

Beata Zagożdżon

Politechnika Radomska

UWARUNKOWANIA WYKORZYSTANIA PPP W OBSZARZE REGIONALNEJ INFRASTRUKTURY TRANSPORTOWEJ

Wprowadzenie

Głównym politycznym celem zaangażowania sektora prywatnego w inwestycje transportowe jest przyciągnięcie dodatkowych funduszy od inwestorów prywatnych, a tym samym odciążenie budżetów publicznych. Partnerstwa publiczno-prywatne stanowią dodatkowe źródło kapitału, co jest bardzo ważne w obecnej, trudnej sytuacji sektora finansów publicznych. Jednocześnie PPP przyczynia się do poprawy jakości i wydajności usług oferowanych dotychczas przez instytucje państwowe i samorządowe. Powyższe uwarunkowania powodują, że PPP jest obszarem szczególnego zainteresowania Komisji Europejskiej, która wspiera tę formę realizacji przedsięwzięć¹.

W Polsce, w obszarze pasażerskiego transportu regionalnego i komunikacji miejskiej od wielu lat, jako jedna z form PPP wykorzystywane są kontrakty na usługi przewozowe. Natomiast udział sektora prywatnego w projektach regionalnej infrastruktury transportowej ogranicza się do pojedynczych przypadków. A jest to sfera działalności publicznej charakteryzująca się dużymi potrzebami inwestycyjnymi, w której wsparcie ze strony kapitału prywatnego jest jak najbardziej uzasadnione.

¹ A Guide to Guidance. Sourcebook for PPPs, EPEC (European PPP Expertise Centre). EIB (European Investment Bank), May 2010; European Commission Green Paper on Public-Private Partnerships. Bruksels 2004; Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów: Wspieranie inwestycji publiczno-prywatnych krokiem w kierunku naprawy gospodarki i długoterminowej zmiany strukturalnej: zwiększania znaczenia partnerstw publiczno-prywatnych, Bruksela 19.11.2009, COM 615/2009.

Jak wynika z doświadczeń krajów UE, które od lat 80. ubiegłego stulecia wykorzystują PPP, formuła ta wymaga określonych uwarunkowań na etapie przygotowania, praktycznej implementacji i dalszego rozwoju. Takie czynniki, jak: system regulacji prawnych, wsparcie polityczne rządu, postawa władz samorządowych i akceptacja lokalnych społeczności decydują o sukcesie lub też porażce PPP². Podstawowym czynnikiem spośród wymienionych są regulacje prawne, będące ustawowym przełożeniem polityki gospodarczej państwa, w ramach których działają władze lokalne.

Celem opracowania jest analiza najważniejszych czynników determinujących wykorzystanie PPP w obszarze regionalnej infrastruktury publicznej i na tym tle ocena jego rozwoju. Przyjęta logika wywodu opiera się na założeniu, że problem zaangażowania podmiotów prywatnych w projekty regionalnej infrastruktury transportowej nie może być rozpatrywany w oderwaniu od ogólnie obowiązującego ustawodawstwa oraz zagadnień szeroko pojętej infrastruktury publicznej, której infrastruktura transportu jest jednym z istotnych składników.

Uregulowania prawne PPP

Przedsięwzięcia partnerstwa publiczno-prywatnego były realizowane w Polsce od początku lat 90. XX w. Początkowo projekty PPP przygotowywano na podstawie ustawy prawo zamówień publicznych oraz kodeksu cywilnego. Pierwsza ustawa o PPP została uchwalona dopiero w 2005 r.³ i regulowała następujące zagadnienia: zakres przedsięwzięć będących przedmiotem PPP, przygotowanie projektu, wybór partnera prywatnego i opracowanie umowy o PPP oraz warunki finansowania tego typu przedsięwzięć. Ustawa ta wprowadziła m.in. procedurę przeprowadzania analizy przedsięwzięcia w celu określenia efektywności oraz zagrożeń związanych z jego realizacją. Obowiązkiem podmiotu publicznego było przeprowadzenie takiej analizy. Ustawa jednocześnie zastrzegła, iż partnerstwo publiczno-prywatne może stanowić sposób realizacji przedsięwzięcia, jeżeli przynosi to korzyści dla interesu publicznego przeważające w stosunku do korzyści wynikających z innych sposobów realizacji tego przedsięwzięcia.

Stosowanie zapisów ustawy w praktyce gospodarczej było bardzo trudne, głównie z uwagi na formalny wymóg przeprowadzania przez podmiot publiczny złożonej analizy projektu na etapie przedrealizacyjnym. Sporządzenie takiej analizy generowało wysokie koszty już na wstępnym etapie, natomiast jej brak sta-

² Resource Book on PPP Case Studies. European Commission, Directorate-General Regional Policy, Bruksels, June 2004.

³ Ustawa z 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. 2005, nr 169, poz. 1 420.

nowił prawną podstawę do unieważnienia umowy PPP. W wyniku zbytniego sformalizowania w okresie obowiązywania ustawy nie zostało zrealizowane żadne przedsięwzięcie tego typu. Ustawa w momencie jej uchwalenia była uznawana przez środowisko gospodarcze za jeden z najważniejszych aktów prawnych ówczesnej kadencji Sejmu, a w czasie jej obowiązywania określano ją jako „martwą”. Praktyka gospodarcza ujawniła problemy i wymusiła jej nowelizację.

W grudniu 2008 r. została uchwalona nowa, bardziej elastyczna ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym⁴, zgodnie z którą przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Ten akt prawny nie wprowadza obowiązku przeprowadzania analiz, precyzyjnego określania kategorii ryzyka oraz nie zakłada realizacji przedsięwzięcia w formule PPP tylko wówczas, gdy wybór PPP jest lepszym rozwiązaniem niż inne dostępne. Strony umowy mogą swobodnie kształtować jej treść w zależności od warunków i specyfiki przedsięwzięcia. Wybór partnera prywatnego jest przeprowadzany w trybie ustawy prawo zamówień publicznych lub w trybie ustawy o koncesji.

Ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi została uchwalona 9 stycznia 2009 r.⁵. Reguluje ona pojęcie „koncesji budowlanej” oraz wprowadza do polskiego systemu prawnego pojęcie „koncesji na usługi”. Dla zrozumienia pojęć obu koncesji zasadnicze znaczenie ma forma wynagrodzenia wykonawcy w zamian za wykonanie przedmiotu koncesji. Gdy przedmiotem koncesji jest wykonanie robót budowlanych, to wynagrodzeniem jest wyłącznie prawo do korzystania z obiektu budowlanego bądź takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy. Natomiast w sytuacji, gdy przedmiotem koncesji jest świadczenie usług, to wynagrodzeniem jest wyłącznie prawo do korzystania z usługi bądź takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy. Samo pojęcie „korzystania” jest interpretowane jako prawo koncesjonariusza do eksploatacji obiektu budowlanego lub usługi, w tym uzyskiwania pożytków z rzeczy lub pożytków z prawa. Jednocześnie ustawodawca dopuszcza możliwość wynagradzania wykonawcy, w pewnej części, przez koncesjodawcę. Jednakże ta forma płatności nie może prowadzić do odzyskania całości związanych z wykonywaniem koncesji nakładów poniesionych przez koncesjonariusza. Zgodnie bowiem z istotą ustawy o koncesjach to właśnie partner prywatny ponosi większość ryzyka ekonomicznego przedsięwzięcia.

⁴ Ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. 2009, nr 19, poz. 100, z późn. zm.

⁵ Ustawa z 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz.U. 2009, nr 19, poz. 101, z późn. zm.

Te dwa akty prawne tworzą podstawy do efektywnych form współpracy sektora publicznego i prywatnego. W oparciu o regulacje w nich zawarte tworzone są różne formy partnerstwa publiczno-prywatnego.

PPP a poziom długu publicznego

Dla samorządów lokalnych, które planują lub realizują inwestycje w formule PPP ważnym aktem prawnym jest ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych⁶ oraz rozporządzenie ministra finansów z 23 grudnia 2010 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym do długu Skarbu Państwa⁷. Rozporządzenie wskazuje, że umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, które mają wpływ na poziom długu publicznego należą do kategorii pożyczek stanowiących tytuły dłużne zaliczane do państwowego długu publicznego.

W świetle obowiązujących aktów prawnych samorządy mają problem z kwalifikacją umów PPP i jednoznacznym określeniem ich wpływu na poziom zadłużenia. Jest to bardzo istotna kwestia, uwzględniając rosnący dług podsektora samorządowego. W 2000 r. wynosił on 9225 mln zł, w 2005 r. – 20 172 mln zł, w 2010 r. aż 53 525 mln zł, czyli w badanym okresie wzrósł prawie 6-krotnie⁸. Wskaźnik zobowiązań do ogólnych dochodów jednostek samorządu terytorialnego kształtował się następująco: w 2000 r. – 13%, w 2005 r. – 19%, w 2010 r. – 33%⁹. Dynamika zadłużenia jest zatem wysoka, a jej utrzymywanie się w kolejnych latach może doprowadzić do znacznego pogorszenia sytuacji finansowej samorządów. Konsekwencją w praktyce gospodarczej może być znaczące spowolnienie inwestycji lub ich brak. Skalę zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego można prześledzić także na przykładzie wybranych miast. W 2010 r. dwa miasta przekroczyły ustawową granicę 60% wskaźnika zobowiązań do dochodów, a kilka kolejnych bardzo się do tego progu zbliżyło. Dług stanowił prawie 60% rocznych dochodów Torunia i Wrocławia, w Krakowie wynosił 59,2%, w Bydgoszczy 58,8%, a w Lublinie 54,8%. Problemem jest również tzw. ukryte zadłużenie, które samorządy lokują we własnych spółkach.

⁶ Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240, 1241.

⁷ Rozporządzenie ministra finansów z 23 grudnia 2010 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, Dz.U. 2010, nr 252, poz. 1692.

⁸ Mały Rocznik Statystyczny Polski 2011, GUS, Warszawa 2011.

⁹ Ibid.

Powyższe uwarunkowania powodują, że zaangażowanie prywatnego kapitału w inwestycje sektora publicznego wydaje się być koniecznością, a ich realizacja w różnych formach PPP staje się realną alternatywą dla finansowania publicznego. Bez finansowego wsparcia sektora prywatnego niektóre przedsięwzięcia publiczne mogą nie zostać zrealizowane. Dlatego tak ważne dla samorządów jest ustalenie wpływu umów PPP na poziom długu.

W umowach PPP występują dwie zasadnicze kwestie, które determinują wpływ na poziom zadłużenia. Są to:

- rzeczywiste zobowiązania finansowe ze strony podmiotów publicznych na rzecz partnera prywatnego (np. wynagrodzenie partnera prywatnego),
- podział ryzyka, który przesądza o zaliczaniu zobowiązań publicznych z nich wynikających do wskaźników zadłużenia.

W odniesieniu do pierwszej kwestii chodzi o ewentualną zapłatę podmiotu publicznego dla partnera prywatnego, czyli wynagrodzenia, które ustawowo stanowi wydatek mający wpływ na poziom długu. W zależności od rodzaju infrastruktury i zapisów umowy oraz formy wynagrodzenia – w całości lub części – obciąża on budżet publiczny. Natomiast podział ryzyka oceniany jest zgodnie z wytycznymi Europejskiego Systemu Rachunków Narodowych i Regionalnych (ESA95)¹⁰, opracowanymi przez Eurostat oraz z decyzją Eurostatu w sprawie długu i deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w odniesieniu do traktowania PPP¹¹. Regulacje te wskazują, że zobowiązania zaciągnięte przez podmioty publiczne w celu realizacji przedsięwzięć PPP nie mają wpływu na wskaźnik długu publicznego w wypadku, gdy spełnione są dwa warunki:

- partner prywatny ponosi ryzyko budowy,
- partner prywatny ponosi przynajmniej jedno spośród ryzyka dostępności lub popytu.

Ryzyko związane z budową dotyczy takich okoliczności, jak: spóźnione dostawy, defekty techniczne, nieprzestrzeganie określonych standardów i negatywne wpływy zewnętrzne na proces budowlany prowadzony przez partnera prywatnego. Natomiast ryzyko dostępności obejmuje: brak dostarczania zakontraktowanej ilości usług, w tym usług o określonej jakości, brak zgodności z normami bezpieczeństwa lub innymi normami branżowymi itp. Z kolei ryzyko popytu dotyczy wahań popytu na świadczone przez partnera prywatnego usługi z powodów niezależnych od niego, np.: pojawienia się konkurencji, zmiany koniunktury, pojawienia się nowych trendów rynkowych, zastosowania przestarzałych technologii.

¹⁰ The European system of national and regional accounts in the Community, European Commission COM 2223/96, Bruksels, June 1996.

¹¹ Decyzja Eurostatu nr 18/2004 z 11 lutego 2004 r. w zakresie długu i deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w odniesieniu do traktowania partnerstwa publiczno-prywatnego.

Polskie Ministerstwo Gospodarki chce wyraźnie odwołać się do przytoczonych regulacji Eurostatu na szczeblu ustawowym. Resort gospodarki planuje wprowadzenie do ustawy o PPP wyraźnego zapisu, który przesądzi, że umowy o PPP będą podlegały wyłącznie klasyfikacji zgodnie z wytycznymi decyzji Eurostatu. Stanowisko to popiera Ministerstwo Finansów, które podkreśla, że nawet obecnie o tym, czy umowa PPP wpływa lub nie na poziom zadłużenia samorządów decyduje podział ryzyka ustalonego zgodnie z unijną metodologią¹².

Praktyka wykorzystywania PPP przez samorządy lokalne

Realizacja przedsięwzięć PPP wymaga określonych uwarunkowań na etapie ich przygotowywania, praktycznej implementacji i dalszego rozwoju. Zasadniczym czynnikiem determinującym stosowanie tej formuły, jak pokazuje polska praktyka gospodarcza, jest system regulacji prawnych. Ustawa o PPP z 2005 r. bardzo sformalizowała proces przygotowywania i realizacji projektów PPP, co spowodowało wśród samorządów całkowite zaniechanie wykonywania inwestycji w tej formule. Zmiany nastąpiły wraz z nową ustawą dopiero w 2009 r. Dlatego od 2009 r. możliwe jest coroczne monitorowanie rynku PPP.

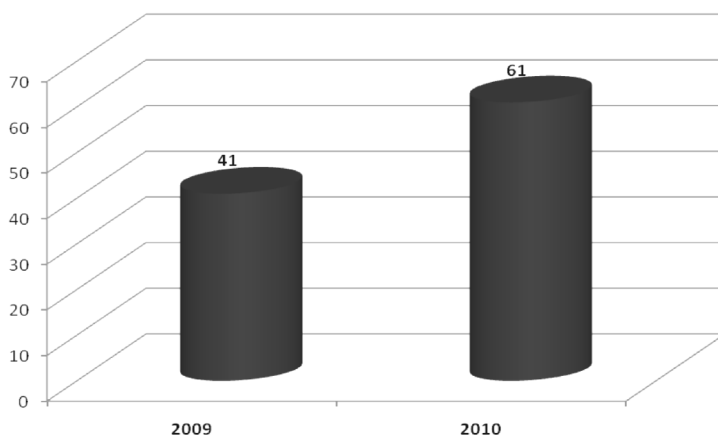
Jak wynika z badań prowadzonych przez firmę konsultingową Investment Support, wartość projektów realizowanych formule PPP wynosiła w 2009 r. około 975 mln zł, natomiast w 2010 r. 1881 mln zł¹³. Dla porównania, wydatki na inwestycje jednostek samorządu terytorialnego w tych latach kształtowały się na poziomie odpowiednio: 41 601 mln zł oraz 43 282 mln zł¹⁴, zatem projekty PPP stanowiły w 2009 r. około 2,3% wydatków inwestycyjnych, a w 2010 r. około 4%.

Wzrost rynku PPP o 50%, uwzględniając liczbę projektów ogłoszonych przez podmioty publiczne w 2009 i 2010 r., zaprezentowano w ujęciu graficznym na rys. 1.

¹² Pismo Ministerstwa Finansów MRB 345/11 z 10 marca 2011 r., będące odpowiedzią na zapytanie Ministerstwa Gospodarki w sprawie wpływu zobowiązań z umów o PPP na dług publiczny.

¹³ Rynek PPP w Polsce 2009. Raport Investment Support podsumowujący pierwszy rok obowiązywania ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym i ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Warszawa, styczeń 2010; Rynek PPP w Polsce. Raport Investment Support podsumowujący rynek partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce w 2010 r., Warszawa, styczeń 2011.

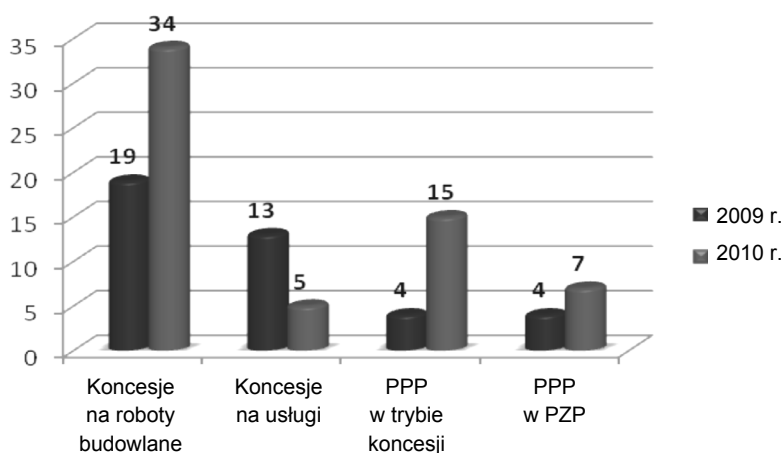
¹⁴ Mały Rocznik Statystyczny Polski 2011, op. cit.



Rys. 1. Liczba ogłoszonych projektów PPP

Źródło: Rynek PPP w Polsce. Raport Investment Support podsumowujący rynek partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce w 2010 r., Warszawa, styczeń 2011.

Projekty PPP w zdecydowanej większości realizowane są na podstawie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi. W 2009 r. liczba koncesji wyniosła 32, a projektów według ustawy o PPP – 8, w tym: w trybie koncesji – 4, w trybie prawa zamówień publicznych – 4. Bardzo zbliżony rozkład był w 2010 r., ponieważ liczba koncesji na roboty budowlane wyniosła 34, koncesji na usługi – 5, PPP w trybie koncesji – 15, a PPP w trybie prawa zamówień publicznych – 7. Dane te zostały przedstawione na rys. 2.



Rys. 2. Formy realizacji projektów PPP

Źródło: Ibid.

Inicjatorem przedsięwzięć PPP są najczęściej jednostki administracji samorządowej – urzędy miasta i gminy, które w 2009 r. ogłosiły ponad połowę projektów, a w 2010 r. aż 78%. Do innych podmiotów ogłaszających projekty PPP należą jednostki budżetowe i spółki komunalne. Sektorami, w których było ogłaszanych najwięcej projektów PPP w latach 2009-2010 były sport i rekreacja, a następnie parkingi, infrastruktura komunalna, ochrona zdrowia, sektor wodno-kanalizacyjny. W 2010 r. ogłoszono dwa projekty w obszarze transportu, które dotyczyły obsługi przewozów.

Zaangażowanie finansowe sektora publicznego obejmowało około 14% przedsięwzięć w 2009 r. oraz 22% projektów w 2010 r. Przyjmowało ono różne formy, w tym m.in.: dopłaty do usług, poniesienie części nakładów inwestycyjnych, opłaty za dostępność, opłaty za wykorzystanie powstałej infrastruktury lub świadczonych usług na potrzeby publiczne. Ponadto partner publiczny przygotowywał część dokumentacji projektowej (np. pozwolenie na budowę, dokumentację projektową, techniczną, projekt budowlany) oraz udostępniał (lub przekazywał w inny sposób) nieruchomości lub inne składniki majątku w celu realizacji inwestycji.

W zależności od regulacji prawnych określających warunki stosowania różnych form PPP, podmioty publiczne ustalają kryteria oceny ofert składanych przez prywatnych inwestorów. Dla projektów koncesji na roboty budowlane najczęściej są to: wysokość nakładów (w tym cena), termin realizacji, czas trwania umowy (w tym okres eksploatacji). Natomiast w przypadku koncesji na usługi istotna jest wysokość opłat za usługi czy wysokość czynszu naliczana przez partnera prywatnego oraz jego doświadczenie. Z kolei dla przedsięwzięć planowanych do realizacji w oparciu o ustawę o PPP ważne są podział zadań i ryzyka w całym okresie życia projektu, wysokość udziału finansowego partnera publicznego w przedsięwzięciu oraz jego udział w przyszłych dochodach.

W obszarze regionalnej infrastruktury transportowej nie zrealizowano dotychczas żadnego projektu. Pierwszym miał być zaplanowany na 2010 r. projekt polegający na przekazaniu partnerowi prywatnemu 2300 km dróg wojewódzkich w województwie dolnośląskim¹⁵. Na początek wytypowano cztery odcinki dróg przeznaczonych do pilotażu projektu w różnych częściach województwa. W zarząd małym i średnim firmom drogowym zaplanowano przekazanie 200 km odcinków dróg. Do 2014 r. mają zostać przekazane w zarząd wszystkie drogi wojewódzkie w regionie. Zadaniem prywatnego inwestora ma być remont i utrzymanie drogi w dobrym stanie przez okres 15 lat. W umowie ma być wyszczególnione, w jakim czasie określone odcinki będą musiały być kompleksowo odbudowane. Służby drogowe będą kontrolować stan nawierzchni, a nieusu-

¹⁵ www.umwd.dolnyslask.pl (16.10.2011).

nięcie usterki w ciągu tygodnia spowoduje obniżenie czynszu w danym miesiącu. Środki finansowe na remont mają pochodzić od partnera prywatnego, który może skorzystać z zewnętrznych źródeł finansowania, najprawdopodobniej z kredytów bankowych. Gwarancją spłaty kredytu dla banków ma stanowić wieloletni kontrakt z jednostką budżetową. Przez kilkanaście lat trwania umowy samorząd województwa wypłacałby prywatnemu partnerowi stałe miesięczne wynagrodzenie, z którego ten ostatni spłacałby kredyt zaciągnięty na remont drogi, odsetki, finansowałby jej utrzymanie oraz osiągał zysk.

Podsumowanie

W warunkach gospodarczego spowolnienia i trudnej sytuacji finansów publicznych formuła PPP mogłaby być alternatywą dla publicznego finansowania inwestycji, w tym przedsięwzięć regionalnej infrastruktury transportowej. Jak jednak pokazuje przeprowadzona analiza, samorządy lokalne w niewielkim zakresie wykorzystują formy PPP. Zasadniczą przyczyną było niedostosowanie regulacji prawnych do praktyki gospodarczej. Ustawa z 2005 r. sformalizowała zbyt mocno proces praktycznego stosowania partnerstwa, co skutkowało niemalże całkowitym brakiem projektów. Natomiast ustawodawstwo z 2009 r. oraz rozporządzenie ministra z 2010 r. okazały się niejednoznaczne dla samorządów, wprowadzając stan niepewności i ostrożności w ogłaszaniu kolejnych przedsięwzięć. Nie może więc dziwić fakt, że w obszarze regionalnej infrastruktury transportowej, będącej przez dziesięciolecia domeną inwestycji publicznych, formuła PPP jest stosowana jednostkowo.

W obecnej sytuacji, przy wzrastającym poziomie zadłużenia samorządów lokalnych, względy makroekonomiczne uzasadniają potrzebę większego wsparcia kapitałowego ze strony prywatnych inwestorów. Brak wpływu formuły PPP na poziom długu podsektora samorządowego jest istotną wartością dodaną tego typu projektów, która w dłuższej perspektywie czasu może przesądzać o praktycznym wykorzystaniu partnerstwa. Szczególnie, że jak wynika z prowadzonych badań, koszty realizacji inwestycji infrastruktury transportowej w formule PPP nie zawsze są niższe od ponoszonych przez sektor publiczny¹⁶. Szeroko ro-

¹⁶ Por.: G. Aberle, Private Verkehrswegefiananzierung. Aus Fehlern lernen. „Internationales Verkehrswesen” 2005, Nr 57; A. Eisenkopf, A. Knorr, Engaging the Private Sector in Transportation Infrastructure – The Role of Public-Private-Partnerships. Presentation at the First International Conference on Funding Transportation Infrastructure, Banff (Canada), August 2nd, 2006; B. Załóżdżon, Sektor prywatny w finansowaniu infrastruktury drogowej – teoretyczne założenia PPP a praktyka (analiza studiów przypadków), „Przegląd Komunikacyjny” 2005, nr 11.

zumiana efektywność partnerstwa wymaga zatem wypracowania przez partnerów publicznych i prywatnych właściwych regulacji prawnych, a następnie skutecznych mechanizmów przygotowania i wdrażania projektów.

CONDITIONS OF USE OF PPP IN THE REGIONAL TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Summary

The primary factor in determining the effective use of public-private partnerships in economic practice is the regulatory system. The article discusses the key pieces of legislation defining the conditions for use of PPP and analyzed the specific problems of their interpretation and application by local governments.

Despite these difficulties can be noticed the development of PPP in different areas of the economy, which was, so far the traditional sphere of public activity. Local authorities make the investment in collaboration with the private partner, but in the area of regional transport infrastructure there are only few investments. At the same time, with the current debt and load of the public sector, there is a strong need for financial support from the private investor. Therefore, even after several years of various forms of PPP, we should seek to develop appropriate and effective mechanisms for the preparation and implementation of PPP projects, which will be economically and financially viable.