

10 października 2007



Publiczne inwestycje za prywatne pieniądze

Wielu gminom nie starcza pieniędzy na wszystkie inwestycje. Tymczasem przepisy pozwalają, by realizowały je prywatne firmy za własne pieniądze. Korzyść jest obopólna - mieszkańcy mogą korzystać z nowego parkingu czy basenu, a inwestor prywatny czerpie z tego dochód przez określony w umowie czas.

Inwestycje, także te związane z Euro 2012, mogą być prowadzone za prywatne pieniądze. Samorządy jednak rzadko korzystają z szansy, jaką dają im przepisy.

Wielu gminom nie starcza pieniędzy na wszystkie inwestycje. Tymczasem przepisy pozwalają, by realizowały je prywatne firmy za własne pieniądze. Korzyść jest obopólna - mieszkańcy mogą korzystać z nowego parkingu czy basenu, a inwestor prywatny czerpie z tego dochód przez określony w umowie czas. Nie chodzi tu o partnerstwo publiczno-prywatne, gdyż ono od lat nie funkcjonuje. Przede wszystkim dlatego, że są potrzebne zbyt skomplikowane, czasochłonne i kosztowne analizy. Projekt nowej ustawy, która ma nieco złagodzić te wymagania, został przez rząd przygotowany, ale z powodu skrócenia kadencji Sejm nie zdążył się nim już zająć. A przecież to samo można osiągnąć na podstawie przepisów o zamówieniach publicznych. Pozwalają one udzielać tzw. koncesji na roboty budowlane, przy których prywatna firma finansuje koszty.

Eksploatacja parkingu przez 70 lat

Chociaż przepisy te obowiązują od ponad trzech lat, urzędnicy dotychczas niechętnie po nie sięgali. Zaledwie kilka, kilkanaście razy rocznie ukazywały się ogłoszenia o przetargach na udzielenie koncesji. Z reguły nie było chętnych inwestorów. Złą passę przełamał niedawno Kraków. Hiszpańska firma wybuduje za własne pieniądze podziemny parking na 640 samochodów. - Początkowo myśleliśmy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Analizy prawne wykazały jednak, że jest ono w praktyce nie do zastosowania - mówi Tadeusz Trzmiel, zastępca prezydenta Krakowa. Wówczas miasto sięgnęło do przepisów o koncesjach. - Wystartowało czterech kandydatów, do drugiego etapu zakwalifikowało się dwóch. Zwyciężyła oferta hiszpańskiej firmy ASCAN. Nie tylko wybuduje ona parking, ale i wyremontuje nawierzchnię ulicy nad nim i odnowi okoliczne obiekty. W zamian wykonawca będzie mógł przez 70 lat pobierać opłatę za parkowanie - wyjaśnia Trzmiel. Ponieważ

pierwszy projekt zakończył się sukcesem, ruszają kolejne. – W tym miesiącu ogłosimy przetargi na dwie koncesje. W 2008 r. planujemy następny – mówi Trzmiel. W ten sposób ma powstać ok. 3 tys. miejsc parkingowych, za które miasto nie zapłaci ani złotówki.

Strach przed nowym

Pojawia się pytanie, dlaczego samorządy tak rzadko korzystają z możliwości udzielania koncesji. Część ekspertów uważa, że boją się czegoś nowego, niekonwencjonalnego. Dużo prościej jest zrealizować projekt klasycznie, płacąc publicznymi pieniędzmi. Dlatego jeśli inwestycja nie została przewidziana w budżecie, to nikt nawet nie zastanawia się nad tym, czy można ją urzeczywistnić w inny sposób. – Obawiam się, że wielu urzędników po prostu nie wie, jak udzielić takiej koncesji. Dlatego tym cenniejsze są doświadczenia Krakowa, na których będą mogły wzorować się inne miasta – mówi Małgorzata Starczewska-Krzysztosek z Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Warto, by przepisy o koncesji zostały odkurzone zwłaszcza w tych miastach, które będą organizować Euro 2012.

Stadionów w ten sposób nie wybudujemy, ale parkingi przed nimi już tak. A zaoszczędzone w ten sposób publiczne środki można będzie przeznaczyć na inne projekty.

Różne warianty współpracy

Koncesje są dużo łatwiejsze do zastosowania niż partnerstwo publiczno-prywatne, gdyż nie wymagają aż tak skomplikowanych analiz. Są udzielane w zwykłych trybach (w przetargu nieograniczonym, ograniczonym lub negocjacjach z ogłoszeniem). Różnica polega na tym, że zamiast zapłaty wykonawca otrzymuje prawo do eksploatacji wybudowanego obiektu. Możliwe są różne warianty współpracy. – Przepisy stawiają tu tylko jeden warunek. Przynajmniej część zapłaty musi stanowić prawo do eksploatacji obiektu. Strona publiczna może więc partycypować w części kosztów, może też nie płacić nawet złotówki – tłumaczy Włodzimierz Dzierżanowski, prezes Grupy Doradczej Sienna. Równie elastycznie przepisy traktują późniejszą eksploatację obiektu. – Opłatę za korzystanie przez właścicieli samochodów z parkingu może ściągać miasto i dopiero później przekazywać ją w całości lub w części wykonawcy. Równie dobrze obiektem może od początku do końca zarządzać strona prywatna – zaznacza Dzierżanowski.

Źródło: www.rp.pl