

Mýty o PPP

Je to již řadu let, kdy se do povědomí veřejnosti dostala zkratka PPP neboli Public Private Partnership, česky spolupráce veřejného a soukromého sektoru. Někdo PPP překládá jako pytel plný problémů. Na začátku milénia byla tato zkratka synonymem pro něco progresivního, pak byla dehonestována, zatracována a nyní se snad opět dostává na světlo a začíná se obecněji chápat, o čem vlastně je.



Kolem PPP kolují mýty, které asi logicky vznikly částí z důvodu neinformovanosti obecné, ale bohužel i odborné veřejnosti. Velkou zásluhu na tom má také zcela chybný pokus s přímým zadáním projektu D47 předem určenému dodavateli a nešťastný osud výběrového řízení na nechtěný projekt Ústřední vojenské nemocnice v Praze.

Obávám se, že i dnes by se u otázek typu „Co jako zadavatel / stát mohu při zadání zakázky formou koncesního PPP projektu získat?“ nebo „Jak postupovat, abych zhodnotil, zdali má takový přístup pro daný projekt smysl?“ ne jeden odpovědný úředník nebo politik započítal.

Když chci něco podstatného postavit, tak mne zajímá, kolik to bude stát nejenom v okamžiku vlastního návrhu a realizace, ale i v pozdější době během životnosti a provozu.

Když chci něco podstatného postavit, tak mne zajímá, kolik to bude stát nejenom v okamžiku vlastního návrhu a realizace, ale i v pozdější době během životnosti a provozu. A to je právě největší přínos koncesního PPP, jak je dnes ve světě standardně používán.

Proč PPP?

Největším kouzlem při zadávání PPP projektů je to, že se v rámci soutěžících konsorcií sejdou všechny klíčové profese podstatné pro vznik, realizaci a udržitelný provoz připravované infrastruktury v jeden okamžik dohromady a dostanou se pod konkurenční tlak výběrového řízení. V takovémto výběrovém řízení pak proti sobě soutěží konsorcia (složená obvykle z projektanta, stavebního dodavatele, provozovatele, investora, případně financierů), která se soustředí na to, jak dodat infrastrukturu co nejlevněji za celé období, po které se bude splácet a provozovat. Při dobrém zadání je pak hodnotícím kritériem zejména cena, po které všichni tolik voláme. Platba ceny je však rozložena do poměrně dlouhého období a její platba je podmíněna nejenom dokončením příslušného díla, ale i jeho kvalitním provozem.

To umožňuje, aby při vlastní výstavbě a návrhu byla použita taková řešení, postupy a materiály, které by při klasickém zadání na oddělenou dodávku projekčních nebo stavebních prací nikdy neobstály. Robustnější návrh, tedy použití pokročilých technologií, případně kvalitnějšího materiálu v jiné

strukturu, může zcela změnit budoucí potřebu a časové rozložení jak běžné údržby, tak i generálních oprav s masivním dopadem na optimalizaci celkových nákladů životního cyklu takovéto infrastruktury.

Koncesní PPP umožňuje, aby při vlastní výstavbě a návrhu byla použita taková řešení, postupy a materiály, které by při klasickém zadání na oddělenou dodávku projekčních nebo stavebních prací nikdy neobstály.

Výše uvedené si dnes uvědomuje čím dál tím více odborníků. Stále méně se setkáváme s názory typu – *PPP se realizuje kvůli financování, PPP je zbytečně drahé, proč PPP, když se stát financuje sám levněji, PPP je neprůhledný způsob zadání a je to zlodějina...* Zadávání velkých infrastrukturních zakázek je i v případě klasického otevřeného výběrového řízení obecně komplexní a odborný proces s vysokým stupněm odpovědnosti příslušných úředníků. Na druhou stranu zadávání koncesních PPP projektů není něco, co by bylo novinkou. Je to zcela standardní a zaběhlý proces, který je využíván na desítkách, možná stovkách významných infrastrukturních projektů na celém světě. Existuje k němu řada odborných studií, metodik, postupů dokumentace apod. V Evropě se již mnoho let běžně používají standardy založené na metodice používané ve Velké Británii. Každý významný subjekt z řad stavebních firem, provozovatelů infrastruktury, investičních fondů, bank (včetně takových, jako je EIB, EBRD, IFC), pojišťoven apod. na to má dnes specializované týmy s bohatou zkušeností. Stejně tak i řada evropských zemí má v rámci své administrace specializované týmy pro tento typ zadávání a realizace zakázek a využívají zkušených poradců při realizaci konkrétních zakázek. Tak už se nebraňme a nedávejme peníze dodavatelům dříve, než musíme. Ať se nejdříve ukáže, že vybudovaná infrastruktura existuje, je zprovozněna a funkční!

JAN TROJÁK

JAN TROJÁK



Od roku 2004 působí jako ředitel týmu projektového financování ČSOB. Jeho tým je odpovědný za přípravu transakcí projektového a strukturovaného financování zejména v oblastech infrastruktury, především v energetice, telekomunikacích, vodohospodářství a dopravě. Zvláště se věnuje infrastrukturnímu financování nejenom v ČR, ale i v jiných zemích, kde skupina KBC podporuje své klienty. Dlouhodobě působí v rámci Asociace pro rozvoj infrastruktury ČR, kde je od roku 2012 členem řídicího výboru.