

SPIS TREŚCI

Wstęp	13
CZĘŚĆ I. POJĘCIA I PROBLEMY PARTNERSTWA	
PUBLICZNO-PRYWATNEGO W UJĘCIU OGÓLNYM I PORÓWNAWCZYM . . .	19
1. Zadania i wydatki publiczne a potrzeby społeczne	21
1.1. Istota zadań publicznych	21
1.2. Istota i cel wydatków publicznych	22
1.3. Rozmiary i struktura wydatków publicznych	25
2. Charakterystyka partnerstwa publiczno-prywatnego	33
2.1. Geneza partnerstwa publiczno-prywatnego	33
2.2. Interpretacja pojęcia partnerstwa publiczno-prywatnego. Przykłady definicji .	40
2.3. Istota partnerstwa publiczno-prywatnego	51
2.4. Partnerstwo publiczno-prywatne jako alternatywna metoda wykonywania zadań publicznych	54
3. Podstawy prawne partnerstwa publiczno-prywatnego	59
3.1. Uwagi wstępne	59
3.2. Usytuowanie przepisów regulujących funkcjonowanie partnerstwa publiczno-prywatnego w systemie prawnym państwa	60
3.3. Zmiany otoczenia prawnego partnerstwa publiczno-prywatnego	64
4. Podział zadań i ryzyka w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego	67
4.1. Podział zadań w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego	67
4.1.1. Uwagi wstępne	67
4.1.2. Zadania sektora publicznego w partnerstwie publiczno-prywatnym .	68
4.1.3. Zadania sektora prywatnego w partnerstwie publiczno-prywatnym .	71
4.2. Podział ryzyka w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego	73
4.2.1. Uwagi wstępne	73
4.2.2. Podział ryzyka w ujęciu Komisji Europejskiej	74
4.2.3. Podział ryzyka w ujęciu Eurostatu	76
4.2.4. Dorobek prawny dotyczący podziału ryzyka w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce	78

5. Zakres zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego	81
5.1. Ograniczenia w stosowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego	81
5.2. Obszary zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego	84
5.3. Perspektywy zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego	94
6. Value for money jako kryterium oceny opłacalności projektów partnerstwa publiczno-prywatnego	97
6.1. Uwagi wstępne	97
6.2. Zagadnienie opłacalności w partnerstwie publiczno-prywatnym w wybranych państwach. Przykłady definicji opłacalności	99
6.3. Zagadnienie opłacalności w partnerstwie publiczno-prywatnym w Polsce	101
6.4. Narzędzia oceny opłacalności projektów partnerstwa publiczno-prywatnego	102
6.4.1. Uwagi wstępne	102
6.4.2. <i>Public Private Scan</i>	102
6.4.3. <i>Public Private Comparator</i>	103
6.4.4. <i>Public Sector Comparator</i>	104
7. Zagadnienie standaryzacji w partnerstwie publiczno-prywatnym	107
7.1. Uwagi wstępne	107
7.2. Umowa partnerstwa publiczno-prywatnego	107
7.3. Standaryzacja rozwiązań w partnerstwie publiczno-prywatnym na przykładzie wybranych państw	110
8. Finansowanie projektów partnerstwa publiczno-prywatnego	117
8.1. Uwagi wstępne	117
8.2. Środki publiczne w finansowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego	118
8.3. Środki z budżetu Unii Europejskiej w finansowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego	123
8.4. Środki prywatne w finansowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego	125
8.4.1. <i>Project finance</i>	125
8.4.2. Kapitał własny	128
8.4.3. Kapitał dłużny	129
8.5. Opłacalność projektów partnerstwa publiczno-prywatnego jako warunek rozwoju rynku partnerstwa publiczno-prywatnego	131
8.6. Partnerstwo publiczno-prywatne jako czynnik rozwoju rynku finansowego	132
8.7. Podsumowanie	132
9. Rozwiązania stosowane w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego	135
9.1. Uwagi wstępne	135
9.2. Modele partnerstwa publiczno-prywatnego	136
9.2.1. Model BOT i jego warianty	139
9.2.2. Model DB i jego warianty	143
9.2.3. Umowy typu O & M i inne	145
9.2.4. Modele partnerstwa publiczno-prywatnego a rozwiązania stosowane w praktyce	146
9.2.5. Partnerstwo publiczno-prywatne a prywatyzacja	148

10. Partnerstwo publiczno-prywatne na świecie	153
10.1. Uwagi wstępne	153
10.2. Wielka Brytania	157
10.3. Inne kraje europejskie	161
10.4. Australia	174
10.5. Stany Zjednoczone Ameryki	175
10.6. Kanada	176
10.7. Republika Południowej Afryki	177
10.8. Podsumowanie	180

11. Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce	181
11.1. Uwagi wstępne	181
11.2. Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce w liczbach	182
11.3. Bariery rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego	186
11.3.1. Uwagi wstępne	186
11.3.2. Bariera psychologiczna	187
11.3.3. Bariera edukacyjna	188
11.3.4. Bariera prawna	189
11.3.5. Bariera instytucjonalna	192
11.4. Podsumowanie	194

CZĘŚĆ II. MODEL POSTULATYWNY ROZWOJU PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO

12. Postulaty dotyczące rozwiązań instytucjonalnych i prawnych	199
12.1. Uwagi wstępne	199
12.2. Utworzenie Departamentu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w strukturze administracji rządowej	203
12.3. Optymalizacja rozwiązań prawnych w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego	206
12.4. Wprowadzenie dobrych praktyk w partnerstwie publiczno-prywatnym	209
13. Propozycje zadań dla rządu po utworzeniu odpowiednich struktur instytucjonalno-prawnych partnerstwa publiczno-prywatnego	213
13.1. Upowszechnienie informacji w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego	213
13.2. Opracowanie programu rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego	218
13.3. Standaryzacja w partnerstwie publiczno-prywatnym	221
13.3.1. Uwagi wstępne	221
13.3.2. Standaryzacja umów	222
13.3.3. Wybór najlepszego sposobu realizacji przedsięwzięcia	223
13.3.4. Struktura finansowania projektowanego przedsięwzięcia	229
13.4. Zorganizowanie szkoleń z partnerstwa publiczno-prywatnego	233
13.5. Poszukiwanie nowych rozwiązań w partnerstwie publiczno-prywatnym	237

Zakończenie	241
Załączniki	245
Załącznik 1. Tryb legislacyjny ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2005 roku	245
Załącznik 2. Tryb legislacyjny ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2008 roku	247
Spis tabel	249
Spis schematów i wykresów	251
Literatura	253
Akty prawne	262
Źródła internetowe	263