Zápis z jednání komise k městskému mobiliáři

Datum: 30.10.2019

Místo konání: Magistrát hl. m. Prahy

Přítomní členové komise: Jan Chabr, Tomáš Havel, Petr Hlaváček, Viktor Mahrik, Tomáš Portlík, Jan Říčař, Pavel Zelenka

Nepřítomní členové komise: Ondřej Boháč, Zdena Javornická, Štěpán Křeček

Tajemník: Jan Rak

Hosté: Kuchař, Toman, Kameník, Voltr, Recman, Hainc, Ullmanová, Bořuta

---

Jan Chabr zahájil jednání a konstatoval, že na konci poslední schůzky se členové komise domluvili, že si vyhodnotí jednotlivé varianty modelu dle délky koncesního řízení a stanoviska IPR, které mělo být s ohledem na ekonomiku modelu předmětem diskuse. Cílem komise by mělo být kromě zvýšení příjmů z koncese i redukce celkové reklamní plochy a z toho plynoucí kultivace pražské památkové péče a snížení reklamního smogu. Zejména s ohledem na stanovisko IPR je potřeba stanovit další postup, a to ve vztahu k celkové ekonomické výhodnosti projektu.

Robert Kuchař ze společnosti CS projekt konstatoval, že zpracovali celkově dvě sady variant. Modifikovatelných parametrů je v modelu poměrně dost s tím, že množství potenciálních řešení je poměrně velkou množinou variant. Následně zhodnotil ty základní, kdy je při 10-letém kontraktu možné očekávat stávající výši poplatků ve výši 15 mil. Kč, střední variantu s délkou trvání koncese 12 let a nejdelší 15-ti letý kontrakt, který vyhrazuje městu stabilní příjem do městské kasy ve dvojnásobné výši oproti současnému stavu (jeho návratnost je 132 % včetně odpisů a zdanění subjektu).

Čím více kontrakt natahujeme, tím větší prostor je zde pro ekonomickou návratnost. Časová délka 15 let se zdá být rozumná, délka kontraktů se obvykle pohybuje v této délce, protože provozovateli se musí navrátit původní investice. V rámci modelu, který byl konzultován se členem komise Štěpánem Křečkem, se pracuje s příjmy, které vykazuje společnost JCDecaux. Zároveň došlo k analýze toho, za kolik se plochy prodávají ve smlouvách uvedených v Registru smluv.

Do debaty vstoupil Petr Hlaváček, který otevřel otázku, že by město místo koncese vybudovalo mobiliář samo, a to zejména s ohledem na rizika plynoucí ze stávající smlouvy. Na to reagoval Pavel Zelenka, který konstatoval, že je to určitě téma k zamyšlení a rád by ho otevřel na úrovni koalice. Rozpočet kolik by nákup mobiliáře stál, již připravila společnost CS projekt.

Jan Chabr dále uvedl, že komise by měla stanovit jednotlivé, realizovatelné varianty, které by následně předložila ZHMP.

Na to reagoval Jan Rak, který uvedl, že minulá RHMP se rozhodla jít cestou koncese, pakliže by tedy došlo k přehodnocení v této věci, muselo by dojít k revokaci původního usnesení.

Pavel Zelenka konstatoval, že i přesto, že jde komise do čím dál většího detailu, bude stejně potřeba, aby nějaká městská firma vysoutěžila určitý počet přístřešků, aby mělo město pro případ nouze zálohu. Investiční náklady nejsou pro město neúnosné s tím, že dalším faktorem je i to, jak si koncesi namodelujeme. V tomto ohledu upozornil na zafixování parametrů, které nebudou reflektovat vývoj trhu a kontrakt tak bude mít nulovou flexibilitu. Další věcí je i to, že pokud projekt zainvestuje město a budou se soutěžit jednotlivé úseky mobiliáře, kontraktu se budou moci účastnit i menší hráči. V tomto kontextu je důležité upozornit i na to, že město je v dobré ekonomické situaci.

Do rozhodování, proč se nakonec město chtělo vydat cestou koncese, byla celá řada. Hlavním argumentem byla čistá současná hodnota kontraktu. Hlavním zájmem města v tomto ohledu nebylo generovat zisk, ale skrze cestu koncese získat know-how subjektu, který má vysokou znalost trhu a jedná se o jeho core business. V porovnání variant, kdy město plochy samo prodává, nebo celý projekt outsourcuje na externí subjekt, se dospělo k tomu, že koncesní řízení je nejlepší cestou.

Petr Hlaváček uvedl, že tuto úvahu naprosto chápe, ovšem v rámci kontraktu je nutné uvažovat i jiné parametry, které hrají v kontraktu roli. To doplnil Jan Chabr konstatováním, že jako město musíme rozhodnout v několika následujících týdnech.

Viktor Mahrik dále pokračoval s tezí, že na základě čísel vychází nejlépe koncese. Ovšem jsou zde i další externí problémy, které souvisejí s exitem, vývojem trhu, faktory jako omezování reklamního smogu či napadení koncese, které může celou záležitost o měsíce prodloužit.

Tomáš Portlík následoval se stručným zhodnocením dosavadního vývoje od zřízení komise, kdy se členové komise shodli na tom, že nejlepší alternativou bude koncesní řízení. V rámci projektu bychom samozřejmě měli dbát na to, aby došlo k snížení úrovně reklamního smogu a po skončení koncese by přístřešky přešly do vlastnictví města. Nová alternativa, kdy by přístřešky pořídilo město a následně soutěžilo reklamní prostor je komplikovanější už jen z toho důvodu, že se tento projekt bude muset řešit s 22 stavebními úřady na jednotlivých městských částech a město bude muset celý projekt řídit samo.

Pavel Zelenka upozornil na riziko, že jednotlivé firmy se nemusí do koncesního řízení přihlásit a celé ho napadnout.

Jan Říčař následně uvedl, že komise samozřejmě může doporučit městu jak alternativu čistě ekonomickou, tak nakoupit a instalovat prvky mobiliáře samo. Klíčové podle něj bude přechodné období, které může mít velmi negativní konsekvence pro reputaci města.

Na to navázal Viktor Mahrik, který konstatoval, že koncese na přechodnou dobu je velmi politicky neschůdná s tím, že město by z tohoto projektu nemělo příliš velký benefit.

Poradce primátora Martin Kameník uvedl, že město jasně profituje z toho, že občané používají mobiliář, ale nemá s tím spojené žádné další provozní náklady včetně těch investičních. Zároveň uvedl, že město nemá know-how na provoz takového projektu a jeho nabytí může trvat určitý čas. Na druhou stranu je třeba uvést, že když exit nedopadne dobře, tak dává smysl varianta, kdy město postaví mobiliář, protože nemá na vybranou.

Pavel Zelenka dále uvedl, že to rozhodně nemá být tak, že se město stane reklamní agenturou, pakliže koncese zhavaruje. Jestli se něco takového stane, jsme v Praze bez přístřešků a jestliže nezačneme s přípravou na tuto alternativu, chováme se neracionálně. Budování takové infrastruktury rozhodně není

pro město nepřekonatelný výdaj a město již podobné projekty úspěšně zvládlo – správa veřejného osvětlení.

Předseda komise Jan Chabr konstatoval, že nyní musíme rozhodnout, jak dále pokračovat, a to i s ohledem na požadavky IPR. K tomu Robert Kuchař uvedl, že se sešel s Martinem Špičákem, který na IPR studii vedl a komunikoval s ním otázku spojení urbanismu města a ekonomiky projektu. IPR primárně navrhoval zrušit CLV v Pražské památkové rezervaci, kde je jich v současné chvíli 90 a přesunout je mimo centrum města. Kromě rezervace vymezil i další lukrativní oblasti, kde by reklama neměla být – např. na náplavkách.

Diskusi doplnil Jan Rak, který uvedl, že pokud koncesi nezahájíme déle než do konce roku, budeme mít velký problém s tím vše stihnout včas.

Zástupci CS projektu následně dodali, že nové výběrové řízení na výrobce a servisní organizaci bude trvat minimálně šest měsíců, protože město na něco podobného není aktuálně připravené.

Jan Chabr uvedl, že dáme RHMP a ZHMP k výběru jednotlivé alternativy, na základě kterých udělá politické rozhodnutí, jakým směrem se vydat. Jednotlivé alternativy budou mít swot analýzu, která bude hodnotit jejich výhodnost. Petr Hlaváček doplnil, že IPR vypracuje do dalšího jednání komise revizi svého původního stanoviska k projektu.

Další jednání komise k městskému mobiliáři proběhne 11. listopadu 2019 od 13:00.

Zapsal dne 30. října 2019

Ing. Jakub Mašek