I FORUM PRAKTYKÓW

ZARZĄDZANIE GOSPODARKĄ WODNO-KANALIZACYJNĄ
W GMINACH

Gdańsk, 4 października 2018

EKOGMINA

Wpływ nowych regulacji na standing finansowy przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych

Rafał Szporko, DS CONSULTING Sp. z o.o.

Gdańsk, 4 października 2018

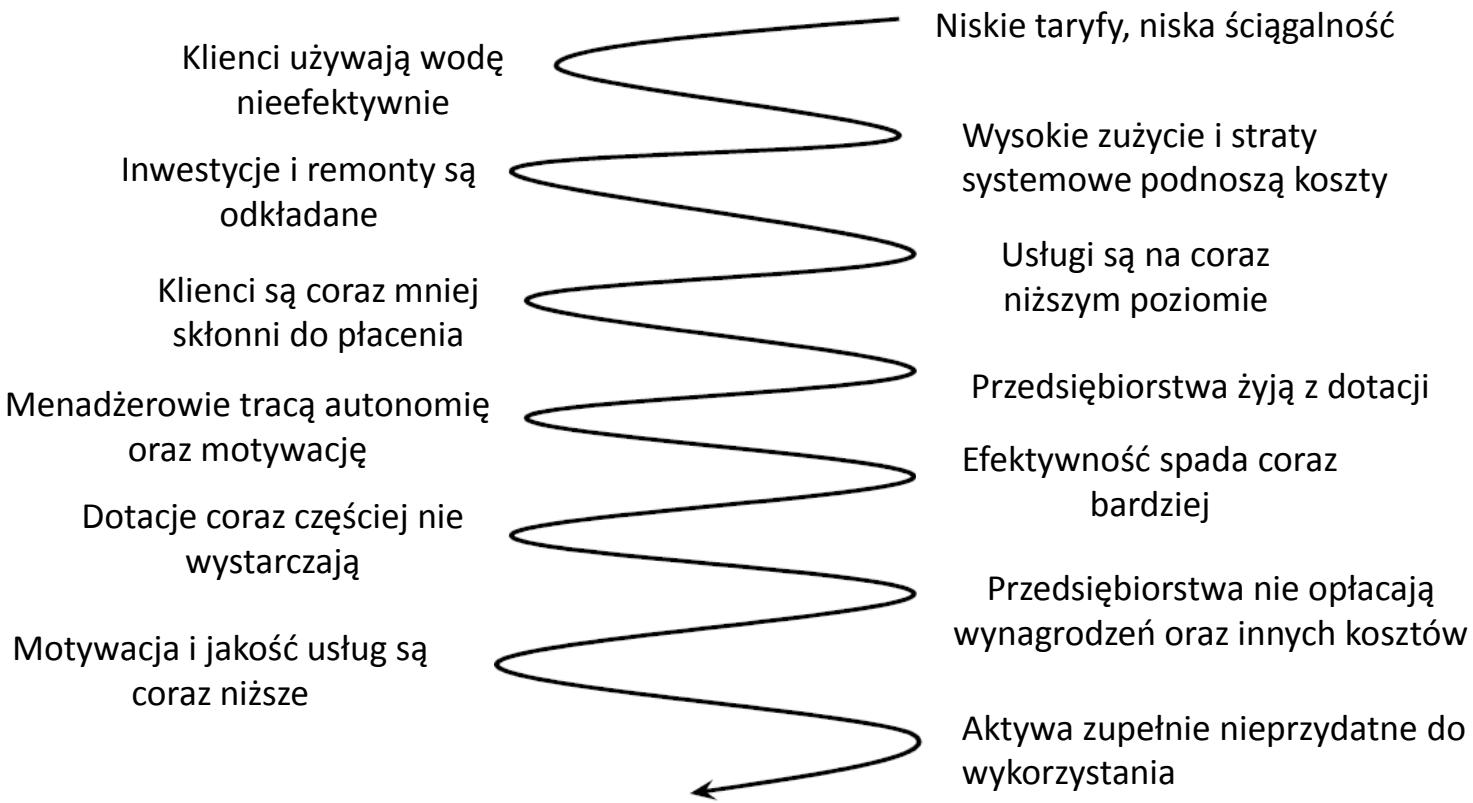
1. Systemowe podstawy zdolności kredytowej i inwestycyjnej w przedsiębiorstwach wod-kan

- Zasada pokrycia kosztów
- Zasada unikania skrośnego subsydiowania
- Możliwość uchwalenia dopłat z budżetu gminy

Podstawy do samofinansowania działalności wod-kan przy ewentualnych dopłatach z budżetów gmin

2. Dlaczego samofinansowanie jest ważne?

Spirala spadku efektywności przedsiębiorstwa wod-kan



Kryzys, ogromne koszty inwestycji

Source: New Designs for Water and Sanitation Transactions: Making Private Sector Participation Work for the Poor, WSP/PPIAF, 2002.

3. Do czego prowadzi brak odpowiedniego finansowania

4. Zapisy ustawy zaopatrzeniowej i rozporządzenia taryfowego i ich wpływ na standing firm?

- Wprowadzenie ogólnopolskiego Regulatora (PGW Wody Polskie)
- 3 letni okres obowiązywania taryfy - art. 20 ust. 1
- Zasada pokrycia uzasadnionych kosztów (osiągnięcia niezbędnych przychodów) - art. 20 ust. 2
- Zasada różnicowania cen i stawek opłat w na podstawie udokumentowanych różnic kosztów (Zasada unikania subsydiowania skrośnego) - art. 20 ust. 3
- Wprowadzenie opłat za usługi wodne
- Wprowadzenie wysokich kar dla przedsiębiorstwa (do 15% przychodów przedsiębiorstwa) i kierownika przedsiębiorstwa za różnego rodzaju uchybienia

Możliwość ujęcia pełnej amortyzacji
PWIK może nie uwzględniać w kosztach eksploatacji i utrzymania amortyzacji lub odpisów umorzeniowych środków trwałych wytworzonych lub nabytych z dotacji lub subwencji *do wysokości otrzymanej* kwoty dotacji lub subwencji

Raty kapitałowe ponad wartość amortyzacji – zgodnie z harmonogramami

marżę zysku zapewniającą ochronę interesów odbiorców usług przed nieuzasadnionym wzrostem cen

EFEKT: Silne podstawy przychodowe dla PeWIKów

5. Doświadczenia z oceny wniosków taryfowych złożonych do wód Polskich

- Krótki okres przygotowania, który miały przedsiębiorstwa wod-kan, wielu sięgnęło po doradców (niektórzy zbyt późno)
- Brak praktyki rynnowej, brak interpretacji nowych przepisów, brak wsparcia merytorycznego ze strony Wód Polskich na etapie przygotowania
- Ocena wniosków najczęściej w oparciu o jedno kryterium: czy cena wzrosła?

Wniosek: nie zawsze Regulator respektował zasadą „pokrycia pełnych kosztów”
Raczej dbał o ochronę interesów użytkowników.

6. Wyzwania w nowej rzeczywistości

- Ceny ustalone na 3 lata – konieczność zachowania reżimu kosztowego lub… złożenie wniosku o skrócenie okresu obowiązywania obecnej taryfy
- Planowanie inwestycyjne (analizy ryzyk inwestycyjnych, analizy opcji: czy własna oczyszczalnia czy zrzut hurtowy, analiza instytucjonalna)
- Jak w obecnej sytuacji finansować działalność pozataryfową (wody deszczowe)?
- Kończące się środki unijne na inwestycje.
- Wysokie obecne zadłużenie niektórych przedsiębiorstw.
- Problemy w obszarze operacyjnym (koszty operacyjne, ściągalność przychodów)

Jak szukać rozwiązań?

7. Przykłady

Finansowanie inwestycji oraz przejęcie działalności przez koncesjonariusza

Emisja obligacji przychodowych przez Wodociąg Marecki Sp. z o.o.

8. Przykłady 1: Koncesja

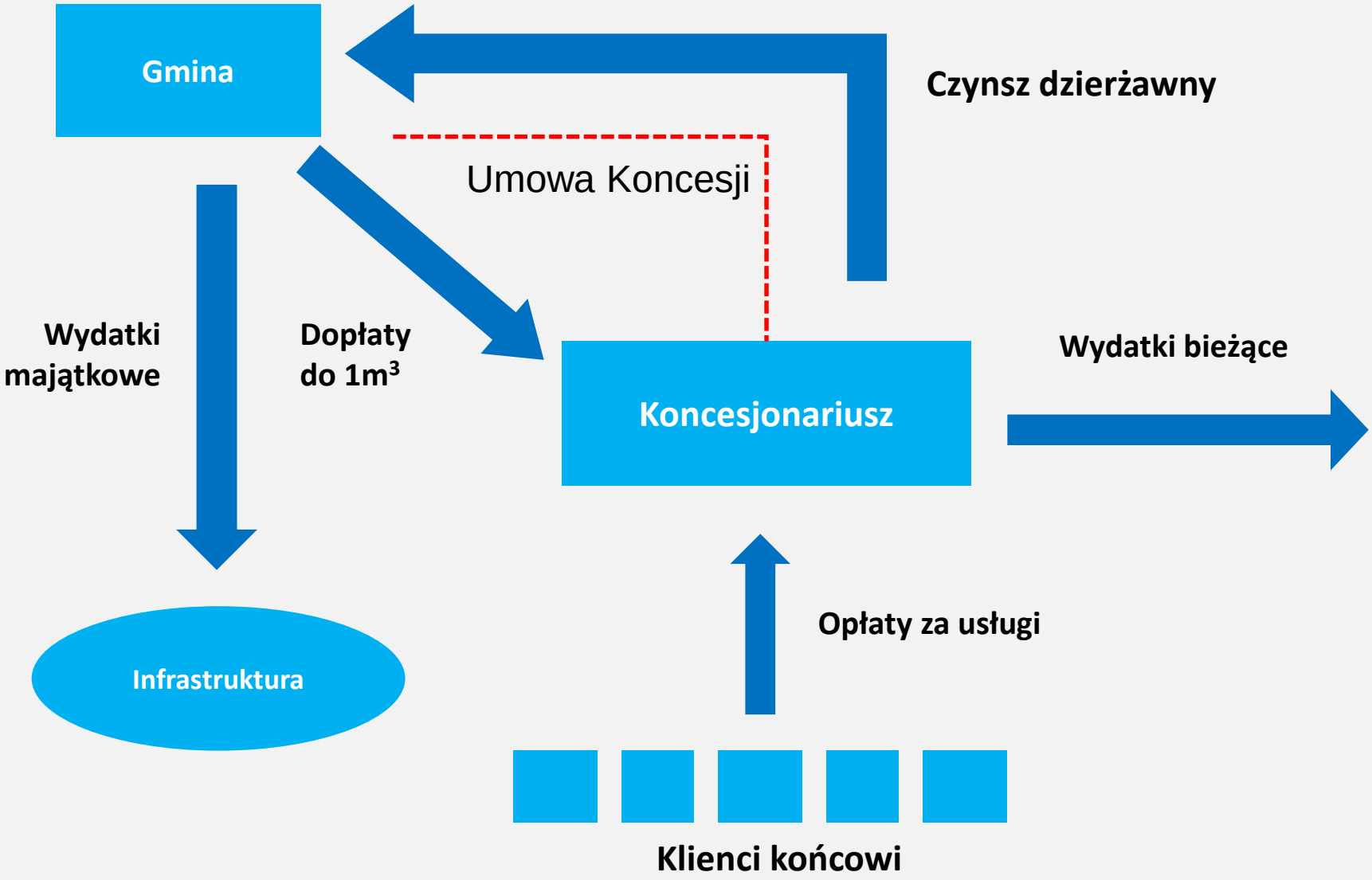
Stan wyjściowy:

- Niska jakość wody na jednym z ujęć (poniżej norm)
- Duże straty wody (sięgające 50%), awaryjność części sieci
- Duże infiltracje (40%)
- Niski poziom owodomierzowania co ma konsekwencje we wpływach
- Niewystarczająco rozbudowana sieć
- Problemy windykacyjne (niska ściągalność)
- Obciążenie pracowników urzędu działalnością właściwą dla wyspecjalizowanych podmiotów

Przebieg procesu wyboru koncesjonariusza:

- Decyzja Rady Gminy (posiedzenie Rady gminy dnia 10.09.2013)
- Przygotowanie założeń do postępowania w trybie koncesji
- Ogłoszenie o koncesji
- Zebranie wniosków od zainteresowanych podmiotów
- Negocjacje
- Złożenie ofert i wybór koncesjonariusza
- Podpisanie umowy koncesji (30 czerwca)
- Formalne rozpoczęcie działalności Operatora od 1 lipca 2014

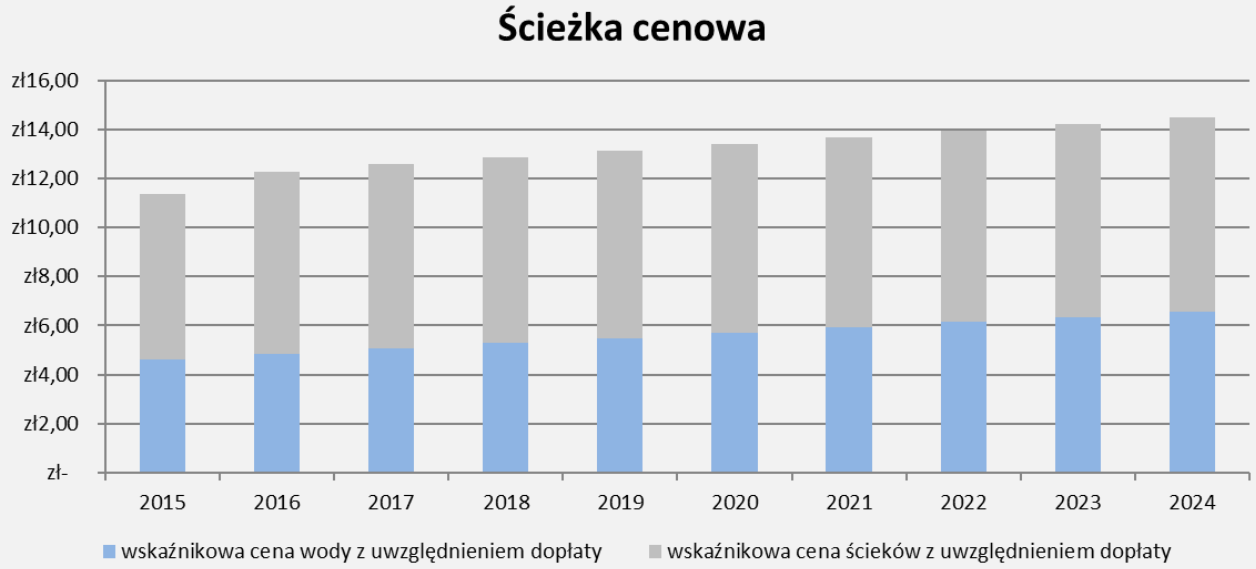
9. Przykłady 1: Koncesja – model instytucjonalny



8. Przykłady 1: Koncesja - efekty

Efekty:

- Koncesjonariusz wykonał modernizację oczyszczalni ścieków
- Wprowadzono nowe standardy zarządzania infrastrukturą
- Utworzono punkt obsługi klientów oraz wprowadzono standardy obsługi klientów
- Wzrosła ściągalność należności i suma środków dostępnych w systemie
- Gmina zachowała wpływ na ścieżkę cenową zgodnie z postanowieniami umowy o koncesji



9. Przykłady 2: Emisja obligacji przychodowych jako źródło finansowania inwestycji

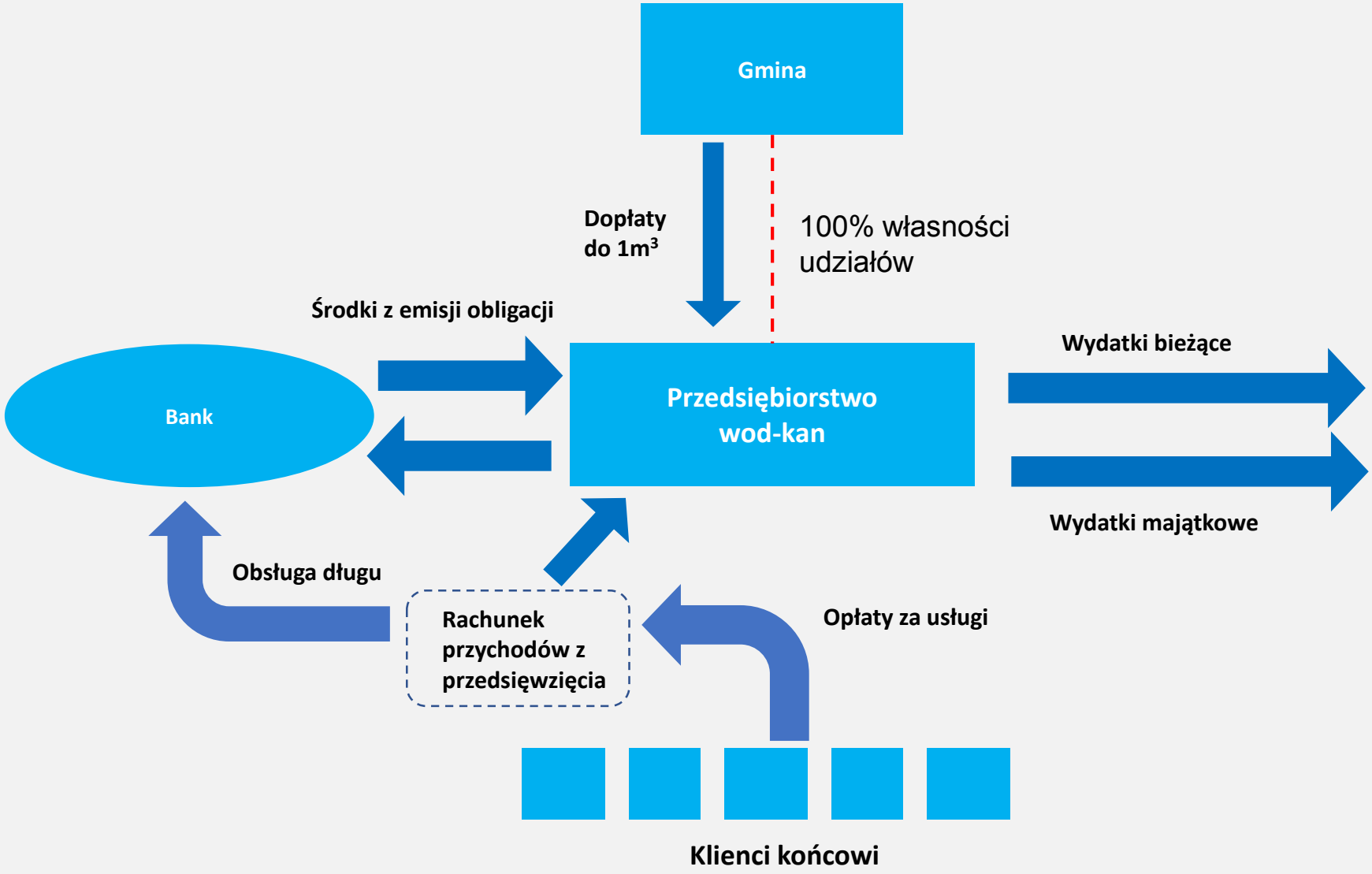
Stan wyjściowy:

- Wzrastająca liczba mieszkańców i innych klientów podłączonych do sieci wod-kan.
- Konieczność rozbudowy systemu kanalizacji sanitarnej
- Znaczny program inwestycyjny (35 mln zł = dwukrotność rocznych przychodów z dz. wod-kan) zaplanowany na lata 2016-2020.
- Znaczne obecne zadłużeniem, brak potencjalnych zabezpieczeń majątkowych

Przebieg procesu wyboru finansującego:

- Przygotowanie projekcji finansowych i ocena zdolności kredytowej spółki (listopad 2017)
- Przygotowanie materiałów informacyjnych do banków, zaproszenie banków do negocjacji
- Negocjacje z 3 instytucjami
- Złożenie ofert wstępnych, ocena ofert wstępnych i wyłączność dla jednego z oferentów do dalszych negocjacji
- Przygotowanie dokumentacji programu (umowy)
- Uruchomienie I transzy (marzec 2018)

10. Przykłady 2: Obligacje przychodowe – model instytucjonalny



11. Rozwiązanie musi być adekwatne do problemu

Opomiarowanie

Klienci używają wode
nieefektywnie

Inwestycje i remonty są
odkładane

Właściwe rozwiązania organizacyjne np. koncesja

są coraz mniej
nni do płacenia

owie tracą autonomię
oraz motywację

Dotacje coraz
w

Mądre decyzje inwestycyjne

Ma

Niskie taryfy, niska s

Odpowiednia polityka cenowa

Wysokie zużycie i straty
systemowe podnoszą koszty

Usługi są na coraz
niższym poziomi

Finansowanie bezzwrotne

Przedsiębiorstwa zy

Efektywność spada cora
bardziej

Przedsiębiorstwa nie
ynagrodzeń oraz

Środki na wkład własny (np. obligacje przychodowe)

va zupełnie nie
orzystania

Standardy utrzymania i świadczenia usług

EFEKT: Spirala wzrostu i efektywności

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Rafał Szporko

rszporko@dsconsulting.com.pl

+48 500 286 363