

Bezpečná cena

Bezpečná cena je termín, který se poprvé objevil zhruba ve druhé polovině loňského kalendářního roku. Nedokážu bezpečně určit autora tohoto termínu. Co však dokážu bezpečně popsat, je situace, která vedla k jeho vzniku. Touto situací je několik let trvající praxe ve stavebnictví, kdy velmi často dochází k uzavírání smluv na projekční nebo stavební práce za ceny, jejichž výše lze označit za dumpingové.

Slovník cizích slov termín *dumping* vysvětluje jako prodej zboží za velmi nízkou cenu, často nižší než výrobní. V praxi uplatňované ceny tvoří 10 až 30 % z ceny, která odpovídá reálným nákladům na vyhotovení projektu nebo stavebních prací.

Přetrvávající praxe je taková, že uchazeč o zakázku, který podá nejnížší nabídkovou cenu, zakázku ve většině případů i získá. A to velmi často i v případě, kdy je výsledná marže záporná. Marží se myslí rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou, nejedná se tedy o zisk. Ziskem je marže snižena o náklady spojené s prodejem zboží či služby, například mzdové náklady, nájemné, elektřina. Ve výsledném účtování je pro uchazeče tedy přijatelnější ztráta, větší či menší, než být úplně bez zakázek.

Ve své úvaze se chci hlavně zaměřit na drobné stavebníky, drobné projekční společnosti a živnostníky, kteří nemají takovou šanci dosáhnout na veřejné zakázky. Hlavní důvod je ten, že podíl veřejných zakázek činí dle mého odhadu 20 až 30 % stavebního trhu, zbytek tvoří soukromý sektor a dle mého názoru by jakékoliv úvahy a debaty nad možnou nápravou měly začínat právě u soukromého sektoru a až poté by se mělo směřovat k úvahám nad veřejnými zakázkami. Jsem si ovšem zároveň plně vědom toho, že pokud dojde k nějakým snahám o změnu, bude postup zcela opačný.

Z pozice projektanta a osoby samostatně výdělečně činné vnímám současný stav tlaku na nízké ceny projekčních prací velmi citelně. Ke

špatnému klimatu dle mého názoru jednoznačně přispívají i velmi necitlivé poznámky některých politiků. Dochází k nim podle mne do značné míry z neznalosti situace a zkresleného pohledu na věc.

K tomu, aby projektant nebo stavebník mohl dostát všem svým finančním závazkům, musí svou činností vykázat buď zisk, anebo alespoň rovnovážný stav mezi výdaji a příjmy. Mezi výdaje lze zařadit vedle mzdových nákladů také například kancelářské potřeby, programové a technické vybavení, odborné pracovní pomůcky, odborné školení a literaturu, členské poplatky autorizovaných osob, náklady na dopravu a jiné.

V případě, kdy jsou ceny stavebních nebo projekčních prací nízké, pochopitelně dochází k tomu, že vedoucí pracovníci jsou nuceni více přemýšlet, jak se získanými prostředky naložit, aby byl zajištěn především základní chod živnosti nebo firmy a již nemohou tolik investovat do obnovy dosluhujícího vybavení, natož do vybavení nového. Výsledkem je situace, kdy společnost nebo projektant nemůže investovat do svého rozvoje, dochází ke ztrátě kontaktu s konkurencí, pro minimalizování nákladů jsou najímáni méně kvalifikovaní nebo vůbec nekvalifikovaní pracovníci, čímž klesá míra a úroveň odborného dohledu nad stavebními pracemi, ale především, a to je důležité, dochází k poklesu kvality odváděné práce.

Kdo na celé situaci profituje a kdo ztrácí? Někdo by se mohl domnívat, že bude profitovat zá-

kazník a ztrácet možná firma nebo projektant, protože si nebude moci zaplatit letní dovolenou. Fenomén nízké ceny k tomu svádí... Já si ovšem myslím naprostý opak! Dle mého názoru je zákazník ten, kdo ztrácí. Ztrácí v tom, že obdrží nekvalitní dílo. V první chvíli si to ovšem neuvedomí. Je spokojený, že pořídil levně. Prozře až v okamžiku prvních poruch a vad. To už je ve většině případů ale pozdě a skončí to dalšími náklady-vícepracemi, kterými se ve výsledku dostanou stavební práce na stejnou cenu, která by byla udána, pokud by situace na stavebním trhu v oblasti cen byla jiná. A zákazník raději zaplatí vícepráce, než aby podstoupil již jednou absolvované výběrové řízení a riskoval zpoždění stavby.

Domnívám se, že celá situace má řešení v lepší informovanosti klienta o tom, co by měl požadovat. Může současně požadovat nízkou cenu, krátký termín a kvalitu? Dle mého názoru nikoliv. Nízká cena a kvalita se vylučují, krátký termín a kvalita rovněž. Dovolím si provést malou demonstraci na projektu a stavbě rodinného domu:

Zákazník si přeje postavit rodinný dům. Osloví projektanta – autorizovaného inženýra, autorizovaného technika nebo autorizovaného architekta – s tím, aby mu projekt zajistil. Projektant ve snaze minimalizovat náklady a maximalizovat příjmy vyhotoví projekt prakticky sám, osloví pouze projektanta-specialistu na vytápění, neboť na návrh kotle si netroufne. Projekt je vyhotoven a v deskách zanesen na stavební úřad. Pracovník stavebního úřadu zkontroluje obsah dokumentace, zjistí, že obsahuje vše, co má dle prováděcí vyhlášky stavebního zákona obsahovat, na všech výkresech je kulaté razítko našeho projektanta, a tedy mu dle jeho názoru nic nebrání stavební povolení vydat. Zákazník je spokojen, věří, že kulaté razítko je zárukou toho, že je vše v pořádku.

Další, kdo přichází na scénu, je příbuzný zákazníka, zedník. Nabídl

se, že zákazníkovi spolu s přáteli zedníky stavbu provedou. Dostane projekt, kterému z větší části rozumí, nicméně v projektu jsou místa, která nebyla projektantem z důvodu nízké ceny dostatečně podrobně řešena, ale strejda zedník přece postavil tolik domů, že už ho nějaký problém nezaskočí. A zákazník je spokojen, věří v odbornou erudici svého příbuzného, a že je tedy vše opět v pořádku, a už se těší na kolaudaci.

Je ale opravdu vše v pořádku? Dokáže jeden projektant obsáhnout všechny odborné profese tak, aby výsledkem byl opravdu kvalitní projekt po všech stránkách? Dokáže jeden projektant vyprodukovat správné a kvalitní stavební, architektonické, konstrukční a technologické řešení předmětného rodinného domu? Dokáže řemeslník odpovědně bez patřičného a kvalifikovaného dozoru provést stavební dílo? Já se domnívám že nikoliv. Uvedený příklad přitom není jen nějakou pro potřeby tohoto článku uměle vytvořenou fabulací. Bohužel je to běžná praxe, se kterou se i já velmi často potýkám, kdy jako statik řeším poruchy a vady na novostavbách, ke kterým došlo kvůli chybnému projektu nebo chybným provedením. Projektem totiž sice vše začíná, ale nekončí. Po projektu následuje výstavba. Výstavbu má zajišťovat stavební firma, která má mít dostatečné odborné vedení a odevzdáním projektu účast projektanta na stavebním díle rovněž nekončí.

Jaký by byl ideální postup, který by měl zákazník v našem příkladu zvolit? Pominu zjišťování si referencí a odborných doporučení. Zákazník by dle mého názoru vůbec neměl akceptovat projekt, který vypracuje a zaštití jedna osoba. Měl by požadovat, aby každá profese, každá část byla zaštitěna v daném oboru kvalifikovanou a oprávněnou osobou. Jen tak lze zaručit, budu-li mírně bagatelizovat, že topení bude topit, lustr bude svítit, voda poteče a střecha nespadne novopečeným majitelům

na hlavu. Co se týče provedení stavby, měl by ji dozorovat dostatečně odborně erudovaný a kvalifikovaný stavební dozor a během stavby být k dispozici projektanti jednotlivých částí v rámci autorského dozoru.

Cena projektu tím samozřejmě vzroste. To je pochopitelné. Jenže za vyšší cenu obdrží zákazník kvalitní projekt, který bude vypracován takovým způsobem, že daný rodinný dům bude bez závažných pochybení vyhotoven a bude bez následných víceprací a oprav i nadále plnit očekávání zákazníka. A neměl by toto zákazník požadovat?

Bezpečná cena je dle mého názoru taková cena za projekt nebo stavební dílo, která vyhoví posouzení na kvalifikovanost zhotovitele a hloubku, rozsah a odbornou erudovanost řešení daného problému. Jednou věcí je požadovat od laické

veřejnosti dobré ceny a druhou věcí je odvádět kvalitní práci, která si dobrou cenu zaslouží. Bohužel jsou mezi projekčními a stavebními společnostmi takoví, kteří o kvalitě neusilují.

Klient by měl z logiky věci kvalitu požadovat. Dovolím si jeden přírůstek. Půjde-li pacient na operaci, určitě si vybere toho nejlepšího operátora, a nikoliv toho nejlevnějšího. Stejně tak budeme-li si chtít koupit nové auto a budeme-li v autosalonu stát mezi automobilem čínské provenience a západní značkou, je jasné, k jakému vozu se obrátíme zády.

Určitými regulátory by dle mého názoru měli být stavební úřady a profesní organizace, tedy ČKAIT a ČKA. Nebudou-li přijata opatření, která povedou k lepší kontrole v projekční a stavební fázi, nemůže dojít k nápravě. Zákazník musí chtít

a požadovat kvalitu. Bude-li kvalitě dostávat, věřím tomu, že bude ochoten za ni i zaplatit. Stavební úřady dle mého názoru mohou schvalovat pouze dostatečně kvalitně zpracované projekční dokumentace. K odborné nápomoci jim mohou být právě profesní organizace ČKAIT a ČKA, které mohou také zpřísnit dohled nad činností autorizovaných osob. Bude-li potřeba změnit legislativu, proč ne, nechť se změní. Všichni přece chceme pohodlně bydlet, mít kvalitní občanskou vybavenost, moderní sportovní stavby a efektivní hospodářské stavby.

Domnívám se, že výchozím bodem ke změnám k lepšímu je především diskuse. Stejně jako v partnerském vztahu, i v odborném vztahu je základem úspěchu otevřená a přímá komunikace – diskuse mezi odbornou veřejností,

mezi vedením profesních organizací a jejich řadovými členy a mezi vedením profesních organizací a stavebními úřady. Tyto diskuse však nesmí být plané a vyznít do ztracena. Vždy by diskuse měla směřovat k jednoznačnému závěru, jinak nemá smysl. Z diskuse musí vzejít konkrétní návrhy, například na zmíněnou úpravu legislativy, na úpravu fungování stavebních úřadů a profesních organizací, podpořené kvalitními odbornými argumenty a následně musí být vůle tyto změny prosadit a uvést do praxe. Pokud tohoto všeho budeme schopni dosáhnout, věřím, že termín bezpečná cena z úzkého i širokého povědomí zmizí jednou provždy. Velmi si přeji, aby tento článek tolik potřebnou diskusi odstartoval.

Vojtěch Štrba,
autorizovaný statik

konference a semináře | AKTUALITY

Proběhla jarní část seminářů Beton University

První běh edukačního projektu Beton University, který pořádá skupina Českomoravský beton, se konal v únoru a březnu v Děčíně, Praze a Ostravě. V Děčíně se účastníci dozvěděli zajímavé informace



Beton University v Ostravě



Beton University v Děčíně

o vodotěsných betonech a konstrukcích z nich prováděných, naopak v Praze a Ostravě se konal nový seminář Betony pro dopravní stavby. Seminář se zabývá například požadavky na betony dálničních staveb ze strany zadavatelů, modulu pružnosti, požární odolnosti nebo hydrofobním impregnacím a svým zaměřením oslovuje další z řad odborné veřejnosti.

Po jarní a letní pauze budou semináře opět pokračovat v září – 11. září proběhne seminář Betony pro dopravní stavby v Brně (hotel Internacional), následovat bude 26. září seminář Vodotěsné betony v Jihlavě (EA Business Hotel) a čtvrtý ročník zakončí 9. října seminář Betony pro dopravní stavby v Plzni (kongresové centrum Park hotel).

Program seminářů a registrační formulář naleznete na stránkách www.betonuniversity.cz, kde jsou také k dispozici zkrácené ukázky prezentací z jednotlivých seminářů.

tisková zpráva



Beton University v Praze