

Warszawa, 15 stycznia 2026 r.

KOMUNIKAT PRASOWY

Nadrekompensata i liberalizacja rynku kolejowego: co czeka polskich przewoźników?

Polska kolej jest u progu dużych zmian związanych z otwarciem rynku przewozów pasażerskich. Liberalizacja stwarza szanse na rozwój i większą konkurencyjność, ale wiąże się też z nowymi wyzwaniami. Jednym z kluczowych jest rozliczanie rekompensaty oraz nadrekompensaty, szczególnie w projektach współfinansowanych ze środków UE. O tym, jak przygotować system do funkcjonowania w nowych warunkach, rozmawiamy z dr. hab. Stefanem Akirą Jareckim, prof. Politechniki Warszawskiej, ekspertem w zakresie pomocy publicznej i transportu.

CUPT: Samorządy przeznaczają rocznie miliony, a często miliardy złotych na finansowanie publicznego transportu publicznego. Np. w miastach przychody ze świadczenia usług publicznych pokrywają średnio ok. 30 proc. kosztów. Oznacza to, że do każdego mieszkańca dopłaca się od 500 zł do 1000 zł rocznie. Podobnie wygląda to w przewozach kolejowych - krajowych i wojewódzkich. Jak w umowach PSC (Public Service Contract, umowa o świadczenie usług publicznych) definiuje się taką korzyść?

Dr hab. Stefan Akira Jarecki, prof. PW (SAJ): Rekompensata to wynagrodzenie wypłacane operatorowi za realizację usług publicznych. Jest to różnica między kosztami świadczonej usługi a osiągniętymi przychodami, powiększona o tzw. rozsądny zysk. W rozumieniu prawa UE rekompensatą jest każda korzyść pochodząca bezpośrednio lub pośrednio ze środków publicznych – zarówno dotacje z zasobów krajowych, środki unijne, jak i udostępniona infrastruktura, tabor czy ulgi podatkowe.

CUPT: Jak powinno się rozliczać taką rekompensatę?

SAJ: Komisja Europejska wskazuje, że takie aktywa, np. tabor zakupiony dzięki dofinansowaniu unijnemu, należy rozliczać poprzez proporcjonalne obniżenie

kosztów amortyzacji w całym cyklu życia inwestycji. W przypadku taboru kolejowego to zwykle 30 - 40 lat. To ważne, gdyż umowy PSC są zawierane na okresy znacznie krótsze – maksymalnie 10 – 15 lat. W efekcie po ich zakończeniu operator może dysponować częścią nierozliczonej korzyści, z którą trzeba coś zrobić.

CUPT: Wówczas mówimy o nadrekompensacie, prawda?

SAJ: Tak. Nadrekompensatą występuje wtedy, gdy operator otrzymuje środki przekraczające różnicę między kosztami a przychodami, powiększoną o rozsądny zysk, w okresie obowiązywania umowy PSC. Często wynika to z inwestycji taborowych realizowanych przy wsparciu Funduszy Europejskich, których amortyzacja wykracza poza czas trwania umowy.

CUPT: Czy można uniknąć nadrekompensaty? Jakie są praktyczne metody?

SAJ: Można ją ograniczyć poprzez prawidłową kalkulację rekompensaty w ramach umowy PSC, bieżącą weryfikację danych finansowych, rozdzieleniu działalności publicznej od komercyjnej czy odpowiedniemu rozliczeniu aktywów finansowanych ze środków publicznych. Jednak w przypadku taboru dofinansowanego z UE często potrzeba rozwiązań szczególnych.

CUPT: Jakie to rozwiązania?

SAJ: Eksperci wskazują kilka scenariuszy. Pierwszy, który po części jest związany z pozostałymi rozwiązaniami, to klauzule taborowe w umowach PSC. Określają, jak tabor ma być rozliczony po zakończeniu umowy, tak aby operator nie pozostał z nierozliczoną nadmierną korzyścią. Klauzule mogą zakładać różne warianty i dopuszczać element negocjacji.

CUPT: Jakie to warianty?

SAJ: Po pierwsze – ponowne wyłonienie w konkurencyjnej procedurze ponownie tego samego operatora PSC. Jest to najprostsze rozwiązanie – operator w ramach kolejnej umowy kontynuuje rozliczanie korzyści. Po drugie – zmiana operatora PSC.

CUPT: I co w takiej sytuacji?

SAJ: Wówczas możliwe jest przeniesienie taboru do nowego operatora lub do organizatora publicznego transportu zbiorowego. Jednocześnie należy rozliczyć tabor z uwzględnieniem pozyskanego dofinansowania publicznego oraz wkładu

własnego wniesionego przez dotychczasowego operatora. Jak widać już na tym przykładzie - nie zawsze są to rozwiązania proste do zastosowania, stąd poszukuje się innych scenariuszy.

CUPT: Jakie inne rozwiązania są brane pod uwagę?

SAJ: Pozostawienie taboru u dotychczasowego operatora przy jednoczesnym zagwarantowaniu, że dostęp do niego będzie miał nowy operator. Może to się odbyć, np. poprzez zawarcie umowy dzierżawy, w której wynagrodzenie pokrywałoby wyłącznie wkład własny. Kolejnym jest zastosowanie odpowiednich mechanizmów w dokumentacji przetargowej oraz takie ukształtowanie postępowania, aby posiadanie przez jednego z oferentów taboru zakupionego ze środków publicznych nie zakłócało konkurencji. Wreszcie eksperci też zwracają uwagę na możliwość przeprowadzenia audytu rekompensaty na koniec okresu powierzenia, co pozwoli sprawdzić, czy rzeczywiście doszło do nadmiernej korzyści.

CUPT: Czy są przykłady takich rozwiązań w innych krajach?

SAJ: Najbliższe polskiej dyskusji są klauzule taborowe stosowane m.in. w Czechach i niektórych krajach bałkańskich (głównie w transporcie autobusowym). Jednak żadne z tych rozwiązań nie funkcjonuje jeszcze szeroko. To wspólne europejskie wyzwanie – wszystkie państwa będą musiały je rozwiązać w podobnym czasie. Polska może czerpać z cudzych doświadczeń, ale również sama stać się źródłem dobrych praktyk, bo transport publiczny mamy rozwinięty na bardzo wysokim poziomie.

BIO EKSPERTA

Dr hab. Stefan Akira Jarecki – prawnik i ekspert w zakresie pomocy publicznej, regulacji gospodarczej i transportu kolejowego. Profesor uczelni na Wydziale Administracji i Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej. Autor licznych publikacji o konkurencji i finansowaniu transportu publicznego.