

**Nízké ceny, se kterými momentálně většina stavebních společností soutěží v jednotlivých veřejných zakázkách, jsou silně pod předpokládanou hodnotou vypisované ceny a zdá se, že všechny zadavatele tento trend nechávají klidnými.**

Společnosti byly nuceny tento fenomén přijmout v rámci bratrovražedné války, přičemž zřejmě mnoho z nich si vůbec neuvědomuje, že proces rozkladu celého segmentu firem v oboru stavebnictví je již v chodu a do budoucna ho bude velice složité zastavit. Struktury společností jsou zasaženy tzv. dominovým efektem, kdy skutečnou stavbu provádí až pátá a další vrstva subdodavatele v řadě za co nejnižší nákladovou položku. Prospívá skutečně tato situace v podobě „dumpingových cen“, vyvolaná především novelou zákona o veřejných zakázkách č. 55/2012 Sb., transparentnosti a efektivitě, tak jak nám to predikoval ministr pro místní rozvoj Kamil Jankovský, či pan David Ondráčka, ředitel příspěvkové organizace Transparency International? Opravdu se potlačením kvalifikačních a ekonomických kritérií včetně prokazování technické způsobilosti tak, aby se v rámci transparentnosti mohl přihlásit kdokoli, zajistila kvalitní soutěž a rovné podmínky?

Domnívám se, a jistě řada dalších kvalifikovaných osob se mnou, že ne. Jsem dokonce přesvědčen, že se spustilo logické řetězení faktorů degradace jednotlivých strukturálních částí odvětví, které budou mít tyto důsledky:

- likvidační dopad na jednotlivce z důvodu ztráty pracovní pozice
- likvidační dopad na podniky v podobě neschopnosti plnit své závazky rovnající se pádu do insolvenčních řízení a bankrotů
- potlačení českých stavebních společností z důvodu neschopnosti konkurovat subjektům vlastněným zahraničními vlastníky (kapitálem)
- a v konečném důsledku enormní zatížení celého českého hospodářství (v podobě vysoké nezaměstnanosti, nízkého výběru daní, stagnace investičního růstu apod.).

Podíváme-li se na činnost zástupců Svazu podnikatelů ve stavebnictví ČR, kteří by měli upozorňovat a zásadním způsobem bojovat za nápravu stávajících nedostatků, tak mi bohužel nezbývá než konstatovat, že jsou spíše apologetem a mentorem špatného vývoje

než iniciátorem věcného řešení. Vráťm-li se zpět k výše zmíněnému řetězení jednotlivých faktorů degradace doprovázejících oblast stavebnictví, mohu uvést následující.

**Filozofie firem.** Zisk se musí i přes nízkou soutěžní cenu dosáhnout na každém stupni zajištění zakázky. Tudíž je zcela logickým jevem nízká kvalita jednotlivých plnění, a to se týká všech veřejných zakázek, které byly výrazným způsobem vysoutěženy pod předpokládanou hodnotou veřejné zakázky. Bohužel si však málokdo - pokud vůbec někdo (ze stran zákonodárců a zadavatelů) - uvědomuje, že zde může jít o ohrožení života. Dovolují si připomenout a dále cituji zprávu o realizaci mostu u Slovenské obce Kumirany, kde z důvodu úspor u zpevnění mostu zemřeli čtyři lidé.

**Technické vybavení.** Je v mnoha ohledech nedostačující a zastaralé. Společnosti jsou v důsledku špatné ekonomické situace nuceny pracovat s technikou nikoli jen druhé, ale třeba třetí a nižší kategorie, která je nedostačující pro specifika daného plnění. Dopady se tak například projevují v oblastech bezpečnosti obsluhy, produktivity práce, ekologie apod.

**Využívání nekvalifikovaných pracovních sil.** Většina stavebních společností z důvodu ekonomického tlaku nevykonává pracovní úkony svými kapacitami včetně pracovních sil, nýbrž si najímá subdodavatele a přenáší na ně jak odpovědnost, tak ekonomickou zátěž. Dalo by se říci, že tento fenomén je logickým vyústěním nutnosti zlevňovat zadávané práce. Zájem o práci a tlak na práci srovnává zadání s nejlevnějšími žadateli, což znamená, že z mnoha subjektů se stávají pouze překupníci (neboli engineeringové společnosti). V konečném důsledku jsou tyto zakázky postupovány mnohdy až pátému či šestému subjektu a koncoví zhotovitelé nemají s oborem stavebnictví nic společného. I to podporuje nízkou kvalitu stavebních prací. Mimo jiné se tak i tímto způsobem původní zhotovitelé vyhýbají odpovědnosti a přenášejí ji na svého subdodavatele. Zde si dovoluji citovat:

„*Dálniční most u slovenské obce Kuri-many se 2. listopadu 2012 zřítíl kvůli šetření na zpevnění mostu. Při zřícení stavby přišli o život čtyři dělníci a 11 se zranilo. ... Odškodné rodinám vyplatila také sociální pojišťovna*

*a firmy, které se na stavbě mostu podílely. Je mezi nimi také česká společnost Bögl & Krýsl. Ta svůj podíl na neštěstí odmítá, protože na stavbu mostu si najala subdodavatele. ... Firma Bögl & Krýsl čelí problémům také v České republice, kde se podílela na stavbě mostu u Studénky, který se v roce 2008 zřítíl na železniční trať. Zahynulo tehdy osm lidí.“<sup>1)</sup>*

**Úspora na projekčních pracích.** Výkresové dokumentace jsou v mnoha ohledech symbolické - pokud vůbec jsou. Stavební společnosti tak často staví podle dokumentace pro stavební povolení. Tento způsob realizace samozřejmě může někomu vyhovovat, neboť má větší manévrovací prostor jak ve způsobu realizace (např. kratší podzemní stěny = úspora) tak k možným záměnam materiálů (dražší materiál je zaměněn levnějším). Projektový cyklus (projekt-příprava stavby-stavba) je tak ale zásadně narušen, včetně kvality a bezpečnosti.

**Stárnutí referencí.** Tím, že se nevypisují veřejné zakázky a málo se soutěží, stárnou zároveň reference a společnosti s nimi začínají podvádět. To např. znamená, že mnoho společností „natahuje“ jako své partnery zahraniční subjekty, což není pochopitelně zadarmo. Takové jednání ale především dopadá na české projektové a stavební společnosti, protože ztrácejí schopnost se rozvíjet a následně jsou také subdodavatelsky odkázány na subjekty vlastněné zahraničními vlastníky, a to za katastrofální marže, pokud vůbec jsou do řetězce začleněny.

**Management fee.** Je skutečně značným problémem u stavebních společností vlastněných zahraničním vlastníkem. Management fee je skryté vytahování peněz do zahraničí a navyšování zisku mateřské společnosti, tedy „živení“ někoho v zahraničí. Je to úkol pro finanční úřady a signál pro Ministerstvo financí.

Výše uvedené faktory jsou samozřejmě pouze část momentálních problémů v oblasti stavebnictví a v jejich výčtu bych mohl nadále pokračovat. Na co bych chtěl ve svém článku především poukázat, jsou nedávno soutěžené veřejné zakázky Ředitelství silnic a dálnic (viz tabulka na str. 11). Jejich posouzení s ohledem na konečnou vysoutěženou cenu stojí za ekonomický rozbor právě a přede-

<sup>1)</sup> <http://www.novinky.cz/zahranicni/evropa/291591-na-stavbe-dalnicniho-mostu-se-setrilo-proto-pri-jeho-zriceni-zahynuli-ctyri-delnici.html>

vším z důvodu uplatnění „dumpingových cen“, kterým se poměrně hodně v poslední době věnuji. V tomto časopise jsem již několikrát výše zmíněnou novelu č. 55/2012 Sb. zákona o veřejných zakázkách ve vztahu k „dumpingovým cenám“ kritizoval, ale výše uvedené degradační faktory, se kterými tato analýza operuje, jsem nezmiňoval.

Při analyzování nabídkových cen uzavřených s jednotlivými zhotoviteli, včetně zohlednění dalších nabídek od ostatních uchazečů, je naprosto alarmující podíl původní předpokládané hodnoty a vysoutěžené ceny. Sečteme-li předpokládanou částku ze strany zadavatele u všech pěti veřejných zakázek (úseků), tak tato suma činila 4 366 mil. Kč. Přičemž na základě vysoutěžených cen konečná celková suma stvrzená jednotlivými uchazeči za budoucí realizaci činí 2 675 mil. Kč. **To znamená, že v konečném důsledku činí úspora 1 691 mil. Kč a v procentech cca 39 % z předpokládané ceny!**

- Jak to, že si nikdo neklade otázku, proč předpokládaná cena vycházející ze zadávací dokumentace byla tak vysoká?
- Proč není nikdo volán k zodpovědnosti, pokud suma, za kterou se tyto zakázky vysoutěžily, byla o cca 31-45 % levnější a dílo za tuto sumu je realizovatelné?
- Pokud se jedná o dumpingové nabídky, jak to, že uchazeči nebyli vyloučeni?
- Kdo zaručí, že vítězné subjekty nebudou jednotlivá díla dále postupovat (přeprodávat) a kvalita díla bude zachována a garantována?

Na závěr tak můžeme konstatovat, že hlavním problémem momentální situace ve stavebnictví je nepřehledný legislativní systém, časté změny v zákonech a požadavcích ze strany státu vytvářející nestabilitu. Neefektivně fungující byrokracii tak můžeme ve vztahu zadavatel - vykonavatel díla označit za hlavní nepřijemnou překážku bránící stanovení jasných podmínek, zaručujících rovné zacházení. Dalším nepříznivým faktorem je samozřejmě nedostatečná poptávka, která ve většině případů vyústí do tvrdé, někdy až nekalé konkurence. A právě proto je ve stávající ekonomicky vypjaté situaci velice důležité se zaměřit na vlastnickou strukturu stavebních společností. Podrobně-li totiž jednotlivé vítěze, včetně ostatních zúčastněných uchazečů, rozboru z hlediska vlastnických struktur, zjistíme, že ani jeden stavební

subjekt umístěný na několika prvních místech v pořadí není výhradně českou společností s dominantním českým vlastníkem, nýbrž že všechny jsou vlastněny zahraničními subjekty:

- **Dálniční stavby Praha, a.s.** - Heilit+Woerner Bau GmbH, Spolková republika Německo
- **COLAS CZ, a.s.** - COLAS S.A., Francouzská republika
- **Porr a.s.** - TEERAG - ASDAG, AG, Rakouská republika
- **ALPINE Bau CZ s.r.o.** - ALPINE Bau GmbH, Rakouská republika
- **OHL ŽS, a.s.** - OHL Group, Španělské království
- **EUROVIA CS, a.s.** - EUROVIA, Francouzská republika
- **Skanska a.s.** - Skanska Kraft AS, Švédské království
- **BÖGL & KRÝSL, stavební firma, s.r.o.** - Max Boegl International SE, Spolková republika Německo.

To samozřejmě samo o sobě nic neznamená a do jisté míry si za rozprodání exkluzivních stavebních podniků v 90. letech 20. století (Vodní stavby, IPS, SSŽ, ŽS Brno, apod.) zahraničním vlastníkům můžeme sami. Nicméně jak je možné, že tyto podniky, oproti těm českým, jsou schopny podávat takto

nízké nabídky? O tom, že by tyto podniky dlouhodobě dotovaly naše stavby, snad nikdo neuvažuje. Nabízí se několik vysvětlení, a to dumpingovými cenami, snižováním kvality produkce za hranici její bezpečnosti, zvládnutými taktikami v postupech vůči zadavatelům při zvyšování ceny v době realizace zakázky nebo neefektivním fungováním českých firem aj. Zamyslel se někdy někdo nad touto otázkou a nad možnou odpovědí?

Závěrem bych rád dodal, že úskalí, které u zahraničních vlastníků spatřuji, a to, na co se ve svém článku snažím upozornit, je možnost systematického vytahování cash flow z jednotlivých stavebních podniků vlastněných zahraničními společnostmi, pomocí naprosto zbytečných nákladů v podobě tzv. „management fee“, což je v mnoha ohledech srovnatelné s přeléváním zisku společnosti do zahraničí. Tento trend se samozřejmě netýká pouze stavebních společností, ale například i auditorských společností, které právě na základě určitých dohod toto mohou krýt. Možná kdyby se představitelé Ministerstva financí zaměřili na zmíněnou problematiku, dospěli by k názoru, že zde může být významný zdroj pro stát a investice, potažmo i pro snížení cen.

**Ing. Filip Bušina, MBA**  
doktorand VŠE v Praze  
[www.filipbusina.cz](http://www.filipbusina.cz)

**Tabulka:** Veřejné zakázky Ředitelství silnic a dálnic k opravám na dálnici D1

Název úseku	Předpokládaná cena mil. Kč	Vítězná cena cca mil. Kč	Cena v % vůči předpokládané ceně	Vítězný uchazeč s nejnižší nabídkovou cenou
D1 modernizace-úsek 05, EXIT 41 Šternov - EXIT 49 Psáře	823,071	499	60,6 %	Dálniční stavby Praha a.s.
D1 modernizace-úsek 09, EXIT 66 Locket - EXIT 75 Hořice	997,209	548	55,0 %	Dálniční stavby Praha a.s.
D1 modernizace-úsek 14, EXIT 104 Větrný Jeníkov - EXIT 112 Jihlava	941,58	649	68,9 %	Sdružení CPI pro D1 (COLAS CZ a.s., PORR a.s.)
D1 modernizace-úsek 21, EXIT 153 Lhotka - EXIT 162 Velká Bíteš	967,222	597	61,7 %	Sdružení D1 Lhotka – Velká Bíteš (OHL ŽS a.s., ALPINE Bau CZ s.r.o.)
D1 modernizace-úsek 22, EXIT 162 Velká Bíteš - EXIT 168 Devět křížů	637,235	382	59,9 %	Sdružení D1 Velká Bíteš – Devět křížů (OHL ŽS a.s., ALPINE Bau CZ s.r.o.)
Celkem mil. Kč / průměrně %	4 366,317	2 675	61,3 %	