



Dofinansowano ze środków
Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska
i Gospodarki Wodnej w Katowicach

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE W OCHRONIE ŚRODOWISKA



MATERIAŁY POKONFERENCYJNE



Szanowni Państwo,

Polska Izba Ekologii po raz kolejny została organizatorem konferencji dotyczącej ochrony środowiska, tym razem poświęconej tematyce **partnerstwa publiczno-prywatnego**.

Konferencja „**Partnerstwo Publiczno-Prywatne w ochronie środowiska**” odbyła się w Katowicach w dniu 16 września 2020 roku, a skierowana była do: samorządów, związków międzygminnych, przedstawicieli administracji rządowej, organizacji pozarządowych, partnerów prywatnych, biznesu, świata nauki oraz mediów.

Podstawowe założenia programowe konferencji przyjęła Rada Programowa Konferencji, w pracach której uczestniczyli członkowie Rady i Zarządu Izby: **Jerzy Swatoń**, **Edyta Urbaniak-Konik**, **Grzegorz Pasieka** oraz **Bartosz Mysiorski**, Prezes Zarządu Fundacji Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego i dr hab. **Andrzej Misiołek**, prof. Wyższej Szkoły Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach. Konferencja od początku tworzona była we współpracy z **Bartoszem Mysiorskim**.

Celem konferencji było budowanie świadomości w zakresie możliwości szerszego stosowania modelu partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) w ochronie środowiska, gdyż poziom wykorzystania PPP uznać można za zdecydowanie niezadowolający. PPP traktować bowiem można jako szansę dla efektywnej realizacji projektów w sektorze ochrony środowiska, m.in. w odnawialnych źródłach energii, zwiększeniu efektywności energetycznej infrastruktury komunalnej, odzysku energii z odpadów i instalacji pozwalających wdrażać gospodarkę o obiegu zamkniętym. Podczas konferencji analizowano uwarunkowania prawne, finansowe i rozwiązania organizacyjno-edukacyjne dotychczasowego modelu PPP, a także omówiono pożądane kierunki zmian. Dodatkowo osiągnięto cel konferencji, jakim jest pokazanie możliwości stosowania modelu PPP i sposobów pokonywania barier jego wdrażania.

Konferencji patronowali: **Minister Funduszy i Polityki Regionalnej**, **Marszałek Województwa Śląskiego**, **Przewodniczący Górno-**

śląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, **Prezydent Miasta Katowice** oraz **Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach**.

W związku z panującą sytuacją epidemiologiczną oraz mając na uwadze zdrowie uczestników, Polska Izba Ekologii zorganizowała konferencję w formule hybrydowej. Uczestnicy mogli wybrać formę udziału w wydarzeniu – stacjonarnie lub zdalnie przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej (transmisja online w czasie rzeczywistym). Korzyścią wdrożenia konferencji hybrydowej był także łatwiejszy dostęp do szerokiego grona prelegentów, z których część prowadziła zdalną prelekcję. Podstawowy referat przedstawił **Michał Piwowarczyk**, Zastępca Dyrektora Departamentu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. Uczestnicy konferencji wysłuchali łącznie ośmiu wystąpień, zadawali pytania i podejmowali dyskusję.

Współorganizatorami konferencji byli: **SUEZ Polska Sp. z o.o.**, **Fundacja Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Warszawie**. Dzięki wsparciu partnerów oraz Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach konferencja była bezpłatna i wzięło w niej udział ponad 100 uczestników na sali oraz online. Pełna relacja z konferencji dostępna jest na kanale Polskiej Izby Ekologii w serwisie YouTube. Uczestnicy otrzymali materiały konferencyjne oraz najnowszy numer kwartalnika „Ekologia”.

Materiały pokonferencyjne zostaną przesłane parlamentarzystom, ministerstwom, urzędom centralnym, samorządom, instytucjom, przedsiębiorstwom i organizacjom pozarządowym oraz uczestnikom konferencji.

Serdecznie dziękujemy wszystkim osobom oraz instytucjom, które przyczyniły się do sukcesu konferencji.

Zapraszamy na kolejną konferencję Polskiej Izby Ekologii, dedykowaną tematyce podstawowych wyzwań w gospodarce odpadami.

dr Przemysław Jura
Wiceprzewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii
Prezes Zarządu Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Katowicach

Spis treści

1. Słowo wstępne	3
dr Przemysław Jura, Wiceprzewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii, Prezes Zarządu Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Katowicach	
2. Strategie, programy i plany rządowe	5
Michał Piwowarczyk, Zastępca Dyrektora Departamentu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej	
3. PPP szansą dla efektywnej realizacji projektów w sektorze ochrony środowiska	6
Bartosz Mysiorski, Prezes Zarządu Fundacji Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Warszawie	
4. Realizacja średniej wielkości projektów w obszarze gospodarki wodociągowej, odpadowej i ciepłowniczej w formule PPP ..	7
Norbert Skibiński, Dyrektor rozwoju – linia biznesowa odpady, Mariusz Chojnacki, Manager ds. Rozwoju – linia biznesowa woda, Veolia Energia Polska S.A.	
5. Inwestycje przedsiębiorstw w partnerstwie z samorządami	9
dr Przemysław Jura, Prezes Zarządu Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Katowicach, Wiceprzewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii	
6. Doświadczenia Poznania w partnerstwie publiczno-privatnym z etapu od pomysłu realizacji do podpisania kontraktu PPP na przykładzie instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych w Poznaniu (ITPOK)	11
Katarzyna Kruszka-Pytlik, p.o. Dyrektora Wydziału Gospodarki Komunalnej, Urząd Miasta Poznania	
7. Oczyszczalnia ścieków w Mławie – efekt ekologiczny i ekonomiczny	14
Sławomir Kowalewski, Burmistrz Miasta Mława	
8. Doświadczenia SUEZ w zakresie finansowania partnerstwa publiczno-privatnego w Polsce. ITPOK w Poznaniu – kluczowe założenia finansowania Projektu EfW w formule PPP	16
Edyta Urbaniak-Konik, Dyrektor ds. komunikacji, marketingu i PR, SUEZ Polska Sp. z o.o.	
9. Podsumowanie i wnioski	17
Jerzy Swatoń, Przewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii	

Konferencja: „Partnerstwo Publiczno-Prywatne w ochronie środowiska”. Materiały pokonferencyjne.

Wydawca: Polska Izba Ekologii, ul. Warszawska 3, 40-009 Katowice, tel.: 32 253 51 55, e-mail: pie@pie.pl

Druk: PoligrafiaPlus, ul. Porcelanowa 11 c, 40-246 Katowice, tel. 32 730 32 32

Redaktor prowadzący: Ewelina Sygulska. **Redaktor techniczny:** Katarzyna Kurzyca. **Łamanie i skład:** Piotr Poznański

Nakład: 500 egz. Oddano do druku w październiku 2020 r.

Wydawnictwo finansowane ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach.

„Treści zawarte w publikacji nie stanowią oficjalnego stanowiska organów Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach”



Dofinansowano ze środków Wojewódzkiego Funduszu
Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Katowicach

Strategie, programy i plany rządowe

W zakresie wsparcia rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego kluczowymi rządowymi dokumentami programowymi są *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju (2016)* oraz *Polityka rządu w zakresie rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego przyjęta w lipcu 2017 roku*.

Na podstawie tego dokumentu Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (MFiPR) prowadzi szereg działań, które mają na celu upowszechnienie wykorzystania formuły PPP w inwestycjach i usługach publicznych, w tym ukierunkowanych na ochronę środowiska.

Na polskim rynku PPP **od stycznia 2009 roku zawarto 147 umów o wartości ok. 7,5 mld zł.** W naszej bazie znajduje się **125 zidentyfikowanych zamierzeń inwestycyjnych PPP o wartości ok. 40,4 mld zł.**

W formule partnerstwa publiczno-prywatnego realizowanych jest obecnie 9 projektów z sektora gospodarki odpadami o łącznej wartości nakładów inwestycyjnych ponad 2,3 mld zł. Gospodarka odpadami to sektor dominujący w Polsce pod względem wartości umów PPP. Umowy w tym sektorze stanowią 31 proc. wartości nakładów inwestycyjnych netto wszystkich polskich umów PPP.

Co istotne, w tej grupie znajdują się duże projekty dotyczące termicznego przetwarzania odpadów, które realizowane są w formule PPP i jednocześnie wykorzystują dofinansowanie unijne. Są to: uruchomiony już projekt spalarni odpadów w Poznaniu (ok. 783 mln zł) i projekty, dla których w ostatnich miesiącach Komisja Europejska zatwierdziła finansowanie ze środków POIS – Zakład Termicznego Przekształcania Odpadów w Gdańsku (ok. 625 mln zł) i elektrociepłownia Olsztynie. (ok. 850 mln zł). Tego typu projekty pozwalają na produkcję energii ciepłej i elektrycznej z odpadów. Dzięki takim inwestycjom wysokokaloryczne odpady, które nie są poddawane recyklingowi, znajdują swoje racjonalne, zwłaszcza w porównaniu ze składowaniem, wykorzystanie. Formuła partnerstwa publiczno-prywatnego pozwala w sposób efektywny wprowadzić takie nowoczesne rozwiązania wspierające gospodarkę o obiegu zamkniętym.

PPP to formuła z powodzeniem wykorzystywana w projektach efektywności energetycznej. Dotychczas podpisano 21 umów PPP w sektorze efektywności energetycznej, co stanowi 15 proc. wszystkich umów PPP o łącznej wartości nakładów inwestycyjnych ok. 355 mln zł. W tej grupie znajdują się przedsięwzięcia takie jak: termomodernizacja budynków oświatowych Miasta Zgierza, modernizacja energetyczna obiektów użyteczności publicznej w Płocku czy projekt o nieco innym charakterze obejmujący remont sieci i utrzymanie oświetlenia ulicznego na terenie Miasta Ząbki. Są to projekty nastawione na osiągnięcie efektu energetycznego, gdzie rozwiązania wprowadzane przez partnera prywatnego doprowadzają do zmniejszenia zużycia energii (ciepłej, elektrycznej), osiągnięcia zeroemisyjności lub niskiej emisyjności.

Innym przykładem inwestycji realizowanych w formule PPP, które pozwalają na poprawę środowiska, są przedsięwzięcia dotyczące gospodarki kanalizacyjnej. Tu można przytoczyć przykład oczyszczalni ścieków w Mławie – projektu, który został nagrodzony w szóstej edycji konkursu ECO-MIASTO, organizowanego przez Ambasadę Francji w Polsce i Centrum UNEP/GRID Warszawa.

Wśród działań MFiPR dedykowanych przedsięwzięciom ekologicznym przytoczyć można **szkolenia dedykowane** PPP w sektorze efektywności energetycznej. Na naszej stronie internetowej znaleźć można również publikację prezentującą dobre praktyki w zakresie przedsięwzięć zmierzających do poprawy efektywności energetycznej oświetlenia ulicznego, gdzie m.in. zaprezentowany jest projekt dotyczący oświetlenia ulicznego w gminie Radzionków, czy w sektorze gospodarki kanalizacyjnej, gdzie prezentujemy m.in. projekt oczyszczalni ścieków w gminie Konstancin-Jeziorna. Współpracujemy też z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej nad wykorzystaniem formuły PPP do realizacji inwestycji publicznych niskoemisyjnych lub nawet zeroemisyjnych. Planujemy podjąć wspólnie z Ministerstwem Klimatu działania w celu wykorzystania formuły PPP do modernizacji systemów ciepłowniczych, które mogłyby wykorzystywać ciepło powstałe w trakcie spalania odpadów – chcemy wspólnie wypracować modelowe rozwiązania dla tego typu projektów realizowanych w formule PPP.

O tym, że przedsięwzięcia uwzględniające „zielone” rozwiązania pomagające chronić środowisko są istotne dla Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej, powinien świadczyć również konkurs, który Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej ogłosiło we wrześniu. Poszukiwane były pomysły na PPP w trzech kategoriach:

- Zielone inwestycje – projekty, których celem jest produkcja energii w sposób nieemisyjny lub niskoemisyjny;
- EkoBudynki – projekty, których celem jest zapewnienie nowoczesnej kubatury na potrzeby instytucji publicznych;
- Przyjazne otoczenie – projekty obejmujące rewitalizację i zagospodarowanie terenów.

Formularze i szczegółowe informacje na temat tego konkursu opublikowane zostały na stronie internetowej www.ppp.gov.pl. Propozycje konkursowe można było zgłaszać do 4 listopada br., a nagrodą dla najciekawszych pomysłów jest uzyskanie bezpłatnego kompleksowego doradztwa prawnego, technicznego, ekonomiczno-finansowego na etapie przygotowania i przeprowadzenia postępowania na wybór partnera prywatnego, aż do zawarcia umowy o PPP oraz przeprowadzenia zamknięcia finansowego.

Michał Piwowarczyk
Zastępca Dyrektora Departamentu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego
Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej

PPP szansą dla efektywnej realizacji projektów w sektorze ochrony środowiska

Partnerstwo publiczno-prywatne w sposób usystematyzowany prawnie i instytucjonalnie pojawiło się na świecie na początku lat 90. i od tamtego czasu rozwinęło się bardzo dynamicznie – do tego stopnia, że trudno dziś znaleźć region świata, w którym PPP nie byłoby stosowane.

PPP wydaje się być pozytywną odpowiedzią na ograniczone budżety publiczne i kurczące się wpływy podatkowe z jednej strony, z drugiej zaś na rosnące oczekiwania społeczne w zakresie dostępności infrastruktury i jakości usług publicznych, a także ogromny postęp technologiczny na świecie.

Polski rynek PPP jest wciąż w początkowej fazie rozwoju: z prawie 600 ogłoszeniami i prawie 150 kontraktami PPP można powiedzieć, że rozwija się wciąż zbyt wolno jak na potencjał oraz skalę potrzeb w zakresie infrastruktury i usług publicznych, a także oczekiwania społeczne.

Korzyści stosowania formuły PPP to dla podmiotów publicznych przede wszystkim dostęp do prywatnego kapitału i specjalistycznej wiedzy, a także możliwość realizacji projektów bez obciążania długu publicznego oraz fakt, że projekty PPP dużo częściej niż te tradycyjne są realizowane na czas i zgodnie z zaplanowanym budżetem. Korzyścią dla sektora prywatnego jest z kolei długoterminowy kontrakt z najbardziej wiarygodnym (zwłaszcza w czasach kryzysu i niepewności) partnerem, jakim jest władza publiczna i łatwiejszy dostęp do finansowania.

Wokół PPP w Polsce narosło wiele niesprawiedliwych mitów – takich jak np. rzekome 4P, co ostatecznie obaliły raporty NIK w 2012 roku oraz w 2020 roku, wskazujące, że podmioty publiczne owszem miewają problemy (z przygotowaniem projektów – wniosek z raportu 2012 czy z zarządzaniem operacyjnymi projektami – wniosek z raportu 2020), ale w żadnym wypadku nie potwierdzają tezy o tym, że projekty PPP kończą się wizytą prokuratora.

Obecny stan prawny, po kompleksowej i szeroko konsultowanej z rynkiem nowelizacji ustawy o PPP w 2018 roku, wydaje się być wystarczająco przyjazny, by proces przygotowania i późniejsza realizacja projektów PPP były przejrzyste i efektywne. Przeprowadzając proces wyboru partnera prywatnego, bazuje się na reżimie prawa zamówień publicznych, co dodatkowo zwiększa transparentność transakcji.

Proces realizacji projektu PPP rozpoczyna się od etapu koncepcyjnego, w którym podmiot publiczny identyfikuje potrzeby i możliwości ich zaspokojenia (m.in. rozważając PPP). W kolejnym etapie – przygotowawczym – podmiot publiczny przeprowadza *Ocenę efektywności*, której celem jest wybór i weryfikacja (z rynkiem) najbardziej optymalnego modelu realizacji projektu. *Ocena efektywności* jest gwarancją prawidłowego przygotowania inwestycji z perspektywy formalno-prawnej, a także zapewnia odpowiednią transparentność procesu PPP i adekwatną wysoką jakość dokumentacji projektowej. Następnie dochodzi do procesu wyboru partnera prywatnego – wybiera się partnera, podpisuje umowę PPP i zamyka finansowanie dla projektu – płynnie przechodząc do fazy realizacji projektu, czyli budowy i późniejszego zarządzania przez okres kontraktu.

PPP ma szansę stać się katalizatorem rozwoju projektów w sektorze ochrony środowiska – np. w gospodarce odpadami, gospodarce wod-kan oraz szeregu projektów z zakresu poprawy efektywności energetycznej (budynki użyteczności publicznej czy modernizacja oświetlenia). Dotychczasowe doświadczenia w tym zakresie są obiecujące. Statystyki i deklaracje podmiotów publicznych pokazują zwiększone zainteresowanie partnerstwem publiczno-prywatnym jako narzędziem umożliwiającym osiągnięcie stabilizacji cenowej na tym turbulentnym rynku oraz dostęp do najwyższych technologii, zwłaszcza w dobie ograniczonych budżetów publicznych.

Bartosz Mysiorski

Prezes Zarządu Fundacji

Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Warszawie



foto: <http://pl.fotolia.com/>

Realizacja średniej wielkości projektów w obszarze gospodarki wodociągowej, odpadowej i ciepłowniczej w formule PPP

Grupa Veolia swoją niemal 170-letnią działalność w branży ochrony środowiska od samego początku opiera na współpracy z samorządami. Obecnie nasze światowe doświadczenie w partnerstwie publiczno-prywatnym pragniemy wykorzystać również w realizacji nowych projektów PPP na polskim rynku w obszarach zagospodarowania odpadów komunalnych, dostawy ciepła systemowego oraz eksploatacji infrastruktury wodociągowo-kanalizacyjnej.

Według unijnej definicji partnerstwo publiczno-prywatne to takie formy współpracy między organami władzy publicznej a sektorem prywatnym, której celem jest wzrost efektywności realizacji inwestycji infrastrukturalnych lub innego rodzaju operacji dotyczących usług publicznych poprzez dzielenie ryzyka, korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub pozyskiwanie dodatkowych źródeł kapitału. Niestety bardzo często PPP jest mylone ze zwykłym finansowaniem, jednak by w pełni wykorzystać potencjał tej formy współpracy, należy założenia projektu budować także na pozostałych dwóch filarach.

Partnerstwo publiczno-prywatne we wszystkich ww. branżach jest obecnie gorącym tematem i obserwujemy nowe projekty przygotowywane lub już realizowane właśnie w tej formule. Jednak udział czynnika prywatnego w całym rynku wciąż jest znikomy, co widać w szczególności w branży wod-kan, w której to jedynie niecałe 3 proc. mieszkańców naszego kraju obsługiwanych jest w zakresie zaopatrzenia w wodę i odbioru ścieków przez partnerów prywatnych.

Branża wodociągowo-kanalizacyjna stoi obecnie przed licznymi wyzwaniami eksploatacyjnymi (gospodarka osadowa, efektywność energetyczna, redukcja strat itd.), środowiskowymi (ograniczone zasoby i konieczność racjonalnego gospodarowania, coraz bardziej restrykcyjne wymagania co do efektywności oczyszczania ścieków itd.), regulacyjnymi (Wody Polskie jako centralny regulator taryf za wodę i ścieki, nowa dyrektywa wodna, nowe przepisy w zakresie wód opadowych itd.), a przede wszystkim finansowymi (zadłużenie gmin i wzrost obciążeń finansowych w innych sektorach przy jednoczesnym ograniczeniu wpływów do budżetu, ograniczone fundusze z UE, wymagane nakłady finansowe na modernizację i utrzymanie infrastruktury). Jesteśmy przekonani, że powyższym wyzwaniom gminy mogą sprostać dzięki współpracy z rynkiem prywatnym poprzez zastosowanie formuły PPP. Dobra współpraca z doświadczonym partnerem prywatnym to: dostęp do sprawdzonych technologii i doświadczenia eksploatacyjnego, najwyższej jakości obsługa klienta indywidualnego i dostęp do zaawansowanych narzędzi, bezpieczeństwo w zakresie jakości wody oraz oczyszczonych ścieków wprowadzanych do środowiska, wzrost efektywności energetycznej przedsiębiorstwa wod-kan, możliwość finansowania nowych inwestycji i planowe odtwarzanie majątku, stabilność finansowa i wiarygodność instytucjonalna partnera oraz gwarancja spełnienia wszystkich wymogów prawnych.

MODELE WSPÓŁPRACY	PODZIAŁ ZADAŃ W MODELACH PPP							
	Eksploatacja infrastruktury	Własność majątku	Usuwanie awarii	Realizacja inwestycji	Finansowanie inwestycji	Obsługa klienta	Narzędzia do obsługi klienta	Wnioski taryfowe
Usługazbiorowego zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków								
Usługazbiorowego zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków z elementem inwestycji (np. w oczyszczalnię ścieków)								
Budowa oczyszczalni ścieków wraz ze świadczeniem usługi oczyszczania ścieków								
Usługi specjalistyczne								

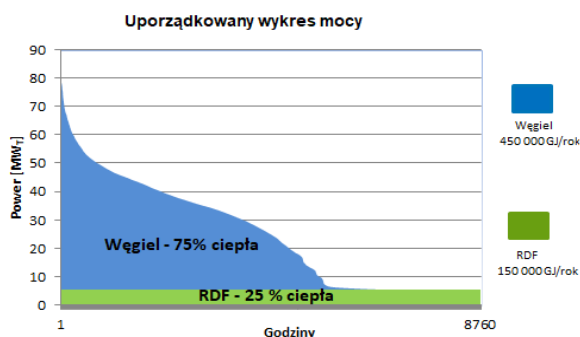
Tabela 1. Przykładowe modele współpracy oraz podziału zadań/ryzyk dla branży wodkan

Istnieje wiele modeli współpracy z partnerem prywatnym, a wybór tego docelowego jest możliwy jedynie przy precyzyjnym określeniu zakresu, potrzeb i oczekiwań strony publicznej w danym projekcie. Poprawnie dobrany model współpracy między stroną publiczną a prywatną, dzięki odpowiedniej alokacji ryzyk i podziałowi zadań pomiędzy partnerami, gwarantuje efektywną realizację inwestycji i wysokiej jakości usługi publicznej.

Branża odpadowa, podobnie jak branża wodociągowo-kanalizacyjna, także stoi przed istotnymi wyzwaniami. W 2019 roku w Polsce zebranych zostało blisko 13 mln ton odpadów komunalnych (wzrost o 2,1 proc. w porównaniu z 2018 r.). Na jednego mieszkańca przypadało średnio 332 kg zebranych odpadów, co oznacza wzrost o 7 kg w porównaniu z rokiem poprzednim. Większa ilość odpadów, wzrastające wymagania dotyczące poziomu recyklingu i redukcji składowania odpadów bezpośrednio przekładają się na wzrost kosztów gospodarki odpadami na mieszkańców.

Głównym powodem wzrostu kosztów zagospodarowania odpadów jest niewystarczająca ilość zakładów odzysku energii z odpadów resztkowych niepodlegających recyklingowi (preRDF lub RDF) pochodzących z instalacji komunalnych (tzw. RIPOK-i). Obecnie w Polsce istnieje nadpodaż takich odpadów w ilości 2-3 mln ton rocznie. Takich odpadów zgodnie z obowiązującymi przepisami nie można także składować.

Rozwiązaniem tego problemu może być program budowy małych lokalnych zakładów odzysku energii na terenie miast, gdzie funkcjonuje sieć ciepłownicza. Dzięki budowie zakładu odzysku energii uzupełniamy i zamykamy system gospodarki odpadami o brakujący element termicznego przekształcania oraz zastępujemy najczęściej kotły węglowe nowymi, niezawodnymi i nowoczesnymi zakładami odzysku energii. Zakład taki powinien pracować przez cały rok ze stałą mocą, tak by w sposób ciągły mógł przetwarzać odpady. Taką pracę zapewnia tzw. podstawa ciepłownicza, gdzie lokalnie przetwarzane odpady podgrzewają ciepłą wodę użytkową przez cały rok, zarówno podczas sezonu grzewczego, jak i poza nim. Pomimo niewielkiej mocy zakładu odzysku energii, może on pokryć aż 25 proc. zapotrzebowania na ciepło w danym mieście. Powyższą zasadę działania zakładu odzysku energii przedstawia wykres 1.

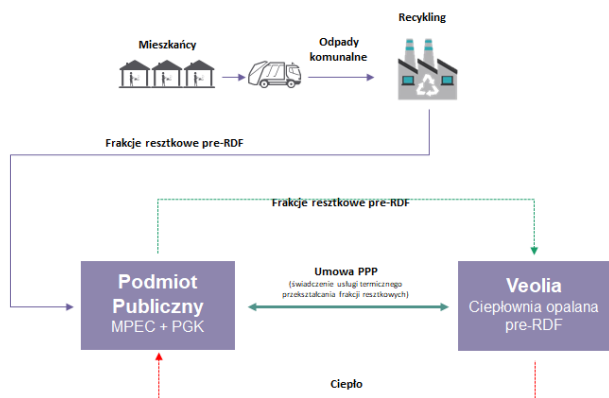


Wykres 1. Uporządkowany wykres mocy

Minimalnym kryterium technicznym dla takiego zakładu jest właśnie zapotrzebowanie na ciepło w podstawie ciepłowniczej. Najmniejsze instalacje mogą mieć moc już 4 MWt i przetwarzać około 12 tys. ton odpadów resztkowych niepodlegających recyklingowi (przy wartości opałowej odpadów 12 MJ/kg).

Zakłady takie można zrealizować w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Wymaganiem warunkiem jest to, aby partner publiczny posiadał własne Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej zajmujące się przetwarzaniem odpadów oraz własne Miejskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej zajmujące się dystrybucją ciepła na terenie miasta. Dzięki temu wymogowi partner publiczny może zarówno zagwarantować własny strumień odpadów, jak i odbiór wytworzonego ciepła.

Partner prywatny z kolei odpowiada za sfinansowanie, projekt, budowę oraz eksploatację takiego zakładu. Ponadto wynagradzany jest za świadczenie usługi termicznego przekształcania odpadów. Wynagrodzenie partnera prywatnego jest znane w dniu podpisania umowy PPP i jest waloryzowane np. na podstawie inflacji. Partner publiczny nie ponosi kosztów budowy zakładu, ale może wnieść do projektu dotację, co pozwoli obniżyć wynagrodzenie partnera prywatnego za świadczenie usługi termicznego przekształcania odpadów. Po stronie partnera publicznego pozostają przychody z opłaty za przyjęcie odpadów oraz przychody ze sprzedaży ciepła. Schemat opisanego działania przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1. Struktura projektu PPP

Veolia posiada unikalne doświadczenie w termicznym przekształcaniu odpadów oraz zarządzaniu systemami ciepłowniczymi. Veolia eksploatuje ponad 60 zakładów odzysku energii na całym świecie. Większość tych zakładów powstało w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. W Polsce zarządzamy ponad 40 systemami ciepłowniczymi m.in. w Warszawie, Łodzi, Poznaniu, Zamościu, Chrzanowie czy Szczytnie.

Veolia już dziś przygotowuje się do realizacji własnego zakładu odzysku energii w Zamościu, który będzie przetwarzać ponad 15 tys. ton odpadów, wytwarzając około 150 tys. GJ ciepła, co będzie stanowiło około 25 proc. zapotrzebowania na ciepło w tym mieście. Więcej informacji o projekcie można znaleźć pod adresem www.obiegprzyszlosci.pl.

Norbert Skibiński
Dyrektor rozwoju – linia biznesowa odpady
Mariusz Chojnacki
Manager ds. Rozwoju – linia biznesowa woda
Veolia Energia Polska S.A.

Inwestycje przedsiębiorstw w partnerstwie z samorządami

Rosnące zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego przy jednoczesnym nasileniu się ilości wyzwań w zakresie realizacji zadań własnych samorządów oraz spadku przychodów powoduje konieczność poszukiwania przez władarzy gmin i powiatów alternatywnych źródeł finansowania inwestycji, w tym w szczególności inwestycji infrastrukturalnych i w ochronie środowiska.

Dodatkowym czynnikiem utrudniającym zbilansowanie budżetu gminy jest pojawienie się epidemii koronawirusa, a w ślad za tym ujemnych konsekwencji finansowych dla samorządów. Trudna sytuacja gmin wynika także ze zmniejszania się w 2020 roku wpływów z tytułu udziału w podatkach dochodowych. Prognozy nie są korzystne! **Kolejne lata przynieść mogą znaczny spadek ilości i wartości inwestycji samorządowych**

Nasuwa się zatem pytanie: jak gminy i powiaty powinny sobie poradzić w takiej sytuacji? A także czy sektor prywatny może w czasach niepewności finansowej stanowić dla samorządów partnera?

Zapotrzebowanie samorządów na środki finansowe

Zapotrzebowanie to wynika z ich zadań własnych oraz planowanych do realizacji inwestycji. W roku 2020 obserwuje się jednak szereg niekorzystnych pod względem finansowym zjawisk ekonomicznych. Przeanalizować warto też utracone dochody z tytułu PIT, rosnące wydatki na oświatę i ochronę zdrowia, długi szpitalne, które coraz mocniej odbijają się na budżetach polskich samorządów.

Zmniejszone dochody, w tym PIT, są jedną z najdotkliwszych dla samorządów konsekwencją zmian ekonomicznych w Polsce w ostatnim okresie. Według danych Śląskiego Związku Gmin i Powiatów w kwietniu 2019 roku samorządy lokalne województwa śląskiego otrzymały z tytułu udziału w podatku PIT 624 mln zł, z kolei w kwietniu 2020 roku było to już tylko 370 mln zł, co daje spadek na poziomie ok. 40 proc. Zmniejszone dochody dla JST (Jednostek Samorządu Terytorialnego) wynikają także z faktu przekształcenia prawa użytkownika wieczystego gruntów przeznaczonych na cele mieszkaniowe w prawo odrębnej własności.

W większości gmin i powiatów to edukacja i bezpieczeństwo stanowią priorytety w budżecie, czyli w konsekwencji najmocniej obciążają budżet samorządowy. Samorządy cierpią na niedofinansowanie zadań zleconych z budżetu centralnego. Obserwuje się między innymi brak pełnego sfinansowania podwyżek dla nauczycieli, co powoduje konieczność zapewnienia istotnych kwot powyżej subwencji oświatowej na działania oświatowe. Kwoty te z roku na rok wzrastają, redukując środki inwestycyjne na potrzebne wydatki. Istotny dla kondycji finansowej samorządów jest także wzrost cen towarów i usług, wynikający między innymi ze wzrostu poziomu płacy minimalnej.

Dokonując analizy postępowań przetargowych w zakresie zadań inwestycyjnych w okresie ostatnich lat, zauważyć można zwiększającą się różnicę między kwotą dostępną do realizacji zadania u zamawiającego a kwotą najtańszej oferty. Wzrost cen inwestycji w ofertach składanych przez oferentów wynika ze wzrostu cen towarów i usług oraz wynagrodzeń pracowników. Dodatkowo daje się zaobserwować brak chętnych na udział w przetargach, co wynika z kumulacji inwestycji dofinansowywanych z UE. Powoduje to konieczność poszukiwania dodatkowych środków albo konieczność unieważnienia postępowania i braku realizacji zadania.

Według danych Związku Miast Polskich w ubiegłym roku przeciętnie nadwyżka operacyjna netto polskich samorządów (co obrazuje wielkość środków finansowych na inwestycje) wyniosła 5,2 mld zł, przy wydatkach inwestycyjnych przekraczających 50 mld zł. Dla porównania w 2018 roku wydatki stanowiły kwotę 52 mld zł, przy poziomie nadwyżki operacyjnej netto 14 mld zł. W roku 2020 według danych Związku gminy będą miały jeszcze mniej środków, a nadwyżka operacyjna netto wyniesie zaledwie 3,2 mld zł. **Przedstawiciele władz Związku informują, iż aktualnie ponad tysiąc polskich gmin ma ujemną nadwyżkę operacyjną netto, co w praktyce przekłada się na brak środków inwestycyjnych w samorządach.** Związek szacuje, iż we wpływach z udziałów JST w podatku PIT nastąpi redukcja wynosząca ok. 6 mld zł.

Z kolei analizując poziom zadłużenia podsektora samorządowego, obserwuje się, iż wyniosło ono na koniec 2018 roku około 76,1 mld zł, na rok 2019 – 79,4 mld zł, a w roku 2020 zakłada się, iż wzrośnie do 97,5 mld zł. Niepokojące dla samorządów są dodatkowo pojawiające się nowe wyzwania w zakresie lokalnej energetyki, ochrony klimatu, gospodarki odpadami oraz czystości powietrza.

Koniecznym wydaje się wzmocnienie finansów polskich samorządów w celu realizacji w najbliższych latach potrzeb bieżących oraz inwestycyjnych gmin i powiatów, wynikających z oczekiwań mieszkańców i polityki rządu.

W budżetach samorządów coraz bardziej spada udział dochodów własnych w dochodach ogółem, powodując coraz większe uzależnianie JST od środków zewnętrznych. Analizując dostępne dla gmin źródła środków zewnętrznych, na uwagę zasługuje fakt wysokiego poziomu zadłużenia dużej części gmin, a zatem ich niskiej zdolności kredytowej. **Można wyciągnąć wniosek, iż to właśnie partnerstwo z inwestorami w celu uzyskania od nich środków finansowych będzie atrakcyjną formą sfinansowania planowanych przez gminy inwestycji.** Jednak większość samorządów jest w małym stopniu nastawiona na oczekiwania inwestorów, co często skutkuje brakiem możliwości nawiązania porozumienia, a w konsekwencji brakiem realizacji wspólnej inwestycji.

Na co zatem zwracają uwagę inwestorzy, rozważając partnerstwo z gminą?

- **Okres inwestycji.** Inwestor analizuje, przez jaki okres jego środki finansowe będą zaangażowane w sfinansowanie kosztów inwestycyjnych i/lub kosztów operacyjnych danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Okres ten kończy się wówczas, gdy suma korzyści finansowych dla przedsiębiorstwa (po uwzględnieniu wartości pieniądza w czasie) jest równoważna w kwocie inwestycji. Dla projektów inwestycyjnych realizowanych z samorządami okresy zwrotu to zazwyczaj około 10-15 lat.
- **Stopa zwrotu.** Parametrem wynikającym z analizy okresu zwrotu jest stopa zwrotu, która umożliwia inwestorowi porównanie rozważanej inwestycji z alternatywnymi możliwościami inwestycyjnymi. Stopa zwrotu jako miara zyskowności danej inwestycji wyraża w procentach wielkość dochodu uzyskiwanego przez inwestora.
- **Ryzyko inwestycji.** Inwestycje w przedsięwzięcia związane z realizacją zadań samorządów pociągają za sobą co do zasady mniejszy poziom ryzyka utraty środków przez inwestora. Takie projekty inwestycyjne najczęściej dotyczą wykonywania przez przedsiębiorcę usług dla społeczności lokalnej w oparciu o umowę z jednostką samorządu terytorialnego. Samorządy, decydując

się na współpracę z danym przedsiębiorstwem, nie powierzają realizacji danego zakresu współpracy innym podmiotom, dając tym samym większy poziom bezpieczeństwa partnerowi.

- **Stabilność ustalonych zasad.** Dla przedsiębiorstwa angażującego się w realizację długoterminowej inwestycji ważne jest uzyskanie stabilnych zasad ustalonych z partnerem samorządowym oraz względną pewność ich dotrzymania. W przypadku zmiany założeń strategii rozwoju JST, po ewentualnych zmianach politycznych, uzyskanie oczekiwanej stopy zwrotu przez inwestora może stać pod znakiem zapytania.

W przypadku inwestycji przedsiębiorstw w partnerstwie z samorządami mniej istotnymi kryteriami, chociaż poddawany mi analizie, są takie zagadnienia jak:

- **Zespół.** Zespół do realizacji inwestycji organizowany jest przez inwestora. Rzadko kiedy samorząd zapewnia kompletny zespół projektowy.
- **Konkurencja.** W przypadku inwestycji realizowanych w partnerstwie z samorządem typowa konkurencja nie istnieje na terenie danej jednostki samorządu terytorialnego w zakresie określonych zadań gmin wykonywanych przez przedsiębiorstwo. Zatem analiza konkurencji przy ocenie atrakcyjności inwestycji ma charakter szerszego rozeznania rynku.
- **Innowacja.** Większość zadań własnych gminy wykonywanych jest w oparciu o sprawdzone rozwiązania organizacyjne i/lub techniczne, co powoduje, że innowacyjność w tym przypadku ma charakter drugorzędny w oczach inwestora. Dodatkowo zazwyczaj to właśnie inwestor jest inicjatorem wdrożenia nowocześniejszej metody realizacji usług lub innego zakresu działań, będących przedmiotem partnerstwa przedsiębiorstwa z samorządem.



foto: <http://pl.fotolia.com/>

Konkludując, warto poruszyć temat tego, iż nie każda inwestycja samorządowa jest atrakcyjna (czyli dochodowa i bezpieczna) dla przedsiębiorstwa będącego w roli inwestora. **Tylko część potrzeb inwestycyjnych gmin i powiatów można ująć w ramy inwestycji stanowiącej przedmiot zainteresowania inwestorów.**

Obecna sytuacja w Polsce zmusza samorządy do zwiększenia wydatków bieżących kosztem zmniejszenia wydatków na inwestycje. **Przewidywać można, że rok 2020 będzie ostatnim rokiem inwestycji finansowanych w istotny sposób ze środków JST.** Zakłada się, iż w kolejnych latach samorządy będą intensywnie poszukiwały zewnętrznych źródeł finansowania dla niezbędnych inwestycji, w tym także pozyskiwały będą wsparcie ze strony inwestorów.

Wspomniane podstawowe determinanty podjęcia przez inwestora decyzji o zaangażowaniu kapitałowym uznaje się za uzasadnione. **W związku z tym warto, aby władze samorządowe przyjęły postawę zachęcającą inwestorów do współpracy poprzez starania w kierunku uatrakcyjnienia planowanych inwestycji z punktu widzenia kryteriów inwestycyjnych.** Inwestycje przedsiębiorstw w partnerstwie z samorządami stanowiąc będą coraz istotniejszą metodę finansowania zapewniającą rozwój polskich gmin i powiatów.

dr Przemysław Jura
Prezes Zarządu Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych
w Katowicach
Wiceprzewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii

Doświadczenia Poznania w partnerstwie publiczno-prywatnym z etapu od pomysłu realizacji do podpisania kontraktu PPP na przykładzie instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych w Poznaniu (ITPOK)

Pomysł budowy poznańskiej instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych powstał już w 2004 roku. **Przedsięwzięcie pod nazwą „System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania” zostało następnie zarekomendowane przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Warszawie (dalej NFOŚiGW) do opracowania wstępnego studium wykonalności przy udziale środków z Unii Europejskiej.** W kwietniu 2008 roku powstało wstępne studium wykonalności, a projekt został ujęty na liście projektów indywidualnych zgodnie z Komunikatem Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 sierpnia 2009 roku w sprawie listy projektów indywidualnych dla Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007-2013. **Po uzyskaniu wszystkich niezbędnych dokumentów w czerwcu 2010 roku miasto Poznań złożyło wniosek o dofinansowanie projektu do NFOŚiGW w Warszawie, a dnia 5 października 2011 roku podpisana została umowa o dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2007-2013 (Priorytet II, Działanie 2.1).**

Zanim Projekt nabrał obecnego kształtu, miasto przeprowadziło analizę różnych możliwych wariantów realizacji tej inwestycji tj.:

- koncesja na roboty budowlane lub usługi,
- partnerstwo publiczno-prywatne,
- samodzielna realizacja zadania, tj. przez „podmiot wewnętrzny” (spółka miejska).

Pierwotne założenie było jednak takie, że projekt zostanie zrealizowany w trybie koncesji na roboty budowlane lub usługi.

Opcja ta zakładała, że miasto działając w ramach zadań własnych zgodnie z ustawą o samorządzie gminnym oraz ustawą o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, zleci koncesjonariuszowi w trybie ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi zadanie własne z zakresu gospodarki odpadami, polegające na zaprojektowaniu, sfinansowaniu, wybudowaniu i eksploatacji ITPOK. **Kluczowym założeniem towarzyszącym temu modelowi była konieczność przeniesienia na inwestora ryzyka budowy oraz całości albo znacznej części ryzyka ekonomicznego związanego z realizacją przedsięwzięcia.** W modelu tym projekt zostałby sfinansowany przez koncesjonariusza przy udziale dotacji unijnej. Zakładano, że beneficjentem dotacji unijnej będzie miasto Poznań, które na mocy odrębnej umowy upoważniłoby koncesjonariusza do ponoszenia

wydatków kwalifikowanych. Koncesjonariusz w fazie eksploatacji miałby ponosić koszty operacyjne związane z bieżącą działalnością instalacji, a jego wynagrodzenie miało pochodzić z opłat od użytkowników systemu (dostawców odpadów w ramach tzw. opłaty na bramie), a nie bezpośrednio z budżetu miasta. Opisany model został opracowany jeszcze przed wejściem w życie w 2013 roku nowelizacji ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, gdy to przedsiębiorca odbierający odpady na podstawie umowy z właścicielem nieruchomości wybierał instalacje, do której transportował odpady.

Niepewność sytuacji na rynku odpadowym spowodowana istotną zmianą prawa skłoniła miasto do przeprowadzenia w grudniu 2010 roku badań rynku (*market testing*), podczas których zaprezentowany został preferowany przez miasto koncesyjny model budowy ITPOK.

W testach rynkowych wzięli udział przedsiębiorcy potencjalnie zainteresowani tą inwestycją i instytucje finansowe. W trakcie debaty okazało się, że instytucje finansowe wyraziły zainteresowanie udziałem w projekcie, w którym ryzyko dostępności jest przeniesione na partnera prywatnego, a ryzyko dostawy strumienia odpadów pozostaje po stronie publicznej.

Model ten został wstępnie oceniony jako możliwy do sfinansowania.

Dodatkowo pojawiły się oczekiwania, że:

- struktura transakcji będzie zbliżona do tego typu projektów realizowanych w Europie, a na partnerów zostaną przerzucone tylko te ryzyka, którymi potrafią umiejętnie zarządzać,
- osiągnięta zostanie odpowiednia stopa zwrotu,
- zostanie zapewniona pełna konkurencyjność postępowania.

Analiza wniosków wypływających z przeprowadzonych testów rynkowych wykazała, że pierwotnie zakładany koncesyjny model realizacji inwestycji nie jest korzystny, a to z dwóch głównych powodów: po pierwsze potencjalni inwestorzy nie przejmą na siebie ryzyka popytu odpadów, a po drugie władztwo nad odpadami zostało przekazane gminom.

Pogląd ten został potwierdzony także w analizie finansowej zwanej modelem porównawczym sektora publicznego (ang. *Public Sector Comparator*, skrót PSC). PSC pozwala określić, która z opcji jest najlepszym rozwiązaniem realizacji projektu dla podmiotu publicznego i zagwarantuje najlepszą wartość dodaną oraz ochronę interesu publicznego. Dla projektu poznańskiego przedmiotowa analiza wykazała, że korzystniejsza będzie jego realizacja w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.

Mając na uwadze wnioski z ww. analiz, miasto **dokonało zmiany w dotychczasowym modelu inwestycyjnym celem kontynuowania projektu przy udziale partnera prywatnego**. Istotą realizacji inwestycji w formule PPP jest to, że każdy z partnerów przejmuje na siebie ryzyka, którymi potrafi lepiej zarządzać. Partner prywatny, jako podmiot

posiadający doświadczenie w budowie i eksploatacji ITPOK, przejął na siebie ryzyka związane z zaprojektowaniem, budową, zarządzaniem i utrzymaniem obiektu, a także ryzyko jego sfinansowania. Miasto natomiast przejęło na siebie ryzyko popytu rozumiane jako dostarczenie odpowiedniej ilości odpadów. Z kolei wybór inwestora na drodze konkurencyjnego postępowania zagwarantował, że wysokość należnego partnerowi prywatnemu wynagrodzenia odpowiada stawkom rynkowym.

Założenia te stały się podstawą do ogłoszenia o wszczęciu postępowania na wybór partnera prywatnego do realizacji tej inwestycji w trybie dialogu konkurencyjnego. Warto w tym miejscu podkreślić, że miasto zdecydowało się przeprowadzić postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego w trybie dialogu konkurencyjnego zgodnie z Ustawą z dnia 29 stycznia 2004 r. prawo zamówień publicznych (dalej: „PZP”). Tryb ten przewiduje, że po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog, a następnie zaprasza ich do składania ofert. Cała procedura wyboru partnera prywatnego od ogłoszenia o zamówieniu do podpisania umowy PPP trwała łącznie 24 miesiące, tj. od 8 kwietnia 2011 roku do 8 kwietnia 2013 roku, natomiast etap dialogu konkurencyjnego rozumianego jako wymiana doświadczeń z potencjalnymi inwestorami trwał od listopada 2011 roku do czerwca 2012 roku. Było to pięć tur dialogu konkurencyjnego, do którego zakwalifikowano pięć z jedenastu podmiotów, które złożyły wnioski o dopuszczenie do udziału w dialogu konkurencyjnym.

Od strony techniczno-organizacyjnej należy wspomnieć, że powołana specjalnie na potrzeby tego postępowania Komisja Przetargowa wraz z zespołem doradców ds. prawnych, technicznych i ekonomicznych zorganizowała łącznie 5 tur dialogu. Z każdym inwestorem rozmawiano 1 dzień roboczy, co dało łącznie 25 dni roboczych rozmów i spotkań. Na podkreślenie zasługuje także fakt, że w postępowaniu uczestniczyli inwestorzy z Francji (2), Niemiec (2) i Stanów Zjednoczonych (1), co pozwoliło Komisji Przetargowej poznać różne doświadczenia oraz różnice w podejściu do tych samych zagadnień. W trakcie prowadzonej procedury odbyły się także dwie wizje lokalne na terenie przeznaczonym pod budowę ITPOK.

Pierwsze trzy tury dialogu przebiegały w formie plenarnej dyskusji, tj. z udziałem wszystkich przedstawicieli stron niezależnie od tematyki omawianych zagadnień. Natomiast ze względu na coraz większą szczegółowość agend poszczególnych tur, zgodnie z wnioskami zgłaszanymi przez partnerów prywatnych oraz z uwagi na konieczność przyspieszenia prac, czwarta i piąta tura prowadzone były w podziale na trzy grupy tematyczne, tj.: prawną, finansową oraz techniczną, które obradowały równolegle w tym samym czasie. Szczegółowe rozwiązania i propo-

Kryterium	Nazwa kryterium	Waga
Kryterium 1	Wynagrodzenie	maksymalnie 72,1 punktów
Kryterium 2	Podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy miastem a partnerem prywatnym	maksymalnie 15,3 punktów
Podkryterium 2.1	Wartość nakładów inwestycyjnych, ponoszona w walucie EUR w okresie budowy, które będą podlegały transakcji zabezpieczenia	maksymalnie 6,9 punktów
Podkryterium 2.2	Wysokość odpowiedzialności partnera prywatnego za utratę dotacji unijnej	maksymalnie 3,6 punktów
Podkryterium 2.3	Prowizja za wcześniejszą spłatę lub rezygnację ze środków komercyjnych	maksymalnie 0,5 punktów
Podkryterium 2.4	Prowizja aranżacyjna (prowizja przygotowawcza)	maksymalnie 0,8 punktów
Podkryterium 2.5	Prowizja za gotowość (prowizja za zaangażowanie)	maksymalnie 1,1 punktu
Podkryterium 2.6	Dyspozycyjność instalacji	maksymalnie 2,4 punktów
Kryterium 3	Terminy i wysokość przewidywanych płatności lub innych świadczeń miasta	maksymalnie 12,6 punktów

zycje były omawiane na forach grup roboczych, zaś podsumowania i wnioski z każdego z obszarów tematycznych prezentowane tego samego dnia na zakończenie, na wspólnym posiedzeniu wszystkich trzech zespołów negocjacyjnych.

Dialog prowadzony był do momentu, kiedy miasto mogło sformułować ostateczne cele przedsięwzięcia oraz warunki brzegowe inwestycji możliwe do zaakceptowania przez sektor prywatny, co dawało gwarancję, że zostaną złożone porównywalne i rynkowe oferty.

Po zakończeniu dialogu konkurencyjnego miasto dokonało całościowej analizy uwag, propozycji i wniosków zgłaszanych przez partnerów prywatnych, a następnie przygotowało SIWZ i doprecyzowało kryteria oceny ofert, zawarte w ogłoszeniu o zamówieniu. Ustalenie kryteriów oceny ofert oraz badanie ich spójności zostało sporządzone zgodnie z treścią Ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz treścią ogłoszenia o zamówieniu przy zastosowaniu metody AHP (*Analytic Hierarchy Process* – jedna z wielokryterialnych metod hierarchicznej analizy problemów decyzyjnych).

Kryteria oceny ofert zostały określone w następujący sposób.

Zaproszenie do składania ofert wraz z pełną specyfikacją istotnych warunków zamówienia zostało przekazane wszystkim pięciu oferentom 1 lipca 2012 roku, a termin składania ofert upłynął 15 listopada 2012 roku. Zostały złożone trzy oferty. Dnia 21 grudnia 2012 roku miasto przesłało partnerom prywatnym informację o wyborze oferty SITA Zielona Energia Sp. z o.o. (obecnie SUEZ Zielona Energia Sp. z o.o.) jako oferty najkorzystniejszej, co zakończyło ważny etap wyboru wykonawcy.

Dialog konkurencyjny jest procedurą z jednej strony efektywną, która sprawdza się przy skomplikowanych projektach takich jak projekty PPP, natomiast z drugiej strony jest również postępowaniem bardzo trudnym, szczególnie dla zamawiającego. Musi on bowiem poddać analizie szereg rozwiązań przedstawionych przez przyszłych oferentów, zdecydować,

które są dla niego korzystne, mając jednocześnie cały czas na uwadze fakt, iż pochopne odrzucanie postulatów sektora prywatnego może doprowadzić do sytuacji, w której po wielomiesięcznej i kosztownej procedurze nikt nie złoży oferty.

Po zakończeniu tego etapu na drodze do podpisania umowy PPP stał jeszcze jeden formalny wymóg, a mianowicie konieczność przeprowadzenia kontroli uprzedniej (tzw. kontroli *ex ante*) przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, która jest obligatoryjna przy zamówieniach współfinansowanych ze środków UE o wartości powyżej 20 000 000 euro dla robót budowlanych. Kontrola trwała w okresie od 18 stycznia 2013 roku do 27 lutego 2013 roku i zakończyła się oceną pozytywną.

Czas od wyboru partnera prywatnego do dnia podpisania umowy PPP upłynął pod znakiem ostatecznego przygotowywania umowy PPP. Konieczność przygotowania ostatecznej jej wersji, odbiegającej w swej treści od tej załączonej do SIWZ, wynikała z faktu, iż jej regulacje uległy zmianom w wyniku składanych pytań do SIWZ. Był to żmudny i trudny proces, który zakończył się 8 kwietnia 2013 roku podpisaniem kontraktu PPP na okres budowy oraz 25 lat eksploatacji.

Dlaczego PPP w Poznaniu? Budowę ITPOK wspólnie z partnerem prywatnym już w 2010 roku zakładało kilka samorządów. Po wielu dyskusjach oraz dodatkowych opracowaniach wskazujących, jak niepewny i jeszcze nierozpoznany (brak dobrych praktyk) jest to obszar, zarówno w zakresie wyboru partnera prywatnego, jak i finansowania hybrydowego, niektóre miasta wycofały się, a niektóre przyjęły inną formułę realizacji – poprzez spółki samorządowe. Należy podkreślić, iż przełomem w podejmowaniu tej decyzji była współpraca z ówczesnym Ministerstwem Rozwoju Regionalnego oraz Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Wiele czynników przyczyniło się do sukcesu Poznania. Jednym z nich był na pewno fakt, iż wybrane zostało konsorcjum doradców prawnych, finansowych i technicznych, którzy wspierali miasto na wszystkich

etapach projektu. Wiele projektów w Polsce zostało niewłaściwie przygotowanych, ponieważ miasta realizowały je „własnymi siłami”, a w konsekwencji nie było zainteresowania po stronie prywatnej. Poznań wraz z doradcami przed ogłoszeniem przetargu przeprowadził konsultacje rynkowe, wysłuchał wskazówek potencjalnych partnerów, dzięki czemu udało się pozyskać zainteresowanych projektem inwestorów.

Miasto Poznań, świadome wszystkich zagrożeń związanych z pionierskim charakterem tego projektu, podjęło się wyzwania. Mając na względzie specjalistyczny charakter inwestycji oraz jeszcze bardziej

skomplikowaną eksploatację ITPOK – jestem przekonana, że wybraliśmy prawidłową drogę.

W obliczu wielu wyzwań, jakie stoją obecnie przed samorządami, szczególnie w gospodarce odpadami, w oparciu o dotychczas zdobyte doświadczenie, zaczynamy planowanie realizacji kolejnego projektu we współpracy z partnerem prywatnym.

Katarzyna Kruszka-Pytlik
p.o. Dyrektora Wydziału Gospodarki Komunalnej
Urząd Miasta Poznania

Oczyszczalnia ścieków w Mławie – efekt ekologiczny i ekonomiczny

Miejska oczyszczalnia ścieków w Mławie została wybudowana w pionierskiej formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Inwestycję rozpoczęto wmurowaniem aktu erekcyjnego w specjalnej kapsule 14 czerwca 2017 roku, natomiast uroczyste oddanie obiektu do użytku nastąpiło 2 lipca 2019 roku.

Realizację tej potrzebnej i kosztownej inwestycji miasto Mława planowało od roku 2007. **Głównym założeniem było zastąpienie starego, wyeksploatowanego, stwarzającego perspektywę zagrożenia ekologicznego w mieście obiektu nowoczesną oczyszczalnią.** Podczas analiz przedrealizacyjnych to przede wszystkim walor ekologiczny był brany pod uwagę.

Jest decyzja – formuła w PPP. W 2013 roku radni miasta Mławy ówczesnej kadencji upoważnili burmistrza miasta do wyłonienia partnera prywatnego inwestycji. Przygotowanie opisu przedmiotu zamówienia jak również całej dokumentacji przetargowej zostało powierzone wyspecjalizowanemu podmiotowi zewnętrznemu. **Mimo to na etapie postępowania przetargowego, z uwagi na rozległość zagadnienia, pojawiło się bardzo wiele pytań od wykonawców, co skutkowało koniecznością przesunięcia terminu składania ofert.**

Miasto dysponowało terenem znacznej wielkości w sąsiedztwie starej oczyszczalni ścieków, dzięki czemu odpadła konieczność poszukiwania innej optymalnej lokalizacji dla nowej oczyszczalni. Wylimitowane zostały w ten sposób ewentualne koszty związane z doprowadzeniem ścieków zbieranych istniejącym systemem kanalizacji sanitarnej do nowej oczyszczalni. **Pozwoliło to także uniknąć niezadowolienia i ewentualnych napięć społecznych, jakie mogło nieść zlokalizowanie nowej oczyszczalni w innej części miasta.**

Dzięki temu pracownicy Urzędu Miasta mogli bardziej skoncentrować się na kwestiach związanych ze wskazaniem wymogów dotyczą-

cych rozwiązań technicznych, jakie powinna spełniać nowa oczyszczalnia ścieków.

Główne problemy, wokół których koncentrowały się kwestie związane z przygotowaniem postępowania, skupiały się na dwóch zagadnieniach:

- rozwiązaniach technicznych,
- opracowaniu umowy PPP.

Opracowanie korzystnej dla obu stron umowy PPP było prawdziwym wyzwaniem. **Należy bowiem pamiętać, że oprócz wybudowania nowej oczyszczalni ścieków partner prywatny będzie ją też eksploatował przez 30 lat.** Należało opracować taką umowę, która przewidywałaby bardzo wiele zmiennych czynników, w tym na przykład zmieniające się ceny energii elektrycznej czy rosnące płace. **Zależało nam także na tym, aby umowa gwarantowała miastu wysoką jakość usług.**

Problemy te – dzięki wiedzy fachowej ekspertów, którzy wspierali nasze miasto, jak również wiedzy i doświadczeniu osób zaangażowanych ze strony gminy w przygotowanie postępowania – udało się wyeliminować. **Cała procedura przetargowa została przeprowadzona z sukcesem i – w finale – podpisaliśmy umowę PPP.**

Prywatnym partnerem Mławy została firma SUEZ Woda, która sfinansowała realizację przedsięwzięcia przy wsparciu pożyczki otrzymanej z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Dzięki temu w miejskim budżecie zaoszczędzono około 50 mln złotych. Zgodnie z zapisami umowy po zakończeniu budowy SUEZ Woda ma eksploatować oczyszczalnię przez 30 lat.

Instalacja nowej oczyszczalni oparta jest na dobranej przez SUEZ technologii dla przepływu ścieków w ilości 5200 m³ na dobę oraz równoważnego zanieczyszczenia generowanego przez około 40 000 mieszkańców. **Obiekt wykonany jest w najnowszychostęp-**

nych technologiach, wyposażony w dwa niezależne ciągi technologiczne oraz system dezodoryzacji. Miejska oczyszczalnia ścieków jest również objęta programem wsparcia technicznego SUEZ, w ramach którego Grupa SUEZ co roku inwestuje 120 mln euro w badania oraz rozwój nowych technologii. Pozwoli to zoptymalizować funkcjonowanie nowego zakładu i zapewnić wysokiej jakości usługi środowiskowe dla mieszkańców Mławy.

Jednym z wielu atutów mławskiego PPP jest to, że podpisana umowa przewiduje również zarządzanie i eksploatację nowo wybudowanego obiektu przez partnera prywatnego. Mieszkańcy natomiast płacą za dostępność, która dla mławian jest coraz większa ze względu na rozbudowę sieci kolektorów sanitarnych. Zgodnie z podpisaną umową w formule PPP partner prywatny otrzymuje określoną w przetargu stawkę za oczyszczanie każdego 1 m³ ścieków. Stawka jest stała przez cały okres trwania umowy i podlega indeksacji według ustalonego w umowie o PPP wzoru. Dzięki zastosowaniu tego mechanizmu cena jest przewidywalna dla samorządu i dla mieszkańców w całej perspektywie trwania umowy.

Odprowadzenie 1 m³ ścieków do mławskiej oczyszczalni wynosi aktualnie 5,54 zł (1,97 zł za przesył i 3,57 zł za oczyszczanie) i jest korzystnym z finansowego punktu widzenia rozwiązaniem dla mieszkańców w porównaniu do kosztów wywozu nieczystości wozami aseptycznymi, które według wyliczeń magistratu wynoszą obecnie 24 zł za 1 m³.

Warto więc przyłączyć się do sieci! Obliczyliśmy, że czteroosobowa rodzina, która zdecyduje się na przyłączenie do sieci kanalizacji sanitarnej, oszczędzi średnio 2500 złotych rocznie. Niewykluczone, że oszczędności będą jeszcze większe, ponieważ w warunkach umowy uwzględniono, że w przypadku zwiększenia ilości ścieków dostarczanych do nowo wybudowanej oczyszczalni miasto będzie mogło negocjować stawki.

W trakcie inauguracji nowego obiektu powiedziałem: *Model partnerstwa publiczno-prywatnego to wielka szansa dla samorządów. Dzięki tej formule można realizować poważne inwestycje bez angażowania własnych środków budżetowych. Budowa oczyszczalni w Mławie w ramach PPP pozwoliła rozwiązać problem gospodarki ściekowej w mieście na kolejne 30 lat.* Podtrzymuję nadal to stanowisko. Współpraca z prywatnym partnerem układa nam się świetnie. Są spotkania, rozmowy, konsultacje, przekazywane informacje na temat bieżącego funkcjonowania obiektu. A my jako mieszkańcy i władze Mławy mamy święty spokój! Przez osiem miesięcy nie wydaliśmy jakichkolwiek środków na to, aby modernizować tę nową oczyszczalnię, nawet wówczas, gdy wkrótce po otwarciu oczyszczalni awarii uległa pompa ze względu na fatalną jakość nieczystości dowożonych. Zgodnie z podpisaną umową

nasz partner prywatny musiał na własny koszt dokonać wymiany. Była to dla nas bardzo komfortowa sytuacja.

Mława dzięki realizacji tej inwestycji osiągnęła efekt ekologiczny – posiada nowoczesną oczyszczalnię ścieków zgodną z aktualnymi normami i przepisami. Ponadto proces oczyszczania pozwala na nawadnianie okolicznych trawników i zieleńców. Można zatem powiedzieć, że w odniesieniu do ubywających zasobów wodnych miasto Mława zarządza nimi w sposób zrównoważony.

Wiele gmin korzysta już z naszych doświadczeń. Jesteśmy przekonani, że dokonują trafnego wyboru. Liczymy na to, że partnerstwo publiczno-prywatne, tak powszechnie i z sukcesami stosowane na całym świecie, będzie formułą, po którą coraz częściej będą sięgały polskie samorządy w celu realizacji inwestycji mających na celu zaspokojenie rosnących potrzeb lokalnych wspólnot.

Budowa mławskiej oczyszczalni w formule PPP została doceniona w szóstej edycji konkursu ECO-MIASTO, organizowanego przez Ambasadę Francji w Polsce oraz Centrum UNEP/GRID Warszawa, który realizuje w Polsce misję Programu Narodów Zjednoczonych ds. Środowiska (UNEP). Mława została nagrodzona w kategorii gospodarki wodnej za innowacyjny pomysł realizacji inwestycji we współpracy z inwestorem prywatnym.

Stawomir Kowalewski
Burmistrz Miasta Mława



foto: <http://pl.fotolia.com/>

Doświadczenia SUEZ w zakresie finansowania partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce. ITPOK w Poznaniu – kluczowe założenia finansowania Projektu EfW w formule PPP

Z jednej strony duże potrzeby inwestycyjne, z drugiej ograniczenia budżetowe. Partnerstwo publiczno-prywatne może być dla wielu samorządów alternatywą w realizacji przedsięwzięć infrastrukturalnych. Miasto Poznań i SUEZ Zielona Energia od 7 lat realizują pierwszy taki projekt w sektorze gospodarki odpadami.

Formuła Design Build Finance Operate

Partnerstwo publiczno-prywatne dotyczące Instalacji Termicznego Przekształcania Odpadów Komunalnych w Poznaniu objęło zaprojektowanie, budowę, finansowanie i eksploatację obiektu, tzw. Formuła DBFO. Formuła ta gwarantuje pełny pakiet korzyści i skutecznych usług, obejmujący uzyskanie pozwoleń, finansowanie kosztów budowy, dostarczenie na czas instalacji spełniającej wymagania BAT, gwarancję ceny za usługę przy uwzględnieniu ustalonych przez strony mechanizmów i zasad jej renegotjacji, gwarancję dostępności, a także skuteczne zarządzanie zakładem. To 25-letni wiarygodny pakiet usług O&M pokrywający wszelkie koszty obsługi instalacji, takie jak zatrudnienie, środki chemiczne, utrzymanie i serwis instalacji, zagospodarowanie żużli i popiołów, i w końcu przekazanie partnerowi publicznemu działającej instalacji.

Zastosowana pełna formuła DBFO pozwoliła miastu Poznań skorzystać z wiedzy partnera prywatnego w zakresie technologii, doświadczenia w projektowaniu, budowie i eksploatacji podobnych instalacji, a także posiadanego już wieloletniego doświadczenia w zarządzaniu zakładami termicznego przekształcania odpadów komunalnych w innych krajach.

Podział zadań i ryzyk

Przedmiotem PPP jest wspólna realizacja przedsięwzięcia, oparta przede wszystkim na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Każda ze stron ponosi ryzyko, które potrafi kontrolować w najlepszy sposób i każda ze stron uzyskuje korzyści odpowiednie do wykonywanych zadań i zakresu odpowiedzialności.

W ramach umowy miasto Poznań przekazało SUEZ Zielona Energia działkę pod budowę instalacji, natomiast partner prywatny z własnych środków zrealizował inwestycję i będzie nią zarządzał przez okres 25 lat. Władze miasta zobowiązały się dostarczać odpowiednią ilość odpadów, aby spalarnia w czasie obowiązywania porozumienia mogła efektywnie funkcjonować. SUEZ Zielona Energia zobowiązana jest jednocześnie do przekazywania przychodów ze sprzedaży energii cieplnej i elektrycznej do budżetu miasta.

Finansowanie i bankowalność projektu

Sposób finansowania ITPOK w Poznaniu jest nowatorski, projekt jest jedną z pierwszych takich inwestycji w Europie. Konstrukcja umowy PPP została tak przygotowana, aby pozwolić na połączenie środków pochodzących od partnera prywatnego ze środkami unijnymi. Jednocześnie partner prywatny zagwarantował pokrycie kosztów całego finansowania inwestycji.

Miasto zabezpieczyło się przed ryzykiem wynikającym z niedostatecznie zabezpieczonego finansowania, wymagając przedstawienia przez wszystkich oferentów wiążących warunków finansowania banków i sponsorów. W konsekwencji jedynie wiarygodne finansowo podmioty mogły złożyć prawidłowe oferty w postępowaniu. Środki na realizację ITPOK pochodziły z zasobów własnych udziałowców SUEZ Zielona Energia oraz długoterminowych kredytów udzielonych przez konsorcjum trzech polskich banków: PKO BP, Pekao S.A. oraz Banku Gospodarstwa Krajowego. Podmioty te zobowiązały się wobec miasta do sfinansowania przedsięwzięcia zgodnie z wymogami przetargu. Tym samym miasto nie poniosło żadnych dodatkowych kosztów związanych z budową instalacji. Dodatkowo, kiedy w kwietniu 2015 roku miasto Poznań otrzymało pozytywną decyzję Komisji Europejskiej w temacie udzielenia finansowania dla projektu ITPOK w wysokości 352 mln zł, pozyskane środki zastąpiły część kredytów zaciągniętych w bankach, co w efekcie obniżyło finalny koszt inwestycji dla miasta i mieszkańców. Dotacja została przekazana partnerowi prywatnemu jako tzw. wkład własny, który służył pokryciu wyłącznie kosztów budowy instalacji.

Dla partnerów bankowych udzielenie finansowania stanowiło duże wyzwanie. Poznański ITPOK był pierwszym w kraju dużym projektem PPP, który dodatkowo przewidywał dofinansowanie z UE, co zwiększało złożoność transakcji. Potencjalni partnerzy finansowi brali pod uwagę takie aspekty, jak doświadczenie partnera prywatnego w realizacji podobnych projektów za granicą, wiarygodność finansową miasta Poznań oraz powiązania kontraktowe.

Wzajemne relacje partnerów precyzuje wieloletnia umowa wraz z mechanizmem wynagradzania, pozwalająca stronie publicznej nie tylko na sprawowanie kontroli, ale i długofalowe planowanie wpływu kosztów ponoszonych na rzecz partnera prywatnego na tę część działalności samorządu. Wynagrodzenie partnera prywatnego zostało wyliczone w oparciu o szacowane koszty eksploatacji instalacji, w podziale na koszty stałe i koszty zmienne, obsługę zadłużenia oraz planowany zysk. Ważną zaletą pozostaje fakt, iż opisane mechanizmem wynagradzania wskaźniki rozliczeniowe mogą być zmieniane w trakcie trwania umowy PPP wyłącznie o wielkości wynikające ze wskaźników makroekonomicznych.

Szczegółowo zaplanowany projekt budowy ITPOK w Poznaniu w formule PPP otrzymał szereg nagród. Złota nagroda European PPP Expertise Centre (EPEC), przyznana w 2014 roku, nagrodziła właśnie sposób budowy modelu finansowania projektu. Wybór projektu

i przyznanie nagrody uzasadniono *modelowym pod względem przyjętej formuły finansowaniem, które łączy zasady project finance (finansowanie dłużne bez regresu) z wykorzystaniem dotacji pochodzącej z Europejskiego Funduszu Spójności. Jednocześnie partner prywatny zabezpiecza 100 procent finansowania inwestycji. Przyznanie i wykorzystanie dotacji skutkować będzie oszczędnościami dla sektora publicznego, a w efekcie dla mieszkańców.*

Odpowiednia alokacja obowiązków jest kluczowa do przyciągnięcia renomowanych inwestorów czy też operatorów chętnych do wykonania inwestycji. Niemniej jednak, najważniejszą zaletą projektów PPP pozostaje fakt, iż ostatecznie to partner prywatny odpowiada za budowę, finansowanie i wieloletnią eksploatację obiektu objętego umową PPP. Partner prywatny dzieli się swoim know-how w określonej projektem dziedzinie, pozostawiając partnerowi publicznemu nadzór formalny nad realizacją umowy PPP i jej zgodności z Ustawą o Finansach Publicznych, przy jednoczesnym braku obciążenia budżetu Samorządu kosztem wybudowania obiektu objętego umową PPP.

Edyta Urbaniak-Konik
Dyrektor ds. komunikacji, marketingu i PR
SUEZ Polska Sp. z o.o.

Podsumowanie i wnioski

Konferencja na temat „Partnerstwa publiczno-prywatnego w ochronie środowiska” cieszyła się mimo nadzwyczajnych okoliczności spowodowanych walką z pandemią koronawirusa dużym zainteresowaniem. W formule hybrydowej uczestniczyło ok. 100 osób, w tym bezpośrednio na sali konferencyjnej 52 osoby.

Problematyka partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) budzi duże zainteresowanie zarówno przedstawicieli: władz samorządowych, administracji rządowej, praktyków gospodarczych, w tym członków naszej Izby, jak i świata nauki. Jest ona odpowiedzią na wyzwanie cywilizacyjne – w jaki sposób, przy ograniczonych funduszach publicznych, zaspokoić rosnące stale od kilku dekad oczekiwania społeczne dotyczące ilości i standardu świadczenia usług publicznych. Ponieważ próby rozwiązania tego problemu metodą odchodzenia władzy publicznej od odpowiedzialności za poziom i standard świadczonych usług (prywatyzacji danego rodzaju usług) w większości nie okazały się satysfakcjonujące, poszukiwano odmiennej formuły realizacji usług publicznych.

Formuła PPP zakłada odstępianie od zasady finansowania świadczenia usług publicznych wyłącznie środkami publicznymi. W PPP partner

prywatny przejmuje na siebie obowiązek finansowania przedsięwzięcia oraz odpowiedzialność za działania gospodarcze związane z realizacją projektu. Po stronie partnera publicznego pozostaje odpowiedzialność za poziom, zakres i jakość świadczenia usługi. Taki podział praw i obowiązków (a także ryzyk) pozwala na wykreowanie dla podmiotów prywatnych nowych możliwości osiągania dochodów, a partnerom publicznym umożliwia zwiększenie skuteczności i efektywności realizacji usług publicznych, pomimo braku niezbędnych środków finansowych.

Dwaj pierwsi prelegenci, tj. **Michał Piwowarczyk**, Zastępca Dyrektora Departamentu Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej, oraz **Bartosz Mysiorski**, Prezes Fundacji Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Warszawie, w swoich prezentacjach przedstawili cały wachlarz dotychczas realizowanych programów i projektów PPP w ochronie środowiska w Polsce. Wskazywali na korzyści stosowania formuły PPP, a także na potencjalne i nowe kierunki rozwoju PPP w ochronie środowiska. Poinformowali o organizowanych konkursach na pomysły PPP w kategoriach:

- Zielone inwestycje – celem jest produkcja energii w sposób nieemisyjny lub niskoemisyjny,

- EkoBudynki – celem jest zapewnienie nowoczesnej kubatury na potrzeby instytucji publicznych,
- Przyjazne otoczenie – projekty obejmujące rewitalizację i zagospodarowanie terenów,
- Transformacja energetyczna miast i gmin – wsparcie na przygotowanie planów i projektów.

Kolejne dwie prezentacje: Burmistrza Miasta Mława **Stawomira Kowalewskiego** oraz **Katarzyny Kruski-Pytlik**, p.o. Dyrektora Wydziału Gospodarki Komunalnej Urzędu Miasta Poznania dotyczyły dwóch dużych, wysoko ocenianych projektów PPP (oczyszczalnia ścieków i instalacja do termicznego przekształcania odpadów komunalnych). Prezentery przedstawili zarówno drogę dojścia do PPP, jak i realizację projektów oraz funkcjonowanie zrealizowanych przedsięwzięć. Szczególnie cenne są zaprezentowane etapy przyjmowania założeń, dokonywania wyborów i cały zbiór doświadczeń zebranych na wszystkich etapach przygotowania i realizacji projektów. Sądzę, że jest to bardzo dobry obszar dla praktycznej edukacji dla potencjalnych kolejnych realizatorów podobnych projektów.

Nieco inny charakter miały następne prezentacje i wystąpienia. Dr **Przemysław Jura**, Prezes Zarządu Instytutu Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Katowicach, skoncentrował się na analizie uwarunkowań, szczególnie finansowych, występujących w jednostkach samorządu terytorialnego – potencjalnego partnera przedsiębiorstwa w realizacji przedsięwzięcia PPP. Cenne jest również określenie oczekiwań



foto: <http://pl.fotolia.com/>

inwestorów rozważających partnerstwo z gminą. Jest to wskazówka dla gmin w zakresie kształtowania postawy zachęcającej potencjalnych inwestorów do współpracy.

Prezentacje przedstawione przez przedstawicieli: SUEZ Polska Sp. z o.o. – Dyrektor ds. komunikacji, marketingu i PR **Edyta Urbaniak-Konik** oraz Veolia Energia Polska S.A – Dyrektor rozwoju **Norbert Skibiński** i Manager ds. rozwoju **Mariusz Chojnacki**, miały niekonwencjonalny charakter i wskazywały na szereg doświadczeń zebranych przez firmy w trakcie wyboru i przygotowywania projektów PPP oraz w trakcie ich realizacji i eksploatacji.

W prezentacji SUEZ na uwagę zasługuje omówienie tzw. Formuły DBFO wraz z pakietem korzyści i skutecznych usług (w tym z gwarancją ceny za usługę) oraz podziałem zadań i ryzyk na przykładzie PPP z miastem Poznań. Zaprezentowano także nowatorski sposób finansowania tego projektu (Instalacja Termicznego Przekształcania Odpadów Komunalnych) z uwzględnieniem dofinansowania z Unii Europejskiej.

Prezentacje Veolii, bazujące na jej doświadczeniach światowych w PPP, przedstawiały koncepcję ich wykorzystania na polskim rynku – szczególnie w zagospodarowaniu odpadów komunalnych, dostawach ciepła systemowego oraz w eksploatacji infrastruktury wodociągowo-kanalizacyjnej. Zaprezentowano m.in. ciekawe plany budowy małych zakładów odzysku energii wraz z zastępowaniem kotłów węglowych nowymi. Zakłady takie byłyby realizowane w ramach PPP.

Z uzyskanych opinii wynika, że konferencja spełniła swój cel. Zaprezentowano zarówno bazowe, podstawowe elementy PPP, jak i konkretne przykłady projektów. Zarysowano również perspektywiczne kierunki rozwoju PPP. Spełniła ona także dużą rolę edukacyjną. Warto jednak dalej przyglądać się uwarunkowaniom prawnym, finansowym i rozwiązaniom organizacyjno-edukacyjnym dotychczasowego modelu PPP i być może jego ewolucji. Należy zaplanować w przyszłości organizację kolejnej konferencji o tej tematyce.

Aktualna sytuacja w Polsce zmusza samorządy do zwiększenia wydatków bieżących kosztem zmniejszenia wydatków na inwestycje. Przewidywać można, że w kolejnych latach samorządy będą intensywnie poszukiwały zewnętrznych źródeł finansowania dla niezbędnych projektów. Inwestycje przedsiębiorstw w partnerstwie z samorządami w formie PPP stanowiąc będą zatem coraz istotniejszą metodą zapewniającą rozwój polskich gmin i powiatów, szczególnie w ochronie środowiska.

Jerzy Swatoń
Przewodniczący Rady Polskiej Izby Ekologii

Organizator



Współorganizatorzy



Patronaty honorowe




Honorowy patronat
Marszałka Województwa Śląskiego
Jakuba Chetstowskiego



Patronaty medialne



SYSTEM ZBIERANIA, TRANSPORTU, ODZYSKU ODPADÓW OPAKOWANIOWYCH



Od 2014 r. działamy zgodnie z Porozumieniami zawartymi z Marszałkiem Województwa Śląskiego w trybie art. 25 ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi, które dotyczą utworzenia i utrzymania systemu zbierania, transportu, odzysku, w tym recyklingu lub unieszkodliwiania odpadów opakowaniowych powstałych z opakowań wielomateriałowych oraz z opakowań po środkach niebezpiecznych.

W zakresie odzysku, w tym recyklingu odpadów opakowaniowych, obowiązek realizujemy poprzez dokumenty DPR oraz DPO, wystawiane na rzecz Przedsiębiorcy Wprowadzającego.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY!

Kontakt w sprawie przystąpienia do Porozumień PIE:
e-mail: recykling@pie.pl
www.pie.pl/porozumienia-pie

Polska Izba Ekologii

40-009 Katowice, ul. Warszawska 3

tel. +48 / 32 253 51 55, tel. kom. 501 052 979

e-mail: pie@pie.pl

www.pie.pl, www.facebook.com/PolskaIzbaEkologii/