Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

ISSN 1899-0878

1 (18) 2012

PPP w gospodarce odpadami i energetyce

Source: E.ON Energy from Waste

PPP In CEE

13 Marzec 2012
The Brewery
Londyn

How to deliver an effective framework for future investment

CMS Law . Tax
Associate Sponsor

saritor
Gold Sponsor

ipfa International Association
Supported by

PPP in CEE 'How to deliver an effective framework for future investment' jest platformą networkingową dla inwestorów, finansistów i deweloperów, podczas której omówione zostaną możliwości rozwoju PPP na terenie Polski, Litwy, Chorwacji, Ukrainy, Rumunii oraz Mołdawii.

Plany inwestycyjne w sektorach: infrastruktury społecznej, gospodarki odpadami i służby zdrowia będą tematem dyskusji na poziomie naszego kraju i regionu CEE.

Forum PPP
magazyn inwestycji publicznych
Patronat medialny

Czytelnicy Forum PPP otrzymują rabat w wysokości 15%

W celu uzyskania kodu rabatowego uprawniającego do zniżki prosimy o kontakt z Redakcją: 22 392 82 04 / 22 392 82 02 email: redakcja@forumppp.com.pl

E.E.L Events Ltd.
www.eelevents.co.uk
investment@eelevents.co.uk
Tel: + 44 (0) 207 275 8020

DRODZY CZYTELNICY...

Racjonalna gospodarka odpadami komunalnymi nierozerwalnie łączy się z zagadnieniami polityki energetycznej. Wyśrubowane, a niestety dość długo lekceważone wymagania jakie w tym zakresie przyjęła Polska powodują, że niebawem bardzo wiele samorządów stanie wobec olbrzymich wyzwań inwestycyjnych.

Może się okazać, że mimo wsparcia dotacyjnego, nie ma innej drogi niż współpraca z sektorem prywatnym w formule ppp (w tym koncesji). Samorządy zamiast marzeń o ponownej monopolizacji rynku gospodarki odpadami powinny rozważyć jak najefektywniej skorzystać z kapitału, technologii i doświadczeń sektora prywatnego. Wydaje się, że to kontrolowana przez podmioty publiczne, co do swych ekologicznych celów, współpraca typu ppp i koncesji jest rozsądną odpowiedzią na publiczne potrzeby inwestycyjne w obszarze gospodarki odpadami i energetyki.

Środki Unii Europejskiej jak i dotacje krajowe, w obecne jak i przyszłej perspektywie finansowej, mogą co najwyżej wesprzeć nawiązywanie tej współpracy, ale na pewno jej nie zastąpią. Jak połączyć prywatny kapitał i publiczną korzyść w obszarze gospodarki odpadami i energetyki odnawialnej?

Zapraszam do lektury kolejnego numeru FORUM PPP poświęconego tej jak najbardziej palącej (w przenośni ale i dosłownie) kwestii.

Bartosz Korbus
Redaktor naczelny

Spis treści

PPP na co dzień

Rozwój infrastruktury w ochronie środowiska i energetyce: pat czy PPP? str. 3

"Platforma PPP" rządowe wsparcie dla administracji samorządowej str. 6

Deklaracja przystąpienia do platformy str. 7

POZNAŃ - spalarniowe know-how? str. 8

Zasady konkurencyjnego prowadzenia gospodarki odpadami gminy w kontekście PPP str. 9

Organizacje Odzysku S.A. w nowym modelu gospodarki odpadami komunalnymi str. 19

Raport „Gospodarka Odpadami Komunalnymi" str. 22

Z wizytą w ...

Spalarnie w PPP racjonalnym wyborem samorządu str. 27

Zwiększenie efektywności energetycznej obiektów użyteczności publicznej realizowane w formule Performance Contracting z wykorzystaniem partnerstwa publiczno -prywatnego – krajowe doświadczenia Siemens Sp. z o.o. str. 30

Nie tylko duże spalarnie str. 34

Inwestycje w odnawialne źródła energii w formule PPP str. 36

Krajowa Izba Gospodarcza Efektywności Energetycznej str. 37

Finanse na co dzień/ Zamówienia Publiczne

Instytucje publiczne oszczędzajcie!!! str. 38

Możliwości łączenia środków prywatnych ze środkami publicznymi w finansowaniu przedsięwzięć z zakresu gospodarowania odpadami str. 41

Samorządowa Akademia PPP

Ruszył projekt systemowy PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne" str. 47

Wydarzenia

Konferencja Poland & CEE Municipal Projects str. 49

PPP w przestrzeni miejskiej str. 50

Targi Gmina Poznańskie spotkania lokalnych samorządów i biznesu str. 52

Konferencja Prospect str. 53

Laureaci V jubileuszowej edycji konkursu Innowator str. 54

Konferencja PPP w Białymstoku str. 55

Debata liderów sektora PPP we Wrocławiu str. 56

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

Redakcja:
ul. Noakowskiego 24
00-668 Warszawa
tel.: 22 392 82 02, fax: 22 435 95 03
redakcja@forumppp.com.pl
www.forumppp.com.pl

Redaktor Naczelny:
Bartosz Korbus

Redaktorzy współpracujący:
Marcin Wawrzyniak
tel. 514 225 017, e-mail: info@ippp.pl

Damian Gospodarczyk, tel. 22 3928204
e-mail: damian.gospodarczyk@ippp.pl

Adam Jędrzejewski, tel. 501 533 227
e-mail: adam.jedrzejewski@ippp.pl

Dyrektor Wydawniczy:
Violetta Drabik - Franiewska
tel.: 22 392 82 02; kom. 603 718 658
v.franiewska@forumppp.com.pl

Skład i łamanie:
STUDIO R Robert Lisiecki,
ul. Twarda 56a lok 101, 00-818 Warszawa
tel. 501 446 866, e-mail: estudior@wp.pl

Wydawca:
VDF Violetta Drabik - Franiewska
ul. Horbaczewskiego 3 lok. 25,
03-984 Warszawa

Instytut Partnerstwa Publiczno - Prywatnego
ul. Noakowskiego 24
00-668 Warszawa

Druk:
DRUKARNIA TOP DRUK
ul. Nowogrodzka 151A,
18-402 Łomża,
biuro@drukarniatop.pl

ROZWÓJ INFRASTRUKTURY W OCHRONIE ŚRODOWISKA I ENERGETYCE: PAT CZY PPP?

Konferencja *„PPP w gospodarce odpadami i energetyce"* z dnia 28 lutego 2012 r., której towarzyszy wydanie niniejszego numeru „Forum PPP", to dobra okazja, abyśmy wszyscy zadali sobie pytanie jak rysuje się przyszłość rozwoju rynku gospodarowania odpadami i energetyki w Polsce i co możemy zrobić, aby obraz ten był możliwie najbliższy zarówno naszym oczekiwaniom jak i potrzebom przyszłych pokoleń.

Kompetencje trzech resortów tj. środowiska, rozwoju regionalnego oraz gospodarki są kluczowe dla kształtu i faktycznej możliwości sprostania przez Polskę wymaganiom jakie Unia Europejska stawia Polsce w obszarze zrównoważonego rozwoju i dbałości o środowisko. Ministerstwo Środowiska odpowiada za prowadzenie polityki w obszarze zrównoważonej eksploatacji i ochrony środowiska, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego skupia się na kwestiach zrównoważonego rozwoju regionalnego, w tym rozwój infrastruktury ochrony środowiska przy wykorzystaniu środków strukturalnych i Funduszu Spójności, a Ministerstwo Gospodarki, oprócz ustawowego zadania promocji PPP, odgrywa decydującą rolę w kształtowaniu rynku energetycznego, w tym odnawialnych źródeł energii (OZE).

MINISTERSTWO ŚRODOWISKA

Ministerstwo Środowiska to przede wszystkim kondycja środowiska naturalnego, wykorzystanie surowców, gospodarka odpadami czy ogólnie pojęta ochrona zasobów i dóbr natury. Wymienione zagadnienia nie wyczerpują, rzecz jasna, kompetencji tego resortu, są jednak kluczowe tak dla ochrony środowiska jak i rozwoju gospodarczego Polski. Bez wątpienia istotną część zagadnień środowiskowych stanowić będą również gospodarka odpadami oraz energetyka.

Gospodarka odpadami jest przedmiotem szczególnej wagi z punktu widzenia nie tylko podmiotów publicznych, ale i przedsiębiorstw prywatnych.
Składowanie odpadów, odzysk i przetwórstwo odpadów komunalnych (kompostownie, sortownie, zakłady fermentacji, spalarnie czy zakłady mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów), oczyszczanie ścieków jak również ustalanie stawek opłat za umieszczanie odpadów na składowiskach to niezwykle istotne zagadnienia dla całego rynku gospodarowania odpadami, które wpływają na życie każdego obywatela.
Co się zaś tyczy energetyki, Ministerstwo Środowiska wspiera tzw. zielone inwestycje – zarządzanie energią w budynkach publicznych, biogazownie czy ciepłownie na biomasę. Coraz większy zakres zadań w obszarze ochrony środowiska spoczywa na jednostkach samorządu terytorialnego.
Samorząd odpowiada za całą gamę inwestycji związanych z ochroną środowiska, ponosząc bezpośrednią odpowiedzialność za stopień realizacji zobowiązań przyjętych w tym zakresie przez nasz kraj.
Niestety, jak często bywa, nowym obowiązkom nie zawsze towarzyszą adekwatne środki finansowe, konieczne staje się więc poszukiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. Mogą być to zarówno środki kapitału prywatnego jak i dotacje.

W powyższym kontekście bardzo ważnym obszarem związanym z ochroną środowiska jest efektywne zarządzanie **Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ)**. Zarządzaniem środkami UE z Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach POIiŚ zajmują się **Ministerstwo Rozwoju Regionalnego**

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego

oraz Narodowy i Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.
POIiŚ stawia na budowę infrastruktury zapewniającej rozwój gospodarczy przy jednoczesnym zachowaniu lub poprawie stanu środowiska naturalnego. Szczególnie istotne będą tu priorytety dotyczące gospodarki odpadami komunalnymi , efektywności energetycznej, zmniejszania energochłonności gospodarki czy rozwoju odnawialnych źródeł energii (OZE). Istotnym wydarzeniem ostatnich tygodni jest zatwierdzenie w końcu stycznia 2012r. przez Minister Rozwoju Regionalnego zmian do *Szczegółowego opisu*

priorytetów Programu Infrastruktura i Środowisko zawierających zmiany przyjęte przez Komisję Europejską w grudniu ubiegłego roku.

Cel główny POIiŚ w zakresie **środowiska** to wsparcie inwestycji m.in. w obszarze gospodarki odpadami czy też gospodarki wodno-ściekowej.
Co do odpadów, chodzi tu przede wszystkim o ograniczanie wytwarzania odpadów komunalnych, wdrażanie technologii odzysku i recyklingu, wdrażanie technologii unieszkodliwiania odpadów komunalnych oraz likwidację zagrożeń związanych ze składowaniem odpadów, w gospodarce wodno-ściekowej zaś - o zmniejszenie zanieczyszczeń odprowadzanych do wód i ziemi oraz zapewnienie odpowiedniej jakości wody pitnej.

Cel główny POIiŚ w zakresie **energetyki** to z kolei wsparcie m.in. inwestycji sektora publicznego, realizowanych najczęściej przez jednostki samorządu terytorialnego, w obszarach odnawialnych źródeł energii oraz termomodernizacji tj. efektywności energetycznej obiektów użyteczności publicznej.

Wśród innych celów, na które przeznaczone może być także dofinansowanie w ramach POIiŚ w sektorze energetycznym, warto wymienić modernizację sieci przesyłowych i dystrybucyjnych, czy rozwój przemysłu wytwarzającego urządzenia do produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
W kontekście gospodarki odpadami i energetyki nie sposób pominąć zadań **Ministerstwa Gospodarki**, w którego

MINISTERSTWO GOSPODARKI

gestii leży funkcjonowanie krajowych systemów energetycznych, w szczególności zaś - odnawialnych źródeł energii (OZE).
W ostatnim czasie temat energetyki jest głośno dyskutowany, głównie za sprawą ogłoszonego przez Ministerstwo Gospodarki w grudniu 2011 r. pakietu ustaw energetycznych (ustawa o OZE, prawo energetyczne i prawo gazowe), dla którego czas konsultacji społecznych minął na początku lutego bieżącego roku.

Największe zmiany czekają z całą pewnością rynek OZE, dzięki któremu Polska ma do 2020r. wypełnić unijne zobowiązanie polegające na produkcji co najmniej 15% energii z wiatru, biomasy, wody i słońca. Większe wsparcie publiczne miałyby otrzymać wiatrowe farmy morskie, elektrownie biogazowe oraz elektrownie spalające wyłącznie biomasę.

Zaproponowane regulacje wywołały szeroki oddźwięk w całej branży energetycznej, która widzi w przedłożonych zapisach istotne bariery dalszego rozwoju rynku, zwłaszcza dla produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
W tej chwili sektor energetyczny czeka na kolejną wersję ustaw energetycznych, która przyjęłaby argumenty rynku przedstawione podczas konsultacji społecznych.

Branża energetyczna nie kryje, że finalny kształt regulacji prawnych powinien być zdecydowanym impulsem do rozwoju rynku energetycznego i OZE w Polsce, co będzie wymagało zmian w zaproponowanych przepisach i uwzględnienie przez ustawodawcę postulatów branży jak również realiów rynkowych.

Biorąc pod uwagę gigantyczne wyzwania finansowe jakie stoją przed samorządem terytorialnym w obszarze gospodarki odpadami i energetyki, jednym z kluczowych pytań jest z całą pewnością **możliwość wykorzystania środków z POIiŚ jeszcze w obecnej perspektywie finansowej UE** dla lat 2007-2013. Czy rozpoczęcie w I kwartale 2012 r. procesu inwestycyjnego jest jeszcze wykonalne?

Przyznane przed końcem 2013 r. dofinansowanie na projekt obliguje jego beneficjenta do rozliczenia całości przedsięwzięcia najpóźniej do końca 2015 r. Oznacza to, że patrząc z perspektywy dnia dzisiejszego na kompletne rozliczenie infrastruktury powstałej w ramach określonego projektu realizujący ją podmiot będzie miał, łącznie z całym okresem przygotowawczym, w tym z procedurą ubiegania się o dofinansowanie, niecałe cztery lata.

Tak krótkie ramy czasowe wiążą się z dużym ryzykiem projektowym, zwłaszcza w odniesieniu do większych inwestycji. Być może tzw. „hybrydowe" przedsięwzięcia PPP, a więc projekty samofinansujące się, korzystające dodatkowo z dofinansowania ze środków UE, rozwijane przez samorząd we współpracy z sektorem prywatnym, tak naprawdę będą mogły być szerzej rozwijane dopiero w następnej perspektywie finansowej (2014-2020). Tym istotniejsze jest powodzenie pilotażowego projektu „hybrydowego" PPP w Poznaniu, który jest przedmiotem pomocy ze strony Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Miejmy nadzieję, że podmioty publiczne inicjujące przedsięwzięcia PPP, nie chcąc rezygnować z potencjalnej szansy uzyskania bezzwrotnej dotacji, nie będą musiały zbyt długo zwlekać z realizacją inwestycji po roku 2014.

Taki scenariusz wiązałby się bowiem z dużym ryzykiem dla Polski nie spełnienia na czas zobowiązań wynikających z akcesji Polski do Unii Europejskiej.
Sytuacja ta jest niekomfortowa tak dla podmiotów publicznych, na których ciąży duża odpowiedzialność, jak i dla potencjalnych inwestorów chcących inwestować w Polsce. Co zatem robić w dzisiejszym stanie rzeczy? Inwestować czy czekać?

W tym kontekście najwyższy czas zainteresować się **partnerstwem publiczno-prywatnym bez oglądania się na środki dotacyjne**.
Po pierwsze, tylko niewielkie spektrum projektów „hybrydowych" PPP będzie miało szansę na skuteczną realizację w bieżącej perspektywie finansowej UE, po drugie zaś - czekanie na kolejną perspektywę (na lata 2014-2020) odłożyłoby w praktyce proces inwestycyjny o co najmniej

2 lata, a na taką stratę czasu polska gospodarka nie może sobie pozwolić.

Rozsądnym rozwiązaniem, choć wymagającym wiele wysiłku na etapie przedinwestycyjnym, będzie przeprowadzenie przez jednostki samorządu terytorialnego analiz wykonalności swoich projektów dla różnych wariantów przedsięwzięcia: „hybrydowego" PPP uwzględniającego dotację UE, „czystego" PPP bez dotacji lub innej formy realizacji inwestycji.

Aspektem, który powinien zostać natomiast poddany szczególnie wnikliwej ocenie **jest ryzyko** polegające albo na niemożności uzyskania dofinansowania w bieżącej perspektywie finansowej albo na niemożności zakończenia procesu inwestycyjnego do końca 2015 r.
Opcja „przeczekania" będzie wiązała się ze stratą cennego czasu, który w branży ochrony środowiska zawsze przekłada się na pieniądze. Może się bowiem okazać, że dany projekt nie będzie mógł być zrealizowany również w przyszłej perspektywy finansowej UE.

Nie jesteśmy jednak w stanie przesądzić o tym dzisiaj.
Niepewność dotyczy tu nie tylko skali dostępnych funduszy, ale i typu projektów, które będą mogły ubiegać się o dofinansowanie. Widać co prawda optymistyczną perspektywę, w związku z przyszłym okresem budżetowym UE, jest ona jednak dalece jeszcze niepewna i wyraźnie odłożona w czasie w stosunku do dnia dzisiejszego.

Pozytywnym sygnałem płynącym z Komisji Europejskiej jest **wola wspierania przedsięwzięć w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego**, co dobrze wróży rynkowi inwestycji publicznych w Polsce, gdzie zapotrzebowanie na nowoczesną infrastrukturę oraz wysokiej jakości usługi publiczne jest duże.

Perspektywa ta będzie wymagać jednak zdecydowanie większego otwarcia się podmiotów publicznych na możliwości sektora prywatnego i stosowania w dużo większej skali formuły PPP, wykorzystywanej dziś w Polsce w niewielkim zakresie, niezależnie od szeregu korzyści, jakie przedsięwzięcia tego typu dają obydwu stronom partnerstwa - podmiotom publicznym i partnerom prywatnym.

Niezależnie od rozwoju wypadków związanych z europejskimi czy krajowymi systemami wsparcia dla przedsięwzięć w sektorze gospodarki odpadami i energetyki, dwie rzeczy są pewne: nie ma czasu do stracenia, a PPP można skutecznie wdrażać już teraz, bez czekania na nową perspektywę finansową. Nie powinno to oznaczać braku zainteresowania działaniami jakie Ministerstwo Rozwoju Regionalnego podejmuje w ramach „Platformy PPP".
Wsparcie dla projektów, jakie oferuje „Platforma PPP" już teraz może znacznie przyspieszyć realizację przedsięwzięć niezależnie od tego, że dopiero w przyszłości będą mogły one liczyć na wsparcie dotacyjne.

Adam Jędrzejewski

Foto: Robert Lisiecki

"PLATFORMA PPP"

RZĄDOWE WSPARCIE DLA ADMINISTRACJI SAMORZĄDOWEJ

Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Ryzyko regulacyjne oraz niedostateczna liczba przykładów udanych wdrożeń pozostaje w świetle badań prowadzonych nad rynkiem PPP wciąż głównym źródłem obaw jednostek samorządu terytorialnego przed wdrażaniem projektów typu PPP. W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje uruchomiona około roku temu przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego inicjatywa o nazwie „Platforma PPP", której celem jest wzmocnienie potencjału sektora publicznego w realizacji projektów w formule partnerstwa publiczno -prywatnego.

Cel ten „Platforma PPP" zamierza realizować do końca 2013r. z funduszy UE dzięki optymalizacji już realizowanych projektów pomocy technicznej lub też, stosownie do potrzeb i możliwości, uruchomieniu nowych.
„Platforma PPP" stawia na tworzenie sieci współpracy pomiędzy jej członkami tak, aby wspierać procesy wymiany wiedzy, dobrych praktyk i sprawdzonych rozwiązań w przygotowaniu i realizacji przedsięwzięć PPP. Nie mniej istotna jest identyfikacja i pokonywanie barier na drodze rozwoju tych przedsięwzięć, jak również prace nad standardem dokumentów związanych z umową o PPP.

W założeniach „Platformy PPP" jest inicjowanie i wsparcie przygotowania pilotażowych projektów PPP, w tym doradztwo prawne, finansowe, ekonomiczne i techniczne dla wdrażających je jednostek publicznych.
Przykładem takich działań jest wsparcie dla projektów spalarniowych. Jeśli dodamy, że do priorytetów horyzontalnych „Platformy PPP" należy m.in. łączenie PPP z funduszami UE, zrozumiałym będzie, dlaczego szczególnym zainteresowaniem „Platformy PPP" cieszy się pilotażowy projekt „hybrydowy" PPP realizowany w Poznaniu.

Członkami „Platformy PPP" są podmioty publiczne, zwłaszcza jednostki samorządu terytorialnego, które za sprawą uczestnictwa w działaniach „Platformy PPP" liczą na możliwość wymiany doświadczeń z innymi podmiotami, dostęp do najaktualniejszych dokumentów niezbędnych w procedurze zawierania umowy z partnerem prywatnym, pozyskania informacji o wiarygodnych i profesjonalnych firmach doradczych, określenia wzorców i procesów poprawnego postępowania w celu uzyskania najkorzystniejszych dla sektora publicznego efektów PPP, czy też uniknięcia błędów proceduralnych.
Wszelkie informacje niezbędne do przystąpienia do „Platformy PPP" znajdują się na portalu *www.ppp.gov.pl*.

Aktualnie członkami „Platformy PPP" są:

- **ministerstwa:**
  rozwoju regionalnego, edukacji narodowej, finansów, infrastruktury (dziś: transportu, budownictwa i gospodarki morskiej), spraw wewnętrznych i administracji, sportu i turystyki, sprawiedliwości, środowiska, zdrowia

- **urzędy**:
  zamówień publicznych (UZP), komunikacji elektronicznej (UKE)

- **jednostki samorządu terytorialnego na szczeblu gminnym**, w tym gminy na prawach powiatu (porządek alfabetyczny):
  Białystok, Częstochowa, Dąbrowa Górnicza, Gdańsk, Grudziądz, Katowice, Koszalin, Kraków, Lublin, Łomża, Łódź, Nowy Sącz, Olsztyn,Otwock, Polkowice, Poznań, Rybnik, Rzeszów, Słupsk, Sopot, Skrzyszów, Świnoujście, Toruń, Warszawa, Wrocław, Złotoryja

- **starostwa powiatów**:
  rybnickiego, tomaszowskiego, żywieckiego

- **urzędy marszałkowskie województw**:
  dolnośląskiego

- **a ponadto**:
  Bank Gospodarstwa Krajowego, PKP Polskie Linie Kolejowe, Górnośląska Agencja Promocji Przedsiębiorczości, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wielkopolska Sieć Szerokopasmowa, Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej, Związek Powiatów Polskich, Unia Miasteczek Polskich, Związek Gmin Wiejskich Rzeczypospolitej Polskiej, Fundacja Rozwoju Samorządności i Prasy Lokalnej, Centrum Projektów Regionalnych Inwestor.

Adam Jędrzejewski

Deklaracja przystąpienia do platformy

POMOC TECHNICZNA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO ROZWOJU REGIONALNEGO

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
Ul. Wspólna 2/4
00-926 Warszawa

Załącznik do Porozumienia
w sprawie Platformy współpracy
w zakresie partnerstwa
publiczno-prywatnego

Szanowni Państwo

Zgodnie z § 2 ust. 1 Porozumienia w sprawie Platformy współpracy w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego (dalej: „Porozumienie") deklaruję przystąpienie..... ..... (nazwa podmiotu) do Platformy współpracy w zakresie partnerstwa publiczno-prywatnego.

Jednocześnie oświadczam, że zapoznałem się z treścią Porozumienia i zobowiązuję się przestrzegać zasad w nim określonych.

....

Miejsce i data podpisania deklaracji Funkcja i podpis

POMOC TECHNICZNA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO ROZWOJU REGIONALNEGO

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

POZNAŃ – SPALARNIOWE KNOW-HOW?

POZnań
* Miasto know-how

Adam Jędrzejewski

Czy realizowane przez Poznań postępowanie na wybór partnera prywatnego dla projektu „System gospodarki odpadami dla Miasta Poznania" będzie pierwszym hybrydowym projektem PPP dotyczącym termicznego przekształcania odpadów?

Poznański projekt jest zupełnie pionierskim przedsięwzięciem. Między innymi z tego powodu otrzymał on wsparcie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego - „Platformy PPP". Wartość realizowanego przedsięwzięcia to ok. 1 mld zł, z czego 352 mln zł pochodzić będzie ze środków UE - umowę w tej sprawie Poznań podpisał w październiku 2011r. z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Jeśli inwestycja zostanie zrealizowana, będzie to kontrakt PPP o zdecydowanie najwyższej wartości spośród wszystkich dotychczasowych umów o PPP w Polsce.
Czas na realizację projektu licząc od dzisiaj to, z uwagi na wykorzystywane wsparcie unijne, niecałe 4 lata.
Projekty, które uzyskają dofinansowanie w ramach obecnej perspektywy finansowej UE na lata 2007-2013, muszą zostać bowiem zrealizowane najpóźniej do końca 2015r.

Postępowanie znajduje się obecnie w finalnej fazie, tzn. na etapie dialogu konkurencyjnego pomiędzy podmiotem publicznym (miastem Poznań), a potencjalnymi partnerami prywatnymi.

W tej chwili w grze pozostaje 5 konsorcjów prywatnych do których należą:

- ITPOK Poznań, za którą stoi niemiecki E.ON,
- Remondis Waste to Energy, spółka niemieckiej grupy Remondis,
- Articulus, spółka zależna od brytyjskiego Wheelabrator Technologies Inc., którego właścicielem jest jedna z największych firm odpadowych świata - amerykańska Waste Management Inc.,
- Konsorcjum „Nowa Energia dla Poznania", na które składają się spółki z francuskich grup Veolia Environment (Dalveo Poznań oraz Dalveo Poznań Opco) oraz CNIM (CNIM Poznań), jak również polska spółka PBG Operator,
- SITA Zielona Energia należąca do francuskiego Suez Environment.

Spośród powyższych podmiotów miasto Poznań ma zamiar wiosną 2012r. wybrać najkorzystniejszą ofertę.

Źródło: www.ekokonsultacje.pl (2)

ZASADY KONKURENCYJNEGO PROWADZENIA GOSPODARKI ODPADAMI GMINY W KONTEKŚCIE PPP

Marcin Wawrzyniak*

Zadania polegające na zapewnieniu budowy, utrzymania i eksploatacji regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych gminy realizować będą, co do zasady, za pośrednictwem niezależnych od gminy podmiotów wybranych zgodnie z przepisami o zamówieniach publicznych,o partnerstwie publiczno-prywatnym, lub o koncesjach na roboty budowlane lub usługi. W razie braku możliwości wyboru wykonawcy w jednym z ww. trybów gmina będzie mogła realizować przedmiotowe zadanie samodzielnie. Co do zasady, gmina będzie zobowiązania również w trybie otwartym i konkurencyjnym wybrać podmiot niezależny od gminy odbierający odpady komunalne od właścicieli nieruchomości. Pod pewnymi warunkami spółki komunalne będą mogły jednak samodzielnie realizować ww. zadania.

Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2011 r. Nr 152 poz. 897), zwana dalej „Nowelizacją", wprowadziła daleko idące zmiany w obowiązującym dotychczas systemie gospodarowania odpadami komunalnymi, uregulowanym ustawą z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (t.j. Dz.U. z 2005 r. Nr 236, poz. 2008 z późn. zm.), zwaną dalej „u.c.p.g.". Wśród najbardziej doniosłych zmian wskazać należy, że z chwilą wejścia w życie Nowelizacji w zakresie obowiązkowych zadań własnych gminy w odniesieniu do utrzymania czystości i porządku na jej terenie na gminę nałożony został obowiązek zapewnienia budowy, utrzymania i eksploatacji własnych lub wspólnych z innymi gminami regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych (art. 3 ust. 2 pkt 1 lit. a u.c.p.g.).
Gminy ponadto, zgodnie z art. 6c ust. 1 u.c.p.g., mają obowiązek zorganizować odbieranie odpadów komunalnych oraz opróżnianie zbiorników bezodpływowych od właścicieli nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy (chyba że właściciele nieruchomości pozbywają się zebranych na terenie nieruchomości odpadów komunalnych oraz nieczystości ciekłych za pośrednictwem gminnej jednostki organizacyjnej lub przedsiębiorcy posiadającego odpowiednie zezwolenie lub wpisanego rejestru działalności regulowanej, o którym mowa w art. 9 b ust. 2 u.c.p.g., na podstawie wcześniej zawartej umowy).

Na podstawie uchwały rady gminy, stanowiącej akt prawa miejscowego, gmina może postanowić o odbieraniu odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, na których nie zamieszkują mieszkańcy, a powstają odpady komunalne (art. 6c ust. 2 u.c.p.g.). Z tytułu przejęcia zadań właścicieli nieruchomości w zakresie odbierania i zagospodarowywania odpadów gmina uprawniona została do pobierania od właścicieli nieruchomości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi, stanowiącej dochód gminy art. 6h w zw. z art. 6r ust. 1 u.c.p.g.). Przedmiotowe opłaty gmina przeznaczać ma na pokrywanie kosztów funkcjonowania systemu gospodarowania odpadami komunalnymi, obejmujących koszty: odbierania, transportu, zbierania, odzysku i unieszkodliwiania odpadów komunalnych; tworzenia i utrzymania punktów selektywnego zbierania odpadów komunalnych, jak również obsługę administracyjną tego systemu.

Omówione powyżej instrumenty mają ułatwić gminom osiągnięcie odpowiednich poziomów recyklingu odpadów, przygotowania do ponownego użycia i odzysku innymi metodami, oraz ograniczenia masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji przekazywanych do składowania (art. 3b i 3c u.c.p.g.). Nowe instrumenty pozwalają gminie na zawieranie długoterminowych umów z podmiotami odbierającymi lub zagospodarowującymi odpady komunalne zapewniając im stały strumień odpadów, jednocześnie umożliwiając gminie finansowanie tych usług ze stałej opłaty pobieranej bezpośrednio od właścicieli nieruchomości.
Ustawowa gwarancja finansowania gminnego systemu gospodarowania odpadami opłatą celową od właścicieli nieruchomości stanowić może zachętę dla gminy i dostateczne uzasadnienie dla podjęcia się wykonywania zadań z zakresu odbierania odpadów oraz ich zagospodarowania bezpośrednio przez gminę w ramach jej jednostki organizacyjnej lub spółki prawa handlowego z udziałem gminy.

Bezpośrednie angażowanie się gminy w prowadzenie działalności polegającej na zbiórce lub unieszkodliwianiu odpadów z terenu gminy należy zatem ocenić w świetle przepisów dotyczących udzielania zamówień publicznych i koncesji, w szczególności w odniesieniu do zasad, na jakich gmina będzie mogła podmiotom od siebie zależnym zlecać wykonywanie omawianych powyżej zamówień i koncesji.

Jak to zostało wyżej wskazane, zadania z zakresu zapewnienia budowy, utrzymania i eksploatacji regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych, zwanych dalej „instalacjami regionalnymi" lub „instalacjami", należą do obowiązkowych zadań własnych gminy[1].
Konstrukcja art. 3a ust. 1 wskazuje, że ciążące na gminach obowiązki w zakresie zapewnienia działania regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych oznaczają, że w przypadku braku istnienia takich instalacji gmina lub związek gmin mają obowiązek podejmowania się ich budowy, utrzymania i eksploatacji.
Oznacza to, że gmina może kierować strumień odpadów do instalacji regionalnych wybudowanych przez siebie, lub przez inne podmioty, które wybudują takie instalacje na innej podstawie prawnej, niż umowa z gminą. Omawiane obowiązki gmina wykonywać będzie samodzielnie lub za pośrednictwem wybranego w tym celu podmiotu trzeciego.

Gmina nie będzie jednak posiadała pełnej swobody wyboru pomiędzy tymi dwoma sposobami. Zgodnie z art. 3a ust. 1 u.c.p.g., w zamiarze podjęcia się wybudowania i uruchomienia instalacji regionalnej, gmina będzie obowiązana dokonać wyboru podmiotu, który będzie budował, utrzymywał lub eksploatował instalację regionalną w jednym z konkurencyjnych trybów enumeratywnie wymienionych przez ustawodawcę. Gmina będzie mogła zawrzeć umowę z podmiotem, o którym mowa powyżej, w wyniku: **a**) przeprowadzenia przetargu na podstawie ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759, z późn. zm.), dalej „p.z.p.", **b**) przeprowadzenia postępowania na zasadach określonych w ustawie z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100 z późn. zm.), dalej „u.p.p.p.", lub **c**) przeprowadzenia postępowania na zasadach określonych w ustawie z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19, poz. 101, z późn. zm.), dalej „k.r.b.u.".
Ze względu na różny przedmiot regulacji ww. ustaw wskazać należy na szczególne uwarunkowania realizacji omawianego zadania w każdym z tych trybów.
W oparciu o przepisy p.z.p. gmina będzie mogła dokonać wyboru podmiotu, który wybuduje, będzie utrzymywał lub eksploatował instalację regionalną.

Użycie przez ustawodawcę spójnika „lub" może wskazywać, że przedmiotem umowy gminy z wykonawcą będzie albo:
a) jedynie budowa i utrzymanie instalacji regionalnej, albo
b) budowa i eksploatacja tej instalacji, albo w końcu
c) zarówno budowa, utrzymanie, jak i eksploatacja.

Wykonawca w pierwszym wariancie zobowiązany będzie do wykonania robót budowlanych w oparciu o projekt dostarczony przez gminę, albo w modelu projektuj i buduj, oraz zobowiązany będzie do ponoszenia bieżących wydatków na utrzymanie instalacji regionalnej w stanie niepogorszonym przez określony czas, w tym ponoszenia wydatków na naprawy, konserwacje i modernizacje urządzeń.

Model ten teoretycznie mógłby dopuszczać, aby operatorem instalacji regionalnej był inny podmiot, niż sam wykonawcą instalacji. Model drugi dopuszcza, aby wykonawca zobowiązany został do wykonania robót budowlanych oraz pełnienia roli operatora instalacji, podczas gdy bieżące utrzymanie instalacji regionalnej spoczywałoby na gminie.

W końcu, model trzeci przewiduje połączenie w wykonawcy funkcji wykonawcy robót, operatora, a także podmiotu zobowiązanego do bieżącego utrzymania instalacji. Ostatni wariant wydaje się najbardziej odpowiadać *ratio legis* Nowelizacji. Gmina na podstawie jednej umowy zlecać będzie wykonawcy zarówno wykonanie instalacji regionalnej, jak również bieżące jej utrzymanie i zarządzanie. Użyte przez ustawodawcę pojęcie „eksploatacji" w tym sensie rozumieć należy, jako prawo do czerpania korzyści z zarządzanej instalacji, co w praktyce sprowadza się do prawa do sprzedaży usług za wynagrodzeniem. Wynagrodzenie wykonawcy płatne będzie bezpośrednio przez gminę (opłata za dostępność).
Gmina będzie się również mogła zobowiązać, że zapewni dostawę wykonawcy określonego wolumenu odpadów przez odbiorcę lub odbiorców odpadów komunalnych zobowiązanych do utylizacji odpadów w instalacji regionalnej.
Wybór wykonawcy następować będzie w oparciu o jeden z konkurencyjnych trybów przewidzianych w p.z.p., przy czym wykładnia językowa art. 3a ust. 1 lit. a u.c.p.g. wskazuje, że powinien to być przetarg.

Przepisy p.z.p., do których stosowania w tym zakresie odsyła u.c.p.g. przewidują dwa modele przetargu: przetarg nieograniczony i przetarg ograniczony.
Wadą obu ww. trybu wyboru wykonawcy jest brak elementów negocjacyjnych. Postępowanie w obu przypadkach

---

1) Stosownie do art. 3 ust. 3 pkt 15c ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach (Dz. U. z 2010 r. Nr 185, poz. 1243 z późn. zm.) regionalną instalacją do przetwarzania odpadów komunalnych jest zakład zagospodarowania odpadów o mocy przerobowej wystarczającej do przyjmowania i przetwarzania odpadów z obszaru zamieszkałego przez co najmniej 120 000 mieszkańców, spełniający wymagania najlepszej dostępnej techniki lub technologii, o której mowa w art. 143 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. - Prawo ochrony środowiska oraz zapewniający termiczne przekształcanie odpadów lub: a) mechaniczno-biologiczne przetwarzanie zmieszanych odpadów komunalnych i wydzielanie ze zmieszanych odpadów komunalnych frakcji nadających się w całości lub w części do odzysku, b) przetwarzanie selektywnie zebranych odpadów zielonych i innych bioodpadów oraz wytwarzanie z nich produktu o właściwościach nawozowych lub środków wspomagających uprawę roślin, spełniającego wymagania określone w przepisach odrębnych, c) składowanie odpadów powstających w procesie mechaniczno-biologicznego przetwarzania zmieszanych odpadów komunalnych oraz pozostałości z sortowania odpadów komunalnych o pojemności pozwalającej na przyjmowanie przez okres nie krótszy niż 15 lat odpadów w ilości nie mniejszej niż powstająca w instalacji do mechaniczno-biologicznego przetwarzania zmieszanych odpadów komunalnych.

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

Pierwszy w Polsce magazyn poświęcony Partnerstwu Publiczno-Prywatnemu i inwestycjom publicznym

Piszą dla nas uznani konsultanci, eksperci i specjaliści branżowi

Wysyłany bezpłatnie oraz imiennie

Skierowany do Samorządów, obsługującej je administracji oraz firm prywatnych

Dostępny w formie drukowanej oraz elektronicznej

KORZYŚCI DLA REKLAMODAWCÓW:

optymalny, dostosowany do potrzeb nakład

bezpośrednie dotarcie do najważniejszej grupy decydentów

unikalne formy reklamy

elastyczność w zakresie form i metod współpracy

optymalizacja kosztów reklamowych i promocyjnych

Więcej informacji:
tel.: +22 392 82 02,
fax: +22 435 95 03
e-mail:
redakcja@forumppp.com.pl,
www.forumppp.com.pl

sprowadzać się będzie do tego, że w odpowiedzi na publiczne ogłoszenie o zamówieniu, w oparciu o załączoną do ogłoszenia specyfikację istotnych warunków zamówienia, zainteresowani wykonawcy składać będą oferty, spośród których wybrana zostanie oferta najkorzystniejsza.

Tymczasem w praktyce w zamówieniach na budowę, utrzymanie i eksploatację instalacji regionalnej, ze względu na złożoność takich przedsięwzięć pod względem technicznych, prawnym i finansowym, prawidłowe i wyczerpujące skonstruowanie SIWZ może być bardzo problematyczne. Dlatego dla takich przedsięwzięć bardziej adekwatne wydają się być procedury konkurencyjne procedury negocjacyjne, jak negocjacje z ogłoszeniem lub dialog konkurencyjny.
Niestety, kategoryczne posłużenie się przez ustawodawcę pojęciem „przetargu" w powiązaniu z obowiązkiem stosowania p.z.p. wydaje się wykluczać możliwość zastosowania trybów negocjacyjnych do wyboru wykonawcy.
Podstawą prawną zlecenia przez gminę budowy, utrzymania lub eksploatacji instalacji regionalnej może być u.p.p.p.
Na zasadach przewidzianych w u.p.p.p. gmina będzie mogła wybrać partnera prywatnego, którego obowiązkiem, zgodnie z *ratio legis* Nowelizacji, będzie budowa instalacji regionalnej wraz z finansowaniem związanych z tym kosztów, lub zapewnienie ich finansowania przez osobę trzecią, jak również późniejsze pełnienie funkcji operatora instalacji zobowiązanego do bieżącego utrzymania i zarządzania nią.

Partner prywatny w tej konfiguracji bardzie zwykle pełnił rolę inwestora i dostarczał własny projekt techniczny. W ramach PPP gmina wnosić będzie określonym tytułem prawnym (dzierżawa, użytkowanie, sprzedaż) wkład własny w postaci nieruchomości pod budowę instalacji regionalnej, lub w formie pieniężnej w postaci pokrycia części kosztów realizacji przedsięwzięcia (np. wnosząc środki pieniężne z otrzymanej dotacji z budżetu Unii Europejskiej).
Umowa o PPP przewidywać będzie wynagrodzenie partnera prywatnego, którym będzie stała opłata z budżetu gminy uzależniona od faktycznej dostępności instalacji regionalnej, obejmująca zapłatę za wykonane roboty budowlane, a także zapłatę za bieżące zarządzanie i utrzymanie instalacji (opłata za dostępność).
Partner prywatny będzie w tym wariancie wynagradzany za stałą i pełną gotowość utylizacji określonego w umowie wolumenu odpadów w określonym czasie i przy zastosowaniu określonych w umowie technologii. Wynagrodzenie partnera prywatnego może pochodzić również z prawa do „eksploatacji" instalacji.
Wówczas wynagrodzenie partnera prywatnego będzie się opierać na bezpośrednich opłatach za utylizację odpadów, czyli tzw. opłatach „na bramie", pobieranych od podmiotu, będącego odbiorcą (lub od wielu odbiorów) odpadów komunalnych.

Z uwagi na to, że umowa partnera prywatnego z gminą będzie go zobowiązywać do utylizacji jedynie określonego strumienia odpadów gwarantowanego przez podmiot publiczny, partner prywatny będzie mógł wytworzyć dodatkowe moce przerobowe gwarantujące przetworzenie zwiększonego strumienia odpadów od podmiotu publicznego, jak również odpadów z terenu innych gmin. W tym świetle należy mieć na względzie art. 9l ust. 1 u.c.p.g., zgodnie z którym prowadzący regionalną instalację do przetwarzania odpadów komunalnych jest obowiązany zawrzeć umowę na zagospodarowanie zmieszanych odpadów komunalnych, odpadów zielonych lub pozostałości z sortowania odpadów komunalnych przeznaczonych do składowania ze wszystkimi podmiotami odbierającymi odpady komunalne od właścicieli nieruchomości, którzy wykonują swoją działalność w ramach regionu gospodarki odpadami komunalnymi. Ponadto, podmiot prowadzący instalację do przetwarzania odpadów komunalnych, która została wskazana, jako instalacja zastępcza dla obsługi danego regionu, jest obowiązany przyjąć przekazywane do tej instalacji odpady.

Wybór partnera prywatnego następował będzie, w zależności od źródła wynagrodzenia partnera prywatnego, albo w trybie k.r.b.u., albo w trybie p.z.p. Jeżeli w całości lub w przeważającej mierze wynagrodzenie partnera prywatnego stanowić będzie opłata za dostępność z budżetu gminy, wybór partnera nastąpi w oparciu o przepisy p.z.p. Jeżeli wynagrodzeniem partnera będą w całości albo w przeważającej mierze płatności „na bramie" odbiorców odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, wówczas wybór partnera prywatnego nastąpi w trybie przepisów k.r.b.u. Możliwość zastosowania k.r.b.u. do wyboru partnera prywatnego wymagać będzie jednak, aby na partnerze prywatnym ciążyło zasadnicze ryzyko ekonomiczne wykonywania umowy.
Stosownie do dyspozycji art. 4 ust. 1 u.p.p.p. umowa taka w sensie prawnym będzie miała bowiem charakter umowy koncesji. Z kolei brak przeniesienia na partnera prywatnego zasadniczego ryzyka ekonomicznego wiązał się będzie z obowiązkiem zastosowania do wyboru partnera prywatnego i do umowy o PPP przepisów p.z.p. Przedmiotowe uwagi są o tyle istotne, że uzależnienie wynagrodzenia partnera prywatnego od opłat pobieranych „na bramie" przy jednoczesnym zapewnieniu partnerowi stałego strumienia odpadów może istotnie zminimalizować ponoszone przez niego ryzyko ekonomiczne. Stąd ostatecznie istotne wątpliwości budzi w ogóle możliwość zastosowania k.r.b.u. do wyboru partnera prywatnego przy tak skonstruowanym systemie gospodarowania odpadami, jaki powstał na gruncie Nowelizacji. W tym zakresie aktualne pozostają uwagi wyrażone w kolejnym akapicie.

Powierzenie przez gminę podmiotowi trzeciemu obowiązków w zakresie budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnej będzie mogło nastąpić na podstawie k.r.b.u. W ramach koncesji na roboty budowlane koncesjonariusz będzie mógł zostać zobowiązany do budowy instalacji regionalnej oraz sfinansowania związanych z tym kosztów, jak również do późniejszego utrzymania jej i prowadzenia zarządu, w zamian za prawo do eksploatacji instalacji, w tym prawo do pobierania pożytków. Wynagrodzeniem koncesjonariusza będą mogły być przychody z opłat pobieranych od odbiorców odpadów komunalnych płatnych „na bramie" lub te opłaty wraz z płatnością koncesjodawcy. Płatność koncesjodawcy w całym okresie trwania umowy koncesji, dokonywana jakimkolwiek tytułem prawnym,

zgodnie z art. 1 ust. 3 zd. 1 k.r.b.u. nie będzie mogła prowadzić do odzyskania całości nakładów poniesionych przez koncesjonariusza na przedmiot koncesji.

Jednocześnie na koncesjonariuszu powinno ciążyć zasadnicze ryzyko ekonomiczne wykonywania koncesji. Przepisy k.r.b.u. nie definiują pojęcia „zasadniczego ryzyka ekonomicznego". Jako że koncesja na roboty budowlane jest instytucją znaną prawa europejskiego, w tym względzie wskazać należy na orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości. W sprawie **C-458/03 Parking Brixen** z 13.10.2005 r.
Trybunał wskazał, że: *„wynagrodzenie koncesjonariusza nie pochodzi (co do zasady) od danego organu władzy publicznej, lecz z kwot pieniężnych wpłacanych przez osoby trzecie z tytułu korzystania z danej usługi (infrastruktury). Ten sposób wynagrodzenia oznacza, że koncesjonariusz bierze na siebie ryzyko związane z korzystaniem z usług".*

Powyższe oznacza, że wszelkie płatności koncesjodawcy zmniejszać będą ponoszone przez niego ryzyko wykonywania koncesji. Jeżeli suma tych płatności przekraczać będzie 50 % nakładów poniesionych przez koncesjonariusza na przedmiot koncesji, wówczas ponoszone przez niego ryzyko ekonomiczne może być na tyle ograniczone, że w większym stopniu obciążać będzie koncesjodawcę. Ryzyko ekonomiczne koncesjonariusza będzie zminimalizowane, jeżeli koncesjodawca zapewni mu w kontrakcie określony strumień odpadów gwarantujący pokrycie poniesionych nakładów, jak również wówczas, gdy koncesjodawca zobowiąże się pokrywać koncesjonariuszowi jego straty wynikające z wahań popytu.
W tym miejscu wskazać należy orzeczenie Trybunału w sprawie C-382/05 Komisja WE v. Rep. Włoska z dnia 18 lipca 2007 r., w którym Trybunał stwierdził, że nie jest umową koncesji umowa, w której: „rzeczony przedsiębiorca jest zasadniczo wynagradzany przez pełnomocnika poprzez opłatę ustaloną od tony przesłanych mu odpadów [...] " a także taka umowa, w której *„[...] pełnomocnik zobowiązuje się po pierwsze do tego, że wszystkie zainteresowane gminy będą przesyłać ogół pozostałości odpadów do przedsiębiorcy, a po drugie, że pewna minimalna ilość w skali roku zostanie przesłana do przedsiębiorcy".*
O tym, że w analizowanym przez Trybunał stanie faktycznym nie może być mowy o koncesji świadczy także to, że „ [...] Ponadto rzeczone umowy przewidują dostosowanie kwoty opłaty w sytuacji, gdy rzeczywista roczna ilość przesłanych odpadów jest niższa niż 95 % lub przekracza 115% tej minimalnej gwarantowanej ilości, w celu zapewnienia finansowej i ekonomicznej równowagi przedsiębiorcy.
Przewidują one również, że opłata jest przedmiotem rocznej rewaloryzacji odpowiadającej zmianom kosztów w zakresie personelu, surowców i prac konserwacyjnych oraz zmianom wskaźnika finansowego. Umowy te przewidują ponadto renegocjację opłaty, gdy z powodu zmiany uregulowań prawnych przedsiębiorca musi dokonać przekraczających pewien poziom inwestycji, celem dostosowania się do nowych wymogów".

W tym świetle rodzi wątpliwości, czy na gruncie u.c.p.g. gmina może w ogóle zlecić budowę, utrzymanie i eksploatację instalacji regionalnej w formule koncesji na roboty budowlane.
Po pierwsze wskazać należy, że zgodnie z art. 9e ust. 1 u.c.p.g. podmiot odbierający odpady komunalne od właścicieli nieruchomości jest obowiązany do przekazywania odebranych od właścicieli nieruchomości selektywnie zebranych odpadów komunalnych do instalacji odzysku i unieszkodliwiania odpadów, zgodnie z hierarchią postępowania z odpadami, o której mowa w art. 7 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach, jak również przekazywania odebranych od właścicieli nieruchomości zmieszanych odpadów komunalnych, odpadów zielonych oraz pozostałości z sortowania odpadów komunalnych przeznaczonych do składowania do regionalnej instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych.
W praktyce wiązać się to będzie z obowiązkiem przekazywania tych odpadów do unieszkodliwienia w instalacji regionalnej wybudowanej i eksploatowanej przez koncesjonariusza.
Przepisy u.c.p.g. zapewniają zatem koncesjonariuszowi stały strumień odpadów. Po drugie, koncesjonariusz będzie zainteresowany jak najszybszym zwrotem nakładów poniesionych na wybudowanie instalacji regionalnej. W związku z tym będzie oczekiwał odpowiednio wysokiej opłaty za unieszkodliwianie odpadów. W ramach koncesji gmina nie będzie mogła zagwarantować koncesjonariuszowi określonego stałego poziomu cen.
Cena za unieszkodliwianie odpadów będzie musiała być przedmiotem każdorazowego porozumienia pomiędzy koncesjonariuszem a podmiotem odbierającym odpady komunalne od właścicieli nieruchomości.
Gmina nie może się w żadnym razie zobowiązać się do dopłat na rzecz koncesjonariusza, gdyby cena płatna „na bramie" była za niska. Gmina nie może również zobowiązać się do pokrywania strat koncesjonariusza w razie spadku strumienia odpadów lub kierowania go przez odbiorców odpadów komunalnych do innych instalacji. Przyjęcie takich zobowiązań przez gminę oznaczałoby, że umowa traci charakter koncesji stając się umową w sprawie zamówienia publicznego, wymagającą do jej zawarcia zastosowania przepisów p.z.p.

Powyższe uwagi pozwalają na wniosek, że spośród trzech dopuszczalnych form powierzenia przez gminę podmiotowi trzeciemu obowiązków w zakresie budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnych najbardziej adekwatną do specyfiki branży wydaje się u.p.p.p.
Za zastosowaniem tych przepisów przemawia zbieżność zakresu obowiązków powierzanych przez gminę w omawianym aspekcie podmiotowi trzeciemu (budowa, utrzymanie, eksploatacja) z definicją „przedsięwzięcia" na gruncie u.p.p.p., obejmującego budowę obiektu budowlanego połączoną z obowiązkiem utrzymania i zarządzaniem składnikiem majątkowym wykorzystywanym do realizacji przedsięwzięcia. Ponadto, u.p.p.p. reguluje dość elastyczne, a zarazem chroniące interes publiczny zasady gospodarowania składnikami majątkowymi wykorzystywanymi do realizacji przedsięwzięcia, a także możliwość współpracy gminy z partnerem prywatnym w formie spółki celowej o kapitale mieszanym.

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

Pierwszy w Polsce magazyn poświęcony Partnerstwu Publiczno-Prywatnemu i inwestycjom publicznym

Piszą dla nas uznani konsultanci, eksperci i specjaliści branżowi

Wysyłany bezpłatnie oraz imiennie

Dostępny w formie drukowanej oraz elektronicznej

Skierowany do Samorządów, obsługującej je administracji oraz firm prywatnych

Więcej informacji:
tel.: +22 392 82 02,
fax: +22 435 95 03
e-mail:
redakcja@forumppp.com.pl,
www.forumppp.com.pl

Korzyści dla reklamodawców:

optymalny, dostosowany do potrzeb nakład

bezpośrednie dotarcie do najważniejszej grupy decydentów

unikalne formy reklamy

elastyczność w zakresie form i metod współpracy

optymalizacja kosztów reklamowych i promocyjnych

Wskazać także należy, że przepisy u.p.p.p. są samowymuszalne w odniesieniu do nawiązywania przez podmioty publiczne współpracy z partnerami prywatnym opartej na podziale zadań i ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięcia. Tymczasem p.z.p. reguluje ramy prawne raczej dla jednowymiarowej i ograniczonej w czasie współpracy zamawiającego z wykonawcą, zwężonej zwykle do wykonania robót budowlanych albo świadczenia usług, a rzadziej jednego i drugiego.

Za zastosowaniem u.p.p.p. przemawiać będzie także możliwość wyboru partnera prywatnego w trybie negocjacyjnym, przede wszystkim w ramach dialogu konkurencyjnego.
Odnośnie k.r.b.u. podnieść należy, że ze względu na potencjalne trudności ze skonstruowaniem umowy przewidującej rzeczywiste przeniesienie na koncesjonariusza zasadniczego ryzyka ekonomicznego wykonywania koncesji ustawa ta nie zawsze będzie mogła stanowić podstawę prawną umowy gminy z podmiotem trzecim w przedmiocie budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnych.

Jak wyżej zostało wspomniane, na gminie ciążył będzie obowiązek zastosowania któregoś z trzech wyżej wymienionych trybów w celu zlecenia budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnej podmiotowi trzeciemu.
W wyniku przeprowadzenia postępowania na wybór wykonawcy, partnera prywatnego lub koncesjonariusza w oparciu o przepisy p.z.p. lub k.r.b.u. gmina podpisze ze zwycięskim inwestorem wieloletnią umowę.

Ustawodawca przyjął zasadę, że dopiero w wyniku niepowodzenia postępowania prowadzonego w jednym z ww. trybów gmina będzie mogła odstąpić od stosowania konkurencyjnych i otwartych procedur wyboru inwestora, decydując się na samodzielną realizację zadania polegającego na budowie, utrzymaniu lub eksploatacji regionalnej instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych.

Samodzielna realizacja przedmiotowego zadania będzie mogła być jedynie następstwem negatywnego zakończenia postępowania w jednym z ww. trybów konkurencyjnych. Wyraźną intencją ustawodawcy było zatem wyłączenie możliwości monopolizowania przez gminę rynku unieszkodliwiania odpadów komunalnych. Wskazać należy, że ze względu na potencjalnie intratny charakter inwestycji w zakresie unieszkodliwiania odpadów komunalnych gminy mogą być zainteresowanie samodzielną realizacją takich przedsięwzięć w ramach gospodarki komunalnej.

W związku z tym, po stronie gminy może pojawić się pokusa, aby z pominięciem zasad konkurencyjnych zmonopolizować ten sektor. Ze względu na potencjalnie niekorzystny wpływ takich praktyk na konkurencyjność rynku unijnego, samodzielna realizacji przez gminę przedmiotowego zadania będzie mogła być jedynie następstwem braku wyboru inwestora na zasadach konkurencyjnych.
Na tym tle pojawia się jednak wątpliwość co uznania, kiedy gmina będzie mogła skorzystać z samodzielnego trybu realizacji omawianego zadania na podstawie art. 3a ust. 2 u.c.p.g.

Stosownie do literalnego brzmienia art. 3a ust. 2 u.c.p.g. gmina będzie mogła samodzielnie podjąć się realizacji zadania, jeżeli „przetarg zakończy się wynikiem negatywny", „nie zostanie dokonany wybór partnera prywatnego" lub „nie zostanie dokonany wybór koncesjonariusza", co wskazuje na to, że dopiero zakończenie postępowania w wyniku braku wpłynięcia ofert spełniających oczekiwania gminy dopuszczalne będzie odstąpienie od kolejnych postępowań konkurencyjnych. W wyniku braku wpłynięcia ofert spełniających oczekiwania gminy, stosownie do przepisu art. 93 ust. 1 p.z.p. postępowanie zostanie unieważnione, lub na podstawie art. 19 ust. 1 u.k.r.b. zostanie odwołane.

Brak możliwości pozytywnego zakończenia postępowania prowadzonego w trybie p.z.p. lub k.r.b.u. może jednak również wynikać z braku wpłynięcia wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Brak takich wniosków skutkował będzie, odpowiednio, unieważnieniem, lub odwołaniem postępowania.

Przyjąć należy również, że unieważnienie lub odwołanie postępowania z innych, niż ww. powodów, jeżeli unieważnienie lub odwołanie postępowania będzie dostatecznie uzasadnione, stanowić może wystarczającą przesłankę do zastosowania przez gminę art. 3a ust. 2 u.c.p.g.

Tak szeroka wykładnia może jednak zachęcać gminy do prowadzenia postępowań konkurencyjnych w złej wierze w celu negatywnego ich zakończenia. W szczególności gmina może w próbować ustalać warunki udzielenia zamówienia w sposób dyskryminujący i nieakceptowany dla podmiotów działających na rynku. Przeciwko takim działaniom gminy zainteresowanym podmiotom będą przysługiwały środki odwoławcze przewidziane w p.z.p. lub u.k.r.b.

W razie zakończenia jednego z postępowań konkurencyjnych brakiem wyboru wykonawcy/partnera prywatnego /koncesjonariusza, obowiązki w zakresie zapewnienia budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnej gmina wykonywać może samodzielnie.

Zadania, o których mowa powyżej, należeć będą do zadań z zakresu użyteczności publicznej, które gmina będzie mogła wykonywać w ramach gospodarki komunalnej na zasadach określonych w ustawie z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (t.j. Dz. U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236), zwanej dalej „u.g.k.", z zastrzeżeniem przepisów u.c.p.g. Przepisy u.g.k. przewidują dwa sposoby samodzielnego prowadzenia gospodarki komunalnej przez gminę: w formie samorządowego zakładu budżetowego lub spółki prawa handlowego utworzonej przez gminę, lub spółki, do której gmina kapitałowo przystąpiła (art. 2 u.g.k.).

Wskazanymi formami realizacji zadań z zakresu gospodarki komunalnej mogą posługiwać się również związki gmin, których działalność (w zakresie zadań własnych) stanowi przejaw gospodarki komunalnej w znaczeniu ustawowym[2].

2) zob. M. Szydło, Ustawa o gospodarce komunalnej. Komentarz, komentarz do art. 2 ustawy o gospodarce komunalnej, Serwis informacji prawnej LEX, stan prawny na 15.04.2008 r.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że art. 2 u.g.k. nie stanowi wyłączonej podstawy do tworzenia przez gminy jednostek organizacyjnych w celu wykonywania zadań z zakresu gospodarki komunalnej i nie wskazuje zamkniętego katalogu form organizacyjno-prawnych, w których gmina może prowadzić gospodarkę komunalną.
Obok form bezpośrednio wskazywanych w art. 2 u.g.k. gospodarka komunalna gminy może być prowadzona także w formach m.in. jednostek budżetowych, spółdzielni, stowarzyszeń[3].

Cechą konstytutywną form prowadzenia przez gminę gospodarki komunalnej wskazanych w art. 2 u.g.k. jest bezpośrednia kontrola gminy nad daną jednostką organizacyjno -prawną, stanowiącą element wewnętrznej struktury organizacyjnej gminy, albo będą odrębną osobą prawną.
Ponadto, działalność podmiotów, o których mowa w art. 2 u.g.k. mieścić się musi w zakresie zadań publicznych spoczywających bezpośrednio na macierzystej gminie.
W odniesieniu do dwóch podstawowych form prowadzenia gospodarki komunalnej samodzielnie przez gminę wskazać należy, że samorządowy zakład budżetowy jest jednostką organizacyjną gminy nieposiadającą odrębnej od tej gminy osobowości prawnej.

Wykonując swoje zadania działał będzie w ramach osobowości prawnej macierzystej gminy. Powierzając zakładowi budżetowemu realizację obowiązków w zakresie budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji regionalnej gmina nie będzie udzielać zamówienia publicznego lub koncesji, a na podstawie wewnętrznego aktu władczego podejmować będzie przedmiotową aktywność w swoim imieniu w ramach własnej osobowości prawnej.

Nieco odmiennej ocenie należy poddać okoliczność powierzenia wykonywania przedmiotowego zadania przez gminę zależnej od siebie spółce komunalnej (z o.o. lub akcyjnej), stanowiącej jednak odrębny od gminy podmiot prawa.

W tym miejscu wypada przytoczyć stanowisko Naczelnego Sądu Administracyjnego wyrażone w wyroku z 11 sierpnia , 2005 r. (sygn. akt II GSK 105/05), w którym NSA wskazał, że „wykonywanie przez gminę zadań komunalnych we własnym zakresie – przez utworzoną w tym celu jednostkę organizacyjną, nie wymaga zawarcia umowy. Podstawą powierzenia wykonywania tych zadań jest bowiem sam akt organu gminy powołujący do życia tę jednostkę i określający przedmiot jej działania".

Realizację zadania z zakresu gospodarki komunalnej za pośrednictwem utworzonej przez gminę spółki prawa handlowego należy bowiem odróżnić od instytucji zlecenia osobie trzeciej wykonywania zadań z zakresu gospodarki komunalnej na podstawie umowy w oparciu o art. 3 ust. 1 u.g.k. Utworzenie przez gminę spółki komunalnej oraz powierzenie jej zadań o charakterze użyteczności publicznej na podstawie uchwały rady gminy będzie mieścić się w dyspozycji art. 2 u.g.k. i nie będzie wymagało stosowania przez gminę p.z.p. Powtarzając za NSA z przytoczonego powyżej wyroku podnieść należy, że „podstawą powierzenia wykonywania tych zadań jest bowiem sam akt organu gminy powołujący do życia tę jednostkę i określający przedmiot jej działania". Gminy będą mogły powierzać własnym spółkom zadania z zakresu użyteczności publicznej również w drodze umowy.

Powierzenie spółce komunalnej nowego zadania w drodze umowy należy traktować, jako zamówienie publiczne i zawarcie takiej umowy będzie wymagało zastosowania konkurencyjnych procedur udzielania zamówień lub koncesji.
Jeżeli zatem gmina będzie zamierzała zawrzeć umowę na budowę, utrzymanie i eksploatację instalacji regionalnej z zależną od siebie spółką komunalną będzie zobowiązana stosować przepisy p.z.p.

Obowiązek stosowania przez gminę przepisów dotyczących udzielania koncesji w przypadku zawarcia umowy z zależną od siebie spółką komunalną został potwierdzony przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie w wyroku z dnia 11 listopada 2011 r. (sygn. akt III SA/Kr 473/11).
W stanie faktycznym będącym podstawą niniejszego wyroku Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie wszczął postępowanie o zawarcie umowy koncesji na obsługę i administrowanie Zbiorczym Punktem Gromadzenia Odpadów przez okres 10 lat od daty zawarcia umowy.

Za najkorzystniejszą ofertę została uznana oferta spółki Miejskie Przedsiębiorstwo Oczyszczania sp. z o.o., będącej w 100 % własnością gminy Kraków. Jeden z zainteresowanych podmiotów wniósł skargę na czynności gminy Kraków - Zarządu Infrastruktury Komunalnej i Transportu, zarzucają koncesjodawcy dopuszczenie się naruszeń procedury wyboru koncesjonariusza poprzez nierówne traktowanie i dyskryminację części kandydatów oraz niedochowanie zasad uczciwej konkurencji poprzez stworzenie nierównych warunków udziału przedsiębiorców w postępowaniu o zawarcie umowy koncesji oraz wybór oferty spółki MPO sp. z o.o. przewidującej całkowicie nierynkowe warunki świadczenia usług.

Skarżący wskazał ponadto, że postępowanie zostało zorganizowane przez ZITiK, tj. miejską jednostkę budżetową, która jest w całości podległa gminie Kraków, podczas, gdy jedynym wspólnikiem w zwycięskiej spółce jest ta sama gmina Kraków, co w ocenie skarżącego oznacza, że między koncesjodawcą, a koncesjonariuszem istnieją prawne, kapitałowe i funkcjonalne powiązania, które skutkują naruszeniem uczciwej koncesji. W odpowiedzi na skargę gmina Kraków nie zaprzeczyła, że MPO sp. z o.o. jest w 100 % własnością gminy Kraków, a koncesjodawcą jest gminną jednostką budżetową. Jednakże, w ocenie gminy Kraków, nie można z tych okoliczności wyprowadzać wniosku, że gmina Kraków posiada jednoznaczny wpływ na MPO sp. z o.o., gdyż spółka ta jest odrębnym od gminy Kraków podmiotem prawnym.

Po rozpatrzeniu sprawy WSA w Krakowie skargę oddalił wskazując w uzasadnieniu m.in., że nieuzasadniony jest

3) tamże

zarzut skarżącego dotyczący niedopuszczalności wyboru ofert MPO sp. z o.o. ze względu na jej powiązania kapitałowe z koncesjodawcą.
W ocenie Sądu, obowiązujące przepisy nie wprowadzają zakazu wyboru jako koncesjonariusza spółki komunalnej, w której 100 % udziałów posiada koncesjodawca. Jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością MPO sp. z o.o. jest, w ocenie Sądu, odrębnym od gminy Kraków podmiotem prawnym, którego sprawy prowadzi zarząd spółki z o.o., a nie wspólnik spółki (art. 201 § 1 k.s.h.) - z tego względu oferta MPO sp. z o.o., wbrew zarzutom skargi, nie podlegała odrzuceniu.

Ten doniosły, choć nieprawomocny wyrok WSA w Krakowie w kontekście analizowanego zagadnienia pozwala na sformułowanie wniosku, że gminna spółka kapitałowa będzie mogła uczestniczyć na zasadach ogólnych w postępowaniu prowadzonym przez gminę na budowę, utrzymanie i eksploatację instalacji regionalnej w oparciu o przepisy p.z.p, u.p.p.p. lub k.r.b.u.
W świetle ograniczenia wskazanego w art. 3a ust. 2 u.c.p.g., gminna spółka komunalna będzie mogła konkurować z prywatnymi oferentami o udzielenie zlecenia na realizację ww. zadania.

Przedmiotowe ograniczenie wyłącza bowiem jedynie możliwość samodzielnej realizacji tego zadania przez gminę zanim gmina przeprowadzi zakończone brakiem wyboru wykonawcy/partnera prywatnego/koncesjonariusza postępowanie w trybie p.z.p. lub k.r.b.u.
Nie dotyczy natomiast udziału na równych i konkurencyjnych zasadach w tym postępowaniu spółki gminnej, zainteresowanej zawarciem umowy.

Wyraźnie podkreślić należy, że udział gminnej spółki w takim postępowaniu nie uprawnia gminy do takiego prowadzenia postępowania, które mogłoby prowadzić do dyskryminacji innych uczestników.

Obowiązek stosowania p.z.p. będzie mógł zostać wyłączony, jeżeli relacja między gminą a przedmiotową spółką zależną odpowiadać będzie relacji między gminą, a jej podmiotami wewnętrznymi (tzw. zamówienie in-house).

W świetle orzecznictwa Trybunału relacja in-house oznacza sytuację, w której pod pewnymi warunkami zamawiający nie będzie zobowiązany do przestrzegania przepisów dotyczących zamówień publicznych pomimo powierzenia w drodze umowy usług (robót budowlanych, dostaw) odrębnemu od siebie podmiotowi[4].

Aby uznać takie zamówienie za udzielone podmiotowi wewnętrznemu, jeżeli łącznie spełnione są dwa warunki: **1)** zamawiający musi sprawować nad osobą, której powierza świadczenie usług (robót budowlanych, dostaw) kontrolę analogiczną do tej, jaką sprawuje nad swoimi wydziałami /oddziałania (wewnętrznymi jednostkami organizacyjnymi) oraz **2)** osoba ta musi wykonywać większą część swojej działalności na rzecz zamawiającego lub zamawiających, którzy ją kontrolują. Odnośnie pierwszej przesłanki należy wskazać, że „[...] udziały, nawet mniejszościowe, przedsiębiorstwa prywatnego w kapitale spółki, w której udziały należą do danej instytucji zamawiającej, wyklucza w każdym przypadku możliwość sprawowania przez instytucję zamawiającą kontroli analogicznej do tej, jaką sprawuje ona nad własnymi służbami"[5].

Odnośnie drugiej przesłanki, należy się zgodzić z poglądem, że do oceny, czy spółka komunalna wykonuje większą część swojej działalności na rzecz, będącej zamawiającym, gminy, która ją kontroluje, należy uwzględniać wartość obrotów osiąganych z działalności świadczonej na rzecz tej gminy (lub innych zamawiających, którzy tę spółką kontrolują), przy czym sam fakt uzyskiwania większości obrotów nie wydaje się dostateczny.
Oprócz niego zasadne jest precyzyjne określenie działalności oraz kręgu odbiorców, które bierze się pod uwagę.

Na gminę ustawodawca nałożył również obowiązek konkurencyjnego wyboru podmiotu, którego obowiązkiem będzie odbieranie odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, albo odbieranie odpadów komunalnych i ich zagospodarowanie (art. 6d ust. 1 u.c.p.g.).
Do przeprowadzenia przedmiotowego przetargu zastosowanie znajdą przepisy p.z.p. (art. 6g u.c.p.g.).
Wybór wykonawcy następował będzie zatem albo w trybie przetargu nieograniczonego, albo w trybie przetargu ograniczonego.
Wyłączenie możliwości zastosowania procedur negocjacyjnych w takim przypadku należy uznać za nieuzasadnione ograniczenie dla gmin.

W celu sprawnego zorganizowania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości oraz wyznaczania punktów selektywnego zbierania odpadów komunalnych rada gminy liczącej ponad 10 000 mieszkańców może podjąć uchwałę stanowiącą akt prawa miejscowego, o podziale obszaru gminy na sektory, biorąc pod uwagę liczbę mieszkańców, gęstość zaludnienia na danym terenie oraz obszar możliwości do obsługi przez jednego przedsiębiorcę odbierającego odpady komunalne od właścicieli nieruchomości. przy obliczaniu tychże obrotów[6].

W przypadku wykonania takiego podziału przetargi na wybór podmiotu odbierającego odpady organizuje się dla każdego z wyznaczonych sektorów.
Przedmiotowy podział może znaczenie ułatwić prowadzenie odbierania odpadów od właścicieli nieruchomości, a także stymulował będzie konkurencję na tym rynku.
Jak już to wyżej wspomniano, postępowania na wybór wykonawcy prowadzone będą w oparciu o przepisy p.z.p.

4) zob. W. Hartung, Zamówienia publiczne a „podmiot wewnętrzny", Samorząd Terytorialny, opublikowany na portalu: http://www.publiczni.pl/artykul/182/, stan prawny na 15.05.2008 r.

5) zob. orzeczenie Trybunału w sprawie Stadt Halle z 11 stycznia 2005 r. w sprawie C-26/03, pkt 49 in fine

6) tamże

Fot.: Robert Lisiecki

Przepisy tej ustawy znajdą zastosowanie w całości, wszak z modyfikacją wynikającą z art. 6d ust. 4 u.c.p.g., dotyczącą elementów koniecznych specyfikacji istotnych warunków zamówienia[7].

Podkreślić należy, że ustawodawca w u.c.p.g. wprost nie dopuścił możliwości realizacji zadań w zakresie odbierania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości lub ich zagospodarowania przez gminę samodzielnie.
Nie oznacza to bynajmniej, że gmina nie będzie mogła tego w ten sposób robić. Dostatecznej podstawy prawnej dostarcza w tym zakresie art. 2 u.g.k.

Nie mniej, ustawodawca w u.c.p.g. wyraźnie zastrzegł i uregulował przetargową ścieżkę wyboru takiego podmiotu. Od ścieżki tej gmina nie będzie mogła odstąpić również, jeżeli będzie zamierzała zawrzeć umowę z własną spółką komunalną na odbiór odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości (art. 6e u.c.p.g.).

Jedyny wyjątek od przetargowego trybu wyboru wykonawcy wskazuje art. 6f ust. 2, zgodnie z którym w przypadku rozwiązania umowy na odbieranie odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości wójt, burmistrz lub prezydent miasta jest obowiązany niezwłocznie zorganizować przetarg, o którym mowa w art. 6d ust. 1 u.c.p.g., przy czym w celu zapewnienia odbierania odpadów komunalnych z terenu gminy, do czasu rozstrzygnięcia przetargu, gmina zapewnia te usługi w trybie zamówienia z wolnej ręki zgodnie z przepisami p.z.p.

Jakkolwiek u.c.p.g. nie przewiduje wprost możliwości wyboru partnera prywatnego lub koncesjonariusza do wykonywania zadań w zakresie odbierania i zagospodarowania odpadów komunalnych, nie mniej na zasadach ogólnych, jako przepisy samowymuszalne, zarówno k.r.b.u., jak i u.p.p.p. znajdą zastosowanie.

Jeżeli gmina będzie zainteresowana realizację tych zadań na zasadach zbliżonych do PPP lub koncesji, przepisy tych ustaw znajdą zastosowanie.

*Autor jest aplikantem adwokackim III roku, stałym współpracownikiem Instytutu PPP oraz redaktorem Forum PPP.

---

7) Wójt, burmistrz lub prezydent miasta określa w specyfikacji istotnych warunków zamówienia w szczególności:
1) wymogi dotyczące przekazywania odebranych zmieszanych odpadów komunalnych, odpadów zielonych oraz pozostałości z sortowania odpadów komunalnych przeznaczonych do składowania do regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych;
2) rodzaje odpadów komunalnych odbieranych selektywnie od właścicieli nieruchomości;
3) standard sanitarny wykonywania usług oraz ochrony środowiska;
4) obowiązek prowadzenia dokumentacji związanej z działalnością objętą zamówieniem;
5) szczegółowe wymagania stawiane przedsiębiorcom odbierającym odpady komunalne od właścicieli nieruchomości.

ORGANIZACJE ODZYSKU S.A. W NOWYM MODELU GOSPODARKI ODPADAMI KOMUNALNYMI

Wejście w życie przepisów Ustawy z 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (zwanej dalej ustawą nowelizacyjną) spowoduje poważne zmiany nie tylko w modelu gospodarki odpadami komunalnymi, lecz także wpłynie na sposób realizacji zasady rozszerzonej odpowiedzialności producenta EPR (*extended producer responsibility*), przy czym zakres zmian w obszarze EPR będzie prawdopodobnie zróżnicowany w zależności od rodzaju odpadów.
Wśród ekspertów i komentatorów ustawy nowelizacyjnej występują znaczące różnice poglądów dot. interpretacji szeregu zagadnień, o istotnym znaczeniu dla przedsiębiorców obarczonych obowiązkami z tytułu EPR oraz dla Organizacji Odzysku działających w ich imieniu.

Pierwszą z tych kwestii jest system odbioru odpadów komunalnych. Zgodnie z treścią art. 6c, ust. 2 ustawy nowelizacyjnej, cyt: „ *2. Rada gminy może, w drodze uchwały stanowiącej akt prawa miejscowego, postanowić o odbieraniu odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości na których nie zamieszkują mieszkańcy, a powstają odpady komunalne.*"[1].
Są to placówki oświatowe i kulturalne, publiczne i niepubliczne placówki i zakłady opieki zdrowotnej, inne obiekty użyteczności publicznej oraz podmioty gospodarcze prowadzące działalność na terenie gminy - głównie MSP.

Z rozmów z przedstawicielami samorządów można wywnioskować, iż w wielu gminach odbiór odpadów z takich nieruchomości zostanie pozostawiony w gestii przedsiębiorców, którzy dotychczas zapewniali te usługi, a tym samym nie będzie on przedmiotem przetargów, które gminy lub ich związki będą zobowiązane przeprowadzić dla zapewnienia odbioru odpadów komunalnych wytwarzanych przez mieszkańców.
Kolejnym bardzo istotnym zagadnieniem jest to, czy systemy selektywnego zbierania odpadów komunalnych, o których mowa w art. 3, ust.2, pkt. 5 ustawy nowelizacyjnej, będą obejmować wyłącznie frakcje odpadów wskazane w tym punkcie (papier, metal, tworzywa sztuczne, szkło, opakowania wielo-materiałowe oraz odpady ulegające biodegra-dacji[2], w tym odpady opakowaniowe ulegające biodegradacji), czy także inne rodzaje odpadów, których obowiązek selektywnego zbierania wynika z treści art. 4, ust.2, pkt. 1) a) ustawy nowelizacyjnej oraz z przepisów odrębnych, cyt:„ *a) prowadzenie we wskazanym zakresie selektywnego zbierania i odbierania odpadów komunalnych, w tym powstających w gospodarstwach domowych przeterminowanych leków i chemikaliów, zużytych baterii i akumulatorów, zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego, mebli i innych odpadów wielkogabarytowych, odpadów budowlanych i rozbiórkowych oraz zużytych opon, a także odpadów zielonych*[3].".

Michał Korkozowicz

Konieczność zapewnienia odbioru tych wszystkich rodzajów odpadów i skierowania ich następnie do właściwych instalacji odzysku lub unieszkodliwiania jest oczywiście bezsporna. Z punktu widzenia przedsiębiorców objętych zasadą EPR oraz działających na ich rzecz Organizacji Odzysku, prakty-

1) *Ustawa z dn. 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz.U z 2005 r. nr. 236, poz. 2008, z późń. zm. tekst ujednolicony; cyt. wg. Przegląd Komunalny "Dodatek specjalny nr. 2/2011"*

2) *Ustawa op.cit;*

3) *Ustawa op.cit;*

czne funkcjonowanie tego systemu będzie miało istotne znaczenie. Postaram się to zilustrować na przykładzie podmiotu, którym zarządzam - Organizacji Odzysku REBA. Jest to spółka akcyjna utworzona zgodnie z przepisami ustawy z dn.11 maja 2001 r. o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej (Dz. U. 2001, Nr 63, poz. 639, z późn. zm.); od początku swego istnienia, REBA zajmowała się wyłącznie jednym rodzajem odpadów poużytkowych w postaci zużytych baterii i akumulatorów przenośnych; od 1 stycznia 2010 r. spółka realizuje swoje zadania statutowe na zasadach określonych w ustawie z dn. 24 kwietnia 2009 r. o bateriach i akumulatorach (Dz. U. 2009 Nr 79, poz.666).

W ciągu blisko 9 lat działalności stworzyliśmy ogólnokrajowy system zbiórki, który aktualnie obejmuje prawie dwadzieścia pięć tysięcy miejsc odbioru i punktów zbierania baterii.

Dzięki tak rozbudowanej sieci miejsc odbioru w tym okresie zebraliśmy i przekazaliśmy do odzysku prawie **5 000 ton** zużytych baterii. System ten obsługuje ponad 160 przedsiębiorców zbierających odpady.

Gdyby jednak , co teoretycznie może się zdarzyć, gminy w całym kraju postanowiły dokonać swoistej „nacjonalizacji" naszego systemu zbiórki i obarczyć obowiązkiem odbierania baterii tych samych przedsiębiorców, którzy będą odbierać odpady komunalne od mieszkańców, liczba podmiotów z którymi REBA O.O. musiałaby nawiązać kontakty handlowe i zawrzeć umowę, byłaby prawdopodobnie, znacznie większa. Należy bowiem pamiętać, iż w myśl art. 32, ust. 1 ustawy o bateriach i akumulatorach: *„..Wprowadzający baterie przenośne lub akumulatory przenośne jest obowiązany do zawarcia umowy w formie pisemnej pod rygorem nieważności, ze zbierającym zużyte baterie lub zużyte akumulatory, dotyczącej zbierania zużytych baterii przenośnych lub zużytych akumulatorów przenośnych..."*

Przedsiębiorców wprowadzających do obrotu baterie, zarejestrowanych przez GIOŚ, jest obecnie blisko dwa tysiące (1965)[4] i każdy z nich jest indywidualnie odpowiedzialny za spełnienie tego obowiązku.

Oczywiście większość wprowadzających w praktyce korzysta z pomocy „pośredników", ale dalsze zwiększanie liczby kontrahentów - przedsiębiorców zbierających baterie spowoduje jeszcze większy brak przejrzystości rynku tych usług i utrudni władzom publicznym ich monitorowanie.

Nieco inna sytuacja ma miejsce w zakresie odpadów objętych zasadą rozszerzonej odpowiedzialności producenta, w przypadku których odpowiedzialność tę nadal przejmują Organizacje Odzysku , albowiem ich skala działalności jest z reguły większa i „obsługa" nawet kilkuset umów ze zbierającymi odpady nie stanowi aż tak dużego obciążenia.

W przypadku zużytych baterii, system zbiórki stworzony przez REBA był do tej pory w dużej mierze autonomiczny wobec samorządów lokalnych, ponieważ podstawą dla jego funkcjonowania są przepisy ustawy o bateriach, w tym w szczególności rozdział 8 **Obowiązki prowadzących miejsca odbioru**, a zwłaszcza art. 48, 49 i 50. W związku z tym obsługa tego systemu po wejściu w życie ustawy nowelizacyjnej może, a nawet powinna, być realizowana na zasadach dotychczasowych, czyli zużyte baterie i akumulatory przenośne powinny być nadal dostarczane przez mieszkańców głównie do znanych im miejsc odbioru istniejących na terenie gminy oraz do Punktów Zbiórki Odpadów Niebezpiecznych/gratowisk/lamusowni i innych punktów zbierania odpadów problemowych już istniejących lub sukcesywnie tworzonych.

Pogląd ten uzyskał wsparcie ze strony wybitnego eksperta i znawcy prawa ochrony środowiska jakim jest prof. dr hab. Marek Górski z Wydziału Prawa Uniwersytetu Łódzkiego, który w odpowiedzi na zadane pytanie stwierdził iż: *"...według mnie zadaniem gminy w tym zakresie jest umożliwienie prowadzenia odpowiednich działań przez zobowiązane do tego podmioty, a więc wskazanie miejsc i zobowiązanie mieszkańców do właściwego postępowania postanowieniami gminnego regulaminu utrzymania czystości i porządku..".* Warto jednocześnie podkreślić, iż takie rozwiązanie będzie korzystne dla zdecydowanej większości gmin.

*4) Stan w dn. 6.lutego 2012 r.; por. rejestr wprowadzających: http://rzsoie.gios.gov.pl/szukaj_*

reba®
Organizacja Odzysku S.A.

Mamy ponad
24 000
Miejsc Odbioru.
Sprawdź gdzie znajdują się pojemniki na zużyte baterie - mapa Miejsc Odbioru na www.reba.pl

REBA
Organizacja Odzysku S.A.
LIDER W ZBIÓRCE BATERII W POLSCE !

Jesteśmy na rynku od dziewięciu lat - zebraliśmy już ponad 5000 ton baterii. Po zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach szczególnie

WARTO WSPÓŁPRACOWAĆ Z REBĄ !

REBA Organizacja Odzysku S.A.
ul. Kubickiego 19 lok. 16, 02-954 Warszawa, tel. 22 550 61 08.
infolinia: 801 363 373
e-mail: biuro@reba.pl, www.reba.pl

Po pierwsze bowiem ułatwi ono przygotowanie SIWZ do przetargów na odbiór odpadów komunalnych. **Po drugie**, ułatwi właściwym organom gminy ocenę ofert jakie wpłyną w ramach tych przetargów i wreszcie, co być może mieć będzie szczególnie istotne znaczenie praktyczne, pozwoli na ustalenie „opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi", zwanej potocznie „opłatą śmieciową", na poziomie niższym aniżeli w przypadku, gdyby w opłacie tej miały także zostać zawarte koszty selektywnego zbierania zużytych baterii.

Co prawda, wg opinii pani Katarzyny Ryszard radcy prawnego w kancelarii Peter Nielsen &Partners Law Office, cyt: *„Z opłat za gospodarowanie odpadami komunalnymi będą pokrywane następujące koszty: odbierania, transportu, zbierania, odzysku i unieszkodliwiania odebranych od właścicieli nieruchomości odpadów komunalnych, a także koszty obsługi administracyjnej, a także koszty stworzenia i utrzymania przez gminę punktów selektywnego zbierania odpadów komunalnych w szczególności: ZSEiE, zużytych* baterii i akumulatorów *(podkreśl. aut.)...,olejów odpadowych..., zużytych opon, odpadów zielonych do których właściciele nieruchomości mogą bezpłatnie oddawać powyższe odpady komunalne*[5]*..."* , jednakże w opinii niżej podpisanego ten punkt widzenia jest nadmiernie legalistyczny i nie odzwierciedla obecnych i prognozowanych realiów gospodarki odpadami w naszym kraju.

Bliska współpraca samorządów z Organizacjami Odzysku, zwłaszcza takimi ,które zostały utworzone przez przedsiębiorców objętych obowiązkami wynikającymi z zasady rozszerzonej odpowiedzialności producenta, których celem nie jest osiąganie zysku, może stanowić konstruktywne uzupełnienie modelu PPP i znacząco obniżyć koszty wprowadzenia w życie nadchodzącej „rewolucji" w gospodarce odpadami komunalnymi.

Michał Korkozowicz
Warszawa, luty 2012 r.

5) DZP" z dn. 8 grudnia 2011 r.

RAPORT „GOSPODARKA ODPADAMI KOMUNALNYMI"

przygotowany przez Kancelarię KSP Legal&Tax Advice w Katowicach przy współpracy z SMG/KRC MillwardBrown

Kancelaria KSP Legal & Tax przygotowała raport poświęcony gospodarowaniu odpadami w gminach i nowym regulacjom prawnym w tym zakresie.
Raport został opracowany w oparciu o wyniki ankiety przeprowadzonej przez Millward Brown SMG/KRC. Badanie przeprowadzone zostało w celu uzyskania wiedzy na temat aktualnej roli samorządów w zarządzaniu strumieniem odpadów, wskazania poziomu współpracy pomiędzy samorządami oraz samorządami i przedsiębiorcami.

Wiele miejsca poświęcono kwestii instalacji przetwarzania odpadów. Badaniem objęto także przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi.
Pytania im zadane dotyczyły przygotowania kapitałowego i organizacyjnego do nadchodzących zmian, planów inwestycyjnych, w szczególności zaangażowania się w budowę i prowadzenie stacji przetwórstwa odpadów.

Zmiany na rynku odpadów komunalnych w latach 2012-2013

1 stycznia 2012 roku weszły w życie znowelizowane przepisy Ustawy o utrzymaniu porządku i czystości w gminach oraz Ustawy o odpadach. Przepisy te w sposób wręcz rewolucyjny zmieniają rynek odpadów komunalnych w Polsce. Ich zastosowanie co prawda jest odłożone w czasie (do końca czerwca 2013 roku), jednak już teraz zarówno przedsiębiorcy jak i samorządy lokalne, powinny podjąć niezbędne działania w celu dostosowania się do warunków nowego rynku odpadów komunalnych.

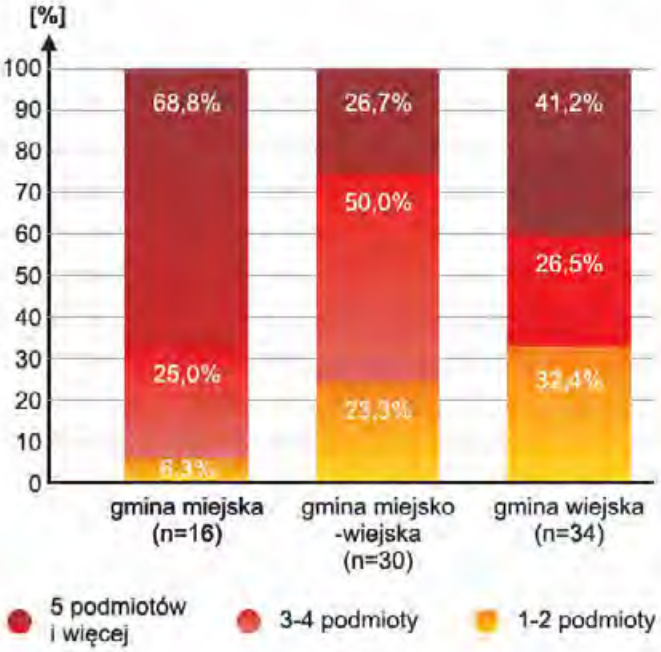
Efektem zmian będzie po stronie gmin przede wszystkim obowiązek zapewnienia odbioru odpadów komunalnych od posiadaczy nieruchomości oraz zapewnienie istnienia odpowiednich instalacji do ich unieszkodliwiania tzw. instalacji regionalnych. Ponadto to na gminach będzie ciążył obowiązek uzyskania opłat za wywóz odpadów komunalnych od mieszkańców. Wśród przedsiębiorców natomiast nastąpi podział terytorialny w dwóch kategoriach - operatorów tzw. regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów oraz przedsiębiorców odbierających odpady komunalne od właścicieli nieruchomości. Zmiany te prawdopodobnie doprowadzą do zmian na rynku, konkurencja może ograniczyć liczbę najmniejszych podmiotów zajmujących się gospodarką odpadami i skupienia tego rodzaju działalności w grupie silnych, w szczególności kapitałowo, przedsiębiorstw. Jednocześnie koncentracja gospodarki odpadami komunalnymi w określonej liczbie przedsiębiorstw ułatwi organom ochrony środowiska, w tym w szczególności Inspekcji Ochrony Środowiska, prowadzanie kompleksowych kontroli u tych przedsiębiorców. Dzięki zaangażowaniu w mniejszą liczbę kontroli pracownicy inspekcji będą mogli poświęcać większą ilość czasu na dokładniejsze zbadanie działalności przedsiębiorcy. Można prognozować wzrost ujawnianych przez organy ochrony środowiska nieprawidłowości. W związku z nowelizacją ustaw o odpadach oraz o utrzymaniu porządku i czystości w gminach Kancelaria KSP Legal&Tax Advice w Katowicach przy współpracy z SMG/KRC MillwardBrown przygotowała raport „Gospodarka Odpadami Komunalnymi. Raport opiera się na badaniu przeprowadzonym wśród jednostek samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorców. Jego najważniejsze wyniki przedstawiam poniżej.

Obowiązki jednostek samorządu terytorialnego

Jak wynika z badań przeprowadzonych w trakcie przygotowywania raportu przez KSP większość gmin obecnie wykonuje zadania z zakresu gospodarki odpadami przy pomocy bądź to własnych spółek, bądź też przy pomocy własnych jednostek budżetowych.
Sytuacja taka ma miejsce w przeszło 50% gmin. Niemniej jednak obok nich funkcjonują również przedsiębiorcy prywatni.
W efekcie w większości gmin, również tych małych, odbiorem odpadów zajmują się co najmniej dwa podmioty, a często jest ich nawet więcej niż 5.
Ponieważ nowelizacje wprowadzają konstrukcję połączenia konkurencji i monopolu, które mają prowadzić do tego, iż wybrany w odpowiednim postępowaniu podmiot będzie posiadał wyłączność na odbiór odpadów z określonego terytorium gminy lub jej części na okres 3 lat, w postępowaniu tym nie tylko będą zmuszeni uczestniczyć przedsiębiorcy chcący w dalszym ciągu prowadzić działalność gospodarczą w zakresie gospodarki odpadami, ale rów-

nież w przetargu będą musiały startować podmioty komunalne.
W efekcie może nastąpić likwidacja szeregu podmiotów będących zarówno przedsiębiorcami, jak i jednostkami gminnymi.
Innym wyjściem będzie dla nich zmiana dotychczasowego profilu działalności.

Na pytanie o liczbę przedsiębiorców na terenie gminy posiadających zezwolenie na prowadzenie działalności w zakresie odbioru zmieszanych odpadów komunalnych od mieszkańców otrzymaliśmy następujące odpowiedzi:

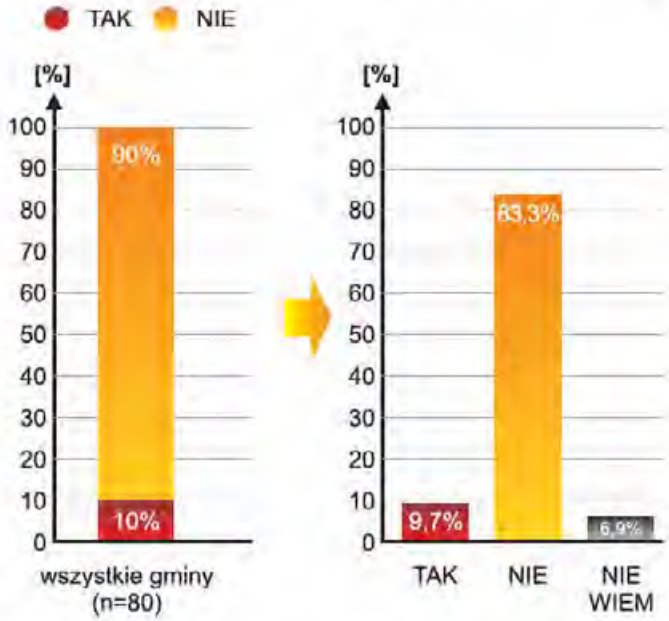


Ostra konkurencja, do której może dojść w przetargach, będzie prowadziła do tego, że przez pierwsze trzy lata nowego systemu przedsiębiorcy mogą rezygnować lub ograniczać zysk zakładając, że po kolejnych trzech latach, z uwagi na brak konkurencji, będą mogli uzyskać nawet większy zysk.

Istotnym problemem z punktu widzenia samorządów jest to, iż obecnie istnieje jedynie niewielki odsetek niezbędnych instalacji, które mogą być zakwalifikowane, jako instalacje regionalne. Nawet biorąc pod uwagę już wydane decyzje o uwarunkowaniach środowiskowych dla przedsięwzięć mających na celu budowę takich instalacji jest to w dalszym ciągu zaledwie około 20% potrzebnych instalacji.
Gminy będą musiały podjąć się realizacji inwestycji we współpracy z partnerami prywatnymi w celu budowy takich instalacji, w których odpady komunalne będą mogły być odpowiednio poddawane procesom odzysku lub unieszkodliwiania. Jak jednak zauważa Jadwiga Sołtysek, Associate w Kancelarii KSP: *„Budowa nowoczesnych instalacji odzysku wymaga wielomilionowych nakładów finansowych. Wydaje się, że budowa nowych zakładów gospodarki odpadami komunalnymi zostanie sfinansowana w przeważającej części ze środków własnych gmin, zasilonych specjalnie na ten cel z budżetu państwa. Ważną rolę przy powstawaniu nowych inwestycji odegra też współpraca pomiędzy gminami lub ich związkami a podmiotami prywatnymi w formie partnerstwa publiczno -prawnego".*

Na pytanie, czy na terenie gminy działają instalacje służące do odzysku zmieszanych odpadów komunalnych spełniające wymogi tzw. Instalacji Regionalnej, otrzymaliśmy następujące odpowiedzi

Na pytanie, czy na terenie gminy wydano prawomocne decyzje o uwarunkowaniach środowiskowych dla inwestycji spełniających kryteria Instalacji Regionalnej, otrzymaliśmy następujące odpowiedzi:



Co wydaje się istotne, plany gmin nie dotyczą tylko przekazania partnerom prywatnym usług w zakresie odbioru odpadów. Szereg gmin deklaruje bowiem, że wraz z tym zadaniem przekaże partnerowi prywatnemu do wykonania jeszcze inne dodatkowe usługi, których realizacja w innym wypadku mogłaby nie być dla partnera prywatnego opłacalna lub też w mniejszym stopniu.
Plany te dotyczą głównie utrzymania dróg i zieleni oraz sprzątania miasta.

W dalszym ciągu jednak szereg gmin nie ma świadomości co do szczegółów nadchodzących zmian. Wynik raportu w tym zakresie musi budzić niepokój. Wbrew pozorom okres 18 miesięcy w celu przygotowania do nowej rzeczywistości na rynku odpadów komunalnych to niewiele.

Stąd też warto jest zauważyć, że część gmin wraz z samorządem wojewódzkim wprowadziły sobie swoistą mapę drogową określając terminy poszczególnych czynności. I tak najczęściej są spotykane:

- 30 czerwca 2012 roku – podjęcie niezbędnych uchwał przez sejmik województwa (w szczególności określenie regionów gospodarki odpadami komunalnymi oraz instalacji regionalnych),

- 31 grudnia 2012 roku – podjęcie przez rady gmin uchwał w przedmiocie stawek opłat za odbiór odpadów komunalnych, ewentualny podział gmin na obszary odbioru odpadów komunalnych,
- 30 czerwca 2013 roku – przeprowadzenie przetargów na odbiór odpadów komunalnych i zawarcie umów z wykonawcami.

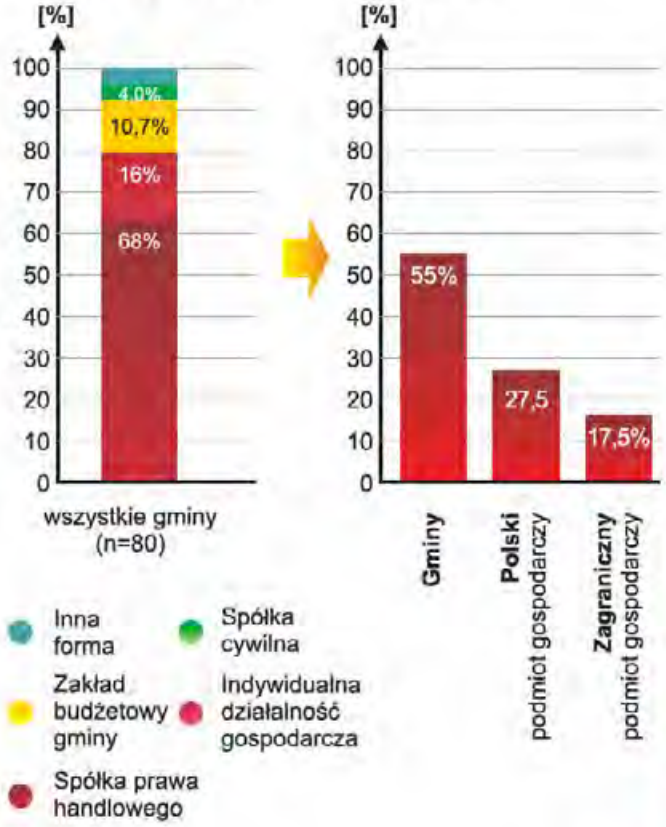
Każde opóźnienie może prowadzić do tego, iż termin 30 czerwca 2013 roku nie zostanie dotrzymany. Zwłaszcza, iż należy się spodziewać ostrej konkurencji, a co za tym idzie, odwołań do Krajowej Izby Odwoławczej oraz dalszych do sądów powszechnych.

Konkurencja wśród przedsiębiorców

Odzwierciedleniem badania wśród jednostek samorządu terytorialnego jest, w pewnym stopniu, badanie wśród przedsiębiorstw, które jednak okazały się w większości być podmiotami z udziałem kapitału samorządów terytorialnych.

Na pytanie dotyczące formy prawnej przedsiębiorstwa , przedsiębiorcy odpowiedzieli w następujący sposób:

Na pytanie, do kogo należy większościowy kapitał zakładowy w firmie, otrzymaliśmy następujące odpowiedzi:



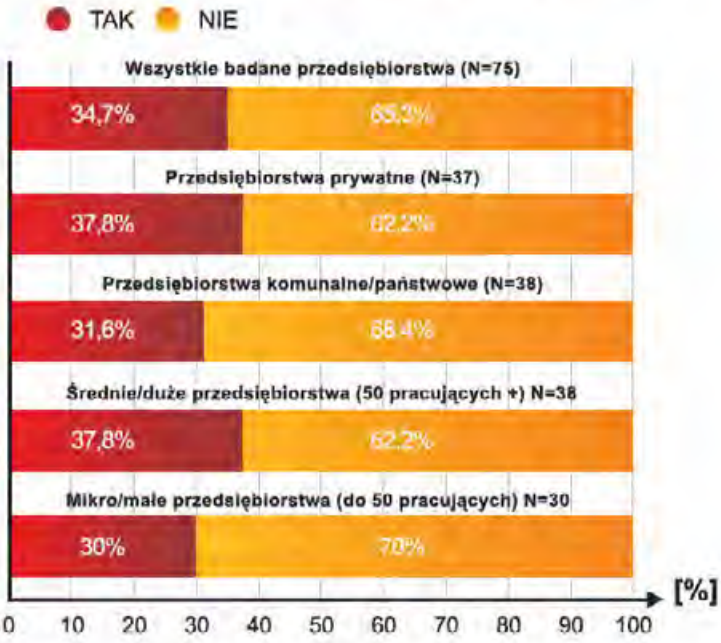
Przedsiębiorcy zgodnie przyznają, iż jak dotychczas istnieje niewiele instalacji, które mogą spełniać warunki uznania ich za instalacje regionalne.
Skutkiem tej sytuacji będzie jeszcze bardziej zacięta konkurencja w ramach postępowań, jak się wydaje, o koncesję na roboty budowlane w zakresie takich instalacji. Po wybudowaniu instalacji regionalnej podmiot prywatny będzie mógł z niej czerpać korzyść przez 30 lat mając zagwarantowane praktycznie stałe źródło przychodu z odpadów, które będą musieli przekazywać właśnie do instalacji regionalnych.

Istotnym jednak wnioskiem wypływającym z treści Raportu jest to, iż zarówno przedsiębiorcy jak i same jednostki samorządu terytorialnego mają problemy z ustaleniem czy już funkcjonujące instalacje mogą zostać uznane za instalacje regionalne. W szczególności może to uderzyć w przedsiębiorców.
Gdy bowiem okaże się, że wbrew ich nadziejom należąca do przedsiębiorcy instalacja nie będzie mogła zostać uznana za instalację regionalną, może to spowodować poważne problemy finansowe przedsiębiorcy w związku z prawdopodobną koniecznością zakończenia funkcjonowania instalacji i przeprowadzenia procesu rekultywacji.

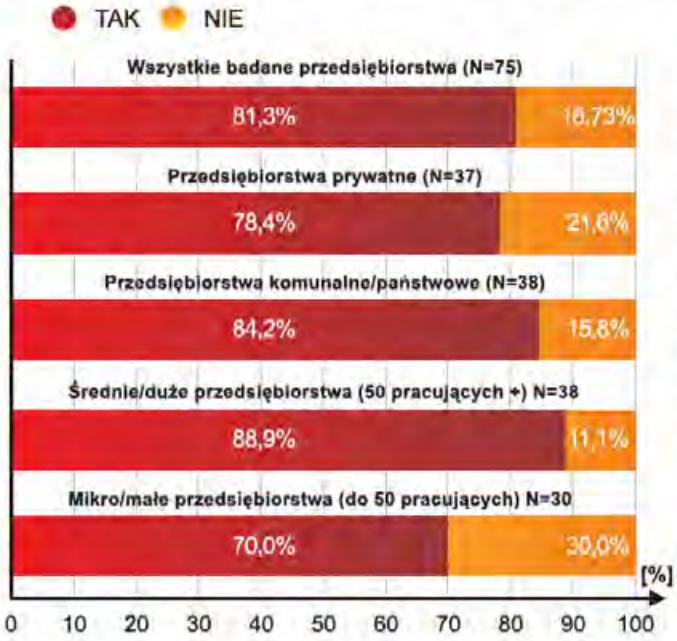
Porównanie natomiast badań w zakresie planów na przyszłość przedsiębiorców związanych ze zmianami w ustawach odpadowych prowadzi do wniosku, iż już obecnie część podmiotów nie widzi szans utrzymania się na nowym rynku gospodarki odpadami.
Podmioty działające obecnie na małą skalę raczej dążyć będą do utrzymania swojego obecnego stanu posiadania i zasięgu działania.

Jedynie niewielka grupa silnych kapitałowo i powiązanych ze sobą podmiotów planuje poniesienie istotnych kosztów na rozwój swojej działalności i pozyskanie nowych rynków zbytu na swoje usługi, zarówno w zakresie odbioru odpadów od właścicieli nieruchomości, jak i instalacji regionalnych.

Na pytanie, czy w związku ze zmianą, m. in. Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach i Ustawy o odpadach, firma planuje ubiegać się o zlecenie na podstawie Ustawy o koncesji, Ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym lub Ustawy prawo zamówień publicznych na budowę i eksploatację tzw. Instalacji Regionalnej, otrzymaliśmy następujące odpowiedzi:



Na pytanie, czy w związku ze zmianą m. in. Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach i Ustawy o odpadach firma planuje ubiegać się o zlecenie na podstawie Ustawy o koncesji, Ustawy o partnerstwie publiczno prywatnym lub Ustawy prawo zamówień publicznych na odbiór odpadów od mieszkańców, przedsiębiorcy udzielili następujących odpowiedzi:



Radca prawny Tomasz Srokosz, Partner w Kancelarii KSP: *„Podstawą proceduralną powyższych działań gminy będzie prawo zamówień publicznych, gdy gmina zlecając wykonanie usługi wywozu odpadów przekazuje z budżetu wynagrodzenie za tę usługę, kierując się zasadą optymalizacji kosztów. Odmiennie kształtuje się kwestia prowadzenia instalacji, tu gmina ma dowolność ukształtowania stosunku prawnego z operatorem instalacji przenosząc na niego ryzyko ekonomiczne działalności instalacji i nie musi ograniczać kosztów działania takiej instalacji. W tym przypadku podstawę relacji gmina-operator kształtują przepisy ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi lub też przepisy o partnerstwie publiczno-prywatnym".*

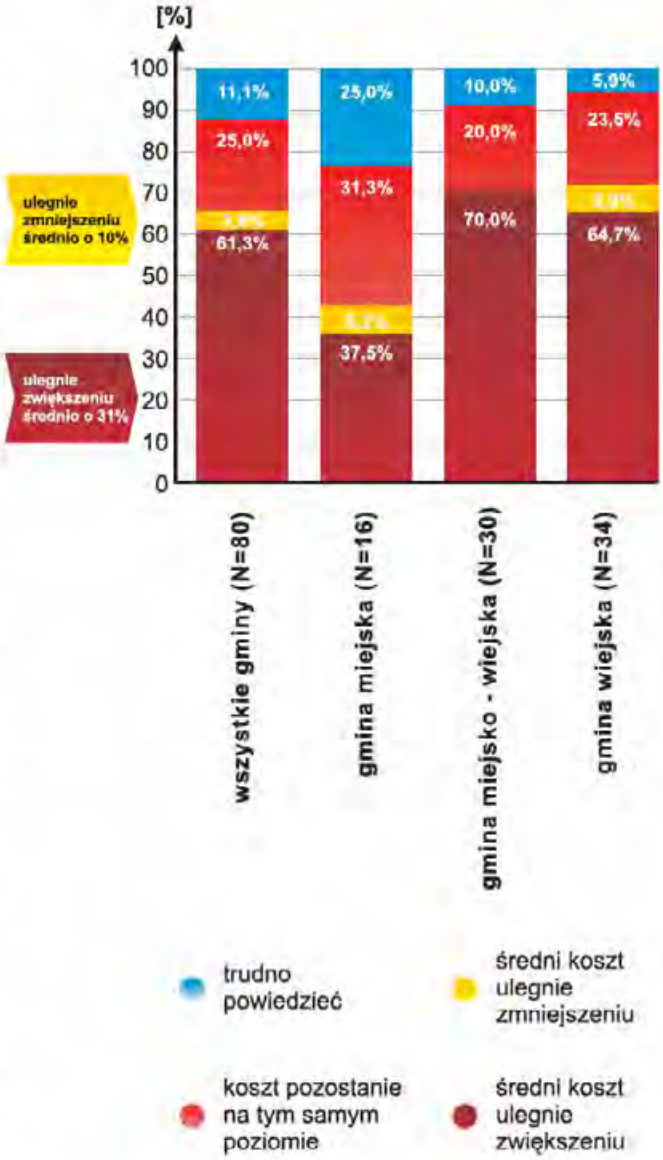
Zatem wśród tych podmiotów, które zdecydują się o walkę o rynek odpadowy czeka zacięta walka nie tylko na ceny, ale także na argumenty prawne wobec możliwości stosowania przez zamawiających różnego rodzaju wymogów, których spełnienie będzie warunkowało dopuszczenie ofert do oceny.

Skutki zmian ustaw odpadowych

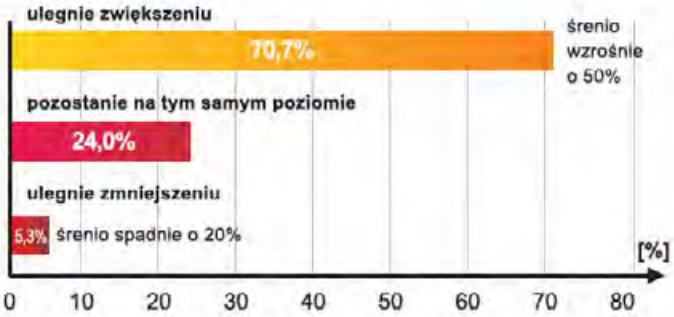
Nowelizacja ustaw odpadowych przede wszystkim będzie prowadziła do konieczności poniesienia znaczących nakładów na gospodarkę odpadami. W głównej mierze na budowę lub rozbudowę dotychczasowych instalacji, w których prowadzono procesy odzysku i unieszkodliwiania odpadów. Celem jest natomiast ukrócenie procederu tworzenia dzikich wysypisk śmieci oraz palenia odpadów w domowych kotłach. Czy ten cel zostanie zrealizowany? Trudno wykorzenić wieloletnie przyzwyczajenia ludzi.
Istotne jest jednak to, że obecnie bez względu na los odpadów każdy posiadacz nieruchomości będzie musiał płacić tzw. podatek śmieciowy. Jak mówi Magdalena Patryas, Partner Kancelarii KSP: *„Stawki opłat ponoszonych przez właścicieli nieruchomości za zagospodarowanie odpadami komunalnymi będzie ustalała rada gminy i weryfikowała je raz do roku. Ustalając stawki gmina powinna wziąć pod uwagę takie czynniki jak liczba mieszkańców zamieszkujących daną gminę, ilość wytwarzanych odpadów komunalnych oraz wszelkie koszty ich zagospodarowania. Dodatkowo gmina powinna uwzględnić sytuacje, gdy właściciele nieruchomości wytwarzają odpady nieregularnie (np. sezonowo korzystają z działek rekreacyjnych)".*

Tutaj gminy i przedsiębiorcy są zgodni, iż zmiany doprowadzą do wzrostu wydatków z budżetów domowych na wywóz odpadów.

Na pytanie, czy w wyniku zmian Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz Ustawy o odpadach średni koszt odbioru odpadów ponoszony przez gospodarstwo domowe na terenie gminy ulegnie zmianie, otrzymaliśmy następujące dopowiedzi:



Na pytanie, czy w związku ze zmianą m. in. Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach i Ustawy o odpadach firma planuje ubiegać się o zlecenie na podstawie Ustawy o koncesji, Ustawy o partnerstwie publiczno prywatnym lub Ustawy prawo zamówień publicznych na odbiór odpadów od mieszkańców, przedsiębiorcy udzielili następujących odpowiedzi:



Istotny również pozostaje skutek w zakresie nacisku na ochronę środowiska. Mniejsza liczba podmiotów, które należy kontrolować to jednocześnie dłuższe i dokładniejsze kontrole dokonywane przez uprawnione organy ochrony środowiska. Realizacja takich przedsięwzięć, jak regionalna instalacja do przetwarzania odpadów, wymaga wysokich nakładów finansowych w celu zabezpieczenia instalacji przed skażeniem środowiska. Ewentualne odejście od minimalnych wymagań jakie są stawiane tego rodzaju instalacjom może prowadzić do skażenia środowiska.

Jak wskazuje w tym zakresie Filip Poniewski, adwokat w Kancelarii KSP: *„Odpowiedzialność prawna za szkody wyrządzone w środowisku jest jedną z najszerszych odpowiedzialności spotykanych w polskim prawie.*

Sankcje są bowiem przewidziane nie tylko w prawie karnym i nie odnoszą się wyłącznie do osób fizycznych, które popełniają przestępstwo. Spółka, która będzie operatorem instalacji i spowoduje swoim działaniem zniszczenia w środowisku, będzie odpowiedzialna na podstawie prawa administracyjnego, cywilnego oraz karnego. Ponieważ odpowiedzialność ta ma aspekt głównie finansowy, może doprowadzić nawet do upadłości takiego operatora".

Najbliższe 1,5 roku to wyścig z czasem. Wyścig, w którym biorą udział zarówno gminy i ich związki komunalne, samorząd województwa, ale także, a może przede wszystkim, przedsiębiorcy zajmujący się gospdarką odpadami. Przysłowiowy tort, który będzie do podziału pomiędzy przedsiębiorców, to rynek wart nawet kilka miliardówzłotych rocznie. A nakłady niezbędne na wprowadzenie nowego systemu wżycie jeszcze wyższe.

Podsumowanie raportu przygotowali:

Tomasz Srokosz

Filip Poniewski

Kancelaria
KSP Legal & Tax Advice
zaprasza na konferencję

Gospodarka odpadami komunalnymi
- wyzwania na lata 2012-2013

Katowice, 15 marca 2012 | Hotel Angelo, ul.Sokolska 24

Głównym tematem konferencji
są kluczowe zmiany i wyzwania w gospodarce odpadami komunalnymi oraz przedstawienie perspektyw rozwoju oraz zagrożeń polskiego rynku gospodarowania odpadami w latach 2012-2013 po nowelizacji ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz o odpadach. W gronie ekspertów z sektora gospodarki komunalnej i ochrony środowiska przedstawimy mechanizmy w zakresie organizowania oraz finansowania gospodarki odpadami, a także postaramy się przybliżyć procedury nawiązywania współpracy samorządów gminnych z prywatnymi przedsiębiorcami.

Konferencja skierowana jest do
przedstawicieli samorządów, pracowników przedsiębiorstw komunalnych, specjalistów z dziedziny gospodarki odpadami, instytucji finansowych oraz prywatnych inwestorów zainteresowanych prowadzeniem działalności gospodarczej w zakresie odbioru odpadów oraz budowy i eksploatacji regionalnych instalacji przetwarzania odpadów oraz firm oferujących technologie do realizacji inwestycji termicznego przekształcania odpadów.

Szczegóły na:

www.ksplegal.pl
www.odpady-konferencja2012.pl

Organizator
KSP legal & tax advice

Partner
SALANS www.salans.com

Patronat medialny
Forum PPP
SAMORZĄDOWY

Patronat honorowy
LEWIATAN

NOWY PRZEMYSŁ

SPALARNIE W PPP RACJONALNYM WYBOREM SAMORZĄDU

E.ON Energy from Waste

Źródło: E.ON Energy from Waste

Partnerstwo publiczno-prywatne to nic innego jak przekazanie części obowiązków, jakie spoczywają na gminach czy miastach partnerowi prywatnemu, na ściśle określonych zasadach.
W formule PPP powstają w świecie drogi, tunele, szkoły, szpitale, nawet więzienia. Czy budowa i eksploatacja spalarni odpadów komunalnych w PPP to dobry pomysł dla samorządów lokalnych jak i strony prywatnej?
Zastanówmy się nad tym przez chwilę.

Zgodnie z zapisami ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, gmina musi wdrożyć na swoim terenie pełen proces odbioru i utylizacji odpadów komunalnych. Na proces ten, w uproszczeniu, składają się odbiór odpadów od mieszkańców, ich transport, recykling oraz utylizacja.
W efekcie, na końcu całego procesu, powinna pozostać niewielka część odpadów, które zostaną zdeponowane na wysypiskach. Gminy nie mają więc wyboru. Muszą zakontraktować opisane powyżej usługi lub wykonać je same.
Problem polega jednak na tym, że nie posiadają one

niezbędnej wiedzy i w wielu wypadkach, niezbędnej zdolności finansowej, żeby to wykonać.

Jedną z dobrych zasad przy modelu PPP jest to, że strony powinny tak podzielić ryzyka występujące w projekcie, by odpowiednio danym ryzykiem zarządzała strona, która lepiej jest do tego przygotowana. Z całą pewnością strona publiczna, jako gospodarz regionu na którym ma powstać spalarnia, lepiej potrafi określić potrzeby, które powinny zostać zaspokojone. To do niej powinno należeć określenie parametrów wielkościowych (w sensie ile ton odpadów rocznie instalacja powinna móc spalić) danego obiektu.
Innym zadaniem do którego gmina jest powołana, to wskazanie miejsca lokalizacji obiektu, wskazanie infrastruktury transportowej umożliwiającej całą logistykę. Dostępność przesyłowych linii energetycznych i magistral do odbioru ciepła również powinno się wziąć pod uwagę.

Doświadczony partner prywatny lepiej potrafi przeprowadzić proces projektowania, budowy oraz zarządzania funkcjonującymi obiektami spalarni. Powód jest bardzo prosty. Duże firmy wyspecjalizowane w tej dziedzinie zbudowały oraz zarządzają i utrzymują dziesiątki takich instalacji.
Natomiast teoretyczna gmina, która będzie zlecać takie zadanie, nie ma takiego doświadczenia. Niezwykle ważne jest by inwestycja pomyślana była w taki sposób, by optymalizować koszty funkcjonowania spalarni w długiej perspektywie czasowej. Inwestor prywatny, mający długoletnie doświadczenie w zarządzaniu instalacjami termicznej utylizacji, potrafi to zrobić.

Za ryzyka projektowe, budowlane oraz te związane z eksploatacją powinna więc odpowiadać firma prywatna. Jednakże w tym procesie, ponieważ mówimy o partnerstwie, niezwykle ważny jest element współpracy w procesie wydawania pozwoleń administracyjnych. Gminy mogą na tym polu znacznie usprawnić przygotowanie inwestycji.

Wszyscy znamy problemy samorządów oraz budżetu centralnego jeśli chodzi o napięcia finansowe. W najbliższym czasie nie będą one mniejsze. Przeznaczanie środków budżetowych gmin na instalacje spalarni odpadów nie jest chyba najlepszym pomysłem. Inwestycja, w każdym wypadku, to wydatek rzędu minimum kilkuset milionów złotych. Przeanalizujmy możliwe dla samorządu źródła finansowania. Środki własne? Tych jak wiemy nie ma. Pożyczka w banku? Może okazać się kłopotliwa ze względu na współczynniki zadłużenia. Dotacja unijna? Niestety nie jest wolna od problemów dlatego, że trzeba przygotować inwestycję a następnie ją zbudować i rozliczyć w obecnej perspektywie budżetu Unii. W wielu wypadkach jest to niemożliwe.

Następna perspektywa budżetu Unii jest odległa i wielce niepewna. Pożyczki z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska? Narzędzie to jest dostępne, lecz nie finansuje całości budżetu projektu. Taka sama zasada będzie obowiązywała spółkę celową, powołaną przez samorząd do realizacji zadania. Na końcu i tak będzie trzeba konsolidować finanse na poziomie budżetu samorządu. To może okazać się niemożliwe. Czy jednak samorządy faktycznie mają odpowiednie doświadczenie w zarządzaniu takimi obiektami?

Źródło: E.ON Energy from Waste

Oczywiście, że nie. My takim dysponujemy, ponieważ eksploatujemy 18 wysokosprawnych instalacji. Wiemy jak sprawić, żeby były one opłacalne, działały na wysokim poziomie dostępności i nie były kosztowne. Tylko w tych warunkach opłaty za odbiór odpadów, które ponoszą mieszkańcy, mogą być utrzymane na niskim poziomie, co jest pozytywne dla wszystkich.

Przykłady z Niemiec pokazują, że ryzyko porażki w takim układzie jest bardzo wysokie. Znam kilka przykładów, w których spalarnie budowane samodzielnie przez miasta okazały się bardzo drogie, nie działają poprawnie lub nie zostały uruchomione w ogóle.
Jednym z najbardziej jaskrawych przykładów jest jedno z niemieckich miast, które trzy lata po wybudowaniu obiektu wciąż nie uruchomiło instalacji.
Obecnie myśli się nawet o przekształceniu jej w elektrownię węglową albo nawet o jej całkowitym zamknięciu. Budowa spalarni jest prosta, ale sprawne zarządzanie wymaga już doświadczenia.

Pozostało więc PPP. Partner prywatny będzie miał obowiązek zaprojektowania, uzyskania decyzji administracyjnych niezbędnych do budowy i funkcjonowania instalacji termicznej utylizacji odpadów komunalnych, sfinansowania, wybudowania i następnie zarządzania inwestycją przez określony w umowie czas.

Inwestycja zostanie zrealizowana na terenie wskazanym przez samorząd przy zachowaniu wszystkich niezbędnych norm związanych z ochroną środowiska, których przestrzegania będą pilnowały również władze samorządowe.

W ramach umowy władze lokalne zobowiążą się do dostarczania odpowiedniego wolumenu odpadów komunalnych oraz uzgodnią cenę za utylizację tony odpadu.
Strona publiczna wskaże również miejsce deponowania pyłów powstałych w procesie spalania, których w żaden inny sposób nie można przetworzyć.

Sprawne przygotowanie procesu inwestycyjnego, w tym przetargu, jest bardzo ważne. Mogą w nim pomóc wyspecjalizowane w projektach PPP firmy doradcze, które działają na polskim rynku. Dobór właściwych doradców i partnerów do projektu opartego o zasady PPP pozwoli przygotować projekt w sposób optymalny ze strony zamawiającego, ale również partnera prywatnego, który później będzie za niego odpowiadał.
Oparcie się o osoby bez doświadczenia w PPP spowoduje tylko dodatkowe komplikacje i koszty po stronie publicznej.

W Polsce powstało, z dużym sukcesem, kilka projektów opartych o formułę PPP lub koncesyjną w obszarze głównie infrastruktury drogowej. Kiedyś, zanim powstały, mówiło się o nich źle. Dzisiaj są przykładem jak z sukcesem można wdrażać PPP w tym obszarze. Myślę, że projekty spalarni są bardziej predysponowane by realizować je w modelu PPP niż infrastruktura transportowa.

Chciałoby sie zadać pytanie, jak powinno wyglądać idealne zlecenie z punktu widzenia takiego Partnera Prywatnego jak np. E.ON Energy from Waste...?
Miasto ogłasza przetarg na odbiór 200 tys. ton odpadów rocznie przez 25 lat. Potem jest rywalizacja, w której wygrywa najlepszy, najtańszy i najbardziej wydajny partner. Potem buduje on spalarnię, zarządza instalacją przez 25 lat przy określonych kosztach działalności i cenach.

Może on też być zainteresowany w podziale energii produkowanej w skojarzeniu z ciepłem z miastem.
Tak więc w projekcie PPP miasto może mieć udział w zyskach z działalności spalarni. Jest to niemniej gra rynkowa, w której chcemy dzielić się korzyściami z miastem.

Jest kilka poziomów uzyskania satysfakcji dla obu stron. Z naszej strony jest nią cena 1 tony na tzw. bramie, która stanowi nasze przychody, a która bezpośrednio przekłada się na wysokość opłat za odbiór odpadów ponoszonych przez mieszkańców.
Ze strony miasta mogą to być dodatkowe korzyści z zakupu energii elektrycznej, po niskich cenach, ze spalarni, ale też przychody ze sprzedaży tej energii do zewnętrznych klientów.

Układ podziału korzyści zależy od tego, jak zaplanowany zostanie konkretny projekt. Tort korzyści, jak widać, może zostać podzielony z korzyścią dla każdej ze stron, dlatego nazywa się to Partnerstwo Publiczno-Prywatne.

Dr. Jorg Zunft
członek Zarządu
E.ON Energy From Waste

ZWIĘKSZENIE EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ OBIEKTÓW UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ REALIZOWANE W FORMULE PERFORMANCE CONTRACTING Z WYKORZYSTANIEM PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO

– krajowe doświadczenia Siemens Sp. z o.o.

Zużycie energii przez budynki użyteczności publicznej stanowi znaczący udział w bilansie energetycznym kraju. W dobie nacisku na efektywność energetyczną i przy rosnących problemach finansowych samorządów to właśnie w tej dziedzinie należy szukać oszczędności.

Kierując się takim celem, władze gminy Radzionków ogłosiły postępowanie, którego głównym założeniem było zmniejszenie wydatków na energię cieplną i elektryczną w obiektach oświatowych na terenie tej gminy przy jednoczesnym podniesieniu komfortu użytkowników obiektów.

Przedsięwzięcie realizowano w formie partnerstwa publiczno-prywatnego, a partnera prywatnego wybrano w trybie dialogu konkurencyjnego.

Kryteriami oceny ofert były: cena ryczałtowa za wykonanie umowy, podział zadań i ryzyk związanych z przedsięwzięciem pomiędzy podmiotem publicznym i prywatnym oraz terminy i wysokości płatności podmiotu publicznego.

W wyniku postępowania wybrano ofertę Siemens Sp. z o.o. Przedmiot zamówienia obejmował kompleksową termomodernizację czterech szkół oraz przedszkola publicznego wraz z zarządzaniem energią i utrzymaniem obiektów przez Wykonawcę przez okres 10 lat.

Gimnazjum im. O. Lucwika Włodarczyka w Radzionkowie
Fot. Siemens

Podstawową różnicą w stosunku do typowych realizacji było odpowiednie postawienie celu przedsięwzięcia. Zwykle zarządcy/właściciele budynków podążają przetartymi szlakami, tzn. decydują się na wykonanie audytu, który ma określić optymalne kierunki termomodernizacji i na jego bazie zlecają wykonanie dokumentacji projektowej,
a następne powierzają wykonanie prac wykonawcy w oparciu o tę dokumentację. Wadą takiego podejścia jest brak podmiotów odpowiedzialnych za końcowy efekt działań, trudno też oczekiwać od Zamawiającego, żeby posiadał wiedzę niezbędną do zweryfikowania przyjętych rozwiązań (choć jest to oczywiście ogromna zaleta).
Dominuje tutaj obiegowa opinia „ocieplimy ściany, będzie taniej". Tymczasem bardzo często efekty podjętych działań nie są optymalne, a Zamawiający pozbawiony jest narzędzi do ich kontroli i egzekwowania. W skrajnych przypadkach uzyskane oszczędności są na tyle znikome, że brak jest uzasadnienia ekonomicznego dla przeprowadzonych działań i zainwestowanych środków finansowych.

Rozwiązaniem tych problemów jest wybór całkowicie odmiennej koncepcji realizacji przedsięwzięcia, do czego wymagana jest zmiana podejścia do problematyki efektywności energetycznej.
Tylko zrozumienie przez Zamawiającego celu podjętych działań pozwoli przeprowadzić je prawidłowo i uzyskać zamierzone efekty. Tym celem jest przede wszystkim uzyskanie oszczędności tak wysokich, jak to tylko możliwe (oczywiście bez pogorszenia komfortu użytkowników, odstępstwa od obowiązujących norm czy też technicznej degradacji budynku).

Jak już wspomniano wcześniej, Zamawiający nie musi dysponować wiedzą techniczną pozwalającą na szczegółowe zdefiniowanie rozwiązań. Dlatego powinien oprzeć się na wiedzy i doświadczeniu firm realizujących takie projekty, jednocześnie wybierając taki model przedsięwzięcia, aby Wykonawcy zależało na uzyskaniu jak największych oszczędności tak samo, a nawet bardziej niż Zamawiającemu.
Takie rozwiązanie zawiera w sobie formuła **Performance Contracting**, wykorzystana przez **Siemens** przy realizacji projektu w Radzionkowie.

Kluczem do sukcesu całego przedsięwzięcia i zapewnienia Zamawiającemu realnych korzyści jest gwarancja efektu energetycznego (oszczędności) udzielana przez Wykonawcę. Dzięki temu elementowi oferty Zamawiający uzyskuje pewność, że uzyska środki na spłatę zobowiązania z wygenerowanych oszczędności, a przy ich braku lub niedostatecznej wysokości różnicę pokryje Wykonawca. Mechanizm ten jest opisany w umowie w postaci wypłaty na rzecz Zamawiającego odszkodowania wyliczanego w prosty i jednoznaczny sposób.
Oczywiście wymagane jest wiarygodne raportowanie uzyskiwanych efektów, a to umożliwia jedynie zdalny system monitorowania (i zarządzania), zapewniający m.in. pamięć zdarzeń, awarii, parametrów, danych.
Takie ujęcie zagadnienia zmienia całkowicie podejście do kwestii realizacji inwestycji energooszczędnych.

Odpowiedzialność Wykonawcy nie ogranicza się jedynie do poprawnego (tzn. zgodnego z projektem) wykonania prac na etapie modernizacji, ale obejmuje również utrzymanie efektywności energetycznej przedmiotu modernizacji w długiej perspektywie czasowej. Zamawiającego i Wykonawcę łączy wspólny cel - uzyskiwanie na rzecz Zamawiającego długofalowych oszczędności.

W opisanym projekcie w Radzionkowie zakres wykonanych prac inwestycyjnych objął:

- wykonanie niezbędnych projektów (ocieplenia, modernizacji instalacji c.o., wymiany oświetlenia),
- uzyskanie pozwolenia na budowę,
- wykonanie ocieplenia ścian i stropodachów wraz z pracami dodatkowymi (wykonaniem nowych obróbek blacharskich, zabudową nowych rynien i rur spustowych, wykonaniem nowej instalacji odgromowej, remontem pokrycia dachowego),
- wymianę zewnętrznej stolarki okiennej i drzwiowej,
- wymianę węzłów cieplnych wraz z układami automatyki i sterowania,
- modernizację trzech kotłowni gazowych wraz z układami automatyki i sterowania,
- przebudowę i regulację instalacji c.o. z podziałem na strefy grzewcze;
- zastosowanie automatyki pomieszczeniowej, pozwalającej na utrzymywanie temperatury zadawanej automatycznie wg harmonogramu czasowego - w zależności od funkcji i wykorzystania pomieszczeń w ciągu doby,
- wymianę oświetlenia w celu dostosowania do obowiązujących norm w zakresie natężenia oświetlenia wraz z wymianą wszystkich opraw i źródeł światła.

Ponadto Siemens wyposażył budynki w automatyczne opomiarowanie wszystkich mediów, systemy do pomieszczeniowej regulacji temperatury oraz automatykę pozwalającą Wykonawcy w sposób zdalny optymalizować pracę obiektu. Odczyt danych i wizualizacja pracy systemów realizowane są dzięki specjalnym programom z dostępem przez Internet[1].
Oprogramowanie to umożliwia nie tylko automatyczne zbieranie danych pomiarowych, ale przede wszystkim pozwala na ich przetwarzanie i generowanie użytecznych dla użytkownika zestawień i wykresów, umożliwiających analizę ogromnej ilości pomiarów, wyciąganie odpowiednich wniosków co do charakterystyki obiektów i realnego, zdalnego zarządzania energią.
Wszelkie prace wykonywane były przez Siemensa z zachowaniem ciągłości zajęć dydaktycznych i z uwzględnieniem koniecznych przerw w robotach w czasie egzaminów gimnazjalnych i maturalnych.

W zakresie prac utrzymania obiektów Zamawiający wymagał, aby Wykonawca po zakończeniu robot budowlanych utrzymywał wykonaną inwestycję przez 10 lat, tj. do 31.12.2020 r., w stanie pozwalającym na utrzymanie poziomu gwarantowanych przez niego oszczędności zużycia energii cieplnej i elektrycznej. Siemens przejął na siebie obowiązek utrzymywania obiektów w należytym stanie technicznym i estetycznym w pełnym zakresie objętym projektowaniem i rzeczową realizacją inwestycji.

Przedszkole w Radzionkowie
Foto: Siemens

Przejął także odpowiedzialność za naprawę instalacji obiektów, na które bezpośrednio lub pośrednio miała wpływ zrealizowana przez niego inwestycja.

Utrzymanie obiektów przez 10 lat obejmuje w szczególności:

- dokonywanie przez wykonawcę okresowych przeglądów budynków objętych zamówieniem, nie rzadziej niż raz do roku;
- sprawdzenie stanu sprawności technicznej elementów budynków i instalacji;
- badanie instalacji: elektrycznej (wraz z instalacją odgromową), centralnego ogrzewania, gazowej w zakresie i formie zgodnej z wymaganiami obowiązującymi w danym roku;
- przygotowywanie raportów z dokonanych przeglądów;
- bieżące utrzymanie i usuwanie stwierdzonych wad, usterek i uszkodzeń związanych lub wynikających z przeprowadzonych działań termomodernizacyjnych;
- dokonywanie corocznej rewizji zawartych umów na dostawę mediów (energii elektrycznej, gazu ziemnego, energii cieplnej) do każdego z budynków w celu ich optymalizacji wraz z przygotowaniem protokołu z rewizji;
- sporządzenie świadectw charakterystyki energetycznej każdego z budynków po wykonaniu termomodernizacji do końca 2010 r., a następnie do ich ponownego opracowywania z taką częstotliwością, aby były ważne przez cały okres obowiązywania umowy.

Oferta Siemensa z ceną 8 977 574,00 okazała się być najkorzystniejszą. Oszczędności polegają na obniżeniu zużycia energii cieplnej o 54,03% i zużycia energii elektrycznej o 39,76%, co odpowiada zmniejszeniu zużycia ciepła o 4540 GJ oraz mocy zainstalowanej oświetlenia o 51 kW. Tak wysoki poziom oszczędności można osiągnąć tylko łącząc zakres robót budowlanych z cykliczną regulacją systemów wytwarzania i dystrybucji energii oraz przy aktywnym zarządzaniu energią.

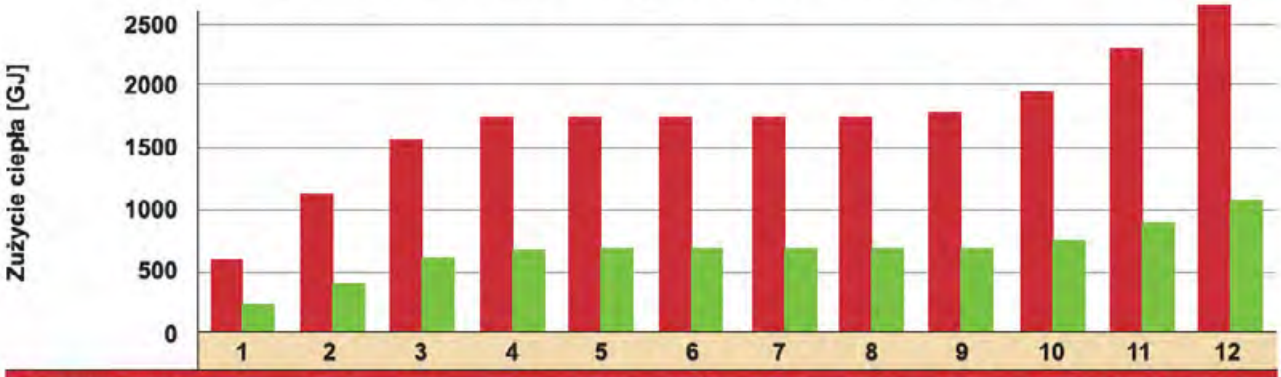
Dodatkowe oszczędności (ponad ustalone limity) stanowią dodatkowy zysk Zamawiającego i są częściowo dzielone z administratorami budynków, co stanowi dla nich zachętę do oszczędzania.

Raport sporządzony po pierwszym roku zarządzania energią, omówiony szczegółowo na corocznym spotkaniu

Foto: Siemens

z Zamawiającym, potwierdził utrzymanie oszczędności na zagwarantowanym poziomie. W efekcie opisanych powyżej działań, w tym dzięki zarządzaniu energią, już po pierwszym roku uzyskano np. w Gimnazjum oszczędności na poziomie 60%.

Skumulowane zużycie ciepła przed i po modernizacji



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
śr. 2006-2009	587	1120	1553	1741	1748	1748	1748	1748	1786	1939	2299	2716
2011	228	389	599	661	687	687	687	687	687	743	889	1072

Powyższy wykres przedstawia skumulowane zużycie ciepła przed i po modernizacji w Gimnazjum im. O. Ludwika Wrodarczyka w Radzionkowie w 2011 r.

Wartym podkreślenia jest również harmonogram realizacji przedsięwzięcia. Całość prac obejmująca zarówno wykonanie projektów, uzyskanie pozwolenia na budowę, a w końcu realizację robót, została przeprowadzona przez Siemensa w czasie niewiele dłuższym niż 7 miesięcy (od 4.03.2010 do 15.10.2010 r.), co jest ewenementem przy tej skali inwestycji.
Tak sprawna realizacja to dla Zamawiającego niższe koszty nadzoru, mniejsze kłopoty organizacyjne i niższe koszty energii od razu dla wszystkich budynków.

Finansowanie inwestycji i rozłożona w czasie spłata skorelowana z uzyskiwanymi oszczędnościami sprawiają, że przy odpowiednich założeniach przedsięwzięcie może być dla Inwestora neutralne kosztowo, tzn. inwestycja może być w całości spłacana z uzyskanych oszczędności.

Poza prezentowanym wyżej projektem w Radzionkowie, firma Siemens jest aktywnie zaangażowana również w realizację innych przedsięwzięć w tym w formule PPP m.in. w dziedzinie ochrony zdrowia i energetyce.

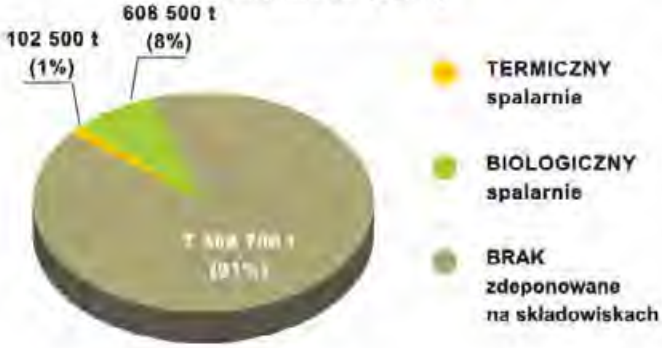
Więcej informacji o działalności Siemens Sp. z o.o. mogą Państwo uzyskać na stronie:
www.siemens.pl i *www.siemens.pl/bt*

Paweł Zamel
Kierownik ds. Kluczowych Klientów EES
Siemens Sp. z o.o.

1) więcej szczegółów dotyczących projektu znajduje się na stronie: http://www.bazappp.gov.pl/project/details/general/2166/

NIE TYLKO DUŻE SPALARNIE

SPOSOBY UNIESZKODLIWIANIA ODPADÓW KOMUNALNYCH
(GUS, dane za rok 2010)



Gospodarka odpadami komunalnymi oraz towarzyszące jej inwestycje są dzisiaj bez wątpienia jednym z bardziej palących wyzwań stojących przed administracją samorządową. W myśl znowelizowanej ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, która weszła w życie z początkiem tego roku, to właśnie gminy odpowiadać będą za cały proces gospodarowania odpadami komunalnymi. Analizując skalę wyzwań warto mieć w pamięci, że niecałe 10% zbieranych odpadów komunalnych jest prawidłowo zagospodarowywana, z czego tylko mała ich część poddawana jest procesowi spalania (w jedynej w Polsce spalarni odpadów w Warszawie), będącego jednocześnie źródłem energii cieplnej i elektrycznej.

Mając na względzie zarówno wymogi Unii Europejskiej w zakresie odpadów, które Polska zobowiązana jest spełnić pod groźbą wysokich kar finansowych, jak i, miejmy nadzieję, ochronę środowiska, polskie samorządy stanęły przed koniecznością podjęcia szybkich, skutecznych i kosztownych działań w zakresie gospodarowania odpadami komunalnymi wytwarzanymi na swoim terenie. Wobec tej sytuacji obserwujemy boom projektów na budowę zakładów termicznego przekształcania odpadów, zwanych popularnie spalarniami, m.in. na Górnym Śląsku, w Łodzi, Koszalinie, w gminie Kleszczów, w Bydgoszczy, Białymstoku, Krakowie, Tarnowie, Koninie, Szczecinie czy Gdańsku. Lista ta daleko nie wyczerpuje zapotrzebowania rynku na utylizację odpadów inną niż składowanie ich na wysypiskach, nie oznacza jednak wcale, że budowa dużych zakładów termicznego przekształcania odpadów to jedyna droga, którą obierać mogą samorządy. Duże zapotrzebowanie rynku na spalarnie odpadów nie oznacza w prostej linii realizacji wszystkich zapowiedzianych projektów, które z uwagi na swoją złożoność, wysokie koszty, nowoczesną technologię czy szeroki oddźwięk społeczny, nadal poszukują swej efektywnej metody urzeczywistnienia. Sposobem takim wydaje się być formuła partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP), w ramach której realizowane jest już w Polsce pierwsze postępowanie na wybór partnera prywatnego, który zaprojektuje, zbuduje i częściowo sfinansuje spalarnię odpadów, a następnie będzie nią zarządzał. Miastem, które prowadzi tę pionierską inwestycję jest Poznań, a powodzenie tego przedsięwzięcia jest kluczowe dla kolejnych podobnych projektów.

Wobec wyraźnie ograniczonych możliwości finansowych jednostek samorządu terytorialnego i ustawowych limitów zadłużenia, konieczne staje się otwarcie na potencjał sektora prywatnego za sprawą nowocześniejszych form realizacji zadań publicznych partnerstwa publiczno-prywatnego oraz kontraktów koncesyjnych.

Duże spalarnie odpadów to najbardziej nagłośnione inwestycje samorządów w sektorze gospodarki odpadami komunalnymi. Ich realną liczbę szacuję się na kilkanaście niezależnych instalacji na terenie całej Polski, jednak dalece nie wyczerpują one potencjału stosowania PPP w tym sektorze. Co więcej, większość inwestycji związanych z gospodarowaniem odpadami dotyczy mniejszych samorządów, które nie będą mogły pozwolić sobie na inwestycje w kilkusetmilionowe instalacje do termicznego przekształcania odpadów. Nie będą też miały takiej potrzeby, jeśli pójdą choćby w kierunku gazyfikacji.

Gazyfikacja jest technologią stanowiącą alternatywę dla procesu całkowitego spalania odpadów. W przeciwieństwie do spalarni, odpady są przekształcane w gaz syntetyczny (podobny do gazu ziemnego), który z kolei jest użyty do produkcji energii i mocy. Liczne państwa europejskie uznają ten proces za technologię przyjazną środowisku, z uwagi na fakt, że produktem przetwarzania odpadów jest czysty pozbawiony zanieczyszczeń syntetyczny gaz. To alternatywne rozwiązanie jest dostępne w Polsce dzięki Chinook Energy, która niedawno otworzyła oddział w Warszawie, i która, stosując wiodącą technologię RODECS®, efektywnie zgazowuje wszystkie rodzaje zmieszanych odpadów organicznych w celu generowania czystej, odnawialnej energii, odzyskując jednocześnie zawarte w odpadach surowce wtórne metale i szkło. Przez ostatnich 12 lat, Chinook oddał do użytkowania 19 komercyjnych instalacji gazyfikacji. Dzięki modułowej budowie, odpowiadają one zarówno potrzebom dużych jak i małych ośrodków administracyjnych, a dzięki doskonałej ekonomice przedsięwzięć mają one możliwość przyciągnięcia prywatnych inwestorów. Należy przy tym zwrócić uwagę na fakt, że wpływ na rentowność biogazowni ma również rządowy system wsparcia w postaci tzw. żółtych certyfikatów. Te przestaną jednak obowiązywać już z końcem bieżącego roku, co w oczekiwaniu na przedłużenie przez rząd systemu wsparcia jest zasadniczym powodem, dla którego projekty takie przestały się w ostatnim czasie rozwijać. Wątpliwe bowiem, czy inwestor zainwestuje w infrastrukturę, co do której nie będzie wiedział, jakiej stopy zwrotu może oczekiwać. W tej chwili funkcjonuje w Polsce ok. 20 biogazowni, a prawie drugie tyle znajduje się w budowie (źródło: www.portalbiogazowy.pl). Szacuje się, że pojemność polskiego rynku biogazowni to ok. 200-300 niezależnych instalacji, co pokazuje, że istnieje zdecydowany potencjał rozwoju technologii gazyfikacji, rynkowi potrzebne są jednak, oprócz firm z odpowiednim know-how, także decyzje administracyjne odnośnie przyszłości systemów wsparcia dla tego typu inwestycji.

Równie istotne, na polu infrastrukturalnym, są zakłady przerobu odpadów, sortownie czy instalacje recyklingowe, a na polu usługowym obsługa całego procesu gospodarowania odpadami, poczynając od ich odbioru, transportu i zagospodarowania, a kończąc na eksploatacji i zarządzaniu zaawansowanymi technologicznie spalarniami i innymi rodzajami infrastruktury. Dobrym przykładem może pochwalić się już Kraków, który w kwietniu ubiegłego roku zawarł 10-letnią umowę koncesji o wartości 10 mln zł na usługi w zakresie obsługi i administrowania Zbiorczym Punktem Gromadzenia Odpadów przy ul. Nowohuckiej.

Pierwsze przykłady, czy to już zawartych umów typu PPP (Piecki, Kraków), czy też zaawansowanych postępowań na wybór partnera prywatnego (Poznań), to zaledwie kropla w morzu potrzeb polskich samorządów w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi. Wszystko wskazuje na to, że najlepszą inwestycją samorządów będzie dzisiaj szybkie otwarcie się na potencjał sektora prywatnego, który z powodzeniem realizować powinien zadania publiczne na rynkowych zasadach właśnie w modelu PPP. Z pożytkiem dla obydwu stron przedsięwzięcia interesu publicznego jak i rentownego funkcjonowania sektora prywatnego.

Adam Jędrzejewski

Chinook · Energy
The End-Stage Recycling Company®

Chinook Energy Europe Limited

zaszczyt ogłosić otwarcie nowego polskiego oddziału w Warszawie

End Stage Recycling®

- Sprawdzona komercyjnie technologia stosowana od 11 lat i zainstalowana w 19 miejscach na całym świecie.
- Połączenie elektrociepłowni i zakładu recyklingu o najwyższej wydajności w zakresie odzysku energii z odpadów w swojej klasie, chronione licznymi patentami na całym świecie.
- Technologia nie oparta na spalaniu odpadów, przyjazna dla środowiska, w przypadku której nigdy nie odnotowano żadnego niekorzystnego wpływu na środowisko i w odniesieniu do której przyznano liczne zezwolenia na plany w Europie i w USA.
- Elastyczność w zakresie przetwarzania mieszaniny odpadów komunalnych i przemysłowych bez konieczności wstępnej obróbki lub segregacji odpadów.
- Modułowa budowa pozwala na dostosowanie wielkości instalacji do indywidualnego zapotrzebowania zarówno małych jak i dużych ośrodków administracyjnych.
- Budowa zakładu i oddanie do użytkowania w zaledwie 15 miesięcy.

W zakładach End Stage Recycling® Chinook odzyskuje się i wzbogaca wszystkie cenne elementy odpadów

Aktywnie poszukujemy partnerów wśród władz samorządowych oraz podmiotów sektora publicznego i prywatnego w całej Polsce. Samodzielnie projektujemy, budujemy i eksploatujemy nasze centra End Stage Recycling®.

Dodatkowych informacji udziela:
www.chinookenergy.com
Centrum LIM, 17. piętro, Al. Jerozolimskie 65/79, 00-697 Warszawa

Wiktoria Ziółkowska
Tel.: +48 22 630 69 60 Faks: +48 22 630 69 69
wiktoria.ziolkowska@chinookenergy.com

INWESTYCJE W ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII W FORMULE PPP

Inwestycje w odnawialne źródła energii (OZE) w Polsce, takie jak elektrownie wiatrowe i słoneczne, znamy dotychczas właściwie wyłącznie jako inwestycje sektora prywatnego, a w przypadku kolektorów słonecznych najczęściej jako niewielkie instalacje w nieruchomościach osób prywatnych.
Znane są jednak przypadki, w których to gmina zainstalowała kolektory słoneczne, chociaż przedsięwzięcia te w pełni finansowane były ze środków publicznych bez udziału sektora prywatnego.

Za przykład posłużyć może tu zrealizowana przez spółkę komunalną farma fotowoltaiczna o mocy 1MW w podtarnowskiej gminie Wierzchosławice, która leży w jednym z najbardziej nasłonecznionych regionów Polski.
Czy jest zatem przestrzeń dla połączonych działań podmiotów publicznych i partnerów prywatnych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego w zakresie OZE?

Ofertę tak dla jednostek samorządu terytorialnego jak i przedsiębiorstw prywatnych ma w tym zakresie firma Blue Energy Technologies Sp. z o.o. dostarczająca produkty i usługi związane z instalacjami energetyki odnawialnej, w tym turbiny wiatrowe o pionowej (VAWT) i poziomej (HAWT) osi obrotu oraz wszelkiego rodzaju produkty związane z energią słoneczną czy biogazowniami.
Inwestycje w OZE to dzisiaj już nie tylko kreowanie pozytywnego, bo „zielonego", wizerunku gminy, ale i efektywny ekonomicznie proces pozwalający samorządom oszczędzać energię i dywersyfikować źródła energii elektrycznej.

Proponowany przez szczecińską spółkę model realizacji i finansowania inwestycji wpisuje się w formułę PPP, w której korzyści odnoszą obydwie strony przedsięwzięcia, a partner prywatny bierze na siebie szereg zadań i realizuje inwestycję przeważnie w sposób całościowy, zapewniając projektowanie, dobór właściwej technologii, finansowanie, budowę lub montaż, jak również zarządzanie infrastrukturą w trakcie jej eksploatacji, przygotowując m.in. także kompleksową dokumentację dla pozyskania finansowania dla inwestycji w OZE ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz dotacji unijnych.
Jakie są zalety stosowanych przez Blue Energy Technologies **rozwiązań technologicznych**?
Turbiny o pionowej osi obrotu (VAWT - Vertical Axis Wind Turbine), to innowacyjne rozwiązanie w dziedzinie małych turbin wiatrowych.

Do ich najważniejszych zalet należą:

- wysoce wydajna praca nawet w silnie zurbanizowanych terenach (centrach miast),
- bardzo niska emisja hałasu nawet przy maksymalnej prędkości obrotowej,
- stała praca turbin VAWT, niezależnie od kierunku wiatru i pory dnia,
- różnorodna możliwość montażu turbin VAWT:
  - na dachach lub ścianach budynków, unikając tym samym konieczności budowania wysokich masztów,
  - w otwartym terenie o korzystnych warunkach otoczenia, gdzie wystarczającą wysokością montażu turbin VAWT jest poziom tylko ok. 2-4 m nad poziomem gruntu.

Źródło: Blue Energy Technology

Równie innowacyjnym wśród oferowanych przez spółkę rozwiązań są „hybrydowe" lampy uliczne, które działają w oparciu o ogniwo solarne sprzężone z generatorem wiatrowym lub panelem solarnym, gdzie całość konstrukcji zainstalowana jest na słupie latarni.
Jest to rozwiązanie i nowoczesne, i ekologiczne, eliminuje ponadto konieczność inwestowania w okablowanie naziemne.

Podsumowując, wydaje się, że sektor prywatny jest najwłaściwszym miejscem do tworzenia innowacji i wdrażania rozwiązań dających korzyści dla nas wszystkich szeroko pojętego interesu publicznego, rozwoju gospodarki i technologii, a przy tym wszystkim dla poszanowania i ochrony środowiska naturalnego.

Piotr Ostrowski
Dyrektor zarządzający
Blue Energy Technology sp. z o.o.

KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ

W najbliższych latach, w związku z koniecznością spełnienia przez Polskę zapisów pakietu klimatycznego UE i dyrektyw wspomagających jego wdrożenie, oczywistym jest wzrost zapotrzebowania na działalność gospodarczą w dziedzinie efektywności energetycznej.

Krajowa Izba Gospodarcza Efektywności Energetycznej (KIGEE) to organizacja samorządu gospodarczego zrzeszająca przedsiębiorstwa z branży auditingu, optymalizacji oraz efektywności energetycznej, która powstała w 2011 r. i działa w oparciu o ustawę o izbach gospodarczych. Wśród członków-założycieli KIGEE znalazło się blisko 120 podmiotów, którym zależy na promocji idei efektywności energetycznej, uzyskiwaniu rzeczywistych oszczędności energetycznych w polskiej gospodarce oraz powstawaniu i funkcjonowaniu odnawialnych źródeł energii (OZE).

Grafika: Studio R

Najważniejszym powodem powstania KIGEE był znikomy udział głosu wyspecjalizowanych przedsiębiorców w publicznych debatach na temat efektywności energetycznej oraz niewielka wciąż świadomość pozytywnego wpływu poprawy efektywności energetycznej na jakość naszego życia i konkurencyjność gospodarki.

Specyfika działalności związana z efektywnością energetyczną polega na rozproszeniu i różnorodności zajmujących się nią podmiotów. Wśród członków KIGEE są małe, średnie i duże firmy.
Przedmioty ich działania są różne: zarządzanie energią, auditing, doradztwo, produkcja wyrobów budowlanych, usługi projektowe czy wreszcie inwestycje typu ESCO (Energy Saving Companies) finansowane z oszczędności kosztów energii.

Również zagadnienie partnerstwa publiczno-prywatnego wpisuje się w działania statutowe Izby. W PPP KIGEE upatruje skutecznej drogi dla poprawy efektywności energetycznej w infrastrukturze użyteczności publicznej, która - jak pokazały wspólne doświadczenia PPP Radzionkowa i firmy Siemens - potrafi zmieniać się na lepsze generując znaczne oszczędności energetyczne.

Ustawa o efektywności energetycznej wprowadza i zachęca do wykonywania usług energetycznych, negocjowane są też warunki na jakich firmy typu ESCO mogą współpracować z samorządami i administracją publiczną. Ważnym w tym kontekście jest zebranie głosów i spójne reprezentowanie branży efektywności energetycznej, czemu m.in. ma służyć KIGEE.

Izba jest organizacją, która została założona przez przedsiębiorców dla przedsiębiorców w celu reprezentowania ich interesów. Liczymy, że sam fakt powstania Izby i zintegrowania blisko 120 podmiotów w branży sprawi, że do KIGEE dołączą kolejni - mali, średni i wielcy przedsiębiorcy.
Wówczas istniała będzie realna szansa oddziaływania na rynek i jego kształtowania, dzięki czemu efektywność energetyczna będzie mogła znaleźć należne jej miejsce na mapie gospodarczej Polski.

Zapraszamy do współpracy i odwiedzenia naszej strony internetowej na *www.kigee.org.pl*.

Leszek Jaremkiewicz
Prezes Rady KIGEE

INSTYTUCJE PUBLICZNE OSZCZĘDZAJCIE!!!

Prezes Energomix Sp. z o.o.
Michał Suska

Coraz wyższe ceny energii sprawiły, że znacząco wzrósł udział energii w kosztach jednostek publicznych. Skutkuje to coraz większą aktywnością tych podmiotów w poszukiwaniu szybkich i bezinwestycyjnych rozwiązań oszczędnościowych. Przedsiębiorstwa państwowe, agencje państwowe, samorządy i inne instytucje publiczne często nie uświadamiają sobie, że prąd to też towar, za który nie warto przepłacać! Warto przyjrzeć się w pierwszym rzędzie kosztom energii elektrycznej!

Swoboda wyboru sprzedawcy energii - wybieram rozwiązanie najlepsze dla mnie, oszczędzam!

Dzięki wprowadzonej w 2007 roku nowelizacji **Ustawy Prawo Energetyczne**, istnieje możliwość swobodnego wyboru sprzedawcy energii elektrycznej (art. 4j tej ustawy, zgodnie z którym *„odbiorcy paliw gazowych lub energii mają prawo zakupu tych paliw lub energii od wybranego przez siebie dostawcy"*).

Jedną z grup klientów, którzy są do tego uprawnieni, są instytucje publiczne zobligowane do przeprowadzania postępowań przetargowych na dostawę energii zgodnie z Ustawą Prawo Zamówień Publicznych (art. 3).

Zważyć jednocześnie należy, że zgodnie z art. 5 ust. 1 Ustawy Prawo Energetyczne, dostarczanie energii elektrycznej odbywa się, po uprzednim przyłączeniu do sieci, na podstawie umowy sprzedaży umowy o świadczenie usług dystrybucji.

Umowa sprzedaży i umowa o świadczenie usług dystrybucji mogą być zawarte przez jednego odbiorcę z dwoma odrębnymi przedsiębiorstwami energetycznymi.

Prezes Urzędu Zamówień Publicznych oraz **Prezes Urzędu Regulacji Energetyki** w kwietniu 2008 roku wspólnie wystosowali komunikat nawołujący instytucje sektora publicznego do przeprowadzania **przetargów nieograniczonych na zakup energii elektrycznej**.

Pismo to jest także swego rodzaju wyjaśnieniem zmiany sytuacji prawnej jednostek publicznych, rozwinięte są tu kwestie związane z prawem energetycznym jak również prawem zamówień publicznych dwóch niezwykle skomplikowanych aktów prawnych.
Jednak niektóre podmioty publiczne te trudności nie zniechęcają. Stają naprzeciw stereotypowi, że podmioty publiczne wyłącznie samodzielnie mogą wykonywać obowiązki im przydzielone i korzystają z pomocy **specjalistów w dziedzinie energii**.

Konsekwencje błędów w procedurze przetargowej

Organami, które badają postępowanie o zamówienie publiczne i mają prawo kierowania zawiadomień o popełnieniu czynu stanowiącego naruszenie dyscypliny finansów publicznych są zarówno organy kontrolne takie jak **NIK** czy **RIO** w odniesieniu do jednostek samorządowych, jak również **Prezes UZP**, który ma określone uprawnienia kontrolne zawarte w ustawie.
Mogą także być to organy kontroli wewnętrznej zamawiającego, które mają również prawo powiadomienia rzecznika dyscypliny finansów publicznych o tym, iż miało miejsce naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Niektóre z organów kontroli np. NIK, UZP mają uprawnienia kierowania wprost wniosków o ukaranie do komisji orzekającej i wówczas kwestia, czy popełniono naruszenie dyscypliny finansów publicznych, czy nie, nie podlega wstępnej ocenie rzecznika dyscypliny finansów publicznych.
W art. 201 Ustawy Prawo Zamówień Publicznych została określona wysokość kar pieniężnych za nieprawidłowe zastosowanie przepisów tego aktu prawnego.

Dlaczego warto zorganizować przetarg?

Ze względu na charakter przetargu nieograniczonego, możliwe jest uzyskanie korzystniejszych cen niż proponuje lokalny sprzedawca, który *nota bene* również może wziąć udział w przetargu, ale już na warunkach pełnej konkurencji. Szacowane oszczędności wynoszą około **20%**!

Zorganizowanie przetargu tworzy również możliwość wynegocjowania korzystniejszych warunków rozliczeń, między innymi **dłuższy termin płatności**, a przede wszystkim korzystniejszych warunków umowy.

To podmiot publiczny dyktuje teraz reguły na jakich ma się odbyć usługa. Jest to diametralna zmiana w porównaniu do poprzedniej sytuacji, kiedy jednostka publiczna mogła tylko akceptować żądania lokalnego sprzedawcy.

Bardzo korzystną dla klienta ofertą jest **gwarancja stałej ceny**. Ceny energii ciągle rosną dlatego jest to wspaniała okazja do zabezpieczenia kieszeni podmiotów publicznych, dla których liczy się każda złotówka.

Korzyści wynikające ze zmiany

Do czasu obowiązywania regulacji prawnej sprzed 2007 roku instytucje publiczne były niejako „skazane" na zawarcie umowy z lokalnym dostawcą energii.
Odbywało się to przez zamówienie z wolnej ręki, w którym ów sprzedawca i zarazem dystrybutor narzucał ceny za energię elektryczną.
Obecnie usługa przesyłu i sprzedaży energii zostały oddzielone. Instytucja publiczna ma teraz możliwość wyboru wykonawcy.

Taka sytuacja sprzyja **konkurencyjności zamówienia** - zostaje bowiem wybrana oferta najbardziej korzystna pod względem finansowym. Podmiot publiczny jest teraz wybierającym.

Przed zmianami w regulacji był akceptującym warunki cenowe narzucone przez lokalny zakład energetyczny. Jednostka sektora publicznego pragnąca skorzystać z takiego udogodnienia prawnego jest zobowiązana zawrzeć dwie umowy, w miejsce dotychczasowej jednej:

- **umowę na zakup** - z dowolnym sprzedawcą energii
- **umowę na przesył** - z lokalnym operatorem systemu dystrybucji

Jakie korzyści z taką zmianą wiążą się dla jednostek publicznych czyli gmin, powiatów, starostw, agencji, różnego rodzaju jednostek budżetowych, nadzorowanych i innych? Odpowiedź brzmi: **mniejsze koszty ponoszone za energię elektryczną, w skali rocznej nawet do 20 %!**

Do przetargu w ramach zamówienia wspólnego można dołączyć również punkty poboru, także te znajdujące się na terenie różnych operatorów systemu dystrybucji. Takie rozwiązanie może podjąć kilka gmin lub innych instytucji publicznych, daje ono możliwość znacznych oszczędności przy znacznie mniejszym nakładzie pracy i jest jak najbardziej zgodne z prawem.
Szczególnie mniejsze gminy lub instytucje, które nie mają na co dzień kontaktu z przetargami, mogą przyłączyć się do tych bardziej doświadczonych.

Bezpłatna pomoc z zewnątrz - specjalistyczne firmy brokerskie

Jak zatem przygotować się do zmiany sprzedawcy aby uniknąć przykrych niespodzianek z tym związanych? Wydawałoby się, że najlepszym, najłatwiejszym i najbardziej korzystnym rozwiązaniem jest skorzystanie z pomocy firm prywatnych, które specjalizują się w tym temacie. Czyli **partnerstwo publiczno-prywatne** tak bardzo popularne na zachodzie Europy.

Czy jednak jednostki publiczne stać na taką specjalistyczną pomoc i na czym ona dokładnie polega?

Firma może świadczyć usługi związane przygotowaniem (bezpłatny wstępny audyt energetyczny) i organizacją przetargu, sporządzeniem dokumentacji przetargowej, a także wykonywać na podstawie dokumentacji z ostatniego roku **kompleksową optymalizację**, na której gmina czy inna jednostka publiczna może uzyskać znaczne oszczędności, nawet do **20 %**.

Dla przykładu, roczny koszt energii elektrycznej w średniej wielkości gminie wynosi ok. 500 000 zł, a zatem potencjalne oszczędności mogą sięgać nawet 100 000 zł, które można przeznaczyć na inne cele. Wynagrodzenie dla doradcy zależy wówczas od uzyskanych oszczędności, które zostały osiągnięte dzięki dobremu doradztwu.

Najważniejsze czynniki redukcji kosztów energii elektrycznej

Najistotniejsze elementy stanowiące o powodzeniu przetargu i braku błędów to ***specjalistyczny audyt wstępny***. Specjaliści i firmy brokerskie analizują stan obecny umów z dotychczasowym dostawcą (możliwość zmiany), sprawdzają czy urządzenia pomiarowe spełniają wymagania Operatora Systemu Dystrybucji i badają faktury, a wszystko, aby wyeliminować wszelkie błędy w sformalizowanej procedurze przetargowej.

Nieprawidłowa konstrukcja dokumentacji może skutkować koniecznością odwołania procedury przetargowej, czyli stratą dla jednostki publicznej i koniecznością powtórzenia postępowania.

Istotnym elementem jest również znajomość **specjalistycznej dokumentacji przetargowej** zakupu energii - odpowiedni wzór umowy zakupu, stworzenie szczegółowej specyfikacji, które są wnikliwie kontrolowane przez wykonawców.

Wsparcie w procesie zmiany sprzedawcy energii

Proces zmiany sprzedawcy energii elektrycznej trwa do 30 dni (w ramach okresu wypowiedzenia obecnej umowy). Po wskazanym okresie rozliczeniowym (miesiąc) klient otrzymuje faktury od nowego sprzedawcy oraz od Operatora Systemu Dystrybucyjnego. Zmiana sprzedawcy nie wiąże się z ryzykiem przerwania dostaw energii lub zmiany warunków opłat przesyłowych.

Odpowiedzialność za ciągłość dostaw oraz ich jakość spoczywa na lokalnym Operatorze Systemu Dystrybucji. Procedura zmiany sprzedawcy jest nadzorowana przez Urząd Regulacji Energetyki (*www.ure.gov.pl*).

Tendencja zwyżkowa cen za energię elektryczną?

Jak wynika z raportu **Agencji Rynku Energii** (z września 2011 r.) cena za energię elektryczną na rynku hurtowym ma się podwyższyć w sposób znaczący, ze **199,00 zł** za **MWh w 2012r**.na **237,90** za **MWh w 2013r**. Tendencja ta ma się utrzymać w kolejnych latach.
Wzrost jest również widoczny w notowaniach cen kontraktów na dostawy energii w 2012r., 2013r. i dalszych latach (patrz Towarowa Giełda Energii S.A.).
Zdaniem Pana Michała Suski, Prezesa firmy Energomix Sp. z o.o., instytucje publiczne mogą się uchronić przed tym zjawiskiem podpisując umowy na dostawy energii elektrycznej na kilka lat, ponieważ daje to gwarancję stałej ceny. Ponadto nie trzeba organizować zbyt często przetargu nieograniczonego, który wiąże się z dużym formalizmem oraz pracochłonnością. Przetargi na energię elektryczną to nowe zadanie dla samorządów i jednostek państwowych, dlatego warto korzystać z możliwości jakie daje szeroki wachlarz usług doradczych.
Wbrew stereotypom nie jest to usługa kosztowna. Wręcz przeciwnie, instytucje publiczne oszczędzają - zarówno pieniądze jak i czas. Partnerstwo publiczno-prywatne, tak popularne i uważane za bardzo efektywne za naszą zachodnią granicą, w Polsce dopiero zaczyna się rozwijać.

Od czego zależy liczba klientów korzystających z „prawa wyboru"?

Odsetek podmiotów korzystających z możliwości wybrania najkorzystniejszej oferty, jeśli chodzi o zakup energii elektrycznej, zależy między innymi od poziomu świadomości potencjalnych klientów (kampanie informacyjne Urzędu Regulacji Energetyki), jak również od stopnia trudności dokonania zmiany, dostępności konkurencyjnych ofert. Ostatnie dwie bariery można w łatwy sposób pokonać dzięki pomocy funkcjonujących na rynku firm doradczych. Wolny rynek energii stanowi dużą szansę jak również spore wyzwanie dla występujących w nim podmiotów. W połączeniu z zawiłościami Ustawy PZP może to skutkować dezorientacją klientów.
Warto podkreślić, że oprócz najniższej ceny, koszty energii można także ograniczyć poprzez optymalizację parametrów przesyłowych - kompensację mocy biernej, określenie odpowiedniej mocy umownej czy grupy taryfowej.
Szeroki wachlarz ofert wystosowanych między innymi do instytucji publicznych, stowarzyszeń gmin i przedsiębiorstw publicznych daje ogromne możliwości jeżeli chodzi o generowanie oszczędności, a także efektywne sprawne i bezpieczne działanie.

Czy posiadanie dobrego doradcy się opłaca?

Specjalistyczne porady zawsze są korzystne. Każda branża rządzi się swoimi prawami, operuje trudnymi pojęciami, opiera się na szczególnych konstrukcjach prawnych.
Tak samo dzieje się w sektorze energetycznym.
Dlatego też dobrze jest, jeśli to specjalista w danej dziedzinie koordynuje i nadzoruje dane zadanie, a w tej konkretnej sytuacji kontroluje procedurę przetargową, tym bardziej, że poprzez współpracę z takim doradcą możemy tylko zaoszczędzić nie ryzykując strat finansowych.

MOŻLIWOŚCI ŁĄCZENIA ŚRODKÓW PRYWATNYCH ZE ŚRODKAMI PUBLICZNYMI W FINANSOWANIU PRZEDSIĘWZIĘĆ Z ZAKRESU GOSPODAROWANIA ODPADAMI

dr Małgorzata Skucha Zastępca Prezesa Zarządu
mgr Robert Markiewicz Zastępca Dyrektora Departamentu Ochrony Ziemi
NARODOWY FUNDUSZ OCHRONY ŚRODOWISKA I GOSPODARKI WODNEJ

1. Wstęp

Sytuacja w zakresie realizacji inwestycji związanych z gospodarką odpadami jest niepokojąca. Coraz częściej pojawiają się informacje na temat zagrożenia karami, jakie na Polskę może nałożyć Unia Europejska, za brak realizacji zobowiązań przyjętych w ramach Traktatu Akcesyjnego w tym obszarze. Szacowane na poziomie nawet 250 tysięcy euro dziennie kary[1] powinny być wystarczająco dopingujące do podejmowania wszystkich możliwych działań, aby do tego nie doszło.

Do takich udanych działań należą zakończone sukcesem prace nad nowelizacją ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, które zmieniły obowiązujące przepisy dotyczące sposobu prowadzenia gospodarki odpadami, w tym odpadami komunalnymi.
Zmiany te były konieczne, gdyż podstawową barierą dla realizacji projektów w zakresie gospodarki odpadami, wskazywaną przez potencjalnych inwestorów, był stan prawny, który nie zapewniał inwestorowi pewności co do stałości strumienia odpadów. Bariera ta utrudniała rozwiązanie kolejnego problemu jakim jest finansowanie inwestycji.

2. Możliwości finansowania inwestycji

Finansowanie inwestycji z zakresu gospodarki odpadami możliwe jest na preferencyjnych warunkach zarówno ze środków publicznych krajowych, jak i bezzwrotnych zagranicznych środków pomocowych oraz środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej.
Przykładem są środki Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, przeznaczone na realizację zadań inwestycyjnych finansowanych jedynie ze środków krajowych, udostępniane na podstawie programów priorytetowych m.in.:

- *Gospodarowanie odpadami komunalnymi, Część 1) Rozwój systemów służących zagospodarowaniu odpadów komunalnych,*
- *Zamykanie i rekultywacja składowisk odpadów komunalnych.*

Aktualnie dostępnym, bardzo preferencyjnym źródłem finansowania inwestycji z zakresu gospodarki odpadami ze środków unijnych jest Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ - perspektywa finansowa 2007-2013). W ramach Osi II POIiŚ finansowane są dwa działania:

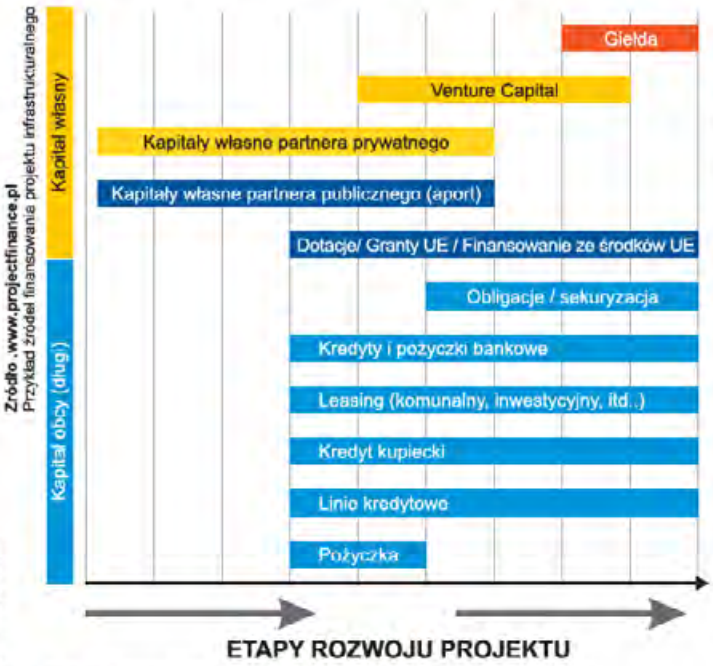
Działanie 2.1 *Kompleksowe przedsięwzięcia z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi ze szczególnym uwzględnieniem odpadów niebezpiecznych.*
Planowane dofinansowanie w tym działaniu z Funduszu Spójności określono na poziomie **826,9 mln euro**, a wymagany wkład krajowy to 145,9 mln euro. W wyniku realizacji projektów, odpowiadających kryteriom wyboru dla tego działania, powinna m.in. nastąpić redukcja ilości składowanych odpadów komunalnych i zwiększenie udziału odpadów komunalnych poddawanych odzyskowi i unieszkodliwianiu innymi metodami niż składowanie oraz likwidacja zagrożeń wynikających ze składowania odpadów zgodnie z krajowym i wojewódzkimi planami gospodarki odpadami. Przykładami inwestycji w tym działaniu są punkty selektywnego zbierania odpadów komunalnych, instalacje umożliwiające przygotowanie odpadów do procesów odzysku, instalacje do termicznego przekształcania odpadów komunalnych z odzyskiem energii, składowiska (wyłącznie jako element regionalnego zakładu zagospodarowania odpadów), a także instalacje do unieszkodliwiania odpadów komunalnych w procesach innych niż składowanie. Integralnym składnikiem takich projektów powinny być działania edukacyjne, podnoszące świadomość mieszkańców w zakresie ekologicznego gospodarowania odpadami.
Uprawnionymi beneficjentami do występowania o środki w tym działaniu są jednostki samorządu terytorialnego i ich związki oraz podmioty świadczące usługi z zakresu zadań

1) Gazeta Prawna 24 sierpnia 09 (nr 164) Polsce grozi do 400 mln zł rocznie kary za śmieci na wysypiskach

własnych jednostek samorządu terytorialnego. Maksymalna wysokość dofinansowania ze środków UE, w wydatkach kwalifikowanych, wynosi 85%, a minimalny wymagany własny wkład beneficjenta to 15% wydatków kwalifikowanych oraz wszystkie wydatki większe niż luka finansowa.

Drugim działaniem w ramach POIiŚ jest **Działanie 2.2.** Przywracanie terenom zdegradowanym wartości przyrodniczych i ochrona brzegów morskich, którego celem jest rekultywacja terenów zdegradowanych, zabezpieczenie osuwisk oraz zabezpieczenie brzegów morskich przed zjawiskiem erozji. Minimalna wartość wydatków kwalifikowanych dla projektu wynosi 20 mln PLN. Maksymalny poziom dofinansowania określono na 85% wydatków kwalifikowanych dla jednostek samorządowych, PGL Lasy Państwowe oraz na 100% wydatków kwalifikowanych dla wojewodów, urzędów morskich i wojska. Planowane dofinansowanie w tym działaniu z Funduszu Spójności określono na poziomie **200,0 mln euro**, a wymagany wkład krajowy to 35,3 mln euro.

W przypadku projektów z zakresu gospodarki odpadami, których wartość może wynosić nawet kilkaset milionów złotych, nawet stosunkowo niski wymagany udział środków własnych może stanowić barierę dla jednostek samorządowych lub ich spółek. Znowelizowana ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz ustawa o koncesji na roboty budowlane lub usługi[2] stanowić mogą rozwiązanie dla samorządów związane z poziomem ich zadłużenia. Przy tak kosztownych projektach inwestorzy muszą wziąć pod uwagę różnorodne źródła dofinansowania dla skonstruowania pełnego montażu finansowego. Przykładowe źródła finansowania projektu na jego różnych etapach przedstawiono na schemacie (Rys.1)



Rys.1 Przykład źródeł finansowania projektu infrastrukturalnego

3. Możliwość zapewnienia udziału własnego ze środków NFOŚiGW i wojewódzkich funduszy ochrony środowiska

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej dla projektów II osi POiiŚ zaproponował pomoc w formie pożyczek w ramach programu priorytetowego *Współfinansowanie II osi priorytetowej Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko – gospodarka odpadami i ochrona powierzchni ziemi.*

Głównym celem ww. instrumentu jest uzupełnienie dofinansowania POIiŚ, a tym samym zbilansowanie źródeł finansowania inwestycji. Pożyczka może być udzielona na okres wskazany we wniosku o dofinansowanie danego przedsięwzięcia ze środków POIiŚ, jednak nie dłuższy niż 25 lat, wysokość jej oprocentowania w skali roku wynosi 3,5 %, przy udzielaniu pożyczki może być stosowana karencja w spłacie rat kapitałowych liczona od daty wypłaty ostatniej transzy pożyczki, lecz nie dłuższa niż 18 miesięcy od daty zakończenia realizacji przedsięwzięcia. Pożyczka nie podlega umorzeniu, gdyż zmniejszyłoby to kwotę dofinansowania w formie dotacji ze środków unijnych, zmniejszając lukę finansową.

Maksymalna wartość pożyczki jest równa różnicy miedzy wysokością kosztów kwalifikowanych, a kwotą dofinansowania ze środków Funduszu Spójności.
Każdy z szesnastu wojewódzkich funduszy, ustalając zasady i kryteria dofinansowania, bierze pod uwagę potrzeby gospodarki odpadami ze swojego regionu i uwzględniając swoje możliwości finansowe ustala odpowiednie warunki wsparcia tych projektów.
Jednak takie rozwiązania nie dla wszystkich inwestorów są wystarczające. Wykorzystywanie środków publicznych w tym zakresie wiąże się ze wzrostem zadłużenia i zwiększeniem kosztów finansowych projektu. Inwestorzy publiczni, poszukując efektywnych źródeł finansowania, zwracają się w stronę rozwiązań opartych na współpracy z partnerami prywatnymi. Nowe rozwiązania prawne dają obecnie większą możliwość wyboru formy takiej współpracy, a Komisja Europejska w perspektywie finansowej 2007-2013 akceptuje takie rozwiązania. Należy w tym miejscu podkreślić, że współfinansowanie ww. inwestycji ze środków NFOŚiGW (w obu wariantach: z udziałem lub bez udziału środków zagranicznych) przyczynia się do zmniejszenia obciążenia budżetów domowych opłatami za odbiór i unieszkodliwianie odpadów.

Oprocentowanie pożyczki NFOŚiGW na poziomie poniżej oprocentowania rynkowego obniża bowiem:

- wartość początkową środków trwałych, a tym samym wysokość odpisów amortyzacyjnych (mniejsze odsetki z okresu realizacji inwestycji);
- wysokość kosztów finansowych (mniejsze odsetki z okresu eksploatacji inwestycji).

4. Udział partnerów prywatnych, a środki unijne – hybrydowy model finansowania

Komisja Europejska w „Guidelines for successful Public Private Partnerships"[4] ("Wytyczne KE") proponuje następujące określenie: *„Partnerstwo publiczno - prywatne (PPP) jest partnerstwem między sektorem publicznym oraz prywatnym do celu przedstawienia projektu lub świadczenia usługi tradycyjnie świadczonej przez sektor publiczny. PPP uznaje, iż obie strony czerpią pewne korzyści, odpowiednie do stopnia realizowania przez nie określonych zadań.*
Przez umożliwienie każdemu z sektorów robienia tego, co potrafi najlepiej, usługi oraz infrastruktura publiczna są realizowane w sposób najbardziej efektywny gospodarczo. Głównym celem PPP jest zatem kształtowanie takich stosunków między stronami, aby ryzyko ponosiła ta strona, która najlepiej potrafi je kontrolować, natomiast wzrastającą wartość osiąga się przez wykorzystywanie umiejętności i kompetencji sektora prywatnego".

2) Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19 poz. 101) obowiązująca od 20 lutego 2009 r.

4) Wytyczne Dotyczące Udanego Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, Komisja Europejska Dyrektoriat Generalny Polityka Regionalna, styczeń 2003, s.17

Wszystkie rodzaje PPP - o ile objęte są zakresem stosowania Traktatu WE - należy sklasyfikować jako zamówienia publiczne lub koncesje. Ponieważ do zamówień publicznych i koncesji stosują się odmienne przepisy, w prawie WE nie istnieje jednolita procedura udzielania zamówień przewidziana dla PPP[5]. Cały czas rozwijane są nowe formy PPP, których celem jest właściwe dopasowanie rozwiązań do potrzeb konkretnych projektów. Nie można wskazać jednego, wzorcowego rozwiązania PPP, gdyż to wymogi projektu powinny decydować o przyjętej formie PPP.

Komisja Europejska określiła cztery zasadnicze zadania dla sektora prywatnego w systemach PPP:

- zapewnienie dodatkowego kapitału;
- zapewnienie alternatywnych umiejętności w zakresie zarządzania i wdrażania;
- zapewnienie wartości dodanej konsumentowi i ogółowi społeczeństwa;
- zapewnienie lepszego określenia potrzeb i optymalnego wykorzystania zasobów.

W celu wykorzystania możliwości oferowanych przez środki unijne w nowej perspektywie 2007-2013 podejmowane są obecnie działania, które umożliwią jak najlepsze ich wykorzystanie. Proponowanym rozwiązaniem, które skutecznie może wpłynąć na poziom absorpcji środków UE może być **hybrydowy model PPP, *który polega na równoczesnym wykorzystaniu do finansowania projektu krajowych środków publicznych, środków z funduszy Unii Europejskiej i kapitału prywatnego***[6].

Hybrydowy model PPP jest wspierany przez prawodawstwo unijne dla perspektywy finansowej 2007-2013 m.in. w Rozporządzeniu Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającym przepisy ogólne, dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności: w art. 52 określającym kształtowanie wskaźników wkładu - określa się, że wkład funduszy może być kształtowany w świetle:
„(...) d) wskaźnika udziału prywatnych źródeł finansowania, w szczególności w ramach partnerstw publiczno-prywatnych"

W art. 53. „1. Wkład funduszy na poziomie programów operacyjnych oblicza się w odniesieniu do:
a) całkowitej kwoty wydatków kwalifikowalnych, w tym wydatków publicznych i prywatnych;"

W dotychczasowych regulacjach określano ten wkład w odniesieniu do publicznych wydatków kwalifikowalnych. Przykładowo **do 1 Euro** z polskich środków publicznych uzyskać można było **3 Euro** ze środków funduszy UE (przy założeniu maksymalnego dofinansowania dla danej osi priorytetowej na poziomie 75%).
W ten sposób podmioty publiczne, które w poprzedniej perspektywie chciały realizować projekt przy udziale partnerów prywatnych, zmniejszały potencjalne możliwe do pozyskania fundusze pomocowe dla danego projektu, gdyż środki prywatne pozyskane i wydatkowane na jego współfinansowanie nie były liczone jako wkład kwalifikowany. Zatem obecnie środki na współfinansowanie projektu mogą pochodzić ze środków publicznych krajowych, lokalnych, z instytucji finansowych oraz źródeł prywatnych, co pozytywnie powinno wpłynąć na możliwość stosowania PPP w nowej perspektywie.

Hybrydowy model PPP to określenie ogólne i pozwala na przyjęcie różnych rozwiązań implementacyjnych, odpowiednio dostosowywanych do potrzeb konkretnego projektu.
Podstawowym modelem współpracy (**klasyczna hybryda**)[7] partnera prywatnego i publicznego w jednym projekcie, przy wykorzystaniu funduszy UE, jest sytuacja, w której partner prywatny jest odpowiedzialny za budowę oraz eksploatację danej infrastruktury, organizuje finansowanie, w tym wnioskuje o dotację z funduszy UE, jest za nią odpowiedzialny (także za jej zwrot w przypadku ewentualnych nieprawidłowości w wykorzystaniu dotacji) i sam tę dotację rozlicza.

Wartość uzyskanej dotacji odpowiednio pomniejsza - poprzez refundację - kwotę ponoszonych wydatków, a tym samym docelowo zmniejsza także wielkość opłat ze strony sektora publicznego za dostępność infrastruktury lub zmniejsza wysokość opłat od użytkowników.
W tym rozwiązaniu procedura przetargowa na wybór partnera może się odbyć przed datą złożenia wniosku o fundusze UE, o ile zgodne to będzie z przepisami i procedurami tych funduszy. W przetargu jednym z kryteriów wyboru może być wysokość koniecznych do zaangażowania funduszy publicznych - zarówno UE, jak i krajowych. Ryzyko nie uzyskania dotacji jest uwzględniane przez stronę publiczną (nie ma gwarancji, że projekt, na który już wybrano koncesjonariusza rzeczywiście uzyska dofinansowanie z UE).
W sytuacji, gdy fundusze UE nie zostaną przyznane, podmiot publiczny musi wypłacić równowartość dotacji z własnych środków, lub też przewidzieć w specyfikacji przetargowej możliwość anulowania procedury wyboru partnera, do czasu uzyskania decyzji o przyznaniu dotacji.
Właściwie przygotowany projekt, spełniający kryteria ustawowe dotyczące współpracy z partnerem prywatnym (o PPP lub o koncesji) oraz kryteria funduszy UE, daje wysokie szanse na uzyskanie finansowania.
Mimo czasochłonnej procedury „klasyczna hybryda" daje pełne korzyści zarówno z punktu widzenia PPP, jak i korzystania z funduszy unijnych.

Innym rozwiązaniem w zakresie hybrydowego PPP może być podział projektu na części, czyli **ring fencing**.
Projekt inwestycyjny na etapie budowy jest dzielony na dwie części: **realizowaną w formie PPP oraz realizowaną z wykorzystaniem funduszy UE**. Po zakończeniu budowy partner prywatny otrzymuje koncesję na eksploatację całej inwestycji. Ta metoda jest łatwiejsza do zrealizowania niż "klasyczna hybryda", ale nie daje pełni korzyści z PPP jak i z funduszy UE (mniejsza wartość projektu inwestycyjnego po podziale skutkuje mniejszym dofinansowaniem z UE), a sektor publiczny musi sam zapewnić część środków na dofinansowanie wkładu UE na etapie inwestycji.
Nie korzysta tym samym z rozłożenia płatności na cały cykl życia projektu, ani z ograniczania krajowego wkładu publicznego. Zatem rozwiązanie to daje korzyści z metody PPP dla jednej części projektu, a korzyści z funduszy UE dla drugiej części.

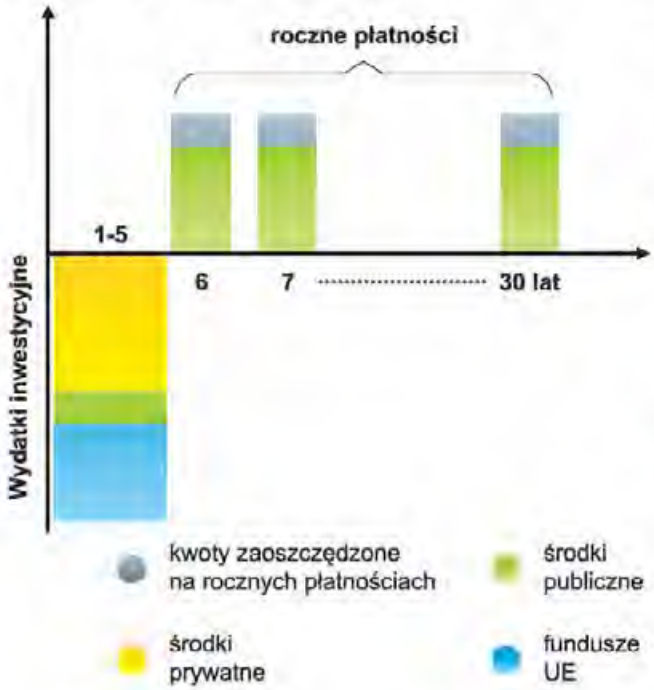
Obecnie powszechnie stosowaną zasadą jest dofinansowanie z funduszy unijnych **na początku** realizacji projektu, przez współfinansowanie wydatków inwestycyjnych.
Dzięki obniżeniu tych wydatków następuje również obniżenie płatności przekazywanych w trakcie eksploatacji prywatnemu partnerowi (Rys.2). Rozwiązanie takie wynika z obecnej formy finansowania z UE, gdzie każda perspektywa finansowa jest stałym okresem 7-letnim i finansowanie dłuższe niż 7 lat nie może uwzględniać finansowania z tych środków.

5) Dzierżanowski W., Stachowiak M., Cichowicz M., Zasłona M., Partnerstwo Publiczno-Prywatne a pomoc publiczna, www.uokik.gov.pl, wrzesień 2009

6) Skucha M., „Wykorzystanie funduszy europejskich a PPP (Partnerstwo Publiczno-Prywatne) – model hybrydowy", Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała 2007

7) Koźmińska M., Sarnacka A., Partnerstwo budzi obawy, rząd je wzmaga, http://samorzad.pap.pl, marzec 2007

Teoretycznym rozwiązaniem, które może w przyszłości być zastosowane jest wsparcie z funduszy UE na etapie eksploatacji infrastruktury, w formie udziału w rocznych płatnościach na rzecz partnera prywatnego zamiast na etapie inwestycji. Należy zauważyć, że wymagane roczne płatności dla partnera prywatnego byłyby wyższe, (co wynika z większego zaangażowania kapitałowego na etapie inwestycji), co podwyższy również płatności dla użytkowników, które w części współfinansowane byłyby przez środki unijne.



Rys. 2. Typowy schemat dofinansowania z funduszy na początku realizacji projektu[8]

5. Ocena korzyści z PPP - *Value for Money* i komparatory

Zapewnienie korzyści z PPP wymaga uznania odpowiednich mocnych i słabych stron każdego rodzaju struktury oraz dążeń i celów każdej ze stron: publicznej i prywatnej. Taka forma realizacji projektu uzasadniona jest jedynie w przypadku, gdy przynosi korzyści dla interesu publicznego (*Value for Money*) przeważające w stosunku do innych sposobów wykonania tego zadania publicznego lub przedsięwzięcia.
Value for Money określana jest jako opłacalność, „wartość dodana", „optymalna kombinacja całościowego cyklu życia projektu z odpowiednim poziomem jakości, w efekcie której realizowane są oczekiwania użytkownika". Podmiot publiczny oceniając korzyści ze współpracy z partnerem prywatnym powinien brać pod uwagę rzeczywistą wartość projektu nie tylko w aspekcie finansowym, ale i społeczno-ekonomicznym, operacyjnym i jakościowym.
W związku z tym opłacalność nie będzie oznaczała oferty najtańszej, lecz najlepszą, która umożliwi oferowanie usług lepszej jakości i poprawę efektywności gospodarowania.
Elementami takiej opłacalności będzie zatem terminowa, zgodna z harmonogramem i budżetem realizacja inwestycji, efektywna eksploatacja majątku, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań zarówno technologicznych jak i organizacyjnych doskonalących procesy zarządzania i eksploatacji, wpływające na poprawę jakości dostarczanych usług za godziwą opłatą.

Z badań opublikowanych w Wielkiej Brytanii wynika, że 88% inwestycji w PPP jest realizowanych zgodnie z harmonogramem, ponieważ strona prywatna współfinansuje zadanie, zależy jej na realizacji zgodnie z harmonogramem. Z badań wynika że 79% inwestycji jest realizowanych zgodnie z zaplanowanym budżetem i jest to kolejny wymiar opłacalności[9].

W tak zintegrowanym podejściu do projektu wykonawca jest także w fazie późniejszej tym, który eksploatuje obiekt, więc nie opłaca mu się wykonywać inwestycji w sposób niestaranny. Również zastosowanie nowych technologii, innowacja w podejściu do projektu oraz doświadczenie jakimi dysponuje partner prywatny, zachęcają do zastosowania nowszych technologii w szerszym zakresie niż w metodzie tradycyjnej.

Zbadaniu, czy inwestycja niesie ze sobą wartość dodaną w przypadku jej realizacji w formule PPP, służą **komparatory**[10]:

- ***PPS - Potential scan*** (skanowanie projektu wstępna analiza PPP),
- ***PPC - Public-Private Comparator*** komparator publiczno -prywatny (porównanie hipotetycznego modelu PPP z modelem tradycyjnym),
- ***PSC - Public Sector Comparator*** komparator sektora publicznego (porównanie najlepszej wybranej oferty PPP z modelem tradycyjnym).

Komparatory są metodami analizy porównawczej używanymi w różnych etapach opracowania i przygotowania projektu.
Dzięki ich zastosowaniu można ocenić korzystność metody PPP w odniesieniu do innych metod realizacji zadania.

Kolejne korzyści z realizacji projektu w formule PPP to **efektywny podział** ryzyka. Jest to możliwe, gdy każda ze stron robi to, co potrafi najlepiej, dlatego zminimalizowane zostaje ryzyko niepowodzenia inwestycji. Taki podział pozwala na terminową realizację inwestycji (zgodnie z harmonogramem) oraz sprawniejsze zarządzanie projektem i jego późniejszą eksploatacją.

Kolejną wartością rozwiązania PPP jest **kompleksowość**. Partner prywatny nie tylko realizuje inwestycję np. buduje system zaopatrzenia w wodę, ale także staje się długoletnim dostawcą usług publicznych. Istotną wartością, jaką również niesie ze sobą realizacja inwestycji w formule PPP, jest uzależnienie płatności od jakości usług. Ryzyko partnera prywatnego wiąże się z jakością świadczonych przez niego usług.

Jeżeli usługi nie spełniają standardów określonych w umowie, partner prywatny ponosi z tego tytułu karę lub nie otrzymuje dopłat z budżetu sektora publicznego, jeżeli takie są przewidziane w umowie o PPP.

Jeden z podstawowych modeli partnerstwa polega na tworzeniu tzw. spółki celowej powołanej do realizacji określonego przedsięwzięcia z udziałem podmiotu publicznego oraz podmiotu prywatnego. Ta spółka ma generować środki na realizację przedsięwzięcia, bez zwiększania zadłużenia samorządu.

Ryzyko zaangażowanego w realizację takiego zadania podmiotu publicznego ograniczone jest wysokością wniesionych wkładów .

8) *Opracowanie własne na podst. Hybrid PPPs: Levering EU funds and private capital, PricewaterhouseCoopers LLP ("PWC") for the World Bank, January 2006, p.7*

9) *Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w nowej Europie, Raport 2004 PricewaterhouseCoopers, www.pwc.com, luty 2007*

10) *Glapa A., Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda na realizację zadań publicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005, s.9*

6. Analiza ryzyka

Przygotowując się do każdego przedsięwzięcia inwestycyjnego inwestor powinien dokonać wszechstronnej analizy ryzyka z jakim może mieć do czynienia w trakcie realizacji projektu.
W przypadku realizacji inwestycji na zasadzie współpracy podmiotu publicznego i partnera prywatnego, analiza ryzyka może zostać przeprowadzona dla trzech faz[11]: rozwoju, budowy oraz eksploatacji. Weryfikację ryzyka związanego z taką współpracą można przeprowadzić wykorzystując rozporządzenie Ministra Gospodarki, w którym zidentyfikowano 56 rodzajów ryzyka inwestycyjnego, w 17 grupach w szczególności[12] :

- Ryzyko związane z fazą przygotowania postępowania, wpływające na koszt oraz czas trwania postępowania na wybór partnera prywatnego.
- Ryzyko związane z budową m.in.: opóźnienia zakończenia prac, brak dotrzymania standardów wykonania prac, wzrost kosztów, zwłoka w ukończeniu prac projektowych, pojawienie się nowych technologii, wystąpienie wad fizycznych lub prawnych zmniejszających wartość lub użyteczność projektu, wystąpienie czynników zewnętrznych.
- Ryzyko związane z dostępnością wpływające na sposób, jakość oraz ilość dostarczanych w ramach realizacji umowy usług.
- Ryzyko związane z popytem m.in.: pojawienie się konkurencji, zmiany cen, cykliczność popytu, zastosowanie przestarzałych technologii, pojawienie się nowych trendów rynkowych.
- Ryzyko rynkowe związane z dostępnością nakładów na realizację projektu w tym określonej ilości, jakości, w określonym czasie lub spowodowane pojawieniem się konkurencji, zmian cenowych lub zmian na rynku pracy.
- Ryzyka o charakterze politycznym, legislacyjnym, makroekonomicznym.
- Ryzyko regulacyjne związane z wystąpieniem zmian dotyczących systemów opłat w ramach danej dziedziny usług użyteczności publicznej.
- Ryzyko w zakresie przychodów, związane np. ze zmianami mechanizmów cenowych lub poboru opłat.
- Ryzyko związane z lokalizacją projektu w tym wynikające ze stanu prawnego, odkryć archeologicznych, właściwości istniejącej infrastruktury, dostępności siły roboczej.
- Ryzyko związane ze stanem środowiska naturalnego np. w zakresie obowiązku podejmowania działań zapobiegających pogarszaniu się jakości środowiska w wyniku realizacji projektu.
- Ryzyko związane z rozstrzyganiem sporów, które mogą wystąpić w trakcie realizacji projektu.
- Ryzyko związane z wystąpieniem siły wyższej.

Bardzo istotnym warunkiem prawidłowej współpracy partnera publicznego z partnerem prywatnym jest odpowiednia alokacja ryzyka.

Ryzyko powinna brać na siebie strona, która lepiej przygotowana jest do radzenia sobie z tym rodzajem ryzyka, która lepiej potrafi je kontrolować oraz dla której ryzyko będzie mniej uciążliwe.

7. Wybór partnera prywatnego w obecnym stanie prawnym

Inwestor publiczny, który zdecyduje się na realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego wspólnie z partnerem prywatnym powinien przeanalizować możliwości, jakie dają obecnie dwie ustawy: ustawę z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. nr 19, poz. 100, z późn. zm.) oraz ustawę z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 2009 r. nr 19, poz. 101, z późn. zm.).

Oczywiście, przy wyborze rozwiązania, istotną rolę odgrywać będą również przepisy ustawy o zamówieniach publicznych. Dotychczasowe polskie doświadczenia w zakresie wspólnych realizacji projektów przez stronę publiczną z udziałem partnera prywatnego są stosunkowo nieliczne m.in. dlatego, że poprzednia ustawa o PPP wraz z bardzo szczegółowymi rozporządzeniami skutecznie zraziła potencjalnych inwestorów do takich rozwiązań.

Obecne rozwiązania prawne są mniej restrykcyjne i dają szansę na większe wykorzystanie potencjału komercyjnego przy realizacji inwestycji z udziałem środków unijnych.

Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że nie są precyzyjnie określone wzajemne relacje pomiędzy tymi uregulowaniami, co może przysporzyć inwestorom kłopotów interpretacyjnych.

Być może z tego powodu liczba przedsięwzięć PPP nie jest duża. W latach 2009-2011 realizowano odpowiednio: 2, 10 oraz 7 projektów PPP. Także liczba ogłoszonych postępowań spadła, z 57 ogłoszeń w roku 2010, do 26 w roku 2011[13].

W tym kontekście warte podkreślenia jest powołanie w styczniu 2011 Platformy PPP (www.ppp.gov.pl) jako forum wymiany informacji i doświadczeń w zakresie partnerstwa publiczno -prywatnego.
Platforma ta wydaje się być cennym narzędziem mającym na celu upowszechnianie mechanizmów i form partnerstwa publiczno-prywatnego, czy też usuwanie barier przy przygotowaniu kolejnych projektów partnerstwa publiczno -prywatnego.

W tabeli (Tab.1) przedstawiono kilka zasadniczych informacji o realizacji inwestycji w trybie koncesji oraz w ramach PPP[14].

11) Brzozowska K., Partnerstwo publiczno-prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery, CeDWu.Pl, Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2006

12) Na podst. Rozporządzenia Ministra Gospodarki z dnia 21 czerwca 2006 r. w sprawie określenia rodzajów ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, ich podziału oraz wpływu na poziom długu publicznego oraz deficytu finansów publicznych (Dz. U. Nr 125, poz. 868)

13) http://www.ppp.gov.pl/Aktualnosci/Aktualnosci/Documents/20120208_06_rynek_PPP.pdf

14) Grączewska-Ivanova E., Gminy coraz chętniej budują za prywatne pieniądze, Gazeta Prawna, 16 czerwca 2009

Tab. 1 Porównanie inwestycji w ramach koncesji oraz PPP

Inwestycje w ramach koncesji	Inwestycje w ramach PPP
koncesję można otrzymać tylko na roboty budowlane i usługi	umożliwiają wspólną realizację przedsięwzięcia przez podmiot publiczny i prywatnego przedsiębiorcę opartą na podziale zadań i ryzyk
to umowa na podstawie której firma zobowiązuje się wobec podmiotu publicznego (koncesjodawcy) do wykonania inwestycji za wynagrodzeniem, które stanowi prawo do korzystania z obiektu budowlanego lub usługi	mogą dotyczyć budowy lub remontu obiektu budowlanego, świadczenia usług, wykonania dzieła lub innego świadczenia
przedsiębiorca jest wybierany w otwartej i konkurencyjnej procedurze	mogą mieć formę spółki inwestor jest wybierany według ustawy o koncesji albo według prawa zamówień publicznych

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym nie ogranicza pojęcia partnerstwa do współdziałania w formie spółki, ale wprowadza niejasne rozgraniczenia w zakresie rozróżnienia wkładu własnego partnera publicznego (jako tylko jednej z możliwych form współdziałania) od wynagrodzenia na rzecz partnera prywatnego, więc nie jest wykluczone traktowanie jej jako przepisów ogólnych dla koncesji.

Pytanie o wzajemną relację obu ustaw i ich stosowanie w praktyce konkretnych przedsięwzięć nie jest bez znaczenia dla podejmowania przez podmiot prywatny decyzji o zaangażowaniu własnych składników materialnych w publiczno-prywatne przedsięwzięcie.

Postawienie wyraźnej granicy pomiędzy koncesjami, a zamówieniami publicznymi i uproszczenia proceduralne to niewątpliwie krok w dobrym kierunku.

Pozostaje otwarte pytanie, czy wprowadzany właśnie zestaw przepisów będzie wystarczającą zachętą dla sektora prywatnego, aby inwestować własne środki w przedsięwzięcia komunalne?[15].

15) Grączewska-Ivanova E., Gminy coraz chętniej budują za prywatne pieniądze, Gazeta Prawna, 16 czerwca 2009

8. Podsumowanie

W przedstawionym materiale wskazano na możliwości zastępowania środków publicznych środkami prywatnymi w ramach nowych rozwiązań legislacyjnych.

Szczegółowe omówienie ustawy o partnerstwie publiczno -prywatnym jak i ustawy o koncesji wykracza poza zakres niniejszego opracowania, w którym zasygnalizowane zostało zarówno pozytywne podejście Komisji Europejskiej w perspektywie finansowej 2007-2013 do współfinansowania projektów z udziałem partnera prywatnego, jak i wskazano podstawowe rodzaje ryzyka, które wpłynąć mogą na wysokość wynagrodzenia dla partnera prywatnego. Bez względu na wybraną formę współpracy, istotnym elementem na który inwestorzy publiczni muszą zwrócić uwagę jest przełamywanie dotychczasowego nieufnego podejścia jakie do tej pory towarzyszyło współpracy partnerów publicznych i prywatnych.

Literatura

[1] Gazeta Prawna 24 sierpnia 09 (nr 164) Polsce grozi do 400 mln zł rocznie kary za śmieci na wysypiskach

[2] Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. Nr 19 poz. 101) obowiązująca od 20 lutego 2009 r.

[3] www.projectfinance.pl

[4] Wytyczne Dotyczące Udanego Partnerstwa Publiczno - Prywatnego, Komisja Europejska Dyrektoriat Generalny Polityka Regionalna, styczeń 2003, s.17

[5] Dzierżanowski W., Stachowiak M., Cichowicz M., Zasłona M., Partnerstwo publiczno - prywatne a pomoc publiczna, www.uokik.gov.pl, wrzesień 2009

[6] Skucha M., „Wykorzystanie funduszy europejskich a PPP (Partnerstwo Publiczno-Prywatne) - model hybrydowy", Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Bielsku - Białej, Bielsko - Biała 2007

[7] Koźmińska M., Sarnacka A., Partnerstwo budzi obawy, rząd je wzmaga, http://samorzad.pap.pl, marzec 2007

[8] Opracowanie własne na podst. Hybrid PPPs: Levering EU funds and private capital, PricewaterhouseCoopers LLP ("PwC") for the World Bank, January 2006, p.7

[9] Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego w nowej Europie, Raport 2004 PricewaterhouseCoopers, www.pwc.com, luty 2007

[10] Glapa A., Partnerstwo publiczno - prywatne jako metoda na realizację zadań publicznych, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005, s.9

[11] Brzozowska K., Partnerstwo publiczno - prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery, CeDWu.Pl, Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2006

[12] Na podst. Rozporządzenia Ministra Gospodarki z dnia 21 czerwca 2006 r. w sprawie określenia rodzajów ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, ich podziału oraz wpływu na poziom długu publicznego oraz deficytu finansów publicznych (Dz. U.. Nr 125, poz. 868)

[13] http://www.ppp.gov.pl/Aktualnosci/Aktualnosci/Documents/20120208_06_rynek_PPP.pdf

[14] Grączewska-Ivanova E., Gminy coraz chętniej budują za prywatne pieniądze, Gazeta Prawna, 16 czerwca 2009

[15] Sośniak M., Jak koncesje zmienią partnerstwo publiczno-prywatne, Gazeta Prawna, 25 marca 2009 r. (nr 59)

RUSZYŁ PROJEKT SYSTEMOWY PARP

„PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE"

W końcu ubiegłego roku rozpoczął się rozpisany do końca 2014 roku projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Partnerstwo publiczno-prywatne".
Jest to pierwszy zakrojony na tę skalę program wsparcia dla PPP, którego inicjatorem jest administracja centralna, a beneficjentem podmioty wdrażające inwestycje w formule PPP – zarówno z sektora publicznego jak i prywatnego – średnich i dużych przedsiębiorstw.
Partnerem merytorycznym PARP w realizacji projektu jest Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

To, czym pozytywnie wyróżnia się projekt „Partnerstwo publiczno-prywatne, którego budżet wynosi 10 mln zł, to jego szeroki zakres, obejmujący wiele ważnych aspektów dla funkcjonowania rynku PPP w Polsce. Przedsięwzięcie składa się z kilku działań, do których należą: dogłębne badania rynku PPP, cykl kwartalnych publikacji „Biuletyn PPP", konkursy na najlepsze samorządowe projekty PPP, sfinansowanie kompleksowego doradztwa dla laureatów konkursów oraz realizowany od grudnia 2011 roku cykl regionalnych seminariów o PPP, które odbędą się w każdym z województw. Projektowi towarzyszy ponadto szereg działań promocyjnych, np. debaty eksperckie on-line.

Podstawowym celem projektu jest upowszechnienie formuły PPP w realizacji zadań publicznych wyrażonej w większej liczbie inwestycji PPP w Polsce. Sam projekt zamierza bezpośrednio wygenerować do pięciu projektów PPP - dzięki sfinansowaniu kompleksowego doradztwa na rzecz podmiotów publicznych wdrażających projekty PPP, które zostaną laureatami konkursów na najlepsze przedsięwzięcia PPP.

Co ważne, dofinansowane mogą zostać projekty bez względu na ich stan zaawansowania, oferowane doradztwo obejmować będzie bowiem etap przedrealizacyjny, wsparcie PR i marketingowe, doradztwo prawne i finansowe, całą procedurę wyboru partnera prywatnego łącznie z zawarciem umowy o PPP jak również wdrażanie projektu do 12 miesięcy po zawarciu umowy.

Dzięki takiemu podejściu laureaci będą mieli bardzo realną perspektywę urzeczywistnienia swoich planów. Planowane są dwie edycje konkursów, w ramach których wybranych ma zostać do 5 laureatów.

Laureaci, oprócz wspomnianego doradztwa, nagrodzeni zostaną również wyjazdami studyjnymi do krajów UE, w których z powodzeniem realizowane są przedsięwzięcia PPP. Ogłoszenie pierwszego konkursu planowane jest w II kwartale 2012 r. Wszystkim jednostkom samorządu terytorialnego polecamy więc śledzenie wydarzeń projektu na stronie www.ppp.parp.gov.pl lub zapisanie się na newsletter.

Innym działaniem projektu będzie zbadanie potencjału sektora publicznego oraz prywatnego do wchodzenia w przedsięwzięcia typu PPP.
Cel ten zostanie zrealizowany dzięki badaniom rynkowym o najszerszej skali spośród wszystkich dotychczas zrealizowanych w zakresie PPP. Spośród podmiotów publicznych badany będzie potencjał PPP administracji rządowej, jednostek samorządu terytorialnego wszystkich szczebli (województwa, powiaty, gminy) i ich jednostek organizacyjnych (np. spółek komunalnych).

Analizie gotowości angażowania się w PPP po stronie prywatnej podlegać będzie grupa co najmniej 1000 podmiotów podzielonych na przedsiębiorstwa małe, średnie i duże.
Jednym z podstawowych celów ogólnopolskich badań rynku PPP jest identyfikacja barier instytucjonalno-prawnych dla rozwoju PPP, co pozwoli na późniejsze podjęcie kroków w kierunku ich eliminacji.
Ważnym wydarzeniem projektu PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne" jest cykl 16 dwudniowych seminariów regionalnych na temat PPP, które zakończą się w czerwcu 2012 r.
Dotychczas odbyło się 5 spotkań: w grudniu w Warszawie (dla województwa mazowieckiego), w styczniu w Poznaniu (woj. wielkopolskie) i Kielcach (woj. świętokrzyskie), a w lutym w Krakowie (woj. małopolskie) i Szczecinie (woj. zachodniopomorskie).
Dalszy harmonogram seminariów, w których udział jest bezpłatny, i na które zarejestrować można się on-line poprzez stronę projektu (www.ppp.parp.gov.pl) przedstawia się następująco:

	WOJEWÓDZTWO	MIASTO	TERMIN SEMINARIUM
6	opolskie	Opole	5-6.03.2012
7	dolnośląskie	Wrocław	8-9.03.2012
8	pomorskie	Gdańsk	15-16.03.2012
9	śląskie	Katowice	22-23.03.2012
10	lubuskie	Zielona Góra	29-30.03.2012
11	łódzkie	Łódź	19-20.04.2012
12	lubelskie	Lublin	26-27.04.2012
13	warmińsko-mazurskie	Olsztyn	17-18.05.2012
14	podlaskie	Białystok	24-25.05.2012
15	podkarpackie	Rzeszów	31.05-1.06.2012
16	kujawsko-pomorskie	Bydgoszcz	14-15.06.2012

W ramach projektu wydawane będzie również, w cyklach kwartalnych, wydawnictwo o nazwie „Biuletyn PPP", którego pierwszy numer ukazał w grudniu 2011 r.

Planowanych jest łącznie wydanie 12 kolejnych edycji „Biuletynu PPP", które złożą się na swoiste kompendium zarówno wiedzy teoretycznej jak i praktycznych doświadczeń wdrażania PPP w Polsce.

Każda z publikacji, zawierająca ok. stu stron tekstów i opracowań nt. PPP autorstwa uznanych praktyków rynku, dostępna będzie w wersji papierowej oraz elektronicznej.

Niniejszym zachęcamy Państwa, zainteresowanych realizacją inwestycji w formule PPP, a reprezentujących zarówno podmioty publiczne jak i potencjalnych partnerów prywatnych lub współpracujące z nimi podmioty, do bycia na bieżąco z wydarzeniami projektu systemowego PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne".

Nie warto przegapić takiej okazji.

Bartosz Korbus

KONFERENCJA POLAND & CEE MUNICIPAL PROJECTS

W dniach 17-19 października 2011, w hotelu InterContinental w Warszawie, odbyła się trzecia edycja konferencji Poland & CEE Municipal Projects - Exploring financing options: PPP/PFI/PF/Private Equity, organizowana przez londyńską firmę EEL EVENTS Ltd. Wydarzenie należało do cyklu specjalistycznych spotkań propagujących rozwój projektów infrastrukturalnych w Polsce i regionie CEE.

Ponad 150 przedstawicieli Rządu, reprezentantów JST oraz wiodących firm deweloperskich, konstrukcyjno-budowlanych, inwestorów, instytucji finansowych, kancelarii prawniczych, doradców i ekspertów dyskutowali na temat metod finansowania projektów samorządowych i komunalnych na poziomie naszego regionu.

Wydarzenie rozpoczęły przedkonferencyjne warsztaty skierowane do reprezentantów JST. Warsztaty przeprowadzone przez expertów z PwC, KDG, EBOiR i Centrum PPP odpowiedziały na pytania: *Jakie projekty mogą być skutecznie realizowane w formule PPP? Jak z powodzeniem przygotowywać skuteczne ogłoszenie dotyczące poszukiwania partnera prywatnego? W jaki sposób zapewnić finansowanie projektów PPP?*

Międzynarodowa konferencja rozpoczęła sie od wystąpienia vice Prezydenta M. St. Warszawy, Pana Michała Olszewskiego oraz Podsekretarza Stanu Pana Rafała Baniaka, którzy pokreślili znaczenie rozwoju projektów infrastrukturalnych dla rozwoju kraju oraz role PPP w ich finansowaniu. Chairman konferencji, Pan Witold Grzybowski (Collect Consulting) rozpoczął poranną sesję od prezentacji stategii i analizy metod finansowania projektów publicznych (Krzysztof Siwek - MRR, Jean-Patrick Marquet - EBOiR, Łukasz Dziekoński - Marguerite 2020 Fund).

Dyskusje o bankowalności i zyskowności omawianych inwestycji poprowadził Investment Support. Panelistami dyskusji byli: Agnieszka Pietkun (Bank Pekao S.A), Piotr Galas (PKO Bank Polski), Mathias Pahlke (NORD LB), Marcel Babczyński (Erste Bank). Interesującą sesją na temat możliwości wspierania infrastruktury społecznej z wykorzystaniem funduszy UE rozpoczęła prezentacja KGD (Damian Michalak). W dalszej części swoje doświadczenia przedstawili sponsorzy konferencji: firma Saritor (Philip Amdrews), VAMED

(Thomas Konermann, Krzysztof Droń) oraz Hill International. Przykładowy projekt PPP w służbie zdrowia przedstawiło Starostwo Powiatowe w Żywcu a sesje zakończyła ciekawa dyskusja wliczając expertów z REAS, KDG, Bouygues Batiment International, UM Tychy oraz Saritor. Odpowiedzi na pytanie: *Czy parkingi sa odpowiednia inwestycją w formule PPP?* dostarczyli paneliści kolejnej dyskusji (IPPP, 3E Parkeing, UM Warszawa, EBOiR).

Ostatni dzień wydarzenia omówił najważniejsze zagadnienia w sektorze Gospodarki Odpadami, Projektach Sieci Transportowej i Telekomunikacyjnej.

Prezentacja otwierająca sesję było wystąpienie Dr Goetz von Thadden (EPEC EIB) na temat efektywności energetycznej jako obszaru finansowania bankowego w PPP oraz i wystąpienie Eugenio Leanza (JESSICA EIB) o finansowaniu projektów miejskich. Główny sponsor wydarzenia - Bank Pekao SA. (Barbara Cedrowska) omówił możliwości finansowania systemu gospodarki odpadami i działania operacyjne. Nad bieżącą legislacją w Polsce wypowiedział się Pan Adam Zolnowski (PWC) a samorządowy punk widzenia i wybrane studia przypadków przedstawili reprezentanci MASTERS Sp z o.o. oraz UM Poznań.

"Plany inwestycyjne w infrastrukturze transportowej" były tematem przemówienia Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej (Radosław Stępień) a szczegółów przykładowego projektu sieci drogowej w PPP dostarczył Pan Roman Głowaczewski (UM Woj. Dolnośląskiego). Na uwagę zasługuje ciekawa dyskusja nt. *"Jak realistyczne są Prezentowane plany inwestycyjne?"* z udziałem Intertoll Europe (Tony Stratfold), PwC (Marzena Rytel), Bank Peako SA (Dieter Lobnig) oraz Bank Światowy (Radosław Czapski).

Sesja infrastruktury została zakończona dwoma studiami przypadku z sektora Telekomunikacyjnego. Pan Maciej Midloch (WSS) przedstawił projekt Wielkopolskiej Sieci Szerokopasmowej natomiast Pani Anne-Mari Leppinen zaprezentowała samorządowy projekt FTTx w Finlandii. Konferencja zakończyła się kolejna sesją networkingową, która była również ostatnią szansą na nabycie materiałów promocyjnych wystawców, Urzędu Miasta w Bytomiu i Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego.

15 listopada 2011, Warszawa, Ministerstwo Gospodarki

PPP W PRZESTRZENI MIEJSKIEJ

Instrumenty wsparcia i rozwoju PPP, finansowanie PPP, parkingi, rewitalizacja, oświetlenie, transport i komunikacja, reklama

Rozpoczął się nowy cykl konferencji tematycznych PPP organizowanych przez Instytut PPP, najdłużej działającą na polskim rynku organizacją zajmującą się w sposób profesjonalny zagadnieniem partnerstwa publiczno -prywatnego. Konferencja odbyła się w dniu 15 listopada 2011 r. w gmachu Ministerstwa Gospodarki i była doskonałą okazją dla blisko 200 przedstawicieli sektora publicznego i prywatnego na spotkanie się z najważniejszymi osobami, organizacjami oraz firmami tworzącymi rynek PPP w Polsce - ze szczególnym naciskiem na inwestycje w infrastrukturę miejską.

Prelegenci konferencji:

1. Ministerstwo Gospodarki - wystąpienie Podsekretarza Stanu Rafała Baniaka
2. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego - prezentacja nt. „Platformy PPP" Dyrektora Krzysztofa Siwka
3. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości - prezentacja projektu PARP „Partnerstwo publiczno-prywatne"
4. Instytut PPP - prezentacja o otoczeniu prawnym oraz praktyce polskiego rynku PPP
5. Bank Gospodarstwa Krajowego - prezentacja nt. inicjatywy UE finansowania zwrotnego JESSICA
6. Espirito Santo Investment Bank - prezentacja nt. możliwości finansowania PPP
7. Urząd Miasta Poznania - prezentacja projektu „Brama Zachodnia"
8. Biuro Obsługi Inwestorów m.st. Warszawy - prezentacja projektów parkingowych
9. Fundacja Polska Parkuje - prezentacja Systemu Parkowania Miejskiego
10. AMS - prezentacja studiów przypadku w projektach dot. mebli miejskich
11. Urząd Miasta Sopotu i kancelaria Salans - prezentacja projektu zagospodarowania terenów dworca PKP
12. Cemex - prezentacja nt. korzyści technologii dróg betonowych
13. Urząd Miasta Bytomia - prezentacja projektów PPP
14. UNI-ESCO Inwestycje Samorządowe - prezentacja nt. wdrażania inwestycji energooszczędnych
15. Siteco Lighting - prezentacja nt. oświetlenia ulicznego
16. Polamp - prezentacja profilu firmy

17. Vossloh-Schwabe - prezentacja nt. systemów sterowania oświetleniem

W konferencji udział wzięło 190 uczestników, w tym 102 przedstawicieli podmiotów publicznych oraz 88 przedstawicieli sektora prywatnego.

Sektor publiczny:

- Administracja centralna - Ministerstwa: Gospodarki, Rozwoju Regionalnego, Finansów, Skarbu Państwa oraz Spraw Wewnętrznych i Administracji, a ponadto Główny Urząd Statystyczny oraz Polska
- Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Samorządy z: Goleniowa, Gdańska, Łap, Łomży, Sopotu, Warszawy, Radomia, Wieliszewa, Wrocławia, Radzymina, Łodzi, Milanówka, Marek, Zgierza, Sosnowca, Torunia, Bełchatowa, Bytomia, Poznania, Białegostoku, Płocka, Bydgoszczy, Czechowic-Dziedzic, Olsztyna, Dąbrowy Górniczej, Stargardu Szczecińskiego, Grójca oraz ukraińskiego Lwowa,
- Spółki komunalne z: Warszawy, Wrocławia, Płocka i Lublina,
- Ambasady: Ambasada Królestwa Niderlandów,
- Instytucje bankowe: Bank Gospodarstwa Krajowego,
- Więziennictwo: Centralny Zarząd Służby Więziennej w Warszawie.

Sektor prywatny:

- Banki: Espirito Santo Investment Bank, ING Bank Śląski oraz Nordea Bank Polska,
- Doradztwo: m.in. Deloitte, WYG International, Cassiopeia, UNI-ESCO oraz Ingenis,
- Kancelarie prawne: m.in. DLA Piper, Miller Canfield, Salans oraz Legal Partner,
- Branża budowlana: m.in. Hochtief Development, Cemex, Eiffage Budownictwo Mitex, Budimex, Karmar oraz Mota -Engil Central Europe,

- Technologia: Siemens,
- Reklama zewnętrzna: AMS,
- Branża oświetleniowa: Siteco Lighting (Osram), Vossloh -Schwabe i Polamp,
- Izby i Związki: Związek Banków Polskich, Krajowa Izba Gospodarcza, Hiszpańsko-Polska Izba Handlowa w Hiszpanii oraz Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan",
- Organizacje pozarządowe: m.in. Instytut PPP, Fundacja Polska Parkuje, Fundacja Centrum PPP oraz International Partners for Polish Public Sector (IPPPS),
- Wydawcy: Forum PPP, Puls Biznesu, Przegląd Komunalny, Forum Samorządowe,
- *a ponadto branże*: architektura, urbanistyka, transport, leasing, parkingi oraz PR.

PARTNERZY KONFERENCJI

Patron honorowy:

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego

Organizatorzy:

MINISTERSTWO GOSPODARKI

Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Warszawa Parkuje

Patroni medialni:

Forum PPP magazyn inwestycji publicznych

Komunalny ams

Sponsorzy:

Siteco Lighting Poland Sp. z o.o.

Polamp Components Sp. z o.o.

Targi GMINA

POZNAŃSKIE SPOTKANIA LOKALNYCH SAMORZĄDÓW I BIZNESU

Blisko 100 wystawców, ponad 1200 m2 powierzchni wystawienniczej i około 20 konferencji oraz debat - to statystyki kończące 3-cią edycję Targów Produktów i Usług dla Samorządów Lokalnych GMINA.

Targi GMINA (22-25.11.2011) na dobre wpisały się w krajobraz listopadowych wydarzeń poświęconych ochronie środowiska i kwestiom samorządowym. Zorganizowane równolegle z Międzynarodowymi Targami Ochrony Środowiska POLEKO oraz Międzynarodowymi Targami Techniki Komunalnej KOMTECHNIKA, stanowią doskonały przykład synergii branż. Podczas tegorocznej edycji łącznie wszystkie wydarzenia zwiedziło blisko 20 000 gości. Wydano 200 akredytacji dziennikarskich. Statystyki te wskazują na rosnące zainteresowanie tematyką ekologiczną i samorządową.

Targi GMINA zgromadziły firmy oferujące m.in. doradztwo finansowe, nowoczesne place zabaw, system informacji publicznej dla osób z dysfunkcjami narządów wzroku i słuchu, mobilne przedszkola, witacze dla miast i regionów, systemy informatyczne czy też usługę udźwiękowienia stron internetowych. - *To bez wapienia najbardziej kompleksowa oferta dla samorządów* - komentuje Joanna Mizerska, dyrektor projektu GMINA - *Cieszymy się, iż targi ponownie zyskały zaufanie i uznanie naszych wystawców, poszukujących kontaktu z reprezentantami lokalnych społeczności.*

Targi GMINA zyskały również uznanie profesjonalnych jury konkursowych. W ramach tego wydarzenia nagrodzono Złotym Medalem produkty trzech wystawców. Wyróżniono: firmę **Vulcan** za system Edukacja, Instytut Technik Innowacyjnych **EMAG** z Katowic za system informacji publicznej dla osób z dysfunkcjami narządów wzroku i słuchu INFOMAT -E oraz firmę **SUN +**, dystrybutora linii bezpiecznych urządzeń wyposażenia placów zbaw wykonanych w technologii drewna klejonego. Natomiast **Lower Silesia Region** - wystawca salonu INVESTFIELD, zdobyło statuetkę Złotego Akanta za stoisko najskuteczniej odzwierciedlające strategię marketingową. Dużą popularnością cieszyły się konferencje i wykłady, podczas których poruszono tak aktualne tematy jak: skuteczny marketing miast, partnerstwo publiczno-prywatne, efektywność energetyczna czy też pozyskiwanie funduszy unijnych. Ważnym i aktualnym z legislacyjnego punktu widzenia punktem programu była konferencja Wspólna gospodarka odpadami gmin i regionów - jak nie utopić publicznych pieniędzy w śmieciach, organizowana wspólnie ze Związkiem Miast Polskich w ramach V Zjazdu Gospodarczego Miast.

Targi GMINA były również areną rozstrzygnięcia prestiżowych rankingów. Po raz ósmy Wydział Administracji i Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej opracował Ranking Zrównoważonego Rozwoju Jednostek Samorządu Terytorialnego, który ogłoszony został na targach GMINA.

Zwycięzcami plebiscytu okazały się: **Sopot** (kategoria: miasto na prawach powiatu), **Krynica Morska** (kategoria: gmina miejska), **Międzyzdroje** (kategoria: gmina miejsko -wiejska), **Kleszczów** (gmina wiejska) oraz **województwo mazowieckie**. Redakcja „Rzeczpospolitej" we współpracy z Instytutem Książki zaprezentowała natomiast wyniki rankingu bibliotek gminnych, w którym zwycięzcą została

biblioteka w **Czechowicach-Dziedzicach** (woj. Śląskie). Wydarzeniem towarzyszącym targom GMINA był Salon Nieruchomości i Inwestycji INVESTFIELD. Jego zakres tematyczny obejmował: oferty inwestycyjne jednostek samorządu terytorialnego, stref ekonomicznych, biur zajmujących się obrotem nieruchomościami, finansowaniem projektów publicznych, doradztwem prawnym i gospodarczym. W tym roku swą ofertę przedstawiły m.in.: **Gmina Czerwionka-Leszczyny**, **Gmina Sosnowiec**, **Gmina Zawiercie**, **Miasto Kostrzyn nad Odrą**, **Powiat Tarnogórski**, **Starostwo Powiatowe w Oławie**, **Urząd Miejski - Koszalin**, **Urząd Miejski w Bytomiu**, **Gmina Nowa Dęba**, **Gmina Tarnobrzeg**, **Gmina Jaworzno**, **Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego**, **Lower Silesia Region**, **Agencja Rozwoju Mazowsza**, **Agencja Rozwoju Przemysłu Warszawa Oddział Tarnobrzeg**, **Agencja Mienia Wojskowego** oraz **Bank Gospodarstwa Krajowego**.

W ramach targów GMINA odbyła się również II edycja Targów Przedsiębiorczości Społecznej, organizowanych przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Poznaniu oraz MTP. Było to wydarzenie integrujące różnorodne środowiska, m.in.: organizacje obywatelskie, samorządy lokalne, powiatowe i regionalne, przedsiębiorców społecznych, przedstawicieli administracji publicznej i przedstawicieli biznesu. Podczas Targów przedstawiono oferty przedsiębiorstw społecznych - spółdzielni socjalnych, przedsiębiorstw prowadzonych przez organizacje obywatelskie, Zakładów Aktywizacji Zawodowej i innych podmiotów działających w obszarze ekonomii społecznej.

Kolejna edycja targów GMINA, POLEKO i KOMTECHNIKA odbędzie się w dniach 20-23.11.2012.

Więcej informacji: www.gmina.mtp.pl, www.investfield.mtp.pl

KONFERENCJA PROSPECT

W dniu 29 listopada odbyła się w Warszawie w siedzibie Centralnej Biblioteki Rolniczej konferencja: *„Czy Partnerstwo Publiczno-Prywatne to model na trudne czasy? Co powinno zmienić się w przepisach?"*.

Wydarzenie zostało zorganizowane przez firmę Prospects Magazine. Honorowy patronat nad spotkaniem objęło Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Gospodarki, Polski Związek Pracodawców Budownictwa i Związek Miast Polskich. Patronat merytoryczny nad konferencją roztoczyła firma Ernst & Young i miasto Sopot. W spotkaniu udział wzięlim.in. przedstawiciele strony rządowej, instytucji publicznych, samorządów, przedsiębiorcy i wybitni eksperci z dziedziny PPP. Uczestnicy debat starali się odpowiedzieć na pytania: Czy kryzys to dobry czas dla realizacji inwestycji w oparciu o Partnerstwo Publiczno -Prywatne? A także, co należy zmienić, aby upowszechnić ten model w Polsce? Zebrani dyskutowali również na temat stanu wdrażania PPP w naszym kraju i zastanawiali się jak przyspieszyć ten proces.

W pierwszej dyskusji udział wzięli: Wiceminister Gospodarki Rafał Baniak, Irena Herbst prezes Centrum PPP, Krzysztof Siwek, dyrektor departamentu przygotowania projektów indywidualnych w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego, Agata Kozłowska, dyrektor w firmie Investment Suport, Jerzy Widzyk pełnomocnik Zarządu Warbud i ekspert Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Polsce, Alina Sarnacka ekspert firmy Ernst&Young i Tomasz Korczyński z Kancelarii Wierzbowski Eversheds.

Uczestnicy zaapelowali więc o powołanie instytucji, której zadaniem byłaby certyfikacja projektów PPP. Zgodzili się też, że największą przeszkodą w powszechnym stosowaniu PPP w Polsce jest niepewność, co do interpretacji przepisów i obawa przed czwartym P, czyli prokuraturą i CBA. Problemem jest również brak wzorców tego modelu realizacji inwestycji. Z tego powodu wielu inwestorów prywatnych współpracujących z samorządami w ogóle nie korzysta z PPP.

Było to tematem dyskusji w drugim panelu, w którym udział wzięli: Regina Kaszkur - Naczelnik Wydziału Strategii Rozwoju Sopotu, Paweł Pawłowski dyrektor Biura Obsługi Inwestora Urzędu Warszawy, Edward Kozłowski partner REAS, Andrzej Porawski dyrektor Biura Związku Miast Polskich, Grzegorz Michalski, prezes Wielkopolskiego Centrum Wspierania Inwestycji, a także Jacek Twardowski - dyrektor zarządzający w firmie Kristensen Group i Jan Wróblewski członek Zarządu Zdrojowa Invest. Uczestnicy zapoznali się też z prezentacją firmy Ernst & Young przygotowaną specjalnie na potrzeby spotkania: „Analiza - projekt – realizacja "Udana inwestycja PPP krok po kroku".

Ostatnim punktem konferencji była dyskusja na temat finansowania PPP, w której wzięli udział: Jerzy Kwieciński, wiceprezes Europejskiego Centrum Przedsiębiorczości, Lech Wozich, prezes firmy Haskel, Piotr Bednarski dyrektor Polskiego Banku Przedsiębiorczości, Agnieszka Szymczyk reprezentująca Bank EBOiR i Bartłomiej Dmitruk dyrektor Banco Espirito Santo de Investimento.

Paneliści rozmawiali na temat możliwości finansowania inwestycji w projektach PPP. Próbowali zdiagnozować również związane z tym największe bariery.

LAUREACI V JUBILEUSZOWEJ EDYCJI KONKURSU INNOWATOR

W dniu 2 grudnia poznaliśmy laureatów piątej, jubileuszowej edycji konkursu Innowator. W konkursie nagrodzone zostały najlepsze jednostki, projekty i spółki samorządowe.
Przyznano także nagrodę główną dla **Człowieka Roku Polskiego Samorządu 2011**.

Laureaci 2011:

GRAND INNOWATOR
Człowiek Roku Polskiego Samorządu 2011
Dutkiewicz Rafał – Prezydent Miasta Wrocławia

GRAND INNOWATOR
Najlepiej Zarządzana Jednostka 2011
Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- Marszałek Adam Struzik

GRAND INNOWATOR
Najlepszy Projekt Samorządowy 2011
Międzynarodowy Festiwal Artystów Ulicy 'ULICZNICY'
Realizacja: Wydział Kultury i Promocji Miasta UM w Gliwicach

Najlepiej Zarządzana Gmina 2011
Gmina Tarnowo Podgórne - Wójt Tadeusz Czajka

Najlepiej Zarządzane Miasto 2011
Miasto Poznań - Prezydent Ryszard Grobelny

Najlepiej Zarządzany Powiat 2011
Powiat Wrocławski - Starosta Andrzej Szawan

Najlepiej Zarządzane Województwo 2011
Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- Marszałek Adam Struzik

Najlepszy Projekt Infrastrukturalny 2011
Rozbudowa Pomorskiego Parku Naukowo-Technologicznego
Realizacja: Gdyńskie Centrum Innowacji

Najlepszy Projekt Promocyjny 2011
Pociąg do ekologii. Pociąg do Białowieży
Realizacja: Przewozy Regionalne Sp. z o.o.

Najlepszy Projekt Sportowo-Turystyczny 2011
PGE Arena Gdańsk – stadion w Gdańsku
Realizacja: Biuro Inwestycji Euro Gdańsk Sp. z o.o.

Najlepszy Projekt Urbanistyczno - Rewitalizacyjny 2011
Rewitalizacja Starego Miasta w Sandomierzu
– Bulwar im. Marszałka Józefa Piłsudskiego
Realizacja: Gmina Miejska Sandomierz

Najlepszy Projekt Kulturalny 2011
Międzynarodowy Festiwal Artystów Ulicy 'ULICZNICY'
Realizacja: Wydział Kultury i Promocji Miasta UM w Gliwicach

Spółka Samorządowa Roku 2011
Park Naukowo-Technologiczny TECHNOPARK Gliwice
Sp. z o. o. – Prezes Jan Kosmol

Człowiek Roku Polskiego Samorządu wybierany jest drogą głosowania przez całe środowisko samorządowe. Głos oddają samorządowcy zarządzający jednostką. W pozostałych kategoriach głosują członkowie Akademii Samorządu, złożonej z laureatów dotychczasowych edycji.
Organizatorem konkursu Innowator, jest Central European Quality Institute. Gospodarzem jest Centrum im. Adama Smitha. Nad poprawnością głosowań czuwa firma audytorska KPMG.

Partnerzy:
Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Unia Metropolii Polskich, Związek Powiatów Polskich

Patroni medialni:
Forum Samorządowe, Forum PPP, Magazyn VIP, Portal Samorządowy, Publiczni.pl, samorząd.pap.pl, wp.pl

www.konkursinnowator.pl

KONFERENCJA PPP W BIAŁYMSTOKU

15 grudnia w urzędzie marszałkowskim w Białymstoku spotkali się przedstawiciele różnych środowisk zainteresowanych podjęciem współpracy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Okazją do dyskusji była konferencja „Partnerstwo publiczno -prywatne szansą rozwoju infrastruktury i usług o charakterze publicznym przy wykorzystaniu środków unijnych". Celem konferencji było przybliżenie koncepcji i specyfiki PPP, a także pokazanie jak w praktyce można wykorzystać współpracę pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. Podczas konferencji zaprezentowane zostały również ciekawe przykłady projektów realizowanych w partnerstwie. W konferencji wzięło udział 90 osób. Byli to przedstawiciele m.in. samorządów, szpitali, uczelni wyższych, banków oraz podlascy przedsiębiorcy.

Znajomość zasad PPP jest kluczowa m.in. dla realizacji projektów współfinansowanych ze środków UE. Bowiem zgodnie z propozycjami Komisji Europejskiej, w latach 2014 -2020, większość inwestycji publicznych będzie realizowanych we współpracy z sektorem prywatnym.

Konferencja była pierwszym krokiem zmierzającym ku przybliżeniu praktycznych aspektów wykorzystania PPP. W planach jest również cykl warsztatów poświęconych tej tematyce (więcej informacji o warsztatach: www.rpowp.wrotapodlasia.pl).

Organizatorem konferencji była Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem operacyjnym Województwa Podlaskiego.

Patronat medialny objęło czasopismo **„Forum PPP"**.

DEBATA LIDERÓW SEKTORA PPP WE WROCŁAWIU

Jessica Glover - Zastępca Ambasadora Wielkiej Brytanii w Polsce

We wtorek, 7 lutego, w Centrum Kongresowym Hali Stulecia we Wrocławiu, odbyła się konferencja:
"Wrocław dla Partnerstwa - doświadczenia, plany, perspektywy współpracy".
Brytyjsko-Polskie Forum PPP. Głównym celem spotkania była dyskusja ekspertów, samorządowców oraz inwestorów o szansach, korzyściach i zagrożeniach związanych ze stosowaniem partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce oraz podsumowanie 3 lat od zrealizowania pierwszych inwestycji w tej formule. Gościem specjalnym wydarzenia był Maciej Bluj - Wiceprezydent Miasta Wrocławia oraz Jessica Glover - Zastępca Ambasadora Wielkiej Brytanii w Polsce. Wrocław jest dynamicznie rozwijającym się miastem, także za sprawą skutecznego wykorzystywania formuły PPP w realizowanych inwestycjach. Cieszy mnie więc fakt, iż zarówno nasza obecność, jak i ogromne zaangażowanie pozostałych organizatorów, ekspertów oraz inwestorów, pozwoli stworzyć platformę do eksperckiej debaty na temat efektywnego wykorzystywania partnerstwa publiczno - prywatnego. Mam więc nadzieję, że wspólna dyskusja i wymiana doświadczeń w tej dziedzinie oraz wyciągnięcie wniosków zaowocują w przyszłości zrealizowanymi inwestycjami, które będą mogły być przytaczane na całym świecie, jako wzorcowe przykłady projektów bazujących na modelu PPP - tymi słowami Maciej Bluj, Wiceprezydent Miasta Wrocławia, uroczyście zainaugurował konferencję Wrocław dla Partnerstwa - doświadczenia, plany, perspektywy współpracy. Brytyjsko-Polskie Forum PPP.

Wrocław miastem dobrych praktyk

Przykładem innowacyjnego zastosowania formuły PPP jest Wrocław, który w ramach konferencji Wrocław dla Partnerstwa - doświadczenia, plany, perspektywy współpracy. Brytyjsko-Polskie Forum PPP podsumowało swoje dotychczasowe doświadczenia oraz przedstawiło plany przyszłych inwestycji w obszarze PPP na terenie miasta. Parking pod placem Nowy Targ to inwestycja warta blisko 38,7 mln złotych, zakładająca zaprojektowanie i budowę podziemnego, trzykondygnacyjnego parkingu na 331 miejsc postojowych oraz zagospodarowanie nawierzchni placu. Budowa ponad 500 wiat przystankowych na terenie Wrocławia to kolejny projekt w formule PPP, którego inwestor w ramach zawartej z samorządem umowy będzie miał prawo do czerpania zysków dzięki wynajmowaniu powierzchni reklamowych, znajdujących się na nowo wybudowanych wiatach.
Podczas konferencji przedstawiono również innowacyjne plany inwestycyjne, zakładające budowę drogi o długości 3,8 km, łączącej obwodnicę śródmiejską z terenami Wielkiej Wyspy wraz z przekroczeniem rzeki Oławy i Odry.
Szacowana wartość robót budowlanych tego projektu to ponad 400 mln złotych.
Kolejnym przykładem planowanej inwestycji w formule PPP we Wrocławiu jest budowa 5 obiektów sportowo-rekreacyjnych wraz z basenami, których wartość ocenia się na ponad 150 mln złotych.

Maciej Bluj - Wiceprezydent Miasta Wrocławia

Wrocław obecnie jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się miast w Polsce. Chcąc więc utrzymać tak dynamiczny rozwój, chętnie korzystamy z innowacyjnych form finansowania. PPP stanowi więc wielką szansę dla samorządów na dalszą realizację zamierzeń inwestycyjnych - powiedziała Elżbieta Urbanek, Dyrektor Departamentu Infrastruktury i Gospodarki Urzędu Miasta Wrocławia.
Konferencja Wrocław dla Partnerstwa - doświadczenia, plany, perspektywy współpracy. Brytyjsko - Polskie Forum PPP, zorganizowana przez Urząd Miasta Wrocławia, Agencję Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej, Ambasadę Brytyjską w Warszawie oraz Brytyjsko-Polską Izbę Handlową, była drugim spotkaniem z cyklu Brytyjsko-Polskiego Forum PPP. Konferencja została objęta honorowym patronatem przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Gospodarki i Krajową Izbę Gospodarczą oraz patronatem instytucjonalnym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Speed uppp Ukraine

KONFERENCJA

22–24. kwietnia 2012

Kijów, Hotel "President"

PPP to efektywny model finansowania **inwestycji publicznych**, wręcz stworzony dla rynków rozwijających się, gdzie zapotrzebowanie na **wysokiej jakości infrastrukturę i usługi publiczne** jest bardzo silne. Przykładem jest rynek naszego wschodniego sąsiada, **Ukrainy**, z blisko 46. mln mieszkańców.

Zapraszamy Państwa na konferencję poświęconą możliwościom rozwoju PPP na Ukrainie, objętą **patronatem honorowym czołowych instytucji Ukrainy**. Zaproszeni prelegenci to **uznane postaci rynku PPP**, wśród uczestników znajdą się zaś **przedstawiciele najważniejszych podmiotów** obecnych na ukraińskim rynku inwestycji publicznych.

Szczegółowe informacje oraz rejestracja dostępne są na stronie

www.konferencjePPP.pl

Organizatorzy

Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Ukraińskie Centrum Wsparcia Rozwoju PPP

Patroni honorowi

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Budownictwa i Mieszkalnictwa, i Usług Komunalnych Ukrainy

Państwowa Agencja Inwestycji i Projektów Krajowych Ukrainy

Władze Miasta Kijowa

Partnerzy

www.vitwo.cn

PRIVATE EQUITY RUSSIA & CIS JOURNAL

forappp

ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT CENTER

UKRAINIAN ASSOCIATION OF INVESTMENT

INFRASTRUCTURE JOURNAL

Croatian PPP Centre

Patron medialny

Forum PPP

magazyn inwestycji publicznych

PPP

INSTYTUT

www.ippp.pl

ul. Noakowskiego 24, 00-668 Warszawa
tel.: (22) 435 95 02, 510 237 765, fax: (22) 482 10 50
e-mail: info@ippp.pl