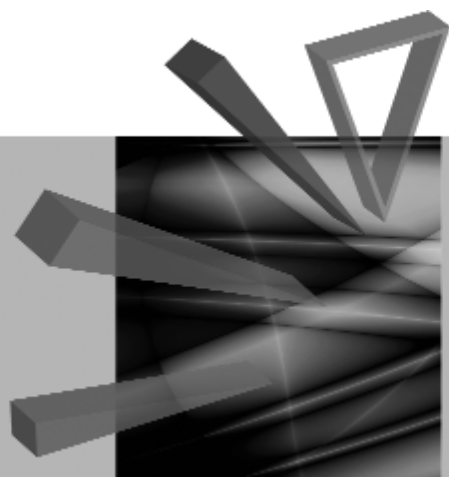


Kształtowanie się nowej przestrzeni w gospodarce globalnej



Redaktorzy naukowi
Stanisław Korenik
Marek Łyszczak



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Senacka Komisja Wydawnicza

Zdzisław Pisz (przewodniczący),
Andrzej Bąk, Krzysztof Jajuga, Andrzej Matysiak, Waldemar Podgórski,
Mieczysław Przybyła, Aniela Styś, Stanisław Urban

Recenzent

Tadeusz Kudlacz

Redakcja wydawnicza

Barbara Majewska, Rafał Galos

Redakcja techniczna i korekta

Barbara Łopusiewicz

Łamanie

Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-150-8

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Krystyna Brzozowska , Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce	11
Jacek Chądryński , Łódź, Łódzkie, Polska – czynniki rozwoju sektora MSP w ocenie studentów kierunku gospodarka przestrzenna UŁ	24
Niki Derlukiewicz , Wybrane przedsięwzięcia wspierające innowacyjność re- alizowane w Unii Europejskiej w kontekście budowania gospodarki opar- tej na wiedzy	33
Dariusz Głuszczuk , Krajowy Fundusz Kapitałowy jako źródło finansowania regionalnych procesów innowacyjnych w dobie gospodarki globalnej ...	42
Piotr Hajduga , Międzynarodowe uwarunkowania prawne udzielania pomo- cy publicznej w Polsce – przypadek specjalnych stref ekonomicznych ...	51
Krzysztof Kolany , Bogusław Półtorak , Ewolucja roli bazylejskich norm nadzorczych w architekturze systemu finansowego	64
Dorota Korenik , Rola banku w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego regionu	74
Stanisław Korenik , Kontrakt regionalny w Polsce jako źródło finansowania polityki regionalnej – ujęcie retrospektywne	88
Andrzej Łuczyszyn , Integracja europejska w warunkach niestabilności finan- sowej – elementy wybrane	98
Anna Mempel-Śnieżyk , Problematyka rozwoju lokalnego – kwestie interpre- tacyjne	110
Katarzyna Miszczak , Procesy globalizacji i internacjonalizacji we współ- czesnej gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem sektora przedsię- biorstw	118
Oğuz Özbek , Rethinking of regional development strategies in Turkey for pre-disaster planning	126
Małgorzata Rogowska , Procesy wzajemnego uczenia się jako istotny czyn- nik rozwoju regionów w globalizującej się gospodarce	133
Dorota Rynio , Kształtowanie się nowej przestrzeni pod wpływem procesów migracyjnych na przykładzie Polski	139
Miloslav Sasek , Rozwój migracji ludności w Czechach po 1989 roku	149
Ümmügülsüm Ter , Relationship between cultural heritage tourism and sus- tainability: case of Konya, Turkey	160
Kadriye (Deniz) Topçu , Mehmet Topçu , The effects of new consumption spaces to their environs in the process of constituting urban value	171

Mehmet Topçu, Kadriye (Deniz) Topçu , An evaluation on changing shop values by the effects of pedestrianisation	179
Kinga Wasilewska , Polska przestrzeń bezpieczeństwa wobec narastających zagrożeń	187
Malwina Wrotniak , Obecność banków w projektach realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego	198
Alicja Zakrzewska-Półtorak , Przeobrażenia struktury gospodarczo-przestrzennej województwa dolnośląskiego w latach 2007-2009	205

Summaries

Krystyna Brzozowska , Public-Private Partnership in Poland	23
Jacek Chądzyński , Łódź, Łódź voivodeship, Poland – factors of SME sector development as a result of evaluation by students of Spatial Economy subject at University of Łódź	32
Niki Derlukiewicz , Selected actions supporting innovation taken in the European Union in the context of building knowledge based economy	41
Dariusz Głuszczyk , The National Capital Fund as a source of financing of regional innovation processes in an era of global economy	50
Piotr Hajduga , International law criteria of allocation of state aid in Poland – the case of special economic zones	63
Krzysztof Kolany, Bogusław Półtorak , Evolution of role of the Basel's regulations in the architecture of financial system	73
Dorota Korenik , The role of bank in shaping the socio-economic order of a region	87
Stanisław Korenik , Regional contract in Poland as a source of regional policy financing – retrospective perspective	97
Andrzej Łuczyszyn , European integration in the conditions of financial instability – selected items	109
Anna Mempel-Śnieżyk , Problems of local development – issues of interpretation	117
Katarzyna Mischczak , Processes of globalization and internationalization in modern economy with special attention paid to enterprises sector	125
Oğuz Özbek , Strategie rozwoju regionalnego w Turcji w aspekcie planowania systemu ostrzegania przed katastrofami	132
Małgorzata Rogowska , The processes of interactive learning as a important factor of regions development in globalizing economy	138
Dorota Rynio , Shaping new space under influence of migration processes on the example of Poland	148
Miloslav Sasek , Development of population migration in the Czech Republic after 1989	159

Ümmügülsüm Ter , Związek pomiędzy turystyką kulturalną a stabilnością rozwoju: przypadek miasta Konya, Turcja	170
Kadriye (Deniz) Topçu, Mehmet Topçu , Efekty nowych przestrzeni konsumpcji w procesie tworzenia wartości miejskiej	178
Mehmet Topçu, Kadriye (Deniz) Topçu , Ocena zmieniających się wartości sklepu w wyniku efektów przepływów pieszych	186
Kinga Wasilewska , Polish security space in the face of increasing danger ...	197
Malwina Wrotniak , Participation of banks in public-private partnership projects	204
Alicja Zakrzewska-Póltorak , Transformation of economic and spatial structure of Lower Silesian voivodeship in years 2007-2009	214

Malwina Wrotniak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

OBECNOŚĆ BANKÓW W PROJEKTACH REALIZOWANYCH W FORMULE PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO

Streszczenie: Banki coraz częściej wychodzą dziś poza swoje klasyczne role, angażując się w inwestycje o wyrafinowanej strukturze i skomplikowanym mechanizmie finansowania. Za cenę podwyższonego ryzyka mają do zdobycia wyższy zysk. Przykładem inwestycji, w których bank może spełnić się w co najmniej kilku scenariuszach, są te realizowane w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Korzyści płynące z takiej aktywności mają nie tylko finansowy wymiar.

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, projekty finansowe, usługi bankowe.

1. Wstęp

Czasy, kiedy termin „bank” kojarzył się z wymianą kruszcu na ławce, dawno już odeszły w niepamięć. Obecnie jest prężnie działającym przedsiębiorstwem, które coraz częściej oferuje produkty i usługi niekoniecznie kojarzone wcześniej z typową obsługą bankową. Bycie instytucją nadrzędną wobec klienta detalicznego nie zawsze jednak wystarcza, dlatego banki coraz częściej wchodzą w nowe role i stają się partnerami wobec równych sobie podmiotów rynkowych. Rola to niełatwa, bo obarczona wysokim ryzykiem, za to kusząca, bo z szansą na ponadprzeciętny zysk. Jedną z obieranych w tym celu dróg jest uczestnictwo banków w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP).

2. Istota i typy partnerstwa publiczno-prywatnego

Partnerstwo publiczno-prywatne to, powołując się na ustawę z dnia 19 grudnia 2008 r., wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym [Ustawa z dnia 19 grudnia 2008... s. 1]. Przedmiotem umowy jest zaś realizacja przez partnera prywatnego przedsięwzięcia za wynagrodzeniem na rzecz podmiotu publicznego. Korzyści dla stron są tutaj adekwatne do stopnia realizowanych przez nie zadań [Belniak 2009, s. 153].

Wyróżnia się kilka rodzajów tego typu współpracy, odmiennych pod względem odpowiedzialności za poszczególne etapy realizacji projektu. Jako reprezentatywne wskazać można następujące schematy:

- kontraktowanie (*contracting*) – strona prywatna odpowiada za zaprojektowanie i budowę obiektu użyteczności publicznej, który następnie zostanie przekazany, stanie się własnością i będzie zarządzany przez sektor publiczny; wybór takiej formy projektu wiąże się najczęściej z potrzebą przerzucenia ryzyka projektowego i budowlanego na specjalistów sektora prywatnego;
- BOT (*build, operate, transfer*) – prywatna spółka otrzymuje koncesję na budowę, po której eksploatuje obiekt przez wcześniej założony czas, zwykle około 15-25 lat; warto zaznaczyć, iż to sektor publiczny odpowiada za finansowanie projektu i to on pozostaje właścicielem obiektu nawet w fazie zarządzania nim przez inwestora prywatnego; w trakcie trwania koncesji spółka może pobierać opłaty od użytkowników obiektu, co pozwala jej pokryć koszty eksploatacji i osiągnąć zysk z inwestycji; taką formę wybiera się dla projektów, w przypadku których zarządzanie obiektem wymaga albo specjalistycznej wiedzy, albo na przykład jest utrudnione dla sektora publicznego z przyczyn technicznych [Zysnarski 2003, s. 33];
- DBFO (*design, build, finance, operate*) – inwestor prywatny nie tylko projektuje i buduje obiekt, a potem zarządza nim przez określony w umowie czas, ale także odpowiada za pozyskanie finansowania projektu;
- koncesje (*concessions*) – podmiot prywatny otrzymuje od sektora państwowego koncesję na realizację, a następnie utrzymanie i eksploatację obiektu, w zamian wolno mu pobierać opłaty od użytkowników owego obiektu powstałego wskutek realizacji projektu; ten typ PPP stosuje się głównie w przypadkach, kiedy możliwe jest pobieranie opłat od użytkowników infrastruktury danego rodzaju.

Istnieją również modyfikacje powyższych schematów, uzależnione od potrzeby transferu ryzyka w konkretnych projektach, wśród nich na przykład: BOOT (*build, own, operate, transfer* – zbuduj, bądź właścicielem, eksploatuj, przekaz), BOR (*build, operate, renew* – zbuduj, eksploatuj, odnawiaj koncesję), czy DBFM (*design, build, finance, manager* – zaprojektuj, zbuduj, sfinansuj, utrzymuj) [Wąsowski 2006, s. 65].

W większości omawianych typów partnerstwa publiczno-prywatnego strona prywatna przejmuje na siebie ryzyko związane z przygotowaniem i techniczną realizacją zadania. Z praktyk stosowanych w innych krajach europejskich wynika, że za najbardziej wydajne uchodzą te projekty, w których partner prywatny organizuje również finansowanie projektu. Pozwala to na korzystne dla samorządów finansowanie pozabudżetowe, a ponadto zwiększa efektywność projektu, naturalne jest bowiem dążenie prywatnego inwestora do szybkiego zwrotu zainwestowanego kapitału i maksymalizacji zysku [Ex Ante Construction... 2006, s. 11].

3. Uczestnictwo banku w projektach PPP

3.1. Bank jako dostarczyciel długoterminowego kapitału dłużnego

Podstawową ofertą, jaką bank może wnieść do formuły partnerstwa publiczno-prywatnego jest dostarczenie długoterminowego (od kilku do kilkudziesięciu lat) kapitału niezbędnego do pełnego sfinansowania projektu. Takie kredyty są zwykle niezbędnym uzupełnieniem innych form finansowania, zarówno bezzwrotnych (środki budżetu państwa i samorządów, fundusze unijne), jak i zwrotnych, pochodzących z emisji obligacji municypalnych czy leasingu.

Z tak zwanych dobrych praktyk innych krajów wyłania się schemat główny realizacji projektu PPP, w którym na potrzeby i na okres realizacji założonego przedsięwzięcia zawiera się specjalną prywatną spółkę SPV (*Special Purpose Vehicle* – spółka specjalnego przeznaczenia), dysponującą kapitałem własnym wnoszonym przez jej udziałowców – podwykonawców, instytucje finansowe, także instytucje sektora publicznego. To właśnie SPV figuruje w umowie z bankiem jako kredytobiorca, głównym zaś zabezpieczeniem spłaty kredytu jest przepływ środków pieniężnych rozumianych jako dochody generowane przez przedsięwzięcie. W praktyce zabezpieczeniem takim są najczęściej środki pochodzące z opłat za użytkowanie wybudowanej infrastruktury bądź przekazywane cyklicznie przez sektor państwowy środki na realizację kolejnych etapów inwestycji.

Pomimo wspomnianych zabezpieczeń spłaty kredytu, które szczególnie w przypadku transferów z budżetu państwa wydają się środkami pewnymi, podjęcie decyzji o udziale banku w PPP obarczone jest ogromnym ryzykiem. Tego typu inwestycje związane są najczęściej z rozwojem infrastruktury i dla banku wiążą się z koniecznością wypłacenia kapitału niecodziennej wysokości o kilkudziesięcioletnim okresie wymagalności. Ponieważ SPV jest spółką powoływaną do życia specjalnie na okoliczność realizacji danego projektu, nie istnieje możliwość klasycznego zbadania zdolności kredytowej, jak w przypadku typowych przedsiębiorstw. Taka spółka nie posiada historii, zatem polegać można tylko na przygotowanych w związku z realizowanym zadaniem planach i na ocenie jednego konkretnego projektu inwestycyjnego. Stąd zrozumienie dla banków, które przed zgodą na udział w PPP wymagają szeregu analiz, by zminimalizować ponoszone ryzyko kredytowe.

Pierwszym krokiem do złagodzenia ryzyka jest ubezpieczenie kapitału spółki SPV. Jednocześnie bank noszący się z zamiarem sfinansowania projektu PPP dokonuje wnikliwej analizy projektu w aspektach takich, jak wykonalność techniczna, wykonalność ekonomiczna, ramy prawne, mechanizm płatności i wreszcie koszty oraz okres zapadalności finansowania.

W przypadku zbyt wysokiego ryzyka praktykuje się udzielanie kredytów na potrzeby spółek SPV w imieniu nie pojedynczej instytucji finansowej, ale konsorcjum bankowego, w którym poszczególne banki partycypują w kredycie adekwatnie do swoich finansowych możliwości. Takie rozwiązanie nie ogranicza dostępu chętnym

do współpracy, acz nie najbardziej zamożnych banków, a zarazem niesie korzyści innym członkom konsorcjum poprzez naturalne rozłożenie ryzyka kredytowego. W takiej sytuacji banki mogą także uzyskać wyższy zwrot z zaangażowanych środków oraz wyższe dochody z prowizji [Brzozowska 2006, s. 41].

Nawet gdy bank zgodzi się na udzielenie kredytu na realizację przedsięwzięcia w formie PPP, nie można nie wspomnieć, iż koszt pozyskanego w ten sposób kapitału będzie wyższy, niż gdyby ten sam projekt realizowany był wyłącznie przez sektor publiczny, bez współpracy z partnerem prywatnym. Udzielając środków sektorowi publicznemu, instytucja finansowa świadoma jest, że ryzyko niespłacenia kredytu bliższe jest zeru [*Partnerstwo publiczno-prywatne...* 2002, s. 4]. W omawianym jednak przypadku, kiedy kredytobiorcą jest spółka SPV, a w jej skład wchodzi między innymi prywatny udziałowiec, spłata zobowiązania nie jest już tak pewna, zależy bowiem od pomyślnego zrealizowania inwestycji. Dlatego też w koszcie kapitału uwzględniona zostaje premia dla banku za dodatkowo ponoszone ryzyko kredytowe.

3.2. Bank jako bezpośredni udziałowiec spółki celowej

W przedstawionej powyżej formule uczestnictwa banku w PPP instytucja finansowa niejako „stoi ponad” projektem. Nie jest to jedyna dopuszczalna sytuacja. Bank może się bowiem wpisać w projekt jako trzecia, obok prywatnego inwestora i sektora publicznego, strona partnerstwa. Przystępuje wtedy do umowy, obejmując bezpośrednio udziały kapitałowe w powstającej na potrzeby PPP spółce SPV. W uzależnieniu od wysokości kapitału oraz ponoszonego ryzyka, bank-udziałowiec otrzymuje rentę z zaangażowanych środków pieniężnych. Ponadto przedstawiciele instytucji finansowej wstępują zwykle w skład kierownictwa spółki SPV, mając tym samym realny wpływ na podejmowane decyzje.

Taka forma partnerstwa skutkuje rozsądniejszą alokacją ryzyka niepowodzenia projektu. Instytucja finansowa przejmuje na siebie część ryzyka, które wcześniej obarczało inwestorów kapitałowych i sektor publiczny. Mowa tu głównie o ryzyku związanym z komercyjną efektywnością przedsięwzięcia. Ważne jest, by rozdzielić ryzyka w taki sposób, aby każda ze stron kontrolowała to, które zna najlepiej i nad którym potrafi najlepiej zapanować. Dzięki właściwemu podziałowi odpowiedzialności pomiędzy partnerami umacnia się poczucie wspólnego dążenia do celu – w razie niepowodzenia każda ze stron byłaby narażona na straty. W efekcie strony mocniej współpracują ze sobą, by zminimalizować ryzyko fiaska inwestycji.

3.3. Bank – dostawca produktów i usług dla podmiotów uczestniczących w PPP

Innym pomysłem na włączenie się banku do partnerstwa publiczno-prywatnego jest kompleksowa obsługa uczestników projektu, jego wykonawców i podwykonawców. Świadczona im w ten sposób usługa polega na całościowej opiece instytucji finanso-

wej: prowadzeniu rachunków bankowych, udzielaniu kredytów na cząstkowe elementy projektu czy zabezpieczeniu przed ryzykiem kursowym. Takie holistyczne podejście banku lub konsorcjum bankowego do obsługi projektu PPP ogranicza ryzyko, co między innymi wpływa na obniżenie kosztów transakcyjnych. Z punktu widzenia banku taka forma uczestnictwa jest z pewnością rozwiązaniem bardziej bezpiecznym niż omówione wcześniej [Wąsowski 2006, s. 69].

4. Szanse i zagrożenia wynikające z obecności banku w PPP

4.1. Korzyści dla instytucji bankowych płynące z uczestnictwa w PPP

Realizacja zadań publicznych przy wykorzystaniu prywatnego kapitału ludzkiego i finansowego, choć w Europie realizowana z powodzeniem, z różnych powodów nadal na dobre nie zagościła na gruncie polskim. Trudno jednoznacznie wskazać przyczynę – krajowe ustawodawstwo, niechęć sektora publicznego do ryzyka, mentalna obawa o współpracę na styku interesu publicznego i prywatnego. Mimo znowelizowania ustawy nadal trudno wyrokować, czy częstotliwość zawiązywania publiczno-prywatnych relacji zmieni się na korzyść w przyszłych latach. Nietrudno jednak orzec, po raz kolejny odnosząc się do obserwacji krajów o bardziej rozwiniętych gospodarkach, że uczestnictwo w PPP to rola, którą prawdopodobnie będzie się opłacało bankowi odegrać.

Zdobycie doświadczenia w obsłudze projektów realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego podnosi poziom konkurencyjności banku w stosunku do innych instytucji finansowych. To właśnie *know-how* pozyskany przy finansowaniu skomplikowanych projektów PPP jest często siłą przetargową w późniejszej walce z rywalami.

Jeśli tylko poziom ryzyka konkretnego projektu jest dla banku akceptowalny, uczestnictwo w PPP wiązać się będzie w razie pomyślnego przeprowadzenia inwestycji z nominalnie wysokim zyskiem finansowym. Przystąpienie do PPP w roli dostarczyciela długoterminowego kapitału dłużnego to w praktyce udostępnienie inwestorowi dużych kwot. Zrealizowanie projektu o podobnie wysokiej stopie zwrotu w innych warunkach byłoby często dla banku nieosiągalne.

Sfinansowanie wspólnego projektu sektorów prywatnego i publicznego jest korzystną alternatywą w odniesieniu do projektów realizowanych wyłącznie przez prywatnych inwestorów kapitałowych, pochłaniających podobną ilość kosztów. Bezpieczeństwo spłaty kredytu przez sektor państwowy pozwala mówić o PPP jako o sposobie dywersyfikacji ryzyka.

Obsługa bankowa PPP wydaje się szansą przede wszystkim dla banków, które wykazują już pewne doświadczenie w *project finance*, ale także dla tych instytucji, które współpracowały wcześniej z sektorem państwowym, zwłaszcza w kwestii obsługi samorządów terytorialnych, i cieszą się z tego powodu dobrą opinią.

Partnerstwo publiczno-prywatne to interesujący kierunek nie tylko dla największych ogólnokrajowych instytucji bankowych, ale i dla bankowości spółdzielczej. Ta, choć dysponuje często mniejszymi środkami finansowymi, z pewnością dominuje poprzez lepszą znajomością potrzeb lokalnego rynku.

4.2. Zagrożenia dla banku wynikające z obecności w PPP

Mimo szeregu korzyści, spośród których najistotniejsze wydają się profity finansowe, należy mieć świadomość zagrożeń. A te wiążą się głównie z brakiem wymaganego doświadczenia i odpowiednio merytorycznie przygotowanej kadry. W Polsce nadal brakuje zadowalającej liczby tak zwanych dobrych praktyk, które potwierdzałyby opłacalność i zachęcały instytucje bankowe do tego typu aktywności. Ów brak doświadczenia stawia na przegranej pozycji instytucje krajowe, które często nie mają szans stawić czoła doświadczonym konkurentom, działającym na międzynarodowych rynkach.

Wypracowanie właściwych standardów obsługi projektów realizowanych w formule PPP, zasad identyfikacji oraz oceny ryzyka, które przystawałyby do polskich realiów, to proces czaso- i kapitałochłonny. Każdy projekt, do którego przystępuje wielu partnerów wymaga od banku pewnej elastyczności, wynikającej z indywidualnego podejścia do konkretnego projektu.

Dostarczanie SPV długoterminowych kredytów na potrzeby partnerstwa publiczno-prywatnego wymaga również wcześniejszego przygotowania oferty dostosowanej do szczególnych warunków PPP. Podobnie, gdy bank decyduje się zapewnić całościową obsługę uczestnikom projektu. Zachodzi wtedy potrzeba stworzenia nowego typu produktów – kompleksowych, obejmujących oprócz klasycznych czynności bankowych również te bardziej skomplikowane oraz profesjonalne doradztwo finansowe.

Uczestnictwo w projektach typu PPP, choć dla banku interesujące, może nie dochodzić do skutku ze względu na niekorzystne regulacje prawne. Pomimo uchwalenia odrębnej dla zagadnienia PPP ustawy, nadal wiele samorządów terytorialnych niechętnie angażuje się w działania wymagające zaciągania długoterminowych zobowiązań [*Partnerstwo publiczno-prywatne... 2002*, s. 1].

5. Podsumowanie

Wzrost innowacyjności sektora bankowego to proces nieuchronny. Powoli, acz systematycznie, bank będzie angażował się w projekty, które pozwolą mu zyskać miano wszechstronnej instytucji finansowej, działającej na coraz to nowych polach. Wzwaniam będzie udział w projektach realizowanych jako partnerstwo publiczno-prywatne, które sprawdzają się w wielu krajach [*Hybris PPPs... 2006*, s. 6]. Pozycja instytucji sektora bankowego jest o tyle wygodna, że do zrealizowania możliwych jest kilka scenariuszy udziału w takim przedsięwzięciu. Nie ma wśród nich jednego,

który względnie niewielkim nakładem sił przyniesie znakomite efekty; dobór roli odpowiedniej dla konkretnej sytuacji zawsze będzie musiał być wynikiem głębokiej analizy przypadku. Najważniejsze dla włączenia się zarówno banków, jak i innych podmiotów rynku finansowego w PPP będzie dostrzeżenie innych niż tylko finansowe korzyści z takiej aktywności.

Literatura

- Belniak S., *Rewitalizacja nieruchomości w procesie odnowy miast*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
- Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno-prywatne*, CeDeWu, Warszawa 2006.
- Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement*, European Investment Bank Economic and Financial Report, no. 1, Washington 2006, http://www.eib.org/attachments/efs/efr_2006_v01_en.pdf, 14.09.2010.
- Hybris PPPs: Levering UE funds and private capital*, PricewaterhouseCoopers Report, Washington 2006.
- Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda rozwoju infrastruktury w Polsce*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, Warszawa 2002.
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, DzU nr 19, poz. 100.
- Wąsowski K., *Rola banków w obsłudze projektów realizowanych w formie Partnerstwa Publiczno-Prywatnego*, „Prawo Bankowe” 2006, nr 4.
- Zysnarski J., *Partnerstwo publiczno-prywatne. Teoria i praktyka*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2003.

PARTICIPATION OF BANKS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Summary: Banks are playing new roles these days. They are more often taking part in projects with sophisticated organizational structure and complicated financing mechanism. Both risk and the chance for profits are higher in here. The example of such a type of investments are those realized as public-private partnership. Profits of such an activity are not only the financial ones.