

17 września 2008



Koncesja na usługi

Nowa ustawa ma zachęcić samorządy do udzielania prywatnym firmom koncesji nie tylko na roboty budowlane, ale i na usługi. Prace nad nią rozpoczął już Sejm.

Nowa ustawa ma zachęcić samorządy do udzielania prywatnym firmom koncesji nie tylko na roboty budowlane, ale i na usługi. Prace nad nią rozpoczął już Sejm.

Zasady udzielania koncesji na roboty budowlane są dzisiaj uregulowane w prawie zamówień publicznych. Chociaż przepisy te obowiązują już od przeszło czterech lat, dotychczas niewiele samorządów z nich skorzystało.

Jednym z powodów tego stanu rzeczy jest zapewne fakt, że procedura udzielenia koncesji nie odbiega od procedur udzielania zamówień publicznych. Dodatkowo polski porządek prawny nie przewiduje możliwości udzielania koncesji na usługi – piszą w uzasadnieniu projektu nowej ustawy jego autorzy.

Dlatego nowe przepisy upraszczają wybór prywatnego inwestora i pozwalają zlecić mu nie tylko budowę obiektów, ale i wykonywanie usług – pisze „Rzeczpospolita”. Koncesję będzie mógł uzyskać nie tylko inwestor, który za swoje pieniądze pobuduje parking, żeby później przez kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt lat pobierać opłaty od jego użytkowników (taka inwestycja jest właśnie prowadzona w Krakowie). Na podstawie nowych przepisów gmina będzie mogła wybrać także zarządcę już istniejącego parkingu, który jako zapłatę za tę usługę będzie zatrzymywał część opłat.

Nowa ustawa nie odsyła już do procedur przewidzianych w prawie zamówień publicznych. Wprowadza własny, stosunkowo otwarty sposób wyboru prywatnego inwestora. Ogłoszenie o koncesji będzie przekazywane do Biuletynu Zamówień Publicznych (usługi) lub Urzędu Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich. Zainteresowane nim firmy z całej UE będą składać wnioski o udział w postępowaniu wraz z oświadczeniem o spełnianiu warunków. Na tym etapie nie będą musiały potwierdzać tego dokumentami. Dostarczy je po wyborze najkorzystniejszej oferty tylko zwycięska firma.

Gmina będzie ustalać z przedsiębiorcami proponowane przez nich rozwiązania techniczne, finansowe i prawne. Dopiero po negocjacjach zaprosi do składania ofert. O wyborze najkorzystniejszej będą mogły decydować różne kryteria, np. czas koncesji, wysokość opłat

pobieranych od użytkowników, jakość wykonania, wartość techniczna czy aspekty estetyczne.

Umowy o koncesje mają być zawierane na czas nie dłuższy niż 15 lat (usługi) lub 30 lat (roboty budowlane). Jeśli jednak zostanie przewidziany dłuższy okres amortyzacji nakładów poniesionych przez inwestorów, to wolno będzie wydłużyć czas trwania umowy.

Źródło: "Rzeczpospolita"