

# Nekalé praktiky ve stavebnictví

Stavebnictví je obor, který v současné době prochází velice složitým obdobím, a to se zcela zásadním způsobem podepisuje na způsobech chování jednotlivých účastníků stavebního procesu. Problémy, se kterými se management ve stavebnictví v současném tvrdém boji o přežití vyrovnává, jsou prakticky likvidační. Z tohoto důvodu je důležité, ještě než začneme pojednávat o nekalých praktikách ve stavebnictví, uvést, co se v tomto textu nekalými praktikami míní. Samozřejmě některé praktiky se v obchodním zákoníku definují jako nekalá soutěž, ale dále to může být i takové jednání, které v obecném povědomí může například poškozovat obchodní partnery, občany nebo stát, i když přímou újmu nelze prokázat.

Při bližším posouzení oblasti stavebnictví v ČR můžeme vypozorovat, že až na dvouleté zpomalující období ekonomiky v letech 1997–1998 se českému stavebnictví dařilo. Od roku 2008 však objem stavebních prací stále klesá a v roce 2013 se očekává další propad. Současné úspory ve vládním sektoru vedou k snižování počtu i objemů zakázek z veřejných prostředků.

Celkový objem nových veřejných zakázek stavebních podniků s 50 a více zaměstnanci klesl mezi roky 2009 a 2012 o 42,5 %. V inženýrském stavitelství klesly nové veřejné zakázky o polovinu (–49,7 %), v pozemním stavitelství o čtvrtinu (–24,1%). Poklesy v průběhu let zrychlovaly, a to až na –27,2 % v roce 2012. Tento pokles byl způsoben propadem v inženýrském stavitelství o 39,7 %, které ještě v roce 2010 vykazovalo poměrně stabilní výsledky. Naopak pozemní stavitelství prošlo nejhorší krizí v roce 2011 a za rok 2012 již vykazovalo meziroční nárůst objemu nových veřejných zakázek o 13,3 % (což je samozřejmě zčásti způsobeno velmi nízkou srovnávací základnou roku 2011). Oblast stavebnictví tak zažívá jedno z nejhorších období a nutně se to projevuje:

- ztrátou pracovních pozic (zvyšující se nezaměstnanost v daném oboru),
- neschopností podniků plnit závazky a pádem do insolvenčních řízení a bankrotů,
- potlačením českých stavebních společností z důvodu neschopnosti konkurovat subjektům vlastněnými zahraničními vlastníky,
- změnami v zákonech a požadavcích státu z důvodu racionalizace, ale fakticky vytvářením nestabilního prostředí,
- snížením kvality jednotlivých stavebních prací,
- nízkým výběrem daní,
- stagnací investičního růstu a podobně.

Cenové nabídky, se kterými většina stavebních společností v současné době soustředí (z důvodu již tak pohnuté konkurenceschopnosti), jsou dumpingové, což znamená, že nabídkové ceny jsou nižší, než je předpokládaná hodnota veřejné zakázky, přičemž rozdíly mezi nimi činí 20 až 40 %. Stavební společnosti byly nuceny tento fenomén přijmout v důsledku vypjatého konkurenčního boje. Že takový stav má negativní vliv na jednotlivé podniky a následně rozkladný vliv na celé stavební odvětví, je uvedeno dále.

Jako příklad si dovoluujeme citovat z článku F. Bušiny Construction management aneb

proces rozkladu stavebních firem v ČR z časopisu Veřejné zakázky (č. 1/2013), kde je mimo jiné popsána soutěž na modernizaci pěti úseků dálnice D1: „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!“

Nicméně i když se jednání stavebních firem a výsledky v jednotlivých veřejných soutěžích mohou jevit jako transparentní, byť iracionální, mají své důvody a opodstatnění, třebaže ne etické:

- sanace vlastních ekonomických problémů novými finančními zdroji,
- udržení obratu v závislosti na bankovních garancích či kontokorentech,
- nabourání veřejné soutěže a vydírání ostatních uchazečů za účelem získání finanční nabídky či subdodávky,
- nárůst počtu podnětů a návrhů k UOHS za účelem prodlužování a vydírání ostatních uchazečů,
- možnost využití chyb v zadávací dokumentaci a požadování budoucích víceprací,
- možnost využití chyb v zadávací dokumentaci pro vedení budoucího soudního sporu.

## Špatná řešení

Jaká mohou být řešení, která podniky přijmou? Jestliže má být i přes enormní pokles ceny dosahováno zisku, jsou to řešení ve svých důsledcích v rámci stavebnictví i společnosti (státu) špatná.

- **V oblasti materiálové** se využívá méně kvalitních materiálů a také efektu silného kupujícího ke snižování nákupních cen.
- **V oblasti technologické** je zcela logickým jevem nízká kvalita jednotlivých plnění, což se týká všech veřejných zakázek za dumpingové ceny. V důsledku špatné ekonomické situace jsou podniky nuceny pracovat s technikou nikoli druhé, ale třeba i třetí a nižší kategorie, která je nedostačující pro specifika daného plnění. Dopady se tak například projevují v oblastech bez-

pečnosti obsluhy, produktivity práce, ekologie a podobně.

- **V oblasti ekonomické** se i přes nízkou soutěžní cenu usiluje o zisk na každém stupni zajištění zakázky. Využívá se přebírání slabších subjektů silnějšími nebo spojování pod tlakem. Využívá se nikoli úplně férových praktik, vedoucích k řízení likvidací subdodavatelů. Například společnost využívá subdodavatele nějakou dobu, aby mu začal důvěřovat a postupně se orientoval pouze na jeho dodávky. Pokud je již subdodavatel závislý minimálně na úrovni 70 % prováděných prací, společnost se začne opožďovat s platbami a začne uplatňovat sankce za vady a závady. Dostane tak subdodavatele do situace, kdy ten souhlasí s odprodejem svých pohledávek pod nominální cenou či úplnou likvidací. Zadržetím plateb je slabší společnost vystavena druhotné platební neschopnosti a může se potýkat s existenčními problémy.
- **V oblasti organizace využití (nevyužití) technického a lidského potenciálu** většina stavebních společností nevykonává pracovní úkony svými kapacitami, nýbrž si najímá subdodavatele a přenáší na ně jak odpovědnost, tak ekonomickou zátěž. Mnohdy jsou tyto zakázky podstupovány až k pátému či šestému subjektu a koncoví zhotovitelé nemají s oborem stavebnictví nic společného. Z řady podnikatelských subjektů se stávají pouze překupníci (neboli engineeringové společnosti). Přístup k informacím o plánovaných zakázkách či projektech získávají stavební firmy a dodavatelé hlavně na bázi dlouhodobých kontaktů.
- **V oblasti dodavatelsko-odběratelské** je využívána metoda zahrnutí třetí strany do zakázky: ta se stará o začátek stavebních prací, výběr dalších subdodavatelů, nákup služeb, materiálů a provádí kontrolu nad samotnou realizací až po dokončení projektu. Vzhledem k nejistému výhledu do budoucnosti ve stavebnictví to může být optimalizací kapacit bez rizika, protože jakékoli problémy jsou problémy této třetí strany. V případě potřeby zvýšení kapacit je možné operativně zapojit další subdodavatele. Jednotliví subdodavatelé nabízejí nepřiměřeně nízké ceny proto, aby měli práci, a akceptují přenesení odpovědnosti za realizaci stavby na sebe. Subdodavatelé hrozí velké riziko pramenící z výrazné závislosti na dodavatelích, kteří mají nad nimi kontrolu.

- V oblasti personální jsou využívány nequalifikované síly. I to podporuje nízkou kvalitu stavebních prací. Mimo jiné se tak i tímto způsobem původní zhotovitelé vyhýbají odpovědnosti a přenášejí ji na svého subdodavatele. Tato skutečnost vyhovuje velkým společnostem, protože fixní náklady za kmenové zaměstnance jsou pro ně velkou zátěží. Dnes už ne zcela aktuální je personální outsourcing ve smyslu nezákonného zaměstnávání cizích občanů (Rumunsko, Ukrajina, Uzbekistán a podobně) na jednotlivé stavební práce. Byly využívány dva způsoby:

- hodinoví pracovníci – ve většině případů se zdržovali v ČR na základě neplatných dokladů, které by umožnily zaměstnání, a přesto zde začali pracovat. Nikdo nikdy nevěděl, jak dlouho budou danou činnost moci vykonávat, protože kontrola cizinecké policie na jednotlivých ubytovnách či na samotných stavbách je mohla odhalit. Byli vypláceni každý den po skončení pracovní doby, a aby si vydělali co nejvíce finančních prostředků, pracovali v průměru 14 až 16 hodin denně. Výhodou byly nízké náklady na zahraničního pracovníka v porovnání s náklady za českého dělníka, které byly dále sníženy i neodváděním daní. Stavební společnosti si začaly uvědomovat nebezpečí tzv. černých pracovníků na staveništi. Po jejich odhalení mohla tato skutečnost poškodit jejich renomé a navíc hrozila vysoká pokuta. Proto se jednotlivé stavební firmy začaly zabývat otázkou přenesení odpovědnosti na třetí osobu;
- tzv. personální agentury na dobu určitou – organizované skupiny s vidinou lehce vydělaných peněz přivážely do ČR nové a nové dělníky, kterým následně odebraly cestovní doklady a pod pohrůžkou násilí je nutily pracovat za poskytnutí ubytování a stravy. Do jisté míry zde hrála roli i trestná činnost. Faktorem, který zlevňoval celý tento systém, byla nulová platba odvodů za sociální a zdravotní pojištění, nízké odvody DPH a nulové platby daně z příjmu. Životnost agentur založených jako společnosti s ručením omezeným byla krátká. Vždy byly následně nahrazeny novou personální agenturou. Oprávněnými osobami jednat za tyto společnosti (jako statutární orgány) byly osoby ze zahraničí (Ukrajina, Vietnam a podobně), které nebyly dohledatelné. Tato strategie byla promyšlena dopředu.

### Současná situace

Stavební společnosti jsou od roku 2008 vystaveny nepříznivé situaci, kdy většina (ne-li všechny) přijímá jisté postupy, které jsou v rozporu s dobrými mravy, byť jsou transparentní. Toto chování však spustilo logické řetězení faktorů degradace jednotlivých strukturálních částí odvětví, které budou mít jako doprovodný efekt nepředvídatelné chování jednotlivých představitelů stavebních spo-



lečností, často jdoucích za hranice jakéhokoli racionálního uvažování. Pod tímto řetězením degradace jednotlivých strukturálních faktorů máme na mysli:

- společnosti často stavějí podle dokumentace pro stavební povolení, neboť zadavatel není schopen dodat kvalitní projektovou dokumentaci. Cyklus: projekt – příprava stavby – stavba je tak zásadně narušen;
- z důvodu nedostatku stavebních zakázek stárnou reference a společnosti s nimi začínají podvádět, například ošizením zahraničního partnera;
- u stavebních společností, jejichž majitelem je zahraniční vlastník, se uplatňuje management fee, což je vlastně skryté odvádění peněz do zahraničí ze společnosti působící v České republice;
- vyvážení sídla či vlastníka jednotlivých stavebních společností do zahraničí (Kypr, Nizozemsko a podobně) znamenající menší daňovou zátěž, ochranu před českými zákony (arbitrážemi) včetně ochrany samotného vlastníka při odhalování majetku.

### Závěr

Současné podmínky panující ve stavebnictví znamenají pro stavební a na nich závislé podniky velkou zátěž, ba až existenční ohrožení a reakcí na ně mohou být i nekalé praktiky. Nekalé praktiky, které jsou mimo jiné příčiny vyvolány také snahou o maximalizaci úspor a dosažení nutného zisku navzdory nepříznivým podmínkám, jsou uplatňovány v rovině materiálové a technologické, ale zejména v rovině organizace práce využitím slabých a závislých subdodavatelů a v rovině ekonomické, spojené se slučováním nebo naopak rozdělováním stavebních podniků. Tyto aktivity vedou ke snižování kvality prováděných prací nebo k nepřátelskému přebírání podniků, respektive likvidaci konkurence. Nekalé praktiky v rovině personální byly charakteris-

tické zaměstnáváním cizích státních příslušníků, nyní se více prosazuje využívání zaměstnanců jiných firem pro vlastní zájem. Je pak zcela praktickou otázkou, zda zmíněné nepříznivé podmínky nejsou zámkou pro „opravňování“ nekalých praktik. Nutno říci, že uvedené praktiky neznamenají jen postupné znevýhodňování a ztrátu konkurenceschopnosti stavebních společností na trhu, ale ve výsledku mají nepříznivé dopady na celé hospodářství České republiky.

TEXT: Ing. Filip Bušina, MBA,

PhDr. Alois Surynek, Ph.D.

FOTO: Dan Veselský

**Filip Bušina** je doktorandem na Vysoké škole ekonomické v Praze a odborným asistentem na Vysoké škole politických a společenských věd v Kolíně a Moskevské státní univerzitě strojírenství a informatiky.

**Alois Surynek** je odborným asistentem na Vysoké škole ekonomické v Praze.

### Unfair Practice in the Building Industry

The building industry is an industry that is currently passing through a very complex period that principally affects the behaviour patterns of individual parties involved in the building process. Problems company management teams have to cope with at the time being are similar to a liquidation fight for survival. Therefore, before we start discussing notion of the unfair practice experienced in the building industry, it is vital to specify what we mean when we refer to unfair practices. Of course, some of such practices are defined in the Commercial Code as unfair competition but it may also include such behaviour patterns that may generally hurt business partners, citizens or the state although no harm may be evidenced.