

Leszek Bielecki

Uniwersytet im. Jana Kochanowskiego w Kielcach

ORCID: 0000-0002-1553-1141

**UMOWA PRZEDSIĘWZIĘCIA WYKONANEGO PRZEZ
SPÓŁKĘ CELOWĄ W USTAWIE O PARTNERSTWIE
PUBLICZNO-PRYWATNYM. ZARYS CHARAKTERYSTYKI
PRAWNEJ WRAZ Z ELEMENTAMI STATYSTYCZNEJ
EFEKTYWNOŚCI W LATACH 2016–2020****Wprowadzenie**

Problematyka spółki celowej pozostaje w nierozzerwalnym związku z obowiązywaniem ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym¹. Ustawa określa zasady współpracy podmiotu publicznego i partnera prywatnego w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) oraz organ właściwy w sprawach partnerstwa publiczno-prywatnego uregulowanych w ustawie. Partnerstwo publiczno-prywatne polega na wspólnej realizacji przedsięwzięcia opartej na podziale zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Umowa przedsięwzięcia publiczno-prywatnego może być wykonana poprzez zawiązaną w tym celu spółkę celową, czyli spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółkę akcyjną.

Niewątpliwie podnoszone zagadnienie znajduje zastosowanie w szeroko pojętym współdziałaniu administracji, a konkretnie jej stosunkach partnerskich z podmiotami sektora prywatnego.

W opracowaniu przedstawiono charakterystykę umowy przedsięwzięcia wykonanego przez spółkę celową w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym i związaną z tym zagadnieniem problematykę prawną wraz z elementami statystycznej efektywności działania spółek celowych w latach 2016–2020.

¹ Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. 2020, poz. 711 ze zm.), dalej: u.p.p.

Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym

Przez umowę o partnerstwie publiczno-prywatnym partner prywatny zobowiązuje się do realizacji przedsięwzięcia za wynagrodzeniem oraz poniesienia w całości albo w części wydatków na jego realizację lub poniesienia ich przez osobę trzecią, a podmiot publiczny zobowiązuje się do współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego. W literaturze budzi wątpliwości charakter przedmiotowej umowy jako nazwanej albo nienazwanej. Powszechnie przyjmuje się, że zasadnicze dla zakwalifikowania umowy do jednej z powyższych kategorii jest nadanie jej nazwy oraz wskazanie przez ustawodawcę *essentialia negotii* takiego stosunku w ustawie. Oznacza to, że umową nazwaną zawsze będzie taki kontrakt, którego cechy zostały określone w ustawie (Kodeksie cywilnym w Księdze trzeciej jako tzw. część szczegółowa zobowiązań lub w innych aktach rangi ustawowej), nawet jeśli takie regulacje mają charakter dyspozytywny². *Essentialia negotii* każdej umowy to przynajmniej określenie podmiotów umowy, jej przedmiotu i zasadniczo treści, czyli wzajemnych praw i obowiązków stron kontraktu. W literaturze wskazuje się jednak, że „regulacja umowy nazwanej będzie bowiem praktycznie użyteczna wtedy, jeżeli będzie ona miała charakter wyczerpujący, a nie fragmentaryczny”³.

Niezaprzeczalnie pierwszeństwo w stosowaniu przedmiotowej umowy posiadają przepisy macierzystej u.p.p., natomiast w sprawach nieuregulowanych do tej umowy znajdują zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego⁴. Należy bowiem zwrócić uwagę, iż zgodnie z art. 8 ust. 1 Prawa zamówień publicznych⁵ do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy k.c., jeżeli Prawa zamówień publicznych nie stanowią inaczej, a stosownie do art. 16 ust. 1 ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi⁶ przepisy k.c. znajdują zastosowanie do umów koncesji, jeżeli przepisy tej ustawy nie stanowią inaczej. Ponadto w związku z tym, że umowy publiczno-prywatne mogą dotyczyć szeregu różnorodnych przedsięwzięć, u.p.p. nie zawiera szczegółowych rozwiązań przewidzianych dla tego typu umów. Zasadniczo treść umowy zależy od woli kontrahentów oraz celu, w jakim ją zawierano. Trzeba zwrócić uwagę, że tego rodzaju

² W. Czachórski, *Zobowiązania*, Warszawa 2003, s. 132.

³ M. Romanowski, *Czy należy regulować umowy nienazwane?*, „Studia Prawa Prywatnego” 2009, nr 2, SIP Legalis.

⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 2020, poz. 1740 ze zm.), dalej k.c. Podobnie: K. Płonka-Bielenin, *Kwalifikacja prawna umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym* [w:] *Działalność gospodarcza jednostek samorządu terytorialnego*, red. M. Mączyński, M. Stec, WK 2016, SIP Lex.

⁵ Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U. 2019, poz. 2019 ze zm.).

⁶ Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz.U. 2021, poz. 541).

umowa może być wielokrotnie zmieniana, jak również może współistnieć z innymi umowami, które są niezbędne do realizacji określonych w umowie głównej celów partnerstwa, np. umowa o zarządzanie nieruchomością, umowa z bankiem itp. W związku z tym uzasadnione jest twierdzenie, że w kontekście charakteru prawnego u.p.p. ważne jest szczegółowe określenie obowiązków stron takiej umowy. Ogólnikowe określenie obowiązków stron nie pozwoli na odróżnienie takiej umowy od innych typów umów.

Znaczenie posiada też okoliczność, że brak jednego z esencjonalnych elementów umowy powoduje jej nieważność. Zawierane zatem w obrocie prawnym umowy nazwane muszą posiadać wszystkie elementy przewidziane ustawą. Zdaniem autora mnóstwo obecnych na rynku prawnym różnego rodzaju fragmentarycznych, mało wyczerpujących regulacji prawnych powoduje refleksję nad tym, czy rzeczywiście obowiązujący podział na umowy nazwane i nienazwane zależy tylko od tego, czy dana umowa jest lub nie jest uregulowana w ustawie. Warto bowiem zwrócić uwagę na art. 353¹ k.c., który przewiduje zasadę swobody umów. Konsekwencją tego jest, że w przeciwieństwie do umów nazwanych, treść umów nienazwanych jest kształtowana przez postanowienia ich stron, co samo przez się realizuje zasadę swobody umów. Doktryna już od dawna sugeruje ograniczenie się ustawodawcy w rozszerzaniu ustawowych katalogów umów nazwanych, szczególnie w k.c. W tym względzie jeszcze dalej idzie śmiała teza, że funkcjonowanie na rynku umów nienazwanych będzie prowadzić do ich ostatecznego przekształcenia w umowy nazwane⁷. W przekonaniu autora wstępnie można wyprowadzić wniosek, że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym posiada charakter mieszany i znajduje się w sferze granicznej umów nazwanych i nienazwanych. Część jej elementów znalazła się w ustawie, natomiast inna, potencjalnie ważna dla stron sfera jej elementów pozostaje nadal w gestii stron na zasadzie realizacji zasady swobody umów. Takiej tezie jednak można przeciwstawić argument ostatecznie przemawiający za uznaniem jednak przedmiotowej umowy za nienazwaną – cele PPP mogą być realizowane tylko na podstawie u.p.p. i poprzez przewidzianą w tej ustawie umowę. Nie można jednak nie wskazać na stanowisko opozycyjne, gdyż jak się podaje, argumentem uzasadniającym powyższy pogląd jest istnienie regulacji normatywnej, która pozwala na jednoznaczne wskazanie cech szczególnych tej umowy (w tym jej elementów przedmiotowo istotnych)⁸.

Cechą charakterystyczną umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym jest względna równorzędność stron i właśnie ta cecha stanowi sukces idei PPP, ponieważ pozwala na realizację przedsięwzięć w oparciu o dwustronny, równy status stron takiej umowy w przyjętym w niej celu do realizacji. Trzeba jednakże zaznaczyć, że u.p.p. przewiduje wyjątki w tym zakresie, zwłaszcza w art. 7 ust. 3, art. 7a ust. 1, art. 7b ust. 1, art. 8, 9 ust. 2, art. 10a, 11, 14b i 16. Nadto cechą charaktery-

⁷ M. Romanowski, *Czy należy...*

⁸ *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Bejma, SIP Legalis.

styczną umowy jest podporządkowanie jej treści zasadzie swobody umów, która na podobnych zasadach jak zasada równorzędności stron może być ograniczana przepisami ustawy. Innymi cechami przedmiotowej umowy jest ekwiwalentność, a więc wzajemność stron w zakresie określonych umową świadczeń, oraz odpłatność. Partner prywatny w związku z realizacją umowy może oczekiwać należnego mu wynagrodzenia. Wynagrodzenie w tym zakresie może posiadać wymiar pieniężny i niepieniężny. Pozostałymi cechami umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym są: konsensualność, gdyż do jej zawarcia potrzeba zgodnej woli stron umowy oraz charakter umowy jako dwustronnie zobowiązującej. Dla ziszczenia tej ostatniej cechy beneficjenci umowy są zobowiązani do świadczeń obciążających obie strony w celu realizacji przyjętego celu umowy.

W zakresie formy zawarcia umowy trzeba odwołać się do powołanych wyżej ustaw, a więc Prawa zamówień publicznych oraz ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi. Analiza tych przepisów, a zwłaszcza art. 432 Prawa zamówień publicznych i art. 43 ust. 1 ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, skłania do wniosku, że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym dla swojej ważności wymaga formy pisemnej. Trzeba zaznaczyć, że może się zdarzyć sytuacja, kiedy dla ważności umowy będzie przewidziana forma szczególna czynności prawnej, np. akt notarialny. Trzeba się z tym liczyć w przypadku konieczności zawarcia umowy np. w zakresie przeniesienia własności nieruchomości albo darowizny itp.

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym wskazuje ogólnie na możliwych beneficjentów umowy. Będą to podmioty publiczne i partnerzy prywatni. Ustawa nie wskazuje liczby stron określonej umowy, zatem możliwe jest zawarcie umowy np. przez związki podmiotów publicznych z kilkoma powiązanimi wykonawcami oraz podwykonawcami. Trzeba zwrócić uwagę, że istotna z punktu widzenia umowy jest jej treść, którą stanowią wzajemne zobowiązania stron oraz inne ważne elementy. W tym zakresie jej elementy stanowią *essentialia negotii* umowy, kreując sytuację jej nieważności w przypadku pominięcia któregośkolwiek. W tym względzie trzeba wymienić: zobowiązanie partnera prywatnego do realizacji przedsięwzięcia, zobowiązanie partnera prywatnego do poniesienia w całości albo w części wydatków na realizację przedsięwzięcia lub poniesienia ich przez osobę trzecią, zobowiązanie podmiotu publicznego do wynagrodzenia partnera prywatnego za realizację przedsięwzięcia, zobowiązanie podmiotu publicznego do współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności poprzez wniesienie wkładu własnego. Ponadto należy wymienić: określenie skutków niewykonania i nienależytego wykonania zobowiązania umownego, zasady i szczegółowy tryb przeprowadzania kontroli przez podmiotu publiczny, zasady przekazania składnika majątkowego wykorzystywanego przez partnera prywatnego w sposób oczywiście sprzeczny z umową, odpowiednie warunki umowy w sprawie zamówienia publicznego lub umowy koncesji na roboty budowlane lub usługi w zależności do tego, jaki tryb wyboru partnera prywatnego był w danej

sytuacji właściwy, oraz obowiązek ukształtowania wynagrodzenia partnera prywatnego⁹. W tym względzie przepisy u.p.p. przewidują jednak określone wyjątki, np. możliwość nieodpłatnego przekazania partnerowi prywatnemu nieruchomości skarbowej lub samorządowej na czas realizacji przedsięwzięcia PPP, możliwość zbycia takiej nieruchomości w drodze bezprzetargowej partnerowi prywatnemu lub spółce, jeżeli sprzedaż stanowi wniesienie wkładu własnego podmiotu publicznego, a wybór partnera prywatnego nastąpił w trybie przewidzianym w art. 4 ust. 1 lub 2 u.p.p.

Należy zdecydowanie podkreślić, że kwestią najważniejszą, o którą chodzi w przypadku umów o partnerstwie publiczno-prywatnym, jest realizacja przedsięwzięcia. W tym względzie u.p.p. stanowi o wspólnej realizacji przedsięwzięcia, a więc równoważności w tym zakresie podmiotu publicznego i prywatnego. Jest to niekwestionowana i najważniejsza zasada przedmiotowej ustawy.

Partner prywatny jest zobowiązany do poniesienia w całości albo w części wydatków na realizację przedsięwzięcia lub poniesienia ich przez osobę trzecią. Realizacja przedsięwzięcia wiąże się z ponoszeniem wydatków na sfinansowanie niezbędnych robót budowlanych, dostaw i usług, jak i na zarządzanie lub utrzymanie składników majątkowych wykorzystywanych do realizacji przedsięwzięcia lub z nim związanych. Do wydatków związanych z realizacją przedsięwzięcia zaliczyć należy także koszty obsługi finansowania zaciągniętego w instytucjach finansowych lub od innych podmiotów, jak również cały szereg wydatków właściwych dla danego typu przedsięwzięć. Przepis art. 7 ust. 1 u.p.p. nakłada na partnera prywatnego obowiązek pokrywania całości albo części tych wydatków, przy czym bliżej nie określa, jaki ma być minimalny udział partnera prywatnego w wydatkach. Teoretycznie możliwa jest sytuacja, w której na podmiocie publicznym spoczywa obowiązek finansowania większości wydatków na realizację przedsięwzięcia. Będzie tak wówczas, gdy podmiot publiczny przejmie większość zadań i ryzyko, jako że przejęcie zadania lub ryzyka oznacza *de facto* odpowiedzialność finansową w danym zakresie. Partner prywatny powinien posiadać zdolność do ponoszenia wydatków na realizację przedsięwzięcia. W tym celu powinien posiadać niezbędne środki finansowe lub zdolność kredytową. Jako że często partnerem prywatnym będą spółki celowe powołane na potrzebę konkretnego przedsięwzięcia, nie będą one mogły samodzielnie wykazać się środkami finansowymi lub zdolnością kredytową pozwalającymi na samodzielne sfinansowanie przedsięwzięcia. Z tego względu niezbędne będzie wsparcie osób trzecich, zazwyczaj wspólników spółki partnera prywatnego, a także innych podmiotów kapitałowo powiązanych z partnerem prywatnym lub zewnętrznymi instytucjami finansowymi (banków, funduszy inwestycyjnych, konsorcjów finansowych itp.). Dlatego obowiązek poniesienia wydatków na realizację przedsięwzięcia partner

⁹ T. Skoczyński, komentarz do art. 7 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz praktyczny*, Lex 2011.

prywatny będzie mógł wykonać samodzielnie, jak i wspierając się na podmiotach trzecich¹⁰.

Istotną cechą realizowanej umowy jest wynagrodzenie partnera prywatnego. Przedmiotowa ustawa nie określa jednak jego źródła. Wydaje się, że zasadniczo będzie to zależało od specyfiki określonego przedsięwzięcia oraz ustaleń między stronami. Przedsięwzięcia bowiem mogą być różne, np. wykonanie budowy lub remontu obiektu budowlanego, świadczenie usług, wykonanie dzieła, wyposażenie składnika majątkowego w urządzenia podwyższające jego wartość lub użyteczność lub inne świadczenie połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym, który jest wykorzystywany do realizacji przedsięwzięcia lub jest z nim związany, jest obowiązkiem partnera prywatnego, a nie podmiotu publicznego. Dlatego też można założyć, że wynagrodzenie może przybrać postać pieniężną i niepieniężną, np. prawa do eksploatacji składników majątkowych lub pobierania pożytków.

Należy wyraźnie podkreślić, że przy umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym bardzo ważne jest współdziałanie stron umowy, wyraźne rozgraniczenie podziału zadań i ról oraz określonych rodzajów ryzyka przy wykonywaniu umowy, jak również wniesienie wkładu własnego, czyli określonego świadczenia w celu realizacji umowy.

Nie mniej ważną kwestią pozostaje odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania. W tym zakresie można stwierdzić, że skoro umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym jest zobowiązaniem kontraktowym, to sankcją w tym zakresie będzie odpowiedzialność odszkodowawcza, a więc naprawienie szkody, zapłata kar umownych lub obniżenie wynagrodzenia. Dlatego też jak najbardziej uprawniona jest teza, żeby w tym zakresie stosować przepisy art. 471–497 k.c.

Zasadniczo analiza treści przepisów, a w szczególności art. 7 u.p.p., prowadzi do wniosku, że ustawodawcy nie udało się wyróżnić umowy o partnerstwie spośród innych umów (biorąc pod uwagę nadaną przez ustawodawcę nazwę umowy), gdyż nie posiada ona takich cech charakterystycznych, które wykluczałyby nawiązanie na tej samej podstawie innych stosunków prawnych (umownych) dla realizacji celu takiej umowy. Doktryna wskazuje bowiem, że „dla uznania umowy za nazwaną nie wystarczy sama jej nazwa, a muszą zostać wskazane składniki przedmiotowo istotne”¹¹. Trzeba też zwrócić uwagę, że mnogość inwestycji, które mogą być realizowane na podstawie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, nie pozwala na regulację wszystkich elementów umowy w ustawie.

W związku z omawianą problematyką pozostaje jeszcze do rozstrzygnięcia kwestia, czy umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym posiada charakter cywil-

¹⁰ T. Chentosz, M. Wawrzyniak, komentarz do art. 7 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Grabiec, WKP 2019.

¹¹ W.J. Katner, *Pojęcie umowy nienazwanej*, SIP Legalis.

noprawny, czy publicznoprawny. W tym względzie istotny jest cel umowy, którym jest realizacja zadań publicznych, za które odpowiada podmiot publiczny. Pomimo że pierwszeństwo w stosowaniu mają przepisy u.p.p., to w części nieuregulowanej obowiązują przepisy k.c. Dlatego też skoro u.p.p. nie kreuje dostatecznie stosunku zobowiązaniowego na zasadach określonych zasadniczo w k.c., w przekonaniu autora uprawniona jest teza, że przedmiotowa umowa jest stosunkiem cywilnoprawnym, a jej cel jest wyznaczony podstawą publiczno-prawną. Przesądza o tym nie cel umowy, który dotyczy realizacji zadań publicznych, ale charakter takiej umowy. W tym względzie wyróżnić bowiem można: swobodę stron nawiązania takiego stosunku prawnego, swobodę stron w zakresie kształtowania treści umowy oraz równorzędność i autonomię. Brak jest w tym zakresie charakterystycznego władztwa organu administracji publicznej w stosunkach zewnętrznych.

Niewątpliwie trzeba też zaprezentować pogląd zbliżający przedmiotową umowę o partnerstwie do znanej obcym systemom prawnym umowy administracyjnej, według której umowa oparta na klasycznych zasadach prawa prywatnego nie stanowi środka zapewniającego organom administracji publicznej optymalną realizację zadań publicznych we współpracy z partnerami prywatnymi. Swoista ucieczka w sferę prawa cywilnego nie zawsze musi stanowić gwarancję najlepszego sposobu realizacji zadań publicznych. Środkiem takim może okazać się wypracowana w bogatej doktrynie prawa administracyjnego, znana również obcym porządkom prawnym, koncepcja umowy administracyjnej. Konstrukcja tego kontraktu, a przynajmniej niektóre jej cechy, odpowiadać może potrzebom administracji publicznej wynikającym z charakteru PPP i związanej z nim odpowiedzialności podmiotów publicznych za realizację zadań publicznych, jak również konstrukcji norm prawnych, w oparciu o które partnerstwo może być w praktyce wykorzystywane. W tym miejscu zaznaczyć należy, iż wyjście z takiego punktu widzenia nie oznacza przyjęcia założenia o konkluzywnym charakterze relacji pomiędzy umową cywilnoprawną a umową administracyjną. Umowa administracyjna związana z powierzeniem do realizacji zadań publicznych podmiotom prywatnym jest czynnością prawną. Zawierana jest w wyniku złożenia zgodnych oświadczeń woli stron i bez przeszkód może być analizowana pod kątem określonych kryteriów klasyfikacji umów, które wypracowane zostały w inspirującej doktrynie prawa cywilnego. Ponadto na mocy odesłań do k.c. zawartych w ustawach regulujących *lege iuris* funkcjonowanie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym zastosowanie znajdują cywilnoprawne rozwiązania dotyczące m.in. takich kwestii, jak wykonanie zobowiązania, skutki niewykonania zobowiązania czy też regulacje kar umownych. Prawo administracyjne w tych kwestiach nie wypracowało swoistych rozwiązań i zmuszone jest czerpać ze źródła cywilnoprawnego. Przyjęcie takiego stanowiska nie oznacza jednocześnie uznania, iż umowa administracyjna stanowi jedynie odmianę umowy cywilnoprawnej – choć w ocenie cywilisty jej konstrukcja w łagodnej z możliwych wersji krytyki spotka-

łaby się pewnie z zarzutem nadmiernej publiczności prawa prywatnego. Chodzi bardziej o tendencję zarysowaną przez J.S. Langroda, polegającą na wyłuskiwaniu ze starszego, bardziej rozwiniętego działu prawa konstrukcji ogólnoprawnych, gdyż prawo cywilne bynajmniej ich nie monopolizuje, a tylko je jakby „przechowuje” w rezerwarze pojęć wykształconych przez siebie i na swój użytek. W takim ujęciu umowa administracyjna stanowiłaby wyraz współistnienia regulacji prawnych, swoistej synergii rozwiązań pochodzących z dwóch wielkich dziedzin prawa w jednej konstrukcji prawnej o swoistych cechach¹².

Partnerstwo publiczno-prywatne w formie spółki (spółka celowa)

Problematyka spółki celowej w zakresie realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego została uregulowana w art. 14–16 u.p.p. Trzeba wyraźnie podkreślić, że jest to zasadniczo narzędzie do wyboru przez strony umowy, za pomocą którego może być realizowane przedsięwzięcie. Przede wszystkim zamiar utworzenia tzw. spółki celowej, czyli z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółki akcyjnej musi wynikać z umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. W omawianym zakresie może zostać wykorzystana dotąd funkcjonująca spółka albo spółka powołana na nowo lub jak przewiduje art. 14 ust. 1a u.p.p. –w celu umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym partner prywatny nabędzie udziały albo akcje spółki z udziałem podmiotu publicznego. Nabycie może nastąpić w drodze objęcia udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym albo akcji. Prawa z należących do Skarbu Państwa udziałów lub akcji w spółce wykonuje organ administracji rządowej, który zawiązał spółkę jako podmiot publiczny. Natomiast cel i przedmiot działalności spółki nie może wykraczać poza zakres określony umową o partnerstwie publiczno-prywatnym. Warto podkreślić, że dla podmiotu prywatnego ważna jest w tym względzie okoliczność wydzielenia przedsięwzięcia z własnego przedsiębiorstwa, gdyż zadanie zostanie wykonane przez podmiot w odrębnej formie prawnej i stąd nie będzie obciążało ryzyka zakładu przedsiębiorcy.

Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym powinna obejmować kluczowe ustalenia co do zasad współpracy współników w ramach ZPPP¹³, dotyczące m.in. formy prawnej spółki, warunków i terminu jej utworzenia, okresu, na jaki spółka zostanie utworzona, wysokości kapitału zakładowego i sposobu pokrycia tego kapitału, zasad podwyższenia i pokrycia kapitału zakładowego, dopuszczalności udziału w spółce podmiotów trzecich (jako pasywnych inwestorów kapitałowych), zasad wypłaty dywidendy, składu organów spółki, zasad i warunków zbywania akcji albo udziałów w spółce, sposobu rozwiązania spółki i rozliczeń

¹² M. Kania, *Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Studium administracyjnoprawne*, Katowice 2013, s. 17.

¹³ ZPPP – zinstytucjonalizowane partnerstwo publiczno-prywatne.

między wspólnikami. Oprócz postanowień u.p.p. w odniesieniu do ZPPP strony będą dodatkowo związane zapisami umowy lub statutu spółki. Wzór umowy spółki również powinien zostać ukształtowany jeszcze w toku postępowania wyboru partnera prywatnego (nie dotyczy to ZPPP opartego na istniejącej spółce z udziałem podmiotu publicznego). Z uwagi na to, że w ramach ZPPP współpraca odbywać się będzie pomiędzy trzema formalnie odrębnymi podmiotami, tj. podmiotem publicznym, partnerem prywatnym i spółką, relacje kontraktowe stron powinny być uzupełnione bezpośrednimi umowami pomiędzy podmiotem publicznym i spółką oraz partnerem prywatnym i spółką (umowy wykonawcze)¹⁴. Biorąc pod uwagę wybrany przez strony rodzaj spółki, strony umowy wniosą odpowiedni wkład własny do spółki tytułem aportu. W tym zakresie znajdzie odpowiednie zastosowanie k.c. oraz Kodeks spółek handlowych¹⁵. Ponadto w spółce przewidzianej w art. 14 ust. 1a u.p.p. udziałowcami albo akcjonariuszami mogą być podmioty trzecie, przy czym żeby zobowiązanie podmiotu publicznego wynikające z umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym było skuteczne, udział podmiotu publicznego w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy) powinien umożliwiać zmianę umowy (statutu) spółki i podwyższenie kapitału zakładowego jedynie głosami podmiotu publicznego.

Należy zdecydowanie podkreślić, że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym powinna bardzo szczegółowo określać podmiot, przedmiot, prawa i obowiązki stron oraz wyraźny cel, zasady współpracy oraz organizację przedsięwzięcia. Dlatego też późniejszy statut spółki celowej powinien istotnie nawiązywać do postanowień umowy w tym zakresie.

Spółkę zawiązuje się na czas oznaczony, niezbędny do wykonania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz zakończenia jej spraw. Czas trwania spółki może być przedłużony na czas nieoznaczony, jeżeli partner prywatny przed upływem terminu zawiązania spółki zbył udziały w tej spółce albo akcje tej spółki na rzecz podmiotu publicznego, albo zostały one umorzone. Istotne wydaje się także, że czas trwania spółki nie został przez ustawę określony. Spółka zatem może funkcjonować również po zakończeniu przedsięwzięcia, czyli wykonania umowy.

Najpóźniej w terminie roku od dnia zakończenia czasu trwania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym partner prywatny zbywa udziały w tej spółce albo akcje tej spółki na rzecz podmiotu publicznego albo podlegają one umorzeniu. Statut albo umowa spółki stanowią, że w razie bezskutecznego upływu terminu rocznego udziały albo akcje partnera prywatnego, z wyjątkiem udziałów albo akcji należących do jednostek sektora finansów publicznych i spółek zależnych od podmiotu publicznego, podlegają umorzeniu w trybie określonym odpowiednio

¹⁴ M. Wawrzyniak, komentarz do art. 14 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Grabiec, WKP 2019.

¹⁵ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U 2020, poz. 1526 ze zm.), dalej: k.s.h.

w art. 199 § 4 albo art. 359 § 6 k.s.h. Zbycie albo umorzenie udziałów albo akcji może być nieodpłatne, jeżeli statut albo umowa spółki tak stanowią. W statucie lub w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym powinny się znaleźć zapisy, że w razie bezskutecznego upływu rocznego terminu na opuszczenie przez partnera prywatnego ZPPP jego akcje albo udziały będą podlegać umorzeniu bez powzięcia uchwały przez walne zgromadzenie, odpowiednio do art. 359 § 6 albo art. 199 § 4 k.s.h. (umorzenie przymusowe). Procedura zbycia przymusowego nie dotyczy udziałów albo akcji należących do jednostek sektora finansów publicznych i spółek zależnych od podmiotu publicznego. W ramach przepisu art. 14b ust. 2 u.p.p. niezrozumiałe jest wyłączenie z procedury umorzenia przymusowego udziałów albo akcji należących do jednostek sektora finansów publicznych, ponieważ przepis ten dotyczy przymusowego umorzenia udziałów albo akcji partnera prywatnego. O ile partnerem prywatnym może być spółka zależna od podmiotu publicznego, to jednostka sektora finansów publicznych partnerem prywatnym nigdy nie będzie. Zbycie lub umorzenie udziałów albo akcji co do zasady odbywać się będzie odpłatnie. Wartość udziałów albo akcji partnera prywatnego podlegających zbyciu albo umorzeniu powinna zostać oszacowana zgodnie z metodą przyjętą w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym lub w umowie (statucie) spółki. Termin i sposób zapłaty za zbywane lub umarżane udziały albo akcje również powinny zostać w ten sposób określone. Statut albo umowa spółki mogą jednak przewidywać, że zbycie albo umorzenie udziałów albo akcji nastąpi nieodpłatnie. W wyniku opuszczenia ZPPP przez partnera prywatnego jej cel, jak i przedmiot działalności będą mogły zostać rozszerzone, na ogólnych zasadach w stosunku do celów i przedmiotu determinowanych wcześniej umową o partnerstwie publiczno-prywatnym. Spółka będzie mogła zostać wykorzystana jako instrument realizacji kolejnych przedsięwzięć, również w formule PPP¹⁶.

Należy pamiętać, że zgody wszystkich współników albo akcjonariuszy spółki wymaga zbycie lub obciążenie nieruchomości i przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 551 k.c. oraz zawiązanie innej spółki, jak również objęcie albo nabycie udziałów lub akcji innej spółki. W omawianym zakresie zwraca uwagę troska ustawodawcy o ochronę interesu publicznego, w szczególności składników majątkowych. Warto podkreślić, iż dokonanie czynności, o których mowa w art. 15 u.p.p., bez wymaganej zgody wszystkich współników lub akcjonariuszy prowadzi do ich nieważności. Za podstawę powyższego twierdzenia można obrać art. 17 § 1 k.s.h.¹⁷

Podmiotowi publicznemu przysługuje prawo pierwokupu akcji albo udziałów partnera prywatnego w spółce. Podmiot publiczny może wykonać prawo pierwo-

¹⁶ M. Wawrzyniak, komentarz do art. 14 (b) ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Grabiec, WKP 2019.

¹⁷ P. Malinowski, *Zasada jednomyślności w odniesieniu do art. 15 u.p.p.p.* [w:] *Skarb Państwa a działalność gospodarcza*, red. A. Kidyba, Lex 2014.

kupu w ciągu 3 miesięcy od dnia zawiadomienia go przez partnera prywatnego o treści umowy zawartej z osobą trzecią, chyba że umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym przewiduje dłuższy termin. Zbycie przez partnera prywatnego akcji albo udziałów z naruszeniem powyższych zasad jest nieważne. W tym kontekście uprawniona jest teza, że celem ustawodawcy było zabezpieczenie ciągłości realizacji przedsięwzięcia i umożliwienie podmiotowi publicznemu doboru nowego współnika zdolnego do realizacji przedsięwzięcia w przypadku określonych trudności w tym zakresie.

W przedmiocie niniejszej analizy trzeba podkreślić, że skoro działalność spółki celowej nie może wykraczać poza cel i przedmiot wskazany w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym, a utworzenie spółki ma służyć realizacji takiej umowy, to oznacza to, że spółka celowa posiada charakter subsydiarny w stosunku do umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Zatem spółka celowa jest narzędziem służącym realizacji umowy oraz zasadniczo będzie zawiązana wyłącznie dla realizacji tylko takiej umowy, aczkolwiek jak autor stwierdził wyżej, nie musi ona kończyć bytu prawnego, a może służyć realizacji kolejnych przedsięwzięć.

Elementy statystycznej efektywności działalności spółek celowych

Znaczenie PPP zostało już dawno dostrzeżone na poziomie Komisji Europejskiej, która wystosowała wytyczne z tym związane, w których wskazała na korzyści płynące z funkcjonowania partnerstwa, mianowicie: dodatkowe środki finansowe w sytuacji coraz większych cięć budżetowych w sektorze publicznym, lepszą jakość realizowanych prac dzięki lepszemu wykorzystaniu zasobów oraz niskie koszty w trakcie trwania projektu¹⁸. W tym zakresie ważne jest także pozyskiwanie środków od podmiotów trzecich, co ogranicza subwencjonowanie projektów przez podmiot publiczny¹⁹. W związku z tym PPP powinno być formułą, która przyczynia się do bardziej efektywnego realizowania inwestycji²⁰.

Biorąc powyższe pod uwagę, wydaje się, że najistotniejszą kwestią realizacji przedsięwzięcia publiczno-prywatnego w przypadku zarówno podmiotu publicznego, jak i partnera prywatnego jest ocena alokacji ryzyka, dostępności i popytu. W tym zakresie trzeba wskazać na rozporządzenie Ministra Gospodarki w sprawie rodzajów ryzyka oraz czynników uwzględnianych przy ich ocenie²¹. Obejmuje ono zespół rodzajów ryzyka związanych z bu-

¹⁸ *Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego*, Bruksela 2003, s. 4.

¹⁹ *Partnerstwo publiczno-prywatne*, Warszawa 2010, s. 23.

²⁰ B. Poczowski, *Spółka celowa (SPV) jako instrument realizacji przedsięwzięć w formule partnerstwa publiczno-prywatnego z perspektywy podmiotu publicznego*, „Kwartalnik Prawa Publicznego” 2015, R. XIII, nr 3, s. 106.

²¹ Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 11 lutego 2015 r. w sprawie rodzajów ryzyka oraz czynników uwzględnianych przy ich ocenie (Dz.U. 2015, poz. 284).

dową, dostępnością i popytem. Wskazuje, jakie czynniki trzeba analizować w przypadku poszczególnych rodzajów ryzyka. Przy ocenie ryzyka budowy uwzględnia się w szczególności takie czynniki, jak: wysokość finansowego udziału podmiotu publicznego w kosztach inwestycyjnych na etapie wytworzenia nowych środków trwałych lub ulepszenia już istniejących, charakter płatności dokonywanych przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego na etapie wytworzenia nowych środków trwałych lub ulepszenia już istniejących, sposób ujęcia nowego środka trwałego w księgach rachunkowych, ustanowienie obciążeń na nieruchomościach gruntowych podmiotu publicznego, a także na wytworzonym nowym środku trwałym. Przy ocenie ryzyka dostępności uwzględnia się w szczególności takie czynniki, jak: oznaczenie w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym wskaźników dotyczących standardów ilościowych lub jakościowych świadczonych usług przez partnera prywatnego, od których uzależnione jest jego wynagrodzenie; charakter płatności dokonywanych przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego na etapie utrzymania lub zarządzania środkiem trwałym; charakter i wysokość kar umownych z tytułu nieprzestrzegania przez partnera prywatnego standardów ilościowych lub jakościowych świadczonych usług na etapie utrzymania lub zarządzania środkiem trwałym; wpływ partnera prywatnego na brak dostępności środka trwałego. Natomiast przy ocenie ryzyka popytu uwzględnia się w szczególności takie czynniki, jak: charakter płatności dokonywanych przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego na etapie utrzymania lub zarządzania środkiem trwałym; wpływ podmiotu publicznego lub innych podmiotów odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji, mających wpływ na realizację przedsięwzięcia, na zmianę popytu. Rozporządzenie wskazuje także na szereg czynników wspólnych co do zaprezentowanych wyżej trzech grup ryzyka. Przy ocenie ryzyka budowy, ryzyka dostępności i ryzyka popytu uwzględnia się również takie czynniki, jak: wysokość zaciągniętych przez podmiot publiczny zobowiązań finansowych zapewniających pokrycie kosztów inwestycyjnych poniesionych przez partnera prywatnego na etapie wytworzenia nowych środków trwałych lub ulepszenia już istniejących; wysokość udzielonych przez podmiot publiczny gwarancji spłaty zadłużenia zaciągniętego przez partnera prywatnego w celu realizacji przedsięwzięcia lub gwarancji zwrotu z zainwestowanego przez niego kapitału; zasady końcowej alokacji środka trwałego i jego wartość na zakończenie okresu obowiązywania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym dotyczące stopnia, w jakim podmiot publiczny ma możliwość nabycia środka trwałego i oceny nabycia środka trwałego przez podmiot publiczny; zasady przedterminowego rozwiązania umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz zasady dotyczące zmian charakteru umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym i przyczyny tych zmian, w szczególności jeżeli zmieniają one podział ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym a partnerem prywatnym.

W związku z powyższym można stwierdzić, że z jednej strony powołane rozporządzenie Ministra Gospodarki ułatwia potencjalnym stronom podjęcie decyzji w zakresie realizacji umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym przy zastosowaniu spółki celowej, a z drugiej strony pokazuje bardzo liczne rodzaje ryzyka związane z takim przedsięwzięciem. W tym zakresie zatem bardzo ważne znaczenie posiadają analizy przedrealizacyjne PPP. Odpowiednie przygotowanie projektu PPP warunkuje jego późniejszy sukces. Analizy przedrealizacyjne są jednym z filarów partnerstwa. Wyniki analiz stanowią zazwyczaj rodzaj mapy drogowej wskazującej najlepszą drogę do zawarcia umowy partnerskiej i efektywnej realizacji inwestycji. Pozwalają ustrzec się błędów, które skutkować mogą nie tylko trudnościami, ale czasami nawet niemożnością wdrożenia przedsięwzięcia. Zakres analiz zawsze zależy od założeń inwestycji, która jest realizowana. Inaczej wygląda etap przygotowawczy do nieskomplikowanego projektu koncesyjnego, inaczej zaś do przedsięwzięcia o złożonym montażu finansowym uwzględniającym np. środki europejskie. Każdorazowo jednak warto sporządzić analizę prawną i ekonomiczno-finansową. Są one od siebie zależne, a ich wyniki pozwalają na wybór optymalnego modelu organizacyjno-prawnego działań i ustalenie właściwej procedury wyboru partnera prywatnego. Analizy uzupełniające dotyczą z reguły alokacji rodzajów ryzyka projektowego i kwestii techniczno-technologicznych. Szczególnie istotny jest właśnie rozkład ryzyka. Ponadto to właśnie on decyduje o wpływie zobowiązań PPP na dług sektora publicznego²².

Aktywność polskiego rynku w odniesieniu do nowo zawartych umów o partnerstwo publiczno-prywatne wykazuje w ostatnich 2 latach stopniową tendencję wzrostową. W 2016 r. zawarto 10 nowych umów, w 2017 r. – 11 umów, w 2018 r. – 15, natomiast w 2019 r. – 9 umów. W 2020 r. zawarto 13 umów i tym samym odnotowano wzrost w stosunku do poprzedniego roku o 44%. Średnia liczba umów zawieranych w latach 2009–2020 wyniosła 13 umów na rok. W 2020 r. zawarto 13 umów o łącznej wartości 884 mln zł. W I kwartale zawarto umowę rynku na zaprojektowanie, wybudowanie i eksploatację parkingów dla miasta Warszawy (86 mln zł). W II kwartale tego typu umowę zawarto również w Łodzi, jedną z większych umów o partnerstwie publiczno-prywatnym na polskim rynku, o wartości 111 mln zł. Natomiast w IV kwartale 2020 r. zawarto umowę o partnerstwie publiczno-prywatnym dla projektu z sektora infrastruktury transportowej dotyczącego sfinansowania, zaprojektowania, budowy i utrzymania linii tramwajowej Krakowskiego Szybkiego Tramwaju – KST (660 mln zł) – jest to jeden z największych w Polsce projektów PPP realizowanych przez jednostkę samorządową, a jednocześnie największa samorządowa umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym w sektorze transportu. Rok 2013 pozostaje na rynku PPP rokiem umów o najwyższej wartości (łącznie 2,1 mld zł). Zostały

²² <https://pppwpraktyce.com/> (2.04.2021).

wówczas zawarte umowy na budowę poznańskiej spalarni odpadów (783 mln zł), powstanie sieci szerokopasmowej w województwie mazowieckim (458 mln zł) oraz w województwie podkarpackim (310 mln zł). Od tego czasu na polskim rynku PPP przede wszystkim zawierane były umowy o niskiej wartości. Średnia wartość umów zawartych w latach 2009–2020 wyniosła 54 mln zł. Najwięcej umów tego typu według stanu na koniec 2020 r. realizowanych jest w sektorach: infrastruktura transportowa (24), efektywność energetyczna (23), sport i turystyka (22). W 2020 r. znacząco wzrosła wartość umów w sektorze infrastruktury transportowej – o 57%. Nadal sektorem dominującym z najwyższą wartością projektów (29% wartości zawartych w Polsce umów o partnerstwie publiczno-prywatnym) pozostaje sektor gospodarki odpadami (w tym instalacje w Poznaniu i Olsztynie). Sektor telekomunikacyjny utrzymuje się na drugiej pozycji, stanowiąc 18% wartości wszystkich zawartych umów o partnerstwie publiczno-prywatnym²³.

Podsumowanie

W zakresie omawianego zagadnienia zwraca uwagę kilka zdaniem autora najważniejszych elementów, a mianowicie: charakter prawny umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym w sensie kwestii uznania umowy jako nazwanej lub nienazwanej, charakter prawny tej umowy jako publicznoprawnej lub cywilnoprawnej, cel działania spółki celowej oraz mierzalna danymi statystycznymi efektywność działania spółek celowych. Podsumowując oraz biorąc pod uwagę przytoczone wyżej argumenty, należy stwierdzić, że niewątpliwie charakter umowy partnerskiej posiada cechy umowy nienazwanej o charakterze cywilnoprawnym; cel działania spółki celowej jest ukierunkowany na jednorazową realizację umówionego celu działania stron z możliwością dalszego funkcjonowania w przyszłości w takim samym zakresie. Natomiast kwestią nadal oceną pozostaje okoliczność efektywności umowy przedsięwzięcia wykonanego przez spółkę celową w u.p.p. Raportu podsumowujący lata 2016–2020 nie podaje liczby przedsięwzięć zrealizowanych przy wykorzystaniu spółki celowej. Zasadniczo w ogóle nie kategoryzuje w sposób liczbowy przedsięwzięć biorąc, pod uwagę narzędzie ich realizacji. Nie wiadomo zatem, czy zrealizowane przedsięwzięcia nastąpiły z udziałem, czy bez udziału spółki celowej. Wydaje się, że kolejny raport powinien obejmować tego rodzaju dane i dopiero wówczas będzie można ocenić efektywność wykorzystania spółki celowej do realizacji przedsięwzięcia będącego przedmiotem umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Będzie to nader istotne w kontekście zbadania rzeczywistej

²³ https://www.ppp.gov.pl/media/system/slowniki/Raport-z-rynku-PPP-2020-01-29-_2.pdf (2.04.2021).

współpracy administracji w zakresie partnerstwa z podmiotami sektora prywatnego oraz oceny efektywności tych powiązań w sferze gospodarczej. Będzie to również istotne z tego punktu widzenia odpowiedzi na pytanie, czy charakter umów partnerskich oraz charakter prawny spółek celowych dostatecznie spełnia ustawowe cele w tym zakresie i czy nie powinien zostać w określony sposób zmodyfikowany, co mogłoby się przyczynić do zwiększenia efektywności tego typu przedsięwzięć w przyszłości.

Bibliografia

- Chentosz T., Wawrzyniak M., komentarz do art. 7 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Grabiec, WKP 2019.
- Czachórski W., *Zobowiązania*, Warszawa 2003.
- Kania M., *Umowa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Studium administracyjnoprawne*, Katowice 2013.
- Katner W.J., *Pojęcie umowy nienazwanej*, SIP Legalis.
- Malinowski P., *Zasada jednomyślności w odniesieniu do art. 15 u.p.p.p.* [w:] *Skarb Państwa a działalność gospodarcza*, red. A. Kidyba, Lex 2014.
- Partnerstwo publiczno-prywatne*, Warszawa 2010.
- Płonka-Bielenin K., *Kwalifikacja prawna umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym* [w:] *Działalność gospodarcza jednostek samorządu terytorialnego*, red. M. Mączyński, M. Stec, WK 2016.
- Pocztowski B., *Spółka celowa (SPV) jako instrument realizacji przedsięwzięć w formule partnerstwa publiczno-prywatnego z perspektywy podmiotu publicznego*, „Kwartalnik Prawa Publicznego” 2015, R. XIII, nr 3.
- Romanowski M., *Czy należy regulować umowy nienazwane?*, „Studia Prawa Prywatnego” 2009, nr 2, SIP Legalis.
- Skoczyński T., komentarz do art. 7 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym [w:] *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz praktyczny*, Lex 2011.
- Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, red. M. Bejm, SIP Legalis,
- Wtyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego*, Bruksela 2003.

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono charakterystykę umowy przedsięwzięcia wykonanego przez spółkę celową w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym wraz z elementami statystycznej efektywności w tym zakresie. Podniesiono, że charakter umowy partnerskiej posiada cechy umowy nienazwanej o charakterze cywilnoprawnym, zaś cel działania spółki celowej jest ukierunkowany na jednorazową realizację umówionego celu działania stron z możliwością dalszego funkcjonowania w przyszłości. Wskazano ponadto, że biorąc pod uwagę dane statystyczne za lata 2016–2020, kwestią nadal oceną pozostaje okoliczność efektywności umowy przedsięwzięcia wykonanego przez spółkę celową w ustawie o partnerstwie publiczno-prywatnym.

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, umowa, spółka, efektywność, raport

**AGREEMENT FOR A PROJECT CARRIED OUT BY A SPECIAL PURPOSE
VEHICLE IN THE ACT ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.
OUTLINE OF THE LEGAL CHARACTERISTICS WITH ELEMENTS
OF STATISTICAL EFFECTIVENESS IN THE YEARS 2016–2020**

Summary

In the study, I present the contract characteristics of the project carried out by the special purpose vehicle in the Act on public-private partnership, along with elements of statistical effectiveness in this regard. I point out that the nature of the partnership agreement has the features of an unnamed agreement of a civil law nature, and the purpose of the SPV is aimed at one-off implementation of the agreed purpose of the parties' activities with the possibility of further operation in the future. Moreover, I point out that, taking into account the statistical data for 2016–2020, the issue of the effectiveness of the contract for the project carried out by the special purpose vehicle in the Act on public-private partnership is still an assessment issue.

Keywords: public-private partnership, contract, company, efficiency, report