

**Materiał dotyczący podsumowania z badania rynku
w celu pozyskania partnera prywatnego
dla realizacji projektu POLiŚ 2.1-13
„System gospodarki odpadami dla miasta Poznania”**

Listopad 2012 r.



POMOC TECHNICZNA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



MINISTERSTWO
ROZWOJU
REGIONALNEGO

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Warunki korzystania z niniejszej publikacji

Niniejsza publikacja została opracowana w celu wzbogacenia i pobudzenia dyskusji na temat partnerstwa publiczno – prywatnego, w także w celu propagowania dobrych praktyk w tej dziedzinie. Jest ona wynikiem prac Platformy Partnerstwa Publiczno – Prywatnego powołanej z inicjatywy Ministra Rozwoju Regionalnego.

Obserwacje, analizy, interpretacje i wnioski zawarte w przedmiotowym materiale nie stanowią oficjalnego stanowiska Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (MRR) i nie mogą stanowić podstawy do formułowania jakichkolwiek roszczeń. Ponadto, MRR nie odpowiada za błędne interpretacje treści publikacji, ani za następstwa czynności podjętych na ich podstawie. W związku z tym użytkownik korzystający z informacji zawartych w niniejszej publikacji czyni to na swoją wyłączną odpowiedzialność.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego upoważnia odbiorców niniejszej publikacji do jej użytkowania, pobierania, wyświetlania, kopiowania i rozpowszechniania, w całości lub w części, ze wskazaniem źródła pochodzenia cytowanych materiałów. Bezwzględnie zabronione jest wykorzystywanie niniejszego dokumentu i jego treści do celów komercyjnych.

Dokument może zawierać odesłania do serwisów internetowych podmiotów trzecich. MRR nie ponosi odpowiedzialności za takie serwisy, a korzystanie z nich może podlegać szczegółowym warunkom.

Publikacja stanowi raport opracowany przez firmę Ernst & Young Corporate Finance Sp. z o.o., w zakresie *Podsumowania z badania rynku dotyczącego pozyskania partnera prywatnego dla realizacji projektu POliŚ 2.1-13 „System gospodarki odpadami dla miasta Poznania”*, sporządzony na zlecenie MRR w marcu 2011 r. Wprowadzone przez MRR zmiany w treści dokumentu mają charakter redakcyjny.

Przygotowanie niniejszego raportu było współfinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007 – 2013.

Materiał opracowany przez:
Departament Przygotowania Projektów Indywidualnych
Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
ul. Wspólna 2/4, 00 – 926 Warszawa
tel. (22) 461 39 45
poczta elektr.: ppp@mrr.gov.pl

Spis treści:

1. CEL BADANIA	5
2. DZIAŁANIA PRZEPROWADZONE W RAMACH BADANIA RYNKU	5
2.1. Lista potencjalnych inwestorów i instytucji finansowych	6
2.2. Zagadnienia poruszane podczas rozmów z potencjalnymi inwestorami i bankami	10
2.3. Informacje o Projekcie przedstawione podczas badania rynku.....	12
3. PODSUMOWANIE KLUCZOWYCH WNIOSKÓW	15
Załączniki:	16
Zał. 1. Lista pytań ze spotkań z potencjalnymi partnerami prywatnymi oraz bankami	17

Skróty i definicje

DBFO	Design-Build- Finance-Operate (Zaprojektuj-Wybuduj-Finansuj-Eksploatuj)
Doradca, Ernst & Young, EY	Ernst & Young Corporate Finance Sp. z o.o.
Mg	Tona
Miasto, Miasto Poznań	Urząd Miasta Poznania
Podsumowanie	Podsumowanie z badania rynku dotyczącego pozyskania partnera prywatnego dla realizacji projektu POLiŚ 2.1-13 „System gospodarki odpadami dla miasta Poznania”
PPP	Partnerstwo publiczno – prywatne
Projekt, Przedsięwzięcie	Projekt POLiŚ 2.1-13 „System gospodarki odpadami dla miasta Poznania”, którego celem jest uporządkowanie i organizacja gospodarki odpadami komunalnymi na terenie miasta Poznania, który będzie obejmować m.in. zaprojektowanie, budowę, współfinansowanie i eksploatację instalacji do termicznego przekształcania odpadów komunalnych oraz instalacji do demontażu odpadów wielkogabarytowych
Raport	Podsumowanie z badania rynku dotyczącego pozyskania partnera prywatnego dla realizacji projektu POLiŚ 2.1-13 „System gospodarki odpadami dla miasta Poznania”
Studium Wykonalności	Ostateczne Studium Wykonalności dla przedsięwzięcia „System gospodarki odpadami dla miasta Poznania” wraz z załącznikami ze stycznia 2011 r. przygotowane przez firmę Socotec Polska Sp. z o.o.
Umowa	Umowa nr DIN/BDG-II/POPT/345/10 z 31 stycznia 2011 r. zawarta pomiędzy Skarbem Państwa – Ministrem Rozwoju Regionalnego a Ernst & Young Corporate Finance Sp. z o.o.
Zamawiający, MRR	Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
Zlecenie nr 2	Zlecenie do Umowy, którego przedmiotem jest: 1. przygotowanie listy partnerów prywatnych do wstępnego badania rynku oraz listy pytań do partnerów prywatnych 2. udział w dyskusjach dotyczących akceptacji przez MRR i Miasto listy inwestorów i listy pytań do partnerów prywatnych 3. przeprowadzenie badania rynku w celu potwierdzenia oczekiwań partnerów prywatnych i banków odnośnie Projektu 4. podsumowanie wniosków z badania rynku

1. CEL BADANIA

Badanie rynku miało na celu wstępne zweryfikowanie warunków brzegowych Projektu zdefiniowanych w dokumencie pn. „Ostateczne Studium Wykonalności dla przedsięwzięcia „System Gospodarki Odpadami dla Miasta Poznania” wraz z załącznikami ze stycznia 2011 r. przygotowanym przez firmę Socotec Polska Sp. z o.o. („Studium Wykonalności”), w tym w szczególności:

- ▶ formułę realizacji inwestycji DBFO (Design-Build-Finance-Operate, tj. Zaprojektuj/Wybuduj/Finansuj/Ekspluatuj), w której wybrany w trybie Ustawy o PPP podmiot prywatny będzie odpowiedzialny za całość realizacji Projektu (od zaprojektowania, budowy, poprzez sfinansowanie i eksploatację obiektu w okresie umowy),
- ▶ oczekiwania inwestorów dotyczące podziału ryzyk projektu,
- ▶ wielkość finansowania niezbędnego do dostarczenia przez partnera prywatnego,
- ▶ poziom dofinansowania ze środków Unii Europejskiej,
- ▶ poziom zaangażowania Miasta (wpływający w minimalnym stopniu na prognozowany budżet i wskaźniki zadłużenia Miasta), tj.:
 - wkład finansowy Miasta (środki własne Miasta na finansowanie nakładów inwestycyjnych Projektu na poziomie ok. 5%),
 - brak udzielenia przez Miasto gwarancji finansowych, w tym w odniesieniu do strumienia odpadów oraz sprzedaży energii,

wobec oczekiwań i możliwości potencjalnych partnerów prywatnych i banków zainteresowanych udziałem w Projekcie.

W ramach badania rynku weryfikowano czy opisane w Studium Wykonalności komercyjne podejście do Projektu (tj. uzyskanie określonego strumienia odpadów przy wyznaczonej „opłacie na bramie”) miałyby szanse uzyskać zainteresowanie inwestorów. W spotkaniach uczestniczyli przedstawiciele Miasta oraz Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, które współfinansowało koszty przygotowania Projektu.

W związku z powyższym celem niniejszego dokumentu jest przedstawienie podsumowania głównych i kluczowych wniosków prezentowanych przez potencjalnych inwestorów i banki podczas prowadzonych spotkań w ramach przeprowadzonego badania rynku (tzw. „*market sounding*”, „*market testing*”). Wyniki z badania oczekiwań i możliwości inwestorów będą istotne dla przygotowania akceptowalnej dla Miasta i partnerów prywatnych struktury alokacji ryzyk Projektu.

2. DZIAŁANIA PRZEPROWADZONE W RAMACH BADANIA RYNKU

Rozpoznanie rynku zostało przeprowadzone w oparciu o spotkania z wybranymi:

- ▶ partnerami prywatnymi,
- ▶ instytucjami finansowymi,

którzy wyrazili zainteresowanie Projektem i (w przypadku banków) ich finansowaniem oraz z którymi zostały omówione kluczowe kwestie dotyczące Przedsięwzięcia.

Rozmowy przeprowadzone w ramach badania rynku z poszczególnymi potencjalnymi inwestorami i bankami finansującymi prowadzone były w okresie od 7 do 11 marca 2011 r.

W rozdziale 3 przedstawiono podsumowanie wstępnych rozmów z grupą potencjalnych inwestorów i banków, dotyczących struktury finansowania Przedsięwzięcia, zabezpieczeń oraz oczekiwań potencjalnych partnerów prywatnych i banków w zakresie prowadzonego procesu pozyskania inwestora dla Projektu.

Rozmowy te nie stanowiły procedury, której celem byłoby pozyskanie inwestora i finansowania Przedsięwzięcia, jak również jakichkolwiek negocjacji handlowych, których przedmiotem byłoby określenie zasad i warunków współpracy pomiędzy Miastem Poznań, a inwestorami i bankami w związku z pozyskaniem partnera prywatnego i finansowaniem Przedsięwzięcia.

Celem rozmów było uzyskanie informacji odnośnie kluczowych warunków, jakie są stawiane przez inwestorów dla zaangażowania w Projekt oraz instytucje finansowe w przypadku sfinansowania realizowanego przez Miasto Poznań Przedsięwzięcia.

Rezultaty niniejszych rozmów zostaną wykorzystane do przygotowania ogłoszenia o zamówieniu w taki sposób, by respektowane były zasady konkurencyjności całego procesu pozyskania inwestora dla Projektu.

2.1. Lista potencjalnych inwestorów i instytucji finansowych

W pierwszej kolejności przygotowano listę potencjalnych inwestorów i instytucji finansowych („Lista podmiotów”), które stanowiły propozycję do rozważenia przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz Miasto Poznań i ostatecznego wyboru z nich grupy podmiotów, z którymi przeprowadzone zostało badanie rynku.

Poniżej przygotowano listę inwestorów, którzy mogą być zainteresowani udziałem w realizacji Projektu. Kryterium wyboru inwestorów stanowiła liczba zakładów termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych lub innych zakładów utylizacji odpadów, eksploatacją których zajmuje się dany podmiot.

Tabela 1. Zestawienie potencjalnych partnerów prywatnych - operatorów zakładów termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych lub innych zakładów utylizacji odpadów (pod względem liczby zrealizowanych, bądź realizowanych projektów)

Lp.	Inwestor	Opis i skala przedmiotu działalności	Liczba projektów (zrealizowanych, bądź będących w trakcie realizacji)
1.	Veolia Environment Group (Veolia Usługi dla Środowiska SA)	<p>Veolia Environment Group jest grupą działającą w sektorze: energetycznym (Veolia Energy - Dalkia), wodno-ściekowym (Veolia Water), gospodarki odpadami i odzysku surowców (Veolia Environmental Services - Veolia Usługi dla środowiska), transportu (Veolia Transport).</p> <p>Spółka prowadzi działalność w 35 krajach na całym świecie. Jest obecna również w Polsce, za pośrednictwem grupy Veolia Usługi dla Środowiska.</p> <p>Veolia posiada udziały w 69 działających instalacjach odzysku energii na całym świecie:</p> <ul style="list-style-type: none"> — instalacje istniejące: <ul style="list-style-type: none"> o 48 we Francji, o 1 w Belgii, o 1 w Portugalii, o 4 we Włoszech, o 1 w USA, o 2 w Chinach, o 6 na Tajwanie. — Ponadto, spółka jest w trakcie uzyskiwania pozwolenia na budowę (lub jest w trakcie budowy) 6 instalacji odzysku energii w Wielkiej Brytanii. <p>Veolia obsługuje na świecie ok. 87 mln mieszkańców w zakresie zbiórki odpadów komunalnych. Rocznie zagospodarowuje ponad 62,5 mln ton odpadów. Spółka posiada prawie 819 tys. klientów przemysłowych i z sektora usług.</p>	69 (63+6)

2.	SITA (SITA Polska Sp. z o.o.)	<p>SITA jest częścią międzynarodowej grupy Suez ENVIRONNEMENT. SITA prowadzi działalność w dziedzinie gospodarki wodnej i odpadowej. Zapewnia zbiórkę ponad 40 mln ton odpadów dla 46 mln osób rocznie. SITA eksploatuje ponad 500 instalacji do przekształcania odpadów, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> — 278 instalacji do recyklingu, — 143 składowiska, — 106 kompostowni, — 67 spalarni. <p>SITA zarządza 67 instalacjami termicznego przekształcania odpadów o łącznej wydajności 9 mln ton rocznie i łącznej produkcji energii 900 MWe.</p> <p>SITA jest również obecna w 22 polskich miastach, gdzie rocznie zagospodarowuje 625 tys. ton odpadów komunalnych oraz 255 tys. ton odpadów przemysłowych.</p>	67
3.	E.ON Energy from Waste AG	<p>E.ON jest spółką energetyczną z siedzibą w Niemczech (Düsseldorf).</p> <p>W ramach grupy wydzielono spółkę E.ON Energy from Waste, która angażuje się w projekty termicznego przekształcania odpadów. E.ON jest największym graczem jeżeli chodzi o termiczne przekształcanie odpadów na rynku niemieckim. Sieć instalacji Energy from Waste E.ON obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> — instalacje eksploatowane: 15 (łącznie 29 linii) o łącznej wydajności 4 295 tys. ton rocznie, — instalacje w zarządzie: 5 (łącznie 8 linii) o łącznej wydajności 915 tys. ton rocznie. <p>W ostatnich 6 latach spółka uczestniczyła w budowie 11 spalarni.</p>	20 (15+5)
4.	REMONDIS AG & Co. KG (REMONDIS Sp. z o.o.)	<p>REMONDIS jest niemieckim przedsiębiorstwem z sektorów: zbiórki i przetwarzania odpadów, gospodarki wodno - ściekowej i oczyszczania miasta.</p> <p>Grupa inwestuje rocznie ok. 250 mln EUR m.in. w projekty termicznego przekształcania odpadów. REMONDIS zbiera, przetwarza i sprzedaje rocznie ponad 25 mln ton surowców wtórnych. Wykorzystuje sieć 500 własnych instalacji do sortowania, przetwarzania i recyklingu. Grupa REMONDIS zarządza:</p> <ul style="list-style-type: none"> — 9-oma instalacjami do termicznego przekształcania odpadów komunalnych o łącznej wydajności 3,4 mln Mg/rok, — 3-ema instalacjami do termicznego przekształcania odpadów niebezpiecznych o łącznej wydajności 120 tys. Mg/rok, <p>Ponadto, zarządza:</p> <ul style="list-style-type: none"> — 1 instalacją do termicznego przekształcania osadów ściekowych, — 2-ema elektrowniami na biomasę, — 1 elektrownią na paliwa alternatywne <p>o łącznej wydajności ponad 500 tys. Mg rocznie.</p> <p>W Polsce REMONDIS Sp. z o.o. obecnie posiada oddziały w 35 miastach na terenie całego kraju. Spółka w Polsce zbiera rocznie 1,5 mln ton odpadów i surowców wtórnych.</p>	12 (w tym 3 dotyczące odpadów niebezpiecznych)

5.	ENER-G (ENER-G Polska Sp. z o.o.)	<p>Grupa kapitałowa oferująca kompleksowe rozwiązania techniczne z zakresu energetyki.</p> <p>Spółka zarządza 8-mioma jednostkami termicznego przekształcania odpadów: w Norwegii, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Grupa działa również w Polsce, zarządzając 10-cioma elektrowniami biogazowymi o rocznej produkcji energii elektrycznej na poziomie ok. 100 tys. MWh.</p>	8
6.	Vattenfall AB (Vattenfall Poland Sp. z o.o.)	<p>Koncern energetyczny Vattenfall zajmuje się produkcją, dystrybucją i sprzedażą ciepła oraz energii elektrycznej. Firma Vattenfall prowadzi obecnie działalność w Danii, Finlandii, Niemczech, Polsce, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Holandii.</p> <p>Vattenfall jest największym producentem ciepła i 7. pod względem wielkości producentem elektryczności w Polsce.</p> <p>Posiada 4 spalarnie w Niemczech: Hamburg, Lauta, Rudersdorf, Rostock i 1 w Szwecji (Uppland).</p>	5
7.	Indaver NV (Indaver Polska Sp. z o.o.)	<p>Indaver jest międzynarodową grupą kapitałową specjalizującą się w realizacji projektów z zakresu gospodarki odpadami. Indaver działa w Wielkiej Brytanii, Włoszech, Belgii, Niemczech, Irlandii, Holandii oraz Portugalii.</p> <p>Indaver aktywnie uczestniczy w projektach termicznego przekształcania odpadów. Uczestniczył m.in. przy budowie 4 spalarni śmieci w Niemczech, spalających 1 mln ton śmieci rocznie.</p> <p>W 2011 r. spółka planuje zakończyć kolejną inwestycję w Irlandii - budowę zakładu termicznego przekształcania odpadów o wydajności 200 tys. ton rocznie.</p>	5 (w tym 1 w trakcie realizacji)
8.	MVV Energie AG (MVV Polska Sp. z o.o.)	<p>MVV jest 5. producentem energii w Niemczech.</p> <p>Spółka zarządza 3 zakładami termicznego przekształcania odpadów w Niemczech (Mannheim, TREA Leuna, Offenbach), spalającymi 1,6 mln ton odpadów rocznie.</p>	3
9.	Fortum Corporation (Power and Heat Polska Sp. z o.o.)	<p>Fortum jest grupą działającą na rynku energetycznym, przede wszystkim w Skandynawii, Finlandii, Rosji oraz w krajach nadbałtyckich. Grupa specjalizuje się w produkcji, dystrybucji oraz sprzedaży energii elektrycznej i ciepłej oraz zarządzaniu elektrowniami.</p> <p>Fortum zarządza 2-oma zakładami termicznego przekształcania odpadów w Szwecji i Finlandii.</p> <p>W Polsce Fortum działa za pośrednictwem Fortum Power and Heat Polska Sp. z o.o. (przedsiębiorstwo z branży ciepłowniczej).</p>	2
10.	EnBW AG (EnBW Polska Sp. z o.o.)	<p>Spółka zajmuje się wytwarzaniem i dystrybucją energii. Jest 3-cim największym koncernem energetycznym w Niemczech (przychody w 2010 r. osiągnęły poziom 17 mln. EURO).</p> <p>W Niemczech spółka jest zaangażowana w 2 projekty termicznego przekształcania odpadów (Stuttgart – Munster i Dusseldorf).</p>	2

Źródło: strony internetowe spółek oraz publicznie dostępne dane i informacje.

Poniżej zaprezentowano proponowaną listę banków, które mogą być zainteresowane udziałem w finansowaniu Projektu oraz wykazują aktywność w sektorze publicznym i usług komunalnych. Kryterium wyboru banków stanowił suma bilansowa.

Tabela 2. Zestawienie największych banków pod względem wysokości aktywów na koniec 2009 r. [tys. PLN]

Lp.	Bank	Aktywa na koniec 2009 r. [tys. PLN]
1.	PKO BP SA	153 647 479
2.	Pekao SA	126 918 020
3.	BRE Bank SA	72 607 181
4.	ING BS SA	59 751 488
5.	BZ WBKSA	51 936 616
6.	Bank Millennium SA	43 969 150
7.	Kredyt Bank SA	38 912 543
8.	Bank Handlowy SA	36 455 439
9.	Bank BPH SA	34 165 691
10.	BGK	33 055 589
11.	Raiffeisen BP SA	20 998 854
12.	Nordea Bank Polska SA	20 424 970

Biorąc pod uwagę powyższą klasyfikację oraz te podmioty, które same zgłosiły się do badania rynku i poprosiły o spotkanie oraz konsultując się z MRR i Miastem Poznań, uzgodniono następującą listę inwestorów i banków dla celów przeprowadzenia badania rynku:

A. Lista inwestorów:

- ▶ 4 największych graczy z przekazanej Listy podmiotów:
 1. Veolia Environment Group (Veolia Usługi dla Środowiska SA),
 2. SITA (SITA Polska Sp. z o.o.),
 3. E.ON Energy from Waste AG,
 4. Remondis AG & Co. KG (Remondis Sp. z o.o.),
- ▶ spółka z przekazanej Listy podmiotów, która poprosiła o spotkanie:
 5. Fortum Corporation (Power and Heat Polska Sp. z o.o.),
- ▶ spółka niebędąca na przekazanej Liście podmiotów, która poprosiła o spotkanie:
 6. Zakład Energetyki Blachownia Sp. z o.o.

B. Lista banków:

1. Pekao SA,
2. BREBank SA,
3. Bank Handlowy SA.

2.2. Zagadnienia poruszane podczas rozmów z potencjalnymi inwestorami i bankami

Następnie przygotowano listę zagadnień poruszanych w trakcie rozmów z potencjalnymi inwestorami, którą przedyskutowano z MRR i Miastem Poznań i która obejmowała następujące kwestie:

1. Doświadczenie partnera prywatnego w realizacji:
 - a. projektów dotyczących budowy i/lub eksploatacji zakładów termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych lub innych zakładów utylizacji odpadów, w tym m.in. informacje dotyczące:
 - ▶ łącznej liczby zrealizowanych projektów,
 - ▶ liczby projektów zrealizowanych w formule PPP,
 - ▶ liczby projektów zrealizowanych w formule DBFO,
 - ▶ daty realizacji projektów,
 - ▶ wartości inwestycji,
 - ▶ wydajności zakładów i zastosowanej technologii (w tym liczby linii),
 - ▶ struktury projektów,
 - b. projektów dotyczących budowy i/lub eksploatacji instalacji demontażu odpadów wielkogabarytowych, w tym m.in. informacje dotyczące:
 - ▶ łącznej liczby zrealizowanych projektów,
 - ▶ liczby projektów zrealizowanych w formule PPP,
 - ▶ liczby projektów zrealizowanych w formule DBFO,
 - ▶ daty realizacji projektów,
 - ▶ wartości inwestycji,
 - ▶ wydajności zakładów i zastosowanej technologii (w tym liczby linii),
 - ▶ struktury projektów,
 - c. dużych projektów infrastrukturalnych dofinansowywanych ze środków UE (w tym realizowanych w formule PPP).
2. Kryteria inwestycyjne partnera prywatnego, w szczególności:
 - a. horyzont czasowy inwestycji,
 - b. minimalna/maksymalna wartość inwestycji,
 - c. minimalna wymagana stopa zwrotu.
3. Warunki brzegowe udziału w postępowaniu/przystąpienia do Projektu przez partnera prywatnego.
4. Planowana struktura prawna realizacji Projektu po stronie partnera prywatnego, w szczególności:
 - a. czy podmiot prywatny zamierza utworzyć bądź utworzył konsorcjum z wykonawcą, operatorem i/lub bankiem?
 - b. czy partner prywatny zamierza utworzyć spółkę celową w celu przystąpienia do przetargu i realizacji Projektu).
5. Struktura zarządzania Projektem (w szczególności w zakresie pozyskania i rozliczenia środków unijnych) - oczekiwania partnera prywatnego.
6. Oczekiwania partnera prywatnego w zakresie formy i terminu przekazania środków publicznych pochodzących z dotacji ze środków europejskich.
7. Możliwości i oczekiwania partnera prywatnego w zakresie alokacji ryzyk, w tym w szczególności:
 - a. przychodowych Projektu (strumień odpadów, odbiór energii cieplnej, energii elektrycznej) w świetle obowiązującego prawa,

- b. budowy (w kontekście wkładu własnego ze środków publicznych),
 - c. dostępności,
 - d. braku środków z UE,
 - e. innych ryzyk Projektu.
8. Mechanizm wynagradzania partnera prywatnego - doświadczenia inwestora i oczekiwania, co do Projektu realizowanego przez Miasto.
 9. Oczekiwania partnera prywatnego w zakresie formy gwarancji zapewnienia strumienia odpadów (uwarunkowania finansowe i prawne).
 10. Zastosowana technologia - doświadczenia inwestora i oczekiwania, co do Projektu realizowanego przez Miasto Poznań.
 11. Zakładana przez partnera prywatnego struktura finansowania jego wkładu w Projekt (wkład własny, finansowanie dłużne, współudział międzynarodowych instytucji finansowych (EBI, EBOiR)).
 12. Czy partner prywatny prowadził, bądź prowadzi obecnie rozmowy z EBI, EBOiR?
 13. Możliwości (lub/i warunki brzegowe) dla zaangażowania partnera prywatnego w Projekt bez udziału środków pochodzących z UE.
 14. Możliwość (lub/i warunki brzegowe) dla zaangażowania partnera prywatnego w Projekt bez udziału środków publicznych (bez względu na źródło ich pochodzenia).
 15. Oczekiwania i rekomendacje partnera prywatnego odnośnie harmonogramu dotyczącego:
 - a. postępowania przetargowego, w tym w kontekście czasu niezbędnego na złożenie wniosku o dopuszczenie i oferty ostatecznej wobec harmonogramu procesu decyzyjnego Partnera Prywatnego,
 - b. realizacji Projektu (w tym czasu trwania prac budowlanych).
 16. Preferencje partnera prywatnego w zakresie tytułu prawnego do nieruchomości oraz kwestii własności składników majątkowych w okresie trwania Projektu.
 17. Ocena ryzyka zmiany przepisów prawa w kontekście decyzji partnera prywatnego o przystąpieniu do postępowania.
 18. Inne szczególne wymagania partnera prywatnego, w tym zakres weryfikacji Projektu przez partnera prywatnego (due dilligence Projektu).
 19. Inne kwestie podniesione przez partnera prywatnego.

Zagadnienia poruszane w trakcie rozmów z bankami obejmowały następujące kwestie:

1. Doświadczenie banku w:
 - a. finansowaniu realizacji projektów dotyczących budowy zakładu termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych i osadów ściekowych lub innych zakładów utylizacji odpadów,
 - b. finansowaniu projektów realizowanych w formule PPP,
 - c. finansowaniu projektów realizowanych w formule DBFO.
2. Kluczowe warunki brzegowe przystąpienia do finansowania Projektu przez bank.
3. Preferencje instytucji finansowych odnośnie pożądanej struktury i parametrów finansowania, w tym w szczególności informacje na temat:
 - a. możliwości w zakresie kwoty zaangażowania pojedynczej instytucji finansowej (możliwości sfinansowania całości inwestycji),
 - b. wymaganych zabezpieczeń,
 - c. struktury instytucjonalnej Projektu,
 - d. możliwych instrumentów/form finansowania, możliwej i preferowanej struktury finansowania,
 - e. maksymalnego okresu finansowania, udostępnienia finansowania i spłaty,

- f. warunków ciągnięcia/udostępniania środków oraz momentu podpisania umowy finansowania a momentu zapotrzebowania na finansowanie,
 - g. wymaganych analiz i dokumentów przed udzieleniem finansowania (due diligence).
 - h. maksymalnego poziomu zadłużenia określonego w oparciu o:
 - ▶ wskaźnik „zadłużenie netto/EBITDA”,
 - ▶ minimalny poziom wskaźnika DSCR,
 - ▶ poziom innych wskaźników monitorowanych przez instytucje finansowe.
 - i. szacunkowych kosztów pozyskania finansowania w zależności od zastosowanego instrumentu oraz wymaganego wkładu własnego.
4. Alokacja ryzyk Projektu.
 5. Oczekiwania banku, co do swojej pozycji i pozycji innych banków komercyjnych, jeżeli projekt będzie współfinansowany wraz z międzynarodowymi instytucjami finansowymi (np. EBI, EBOiR) oraz doświadczenia banku w tym zakresie.
 6. Harmonogram procesu decyzyjnego dotyczącego zaangażowania banku w finansowanie Projektu.
 7. Inne kwestie podniesione przez bank.

2.3. Informacje o Projekcie przedstawione podczas badania rynku

W ramach badania rynku przygotowano krótką, wstępną informację o Projekcie, którą przedstawiono potencjalnym inwestorom oraz bankom, obejmującą:

1. Zakres Projektu

Celem Projektu jest dostosowanie systemu gospodarki odpadami na terenie Miasta Poznania do kryteriów formalno-prawnych, technicznych i ekologicznych zarówno krajowych, jak i europejskich.

Dla prawidłowego funkcjonowania systemu gospodarki odpadami w Mieście Poznań niezbędna jest realizacja następujących zadań inwestycyjnych:

- ▶ instalacji termicznego przekształcania frakcji reszkowej zmieszanych odpadów komunalnych („ITPOK”),
- ▶ instalacji demontażu odpadów wielkogabarytowych („IDOW”).

Na podstawie analizy prognoz ilości odpadów i mocy przerobowych innych, istniejących w ramach systemu gospodarki odpadami obiektów, ustalono zaprezentowane w poniższej tabeli niezbędne moce przerobowe projektowanych instalacji.

Tabela 3. Niezbędne moce przerobowe planowanych instalacji.

Nazwa instalacji	Wydajność instalacji [Mg/rok]
Instalacja do termicznego przekształcania frakcji reszkowej zmieszanych odpadów komunalnych	240 000, w tym: <ul style="list-style-type: none"> ▶ 210 000 - dotyczy będzie przerobu zmieszanych, stałych odpadów komunalnych z terenu Miasta Poznania ▶ 30 000 - dotyczy będzie zagospodarowywania osadu ściekowego wytwarzanego w Centralnej Oczyszczalni Ścieków w Koziegłowach (COŚ) lub przerobu odpadów komunalnych z obszaru gospodarczo i organizacyjnie powiązanego z Miastem Poznań
Instalacja do demontażu odpadów wielkogabarytowych	10 000

Zakłada się realizację Projektu we współpracy z partnerem prywatnym, któremu powierzone zostanie

m.in. zaprojektowanie, budowa, współfinansowanie i eksploatacja majątku powstałego w trakcie realizacji Projektu. Przewiduje się, iż wybór partnera prywatnego nastąpi w trybie dialogu konkurencyjnego.

2. Uwarunkowania rynkowe

W województwie wielkopolskim wyprodukowano w 2006 r. 1 130 604 Mg odpadów komunalnych. Poznań produkuje rocznie ok. 250 000 Mg odpadów komunalnych. Wynika z tego, że województwo wielkopolskie z wyłączeniem Poznania produkuje ok. 880.000 Mg odpadów.

W latach 2006-2009 z terenu Miasta Poznania zebrano średnio 207 000 Mg/rok zmieszanych odpadów komunalnych (z wyłączeniem odpadów wyselekcjonowanych).

Podstawowym sposobem zagospodarowania odpadów komunalnych na obszarze objętym projektowanym systemem jest obecnie ich unieszkodliwianie na składowiskach. Odpady komunalne zebrane z terenu Poznania deponowane są obecnie na 5 składowiskach, tj. w Suchym Lesie, Mnichach, Białęgach, Koninie oraz Rumianku.

Szacuje się, że na terenie objętym przedsięwzięciem ilość wytwarzanych odpadów będzie sukcesywnie wzrastać.

3. Technologie

Do najistotniejszych cech opracowanej wstępnej koncepcji instalacji ITPOK należą:

- ▶ piec rusztowy, którego konstrukcja sprawdziła się w zakładach termicznego przekształcania odpadów komunalnych na całym świecie, i który należy uwzględnić już teraz, aby zapewnić możliwość spalania odpadów o różnej wartości opałowej,
- ▶ piec zintegrowany z kotłem odzysknicowym (odzyskowym),
- ▶ optymalny odzysk energii zawartej w odpadach poprzez współpracę z turbogeneratorem kondensacyjno-upustowym o parametrach pary 400°C i 40 bar, pozwalającym na skojarzone funkcjonowanie, zapewniające zasilanie miejskiej sieci w ciepłą wodę i sieci publicznej w energię elektryczną,
- ▶ oczyszczanie spalin z efektywnym systemem typu selektywnej niekatalitycznej redukcji SNCR, w celu redukcji tlenków azotu, spełniającym najbardziej rygorystyczne wymagania emisyjne oraz półsuchym systemem oczyszczania spalin w celu redukcji kwaśnych zanieczyszczeń, pyłów, metali ciężkich oraz dioksyn i furanów.

4. Lokalizację

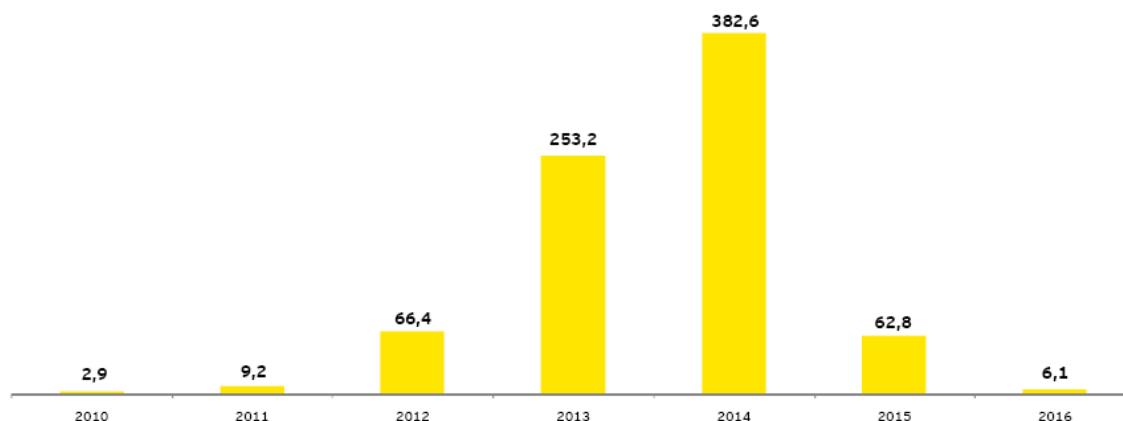
Jako optymalną dla ITPOK lokalizację wskazano teren położony w południowo-zachodniej części terenów Elektrociepłowni Karolin („EC Karolin”), mieszczącej się we wschodniej części Poznania, na prawym brzegu Warty, przy granicy administracyjnej miasta z terenami gminy Czerwonak (miejscowość Koziegłowy).

Instalacja demontażu odpadów wielogabarytowych zostanie zlokalizowana w gminie Suchy Las, w sąsiedztwie istniejącego Składowiska Odpadów Komunalnych zarządzanego przez ZZO Poznań.

5. Nakłady inwestycyjne

Wykres 1 Nakłady inwestycyjne Projektu [mln PLN]

Nakłady inwestycyjne netto w latach 2010-2016 [mln PLN]: 783 mln PLN



Łączne nakłady inwestycyjne netto na Projekt oszacowano na 783 mln PLN (w cenach nominalnych), z czego 709 mln PLN przewidziano na budowę i wyposażenie ITPOK (z projektowaniem oraz przyłączem ciepłym i energetycznym). Zestawienie nakładów inwestycyjnych na latach 2010-2016 przedstawiono powyżej.

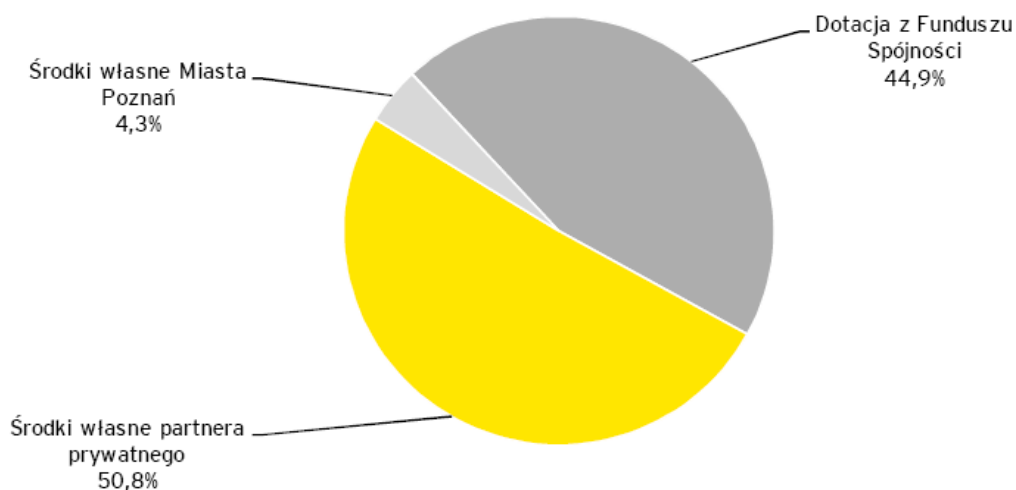
6. Źródła finansowania

Założono wstępnie, że Projekt będzie finansowany z następujących źródeł:

- Dotacja z Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007-2013 w maksymalnej kwocie 352,0 mln PLN,
- Środki własne potencjalnego partnera prywatnego w kwocie 397,5 mln PLN,
- Środki własne Miasta Poznań w kwocie 33,7 mln PLN (zakładając maksymalną kwotę dotacji z UE).

Wykres 2 Wstępna struktura finansowania Projektu [%]

Struktura finansowania nakładów inwestycyjnych netto Projektu (ceny nominalne) [%]



7. Wstępny harmonogram realizacji Projektu

Zadanie	2011	2012	2013	2014
Przeprowadzenie procesu pozyskania partnera prywatnego				
Roboty budowlano - montażowe związane z budową instalacji termicznej (ITPOK)				
Roboty budowlano - montażowe związane z budową instalacji do demontażu odpadów wielkogabarytowych (IDOW)				

3. PODSUMOWANIE KLUCZOWYCH WNIOSKÓW

W ramach prowadzonych spotkań uczestnicy (tj. inwestorzy, jak i instytucje finansowe) zostali poinformowani w szczególności o:

- ▶ braku możliwości udzielenia przez Miasto Poznań gwarancji strumienia odpadów do instalacji;
- ▶ zakładanych rozwiązaniach administracyjno-prawnych Projektu, tj. wskazanie przez Miasto w udzielanych zezwoleniach docelowego miejsca składowania odpadów (tzw. „gwarancji administracyjnej”);
Szczegółowy opis instrumentów administracyjno-prawnych Projektu jest przedmiotem odrębnego opracowania, przygotowanego przez doradcę prawnego MRR.
- ▶ fakcie, iż Miasto rozpocznie procedurę przetargową, mimo braku zmiany *Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach*;
- ▶ procedurze postępowania, tj. poinformowano podmioty, iż postępowanie będzie prowadzone w trybie ustawy Prawo Zamówień Publicznych w ramach dialogu konkurencyjnego;
- ▶ etapach postępowania przetargowego (tj. publikacja ogłoszenia o zamówieniu - planowana na początek kwietnia 2011 r., złożenie wniosku o dopuszczenie, dialog konkurencyjny, ocena wniosku, dialog konkurencyjny z oferentami, publikacja SIWZ, złożenie ofert) oraz planowanym zakończeniu formalnej procedury w I-II Q2012 r.;
- ▶ aktualnym stanie prac w zakresie procesu pozyskania finansowania z Unii Europejskiej oraz fakcie, iż proces pozyskania partnera prywatnego oraz finansowania z UE będzie prowadzony równolegle.

Poniżej przedstawiono podsumowanie najistotniejszych kwestii podnoszonych przez potencjalnych partnerów prywatnych, jak również przez banki, z którymi przeprowadzono badanie rynku. Listę pytań ze spotkań z potencjalnymi partnerami prywatnymi oraz bankami przedstawiono w załączniku 1 do niniejszego dokumentu.

Warunki brzegowe udziału w postępowaniu/przystąpienia do Projektu

Gwarancja strumienia odpadów

Wszyscy biorący udział w badaniu rynku potencjalni inwestorzy prywatni, jak również banki podkreśliły, iż krytycznym punktem jest zagwarantowanie przez Miasto dostawy (ilości) strumienia odpadów do instalacji.

Kluczową kwestią dla inwestorów jest również uchwalenie nowych rozwiązań prawnych w zakresie gospodarki odpadami. Zdaniem partnerów prywatnych mechanizmy administracyjno-prawne polegające na zobowiązaniu (poprzez zezwolenia) podmiotów odbierających odpady do ich utylizacji w instalacji, która zostanie zrealizowana w ramach Projektu, mogą być niewystarczające i mogą nie uzyskać akceptacji podmiotów finansujących Projekt oraz działowców/akcjonariuszy. Inwestorzy zaznaczyli, iż możliwe jest rozpatrzenie takiego rozwiązania, ale niezbędne jest jego szczegółowe przedstawienie na etapie prowadzonego dialogu konkurencyjnego/negocjacji. Podkreślono jednak, iż taki mechanizm musiałby być „bankowalny” tzn. akceptowalny dla instytucji finansujących Projekt. Jedynie Firma X poinformowała, że dobrym rozwiązaniem jest wprowadzenie mechanizmu gwarancji administracyjno-prawnej i nie jest to dla spółki warunek konieczny przystąpienia do realizacji Projektu.

Firma X zaproponowała mechanizm gwarantowania wolumenu odpadów w oparciu o formułę tzw. *put-or-pay*, w której Miasto dokonywałoby płatności na rzecz prywatnego partnera w przypadku niedostarczenia zdefiniowanego w umowie PPP strumienia odpadów. Firma X stwierdziła, że gwarancja powinna obejmować również inne (niż tylko opłata na bramie) źródła przychodów, tj. musiałaby zrekompensować ryzyko braku przychodów z innych źródeł w przypadku braku

odpowiedniej ilości odpadów.

Odbiór energii cieplnej

Inwestorzy podkreślili istotność uzgodnienia z firmą zarządzającą siecią ciepłowniczą w Poznaniu przejrzystych reguł odbioru ciepła wytwarzanego przez instalację termicznego przekształcania odpadów komunalnych.

Inwestorzy zwracali również uwagę na konieczność zapewnienia ram prawnych dla sprzedaży certyfikatów (świadczeń pochodzenia), zarówno czerwonych (tj. świadectw pochodzenia energii elektrycznej z tzw. wysokosprawnej kogeneracji) oraz zielonych (tj. świadectw pochodzenia energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii). Podkreślano również, iż brak możliwości zapewnienia innych poza „opłatą na bramie źródeł przychodów”, tj. ze sprzedaży certyfikatów i energii (cieplnej i elektrycznej) może przełożyć się w konsekwencji na wysokość „ceny na bramie”.

Alokacja ryzyk Projektu

Inwestorzy i instytucje finansowe przewidują taką alokację ryzyk Projektu, która przenosiłaby ryzyko budowlane, eksploatacyjne i dostępności na partnera prywatnego, natomiast ryzyko legislacyjne i ryzyko gwarancji strumienia odpadów ponoszone byłoby przez Miasto.

Inwestorzy podkreślali, że udział środków z UE jest istotnym elementem finansowania nakładów inwestycyjnych Projektu. Firma X zaznaczyła, że w sytuacji, gdy umowa z partnerem prywatnym zostanie zawarta przy założeniu określonego poziomu środków z UE, brak tych środków, będzie powodował konieczność ich uzupełnienia przez Miasto. Inwestorzy zadeklarowali uczestnictwo w Projekcie również w przypadku braku środków pochodzących z UE, ale w takim przypadku nastąpi wzrost „opłaty na bramie”.

Podkreślono jednocześnie, iż preferowana przez potencjalnych inwestorów i banki struktura alokacji ryzyk będzie w dużej mierze zależna od ostatecznie wypracowanej struktury transakcji oraz postanowień dokumentacji przetargowej.

Zastosowana technologia

Inwestorzy, z którymi przeprowadzono rozmowy, za wyjątkiem jednym wskazywali technologię rusztową opartą o 2 równoległe pracujące linie z uwagi na konieczność przeciwdziałania przestojom w pracy instalacji. Dodatkowo, firma X wskazała, iż pomimo oszczędności kosztów budowy w przypadku 1 linii, istotnie wyższe będą koszty eksploatacji, w tym koszty magazynowania (niż w przypadku 2 linii). Jedynie firma X zaleca budowę 1 linii.

Własność składników majątkowych w okresie trwania Projektu

Preferowaną strukturą przez Miasto jest taki model, w którym właścicielem składników majątkowych (w tym instalacji) jest Miasto Poznań, a partner prywatny byłby ich „ekonomicznym” właścicielem, tj. będzie posiadał prawo do eksploatacji (będzie uprawnionym do czerpania pożytków), ale jednocześnie zobowiązany do ich utrzymania.

Inwestorzy potwierdzili, że są otwarci na różne rozwiązania w zakresie kwestii własności składników majątkowych w okresie trwania Projektu. Jedynie firma X podkreślił, iż nie wyklucza również takiego rozwiązania, w którym pozostanie właścicielem aktywów po zakończeniu prac budowlanych.

Załączniki:

Załącznik 1. Lista pytań ze spotkań z potencjalnymi partnerami prywatnymi oraz bankami

Załącznik 1. Lista pytań ze spotkań z potencjalnymi partnerami prywatnymi oraz bankami

I. Lista pytań adresowanych do Banków

1. Doświadczenie Banku w:
 - a. finansowaniu realizacji projektów dotyczących budowy zakładu termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych i osadów ściekowych lub innych zakładów utylizacji odpadów.
 - b. finansowaniu projektów realizowanych w formule Partnerstwa Publiczno-Prywatnego („PPP”),
 - c. finansowaniu projektów realizowanych w formule Design-Build-Operate-Finance („DBFO”).
2. Kluczowe warunki brzegowe przystąpienia do finansowania Projektu przez Bank (*np. analiza podaży odpadów (źródła odpadów, nadwyżka ich ilości względem planowanej wydajności instalacji) oraz przepływ pieniężny Projektu (tj. model finansowy).*
3. Preferencje instytucji finansowych odnośnie pożądanej struktury i parametrów finansowania, w tym w szczególności informacje na temat:
 - a. możliwości w zakresie kwoty zaangażowania pojedynczej instytucji finansowej (możliwości sfinansowania całości inwestycji),
 - b. wymaganych zabezpieczeń (*np. W jaki sposób zabezpieczony zostanie strumień odpadów do instalacji).*
 - c. struktury instytucjonalnej Projektu,
 - d. możliwych instrumentów/form finansowania, możliwej i preferowanej struktury finansowania,
 - e. maksymalnego okresu finansowania, udostępnienia finansowania i spłaty,
 - f. warunków ciągnięcia/udostępniania środków oraz momentu podpisania umowy finansowania a momentu zapotrzebowania na finansowanie,
 - g. wymaganych analiz i dokumentów przed udzieleniem finansowania (*due diligence, Wszelkie dokumenty związane ze strukturą Projektu - umowy, porozumienia. Standardowa dokumentacja (w tym Memorandum Informacyjne) i model finansowy.*
 - h. maksymalnego poziomu zadłużenia określonego w oparciu o:
 - wskaźnik „zadłużenie netto/EBITDA”,
 - minimalny poziom wskaźnika DSCR,
 - poziom innych wskaźników monitorowanych przez instytucje finansowe,
 - i. szacunkowych kosztów pozyskania finansowania w zależności od zastosowanego instrumentu oraz wymaganego wkładu własnego.
4. Alokacja ryzyk Projektu.
5. Oczekiwania Banku, co do swojej pozycji i pozycji innych banków komercyjnych, jeżeli projekt będzie współfinansowany wraz z międzynarodowymi instytucjami finansowymi (np. EBI, EBOR) oraz doświadczenia Banku w tym zakresie.
6. Harmonogram procesu decyzyjnego dotyczącego zaangażowania banku w finansowanie Projektu.

II. Lista pytań i zagadnień adresowanych do Podmiotów Prywatnych

1. Doświadczenie Partnera Prywatnego w realizacji:
 - a. projektów dotyczących budowy i/lub eksploatacji zakładów termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych lub innych zakładów utylizacji odpadów.
 - b. projektów dotyczących budowy i/lub eksploatacji instalacji demontażu odpadów wielkogabarytowych.

- c. dużych projektów infrastrukturalnych dofinansowywanych ze środków UE (w tym realizowanych w formule Partnerstwa Publiczno-Prywatnego („PPP“)).
2. Kryteria inwestycyjne Partnera Prywatnego, w szczególności:
 - a. horyzont czasowy inwestycji.
 - b. minimalna/maksymalna wartość inwestycji.
3. Warunki brzegowe udziału w postępowaniu/przystąpienia do Projektu przez Partnera Prywatnego.
4. Planowana struktura prawna realizacji Projektu po stronie Partnera Prywatnego, w szczególności:
 - a. czy Podmiot Prywatny zamierza utworzyć bądź utworzył konsorcjum z wykonawcą, operatorem i/lub bankiem,
 - b. czy Partner Prywatny zamierza utworzyć spółkę celową w celu przystąpienia do przetargu i realizacji Projektu.
5. Możliwości i oczekiwania Partnera Prywatnego w zakresie alokacji ryzyk, w tym w szczególności:
 - a. przychodowych Projektu (strumień odpadów, odbiór energii cieplnej, energii elektrycznej) w świetle obowiązującego prawa,
 - b. braku środków z UE.
6. Mechanizm wynagradzania Partnera Prywatnego - doświadczenia inwestora i oczekiwania, co do Projektu realizowanego przez Miasto Poznań.
7. Oczekiwania Partnera Prywatnego w zakresie formy gwarancji zapewnienia strumienia odpadów (uwarunkowania finansowe i prawne).
8. Zastosowana technologia - doświadczenia inwestora i oczekiwania, co do Projektu realizowanego przez Miasto Poznań.
9. Zakładana przez Partnera Prywatnego struktura finansowania jego wkładu w Projekt (wkład własny, finansowanie dłużne, współdział międzynarodowych instytucji finansowych (EBI, EBOiR)).
10. Czy Partner Prywatny prowadził, bądź prowadzi obecnie rozmowy z EBI, EBOiR?
11. Możliwości (lub/i warunki brzegowe) dla zaangażowania Partnera Prywatnego w Projekt bez udziału środków pochodzących z UE.
12. Oczekiwania i rekomendacje Partnera Prywatnego odnośnie harmonogramu dotyczącego:
 - a. postępowania przetargowego, w tym w kontekście czasu niezbędnego na złożenie wniosku o dopuszczenie i oferty ostatecznej wobec harmonogramu procesu decyzyjnego Partnera Prywatnego.
 - b. realizacji Projektu (w tym czasu trwania prac budowlanych).
13. Preferencje Partnera Prywatnego w zakresie tytułu prawnego do nieruchomości oraz kwestii własności składników majątkowych w okresie trwania Projektu.
14. Inne kwestie podniesione przez Partnera Prywatnego.