

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](http://www.rp.pl)