

KONFERENCJA PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE

PROJEKTY PPP W WYBRANYCH SEKTORACH INFRASTRUKTURY NA ŚWIECIE



Alina Sarnacka

Lublin
21.04.2004

Booz Allen Hamilton jest wiodącą firmą doradczą w zakresie zarządzania i technologii na świecie z ponad 12,000 konsultantów, pracujących w 100 biurach i 100 krajach

Profil Booz Allen Hamilton

- ▶ Firma założona w 1914r. w Chicago
- ▶ 12,000 konsultantów zorganizowanych w przemysłowych i funkcjonalnych grupach
- ▶ 250 partnerów firmy
- ▶ Ponad 100 biur na całym świecie, w tym 18 w Europie
- ▶ Przychody w 2002 r.: 2 miliardy USD

Ameryka Północna

- Arlington
- Atlanta
- Boston
- Chicago
- Cleveland
- Dallas
- Houston
- Los Angeles
- Montreal
- New York
- San Francisco
- Washington
- itd.

Ameryka Południowa

- Bogota, Kolumbia
- Buenos Aires, Argentyna
- Caracas, Venezuela
- Meksyk, Meksyk
- Monterrey, Meksyk
- Panama, Panama
- Rio de Janeiro, Brazylia
- São Paulo, Brazylia

Europa

- Amsterdam, Holandia
- Kopenhaga, Dania
- Düsseldorf, Niemcy
- Frankfurt, Niemcy
- Goteborg, Szwecja
- Malmo, Szwecja
- Helsinki, Finlandia
- Londyn, Wielka Brytania
- Madryt, Hiszpania
- Mediolan, Włochy
- Moskwa, Rosja
- Monachium, Niemcy
- Oslo, Norwegia
- Paryż, Francja
- Rzym, Włochy
- Sztokholm, Szwecja
- Wiedeń, Austria
- Warszawa, Polska
- Zurich, Szwajcaria

Bliski Wschód

- Abu Dhabi, EAU
- Dubaj, EAU
- Bejrut, Liban

Afryka

- Johannesburg, RSA
- Capetown, RSA
- Durban, RSA
- Pretoria, RSA

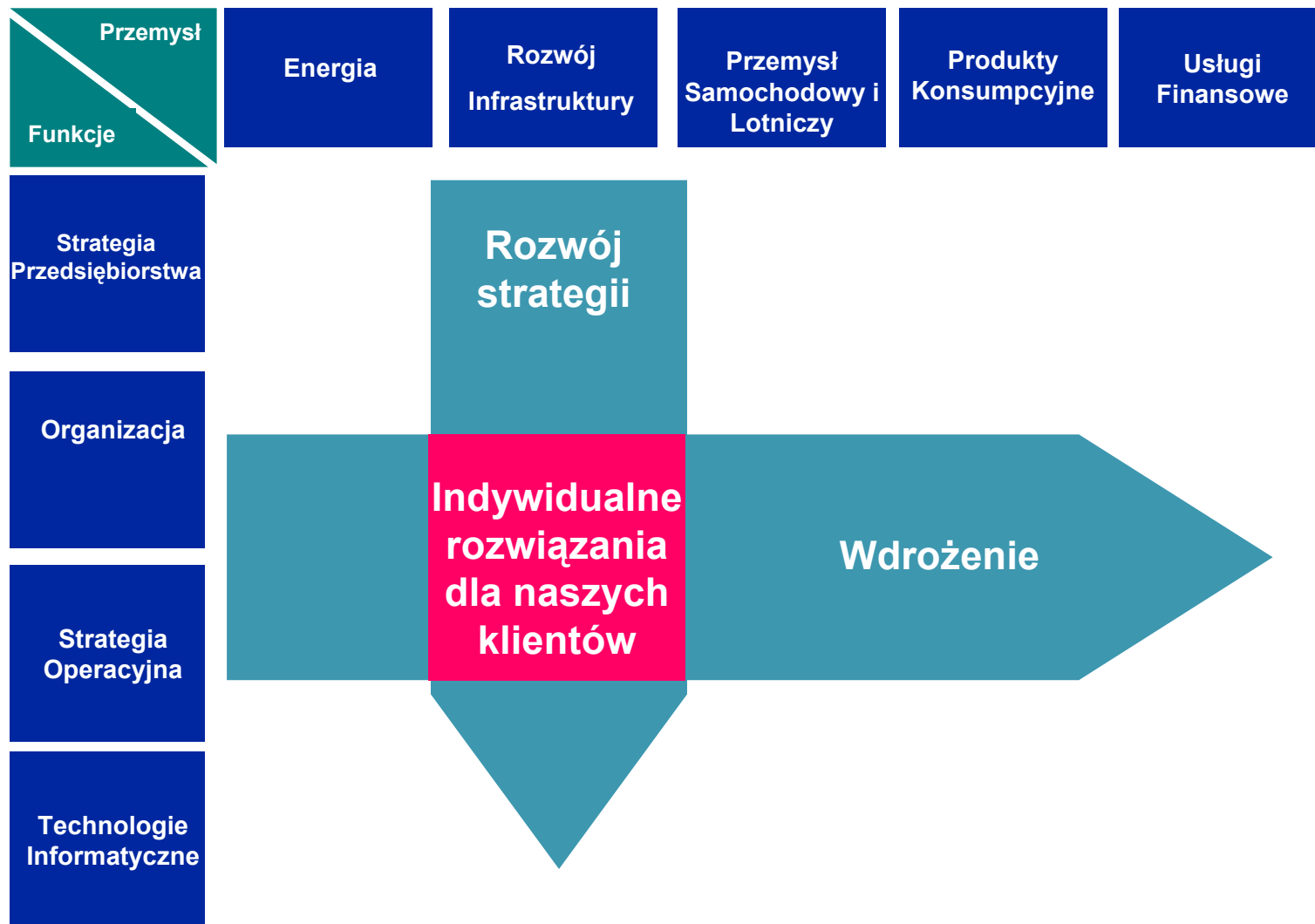
Azja

- Bangkok, Tajlandia
- Bombaj, Indie
- Hong Kong, Chiny
- Dżakarta, Indonezja
- Seul, Korea Południowa
- Singapur
- Szanghaj, Chiny
- Tokio, Japonia

Oceania

- Melbourne, Australia
- Sydney, Australia
- Auckland, Nowa Zelandia
- Wellington, Nowa Zelandia

Łączymy wiedzę sektorową i funkcjonalną, aby oferować wyspecjalizowane i zintegrowane usługi dla naszych klientów



iniejsza prezentacja ma na celu przedstawienie aktualnej sytuacji dnoszenie prywatyzacji w sektorach wodno kanalizacyjnym i opadów komunalnych w Europie i na świecie

- ▶ Prezentacja przedstawia stan aktualny, bez próby wartościowania, czy oceny
- ▶ Pomimo przewagi sektora publicznego, przekształcenia/prywatyzacje w sektorze infrastruktury komunalnej są zjawiskiem w ostatnim czasie coraz częstszym i dotyczą w zasadzie wszystkich zadań samorządów
- ▶ Szczególnie wiele nowych projektów prywatyzacyjnych jest spodziewanych w krajach w trakcie transformacji gospodarczej, tym bardziej, że pojawiła się możliwość korzystania z funduszy pomocowych przy równoległym zastosowaniu rozwiązań PPP i trwają prace nad stworzeniem korzystnego klimatu prawnego dla PPP

GŁÓWNE MOTYWY SZEROKO POJĘTEJ PRYWATYZACJI USŁUG KOMUNALNYCH TO:

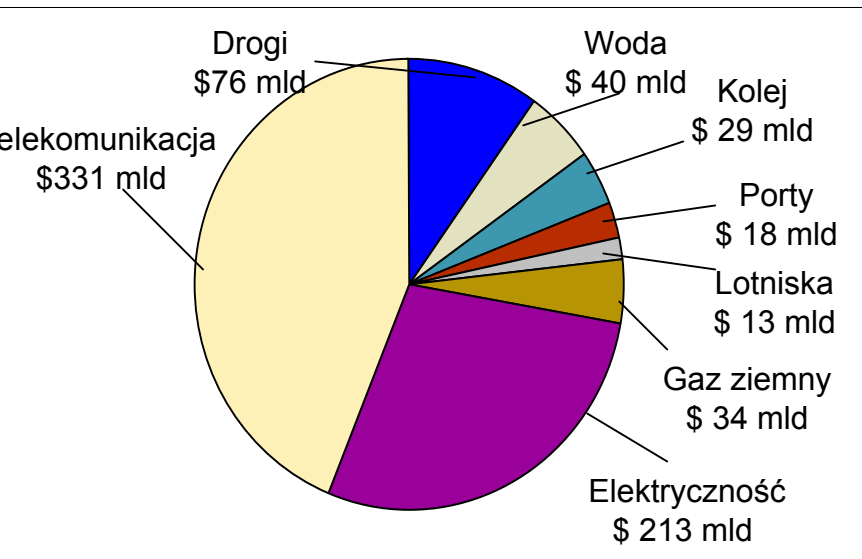
- ▶ Konieczność pozyskania środków przez samorządy/rządy – przedsiębiorstwa komunalne są najcenniejszym majątkiem przez nie posiadanych – ich sprzedaż jest w stanie wygenerować znaczące środki
- ▶ Konieczność inwestycji/modernizacji infrastruktury – zazwyczaj sektor publiczny ma niewystarczające fundusze oraz/lub trudności w pozyskiwaniu kredytów w odpowiedniej wysokości
- ▶ Percepcja, że zarządzanie przez sektor prywatny jest znacznie bardziej efektywne niż przez publiczny. PPP może wynikać więc z chęci podniesienia jakości usług, tym bardziej, że różnego typu umowy (koncesyjne, BOT, DBFO) uzależniają płatności od dotrzymania ustalonego poziomu usług
- ▶ Wymóg międzynarodowych instytucji finansowych udzielających kredytów samorządom/rządom – racjonalne zarządzanie przez sektor prywatny w większym stopniu gwarantuje spłatę zobowiązań
- ▶ Przyspieszenie realizacji fazy inwestycyjnej
- ▶ Transfer know-how prowadzący do lepszego wykorzystania zasobów
- ▶ Lepsze zarządzanie ryzykiem
- ▶ Chęć likwidacji monopolu – zwiększenie konkurencyjności
- ▶ Zmiany systemów politycznych

PRYWATYZACJA I PPP STAŁY SIĘ POWSZECHNYM ZJAWISKIEM W USŁUGACH TRADYCYJNIE ŚWIADCZONYCH PRZEZ SEKTOR PUBLICZNY

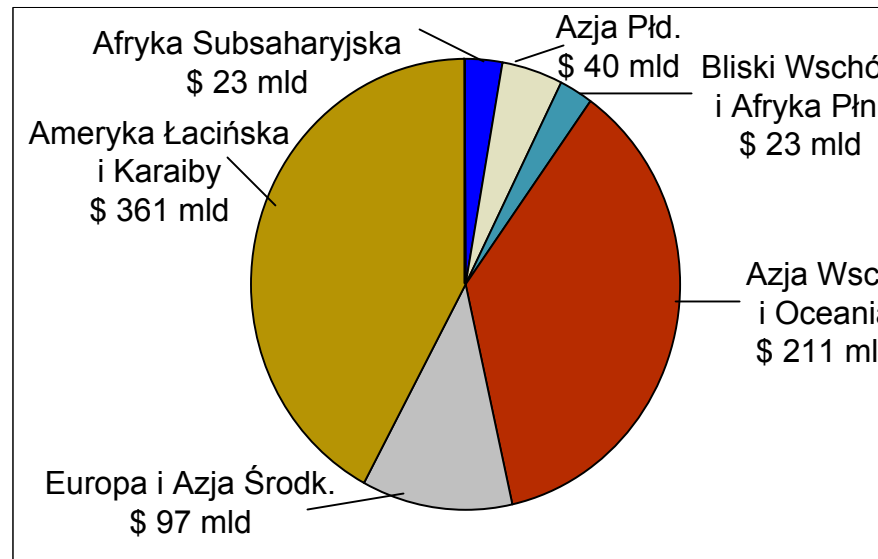
- ▶ Coraz więcej przykładów PPP dotyczy nie tylko gospodarki komunalnej czy energetyki ale również służby zdrowia, oświaty czy więziennictwa, ponieważ korzyści z tych rozwiązań są coraz szerzej uznawane.
- ▶ W Europie Środkowej i Wschodniej można się spodziewać znaczącego rozwoju partnerstwa publiczno prywatnego z przyczyn podanych poprzednio, jak również w wyniku publikacji przez Unię Europejską „Guidelines for Successful Public – Private Partnership”, które stanowią wskazówki i dają przyzwolenie dla łączenia europejskich funduszy pomocowych z kapitałem prywatnym

SZCZEGÓLNY ROZWÓJ PPP MIAŁ MIEJSCE W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W LATACH 1990-2001

INWESTYCJE W PROJEKTY INFRASTRUKTURALNE W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W LATACH 1990-2001



INWESTYCJE W PROJEKTY INFRASTRUKTURALNE W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ W LATACH 1990-2001 W ROZBICIU NA SEKTORY:

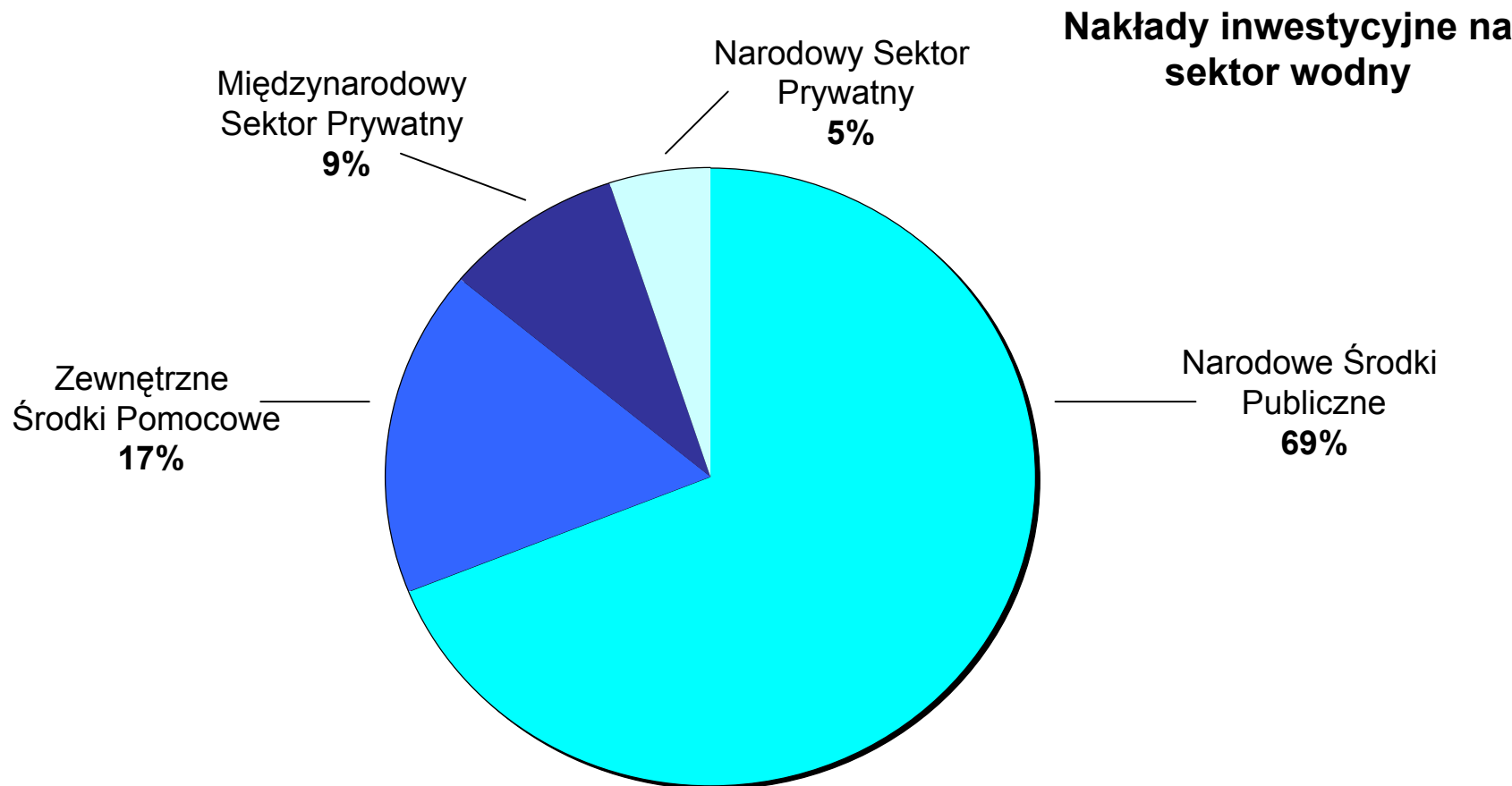


Źródło: World Bank PPI Projects Database

NADAL WIEKSZOŚĆ WODY PITNEJ NA ŚWIECIE DOSTARCZANA JEST PRZEZ SEKTOR PUBLICZNY

- ▶ Bank Światowy i inni analitycy szacują, że nadal 93-95% dostaw czystej wody jest realizowana przez sektor publiczny
- ▶ Przedsięwzięcia związane z dostawami wody / odprowadzaniem ścieków są uniwersalnie uznawane za jeden z najważniejszych społecznych celów. Realizacja tego celu jest kosztowna; redukcja do roku 2015 o połowę populacji pozbawionej dostępu do wody będzie wymagać, według Wateraid, rocznych nakładów w wysokości 25 mld dolarów

NADAL WIEKSZOŚĆ PITNEJ WODY NA ŚWIECIE DOSTARCZANA JEST PRZEZ SEKTOR PUBLICZNY



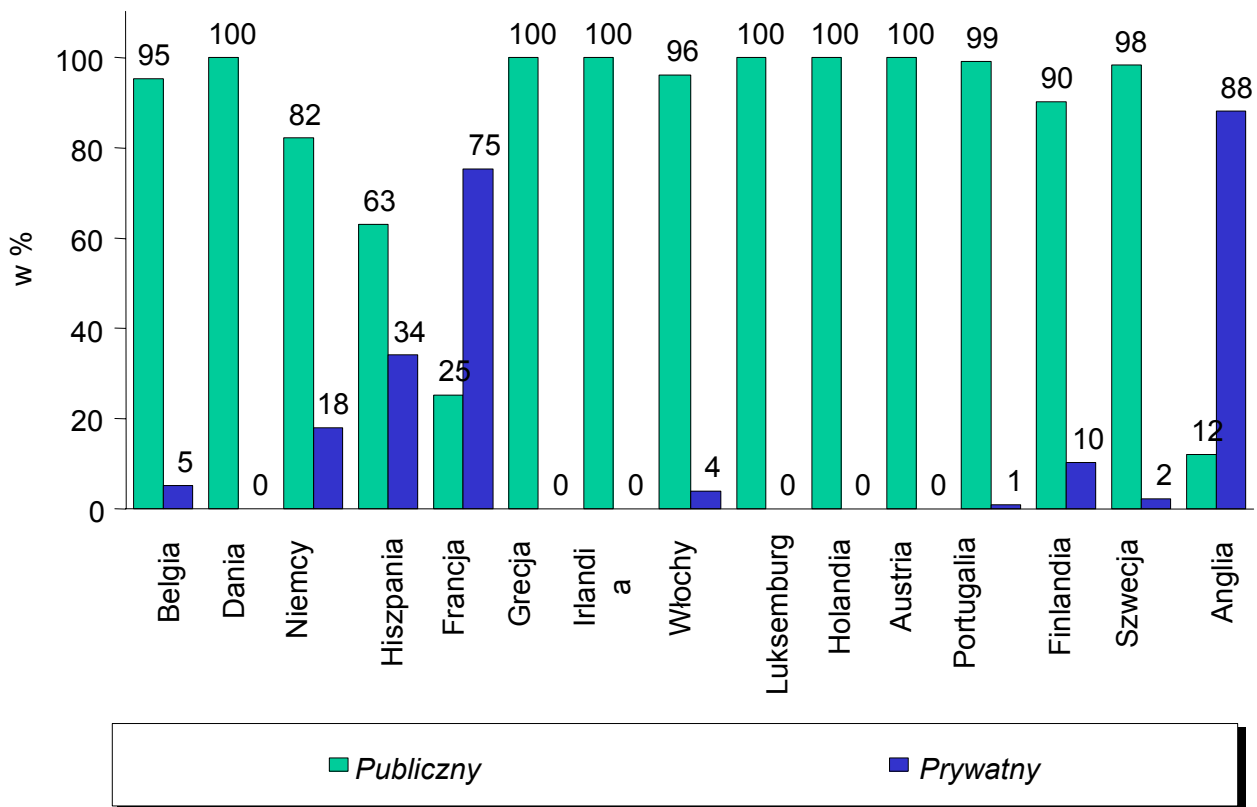
Źródło: Shailaja Annamradiu, Belinda Calaguas and Eric Gutierrez, „Financing water and sanitation”

EUROPA ZACHODNIA

Europa Zachodnia

► Europa Zachodnia jest przykładem udanego funkcjonowania różnych systemów własności przedsiębiorstw wodno-kanalizacyjnych w różnych krajach z przewagą sektora publicznego

STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA PRZEDSIĘBIORSTW WODNYCH



Źródło: Eureau: Management Systems of Drinking Water production and Distribution Services in the EU Member States

EUROPA ZACHODNIA

- ▶ Francja jest prekursorem w dziedzinie zastosowania kontraktów menedżerskich, afermażu i koncesji, które są stosowane już od XIX w (75% dostaw wody). Pomimo, że wiele osób uważa, że Francja jest modelowym przykładem PPP w sektorze wodnym to:
 - sektor publiczny nadal często subsydiuje miejskie systemy w pośredni sposób
 - tylko ok. 80% ludności jest podłączonych do kanalizacji
 - jakość wody nie zawsze spełnia wymagane standardy
- ▶ Margaret Thatcher doprowadziła do bezpośredniej prywatyzacji sektora wodno – kanalizacyjnego w Anglii i Walii. Aktualnie 10 wielkich, prywatnych przedsiębiorstw posiada praktyczny monopol na obszarze swojej działalności. Dodatkowo istnieje 18 mniejszych firm. W wyniku prywatyzacji znacząco wzrosła jakość wody, standardy oczyszczanych ścieków oraz, dzięki skutecznej regulacji, standardy jakości usług. Jest to jedyny przykład tak szerokiej i udanej prywatyzacji usług komunalnych

EUROPA ZACHODNIA

- ▶ W Niemczech, szczególnie po przyłączeniu Niemiec Wschodnich, pojawiła się konieczność znaczących inwestycji ze względu na wymóg poprawy standardów stanu środowiska i jakości wody pitnej. Ze względu na deficyt funduszy publicznych dopuszczono PPP przy ograniczeniu koncesji do 30 lat i pod ścisłym nadzorem publicznym. Systemy publiczne koegzystują, uważa się jednak, że tam, gdzie dopuszczono kapitał prywatny, zrealizowano znaczące oszczędności
- ▶ Do niedawna we Włoszech nie istniały zachęty dla prywatnych inwestorów w sektorze wodno – kanalizacyjnym. Uchwalone w 1994r. tzw. „Prawo Gallego” wprowadziło zachęty dla PPP. Było to konieczne ze względu na opłakany stan sektora, gdyż jedynie 40 % ścieków było właściwie oczyszczane. Niemniej współpraca obu sektorów rozwija się wolno – pierwsza koncesja została wprowadzona w 1999 roku dla Arezzo – 5 lat po uchwaleniu „Prawa Gallego”

EUROPA ZACHODNIA

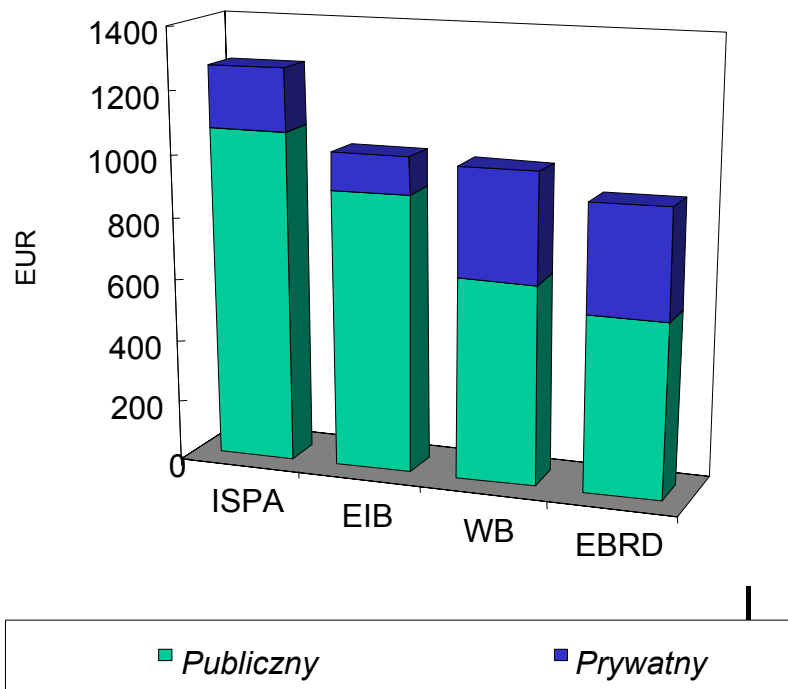
- ▶ W Skandynawii przedsiębiorstwa wodno – kanalizacyjne były tradycyjnie zarządzane przez samorządy z bardzo dobrymi wynikami. Udział sektora prywatnego jest marginalny, np. Nortalje (koncesja dla Vivendi w 2002 r.), Norkoping (99% udziałów w przedsiębiorstwie wodno – energetycznym sprzedano firmie Sydkraft)
- ▶ W Hiszpanii około 1/3 przedsiębiorstw wodno – kanalizacyjnych jest prowadzonych przez sektor prywatny, który uzyskał koncesje na realizację usług wodno – kanalizacyjnych

EUROPA ŚRODKOWA I WSCHODNIA

- ▶ Ze względu na brak środków na utrzymanie i remonty oraz nowe inwestycje, publiczne zarządzanie sektorem wodno – kanalizacyjnym przed transformacją ustrojową doprowadziło do degradacji istniejącej infrastruktury, a poziom usług był wysoce niezadowolający
- ▶ Po decentralizacji i oddaniu przedsiębiorstw komunalnych w gestię samorządów, z powodu coraz ostrzejszych wymogów ekologicznych powstała konieczność pozyskiwania środków na inwestycje i modernizacje
- ▶ Wiele środków na inwestycje i modernizacje jest pozyskiwanych ze źródeł pomocowych, co ilustruje tabela na kolejnym slajdzie

EUROPA ŚRODKOWA I WSCHODNIA

Finansowanie sektora wodno - kanalizacyjnego



waga*: Dane dla funduszy ISPA za rok 2000 i 2001

ródło: Baza danych PSIRU

EUROPA ŚRODKOWA I WSCHODNIA

- ▶ Oprócz środków pomocowych (gdzie również wymagany jest wkład własny), kapitał na rozwój infrastruktury może być generowany z kredytów komercyjnych lub preferencyjnych uzyskanych ze środków publicznych lub przez dopuszczenie kapitału prywatnego
- ▶ Często warunkiem uzyskania pomocy technicznej i pożyczek z międzynarodowych instytucji finansowych jest dopuszczenie sektora prywatnego, gdyż uważa się że będzie zarządzał w sposób bardziej racjonalny, wniesie know-how niedostępny na miejscu oraz zapewni wyższą jakość usług

EUROPA ŚRODKOWA I WSCHODNIA – PRZYKŁADY PROJEKTÓW PRYWATNYCH

- ▶ Węgry:
 - 25-letni kontrakt menedżerski dla Vivendi Water i Berlinwasser na rozwój budapesztańskiej kanalizacji,
 - 20-letnia koncesja dla E. ON we wschodnich Węgrzech,
 - 49% udziałów Vivendi dla przedsiębiorstwa wodnego w Szeged.
- ▶ Rumunia:
 - 25-letnia koncesja dla Vivendi w Timisoarze,
 - 25-letnia koncesja dla Vivendi w Ploesti,
 - kontrakt menedżerski dla firmy APA NOVA (Vivendi) w Bukareszcie.
- ▶ Estonia – 50,4% udziałów IWL w Tallina Vesti (przedsiębiorstwo wodne)
- ▶ Bułgaria – koncesja dla IWL w Sofijska – Voda
- ▶ Słowenia:
 - koncesja dla Aquasystems (większościowy udział Suez) na odprowadzanie ścieków,
 - koncesja dla WTE Wassertechnik w Bled.
- ▶ Albania – koncesja dla Berlinwasser w Elbassan
- ▶ Kosovo – kontrakt menedżerski dla Gelsen Wasser w Gjakowa
- ▶ Rosja – dwa 12,5 – letnie BOT z Berlinwasser w Moskwie

AZJA

- ▶ W Indiach pomimo obfitości zasobów wody jest ona wykorzystywana przez publiczne przedsiębiorstwa w sposób skrajnie nieracjonalny. Oficjalnie 85% gospodarstw miejskich ma podłączenie do sieci wodociągowej, co nie znaczy, że dostawy są stałe lub woda jest odpowiedniej jakości. Jedynie 200 z 3600 miast indyjskich posiada sieć kanalizacyjną, do której podłączone jest 30% domów. W kraju istnieje 30-40 oczyszczalni ścieków. Taryfy nie odzwierciedlają kosztów. Potrzeby inwestycyjne są szacowane na 65 mld \$, stosowane są więc zachęty dla przyciągnięcia prywatnych inwestorów, lecz do tej pory bez większych sukcesów. Pierwsze prywatyzacje spodziewane są w miastach Bangalore, Chennai, Pune
- ▶ Indonezja jako kolejny kraj z olbrzymimi zasobami wody, brakiem infrastruktury dla jej dostarczania i odprowadzania ścieków stosuje pewne zachęty dla prywatnych inwestorów. Najbardziej spektakularnym przykładem jest Jakarta, która podzielona została na dwie strefy, oddane w koncesję firmom Suez i Thames Water. Oprócz tego w miastach Medan, Semarang, Manado, Malang, Pontianak funkcjonują koncesje typu BOT

AZJA

- ▶ Na Filipinach, gdzie roczne opady wynoszą 240 cm problemy z wodą są wynikiem złej gospodarki. Po ogłoszeniu „kryzysu wodnego” rząd ogłosił przetarg na koncesję na zarządzanie wodociągami w Manili – warunkiem było aby wygrywająca firma była w 60% własnością lokalnego kapitału. Miasto zostało podzielone na 2 strefy – zachodnia przyznana Benpres Lyonnaise, a wschodnia Ayala Corp
- ▶ W Nepalu istnieje silne polityczne poparcie dla PPP – został ogłoszony przetarg na 10-letnie zarządzanie wodociągami (Melamchi Water Project), który zostanie wkrótce rozstrzygnięty. Planuje się ogłoszenie przetargu na BOT na budowę oczyszczalni ścieków. Aktualnie prawie wszystkie ścieki, w stanie nieoczyszczonym, są odprowadzane do rzek

BLISKI WSCHÓD

- ▶ W regionie jest stosunkowo niewiele przykładów PPP, mimo istotnych potrzeb w szczególności w zakresie budowy zakładów odsalania wody morskiej

Kraj	Firma	Lokalizacja	Projekt	%	Data	Partnerzy	Firma macierzysta
Jordan	Ondeo	Amman	4-letni kontrakt na zarządzanie gosp. wodną		1999		Suez
Maroko	Redal	Rabat	30-letnia koncesja na dostawy wody, energii elektrycznej oraz zarządzanie odpadami stałymi		1991		Electricidad de Portugal (30%), Pleiade (30%), Dragados (30%), Alborada (10%)
Maroko	Elyo	Casa-blanca	30-letnia koncesja na dostawy wody i energii elektrycznej	59	1997	EdF, Endesa	Suez
Zachodni Brzeg i Gaza	Suez	Gaza	4-letni kontrakt menedżerski, z możliwością jego odnowienia co roku		1996	Khatib & Alami	Suez
Algieria	Black and Veatch	Arzew	IWPP – odsalanie	80	2001	Algierskie państw. przeds. energ. Sonelgaz i Sonatrach	

Źródło: Baza danych PSIRU, www.psiru.org

AKTUALNA SYTUACJA

BLISKI WSCHÓD (c.d.)

Kraj	Firma	Lokalizacja	Projekt	%	Data	Partnerzy	Firma macierzysta
Iran	Sidem	Iran	Kontrakt EPC na zakład wodociągowy, w tym zakład odsalania wody		2002		Vivendi
Jordan	Ondeo	Al-Samra	Oczyszczalnia ścieków		2002	Morganti (USA)	Suez
Katar	AES	Ras Laffan	IWPP – odsalanie	55	2001	Qatar Petroleum, Gulf Investment Corp.(Kuwejt), Qatar Electricity and Water Comapny	AES
ZEA	Thames Water / Black & Veatch	Ajman Sewerage Company	Sieć kanalizacyjna		1999		RWE jest właścicielem Thames

Źródło: Baza danych PSIRU, www.psiru.org

BLISKI WSCHÓD

- ▶ Na Bliskim Wschodzie jest więcej przypadków prywatyzacji kapitałowej. Najbardziej spektakularne przykłady obejmują:

Firma	Kraj	Lokalizacja	Projekt	%	Data	Partnerzy
WES	Oman	Barka	IWPP	85	2001	
WES	Katar	Ras Laffan	IWPP	55	2001	Qatar Petroleum, Gulf Investment Company (Kuwejt), Qatar Electricity and Water Company
Black and Veatch	Algieria	Arzew	IWPP	80	2001	Algierskie państwowe firmy energetyczne – Sonelgaz i Sonatrach
Black and Veatch	ZEA	Ajman Sewerage Company	Sieć kanalizacyjna		1999	Thames Water
CMS Energy	ZEA	Shuweihat	IWPP	40	2002	International Power/Abu Dhabi Water & Electricity Authority (60%)
Dragados (Redal)	Maroko	Rabat	30-letnia koncesja na zarządzanie dostawami wody i energii el. oraz gospodarka odpadami	30	1999	Electricidad de Portugal (30%), Pleiada (30%), Alborada (10%)
Electricidad de Portugal (Redal)	Maroko	Rabat	30-letnia koncesja na zarządzanie dostawami wody i energii el. oraz gospodarka odpadami	30	1999	Pleiade (30%), Dragados (30%), Alborada (10%)
Suez (Elyo)	Maroko	Casablanca	30-letnia koncesja na zarządzanie dostawami wody i energii elektrycznej	59	1997	EdF, Endesa

Źródło: Baza danych PSIRU, www.psiru.org

AFRYKA

- ▶ W Afryce woda jest szczególnie cennym dobrem. Ludność należy do najbiedniejszych na świecie, a większość afrykańskich państw jest niestabilna politycznie i gospodarczo. Systemy instytucjonalne publicznych przedsiębiorstw komunalnych są słabe, systemy regulacyjne praktycznie nie istnieją
- ▶ Generalnie system wodno/ściekowy w Afryce jest mało atrakcyjny dla prywatnych inwestorów, stąd relatywnie mało przykładów PPP
- ▶ Afrykański Związek Dostawców Wody (African Union of Water Suppliers) do którego należą przedsiębiorstwa z 48 krajów stworzył wspólny program, przy współpracy z Bankiem Światowym, dla wymiany doświadczeń, szkoleń i wspólnego tworzenia programów restrukturyzacyjnych

AKTUALNA SYTUACJA

AFRYKA

Przykłady PPP:

Data	Kraj	Typ kontraktu i czas trwania	Firma wiodąca
2002	Republika Kongo (Brazzaville)	Kontrakt przyznany – szczegóły nieznane	Biwater
2002	Uganda	2-letni kontrakt na zarządzanie	Suez-Ondeo
2001	Burkina Faso	5-letni kontrakt na zarządzanie	Vivendi
2001	Niger	10-letni odnawialny kontrakt na dostawy wody i energii elektrycznej	Vivendi
2001	Afryka Płd.	5-letni kontrakt na zarządzanie	Suez
2000	Czad	30-letnia koncesja (początkowo kontrakt na zarządzanie)	Vivendi
2000	Mali	20-letnia dzierżawa	Saur
1999	Cape Verde	50-letnia dzierżawa	Aguas de Portugal/EdP
1999	Mozambik	Maputoi Motola – 15 lat; Inne 3 miasta – 5 lat	Aguas de Portugal
1999	Afryka Płd. (Nelspruit)	30-letnia dzierżawa	Biwater/NUON
1999	Afryka Płd. (Dolphin Coast)	30-letnia dzierżawa	Saur
1997	Gabon	20-letnia dzierżawa	Vivendi

Źródło: Baza danych PSIRU, www.psiru.org

AMERYKA PÓŁNOCNA (STANY ZJEDNOCZONE I KANADA)

- ▶ Stopień udziału sektora prywatnego w obu krajach jest minimalny. Co prawda prawie połowa amerykańskich przedsiębiorstw jest prywatna, jednak w dużych miastach normą są przedsiębiorstwa publiczne. Szacuje się, że sektor publiczny obsługuje ok. 80% odbiorców
- ▶ W Kanadzie znacząca większość przedsiębiorstw wodno – kanalizacyjnych jest publiczna. Pierwsze firmy prywatne pojawiają się w Ontario, Albercie i Kolumbii Brytyjskiej – obsługują jednak >4.5% populacji

AMERYKA POŁUDNIOWA I ŚRODKOWA

- ▶ W WIĘKSZOŚCI PAŃSTW ISTNIEJĄ PRZYKŁADY PPP
- ▶ Argentyna – od 1989 rząd wdraża program prywatyzacyjny, również w zakresie usług komunalnych. Istnieje silny organ regulacyjny. Najbardziej spektakularna koncesja istnieje od 1993 w Buenos Aires przyznana Aguas Argent Inas (Suez) Firma planuje zapewnić dostawy wody 100% mieszkańców do 2023 r (obecnie 70%) i dostęp 90% do systemu kanalizacyjnego (obecnie 58%). Aktualnie ze względu na kryzys gospodarczy podejmowane są próby renegotjacji umów
- ▶ W Boliwii prowadzona jest restrukturyzacja sektora, niemniej PPP praktycznie nie istnieje poza koncesją dla Suez (Aguas de Illimani), obsługującą La Paz. Umowa koncesyjna z IWL w Cochabamba została zerwana, a usługi są świadczone znów przez firmę publiczną

GOSPODARKA ODPADAMI ZE WZGLĘDU NA BRAK MONOPOLU NATURALNEGO JEST SEKTOREM, W KTÓRYM PRYWATNI OPERATORZY I INWESTORZY MOGĄ ŁATWIEJ ZAISTNIEĆ

- ▶ Ilość prywatnych przedsiębiorstw zaangażowanych w gospodarkę odpadami stale wzrasta.
- ▶ Zbiórka odpadów, w tym recycling, jest działalnością, która ze względu na relatywnie niskie koszty kapitałowe jest z łatwością przejmowana przez sektor prywatny.
- ▶ Coraz częściej prywatni inwestorzy budują składowiska (w USA 36% składowisk jest prywatnych), niemniej w sytuacji swobody składowania, ryzyko przez nich ponoszone jest relatywnie duże.
- ▶ Udział firm prywatnych w rynku odpadów stałych w Stanach Zjednoczonych szacuje się na 69%, choć posiadają one tylko 53% obiektów tego sektora

ISTOTNĄ ROLĄ REGULATORA JEST TWORZENIE SPÓJNEJ POLITYKI W ZAKRESIE GOSPODAROWANIA ODPADAMI NA WSZYSTKICH SZCZEBLACH

- ▶ Polityka powinna być tworzona przy założeniu następujących hierarchii i celów:
 - minimalizacja produkcji odpadów
 - recycling (w tym biologiczny)
 - odzysk energii
 - składowanie odpadów zgodnie ze standardami ekologicznymi
- ▶ Taryfy za zbiórkę i składowanie odpadów powinny być tak wyważone aby zachęcać mieszkańców do pożądanых praktyk , pokryć koszty operacyjne a jednocześnie zapewnić fundusze na rozwój

PODSTAWOWYM CELEM PPP W INFRASTRUKTURZE DROGOWEJ JEST ZŁAGODZENIE OGRANICZEŃ BUDŻETOWYCH ZWIĄZANYCH Z UTRZYMANIEM DRÓG ORAZ PRZYSPIESZENIE ICH MODERNIZACJI

- ▶ Schemat ten może dotyczyć zarówno dróg krajowych, jak i gminnych oraz utrzymania ulic
- ▶ Prywatny partner zapewnia niezbędne finansowanie dla podniesienia w początkowym okresie standardu dróg oraz utrzymania go przez cały okres trwania umowy
- ▶ Wynagrodzenie wykonawcy jest wypłacane przez sektor publiczny
- ▶ Umowa powinna być na dostatecznie długi okres aby złagodzić jej skutki dla budżetu oraz ograniczyć ryzyko wykonawcy pod warunkiem utrzymania uzgodnionych standardów technicznych i użytkowych drogi
- ▶ Po zakończeniu kontraktu następowaloby przekazanie drogi sektorowi publicznemu w oparciu o ustaloną procedurę przekazania i parametry techniczno- operacyjne

PRZECIWNICY PRYWATYZACJI USŁUG KOMUNALNYCH UŻYWAJĄ NASTĘPUJĄCYCH ARGUMENTÓW:

- ▶ Badania ILO wskazują, że w ramach krajów/regionów cena wody dostarczanej przez sektor prywatny i publiczny są porównywalne
- ▶ Prywatni inwestorzy mają na celu maksymalizację zysku, nie są zainteresowani celami humanitarnymi czy społecznymi, stąd np. niski udział PPP w Afryce
- ▶ Rządy, chcąc przyciągnąć inwestorów stwarzają warunki korzystniejsze niż dla sektora publicznego: wakacje podatkowe, gwarancje
- ▶ Prywatyzacje wiążą się z redukcją pracowników (nawet do 50%) – przyczyniają się do wzrostu bezrobocia
- ▶ Brak efektywnych organów regulacyjnych w krajach rozwijających się, może powodować nieuzasadnione podwyżki taryf, lub notoryczne naruszanie warunków umów
- ▶ Prywatyzacja jest droga – przygotowanie, gwarancje, koszty ryzyka
- ▶ Uważa się, że proces prywatyzacyjny jest potencjalnie korupcjogenny