

Projevy krize ve stavebnictví u účastníků procesu tvorby stavebních celků

Martin Buzrla

Úvod

Celková ekonomická situace našeho státu, ale i celé Evropské unie není v současné době uspokojivá. Výhledy do budoucna nejsou rovněž úplně nejlepší. Tento stav ekonomiky se samozřejmě projevuje ve všech sférách, stavebnictví netvoří v tomto ohledu žádnou výjimku, dokonce můžeme klidně konstatovat, že právě stavebnictví je jedním z oborů, které jsou současnou situací postiženy nejvíce.

Pro bližší přiblížení stavebnictví jako jedné ze složek hospodářství a pro ulehčení pochopení jednotlivých jeho specifíků je nutné jednoduše charakterizovat stavební proces a následně jeho jednotlivé účastníky.

Etapizace stavebního procesu

Stavebnictví jako jeden z oborů podnikání můžeme chápat i jako proces tvorby stavebního objektu s různým využitím. Tento proces lze zjednodušeně rozdělit do několika částí, etap a takzvaně ho etapizovat nebo fázovat. Jednotlivé etapy lze popsat následovně:

1. Záměr
Záměrem lze nazvat jakoukoliv ideu zbudovat nějaký objekt, či už komerčního nebo nekomerčního využití. Může mít i velmi nekonkrétní podobu.
2. Studie, architektonický návrh
Již konkrétnější podoba stavebního záměru nesoucí v sobě již jisté technické aspekty a řešení. V této etapě se záměr často hodnotí z hlediska proveditelnosti či komerční efektivity. V rámci této etapy se rovněž většinou řeší i financování celého procesu, když už ovšem není vyřešeno předtím.
3. Projekt pro povolovací a schvalovací řízení
Velmi konkrétní forma stavebního záměru určena pro jednání s jednotlivými orgány státní správy
4. Realizační fáze
Proces fyzické realizace stavebního záměru mající za následek vznik stavebního díla.
5. Uvedení díla do užívání
Stav dokončení realizační fáze stavebního záměru, předání díla k účelu, pro který bylo zbudováno.
6. Užívání díla
Stavební objekt je zcela dokončen a slouží účelu, pro který byl zbudován.

Účastníci jednotlivých etap stavebního procesu

Z výše uvedeného je zřejmé, že tak jak proces tvorby stavebního díla prochází několika fázemi, tak jeho jednotlivé etapy či fáze řídí nebo ovlivňují různí účastníci. Mezi hlavní aktéry tvorby stavebního díla lze zařadit:

1. Stavebník – investor / developer
Většinou nositel prvotní ideje a zároveň subjekt zastřešující i finanční zajištění celého procesu.
2. Architekt, projektant

Jsou hlavními činiteli etap 2 a 3 stavebního procesu. Převodou prvotní záměr stavebníka „na papír“ a vyřeší jeho technickou realizovatelnost. Většinou se také aktivně podílejí na schvalovacím a povolovacím řízení s orgány státní správy.

3. Hlavní dodavatel, jednotliví subdodavatelé

Aktéři etapy 4 stavebního procesu. V případě hlavního dodavatele se jedná o společnost realizující stavební dílo v celém rozsahu, a to na základě nějakého právního vztahu se stavebníkem. Hlavní dodavatel realizuje většinou dílo za pomoci dalších dodavatelů, kteří vystupují ve stavebním procesu jako subdodavatelé. Většinou se jedná o společnosti specializované na nějaké konkrétní činnosti.

4. Konzultanti

Celý stavební proces provázejí také různé konzultantské společnosti, které přispívají ke zvýšení kvality a efektivity celého stavebního procesu. Jedná se zejména o konzultanty a poradce stavebníka v těchto oborech:

- právo
- marketing
- finance
- technická supervize
- energetika
- provoz a správa objektu apod.

5. Klientela

U komerčních objektů velmi důležitý účastník. Jedná se o subjekty, pro které je vlastně celé dílo realizováno. Ke stavebnímu dílu po jeho uvedení do užívání mohou mít různý vztah – nájemní, vlastnický apod.

6. Správcovské organizace

Společnosti zajišťující po uvedení díla do užívání jeho bezproblémový chod.

Výše uvedená zjednodušená charakteristika etap stavebního procesu a jeho jednotlivých aktérů nám umožní popsat jejich chování v časech krize a ekonomické recese.

Jednotliví výše popsaní účastníci vstupují do stavebního procesu v jeho různých etapách a to s různými cíli. Dle toho taky volí různou strategii, se kterou do procesu vstupují, aby maximalizovali svůj případný profit. Tyto strategie a vůbec chování jednotlivých účastníků se s ohledem na současný stav na stavebním trhu mění. V mnoha případech se výše uvedená snaha o maximalizaci vlastního profitu mění na pouhý boj o existenci a další působení na trhu. To v mnoha případech vede i k těsnějšímu propojení jednotlivých aktérů či dokonce k částečné výměně rolí.

Současný stav českého stavebního trhu

K lepšímu pochopení celé situace, která panuje v současnosti na stavebním trhu v České republice a následně pak k pochopení chování jednotlivých subjektů, nám pomůže stručná charakteristika současného stavu.

Podle údajů Českého statistického úřadu (ČSÚ) pokleslo stavebnictví za první pololetí roku 2012 o 6,7%, přičemž se hodnota nových zakázek výrazně propadá, a to zejména v inženýrském stavitelství. Produkce pozemního stavitelství klesla v 1. pololetí 2012 meziročně o 2%. Výhled českého stavebnictví zůstává i nadále zřetelně negativní a návrat k růstu sektoru se zatím neočekává ani v roce 2013.

Z pohledu nově uzavřených stavebních zakázek vykazuje pozemní stavitelství meziroční pokles o 21,8%. V případě inženýrského stavitelství se jedná o pokles až o 44,4%. Průměrná hodnota jedné stavební zakázky poklesla v meziročním srovnání o 14,1%. Hodnota nových

stavebních zakázek se snižuje již od roku 2009 a nyní se jejich objem pohybuje na úrovni roku 2002.

V důsledku výše uvedených faktů se očekává redukce počtu stavebních společností na trhu až o 12% a to zejména malých a středních společností.

Projevy současného stavu českého stavebnictví v chování jednotlivých účastníků stavebního procesu

Je zcela zřejmé, že výše popsaný současný stav českého stavebnictví zanechává stopy v chování jednotlivých, rovněž výše popsaných, aktérů stavebního procesu. Krize se dotkla a dotýká všech, některých více, některých méně.

Na první pohled se může zdát, že z neutěšeného stavu věci musí mít stavebník neboli investor jenom prospěch. Tato skutečnost je pravdou jen v určitém smyslu, a to zejména v případě tlaku, který dokáže vyvinout na dodavatele. Nižší stavební produkce se projevuje vyšší konkurencí na trhu a investor má tedy více prostoru a možností jak jednotlivé dodavatele donutit snížit cenu, čas apod. Na druhé straně ale nutno říct, že v případě investorů se krize projevuje negativně v menším zájmu klientely o jednotlivé projekty. Investor se tak rovněž ocitá pod tlakem z jejich strany a kolikrát je nucen tuto skutečnost přenést v rámci stavebního procesu dál, tedy na dodavatele. Tlak na investora vytvářejí, ale i další subjekty, jako například bankovní instituce, které v mnoha případech mají opravdu velmi tvrdé podmínky při financování stavebního záměru. Nezřídka se rovněž stává, že bankovní či jiná instituce odmítne daný záměr financovat s odůvodněním, že nevěří v jeho návratnost a v záruky investorem poskytnuté. Stejně tak, se ale často stává, že podmínky financování jsou ze strany banky tak tvrdé, že jejich plnění by mohlo investora uvrhnout do nezáviděníhodné situace. Investor se tak ocitá v kleštích a v mnoha případech je nucen od realizace svého záměru zcela upustit, co se ale na druhé straně projevuje již zmíněným úbytkem zakázek.

V důsledku výše uvedeného se tedy investor mnohokrát snaží profinancování nebo alespoň částečné profinancování záměru přenést na stranu zhotovitele. Děje se tak například formou prodloužených splatností jednotlivých dílčích výkonů. Tím přenáší investor částečně financování na dodavatele a ten pak následně na své jednotlivé subdodavatele, pokud je to alespoň trochu možné¹. V případě velkých stavebních společností, které figurují ve stavebním procesu jako hlavní dodavatel, dochází s investorem někdy k dohodám o profinancování celého záměru na dobu realizace. Toto je ale možné pouze u společností, které mají nakumulovaný značný kapitál ještě z dob stavebního boomu a u záměrů s relativně krátkou dobou realizace.

Hlavní dodavatel jako i jednotliví subdodavatelé jsou ale často nuceni při tlaku na cenu, zvyšovat efektivitu fungování své organizace a to až do té míry, která se může začít projevat v kvalitě samotné produkce. Zde pak lze mluvit o negativním dopadu zvýšené konkurence pro jednotlivé investory.

Hlavní dodavatelé mají možnost hledat odbytiště pro svoji práci i v zahraničí. Této možnosti ale zatím příliš nevyužívají, děje se tak vysloveně zřídka².

Další skupinou, kterou nepochybně zasáhl současný stav, jsou architekti a projektanti stavebních celků. V tomto případě došlo k velmi zřetelnému snížení cen za poskytované služby jako i další ústupky v podobě odložených splatností za jednotlivé části díla apod. V případě velkých projektových organizací dochází rovněž často k dohodám o profinancování

¹ V současné době nejsou výjimečné splatnosti jednotlivých dílčích výkonů i v trvání 150 dnů, a to jak ve vztazích investor – hlavní dodavatel, tak ve vztazích hlavní dodavatel – jednotliví subdodavatelé. Všechny strany se tak snaží získat prostor pro manévrování a fyzické platby oddálit co možná nejdál.

² Na druhé straně se nelze ani divit. Situace ve stavebnictví není v zemích střední Evropy nijak příznivá. Například maďarské stavebnictví pokračuje v poklesu a to již sedmým rokem po sobě.

projektové části díla. Tento stav má stejně jako v předchozím případě někdy negativní dopad v podobě kvality odvedeného díla.

Podobně lze mluvit i o další skupině a tou jsou konzultanti. Zde došlo k evidentní redukci stavů či už samotných společností, nebo personálu v nich. Citelně se rovněž snížily ceny například za technickou supervizi nebo projektový management. U těchto organizací je zcela evidentní snaha vykrytí co možná nejvíce práce co nejmenším počtem personálu a eliminovat tak výši vlastních mzdových nákladů. Konkurence v tomto oboru je vskutku relativně velká a investorům se tak značně rozšířil výběr.

Co se týče potenciální klientely ta samozřejmě v době krize a stagnace celkové ekonomiky ztrácí o nové objekty zájem. Sama pod tíhou ekonomické situace nepřemýšlí o další expanzi. Současná situace je nutí spíše šetřit. V lepším případě si alespoň diktuje velmi tvrdé podmínky, které je investor nucen plnit a dále přenášet na dodavatele.

Správcovské organizace zajišťující bezproblémový chod objektu v době jeho užívání jsou rovněž vystavené enormnímu tlaku na cenu za poskytované služby. V závislosti od velikosti a druhu portfolia, které spravují, jsou schopny neustále zefektivňovat svoje služby a nabízet neustále nové a nové produkty. V dnešní době řeší v rámci běžné správy objektu i například její energetickou náročnost a efektivnost, vytvářejí tlak na dodavatele energií apod.³ Kvalita nabízených služeb se do značné míry odvíjí od vlastního know-how, se kterým jednotlivé společnosti pracují. Dokážou tak při relativně stejných cenách nabízet vyšší přidanou hodnotu, co lze považovat za velkou konkurenční výhodu.

Závěr

Na základě výše uvedených skutečností lze konstatovat, že doba, která právě nastala, výrazně ovlivňuje chování celého stavebního trhu. Má velký dopad na všechny účastníky stavebního procesu. V některých případech je dopad zcela negativní (redukce počtu firem na trhu a z toho vyplývající potenciální nezaměstnanost), v některých případech i částečně pozitivní (zvýšení konkurence na trhu, snížení cen za stavební dodávky, vymizení nekvalitně působících společností apod.).

Situace výrazně mění i vztahy jednotlivých aktérů na stavebním trhu. Vlivem ztížených podmínek dochází k jejich užšímu propojení a částečnému suplování činností (dočasné profinancování záměru apod.). Na druhé straně lze také říct, že požadavky na provedení stavebního záměru jsou kvůli vyšší konkurenci daleko tvrdší, co pociťují zejména dodavatelé. To kolikrát způsobuje vyostřenější prostředí, co má za následek větší důraz na kvalitu smluvních vztahů.

Vzhledem k tomu, že nikdo nedokáže říci, jak dlouho tato situace potrvá a zdali se nebude ještě naopak zhoršovat, žijí všichni aktéři stavebního trhu v permanentní nejistotě. Dnes jsou někteří dodavatelé ochotni realizovat dílo jen s minimálním či žádným ziskem, pouze za cenu získání zakázky a vyřízení vlastních kapacit, co je možná dobrá zpráva pro investory, ale ne pro celkovou ekonomiku. Otázkou rovněž zůstává, zda déle trvající stagnace nezpůsobí znatelné změny v kvalitě stavební produkce. V situaci, kde se každý snaží šetřit, by se nebylo čemu divit.

Lze tedy bezesporu obecně konstatovat, že současná situace na stavebním trhu nese v sobě výrazně více negativních prvků ve srovnání s pozitivními dopady, kterých je minimum. Některé společnosti využívají nynější situaci k prohloubení svého náskoku před konkurencí. Jedná se zejména o využívání takových firemních specifíků jako jsou například velikost firmy,

³ Větší, zejména nadnárodní správčovské společnosti, spojují celé portfolio spravovaných objektů do jednoho celku, čímž výrazně zvyšují svoje šance při jednání s dodavateli energií. Vybírají tak dodavatele pro celé svoje portfolio jako jeden balík ve snaze dosáhnout vyšším poptávaným objemem lepší jednotkovou cenu.

její zázemí, kvalita personálu, potřebné know-how apod. Tyto společnosti tak spatřují v přetrvávající krizi jistou příležitost, jak posílit svou pozici na trhu.

Příspěvek vznikl jako součást výzkumného záměru „Management udržitelného rozvoje životního cyklu staveb, stavebních podniků a území“ (MSM 6840770006) financovaného Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy na Českém vysokém učení technickém v Praze, na Fakultě stavební.

Literatura:

- [1] CEEC Research – KPMG Česká republika (2012): Kvalitativní studie českého stavebnictví 2012. Praha, COPY GENERAL, 2012
- [2] CEEC Research – KPMG Česká republika (2012): Kvartální analýza českého stavebnictví 3Q/2012. Praha, COPY GENERAL, 2012
- [3] Oleríny M. (2002): Řízení stavebních projektů: ceny a smlouvy v zahraniční praxi. Praha, C.H. Beck, 2002
- [4] Liška V. (2002): Makroekonomie. Praha, Professional Publishing, 2002