

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: piątek, 02, sierpień 2019 12:54

Sylwia Cyrankiewicz-Gortyńska

Odśloni: 2358

Miasto Mława w partnerstwie ze spółką Suez Woda, wchodzącą w skład grupy SUEZ – międzynarodowego lidera w zakresie ochrony środowiska i kompleksowej gospodarki odpadami wybudowała oczyszczalnię ścieków. O tym, jak finansuje się takie inwestycje mówi Tomasz Strzelecki, członek Zarządu - dyrektor ds. rozwoju SUEZ Woda.

Co skłania podmiot prywatny do zainteresowania w formule PPP?

Tomasz Strzelecki: Partnerstwo publiczno-prywatne polega na wspólnej realizacji zadania własnego gminy przez partnera publicznego, czyli gminę, spółkę miejską oraz partnera branżowego. W ramach tej wspólnej realizacji zadań następuje też podział obowiązków, czy też ryzyk. Definiuje się wtedy jakie obowiązki leżą po stronie partnera publicznego i prywatnego.

Jakie to mogą być obowiązki?

Tomasz Strzelecki: To może być zapewnienie: zaprojektowania, finansowania, budowy, eksploatacji infrastruktury komunalnej. To istota PPP. Nie chodzi tylko o finansowanie, choć bez niego nie da się realizować PPP. Dlatego bardzo ważnym elementem PPP jest przetarg, gdzie jasno się określi z kryteria wyboru, ale i referencje - tak, aby pozyskać partnera wiarygodnego w każdym z zakresów. Również partnera, który jest zdolny finansować inwestycję.

Jak partner prywatny patrzy na przetarg – co go zachęca?

Tomasz Strzelecki: Partner prywatny musi mieć gwarancję, że przez cały okres trwania umowy nastąpi zwrot zainwestowanych środków. To się osiąga np. tak, że partner publiczny zapewni, że przez dany okres, np. 20 – 30 lat będzie dostarczał całość ścieków w pewnej ilości. Czyli partner prywatny musi mieć zapewniony przychód i to jest dla niego ważne.

Zatem liczy się jakość umowy, to ona decyduje o tym, czy będzie zainteresowanie firm czy też nie?

Tomasz Strzelecki: Tak. Doskonałym przykładem jest Mława, gdzie umowa została napisana w sposób bardzo wyważony i zgłosiły się bardzo poważne firmy. Kluczowym elementem w przygotowaniu PPP jest dobrze napisany SIWZ i dobrze napisany wzór umowy, który równoważy strony. To nie jest tak, że jedna strona musi wszystko a druga nic. Ten podział obowiązków jest bardzo jasny i wtedy partner prywatny jest w stanie zainwestować, ponieważ ma pewność, że uzyska zwrot inwestycji. I jest również być w stanie konkurencyjnym cenowo i to jest również ważne – bo finansowanie w ramach PPP – przy dobrej umowie może spowodować to, że jest realną alternatywą dla finansowania dotacyjnego - pomocy publicznej z Unii Europejskiej, pożyczek czy finansowania własnego przez gminę.

Biuletyn PPP: Jak to wygląda na przykładzie Mławy?

Tomasz Strzelecki: Miasto daje nam gwarancję, że przez 33 lata dostarczy nam 1 mln. 630 tys. m. sześć. ścieków. Jeśli tych ścieków będzie więcej, to my obniżamy cenę. A jeśli mniej, to ją podwyższamy. Kryterium wyboru Mławy stanowiła cena za metr sześć. za oczyszczanie ścieków, czyli to, jak będziemy fakturowali miasto za oczyszczanie metra sześć. ścieków, przy założeniu, że zaprojektujemy, wybudujemy i będziemy eksploatowali nową oczyszczalnię ścieków. I ta gwarancja zamawiającego powodowała, że partner prywatny miał pewność, iż zwrot inwestycji nastąpi. Mława jest doskonałym przykładem na pokazanie rozkładu obowiązków. Do Suez należy eksploatacja oczyszczalni ścieków - i to

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: piątek, 02, sierpień 2019 12:54

Sylwia Cyrankiewicz-Gortyńska

Odśloni: 2358

zarówno tej starej, jak i nowej. Jeśli nastąpią awarie, kary środowiskowe, to my je pokrywamy. Nastąpiło też przejęcie personelu, zaprojektowanie nowej instalacji z gwarancją, że ona będzie działała przez 30 lat, wybudowanie tej instalacji, pozyskanie finansowanie i sfinansowanie budowy tej instalacji. Miasto nie interesuje się tym, ile ona kosztuje. Ono dało nam tylko wytyczne do projektu. Co ważne, my jesteśmy odpowiedzialni za eksploatację nowej instalacji, czyli oprócz tego, że na początku zainwestowaliśmy 58 mln zł brutto, to w ciągu 30 lat musimy wykonać wszelkie niezbędne odtworzenia, modernizacje, remonty a to są naprawdę duże wydatki. A partner publiczny przez cały okres trwania umowy ma stałą cenę ofertową, która jest indeksowana o wskaźnik WRS – ujmujący w sobie zarówno poziom inflacji, jak i poziom zmian wynagrodzeń oraz poziom zmian energii elektrycznej. Jest to bardzo czysto i jasno określone. Przewaga umowy PPP np. nad klasycznym zamówieniem jest taka, że miasto Mława wie, ile będzie płaciło za ścieki za lat 15 – 20, co nie jest bez znaczenia dzisiaj.

Układ jest zatem wygrany i dla miasta, i dla nas. Miasto nie musi angażować swoich środków, tylko płatność rozłożona jest w czasie i zawiera różne ryzyka. A my mamy zwrot inwestycji.

Skąd w PPP pieniądze ma partner prywatny?

Tomasz Strzelecki: Struktura finansowania może być różna. Mogą być to środki własne albo pożyczki. Struktura może być też mieszana.

A jeśli podmiot prywatny chce pożyczyć pieniądze, to co zwiększa szansę na jej otrzymanie od instytucji kredytującej?

Tomasz Strzelecki: Są dwie oczywiste rzeczy. To wiarygodność partnera prywatnego, na którą wpływa jego wielkość, a także to, ile ma referencji i jaki ma aktualny stan finansowy, rating. Suez jako grupa, która generuje kilkanaście MLD euro przychodów na całym świecie jest partnerem bardzo wiarygodnym. To pozwala na otrzymanie taniego finansowania. A z drugiej strony znaczenie mają zapisy umowy o PPP.

Wywiad pochodzi z Biuletynu partnerstwa publiczno-prywatnego nr 9, 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.