

Arkadiusz Borowiec

Perspektywy zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych

Ekonomiczne Problemy Usług nr 81, 30-39

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ARKADIUSZ BOROWIEC

Politechnika Poznańska

**PERSPEKTYWY ZASTOSOWANIA PARTNERSTWA
PUBLICZNO-PRYWATNEGO W SEKTORZE MAŁYCH I ŚREDNICH
PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH**

Wprowadzenie

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) jest nowoczesną formą finansowania inwestycji, głównie infrastrukturalnych w wielu krajach świata. Jego istotą jest współpraca sektora publicznego i prywatnego w wykonaniu zadania publicznego, prowadzona z reguły w długim terminie na podstawie zawartej umowy, zapewniająca obu stronom wymierne korzyści¹. W perspektywie roku 2013 należy jednak liczyć się z koniecznością poszukiwania nowych rozwiązań w tym zakresie w Polsce, ponieważ zmieniają się wówczas kryteria przyznawania pomocy finansowej krajom Unii Europejskiej oraz zmianom ulegną same programy pomocowe.

Idea współpracy pomiędzy sektorem publicznym i podmiotami prywatnymi oparta na zasadach zbliżonych do PPP ma w Polsce nieco dłuższą historię niż sama ustawa o PPP, bowiem doświadczenia dotyczące realizacji inwestycji publicznych sięgają lat 90. poprzedniego stulecia². W powszechnej opinii instrument PPP przeznaczony jest głównie dla dużych podmiotów, gdyż dotyczy inwestycji bardzo kosztownych, które ze względu na wielkość środków, jak również skalę prac bardzo trudno byłoby wykonać przedsiębiorstwu sektora MSP.

W związku z tym w artykule, na tle badań własnych, przedstawiono próbę odpowiedzi na pytanie, czy instrument partnerstwa publiczno-prywatnego można zastosować z powodzeniem dla przedsiębiorstw sektora MSP i w jakim stopniu podmioty te mogą współpracować w tej formule. Badania empiryczne zostały przeprowadzone na próbie losowo wybranych 120 przedsiębiorstw z terenu Wielkopolski i posłużono się w nich kwestionariuszem ankietowym. Ze względu na problematykę oraz strukturę ilości podmiotów w gospodarce polskiej w badaniach dominujący udział miały najmniejsze podmioty.

¹ A. Cenker, *Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda wykonania zadań publicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 51.

² *Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce i jego funkcjonowanie na przykładzie wybranych projektów*, red. J. Rutkowski, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 30.

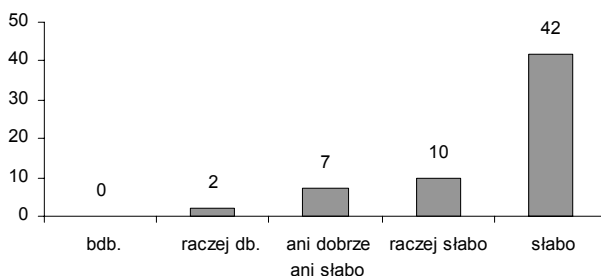
W artykule przedstawiono także najważniejsze obszary zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego, w których z powodzeniem mogą radzić sobie przedsiębiorstwa sektora MSP. Wspomniano także o najistotniejszych ograniczeniach w stosowaniu tego instrumentu.

1. Ograniczenia w zastosowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego w sektorze MSP w świetle badań empirycznych

Wykorzystanie formuły PPP na świecie dobitnie przekonuje, że jest to instrument, którego można z powodzeniem używać w wielu zastosowaniach, zwłaszcza dotyczących rozwoju infrastrukturalnego³. Niemniej jednak praktyka wskazuje na dość wąski zakres jego wykorzystania i szereg barier, które uniemożliwiają jego rozwój.

W związku z tym podjęto próbę diagnozy, które z czynników – o charakterze obiektywnym czy subiektywnym – w większym stopniu nie pozwalają na rozwój PPP w Polsce. W opinii przebadanych przedsiębiorców okazuje się, że to bariery o charakterze obiektywnym mają w tym zakresie większe znaczenie. Aż 72% z nich (86 osób) wskazało na ten rodzaj ograniczeń jako dominujący.

Spośród ograniczeń o charakterze obiektywnym czynnikiem mającym szczególne znaczenie jest bariera dotycząca braku kompetencji urzędników w zakresie stosowania instrumentu partnerstwa publiczno-prywatnego. Teza taka znajduje również odzwierciedlenie w innych badaniach prowadzonych na temat PPP⁴. Na rysunku 1 przedstawiono wyniki badań własnych na temat kompetencji w zakresie znajomości procedur PPP wśród urzędników.



Rysunek 1. Kompetencje w zakresie znajomości procedur PPP wśród urzędników

Źródło: opracowanie własne.

³ K. Brzozowska, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Przestanki, możliwości, bariery*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 21.

⁴ A. Borowiec, *Możliwości budowy sieci gospodarczych na bazie partnerstwa publiczno-prywatnego w świetle badań empirycznych*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, artykuł w druku.

Co ciekawe, sami przedsiębiorcy również przyznają się do braku wiedzy i kompetencji w związku z wykorzystaniem PPP w projektach. Aż 97 osób spośród ankietowanych (81%) przyznało się do całkowitej niewiedzy na temat procedur związanych z partnerstwem. Interesujące odpowiedzi w tym zakresie uzyskano także w związku z podziałem firm według struktury zatrudnienia. Tylko 2 osoby reprezentujące mikroprzedsiębiorców (4%) zadeklarowały znajomość procedur i ustawy o PPP i aż 8 osób spośród reprezentujących duże firmy (80%) zna takie procedury.

Spośród barier o charakterze subiektywnym należy w opinii badanych przedsiębiorców podkreślić postawę rządu (na ten czynnik wskazało 75 osób spośród ankietowanych), otoczenie prawne i instytucjonalne (62 osoby) oraz brak doświadczenia podmiotów w realizowaniu podobnych projektów (45 osób).

Pomimo dość pesymistycznych wyników uzyskanych w sektorze MSP dotyczących stosowania przez nie instrumentu PPP należy zauważyć działania wielu samorządów prowadzące do realizacji projektów w formule PPP przez małe i średnie firmy. Co roku zwiększa się bowiem liczba projektów w kategorii tzw. małe PPP, czyli o wartości do 10 mln zł⁵. Warto więc odpowiedzieć na pytanie, jakie są perspektywy uczestnictwa firm sektora MSP w projektach realizowanych w tej formule.

2. Perspektywy uczestnictwa firm sektora MSP w projektach realizowanych w formule PPP

Jak już wspomniano, projekty realizowane w formule PPP odbierane są przez wielu przedsiębiorców jako okazja do realizacji inwestycji głównie przez największe i najbogatsze podmioty. Jakie więc szanse mają na realizację takiego projektu firmy sektora MSP?

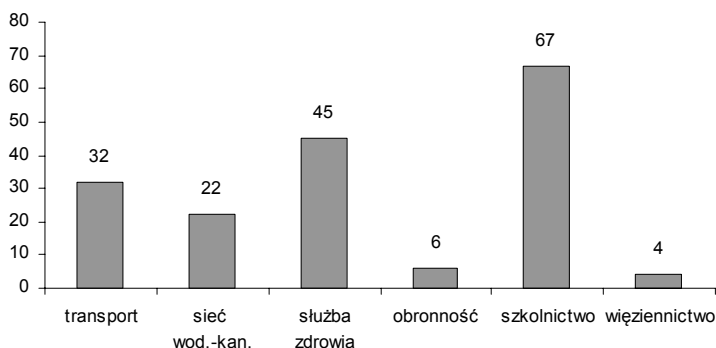
Wśród najmniejszych projektów, które chcą realizować samorzady w formule PPP w Polsce, najwięcej jest parkingów podziemnych oraz basenów. Jest to niewątpliwie spowodowane dobrymi przykładami realizacji takich inwestycji między podmiotami publicznymi i prywatnymi. Dużo jest także obiektów małego PPP w obszarze projektów mieszkaniowych i związanych z nieruchomościami. Należą do nich przykładowo:

- projekt i budowa osiedla mieszkaniowego w Ostrowie Wielkopolskim,
- budowa ekologicznych i ekonomicznych mieszkań komunalnych w Pieszkowie,
- budowa budynków mieszkalnych wraz z infrastrukturą w Krakowie.

Wśród wszystkich podmiotów podlegających badaniu ankietowemu aż 78 (65%) uznało, że istotnie taka forma realizacji zadania jest przeznaczona głównie dla dużych podmiotów. Co ciekawe, jednak 2 duże przedsiębiorstwa (20% spośród grupy dużych firm) na tak zadane pytanie odpowiedziały negatywnie, wskazując również szanse pozyskania kontraktów dla firm sektora MSP.

⁵ Investment Support, *Rynek PPP w Polsce w 2010 roku*, Warszawa 2011.

Statystycznie rzecz biorąc, umowy PPP najczęściej stosuje się w transporcie drogowym, kolejowym i wodnym, gospodarce wodnej oraz gospodarce nieczystościami i odpadami. W ostatnim czasie jednak widoczne jest zastosowanie partnerstwa w nowych dziedzinach, takich jak ochrona zdrowia, edukacja, mieszkalnictwo, sport i rekreacja czy więziennictwo⁶. Na rysunku 2 przedstawiono odpowiedzi ankietowanych przedsiębiorców na pytanie, w jakich dziedzinach gospodarki w największym stopniu można wykorzystać PPP dla firm sektora MSP.



Rysunek 2. Dziedziny gospodarki, w których w największym stopniu można wykorzystać PPP dla sektora MSP

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badań własnych wskazują, że największe perspektywy zastosowania formuły PPP dla firm sektora MSP istnieją w szkolnictwie, służbie zdrowia oraz transporcie. Wyniki takie nie budzą większych wątpliwości, gdyż to właśnie w edukacji występuje relatywnie mała skala poszczególnych projektów. Jak wykazuje praktyka, w tym przypadku można też osiągnąć wyższą efektywność, organizując przetargi na wykonanie w ramach jednego zamówienia większej liczby małych przedsięwzięć⁷. Wśród możliwych rozwiązań realizowanych z wykorzystaniem najmniejszych podmiotów ankietowani wskazali w tym obszarze możliwości modernizacji i utrzymanie w dobrym stanie obiektów, sprzątanie, żywienie dzieci oraz transport.

W dziedzinie służby zdrowia wskazanej przez ankietowanych również żywienie oraz sprzątanie są zadaniami, które w największym stopniu mogą być realizowane przez firmy sektora MSP. Abstrahując jednak od tych zadań, należy pamiętać, że dziedzina ta narażona jest na szczególne ryzyko związane ze zmieniającymi się metodami leczenia oraz zapo-

⁶ P. Korbus, M. Strawiński, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, LexisNexis, Warszawa 2006, s. 42–46.

⁷ *Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study*, Deloitte 2006, s. 22.

trzebowaniem społecznym na usługi medyczne. Kontrakty powinny być zawierane przede wszystkim z podmiotami wykazującymi największą elastyczność.

Trzecią możliwością wykorzystania PPP wśród firm sektora MSP jest według ankietowanych transport. Jak się okazuje, jest to wręcz idealna metoda budowy dróg, lotnisk czy dworców. W tym jednak obszarze ankietowani widzą przede wszystkim swoje szanse w zakresie podwykonawstwa robót budowlanych lub w uczestnictwie w projektach w systemie konsorcjalnym. W związku z tym w dalszej części badania ankietowego skoncentrowano się na próbie odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie wykorzystanie konsorcjum i podwykonawstwa może ułatwić firmom sektora MSP udział w inwestycjach partnerstwa publiczno-prywatnego.

3. Możliwości wykorzystania konsorcjum i podwykonawstwa celem realizacji projektu PPP przez firmy sektora MSP

Na bazie ustawy o PPP z dnia 19 grudnia 2008 roku można wskazać dwie możliwości wyboru przez jednostkę dysponującą środkami budżetowymi partnera prywatnego:

- na bazie ustawy o koncesjach na roboty budowlane lub usługi, jeżeli wynagrodzeniem partnera prywatnego jest prawo do pobierania pożytków z przedmiotu partnerstwa publiczno-prywatnego albo przede wszystkim to prawo wraz z zapłatą sumy pieniężnej,
- z uwzględnieniem przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 roku w innych przypadkach.

Obydwa te warianty dają możliwość budowania rozwiązań w zakresie konsorcjum oraz podwykonawstwa. W zakresie łączenia się przedsiębiorstw w konsorcja istotnym przepisem jest artykuł 23 ustawy Prawo zamówień publicznych, który mówi, że wykonawcy mogą wspólnie ubiegać się o zwycięstwo w postępowaniu. Zaznaczyć jednak przy tym należy, że pojęcie konsorcjum nie występuje ani w polskim prawie cywilnym, ani w gospodarczym. Poza konsorcjum banków nie jest ono zdefiniowane. Członkiem konsorcjum może być każda osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która dane świadczenie może wykonać samodzielnie. Obowiązujące przepisy nie wprowadzają także żadnych ograniczeń co do liczebności uczestników konsorcjum. Tworząc jednak konsorcjum, trzeba pamiętać, że zbyt duża liczba członków może powodować trudności zarówno w podejmowaniu decyzji, jak i problemy z ustalaniem praw i obowiązków poszczególnych członków. Co jest ważne, przepisy prawa w Polsce nie wymagają przy zawieraniu umowy konsorcjum dochowania jakichkolwiek wymogów rejestracyjnych⁸.

Konsorcjum nie stanowi również trwałego związku gospodarczego. W przypadkach jednak inwestycji partnerstwa publiczno-prywatnego realizowanych w ciągu minimum kil-

⁸ W. Lysakowski, *Konsorcjum przedsiębiorstw jako oferent w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego*, „Zamówienia Publiczne – Doradca” 1999, nr 9.

ku lat, a następnie kilkudziesięcioletniej ich eksploatacji konsorcja mogą przetrwać w analogicznym okresie czasu. Należy jednak pamiętać, że konsorcjum nie posiada osobowości prawnej ani nie jest nawet samodzielny podmiotem praw i obowiązków odrębnym od osób konsorcjantów⁹. Współpraca podmiotów zakładających konsorcja odbywa się zazwyczaj na podstawie umowy regulującej prawa i obowiązki poszczególnych partnerów.

Instytucja podwykonawstwa wynika z regulacji artykułu 356 § 1 kodeksu cywilnego. Zgodnie z tym przepisem wierzyciel może żądać osobistego świadczenia dłużnika tylko wtedy, gdy wynika to z treści czynności prawnej, z ustawy albo z właściwości świadczenia. Z powyższego zapisu wynika, że co do zasady wykonawca, który realizuje umowę partnerstwa publiczno-prywatnego, nie musi wykonywać zobowiązania z niej wynikającego osobiście, natomiast może korzystać z pomocy osób trzecich (podwykonawców).

W związku z tym w badaniach ankietowych zapytano o opinię na temat celowości łączenia się w takie związki. Wśród podmiotów prywatnych prawie 70% ankietowanych uznało, że dla osiągnięcia wspólnych interesów gospodarczych warto łączyć się w konsorcja. Najczęściej wskazywanymi przez nie korzyściami takiego rozwiązania były:

- większe szanse na skuteczną rywalizację z dużymi podmiotami,
- możliwość wykonania prac w krótszym terminie,
- zaferowanie niższej ceny,
- możliwość połączenia parku maszynowego, doświadczenia i zasobów finansowych,
- lepsze wykorzystanie kwalifikacji pracowników,
- lepszy dostęp do kredytowania.

Wśród ankietowanych znalazły się też pojedyncze przedsiębiorstwa, które wskazywały ujemne strony takiego rozwiązania. Wymieniano problemy z rozliczaniem się między sobą wielu firm, znaczne rozmycie odpowiedzialności oraz ryzyko zmonopolizowania poszczególnych rynków. Na pytanie, czy przedsiębiorstwo kiedykolwiek łączyło się w konsorcjum, pozytywnie odpowiedziało 40% ankietowanych firm. Jednak aż w 92% przypadków rozwiązanie takie pozwoliło im wygrać całe prowadzone postępowanie.

Równie ciekawe wyniki uzyskano w obszarze wpływu podwykonawstwa badanych podmiotów na ich wynik finansowy. W 67% przypadków udział na warunkach podwykonawcy miał zdecydowany wpływ na płynność finansową i rentowność tych podmiotów. Badając jednak strukturę uczestniczących w badaniu przedsiębiorstw, nie można dopatrzeć się związku pomiędzy ich wielkością a uczestnictwem w postępowaniach na zasadach podwykonawcy. Jest to bardzo optymistyczna przesłanka, zwłaszcza dla przedsiębiorców sektora MSP, ponieważ umożliwia aktywne uczestnictwo w procedurach partnerstwa publiczno-prywatnego również tej grupie firm¹⁰. Jest to o tyle ważne, że jak już wspomniano,

⁹ L. Stecki, *Konsorcjum*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności, Toruń 1997.

¹⁰ Por. A. Borowiec, *Zamówienia publiczne jako instrument wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010, s. 159.

zwłaszcza wśród przedsiębiorców utarło się przekonanie, że w umowach dotyczących PPP partycypować mogą jedynie największe i najbogatsze podmioty gospodarcze.

4. Przykłady inwestycji realizowanych w formule PPP przez firmy sektora MSP

Wśród inwestycji realizowanych na świecie i w Polsce w formule PPP można doszukać się wielu, które zrealizowały lub mają zrealizować firmy sektora MSP. Na przykład w latach 2007–2009 firma Investment Support, realizując konkurs pod nazwą Dobre Praktyki PPP, wymyśliła kategorię „Małe PPP” służącą pozyskaniu i realizacji projektów partnerstwa przez najmniejsze podmioty. Warunkiem uczestnictwa w tej kategorii było sporządzenie projektu na kwotę nieprzekraczającą 10 mln zł.

W roku 2008 we wspomnianej kategorii zwyciężyła gmina Ruda Śląska z projektem pod nazwą „Rozwiązanie problemów parkowania w strefie centralnej miasta Ruda Śląska poprzez budowę parkingu wielopoziomowego”. Projekt ten zakłada budowę parkingu wielopoziomowego oraz organizację stref parkowania płatnego w strefie centralnej miasta, przy Urzędzie Miasta. Parking wielopoziomowy ma zapewnić od 40 do 80 miejsc parkingowych (w zależności od liczby poziomów). Zgodnie z założeniami do obowiązków partnera prywatnego ma należeć budowa parkingu z towarzyszącą infrastrukturą, organizacja finansowania i utrzymanie.

Spośród pozostałych projektów zgłoszonych do konkursu w 2008 roku warto wymienić następujące:

- budowa nowej siedziby Urzędu Miasta wraz z powierzchnią usługowo-handlową w Pszowie,
- rozbudowa wodociągu wiejskiego „Szudziałowo” we wsiach Wierzchlesie, Łażnisko i Podłużnisko,
- budowa centrum pozyskiwania i przetwarzania biomasy w Smykowie,
- budowa międzyosiedlowego basenu miejskiego we Włocławku,
- budowa pływalni w Kępnie,
- modernizacja infrastruktury drogowej wraz z likwidacją miejsc niebezpiecznych w powiecie brzezińskim.

W roku 2009 laureatem konkursu „Małe PPP” został Urząd Miasta Płocka z projektem o nazwie „Parking wielopoziomowy”. Projekt przewiduje realizację, we współpracy z partnerem prywatnym, wielopoziomowego parkingu w centrum Płocka. Zgodnie z założeniami projektu wybudowany parking będzie miał pięć kondygnacji. Na poziomie kondygnacji podziemnej oraz parteru zlokalizowane będą pomieszczenia o charakterze usługowo-handlowym, natomiast trzy kondygnacje nadziemne przeznaczone zostaną na parking dla 87 samochodów. Właścicielem terenu jest miasto Płock.

Spośród pozostałych małych projektów zgłoszonych do konkursu w 2008 roku warto wymienić następujące:

- budowa hali widowiskowo-sportowej z pływalnią w Zblewie i budowa sali gimnastycznej w Bytoni,
- zaprojektowanie i budowa osiedla mieszkaniowego w Ostrowie Wielkopolskim,
- budowa budynków mieszkalnych wielorodzinnych wraz z niezbędną infrastrukturą w Krakowie,
- rozwiązanie problemu obowiązku zapewnienia socjalnych lokali mieszkalnych w Rudzie Śląskiej poprzez budowę takich lokali w formule PPP,
- poprawa bazy lokalowej łódzkiej stacjonarnej opieki społecznej,
- budowa ekologicznych i ekonomicznych mieszkań komunalnych w gm. Piekoszów,
- budowa innowacyjnego kompleksu muzealnego w Żorach,
- budowa centrum sportowo-rekreacyjno-kulturowego w Gaju (gm. Mogilany),
- budowa stoku narciarskiego w Płocku,
- budowa basenu krytego z lodowiskiem w Zduńskiej Woli,
- budowa hotelu/internatu oraz basenu przy hali sportowo-widowiskowej.

Przykładem realizacji projektu opartego na formule PPP przez przedsiębiorstwa sektora MSP poza granicami kraju jest budowa, finansowanie i eksploatacja odcinka autostrady stanowiącego obwodnicę Aten¹¹. Zwycięskie konsorcjum, Attiki Odos SA, tworzyło aż 14 greckich przedsiębiorstw różnych wielkości. Prace budowlane mogły być w tym przypadku przeprowadzone tylko głównie dzięki przyznaniu środków przez rząd oraz prywatnemu finansowaniu przez uczestników konsorcjum. Uzgodnione finansowanie projektu objęło dotacje rządowe (poprzez fundusze strukturalne UE) w wymiarze niemal 34% oraz wkład kapitałowy sponsorów w wysokości 14% kosztów kontraktu. Europejski Bank Inwestycyjny udzielił kredytu na 45% wymaganych środków, a pozostałe 7% zapewniły banki komercyjne.

Podsumowanie

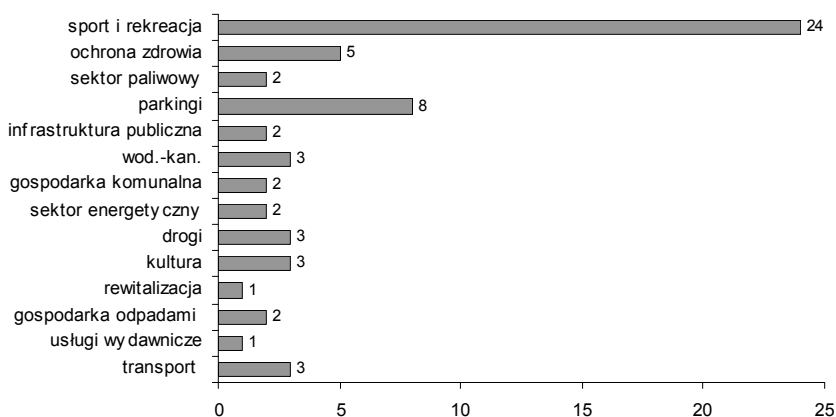
Analiza przedstawionych przypadków oraz badań własnych obejmujących perspektywę uczestnictwa firm sektora MSP w projektach realizowanych w formule PPP każe z ostrożnym optymizmem patrzeć w kierunku większego zaangażowania tych przedsiębiorstw w takie inwestycje. Jak bowiem widać, rośnie zarówno zainteresowanie firm, jak i jednostek samorządów terytorialnych, aby w projektach tych brały udział małe podmioty gospodarcze.

Nie bez znaczenia dla udziału najmniejszych podmiotów jest też liczba projektów w nowych dziedzinach gospodarki, w których z powodzeniem można zastosować formułę

¹¹ A. Gajewska-Jedwabny, *Wsparcie instytucjonalne motorem rozwoju PPP na świecie*, „Gazeta Samorządu i Administracji” 2007, nr 15/16 (241/242).

partnerstwa¹². Na poparcie tej tezy na rysunku 3 przedstawiono strukturę inwestycji PPP w różnych sektorach gospodarki w 2010 roku.

Analiza przedstawionej struktury wskazuje na możliwości zastosowania PPP w wielu dziedzinach, w których działalność firm sektora MSP może być komplementarna lub substytucyjna do działalności dużych podmiotów. Najczęściej są to prace na zasadzie podwykonawstwa lub samodzielne wykonywanie takich zleceń, jak dostawy żywności, usługi sprzątnięcia czy transportu (np. dzieci do szkół). Również formuła PPP nie wyklucza rozwiązań polegającego na budowie konsorcjum małych firm, które jak wykazuje praktyka, niejednokrotnie są w stanie skutecznie rywalizować z dużymi podmiotami o zdobycie interesującego projektu.



Rysunek 3. Liczba projektów PPP w różnych sektorach gospodarki

Źródło: opracowanie własne.

Nie należy przy tym zapominać o korzyściach, jakie daje zarówno samorządom, jak i przedsiębiorstwom zastosowanie formuły partnerstwa publiczno-prywatnego. Dla firm sektora MSP skupiających swoje siły w konsorcjum wspólne inwestycje w postaci projektu PPP mogą powodować następujące korzyści:

- ułatwiony transfer technologii,
- absorpcja i dyfuzja innowacji,
- możliwość podejmowania wspólnych, większych przedsięwzięć (dużych zleceń, których jedna firma nie mogłaby realizować),
- większe spektrum odbiorców oraz niższy jednostkowy koszt reklamy,
- szybszy i tańszy dostęp do surowców,
- wyższa produktywność zaangażowanych podmiotów,

¹² Investment Support, *Rynek...*

- szybszy i łatwiejszy dostęp do usług specjalistycznych,
- wzrost wzajemnego zaufania między kooperującymi przedsiębiorstwami.

Należy przy tym jednak pamiętać o barierach związanych z taką współpracą, do których należą m.in.: brak wiedzy uczestników w zakresie procedur PPP, złe doświadczenia dotyczące współpracy z innymi podmiotami, wyobrażenie, że PPP to skomplikowany proces możliwy do wdrożenia tylko przez duże podmioty, czy przeświadczenie, że współpraca potencjalnych konkurentów nie jest możliwa.

Pomimo tego przy zwiększającym się rynku związanym z partnerstwem publiczno-prywatnym w Polsce należy sądzić, że z czasem pojawi się coraz więcej możliwości uczestnictwa w nim podmiotów sektora MSP. Wskazują na to zarówno praktyki na rodzimym rynku, jak i przepisy międzynarodowe, które nakładają na krajowe jednostki obowiązek szerszej partycypacji najmniejszych podmiotów w rynku związanym z PPP. Przykładem może być choćby opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie ulepszenia modeli partycypacyjnych partnerstw publiczno-prywatnych przy udostępnianiu e-usług dla wszystkich w UE-27¹³, która mówi, że należy od samego początku włączać zarówno władze regionalne, unijne lub krajowe instytucje doradcze, MSP, jak i inne podmioty w inicjatywę Komisji Europejskiej dotyczącą Internetu przyszłości.

PROSPECTS FOR USE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN LIGHT OF EMPIRICAL STUDIES

Summary

Public-Private Partnership (PPP) is a modern form of financing of investments, primarily infrastructure in many countries around the world. The general opinion, however, this instrument is designed primarily for large parties, because it concerns a very expensive investment, which, because of the size and scale of the work very difficult to carry out the company of the SME sector. Therefore, the article presents the background of our own research attempts to answer the question whether an instrument of public-private partnerships can be used successfully for the SME sector and to what extent these entities can work together in this formula. The article presents the main areas of application of public-private partnerships, which can successfully handle the SME sector enterprises. Also mentioned the most important limitations in the use of this instrument.

Translated by Arkadiusz Borowiec

¹³ Dz. Urz. UE, Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie ulepszenia modeli partycypacyjnych partnerstw publiczno-prywatnych przy udostępnianiu e-usług dla wszystkich w UE-27 z dnia 15.02.2011, C 48/72.