

DOI:10.18276/sip.2016.46/1-25

**Katarzyna Hawran\***

**Joanna Kowalik\*\***

Uniwersytet Szczeciński

## **ANALIZA PORÓWNAWCZA DOTYCZĄCA PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO NA PRZYKŁADZIE SEKTORA ENERGETYCZNEGO**

### **Streszczenie**

Istotne znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego ma wielkość środków przekazywanych na realizację inwestycji. Niestety często potrzeby są znacznie większe niż możliwości, dlatego ważne jest tworzenie nowych form wsparcia. Jednym z takich rozwiązań jest partnerstwo publiczno-prywatne, które pozwala na realizację zadań sektora publicznego przez prywatnego inwestora. Model ten działa na zasadzie współpracy między podmiotami, gdzie każda ze stron odnosi korzyści. Forma ta jest istotna w inwestycjach kapitałochłonnych oraz w strategicznych sektorach gospodarki takich, jak energetyka. Dlatego w opracowaniu przedstawione zostały sposoby realizacji partnerstwa oraz inwestycje w Polsce i Wielkiej Brytanii, czyli w krajach o różnym podejściu do takiej współpracy. W opracowaniu wykorzystana została metoda analizy porównawczej.

**Słowa kluczowe:** partnerstwo publiczno-prywatne, energetyka, analiza porównawcza

---

\* E-mail: [kasihawran@gmail.com](mailto:kasihawran@gmail.com)

\*\* E-mail: [joannakowalik02@gmail.com](mailto:joannakowalik02@gmail.com)

## Wprowadzenie

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) jest jedną z form realizacji zadań publicznych. Nie jest to nowe rozwiązanie prawne, niestety dotychczas było ono niedocenione nie tylko w Polsce, ale i w Europie. Potencjał tego rozwiązania relatywnie szybko doceniła Wielka Brytania, która stała się prekursorem w tym zakresie i, jak można ocenić po sytuacji społeczno-gospodarczej, jest to właściwe rozwiązanie dające ogromną szansę rozwoju. Podstawą partnerstwa publiczno-prywatnego jest podział zadań między sektor prywatny a publiczny oraz wspólne wykorzystanie wiedzy, doświadczenia i umiejętności po to, aby razem zrealizować inwestycję w sposób efektywny oraz z wymierną korzyścią dla społeczeństwa. Taki model jest dla Polski szansą na realizację istotnych projektów w takich obszarach, jak edukacja, ochrona zdrowia, infrastruktura czy energetyka, a jednocześnie stanowi wyzwanie dla administracji publicznej, przedsiębiorców oraz prawodawstwa mającego chronić interes każdej ze stron. Współpraca władz lokalnych czy regionalnych z prywatnym inwestorem może zaowocować stałym partnerstwem. Może również skutkować wzmożoną liczbą działań władz samorządowych do angażowania się w rozmaite projekty. W niniejszym opracowaniu zwrócono uwagę na realizację projektów w ramach PPP tylko w sektorze energetycznym, ponieważ jest on jednym z kluczowych dla prawidłowego rozwoju gospodarczego, przyczynia się także do zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego. Istotny jest również fakt, że ze względu na swoją specyfikę cechuje się kapitałochłonnością, która jest ograniczeniem dla słabszych partnerów i zachętą dla zasobnych inwestorów, liczących na zwrot z inwestycji. Celem niniejszego opracowania jest porównanie Polski i Wielkiej Brytanii pod względem wykorzystania partnerstwa publiczno-prywatnego do realizacji inwestycji publicznych w sektorze energetycznym. Chcąc zrealizować cel, scharakteryzowano istotę PPP, analizę porównawczą i inwestycje, które zostały zrealizowane w Polsce oraz porównano wielkość nakładów na projekty tworzone w tej formule w obu krajach, dzięki czemu dostrzec można wielkość zjawiska oraz wyciągnąć odpowiednie wnioski, jak zwiększyć wykorzystanie PPP do realizacji inwestycji publicznych w Polsce.

## 1. Istota partnerstwa publiczno- prywatnego

Partnerstwo publiczno- prywatne w polskiej rzeczywistości istnieje już od kilkunastu lat i nie jest to egzystencja *stricte* teoretyczna. W 2005 roku została uchwalona pierwsza ustawa o partnerstwie publiczno- prywatnym, która nie zawierała klasycznej definicji PPP, a jedynie wskazywała zasady, na jakich powinno odbywać się partnerstwo. Sytuacja zmieniła się w roku 2008, gdy dokonano nowelizacji ustawy. Na jej mocy „przedmiotem partnerstwa publiczno- prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym” (Dz.U. 2008r. nr 19, poz.100). Natomiast według Komisji Europejskiej Partnerstwo Publiczno- Prywatne definiuje się jako partnerstwo między sektorem publicznym oraz prywatnym, którego celem jest realizacja projektów lub świadczenia usług, przypisanych na ogół do realizacji podmiotom sektora publicznego (Sidorcuk- Pietraszko, 2011, s. 75–91). Taka formuła przewiduje obopólne korzyści, adekwatne do zakresu wykonywanych działań. Przyjmuje się założenie, że w ramach tej współpracy instytucje publiczne i prywatne działają najlepiej jak potrafią. Zarządzają możliwie najlepiej ryzykiem oraz kontrolą, a usługi publiczne są realizowane w sposób efektywny ekonomicznie ([www.ppp.gov.pl](http://www.ppp.gov.pl), dostęp 06.05.2016). Podstawowymi założeniami tego modelu są:

- podział ryzyka między partnera publicznego a prywatnego, na którego często przenoszone jest ryzyko zazwyczaj podejmowane przez instytucje sektora publicznego,
- finansowanie projektu częściowo ze środków publicznych oraz częściowo ze środków prywatnego inwestora,
- stosunkowo długi okres trwania współpracy między partnerem prywatnym i publicznym w różnych obszarach i etapach realizacji projektu ,
- partner publiczny jest odpowiedzialny za zdefiniowanie celów z punktu widzenia interesu publicznego oraz kontrolowania jakości świadczonych usług, jak również kształtowania polityki cenowej oraz sprawdzania postępów w osiąganiu tych celów przez partnera prywatnego, natomiast podmiot komercyjny bierze udział głównie w poszczególnych etapach prac związanych bezpośrednio z realizacją np. projektowaniem, realizacją prac, finansowaniem czy wdrożeniem konkretnego rozwiązania.

Każda ze stron partnerstwa publiczno-prywatnego doskonale wie, jaki ma zakres obowiązków w ramach konkretnego projektu, co zostało przedstawiane w tabeli 1.

Tabela 1. Zakres zadań strony publicznej i prywatnej

Partner publiczny	Partner prywatny
<ul style="list-style-type: none"> <li>– dokonanie zamówienia wykonania konkretnego zadania publicznego,</li> <li>– zapewnienie wszelkich warunków niezbędnych do realizacji umowy,</li> <li>– przygotowanie inwestycji, jak również współorganizacja czy finansowanie wspomagające,</li> <li>– określenie efektu społeczno-ekonomicznego, jaki powinien zostać osiągnięty w wyniku przeprowadzonej inwestycji.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– realizacja zleconego zadania publicznego,</li> <li>– działania takie, jak projektowanie, organizacja inwestycji, budowa czy też utrzymanie i eksploatacja,</li> <li>– zapewnienie odpowiedniego montażu finansowego projektu,</li> <li>– świadczenie usługi na wcześniej określonym i akceptowalnym społecznie poziomie.</li> </ul>

Źródło: Sidorczuk-Pietraszko (2011, s. 76).

Współpraca między podmiotami może być oparta o szereg rozwiązań prawnych, w których uregulowana jest forma realizacji inwestycji – poniżej kilka przykładów (Zysnarski, 2007, s. 33–35):

- kontrakt menadżerski – ma charakter umowy o zarządzaniu przedsiębiorstwem, najczęściej ma znacznie szerszy zakres obowiązków, a operator jest zarządcą określonego majątku komunalnego; tego typu umowa zawierana jest najczęściej na 3–5 lat;
- kontrakt na usługi – zlecenie przez gminę lub podmioty gminne części swoich zadań podmiotom prywatnym; okres trwania jest stosunkowo krótki (do kilku lat);
- umowa dzierżawy – podmiot prywatny na podstawie takiej umowy uzyskuje prawo do użytkowania obiektów publicznych oraz odnoszeniu korzyści z tytułu ich wykorzystania, w zamian dzierżawca jest zobowiązany płacić jednostce publicznej czynsz dzierżawczy; możliwa jest też sytuacja odwrotna, kiedy partner prywatny proponuje projekt, budowę oraz sfinansowanie obiektu, po czym jednostka publiczna staje się dzierżawcą, tym samym płaci inwestorowi prywatnemu czynsz;
- własność prywatna, która może mieć formę:

- tworzonych od początku nowych podmiotów prywatnych,
- spółek mieszanych, zarówno z udziałem podmiotów publicznych, jak i prywatnych,
- sprzedaży istniejących już podmiotów komunalnych w całości lub części;
- koncesjonowanie – forma pośrednio zbliżona do dzierżawy, przy czym operator jest dodatkowo odpowiedzialny za sfinansowanie określonego zakresu inwestycji; ryzyko podmiotu prywatnego jest tu jeszcze większe niż w przypadku umowy dzierżawy.

Istnieje również możliwość prywatyzacji okresowej, która jest mniej popularna, w jej ramach wyróżnia się dwa modele francuski i brytyjski, o których więcej w dalszej części opracowania niniejszego artykułu. Ze względu na zakres odpowiedzialności partnera w ramach formuły PPP wyróżnia wiele szczegółowych modeli, do najczęściej wykorzystywanych należą (Sidorczuk-Pietraszko, 2011, s. 78):

- eksploatacja i utrzymanie – podmiot prywatny eksploatuje i utrzymuje obiekt z zachowaniem własności publicznej;
- projektuj, buduj, eksploatuj;
- buduj, eksploatuj, odnawiaj koncesje; możliwe modyfikacje:
  - buduj, eksploatuj i przekaz;
  - buduj, posiadaj, eksploatuj i przekaz;
  - buduj, dzierżaw, eksploatuj i przekaz;
  - buduj, przekaz, eksploatuj;
- projektuj, buduj, finansuj, utrzymaj;
- projektuj, buduj, finansuj, eksploatuj; i inne.

Wyżej wymienione modele stanowią szansę na dopasowanie partnerstwa w jak największym stopniu tak, aby każda ze stron była usatysfakcjonowana. Należy jednak mieć na względzie, że wykorzystanie formuły PPP jest uzasadnione tylko wtedy, gdy określone zadania publiczne będą realizowane w lepszy sposób i efektywniej pod kątem ogólnospołecznym niż w przypadku formuły tradycyjnej.

## 2. Analiza porównawcza – metodologia badania

Do realizacji celu opracowania wykorzystano metodę analizy porównawczej, która jest kompleksową metodą pozwalającą na uchwycenie różnic oraz porównanie

ich w odniesieniu do różnych aspektów. Polega na określeniu bezpośrednich związków, które kształtują się między badanymi zmiennymi, co pozwala na ustalenie odchyleń oraz dokonanie na ich podstawie oceny ogólnej. Stosowana najczęściej jest ogólna metoda porównań, która polega ona na porównaniu badanych zjawisk z innymi wielkościami oraz na ustaleniu różnic między cechami porównywanych zjawisk. Baza porównawcza, czyli podstawy odniesienia, przyjmowana jest adekwatnie do celu i przedmiotu badań. W zależności od rodzaju przyjętej bazy wyróżnia się następujące kierunki porównań (Kosowski, 2009, s. 11–13):

- porównania z planem,
- porównania w czasie,
- porównania w przestrzeni np. międzynarodowe.

Porównania w czasie określają dynamikę wzrostu przedsiębiorstwa czy realizacji inwestycji, tzw. trendy rozwojowe. Polegają one na ocenie zmian wskaźników okresu badanego w stosunku do danych z okresów poprzednich lub wielkości planowanych w przyszłych okresach. Im więcej jest odstępów czasowych (lat, kwartałów, miesięcy itp.), tym większa oczywiście ich wartość poznawcza. Porównanie z planem to odniesienie danych rzeczywistych do wielkości planowych. W niniejszym opracowaniu szczególnie ważne będzie natomiast porównanie w przestrzeni, ma ono bowiem ogromną wartość poznawczą dla osób, które się go podejmą. Opiera się na porównaniu różnych wskaźników lub zagadnień w odniesieniu do średnich wielkości sektorowych czy w odniesieniu do Unii Europejskiej, świata lub wewnętrznego porównania. Ważne jest, że jeśli podczas badania występują odchylenia, należy określić, co jest przyczyną takich rozbieżności. Porównania w przestrzeni podlegają jeszcze podziałowi na:

- 1) Porównanie wewnętrzne, które obejmuje porównanie osiąganych wielkości wewnątrz jakiejś struktury np. gmina w ramach powiatu.
- 2) Porównanie zewnętrzne polegające na porównawczej ocenie wybranych wielkości z innymi krajowymi (województwo do województwa) lub zagranicznymi. W celu osiągnięcia jak najlepszego porównania, ogranicza się je do poszczególnych odcinków działalności np. w gospodarce na sektory.

W ramach niniejszego opracowania dokonana została analiza porównawcza, której podstawą odniesienia było porównanie w przestrzeni – a dokładnie Polski i Wielkiej Brytanii – pod kątem efektywności oraz ilości inwestycji realizowanych w sektorze energetycznym w oparciu o formułę PPP. Zestawienie tych krajów obrazuje,

jak duże znaczenie dla rozwoju społecznego i gospodarczego ma model partnerstwa, natomiast wartość realizowanych w Wielkiej Brytanii projektów obrazuje, jak dużo pracy i nakładów potrzeba, aby Polska mogła dorównać pionierom w tej dziedzinie.

### 3. Analiza porównawcza partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze energetycznym

Bezpieczeństwo energetyczne jest dla każdego państwa kwestią strategiczną, wszak rozwój gospodarczy jest uzależniony od dostępu do energii. W skali światowej jest to również sektor, który cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony inwestorów. Projekty dotyczące zaopatrzenia w gaz, wodę i elektryczność według UNCTAD w roku 2011 stanowiły około 8% procent wszystkich światowych inwestycji bezpośrednich, ich wartość wzrosła o 43% w stosunku do roku poprzedniego i o blisko 6% w stosunku do średniego poziomu sprzed kryzysu ([www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl), dostęp 06.05.2016). Według prognoz, zużycie energii pierwotnej w Polsce w latach 2010–2020 będzie rosło w średnim tempie 1,5% rocznie, zaś wykorzystanie odnawialnych źródeł energii w tym czasie powinno wynieść 12%. W tabeli 2 przedstawiona została prognoza zapotrzebowania na energię finalną dla Polski.

Tabela 2. Prognoza zapotrzebowania na energię finalną w podziale na sektory gospodarki do 2030 r. (Mtoe)

Sektor gospodarki	2015	2020	2025	2030
1	2	3	4	5
Przemysł	19,0	20,9	23,0	24,0
Transport	16,5	18,7	21,2	23,3
Rolnictwo	4,9	5,0	4,5	4,2
Usługi	7,7	8,8	10,7	12,8
Gospodarstwa domowe	19,1	19,4	19,9	20,1
Razem	67,3	72,7	79,3	84,4

Źródło: Raport PAIZ.(2014, s. 1–8).

W tabeli 2 przedstawiona została prognoza zapotrzebowania na energię finalną, w której łatwo zauważyć rosnące w coraz szybszym tempie wielkości. Oznacza to, że ze względu na szybki rozwój gospodarczy każdy z przedstawionych sektorów będzie zużywał więcej energii, czego następstwem będzie wzrost zapotrzebowania na jej dostarczenie. Przedstawiona prognoza, jak również inne determinanty, powodują, że partnerstwo publiczno-prywatne jest korzystnym rozwiązaniem dla każdej ze stron. Partner prywatny ma gwarancję, ponieważ zapotrzebowanie na energię wciąż będzie rosło, zaś publiczny zostaje odciążony finansowo oraz spełnia swój cel społeczno-gospodarczy. Tym samym, aby móc swobodnie realizować PPP w praktyce gospodarczej wykorzystywane są dwa modele francuski i brytyjski, których porównanie zamieszczono w tabeli 3.

Tabela 3. Partnerstwo publiczno-prywatne w modelu brytyjskim i francuskim

Cecha	Model brytyjski (płatność z góry)	Model francuski (koncesyjny)
1	2	3
Ramy czasowe	Lata 80. XX wieku	XIX wiek – doświadczenia związane z budową kolei oraz kanałów (Kanał Sueski)
Akty prawne	W 1992 r. program rządowy <i>Private Finance Initiative</i> – kanclerz skarbu Norman Lamont	Ustawa z 29 stycznia 1993 o zapobieganiu korupcji i przejrzystości życia gospodarczego i procedur publicznych
Rodzaj przedsięwzięć	– zakup usług przez sektor publiczny, – projekty komercyjne w sensie finansowym ( <i>financially free standing</i> ), – <i>joint ventures</i>	– koncesja na roboty i usługi, – koncesja na usługi, – <i>affermage</i>
Rodzaje ryzyk	– ryzyka projektowania i konstrukcji (niezachowanie specyfikacji, przekroczenie czasu lub kosztów), – ryzyka operacyjne i rynkowe, ryzyka wartości rezydualnej obiektu, ryzyka technologii, ryzyka związane z finansowaniem.	– ryzyka polityczne i finansowe (kursowe, stopy procentowej), – przekroczenie planowanego okresu realizacji inwestycji, które skutkuje po pierwsze dodatkowymi płatnościami odsetkowymi, – ryzyko opóźnienia uzyskiwania przychodów z eksploatacji, – ryzyko rynkowe, czyli ryzyko kształtowania się popytu
Rodzaje współpracy	– możliwość prywatyzacji, – powierzenie sektorowi prywatnemu kontroli nad określonymi składnikami aktywów, – koncepcja <i>value for money</i> , która opiera się na konstruowaniu „komparatora sektora publicznego” – zlecenia świadczenia usług ( <i>contracting out</i> )	– powierzenie świadczenia usług ( <i>délégations de service public</i> ), – zamówienia publiczne ( <i>marchés publics</i> )



1	2	3
Forma doboru partnera	Prywatny partner wybierany jest zasadniczo w drodze przetargu, który powinien uwzględniać wykorzystanie prywatnego kapitału i zarządzania, transfer ryzyka z sektora publicznego na sektor prywatny, innowacyjność projektu	Prywatny partner wybierany jest w drodze przetargu, decyduje najkorzystniejsza oferta, ale także wiarygodność partnera

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda finansowania zadań JST*. (<http://saf.ews21.pl>, dostęp 06.05.2016).

W Polsce, jak w większości krajów przechodzących w szybkim tempie reformy gospodarcze, wykorzystywany jest model francuski. W sektorze energetycznym w Polsce inwestycje w ramach PPP cieszą się rosnącą popularnością, mimo faktu, że liczba umów o partnerstwie w tym obszarze jest wciąż niewielka, to bardzo szybko rośnie odsetek jednostek samorządowych, które przygotowuje do realizacji projekty z zakresu PPP. Do najważniejszych inwestycji w zakresie energetyki można zaliczyć (<https://www.ppp.gov.pl>, dostęp 06.05.2016):

- projekt termomodernizacji obiektów użyteczności publicznej w Gminie Karczew (wartość ok. 13 mln zł),
- projekt spalarni odpadów w Poznaniu, realizowany przez miasto we współpracy z SITA Zielona Energia (w której udziały należą do SITA oraz funduszu inwestycyjnego Marguerite (wartość ok. 725 mln zł),
- poprawę właściwości energetycznych budynków Wojewódzkiego Szpitala Specjalistycznego nr 5 im. Św. Barbary w Sosnowcu (wartość ok. 150 mln PLN).

Przedstawione inwestycje są przykładem efektywnej współpracy w ramach partnerstwa, łączna wartość projektów oscyluje w granicach 900 mln PLN. Faktem jest, że z perspektywy Wielkiej Brytanii wysokość nakładów jest niewielka, niemniej na polskie realia gospodarcze łączna wartość inwestycji jest imponująca, a wręcz stymulująca do działania. Dla porównania, Królestwo Wielkiej Brytanii co roku w ramach PPP z zakresu energetyki finansuje oświetlenie uliczne na kwotę 1 mld GBP (<http://www.eib.org>, dostęp 07.05.2016), czyli znacznie wyższą od łącznych nakładów na inwestycje energetyczne w Polsce.

Obecnie również Wielka Brytania w poszczególnych regionach stara się promować inwestycje w odnawialne źródła energii (OZE), celem poprawy ochrony środowiska w oparciu o ideę zrównoważonego rozwoju. Warto podkreślić, że działania

w tym kraju są od wielu lat spójne i konsekwentne. Tak wysoki stopień realizacji PPP w Wielkiej Brytanii nie jest przypadkiem, na ten sukces składa się kilkadziesiąt lat współpracy, doświadczenia i wzajemnego zaufania, dlatego aby w optymalny sposób korzystać z PPP Polska powinna krok po kroku sukcesywnie wspierać i promować takie rozwiązania, jak również tworzyć klimat sprzyjający tego typu działaniom. Przedstawione inwestycje są przykładem, że można w Polsce realizować kapitałochłonne inwestycje z obszaru energetycznego. Nawet jeżeli suma zrealizowanych projektów w naszym kraju nie stanowi 1% wielkości inwestycji w Wielkiej Brytanii, to i tak warto wspierać ten model, gdyż w dłuższej perspektywie pozytywnie oddziałuje zarówno na gospodarkę, jaki i społeczeństwo. Warto również nadmienić, że ze względu na swoją specyfikę i kapitałochłonność, sektor energetyczny jest jednym z kluczowych dla rozwoju gospodarki oraz bezpieczeństwa energetycznego, dlatego inwestycje są nieuniknione, a formuła PPP wydaje się być realną szansą na relatywnie szybką i efektywną realizację tego typów projektów.

## Podsumowanie

Partnerstwo publiczno-prywatne, mimo, że w Polsce nadal jest na relatywnie niskim poziomie, ma –jak widać – bardzo duży potencjał rozwoju. Niestety w porównaniu do Wielkiej Brytanii, która jest pionierem w inwestycjach z zakresu PPP, polskie projekty są realizowane w znacznie mniejszej skali i niższymi nakładami finansowymi. Z pewnością wynika to z dużo silniejszej gospodarki i wieloletniego doświadczenia Wielkiej Brytanii z kwestii PPP. Istotnym czynnikiem jest również znacznie większa stabilność polityczna, która sprzyja tego typu inwestycjom oraz pozycja Zjednoczonego Królestwa na arenie międzynarodowej. Dzięki temu stała się i pozostaje po dziś dzień światowym liderem w tej dziedzinie. Tylko w latach 1998–2007 zrealizowano w tym kraju kilkaset projektów PPP, na łączną sumę 50 mld dolarów. W ostatnich latach wartość inwestycji publicznych w Wielkiej Brytanii wzrosła prawie pięciokrotnie (Herbst, Jadach-Sepiolo, Marczevska, Jagusztyn, 2014, s. 3–77). W Polsce wyniki nie są tak imponujące, ale z roku na rok jest coraz lepiej, nie tylko w kwestii wielkości czy ilości inwestycji, ale także świadomości parterów prywatnych na temat korzyści płynących z inwestycji tego typu. W Polsce widać realną szansę na zwiększenie liczby inwestycji w formie partnerstwa, głównie dzięki znaczącemu odciążeniu budżetu jednostek samorządów terytorialnych.

Oprócz tego w Wielkiej Brytanii istnieją portale zrzeszające ludzi mających doświadczenie i rzetelnie realizujących projekty z zakresu PPP. Podobne rozwiązania można wykorzystać w Polsce, tworząc bazy potencjalnych i wiarygodnych inwestorów, jak również zacząć inwestować w większym stopniu w modernizację budynków użyteczności publicznej pod kątem OZE czy też powierzyć kwestie oświetlenia ulicznego prywatnemu inwestorowi, redukując koszty średnio o 12–17%. Warto w przyszłości zastanowić się nad nowymi rozwiązaniami w zakresie PPP oraz formami ich realizacji, aby mogły stać się bardziej efektywne w polskiej rzeczywistości gospodarczej.

## Literatura

- Herbst, I., Jadach-Sepiolo, A., Marczevska, E., Jagusztyn, T. (2014). *Analizy potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego*. Warszawa: PARP.  
<http://saf.ews21.pl/download/lectures/0/000/000/001/wyklppp.pdf> (06.05.2016).  
[http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec\\_uk\\_england\\_public\\_en.pdf](http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_uk_england_public_en.pdf) (07.05.2016).  
[http://www.ppp.gov.pl/poradnik\\_inwestora/aktyprawne/documents/wytyczne\\_komisji\\_ppp\\_190111.pdf](http://www.ppp.gov.pl/poradnik_inwestora/aktyprawne/documents/wytyczne_komisji_ppp_190111.pdf) (06.05.2016).  
[https://www.ppp.gov.pl/Publikacje/E\\_przewodnik/Documents/Biuletyn\\_PPP\\_nr\\_8\\_EE.pdf](https://www.ppp.gov.pl/Publikacje/E_przewodnik/Documents/Biuletyn_PPP_nr_8_EE.pdf) (06.05.2016)
- Kosowski, P. (2009). *Analiza ekonomiczna. Zarządzanie w przemyśle naftowym i gazowniczym*. Kraków.
- Sidorczuk-Pietraszko, E. (2011). *Partnerstwo publiczno-prywatne jako narzędzie realizacji projektów z zakresu poprawy gospodarki energetycznej w gminach*. W: B. Poskrobko (red.), *Gospodarowanie energią na poziomie lokalnym*. Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku. *Ustawa z 19 grudnia 2008r. o partnerstwie publiczno-prywatnym* (Dz.U. 2008r. nr 19, poz.100, z późniejszymi zmianami)  
[www.paiz.gov.pl/files/?id\\_plik=19609](http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=19609) (06.05.2016).
- Zysnarski, J. (2007). *Partnerstwo publiczno-prywatne w sferze usług komunalnych*. Gdańsk: ODDK.

## COMPARATIVE ANALYSIS IN TERMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE EXAMPLE OF THE ENERGETIC SECTOR

### Abstract

The actual amount of financial resources allocated to facilitate investments is of great significance to socio-economic development. Unfortunately the actual needs very often surpass the actual possibilities. This is why it is important to create new forms of support. An example of such forms is public-private partnership which enables a private investor to accomplish tasks and duties of public sector. Such model of acting, in which each side is beneficial, is based on mutual cooperation between those subjects. Such form is crucial in capital intensive investments as well as in strategic sectors of the economy like energetic. This is why methods for accomplishing such partnership along with investments in Poland and Great Britain, namely in countries which display different approaches to such cooperation, have been introduced in this publication. Comparative analysis has been used in the publication.

*Translated by Katarzyna Hawran*

**Keywords:** public-private partnership, energetic, comparative analysis

**Kod JEL:** P28