

# Jak płacimy za partnerstwo publiczno- prywatne?

Partnerstwo publiczno- prywatne to sposób realizowania inwestycji publicznych, w którym zazwyczaj to partner prywatny zapewnia finansowanie przedsięwzięcia. Dlaczego to się mu opłaca?

Partner prywatny, decydując się na podpisanie umowy o PPP musi być pewien, że otrzyma wynagrodzenie, które pokryje nakłady poniesione na projektowanie i budowę obiektu, koszty utrzymania obiektu i zarządzania nim, koszty spłaty kredytu, koszty ryzyk, które ponosi oraz oczywiście zakładany zysk.

Dobrze skonstruowany mechanizm wynagradzania powinien odnosić się do rezultatów projektu PPP oraz motywować partnera prywatnego do dbałości o dostępność danego obiektu i wysoką jakość usług świadczonych przez partnera prywatnego na podstawie umowy PPP. Angażując się w PPP, partner prywatny oczekuje przewidywalnych przychodów i racjonalnej stopy zwrotu. Dobry mechanizm wynagradzania zapewnia również bankowalność projektu PPP, czyli uzyskanie finansowania przez partnera prywatnego (banki muszą być pewne, że przychody będą wystarczające dla spłaty kredytu). Jeśli takie warunki są spełnione, szanse na powodzenie przedsięwzięcia PPP rosną.

Wynagrodzenie należne partnerowi prywatnemu jest zawsze precyzyjnie określone w umowie o PPP, przy czym partner prywatny najczęściej otrzymuje wynagrodzenie dopiero po oddaniu infrastruktury do użytkowania i rozpoczęciu świadczenia usług. Dzięki temu jest zmotywowany do jak najszybszym ukończeniu inwestycji i rozpoczęciu świadczenia usług, dzięki czemu inwestycje PPP w zdecydowanej większości przypadków są realizowane zgodnie z harmonogramem.

Są trzy główne źródła wynagrodzenia: płatności od podmiotu publicznego, opłaty od użytkowników oraz przychody od podmiotów trzecich (czasem możliwe jest łączenie źródeł w ramach jednego projektu PPP).

Najpopularniejszą formą wynagrodzenia w projektach PPP jest tzw. opłata za dostępność, czyli kwota regularnie (np. co miesiąc lub co kwartał) wyznaczana partnerowi prywatnemu przez podmiot publiczny. Jej wysokość jest uzależniona od dostępności infrastruktury o określonym standardzie, z której korzysta podmiot publiczny. Ten model płatności jest stosowany w przypadkach, kiedy partner prywatny nie ma wpływu na popyt na świadczone usługi, czy wykorzystanie obiektu, takiego jak budynek użyteczności publicznej (np. szkoła, przedszkole) czy droga publiczna.

Dobrze skonstruowana umowa PPP zapewnia, że brak dostępności czy obniżenie standardu usług, skutkuje zmniejszeniem otrzymanego wynagrodzenia. I tak w przypadku budynków publicznych partner prywatny powinien regularnie przeprowadzać konserwacje i remonty niezbędne do utrzymania obiektu w należyтым stanie, jak również na bieżąco usuwać usterki. Obniżenie standardu korzystania z budynku, jak na przykład przedłużająca się awaria klimatyzacji czy zaleganie śniegu przy wejściu skutkuje naliczeniem kar umownych na zasadach określonych w umowie PPP.



**Waldemar Buda**  
pełnomocnik rządu ds. PPP,  
sekretarz stanu w Ministerstwie  
Funduszy i Polityki Regionalnej

## Jak płacimy za partnerstwo publiczno- prywatne? c.d.

Co ważne podmiot publiczny musi mieć uwzględnione w planach finansowych i zarezerwowane w budżecie środki na pokrycie wynagrodzenia dla partnera prywatnego.

Inną formą wynagradzania partnera prywatnego jest pobieranie tzw. opłat od użytkowników końcowych. Model ten jest stosowany kiedy partner prywatny przejmuje na siebie ryzyko popytu na usługi, np. w takich inwestycjach jak baseny czy parkingi. Umowa PPP określa m.in. maksymalną wysokość opłat oraz standard usług, które powinien zapewnić partner prywatny. W przypadku basenów, partner prywatny jest zobowiązany do przestrzegania wszystkich wymaganych przepisami prawa norm dotyczących jakości wody, ale dodatkowo umowa PPP może określać dodatkowe wymogi np. utrzymania odpowiedniej temperatury w obiekcie czy prowadzenia dodatkowych zajęć dla seniorów.

PPP pozwala również na stosowanie modeli mieszanych, gdzie np. opłata za dostępność powiększona jest o opłaty od użytkowników lub gdy przychody od użytkowników są zbyt niskie uzupełniają je dopłaty podmiotu publicznego.

Istnieją też inne formy wynagradzania np. związane z uzyskaniem określonego poziomu oszczędności wynikających z przeprowadzonych działań inwestycyjnych z zakresu efektywności energetycznej. Rolę partnera prywatnego przyjmuje przedsiębiorstwo usług energetycznych, które gwarantuje osiągnięcie określonych oszczędności energetycznych. Wynagrodzenie partnera prywatnego w zależności od zakresu inwestycyjnego pochodzi całkowicie lub częściowo z oszczędności osiągniętych z tytułu zmniejszenia bieżących kosztów energii.

Zasady wynagradzania w projektach PPP są ściśle związane z podziałem ryzyka pomiędzy partnera prywatnego i podmiot publiczny; im więcej ryzyka związanego z realizacją przedsięwzięcia przejmie partner prywatny, tym wyższe będą jego oczekiwania odnośnie należnego wynagrodzenia. Zagadnienia te są przedmiotem negocjacji w trakcie postępowania na wybór partnera prywatnego, a ostateczne brzmienie zapisów zawiera umowa PPP.