

Anna Badeńska, koordynator ds. partnerstwa publiczno-prywatnego Urząd Miejski Wrocławia opowiada o projekcie wypożyczalni samochodów elektrycznych.

Jak Wrocław realizuje projekt Miejskiej wypożyczalni samochodów elektrycznych we Wrocławiu?

Miejska Wypożyczalnia Samochodów Elektrycznych (MWSE) jest realizowana w trybie partnerstwa publiczno-prywatnego, a wyboru partnera dokonano zgodnie z ustawą o koncesji na roboty budowlane i usługi. Umowa została podpisana w lutym 2017 r. a Partner Prywatny przejął na siebie świadczenie kompleksowej usługi uruchomienia i zarządzania wypożyczalnią (m.in. udostępnienie floty 200 aut elektrycznych, wybudowanie niezbędnej infrastruktury ładowania, stworzenie oprogramowania i aplikacji dla usługi, bezpośrednią obsługę użytkowników). Do zadań Miasta należy wdrożenie przywilejów i zachęt dla elektrycznych pojazdów (specjalne wyznaczone miejsca parkingowe, bezpłatne parkowanie, wjazd na bus-pasy...) oraz promocja systemu. Wynagrodzeniem Partnera Prywatnego jest prawo do pobierania korzyści z tytułu świadczonych usług, w tym m.in. opłaty od klientów wypożyczalni oraz możliwości umieszczania reklam na pojazdach.

Zgodnie z podpisaną umową usługa przez partnera jest świadczona bez dopłaty ze strony Miasta, natomiast zarówno w negocjacjach jak i analizach finansowych liczyliśmy się z tym, że konieczne będzie wsparcie finansowe z naszej strony. Wynikało to głównie z różnicy ceny samochodu elektrycznego, który jest obecnie ok. 30% droższy od porównywanej klasy samochodu spalinowego, jak również koniecznej do zbudowania infrastruktury ładowania. Dlatego też wielkim zaskoczeniem było dla nas, że dwie z trzech złożonych ofert były bez konieczności jakiegokolwiek dopłaty.

Czy/w jaki sposób wdrażano analizy przedrealizacyjne?

Analizy przedrealizacyjne są niezwykle ważnym elementem każdego zadania inwestycyjnego, zwłaszcza jeżeli w grę dodatkowo wchodzi zaangażowanie środków prywatnych.

MWSE jest pionierskim w Polsce projektem w zakresie innowacji, współdzielenia i elektromobilności. Dlatego tym bardziej konieczne były analizy, żeby odpowiedzieć jakie optymalnie zadania i ryzyka w tym projekcie możemy przejąć na siebie, jakie zlecić partnerowi prywatnemu - a jakie pozostawić do decyzji w kryterium oceny ofert. Oczywiście głównym elementem analiz jest określenie akceptowalnego kosztu tych zadań. I to jest najtrudniejsze. Ale analizy finansowe to jedno, a rozwiązania techniczne dla miasta to drugie...

My analizy wykonaliśmy dwukrotnie, pierwszy raz po rozpoznaniu rynku, przed przystąpieniem do procedury PPP (w 2014 r. prowadziliśmy dialog techniczny, poza tym zwróciliśmy się do kilku urzędów europejskich miast, w których funkcjonują podobne systemy carsharingu - czy w ogóle i ewentualnie w jaki sposób partycypowały we wdrożeniu tego typu usług w ich miastach), drugi raz po etapie negocjacji z partnerami w 2016 r., gdzie posiadaliśmy zdecydowanie większą wiedzę na temat funkcjonalności, a także poznaliśmy możliwe do wdrożenia modele biznesowe. Musieliśmy wprowadzić opcje do założeń i kryteriów oceny ofert – tak by nie wykluczyć żadnego z potencjalnych 5 zainteresowanych podmiotów.

Czy doradcy również uczestniczyli w prowadzonych negocjacjach?

Tak, dzięki temu mieli możliwość bezpośredniego zadawania pytań, co pozwoliło na stworzenie różnych wariantów realizacji uwzględniając know-how partnera prywatnego. Możemy powiedzieć, że mamy

specjalnie „szyty carsharing na miarę Wrocławia”.

Co jest/było trudne?

Jak dla nas w projekcie najtrudniejsze były sprawy techniczne głównie związane z infrastrukturą ładowania.

Pierwsze analizy, które zostały wykonane oparte były o carsharing stacjonarny, tzw. model paryski „od słupka do słupka”, podobny do znanego roweru miejskiego - użytkownik wypożycza i oddaje pojazd w konkretnych lokalizacjach. Ma to swoje plusy i minusy: na korzyść – m.in. użytkownik dokładnie wie, gdzie szukać samochodu, samochód doładowuje się podczas „czekania na wypożyczenie”, na minus – użytkownik musi samodzielnie podpiąć kabel do punktu ładowania, jest trochę niezależny i ograniczony lokalizacją. Takie ładowarki nie wymagają dużej mocy, w przestrzeni publicznej wystarczą półszybkie. Natomiast nasi potencjalni partnerzy, a szczególnie dwóch z nich, którzy są znani z prowadzenia usługi w kilkunastu miastach Europy preferowali i przekonywali nas do modelu *freefloating*, czyli pozostawienia pojazdu w dowolnie wybranej lokalizacji przez użytkownika. Wiąże się to z relokowaniem aut przez operatora i stworzeniem kilku „baz/hubów”, w których znajdowałyby się szybkie lub bardzo szybkie ładowarki. Rozważaliśmy wspólnie również budowę infrastruktury przez Miasto. Namawiano nas też, ze względu na zbyt wiele innowacji w jednym projekcie, do wprowadzenia wypożyczalni spalinowej, hybrydowej i sukcesywnie zamianie na flotę elektryczną. Do tego dochodzi specyfika miasta: park kulturowy, strefa konserwatorska, niewiele wolnych pól zasilania a przede wszystkim standard ładowania w dostępnych na rynku samochodach elektrycznych oraz szybki rozwój technologiczny poszczególnych urządzeń ładowania.

Również trudne okazały się kwestie związane z ustaleniem „ceny za usługę”. Pamiętajmy, że jest to nowa usługa w Polsce i bardzo dużo czasu poświęcono temu, co zrobić, żeby usługa przyjęła się wśród mieszkańców. Jaka cena będzie akceptowalna, od jakich parametrów powinna zależeć, czy miasto powinno ingerować w cenę, co ewentualnie możemy innego zrobić, by zachęcić do pozostawienia jednak pojazdu indywidualnego w domu i uwolnienia choć częściowo tak cennej przestrzeni publicznej.

Poza tym formuła PPP nadal w Polsce jest mało popularna, więc na pewno warto dobrać odpowiedni zespół, który mocno „wierzy” w innowacyjne rozwiązania, jest otwarty na sugestie partnerów a jednocześnie umie zainteresować szersze grono do tego typu rozwiązań i przekonać, że współpraca z partnerem niesie wiele korzyści.

Czy się udało?

Myślę, że tak.... po pierwsze po ponad rocznej procedurze udało nam się podpisać umowę o PPP. Co do samego projektu należy podkreślić wytrwałość w dążeniu do celu i nie uleganie rozwiązaniom tymczasowym. Na pewno pozytywnym wsparciem był w tym wszystkim uchwalony Plan Elektromobilności w Polsce, który potwierdził tylko obrany przez Wrocław kierunek działań. Dziś ktoś może powiedzieć, że m.in. „nadanie przywilejów elektrykom” to nic wielkiego – bo po części reguluje to ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Ale pamiętajmy, że Wrocław zaczynał projekt znacznie wcześniej niż ukazał się projekt tej ustawy. Przecieraliśmy szlaki, pojawiały się różne interpretacje prawne w zakresie działań, czy carsharing należy zaliczyć do transportu publicznego, czy budowa punktów ładowania jest zadaniem publicznym, poza tym często też prawodawstwo polskie nie nadąża za innowacyjnymi rozwiązaniami (np. pakiet e-kierowcy), do tego dochodzi sama specyfika formuły

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: sobota, 04, sierpień 2018 09:36

Sylwia Cyrankiewicz-Gortyńska

Odsłony: 2322

PPP, np. oddanie na wyłączność miejsc parkingowych partnerowi.

Nie mniej jednak właśnie minęło pół roku od wdrożenia usługi, jest spore zainteresowanie. Powoli zmieniają się nawyki komunikacyjne użytkowników, bo wbrew pozorom mieszkańcy, którzy korzystają ze współdzielonej mobilności rower, skuter, samochód są bardziej niezależni i skłonni do korzystania również z komunikacji zbiorowej niż z własnego samochodu.

Na koniec dodam, że jeszcze niedawno mało kto jeździł we Wrocławiu samochodem elektrycznym i słyszał o współdzieleniu. Nasz partner - ENIGMA SOI Sp. z o.o. przeprowadził szereg *eventów* i akcji promocyjnych wraz z jazdami testowymi. Dzięki temu, że jest to projekt miejski mieszkańcy mają większe zaufanie i poczucie bezpieczeństwa do tego typu usługi.

Wywiad pochodzi z Biuletynu partnerstwa publiczno-prywatnego nr 5, wydawanego w ramach projektu „Rozwój partnerstwa publiczno – prywatnego w Polsce”. Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.

Projekt jest realizowany przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju we współpracy z ogólnopolskimi stowarzyszeniami jednostek samorządu terytorialnego – Związkiem Miast Polskich i Związkiem Powiatów Polskich, organizacją zrzeszającą przedsiębiorców – Konfederacją Lewiatan oraz organizacją pozarządową – Fundacją Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

Biuletyn to ważny element projektu. Jego celem jest upowszechnianie wiedzy i doświadczeń z zakresu PPP, w trakcie realizowanego projektu.