

# Czy woda i ścieki w Małopolsce muszą zdrożeć? Nie, ale...

Gwałtownie rosnące koszty działalności, utylizacji odpadów, energii - to one spędzają sen z powiek prezesom małopolskich spółek i przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych

Wisła, Dunajec, Soła, Skawa, Raba, Biała, Wątok, Breń, Ropa, a także setki innych rzek, potoków i strumyków, sporo zbiorników wody powierzchniowej i podziemnej, mnóstwo źródeł... W Małopolsce nie powinno być najmniejszych kłopotów z dobrą wodą. Niestety, tak nie jest.

- Woda z kranów na pewno nie jest gorsza od tej w butelkach. Jest za to dużo tańsza - przekonują prezesi małopolskich spółek wodociągowych. W budowę i modernizację sieci wodociągowych oraz kanalizacyjnych zainwestowali już setki milionów złotych.

Niestety, od jakiegoś czasu ceny w Polsce gwałtownie rosną. Czy odbije się to na naszych rachunkach za wodę i ścieki w tym lub przyszłym roku? Ustalanie taryf na trzy lata to dobry pomysł? Czy sieć kanalizacyjną i wodociągową należy rozbudowywać, a może trzeba już myśleć o remontach? Co jeszcze spędza sen z powiek szefom małopolskich spółek wodociągowych?

O to zapytaliśmy podczas debaty „Czy woda i ścieki w Małopolsce muszą zdrożeć?”. Nasze zaproszenie przyjęli: **JAN MRZYGLÓD, prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Andrychowie;** **BARTOSZ LEKSANDER, prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Rabce-Zdroju;** **KAZIMIERZ HOMA, prezes Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji w Oświęcimiu;** **KAZIMIERZ FUDALA, przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki Komunalnej Dorzecze Białej,** **SŁAWOMIR JĘDRUSIAK, prezes Spółki Komunalnej Dorzecze Białej** oraz **HENRYK SKOTNICZNY, prezes spółki Wodociągi i Kanalizacja Krzeszowice.**

**- Czy wzrosną opłaty za doprowadzenie wody i odprowadzenie ścieków?**

**JAN MRZYGLÓD, prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Andrychowie:**

- Na najbliższe trzy lata ceny są już ustalone. U nas co roku nieco wzrastają, np. cena wody od 14 czerwca 2019 r. o 6 gr za 1 m, czyli około 1,25%, a cena ścieków o 7 gr za 1 m, czyli około 0,95%.

**- Na szczęście niewiele, to dobrze...**

- Tak, ale tylko z punktu widzenia mieszkańców. Nieco gorzej sytuacja wygląda ze strony przedsiębiorstw wodociągowo-



- Woda z kranów na pewno nie jest gorsza od tej w butelkach. Jest za to dużo tańsza - mówią prezesi małopolskich spółek. W budowę i modernizację sieci wodociągowych oraz kanalizacyjnych zainwestowano już setki milionów złotych. To nie koniec!

kanalizacyjnych. Od jakiegoś czasu nasze koszty znacznie wzrastają, a taryfy zostały ustalone na trzy lata.

**- Firma będzie miała problemy?**

- Na szczęście w rozporządzeniu taryfowym jest paragraf, który mówi o tym, że okres taryfowy można skrócić. Muszą być do tego jednak uzasadnione warunki, np. ekonomiczne.

**- Cena energii elektrycznej została zamrożona, więc w tym roku nie powinna wzrosnąć?**

- Nie ma już jednak takiej gwarancji, jeżeli chodzi o rok 2020. Przypuszczam więc, że od 1 stycznia 2020 r. ceny energii na pewno wzrosną.

**- Rosną również ceny utylizacji odpadów...**

- Dla nas to spory kłopot. Rocznie utylizujemy bowiem około 2 tysięcy ton osadów. Kolejnym problemem będzie wzrost opłat za usługi wodne. Na razie zamrożone są one do końca grudnia 2019 r., więc i tu można się spodziewać, że od 1 stycznia 2020 r. pójda w górę. To zaś oznacza wyższe opłaty za wodę pobieraną z ujęć i za oczyszczone ścieki odprowadzane do odbiornika.

**BARTOSZ LEKSANDER, prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Rabce-Zdroju:**

- Czy woda i ścieki muszą zdrożeć? To najczęściej nie zależy od poszczególnych przedsiębiorstw, ale od ich tzw. otoczenia. Do czynników, na które nie

mamy wpływu, a które decydują o skali opłat, należy m.in. koszt energii elektrycznej.

**- Przypominam, że w tym roku jej ceny są zamrożone...**

- Niestety, nie mam takiej pewności. Pierwsze faktury, jakie otrzymaliśmy, są po nowej znacznie wyższej cenie. Wspomnę tylko, że w naszym przypadku energia, to około 7 proc. w strukturze kosztów. Gdyby jej ceny nie zostały zamrożone, to przewidywany wzrost wyniesie, aż około 70 proc. w stosunku do roku poprzedniego.

**- Może choć utylizacja odpadów będzie tańsza?**

- Na pewno nie. Jesteśmy właśnie po otwarciu zapytania ofertowego - koszty wzrosły dwukrotnie. Najprawdopodobniej więc w niedalekiej przyszłości będziemy musieli zareagować, odpowiednio skracając czas obowiązywania obecnej taryfy. Jeśli szeroko rozumiany rynek odpadowy nie będzie bardziej konkurencyjny niż teraz, ozna-

**OD JAKIEGOŚ CZASU NASZE KOSZTY ZNACZNIE WZRASTAJĄ, A TARYFY ZOSTAŁY USTALONE NA TRZY LATA**

Jan Mrzyglód

czać to będzie tylko jedno, nie- stety, większe rachunki dla mieszkańców w przyszłości. Najprawdopodobniej nową propozycję przedstawimy w przyszłym roku. Nie potrafię w tej chwili precyzyjnie przewidzieć, jak długo uda nam się utrzymać koszty przewidziane w obecnym wniosku taryfowym.

**KAZIMIERZ HOMA, prezes Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji w Oświęcimiu:**

- Ceny rosną, bo niestety, rosną koszty, a nie rekompensują ich przychody. Jeżeli przedsiębiorstwo ma dobrze rozwiniętą sieć na swoim terenie, a tak jest np. w Oświęcimiu, gdzie mamy zwodociągowane blisko 100 proc. terenu, to trudno się spodziewać nagłego wzrostu przychodów. W dodatku w ostatnich latach obserwujemy duże spadki zużycia wody. Skoro więc nie rosną przychody, a rosną koszty zewnętrzne, czyli takie, które nie zależą od przedsiębiorstwa, to nie ma innego wyjścia. Dodam, że koszty nośników energii elektrycznej, to tylko wierzchołek kosztowej góry lodowej, z którą za jakiś czas się zderzymy. Czeka nas bowiem, jako przedsiębiorców, wzrost płacy minimalnej, a od 1 stycznia 2020 r. wchodzimy w powszechne programy emerytalne i będziemy musieli wyodrębnić minimum 1,5 proc. z funduszu płac.

**- Czy rzeczywiście opłaty za wodę i ścieki muszą wzrosnąć?**

- Nie. Należy być jednak świadomym konsekwencji, jakie za tym pójda, jeżeli rosną koszty, a nie rosną przychody.

**- Jakie to konsekwencje?**

- Jeśli nie będzie pokrycia kosztów z przychodów z działalności, to musimy pomyśleć o „rezerwach”. W przypadku przedsiębiorstw wodociągowo-kanalizacyjnych oznacza to tylko jedno - sięgnięcie po środki gromadzone z tzw. amortyzacji, które winny być przeznaczane na odtwarzanie majątku. Hipotetycznie więc cena wody może zostać utrzymana i klient będzie zadowolony. Tyle tylko, że w konsekwencji doprowadzi to do olbrzymiej degradacji znacznej części majątku. A naszym obowiązkiem jest nim zarządzać w taki sposób, by był sprawny, bezpieczny i bezawaryjny. Usługi musimy świadczyć przez 24 godziny na dobę, a tego nie da się zagwarantować, jeżeli nie będziemy modernizowali sieci i dbali o jej stan techniczny.

**- I tak koło się zamyka?**

- Jeszcze raz podkreślam, jeżeli ktoś odpowiedzialnie prowadzi działalność gospodarczą, chce wypełniać wszystkie nałożone na niego obowiązki zarządcze, to winien dbać o majątek i musi mieć na to środki. W sytuacji, gdy koszty zewnętrzne gwałtownie rosną, to opłaty za wodę i ścieki też muszą być wyższe. Pozostaje tylko pytanie - kiedy?

**KAZIMIERZ FUDALA, przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki Komunalnej Dorzecze Białej:**

- Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jeden drobny szczegół. Wiele jest takich gmin, które nie utworzyły spółek wodociągowo-kanalizacyjnych i same zarządzają siecią. Z reguły nie gromadzą pieniędzy na odtworzenie majątku, stąd mogą mieć niższe taryfy. My zaś, by utrzymać sieć w należytym stanie, odprawiamy amortyzację. To rodzi znacznie większe koszty.

**- To może trzeba przestać „inwestować” w tzw. amortyzację?**

- Amortyzacja to obowiązek ustawy. Muszą być przecież pieniądze na modernizację wyeksploatowanych sieci, wymianę rur, remonty... Wspomnę tylko, że w minionych latach przejęliśmy sporo sieci, które mają nawet kilkadziesiąt lat. Aby nadal funkcjonowały, trzeba je remontować, a wiele praktycznie zbudować od nowa. Są takie miejsca, gdzie woda płynie jeszcze azbestowymi rurami. Nie można więc rezygnować z amortyzacji.

**SŁAWOMIR JĘDRUSIAK, prezes Spółki Komunalnej Dorzecze Białej:**

- Czy woda i ścieki muszą zdrożeć? Oczywiście, nie! Musimy sobie jednak zdać sprawę z tego, że cena jest pochodną kosztów. Na niektóre koszty możemy wpływać, a na inne nie. Jeżeli przedsiębiorstwo inwestuje w budowę nowych sieci, a tak robi nasza spółka, to od razu pojawiają się duże koszty m.in. związane z amortyzacją.

**- Ile one wynoszą?**

- W przypadku naszego przedsiębiorstwa stanowią ponad połowę wszystkich kosztów.

**- Dlaczego aż tyle?**

- Z prostej przyczyny. Spółka Komunalna Dorzecze Białej w ostatnich latach zainwestowała blisko 200 mln zł na terenie odpowiadającym 3/4 obszaru Warszawy. Mamy ponad 200 obiektów, kilkaset kilometrów sieci, hydroformie, pompownie... To wszystko generuje koszty. Obecnie ich struktura jest taka, że połowa to amortyzacja, a trzydzieści parę procent - energia i wynagrodzenia.

**- Może nie powinniście aż tyle budować?**

- Mamy pozostawić ludzi bez dostępu do czystej wody

Dokończenie - str. 4



JAN MRZYGLÓD,  
prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Andrychowie



BARTOSZ LEKSANDER,  
prezes Zakładu Wodociągów i Kanalizacji w Rabce-Zdroju



KAZIMIERZ HOMA,  
prezes Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji  
w Oświęcimiu

# Gwałtownie rosnące koszty – to one spędzają...

## Dokończenie zestr. 3

i możliwości odprowadzania ścieków? Tak przecież nie można. Mamy XXI wiek.

**- Jest więc jakieś rozwiązanie, by rozwijać sieci na obszarach słabo zurbanizowanych?**

- Może duże przedsiębiorstwa powinny zrzucić się na te mniejsze?

JAN MRZYGLÓD:

- Oj, słyszę Janosika...

SEAWOMIR JĘDRUSIAK:

- To oczywiście był żart, choć nie do końca. Jeśli chcemy niskich cen, to ktoś musi za to zapłacić, zrefundować koszty, które poniesiemy podczas budowy sieci w terenie - z punktu widzenia ekonomicznego - dla nas nieopłacalnej. Duże miasta na kilometr sieci mają trzy tysiące mieszkańców, a ja mam czterdziestu. I to takich, którzy bardzo oszczędnie gospodarują wodą. Jak przychód jest z takiego wodociągu czy kanalizacji? Iluzoryczny. Wspomnę jeszcze tylko, że w wykonawstwie ceny poszły w górę nawet o 100 proc. Po otwarciu ostatnich ofert ledwo mieściliśmy się w kosztorysach. Były i takie inwestycje, gdzie musieliśmy podnieść ich budżety. Obsługując więc mniejsze miejscowości nie możemy porównywać się z Krakowem, Warszawą, Wrocławiem, a nawet z Tamowem czy Nowym Sączem. W tym przypadku zawsze skazani jesteśmy na porażkę. Może pomyśleć o stworzeniu jakiegoś mechanizmu - śmiali się panowie, że to kolejne „janosikowe” - który wspomagałby finansowo działalność mniejszych przedsiębiorstw. Może rozwiązaniem byłaby wspólna taryfa dla jakiegoś większego obszaru? Może warto zastanowić się nad ujednoczeniem cen?

**- W jaki sposób?**

- Nie mówię tu o żadnym centralnym regulatorze, a o tym, by starać się wyrównywać szanse. Dać możliwość tym, którzy są mniejsi, by ich ceny nie

były zbyt wysokie. Jeżeli nie będzie tak, to doprowadzimy do takiej sytuacji, że rozwijać się będą tylko duże aglomeracje, a prowincja będzie ubożać. Chyba nie to było podstawowym celem przy zakładaniu UE?

KAZIMIERZ FUDAŁA:

- Budować czy nie budować - odpowiedzieć na takie pytanie jest bardzo trudno. Jeśli przestaniemy budować na terenach słabo zurbanizowanych, to kto zadba o czyste środowisko. W ten sposób tworzy się błędne koło. Nie mamy odpowiedniego zagęszczenia, nie budujemy nowych sieci, nieczystości trafiają na pola, do lasów, rowów... Czy o to nam chodzi?

**- Może lekiem na całe zło są przydomowe oczyszczalnie ścieków?**

- Niestety, nie do końca zdają egzamin. I tak trzeba wywozić z nich osad, trzeba go utylizować. To niemały koszt, często wyższy niż podpięcie się do sieci kanalizacyjnej.

HENRYK SKOTNICZNY,  
prezes spółki Wodociągi i Kanalizacja Krzeszowice:

- I my działamy na rozległym, trudnym terenie. O skali naszych problemów świadczy choćby to, że eksploatujemy praktycznie tyle przepompowni ścieków co Kraków. Mamy ich 59.

**- Czy trzeba jeszcze kogoś przekonywać, że warto budować wodociągi i kanalizację?**

- Na szczęście już nie. Świadczą o tym choćby... pstrągi, które powróciły do rzek, potoków i strumyków. I to już po roku od oddania kanalizacji. Widać więc efekty naszej działalności. To jest jej wymierny efekt. Dzięki nowym odcinkom rosną też przychody, choć może nie aż tak, jakbyśmy sobie tego życzyli.

**- Dużo jest jeszcze do zrobienia?**

- Budujemy w tej chwili 21-kilometrowy odcinek kanalizacji. To jeden z ostatnich już tak długich odcinków. Jeśli oddamy go do użytku, to praktycznie zakończymy ten temat. Do skana-

lizowania pozostanie nam tylko parę miejscowości, w tym są trzy, gdzie tzw. wskaźnik RLM jest tak niski, że trzeba się zastanawiać nad koncepcją budowy. Może te sieci uda się np. podłączyć do istniejących ciągów?

**- Wzrosną opłaty dla mieszkańców?**

## NIE POTRAFIĘ PRZEWIDZIEĆ, JAK DŁUGO UDA NAM SIĘ UTRZYMAĆ KOSZTY PRZEWIDZIANE W OBECNEJ TARYFIE

Bartosz Leksander

- Koszty zewnętrzne rosną - to fakt. Na razie nie ma jednak co narzekać. Czas pokaże, jakie będą ceny, choćby prądu, od 1 stycznia 2020 r. Na razie oszczędzamy na czym tylko się da - próbujemy np. podsuszać osad, by jego utylizacja mniej nas kosztowała. Trochę to takie partyzanckie metody, ale staramy się robić wszystko, aby nie podnosić cen.

**- Czy będą kolejne inwestycje?**

- Żeby inwestować, trzeba mieć pieniądze. Na razie nie mamy jak ich zdobyć. Dlatego tak dużym wyzwaniem jest dla nas doprowadzanie sieci wodno-kanalizacyjnych do nowych terenów inwestycyjnych w gminie. Wspomnę tylko, że w ostatnim czasie w Krzeszowicach i ich okolicy nastąpiło bardzo dużo przekształceń ziemi w tereny budowlane. Teraz jest problem z finansowaniem uzbrojenia. Przydałoby się tam podciągnąć sieć... Jednak kto za to ma zapłacić? Wodociąg? Z reguły tak się kończy. Aby sprostać tym wyzwaniom, stosujemy różne niestandardowe metody... Wszak nikt bez wody nie może pozostać.

SEAWOMIR JĘDRUSIAK:

- Do sieci kanalizacyjnej mieszkańcy mają obowiązek się

podpiąć. Mieliśmy taką sytuację. Zakończyliśmy nową inwestycję. Był początek kadencji, samorządowcy zrobili akcję... Podpięli się prawie wszyscy. Wzrosły wpływy, więc ceny spadły.

**- Skąd wzięła się ta obniżka?**

- Koszty amortyzacji, które mamy stałe, rozłożyliśmy nie na 5000 RLM, a na 10 000 mieszkańców. Siłą rzeczy spadła więc cena. Zawsze problemem jest ilość odbiorców.

**- Czy tak samo chętnie mieszkańcy podpinają się do sieci wodociągowej?**

- Na to pytanie nie ma prostej odpowiedzi. Do wodociągu nie ma obowiązku się podpinąć. Dlatego też wszędzie tam, gdzie są studnie, zużycie wody waha się w zależności od tego, czy rok jest mokry czy suchy. Dlatego też w 2016 r., by zachęcić ludzi do podpięcia się do wodociągu, organizowałem konkursy - kto zrobił przyłącze, miał szansę wygrać telewizor.

**- Problem zniknął?**

- Tak, ale nie z powodu konkursu, a suszy. Studnie wyschły, ludzie zaczęli więc korzystać z wodociągu.

HENRYK SKOTNICZNY:

- Trzeba też wspomnieć, że firmy, które nie wliczają amortyzacji do kosztów, robią krecią robotę pozostałym spółkom. Takim choćby jak nasza.

KAZIMIERZ HOMA:

- Musimy się zdecydować, czy mamy kierować się kodeksem spółek handlowych, a więc również dbać o majątek spółki i jakość usług, a ceny ustalać tak, by były uzasadnione i do przyjęcia dla klientów. Niestety, wodociągowe spółki prawa handlowego nie zostały wyposażone w narzędzie zaspokojenia oczekiwań społecznych w zakresie utrzymywania stałej ceny jednostkowej wody. Takie narzędzia ma przede wszystkim gmina. To ona może, jeżeli oczywiście widzi konieczność i posiada możliwości finansowe, np. stosować dopłaty do cen.

**- Dlaczego ceny tak „szybują”?**

- Dlatego, że od wielu lat jesteśmy w Unii Europejskiej, posiadamy zdrową gospodarkę rynkową i kierujemy się rachunkiem ekonomicznym, a odeszliśmy od gospodarki centralnie sterowanej. Rosnące koszty muszą jednak znajdować pokrycie w przychodach. Może warto się zastanowić, dlaczego np. ceny energii wzrosły o 60% i jak to przekłada się np. na cenę wody.

**- „Janosikowe” to dobre rozwiązanie?**

- To rozwiązanie niewłaściwe. Byłby to powrót do centralnie sterowanych nośników cen energii, wody... Nie o to przecież chodzi. Jesteśmy w XXI wieku, i to rynek powinien określać, oczywiście przy odpowiednim regulatorze np. Wód Polskich, czy prawidłowo wykonany jest algorytm taryfowy kosztów i przychodów, a w konsekwencji ceny. Receptą na obniżenie kosztów może być np. - mało popularna w naszym środowisku - konsolidacja.

**- Czy to lek na wszystko?**

- Nie na wszystko i nie wszędzie będzie uzasadniona. Na pewno jest jednak szansą na obniżenie kosztów. I od razu dodam, że nie mam na myśli obowiązkowych przekształceń. To właściciele winni decydować o tym, czy konsolidacja jest możliwa i czy przyniesie pozytywne efekty synergii.

HENRYK SKOTNICZNY:

Zgadzam się. Należy rozmawiać, konsolidować się, ale to nie są proste procesy. Gdyby to

od nas zależało, to sprawa byłaby oczywista. Działamy jednak w konkretnej rzeczywistości, samorządów, budżetów, planów. Nasze plany muszą być zaś zbieżne z kierunkami rozwoju gminy, także tej małej, gminnej polityki.

SEAWOMIR JĘDRUSIAK:

- Nie zgodzę się ze stwierdzeniem, że rynek powinien wszystkim rządzić, to jest zaprzeczenie fundamentalnych zasad Unii Europejskiej. Czymże jest Europejski Fundusz Spójności, z którego wszyscy korzystamy lub korzystaliśmy, zawsze będziemy stali na straconych pozycjach. Północ będzie wygrywała, gdyż jest lepiej zurbanizowana - to jest pierwsza sprawa. Druga sprawa - czy receptą na zmniejszenie kosztów ma być konsolidacja? Jakże koszty w ten sposób można ograniczyć? Administracji, zarządu, służb administracyjno-ekonomicznych? Niewiele więcej. Koszt energii zawsze będzie taki sam lub podobny - być może większy „kupiec” uzyska lepsze bonifikaty, ale to zawsze można załatwić przez grupę zakupową. Wynagrodzenia - obawiam się, że też trudno będzie je zmniejszyć. Dlaczego? Z prostej przyczyny - jeśli pracownicy przejdą z mniejszej do większej firmy, to będą chcieli lepiej zarabiać. Amortyzacji też nie można zarzucić, chyba że zmieni się politykę rachunkowości. Jednej firmie może wystarczyć amortyzacja na poziomie 1 proc., a innej tej mniejszej 2 proc. To będzie jeden procent oszczędności. Nie zgodziłbym się więc z tym, że konsolidacja jest panaceum na wszystko.

KAZIMIERZ HOMA:

- Nie musi mnie pan do tego przekonywać. Pełna zgoda. Nie jestem liberalnym fundamentalistą. Oczywiście wszystko zależy

**CENY ROSNĄ,  
BO NIESTETY,  
ROSNĄ  
NASZE KOSZTY,  
A NIE REKOMPENSUJĄ  
ICH PRZYCHODY**

Kazimierz Homa



**KAZIMIERZ FUDALA,**  
przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki Komunalnej  
Doruchów



**SŁAWOMIR JĘDRUSIAK,**  
prezes Spółki Komunalnej Doruchów



**HENRYK SKOTNICZNY,**  
prezes spółki Wodociąg i Kanalizacja Krzeszowice

# sen z powiek prezesom firm wodociągowych

od uwarunkowań - tam, gdzie konsolidacja jest możliwa, gdzie firmy potrafią się porozumieć i gdzie się to opłaca, niech zostanie przeprowadzona. Na siłę nie ma sensu jej wprowadzać. To zrozumiałe.

## **SŁAWOMIR JĘDRUSIAK:**

- Jakie obszary uznaje pan za te, w których można ograniczyć koszty po konsolidacji?

## **KAZIMIERZ HOMA:**

- Przez wiele lat na terenie, gdzie mieszkam, działało Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji. Na początku lat 90. XX wieku, kiedy spółki przechodziły komercjalizację - każdy samorząd chciał mieć swoją spółkę wodociągową - z jednego przedsiębiorstwa powstało ich ponad 10. Dzisiaj, w wielu przypadkach, mogłyby funkcjonować wspólnie. Dlaczego? Każda z nich boryka się z podobnymi problemami. Gdyby były jedną firmą, rozwiązywanie problemów byłoby prostsze i tańsze. To tylko pierwszy przykład z brzegu. Wspomnę jeszcze tylko, że przedsiębiorstwa wodociągowe funkcjonują w oparciu o racjonalne formuły gospodarcze i organizacyjne. Jednak zdecydowana większość podmiotów wodno-kanalizacyjnych to małe jednostki zaopatrzenia wodociągowego, kierowane często bezpośrednio przez pracowników wydziałów niewielkich gmin. Trudno w jednoosobowych często komórkach o właściwe prowadzenie skomplikowanej gospodarki wodno-ściekowej. I myślę przede wszystkim o konsolidacji takich właśnie form organizacyjnych.

powrócić do konsolidacji przedsiębiorstw wodociągowych, bo to faktycznie pozwoliłoby obniżyć pewne koszty. Są jednak i takie, w których - ze względu np. na układ terenowy czy powierzchnię zlewni - dobrze jest, że jesteśmy sami. Rolą prezesa firmy jest to, by potrafił wykorzystać atuty swojego przedsiębiorstwa w jednym i drugim obszarze, oczywiście zależnie od sytuacji, w jakiej się znajduje.

## **SŁAWOMIR JĘDRUSIAK:**

- Mówiąc o zrównaniu opłat, myślałem o pewnych obszarach. Dam taki przykład - trudno jest wytłumaczyć mieszkańcowi, który ma dom po jednej stronie drogi, że musi za wodę i ścieki płacić dwa razy więcej niż jego sąsiad z drugiej strony.

## **- Konsolidacja więc tak, ale...**

- ...w ramach gmin. Porozumienia międzygminne, czego dowodzi nasz przykład, mają sens. Natomiast konsolidacja na siłę, wielu przedsiębiorstw, bo

## **CENA JEST POCHODNĄ KOSZTÓW. NA NIKTÓRE KOSZTY MOŻEMY WPŁYWAĆ, A NA INNE NIE**

Sławomir Jędrusiak

oszczędzimy na wynagrodzeniu paru prezesów, nie ma najmniejszego sensu. To wylewanie dziecka z kąpielą. Z oddali zwykle źle się widzi, a jeszcze gorzej zarządza, szczególnie sporym zakładem. Kogo będzie interesowała np. drobna awaria na „końcu sieci”. Dzisiaj wystarczy jeden telefon i ją usuwamy.

## **KAZIMIERZ FUDALA:**

- Jestem jednym ze współzałożycieli Spółki Komunalnej Doruchów. W tym roku będziemy obchodzić 15-lecie działalności. Gdy powstały powiaty,

to my, jako samorządowcy, sądziłmy, że zagadnienia dotyczące ochrony środowiska, zostaną przejęte przez powiat. Okazało się, że jest to jednak zagadnienie własne gmin. A przecież zlewnie rzek, potoków, często obejmują dość duże obszary. Chcąc więc zadbać o środowisko, o jakość wody, trzeba było działać wspólnie. Nie było innego wyjścia. Najpierw więc powstało stowarzyszenie, potem była próba utworzenia związku. Wtedy okazało się, że związek to za mało. Ostatecznie utworzyliśmy spółkę zlożoną z czterech gmin - Tuchowa, Ryglisz, Ciężkowice i Rzepienniki Strzyżewskiego. I to się sprawdziło. Tylko dzięki temu udało nam się tak wiele zdziałać. Wybudowaliśmy setki kilometrów sieci kanalizacyjnych i wodociągowych, powstały oczyszczalnie ścieków, kompletna modernizacja przeszła stacja uzdatniania wody. I tylko wspomnę, że obejmujemy obszar równy 3/4 Warszawy. Gdybyśmy działali pojedynczo, nie byłoby najmniejszych szans na takie efekty. Żadna z gmin nie wykonałaby, ani cząstki tych zadań. Jest to przykład, który pokazuje, że opłaca się współpraca między gminami.

**- Wracając jeszcze na chwilę do kosztów, czy to nie jest tak, że firmy okołowodociągowe, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, podnoszą ceny za np. składowanie?**

## **BARTOSZ LEKSANDER:**

- Nie wiem. Nasza firma jest tuż po przeprowadzeniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na zagospodarowanie osadów. Do złożenia ofert zaprosiliśmy kilka firm. Wpłynęła tylko jedna oferta. Trudno więc mówić o jakiegokolwiek zmożeniu na rynku odpadów, nie mając twardych dowodów. Ta jedna oferta więcej jednak mówi niż wiele naszych gorzkich słów... Wynika z niej jedno - koszt zagospodarowania osadów będzie znacznie wyższy.

## **- Dlaczego tak się dzieje?**

- Na naszym terenie rynek pracy - praktycznie z wszystkich fachowców - wydrewniała budowa „zakopianki”. Ceny poszły drastycznie do góry. Koszty zewnętrzne rosną w zabójczym tempie. Za proste roboty musimy płacić dwa, trzy razy więcej niż jeszcze parę lat temu. Aby zniwelować ten cenowy skok, mamy własną prężną „ekipę monterką”. Wykonujemy prace dla naszej firmy, ale także oferujemy usługi odpłatnie. Dzięki temu w tym roku będę miał jeszcze pewien „bufor” finansowy. Nie wiem jednak, czy w przyszłym roku uda się utrzymać taryfy na tym samym poziomie? Jeśli koszty zewnętrzne będą tak rosły - zapewne nie.

\*\*\*

**- Na jakim etapie jest rozbudowa sieci kanalizacyjno-wodociągowej. Co już zostało zrobione, a co trzeba jeszcze zrobić. Czy wszędzie opłaca się budować nowe sieci?**

## **JAN MRZYGLÓD:**

- Od 2011 do 2015 r. w Andrychowie realizowaliśmy bardzo duży program, finansowany z Europejskiego Funduszu Spójności: „Budowa i modernizacja systemu gospodarki wodno-ściekowej w gminie Andrychów”. To wtedy udało nam się wybudować ponad 80 km sieci kanalizacyjnej i uszczelnić rurociąg wodociągowy o średnicy 500 mm i długości około 3,5 km, a także gruntownie zmodernizować ponad 20-letnią oczyszczalnię ścieków i bez mała 50-letnią stację uzdatniania wody. W ten sposób załatwiliśmy trzy kluczowe sprawy. Pierwsza - zoptymalizowaliśmy koszty. Druga - do kanalizacji podłączyło się blisko 6000 osób, a to pozwoliło nam zwiększyć przychody.

## **- A ta trzecia?**

- Jest konsekwencją dwóch pierwszych. Dzięki optymalizacji kosztów i zwiększeniu przychodów mogliśmy ustabilizować taryfy. Składając wnioski tary-

## **MUSZĄ BYĆ PIENIĄDZE NA MODERNIZACJĘ WYEKSPLOATOWANYCH SIECI, WYMIANĘ RUR, REMONTY...**

Kazimierz Fudala

fowe do burmistrza i radnych, nigdy nie mówiłem, że ceny wody i ścieków będą się obniżać. Natomiast zawsze podkreślałem, że będzie miało to wpływ na ich stabilizację. I tak się stało. Tylko dzięki temu kolejne dwie taryfy zostały zaakceptowane. Taryfa trzyletnia, ta, która teraz obowiązuje, też nie była szokiem dla mieszkańców. I to właśnie jest konkretny efekt inwestycji.

## **- Wszystkie już zostało zrobione?**

- Jeszcze nie. Andrychów to około 22 tysięcy mieszkańców, a siedem otaczających go miejscowości to kolejne blisko 21 tysięcy osób. Mamy dużo terenów budowlanych, miasto się rozwija, powstaje specjalna strefa ekonomiczna... Cały więc czas musimy inwestować, uzbrajać kolejne tereny.

## **- Tak bez problemów?**

- Nie do końca. Budując kanalizację, zabiegając o pieniądze z Europejskiego Funduszu Spójności, musieliśmy wyznaczyć tzw. aglomerację „Zmieściło” się w niej około 90 proc. gminy. Reszta miała zabudowę zbyt rozproszoną, by „stać” się aglomeracją. I to te obszary pozostały nam do skanalizowania. Na te inwestycje - trudne i kosztowne - praktycznie nie dostaniemy żadnej dotacji, być może jedynie pożyczkę z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska.

## **- Pozostaje kredyt?**

- To wciąż nie jest takie złe rozwiązanie. Nadal można uzyskać dobre warunki. Pozostało nam jednak obciążenie kredytowe związane z poprzednimi inwestycjami, więc zaciąganie ko-

lejnych zobowiązań jest dosyć trudne. Zmodernizowana oczyszczalnia, która byłaby świetnym zabezpieczeniem dla kredytu, jest w tzw. okresie trwałości. Nie może być więc przedmiotem zabezpieczenia. Myślę, że jednak jakoś sobie poradzimy...

## **- Także z siecią wodociągową?**

- Do zrobienia pozostały nam już tylko tereny, na których mieszkańcy mają studnie, więc nie są zainteresowani podłączeniem do sieci. Jeżeli zaś tego nie chcą, to gmina nie może im na siłę budować wodociągów. Punkt widzenia zmienia się dopiero wtedy, gdy w studniach zaczyna brakować wody.

## **- Nie ma wody jest więc presja na budowę sieci...**

- Tak. W tej chwili budowa sieci będzie jednak generowała gigantyczne koszty i nie da się tego zrobić z dnia na dzień. Gmina ma jednak obowiązek - wynikający z ustawy o samorządzie terytorialnym - zaopatrzyć mieszkańców w wodę i odebrać od nich ścieki. My zaś, jako spółka mamy to w jej imieniu realizować. Okazuje się więc, że mimo, iż działamy na zasadach kodeksu spółek handlowych, nie jesteśmy spółką strictly komercyjną. To rodzi sporo problemów - z jednej strony musimy zaopatrywać w wodę oraz odbierać i oczyszczać ścieki, ale nie możemy generować strat.

## **- Po wybudowaniu wodociągu firma będziecie jednak na nim zarabiała.**

- No właśnie, nie jest to takie oczywiste. Gdy rok będzie suchy, będzie zapotrzebowanie na wodę z wodociągu, gdy będzie mokry mieszkańcy raczej wybiorą swoje studnie.

## **- Co jeszcze zostało do zrobienia?**

- Obszar, na terenie którego są urządzenia zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odbierania ścieków na terenie gminy Andrychów, obejmuje już znaczną część gminy, około 90

Dokończenie - str. 6

# Czy woda i ścieki muszą zdrożeć?

Dokończenie zestr. 5

proc. Zostało nam jeszcze te 10 proc. Przy ściekach bezwzględnie trzeba to zrobić, przy wodzie zastanawiałbym się nad tym - nie wszędzie są bowiem chętni do podłączenia. Gdyby w grę wchodziła tylko działalność komercyjna, to tych 10 proc. nie robiłobyśmy. W grę wchodzi jednak zupełnie inne czynniki, zdrowie mieszkańców.

**BARTOSZ LEKSANDER:**

- Nasza spółka jest dość specyficzna. Na obszarze aglomeracji Rabka-Zdrój - obejmującym 19 tys. tzw. RLM - budowa sieci kanalizacyjnych i wodociągowych ma się ku końcowi. Zostały nam tylko dwa zadania, z czego jedno będzie realizowane w najbliższym czasie. Większy problem mamy na terenach poza aglomeracją, a więc tam, gdzie wskaźnik koncentracji zabudowy jest bardzo niski, gdzie „tych RLM-ów” jest 30, 40 na kilometr budowanej sieci. Z punktu widzenia spółki są to nieatrakcyjne inwestycje. Jednak presja społeczna jest na tyle duża, że te sieci budujemy.

**- Czy to się jakoś opłaca?**

- Tak, choćby z punktu widzenia ochrony środowiska. Dobitnie się o tym przekonaliśmy po zakończeniu budowy kanalizacji w Ponicach i Rdzawce. Okazało się, że w niecały rok od jej oddania do użytku jakość wody na tyle się poprawiła, że utrzymały się w niej pstrągi po zarybieniu przez koło wędkarskie. Drugim, pozytywnym zaskoczeniem była - choć to teren mocno rozproszonej zabudowy - ilość skutecznych przyłączy do kanalizacji. Było ich blisko 130 na 140 możliwych! W ten sposób mamy około 500 nowych klientów.

**- To efekt rosnącej świadomości mieszkańców?**

- Tak, ale nie tylko. To również efekt dobrej współpracy z mieszkańcami, a także świetnej organizacji. Projekt był też „uszyty na miarę”, przyłącza nie były zbyt długie, a cały proces był odpowiednio wcześniej przygotowany. W tej chwili staramy się opieniądze z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Mam cichą nadzieję, że uda nam się je zdobyć. Dzięki temu nowe odcinki sieci mogłyby dotrzeć do kolejnych na pierwszy rzut oka „nieatrakcyjnych” terenów na naszych wioskach.

**- Może jednak bardziej opłaca się budować na tych terenach przydomowe oczyszczalnie?**

- Rozwiązania takie - mówię to z doświadczenia - nie sprawdzają się. Tylko nieliczni poprawnie je eksploatują, w odpowiednim czasie opróżniają... Jedynym skutecznym rozwiązaniem - tak pod kątem społecznym, środowiskowym, jak i ekologicznym - jest budowa kanalizacji.

**- Czy z podpięciem do wodociągów też macie problemy?**



Skąd się bierze woda w kranie? Dzieci z Dorzecza Białej już to doskonale wiedzą

- Takie jak wszyscy. Gdy jest sucho, są klienci, jeśli rok jest mokry ich liczba drastycznie spada. I my, również jesteśmy traktowani jak alternatywne źródło zaopatrzenia w wodę. Tak dzieje się na terenach słabo zurbanizowanych, ale też w Rabce. Wahania w zużyciu wody są ogromne.

**- Klientów nie powinno Wam jednak brakować, skoro budujecie kolejne odcinki!**

- I nie brakuje. Choć jednak liczba przyłączy rośnie z roku na rok, to ilość pobieranej wody spada. Problemem jest to, że jesteśmy uzdrowiskiem...

**- To nie powinien być kłopot, aradość. Dzięki temu w Rabce są przecież szpitale, sanatoria...**

- Problem powstał, gdy kondycja branży uzdrowiskowej zaczęła znacząco słabnąć. To wtedy sprzedaż wody drastycznie zaczęła maleć. Doszło nawet do tego, że już od jakiegoś czasu sprzedaży mają odbiorcy indywidualni. Na szczęście od paru lat sytuacja zaczęła się stabilizować. Dzięki temu będziemy mogli utrzymać taryfę na w miarę stabilnym poziomie.

**- Czy budowa nowej „zakopanki” to dla Was kłopot?**

- Tak, to spory problem, ale i duża nadzieja.

**- ???**

- Inwestycja ta spowodowała najprawdopodobniej - choć zdania są tu mocno podzielone - obniżenie zwierciadła wód gruntowych. Czy jest tak rzeczywiście, trudno powiedzieć. Fakt jest taki, że na sporym obszarze studnie wyschły.

**- Dla mieszkańców jest to więc obrzy problem...**

- Dla nas to wielka szansa. I chcemy ją wykorzystać, jednocześnie pomagając mieszkańcom. Dlatego właśnie przygotowaliśmy koncepcję rozbudowy sieci wodociągowo-kanalizacyjnej, nie patrząc na podziały admi-

nistracji samorządowej, ale na region, na którym brakuje wody. Chodzi nam o to, by problem rozwiązać globalnie. Gdyby więc do naszej inwestycji dołożyły się samorządy i Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad - będzie to bowiem kosztowna budowa - to ten wielki projekt spałoby się finansowo.

**- Wszyscy poparli tę inicjatywę?**

- Samorządy poparły, GDDKiA nie mówi nie. Rozmowy trwają. Myślę więc, że już w tym roku uda nam się zaprojektować sieć. Może nawet zbudujemy niektóre jej odcinki? Jesteśmy bowiem jedynym przedsiębiorstwem, które może temu podostać, jesteśmy też jedyni, którzy mają tyle wody, by w tamte tereny ją dostarczyć. Inwestycja dotyczyłaby rejonu od Zbojeckiej Góry, wzdłuż zachodniej części gminy Rabka-Zdrój do miejscowości Skawa oraz być może części Skomielnej Białej. To się wszystkim opłaci. Mieszkańcy będą mieli doskonałej jakości wodę, GDDKiA święty spokój, a my zbyt na wodę.

**- To byłby koniec kłopotów?**

- Niestety, nie. Rabka ma problemy z miejscowym planem zagospodarowania. Gdy tylko się pojawi, od razu „znika”. „Przeznaczony” jest bowiem przez różne instytucje, sądy... Kończy się na tym, że gmina rozbudowuje się wzdłuż i wszerz, bez jakiegokolwiek planu. To zaś sprawia, że na takim terenie trudno się inwestuje, rodzi to wysokie koszty. Gdy nie ma planów, inwestorów nic nie trzyma w ryzach. Dla nas, jako spółki wodociągowej, to duży problem. Mam nadzieję, że wkrótce i to się zmieni.

**KAZIMIERZ HOMA:**

- Choć działamy w aglomeracji blisko stutysięcznej, to nasz teren jest mocno zróżnicowany. Jeśli chodzi o sam Oświęcim, to skanalizowany jest już w blisko stu procentach. Żle nie jest też

na terenie gminy - wodociąg dotarł do blisko 90 proc. jej mieszkańców. Nieco gorzej jest z kanalizacją - na sieć musi poczekać 70 proc. z nich. Mamy więc jeszcze mnóstwo do zrobienia, są to jednak tereny rozproszone, trudne.

**- Gdy wybudujecie pełną sieć kanalizacyjną i wodociągową, problemy mieszkańców znikną?**

- Mieszkańców tak, nasze niestety, nie. Musimy dbać o sieć, nie tylko tę nową, ale także wcześniej wybudowaną. Wydatki na modernizację to duże kwoty, w niektórych latach przerastają nawet te, które wydajemy na inwestycje w nowe sieci i objekty.

**- W najbliższej przyszłości mieszkańcy raczej więc nie mogą liczyć na obniżki taryf?**

**EKSPLUATUJEMY  
PRAKTYCZNIE TYLKO  
PRZEPOMPOWNI  
ŚCIEKÓW  
CO KRAKÓW.  
MAMY ICH 59!**

Henryk Skotniczny

- Musiałyby spaść koszty i wzrosnąć przychody. Zdecydowana większość sieci wodociągowej, która znajduje się na naszym terenie, a jest to blisko 500 km, jest już wiekowa, ma 30, 50, a nawet więcej lat. Wspomnę tylko, że w ziemi są jeszcze rury azbestowe i stalowe. To zaś prowadzi do jednego wniosku - przedsiębiorstwom wodno-kanalizacyjnym niezbędne są dodatkowe źródła finansowania.

**- Środki unijne nie wystarczą?**

- Te powoli się kończą. Trudniej jest też po nie sięgać, gdyż obwarowane są coraz ostrzejszymi przepisami. Na szczęście jesteśmy w cyklu rozwoju gospodarczego, więc kredyty są jeszcze stosun-

kowo tanie. Niestety, wiele przedsiębiorstw, czy gmin jest już w takiej sytuacji, że nie mogą się zadłużać. Dlatego muszą szukać nowych pomysłów na zdobycie kapitału.

**- Nie wszystkie spółki wodociągowe sięgają po kredyty na budowę sieci...**

- Niestety, to prawda. Zdarza się, że kapitał pozyskiwany przez niektóre przedsiębiorstwa wodociągowe trafia na cele zupełnie niezwiązane z działalnością wodno-kanalizacyjną. Buduje się za niego np. hale sportowe, parkingi... W takim przypadku spółkę wodociągową traktuje się jako dostawcę kapitału. I jeszcze jedno - później spółka musi ten kapitał spłacić, oczywiście po stawce komercyjnej, więc wielokrotnie wyższej niż oprocentowanie nominalne kredytu w banku. To nie jest zdrowa sytuacja, odbywa się kosztem nie tyle przedsiębiorstw wodociągowych, ale przede wszystkim naszych klientów, czyli mieszkańców. Na szczęście w Oświęcimiu nie mamy takich problemów.

**SŁAWOMIR JĘDRUSIAK:**

- W momencie powstania spółki międzygminnej na terenie czterech gmin - Tuchowa, Ryglie, Ciężkowice i Rzepiennika Strzyżewskiego - było nieco ponad 100 km sieci. W ciągu 5 lat wybudowaliśmy ponad 360 km sieci, co oznacza, że co roku oddawaliśmy do użytku średnio około 70 km, w ciągu miesiąca około 6 km. Był to gigantyczny wysiłek, także finansowy. Przypomnę tylko, że na kanalizację i wodociągi wydaliśmy blisko 160 mln zł, rocznie średnio 32 mln zł. W rekordowym 2013 r. do ziemi „poszło” 60 mln zł. Żadna z gmin pojedynczo nie byłaby w stanie udźwignąć takiego ciężaru, ani przeprowadzić tak wielkich inwestycji.

**Czy to już ich koniec?**

- Jeszcze nie. Złożyliśmy kolejne wnioski do Regionalnego Programu Operacyjnego, a także do Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Do końca 2021 r. chcemy wybudować kolejne 140 km sieci. I przeznaczyć na to miliony złotych. Tylko w przyszłym roku zainwestujemy 25 mln zł!

**- Patrząc na wielkość „Dorzecza Białej”, aż trudno uwierzyć, że można tyle zrobić w tak krótkim czasie.**

- Wspomnę tylko, że na początku działalności mieliśmy nieco ponad milion złotych obrotów. Nikt więc nie wierzył, że te nasze plany się powiodą. To swego rodzaju „cud”, ale też pewien szatański pomysł...

**- Jaki? Może innym przyda się podpowiedź?**

- Spółka wzięła kredyt na własne barki. Ze współnikami umówiliśmy się w ten sposób, że to oni będą - poprzez dokapitalizowanie - go spłacać w dłuższym interwale czasowym. Wtedy nie „ugotowało” to budżetów samo-

rządów - wskaźniki zadłużenia pozostały na akceptowalnych poziomach - a my mogliśmy rozpocząć inwestycje. Myślę więc, że jest to jakiś pomysł na kapitał, na relatywnie tanie pieniądze. Do tego potrzeba jednak odwagi samorządowców i doskonałej współpracy z władzami i Radami Gmin. To one muszą podjąć decyzję o przekazaniu uprawnień władzowi, który reprezentuje gminę na zgromadzeniu współrików. Wszystko po to, by Zarząd uzyskał możliwość zaciągnięcia kredytu. Dzisiaj jesteśmy już po połowie jego spłaty... Zobowiązanie kredytowe regulujemy z części funduszu amortyzacyjnego, który mamy na poziomie prawie 4 mln zł rocznie. Możemy więc mówić o nowych zobowiązaniach.

**- W podobnej formie?**

- Myślę, że tak. To pokazuje również, że nasza spółka jest dobrze zorganizowana, w taki sposób, by koszty obniżyć. W stosunku do tego, co było 10 lat temu, wartość wytworzonego majątku wzrosła prawie pięciokrotnie. Choć podjęliśmy się wielkich inwestycji, woda kosztuje około 7,8 zł brutto. Po dopłacie, która wynosi około 2 zł, mieszkańcy płacą nieco ponad 5 zł. Za metr sześcienny ścieków trzeba zapłacić około 14 zł - dla mieszkańców, po gminnej dopłacie od 7 do 8 zł. To nie są porażające kwoty.

**HENRYK SKOTNICZNY:**

- Aglomeracja Krzeszowicka jest skanalizowana w około 95 procentach. Pozostały już tylko tereny o mocno rozproszonej zabudowie. W 2015 r. zakończyliśmy budowę 200 km kanalizacji współfinansowanej ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska. Był to program „Zapewnienie prawidłowej gospodarki ściekowej na terenie aglomeracji Krzeszowice - dorzecze Rudawy”. W minionym roku po uzyskaliśmy kolejne blisko 10 mln zł na budowę kanalizacji w miejscowościach Zalas i Sanka. Do 21-kilometrowej sieci kanalizacyjnej, która ma być gotowa do przyszłego roku, zostanie podpisane 300 budynków. Opracowaliśmy też, przy współpracy z burmistrzem Krzeszowice, koncepcję budowy kanalizacji w Psarach, Siedlcu, Dubiu i Żarach. Teraz spróbujemy pozyskać środki - z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Zobaczymy, co będzie.

**- Budowa sieci wodociągowej też tak pięknie się prezentuje?**

- Koszty budowy sieci kanalizacyjnej będziemy ponosili do 2027 r. Z wszelkimi dużymi inwestycjami, które chcielibyśmy realizować z własnych środków, będzie więc trzeba trochę poczekać. Musimy też ostro zabrać się za modernizację sieci wodociągowej - średni ich wiek to około 50 lat. Wszystko jednak zależy od tego, czy znajdziemy na to pieniądze!