

Prodej Ekovy Škodovce je na spadnutí. Přinášíme rozbor příloh

23.06 2020 07:53, Libor Hinčica, Ostatní

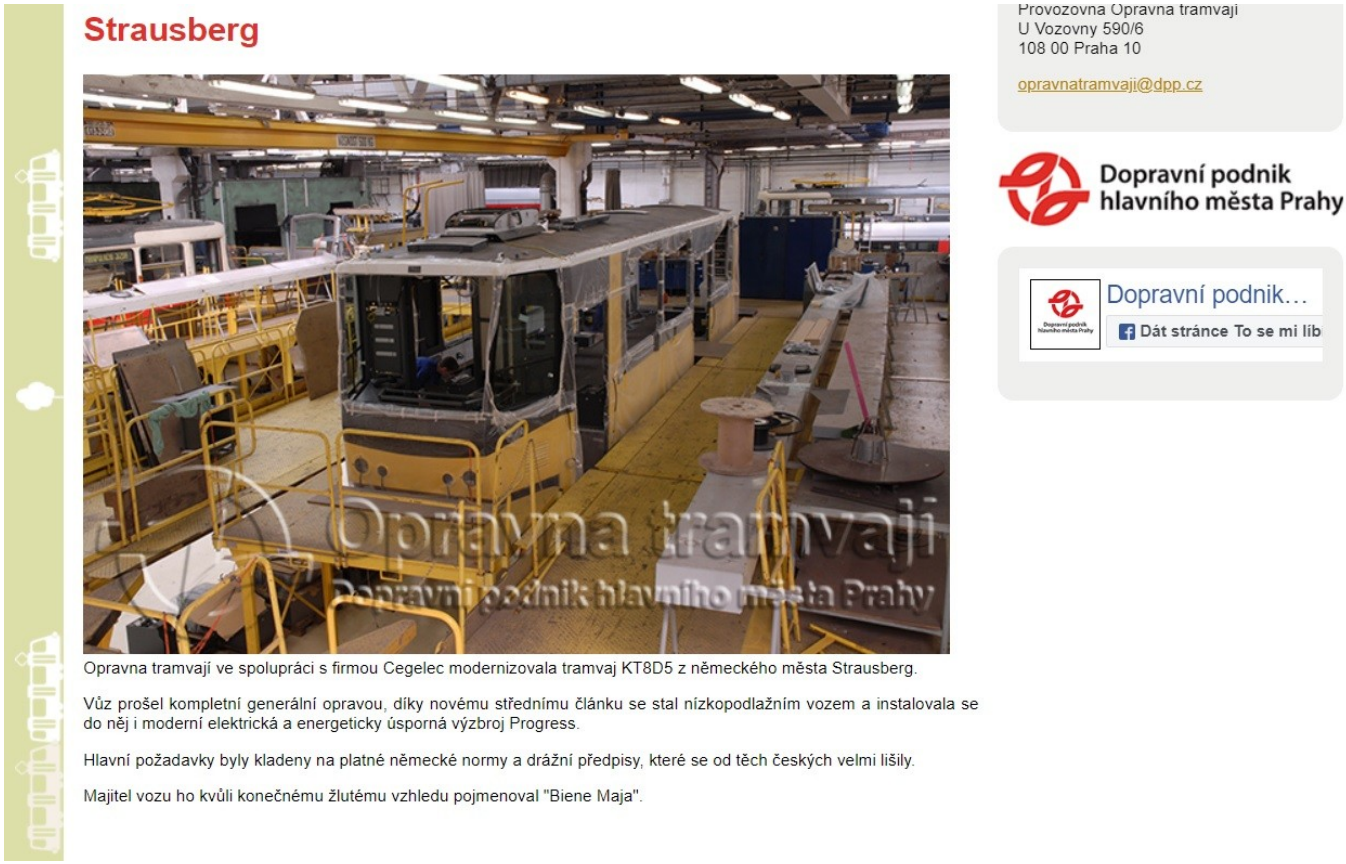
Na středeční schůzi zastupitelstva v Ostravě se má jednat o převodu akcií společnosti Ekova Electric Škodě Transportation, a to v celém objemu 100 %. Škodovka soudě dle návrhu kupní smlouvy v rámci jednání o prodeji učinila během necelého měsíce několik nepodstatných ústupků a mírně navýšila kupní cenu. Poslední jednání zastupitelstva diskutabilní prodej posvětilo v tom smyslu, že dalo zelenou vyjednávání se Škodovkou o prodeji. Jelikož se mezitím dostaly na světlo světa dříve neveřejné přílohy č. 21 a 24, dali jsme si práci s jejich rozborem a okomentováním. Text je to vskutku obsáhlý, na druhé straně ale chceme – především pro budoucnost, kdy text může posloužit jako důkaz – aby bylo zřejmé, že zastupitelé Ostravy měli dostatek informací ještě před samotným hlasováním a že bylo na rozpory v analýze poukázáno (když už si zastupitelé města sami nemohli – nebo nechtěli – prodej svého nanejvýš strategického majetku objektivně zhodnotit).

Stručný rozbor přílohy č. 21

Zaprvé je nutné říci, že analýza sama o sobě pracuje od samotného počátku se zcela zjevně chybnou úvahou, která naprosto mění pohled na analýzu jako celek, i když v její nestrannost skutečně musí ve světle již dříve publikovaných informací věřit jen ti opravdu silně věřící. Varianta insourcingu (začlenění zpět do DPO) operuje s tím, že pokud by došlo k začlenění do DPO, bylo by možné realizovat pouze zakázky pro DPO. Tato hypotéza je zcela chybná, neboť nikde není zapovězeno, aby akciová společnost, byť ve vlastnictví města, vyvíjela externí činnost pro další subjekty. Nezbytnou podmínkou je pouze oddělené účetnictví, aby bylo zřejmé, že se veřejné prostředky nevyužívají nekalým způsobem, což je jistě v zájmu občanů. Společnost nemusí nabízet vlastní produkty, ale může nabízet svou kapacitu údržby a zákazník dodá své know-how, což je model, který funguje například v Praze či v Brně. V Ostravě tento model fungoval a funguje dlouhodobě například pro DP Olomouc, který své kapacity pro těžkou údržbu nemá vůbec. Pakliže analýza není schopná správně posoudit takto základní věc a od počátku pracuje s vadnou premisou jednoho ze tří možných scénářů, lze si o její hodnotě jako celku pomyslet své.

V rámci hodnocení statutu quo, tedy ponechání Ekovy Electric coby samostatné dceřiné společnosti s vlastní právní subjektivitou, se uvádí, že pro společnost Ekova Electric je v současné době problematické shánět externí zakázky. Toto konstatování je v dané příloze okomentováno s tím, že autoři tomu takto rozumí na základě „proběhlých diskuzí a workshopů“, což je opravdu „vynikající“ příprava a ozdrojování dat při prodeji stamilionového majetku. V analýze se pouze obecně uvádí (bez podrobnější analýzy), že klesá zájem o modernizaci starších vozidel.

Udělejme si tedy vlastní kratičkou analýzu, na kterou vám stačí zadat si do Googlu tři anglická slova, abychom se podívali na to, jak to vlastně s vozidly je. Na světě k poslednímu prosinci 2018 existovalo 389 tramvajových provozů (dnes bude jejich počet ještě vyšší, ale berme v úvahu data, která si jednoduše mohli vyhledat i autoři studie), v nichž bylo provozováno 37.290 vozidel, z nichž 37 % bylo nízkopodlažních či částečně nízkopodlažních. Ročně se pořídí pro obměnu vozového parku na světě okolo 400 tramvají, což nestačí pokrývat nároky na výměnu vozového parku, u nějž se počítá s průměrnou životností okolo 35 let. Zájem o modernizace starších vozidel pochopitelně může na některých trzích klesat, na druhé straně zde stále existuje široký prostor pro nové zákazníky, což může z vlastní zkušenosti potvrdit i autor tohoto článku. Ostatně Ekova samotná nepodepsala v nedávné minulosti smlouvu na opravu tramvají pro Wrocław (v níž vyhrála) a jinou poptávku na modernizaci tramvají odmítla.



Ostrava je sice region „razovity“, ale jiné zákony v něm prozatím neplatí. Pražský DP má vlastní ústřední dílny, které realizují i externí zakázky, kterými se i chlubí na webu. Je tedy jednoznačná a naprostá lež, že by začleněním Ekovy zpět do majetku DPO nebylo možné tyto opravy realizovat. Skutečně nejde o fotomontáž, stačí použít Google a o externích zakázkách ústředních dílen si lze dlouhé hodiny číst. (zdroj: DPP)

Analýza rovněž uvádí, že Ekově chybí zastoupení na zahraničních trzích. To ale neměla ani v minulosti, a přesto byla schopna modernizace realizovat. Faktem ale je, že drtivou většinu zakázek si nikdy Ekova nesehnala sama, ale vždy tak za ní učinily jiné firmy s obchodním managementem, který zakázky domluvit zvládl, a tyto firmy pak Ekovu využily jako partnera. Tato spolupráce ale prakticky pominula, přestože partneři jsou na trhu nadále aktivní. Neschopnost sehnat zakázky rozhodně nelze zamést ze stolu jednoduše tím, že by trh modernizací neexistoval.

Další bod se zmiňuje o tom, že vývoj nových kompletních vozidel (elektrobusů a trolejbusů) se stává nekonkurenceschopným. V minulosti ale nebylo učiněno prakticky nic, aby k takové situaci nedošlo. Ostatně Ekova se ani s řešením, které měla, prakticky nehlásila do žádných výběrových řízení a

mateřská společnost (DPO) jí přímo účast v jednom z tendrů neumožňovala.



Ekova se pustila taky do výroby elektrobusů, které ale prakticky nikde nenabízela. Jeden z dynamických trhů (zejména díky dotacím) je v oblasti veřejné dopravy Bulharsko. Jedna místní společnost se opakovaně obracela na Ekovu s dotazy ohledně možné spolupráce, dokonce měly v Ostravě proběhnout i schůzky. Ekova ale následně komunikaci přerušila… (foto: Libor Hinčica)

Obecně je pak konstatováno, že: *„nelze předpokládat významnou změnu v zajišťování externích zakázek a realizaci pozitivních efektů naplněním provozních kapacit,“* aniž by byla tato tvrzení podepřena bližší analýzou a jakýmikoli zdroji. Pakliže management firmy není či nebyl schopen zakázky zajistit, anebo vyjednávat s partnery o jejich realizaci, nemělo by se jednat o záminku k prodeji firmy, ale o důvod k výměně vedení, pakliže pochopitelně toto vedení neplnilo jen příkazy z vyšších míst.

Další zmíněnou záminkou pro prodej Ekovy má být potřeba investic, a to do zkapacitnění haly a její úpravy a výměně střechy. Tyto investiční náklady byly vyčísleny na 167 mil. Kč do roku 2023. Zároveň se však uvádí, že úroveň vlastních likvidních zdrojů je pro tento účel jednoznačně dostatečná a problém by mohl nastat až z hlediska dlouhodobého, v němž ale o žádných dalších investicích není vůbec zmínka. Navíc je otázka, zda by například v případě insourcingu bylo skutečně nezbytně nutné halu rozšiřovat. V roce 2019 navíc hlavní výroby hala již úpravou související s potřebou údržby delších tramvají prošla, když byly vyměněny koleje u přesuvny tak, aby bylo možné zajišťovat bez nutnosti rozpojování i manipulaci s delšími tramvajemi (pro jaký účel, když trh s modernizacemi údajně neexistuje?). Pochopitelně však do areálu dílen, jenž byl dokončen z větší části v roce 1969, je zapotřebí investovat. To ale dělají také další DP, ostatně když nebudete investovat do vlastního domu, taky vám nejspíše časem spadne na hlavu. Je naivní si myslet, že by nový vlastník objektu provozní investice realizoval z čiré radosti nad tím, že získal Ekovu do svého

vlastnictví, aniž by bylo v jeho zájmu si částku za koupi a modernizaci areálu získat zpět. Suma by se s největší pravděpodobností rozpočetla do nákladů na opravy vozidel.

Fakticky jde tedy o volbu mezi tím, zda investice realizuje město napřímo, anebo peníze protečou přes třetí subjekt, nad čímž město nebude mít prakticky žádnou kontrolu. Navíc v prvním případě městu opravená hala zůstane. Ve druhém pouze zaplatí opravu někomu jinému, jen se z kolonky „investice“ přesunou do kolonky „provozní náklady DPO – těžká údržba“.

S výše uvedenými investicemi souvisí i tabulka zabývající se hodnotou společnosti Ekova Electric. Ta totiž zřetelně ukazuje, že i když dojde k propadu externích zakázek a Ekově zůstane pouze údržba a několik málo externích zakázek (v tržbách oproti hodnotě zakázky na údržbu vozidel DPO zhruba čtvrtinové), bude společnost nadále v provozním zisku, byť v mírném (1 mil. Kč ročně). Ztráta je utvářená až nutností investic do 50 let staré budovy, která byla několik let odkládána. Volné hotovostní prostředky (cash-flow) by tak sice několik let chyběly, již v roce 2024 je ale počítáno s 1 mil. Kč v plusu. Ekova by tak měla – ať již jako součást DPO či jako samostatná společnost – prakticky novou halu s životností na další desítky let a moderní zázemí umožňující opravy nejen pro DPO, ale i další partnery, přičemž podobné investice by se již v dalších letech nemusely realizovat. Vezmeme-li v úvahu, že získání jediné větší externí zakázky by pro Ekovu znamenal skokové navýšení zisku, byla by návratnost investice dosažitelná doslova v řádu pár let. Ostatně není to tak dlouho, co Ekova vyplatila tučnou dividendu mateřské společnosti (za rok 2018), ačkoli jí bylo známo, v jakém stavu se areál nachází a jaký je výhled do budoucna.



Trh s modernizacemi tramvají se údajně zasekl a Ekova nemá možnost naplnit své kapacity. Smutný to scénář. Jen v Polsku během posledních dvou měsíců běžely hned tři tendry na modernizace tramvají. V Poznani chtějí modernizovat tramvaje Combino a vozy RT6N1, v Gdaňsku pak vozy N8C-NF (na snímku). Na neexistující trh to není špatné, co říkáte? (foto zdroj: Wikipedia.pl)

V části analýzy věnující se hodnotě Ekovy je uvedeno, že jde o čistě finanční pohled. Ten ale může být – a zpravidla také je – zavádějící, protože pozitivní dopady patří primárně do nefinanční oblasti, které ale nebyly v analýze vůbec kalkulovány. je to totéž, jako byste obraz Mona Lisy prodávali za hodnotu oprýskaného rámu a starého plátna. V případě Ekovy se tak „zapomnělo“ například na bod, že ponechání Ekovy v majetku DPO (či začlenění do DPO) znamená vlastnění kritické infrastruktury, zatímco prodej této infrastruktury je nevratný. Je to naprosto totéž, jako by město prodalo bez možnosti ovlivňování dalšího chodu další své strategické podniky – například Ostravské vodárny a kanalizace, anebo OZO (Odvoz a zpracování odpadů). Prodej Ekovy by zkrátka městu nepřinesl nic víc, než jednorázový příspěvek na účet za cenu ztráty strategického objektu.

Analýza se ve vztahu k Ekově věnuje také oblasti zaměstnanosti, kde poukazuje na to, že v současné situaci s výhledem menšího počtu zakázek Ekova nemůže přispět k rozvoji regionu. S ohledem na velikost podniku a jeho zaměření ovšem nelze říci, že by Ekova byla podnikem, který měl vůbec někdy ambici a potenciál přispívat k významnému rozvoji regionu. To je dáno především skutečností, že pracovníci Ekovy nejsou houskami na krámě, ale jsou to lidé s určitou kvalifikací a zručností, kterých bude na trhu vždy omezený počet a redukcí objemu výroby Ekovy se tento počet nijak nezmění. Nezaměstnanost a struktura nezaměstnanosti jsou dva zcela odlišné pojmy. Ex-pracovníci z těžkého průmyslu jsou pro potřeby Ekovy například prakticky nepoužitelní.

V analýze zmíněná informace, že pracovníci mohou odejít do Škody Vagónka, je sice jedním z úvahu přicházejících scénářů, ale stejně tak mohou pracovníci odejít do jakékoli jiné společnosti. Ostatně nabídkám na přechod do Škodovky jsou s ohledem na prakticky permanentní náborovou kampaň Vagónky vystavováni pracovníci Ekovy (potažmo dílen) zhruba deset let. Prozatím však tradiční český výrobce příliš úspěchy na poli přetahování pracovníků nesklízel, což souvisí mj. s odlišným charakterem práce v obou společnostech (výroba versus údržba) a v podstatě srovnatelným mzdovým ohodnocením na dělnických pozicích. Pakliže se zdá Ekova s ohledem na neschopnost získat vlastní zakázky koulí na noze s vysokými náklady na provoz, lze ji jednoduše začlenit zpět do DPO a výrazně snížit mzdové náklady u pozic, které lze zajistit agendou stávajících pracovníků DPO, jak tomu bylo i v minulosti (to se týká například drtivé většiny THP pracovníků).

V další části (na straně 20 Přílohy číslo 21) se analýza dále věnuje možnosti insourcingu zpět do DPO, přičemž zcela chybně opět opakuje, že v takovém případě není možné realizovat externí zakázky. Navíc neřeší úspory, ke kterým by mohlo dojít, ať by šlo již o zmíněné THP pracovníky, kteří by byli nadbyteční, takže by bylo možné ponechat si ty kvalitnější, anebo snížení režijních nákladů DPO vzhledem k odpadnutí fakturací, přejímek, soutěží na údržbu a opravy a dalšího papírování.

Neznalost v oblasti výroby prokázali autoři analýzy v konstatování, že: *„V dané variantě je v zásadě jistotou nutnost snížení počtu zaměstnanců a propouštění (až o více než polovinu, neboť zakázky DPO tvoří méně než polovinu současných výkonů EE).“* Pád obratu o 50 % totiž rozhodně neznamená pád zaměstnanosti o 50 %. Jak známo, zaměstnanci pracují s časovým fondem, který je z hlediska spotřeby nákladů důležitý ve vztahu k běžné údržbě, nikoli ale k novovýrobě a modernizacím. Zde je obrat tvořen především penězi použitými na dodávky komponentů a hodiny pracovníků tvoří při těchto úkonech menšinu nákladů. Dávat mezi pokles obratu a zaměstnanost rovnítko je proto čirý nesmysl, nikoli „jistotou“.

Jedním z hodně omílaných témat je dostupnost technické dokumentace, k níž se i zástupci DPO vyjádřili, že ji „nevlastní“. To je naprostá lež. Dopravní podnik Ostrava má přístup k dokumentaci ke všem typům tramvají, které vlastní. Dokumentace je ale pochopitelně poskytnuta pouze DP coby provozovateli, který si má vozidla i udržovat. S ohledem na to, že Ekova sama není výrobcem tramvají a je dceřiným podnikem DPO, bylo předávání údržbové dokumentace Ekově ze strany všech dodavatelů vozidel doposud prakticky tolerováno. Jakmile však otěže převezme jakýkoli jiný subjekt, který je sám v oblasti výroby tramvají angažovaný, je pochopitelné, že žádný výrobce nebude chtít

poskytovat dokumentaci své konkurenci. Samotný Dopravní podnik Ostrava ale bude mít dokumentaci pochopitelně nadále k dispozici, na tom se nic nezmění, stejně tak ji nebude moci poskytovat třetím stranám jako doposud. Touto „třetí stranou“ se po vstupu strategického partnera stane i Ekova Electric, což s sebou přináší vážná právní a finanční rizika, která analýza zcela pomíjí. Nicméně tvrzení, že DPO nemá dokumentaci k tramvajím Stadler, je zcela lživé. Kupní smlouva na tramvaje Stadler přímo uvádí i cenu předané dokumentace (16,2 mil. Kč), a to včetně vybraných přípravků (4,88 mil. Kč) a softwaru (10,48 mil. Kč). Ostatně celou smlouvu si může kdokoli (včetně ostravského DP, pakliže její existenci náhodou nepostřehl) nastudovat v registru smluv pod tímto odkazem: https://smlouvy.gov.cz/smlouva/6996839 (bod 2.2 smlouvy).

2.1. Předmětem dodávky je nejvýše 40 ks nových nízkopodlažních středněkapacitních tramvají do délky 25m typu OSTRAM NF II vyrobené dle technické specifikace, která tvoří nedílnou přílohu č. 1 a odpovídající technickým podmínkám obsaženým v příloze č. 3 smlouvy (dále také jen „tramvaj“ nebo „vozidlo“ nebo „vůz“).

Prodávající se zavazuje dodat vozidla, která splňují veškeré podmínky pro provoz na tramvajové dráze v městské hromadné dopravě osob, stanovené závaznými právními předpisy platnými na území České republiky.

2.2. Součástí dodávky prvního vozidla bude dodání servisních přípravků a SW vybavení v rozsahu dle Přílohy č. 2 smlouvy a dále technické dokumentace v českém jazyce v rozsahu:

- Rozhodnutí o schválení dodávaného typu drážního vozidla dle § 54 odst. 1 zákona č. 266/1994 Sb. ve znění pozdějších předpisů,
- schválené technické podmínky zpracované v členění dle vyhlášky č. 173/1995 Sb., kterou se vydává dopravní řád drah, v platném znění, včetně příloh,
- návod k obsluze a údržbě zahrnující – popis základních prvků tramvaje s uvedením jejich popisu, požadavky na údržbu a opravy, schémata zapojení, s doporučeným kilometrickým proběhem mezi jednotlivými údržbami 10‘000 km,
- protokol akreditované zkušebny o splnění ČSN EN 15227,
- návod na havarijní nakolejování,
- katalog náhradních dílů.

Veškerá dokumentace vč. katalogu náhradních dílů bude dodána 2x v elektronické podobě na CD, DVD, nebo USB Flash disku ve formátu PDF a 5 x v tištěné formě. Servisní přípravky a SW vybavení pro diagnostiku budou dodány v rozsahu nezbytném pro zajištění

Výňatek smlouvy se společností Stadler, který se věnuje problematice předání údržbové dokumentace. (zdroj: Registr smluv)

Na zastupitelstvu dle zápisu a záznamu doslova ředitel DPO Daniel Morys uvedl: *„Stejně tak je v příloze analýza opravárenských kapacit, protože jim je jasné, že vzhledem k tomu, že už de facto i ostatní dopravní podniky budou muset přistoupit k tomu rozhodnutí, že už si nebudou taky opravovat nové stroje samy, jako si všechny dopravní podniky tomu věnovaly kapacitu ve svých firmách, protože dokumentace k T3 prakticky měl každý dopravní podnik k dispozici a dneska nové stroje,*

které mají být nízkopodlažní, vybavené klimatizací atd., jsou chráněnou projektovou dokumentací daným výrobcem, tudíž dopravní podniky se v budoucnu k té dokumentaci takto nedostanou a i oni dnes musí a budou muset v budoucnu soutěžit nové výrobky včetně servisu a tudíž i dnes soutěží, i EKOVA ELECTRIC dnes vůči dopravnímu podniku musí soutěžit tzv. těžkou údržbu, tzn. střední a 40 velké prohlídky. Takže ani dnes nemá EKOVA ELECTRIC zajištěné zakázky z Dopravního podniku, což je jeden z mýtů, který by chtěl vyvrátit." Tato konstrukce, ne nepodobná slovosledem některému z projevů současného předsedy vlády, je naprosto smyšlená, protože předání dokumentace pro případ oprav mají všechny DP vždy ve smlouvách. Jenomže na rozdíl od ostravského DP disponují vlastními dílnami, takže si jsou schopny dělat údržbu samy (a vždy tomu tak bude, takže je nic do uvedeného schématu oprav netlačí). Navzdory silnému marketingu totiž ostravský DP skutečně nemá nejmodernější flotilu tramvají na světě a ostatní města jej nemají jako nedostižný vzor. Ostatně zatímco v Ostravě první 100% nízkopodlažní tramvaj vyjela v roce 2018, v Brémách v roce 1990. A světe div se, Brémy své dílny Škodovce ani jinému subjekty neprodaly.

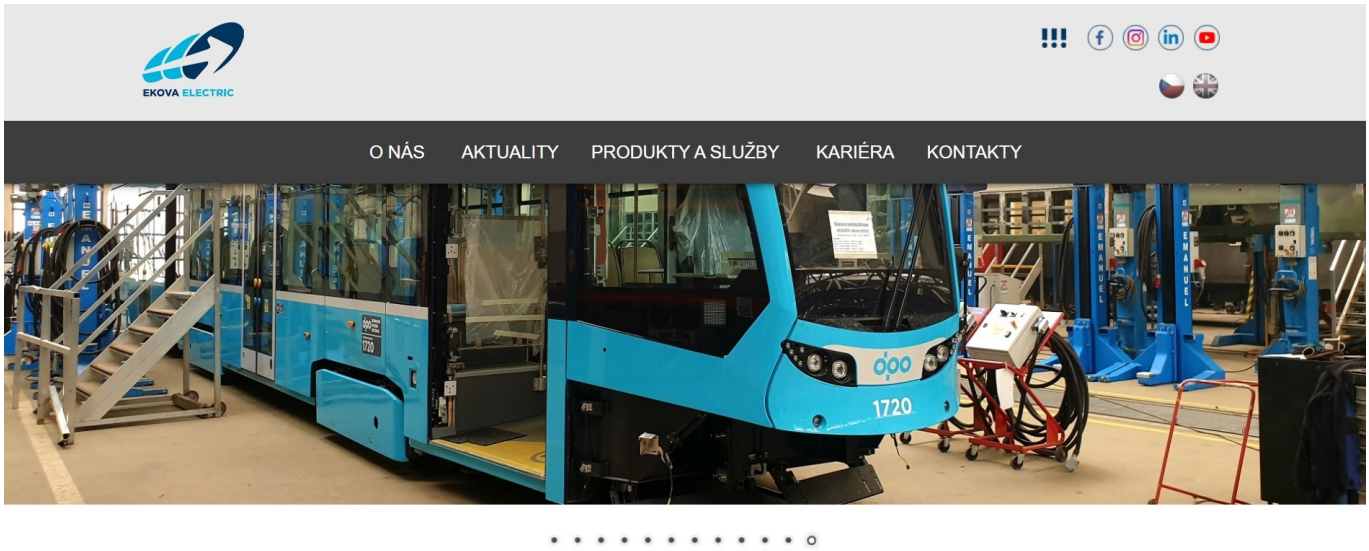
Analýza se zmiňuje také o tom, že oba dva zájemci o koupi Ekovy mají zájem pokračovat v údržbě tramvají pro DPO. To je sice milé konstatování, nicméně není opřeno o žádné odhady cenové úrovně oprav či stanovení akceschopnosti nového majitele v případě mimořádností (například opravy po nehodách). Jakousi berličkou je pak tvrzení, že existují i alternativní dodavatelé, na které by se patrně mohl DPO obrátit. Není však jmenován ani jeden subjekt, který by byl schopen údržbu v objemu cca 100 mil. Kč ročně pro DP Ostrava realizovat. Ostatně i sám ředitel DP Ostrava Daniel Morys při diskuzi před zastupiteli nebyl schopen na dotaz zastupitele jmenovat ani jeden subjekt, který by přicházel v úvahu jako alternativní dodavatel (a to měl materiál pro zastupitelstvo připravovat). Odpověď obešel elegantní formulací, že na otázku nechce odpovídat nyní takto v detailu a že odpověď připraví písemně. Navíc zde nelze opomíjet výhodu pro jakéhokoli vlastníka Ekovy (a DP Ostrava samotný), kterým je napojení na kolejovou síť DPO. Jakýkoli běžný úkon opravy v řádech tisíců korun by bylo nutné při realizaci u jiného dodavatele navýšit o sumu za přepravu vozidla, což je částka odpovídající min. 100.000 Kč v závislosti na ujeté vzdálenosti. O tuto částku si může nový vlastník Ekovy prakticky jakoukoli údržbu tramvají navýšit a stejně bude pod cenovou hladinou libovolné konkurence. Samotná analýza dokonce na dvou místech konstatuje, že napojení na síť DPO je konkurenční výhodou Ekovy, kterou by tak převzal nový vlastník. Ztráta kontroly nad Ekovou Electric znamená pro DP Ostrava ztrátu kontroly nad cenou údržby.

V dalších částech analýza shrnuje výše uvedené informace a jednoznačně se kloní k prodeji Ekovy, přičemž jako parametr výhodnosti je zejména brán ukazatel „rychlé prachy". Skutečnost, co nastane po prodeji Ekovy, tj. kolik bude stát údržba následně, není vůbec zmiňován. Zajímavé je konstatování, že efektivní údržbu vozidel není možné realizovat bez úzké spolupráce s výrobcem vozidla. To je v zásadě tvrzení pravdivé, nicméně řešení nelze spatřovat v tom, že se Ekova prodá jednomu vybranému výrobci. Pokud totiž dojde k prodeji Ekovy některému z jiných výrobců kolejových vozidel, dojde k přerušení vazby s těmi ostatními a tramvaje se pak stanou prakticky neudržovatelné. Zvolený argument by měl tedy sloužit proti záměru prodeje a nikoli k jeho podpoře. Pakliže se tedy Dopravní podnik Ostrava nerozhodne navěky nakupovat již jen vozidla od vlastníka svých dílen, aby se podobným problémům vyhnul. Na stanovení podmínky do výběrového řízení, že údržba vozidel musí probíhat u konkurence, totiž žádný výrobce na světě nepřistoupí. A tak bude v soutěži vždy jen jeden, který si bude moci prakticky libovolně stanovovat cenu.

Příkladem může být situace v Plzni, kde údržbu tramvají (byť na omezený čas) provádí společnost Bammer Trade propojená skrze vlastníka (PPF Beer) se Škodovkou. Ačkoli poslední výběrové řízení na dvoučlánkové i velkokapacitní tramvaje byla relativně otevřená, v obou byl pouze jeden účastník (v jednom případě Škoda Transportation, ve druhém Krnovské opravny a strojírny zastupující Alianci TWT, v níž má Škodovka významný podíl ve firmě Pragoimex – ostatně vozidla EVO2 jsou vybavena elektrickou výzbrojí právě z produkce Škodovky). Soutěž na nové tramvaje by tedy v podstatě

neprobíhala, protože soutěž s jedním účastníkem zkrátka není soutěž.

V kapitole analýzy shrnující potřebu investic se uvádí, že je potřeba realizovat především dvě investice, a sice opravu střechy (49 mil. Kč) a zkapacitnění a úpravu hlavní haly (57 mil. Kč). Tyto investice ale nemají žádnou přímou souvislost s tím, zda bude či nebude probíhat výroba pro externí zákazníky a v jakém objemu. Jde o běžnou údržbu areálu, který po 50 letech služby dosluhuje a je nutné realizovat jeho modernizaci. Zastřešená hala je jistě potřebná i pro samotný DP Ostrava, stejně jako uzpůsobení haly pro opravy moderních nízkopodlažních vozů.



Úvodní stránka webu Ekovy Electric s tramvají Stadler Tango NF2, ke které údajně není k dispozici údržbová dokumentace a je nemožné opravy vozů v Ekově provádět… (zdroj: web www.ekova-electric.cz)

Stručný rozbor přílohy č. 24 – Shrnutí aktualizovaných závazných nabídek a doporučení dalších kroků

Příloha č. 24 k analýze o (ne)prodeji Ekovy hodnotí samotné nabídky, které předložily společnosti Czechoslovak Group a Škoda Transportation. Obě firmy shodně potvrdily zájem koupit 100% podíl. Původní závazná nabídka první jmenované firmy činila 193 mil. Kč, s ohledem na pandemii Covid-19 ale byla později snížena na 150 mil. Kč. Reálná výše kupní ceny (odvíjející se od skutečné výše dluhu a pracovního kapitálu) je odhadována na 217 mil. Kč. Škodovka oproti tomu nabízela kupní cenu vyšší, a sice 390 mil. Kč. Součástí ceny byl ale také převod vybraných pozemků do vlastnictví Škodovky (ve výši 40 mil. Kč) a operovalo se již s náklady na opravu střechy haly B ve výši 60 mil. Kč. Dalších 15 mil. Kč poté Škodovka měla vyplatit pouze v případě, že bude dosaženo předpokládaných finančních výsledků. Fakticky tedy byla kupní cena stanovena na částku nižší (cca 275–290 mil. Kč). Tyto extrémně nevýhodné podmínky byly v rámci jednání se Škodovkou zmírněny, což je prezentováno jako významné ústupky a zkvalitnění nabídky. Nicméně ústupky mají asi takovou povahu, jako když si Chamberlain v Mnichově na Hitlerovi taktně vyjednal ústupek, že si Češi opouštějící okupované pohraničí mohou odvést s sebou dobytek, ačkoli původně bylo v návrhu, že nesmí být z obsazených území odehnán. Za příliš malou cenu lze zkrátka získat příliš hodně a nelze snad ani věřit tomu, že si toto nikdo z ostravských zastupitelů v čele s primátorem Tomášem Macurou (ANO) neuvědomují. Upravená cenová nabídka počítá s částkou jen o málo vyšší, což nemůže v žádném případě vyvážit strategickou hodnotu společnosti, resp. objektu jako takového.

U Škodovky je navíc možné dle návrhu postupně dosahovat dalšího snižování ceny. Ta se totiž sníží o náklady na opravu hlavní výrobní haly do stavu odpovídajícího normám. Pokud tedy nový vlastník

upraví lakovnu, postaví tryskací box, dosáhne správného oddělení výrobních stanovišť, či si například postaví novou zkušebnu, lze všechny tyto investice obhájit jako úpravy „do stavu odpovídajícího normě“ a poslat fakturu v řádech desítek miliónů korun. Pokud by tedy byla transakce prodeje Ekovy očištěna o tyto investice, znamenalo by to, že by Škodovka získala moderní opravárenský závod téměř za hodnotu jeho přestavby. Skutečná hodnota areálu jakoby v takovém případě vůbec neexistovala – fakticky by vlastně Škodovka dostala Ekovu téměř zadarmo. Mimoto je uvedena i podmínka, že ke snížení kupní ceny může dojít v případě, že nebude možné během opravy haly B (hlavní haly) využívat tuto halu k opravám, přičemž se jedná i o částečné znemožnění využití této haly. Stačí tedy říct, že výstavba nové lakovny trvala 6 měsíců, během nichž se nemohlo lakovat, vyčíslit libovolně takto způsobenou újmu, a o tuto částku si snížit kupní cenu. A takto lze pokračovat po dalších výrobních stanovištích, přičemž pochopitelně nesmíme zapomenout ani na rekonstrukci tolik skloňované střechy.

Velmi široce jsou pak specifikovány také další oblasti, u nichž se prodávající (tedy DPO, potažmo město Ostrava) zavazuje uhradit veškerou újmu, která společnosti Ekova vznikne, přičemž tato újma je v rámci nabídky Škody Transportation velmi široce specifikována a zahrnuje například snížení hodnoty akcií, ušlý zisk, kompenzaci poškození dobrého jméno, náklady na poradce atp. Fakticky jde tedy o koupi společnosti bez jakéhokoli rizika. V případě nedořešených pohledávek, soudních sporů a plnění rizik plynoucích z dříve uzavřených záručních smluv, přejímá veškerou odpovědnost na sebe prodávající. Škodovka by sice v rámci reklamace realizovala opravu, ale cenu za ni, kterou by si mohla v podstatě libovolně stanovit, by uhradil prodávající (tedy DPO).

Závazek účastnit se výběrových řízení na údržbu vozidel DPO byl ze strany Škodovky nahrazen pouze obecným závazkem „vyvinout veškeré rozumně vyžadované úsilí, že se společnost EKOVA bude v budoucnu v dobré víře účastnit výběrových řízení DPO“. To má asi stejnou relevanci, jako závazek mocností garantovat československé hranice po Mnichově (když už jsme si jednou pomohli Chamberlainem). Je fakt, že Škodovka sice tento postoj během rychlojednání změnila a dala jasný závazek účastnit se tendrů na údržbu do roku 2028, ale účastnit se ještě neznamená, že bude podaná nabídka bezpochybná (a tudíž vyhraje), i když je fakt, že by byla společnost sama proti sobě, kdyby se bránila tomu, aby jí její zlatá slepice snášela zlatá vejce. Na druhé straně v extrémním případě, kdyby se Škoda přece jen rozhodla, že po roce 2028 už opravy pro DPO dělat nebude, není jasné, jak by byly tramvaje opravovány (připomeňme, že tramvaje v Ostravě jezdí 126 let, ale ostravským zastupitelům zjevně postačuje predikce vývoje údržby na osm let).

Zajímavý je strategický plán investora vybudovat „Kompetenční centrum“, kde bude probíhat údržba všech typů tramvají vyrobených Škodovkou. Žádné takové kompetenční centrum ale doposud neexistuje a ani není zapotřebí, protože si údržbu tramvají realizují dopravní podniky vždy samy. Ostatně ani největší světoví výrobci tramvají žádným takovým centrem nedisponují, protože jej nepotřebují (dokumentaci totiž předávají provozovatelům, kteří si tramvaje opravují sami, což je tedy ten model, který je nyní i v Ostravě). Není tedy vůbec jasné, jakou roli by toto kompetenční centrum mělo mít. Naopak stále zůstává otevřená otázka, jaký bude smysl kompetenčního centra, které nebude moci s ohledem na absenci dokumentace udržovat tramvaje Inekonu či Stadleru.

Přímo poetická je pak poznámka na straně 13 v bodě „Ostatní“, kde se doslova uvádí: *„Předpoklad a zájem investora v pokračování aktivní spolupráce členů vedení EKOVA a s jejich zapojením do dalšího rozvoje.“* Věta tedy neříká nic jiného, než že se lidé, kteří dnes tvoří vedení Ekovy, nemusí obávat o svá místa, jinými slovy jde vlastně o nijak neskrývanou nabídku „trafik“ pro současné vedení společnosti, nicméně s ohledem na výsledky Ekovy v posledních letech je zde spíše na místě smeknout před takovou odvahou Škodovky.

Url: Prodej Ekovy Škodovce je na spadnutí. Přinášíme rozbor příloh