

## **ZAGOTAVLJANJE ZDRAVE KONKURENCE ZNOTRAJ INDUSTRIJE VOZIŠČNIH KONSTRUKCIJ VODI V PRIHRANEK JAVNEGA DENARJA**

*Eupave Evropsko združenje za betonska vozišča meni, da bi moralo biti povečanje konkurence znotraj industrije voziščnih konstrukcij rdeča nit v procesih in politiki izbire voziščnih konstrukcij, kar lahko znižuje cene in prihrani javni denar. Trenutno se veliko držav članic in lokalnih oblasti slepo drži tradicije asfaltnih voziščnih konstrukcij kljub dejstvu, da so betonske konstrukcije, ki trajajo dlje časa, zelo konkurenčne v nekaterih državah članicah. Novi dokumenti iz US kažejo možnosti prihranka milijonov javnega denarja in koncept je enostavno prenosljiv tudi v Evropo.*

Nediskriminacija, preglednost in odprta konkurenca so načela zapisana v pogodbah Evropske unije in ustrezne zakonodaje EU, kot je direktiva EU o javnih naročilih 1 (Directive 2014/24/EU). Vendar pa so prometni organi iz različnih razlogov (tradicije, pomanjkanja izkušenj, odpora do sprememb) pogosto konservativni, ko pride do izbire voziščne konstrukcije. To je de facto omejevanje konkurence, saj potencialno konkurenčno industrijo dobesedno eliminira s trga.

Nedavni dokument, ki ga je izdalo Ameriško združenje za betonska vozišča (American Concrete Pavement Association) ponazarja, kako se večja konkurenca v sektorju voziščnih konstrukcij odraža v prihranku denarja cestnih organov. Študija uporablja javno dostopne informacije avtocestne agencije, katerih podatki vključujejo 45 zveznih držav ZDA. Podatki glede povprečne petletne porabe sredstev potrjujejo, da zvezne države, ki imajo bolj enakomerno razmerje uporabe različnih vrst voziščnih konstrukcij (asfaltnih in betonskih) dosegajo boljši izkoristek sredstev kot tiste, ki se koncentrirajo na uporabo samo enega tipa. Ko delež betonskih vozišč naraste iz 0 na 35%, cene asfalta padejo za 22%, betona pa kar za 45%. To v praksi pomeni, da lahko cestne oblasti za ista vložena sredstva dobijo dodaten milijon kvadratnih metrov voziščnih konstrukcij (primer je podan, ko delež betonskih vozišč znaša 30%, celotna sredstva pa znašajo 175 milijonov ameriških dolarjev). ZDA in Kanada sta obrnili trend v to smer že desetletje ali dve nazaj in popolnoma prilagodili procese, da lahko sedaj izkoriščata vse koristi konkurence.

Spodbujanje konkurence je enostavno boljša poslovna praksa za prometne oblasti, brez nikakršnih nevarnosti ali pasti.

### **Priporočila za evropske razmere**

Trenutno v Evropi betonska vozišča v povprečju predstavljajo le majhen delež vseh vozniških površin. V večini držav članic tako ta delež znaša 0%, se pa v redkih državah povzpne vse do 50%. Jasno je, da konkurenca v mnogih državah tako praktično ne obstaja.

- Eden od načinov za sistematično spodbujanje zdrave konkurence, ki tako dobro deluje v Severni Ameriki, so t.i. »alternative bid« pogodbe, s katerimi lahko dve alternativni enakovredni rešitvi združeno prijavimo na razpis. V večini primerov lahko s pomočjo korekcijskih faktorjev upoštevamo razlike glede trajnosti in stroškov, ki se pojavijo v življenjski dobi konstrukcije in tako zagotovimo, da je izbrana rešitev najboljša za davkoplačevalce.
- Na Nizozemskem je organizacija CROW (Technology Platform for Transport, Infrastructure and Public Spaces) razvila t.i. »podporno orodje k odločitvam«, ki omogoča da so stroški, okoljski vplivi ter ostali vidiki objektivno pretehtani in upoštevani pri izbiri primerne voziščne konstrukcije. To omogoča, da so alternativne rešitve v naprej primerjane, s čimer se ustvarja zdrava konkurenca.
- Dobra praksa na Poljskem kaže, da so javno zasebna partnerstva prav tako lahko eden izmed načinov, kako spodbujati zdravo konkurenco. Zasebni investitor namreč običajno vedno preveri vse alternativne možnosti, ki mu prinašajo kar čim večji dobiček.

Tudi kjer postopki za izbiro tipa voziščne konstrukcije vsebujejo analize glede življenjskih stroškov konstrukcije, obstaja legitimno vprašanje, če so analize dejansko reprezentativne glede na to, da so bila betonska vozišča toliko let odsotna na trgu.

Kjer konkurenca na trgu ne obstaja, bi bilo morda celo vredno predpisati določen tip konstrukcije za povečanje konkurence. To se morda sliši diskriminatorno, vendar pa bi se uvedlo samo tam, kjer lahko prometni organi dokažejo, da bi se uveljavitev vsaj malo konkurence odražalo v prihrankih na dolgi rok. Alternativno, izbira kompozitne voziščne konstrukcije, ki sestoji iz betona in asfalta, predstavlja eleganten način kako ponovno uvesti betonska vozišča na trg.

## **Sklepi**

Kot kaže praksa v ZDA, so v primerih, kjer sta oba tipa voziščnih konstrukcij vključena v fazah planiranja vozišča, cene nižje, strokovna znanja in izkušnje pa naraščajo. To se odraža tako v boljši kvaliteti vozišč, kot tudi prihrankih javnega denarja. Te izkušnje bi lahko prenesli tudi v Evropo.

EUPAVE organizacija poziva Evropsko komisijo, države članice in pristojne cestne organe, da preučijo javne razpise in spodbujajo zdravo konkurenco pri izbiri voziščne konstrukcije.

Natančneje, poziva Evropsko komisijo da:

- spodbuja države članice, naj sprejmejo bolj inovativni pristop pri javnih naročilih in se izogibajo fokusiranju na najnižjo ceno,

- oceni ugotovitve posveta na temo zelenih javnih naročil iz leta 2008 (Public procurement for a better environment, COM (2008) 400),
- izbere primere najboljših praks glede javnih naročil po vsej Evropi,
- v okviru projektov, ki so financirani s strani Evropske unije, zagotoviti spodbujanje konkurenčnosti.

*Zagotavljanje večje konkurence znotraj industrije voziščnih konstrukcij povečuje učinkovitost porabe javnega denarja ter stimulira inovacije na omenjenem področju. To je win-win kombinacija za vse: davkoplačevalce, javne oblasti in industrijo!*