

Realizacja projektu w formule partnerstwa publiczno-prywatnego wymaga odpowiedniego przygotowania, stworzenia zespołu, sprawdzenia zainteresowania rynku oraz przeprowadzenia analiz pozwalających ocenić efektywność takiego rozwiązania. Istotnymi etapami są również dialog z firmami i przygotowanie umowy.

Partnerstwo publiczno-prywatne daje możliwość realizacji inwestycji bez konieczności natychmiastowego obciążania budżetu. Projekty realizowane w tej formule są rozłożone na lata, dlatego jednym z istotnych elementów ich przygotowania jest stworzenie odpowiedniego zespołu.

Ważną rolę odgrywa jego lider, który powinien sprawnie podejmować decyzje, pilnować terminów i prowadzić rozmowy z przedstawicielami biznesu. W zespole powinni znaleźć się również inżynierowie, prawnicy i finansista. W modelu PPP wydatki należy planować nie tylko na początkowych etapach, ale także na wiele lat do przodu.

Podmioty realizujące projekt PPP po raz pierwszy mogą skorzystać z pomocy zewnętrznych doradców, a także bezpłatnych szkoleń i wytycznych przygotowanych przez Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej.

Przed oficjalnym ogłoszeniem zamówienia można przeprowadzić testy rynku. Rozmowy z firmami pozwalają sprawdzić, czy przedsiębiorstwa są zainteresowane realizacją planowanego przedsięwzięcia. Podczas takich konsultacji warto zadawać proste i otwarte pytania zamiast korzystać z rozbudowanych formularzy.

Brak oczekiwanych rezultatów testów rynku nie musi oznaczać rezygnacji z projektu. Możliwe jest m.in. zmniejszenie zakresu inwestycji lub inny podział ryzyka.

Kolejnym elementem jest ocena efektywności, na którą składa się zespół analiz pozwalających określić, czy realizacja danego projektu w formule PPP będzie bardziej efektywna niż zastosowanie formuły tradycyjnej. Ma ona umożliwić podmiotowi publicznemu podjęcie decyzji dotyczącej wyboru sposobu realizacji przedsięwzięcia.

Jednym ze sposobów wyboru partnera jest dialog konkurencyjny, czyli seria rozmów, podczas których urzędnicy i firmy wspólnie dopracowują szczegóły inwestycji. Dobrą praktyką jest ustalenie jasnego harmonogramu spotkań oraz wcześniejsze przekazywanie firmom dokumentów, aby podczas rozmów skupić się na najważniejszych zagadnieniach wymagających omówienia.

Po zakończeniu rozmów firmy otrzymują czas na przygotowanie ofert. Termin musi być realistyczny, ponieważ strona prywatna często musi uzyskać zgodę centrali lub banków.

Finałem rozmów jest umowa. Ponieważ może obowiązywać przez dekady, powinna być napisana prostym i jasnym językiem oraz być zrozumiała dla każdego urzędnika pracującego przy projekcie, a nie tylko dla prawników zaangażowanych w jej przygotowanie. Niejasne zapisy mogą w przyszłości prowadzić do sporów.

Podmioty publiczne mogą na każdym etapie planowania i realizacji inwestycji korzystać ze wsparcia Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej. Dostępne są m.in. wytyczne dotyczące PPP, materiały oraz oferta szkoleń wspierających przygotowanie do realizacji projektów w tej formule.

Jak przygotować projekt w formule partnerstwa publiczno-prywatnego

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: wtorek, 22, wrzesień 2026 08:53

Ewelina Kocemba

Odsłony: 172

Źródło: [partnerstwo_publiczno-prywatne.biuroprasowe.pl](https://partnerstwo-publiczno-prywatne.biuroprasowe.pl)