

Nejsem Harry Potter

14.8.2005 22:00 BLANKA RŮŽIČKOVÁ

PIERRE-ETIENNE SEGRE, ŠÉF ONDEO SERVICES CZ: Šéf české pobočky vodárenské skupiny Ondeo/Suez Environnement říká, že cena vody se v Česku na západoevropskou úroveň hned tak nedostane. A tvrdí, že si města a obce dokážou růst vodného a stočného uhlídat.

PIERRE-ETIENNE SEGRE, ŠÉF ONDEO SERVICES CZ:

Šéf české pobočky vodárenské skupiny Ondeo/Suez Environnement říká, že cena vody se v Česku na západoevropskou úroveň hned tak nedostane. A tvrdí, že si města a obce dokážou růst vodného a stočného uhlídat.

*** Jste spokojeni s podílem, který v současné době máte na českém trhu?**

Dnes máme asi 16 procent a jsme co do velikosti druhý zahraniční investor (za rovněž francouzskou společností Veolia -pozn. red.). Byli bychom rádi, kdybychom měli větší podíl, ale s výsledky firem, ve kterých tady působíme, jsme spokojeni.

*** Před deseti lety jste byli první. Jak si vysvětlujete, že jste ten náskok postupně ztratili?**

Možná budeme poslední investoři, kteří budou odcházet. Trh se mění, odešly už anglické společnosti (Welsh Water, Anglian Water, International Water) a přicházejí noví investoři. Narážejí na potíže, takže předpokládám, že ještě dojde k řadě změn.

*** Jaké změny očekáváte?**

Někteří investoři, zejména finančního typu, jsou určitě zklamaní a budou se snažit odejít. Vodárenství není byznys, kde lze rychle vydělat. Je to řemeslo, v němž každý krok vyžaduje speciální profesní znalosti. Musíte perfektně zvládnout čištění a úpravu vody, což se můžete naučit. Pro provoz ale potřebujete mnohem víc – musíte se orientovat ve speciálních pravidlech a legislativě a zvládnout dlouhodobé strategické plánování. Pro naše řemeslo je charakteristické, že vyděláváme kapku po kapce.

*** Ryze finanční investor je tady zatím jen Penta v Severomoravských vodovodech a kanalizacích. Myslíte, že je prodá?**

To nevíme. Měli peníze a zvolili tento způsob investic, ale profesně budou mít problémy. Chybí jim zkušenosti z oboru, a ty musí teprve získat.

*** Chce Ondeo dál investovat v Česku? V posledních pěti letech žádnou další vodárenskou firmu nezískalo.**

To nás samozřejmě mrzí, ale nestačí jenom chtít. V některých výběrových řízeních jsme neuspěli: možná jsme byli málo razantní nebo jsme se báli investovat. Také musím připomenout, že tady byla určitá prodleva, kdy prakticky žádné nabídky nebyly. Zhruba od roku 2001 až do minulého roku nebylo vypsáno ani jedno regulérní výběrové řízení.

*** Ale váš konkurent, firma Veolia, v té době získala přinejmenším dva důležité vodárenské podniky – VaK Zlín a Vodárny Kladno-Mělník.**

Ano, ale už to, jakým způsobem obě akvizice probíhaly a jak dlouho to trvalo, naznačuje, že to nebyly zrovna standardní způsoby vstupu soukromého investora do tohoto odvětví.

*** Co nebylo standardní?**

Popis těch událostí znám jenom zprostředkovaně. Teď mám ale pocit, že se situace zlepšuje. Přinejmenším v tom, že se města a obce nerozhodují na základě pokoutních nabídek a vypisují na provoz vodáren výběrová, respektive poptávková, řízení.

*** V tom posledním, na VaK Hradec Králové, opět zvítězila Veolia.**

Asi byli lepší. Ale ani tuto soutěž bych za zcela čistou neoznačil, protože jsme nedostali předem jasné zadání. Myslím, že i pro obce je porovnání nabídek velmi obtížné, když ta kritéria nejsou zcela jasně a přesně vymezená.

*** Jak byste si soutěže představovali?**

Jednoduše. Aby nám řekli: jsou tady čtyři kritéria – cena vody, výše investic, nájemné, které budete platit, a délka smlouvy. Když bude jasný i způsob výběru a prohrajeme, tak se alespoň můžeme poučit, co jsme udělali špatně. Nedávno byla soutěž vypsána v Náchodě a i tam jsme museli požádat, aby upřesnili pravidla hry. Musím bohužel konstatovat, že tak neučinili.

*** Vodárenství je ryze monopolní byznys, kde zákazník může změnit dodavatele jedině, když se přestěhuje. Je potom vhodné, aby v něm působily soukromé firmy?**

Koncept partnerství veřejných a soukromých subjektů (PPP – public-private-partnership – pozn. red.) není nový a my s ním pracujeme desítky let. Má spojit dvě entity, které mají odlišné úlohy. Veřejný sektor představovaný městem, okresem či krajem, jenž zastupuje zájem veřejnosti, a soukromou firmu, která zajistí poskytovanou službu v dobré kvalitě a za přijatelnou cenu.

*** Proč by měl mezi vlastníka a jím spravovanou místní vodárenskou firmu vstupovat další subjekt, který si bude chtít ukrojit ze zisku?**

Princip PPP není v tom, že soukromý investor ukrojí ze zisku. Jeho profesní kvality by mu měly umožnit, aby našel rezervy a část z nich si jako benefit odnesl v zisku. Vodárenství má pro kvalitu řadu mezinárodních norem a jednotlivé firmy specifické postupy a vybavení pro likvidaci nebo redukci některých cizorodých látek. Přínos soukromého investora pak je, když požadované kvality dosáhne s polovičními náklady. Takže pokud obce budou dobře plnit svou roli – ochranu zájmu zákazníků – a my jsme dobří v technické části, je to užitečné pro obě strany.

*** Jenže kdo zabrání soukromému investorovi, aby netlačil na nadměrné zdražování vodného a stočného?**

O cenách by měli rozhodovat zástupci obyvatel, tedy města a obce. My je naopak musíme umět přesvědčit k

investicím, které jim i do budoucna zajistí dobrou kvalitu pitné i odpadní vody. Obhájce veřejnosti tedy musí být společnost či subjekt, vlastníci infrastruktury. Musí mít na paměti zájmy klienta, kvalitu vody. Starat se o tarify, nové ceníky. A operátoři jako my musejí dělat jen práci operátora.

*** Funguje to i v Česku, kde ve vodárenství existuje řada vlastnických modelů?**

Jistá autoregulace tady určitě funguje. Soukromý provozovatel má určité náklady a musí vykázat určitý zisk. Takže připraví kalkulaci – nabídku pro vlastníka infrastruktury. A ten pak stanoví, o kolik se bude muset zvýšit vodné a stočné. Pokud s kalkulací nové ceny nesouhlasí, hledá se kompromis, který bude přijatelný pro obě strany. Riziko tak vzniká pouze tam, kde je navrhovatel a vlastník vodovodů a kanalizací stejná privátní firma.

*** Ale ceny vody hlídá i stát.**

Jistě, v Česku existuje pro vodu takzvaná věcně usměrňovaná cena. Do ceny lze zahrnout pouze oprávněné náklady a přiměřený zisk. Takže my každý rok musíme zdůvodnit své náklady, udělat předpoklad prodeje na příští rok, navrhnout cenu, pak ji obhajovat. Do toho musíme zakalkulovat, že v příštím roce chceme vydělat řekněme pět procent a počítat s tím, že naše výpočty bude kontrolovat ministerstvo financí. Spočítat to všechno je poměrně náročný úkol. Pokud bude kalkulace špatná, může se stát, že nevyděláme ani těch pět procent.

*** Co se považuje za přiměřený zisk?**

Podle pravidel věcného usměrňování se za přiměřený zisk považuje rozmezí mezi pěti a osmi procenty.

*** Je takové omezení i v jiných zemích EU?**

Nevím podrobně, jak je to jinde, ale ve Francii to funguje tak, že se vychází ze smlouvy. Smluvní podmínky pro zvyšování vodného a stočného se v ní dohodnou hned na začátku. Běžně se tak stanoví cena, která se obvykle zvyšuje o inflaci. Je v ní tedy například, že vodné a stočné bude první rok dejme tomu 40 korun za kubík a v dalších letech se bude zvyšovat o inflaci, což se pak děje automaticky.

*** Je pravda, že v západní Evropě je voda až pětikrát dražší než v Česku?**

To zdaleka neplatí obecně, úroveň vodného a stočného se výrazně liší. Pro potřeby srovnání je navíc třeba ceny přepočítat, protože ne všude mají stejný model jejich tvorby. V některých zemích se například uplatňuje paušál na osobu a den nebo podobný způsob jako u telefonů – platíte paušál za určitý limit plus to, co spotřebujete navíc.

*** Existuje takové srovnání cen?**

Srovnávací standard máme, je to cena pro osobu, která spotřebuje 100 litrů vody denně, tedy zhruba tři kubíky za měsíc. Podle posledních výsledků, které mám k dispozici, platí taková osoba v České republice 1,30 eura za kubík, což je přibližně tolik jako například ve Španělsku. Pak je skupina zemí jako Francie, Belgie, Británie, Švédsko a Finsko, kde je to kolem 2,5 eura. Následuje Nizozemsko se 3,5 eura a Německo, kde vodné a stočné dosahuje v průměru 4,5 eura za kubík.

*** Dokážete odhadnout, za jak dlouho se české ceny vyrovnají německým?**

Nejsem jasnovidec ani nemám kouzelnou kouli jako Harry Potter. I když jsou náklady na úpravu vody tam i tady skoro stejné, ceny pro spotřebitele se zřejmě vyrovnají teprve tehdy, až tady budou stejné platy jako v Německu. Srovnání s Německem navíc není úplně šťastné, protože tam mají vodárenské podniky jinou strukturu vlastníků. Nejen u nich, ale například i v Rakousku, je málo soukromých provozovatelů. Vodárenské podniky tam pro města a obce spravují obvykle místní municipální firmy.

*** Je v českém vodárenství ještě místo pro nějaké další investory?**

Český trh je z pohledu privátních investorů už hodně saturovaný, ale stále je tu nějakých pětadvacet až třicet procent vodárenských firem, které ještě budou hledat soukromé partnery.

*** Mají malé české firmy nějakou šanci, že se na trhu udrží i do budoucna?**

Určitě ano, vedle velkých nadnárodních provozovatelů tady určitě zůstane – podobně jako ve Francii – nejméně deset až patnáct procent malých soukromých provozovatelů nebo podniků, které budou dál provozovat města a obce.

*** Nevzniknou tady časem jen velké vodárenské celky? Váš konkurent už naznačil, že se bude snažit o propojení sousedních vodárenských firem.**

Takový plán je nejspíš složitě proveditelný kvůli vlastníkům. Nedovedu si představit, že by se jednotlivá města a obce, nynější vlastníci oddělených vodárenských sítí, dokázali dohodnout, že se vzdají svého vlivu ve prospěch nějakého většího územního celku.

*** Není lákavé je o výhodách takového propojení přesvědčit?**

My nechceme být na trhu dominantní. Náš zájem není předělat český nebo francouzský trh. Chceme rozvíjet náš byznys v zahraničí, konkrétně tam, kde jsou na to podmínky. V žádné zemi nepotřebujeme mít sto procent trhu. Chceme jen to, co investujeme, dostat zpět a něco vydělat. Čili dobře investovat.

*** Pijete tady vodu z vodovodu?**

Samozřejmě. Ale trochu piji i pivo (smích). Voda je zde kvalitní, odpovídá předpisům. Ty jsou dost přísné, možná přísnější než jinde v Evropě.

*** Nevadí vám, že si i v Česku lidé zvykli pít balenou vodu?**

To není problém, který by zásadně ohrozil hospodaření vodárenských firem. Dva až tři litry vody denně doporučené lékaři pro dodržení správného pitného režimu nehraje v průměrné spotřebě 100 litrů denně až tak velkou roli. Balená voda není nic nového, už desítky let se takto prodávaly různé kyselky a už ve starověku vody z léčivých pramenů.

ONDEO

Francouzská společnost Ondeo (dříve Lyonnaise des Eaux) je ve světě jedním z největších provozovatelů podniků vodovodů a kanalizací. V Česku byla prvním zahraničním investorem.