazwa projektu	Realizacja usług związanych z organizacją Konferencji Euroanalysis XVII (25-29 sierpnia 2013 r.).	
Opis projektu	Organizacja części logistycznej i technicznej, niezbędnych przy organizacji Konferencji Euroanalysis XVII w dniach 25-29 sierpnia 2013 r., w ramach umowy o partnerstwie publiczno prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100, z późn. zm.).	
Sektor	Edukacja.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1.Wartość brutto formularza cenowego; 2.Szczegółowy opis sposobu realizacji poszczególnych zadań wyszczególnionych w SIWP; 3.Harmonogram realizacji zadań określonych w SIWP; 4.Doświadczenie.	
Podmiot publiczny	Politechnika Warszawska, Wydział Chemiczny	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie publicznej.	Ryzyko braku uczestników i wystarczającego wpływu opłat konferencyjnych.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Brak wkładu po stronie publicznej.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	WIMA Convention Wiech i Wieczerek Spółka Jawna	
Struktura finansowania	Finansowanie projektu odbyło się z wpływów opłat konferencyjnych.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Brak danych.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	569 083 zł	
Czas trwania umowy	26 miesięcy	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-02-10	
Data podpisania umowy	2011-07-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	141 dni (około 5 miesięcy).	
Aktualny status	Umowa wygasła.	

Projekt 26.		
Nazwa projektu	Postępowanie o udzielenie koncesji na budowę cmentarza w Podgórkach Tynieckich w Krakowie wraz z obiektem ceremonialnym i spopieliarnią.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest kompleksowa realizacja inwestycji w postaci zaprojektowania i wybudowania cmentarza w Podgórkach Tynieckich w Krakowie wraz z obiektem ceremonialnym, w ramach którego będzie zlokalizowana spopieliarnia zwłok w granicach działek nr: 41/1, 259/2, 259/3, 259/4 – obr. 79 Podgórze będących własnością Gminy Miejskiej Kraków oraz publicznym parkingiem	
Sektor	Infrastruktura komunalna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Termin realizacji obiektów objętych przedmiotem koncesji; 3. Okres eksploatacji obiektów będących przedmiotem koncesji.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Kraków	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie gruntu oraz budowa drogi dojazdowej. poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Ryzyko budowy, dostępności, popytu.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Przekazanie gruntu.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Konsorcjum w składzie: Centrum Pogrzebowe Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Usług Pogrzebowych KLEPSYDRA T. Salski i D. Salska, Urciuoli Group`s S.R.L.	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz (kapitał własny i kapitał obcy).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do pobierania pożytków z przedmiotu koncesji - 100%.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	24 500 000 zł	
Czas trwania umowy	30 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-06-02	
Data podpisania umowy	2011-07-12	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	405 dni (około 14 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 27.		
Nazwa projektu	Świadczenie usług dla ludności na krytej pływalni Neptun w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie przez okres 5 lat usług dla ludności na krytej pływalni Neptun położonej w Gliwicach przy ul. Dzionkarzy na działce stanowiącej własność Gminy Gliwice nr 2108/4 o powierzchni 0,4221 ha (obręb Sośnica).	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1.Roczna dopłata koncesjodawcy do kosztów; 2.Maksymalna cena biletu wstępu na basen na 60 min. dla klienta indywidualnego; 3.Maksymalna opłata za 45 min. naukę pływania dla 15 osobowej grupy uczniów gliwickich szkół i przedszkoli.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Gliwice.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie publicznej poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji (dostępności, popytu).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wydzierżawienie obiektu pływalni.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Konsorcjum: Kolejowe Przedsiębiorstwo Związkowe Sp. z o.o. i IQ Service Jacek Bańczyk.	
Struktura finansowania	Środki finansowe pozyskane przez Koncesjonariusza (własne lub skredytowane).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Mieszane - prawo do pobierania korzyści, w tym opłaty pobierane od użytkowników obiektu, opłaty z tytułu najmu lub dzierżawy powierzchni, pomieszczeń oraz dopłata koncesjodawcy do kosztów związanych ze świadczeniem usług dla ludności.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	4 000 000 zł	
Czas trwania umowy	5 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-04-18	
Data podpisania umowy	2011-08-06	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	475 dni (około 16 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 28.		
Nazwa projektu	Zaprojektowanie oraz częściowe sfinansowanie przebudowy dróg gminnych nr 101130G, 101202G i skrzyżowania z drogą wojewódzką nr 203 wraz z budową oświetlenia drogowego - wybór partnera prywatnego w ramach umowy o partnerstwie publiczno - prywatnym.	
Opis projektu	Przedmiotem przedsięwzięcia jest: Zaprojektowanie oraz częściowe sfinansowanie przebudowy dróg gminnych nr 101130G, 101202G i skrzyżowania z drogą wojewódzką nr 203 wraz z budową oświetlenia drogowego - wybór partnera prywatnego w ramach umowy o partnerstwie publiczno - prywatnym.	
Sektor	Infrastruktura transportowa.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Udział Zamawiającego w kosztach budowy bezpośrednio po jej zakończeniu; 3. Okres spłaty przez Zamawiającego niesfinansowanych kosztów realizacji inwestycji; 4. Okres realizacji bieżącego utrzymania przedmiotu inwestycji.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Ustka.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko popytu i ryzyko związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Ryzyko budowy i ryzyko dostępności.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład finansowy (liczony jako % wartości całej inwestycji) wypłacany partnerowi sukcesywnie w nieoprocentowanych ratach miesięcznych.	Prefinansowanie inwestycji.
Partner prywatny	Morphol S.A., Oddział Duninowo.	
Struktura finansowania	Partner prywatny - ok. 65% / podmiot publiczny - ok.35%.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie partnera prywatnego płatne w miesięcznych ratach.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	2 178 816 zł	
Czas trwania umowy	25 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-05-18	
Data podpisania umowy	2011-08-16	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	455 dni (około 15 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 29.					
Nazwa projektu	Wybór partnera prywatnego dla przedsięwzięcia pn. Budowa Szpitala Powiatowego w Żywcu.				
Opis projektu	Przedmiotem przedsięwzięcia publiczno- prywatnego jest zaprojektowanie, budowa i wyposażenie wraz z finansowaniem Szpitala Powiatowego w Żywcu połączone z jego utrzymaniem i zarządzaniem oraz świadczeniem usług zdrowotnych w tym Szpitalu. Budowa części geriatrycznej.				
Sektor	Ochrona zdrowia.				
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.				
Kryteria oceny ofert	1. Podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem; 2. Terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń podmiotu publicznego; 3. Stosunek wkładu własnego podmiotu publicznego do wkładu partnera prywatnego; 4. Efektywność realizacji.				
Podmiot publiczny	Starostwo Powiatowe Powiat Żywiecki.				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Ryzyko polityczne oraz część ryzyka popytu m.in. ryzyko zapewnienia finansowania usług medycznych przez 3 lata w przypadku nie otrzymania kontraktu z NFZ.</td> <td>W zasadniczej części ryzyko: budowy, dostępności i popytu.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Ryzyko polityczne oraz część ryzyka popytu m.in. ryzyko zapewnienia finansowania usług medycznych przez 3 lata w przypadku nie otrzymania kontraktu z NFZ.	W zasadniczej części ryzyko: budowy, dostępności i popytu.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Ryzyko polityczne oraz część ryzyka popytu m.in. ryzyko zapewnienia finansowania usług medycznych przez 3 lata w przypadku nie otrzymania kontraktu z NFZ.	W zasadniczej części ryzyko: budowy, dostępności i popytu.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Wniesienie gruntu</td> <td>Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Wniesienie gruntu	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Wniesienie gruntu	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.				
Partner prywatny	InterHealth Canada				
Struktura finansowania	Całość finansowania projektu – partner prywatny (środki własne - 25%, 75% - kredyt bankowy).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Zwrot wyłożonych środków partner prywatny pozyskuje z kolejnych kontraktów NFZ oraz ewentualnie, dodatkowo, ze świadczenia usług płatnych.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	220 000 000 zł				
Czas trwania umowy	30 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2009-10-23				
Data podpisania umowy	2011-09-15				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	692 dni (około 23 miesięcy)				
Aktualny status	Podpisana umowa.				

Projekt 30.		
Nazwa projektu	Świadczenie usług zarządzania, utrzymania i eksploatacji zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków do oczyszczalni, prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej na terenie Gminy Smołdzino.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie usług w zakresie gospodarki wodno-ściekowej na terenie Gminy Smołdzino poprzez: 1. Zarządzanie siecią wodociągowo-kanalizacyjną. 2. Utrzymanie i eksploatację zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków na oczyszczalnię. 3. Prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej. 4. Prowadzenie bieżącej obsługi mieszkańców oraz innych podmiotów mających siedzibę na terenie Gminy Smołdzino w zakresie gospodarki wodno-ściekowej	
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość stawek za: - dostawę 1m ³ wody; 2. Wysokość stawek za: -odbiór 1m ³ ścieków; 3. Wysokość zadeklarowanej średniej wysokości nakładów ponoszonych na remonty sieci wodociągowo-kanalizacyjnej w okresie obowiązywania umowy; 4. Zaproponowane rozwiązania technologiczne.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Smołdzino	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie infrastruktury związane jest z ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Zarządzanie siecią wodociągowo-kanalizacyjną. Utrzymanie i eksploatacja zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków do oczyszczalni. Prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej. Prowadzenie bieżącej obsługi
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
Partner prywatny	Zakład Usług Wodnych Sp. z o.o. ul. Szczecińska 86, 76-200 Słupsk	
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez koncesjonariusza (zarządzanie, utrzymanie).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pozytki czerpane od odbiorców usług - 100%	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	654 200 zł	
Czas trwania umowy	12 miesięcy	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-08-17	
Data podpisania umowy	2011-09-15	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	29 dni (około 1 miesiąca)	
Aktualny status	Umowa wygasła.	

Projekt 31.		
Nazwa projektu	Zawarcie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym dot. wyposażenia lokalu położonego w Krapkowicach na Os. Sady 1 w celu utworzenia żłobka oraz prowadzenia żłobka dla 20 dzieci w obiekcie będącym własnością osoby prywatnej, przez okres co najmniej 5 lat ,licząc od 01.01.2012r. ,a także przeprowadzenia prac wykończeniowych w obiekcie.	
Opis projektu	Przedmiotem umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym będzie określenie zasad realizacji przedsięwzięcia polegającego na wyposażeniu lokalu położonego w Krapkowicach na Os. Sady 1 z przeznaczeniem na żłobek oraz prowadzenie żłobka w tym lokalu dla 20 dzieci, a także przeprowadzenie prac wykończeniowych w obiekcie . Obiekt stanowi własność osoby prywatnej.	
Sektor	Edukacja.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. Z rt.. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Oferowany czas trwania koncesji; 2. Przejęcie przez koncesjonariusza jak największej ilości zakresu zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem.	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Krapkowice.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Pozyskanie dofinansowania z Progra„u "Mal"ch".	Wyposażenie lokalu położonego w Krapkowicach na Os. Sady 1 z przeznaczeniem na żłobek oraz prowadzenie żłobka w tym lokalu dla 20 dzieci, a także przeprowadzenie prac wykończeniowych w obiekcie.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Dofinansowanie z Programu „Maluch”.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych – 50%.
Partner prywatny	"Świat do 3 lat" Usługi Opiekuńcze Anna Gawinek.	
Struktura finansowania	Partner Prywatny - 50% (środki własne). Dofinansowanie z Programu "Maluch" - 50%	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Opłaty za pobyt dzieci w przedszkolu + możliwość uzyskania dotacji celowej z budżety Gminy.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	931 498 zł	
Czas trwania umowy	5 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-09-20	
Data podpisania umowy	2011-10-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	11 dni	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 32.					
Nazwa projektu	Zawarcie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym w celu przeprowadzenia adaptacji obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach na klub dziecięcy wraz z zakupem wyposażenia oraz prowadzenia klubu dziecięcego dla 30 dzieci w obiekcie będącym własnością osoby prywatnej przez okres co najmniej 5 lat licząc od 01.01.2012 r.				
Opis projektu	Przedmiotem umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym będzie określenie zasad realizacji przedsięwzięcia polegającego na przeprowadzeniu adaptacji obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach na klub dziecięcy wraz z zakupem wyposażenia wraz z prowadzeniem klubu dziecięcego dla 30 dzieci w obiekcie będącym własnością osoby prywatnej przez okres co najmniej 5 lat licząc od 01.01.2012 r.				
Sektor	Edukacja.				
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.				
Kryteria oceny ofert	1. Oferowany czas trwania koncesji; 2. Przejęcie przez koncesjonariusza jak największej ilości zakresu zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem.				
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Krapkowice.				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Pozyskanie dofinansowania z Programu "Maluch".</td> <td>Adaptacja obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach na klub dziecięcy, zakup wyposażenia, prowadzenie klubu dziecięcego dla 30 dzieci w obiekcie.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Pozyskanie dofinansowania z Programu "Maluch".	Adaptacja obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach na klub dziecięcy, zakup wyposażenia, prowadzenie klubu dziecięcego dla 30 dzieci w obiekcie.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Pozyskanie dofinansowania z Programu "Maluch".	Adaptacja obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach na klub dziecięcy, zakup wyposażenia, prowadzenie klubu dziecięcego dla 30 dzieci w obiekcie.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Dofinansowanie z Programu "Maluch"-50%.</td> <td>Sfinansowanie remontu obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Dofinansowanie z Programu "Maluch"-50%.	Sfinansowanie remontu obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Dofinansowanie z Programu "Maluch"-50%.	Sfinansowanie remontu obiektu przy ul. Ks. Duszy 1 w Krapkowicach.				
Partner prywatny	NZOZ Vena Usługi Pielęgniarskie.				
Struktura finansowania	Partner Prywatny - 50% / Dofinansowanie z Programu "Maluch" - 50%.				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Opłaty za pobyt dzieci w przedszkolu + możliwość uzyskania dotacji celowej z budżety Gminy.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 440 548 zł				
Czas trwania umowy	5 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-09-20				
Data podpisania umowy	2011-10-01				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	11 dni				
Aktualny status	Faza realizacji.				

Projekt 33.		
Nazwa projektu	Świadczenie usług w zakresie zarządzania gospodarką energetyczną, tj. produkcja energii cieplnej na potrzeby centralnego ogrzewania i ciepłej wody użytkowej oraz jej przesyłu do odbiorców usług w zakresie zarządzania gospodarką wodno-kanalizacyjną, tj. wykonywania zbiorowego zaopatrzenia w wodę mieszkańców osiedla w m. Siemirowice i przepompowywanie ścieków wraz z usługami remontu i utrzymania infrastruktury.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie usług w zakresie gospodarki energetycznej i wodociągowo-kanalizacyjnej na terenie osiedla mieszkaniowego w m. Siemirowice.	
Sektor	Energetyka.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wysokość czynszu dzierżawnego; 2. Zadeklarowana średnia wysokości nakładów ponoszonych na remonty i modernizację infrastruktury w każdym z pierwszych 4 lat obowiązywania umowy koncesji; 3. Okres zwrotu nakładów ponoszonych na modernizację infrastruktury. 	
Podmiot publiczny	Administracja rządowa Wojskowa Agencja Mieszkaniowa Oddział Regionalny w Gdyni.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Pokrywanie kosztów modernizacji i eksploatacji przedmiotu koncesji.	Produkcja energii cieplnej na potrzeby centralnego ogrzewania i ciepłej wody użytkowej. Zarządzanie gospodarką wodno-kanalizacyjną. Utrzymanie infrastruktury technicznej przez okres obowiązywania umowy.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	80-90% kosztów modernizacji i eksploatacji przedmiotu koncesji przez partnera prywatnego jest przenoszone na Koncesjodawcę w stawce za dostarczane media.	Nakłady niezbędne dla bieżącej eksploatacji infrastruktury.
Partner prywatny	Wspólne Przedsiębiorstwo PROMEX T. Ciarkowski, M. Czachowski Sp. Jawna.	
Struktura finansowania	Finansowanie na etapie realizacji - środki własne koncesjonariusza.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do pobierania korzyści z przedmiotu koncesji (opłat od odbiorców usług).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	17 710 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-06-24	
Data podpisania umowy	2011-10-28	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	126 dni (około 4 miesiące)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 34.		
Nazwa projektu	Wybór koncesjonariusza (Partnera Prywatnego) do realizacji przedsięwzięcia dotyczącego „Budowy zakładu odzysku odpadów komunalnych wchodzącego w skład planowanego regionalnego zakładu unieszkodliwiania odpadów komunalnych w miejscowości Wawrzynki gmina Żnin”.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest opracowanie dokumentacji projektowej oraz wykonanie robót ogólnobudowlanych przez Koncesjonariusza, przy zapewnieniu przez niego i na jego koszt oraz ryzyko w szczególności sprzętu budowlanego, materiałów budowlanych, zasobów osobowych i know-how, polegających na budowie parkingu podziemnego dwukondygnacyjnego wraz z częścią naziemną w poziomie terenu, niezbędną infrastrukturą, na terenie Zespołu Hali Stulecia we Wrocławiu, ul. Wystawowa 1.	
Sektor	Gospodarka odpadami.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wysokość współfinansowania; 2. Czas trwania koncesji; 3. Koszty użytkowania przedmiotu koncesji; 4. Wysokość opłaty za usługę świadczoną na rzecz osób trzecich; 5. Aspekty środowiskowe; 6. Wartość techniczna; 7. Właściwości funkcjonalne; 8. Rentowność. 	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Żnin.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie nieruchomości. Ryzyko związane z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Finansowanie, budowa, utrzymanie, zarządzanie (formalnie spółka PPP będzie odpowiedzialna za realizację przedsięwzięcia).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Nieruchomości, rzeczy ruchome, wkład pieniężny.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	ZAKŁAD USŁUG KOMUNALNYCH USKOM Sp. z o.o. (zawiązanospółkę celową PPP z gminą)	
Struktura finansowania	Finansowanie - mieszane (zakładany udział finansowy podmiotu publicznego w spółce).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Charakter mieszany (pobieranie pożytków z przedsięwzięcia + płatności ze strony podmiotu publicznego).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	Brak danych.	
Czas trwania umowy	30 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-05-17	
Data podpisania umowy	2011-11-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	168 dni (około 6 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Zestawienie umów o ppp i koncesji zawartych w roku 2012

Projekt 35.		
Nazwa projektu	Zarządzanie, administrowanie, bieżące utrzymanie, eksploatacja gminnej sieci kanalizacji w zakresie zbiorowego odprowadzenia ścieków na terenie miejscowości Siecień, gmina Brudzeń Duży.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest wykonywanie usług w zakresie: zarządzania, administrowania, bieżącego utrzymania, eksploatacji gminnej sieci kanalizacyjnej w zakresie zbiorowego odprowadzania ścieków na terenie miejscowości Siecień, gmina Brudzeń Duży.	
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość ewentualnego współfinansowania przedmiotu koncesji; 2. Koszty użytkowania przedmiotu koncesji; 3. Wysokość opłaty (taryfy) za usługę.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Brudzeń Duży.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie infrastruktury, ryzyko związane z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Zarządzanie, administrowanie, bieżące utrzymanie, eksploatacja oczyszczalni ścieków, sieci kanalizacji sanitarnej, przepompowni i wylotu wraz z odpływem, pobieranie opłat od użytkowników.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład rzeczowy.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Przedsiębiorstwo Gospodarki Wodno-Ściekowej „GEA-NOVA” Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do pobierania pożytków z przedmiotu koncesji.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	86 400 zł	
Czas trwania umowy	Max. 15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-10-17	
Data podpisania umowy	2012-01-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	76 dni (około 3 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 36.		
Nazwa projektu	Utrzymanie infrastruktury kolejowej oraz świadczenie usług pasażerskiego turystycznego transportu kolejowego na wąskotorowej linii kolejowej Przeworsk Wąskotorowy - Dynów.	
Opis projektu	Bieżące utrzymanie infrastruktury kolejowej oraz realizacja przewozów osób na wąskotorowej linii kolejowej Przeworsk Wąskotorowy – Dynów, będącej w zarządzaniu Powiatu Przeworskiego oraz udostępnionej infrastruktury kolejowej na terenie Powiatu Przeworskiego.	
Sektor	Turystyka.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość opłat od osób korzystających z jego usług; 2. Atrakcyjność proponowanego programu przejazdów koleją wąskotorową; 3. Rentowność.	
Podmiot publiczny	Starostwo Powiatowe Powiat Przeworski.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie publicznej poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji po stronie koncesjonariusza (zorganizowanie przejazdów, utrzymanie taboru, organizacja przejazdów).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład własny.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	Konsorcjum: SKPL Infrastruktura i Linie Kolejowe Sp. z o.o. i SKPL Cargo Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pobieranie pożytków z przedmiotu koncesji.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	218 940 zł	
Czas trwania umowy	od dnia podpisania umowy do 31.12.2012 r.	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-04-11	
Data podpisania umowy	2012-01-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	630 dni (około 21 miesięcy)	
Aktualny status	Umowa wygasła.	

Projekt 37.		
Nazwa projektu	Pasażerska żegluga śródlądowa statkiem bocznokołowym Lubecki ex. Warmia.	
Opis projektu	Świadczenie usług polegających w szczególności na odbudowie oraz wykorzystaniu statku Lubecki do wykonywania usług publicznego pasażerskiego transportu wodnego śródlądowego, w tym usług z zakresu edukacji, kultury, opieki nad zabytkami i promocji, pn. „Pasażerska żegluga śródlądowa statkiem bocznokołowym Lubecki ex. Warmia”, realizowanych w ramach udzielonej koncesji na usługi.	
Sektor	Infrastruktura transportowa.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1.Stosunek nakładów inwestycyjnych do poniesienia przez Koncesjonariusza do wysokości wkładu własnego m.st. Warszawy; 2. Wysokość opłat pobieranych przez Koncesjonariusza; 3.Wysokość rekompensaty obowiązków publicznych należnej Koncesjonariuszowi od Koncesjodawcy.	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Zarząd Mienia m. st. Warszawy.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie publicznej, poza ryzykiem związanym ze stanem technicznym statku po wygaśnięciu umowy.	Ryzyko budowy, popytu i dostępności.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Kadłub holownika bocznokołowego Lubecki, dokumentacja projektowa przebudowy statku, ew. udział finansowy.	Pokrycie w całości lub części nakładów inwestycyjnych poniesionych na statek w celu adaptacji na cele turystyczne.
Partner prywatny	Żegluga Wroclawska.	
Struktura finansowania	Finansowanie - 100% koncesjonariusz.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wynagrodzenie pochodzi w szczególności z przychodów z tytułu świadczenia usług na rzecz pasażerów.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	20 000 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-12-15	
Data podpisania umowy	2012-04-03	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	475 dni (około 16 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 38.		
Nazwa projektu	Prowadzenie na terenie Gminy Miejskiej Kraków wypożyczalni rowerów – „Krakowski Rower Miejski”.	
Opis projektu	Celem postępowania jest dokonanie przez koncesjonariusza, z którym zostanie zawarta umowa koncesji, zgodnie z którą koncesjonariusz wdroży i uruchomi usługę wypożyczalni rowerów pod nazwą „Krakowski Rower Miejski” na terenie Gminy Miejskiej Kraków. Docelowo przedmiot koncesji winien być rozbudowany do min. 150 stacji i 1500 rowerów w terminie do 31.12.2015 r.	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Termin wykonania przedmiotu koncesji; 2. Czas trwania koncesji.	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjonariusz	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Brak ryzyk po stronie publicznej.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji. Ryzyko podaży, popytu i eksploatacji.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie gruntu.	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	RoweRes (umowa rozwiązana).	
Struktura finansowania	Środki Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pobieranie pożytków z przedmiotu koncesji (wypożyczalni rowerów) i przychody uzyskane z tytułu umów zawartych z reklamodawcami.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	4 000 000-5 500 000 zł	
Czas trwania umowy	10 lat (umowa rozwiązana po roku)	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-03-02	
Data podpisania umowy	2012-05-08	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	67 dni (około 2 miesiące)	
Aktualny status	Rozwiązana umowa.	

Projekt 39.		
Nazwa projektu	Kompleksowa modernizacja systemu grzewczego kotłowni przy ul. Szkolnej 2 w miejscowości Ruciane-Nida. Budowa kotłowni opalanej biomasą o mocy 1,8 MW.	
Opis projektu	Przedmiot koncesji: „Zaprojektowanie, sfinansowanie, wykonanie i eksploatacja kotłowni opalanej biomasą o mocy 1,8 MW”, usytuowanej na terenie przy ul. Szkolnej 2, na działce o numerze ewidencyjnym 192/284 i powierzchni 0,0518ha.	
Sektor	Energetyka.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena netto (PLN) opłaty za 1 MW mocy zamówionej; 2. Cena netto opłaty energii (PLN) ciepłej za 1 GJ; 3. Wartość netto inwestycji związanej z budową kotłowni na biomasę.	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Ruciane-Nida.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Koncesjodawca gwarantuje odbiór energii ciepłej w okresie obowiązywania umowy.	Zaprojektowanie, sfinansowanie, wykonanie i eksploatacja kotłowni na biomasę.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie instalacji i umożliwienie kontraktacji ciepła (zagwarantowanie popytu i podaży).	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	RenCraft Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pożytki ze sprzedaży energii ciepłej Przedsiębiorstwu Energetyki Ciepłej pozwalają na zwrot nakładów finansowych strony prywatnej (środki kredytowe).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 500 000-3 000 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-02-29	
Data podpisania umowy	2012-06-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	93 dni (około 3 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 40.		
Nazwa projektu	Postępowanie o zawarcie umowy o partnerstwie publiczno - prywatnym na „Wykorzystanie zasobów biogazu ze składowiska odpadów innych niż niebezpieczne i obojętne w Zawierciu dla pozyskania energii”.	
Opis projektu	W celu realizacji tego przedsięwzięcia Partner Prywatny zobowiązany będzie do zaprojektowania i wybudowania instalacji do poboru biogazu ze składowiska w Zawierciu oraz obiektu do przetwarzania gazu na energię elektryczną za wynagrodzeniem, które stanowić będzie prawo do pobierania pożytków, jakie przynosić będzie instalacja i obiekt przez okres wskazany w wybranej ofercie.	
Sektor	Energetyka.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Okres pobierania pożytków; 2. Termin wykonania instalacji i obiektu oraz oddania ich do użytku; 3. Podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym; 4. Możliwość i zasady wykorzystania energii cieplnej. 	
Podmiot publiczny	Spółka komunalna Zakład Gospodarki Komunalnej Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Podmiot Publiczny zobowiązany jest do współdziałania w celu osiągnięcia celu. Jakiemu służy zaprojektowanie i budowa instalacji i obiektu.	Sfinansowanie, zaprojektowanie i budowa instalacji do poboru biogazu ze składowiska w Zawierciu oraz obiektu do przetwarzania gazu na energię elektryczną za wynagrodzeniem.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie składowiska pod eksploatację.	Poniesienia w całości wydatków na zaprojektowanie i wybudowanie instalacji i obiektu.
Partner prywatny	ENER-G Polska Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pobieranie pożytków, jakie przynosić będzie instalacja i obiekt.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 000 000 zł	
Czas trwania umowy	8-10 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-04-21	
Data podpisania umowy	2012-07-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	71 dni (około 2 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 41					
Nazwa projektu	Wyłonienie operatora Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego (SPNT).				
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest pełnienie przez Koncesjonariusza funkcji Operatora Sosnowieckiego Parku Naukowo-Technologicznego za wynagrodzeniem w postaci prawa do wykonywania przedmiotu koncesji, w tym prawa do pobierania korzyści z wykonywania przedmiotu koncesji w postaci opłat pobieranych od lokatorów parku z tytułu najmu pomieszczeń oraz świadczenia usług.				
Sektor	Edukacja.				
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.				
Kryteria oceny ofert	1.Wysokość opłaty koncesyjnej; 2.Koncepcja rozwoju parku; 3.Długość okresu umowy koncesji; 4.Doświadczenie koncesjonariusza w zakresie zarządzania parkami naukowo-technologicznymi.				
Podmiot publiczny	Miasto na prawach powiatu Sosnowiec.				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Brak ryzyk po stronie publicznej, poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.</td> <td>Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Brak ryzyk po stronie publicznej, poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Brak ryzyk po stronie publicznej, poza ryzykiem związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Udostępnienie infrastruktury.</td> <td>Finansowanie przedsięwzięcia.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Udostępnienie infrastruktury.	Finansowanie przedsięwzięcia.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Udostępnienie infrastruktury.	Finansowanie przedsięwzięcia.				
Partner prywatny	Agencja Rozwoju Lokalnego S.A. z siedzibą w Sosnowcu.				
Struktura finansowania	Środki Koncesjonariusza (własne lub kredyt).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Prawo do pobierania korzyści z wykonywania przedmiotu koncesji w postaci opłat pobieranych od lokatorów parku z tytułu najmu pomieszczeń oraz świadczenia usług.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	32 500 000 zł				
Czas trwania umowy	11 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-01-31				
Data podpisania umowy	2012-07-01				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	152 dni (około 5 miesięcy)				
Aktualny status	Podpisana umowa.				

Projekt 42.		
Nazwa projektu	Prowadzenie działalności reklamowej na panelach zintegrowanych z wiatami przystankowymi na terenie Gminy Miejskiej Kraków - dostarczenie, montaż i utrzymanie takich wiat.	
Opis projektu	Koncesjonariusz dostarczy, zamontuje, i będzie utrzymywał przez cały okres trwania umowy 20 (słownie: dwadzieścia) wiat przystankowych tzw. podstawowych oraz zadeklarowaną przez siebie ilość wiat przystankowych tzw. dodatkowych w zamian za możliwość wyłącznego czerpania pożytków z paneli reklamowych zamontowanych na tych wiatkach.	
Sektor	Infrastruktura komunalna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Zadeklarowana ilość postawienia wiat dodatkowych; 2. Czas trwania koncesji.	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyka związane z prawami do dysponowania gruntem pod budowę i montaż elementów infrastruktury będących przedmiotem umowy i gwarancją udostępnienia infrastruktury w celu realizacji postanowień umowy Koncesjodawca zobowiązuje się, że w okresie trwania umowy, w ramach posiadanych przez siebie uprawnień, nie udzieli innemu niż Koncesjonariusz podmiotowi zgody w jakiegokolwiek formie na prowadzenie w pasie drogowym działalności reklamowej lub pokrewnej w obrębie gablot reklamowych zamontowanych w ramach umowy PPP.	Wszelkie ryzyka wykonywania koncesji, w tym ryzyko ekonomiczne.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład własny.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych.
Partner prywatny	AMS S.A.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Koncesjonariusza.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do czerpania pożytków z paneli reklamowych zamontowanych na tych wiatkach.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 547 450 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-05-24	
Data podpisania umowy	2012-09-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	100 dni (około 3 miesiące)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 43.		
Nazwa projektu	Świadczenie usług zarządzania, utrzymania i eksploatacji zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków doocyszczalni, prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej na terenie Gminy Smołdzino.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie usług w zakresie gospodarki wodno-ściekowej na terenie Gminy Smołdzino poprzez: 1. Zarządzanie siecią wodociągowo-kanalizacyjną. 2. Utrzymanie i eksploatację zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków na oczyszczalnię. 3. Prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej. 4. Prowadzenie bieżącej obsługi mieszkańców oraz innych podmiotów, mających siedzibę na terenie Gminy Smołdzino w zakresie gospodarki wodno-ściekowej.	
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość stawek za: dostawę 1m ³ wody; 2. Wysokość stawek za: odbiór 1m ³ ścieków; 3. Wysokość zadeklarowanej średniej wysokości nakładów ponoszonych na remonty sieci wodociągowo-kanalizacyjnej; 4. Zaproponowane rozwiązania technologiczne; 5. Doświadczenie.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Smołdzino.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyka związane z własnością urządzeń i instalacji wodno-kanalizacyjnej oraz z własnością i dostępnością gruntów. Ryzyka związanym z wartością i stanem przejmowanej infrastruktury po wygaśnięciu umowy.	Zarządzanie siecią wodociągowo-kanalizacyjną. Utrzymanie i eksploatacja zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzenia ścieków na oczyszczalnię. Prowadzenie remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej. Prowadzenie bieżącej obsługi.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie gruntów, urządzeń i instalacji wodno-kanalizacyjnej.	Ponoszenie kosztów utrzymania i zarządzania sieci wodociągowo-kanalizacyjnej.
Partner prywatny	Zakład Usług Wodnych Sp. z o.o. ul. Szczecińska 86, 76-200 Słupsk	
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez koncesjonariusza (zarządzanie, utrzymanie i eksploatacja) zwrot nakładów gwarantuje możliwość pobierania opłat od konsumentów usług świadczonych w ramach ppp.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pozytki czerpane od obiorców usług - 100%, które zwracają nakłady eksploatacyjne i odtworzeniowe.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	4 650 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-06-21	
Data podpisania umowy	2012-09-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	72 dni (około 2 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 44.		
Nazwa projektu	Wyłonienie Partnera prywatnego do realizacji usługi polegającej na oczyszczaniu ścieków komunalnych z terenu Gminy Konstancin-Jeziorna.	
Opis projektu	Przedmiotem zamówienia jest wybór partnera prywatnego, z którym zostanie podpisana umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym w sprawie zamówienia publicznego na oczyszczanie ścieków komunalnych z terenu Gminy Konstancin-Jeziorna przez okres 32 lat.	
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	Najniższa cena.	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Konstancin-Jeziorna.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Dostarczanie ścieków przez cały okres obowiązywania umowy.	Gruntowna modernizacja istniejącej instalacji, odprowadzanie i oczyszczanie ścieków gminnych.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Zagwarantowanie popytu na usługi.	Nakłady niezbędne dla rozbudowy i modernizacji infrastruktury, następnie jej eksploatacji
Partner prywatny	SAUR Konstacja Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa - 100%.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	338 000 000 zł	
Czas trwania umowy	32 lata	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-04-26	
Data podpisania umowy	2012-10-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	158 dni (około 5 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 45.		
Nazwa projektu	Świadczenie odpłatnych usług bezprzewodowego, szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, z zakresu 3600-3800 MHz na obszarze koncesyjnym 08.1.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest odpłatne świadczenie usług bezprzewodowego szerokopasmowego dostępu do sieci Internet na częstotliwości obejmującej cztery dwupleksowe kanały radiowe, każdy o szerokości 3,5 MHz, o numerach 25, 26, 27, 28 z zakresu 3600-3800 MHz oraz realizacja obowiązków wynikających z decyzji UKE na obszarze koncesyjnym 08.1.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deklaracja wnoszenia składki, rocznej opłaty przez oferenta na rzecz koncesjodawcy; 2. Efektywność realizacji zobowiązań nałożonych na koncesjodawcę decyzją UKE; 3. Zdolność inwestycyjna; 4. Oferta usług rynkowych; 5. Oferta dla członków stowarzyszenia. 	
Podmiot publiczny	Jednostka budżetowa Stowarzyszenie Lubuska Sieć Szerokopasmowa z siedzibą w Gorzowie Wielkopolskim.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie niezbędnego dostępu do nieruchomości, na których zlokalizowana ma być inwestycja.	Budowa infrastruktury technicznej zapewniającej funkcjonowanie sieci telekomunikacyjnej, opłacanie składki, opłaty roczne w wysokości równej opłacie rocznej ponoszonej przez koncesjodawcę na rzecz Urzędu Komunikacji Elektronicznej.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład rzeczowy.	Finansowanie nakładów inwestycyjnych oraz eksploatacyjnych niezbędnych do eksploatacji infrastruktury zgodnej z postanowieniami umowy.
Partner prywatny	Espol Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pobieranie pożytków z przedmiotu koncesji.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	21 000 000 zł	
Czas trwania umowy	11 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-05-23	
Data podpisania umowy	2012-11-06	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	167 dni (około 6 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 46.		
Nazwa projektu	Zarządzanie Podziemną Trasą Turystyczną w Kamiennej Górze.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie usługi zarządzania, udostępniania i utrzymania Podziemnej Trasy Turystycznej w Kamiennej Górze.	
Sektor	Turystyka.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość opłaty za usługę świadczoną na rzecz osób trzecich; 2. Propozycja corocznej imprezy – wydarzenia; 3. Propozycja programu; 4. Wkład własny Koncesjonariusza w udostępnienie przedmiotu koncesji (wyposażenie, doposażenie obiektów, przygotowanie).	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Kamienna Góra-miasto.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Dopłaty dla koncesjonariusza. Udostępnienie infrastruktury do czerpania pożytków.	Utrzymanie i zarządzanie trasą. Ryzyko podaży i popytu równoważone przez dopłaty gminy.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie infrastruktury, płatność koncesjodawcy na poziomie nieprzekraczającym dwukrotności minimalnego wynagrodzenia.	Nakłady inwestycyjne i eksploatacyjne niezbędne dla funkcjonowania infrastruktury wykorzystywanej przez turystów. Obowiązek zorganizowanie jednego wydarzenia/imprezy rocznie na rzecz miasta. Utrzymanie PTT wraz z animowaniem usług na rzecz turystów (ekspozycja, doposażenie obiektu w niezbędny sprzęt).
Partner prywatny	Stowarzyszenie „Fort Gerharda” ze Świnoujścia.	
Struktura finansowania	Finansowanie w 100% przez koncesjonariusza (sama budowa trasy - dofinansowana z środków UE - 3,5 mln zł).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wpływy z biletów i płatność koncesjodawcy (nieprzekraczająca dwukrotności minimalnego wynagrodzenia).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	250 000 zł	
Czas trwania umowy	15 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-10-20	
Data podpisania umowy	2012-11-19	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	396 dni (około 13 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 47.		
Nazwa projektu	Zaprojektowanie, wybudowanie i zarządzanie budynkiem wraz z infrastrukturą i zagospodarowaniem terenu z przeznaczeniem na lokale socjalne w Oławie przy ul. Zwierzyniec Duży.	
Opis projektu	Sporządzenie dokumentacji projektowej, wybudowanie budynku oraz zarządzanie budynkiem z przeznaczeniem na lokale socjalne wraz z zagospodarowaniem terenu wokół budynku.	
Sektor	Infrastruktura komunalna.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Cena za zarządzanie wybudowanym budynkiem; 3. Podział ryzyk.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Oława-miasto.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Użyczenie działki inwestycyjnej, zagwarantowanie najemców lokali, ustalenie wysokości czynszu socjalnego. Stałe dopłaty do czynszu (jako wkład własny).	Finansowanie, budowa, utrzymanie i zarządzanie lokalami. Ryzyko budowy/dostępności.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Działka inwestycyjna, dopłaty do czynszu – bezpośrednio na rzecz partnera.	Finansuje inwestycję polegającą na wzniesieniu budynku mieszkalnego, ponosi koszty bieżącej eksploatacji.
Partner prywatny	MPM DEVELOPMENT Sp z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pożytki z tytułu najmu lokali.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	5 700 000 zł	
Czas trwania umowy	12 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-10-09	
Data podpisania umowy	2012-11-22	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	44 dni (około 1 miesiąca)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 48.		
Nazwa projektu	Koncesja na prowadzenie działalności zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na terenie gminy Kiszkowo z urządzeń (sieci) według wykazu stanowiącego załącznik do specyfikacji technicznej.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie przez koncesjonariusza usług zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na terenie gminy Kiszkowo.	
Sektor	Gospodarka wodno-kanalizacyjna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Wysokość zysku wchodzącego w skład ceny (opłaty) za dostawę wody oraz za odbiór ścieków; 2. Szacowany poziom stawek taryf w okresie obowiązywania umowy; 3. Wiarygodność oferenta poparta referencjami.	
Podmiot publiczny	Gmina wiejska Kiszkowo.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko związane z własnością urządzeń i instalacji wodno-kanalizacyjnej, z własnością i dostępnością gruntów oraz ryzyko egzekwowania od właścicieli nieruchomości przyłączenia do sieci kanalizacyjnej.	Wszelkie ryzyka wykonywania przedmiotu koncesji (zaopatrzenie w wodę, odbiór ścieków, remonty sieci, pobieranie opłat od odbiorców, windykacja opłat).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie infrastruktury wodno-kanalizacyjnej, ryzyko związane z odtworzeniem infrastruktury w zakresie, w jakim uszkodzenia nie są związane z ryzykiem koncesjonariusza eksploatującego infrastrukturę.	Zarządzanie infrastrukturą na własne ryzyko - eksploatacja i utrzymanie (techniczne utrzymanie) oraz zarządzanie, dochodzenie opłat od klientów systemu (windykacja należności), dokonywanie bieżących napraw i konserwacji.
Partner prywatny	SM w Rybnie Wielkim.	
Struktura finansowania	Środki Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do czerpania pożytków z przedmiotu koncesji (pobieranie opłat za usługi wodno-kanalizacyjne).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	1 900 000 zł	
Czas trwania umowy	3 lata	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-10-12	
Data podpisania umowy	2012-12-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	50 dni (około 2 miesiące)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 49		
Nazwa projektu	Świadczenie usług polegających na utrzymaniu i zarządzaniu infrastrukturą sportowo-rekreacyjną na stoku Dębowca w Bielsku-Białej.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest świadczenie przez Koncesjonariusza kompleksowych usług utrzymania i zarządzania całoroczną infrastrukturą sportowo-rekreacyjną stoku Dębowca.	
Sektor	Sport i rekreacja.	
Forma prawna projektu	Koncesja na usługi.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na usługi w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Termin realizacji koncesji; 2. Wysokość płatności Koncesjodawcy; 3. Maksymalna cena karnetu dla klienta indywidualnego; 4. Maksymalna cena karnetu dla grup m.in. 15-osobowych.	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Bielsko-Biała	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyka związane z pozyskaniem dofinansowania z środków UE (tj. brak refundacji poszczególnych wydatków z powodu niezgodności z umową o dofinansowanie lub projektem).	Utrzymanie i zarządzanie infrastrukturą sportowo-rekreacyjną na stoku Dębowca. Ryzyko związane z dostępnością i popytem.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład własny to majątek współfinansowany ze środków UE.	Nakłady niezbędne dla prowadzenia i rozwijania usług sportowo-turystycznych i utrzymania powierzonej infrastruktury.
Partner prywatny	ZIAD Bielsko-Biała S.A	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Koncesjonariusza (cały projekt budowy ośrodka uzyskał 73% (44 960 000 PLN) dofinansowania z środków UE).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłącznie prawo do wykonywania przedmiotu koncesji, w tym pobierania pożytków - 100%.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	14 000 000 zł	
Czas trwania umowy	7 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-05-29	
Data podpisania umowy	2012-12-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	186 dni (około 6 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Zestawienie umów o ppp i koncesji zawartych w roku 2013

Projekt 50.					
Nazwa projektu	Kompleksowa termomodernizacja budynków użyteczności publicznej Gminy Karczew w formule partnerstwa publiczno-privatnego.				
Opis projektu	Przedmiotem przedsięwzięcia jest wykonanie prac termomodernizacyjnych budynków użyteczności publicznej w Gminie Karczew, realizacja niezbędnych działań modernizacyjnych, mających na celu zmniejszenie kosztów zużycia energii cieplnej i energii elektrycznej w budynkach oraz utrzymanie obiektów i zarządzanie źródłami ciepła w zakresie niezbędnym dla zachowania określonego efektu ekologicznego przez cały okres obowiązywania umowy partnerstwa publiczno-privatnego.				
Sektor	Efektywność energetyczna.				
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.				
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.				
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Koncepcja termomodernizacji uwzględniająca najbardziej efektywne rozwiązania techniczno-technologiczne; 3. Podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem; 4. Terminy i wysokości płatności podmiotu publicznego.				
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Karczew				
Podział zadań i ryzyk	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny/Koncesjodawca</td> <td>Partner prywatny/Koncesjonariusz</td> </tr> <tr> <td>Ryzyko zmiany przeznaczenia obiektów, ryzyko polityczne i zmian podatkowych oraz własności nieruchomości (roszczenia właścicieli).</td> <td>Sfinansowanie i wykonanie prac projektowo-kosztorysowych, robót termomodernizacyjnych i modernizacyjnych, utrzymanie obiektów oraz zarządzanie źródłami energii w zakresie niezbędnym dla zachowania określonego efektu finansowego i ekologicznego.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz	Ryzyko zmiany przeznaczenia obiektów, ryzyko polityczne i zmian podatkowych oraz własności nieruchomości (roszczenia właścicieli).	Sfinansowanie i wykonanie prac projektowo-kosztorysowych, robót termomodernizacyjnych i modernizacyjnych, utrzymanie obiektów oraz zarządzanie źródłami energii w zakresie niezbędnym dla zachowania określonego efektu finansowego i ekologicznego.
Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz				
Ryzyko zmiany przeznaczenia obiektów, ryzyko polityczne i zmian podatkowych oraz własności nieruchomości (roszczenia właścicieli).	Sfinansowanie i wykonanie prac projektowo-kosztorysowych, robót termomodernizacyjnych i modernizacyjnych, utrzymanie obiektów oraz zarządzanie źródłami energii w zakresie niezbędnym dla zachowania określonego efektu finansowego i ekologicznego.				
Wkład stron	<table border="1"> <tr> <td>Podmiot publiczny</td> <td>Partner prywatny</td> </tr> <tr> <td>Wkładem własnym Podmiotu Publicznego w ramach przedsięwzięcia są środki finansowe z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, pozyskane w ramach konkursu dotyczącego Krajowego Systemu Zielonych Inwestycji, które stanowią ok. 20% wartości inwestycji oraz audyty energetyczne dla 7 obiektów wchodzących w zakres przedsięwzięcia.</td> <td>Strona prywatna odpowiada za zorganizowanie nakładów na prefinansowanie całości nakładów i za prawidłowość robót oraz gwarantuje ustaloną wysokość oszczędności (ok. 50% na energię cieplną i 20 % energetyczną). Zarządza i eksploatuje infrastrukturą energetyczną wewnątrz budynków na własną odpowiedzialność.</td> </tr> </table>	Podmiot publiczny	Partner prywatny	Wkładem własnym Podmiotu Publicznego w ramach przedsięwzięcia są środki finansowe z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, pozyskane w ramach konkursu dotyczącego Krajowego Systemu Zielonych Inwestycji, które stanowią ok. 20% wartości inwestycji oraz audyty energetyczne dla 7 obiektów wchodzących w zakres przedsięwzięcia.	Strona prywatna odpowiada za zorganizowanie nakładów na prefinansowanie całości nakładów i za prawidłowość robót oraz gwarantuje ustaloną wysokość oszczędności (ok. 50% na energię cieplną i 20 % energetyczną). Zarządza i eksploatuje infrastrukturą energetyczną wewnątrz budynków na własną odpowiedzialność.
Podmiot publiczny	Partner prywatny				
Wkładem własnym Podmiotu Publicznego w ramach przedsięwzięcia są środki finansowe z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, pozyskane w ramach konkursu dotyczącego Krajowego Systemu Zielonych Inwestycji, które stanowią ok. 20% wartości inwestycji oraz audyty energetyczne dla 7 obiektów wchodzących w zakres przedsięwzięcia.	Strona prywatna odpowiada za zorganizowanie nakładów na prefinansowanie całości nakładów i za prawidłowość robót oraz gwarantuje ustaloną wysokość oszczędności (ok. 50% na energię cieplną i 20 % energetyczną). Zarządza i eksploatuje infrastrukturą energetyczną wewnątrz budynków na własną odpowiedzialność.				
Partner prywatny	Siemens Sp. z o.o.				
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt).				
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	100% płatność od podmiotu publicznego (opłata za dostępność) / Wysokość Wynagrodzenia Wykonawcy uzależniona od uzyskania gwarantowanego poziomu oszczędności.				
Wartość inwestycji/Wartość usługi	12 000 000 zł				
Czas trwania umowy	16 lat				
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-01-24				
Data podpisania umowy	2013-01-02				
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	344 dni (około 11 miesięcy)				
Aktualny status	Podpisana umowa.				

Projekt 51		
Nazwa projektu	Zagospodarowanie terenów dworca PKP w Sopocie oraz sąsiadujących z nimi terenów z udziałem podmiotów prywatnych.	
Opis projektu	Wspólna realizacja przedsięwzięcia polegającego na zaprojektowaniu, sfinansowaniu oraz budowie przez Podmiot Prywatny wraz z pełnym wyposażeniem określonych obiektów na terenie dworca PKP w Sopocie oraz terenach sąsiadujących, a następnie na kompleksowym utrzymaniu i zarządzaniu obiektami, zgodnie z przeznaczeniem, przez okres określony w Umowie o PPP. Realizacja Przedsięwzięcia ma na celu przede wszystkim gruntowną rewitalizację terenów przydworcowych w Sopocie wraz z równoczesnym rozwiązaniem problemów komunikacyjnych na tym obszarze oraz stworzenie reprezentacyjnej zabudowy, architektoniczno - funkcjonalnej wizytówki Miasta Sopotu. Po zakończeniu Umowy o PPP, Partner Prywatny pozostanie właścicielem (lub użytkownikiem wieczystym) nieruchomości wraz z wzniesionymi obiektami, z wyjątkiem dworca PKP w Sopocie (który zostanie wcześniej przekazany PKP SA) oraz układu komunikacyjnego (który będzie znajdował się na gruntach Gminy Miasta Sopotu i pozostanie jej własnością).	
Sektor	Rewitalizacja.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Podział zadań i ryzyk; 2. Ocena koncepcji urbanistyczno - architektonicznej obiektów; 3. Wielkość płatności gotówkowej na rzecz Podmiotu Publicznego; 4. Termin realizacji fazy inwestycyjnej Przedsięwzięcia. 	
Podmiot publiczny	Miasto na prawach powiatu Sopot	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Ryzyko dostępności – przez 8 lat w całości po stronie koncesjonariusza, potem - w zakresie usług publicznych - przejęte przez oba podmioty publiczne – gminę Sopot i PKP.	Ryzyko budowy oraz popytu. Ryzyko dostępności – przez 8 lat w całości po stronie koncesjonariusza, potem - w zakresie usług publicznych - przejęte przez oba podmioty publiczne – gminę Sopot i PKP.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Nieruchomość .	Nakłady finansowe na realizację przedsięwzięcia, w części komercyjnej i publicznej (układ komunikacyjny).
Partner prywatny	Bałtycka Grupa Inwestycyjna S.A.	
Struktura finansowania	Projekt w całości finansowany jest przez koncesjonariusza. Składa się z trzech komponentów: komponentu miejskiego – układ dróg, parkingów, ciągów komunikacyjnych, zieleni / komponentu PKP – dworzec kolejowy/ komponentu komercyjnego – usługi.	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Wyłączne prawo do pobierania pożytków z przedmiotu PPP oraz prawo do przejęcia części nieruchomości zaangażowanych w przedsięwzięcie pod częścią handlową projektu w zamian za przekazanie miastu i PKP budynków wzniesionych w części publicznej inwestycji (układu komunikacyjnego). Nakłady inwestycyjne są w całości pokrywane przez podmiot prywatny, przy znacznym zaangażowaniu środków z inicjatywy JESSICA, która jest preferencyjną pożyczką w relacji do kredytu komercyjnego (ok. 15%) – łącznie niezbędne nakłady, to na początku ok. 100 mln zł)	
Wartość inwestycji	200 000 000 zł	
Czas trwania umowy	11 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2010-06-11	
Data podpisania umowy	2013-01-23	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	957 dni (około 32 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 52.		
Nazwa projektu	Budowa parkingu wraz z dojazdową drogą wewnętrzną przy ul. Windakiewicza w Bochni.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji są roboty budowlane w zakresie budowy parkingu wraz z wewnętrzną drogą dojazdową na terenie Szpitala Powiatowego w Bochni przez koncesjonariusza, któremu w ramach wynagrodzenia przysługuje prawo do eksploatacji parkingu, w tym prawo do pobierania pożytków. Podstawą realizacji zadania będzie umowa o koncesji na roboty budowlane, do której zastosowanie będą miały przepisy ustawy o koncesji.	
Sektor	Parkingi.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	1. Czas trwania koncesji; 2. Termin rozpoczęcia prac budowlanych; 3. Okres realizacji zadania-budowa parkingu.	
Podmiot publiczny	SP ZOZ Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej w Bochni "Szpital Powiatowy" im. bł. Marty Wieckiej.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie lokalizacji.	Wszelkie ryzyka związane z wykonywaniem przedmiotu Koncesji (zaprojektowanie, sfinansowanie, wybudowanie parkingu, a następnie utrzymanie i zarządzanie).
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Nieruchomość przeznaczona pod budowę parkingu.	Nakłady inwestycyjne finansowane z kapitału własnego.
Partner prywatny	R Bud Firma Usługowo-Transportowo-Handlowa Ryszard Birkowski	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Prawo do pobierania pożytków z przedmiotu koncesji - 100%.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	512 270 zł	
Czas trwania umowy	10 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-09-17	
Data podpisania umowy	2013-02-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	137 dni (około 5 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 53.		
Nazwa projektu	Zaprojektowanie, sfinansowanie, wybudowanie i eksploatacja kolumbariów na terenie gdańskich cmentarzy komunalnych.	
Opis projektu	Przedmiotem koncesji jest zaprojektowanie, sfinansowanie, wybudowanie i eksploatacja kolumbariów wraz z niezbędną infrastrukturą towarzyszącą na cmentarzach komunalnych w Gdańsku, za wynagrodzeniem, które będzie stanowić wyłącznie prawo do eksploatacji kolumbariów, w tym pobierania pożytków.	
Sektor	Infrastruktura komunalna.	
Forma prawna projektu	Koncesja na roboty budowlane.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Koncesja na roboty budowlane w rozumieniu Ukrbu.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferowana ilość nisz; 2. Średni koszt budowy jednej niszy; 3. Czas budowy kolumbariów; 4. Czas, na jaki zawarta ma zostać Umowa Koncesji. 	
Podmiot publiczny	Gmina miejska Gdańsk	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Lokalizacja udostępniona na terenie cmentarzy komunalnych.	Wszelkie ryzyka związane z wykonywaniem przedmiotu Koncesji.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Zapewnienie lokalizacji w ramach umowy koncesji.	Sfinansowanie inwestycji, ponoszenie ryzyka podaży, popytu i kosztów eksploatacji infrastruktury.
Partner prywatny	Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowe „Zieleń” Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Koncesjonariusza (własne lub kredyt).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Prawo do pobierania pożytków z przedmiotu koncesji + ewentualne dopłaty Podmiotu Publicznego.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	8 628 700 zł	
Czas trwania umowy	20 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-08-21	
Data podpisania umowy	2013-04-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	223 dni (około 7 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 54		
Nazwa projektu	Umowa w sprawie zaprojektowania, budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji przetwarzania odpadów komunalnych w Poznaniu.	
Opis projektu	Przedmiot Umowy PPP — zaprojektowanie, wybudowanie, finansowanie oraz zarządzanie i utrzymanie kompletnej Instalacji Termicznego Przekształcania Frakcji Resztkowej Zmieszanych Odpadów Komunalnych w Poznaniu (ITPOK – teren Miasta Poznań) o nominalnej wydajności przetwarzania odpadów komunalnych do 240 000 Mg na rok, w technologii spalania odpadów w piecu rusztowym i wyposażonej w pólsuchą instalację oczyszczania spalin oraz, — zaprojektowanie, wybudowanie, finansowanie oraz zarządzanie i utrzymanie instalacji do demontażu odpadów wielkogabarytowych o nominalnej wydajności przetwarzania odpadów do 10 000 Mg na rok (IDOW – Składowisko odpadów innych niż niebezpieczne i obojętne w Suchym Lesie) zwane dalej „Przedsięwzięciem”.	
Sektor	Gospodarka odpadami.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Wynagrodzenie; 2. Podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem; 3. Terminy i wysokość przewidywanych płatności.	
Podmiot publiczny	Miasto na prawach powiatu Poznań	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Miasto udostępnia lokalizację umożliwiającą sprzedaż energii wytworzonej w ramach przedsięwzięcia wraz z zapewnieniem kierowania do instalacji strumienia odpadów komunalnych.	Partner Prywatny będzie Generalnym Wykonawcą, głównym inwestorem i operatorem nowowytworzonych w ramach Projektu środków trwałych. Co więcej, przyjmie na siebie ryzyko eksploatacji instalacji służącej przetworzeniu odpadów i produkcji energii. Ryzyko związane ze sprzedażą energii obciąża stronę prywatną.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Wkład rzeczowy oraz wkład finansowy w zakresie wniesienia finansowego wkładu własnego, jakim jest dotacja.	Zapewnienie finansowej realizacji projektu w warunkach dofinansowania ze środków Funduszu Spójności (prefinansowanie, wkład własny i koszty niekwalifikowane obciążają stronę prywatną).
Partner prywatny	Sita-Zielona Energia sp. z o.o.	
Struktura finansowania	1. Dotacja z Funduszu Spójności - 352 000 000 zł (33,80 proc.) 2. Środki własne Partnera Prywatnego - 640 000 000 zł (61,48 proc.) 3. Środki własne Beneficjenta - 49 202 000 zł (4,72 proc.)	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Opłaty za odbiór odpadów od dostawców – tzw. opłaty na bramie.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	854 000 000 zł	
Czas trwania umowy	25 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2011-04-04	
Data podpisania umowy	2013-04-08	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	735 dni (około 25 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 55		
Nazwa projektu	Partnerstwo publiczno – prywatne dla przedsięwzięcia polegającego na realizacji, utrzymaniu i zarządzaniu siecią szerokopasmową, jak również świadczeniu usług z jej wykorzystaniem oraz usług szkoleniowych, w ramach projektu „Sieć szerokopasmowa polski wschodniej – województwo Warmińsko-Mazurskie”.	
Opis projektu	Przedmiotem postępowania jest wybór partnera prywatnego do realizacji, w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, szkieletowej i dystrybucyjnej sieci szerokopasmowej oraz utrzymania i zarządzania siecią SSPW, jak również świadczenia usług z jej wykorzystaniem oraz usług szkoleniowych, w ramach projektu „Sieć Szerokopasmowa Polski Wschodniej województwo warmińsko-mazurskie”.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Zaktualizowana wartość netto wydatków inwestycyjnych i wydatków operacyjnych obejmująca wynagrodzenie partnera prywatnego; 2. Terminy i wysokość innych świadczeń podmiotu publicznego; 3. Jakość, funkcjonalność, koszt utrzymania, poziom serwisu i parametrów.	
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie lokalizacji oraz współfinansowanie inwestycji w zakresie, w jakim dofinansowanie UE stanowi wkład własny podmiotu publicznego.	Zaprojektowanie sieci SSPW, budowa sieci SSPW, dostawa infrastruktury aktywnej, dostarczanie sieci SSPW w sposób umożliwiający świadczenie usług, jej eksploatację, nadzór nad nią, zarządzanie siecią i utrzymanie sieci.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych w części, w jakiej są refundowane ze środków UE. Wkład rzeczowy to udostępnienie lokalizacji pod inwestycję.	Prefinansowanie wydatków kwalifikowanych i niekwalifikowanych w zakresie prefinansowania i wkładu własnego.
Partner prywatny	Otwarte Regionalne Sieci Szerokopasmowe Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt) / (cały projekt Sieci SzerokopasmowejPolski Wschodniej współfinansowany jest z środków UE).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Przychodzi z dzierżawy wybudowanej infrastruktury.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	316 000 000 zł	
Czas trwania umowy	9 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-06-01	
Data podpisania umowy	2013-04-19	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	322 dni (około 11 miesięcy)	
Aktualny status	Procedura w toku.	

Projekt 56.		
Nazwa projektu	Wybór partnera prywatnego do utworzenia Ośrodka Radioterapii.	
Opis projektu	Przedmiotem Umowy PPP będzie: 1) zawiązanie spółki kapitałowej w celu wykonania umowy PPP. Spółka będzie mieć status podmiotu leczniczego; 2) zaprojektowanie, wybudowanie, wyposażenie, sfinansowanie w całości przedsięwzięcia przez Spółkę oraz uruchomienie Ośrodka Radioterapii na gruncie będącym obecnie w posiadaniu partnera publicznego; 3) prowadzenie przez spółkę działalności leczniczej.	
Sektor	Ochrona zdrowia.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie koncesji.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi w zw. z art. 4 ust. 1 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1) Podział zadań i ryzyk; 2) Podział dochodów pochodzących z przedsięwzięcia; 3) Stosunek wkładu własnego partnera publicznego do wkładu partnera publicznego; 4) Termin rozpoczęcia udzielania wszystkich świadczeń zdrowotnych; 5) Kompleksowość oferowanych pacjentom świadczeń.	
Podmiot publiczny	Spółka komunalna Mazowiecki Szpital Wojewódzki w Warszawie Sp. z o.o.	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Spółka celowa jest wehikułem realizującym przedsięwzięcie. Częściowe poniesienie ryzyka finansowego związanego z wkładem (1 mln zł). Podmiot publiczny otrzymuje dywidendę większą o 2 %, pobiera czynsz dzierżawny od spółki celowej ppp (13% rocznego przychodu spółki). Na spółce spoczywają wszystkie ryzyka związane z realizacją i eksploatacją przedsięwzięcia.	Spółka PPP - zaprojektowanie, budowa, wyposażenie, sfinansowanie oraz uruchomienie Ośrodka Radioterapii. Podział ryzyk partnerów w ramach spółki – mieszany w zakresie, w jakim partner jest udziałowcem spółki celowej związanej z podmiotem publicznym: Wkład pieniężny 1 mln zł. Pożyczka na rzecz spółki w wysokości 2 mln zł.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Udostępnienie lokalizacji w formie dzierżawy na rzecz spółki celowej. Wkład pieniężny do spółki w wysokości 1 mln zł.	Wkład pieniężny do spółki - 1 mln zł oraz pożyczka w wysokości 2 mln zł dla spółki (zwracana z prolongatą na okres realizacji inwestycji).
Partner prywatny	Dopico Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Utworzenie Spółki PPP (wkład Partnera Prywatnego: środki finansowe, personel / wkład Podmiotu Publicznego: nieruchomości inwestycyjne, środki finansowe).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Pobieranie przychodów z tytułu prowadzonej działalności leczniczej, wynajmu pomieszczeń.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	50 000 000 zł	
Czas trwania umowy	Max. 30 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-02-14	
Data podpisania umowy	2013-05-29	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	470 dni (około 16 miesięcy)	
Aktualny status	Podpisana umowa.	

Projekt 57.		
Nazwa projektu	Wybór partnera prywatnego do realizacji przedsięwzięcia dotyczącego Zaprojektowania oraz przebudowy ul. 1 Maja i ul. Kasztelańskiej w Krobi w oparciu o przepisy ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym.	
Opis projektu	Zaprojektowanie oraz przebudowa ul. 1 Maja i ul. Kasztelańskiej w Krobi w oparciu o przepisy ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym.	
Sektor	Infrastruktura transportowa.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art.4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	1. Cena; 2. Okres wykonywania robót budowlanych; 3. Podział zadań i ryzyk.	
Podmiot publiczny	Gmina miejsko-wiejska Krobia	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie lokalizacji pod budowę.	Zaprojektowanie, wybudowanie i utrzymanie przez okres 10 lat dwóch odcinków drogowych.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Grunty inwestycyjne (wkład rzeczowy).	Sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i utrzymanie infrastruktury w standardzie ustalonym w umowie.
Partner prywatny	HU Chod - Dróg Andrzejewski Przemysław.	
Struktura finansowania	Środki finansowe pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub skredytowane).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	W 100% płatność ze strony Podmiotu Publicznego (opłata za dostępność).	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	2 450 000 zł	
Czas trwania umowy	10 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-01-10	
Data podpisania umowy	2013-07-01	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	538 dni (około 18 miesięcy)	
Aktualny status	Faza realizacji.	

Projekt 58		
Nazwa projektu	Partnerstwo Publiczno – Prywatne dla przedsięwzięcia polegającego na realizacji, utrzymaniu i zarządzaniu siecią szerokopasmową, jak również świadczeniu usług z jej wykorzystaniem, w ramach projektu „Sieć Szerokopasmowa Polski Wschodniej – województwo podkarpackie”.	
Opis projektu	Budowa szkieletowej i dystrybucyjnej sieci szerokopasmowej oraz utrzymanie i zarządzanie siecią SSPW, jak również świadczenie usług z jej wykorzystaniem.	
Sektor	Infrastruktura teleinformatyczna.	
Forma prawna projektu	PPP w trybie PZP.	
Forma prawna wyboru partnera prywatnego	Ustawa Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 4 ust. 2 Uppp.	
Kryteria oceny ofert	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wynagrodzenie partnera prywatnego; 2. Jakość, funkcjonalność, koszt utrzymania, poziom serwisu i parametry techniczne; 3. Terminy i wysokość innych świadczeń podmiotu publicznego; 4. Podział zadań i ryzyk. 	
Podmiot publiczny	Urząd Marszałkowski Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego	
Podział zadań i ryzyk	Podmiot publiczny/Koncesjodawca	Partner prywatny/Koncesjonariusz
	Udostępnienie lokalizacji pod inwestycje (rzeczowy), przekazanie dotacji przyznanej w ramach wsparcia UE.	Zaprojektowanie sieci SSPW, budowa sieci SSPW, dostawa infrastruktury aktywnej, dostarczanie sieci SSPW w sposób umożliwiający świadczenie usług, jej eksploatację, nadzór nad nią, zarządzanie siecią i utrzymanie sieci.
Wkład stron	Podmiot publiczny	Partner prywatny
	Przyznanie praw dostępu do nieruchomości, na których realizowane ma być przedsięwzięcie, (wkład rzeczowy), przyznanie prawa do eksploatacji oraz wkład własny w formie finansowej w zakresie, w jakim stanowi dotację UE.	Wkład finansowy w zakresie niezbędnym do prefinansowania i pokrycia wkładu własnego realizowanego projektu.
Partner prywatny	Otwarte Regionalne Sieci Szerokopasmowe Sp. z o.o.	
Struktura finansowania	Środki pozyskane przez Partnera Prywatnego (własne lub kredyt) / (cały projekt Sieci SzerokopasmowejPolski Wschodniej współfinansowany jest z środków UE).	
Struktura wynagrodzenia partnera prywatnego /Koncesjonariusza	Przychodzi z dzierżawy wybudowanej infrastruktury.	
Wartość inwestycji/Wartość usługi	310 000 000	
Czas trwania umowy	min. 7 lat	
Data zamieszczenia ogłoszenia	2012-07-11	
Data podpisania umowy	2013-09-26	
Czas od momentu ogłoszenia do podpisania umowy	442 dni (około 15 miesięcy)	
Aktualny status	Procedura w toku.	

11. Podsumowanie

Analiza przedstawionych powyżej projektów w zakresie struktury finansowania przedsięwzięć i natury finansowania projektów przez sektor prywatny, wskazuje, iż podmioty publiczne, o ile nie mogą w przedsięwzięcie zaangażować środków finansowych pochodzących ze źródeł UE, zdecydowanie preferują koncesyjny model podziału ryzyka ekonomicznego występującego w przedsięwzięciach.

Model koncesyjny podziału ryzyka z jednej strony wymaga, aby zasadniczą część nakładów związanych z realizacją przedsięwzięcia sfinansował partner prywatny/koncesjonariusz. Drugą cechą tego podziału ryzyka jest forma wynagrodzenia strony prywatnej jaką jest przede wszystkim prawo do czerpania pożytków z przedsięwzięcia, głównie w formie opłat pobieranych od konsumentów usług użyteczności publicznej jakie są świadczone w ramach projektu. Dodatkowe korzyści strona prywatna może czerpać z całkowicie komercyjnych aktywności podejmowanych przy okazji wykonania powierzonego jej zadania publicznego.

Finansowe zaangażowanie strony prywatnej na etapie projektowania i wznoszenia infrastruktury będącej przedmiotem projektów, jak i na etapie ich eksploatacji, bazuje przede wszystkim na kredytach komercyjnych i kapitale strony prywatnej. Jedynie w przypadku projektu realizowanego w Sopocie strona prywatna mogła skorzystać z preferencyjnych źródeł finansowania (inicjatywa JESSICA). Jedynie największe korporacje mogą w przypadku realizacji niewielkich i średnich projektów opierać się na kapitale dostępnym w ramach własnej grupy kapitałowej. Konieczność pozyskania kredytu komercyjnego dla całej inwestycji powoduje, że kilkakrotnie konieczne było zarezerwowanie w umowie dodatkowego czasu na zamknięcie finansowania projektu, co nie zawsze okazało się wykonalne.

Podmioty publiczne dążąc do transferu całego ryzyka finansowania przedsięwzięcia do sektora prywatnego najczęściej ograniczają swoje zaangażowanie do wkładu rzeczowego, tj. udostępnienia nieruchomości na rzecz realizacji przedsięwzięcia. Sporadycznie wybierały ustanowienie na wkładzie własnym hipoteki, która częściowo zabezpieczająca zobowiązania zaciągane przez stronę prywatną na rzecz realizacji przedsięwzięcia. Tylko w jednym wypadku zdecydowano się na powołanie spółki celowej, która częściowo finansowana jest kapitałem, a częściowo pożyczkami zaciągniętymi u wspólników.

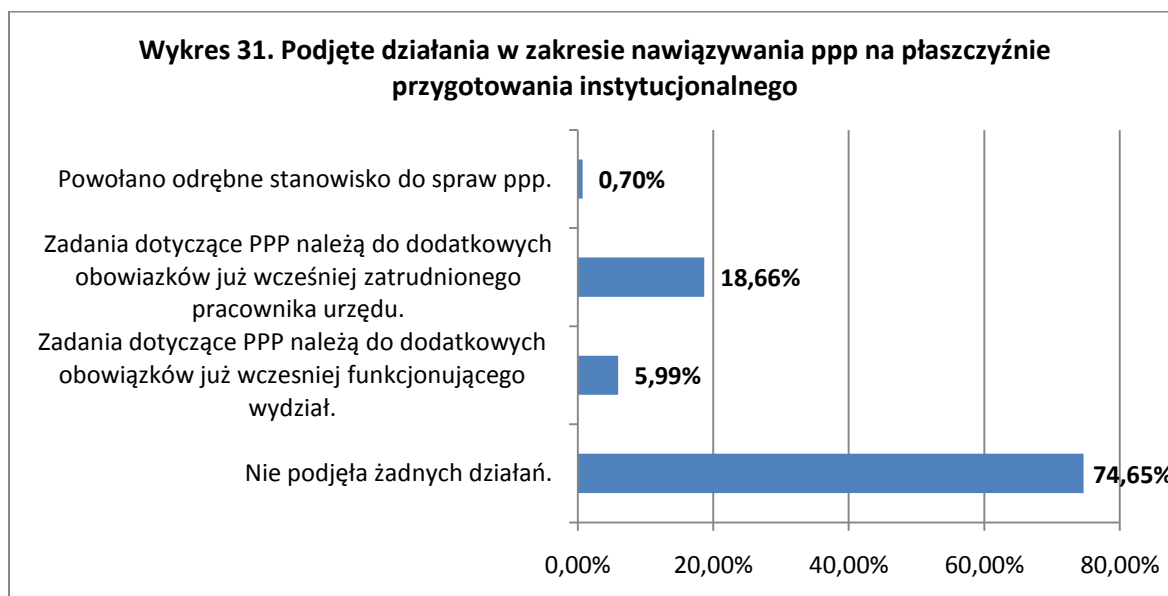
1. „Określenie przyczyn dotychczasowego niskiego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp” poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców i podmiotów publicznych

Ad. 1.1. Odpowiedzi podmiotów publicznych nieposiadających żadnych doświadczeń w zakresie zawierania umów o ppp.

Odpowiedzi udzielane przez przedstawicieli sektora publicznego (zdecydowano się na przeprowadzenie badań wśród najbardziej reprezentatywnej grupy podmiotów publicznych, jaką są jednostki samorządu terytorialnego)¹¹ można usystematyzować w relacji do zdiagnozowanych przeszkód, wynikających z natury badanych podmiotów publicznych, przeszkód tkwiących w cechach partnerów prywatnych, jak i przeszkód obiektywnie odnoszących się do samej instytucji partnerstwa publiczno-prywatnego.

Równolegle zbadano stopień instytucjonalnego przygotowania do realizacji projektów z partnerami prywatnymi. Jak uwidoczniło na Wykresie 31, 74,65% ankietowanych nie podjęło żadnych działań w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie organizacyjnej. Przydzielenie dodatkowych obowiązków związanych z ppp zatrudnionemu wcześniej pracownikowi miało miejsce w 18,66% przypadkach, w 5,99% zadania zostały przydzielone funkcjonującemu wydziałowi. Tylko wśród 0,70% badanych podmiotów publicznych powołano odrębne stanowisko do spraw ppp.

¹¹ Szczegółowy opis badanej grupy docelowej zawarty jest rozdziale: II. Uwagi metodologiczne.



Wśród przeszkód odnoszących się do natury badanych podmiotów, dominowało **niskie poczucie własnej wartości jako kontrahenta**, dające się sprowadzić do hasła będącego jednocześnie jedną z udzielonych odpowiedzi: „Jesteśmy nieatrakcyjni dla sektora prywatnego”, w szczególności: „nie posiadamy jako gmina wystarczających środków finansowych, zasobów gruntów, osiągnęliśmy maksymalny wskaźnik indywidualnego zadłużenia zgodnie z ustawą o finansach publicznych”. Ponadto wśród odpowiedzi wskazywano, że: „charakter realizowanych zadań (jest) niedostatecznie atrakcyjny dla partnerów biznesowych”, wskazywano na **małą wielkość rynku**, wynikającą z charakteru rolniczego jednostki lub **niskiego zaludnienia**. Krytycznie postrzegana była również potencjalna oferta skierowana do sektora prywatnego: „realizujemy zbyt **małe przedsięwzięcia**, aby angażować podmioty prywatne”.

Ponadto wskazywano na własne nieprzygotowanie do wdrażania tego typu przedsięwzięć, objawiające się przez „brak wykwalifikowanych osób mogących merytorycznie nadzorować proces ppp” lub na brak decyzji politycznej, co do uznania ppp za formę realizacji zadań publicznych. Część podmiotów jasno deklarowała brak zainteresowania przedsięwzięciami ppp, wskazując, że jest to, w ich ocenie, „pracochłonna, skomplikowana, kosztowna procedura począwszy od jej przygotowania - rozpoczęcia projektu”. Wskazywano również, że „temat źle kojarzy się, każda kontrola będzie szukała dziury w całym”. Jako powód braku zainteresowania współpracą typu ppp, wskazywano, iż jednostki nie potrzebują współpracy z sektorem prywatnym, gdyż w ich ocenie taka „perspektywa realizacji inwestycji nie odpowiada oczekiwaniom j.s.t.”, „gmina realizuje projekty unijne, które nie przewidują ppp”. Badane gminy wskazywały również, że tradycyjne formuły realizacji zadań publicznych są z ich punktu wystarczające, szczególnie jeśli polegają na korzystaniu ze środków dotacyjnych UE.

Zanotowano szereg wypowiedzi wskazujących na **brak potrzeby stosowania formuły ppp**: „zadania realizowane przez nasz samorząd nie wymagały takiego partnerstwa (...)” lub na nieadekwatność tej formuły do realizowanych zadań, „nie wdrażaliśmy projektów, które mogłyby być realizowane w ppp”, „dotychczas nie prowadzono inwestycji o charakterze umożliwiającym ich realizację w ppp”, „realizowane dotychczas przez samorząd gminy zadania inwestycyjne **nie mieściły się, w ocenie samorządu, w partnerstwie**”, „w obszarze zadań realizowanych przez gminę nie było konieczności poszukiwania wsparcia w sektorze prywatnym”.

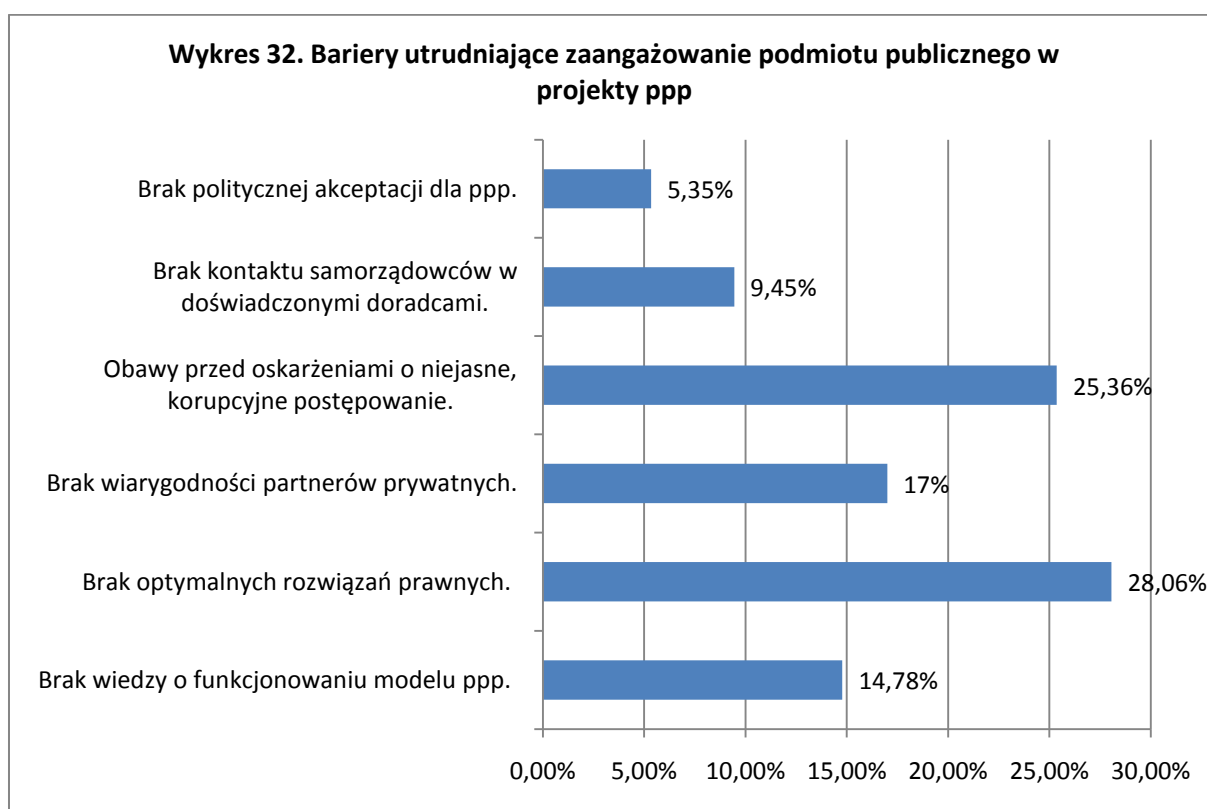
Natomiast część podmiotów, które nie miały żadnych doświadczeń we wdrażaniu przedsięwzięć typu ppp, a które były zainteresowane współpracą z inwestorami wskazywała, że **stosowanie ustawy o ppp czy ustawy koncesyjnej nie jest konieczne**. Jedna z gmin wskazuje: „początkowo ze względu na >>niezyciową<< ustawę o ppp, **obecnie realizujemy kilka tego typu umów ale bez odniesienia do ustawy ppp**”. W innej jednostce, zgodnie ze stanem opisanym w ankiecie: „urząd gminy jedynie wydierżawia kilku przedsiębiorcom swoje nieruchomości”. Niestety również przedsięwzięcia ppp sensu largo spotykają się z trudnościami: „gmina podjęła współpracę w zakresie ppp, działając w ramach spółki handlowej, jednak spółka została rozwiązana - społeczność lokalna nie akceptuje jeszcze takiej formuły współpracy z samorządem, patrząc przez pryzmat działań korupcyjnych. Działalność spółki była także na wniosek jednego z mieszkańców badana przez prokuraturę”.

Część z podmiotów, jak dotąd nierealizujących przedsięwzięć ppp, źródła braku wdrożeń tego rodzaju projektów skłonna jest jednak upatrywać w zachowaniu sektora prywatnego. W tej grupie dominuje przekonanie o **braku zainteresowania realizacją przedsięwzięć tego typu ze strony podmiotów prywatnych**. Wskazuje się nawet na: „brak inicjatywy ze strony partnerów prywatnych”. Wskazywano, że „nie mieliśmy konkretnych propozycji inwestycji od podmiotów prywatnych (a dodatkowo występują) bardzo częste nagonki medialne na tego typu projekty”. W wypełnionych ankietach dominuje przekonanie, że nawet jeśli to strona publiczna byłaby odpowiedzialna za zainicjowanie tego rodzaju współpracy, nie ma wielkich szans na znalezienie inwestora, ponieważ: „**mechanizm jest nieskuteczny, partnerzy prywatni nie są zainteresowani małymi projektami na poziomie gmin wiejskich**”. Badane jednostki samorządu terytorialnego zniechęca do wdrażania projektów ppp: „długotrwała, kosztowna procedura, która nie gwarantuje zainteresowania partnerów prywatnych i zawarcia umowy”. Jedna z badanych gmin zadeklarowała: „jesteśmy otwarci na każdy rodzaj współpracy w zakresie ppp, niemniej jednak dotychczas nie wpłynęła żadna oddolna inicjatywa czy też wniosek dotyczący partnerstwa publiczno-prywatnego”. Inna wskazała na: „**brak przedsiębiorców o odpowiednim statusie materialnym oraz podejściu do kwestii partnerstwa publiczno-prywatnego**”. Choć w kontekście braku zainteresowania współpracą ze strony inwestorów, za której zainicjowanie odpowiedzialny jest podmiot publiczny, jeden z uczestników badań dość otwarcie przyznał, iż powodem niepodejmowania dotychczas działań

w obszarze ppp jest: „**brak zainteresowania zarówno samorządu, jak i sektora prywatnego (tym) tematem**”.

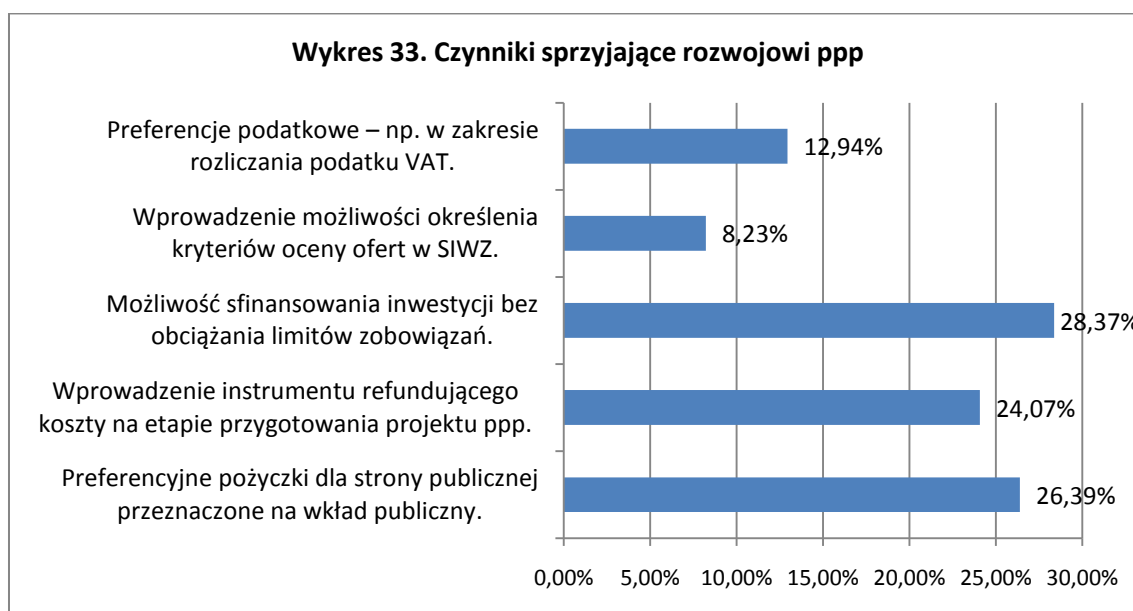
Kolejną grupą barier, jakie spowodowały brak aktywności na polu ppp, są, w ocenie badanej grupy samorządów, nieodpowiednie regulacje: „skomplikowane procedury”, „nieprzejrzystość przepisów”. Wskazano również na „brak specjalnej instytucji, która zajmowałaby się tworzeniem i rozpowszechnianiem dobrych wzorców”. Za najważniejszą przyczynę uznano obawy przed oskarżeniami o niejasne, nawet korupcyjne relacje z przedstawicielami biznesu. Obawa o oskarżenia korupcyjne jest silniejsza niż krytyczna ocena regulacji prawnych w zakresie ppp.

Wśród barier, które świadczą o braku szerszego zaangażowania się w realizację projektów ppp, dość wysoko uplasowała się opinia o **braku wiarygodności partnerów prywatnych**. Najwyraźniej przedstawiciele badanych j.s.t. nie spodziewają się niczego dobrego po kontaktach z przedstawicielami lokalnego biznesu lub **też brakuje im wiedzy na temat uzasadnionych oczekiwań obydwu stron współpracy**. W tym kontekście należy wspomnieć, że **jedynie 14,78% ankieterowanych, jako barierę w realizacji przedsięwzięć ppp, wskazało brak wiedzy o funkcjonowaniu modelu ppp**.



Jeden z przedstawicieli badanych gmin, mimo iż nie wdrażała ona przedsięwzięć typu ppp, podsumował swoje sceptyczne nastawienie w następujący sposób: „brak dobrych doświadczeń innych samorządów, to się po prostu jeszcze praktycznie nikomu nie udało”, co jednoznacznie wskazuje na brak wiedzy o faktycznym rozwoju rynku ppp. Nie wszystkie samorządy są świadome zmian prawnych, jakie nastąpiły od 2005 r., kiedy zaczęła obowiązywać pierwsza ustawa o ppp.

Należy zauważyć, że wskazane powyżej bariery/obawy są związane z relatywnie niskim stanem wiedzy i brakiem jakichkolwiek doświadczeń w zakresie negocjacji i zawierania umów. Diagnozując przeszkody dla wdrażania przedsięwzięć ppp, warto zapoznać się z postulowanymi przez j.s.t rozwiązaniami sprzyjającymi większemu zaangażowaniu w realizację projektów ppp.



Wśród zgłoszonych postulatów odnośnie ułatwień we wdrażaniu i realizacji przedsięwzięć w formule ppp, zdecydowanie najwięcej podmiotów **doceniłaby możliwość finansowania inwestycji ppp bez obciążania limitów zobowiązań budżetowych** (28,37% odpowiedzi). Jak wskazują uzyskane wyniki badania, partnerstwo publiczno-prywatne jest traktowane jako remedium na brak środków na realizację inwestycji w formule tradycyjnej. W związku z takim postrzeganiem ppp, pożądanym rozwiązaniem, zachęcającym do wdrażania projektów w ww. formule mogłyby być preferencyjne pożyczki dla obydwu stron umowy (26,39% odpowiedzi). Udzielone odpowiedzi w odniesieniu do ostatniego postulatu, wskazują, że można korzystnie rokować dla realizacji projektów hybrydowych w perspektywie finansowej na lata 2014-2020, nawet jeśli wsparcie ograniczy się do preferencyjnych zasad korzystania z instrumentów zwrotnych (jak ma to miejsce w przypadku inicjatywy JESSICA).

Jeśli nie można liczyć na preferencje w systemie księgowości budżetowej lub preferencyjne zasady kredytowania, atrakcyjnym wsparciem dla realizacji umów ppp są **ewentualne możliwości skorzystania z zewnętrznego wsparcia finansowego, choćby na pokrycie kosztów przygotowania projektów ppp** (24,07% odpowiedzi). Koszty te bowiem wydają się często pierwszą przeszkodą dla zaprojektowania efektywnego ekonomicznie projektu, mającego szansę na wdrożenie z pożytkiem dla obu stron. **Najmniej cenioną formą wsparcia finansowego byłyby, w ocenie ankietowanych samorządów, preferencje podatkowe dla przedsięwzięć ppp** (niespełna 12,94% odpowiedzi), co wydaje się zaskakujące w kontekście potencjalnych korzyści związanych z odzyskaniem podatku VAT przez podmioty publiczne, co zjawiskiem często spotykanym w systemach ppp funkcjonujących w innych krajach. Najwidoczniej korzyści związane z odzyskaniem części zaangażowanych środków finansowych, dzięki mechanizmom podatkowym, nie mają w sobie dostatecznego efektu zachęty w warunkach generalnego braku możliwości inwestowania. Takie stanowisko sprowadza kwestię odzyskiwania, chociaż części tej kwoty, dzięki mechanizmom podatkowym, do czystej teorii.

W sytuacji, w której ppp nie jest traktowane jako sposób na efektywne wydatkowanie środków, ale jako sposób na pozyskanie jakichkolwiek środków, efektu zachęty nie wywoła też elastyczne podejście do **kształtowania kryteriów oceny ofert już po przeprowadzeniu negocjacji** (8,23% odpowiedzi).

Grupa objętych badaniem podmiotów, które nie zaangażowały się dotychczas w realizację przedsięwzięć ppp, poproszona o udzielenie swobodnych wyjaśnień co do czynników, które spowodowały zwiększenie praktycznego zainteresowania tą formą współpracy wskazała, iż **obawy związane z brakiem bezpieczeństwa prawnego, które w konsekwencji może narazić władze na nieprzewidziane zarzuty instytucji kontrolnych, wydaje się nawet istotniejsza niż postulat wsparcia finansowego przedsięwzięć ze środków budżetu państwa**. W świetle innych wypowiedzi, w zakresie wsparcia finansowego dla projektów ppp, wystarczające **byłoby stworzenie spójnego systemu dla projektów hybrydowych**, w którym środki samorządów korespondowałyby z wkładem unijnym (jako część wkładu własnego strony publicznej) oraz kapitałem prywatnym.

W ocenie ankietowanych samorządów, oprócz dalszej edukacji w zakresie ppp, która zwiększyłaby zdolność samorządów do bezpiecznego prawnie i politycznie wdrażania przedsięwzięć ppp, **najbardziej służyłoby stworzenie bazy dobrych praktyk oraz przygotowanie przykładowej dokumentacji dotyczącej wdrażania projektów ppp, w tym wzorów dokumentacji przetargowej i umów ppp w poszczególnych branżach gospodarki komunalnej**.

Dostrzegając wagę poprawnego przygotowania projektów, samorzady postulują, przynajmniej w początkowym okresie, **bezpłatne wsparcie doradcze możliwe do uzyskania**

ze środków budżetu centralnego. Zgromadzone, przy okazji pierwszych udanych wdrożeń, doświadczenia powinny być następnie upowszechniane przez **władze centralne, które silnie powinny zaangażować się również w zwalczanie stereotypów na temat korupcyjnego charakteru współpracy typu ppp**. Działania te przyniosłyby, jak określił jeden z respondentów: „poczucie bezpieczeństwa wynikające z prawidłowości zastosowania procedur związanych z realizacją projektów w formule ppp (z tym wiąże się podniesienie wiedzy, poznanie dobrych praktyk realizowanych przez samorzady o podobnej wielkości)”. Inny uczestnik badania postuluje: **„wsparcie zewnętrzne, dostęp do informacji, ekspertyz, opinii oraz danych z rynku ppp”**. Wskazywano na potrzebę budowy systemu standaryzacji tego typu przedsięwzięć, obejmującego między innymi wzory umów. „Prowadzenie ustawicznych działań edukacyjnych i szkoleniowych na temat zasad realizacji projektów ppp dla sektora publicznego, inwestorów prywatnych, instytucji finansowych, konsultantów” jest kolejnym zgłoszonym postulatem. W świetle obaw o społeczny i polityczny odbiór idei ppp, wydaje się, że promocja partnerstwa publiczno-prywatnego postulowana przez samorządowców powinna być prowadzona przede wszystkim przez administrację centralną zgodnie z wypracowaną wcześniej spójną strategią rozwoju ppp dla całego kraju.

Nic jednak nie zastąpi doprecyzowania regulacji prawnych, szczególnie w obszarze zasad, na jakich w projekt ppp angażowane są środki budżetowe podmiotu publicznego. Ponownie pojawia się postulat ujmowania zobowiązań na realizację projektów ppp w sposób umożliwiający „sfinansowanie inwestycji bez obciążania limitu zobowiązań”. Pojawia się również postulat wprowadzenia preferencji „podniesie progów realizacji przedsięwzięć ppp przy zastosowaniu prawa zamówień publicznych”.

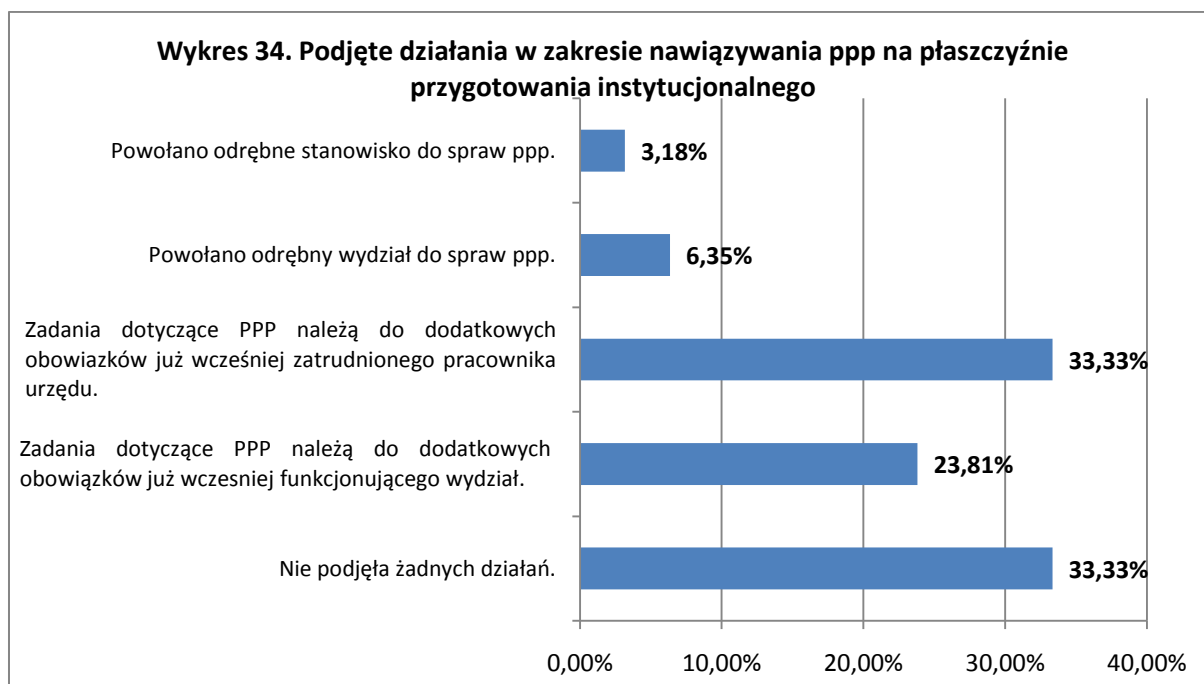
Wobec wciąż żywych obaw o ocenę organów kontrolnych, opozycyjnych polityków i społeczeństwa, kluczowe dla woli realizacji przedsięwzięć typu ppp są przejrzyste prawodawstwo oraz dobre praktyki w zakresie przygotowania i wdrażania przedsięwzięć w ww. formule. Spójna polityka w zakresie ppp, jasność regulacji prawnych i dobre praktyki w zakresie ppp powinny, w ocenie ankietowanych samorządów, doprowadzić do sytuacji, w której „przejrzyste zasady umów partnerstwa gwarantowane regulacjami ustawowymi, (pozwolą na sytuację, w której możliwe będzie) niedoszukiwanie się przez przeciwników politycznych „drugiego dna”, w tym posądzeń o korupcję”. W wypowiedziach samorządowców przewija się stale postulat ustanowienia „jasnych kryteriów rozliczenia się partnerów” z wdrożonej współpracy. Podkreślana jest również waga osadzenia realizacji projektów w realiach konkretnej wspólnoty lokalnej i jej potrzeb. Uczestnicy badań są świadomi, że współpraca typu ppp nie jest możliwa bez zainteresowania partnerów prywatnych, którzy działają pod presją dużych obciążeń fiskalnych. W świetle uzyskanych w trakcie badań informacji wydaje się, że zwiększeniu liczby projektów sprzyjać będzie, niezależnie od wzrostu wiedzy na temat ppp, lepsza jakość regulacji dotyczących współpracy publiczno-prywatnej. To pozwoliłoby na przełamanie obaw o negatywną ocenę przedsięwzięć przez organy kontrolne,

co wyraźnie sygnalizowano w grupie ankietowanych podmiotów posiadających większą wiedzę i jakiegokolwiek doświadczenie w obszarze ppp.

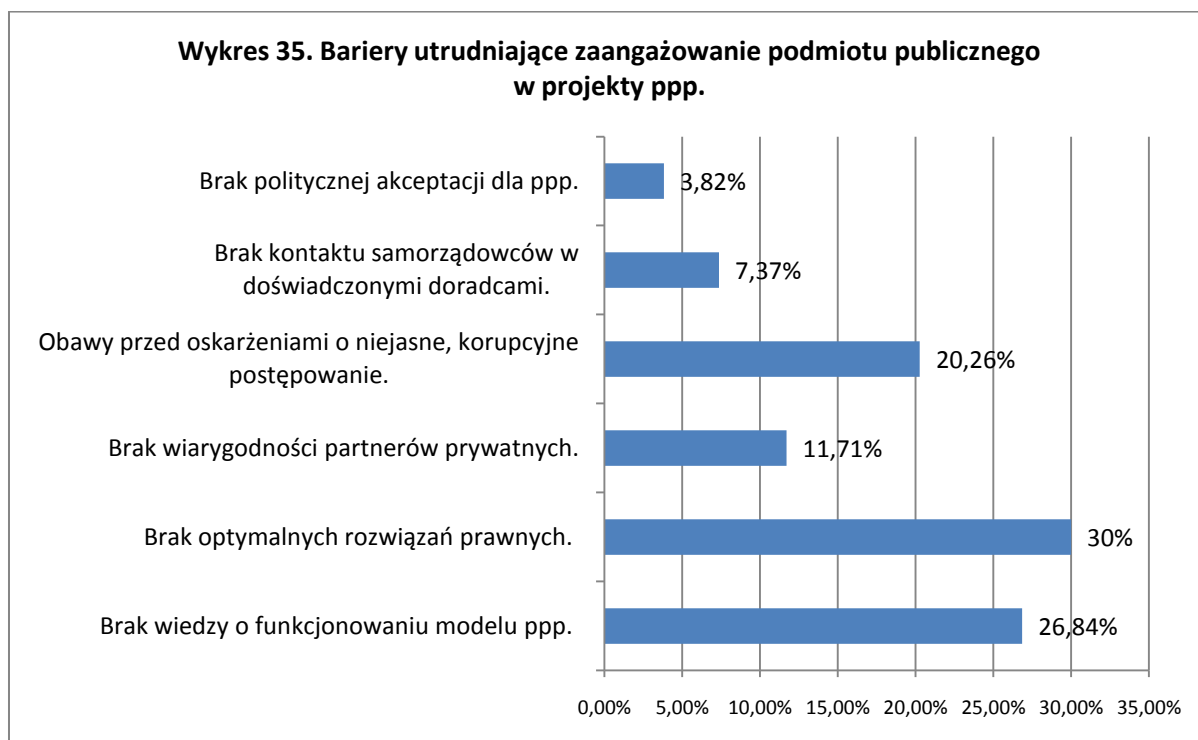
Ad. 1.2. Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który nie zakończył się zawarciem umowy.

Na osobne omówienie zasługują opinie podmiotów, które co prawda posiadają doświadczenie we wdrażaniu przedsięwzięć typu ppp/koncesyjnych, jednak ich wysiłki nie zakończyły się zawarciem umowy ppp. Założeniem badawczym było, iż podmioty tej grupy, zasługują na szczególne wyodrębnienie, gdyż, dzięki swym doświadczeniom i znajomości systemu ppp, mogą wskazać na trapiące rynek ppp bariery. Porażka podejmowanych przedsięwzięć zasługuje w kontekście celu badań na szczególną uwagę.

Również w tej grupie zbadano stopień instytucjonalnego przygotowania do realizacji przedsięwzięć typu ppp. Z analizy Wykresu 34, obrazującego wyniki badań w tym zakresie, wynika, iż najczęściej podejmowanym działaniem w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego jest przydzielenie dodatkowych obowiązków związanych z ppp funkcjonującemu wcześniej pracownikowi (33,33% badanych). Taka sama grupa badanych nie podejmowała żadnych działań w tym zakresie (33,33%). Przydzielenie dodatkowych obowiązków związanych z ppp funkcjonującemu wcześniej wydziałowi miało miejsce w 23,81% przypadkach. Jedynie w 6,35% badanych jednostkach powołano odrębny wydział do spraw ppp. Najrzadziej powoływano odrębne stanowisko do spraw ppp – w 3,18% badanych jednostkach.



Grupa doświadczonych we wdrażaniu przedsięwzięć ppp podmiotów, które jednak nie zawarły umów tego rodzaju, wskazała za najważniejszą z barier utrudniających angażowanie się podmiotów publicznych w przedsięwzięcia ppp **niską jakość regulacji dotyczących tego typu współpracy (30%)**. Co ciekawe, jest to mniejszy stopień niezadowolenia z jakości regulacji niż w grupie podmiotów, które sfinalizowały umowy o ppp.



Być może badane jednostki nie miały okazji przetestować ocenianych regulacji, pracując nad zapisami konkretnych umów, niemniej jednak **30% respondentów uznało, że brakuje im wiedzy na temat szczegółowych zagadnień związanych z realizacją ppp**. Wyraźnie wyższy, niż ma to miejsce w przypadku podmiotów, które zawarły umowy o ppp, jest **poziom obaw związanych z niebezpieczeństwem uznania relacji publiczno-prywatnych za korupcyjne i mało przejrzyste (ponad 20%)**, co było główną obawą przedstawicieli podmiotów zupełnie niedoświadczonych w realizacji podobnych zadań.

Analiza odpowiedzi w tej grupie ankietowanych podmiotów, pozwala na sformułowanie tezy, iż obawa przed posądzeniem o niejasne zasady nawiązywania relacji z biznesem, po części nie pozwoliła na akceptację rozwiązań przedstawionych w toku negocjacji przez stronę prywatną np. w zakresie wynagrodzenia partnera prywatnego, ostatecznie doprowadzając do upadku postępowań lub ich wydłużania w oczekiwaniu na kompromis, który nie nadszedł.

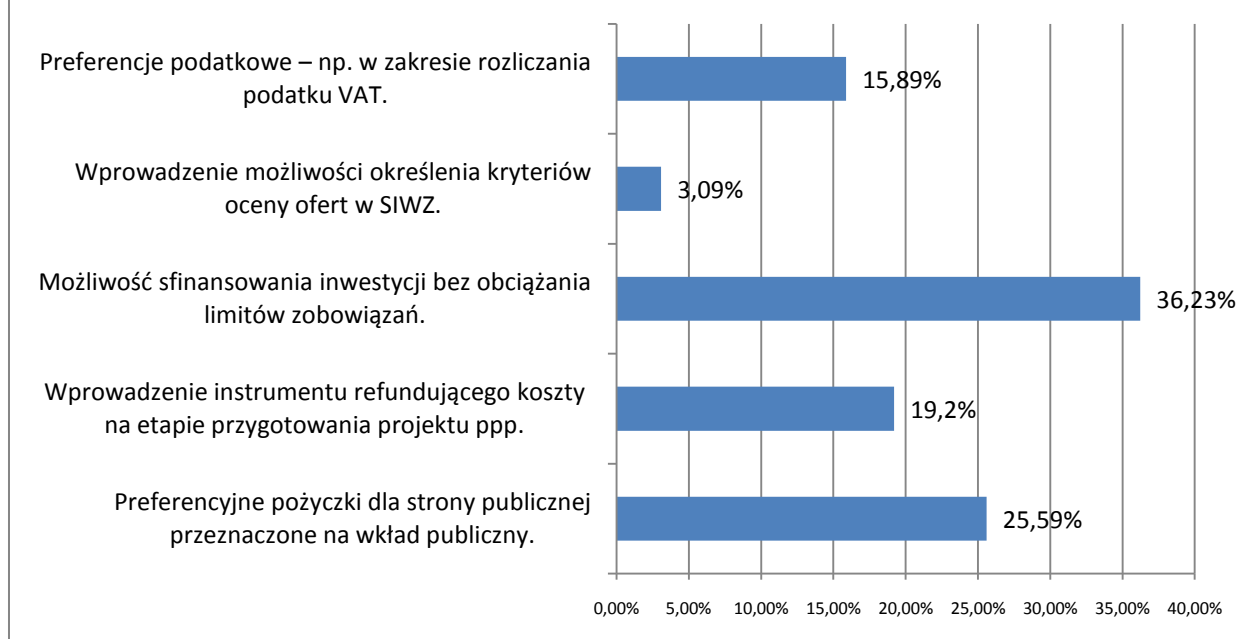
Symptomatyczne, iż podmioty, które zdecydowały się na faktyczne zainicjowanie procedur wdrażających ppp, niezależnie od ich ostatecznego wyniku, **nie dostrzegają**

perspektywy problemów związanych z brakiem politycznej akceptacji dla tego typu projektów (niespełna 4% odpowiedzi).

Interesujące jest, w kontekście nieudanych wdrożeń, które zakończyły się przecięż zerwaniem negocjacji, niezłożeniem ofert czy nawet brakiem zainteresowania udziałem w ogłoszonych postępowaniach, że jedynie nieco **ponad 11% ankietowanych samorządów za przeszkodę w angażowaniu się w ppp skłonnych było uznać brak wiarygodnych partnerów prywatnych**. Być może jest to wyrazem zdrowego samokrytycyzmu co do realnej wartości rynkowej przedstawianych ofert inwestycyjnych. Generalnie, w ocenie badanej grupy, barierą nie jest również **brak możliwości współpracy z doświadczonymi doradcami (3,82% wskazań)**.

Wśród indywidualnych wskazań, powtarza się obawa o brak przygotowania administracji do realizacji projektów ppp, szczególnie wobec skomplikowania materii i braku dobrych praktyk w zakresie ppp, z których można by czerpać wiedzę, stopniowo ją rozwijając na własnych projektach. Równie często, jak na brak zaufania między stronami negocjacji, wskazywano na obawę przed „4.P”, w rozumieniu „Prokurator”, które występuje w niezbyt udanym żarcie, często przytaczanym na konferencjach poświęconych ppp. Należy również zauważyć, że barier, utrudniających nawiązanie projektów ppp, upatrywano w swoistej dla administracji „barierze mentalnej” i „braku odwagi do współpracy z sektorem biznesu”. Wśród zastrzeżeń, co do jakości regulacji prawnych, wyróżniono brak możliwości uwzględniania w kontrakcie interesów instytucji finansujących, tj. banków.

Wykres 36. Czynniki sprzyjające rozwojowi ppp.



Badana grupa, pytana o postulaty dotyczące usprawnień w przygotowaniu i realizacji przedsięwzięć ppp, najczęściej wskazywała na wprowadzenie możliwości takiego zrealizowania inwestycji w formule ppp, które nie wpływałyby na obciążanie limitów zobowiązań budżetowych (36,23%). Widać, że dla tej grup ppp to przede wszystkim alternatywa uzyskania kredytu na realizację przedsięwzięć, którego już najczęściej nie chcą lub nie mogą zaciągnąć na zasadach komercyjnych w bankach. Najmniej popularne wśród usprawnień służących wdrażaniu większej ilości projektów były ułatwienia w zakresie doprecyzowania kryteriów wyboru partnera prywatnego już na etapie tworzenia specyfikacji i składania ofert. To pozwoliłoby pełniej uwzględnić wynik negocjacji w kierunku wyboru najlepszej formy realizacji zadań publicznych (3,09% odpowiedzi).

W kontekście powyższego wyraźnie widać, że ppp ma, w ocenie części respondentów, głównie „księgowe” zalety. Jakość projektów, a w tym efektywność ponoszonych wydatków w ramach projektu oraz jakość usług, nie są priorytetami. Nastawienie to widać również w większym zainteresowaniu możliwością odzyskania kosztów przygotowania postępowania niż w preferencjach podatkowych związanych z realizacją ppp, które umożliwiłyby np. podmiotom publicznym odzyskanie podatku VAT. **Najwidoczniej perspektywa preferencji podatkowych i zwrotu części podatków nie jest doceniana, jeśli brakuje środków na samą inwestycję.**

Niemala część pytaných podmiotów publicznych, wykluczała zaangażowanie jakichkolwiek środków finansowych w projekty, ograniczając się do wkładu własnego w formie nieruchomości. Być może to stało się powodem braku komercyjnego zamknięcia inicjowanych w tej grupie projektów.

Co istotne, w badanej grupie relatywnie rzadziej pojawiały się samodzielnie zgłaszane postulaty zmian legislacyjnych i krzewienia dobrych praktyk, niż ma to miejsce zarówno wśród niedoświadczonych podmiotów, jak i tych, którzy zawarli umowy ppp. W świetle udzielanych odpowiedzi, można założyć, że inaczej, niż ma to miejsce wśród podmiotów, które zawarły umowę, badana grupa nie zdaje sobie jeszcze sprawy ze wszystkich luk prawnych w regulacjach dotyczących ppp, które ujawniają się w trakcie prac nad kontraktem. Grupa ta nie ma dużych obaw co do stosowania ppp (mniej postulatów, promocji wiedzy dobrych praktyk oraz zmiany sytuacji politycznej dla ppp). Jedna z jednostek ankietowanych w przedmiotowej grupie podniosła postulat usług doradczych i konsultacji w formie infolinii. Natomiast inna, najwyraźniej dość rozgoryczona brakiem zainteresowania ze strony prywatnej, domagała się „gwarancji” na pojawienie się inwestora w tego typu projektach.

Pewność regulacji i promocja samej instytucji była równie ważna (choć pojawiła się ostatecznie w nielicznych wypowiedziach) co możliwość pełniejszego zaangażowania środków z UE w ramach montażu projektów hybrydowych.

Zniechęcająco do realizacji kolejnych projektów badane jednostki nastawia skomplikowany długi proces wdrażania przedsięwzięcia, co uniemożliwia ocenę tego, jak ostatecznie się zakończy i w jakich warunkach współpraca będzie realizowana, szczególnie w sytuacji, gdy nie ma możliwości dokonywania zmian w długoletnich umowach o ppp.

Sceptycznie do szans wdrażania projektów ppp nastraja badane jednostki przekonanie o wciąż trudnej sytuacji na rynkach finansowych. Szczególnie małe gminy nie są pewne, czy znajdą inwestora, a ta obawa w powiązaniu z kosztami przygotowania projektów bez gwarancji ich powodzenia zniechęca do podejmowania inicjatywy w kierunku realizacji inwestycji w formule ppp. Część respondentów liczy na to, że sytuację na rynku ppp, w zakresie zainteresowania ze strony inwestorów, poprawi zmiana generalnej koniunktury na rynku. Niekiedy brak inwestora możliwy był do zdiagnozowania na etapie testu rynku, a samo postępowanie tylko potwierdziło te obawy. Brak możliwości zaspokojenia postulatów inwestora lub brak zainteresowania projektami koncesyjnymi skłonił jednego z badanych przedstawicieli gmin do stwierdzenia, iż ppp „nie jest dla biednych gmin”.

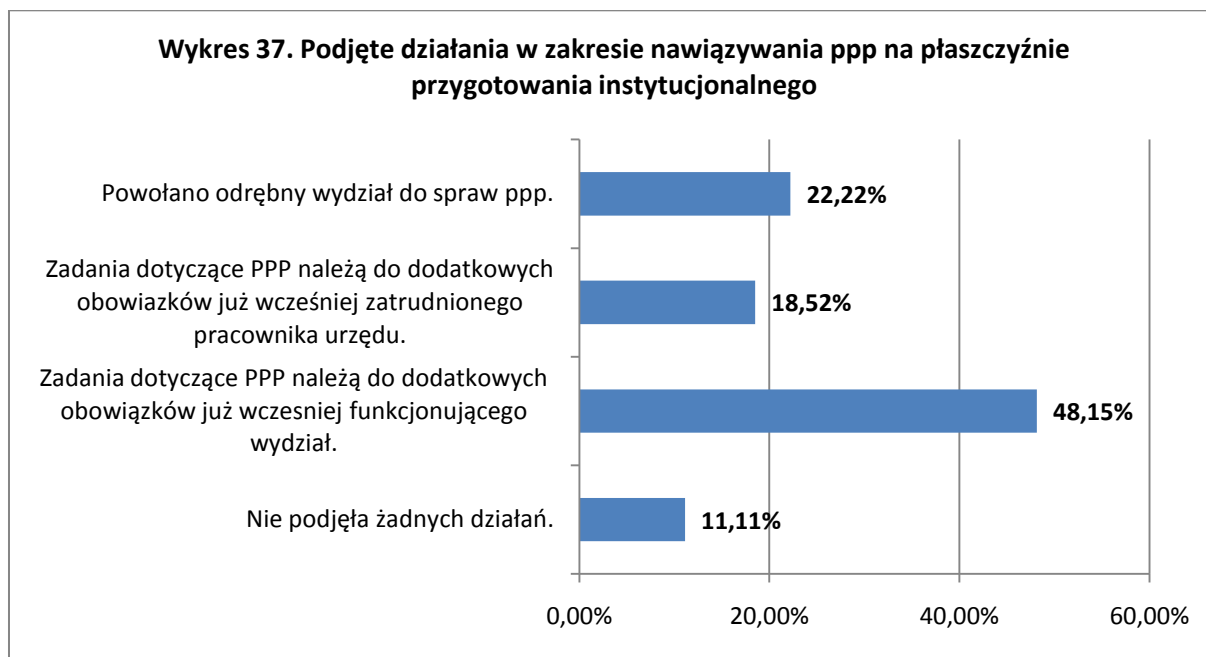
Wyniki badań w zakresie działań, jakie podmioty, które mogą wykazać się sukcesami na gruncie wdrażania ppp, podjęły w zakresie prowadzenia analiz przedrealizacyjnych. Analizy przedrealizacyjne przeprowadziło 33,02% podmiotów publicznych. Uzupełnienie przeprowadzonych analiz o test rynku dla przedsięwzięć zakończonych podpisaniem umowy miało miejsce w 29,25% przypadków.

W ocenie respondentów, sytuację gmin cierpiących na brak środków pogarszają, w kontekście możliwości rozwijania projektów ppp, niedostatki kadrowe, które wymuszają konieczność zatrudniania zewnętrznych doradców do poprowadzenia spraw związanych z projektem ppp. Skłania to gminy do konserwatyizmu i preferencji sprawdzonych ścieżek działania takich, jak pozyskanie dofinansowania z UE. Jeden z badanych respondentów stwierdził, iż „korzystamy z dotacji, mamy tu duże doświadczenie, nie planujemy więcej ppp, współpracujemy z przedsiębiorcami nieformalnie, nie w ramach ppp”.

Ad. 1.3. Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy ppp.

Wśród podmiotów publicznych objętych badaniem, które posiadają doświadczenie we wdrażaniu przedsięwzięć ppp, na odrębną uwagę zasługują podmioty, które zawarły już umowę o ppp. Odpowiedzi w badaniu udzieliło 61,36% podmiotów publicznych, które wdrożyły postępowanie zmierzające do zawarcia umowy ppp/koncesyjnej zakończone złożeniem

satysfakcjonującej oferty partnera prywatnego/koncesjonariusza i zawarły umowę ppp/koncesji. Z analizy badań, syntetycznie przedstawionych na Wykresie 37, wynika, iż najczęściej podejmowanym działaniem na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego w zakresie nawiązywania ppp jest przydzielenie dodatkowych obowiązków związanych z ppp funkcjonującemu wcześniej wydziałowi (48,15%). Powołanie odrębnego wydziału do spraw ppp miało miejsce wśród 22,22% badanych, w 18,52% przekazano zadania związane z ppp zatrudnionemu już pracownikowi, a w 11,11% jednostkach nie podjęto żadnych działań.



Podmioty, posiadające pozytywne doświadczenia w obszarze ppp, upatrują przyczyn wciąż niewielkiego zainteresowania tą formą realizacji zadań w **niedostatkach legislacji odnoszącej się do tego typu przedsięwzięć** (45,19%).

Nawet doświadczone w obszarze stasowania niedoskonałych przepisów podmioty wskazywały, że to brak wiedzy na temat partnerstwa jest barierą utrudniającą zaangażowanie w partnerstwo publiczno-prywatne (18,59% odpowiedzi).

Niemal równorzędnymi barierami zaangażowania się podmiotów publicznych w przedsięwzięcia typu ppp są w ocenie badanych jednostek **obawy przed oskarżeniami o korupcyjny i nieprzejrzysty charakter tego typu przedsięwzięć (niespełna 12% odpowiedzi) oraz brak dostępu do odpowiednio doświadczonych doradców zewnętrznych (7,37% odpowiedzi)**. Najmniejszą przeszkodą w oczach doświadczonych w realizacji umów o ppp samorządów jest **niezdecydowanie polityków (5,45% odpowiedzi)**. Najwidoczniej problem ten nie zaprzęta świadomości liderów polskiego rynku ppp, co świadczy o tym, że właśnie wola polityczna sprzyja takiemu działaniu administracji, które przekłada się na sukces negocjacji.

Natomiast wciąż **11%** ankietowanych obawia się **niesolidnych partnerów prywatnych**.

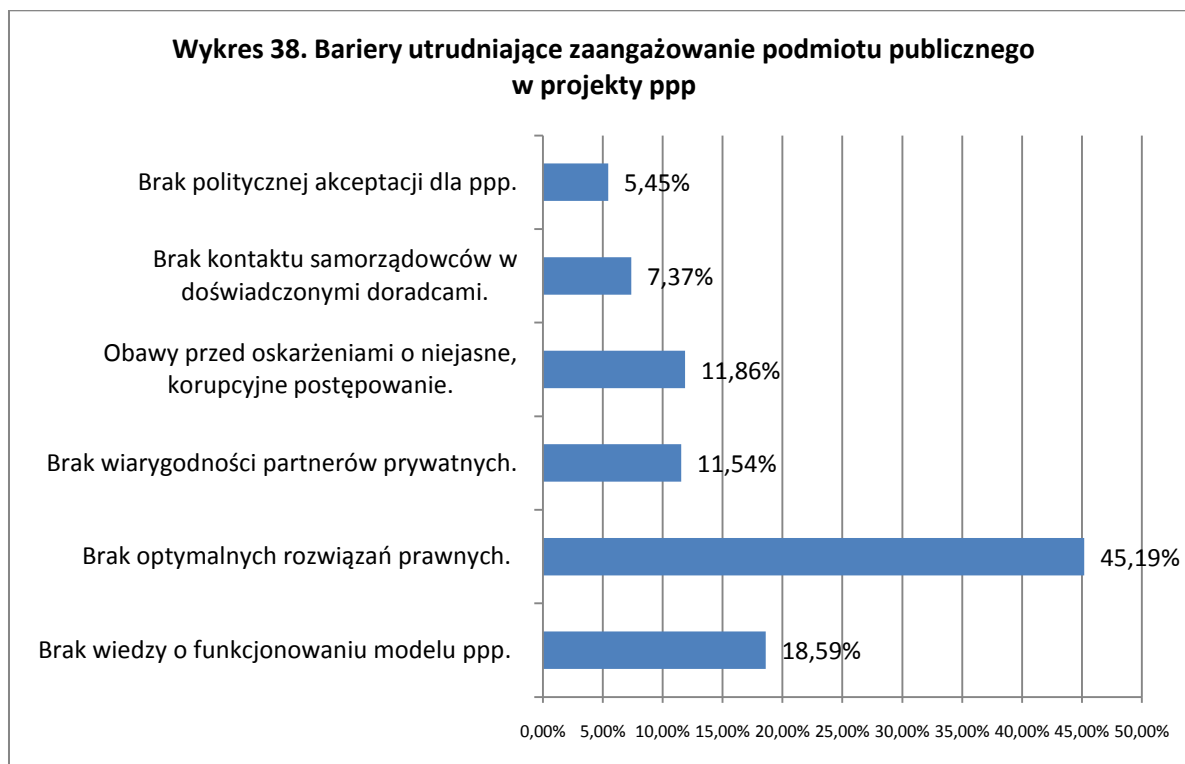
Dodatkowo przedstawiciele podmiotów, które mają za sobą pozytywny finał negocjacji umów ppp, wśród barier utrudniających realizację projektów tego typu wskazywali na **„brak wystarczającego wsparcia instytucjonalnego ze strony administracji centralnej, np. w zakresie promocji ppp, dobrych praktyk, wsparcia doradczego i certyfikacji projektów”**. Ponadto ankietowani wskazują na brak „gotowych rozwiązań „notyfikowanych” przez organy kontrolne jako prawidłowe”, brak wsparcia finansowego dla realizowanych projektów oraz niedostateczny poziom regulacji prawnych tworzonych na szczeblu centralnym, przy jednoczesnym „braku poczucia jasnego określenia celu powstania formuły ppp dla sektora publicznego”. Wobec obaw przed kontrolą działań podmiotów publicznych w zakresie decyzji o podjęciu partnerstwa, podnoszono potrzebę wydania wytycznych dotyczących zasad ustalania przesłanek wyboru partnerstwa jako alternatywy dla samodzielnej realizacji przedsięwzięć.

Warto podkreślić, że w relacji do odpowiedzi udzielanych przez jednostki samorządu terytorialnego, które dotychczas nie miały żadnych doświadczeń we wdrażaniu ppp, „strach przed czymś nowym i ryzykiem przed współpracą z sektorem biznesu” był podawany jako przeszkoda dla realizacji przedsięwzięć typu ppp, tylko w ocenie jednego badanego podmiotu z grupy tych, które zawarły umowę¹². **Jak widać, obawa przed ryzykiem pomówień korupcyjnych i politycznych kłótni jest odwrotnie proporcjonalna do wiedzy i doświadczenia przy wdrażaniu prawdziwych przedsięwzięć**. Niepokoić może jednak **wysoki stopień niezadowolenia z regulacji prawnych mających wpływ na ppp we wszystkich grupach badanych podmiotów publicznych, co wydaje się potwierdzać obawy mniej doświadczonych podmiotów publicznych**. W tak niedoskonałym otoczeniu prawnym, które wymaga naprawy, równie ważna co interwencja ustawodawcy wydaje się w świetle wyników **kompetentna pomoc administracji centralnej w upowszechnieniu akceptowanych zasad wdrażania projektów czy wzorów umów**. Zwrócono również uwagę na przeszkodę związaną z faktem, iż „drogie przygotowanie projektu, wymaga zaangażowania kosztownych doradców.”

Najprawdopodobniej, w wyniku dobrych doświadczeń na gruncie przeprowadzonych negocjacji, relatywnie **niskie są oceny co do nastawienia sektora prywatnego do współpracy typu ppp**. Wspomniano co prawda dwukrotnie o swoistym „oporze” negocjacyjnym i braku realnego zainteresowania ofertą ze strony sektora prywatnego, jednak ocena zachowań strony prywatnej była nacechowana zrozumieniem ze strony podmiotów publicznych: „brak skłonności partnerów publicznych do podejmowania ryzyka”. Wskazywano, że dla partnerów prywatnych bardzo ważna jest tajemnica biznesowa (w trakcie negocjacji)

¹² Por. str (większość ryzyko)

czego podmiot publiczny nie jest w stanie zapewnić”. Wskazywano również na „kryzys gospodarczy”, który w połączeniu z małym doświadczeniem w realizacji projektów ppp wpływa na „trudność w zamknięciu finansowym projektu, konieczność zaangażowania finansowego - wkładu własnego”. W tym kontekście nie dziwi opinia, że ważną przeszkodą jest brak możliwości finansowej partycypacji w przedsięwzięciu z powodu braku środków, co zaburza relacje między partnerami na etapie podziału między stronami korzyści ze wspólnie rozwijanego projektu.



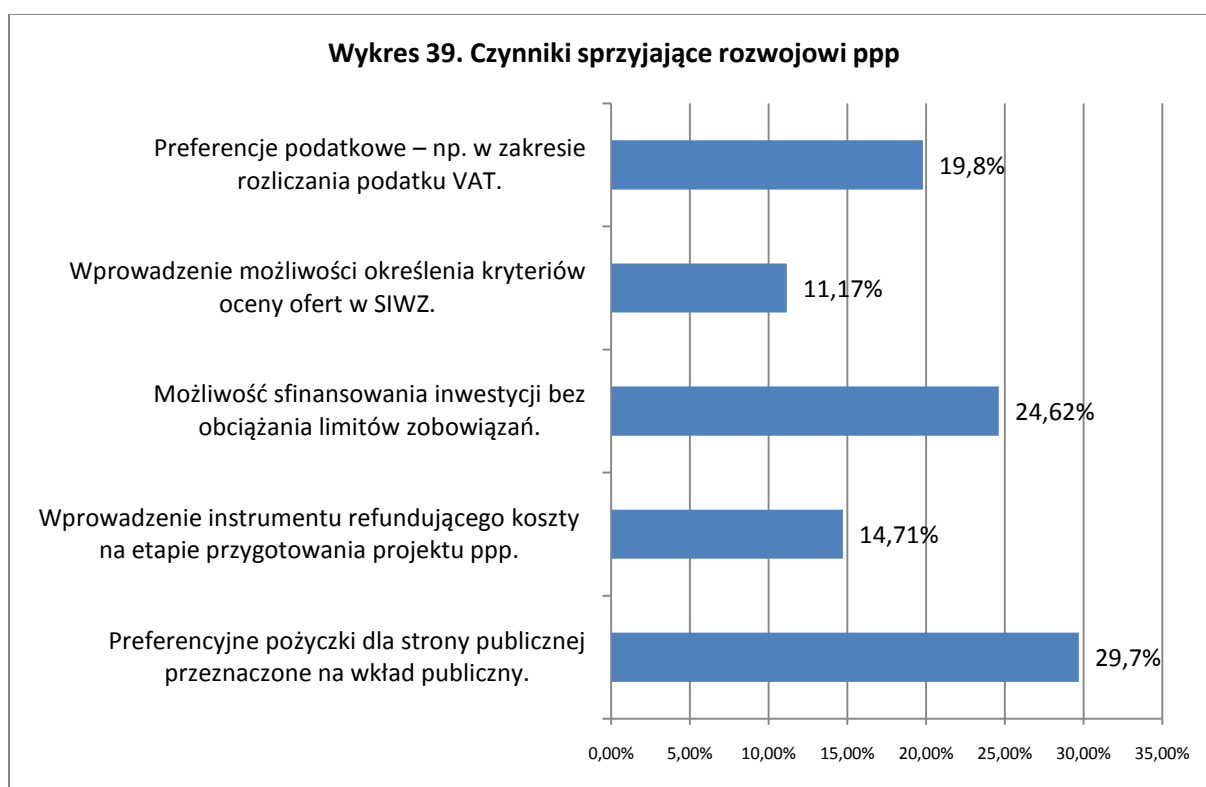
Na pytanie „co ułatwiłoby przygotowanie i realizację projektów ppp?” badane jednostki odpowiedziały, iż **najbardziej oczekiwaną formą wsparcia byłaby możliwość skorzystania z preferencyjnych pożyczek dla strony publicznej przeznaczonych na wkład publiczny w przedsięwzięcie (29,7%)**, co może być skutkiem oczekiwań dotyczących uregulowania zaangażowania środków finansowych w sposób jak najmniej obciążający budżet podmiotu publicznego. Taka interpretacja oczekiwań co do wsparcia pożyczkowego z budżetu państwa, nasuwa się w świetle **drugiej najpopularniejszej recepty na rozwój ppp, którą jest możliwość sfinansowania inwestycji w ramach ppp bez obciążania limitów zobowiązań budżetów publicznych (24,62% odpowiedzi)**. Na trzecim miejscu znalazły się preferencje podatkowe dla projektów ppp, szczególnie w zakresie VAT (19,8%)¹³. 14,71% oczekiwało wprowadzenia instrumentów ograniczających koszty przygotowania projektów typu ppp, a najmniejsza grupa respondentów wskazała, iż pobudzeniu rynku służyć będzie wprowadzenie

¹³ Relatywnie niedocenione przez podmioty, które nie mają żadnych doświadczeń w realizacji umów o ppp.

możliwości określenia kryteriów wyboru partnera dopiero na etapie ostatecznego definiowania SIWZ.

Podmioty, które przeszły już przez etap wyboru partnera prywatnego preferują realne wsparcie finansowe, mogące pokryć wkład finansowy strony publicznej, godząc się z kosztami doradztwa oraz relatywnie mało elastyczną procedurą wyboru partnera prywatnego. Co zaskakujące, „weterani” ppp byli bardzo oszczędni w formułowaniu innych postulatów zmian niż te, które zostały wymienione powyżej.

Badane podmioty publiczne wysoko cenią sobie pewność interpretacji prawa co do statusu wkładu własnego i wynagrodzenia w świetle rachunkowości budżetowej i zasad określających limity zadłużania się podmiotów publicznych.



Na pytanie, jakie czynniki skłoniłyby ankietowane podmioty do przygotowania kolejnych projektów ppp, udzielono odpowiedzi postulujących: „Rozwiązanie wskazanych już wyżej problemów tak, aby projektowanie przedsięwzięć ppp nie narażało j.s.t na poszukiwanie rozwiązań problemów wynikających z niedostosowania całego systemu prawnego do tej formuły współpracy. Wskazane byłoby również pójście drogą zbliżoną do tej spotykanej na rozwiniętych rynkach ppp (opracowanie standardów, uruchomienie centralnych programów umożliwiających dofinansowanie projektów z pierwszeństwem lub wyłącznie dedykowanych dla przedsięwzięć ppp, notyfikacja projektów), „utworzenie na szczeblu ministerialnym instytucji opiniującej i wspomagającej projekty ppp”.

Ankietowane samorządy wskazały, iż oczekiwałyby polepszenia „klimatu politycznego dla realizacji projektów ppp” oraz większej promocji tych rozwiązań. Pojawiły się też postulaty większej aktywności inwestorów i nadzieja, że okażą się oni wiarygodni finansowo i rzetelni w relacjach.

Badane podmioty, wypowiadając się na temat przyczyn braku zaangażowania w kolejne projekty ppp, wskazują, że prowadzona działalność nie ma zbyt mocnego potencjału ekonomicznego lub też nie dysponują odpowiednio liczną i kompetentną kadrą. Pewnym ostrzeżeniem dla rynku ppp i zachętą dla wdrożenia postulowanych zmian może być wypowiedź jednego z uczestników badania, zgodnie z którą „łatwiej dostać dofinansowanie z UE niż stworzyć projekt ppp”.

Na uwagę zasługują wyniki badań w zakresie działań, jakie podmioty, które mogą wykazać się sukcesami na gruncie wdrażania ppp, podjęły w zakresie prowadzenia analiz przedrealizacyjnych. Analizy przedrealizacyjne przeprowadziło 52,27% podmiotów publicznych. Uzupełnienie przeprowadzonych analiz o test rynku dla przedsięwzięć zakończonych podpisaniem umowy miało miejsce w 41,91% przypadków.

Ad. 2.1. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) nieposiadającego żadnych doświadczeń udziału w postępowaniach mających wyłonić partnera prywatnego lub zawierania umów o ppp.

W badanej próbie losowej, składającej się ze 192 respondentów jedynie 26,04% przedsiębiorstw spotkało się z problematyką partnerstwa publiczno-prywatnego i było skłonnych udzielić odpowiedzi na temat przyczyny niskiego zaangażowania przedsiębiorstw w projekty ppp. Zaledwie 6,77% przedsiębiorstw wstępnie rozważało możliwość i chęć udziału w projekcie realizowanym w formule ppp.

Równolegle zbadano stopień instytucjonalnego przygotowania do realizacji projektów z podmiotami publicznymi. Wśród badanych partnerów prywatnych w zdecydowanej większości nie podjęto żadnych działań w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie organizacyjnej (w przybliżeniu 98%). W jednym przypadku (niecałe 2%) powołano odrębne stanowisko do spraw ppp. Wiąże się to z planami firmy dotyczącymi poszerzenia kanału sprzedaży o rynek partnerstwa publiczno-prywatnego.

Brak wiedzy o funkcjonowaniu modelu to najczęściej wskazywana bariera utrudniająca zaangażowanie podmiotów prywatnych w projekty ppp (takiej odpowiedzi udzieliło **51% respondentów**). W ocenie niespełna **30% ankietowanych** formuła partnerstwa publiczno-prywatnego nadal wzbudza **obawy przedsiębiorców o wzmożone kontrole i oskarżenia o niejasne i korupcyjne postępowanie**.

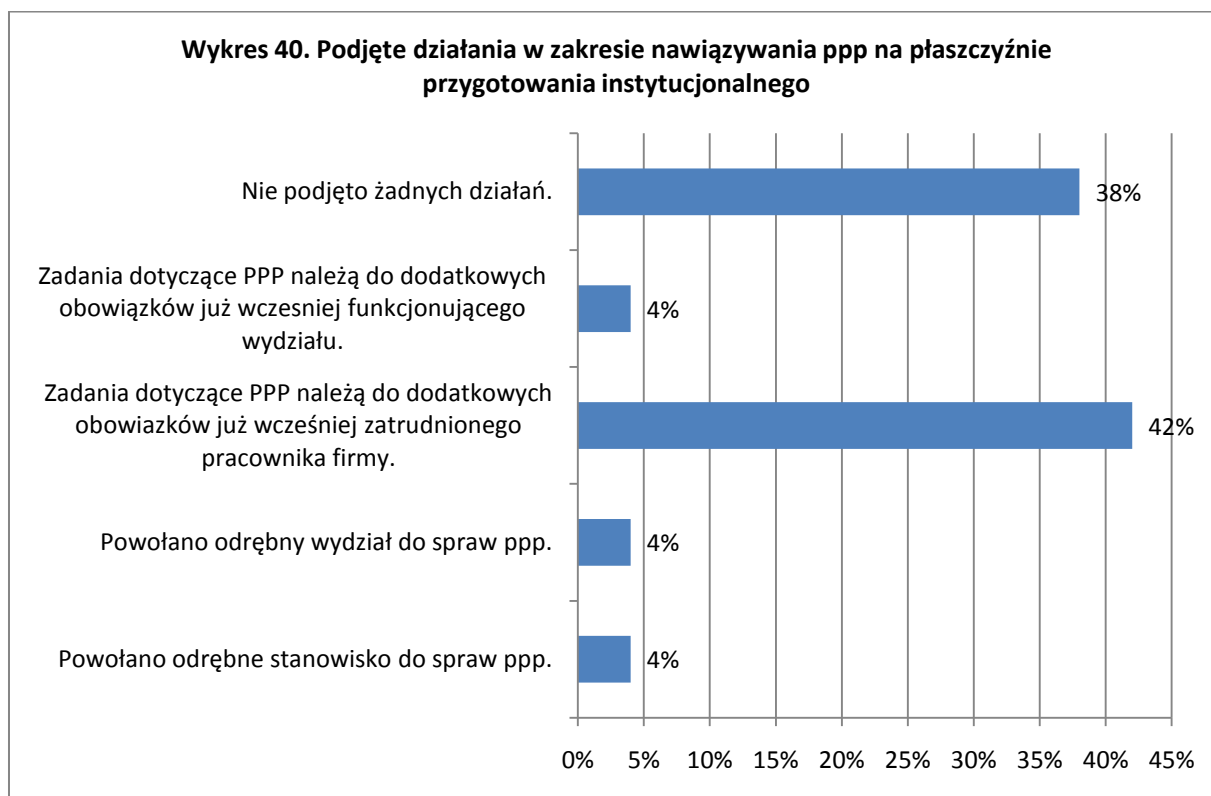
Dużym problemem, zdaniem respondentów, jest również **brak optymalnych rozwiązań prawnych** - „obecne przepisy i Instytucje je interpretujące (wskazywano RIO) mają bardzo destrukcyjny wpływ na tego typu przedsięwzięcia”. Ponadto ankietowani przedsiębiorcy zwracają uwagę na małą elastyczność umowy ppp, co w powiązaniu ze specyfiką projektów ppp generuje dla nich ogromne ryzyko.

Przedsiębiorcy pytani, dlaczego dotychczas nie angażowali się w przedsięwzięcia typu ppp, wskazywali, że są stale zainteresowani możliwością współpracy z sektorem publicznym, nawet realizują pewne przedsięwzięcia wspólne (ppp w sensie szerokim), ale wciąż czekają na ciekawe projekty. Powtarzały się odpowiedzi wskazujące **na brak wiedzy na temat oferty inwestycyjnej j.s.t.** albo na brak informacji o jakichkolwiek przedsięwzięciach, albo nieadekwatność oferty w relacji do profilu firmy: „Jak dotąd nie znalazłem projektu pasującego do mojego profilu działalności”. Tyle samo odpowiedzi wskazywało na brak zainteresowania realizacją projektów w formule ppp. Część przedsiębiorców uważa, że ogóle nie warto wchodzić w relacje handlowe z podmiotami publicznymi. Co ciekawe, wskazując na przeszkody dotyczące angażowania się w projekty ppp, jeden przedsiębiorca solidarnie z samorządowcami wskazał również na problemy z interpretowaniem przez RIO wpływu projektów umów ppp na dług publiczny.

Ad. 2.2. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadającego doświadczenia w zakresie procesu zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy (złożyli ofertę).

Odrębną grupą objętych badaniem przedsiębiorców, analogicznie jak w przypadku podmiotów publicznych, byli przedsiębiorcy, którzy mają doświadczenie w zakresie ubiegania się o kontrakt ppp lub koncesyjny, natomiast ich działania nie zakończyły się sukcesem na skutek złożenia oferty, która nie doprowadziła do zawarcia umowy. Spośród 78 wytypowanych do badania przedsiębiorców, 33,33% uczestników postępowań ppp i koncesyjnych odpowiedziało na zadane pytania.

Z analizy Wykresu 40, wynika, że wśród partnerów prywatnych w większości przypadków przydzielono zadania związane z ppp zatrudnionemu już wcześniej pracownikowi (42% odpowiedzi) lub nie podjęto żadnych działań. W niewielkim procencie (4%) powołano odrębny wydział w ramach firmy albo odrębne stanowisko ds. ppp oraz przekazano zadania związane z ppp wcześniej funkcjonującemu wydziałowi.



Wskazując bariery, utrudniające zaangażowanie podmiotu prywatnego w projekty ppp, przedsiębiorcy w analizowanej grupie wskazywali na obawy **przed oskarżeniami o niejasne, korupcyjne postępowanie (33%)**. Poważną barierą wciąż jest **niedostateczna wiedza o zasadach, na jakich ma się odbywać taka współpraca. Niedostateczna jakość regulacji prawnych w zakresie ppp jest trzecią co do ważności przeszkodą w realizacji projektów ppp**. Nie jest przy tym istotny brak dostępu j.s.t do doświadczonych doradców, którzy najwyraźniej w ocenie przedsiębiorców mogą być wsparciem dla strony publicznej, podobnie jak możliwe jest ich zaangażowanie na potrzeby biznesu.

Relatywnie duża grupa przedsiębiorców pytana o bariery w angażowaniu się sektora prywatnego w przedsięwzięcia typu ppp **udała indywidualnej odpowiedzi (36%)**. Indywidualne, samodzielne wypowiedzi wskazywały na **zbyt skomplikowane procedury realizacji projektu** i związane z tym duże **koszty pozyskania stosownego know-how w zakresie ppp**. Ważną barierą z punktu widzenia przedsiębiorców jest również **niewielka liczba projektów „na jakie można liczyć”** ze strony podmiotów publicznych. Przedsiębiorcy uważają, że jedną z barier szerszego angażowania się w ppp jest **brak możliwości zmian w umowie ppp, w czasie gdy jest ona realizowana**, co staje się niebezpieczne ze względu na duże **ryzyko nieprzewidzianych zmian na rynku**, jakie na pewno nastąpią w trakcie długoletnich umów.

Przedsiębiorcy wskazują na niechęć urzędników do zmian w utartych mechanizmach działania administracji oraz brak znajomości realiów prowadzenia biznesu. Problemem jest

odmienna mentalność dwóch negocjujących ze sobą stron, która w odbiorze przedsiębiorców nie sprzyja elastyczności negocjowanych rozwiązań. Brak znajomości strony publicznej realiów prowadzenia projektów gospodarczych skutkuje naciskiem na nieefektywny podział ryzyk forsowanych przez stronę publiczną (najczęściej maksymalizacja transferu ryzyk do strony prywatnej). Przedsiębiorcy wskazywali na duży problem z pozyskaniem finansowania bankowego

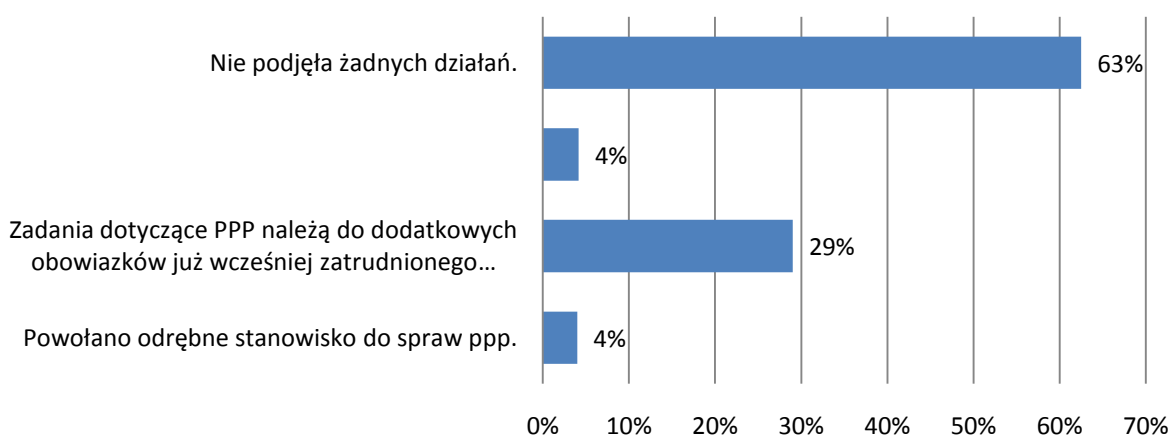
dla przedsięwzięć. Jako jedną z przyczyn tego stanu wskazano brak możliwości zabezpieczenia hipotecznego na majątku nieruchomym zaangażowanym w projekt.

Ad. 2.3. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadającego doświadczenia udziału w procesie zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy

Zakresem badań objęto grupę 47 przedsiębiorców, z czego 51,06% udzieliło odpowiedzi.

Z analizy Wykresu 41 wynika, że wśród partnerów prywatnych, będących stroną w umowie ppp, w większości przypadków nie podjęto żadnych działań na płaszczyźnie instytucjonalnej celem nawiązania współpracy partnerskiej (63%). W 29% przypadkach zadania związane z nawiązywaniem współpracy partnerskiej zostały przekazane pracownikowi. W niewielkim procencie (4%) powołano odrębny wydział w ramach firmy albo odrębne stanowisko ds. ppp oraz przekazano zadania związane z ppp wcześniej funkcjonującemu wydziałowi.

Wykres 41. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego



Podmioty, posiadające pozytywne doświadczenia w obszarze ppp, upatrują przyczyn wciąż niewielkiego zainteresowania tą formą realizacji zadań **w braku wiedzy o funkcjonowaniu modelu ppp (blisko 26% odpowiedzi), w braku optymalnych rozwiązań prawnych (ponad 17%) oraz w obawie przed oskarżeniami o korupcyjny i nieprzejrzysty charakter tego typu przedsięwzięć (ponad 16%)**. Najmniejszą przeszkodą w oczach doświadczonych w realizacji umów o ppp przedsiębiorców jest **brak wsparcia strony publicznej przez doświadczonych doradców (4%)**.

Dodatkowo przedstawiciele przedsiębiorstw, które mają za sobą pozytywny finał negocjacji umów ppp, wśród barier, utrudniających realizację projektów tego typu, wskazywali na: zbyt skomplikowaną i kosztowną procedurę tworzenia projektu, brak możliwości wprowadzania zmian w umowie ppp w trakcie jej wykonywania „mimo zachodzących zmian na rynku”. Wskazano na problemy z nawiązaniem współpracy z sektorem publicznym – „mamy odmienną mentalność, sektor publiczny nie ma świadomości funkcjonowania sektora prywatnego, i wciąż jest mało gospodarny” oraz na nieefektywny podział zadań i ryzyk proponowany przez podmioty publiczne.

Przedsiębiorcy w odpowiedzi na pytanie, czy mogliby bardziej zaangażować się w realizację projektów ppp, wskazywali, że zrobiliby to chętnie, a, co więcej, obecnie angażują się i realizują kolejne projekty ppp.

Generalnie przedsiębiorcy nie upatrują w ppp szczególnego rodzaju kontraktów, traktując je jak inne projekty realizowane w systemie zamówień publicznych, jako możliwość realizacji zadań firmy: „Angażujemy się w większość projektów, które odpowiadają naszej strategii”; „Nasza firma odpowiada zawsze, gdy jest atrakcyjny projekt, bez względu na to, czy jest to ppp, czy zwykły przetarg”.

Brak większego zaangażowania w przedsięwzięcia ppp wiąże się generalnie z odczuwanym „brakiem projektów”, czyli nieobecnością projektów w konkretnej branży lub brakiem projektów, jaki mogliby uznać za atrakcyjny dla siebie (warunki stawiane kontrahentom przez stronę prywatną).

Pojedyncze odpowiedzi wskazywały na „brak zdolności finansowych” firmy oraz zniechęcenie „bardzo długim czasem przygotowywania projektów”.

O pozytywnym podejściu do współpracy świadczą wypowiedzi wskazujące na chęć dalszego zaangażowania się w projekty ppp, jeśli tylko będą one odpowiadać realiom rynku oraz za ich realizacją będą stali politycy zdecydowani na tego rodzaju współpracę: „Działamy na rynku od 4 lat, cały czas się rozwijamy, aby być równie atrakcyjni jak firmy zachodnioeuropejskie, szukamy nowych projektów. Ważne jest wsparcie u samej góry w samorządzie, wtedy „>> się da <<”, „Obie strony muszą widzieć sens(współpracy)!” „Partnerstwo publiczno-prywatne to dla nas nowość, pierwszy raz zaangażowaliśmy się w tego typu projekt i

czekamy na efekty współpracy, na razie nie zarabiamy. Ogólnie jesteśmy otwarci i potencjalnie zainteresowani formułą ppp. Czekamy na kolejne projekty, które pokażą się na rynku”, „Jesteśmy skłonni zaangażować się zarówno finansowo, jak i merytorycznie w projekty przygotowane rynkowo przez podmioty publiczne”. Warunkiem zaangażowania się w realizację projektów ppp jest uwzględnienie przez podmioty publiczne realiów rynkowych, w tym warunków, jakie musi spełniać przedsięwzięcie w oczach instytucji kredytujących stronę prywatną.

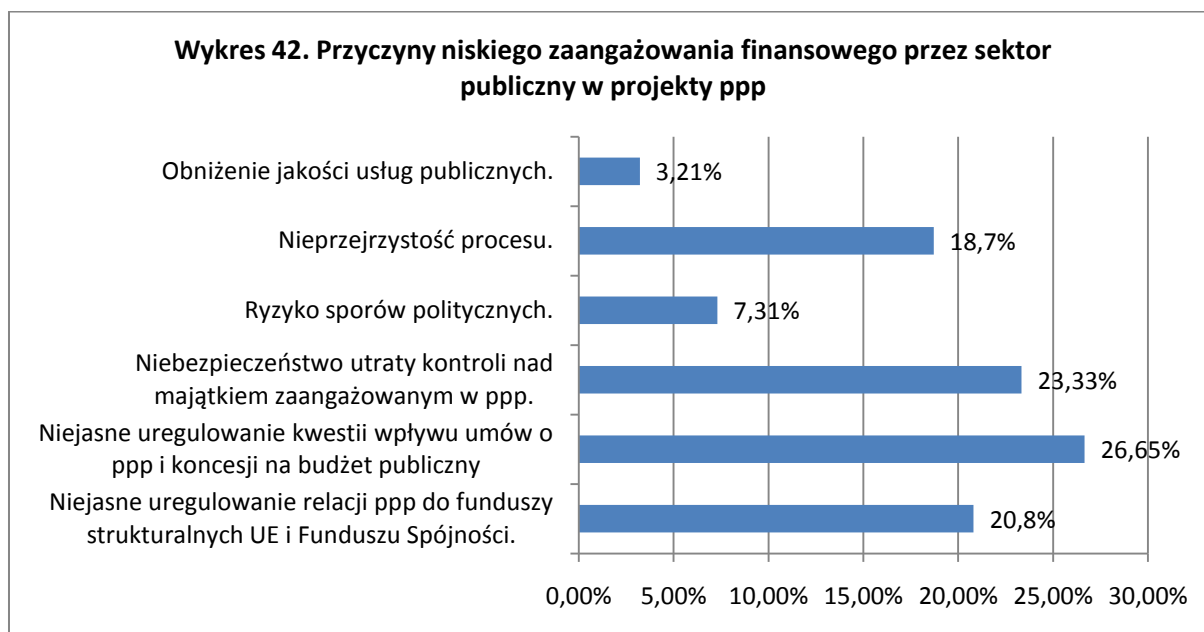
Zgodnie z wypowiedziami najbardziej doświadczonych w realizacji umów ppp przedsiębiorców, warunkiem rozwoju ppp jest generowanie odpowiedniej liczby wykonalnych i akceptowalnych projektów, które byłyby konkurencyjne wobec okazji biznesowych pojawiających się na rynku komercyjnym lub przynajmniej na rynku zamówień publicznych. Pomóc w tym mogłyby realny podział zadań i ryzyk, który jest wynikiem większego zaangażowania finansowego strony publicznej. Zaangażowanie to wymaga jasności co do uwarunkowań, na jakich może nastąpić wynagradzanie strony prywatnej. Pojedynczy uczestnicy badań wskazywali, iż postulaty sektora prywatnego wobec rynku ppp były już opisane w stanowisku instytucji zrzeszających przedsiębiorców, na przykład przez Francuską Izbę Przemysłowo-Handlową, odsyłając do przygotowanych przez te instytucji dokumentów.

2. „Określenie przyczyn dotychczasowego niskiego finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp” poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców i podmiotów publicznych.

Ad. 1.1. Odpowiedzi podmiotów publicznych nieposiadających żadnych doświadczeń w zakresie zawierania umów o ppp.

Analizując odpowiedzi podmiotów publicznych, nieposiadających doświadczeń w zakresie ppp¹⁴, na pytania dotyczące przyczyn niskiego zaangażowania finansowego sektora publicznego w realizację projektów ppp, można zaważyć, iż **odpowiedzi dotyczące finansowego zaangażowania w ppp w części są pochodną barier generalnie związanych z niechęcią realizacji projektów ppp i obaw, co do angażowania się w proces ppp jako taki.**

¹⁴ Badana grupa została opisana w rozdziale: II. Uwagi metodologiczne.



Szczególne miejsce wśród barier wywołuje obawa o **niejasne uregulowanie w polskim prawie kwestii wpływu umów o ppp i koncesji na budżet podmiotu publicznego**. Obawy co do sposobu, w jaki płatności, i inne zobowiązania zaciągane w ramach umowy o ppp, wpłyną na wysokość zobowiązań uwzględnianych przy obliczaniu limitów zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego, były wskazane jako główna przyczyna wstrzymywania się j.s.t. przed finansowym zaangażowaniem w tego typu kontrakty (**26,65%**).

Wątpliwości te są uniwersalne dla wszystkich j.s.t, realizujących projekty typu ppp, dlatego szczegółowo omówione będą przy podsumowaniu czynników warunkujących zwiększenie finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projektach ppp.

Niezależnie od obaw o formalnoprawny status płatności angażowanych w projekty ppp, wśród omawianej grupy podmiotów publicznych, **bardzo silna była również obawa przed niebezpieczeństwem utraty kontroli nad majątkiem zaangażowanym w przedsięwzięcie ppp (23,33%)**. Widać zatem, że niski stopień znajomości problematyki ppp może wzmocniać obawy o to, czy zaangażowana w przedsięwzięcia publiczno-prawne infrastruktura ostatecznie powróci do podmiotu publicznego oraz czy stan przejmowanych składników majątkowych będzie adekwatny do oczekiwań strony publicznej.

Wśród istotnych powodów niskiego zaangażowania się finansowego w projekty ppp, szczególnie wobec formułowanych preferencji do tradycyjnych form realizacji zadań publicznych, w tym z wykorzystaniem środków dotacyjnych, brak pewności co do tego, jak zaangażowanie sektora prywatnego w projekt finansowany ze środków Unii Europejskiej (Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności) ostatecznie wpłynie na dofinansowane przedsięwzięcie (20,8%).

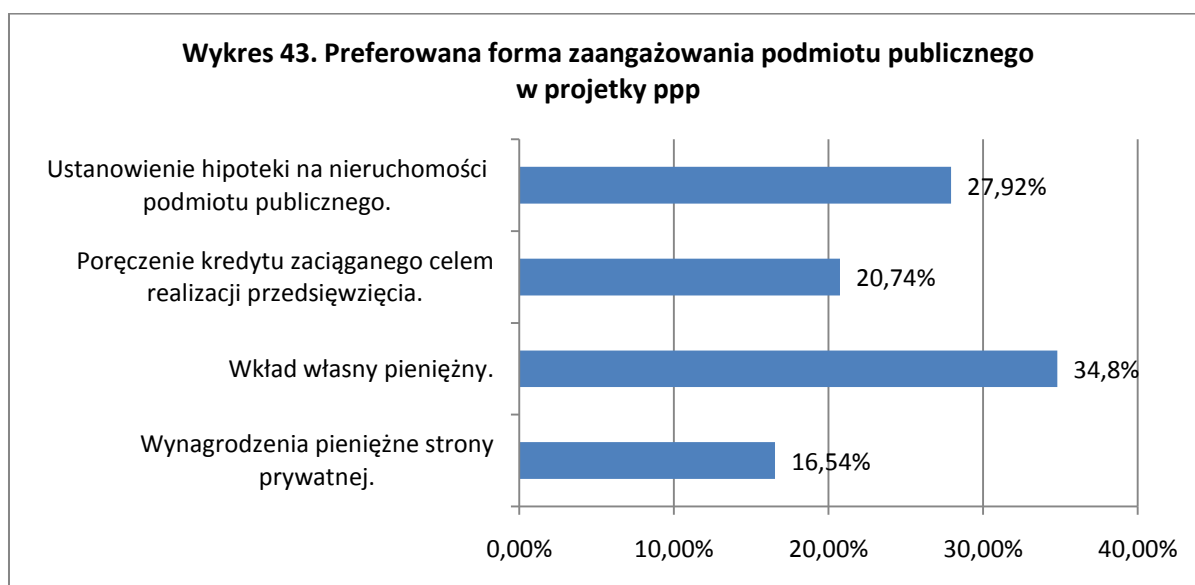
Nie powinien więc dziwić fakt preferowania klasycznego modelu absorpcji środków UE, bez zaangażowania partnera publicznego.

W kontekście niepewności co do statusu zobowiązań zaciąganych w wyniku umów ppp i obawy przed utratą majątku zaangażowanego w projekty ppp wzrastają obawy o **nieprzejrzystość tego typu projektów (18,7%) oraz związane z tym ryzyko sporów politycznych, jakie mogą pojawić się w związku z realizacją projektów ppp (7,31%), jeśli staną się zbyt dużym obciążeniem dla budżetu publicznego.**

Na tym tle relatywnie niewielka jest obawa o obniżenie jakości usług publicznych świadczonych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego finansowanego z budżetu publicznego. Wśród odpowiedzi wyjaśniających niski poziom finansowego zaangażowania sektora publicznego wskazano na generalnie słabą kondycję finansową samorządu oraz brak jednoznacznych przykładów rozwiązań w tym zakresie poprzez ppp. Stan ten nie pozwala kadrze zatrudnionej w urzędach swobodnie planować przedsięwzięć ppp, które zakładałyby większe finansowe zaangażowanie sektora publicznego.

Wśród powodów braku większego zaangażowania finansowego samorządów w przedsięwzięcia ppp wskazano również „obawę przed nietrafioną decyzją”, jaką mogą podjąć samorzady skłonne do realizacji zadań w tej formule. Należy w tym kontekście mieć na względzie, podkreślane już wcześniej, ryzyko kontrolne i szczególne, zasady odpowiedzialności z tytułu naruszenia zasad dyscypliny finansów publicznych.

Ocenie obecnego niskiego stanu zaangażowania finansowego podmiotów publicznych w przedsięwzięcia ppp służy przybliżenie opinii badanych podmiotów na temat tego, w jakiej **formie w obecnych uwarunkowaniach** byłyby skłonne zaangażować swoje zasoby finansowe, gdyby takie rozwiązanie było postulowane (w trakcie negocjacji umowy) przez sektor prywatny.



Badani przedstawiciele samorządu, którzy w gruncie rzeczy reprezentują poglądy większości j.s.t w Polsce, wskazali swoje preferencje w zakresie możliwych form partycypacji finansowej w projektach ppp. **W obecnych uwarunkowaniach prawnych i budżetowych, najpopularniejszą formułą zaangażowania w realizację przedsięwzięć ppp mógłby być, mimo wszystko, wkład własny w formie pieniężnej¹⁵. Drugą najpopularniejszą opcją zaangażowania się w przedsięwzięcie jest ustanowienie hipoteki na nieruchomości podmiotu publicznego, zabezpieczającej kredyt zaciągnięty na potrzeby realizacji przedsięwzięcia przez stronę prywatną. Należy zauważyć, że udzielenie zabezpieczenia rzeczowego w tej formie nie jest zjawiskiem finansowym i jako takie nie podlega ocenie skutków budżetowych, jak ma to miejsce np. w przypadku gwarancji lub poręczenia bezpośrednio przez budżet danej jednostki samorządu terytorialnego (trzecia w kolejności z wymienianych form zaangażowania). Wobec zgłaszanych wątpliwości związanych z niejednoznaczną klasyfikacją wydatków z tytułu umów o ppp, nie dziwi, że zobowiązanie do wypłaty wynagrodzenia pieniężnego (za dostępność) jest traktowane jako ostateczność. Wypada zadać pytanie, czy pewność w zakresie skutków budżetowych (jak ma to miejsce w przypadku poręczeń budżetu gminy) nie jest większą zachętą do stosowania pewnych form niż teoretyczna poprawność rozwiązań (wynagrodzenie pieniężne moderowane stosowanie do stopnia spełniania przez partnera zobowiązań umownych). Wobec niepewności prawnej związanej ze skutkami zaciągania zobowiązań w zakresie wynagrodzenia pieniężnego partnera prywatnego, strach przed uznaniem ich za wpływające na limity zobowiązań kredyty jest nawet silniejszy niż obawa przed ryzykiem utraty składnika majątkowego zaangażowanego w przedsięwzięcie (hipoteka) na skutek niepowodzenia biznesowego całego projektu.**

Wśród podmiotów deklarujących zaangażowanie w formule wkładu własnego, jeden z respondentów najchętniej widziałby „wkład pieniężny ze środków pochodzących z funduszy UE”, co wydaje się świadczyć o realnej ocenie własnych (skromnych) zdolności do samodzielnego finansowego zaangażowania się w projekt.

Wśród odpowiedzi, udzielanych przez podmioty nieakceptujące zaangażowania finansowego w przywołanych wyżej formach, dominowały albo takie, które nie zgadzały się na żadną formę partycypacji w projekcie, albo też takie, które nie potrafiły wskazać żadnej odpowiedzi. W kilku wypadkach odpowiedzi sprowadzały się do wskazania, iż w obecnej sytuacji budżetowej jedyną formą zaangażowania w przedsięwzięcie może być wkład niepieniężny sprowadzający się do udostępnienia nieruchomości gruntowej lub budynku, na których realizowane będzie przedsięwzięcie.

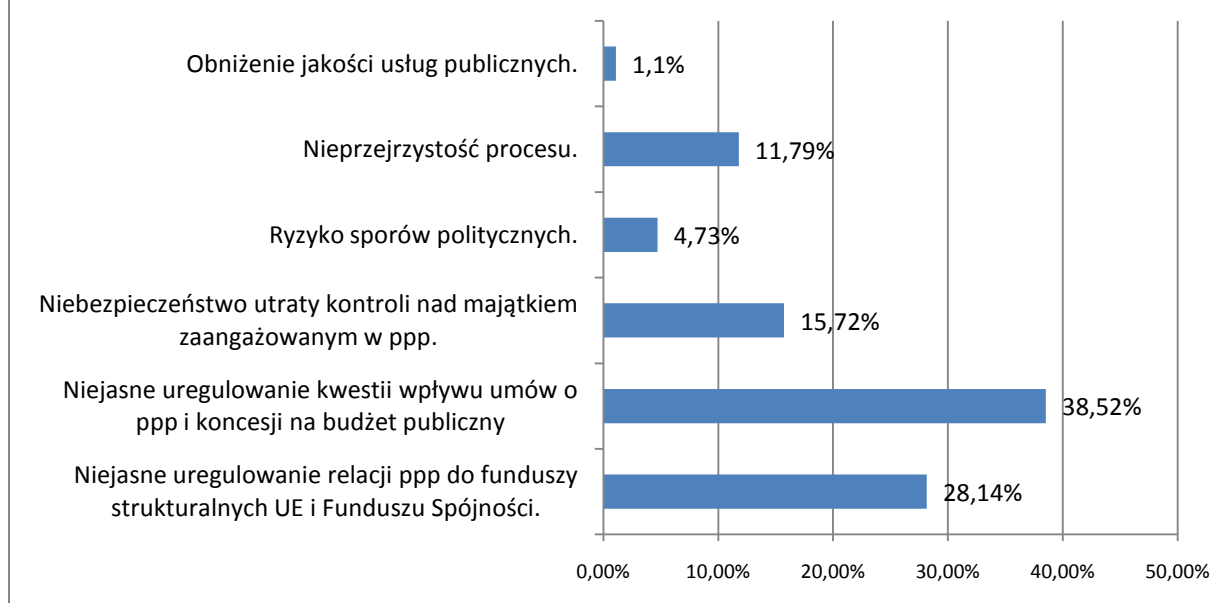
¹⁵ Warto zwrócić uwagę, że w obecnych uregulowaniach prawnych instytucja wkładu własnego wydaje się wskazywać pod pewnymi warunkami na możliwość zaliczenia poniesionych w jej ramach świadczeń (zobowiązań) do kategorii wydatków majątkowych.

Wśród niestandardowych odpowiedzi znalazła się również nowatorska propozycja opłacenia polisy ubezpieczeniowej całego przedsięwzięcia ze sporządzeniem odpowiedniej umowy gwarantującej stronie budżetowej możliwość dochodzenia roszczeń i zabezpieczenia na wypadek niewykonania zadania (z różnych przyczyn).

Ad. 1.2. Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy.

Badana grupa, pytana o przyczyny niskiego zaangażowania finansowego strony publicznej w realizację projektów tego typu najczęściej (38,52% odpowiedzi), wskazywała na trudności w jednoznacznym rozstrzygnięciu statusu budżetowego płatności, do jakich zobowiązują się j.s.t. w ramach umów ppp/koncesji w kontekście limitów zadłużenia, jakie ciążą nad budżetami lokalnymi. Niejednoznaczność regulacji w tym obszarze rzutuje na krytyczną ocenę jakości przepisów dotyczących ppp oraz obawy związane z konsekwencjami, jakie niosą ze sobą tego typu projekty.

Wykres 44. Przyczyny niskiego zaangażowania finansowego przez sektor publiczny w projekty ppp



Niedostatek środków inwestycyjnych wobec niejednoznacznej relacji zobowiązań z umów o ppp w stosunku do kategorii kredytu, którego już w dużej mierze zaciągać nie można, powoduje, że coraz istotniejsza jest **kwestia rozstrzygnięcia, czy i na jakich zasadach możliwe będzie zaangażowanie, jako wkładu strony publicznej, ostatecznej rezerwy finansowej w postaci dotacji unijnej (28,14% odpowiedzi)**. W związku z brakiem pewności co do zasad, na jakich podmioty publiczne mogą pełniej zaangażować się finansowo w przedsięwzięcia ppp, **11,79% badanych podmiotów postrzega przedsięwzięcia tego typu jako mało przejrzyste**.

W badanej grupie **zdecydowanie spada**, w porównaniu z wypowiedziami podmiotów nieposiadających żadnych doświadczeń w zakresie ppp i odpowiedziami liderów rynku ppp, wraz ze świadomością zasad, na jakich opierają się umowy o ppp i koncesji, **obawa przed utratą kontroli (prawie 16% odpowiedzi) nad składnikami majątkowymi zaangażowanymi we współpracę, jak i przed sporami politycznymi (4,73%), które mogą pojawić się w związku z korzystaniem z tej formy współpracy. Jeszcze mniejsze są obawy przed pogorszeniem jakości usług publicznych świadczonych w ramach ppp (1.1%)**.

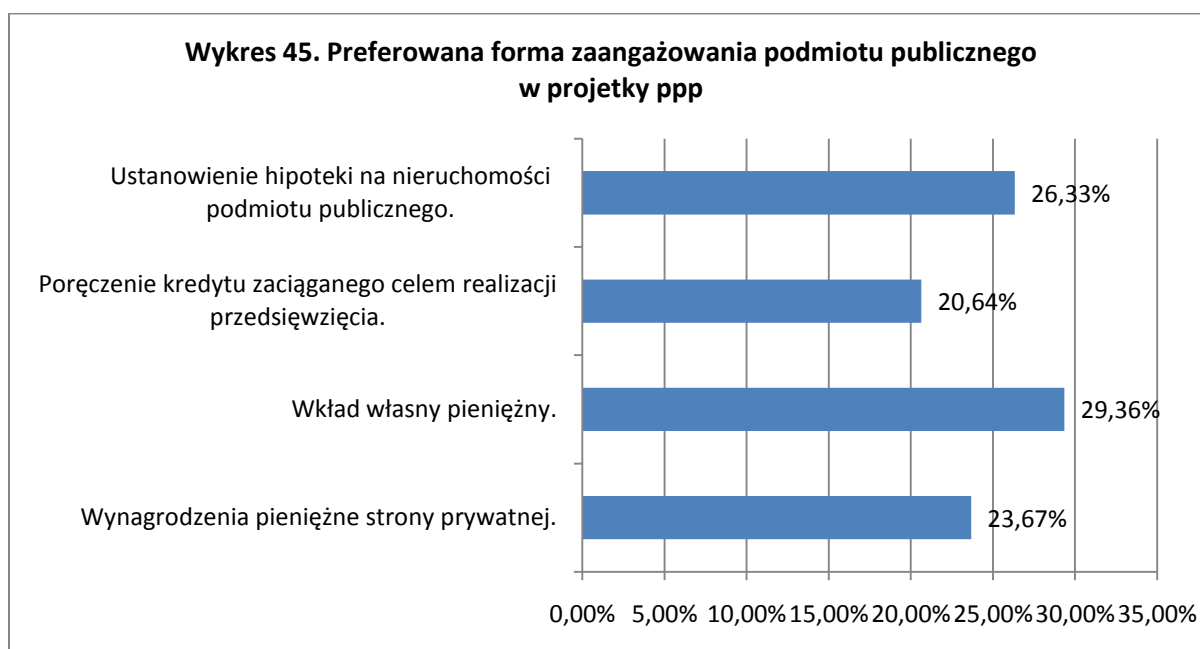
Świadomość badanych podmiotów publicznych co do faktycznej, niskiej wartości ekonomicznej zgłaszanych w ramach inicjowanych przedsięwzięć ppp ofert inwestycyjnych wydaje się potwierdzać częste odwoływanie się do braku możliwości pełniejszego zaangażowania się finansowego w przedsięwzięcia ppp lub też zupełny brak takiej możliwości. Ma to wpływ na brak zainteresowania strony prywatnej w finansowanie tak skonstruowanych przedsięwzięć. Faktycznemu brakowi środków (szczególnie podkreślanych przez powiaty) na realizację przedsięwzięć ppp, w warunkach bardzo ograniczonych szans na zwiększenie zadłużenia publicznego, towarzyszyło przekonanie o niejasnym uregulowaniu wpływu umów o ppp i koncesji na budżet publiczny. Ta niepewność wśród j.s.t. w konsekwencji prowadzi do sytuacji, w której, jak określił to jeden z respondentów, „skarbnicy się boją” zaciągać tego typu zobowiązań finansowych.

Niejasność regulacji budżetowych powoduje ograniczenie możliwości podjęcia bezpiecznej decyzji o takim zaangażowaniu, a to w konsekwencji zniechęca sektor prywatny do podejmowania starań o zawarcie nieatrakcyjnego kontraktu.

Dodatkową barierą dla finansowego zaangażowania się j.s.t w projekty ppp, może być „relatywnie wysoki koszt całkowity realizacji przedsięwzięć ppp w stosunku do tradycyjnych form realizacji projektów” oraz problemy z rozliczaniem w ramach projektów ppp otrzymanych przez podmioty publiczne dotacji. Pojawiły się również opinie na temat konkurencji, jaką dla realizacji projektów ppp są środki UE: „partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce nie istnieje, (ponieważ) nikt nie chce wchodzić w ppp, póki są pieniądze unijne”. W tym kontekście „konieczne jest uproszczenie (procesu zawierania i treści) umów, bo czas to pieniądz”. Badani przedstawiciele podmiotów publicznych zgłosili wątpliwość dotyczącą przygotowania

administracji do ekonomicznej oceny realizowanych zadań przy jednoczesnym braku zrozumienia przedsiębiorców dla „społecznego” wymiaru świadczonych w ramach ppp usług, co najwidoczniej jest konsekwencją braku porozumienia w trakcie prowadzonych negocjacji.

Analiza wypowiedzi wskazujących na to, jakiego rodzaju zaangażowanie ekonomiczne i finansowe byłoby możliwe w obecnych uwarunkowaniach (niesprzyjających zbyt wielkiemu zaangażowaniu finansowemu), wskazuje, że badane podmioty publiczne, mogłyby rozważyć **wkład pieniężny (29,36%% odpowiedzi), dopuszczenie ustanowienia hipoteki na nieruchomości podmiotu publicznego (26,33%), wynagrodzenie w formie pieniężnej (23,67%). Poręczenie kredytu zaciągniętego celem realizacji przedsięwzięcia deklaruje 20,64% ankietowanych.**



W grupie podmiotów mających doświadczenie w zakresie działań zmierzających do wdrożenia przedsięwzięć ppp, nawet jeśli nie zakończyły się one zawarciem umowy, wykształciło się elastyczne podejście do oczekiwań strony prywatnej co do form finansowego zaangażowania strony publicznej w planowane przedsięwzięcia. Niestety gotowość ta przyszła albo zbyt późno (brak chętnych do udziału w postępowaniu), albo nie przybrała dostatecznej skali (porażka negocjacji – brak oferty lub oferty niedostosowane do oczekiwań/możliwości strony publicznej).

W ramach swobodnych wypowiedzi wskazywano najczęściej, że jedyną formą zaangażowania może być **powierzenie partnerowi prywatnemu składników majątkowych**, najchętniej nieruchomości gruntowych, natomiast część podmiotów uznało **wkład rzeczowy** za jedyne akceptowalne zaangażowanie. Wśród odpowiedzi pojawiały się stwierdzenia: „ppp to

forma oszczędności i odciążenie długu publicznego, w innym przypadku korzystalibyśmy ze standardowego przetargu”. Część doświadczonych w prowadzeniu postępowań przetargowych podmiotów skłaniała się ku poglądom, jakie pojawiały się także wśród podmiotów, którym udało się zawrzeć umowy, iż **rodzaj zaangażowania finansowego zależy od uwarunkowań danego projektu i branży, w jakiej jest realizowany**.

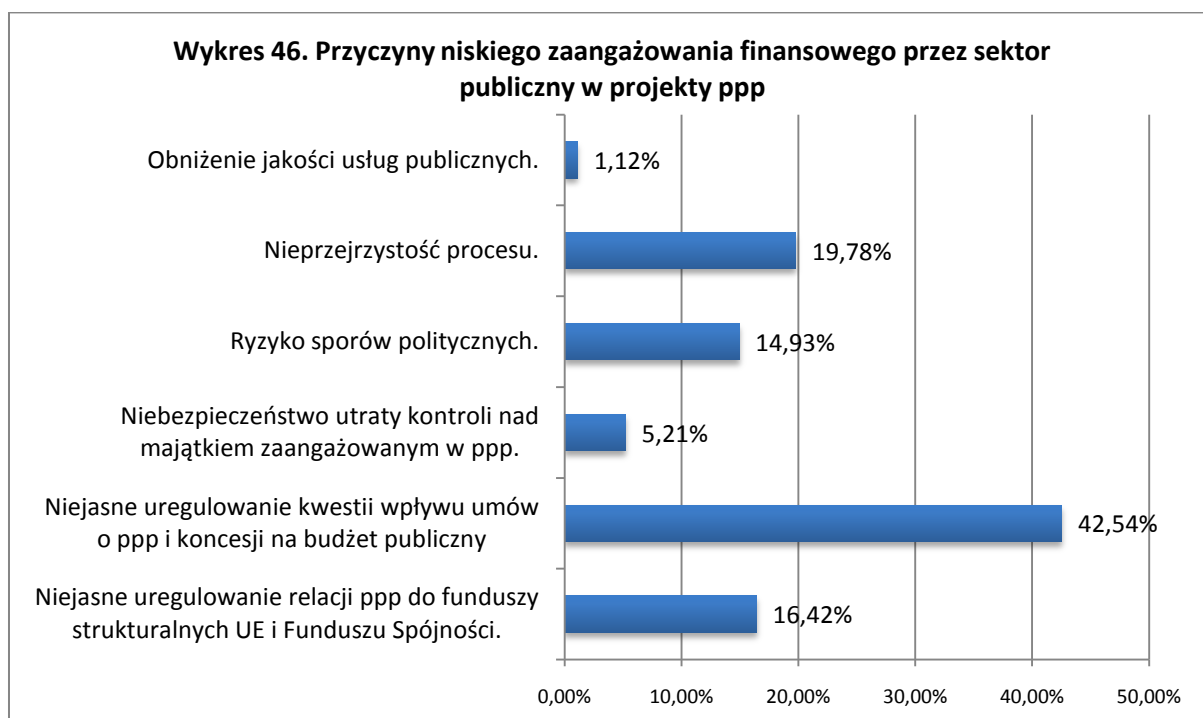
Główną obawą przed zaangażowaniem finansowym była niepewność dotycząca skutków tego typu zobowiązań w świetle prawa budżetowego. Co ciekawe, w badanej grupie podmiotów wypowiadających się swobodnie na temat możliwych form zaangażowania finansowego, równie często deklarowano pełną elastyczność i całkowity jej brak (wykluczono jakąkolwiek formę zaangażowania finansowego). Pojawiała się również odpowiedź wskazująca na możliwość zobowiązania do zakupu od partnera prywatnego usług na określonych warunkach, co w zasadzie można sprowadzić do wynagrodzenia pieniężnego.

Ad. 1.3. Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy ppp.

Na pytanie o niski poziom zaangażowania finansowego sektora publicznego w przedsięwzięcia ppp, badana grupa¹⁶ wskazała jednoznacznie na **niejasności w określeniu wpływu zobowiązań z umów o ppp/koncesji na limity zadłużenia określone w polskim prawie budżetowym**. Jest to **podstawowa bariera dla 42,54% respondentów badania, którzy takie umowy zawarli**. To wyjątkowo źle świadczy o jakości regulacji w tym zakresie, jeśli nawet podmioty zaciągające zobowiązania ppp mają problemy z określeniem skutków budżetowych z tytułu umów o ppp. Ma to na pewno wpływ na postrzeganie całego procesu wdrażania ppp jako nieprzejrzystego dla uczestników i obserwatorów (19,78 % odpowiedzi), co jest kolejną z ważnych barier dla szerszego finansowego zaangażowania się w realizację projektów ppp przez stronę publiczną. W ocenie 16,42% badanych podmiotów publicznych ważną przeszkodą w większym zaangażowaniu się finansowym w projekty ppp są **niejasności dotyczące możliwości włączenia w budżety przedsięwzięć ppp środków pochodzących z Funduszu Spójności i Funduszy Strukturalnych UE**. Jest to w dużym stopniu pochodną kłopotów z jednoznacznym określeniem wpływu zobowiązań wynikających z umów ppp na dług publiczny, co ogranicza możliwości samodzielnego zaangażowania budżetów, które mogłyby do pewnego stopnia być zapewnione za sprawą wkładu własnego w postaci pozyskanej przez podmiot publiczny dotacji

¹⁶ Opisana została w rozdziale poprzednim.

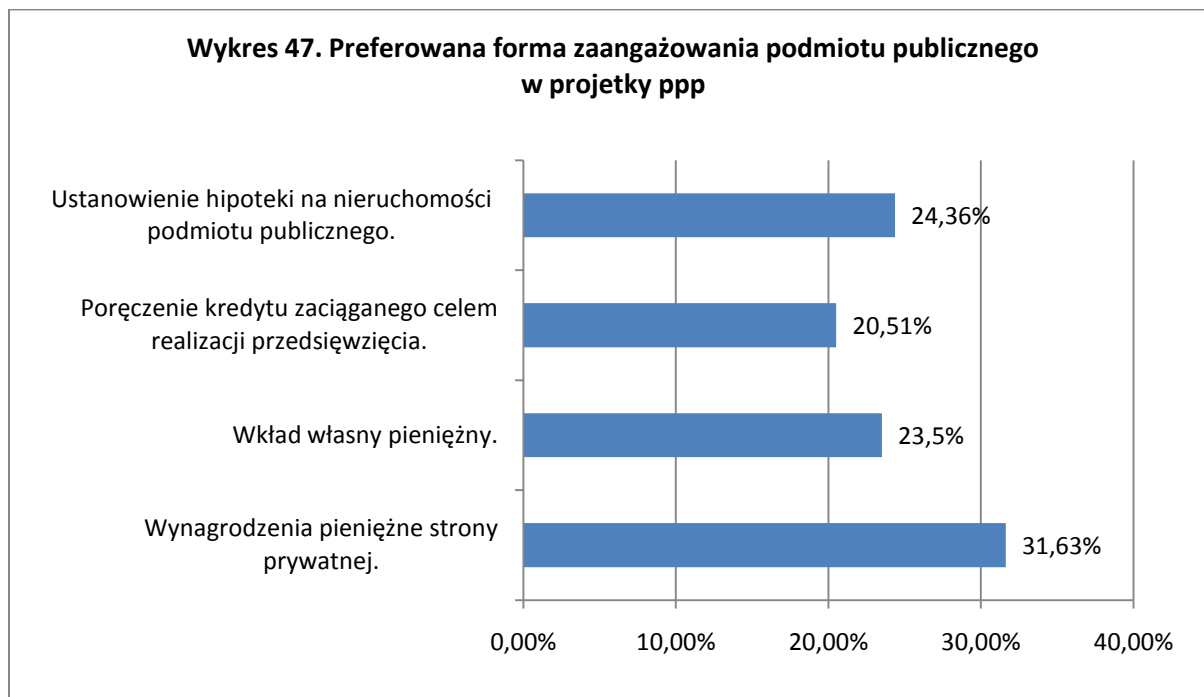
zewnątrznej. Wynik ten wydaje się jednak relatywnie dobrze świadczyć o tym, jak ostatecznie, dzięki zaangażowaniu instytucji zarządzającymi środkami UE, udało się rozwikłać kwestie formalno-prawne związane z kwalifikowalnością wydatków w ramach umów hybrydowych ppp (umowy takie stanowią dużą część umów ppp zawartych w Polsce, z którymi miała do czynienia analizowana w tym miejscu grupa podmiotów publicznych).



Ryzyko sporów politycznych związanych z realizacją projektów ppp jest ważną przeszkodą w większym zaangażowaniu finansowym w projekty ppp dla niespełna 15% badanej grupy. Tylko 5,21% ankietowanych podmiotów, które zawarły umowę ppp, obawia się większego zaangażowania finansowego w przedsięwzięcia ppp ze względu na ryzyko utraty majątku publicznego. Jak widać, w porównaniu z wynikami badań przeprowadzonych wśród podmiotów, które nie mają żadnego doświadczenia w realizacji ppp, przejście przez cały proces negocjacji kontraktu ppp, uwieńczony zawarciem umowy o ppp, skutecznie uodparnia na tego typu obawy. Indywidualne głosy w kwestii barier w finansowym zaangażowaniu się podmiotów publicznych wskazywały, iż ppp jest tylko jedną z możliwych ścieżek realizacji zadań publicznych, a podmioty publiczne generalnie borykają się z brakiem środków na inwestycje.

Obawy przed nieznanymi konsekwencjami budżetowymi zaciągania zobowiązań w modelu ppp, prowadzą do stanowczych stwierdzeń kilku respondentów, że „jak samorząd ma pieniądze, to czuje się bezpieczniej, gdy sam realizuje projekt i nie posiłkuje się ppp” lub też, że „ppp nadaje się do stosowania jedynie w bardzo dużych projektach”. Przeszkodą w większym zaangażowaniu finansowym strony publicznej jest „czasochłonność, pracochłonność i trudność

w przygotowaniu i przeprowadzeniu projektów ppp, w porównaniu z projektami tzw. >>unijnymi<<, które są w pewnym sensie konkurencją dla formuły ppp”. W obliczu trudności w realizacji projektów hybrydowych, w opinii ankietowanych bezpieczniej zaangażować się w projekt dofinansowany ze źródeł UE, który realizowany jest samodzielnie przez beneficjenta publicznego.



Podmioty publiczne, będące już stroną umowy o ppp, pytane o to, jaka forma zaangażowania finansowego w projekt ppp byłaby z ich strony możliwa w przypadku realizacji kolejnych projektów, wskazywały, iż **najchętniej** preferują **wynagrodzenie partnera w formie pieniężnej (31,63%)**. Świadczy to o większym realizmie w ocenie oczekiwań strony prywatnej, skupionej na realnym wkładzie finansowym strony publicznej oraz o pewnym przyswojeniu zasad, na jakich opiera się ppp, również w obszarze niepewnych co prawda, ale jednak możliwych do wyprowadzenia interpretacji w zakresie statusu budżetowego płatności z tytułu umowy ppp. Być może popularność pieniężnego wkładu własnego jako formy zaangażowania jest związana z poszukiwaniem formuły na powiązanie płatności z wydatkami inwestycyjnymi (majątkowymi), realizowanymi w ramach umowy ppp.

Nieco mniej (24,36% badanych) jednostek byłoby skłonnych do ustanowienia hipoteki zabezpieczającej finansowanie przedsięwzięcia na majątku publicznym oraz w formie wkładu pieniężnego (23,5%), niż udzielenie partnerowi poręczenia dla zaciągniętych na potrzebę przedsięwzięcia zobowiązań kredytowych (niespełna 20,51%). Względnie równomierna akceptacja dla wszystkich zaproponowanych form partycypacji w przedsięwzięciach ppp wydaje się świadczyć o praktycznym i realistycznym podejściu do zaangażowania ekonomicznego w

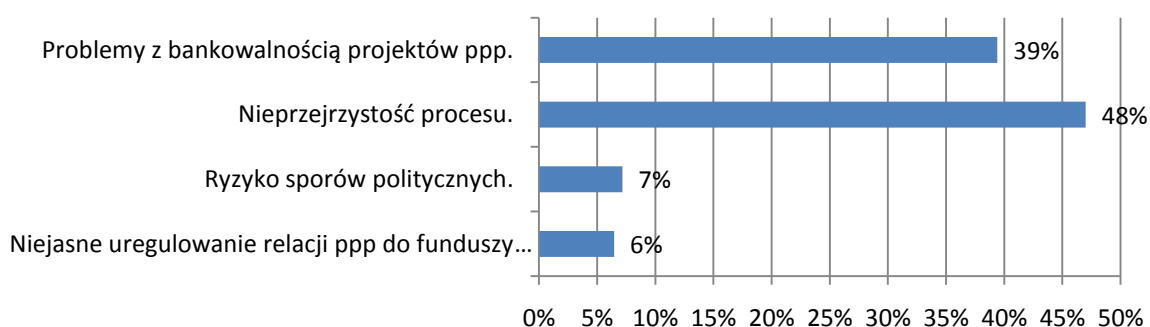
realizację projektów ppp przez j.s.t., opartym na doświadczeniu wynikającym z zawarcia kontraktu ppp.

Praktyczna edukacja odebrana w trakcie udanych negocjacji powoduje, że są one bardziej otwarte na rozwiązania konkretnych problemów, pojawiających się w danych sytuacjach. W indywidualnych wypowiedziach przedstawicieli j.s.t., w badanej grupie, przewijały się odpowiedzi wskazujące, iż **forma i wielkość zaangażowania podmiotu publicznego jest pochodną potrzeb zgłaszanych przez partnera, jak i natury przedsięwzięcia i trudno ją zadeklarować niejako „z góry”**. Konkretna forma finansowego zaangażowania strony publicznej powinna być raczej wynikiem negocjacji obydwu stron w konkretnych uwarunkowaniach. Jednak nawet w tej doświadczonej grupie jeden przedstawiciel samorządu wyraził „nieśmiertelne” pragnienie realizacji ppp w formule, w której „najlepiej, aby gmina nic nie płaciła”.

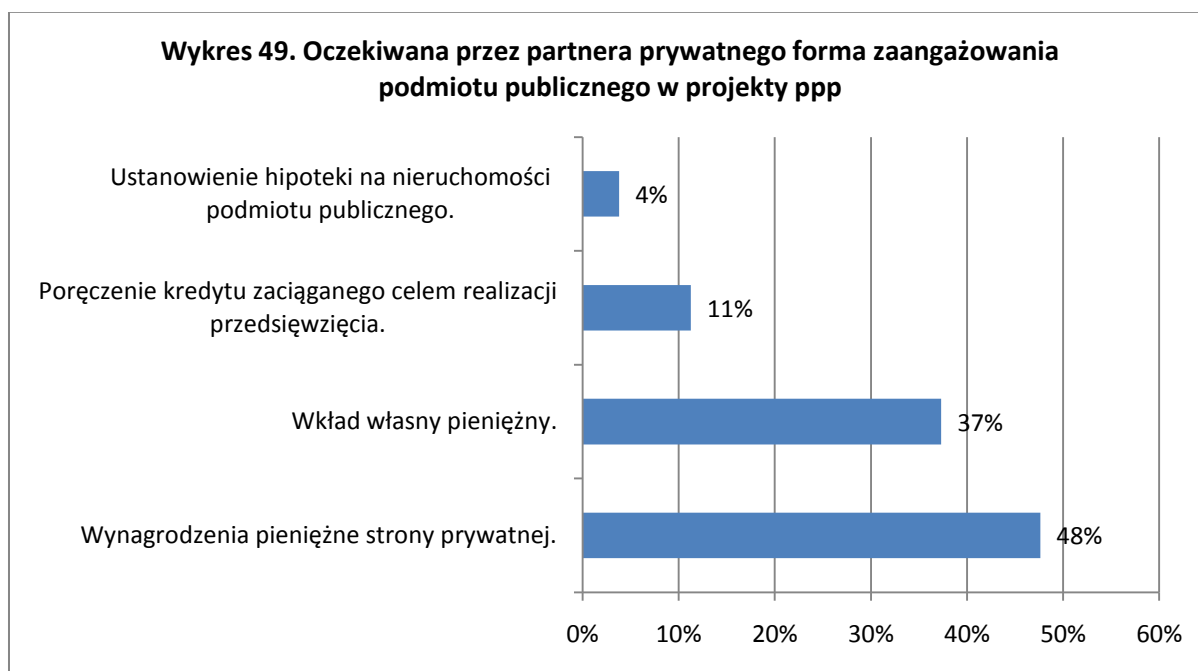
Ad. 2.1. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) nieposiadających żadnych doświadczeń udziału w postępowaniach mających wyłonić partnera prywatnego lub zawierania umów o ppp.

Respondenci, identyfikując przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego sektora prywatnego w projekty ppp, wskazali w większości na **nieprzejrzystość procesu (48% odpowiedzi)**. Ponadto faktem, który tłumaczy obecną sytuację jest brak środków własnych i konieczność finansowania przedsięwzięć kapitałem obcym, z pozyskaniem, którego „są trudności”. Wobec braku doświadczenia tej grupy w dziedzinie ppp, zrozumiały jest wysoki poziom niewiedzy odnośnie przebiegu procesu ppp. W **ocenie 39% ankietowanych dużym problemem jest bankowalność projektów ppp**. Najmniej istotną przeszkodą, utrudniającą zaangażowanie finansowe w projekty ppp, w oczach niedoświadczonej grupy przedsiębiorców, jest ryzyko sporów politycznych oraz niejasne uregulowania relacji ppp do funduszy strukturalnych UE i Funduszu Spójności.

Wykres 45. Przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego przez sektor prywatny w projekty ppp.



Analizując problemy w zakresie zaangażowania finansowego sektora prywatnego, warto rozważyć, jaka forma zaangażowania finansowego ze strony podmiotu publicznego jest najbardziej oczekiwana w ramach współpracy typu ppp. Odpowiedź na to pytanie w sensie negatywnym wskaże, czego najbardziej brakuje stronie prywatnej w partnerstwie z sektorem publicznym na poziomie finansowym. Pozwoli również sformułować postulaty dotyczące zwiększenia zakresu zaangażowania finansowego obu stron w końcowej części opracowania.



W ocenie blisko połowy ankietowanych przedsiębiorstw, niemających na razie doświadczenia w przedsięwzięciach ppp (którzy mogą być egzemplifikacją większej części rynku ppp po stronie prywatnej) najlepszą formą byłoby **wynagrodzenie pieniężne (48%)**, w mniejszym stopniu **wkład własny strony publicznej (37% odpowiedzi)**. W tej grupie badanych za najmniej preferowaną formę finansowej partycypacji strony publicznej uznano poręczenie kredytu zaciągniętego celem realizacji przedsięwzięcia oraz ustanowienie hipoteki na nieruchomości podmiotu publicznego.

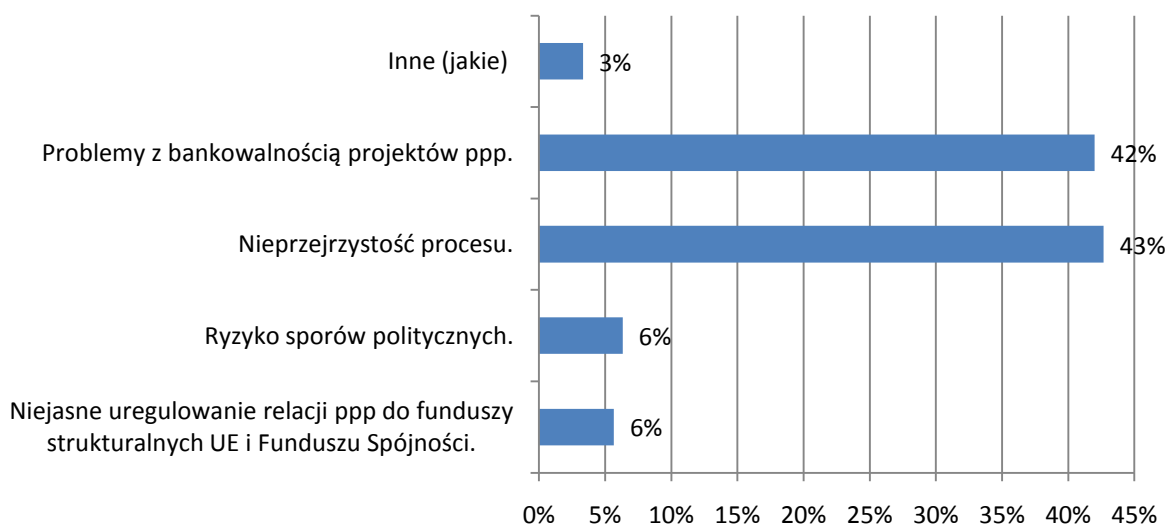
Ad. 2.2. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadających doświadczenia w udziale w procesie zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy (mimo że oferta została złożona).

Badana grupa, podkreślając przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego ze strony sektora prywatnego w projekty ppp, wskazuje na **nieprzejrzystość tego typu przedsięwzięć i związane z tym ryzyko dla całego procesu inwestycyjnego (43%)**. Niemal tak samo ważną przyczyną niskiego zaangażowania finansowego przedsiębiorców jest

(42% badanych podmiotów) niemożność pozyskania kredytowania dla tego rodzaju przedsięwzięć. Relatywnie niski wpływ na decyzję o finansowym zaangażowaniu się w projekty mają niejasne uwarunkowania wykorzystania środków UE w przedsięwzięcia i ryzyko sporów politycznych toczonych w związku z realizacją przedsięwzięcia po stronie publicznej. W kontekście braku możliwości znalezienia finansowania (bankowalność) w sektorze finansowym, przedsiębiorcy wskazywali na proponowany przez stronę publiczną podział ryzyk (szczególnie w zakresie ryzyka podarży/popytu) w ramach przedsięwzięć, które w konsekwencji nie pozwalają na przekonanie banku do podjęcia ryzyka finansowania przedsięwzięcia. Jest to problem rodzący się w sytuacji niejasności przepisów budżetowych

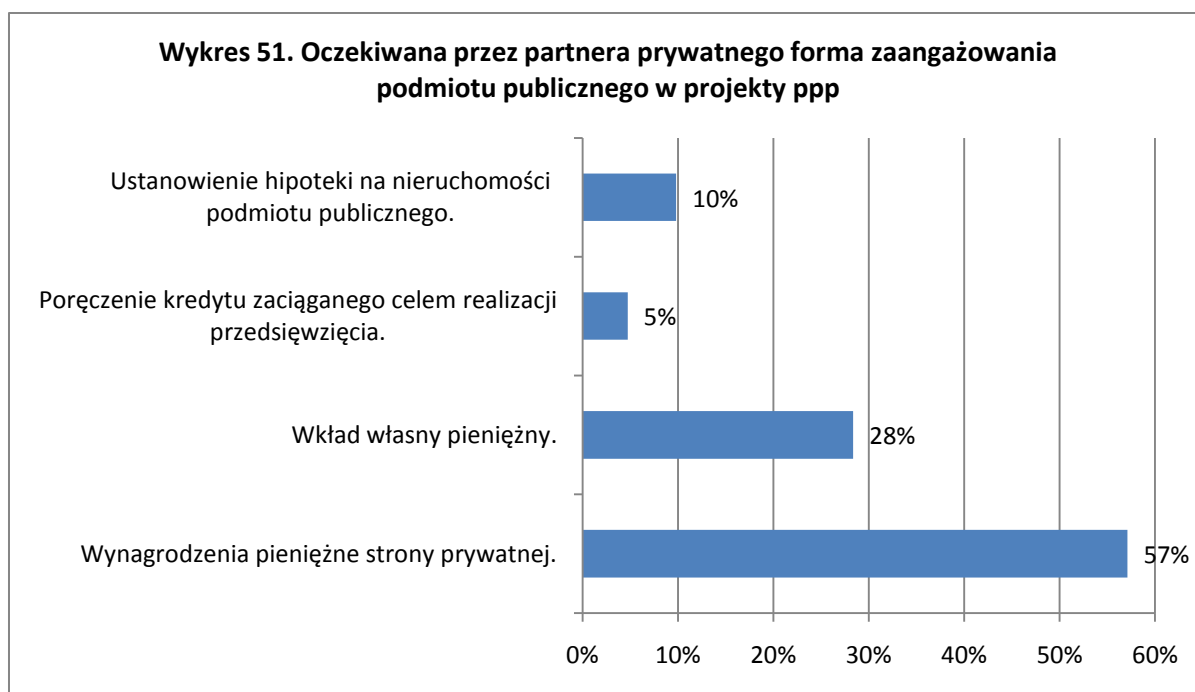
i ryzyka prawnego z tym związanego dotyczącego mechanizmów płatności wynagrodzenia (i wkładu pieniężnego) wprost z budżetu podmiotu publicznego. Forma wynagrodzenia bezpośrednio wpływa na model ekonomiczny i prawny współpracy. Im mniejsza jest płatność z budżetu podmiotu publicznego, tym większy obszar wynagrodzenia koncesyjnego. Koncesje natomiast nie mogą być formą realizacji dla każdego projektu i jako takie poza obszarem naturalnych monopolii (projekty wodno-kanalizacyjne, gospodarka odpadami, energetyka) są niezwykle trudne do zamknięcia finansowego (bankowalności projektu).

Wykres 50. Przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego przez sektor prywatny w projekty ppp



Reasumując, kwestia nieadekwatnego podziału ryzyka rynkowego do natury zadania realizowanego w ramach ppp, skutkuje nadmierną ilością projektów koncesyjnych bez szans na znalezienie partnera prywatnego. Nawet w razie prób zarządzania ryzykiem przez sektor prywatny może on nie pozyskać finansowania na rynku bankowym.

Ponadto źle alokowane ryzyka powodują nadmierne koszty dla sektora publicznego, który ostatecznie ponosi koszt ryzyk. Strona prywatna nie przywykła nimi zarządzać i w związku z tym podnosi cenę za ich przyjęcie lub ubezpiecza się od nich na rynku, przeucząc koszty na stronę publiczną lub konsumentów usług świadczonych w ramach współpracy.

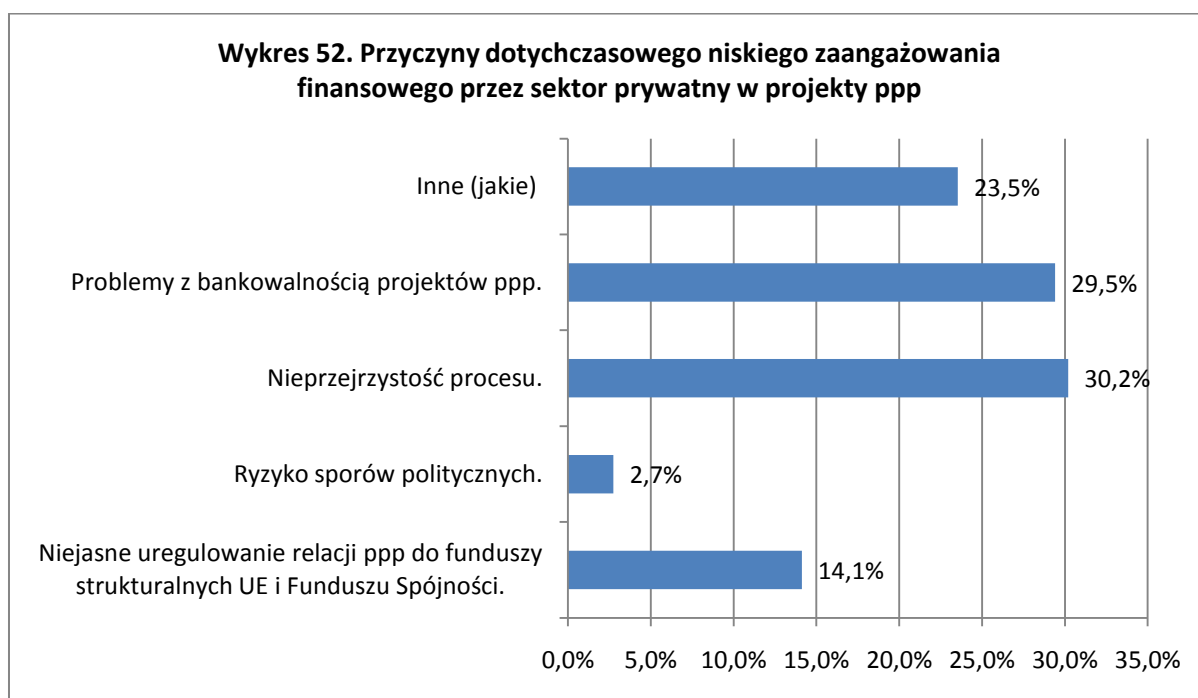


Na pytanie o formę zaangażowania finansowego strony publicznej, 57% przedsiębiorców w badanej grupie wskazało na możliwość uzyskania wynagrodzenia w formie płatności **ze strony podmiotu publicznego oraz większe otwarcie na wkład pieniężny w przedsięwzięcie (28%)**. Wskazywali, iż najważniejsze byłoby odważniejsze postawienie na wynagrodzenie pieniężne, co polepszyłoby obraz projektu w oczach sektora prywatnego. Można to odczytać jako **postulat 85% przedsiębiorców, którzy oczekivaliby wprowadzenia większej ilości projektów z opłatą za dostępność niż czysto koncesyjnych rozwiązań**. Co ciekawe, **możliwość uzyskania zabezpieczenia hipotecznego na nieruchomościach publicznych zaangażowanych w projekt jest dwa razy ważniejsza niż uzyskanie poręczenia publicznego dla zaciąganego na realizację przedsięwzięcia kredytu (odpowiednio 10 i 5% odpowiedzi)**.

W świetle przedstawionych wyników badań, uzasadniona wydaje się hipoteza, iż największą przeszkodą w większym zaangażowaniu się sektora prywatnego w realizację projektów ppp jest zbyt rzadkie sięganie przez stronę publiczną po wynagrodzenie i wkład własny w formie pieniężnej.

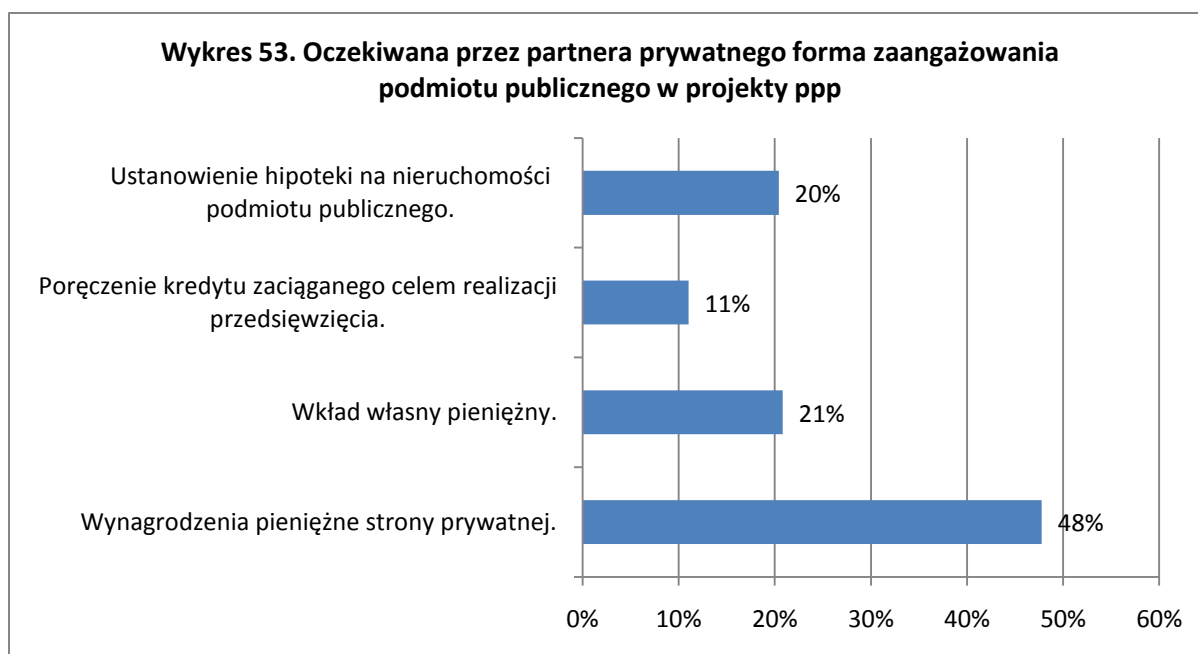
Ad. 2.3. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadających doświadczenia w zakresie procesu zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy, i której są stroną.

Przedsiębiorcy, którzy mają już doświadczenie w realizacji umów ppp, pytani o przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania sektora prywatnego w finansowanie projektów ppp wskazali na **nieprzejrzystość** tego **procesu**, takiej odpowiedzi udzieliło **30,2%** ankietowanych. W ocenie 29,5% badanych ważną przeszkodą w większym finansowaniu tych projektów są problemy z bankowalnością projektów ppp, a dla ponad 14% przedsiębiorców przyczyną tej tendencji są niejasne uregulowania relacji ppp do funduszy strukturalnych UE i Funduszy Spójności.



Ryzyko sporów politycznych związanych z realizacją projektów ppp jest ważną przeszkodą w większym zaangażowaniu finansowym w projekty ppp dla niespełna **3% badanej grupy**. Ponadto przyczyn mniejszego finansowania projektów typu ppp upatrują w niestabilnej sytuacji rynkowej – „formuła ppp jest mało elastyczna, a zmiany na rynku zachodzą nieustannie, zaangażowanie w długoterminową współpracę może generować duże straty”. Dodatkowo w ramach indywidualnych wypowiedzi, jako przyczynę niskiego zaangażowania finansowego w projekty ppp, wskazano obawę przed stratami, wynikającymi z niestabilnej sytuacji rynkowej, co spowodowane jest tym, iż w ocenie przedsiębiorców, będących stroną umowy o ppp, jest to jednak mało elastyczny kontrakt.

Długoterminowa współpraca, która jest naturą ppp, rodzi w ocenie przedsiębiorców duże i trudno przeliczalne ryzyko związane ze statusem partnera prywatnego. Ważną przyczyną relatywnie niskiego zaangażowania strony prywatnej w przedsięwzięcia ppp jest nieefektywny podział zadań i ryzyk proponowany przez podmioty publiczne, co w konsekwencji nie pozwala stronie prywatnej na pozyskanie finansowania dla przedsięwzięć źle ocenianych przez sektor bankowy. Barięram jest nie tylko trudność w zdobyciu kapitału dłużnego, ale i brak własnych środków finansowych. Przedsiębiorcy, którzy realizują przedsięwzięcia ppp, wskazują, że na niski poziom finansowego zaangażowania sektora prywatnego w rynek ppp wpływają, obok ryzyk związanych z regulacjami ppp w obszarze prawa finansowego, także regulacje branżowe poszczególnych sektorów, w jakich realizowane mogą być projekty. Dzieje się tak np. w obszarze Odnawianych Źródeł Energii, gdzie brak długo zapowiadanej ustawy o OZE powstrzymuje inwestorów przed większym zaangażowaniem finansowym w przedsięwzięcia ppp w tym sektorze.

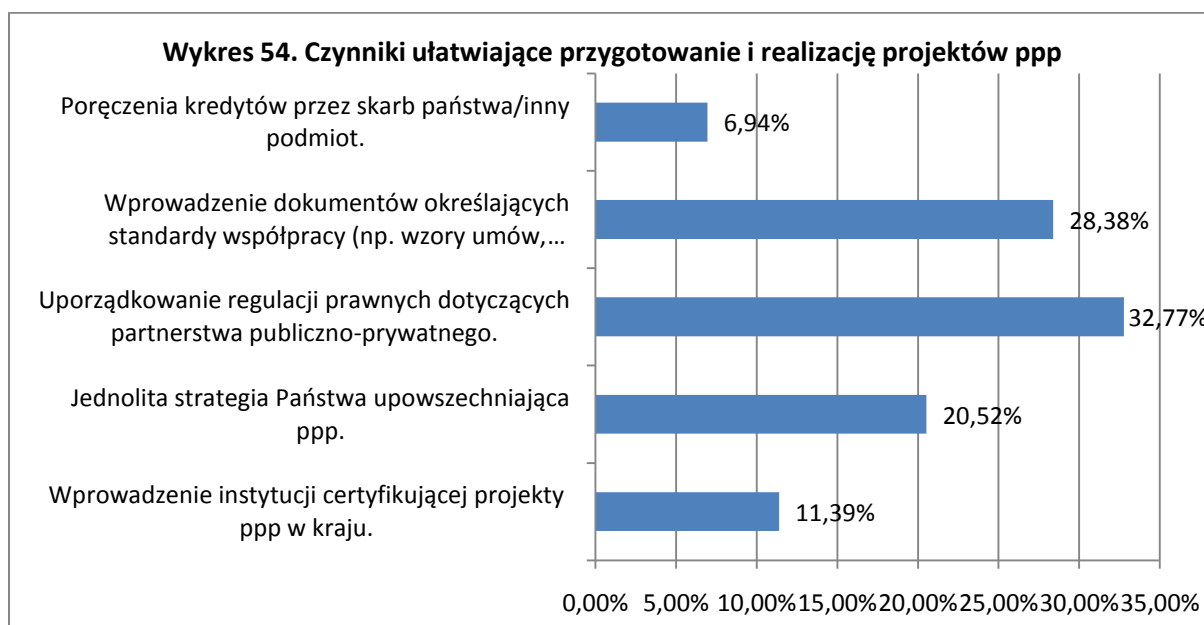


Przedsiębiorstwa, będące już stroną umowy o ppp, pytane, jaka forma zaangażowania finansowego w projekt ppp ze strony podmiotu publicznego byłaby przez nie najbardziej pożądana, wskazywały głównie na **wynagrodzenie pieniężne (48% odpowiedzi)** oraz, w znacznie mniejszym stopniu, na **pieniężny wkład własny strony publicznej i ustanowienie hipoteki na nieruchomości podmiotu publicznego - odpowiednio 21% i 20% odpowiedzi. Poręczenie kredytu zaciąganego celem realizacji przedsięwzięcia znalazło aprobatę u 11% respondentów.**

3. „Określenie czynników warunkujących zwiększenie finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp” poprzez przedstawienie wyników badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców oraz podmiotów publicznych.

Ad. 1.1 Odpowiedzi podmiotów publicznych nieposiadających żadnych doświadczeń zakresie zawierania umów o ppp.

Wśród badanych samorządowców za czynniki sprzyjające zwiększeniu finansowego zaangażowania strony publicznej w projektach ppp uznano, w relacji do przeszkód blokujących ten trend, dokonanie niezbędnych **zmian legislacyjnych w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego 32,77%**. Kwestia spójnych i jednoznacznych regulacji dotyczących realizacji projektów **na płaszczyźnie finansowej jest najistotniejsza dla zwiększenia ich zaangażowania finansowego w ocenie badanych podmiotów**. Zmianom w prawie towarzyszyć powinno dodatkowo wprowadzenie dokumentów określających standardy współpracy takie, jak wzory umów, oficjalny przewodnik dotyczący przygotowania projektu ppp i udostępnienie innych dokumentów związanych z realizacją tego typu przedsięwzięć (28,38% odpowiedzi).



Za istotną zachętę, dla zwiększenia finansowego zaangażowania się j.s.t w realizację projektów ppp, uznana byłaby **jednolita strategia (polityka) w zakresie realizacji projektów ppp, przyjęta na poziomie rządu (20,52%)**.

Warto wskazać w tym kontekście, że wytyczne w zakresie oceny zasadności podjęcia strategicznej decyzji o zaangażowaniu się w projekt ppp, może znacznie ograniczyć istotne w ocenie badanych ryzyka kontrolne i polityczne.

Oficjalna polityka w zakresie celów i zasad, na jakich władze mogłyby angażować się we współpracę z sektorem prywatnym, byłaby stabilnym uzasadnieniem wprowadzenia podobnych celów i zasad do polityki lokalnej. Dzięki temu decyzje poszczególnych podmiotów odnośnie zaangażowania się w konkretny projekt, byłyby podejmowane w warunkach mniejszego ryzyka kontrolnego (i związanego z nim ryzyka politycznego). W ocenie ankietowanych podmiotów publicznych na straży takiej polityki mogłaby stać powołana w tym celu **instytucja certyfikująca projekty ppp, której aprobata podjęta stosowanie do jasno wyznaczonych przesłanek strategii wdrażania ppp w konkretnym wypadku, byłaby dodatkowym mechanizmem ograniczającym ryzyko polityczne i finansowe realizacji projektów ppp (11,39%)**. Co ciekawe, badane podmioty pewność podejmowania decyzji i możliwość oceny jej przesłanek przez spójny pryzmat polityki publicznej wzmocnionej instytucją certyfikującą cenią wyżej niż wprowadzenie ewentualnego systemu poręczeń kredytów zaciąganych na realizację przedsięwzięć ppp ze środków skarbu państwa lub innych źródeł zewnętrznych.

Główny ton wypowiedzi jest w tym zakresie uzupełniany przez pojedyncze głosy, wskazujące, iż zwiększeniu skali finansowego zaangażowania się j.s.t w projekty ppp służyć może ograniczanie ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji o zaangażowaniu się w projekt ppp w skali makro: „większa popularyzacja tej formuły wśród samorządów, prezentowanie dobrych praktyk z tym związanych” czy „tworzenie właściwego klimatu i opinii w mediach w oparciu o konkretne przykłady realizacji zadań samorządowych na zasadach ppp” oraz w skali konkretnych projektów np. przez: „jednoznaczne określenie zakresu kontroli środków publicznych zaangażowanych w ppp”.

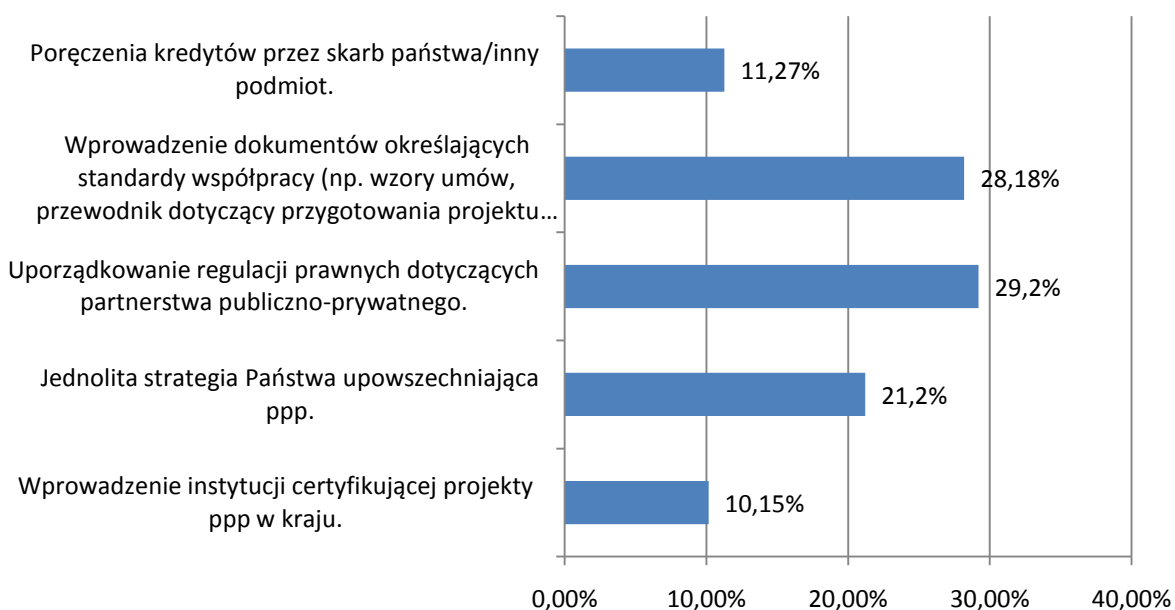
Pojawiły się także postulaty „stworzenia narzędzi i mechanizmów informacyjnych dotyczących realizowanych projektów ppp, m.in. w postaci baz danych projektów lub baz **dobrych praktyk**”, które mogłyby być wzorem dla multiplikowania projektów, które wdrożono bez problemów.

Co ciekawe, w omawianym kontekście zaledwie jeden z respondentów wystąpił z postulatem dofinansowania jednostek samorządu terytorialnego angażujących się w ppp.

Ad. 1.2. Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy.

Wskazując czynniki, mogące przyczynić się do zwiększenia finansowego zaangażowania podmiotów publicznych w przedsięwzięcia ppp, badane podmioty zaznaczały, iż najważniejszym zadaniem jest uporządkowanie kwestii prawnych odnoszących się do realizacji umów o ppp (29,2% odpowiedzi). Przy czym, z analizy najistotniejszych przeszkód w szerszej realizacji projektów ppp wynika, że jest to zagadnienie dotyczące zasad, według jakich podmioty publiczne mogą angażować się finansowo w konkretne przedsięwzięcia, w kontekście limitu ich zobowiązań budżetowych. Niemal równie istotne jest wydanie rekomendacji towarzyszących zmianom oraz dobrych przykładów w zakresie stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego, z których mogłyby korzystać jednostki publiczne skłonne zaangażować się w realizację tego typu projektów (28,18% odpowiedzi). Zbiorem dobrych praktyk i wzorów umów powinna towarzyszyć polityka państwa w zakresie zasad i przesłanek, na jakich dopuszczalne byłoby stosowanie tej metody realizacji zadań publicznych, co w konsekwencji powinno ograniczyć ryzyko kontrolne i polityczne po stronie wpisujących się w tę politykę podmiotów publicznych (21,2% odpowiedzi).

Wykres 55. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp



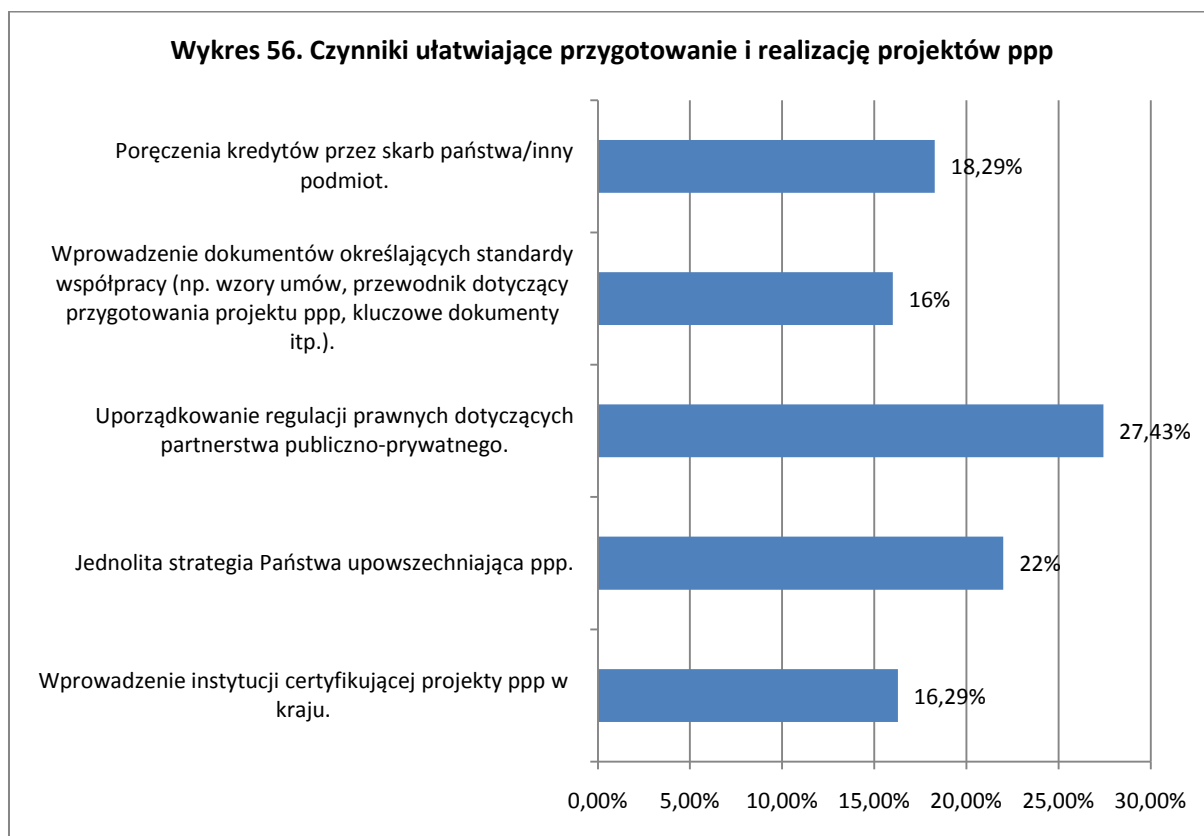
Przy spełnieniu powyższych postulatów, już tylko dla 10,15% ankietowanych podmiotów wskazane jest powoływanie odrębnej jednostki, która autorytatywnie mogłaby wypowiadać się na temat prawidłowości podjętych decyzji i przyjętych interpretacji w ramach projektów ppp, podejmowanych przez podmioty publiczne.

Jasne uregulowanie zasad angażowania się budżetu publicznego w zobowiązania płatnicze na rzecz partnera prywatnego oraz przejrzystość zasad w zakresie dopuszczalności podjęcia decyzji o udziale w tego typu przedsięwzięcia jest zdecydowanie istotniejsza niż szansa na uzyskanie formy wsparcia finansowego, np. w postaci poręczeń ze strony budżetu centralnego (11,27%). Ankietowane samorzady dodatkowo postulowały wprowadzenie możliwości dokonywania zmian w zawieranych na wiele lat kontraktach w trakcie ich wykonywania.

Ad. 1.3 Odpowiedzi podmiotów publicznych posiadających doświadczenia w prowadzeniu procesu wyłonienia partnera prywatnego / zawierania umów o ppp, który zakończył się zawarciem umowy ppp.

W odpowiedzi na pytanie o czynniki mogące skłonić najbardziej doświadczone podmioty do większego zaangażowania finansowego w realizację projektów ppp, **największym uznaniem cieszyło się, proporcjonalnie do krytycznej oceny obecnego stanu legislacji odnoszącej się do ppp, uporządkowanie regulacji prawnych dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego (27,42%)**. Co ciekawe, część podmiotów nawet w tym krytycznie ocenianym środowisku regulacyjnym **nie daje priorytetu zmianom w prawie (w relacji do 45% krytycznie oceniających legislacje)¹⁷, a efektywnym rozwiązaniem problemów z interpretacją niejasnych przepisów**. Szansy na to upatrują nie tyle w kolejnych zmianach prawa, co w **przyjęciu jednolitej strategii wypracowanej w skali państwa, odnoszącej się do zasad stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego**.

¹⁷ Bariery zostały opisane we wcześniejszej części publikacji

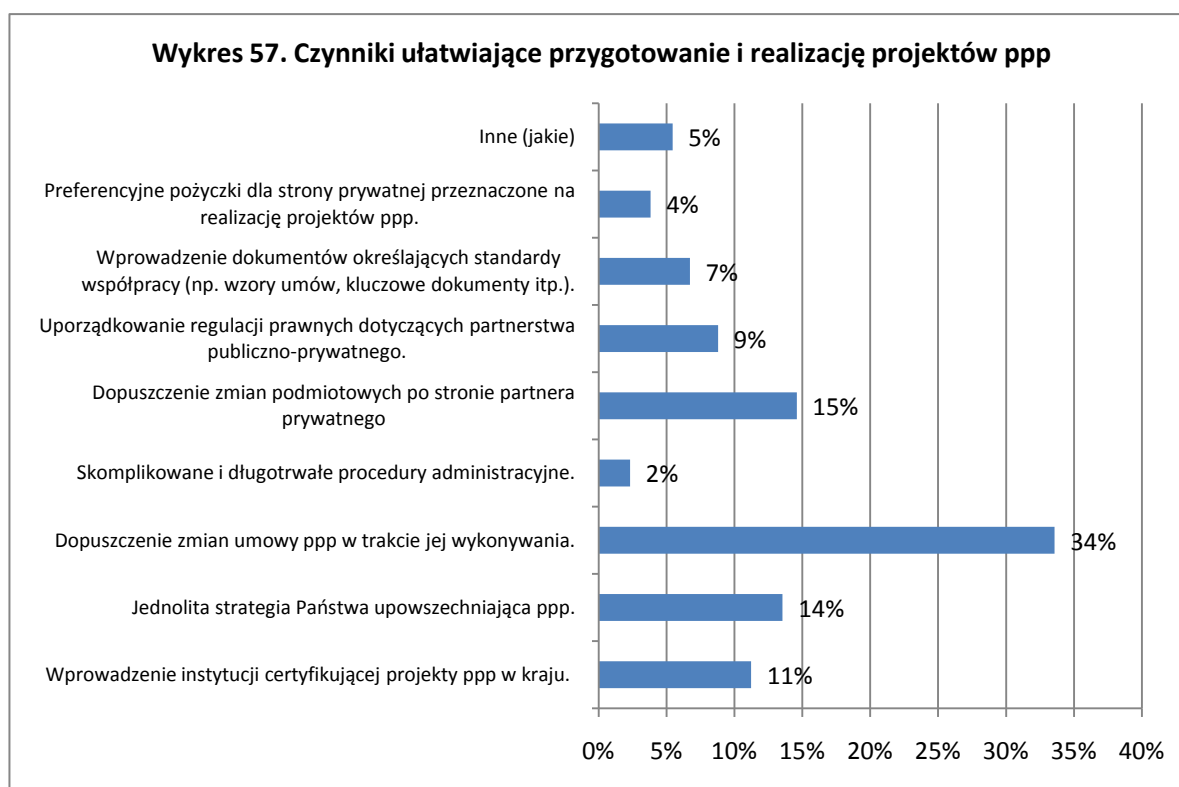


Niemal identycznie kształtowało się poparcie dla postulatu wprowadzenia instytucji, która certyfikowałaby przyjęte w obszarze ppp rozwiązania, z punktu widzenia jednolitych dla całego państwa założeń polityki ppp i dla postulatu wprowadzenia dokumentów określających standardy współpracy w zakresie ppp podręczniki, wzory umów, wytyczne itp. (po 16% odpowiedzi). Można to odczytać jako wskazanie odnośnie zakresu zadań owej instytucji. Powinna ona zajmować się w skali całego państwa wyjaśnianiem kwestii wątpliwych i upowszechnianiem dobrych praktyk w zakresie ppp. Minimalnie wyższym poparciem cieszył się postulat wprowadzenia systemu państwowych poręczeń dla kredytów zaciąganych na potrzeby przedsięwzięć ppp (18% odpowiedzi). Stanowi to jeszcze jeden przejaw oczekiwań wobec administracji centralnej dotyczący przyjęcia odpowiedzialności za kreowanie spójnej polityki państwa w zakresie zasad, na jakich partnerstwo publiczno-prywatne może być podejmowane i na jakie wsparcie z zasobów centralnych ta formuła realizacji inwestycji publicznych może liczyć. Pojawił się nawet zgłoszony przez jednego z uczestników badania postulat dotyczący nie tyle certyfikacji samych umów czy założeń do analiz przedrealizacyjnych, co: „wprowadzenia instytucji certyfikującej partnerów prywatnych biorących udział w projektach ppp w kraju”. Wśród czynników mogących pobudzić rynek ppp w Polsce, podmioty publiczne doświadczone w realizacji tego typu projektów wskazały na konieczność jednoznacznego wprowadzenia do systemu dopuszczenia zmian umowy ppp w trakcie jej wykonywania. Innym postulatem pod adresem systemu zamówień publicznych, obejmującego projekty ppp, było wyeliminowanie wynagrodzenia jako obowiązkowego kryterium wyboru oferty, co należy rozumieć, jako elastyczność w ustalaniu takich mechanizmów wyboru partnera prywatnego, który, po

zakończonych negocjacjach umowy ppp, będzie najlepiej zaspokajał potrzeby finansowe (inwestycyjne) sektora publicznego.

Ad. 2.1. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) nieposiadających żadnych doświadczeń udziału w postępowaniach mających wyłonić partnera prywatnego lub zawierania umów o ppp.

Na pytanie o czynniki mogące skłonić podmioty prywatne do większego zaangażowania finansowego w realizację projektów ppp, największym poparciem w losowej próbie badawczej cieszyła się odpowiedź **wprowadzenia możliwości renegotjacji umowy w trakcie jej wykonywania (33% udzielonych odpowiedzi)**. Znacznie rzadziej wskazywanym czynnikiem było **dopuszczenie zmian podmiotowych po stronie partnera prywatnego (15%)**, **wprowadzenie jednolitej strategii państwa, upowszechniającej ppp (14%)** oraz **uporządkowanie regulacji prawnych (9%)**.



Przedsiębiorcy, którzy dotychczas nie mieli okazji, ale i chęci zaangażować się finansowo w przedsięwzięcia ppp, zadeklarowali w ramach otwartych odpowiedzi, że czynnikami, jakie mogłyby ich skłonić do zaangażowania się w ramach współpracy typu ppp, byłoby usunięcie niepewności związanych z interpretacją skutków finansowych w związku z nadzorem Regionalnych Izb Obrachunkowych. **Za zwiększeniem finansowego zaangażowania sektora prywatnego przemawiałoby, w ocenie badanych podmiotów, zawieranie**

w umowie o ppp realnych gwarancji stabilnego prowadzenia przedsięwzięcia w długim okresie. Ważnym czynnikiem byłoby też w ramach przedsięwzięć koncesyjnych, jak i o strukturze opłaty mieszanej (opłata za dostępność i pobieranie pożytków) przekonanie o dysponowaniu realnymi możliwościami egzekucji opłat pobieranych od konsumentów usług świadczonych w ramach współpracy. Wskazano również konieczność zapewnienia stabilnych ram prawnych dla współpracy oraz przyznanie bliżej nieokreślonych ułatwień w kredytowaniu strony prywatnej.

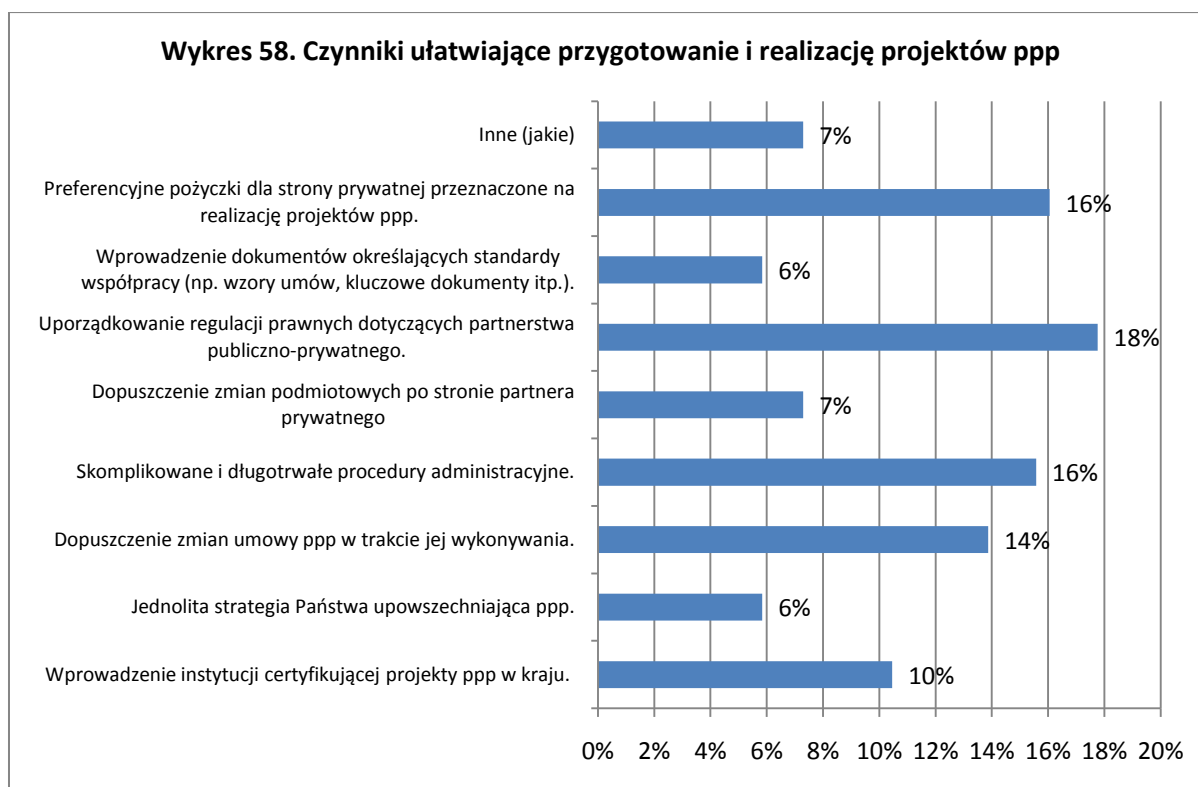
Odłącznym zagadnieniem mającym wpływ na gotowość do zwiększenia/podjęcia istotnego zaangażowania finansowego w projekty ppp jest **respektowanie przez stronę publiczną zasady efektywnego podziału ryzyk, a nie forsowanie transferu wszystkich ryzyk do sektora prywatnego.**

Efektywny podział ryzyk w ramach ppp, nie polega na maksymalizacji transferu wszystkich ryzyk do jednej ze stron współpracy (sektora prywatnego). Dotyczy to również ryzyka ekonomicznego, w tym składającego się na to ryzyko, ryzyka związanego z finansowaniem projektu. Tymczasem wobec formalnego braku możliwości wniesienia do współpracy wkładu finansowego strony publicznej czy też wynagrodzenia partnera w formie pieniężnej, podmiot publiczny nie może podzielić się ze stroną prywatną ryzykiem finansowania projektu. Niepewność co do zasad, na jakich może nastąpić podział ryzyka ekonomicznego w ramach projektu za pośrednictwem finansowego zaangażowania się strony publicznej (budżetu), powoduje, że na rynku pojawia się zbyt wiele nieuzasadnionych ekonomicznie projektów koncesyjnych. Takie „nierynkowe” projekty ppp spotykają się z brakiem zainteresowania przedsiębiorców, jak i sektora bankowego.

Ad. 2.2. Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadających doświadczenia w udziale w procesie zawierania umów o ppp, który jednak nie zakończył się zawarciem umowy (mimo że złożyli ofertę).

Wskazując czynniki, jakie mogłyby zachęcić sektor prywatny do większego zaangażowania finansowego w realizację projektów ppp, badana grupa zaznaczyła, iż najważniejsze jest **uporządkowanie regulacji prawnych, mających wpływ na realizację tych projektów, szczególnie w zakresie uproszczenia skomplikowanych procedur obowiązujących w ich wdrażaniu (odpowiednio 18% i 16% odpowiedzi).** Również 16% badanych przedsiębiorców doceniłoby możliwość skorzystania z systemu preferencyjnych pożyczek dla strony prywatnej przeznaczonych na realizację projektów ppp. 14% wskazało, iż ważne jest umożliwienie zmian umowy w trakcie jej realizacji (14%). Po 6% respondentów wskazało na wprowadzenie jednolitej strategii publicznej

w zakresie ppp, jak i na opublikowanie odpowiednich procedur i wzorów dokumentacji dla realizacji wspólnych przedsięwzięć.



Przedsiębiorcy podnosili postulat **zagwarantowania podmiotom publicznym dostępu do dobrych doradców prawnych**. Taki zabieg zmniejszyłby koszty przedsiębiorców związane z uczestniczeniem w dialogu konkurencyjnym. Ważne byłoby również przeprowadzenie pilotażowych/ wzorcowych projektów ppp przez administrację rządową, co byłoby przykładem i zachętą dla samorządu.

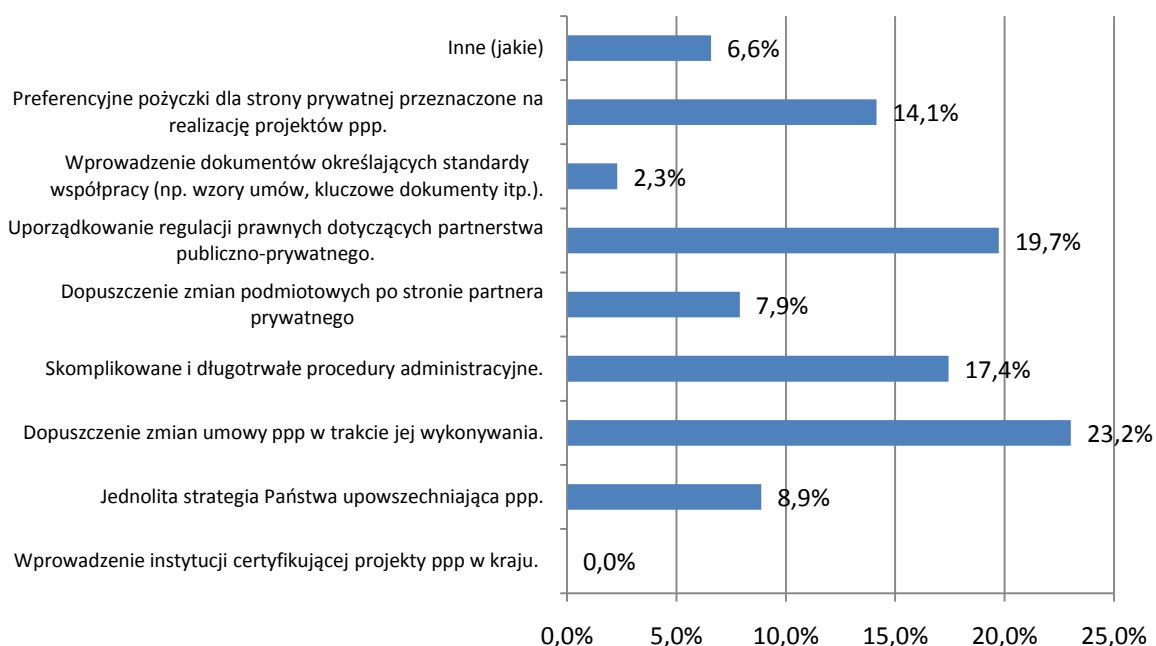
Natomiast za czynniki motywujące do większego zaangażowania finansowego przedsiębiorcy wskazywali istotę oferty zgłaszanej przez stronę publiczną. W świetle wypowiedzi przedsiębiorców, uzasadniona wydaje się teza, iż w ich odczuciu, dla zwiększenia finansowego zaangażowania w rynek ppp, ważniejsza niż wszelkie formalne uwarunkowania realizacji tych projektów, jest poprawna ekonomicznie wizja projektu i szczerą motywacją partnera publicznego do współpracy w ramach projektów ppp. Dobre przygotowanie podmiotu publicznego, w tym jakość doradców po stronie publicznej, jest sygnałem dla sektora prywatnego, że warto zainteresować się przedsięwzięciem. W ocenie przedstawicieli sektora prywatnego, dla zwiększenia zaangażowania finansowego, najważniejszy jest odpowiadający im realny popyt po stronie publicznej na oferowane przez partnera usługi. Sektor prywatny oczekuje również większego zagazowania finansowego sektora publicznego. Pojawiła się również opinia, że kolejne projekty będą mogły być podejmowane dopiero po ocenie efektywności współpracy, będącej obecnie na etapie realizacji. Przedsiębiorcy oczekivaliby

większego otwarcia na ich postulaty finansowe oraz wyższego poziomu akceptacji społecznej dla realizacji przedsięwzięć.

Ad. 2.3 Odpowiedzi sektora prywatnego (przedsiębiorców) posiadającego doświadczenia w zakresie procesu zawierania umów o ppp, które zakończyły się zawarciem umowy i której są stroną.

Grupa respondentów o największym doświadczeniu w zakresie realizacji projektów w formule ppp w odpowiedzi na pytanie o czynniki, mogące przyczynić się do większego zaangażowania finansowego podmiotów prywatnych w realizację projektów ppp, najczęściej wskazywała na **wprowadzenie możliwości renegotjacji umowy ppp w trakcie jej wykonywania (23,2% odpowiedzi)**. Duże znaczenie dla tej grupy badanych miało **„uporządkowanie regulacji prawnych dotyczących partnerstwa publiczno-prawnego”- takiej odpowiedzi udzieliło prawie 20% respondentów. W ocenie 17,4% dobrym rozwiązaniem na zwiększenie zaangażowania finansowego w projekty typu ppp byłoby zmniejszenie i uproszczenie procedur administracyjnych oraz wprowadzenie preferencyjnych pożyczek dla strony prywatnej przeznaczonych na realizację projektów ppp (14,1%)**. Wśród innych czynników, wpływających na zwiększenie finansowego zaangażowania stron współpracy w realizację projektów ppp, pojawiła się propozycja „przeprowadzenia benchmarkingowych projektów na poziomie administracji centralnej”.

Wykres 59. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp



Przedsiębiorcy, z realnie największym doświadczeniem na polskim rynku ppp, pytani o czynniki motywujące ich do większego zaangażowania finansowego w podobne projekty, wskazują, iż posiadają odpowiednią wiedzę na temat projektów ppp, która wpisana jest w strategię działania firmy, **potrzebują jednak wiarogodnych informacji o rynku ppp i o projektach, w które mieliby się zaangażować**. Podkreślana jest potrzeba pozyskania danych o projektach ppp, niezbędnych dla wypracowania przez inwestorów opinii, co do zasadności zaangażowania się w dany projekt i to na jak najwcześniejszym etapie jego wdrażania, aby uniknąć dodatkowych kosztów związanych z niepotrzebnymi i przeciągającymi się negocjacjami dotyczącymi przedsięwzięć, których realizacja nie jest zasadna, przynajmniej w pierwotnie założonym przez władze kształcie.

Powtarzają się apele o „atrakcyjne” projekty oraz większą akceptację społeczną dla rozwiązań typu ppp. Inni przedsiębiorcy wskazują, że wzrostowi zaangażowania finansowego sektora prywatnego w projekty ppp mogłoby posłużyć skrócenie okresu zawarcia umowy ppp. Apelują o korzystniejsze warunki umowy wynikające z większego zrozumienia punktu widzenia podmiotu publicznego w zakresie koniecznej stopy zwrotu z kapitału. **Podnoszony jest postulat zmniejszenia obciążeń finansowych nakładanych na stronę prywatną, co przekłada się na konieczność większego zaangażowania finansowego strony publicznej**. Taka równowaga przyczyni się do większej pewności w zakresie dochodowości projektów. Istotna może okazać się również szansa na uzyskanie dofinansowania dla realizowanych projektów z preferencyjnych źródeł np. ze środków UE.

Podnoszona jest też kwestia odpowiednich zmian regulacji prawnych i postulat jasność przepisów, uproszczenie procedury i złagodzenia warunków wstępnych współpracy.

Generalnie podmioty prywatne, które mają już za sobą pierwsze umowy, nawet jeśli są na etapie oceny efektywności tych pierwszych przedsięwzięć i są świadome konieczności poszerzenia swej wiedzy na temat ppp, oczekują informacji dotyczących kolejnych projektów planowanych przez podmioty publiczne, zgłaszając jednocześnie swą gotowość do ich realizacji.

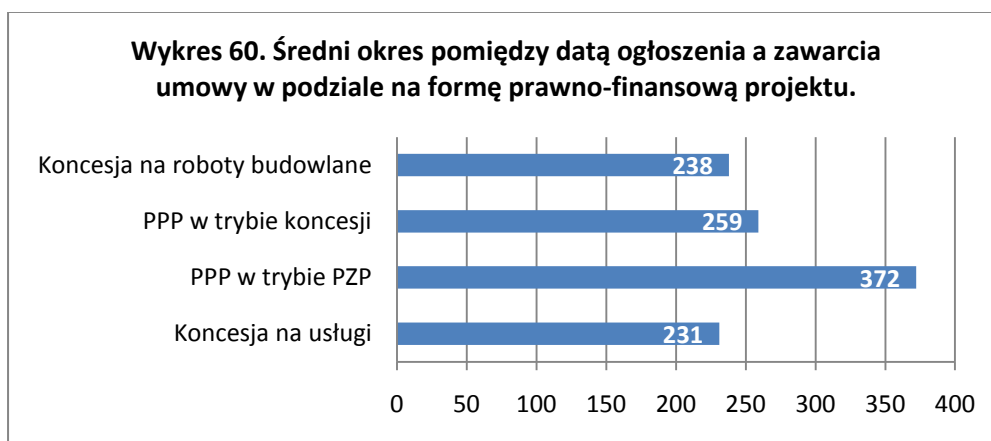
Wśród postulatów, których spełnienie mogłoby zaowocować zwiększeniem udziału finansowego, znajduje się również zaangażowanie instytucji rządowej w promocję partnerstwa publiczno-prywatnego w formie prowadzenia dogłębnej analizy udanych przedsięwzięć oraz stworzenie instrumentu wspomagającego tworzenie rynkowych projektów "bankowalnych", tj. takich, które znalazły już finansowanie i mogą być źródłem dobrych praktyk dla podmiotów przygotowujących nowe przedsięwzięcia.

4. „Określenie trendów finansowego zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w projekty ppp” na podstawie analizy danych dotyczących zawartych umów oraz ich relacji do zamiarów podmiotów publicznych (wszczęte postępowania).

Celem określenia scenariuszy rozwoju rynku odnośnie skali podejmowania nowych projektów i wielkości zaangażowania finansowego sektora publicznego i prywatnego przyjęto dwa założenia:

4. Założenie 1: Kształtowanie się rynku partnerstwa publiczno-prywatnego można przewidywać na dwa lata do przodu, ze względu na następujące fakty:

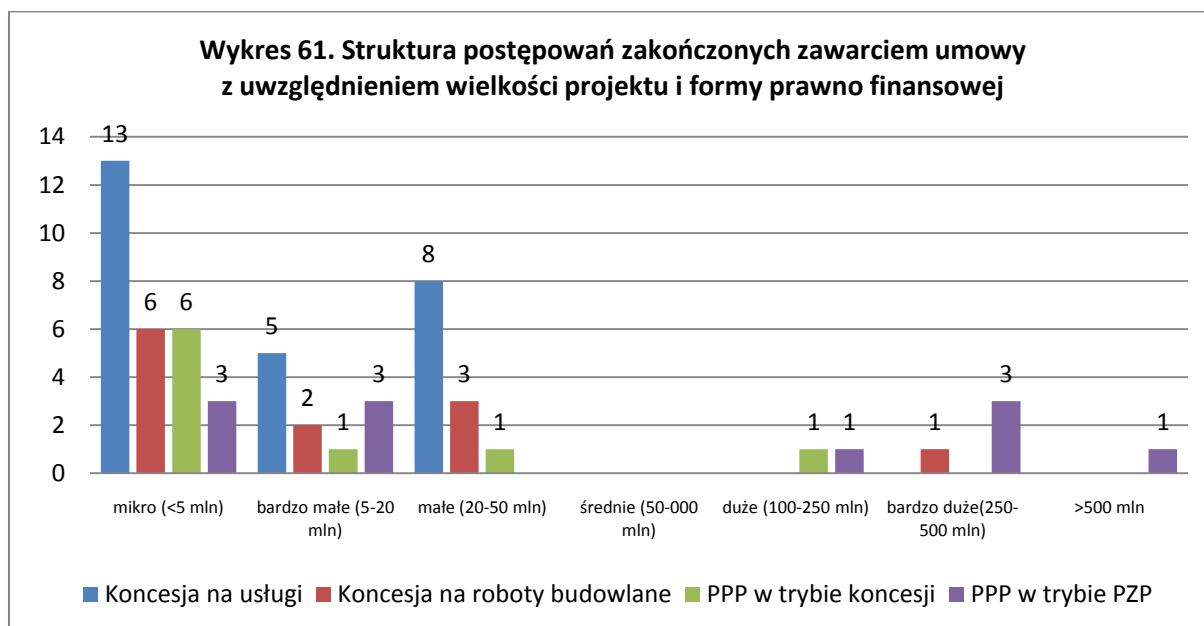
- wdrażanie nowego projektu ppp od momentu podjęcia decyzji o jego realizacji do zawarcia umowy, co trwa około dwóch lat. Tyle bowiem średnio upływa czasu od podjęcia politycznej decyzji o zamiarze realizacji przedsięwzięcia do uzasadnienia jej na gruncie przesłanek ekonomicznych i prawnych (tzw. analizy przedrealizacyjne). Ponadto, jak wskazują przeprowadzone w ramach niniejszej analizy badania efektywności nawiązywania współpracy na mocy zawartej umowy, średni okres od momentu wszczęcia postępowania do zawarcia oscyluje w przedziale 231-372 dni.



- instytucja partnerstwa publiczno-prywatnego funkcjonuje na rynku od niespełna 5 lat, brakuje więc racjonalnych przesłanek do określenia trendów dłuższych od okresu bazowego.

5. Założenie 2: Kluczowe dla zwiększenia liczby projektów ppp oraz wzrostu zaangażowania środków finansowych podmiotów publicznych i prywatnych, w ich ocenie, jest spełnienie oczekiwań wskazanych w podsumowaniu badań (rozd. Podsumowanie). Przy czym, kluczowe jest uregulowanie kwestii zasad, na jakich możliwe jest większe zaangażowanie finansowe strony publicznej, w formie wynagrodzenia i wkładu własnego (pieniężnego). Ze względu na wielkość zaangażowania środków unijnych w projekty hybrydowe, które z finansowego punktu widzenia stanowią bardzo dużą część rynku, konieczne jest utrzymanie lub zwiększenie możliwości realizacji projektów hybrydowych nie tylko z wykorzystaniem dotacji, ale i środków zwrotnych (typu JESSICA). Istotne jest również utrzymanie korzystnych zmian w sytuacji makroekonomicznej, co przyczyni się do lepszych warunków finansowania inwestycji, zwiększonej konsumpcji oraz wzrostu dochodów j.s.t.

Z analizy zgromadzonych informacji wynika, iż projekty o wartości poniżej 50 mln, w ujęciu liczby zawartych umów, stanowią 87,93% wszystkich umów. Charakterystyczna dla projektów poniżej 50 mln jest dominacja koncesji, której procentowy udział we wszczętych postępowaniach, zakończonych zawarciem umowy w okresie I.2009 r.- VI.2013 r., stanowi 83,01%. Projekty PPP w trybie PZP stanowią zaledwie 16,91%.



Natomiast z analizy wielkości finansowego zaangażowania podmiotów publicznych i prywatnych w postępowaniach ppp zakończonych zawarciem umowy wynika, że łączna wartość projektów o wartości poniżej 50 mln stanowi zaledwie 15,91%.

W tym kontekście można oczekiwać, że sytuacja na rynku ułoży się w 3 scenariuszach:

- 1. Pozytywnym** – zostaną wprowadzone w życie postulaty podmiotów zaangażowanych w realizację projektów ppp. Nastąpi deklarowana przez podmioty publiczne i oczekiwana przez stronę prywatną równowaga finansowa projektów, dzięki czemu wzrośnie liczba projektów typu ppp, stwarzających szansę na zaangażowanie inwestorów i banków, a koncesje będą realizowane skutecznie, w naturalnej dla tej formy prawno-finansowej partnerstwa, w określonych sektorach. Wzrośnie również nominalna wartość projektów, co będzie konsekwencją możliwości uzyskania dofinansowania ze środków UE. Dodatkowo można założyć, że kontynuowany będzie wzrost PKB, co pozwoli inwestorom na odważniejsze decyzje inwestycyjne, a w konsekwencji złagodzi restrykcyjną politykę kredytową banków oraz wpłynie na większą konsumpcję obywateli, co pośrednio zwiększy dochody j.s.t.
- 2. Negatywnym** – postulaty zmian w zakresie rozwoju rynku nie zostaną wprowadzone. Zmniejszy się nierównowaga świadczeń stron, co zaowocuje większą liczbą założeń koncesyjnych i spadkiem wartości oraz bankowalności projektów. Zmniejszy się wartość i liczba umów. Środki UE zostaną uruchomione później niż w roku 2014, i będą mniej dostępne na potrzeby projektów hybrydowych niż w perspektywie finansowej 2007-2013. Pogorszy się sytuacja gospodarcza, a z nią spadnie popyt na usługi komunalne, w tym świadczone w ramach koncesji, oraz dochody gmin, co doprowadzi do ograniczenia zaangażowania podmiotów publicznych w projekty ppp. Dodatkowo sytuacja ta może prowadzić do zaostrzenia zasad, na jakich j.s.t. mogą zaciągać zobowiązania finansowe (procedury ostrożnościowe).
- 3. Neutralnym** – nie zostaną wprowadzone postulaty zmian i nie zostaną zaostrzone zasady finansowania inwestycji publicznych. Środki UE będą dostępne dla projektów hybrydowych na dotychczasowych zasadach, w harmonogramie wynikającym ze zobowiązań wynikających z umów międzynarodowych. Nie nastąpi załamanie finansów publicznych i rynku wewnętrznego.

1. Podsumowanie

W pięćdziesięciosiedmiomiesięcznym okresie objętym badaniem wszczęto 277 postępowań zmierzających do wyłonienia partnera prywatnego lub koncesjonariusza. Najwięcej postępowań zostało ogłoszonych w roku 2012 (27,89%), następnie 61 w roku 2010 (22,02%), 52 w roku 2013 (18,77%), 44 w roku 2009 (15,88%) oraz 43 w roku 2011 (15,52%). Przy czym 77,98% postępowań dotyczyła osobnych, niepowtarzających się przedsięwzięć (osobnych projektów), tzn. takich, których zakres, wartość i przedmiot współpracy różnił się od innych postępowań. Liczba wszczętych (niepowtarzających się) postępowań dotyczących konkretnych projektów, wyniosła odpowiednio 30 w roku 2009, 46 w roku 2010, 35 w roku 2011, 63 w roku 2012 oraz 42 w roku 2013.

Oznacza to, że w badanym okresie wszystkie postępowania dotyczyły 216 oryginalnych projektów. Część podmiotów publicznych, pomimo niepowodzeń kolejnych postępowań dotyczących wyłonienia partnera prywatnego czy koncesjonariusza, wszczyniała postępowanie ponownie, niekiedy nawet 4 razy. Ostatecznie w wyniku zainicjowanych 277 postępowań zawarto łącznie 58 umów. Jedną w roku 2009, najwięcej (18) w roku 2011, po 15 w latach 2010/2012 oraz 9 umów w roku 2013 (do końca września). Jak widać na podstawie przedstawionych statystyk, zaledwie 21% postępowań zakończyło się zawarciem umowy, a los 16% jest jeszcze niewyjaśniony. Ponad połowa wszystkich wszczętych postępowań została unieważniona z różnych przyczyn, spośród których najczęściej występował brak zainteresowania strony prywatnej przedsięwzięciem lub też złożono ofertę, która nie mogła być przyjęta. Większej wartości zawieranych transakcji sprzyjało zaangażowanie środków UE, które stanowią znaczną część montażu finansowego projektów w skali całego rynku. Najwięcej umów obejmowało średni okres od 5 do 15 lat.

Liderem w realizacji przedsięwzięć pod kątem ich wartości w ujęciu terytorialnym jest Wielkopolska z Poznaniem na czele oraz województwo mazowieckie, z problematycznym projektem w Gostyninie. W skali kraju wyróżnia się wartość projektów śląskich i pomorskich, przy czym ten ostatni region dużo zawdzięcza środkom JESSICA zaangażowanym w Sopocie. Wśród sektorów, których dotyczą realizowane przedsięwzięcia w ujęciu wartości, wybijają się projekty ICT realizowane przy wsparciu dotacji UE w Olsztynie oraz na Podkarpaciu.

Wynik przeprowadzonej analizy rynku ppp, szczególnie w zakresie wartości środków finansowych zaangażowanych w tego typu projekty, skłania do refleksji nad realnym wpływem instytucji ppp na praktykę administracji publicznej, jak i na praktykę funkcjonowania przedsiębiorców prywatnych.

Z punktu widzenia wartości zawartych kontraktów ppp, znaczący wpływ na finansowe zaangażowanie obu stron wywarły środki dotacyjne z UE. Wartość realizowanych projektów nieobjętych dofinansowaniem jest istotnie mniejsza. Widoczna jest tendencja do większej

skuteczności postępowań odnoszących się do projektów relatywnie dużych, tj. większych niż 100 mln zł. W projektach, które stały się przedmiotem zawartych umów o znacznej wartości, zaangażowanie finansowe podmiotów publicznych jest istotne, co wydaje się wskazywać na to, jaka jest realna droga do większego zaangażowania finansowego sektora prywatnego i instytucji finansowych w realizację projektów ppp. Sektor prywatny, jak i instytucje finansowe skłaniają się do realizacji projektów o bardziej partnerskim podziale zadań i ryzyk, w tym ryzyka ekonomicznego. Partnerskie podejście ze strony podmiotów publicznych w zakresie podziału ryzyka ekonomicznego (w tym finansowego) postulowane było przez badanych przedsiębiorców, niezależnie od ich stopnia doświadczenia w obszarze ppp.

Na rynku, szczególnie mniejszych projektów wciąż dużo miejsca jest dla projektów koncesyjnych, jednak i tu istotne jest zaangażowanie finansowe strony publicznej, które znacznie polepsza szanse na faktyczną realizację przedsięwzięcia. Koncesje mogą być drogą do realizacji mniejszych przedsięwzięć, szczególnie w tych sektorach, w których popyt na świadczone usługi jest stabilny (naturalne monopole) lub dobrze rozpoznany przez lokalnych przedsiębiorców.

Wyniki badań przeprowadzonych wśród podmiotów publicznych i prywatnych, pozwalają na formułowanie wniosków i postulatów dotyczących zwiększenia zaangażowania tych grup w realizację większej liczby projektów ppp, a przez to także większe zaangażowanie finansowe w tego typu projekty:

1. Wciąż jeszcze stopień nieznamośności zasad, na jakich opiera się ppp, jest znaczący i w praktyce paraliżuje rynek ppp, co w stanowi poważną barierę dla realizacji tego typu przedsięwzięć i zaangażowania finansowego obu stron we współpracę ppp.

Istnieje wyraźna korelacja, między niskim poziomem znajomości instytucji ppp a postrzeganiem projektów ppp przez pryzmat „korupcyjnych powiązań na styku biznesu i polityki”, co z jednej strony odstrasza nawet od zgłębiania wiedzy na temat istoty ppp, z drugiej przekłada się na polityczne ryzyko tego typu projektów po stronie publicznej. Przedsiębiorcy natomiast postrzegają proces ppp jako nieprzejrzysty i związany z ryzykiem niechcianych kontroli i zawirowań politycznych, co nie sprzyja zaangażowaniu finansowemu w realizację zadań powierzanych przez podmioty publiczne.

Przerwaniu błędnego koła niewiedzy i niechęci oraz obawy przed realizacją ppp, służyć może intensywne edukacja w zakresie zasad, na jakich odbywa się ppp oraz wyjaśnianiu bardziej szczegółowych kwestii na przykładzie konkretnych, udanych projektów.

Jest to istotne dla podstawowej grupy podmiotów publicznych, jaką są jednostki samorządu terytorialnego, które mogą w ogóle nie dostrzegać pola do realizacji ppp. Edukacja, w zakresie natury i zastosowań instytucji ppp, przyda się również przedsiębiorcom, którzy zniechęcają się niezrozumiałymi dla nich zasadami nawiązywania tych relacji, tym bardziej, jeśli nie spodziewają się spotkać w urzędach zbyt wielu decydentów otwartych w trakcie negocjacji na realia rynku.

Edukacja, szczególnie skupiona na szczegółowych aspektach ppp (finansowanie projektów ze środków budżetu publicznego, możliwości ich wsparcia ze środków UE, zasady przetargów), przyda się również bardziej zaawansowanym we wdrażaniu ppp podmiotom publicznym i przedsiębiorcom.

W miarę jak coraz więcej podmiotów publicznych będzie zapoznawało się z podstawowymi informacjami na temat projektów ppp, rosnące znaczenie będzie miała możliwość zapoznania się z przykładami udanej współpracy oraz możliwość skorzystania z dokumentacji udostępnionej przez wiarygodne źródła wiedzy o ppp. Istotna będzie również możliwość zapoznania się z oficjalnymi interpretacjami i wyjaśnieniami przepisów regulujących ppp. Jak wynika z badań, podmioty doświadczone w ppp, bardziej nawet niż zmiany w prawie oczekują możliwości doprecyzowania zasad wykładni już funkcjonujących przepisów.

Reasumując, dostęp do wiarygodnych informacji dotyczących natury ppp oraz możliwość zapoznania się z udanymi realizacjami bezpośrednio obniża poziom niewiedzy na temat dopuszczalnego zakresu stosowania ppp, obniżając poziom niechęci do posługiwania się tą formułą wśród podmiotów publicznych.

W kontekście uwarunkowań, jakie zwiększyć mogą skalę realizacji projektów ppp, szczególnej wagi nabiera jasność interpretacji (lub zmiana) przepisów bezpośrednio regulujących kwestie zaangażowania środków budżetowych w przedsięwzięcia ppp. Istotne są też informacje na temat zasad, jakimi podmiot publiczny powinien kierować się przy ocenie zasadności angażowania się w model ppp, szczególnie na tle analiz wariantów alternatywnych realizacji zadań publicznych.

W tym kontekście wagi nabiera postulat „powołania instytucji certyfikującej” czy też odpowiedzialnej za interpretację zasad, na jakich odbywać może się realizacja projektów w celu zmniejszenia zwianych z nimi ryzyk regulacyjnych i kontrolnych. Instytucja ta mogłaby również być odpowiedzialna za wykreowanie i wdrożenie zasad polityki/strategii w zakresie ppp, z której czerpać mogłyby inne podmioty publiczne w zakresie uzasadnienia dla realizacji konkretnych projektów ppp. Ośrodek ten powinien też być „obrońcą” realizujących ppp podmiotów przed

nieuzasadnionymi atakami organów kontrolnych, inicjatorem zmian w prawie (o czym dalej) i interpretacji istniejących już przepisów. Powinna być to instytucja gromadząca informacje o rynku, ale również o potencjale projektów. Zauważalny jest bowiem brak przepływu informacji na temat możliwości realizacji przedsięwzięć ppp na linii samorządu doświadczone i niedoświadczone w ppp, jak i na linii samorządu (poszukujące inwestora), a przedsiębiorcy (poszukujący przedsięwzięć do realizacji). Powoduje to niepewność co do sensu podejmowania działań w kierunku wdrożenia udanej współpracy. Stymulacja przepływu informacji o dobrych praktykach, a przede wszystkim o ofertach inwestycyjnych i chętnych do współpracy inwestorach jest kluczowa dla pobudzenia rynku ppp i zwiększenia wartości zaangażowania sektorów. Ważnym elementem działań edukacyjnych jest wskazanie na możliwość inicjatywy sektora prywatnego w zainteresowaniu podmiotów publicznych realizacją projektów ppp. Być może w początkowym stadium działań promujących ppp, uzasadnione jest wsparcie doradcze dla sektora publicznego, finansowane lub refundowane ze środków publicznych. W miarę wzrostu zainteresowania formułą ppp, doświadczenie liderów rynku wskazuje, że tę lukę wypełni komercyjny rynek doradczy, szczególnie jeśli perspektywa kosztów przygotowania przedsięwzięcia nie będzie przysłaniać szans na realną, opłacalną dla obu stron współpracę.

W kontekście znaczenia dobrych praktyk i wytycznych zapewniających jasność oceny działań podjętych przez stronę publiczną przy realizacji projektów ppp, na uwagę zasługuje sukces projektów hybrydowych, które mogą być realizowane w oparciu o dokument dotyczący zasad wdrażania dotacji pod opieką instytucji zarządzających tymi środkami. Warto zauważyć, że to dotacje UE są istotnym, znacząco wpływającym na strukturę zaangażowania finansowego stron źródłem finansowego wkładu własnego strony publicznej, czego nie można powiedzieć o środkach własnych strony publicznej lub wynagrodzeniu pieniężnym wypłacanym przez podmiot publiczny, regulowanych niejasnymi, jak na razie, zapisami prawa budżetowego.

Instytucją właściwą ds. ppp, która mogłaby zająć się wdrażaniem postulatów zmian, może być struktura już funkcjonująca, np. odpowiednio wzmocniona w tym zakresie struktura funkcjonująca w ramach urzędu Ministra właściwego ds. gospodarki, który jest w tym zakresie wskazany w ustawie o ppp. We współpracy z Ministrem właściwym ds. finansów i rozwoju regionalnego, Ministerstwo Gospodarki może rozwijać wszystkie powyższe działania, jak i efektywnie wpływać na legislację konieczną do zwiększenia skali rynku ppp, również w zakresie zaangażowania finansowego stron tej współpracy. Z czasem wskazane mogłoby być również

zaprojektowanie systemu wsparcia finansowego (poręczenia i pożyczki) dla stron współpracy ppp, jak i korekt w zasadach opodatkowania tego typu transakcji.

Strona publiczna powinna być jednak świadoma, że o ile ppp może być jedną z form realizacji zadań publicznych, to sektor prywatny postrzega uczestnictwo projektach ppp, jako formę realizacji własnej misji - generowanie zysku. W tym kontekście ppp jest tylko jedną z możliwych form zarobkowania i inwestycji, która na rynku konkurować musi z innymi zamówieniami publicznymi i relacjami czysto biznesowymi, nawiązanymi w ramach sektora prywatnego. Ten stan rzeczy wymusza na stronie publicznej, która zainteresowana jest nawiązaniem współpracy, realne podejście do podziału zadań i ryzyk, szczególnie wobec konieczności pozyskania środków w sektorze bankowym (bankowalność projektu).

2. Kluczowe dla zwiększenia zaangażowania głównej części publicznych środków finansowych pochodzących z budżetów podmiotów publicznych jest stworzenie klarownych ram regulacyjnych w zakresie zasad, na jakich udział finansowy strony publicznej wpływa na limity zobowiązań budżetowych podmiotów publicznych. Dotyczy to szczególnie rachunkowości i sprawozdawczości budżetowej.

Obecny stan niejednoznaczności interpretacyjnej paraliżuje szersze zaangażowanie finansowe podmiotów publicznych w ppp, co odczuwane jest nawet przez sektor prywatny (obawa o interpretację natury kontraktu przez RIO). Jasność w tym zakresie jest absolutnym priorytetem, niezależnie od tego jak ostatecznie zakwalifikowane będą umowy o ppp w prawie budżetowym. Pewność prawna i interpretacyjna jest **warunkiem koniecznym** dalszego rozwoju rynku ppp i związanego z nim wzrostu finansowego zaangażowania podmiotów w ppp. Niejasność regulacji budżetowych jest kluczowym zagadnieniem wpływającym na postrzeganie obecnych regulacji w zakresie ppp jako niejasnych i rodzących ryzyko działań w tym obszarze. To zdecydowanie kluczowy postulat badanych grup wobec legislatora. Regulacji towarzyszyć oczywiście będą musiały odpowiednie dokumenty metodologii oceny przedsięwzięć w ujęciu finansowym. Jasna regulacja jest podstawowym warunkiem uznania ppp za stabilny instrument realizacji zadań publicznych i część rynku zamówień publicznych przez wszystkie badane grupy podmiotów. Tylko w takich warunkach możliwe jest realizowanie przedsięwzięć na partnerskich zasadach, również w zakresie modelu finansowania projektu, co przyczyni się do zwiększenia skuteczności realizacji znacząco większych projektów. Jasne zasady angażowania środków budżetowych wykluczą, z jednej strony postrzeganie ppp jako swoistego instrumentu kreatywnej księgowości (kredyt bez kredytu) z drugiej, ograniczą skalę inicjowania pozbawionych szans na realizację

projektów koncesyjnych. Zaangażowanie finansowe strony publicznej jest oczekiwane przez obie strony, również przez stronę publiczną, co widoczne jest w stosunku, jaki do tej formy zaangażowania deklarują podmioty bardziej doświadczone w negocjowaniu umów i ich wdrażaniu.

Zmiany w powyższym zakresie pozwolą na elastyczne negocjacje i przygotowanie ofert inwestycyjnych, które znajdą uznanie wśród inwestorów, jak i będą możliwe do sfinansowania przez instytucje finansowe, przyczyniając się do silniejszego zaangażowania się sektora publicznego i prywatnego w realizację projektów ppp i zwiększą skalę zaangażowania finansowego partnerów w ich realizację.

Wykres 1. Liczba ogłoszonych postępowań, realnych projektów oraz podpisanych umów w okresie 01.2009–30.09.2013 r.	16
Wykres 2. Forma prawno-finansowa wszczętych postępowań z podziałem na lata w okresie 01.2009-09.2013 r.	17
Wykres 3. Forma prawno-finansowa wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów z podziałem na lata w okresie 01.2009-09.2013 r.	18
Wykres 4. Forma prawno-finansowa zawartych umów w okresie 01.2009-09.2013 r.	18
Wykres 5. Forma prawno-finansowa wszystkich wszczętych postępowań, realnych projektów oraz zawartych umów w okresie 1.2009-09.2013 r.	19
Wykres 6. Status ogłoszonych postępowań ppp w okresie 01.2009-09.2013 r.	20
Wykres 7. Aktualny etap postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. z uwzględnieniem roku zawarcia umowy	20
Wykres 8. Średni okres pomiędzy datą ogłoszenia a zawarcia umowy w podziale na formę prawno-finansową projektu	21
Wykres 9. Liczba wszystkich ogłoszeń w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na rodzaj podmiotu publicznego (uporządkowana malejąco wg liczby postępowań)	22
Wykres 10. Liczba realnych projektów w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na rodzaj podmiotu publicznego (malejąco wg liczby projektów)	23
Wykres 11. Liczba wszystkich zawartych umów w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na rodzaj podmiotu publicznego (malejąco wg liczby zawartych umów)	24
Wykres 12. Indywidualny wskaźnik skuteczności dla poszczególnych rodzajów podmiotów publicznych	25
Wykres 13. Procentowy udział postępowań wszczętych w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na sektory	29
Wykres 14. Procentowy udział postępowań dotyczących realnych projektów wszczętych w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na sektory	29
Wykres 15. Procentowy udział postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na sektory	30
Wykres 16. Skuteczność wszczętych postępowań mierzona jako procent zawartych umów w okresie 01.2009-09.2013 r. z podziałem na sektory	31
Wykres 17. Liczba wszczętych postępowań w okresie 01.2009-09.2013 r. według województw	32

Wykres 18. Liczba wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów w okresie 01.2009-09.2013 r. według województw	33
Wykres 19. Liczba wszczętych postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. według województw	34
Wykres 20. Łączna wartość wszczętych postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. według województw	35
Wykres 21. Udział wartości wszczętych postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. według województw	36
Wykres 22. Liczba wszystkich wszczętych postępowań w okresie 01.2009-06.2013 r. według szacowanej wartości kontraktu	37
Wykres 23. Liczba wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów w okresie 01.2009-09.2013 r. według szacowanej wartości kontraktu	37
Wykres 24. Liczba wszczętych postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. według szacowanej wartości kontraktu	38
Wykres 25. Procentowy udział wszystkich wszczętych postępowań w okresie 01.2009-09.2013 r. według planowanej formy prawno-finansowej	39
Wykres 26. Procentowy udział wszczętych postępowań dotyczących realnych projektów w okresie 01.2009-09.2013 r. według planowanej formy prawno-finansowej	40
Wykres 27. Procentowy udział wszczętych postępowań zakończonych zawarciem umowy w okresie 01.2009-09.2013 r. według planowanej formy prawno-finansowej	41
Wykres 28. Klasyfikacja ogłoszonych postępowań wg planowanego czasu trwania kontraktu	42
Wykres 29. Klasyfikacja ogłoszonych i realizowanych postępowań wg planowanego czasu trwania kontraktu	42
Wykres 30a. Łączna ilość projektów hybrydowych na tle rynku	43
Wykres 30b. Łączna wielkość kontraktów projektów hybrydowych na tle rynku	44
Wykres 31. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego	105
Wykres 32. Bariery utrudniające zaangażowanie podmiotu publicznego w projekty ppp	107
Wykres 33. Czynniki sprzyjające rozwojowi ppp	108
Wykres 34. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego	110
Wykres 35. Bariery utrudniające zaangażowanie podmiotu publicznego w projekty ppp	112

Wykres 36. Czynniki sprzyjające rozwojowi ppp	113
Wykres 37. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego	116
Wykres 38. Bariery utrudniające zaangażowanie podmiotu publicznego w projekty ppp	118
Wykres 39. Czynniki sprzyjające rozwojowi ppp	119
Wykres 40. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego	122
Wykres 41. Podjęte działania w zakresie nawiązywania ppp na płaszczyźnie przygotowania instytucjonalnego	123
Wykres 42. Przyczyny niskiego zaangażowania finansowego przez sektor publiczny w projekty ppp ..	126
Wykres 43. Preferowana forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	127
Wykres 44. Przyczyny niskiego zaangażowania finansowego przez sektor publiczny w projekty ppp ..	129
Wykres 45. Preferowana forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	131
Wykres 46. Przyczyny niskiego zaangażowania finansowego przez sektor publiczny w projekty ppp ..	133
Wykres 47. Preferowana forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	134
Wykres 48. Przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego przez sektor prywatny w projekty ppp	135
Wykres 49. Oczekiwana przez partnera prywatnego forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	136
Wykres 50. Przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego przez sektor prywatny w projekty ppp	137
Wykres 51. Oczekiwana przez partnera prywatnego forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	138
Wykres 52. Przyczyny dotychczasowego niskiego zaangażowania finansowego przez sektor prywatny w projekty ppp	139
Wykres 53. Oczekiwana przez partnera prywatnego forma zaangażowania podmiotu publicznego w projekty ppp	140
Wykres 54. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	141
Wykres 55. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	143
Wykres 56. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	145

Wykres 57. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	146
Wykres 58. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	148
Wykres 59. Czynniki ułatwiające przygotowanie i realizację projektów ppp	149
Wykres 60. Średni okres pomiędzy datą ogłoszenia a zawarcia umowy w podziale na formę prawno-finansową projektu	151
Wykres 61. Struktura postępowań zakończonych zawarciem umowy z uwzględnieniem wielkości projektu i formy prawno finansowej	152