

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 365

## Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka

Redaktorzy naukowi  
Adam Kopiński  
Tomasz Słoński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska  
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz  
Łamanie: Małgorzata Czupryńska  
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:  
[www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl), [www.ebscohost.com](http://www.ebscohost.com),  
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej [www.dbc.wroc.pl](http://www.dbc.wroc.pl),  
The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),  
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon  
[http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2014

**ISSN 1899-3192**  
**ISBN 978-83-7695-407-3**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:  
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.  
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Krystyna Brzozowska:</b> Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w Europie: przeszłość, stan obecny, przyszłość .....	11
<b>Dorota Ciesielska, Maciej Fraszcak:</b> Polish Foreign Direct Investments in the light of the Investment Development Path Paradigm .....	21
<b>Piotr Figura:</b> Wartości wskaźników płynności finansowej ponadprzeciętnie rentownych przedsiębiorstw z sektora MSP .....	41
<b>Tamara Galbarczyk, Bożena Oleszko-Kurzyna:</b> Finansowanie inwestycji ekologicznych w Polsce .....	54
<b>Jan Kaczmarzyk:</b> Testowanie reakcji przedsiębiorstwa na ryzyko kursowe z wykorzystaniem metod Monte Carlo .....	65
<b>Arkadiusz Kijek:</b> Analiza zmienności indeksów branżowych GPW w Warszawie przy zastosowaniu modelu GARCH BEKK .....	80
<b>Jerzy Kitowski:</b> Metodyczne aspekty ujęcia płynności finansowej w metodach oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa .....	90
<b>Marita Koszarek:</b> Supporting the development of clusters in Poland – dilemmas faced by public policy .....	103
<b>Waldemar Kozłowski:</b> Ocena inwestycji infrastrukturalnych w aspekcie zrównoważonego rozwoju .....	113
<b>Marzena Krawczyk:</b> Współmierność systemów: rachunkowości zarządczej i audytu wewnętrznego w usprawnianiu procesu zarządzania ryzykiem strategicznym .....	124
<b>Justyna Kujawska:</b> Struktura wydatków publicznych na opiekę zdrowotną w Polsce w latach 1991-2012 .....	134
<b>Bogdan Ludwiczak:</b> Ilościowa ocena ryzyka operacyjnego w praktyce bankowej .....	144
<b>Jarosław Mielcarek:</b> Analiza projektu farmy wiatrowej za pomocą rachunku kosztów docelowych .....	155
<b>Grzegorz Mikołajewicz:</b> Determinanty siły fundamentalnej przedsiębiorstwa .....	173
<b>Jerzy Różański:</b> Foreign direct investment and the world economic crisis....	186
<b>Elżbieta Rychłowska-Musiał:</b> Optymalny udział menedżera we własności spółki i koszt długu. Perspektywa teorii agencji .....	196
<b>Vitaliy Rysin, Yurii Kozlovskiy:</b> Resource policy of Ukrainian banks in relationships with non-financial corporation: practical aspects .....	207

<b>Dariusz Siudak:</b> Ocena wpływu rodzaju sektora gospodarczego na proces migracji wartości przedsiębiorstw .....	219
<b>Magdalena Sobocińska-Maciejewska:</b> Partnerstwo publiczno-prywatne jako źródło finansowania innowacji realizowanych w systemie zamówień publicznych .....	234
<b>Katarzyna Sokółowska, Aldona Uziębło:</b> Statyczne mierniki płynności finansowej – przydatność i ograniczenia .....	245
<b>Anna Spoz:</b> A look at e-invoices from enterprises' and government's perspective .....	254
<b>Wacława Starzyńska:</b> Projekty hybrydowe w Polsce realizowane w formule PPP przy zastosowaniu trybów zamówień publicznych .....	265
<b>Aleksandra Szpulak:</b> Inwestycje w operacyjny kapitał obrotowy netto w rachunku przepływów pieniężnych .....	276
<b>Joanna Świdarska:</b> Wykup lewarowany – możliwości i ograniczenia finansowania .....	293
<b>Grzegorz Wesółowski:</b> Subwencja ogólna jako źródło dochodów powiatów województwa lubelskiego .....	302

## Summaries

<b>Krystyna Brzozowska:</b> PPP development in Europe: past, current state and future .....	20
<b>Dorota Ciesielska, Maciej Frąszczak:</b> Polskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w świetle paradygmatu rozwoju inwestycji .....	40
<b>Piotr Figura:</b> Values of financial liquidity ratios for small and medium enterprises with above-average profitability .....	53
<b>Tamara Galbarczyk, Bożena Oleszko-Kurzyna:</b> Financing of environmental investments in Poland .....	64
<b>Jan Kaczmarzyk:</b> Testing enterprise reaction to currency risk using Monte Carlo methods .....	79
<b>Arkadiusz Kijek:</b> Analysis of volatility linkages among sector indices of Warsaw Stock Exchange by GARCH BEKK model .....	89
<b>Jerzy Kitowski:</b> Methodological aspects of approach to liquidity in methods for assessing financial standing of an enterprise .....	102
<b>Marita Koszarek:</b> Wspieranie rozwoju klastrów w Polsce – dylematy polityki publicznej .....	112
<b>Waldemar Kozłowski:</b> Evaluation of infrastructure investment in view of sustainable development .....	123
<b>Marzena Krawczyk:</b> Adequacy of managerial accounting and internal auditing systems in the improvement of the process of strategic risk management .....	133

<b>Justyna Kujawska:</b> The structure of public expenditures on healthcare in Poland in the years 1991-2012 .....	143
<b>Bogdan Ludwiczak:</b> A quantitative approach for the measurement of operational risk in banking practice .....	154
<b>Jarosław Mielcarek:</b> Analysis of wind farm project with target costing .....	172
<b>Grzegorz Mikołajewicz:</b> The determinants of the fundamental strength of the company .....	185
<b>Jerzy Różański:</b> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a światowy kryzys gospodarczy .....	195
<b>Elżbieta Rychłowska-Musiał:</b> The optimal level of managerial ownership and debt cost. An agency theory perspective .....	206
<b>Vitaliy Rysin, Yurii Kozlovskiy:</b> Polityka kapitałowa banków ukraińskich realizowana przy współpracy z korporacjami niefinansowymi: aspekty praktyczne .....	218
<b>Dariusz Siudak:</b> The assessment of the industrial sector impact on the process of firms value migration .....	233
<b>Magdalena Sobocińska-Maciejewska:</b> Public-private partnership as a source of financing innovation realized in the system of public procurement .....	244
<b>Katarzyna Sokółowska, Aldona Uziębło:</b> Static gauges of the financial liquidity – usefulness and restrictions .....	253
<b>Anna Spoz:</b> E-faktury – spojrzenie z perspektywy mikro i makro .....	264
<b>Wacława Starzyńska:</b> Hybrid projects realized within the framework of PPP and public procurement systems in Poland .....	275
<b>Aleksandra Szpulak:</b> Net investments in the operating working capital within the cash flows workshop .....	292
<b>Joanna Świdorska:</b> Leveraged buyout – financing possibilities and limitations .....	301
<b>Grzegorz Wesółowski:</b> General subsidy as a source of incomes for counties of Lublin Voivodeship .....	312

**Krystyna Brzozowska**

Uniwersytet Szczeciński

e-mail: krystyna.brzozowska@wzieu.pl

---

## **ROZWÓJ PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO W EUROPIE: PRZESZŁOŚĆ, STAN OBECNY, PRZYSZŁOŚĆ**

---

**Streszczenie:** Na całym świecie problemy nieodpowiedniej lub niedostatecznej infrastruktury są dla władz publicznych dużym wyzwaniem. Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) przeżywa obecnie swój renesans porównywalny z sytuacją z czasów rewolucji przemysłowej. Partnerstwo jest coraz częściej stosowane z uwagi na rosnące potrzeby w zakresie rozwoju i utrzymania istniejącej infrastruktury publicznej oraz zwiększające się niedobory zasobów publicznych. Samo partnerstwo nie jest rozwiązaniem nowym, przez wieki przewijało się w różnych krajach i sektorach infrastruktury z różnym nasileniem uzależnionym od sytuacji politycznej, społecznej i gospodarczej. Nie jest rozwiązaniem idealnym; powoduje wiele problemów wynikających głównie z konieczności zabezpieczenia publicznej funkcji obiektów i sieci infrastrukturalnych. W artykule dokonano oceny rozwoju rynku PPP w Europie ze zwróceniem szczególnej uwagi na podobieństwa historyczne oraz cechy szczególne partnerstwa.

**Słowa kluczowe:** partnerstwo publiczno-prywatne, infrastruktura, inwestycje, Europa.

DOI: 10.15611/pn.2014.365.01

### **1. Wstęp**

Na całym świecie problemy nieodpowiedniej lub niedostatecznej infrastruktury są dla władz publicznych dużym wyzwaniem. Niestety, imperatyw inwestowania w infrastrukturę nie idzie w parze z możliwościami ich finansowania przez władze publiczne borykające się z wysoce ograniczonymi budżetami. Z tego powodu rozpowszechnia się koncepcja angażowania sektora prywatnego w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). Samo partnerstwo nie jest rozwiązaniem nowym, przez wieki przewijało się w różnych krajach i sektorach infrastruktury z różnym nasileniem uzależnionym od sytuacji politycznej, społecznej i gospodarczej. Nie jest rozwiązaniem idealnym; powoduje wiele problemów wynikających głównie z konieczności zabezpieczenia publicznej funkcji obiektów i sieci infrastrukturalnych.

Opracowanie ma charakter przeglądu, jego celem jest dokonanie oceny rozwoju rynku PPP w Europie ze zwróceniem szczególnej uwagi na podobieństwa historyczne. Przy pisaniu korzystano z opracowań zwartych na temat PPP [Cameron 1996; Yescombe 2008; Walker, Smith 1995; Levy 1996; Jacobson, Tarr 1993; Farrell 1999; Bishop i in. 1994], materiałów o wysokim stopniu aplikacyjności, opracowanych głównie przez instytucje finansowe, takie jak Bank Światowy, Ernst & Young, PriceWaterhouseCoopers, Europejski Bank Inwestycyjny, oraz statystyk publikowanych przez European PPP Expertise Centre (EPEC).

## **2. Historyczny przegląd rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego**

Ojczyzną PPP jest Europa, która nadal utrzymuje pozycję lidera, aczkolwiek coraz większą rolę zaczyna odgrywać rynek południowoamerykański, australijski i amerykański. Pierwsze wzmianki o wspieraniu kapitałem prywatnym inwestycji o publicznym znaczeniu wystąpiły we Francji w XVI-XVII w. przy budowie kanałów i mostów z pionierskim Canal du Midi [Desiderio 2008]. W latach następnych rewolucja przemysłowa wywołała gwałtowny rozwój urbanizacji i związanej z nią infrastruktury. Rozpoczęto intensywny etap budowy dróg kołowych. W Wielkiej Brytanii długość dróg w ciągu dwudziestu lat zwiększyła się blisko pięciokrotnie – z 3400 mil w 1750 r. do 15 000 mil w 1770 r. Pod koniec XVIII w. wprowadzono odpłatność za korzystanie z dróg na mocy decyzji parlamentu angielskiego [Cameron 1996, s. 186-189]. W latach 1750-1820 powstało 3000 mil dróg wodnych, które były eksploatowane przez spółki prywatne uzyskujące dochody z opłat pobieranych od przepływających przez kanały statków lub barek.

Pod koniec XVIII w. wielkość inwestycji infrastrukturalnych finansowanych prywatnymi kapitałami znacząco zmniejszyła się, ponieważ dochody publiczne były na tyle duże, że władze bezpośrednio finansowały rosnące inwestycje w zakresie infrastruktury, ale już w połowie XIX w. zaczęto odczuwać niedobory środków publicznych i propagować przedsięwzięcia infrastrukturalne oparte na udzielaniu koncesji podmiotom prywatnym<sup>1</sup>. Najbardziej znaczący rozwój polityki koncesjonowania usług infrastrukturalnych wystąpił po 1830 r., obejmując głównie Francję, Hiszpanię, Włochy, Belgię i Niemcy [Jacobson, Tarr 1993, s. 11]. Ewenementem na skalę światową było udzielenie w 1854 r. przez rząd egipski koncesji na okres 99 lat na budowę i eksploatację Kanału Sueskiego o długości 195 km [Cameron 1996, s. 1]. Kanał Sueski został otwarty dla żeglugi międzynarodowej w 1869 r. [Levy 1996, s. 20].

W tym samym czasie nastąpił okres gwałtownego rozwoju dróg kolejowych. Pierwszą linię kolejową, łączącą Liverpool i Manchester, wybudowano w Wielkiej Brytanii w 1830 r., a do 1850 r. wybudowano ponad jedną czwartą całej sieci kole-

<sup>1</sup> Pierwszą koncesję przyznano w 1792 r. braciom Perrier na dystrybucję wody na terenie Paryża.

jowej [Cameron 1996, s. 219]. We Francji dopiero po 1852 r., po oddaniu inwestycji w ręce kapitału prywatnego, prace nad budową sieci zostały przyspieszone [Cameron 1996, s. 220]. W Niemczech, mimo rozdrobnienia na kilka niezależnych państw, dynamiczny rozwój sieci kolejowej rozpoczął się od otwartej w 1835 r. linii kolejowej Norymberga – Fürth. W monarchii austro-węgierskiej w 1836 r. rząd przyznał koncesję na pierwszą parową linię kolejową prywatnej spółce, a sześć lat później rząd przejął koszt finansowania inwestycji. Jednak po dziesięciu latach z powodu trudności finansowych sprzedano kolej państwową spółkom prywatnym [Cameron 1996, s. 220]. W pozostałej części Europy rozwój sieci kolejowej postępował bardzo wolno – linie kolejowe były krótkie i niepołączone ze sobą. Zapotrzebowanie na przewozy było większe niż się spodziewano, co zaowocowało ogromnymi zyskami dla eksploatujących je spółek. Z czasem sytuacja zmieniła się, ponieważ potrzeby rozwojowe nadal były bardzo duże, natomiast spółki nie dysponowały wystarczającymi kapitałami na ich finansowanie [Rusiński 1973, s. 267].

Z biegiem lat szybki rozwój kolei zmusił wszystkie rządy do zaangażowania się w ich utrzymanie i eksploatację. Przykładowo, w liberalnej w owym czasie Wielkiej Brytanii parlament brytyjski uchwalił ustawy uniemożliwiające prywatnym spółkom wykup gruntów pod linie kolejowe oraz regulujące wysokość opłat za przejazdy [Cameron 1996, s. 348; Klein, Roger 1994, s. 4]. W 1898 r. rząd szwajcarski odkupił koleje od ich właścicieli za ułamek ich rzeczywistej wartości [Cameron 1996, s. 270]. W Niemczech, po utworzeniu cesarstwa, również wykupywano prywatne linie kolejowe [Jezierski, Leszczyńska 1984, s. 192]. We Francji, mimo ostatecznego zezwolenia na prowadzenie inwestycji kolejowych przez spółki prywatne, po zbankrutowaniu największej z nich rząd przejął linie kolejowe. W monarchii austro-węgierskiej rozwój sieci kolejowej spoczywał na barkach państwa, następnie zezwolono na przejęcie przez kapitał prywatny, a w końcu powrócono do koncepcji kolei państwowych [Kostrowicka, Landau, Tomaszewski 1984, s. 193].

Przez prawie dwieście lat, licząc od końca XIX w. do 1970 r., wydatki na nową infrastrukturę były finansowane ze środków budżetowych oraz z pożyczek państwowych. Władze odgrywały centralną rolę w określaniu potrzeb, strategii rozwoju decydując o rodzaju i miejscu inwestycji. Obiekty infrastrukturalne były własnością państwa lub ściśle kontrolowane przez władzę.

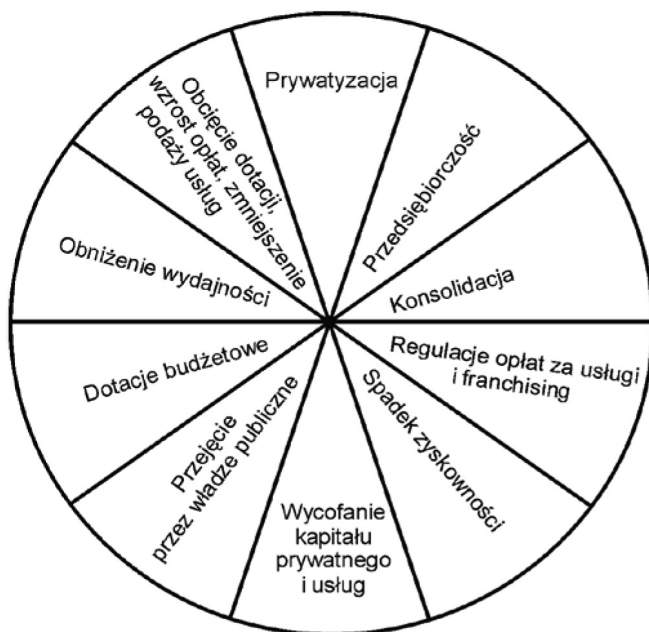
W latach 70. XX wieku okazało się, że w wielu krajach występują poważne niedobory w finansowaniu inwestycji publicznych. Zwiększony nacisk na środki budżetowe oraz znacząca luka infrastrukturalna w Europie stanowiły asumpt dla władz do zwiększenia stosowania PPP [*A Practical...* 2008, s. 1]. W latach 80. i 90. zanotowano boom prywatnych projektów infrastrukturalnych. Była to reakcja na ograniczenia możliwości finansowania inwestycji infrastrukturalnych ze środków publicznych, ale także odzwierciedlenie zmian zachodzących w gospodarce. Rozwój telefonii komórkowej oraz internetu można porównać z rozwojem kolei w XIX w. Także w sektorze energetycznym, dotychczas utrzymywanym w rękach państwa



w formie monopolu, nowe rozwiązania wprowadziły ideę konkurencji, bezpośrednich transakcji i transakcji zabezpieczających przed ryzykiem.

W ten sposób, po prawie dwóch wiekach, cykl zmian w zarządzaniu i finansowaniu infrastruktury zatoczył pełne koło. Trafnym ujęciem zmian w podejściu do finansowania infrastruktury jest schemat przedstawiony na rys. 1. Generalnie obecny okres można nazwać powrotem do idei PPP z czasów rewolucji przemysłowej.

W krajach rozwiniętych główną przesłanką włączania sektora prywatnego w finansowanie inwestycji infrastrukturalnych jest potrzeba redukcji poziomu kosztów inwestycji i świadczonych usług oraz implementacja nowych technologii.



**Rys. 1.** Koło prywatyzacji – nacjonalizacji – prywatyzacji infrastruktury

Źródło: [Klein, Roger 1994, s. 3], tłum. K. Brzozowska.

W krajach na niższym etapie rozwoju głównymi przyczynami akcesu sektora prywatnego są niewystarczające środki budżetowe i ograniczanie nakładów na utrzymanie i rozwój infrastruktury oraz niezadowolenie z jakości i wydajności usług świadczonych przez podmioty znajdujące się w gestii sektora publicznego.

W wielu krajach angażowanie sektora prywatnego postępuje stopniowo krok po kroku, głównie z powodu obaw o wystąpienie oporu społeczeństwa, które może odczuwać niepokój z powodu ryzyka potencjalnego zagrożenia utraty miejsc pracy oraz wprowadzenia odpłatności za świadczone usługi infrastrukturalne.

### 3. Cechy szczególne PPP

Istotą PPP jest dostarczanie kapitału przez podmioty sektora prywatnego oraz obciążenie ich obowiązkiem realizacji projektu w zakładanym terminie, przy jednoczesnym zachowaniu przez sektor publiczny odpowiedzialności za dostarczenie obywatelom usług publicznych w zakresie i na poziomie zapewniającym rozwój gospodarczy i podnoszenie jakości życia. PPP jest pojęciem „parasolowym” obejmującym szeroki zakres porozumień między instytucjami publicznymi i sektorem prywatnym, których celem jest eksploatacja publicznej infrastruktury lub dostarczanie publicznych usług [Renda, Schrefler 2006], czego wyrazem jest definicja PPP przyjęta przez Komisję Europejską UE w brzmieniu „partnerstwo między sektorem publicznym oraz prywatnym w celu przedstawienia projektu lub świadczenia usługi tradycyjnie świadczonej przez sektor publiczny [...] obie strony czerpią pewne korzyści, odpowiednie do stopnia realizowania przez nie określonych zadań” [Wytyczne 2003, s. 17].

Główne różnice między podejściem do inwestycji w ujęciu konwencjonalnym i PPP zestawiono w tab. 1.

**Tabela 1.** Różnice między tradycyjnym (publicznym) sposobem realizacji inwestycji a PPP

Obszar	System tradycyjny	PPP
Przedmiot umowy	budowa	budowa oraz dostarczenie usług
Zdefiniowanie zakresu i standardu świadczenia usług	sektor publiczny	sektor publiczny
Struktura aktywów	sektor publiczny	sektor prywatny
Odpowiedzialność za funkcjonowanie przedsięwzięcia	sektor publiczny	sektor prywatny
Zarządzanie projektem	sektor publiczny	sektor prywatny
Zapewnienie źródeł finansowania budowy	sektor publiczny	sektor prywatny
Zapewnienie źródeł finansowania kosztów eksploatacji	sektor publiczny	sektor prywatny (wynagrodzenie dla partnera prywatnego stanowi koszt strony publicznej)
Alokacja ryzyka	sektor publiczny	dzielone między sektor publiczny i sektor prywatny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Herbst 2009].

Partnerstwo w ramach PPP powinno przynieść korzyści trzem stronom: społeczeństwu jako ostatecznemu użytkownikowi infrastruktury, władzom publicznym odpowiedzialnym za dostarczanie satysfakcjonujących społeczeństwo usług publicznych oraz partnerom prywatnym zainteresowanym zwrotem z włożonego kapitału. Stąd podstawowym warunkiem uruchomienia PPP jest możliwość wprowa-

dzenia mechanizmu rynkowego, ale nie wszystkie rodzaje infrastruktury poddają się warunkom PPP i wymaganiom partnerów prywatnych. Projekty PPP odznaczają się bardziej skomplikowaną strukturą pod względem organizacyjnym, prawnym i finansowym. Nie bez znaczenia jest, co podkreśla Europejska Komisja Gospodarcza, by inwestycje PPP były zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju z priorytetowym traktowaniem spraw obywateli – *putting people first* [Guidebook... 2008, s. 29].

Modelowo można ująć PPP jako umowę, na mocy której sektor prywatny i sektor publiczny ponoszą odpowiedzialność za zapewnienie społeczeństwu odpowiedniej jakości usług. Strona publiczna sprawuje władztwo administracyjne, posiada istotny wpływ na możliwości i warunki prowadzenia działalności poprzez decydowanie o udzielaniu koncesji, zezwoleń i regulacji, a także dysponuje mieniem o znaczeniu strategicznym dla lokalnego rozwoju. Sektor prywatny dysponuje większą wiedzą, technologią, środkami finansowymi i wyższą efektywnością działania.

Biorąc pod uwagę przynależny PPP relatywnie długi okres współpracy (do 40 lat), transfer ryzyka do sektora prywatnego (dokładny podział ryzyka jest zdeterminowany możliwościami stron do szacowania, kontroli i radzenia sobie z ryzykiem), różnorodność form kontraktów stanowiących podstawę współpracy, finansowanie projektu przez sektor prywatny (środki publiczne – w niektórych wypadkach znaczące – mogą uzupełniać fundusze prywatne), skoncentrowanie roli partnera publicznego głównie na zdefiniowaniu celów w aspekcie interesu publicznego, jakości świadczonych usług i polityki cenowej partnerstwa w rozumieniu PPP nie tworzy współpraca podmiotów publicznych z prywatnymi poza sferą użyteczności publicznej.

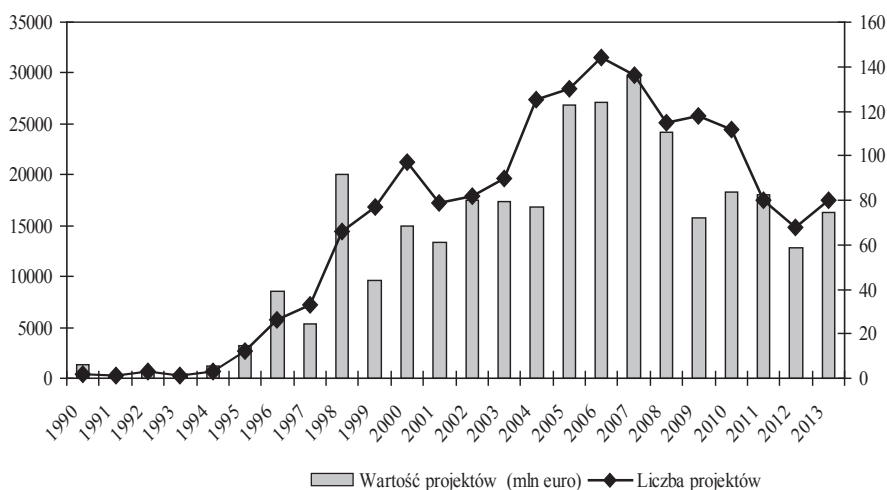
Ważnym czynnikiem wspierającym PPP w Europie w ostatnich latach są naciski budżetowe, wywoływane niedoborem wolnych środków na finansowanie kapitałochłonnych inwestycji publicznych, a także zapisami traktatu z Maastricht, które niejako nakazują „wyprowadzenie” finansowania inwestycji infrastrukturalnych poza budżet. Postawione kryteria przyczyniły się w wielu krajach europejskich (w Hiszpanii, Portugalii, we Włoszech) do dynamicznego rozwoju PPP. Wykorzystanie formuły PPP pozwala państwu niespełniającym kryteriów traktatowych lub stojącym na granicy ich przekroczenia na realizację inwestycji infrastrukturalnych, ważnych w aspekcie oczekiwań społecznych, a ograniczających rozmiary długu publicznego.

Wdrażanie PPP nie jest łatwym zadaniem. Koszty finansowania inwestycji przez sektor prywatny są z reguły wyższe niż koszty ponoszone z tego tytułu przez sektor publiczny. Formuła PPP wiąże się z koniecznością poniesienia znacząco wyższych kosztów transakcyjnych, wprowadza ryzyko wystąpienia kosztów agencyjnych na skutek asymetrii informacji, jak również generalnie osłabia pozycję negocjacyjną władz publicznych. W nielicznych przypadkach inwestor prywatny po oddaniu inwestycji do użytku jest w stanie zrównoważyć wysokie koszty inwestycji poprzez wprowadzenie cen za usługi wyższe od stawek pobieranych przez sektor publiczny. Najczęściej na tym tle dochodzi do konfliktu interesów między sektorem publicznym i sektorem prywatnym.

## 4. Rynek PPP w Europie

Rozwój PPP w Europie jest zróżnicowany. Część krajów czyni pierwsze kroki w kierunku PPP, a część ma już spore doświadczenie we współpracy z sektorem prywatnym na niwie inwestycji publicznych. Najważniejsze zmiany dotyczą Niemiec, Francji, Włoch i Hiszpanii, gdzie PPP rozwija się w ostatnich latach dynamicznie. W niektórych państwach, znajdujących się na porównywalnym etapie rozwoju, proces implementowania formuły PPP jest bardziej zaawansowany, w innych pojawiają się pierwsze oznaki prywatyzacji.

Rozwój PPP w Europie odznacza się zmienną dynamiką (por. rys. 2), co jest skutkiem dużej podatności na wahania polityczno-społeczne i ekonomiczne. Projekty PPP realizowane w Europie stanowią ok.  $\frac{1}{4}$  wszystkich projektów tego typu na świecie. Jako początek znaczącego wzrostu projektów PPP w Europie można określić 1995 rok, w którym faktycznie inwestycje PPP były realizowane tylko w jednym kraju – Wielkiej Brytanii.



Rys. 2. Rozwój PPP w krajach UE w latach 1990-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPEC 2010-2013.

W kolejnych latach wartość inwestycji PPP systematycznie rosła aż do 2009 roku, kiedy zaczęły występować reperkusje globalnego kryzysu lat 2007-2008. Najniższy poziom wartości projektów PPP wystąpił w 2012 r., porównywalny ze stanem z 2001 r. W 2013 r. zanotowano wzrost wartości realizowanych kontraktów PPP wynoszący 27% (16,3 mld euro) w stosunku do roku poprzedniego. Należy zwrócić uwagę także na liczbę projektów. Dynamika zmian tej liczby nie zawsze przebiegała równoległe do zmian wartości projektów, co w praktyce oznaczało albo większą

liczbę projektów o niższej wartości kosztorysowej, albo mniejszą liczbę projektów o wyższej wartości kosztorysowej.

Nadal liderem pozostaje Wielka Brytania, następnie Włochy, Francja, Holandia, Turcja i Hiszpania. Zwraca uwagę pozycja Włoch pod względem wartości projektów i relatywnie małej ich liczby, co oznacza realizację projektów o dużej wartości kosztorysowej (np. w 2013 r. autostrada BeBeMi o wartości 2,3 mld euro oraz wschodnia obwodnica Mediolanu o wartości 1,8 mld euro). Odwrotna sytuacja dotyczy Francji i Niemiec, gdzie przeważają projekty mniejsze o relatywnie niewielkiej wartości kosztorysowej.

Największe nakłady kapitałowe są ponoszone na projekty infrastruktury transportu oraz na inwestycje związane z ochroną środowiska, przy czym projekty transportowe odznaczają się największą kapitałochłonnością. Udział projektów infrastruktury gospodarczej (transport, ochrona środowiska, telekomunikacja) pod względem wartości projektów wynosi 60-70%. W miarę rozwoju PPP zauważalna jest tendencja przenoszenia projektów na grunt infrastruktury społecznej (szkoły, placówki służby zdrowia, obiekty sportowo-rekreacyjne itp.).

W ostatnich latach najważniejszym bodźcem do coraz szerszego stosowania PPP, niełatwego do prowadzenia, zabezpieczenia, nadzorowania, stała się dostępność funduszy unijnych, łatwiejszych do uzyskania pod warunkiem zaangażowania sektora prywatnego przy finansowaniu i prowadzeniu inwestycji o charakterze publicznym w ramach tzw. finansowania hybrydowego (*blended PPP project*). Dotychczas największą liczbę projektów hybrydowych zrealizowano w sektorze telekomunikacyjnym (60%), natomiast największe kwoty dofinansowania przeznaczono na sektor transportu (90%). Największa liczba projektów dofinansowanych z funduszy UE przypadała na Francję, Grecję i Słowenię [*EPEC* 2012].

Nie bez znaczenia jest także zmiana podejścia Komisji Europejskiej do projektów PPP odzwierciedlona w prowadzonych negocjacjach na temat regulacji, które będą obowiązywać w planie finansowym na lata 2014-2020. Te zmiany dotyczą między innymi uznania szczególnej specyfiki PPP i wprowadzenia definicji PPP, a także wyrażenia zgody na pełnienie roli beneficjenta projektu przez obie strony, tj. podmiot publiczny lub podmiot prywatny oraz zmiany beneficjenta w trakcie realizacji projektu.

## 5. Zakończenie

Poziom zaawansowania realizacji projektów PPP w Europie pozwala przypuszczać, że ta forma będzie rozwijać się nadal w następnych latach mimo wyższej kosztochłonności, podatności na wpływy polityczne i społeczne oraz trudności formalnoprawnych. Głównym powodem dalszego rozwoju PPP będą nadal dynamicznie zwiększające się potrzeby w zakresie nowej infrastruktury oraz rosnące wydatki związane z utrzymaniem istniejących obiektów i sieci, a także zmniejszające się zasoby publiczne i napięte budżety związane z koniecznością pokrywania coraz to

większych wydatków bieżących. Jednakże, biorąc pod uwagę immanentną dychotomię celów działania sektora publicznego i sektora prywatnego, cykl zmian własności infrastruktury będzie przesuwac się z latami w stronę zwiększających się regulacji i ingerencji sektora publicznego.

## Literatura

- A Practical Guide to PPP in Europe*, 2<sup>nd</sup> ed., M. Button (red.), City & Financial Publishing, Surrey 2008.
- Bishop M., Kay J. Mayer C., *Privatization and Economic Performance*, Oxford University Press, Oxford 1994.
- Cameron R., *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*, Wyd. Książka i Wiedza, Warszawa 1996.
- Co zmienić, by rozwinąć partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce*, Fundacja FOR, DLA PIPER, FREE, Warszawa 2008.
- Desiderio M., *Public Private Partnerships, French practices and evolutions*, <http://en.transport-expertise.org/index.php/2008/02/26/public-private-partnerships> z 22.11. 2008
- EPEC List of EU Grant/Loan Blended Projects, EU Funds in PPPs. Project Stocktake and Case Studies*, EPEC 2012, Annex 1.
- Farrell S., *Financing European Transport infrastructure. Policies and Practice in Western Europe*, Palgrave, London 1999.
- Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships*, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva 2008.
- Herbst I., *Koncepcja partnerstwa publiczno-prywatnego*, IX Doroczny Europejski Szczyt PPP, Warszawa 2009.
- HM Treasury, PFI: Meeting the Investment Challenge*, UK: The Stationery Office 2003.
- Inderst G., *Private Infrastructure Finance and Investment in Europe*, EIB Working Paper 2/2013.
- Jacobson Ch.D., Tarr J.A., *Ownership and Financing of Infrastructure. Historical Perspectives*, Carnegie Mellon University 1993.
- Jeziński A., Leszczyńska C., *Historia gospodarcza Polski*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1984.
- Klein M., Roger N., *Back to the Future, The Potential in Infrastructure Privatization. Public Policy for the Private Sector*, World Bank, FPD Note No. 30, November 1994.
- Kostrowicka I., Landau Z., Tomaszewski J., *Historia gospodarcza Polski XIX i XX w.*, Książka i Wiedza, Warszawa 1984.
- Levy S.M., *Build, Operate, Transfer. Paving the Way for Tomorrow's Infrastructure*, John Wiley & Sons Inc. 1996.
- Market Update. Review of the European PPP Market. EPEC 2010-2013.
- Renda A., Schrefler L., *Public-private partnerships models and trends in the European Union*, Brussels 2006: European Parliament, IP/A/IMCO/SC/2005-161.
- Rusiński W., *Rozwój gospodarczy ziem polskich w zarysie*, Książka i Wiedza, Warszawa 1973.
- UK National Audit Office, PFI: Construction Performance*, Controller and Auditor General HC 371, 2003.
- Walker C. Smith A.J., *Privatized Infrastructure: The Build Operate Transfer Approach*, Thomas Telford Publ., London 1995.
- Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego*, Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny Polityka Regionalna, styczeń 2003.
- Yescombe E.R., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Zasady wdrażania i finansowanie*, Wolters Kluwer business, Kraków 2008.

## **PPP DEVELOPMENT IN EUROPE: PAST, CURRENT STATE AND FUTURE**

**Summary:** Public-private partnership (PPP) outlives its renaissance which can be compared to industrial revolution times. PPP has been more often applied because of the rising needs of new and the maintenance of existing infrastructure and increasing deficits of public resources. The article is aimed to assess PPP market development in Europe with emphasizing historical similarities.

**Keywords:** public-private partnership, infrastructure, investment, Europe.