



## Rada programowa

Laszlo Csaba  
Central European University, Węgry

Marian Gorynia  
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska

Joze Gricar  
University of Maribor, Słowenia

Wiesław M. Grudzewski  
Polska Akademia Nauk, Polska

Waldemar Karwowski  
University of Central Floryda, USA

Kazimierz Kuciński  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska

Elżbieta Mączyńska  
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Polska

D. Mario Nuti  
Sapienza University of Rome, Włochy

Vitalija Rudzkiene  
University of Vilno, Litwa

Roman Sobiecki  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska

Israel Spiegler  
Tel-Aviv University, Izrael

Keijo Virtanen  
University of Turku, Finlandia

## Redaktor statystyczny

Zbigniew Strzelecki  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## Redaktor naczelny

Andrzej Herman

## Zespół redakcyjny

Alicja Kołodko  
redaktor tematyczny, zastępca redaktora naczelnego

Ryszard Ginalski redaktor  
Miroslaw Makowski opracowanie graficzne

## Adres redakcji

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie  
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie  
budynek M, pok. 111  
02-513 Warszawa  
ul. Madalińskiego 6/8  
tel./fax: (0-22) 564 92 36  
redakcja@przedsiębiorstwo.waw.pl

## Prenumerata

Nella Mamos-Sutkowska  
tel./fax: (0-22) 564 92 36  
e-mail: nmamos@sgh.waw.pl  
www.przedsiębiorstwo.waw.pl

## Dystrybucja

Ofcyna Wydawnicza  
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie  
02-554 Warszawa; al. Niepodległości 164  
tel. (0-22) 564 94 77; fax: (0-22) 564 86 86  
www.wydawnictwo.waw.pl



Liczba punktów do oceny parametrycznej jednostek naukowych – 6.

Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Redakcja nie płaci honorariów. W tekstach publikowanych zastrzega sobie prawo do skrótów, zmian tytułów, adriastacji. Artykuły są zatwierdzone do publikacji po uzyskaniu pozytywnych recenzji.

Copyright by  
Szkoła Główna Handlowa  
w Warszawie, Kolegium  
Nauk o Przedsiębiorstwie

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy jest zabronione.

Nakład: do 3000 egzemplarzy

Druk i oprawa:  
Agencja Reklamowo-  
-Wydawnicza  
Arkadiusz Grzegorzczak  
ww.grzeg.com.pl

Na okładce zmodyfikowane zdjęcie z kolekcji Digital Vision

Renata Chróstna

# Partnerstwo publiczno-prywatne w gminach

**Gminy uzyskały szerokie kompetencje do samodzielnego podejmowania decyzji i kształtowania polityki finansowej.** Do najważniejszych instrumentów, jakimi mogą posługiwać się władze gmin, zalicza się: możliwość tworzenia strategii rozwoju i programów działań, opracowanie budżetu, kompetencje regulatora w obszarze prawa podatkowego i w dziedzinie zagospodarowania przestrzennego, zawieranie różnego rodzaju porozumień, umów oraz korzystanie z różnych środków wsparcia finansowego.

## Instrumenty finansowe

Władze samorządowe mają możliwość stosowania wielu instrumentów o charakterze finansowym, których celem jest pobudzanie lokalnej przedsiębiorczości i tworzenie klimatu sprzyjającego podejmowaniu działań gospodarczych. Najpotężniejszym instrumentem jest możliwość kształtowania polityki budżetowej poprzez określanie wydatków i dochodów budżetowych, co wynika z zapi-

sów ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2005 r. Nr 249 poz. 2104 z późn. zm.). Dochody JST, sposób ich określania i gromadzenia definiuje ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. z 2010 Nr 80 poz. 526 z późn. zm.), zaś uzyskane w ten sposób środki finansowe, przyjęte przez radę gminy w uchwale zatwierdzającej plan budżetu gminy, powinny być rozdysponowane na realizację zadań własnych, zleconych, z obszaru administracji publicznej oraz – jeżeli tak zdecydują radni – przeznaczone na dotacje przedmiotowe.

Warto zwrócić uwagę, że sposób wykonania budżetu może być podstawą do oceny funkcjonowania gminy. Wydatki dają pozytywny lub negatywny obraz działalności gminy, gdyż z jednej strony dobrze ukazują niedociągnięcia i nie do końca przemyślane decyzje, z drugiej zaś mogą podkreślać sukcesy i osiągnięcia. Dokładna analiza budżetu pozwala zauważyć rezerwy finansowe oraz nieefek-

Tablica 1 **Dochodowe oraz wydatkowe instrumenty wspierania przedsiębiorstw przez władze gminy**

### INSTRUMENTY DOCHODOWE

Ulgi i preferencje dotyczące podatków lokalnych i opłat, w szczególności:  
preferencyjne określenie stawek podatkowych, całkowite lub częściowe zwolnienia podatkowe, indywidualne ulgi uznaniowe, odroczenie spłaty lub rozłożenie na raty.  
Preferencje przy określaniu opłat odprowadzanych przez przedsiębiorców do budżetu gminy.

### INSTRUMENTY WYDATKOWE

Inwestycje podnoszące atrakcyjność regionu.  
Wsparcie działalności funkcjonujących na terenie gmin instytucji wspierania biznesu.  
Instrumenty informacyjno-promocyjne zachęcające do lokowania inwestycji w gminie, np. broszury, foldery, a także otwieranie centrów obsługi inwestora.

tywną alokację środków finansowych. *Planując wykorzystanie instrumentu jakim jest budżet, należy pamiętać, iż jest on również swego rodzaju gorsetem, w znacznym stopniu ograniczającym pole manewru<sup>1)</sup>.*

Podział instrumentów wspierania lokalnej przedsiębiorczości na dochodowe (opierające się na pomniejszeniu uzyskiwanych dochodów przez JST), i wydatkowe (związane z poniesieniem określonych nakładów), stanowi podstawową klasyfikację finansowych stymulatorów będących w gestii władz gminy (tablica 1).

W celu stymulowania przedsiębiorczości gminy głównie korzystają z instrumentów dochodowych. Wpływy do budżetu można podzielić na trzy podstawowe grupy:

1. Dochody własne, wśród których największą rolę odgrywają podatki lokalne, dochody z majątku gminy, opłaty skarbowe, inne dochody przysługujące gminom zgodnie z odrębnymi przepisami.
2. Partycypacja w podatkach będących dochodem budżetu państwa.
3. Dotacje i subwencje otrzymywane z budżetu państwa, bądź państwowych funduszy celowych.

Dochody własne w największym stopniu zależne są od decyzji władz gmin. Na dwie pozostałe grupy dochodów gmina może mieć wpływ pośredni. Tym samym wysokość dochodów budżetu gminy uzależniona jest w znacznym stopniu od realizowanej polityki fiskalnej<sup>1)</sup>.

Gminy w zakresie ustalania wysokości podatków i opłat lokalnych mogą korzystać z władztwa podatkowego w sensie szerokim lub wąskim, a także z władztwa biernego. W ramach władztwa szerokiego mogą oddziaływać na podatki i opłaty wymienione w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych, tj. podatki od nieruchomości, od środków transportowych, opłaty targowe oraz podatki rolne i leśny. Władztwo wąskie odnosi się do podatków i opłat lokalnych regulowanych oddzielnymi ustawami, takich jak podatki od

czynności cywilnoprawnych, zryczałtowany podatek dochodowy w formie karty podatkowej, podatki od spadków i darowizn, czy opłaty skarbowe. Wykorzystując władztwo biernie gmina nie uczestniczy w kształtowaniu wysokości pobieranych danin, jednak partycypuje w korzyściach z podatków dochodowych.

Znaczący wpływ w procesie stymulowania przedsiębiorczości odgrywa system ulg i zwolnień podatkowych, zawarty w obszarze władztwa szerokiego i wąskiego. Władze gminy mają bowiem możliwość kształtowania wysokości niektórych stawek podatku (między innymi od nieruchomości, środków transportu, rolnego i leśnego). *Ponadto w przypadku podatków i opłat stanowiących w całości dochody gmin, lecz pobieranych przez urząd skarbowy, przewodniczący zarządu gminy może wnioskować o odroczenie, umorzenie, rozłożenie na raty lub zaniechanie poboru podatków oraz o zwolnienie płatnika z obowiązku pobrania i wpłaty podatku lub zaliczek na podatek<sup>2)</sup>.*

Przedstawione instrumenty dochodowe oddziałują bezpośrednio na zachowania przedsiębiorców, przyciągając ich lub zniechęcając do prowadzenia działalności gospodarczej na terenie gminy. Władze gminy mają także możliwość wpływania na poziom cen i opłat za świadczenie usług lokalnych, wynajem lub dzierżawę mienia komunalnego, opłatę za użytkowanie wieczyste, opłaty adiacenckie, a także zarząd mienia komunalnego, dochody z tytułu sprzedaży gruntów, nieruchomości, lokali lub innych składników mienia gminy. Wysokość tych opłat, udzielanie indywidualnych bądź grupowych obniżek, stosowanie czasowych zwolnień od ich uiszczania, stanowią również bodziec dla przedsiębiorców.

Drugą grupę instrumentów najczęściej wykorzystywaną przez gminy stanowią instrumenty wydatkowe, których mają znacznie więcej do dyspozycji niż instrumentów dochodowych. A co ważniejsze, właściwie dokonane wydatki inwestycyjne

mogą zwiększyć atrakcyjność inwestycyjną gminy. W aspekcie wspierania przedsiębiorczości do instrumentów wydatkowych należy zaliczyć:

1. Inwestycje w infrastrukturę, których celem jest zapewnienie inwestorom dostępu do dróg publicznych, oczyszczalni ścieków, sieci energetycznej, itp.
2. Inwestycje wpływające na rynek pracy, głównie poprzez tworzenie instytucji otoczenia biznesu, zwłaszcza funduszy poręczeniowych i kredytowych.
3. Instrumenty informacyjno-promocyjne, które mają zachęcić inwestorów do zakładania swojej działalności na terenie gminy poprzez – broszury, ulotki, centra obsługi inwestora.

Spośród wymienionych instrumentów najbardziej skuteczne są inwestycje w infrastrukturę. Warto podkreślić, iż prowadzenie polityki korzystnej dla inwestorów wymaga od władz gminy podjęcia decyzji o docelowej strukturze wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych. W przypadku większości gmin uzyskiwane dochody budżetowe pozwalają na obsługę bieżących zobowiązań konsumpcyjnych wobec ludności (edukacja, opieka zdrowotna, administracja itp.), zaś nadwyżki finansowe przeznaczane są na niezbędne remonty istniejących składników majątkowych w celu zapewnienia ich dalszej funkcjonalności. W tej sytuacji gminy często rezygnują z wydatków inwestycyjnych, bądź finansują je kredytem z nadzieją, iż zostanie on spłacony z przyszłych strumieni pieniężnych. Realizowane inwestycje mogą także przybierać formę partnerstwa publiczno-prywatnego, co pozwala nie tylko zmniejszyć obciążenie gmin z tytułu podejmowanych przedsięwzięć o charakterze inwestycyjnym, ale również tworzyć korzystny obraz gminy jako stabilnego i atrakcyjnego partnera biznesowego.

JST mogą również przeznaczać część środków budżetowych, jakimi dysponują, na finansowanie przedsięwzięć i instytucji, których celem jest wspieranie rozwoju

lokalnej przedsiębiorczości poprzez zachęcanie do zakładania nowych firm, doradztwo podmiotom istniejącym na rynku oraz stymulowanie innowacyjności. Instytucje otoczenia biznesu, zgodnie z teorią E.J. Blakely'a, tworzą filary rozwoju lokalnego.

Omawiając narzędzia pobudzające lokalną przedsiębiorczość, warto wspomnieć o możliwości tworzenia na terenie gminy przedsiębiorstw społecznych, stanowiących często jedyną możliwość aktywizacji zawodowej osób wykluczonych.

Instrumenty, jakimi mogą posługiwać się władze gmin w celu pobudzania lokalnej przedsiębiorczości oraz przyciągania inwestorów, pokazują z jednej strony możliwości stymulowania inicjatyw przedsiębiorczych, z drugiej zaś ograniczenia w wykorzystaniu tych narzędzi przez gminy. Narzędziem, którego gminy nie wykorzystują jeszcze dostatecznie w celu przyciągania przedsiębiorców, innowacji i kapitału jest partnerstwo publiczno-prywatne.

### Partnerstwo publiczno-prywatne

W Polsce historia współpracy sektora publicznego z inwestorami prywatnymi w formule zbliżonej do PPP sięga lat pięćdziesiątych minionego stulecia. Pojęcie PPP wywodzi się z USA, gdzie termin ten był używany pierwotnie w odniesieniu do programów edukacyjnych, zaś w późniejszych latach do zakładania instalacji komunalnych, wspólnie finansowanych przez sektor publiczny i prywatny. Literatura przedmiotu bogata jest w różnego rodzaju definicje partnerstwa publiczno-prywatnego. W niniejszej publikacji przyjęto za Komisją Europejską, iż: *partnerstwo publiczno-prywatne oznacza współpracę sektora publicznego i prywatnego dla realizacji zadań tradycyjnie wykonywanych przez sektor publiczny*<sup>6</sup>. Istotny aspekt, jakim jest podział ryzyka pomiędzy strony umowy, zawiera treść art. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100) wskazując, iż: *przedmiotem part-*

*nerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyku pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym.* Ustawa ta jest w znacznym stopniu próbą odpowiedzi na wady i negatywne opinie, zgłaszane pod adresem poprzedniej ustawy z 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2005 r. Nr 169, poz. 1420). Uchwaleniu obecnie obowiązującej ustawy przyświecały następujące założenia:

- jak największego odformalizowania PPP w Polsce,
- przyznania partnerom jak największej swobody kształtowania partnerstwa,
- ochrony najważniejszych interesów publicznych,
- ochrony uzasadnionych interesów partnerów prywatnych,
- ochrony długu publicznego,
- zgodności z prawem Unii Europejskiej<sup>8)</sup>.

Istotą PPP jest współpraca w realizacji określonego przedsięwzięcia. Pod pojęciem „przedsięwzięcia” należy rozumieć przede wszystkim wzniesienie lub remont obiektu budowlanego, świadczenie określonej usługi, bądź też wykonanie dzieła, polegającego głównie na wyposażeniu składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność, a także różnego rodzaju inne świadczenia połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem poszczególnymi składnikami majątkowymi, wykorzystywanymi do realizacji przedsięwzięć publiczno-prywatnych. *Podstawową cechą kontraktów PPP jest to, że ich realizacja odbywa się na podstawie wieloletniej, notarialnej umowy cywilnoprawnej, zawieranej pomiędzy np. jednostką samorządową, a podmiotem prywatnym. Strony umowy kształtują swoje prawa i obowiązki w sposób dowolny w ramach obowiązującego prawa*<sup>12)</sup>.

Umowa o PPP zobowiązuje partnera prywatnego przede wszystkim do realizacji przedsięwzięć za umówionym wynagrodzeniem, poniesienia całkowitych bądź częściowych wydatków na realizację owego przedsięwzięcia. Natomiast podmiot

publiczny jest zobligowany do współdziałania oraz zapewnienia pomocy w osiągnięciu zamierzonego celu przedsięwzięcia, zwłaszcza poprzez wniesienie własnego wkładu. Tym wkładem może być świadczenie polegające na poniesieniu części kosztów związanych z realizacją przedsięwzięcia, w tym również sfinansowanie dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego, albo wniesienie składnika majątkowego. Nakaz wniesienia wkładu własnego ciąży również na inwestorze prywatnym. Jeżeli jedna ze stron umowy nie zobowiązuje się do określonych wydatków, albo do oddania do dyspozycji (choćby odpłatnie) składnika majątkowego, to znaczy, że współpraca stron jest bardzo ograniczona i nie kwalifikuje się do określenia mianem partnerstwa<sup>8)</sup>.

Po kilku latach funkcjonowania PPP w Polsce można wskazać szereg korzyści, jakie ta forma współpracy przynosi zarówno partnerom publicznym, jak i inwestorom prywatnym (tablica 2).

Niestety PPP napotyka również szereg barier, które powodują, że taka forma współpracy nie odniosła w Polsce sukcesu, mimo iż w innych krajach europejskich, takich jak Wielka Brytania, Francja, Irlandia czy Węgry, jest ona powszechnie stosowana. Wśród podstawowych barier należy wskazać:

- brak wypracowanego modelu współdziałania gmin z firmami prywatnymi, przez co rozumie się brak precyzyjnych regulacji prawnych w tym zakresie,
- brak większych doświadczeń jednostek samorządowych w prowadzeniu działalności wspólnie z firmami prywatnymi,
- brak zainteresowania inwestowaniem w małych gminach, ze względu na ograniczony rynek zbytu i potencjalne trudności związane z planowaniem długookresowym umów,
- negatywny odbiór społeczny inwestycji realizowanych w formule PPP, rozumiany dwojako: po pierwsze, jako obawa

Tablica 2 **Korzyści z PPP dla podmiotu publicznego i partnera prywatnego**

Korzyści dla podmiotu publicznego	Korzyści dla partnera prywatnego
Możliwość realizacji inwestycji pomimo braku środków publicznych na sfinansowanie inwestycji	Aktywizacja sektora prywatnego
Możliwość przeznaczenia zaoszczędzonych środków na inne przedsięwzięcia, które w innym przypadku najprawdopodobniej nigdy nie zostałyby zrealizowane	Zagwarantowanie przez sektor publiczny minimum przychodów dla partnera prywatnego, jeśli popyt będzie niższy od prognozowanego
Rozłożenie ryzyka inwestycyjnego	Rozłożenie ryzyka inwestycyjnego
Realizacja zadań publicznych w sposób tańszy i bardziej efektywny poprzez wykorzystanie lepszych mechanizmów gospodarowania sektora prywatnego	Występowanie bodźców do osiągania wyników tak, aby dostarczane usługi były wysokiej jakości
Transfer nowoczesnych technologii	Posiadanie kapitału
Zróżnicowanie źródeł finansowania rozwoju publicznego	Wynagrodzenie
Zapewnienie dostaw i usług na odpowiednim poziomie i przez długi okres	Brak zależności od wielkości rocznego budżetu jednostki publicznej
Udział w przedsięwzięciu inwestycyjnym bez konieczności zwiększania poziomu zadłużenia	Zmiana roli kapitału prywatnego z pozycji biernej na pozycję czynną
Odroczenie wydatków podmiotu publicznego i rozłożenie ich na cały okres funkcjonowania projektu	Demonopolizacja sektora publicznego
Ograniczenie wpływów politycznych na decyzje inwestycyjne i eksploatacyjne	

Źródło: Matuszewska A., *Możliwości wykorzystania partnerstwa publiczno-prywatnego w komunikacji miejskiej w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2011.

- przed brakiem wyraźnych korzyści płynących ze współpracy dla gminy (rozbieżności interesów stron), po drugie, jako możliwość posądzenia o korupcję,
- trudna sytuacja finansowa nie tylko samorządów, ale również firm prywatnych,
  - brak kapitałów prywatnych przedsiębiorstw,
  - niewystarczające zaangażowanie instytucji finansowych w finansowanie inwestycji infrastrukturalnych,
  - brak jednoznacznych procedur prawnych związanych z PPP, z jednoczesnym wykorzystaniem funduszy pomocowych i strukturalnych Unii Europejskiej,
  - możliwość powstania i funkcjonowania monopolu terytorialnego,
  - koszty wynikające z nierównowagi doświadczenia, które często wymuszają na partnerze publicznym korzystanie z usług profesjonalnych doradców,
  - wysoce czasochłonny i kosztochłonny

- proces przygotowywania projektu PPP,
- utrata możliwości zarządzania projektem w całym, długim czasie trwania projektu PPP,
  - wzrost kosztów transakcji wynikający z konieczności zwiększenia czasochłonności przygotowania umów, ich kształtowania oraz kontroli<sup>12)</sup>.

Mimo iż PPP napotyka w Polsce szereg barier, to jednak można zaryzykować postawienie tezy, że wzorem innych krajów europejskich ta platforma współpracy będzie stosowana na szeroką skalę, ze względu na coraz bardziej odczuwalny deficyt środków publicznych. Doświadczenia Wielkiej Brytanii pokazują, iż stosowanie PPP przyczyniło się nie tylko do znacznego wzrostu inwestycji w sektorze publicznym – z 0,6 proc. PKB w 1997 r. do 2,1 proc. w 2006 – ale również w znacznym stopniu, o 17 proc., zmniejszyły się koszty inwestycji i świadczenia usług<sup>4)</sup>. Nie bez znaczenia jest również fakt, iż w 2013 roku zmniejszą się

fundusze europejskie, które w budżetach gmin odgrywały bardzo dużą rolę. Wy musi to na władzach samorządowych poszukiwanie i wdrażanie takich rozwiązań, aby ograniczyć wydatki, a jednocześnie realizować swoje ustawowe zadania.

Podmioty z sektora MŚP mają możliwość uczestnictwa w projektach realizowanych w formule tak zwanych „małych” PPP, czyli projektach o wartości do 10 milionów złotych. Mimo, iż ustawa nie zagwarantowała przedsiębiorstwom lokalnym pierwszeństwa w organizowanych przetargach na realizację projektów PPP, to jednak gmina może jako dodatkowe kryterium wyboru partnera (poza ceną), wskazać np. związek z lokalną społecznością, tym samym dając lokalnym inwestorom pierwszeństwo w realizacji danego projektu. W Polsce prowadzone są już przedsięwzięcia w formie „małego” PPP. Wśród projektów tych przeważają budowy parkingów podziemnych (np. w Płocku i Rudzie Śląskiej), obiektów rekreacyjno-sportowych (np. w Płocku oraz w Zduńskiej Woli), a także projektów mieszkaniowych i związanych z nieruchomościami (poprawa bazy lokalowej stacjonarnej opieki społecznej w Łodzi, zaprojektowanie i budowa osiedla mieszkaniowego w Ostrowie Wielkopolskim, budowa domów mieszkalnych razem z niezbędną infrastrukturą w Krakowie).

Z danych statystycznych o funkcjonowaniu PPP w Polsce wynika, że w 2010 roku sektor publiczny ogłosił 61 projektów możliwych do zrealizowania wspólnie z partnerem prywatnym, czyli o niemal 50 proc. więcej w porównaniu do liczby ofert ogłoszonych w 2009 roku. Ale niektóre przedsięwzięcia były dwu- lub nawet trzykrotnie ogłaszane w Biuletynie Zamówień Publicznych i Dzienniku Urzędowym UE, rzeczywista ich liczba wynosi zatem 51. Największy wzrost dotyczy ilości projektów realizowanych w oparciu o ustawę o partnerstwie publiczno-prywatnym – w roku 2010 było ich trzykrotnie więcej

niż rok wcześniej. Wartość ogłoszonych projektów wynosiła prawie 2 mld zł<sup>13,14</sup>. W Warszawie opublikowano 3 ogłoszenia, które dotyczyły koncesji na budowę i utrzymanie wiat przystankowych, drukowanie oraz kolportaż wydania papierowego oraz przygotowanie wydania internetowego dwumiesięcznika *Biuletyn Skarbowy* MF, a także świadczenie usług polegających na odbudowie i wykorzystywaniu statku „Lubecki” do przewozów pasażerskich<sup>13,14</sup>.

Do końca I półrocza 2011 r. ogłoszono 16 nowych postępowań w ramach szeroko rozumianego PPP: 5 opierających się na modelu PPP oraz 11 w oparciu o ustawę o koncesjach. Do końca czerwca 2011 r. została podpisana tylko jedna umowa o PPP, dotycząca realizacji usług związanych z organizacją Konferencji *Euroanalysis XVII* w dniach 25-29 sierpnia 2013 roku. Natomiast cztery umowy podpisane w ramach ustawy o koncesjach dotyczyły przede wszystkim zaprojektowania, wybudowania oraz eksploatacji dwóch parkingów podziemnych na Placu Dworcowym i Placu Bolesława Chrobrego w Katowicach, wraz z organizacją i obsługą strefy płatnego parkowania wokół parkingów, zarządzania krytą pływalnią Neptun w Gliwicach, realizacji budynku centrum usług medycznych wraz z zagospodarowaniem przyległego terenu. W I półroczu 2011 r. w 14 ogłoszonych postępowaniach podano wartość projektów, która sumuje się do kwoty 1,23 mld zł netto, stanowiącej wartość rynku PPP za I połowę 2011 r. W tym samym okresie tylko w jednym projekcie – System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania – zaplanowano połączenie funduszy unijnych z formułą partnerstwa publiczno-prywatnego<sup>14</sup>.

Partnerstwo publiczno-prywatne staje się formą stabilnej współpracy pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. Pozwala ono nie tylko podwyższyć efektywność gospodarowania JST oraz przyspieszyć inwestycje, ale również zniwelować

niedostatek kapitału czy wysokie ryzyko prowadzenia działalności. W Polsce nadal w niedostatecznym stopniu wykorzystywane. Słuszny zatem wydaje się pogląd, iż: *partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce potrzebuje około 10 lat, aby przejść na poziom rozwiniętego rynku infrastruktury ze stabilnym wolumenem projektów. Zarówno istniejące ramy prawne, jak i uwarunkowania budżetowe, tworzą dobre perspektywy rozwoju rynku PPP<sup>21)</sup>.*

Podjęmowanie współpracy przez organy samorządowe z prywatnymi przedsiębiorcami w różnych formach partnerstwa publiczno-prywatnego, jest próbą przełamania barier międzysektorowych. Polskie uwarunkowania społeczne w dalszym ciągu negatywnie oddziałują na postrzeganie tego typu współpracy (podejrzliwość m.in. o korupcję, kumoterstwo)<sup>15)</sup>. Promowanie umów PPP może być bodźcem dla dynamicznego rozwoju przedsiębiorstw oraz ich aktywizacji na lokalnym rynku.

### Bibliografia:

1. Bończak-Kucharczyk K., Herbst K., Chmura K., *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość*, FISiE, Warszawa 1998.
2. Bończak-Kucharczyk E., Cousins L., Herbst K., Stewart M., *Lokalne strategie rozwoju gospodarczego. Poradnik dla gmin i liderów lokalnych*, Brytyjski Fundusz Know-How, Fundusz Współpracy, Warszawa 1996.
3. Dziemianowicz W., Mackiewicz M., Malinowska E., Misiąg W., Tomalak M., *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, PFPiR MiŚ, Warszawa 2000.
4. *Fundusze Europejskie szansą rozwoju PPP w Polsce*, Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Warszawa 2009.
5. Grodzka D., *Instrumenty wspierania działalności przedsiębiorstw przez jednostki samorządu terytorialnego*, Fundacja Amicus Europea, Warszawa 2011.
6. *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*, Komisja Europejska, Bruksela 2003.
7. Hausner J., *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, UE w Krakowie, Kraków 2008.
8. Korbus B., *Polski rynek PPP: otoczenie prawne i raport z rynku*, Materiały Konferencyjne „PPP w przestrzeni miejskiej”, Warszawa 2011.
9. Makiela Z., *Przedsiębiorczość regionalna*, Difin, Warszawa 2008.
10. Matuszewska A., *Możliwości wykorzystania partnerstwa publiczno-prywatnego w komunikacji miejskiej w Polsce*, UE w Poznaniu, Poznań 2011.
11. Matuszko A., *Rola gospodarki przestrzennej w pobudzaniu rozwoju ekonomicznego gminy*, Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Oddział w Krakowie, brytyjski Fundusz Know-How i Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Warszawa 1998.
12. Nogalski B., Szreder J., Walentynowicz P., *Partnerstwo publiczno-prywatne jako szansa rozwoju lokalnego, bariery i korzyści*, UW-M, Olsztyn 2006.
13. *Rynek PPP w Polsce 2010*, Investment Support, Warszawa 2011.
14. *Rynek PPP w Polsce 2011*, Investment Support, Warszawa 2011.
15. Słomińska B., *Gmina w procesach stymulowania przedsiębiorczości*, „Samorząd Terytorialny”, 2007.
16. Skrzydło W., *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, Zakamycze, Warszawa 2002.
17. Wołowicz T., *Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez gminy*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2005, nr 19.
18. Woolcock M., *Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society”, 1998, Vol. 27.
19. Defourny J., Michel S., Sophie A., *The Co-operative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects*, Editions Luc Pire, Brussels 2002.
20. [www.centrum-ppp.pl](http://www.centrum-ppp.pl).
21. [www.forbes.pl](http://www.forbes.pl).
22. [www.ippp.pl](http://www.ippp.pl).
23. [www.partnerstwopublicznoprywatne.info](http://www.partnerstwopublicznoprywatne.info).
24. [www.ppp.gov.pl](http://www.ppp.gov.pl).