

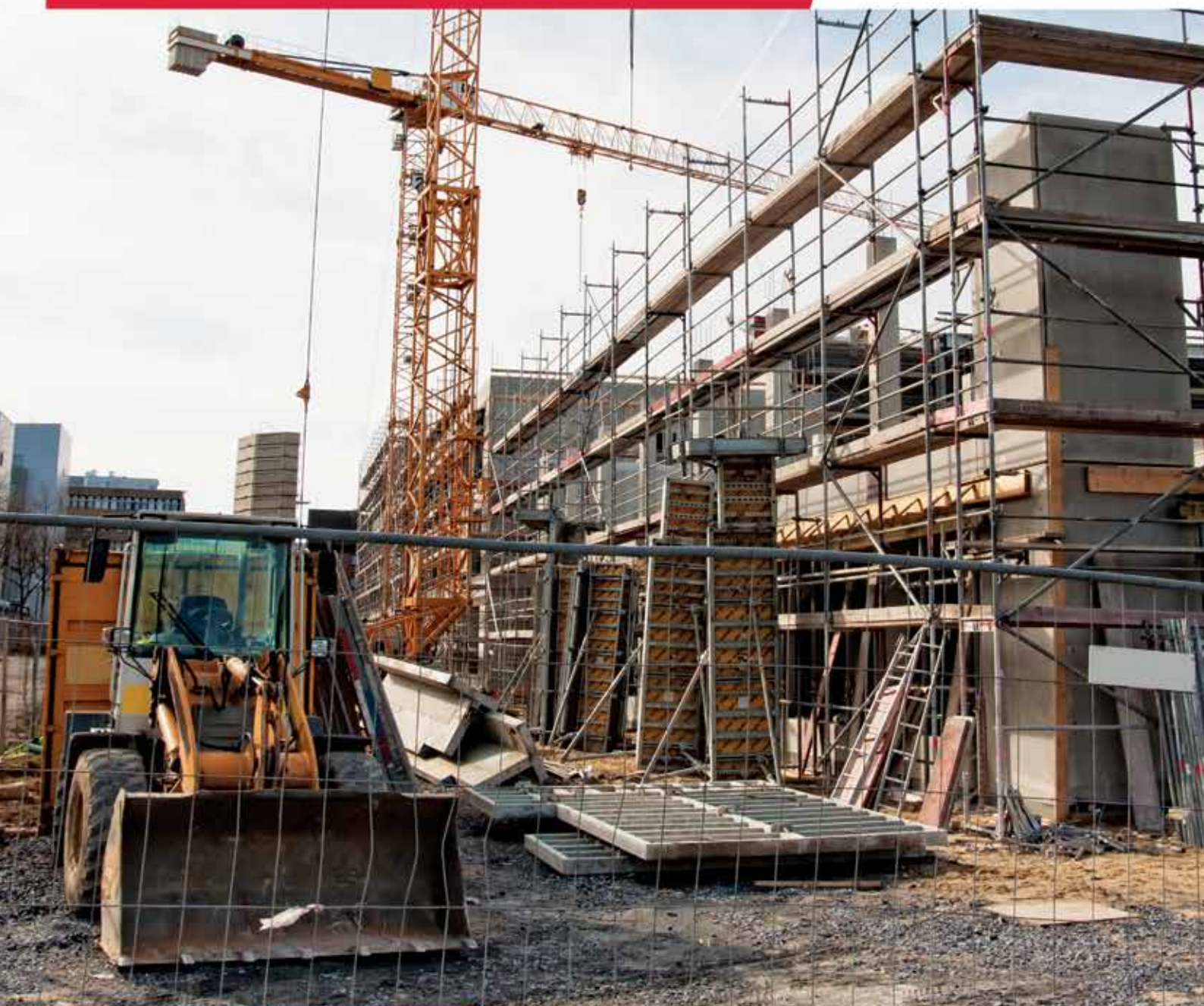
STAVEBNICTVÍ

# Kvartální analýza českého stavebnictví Q3/2013

Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední  
a východní Evropy



ANALYSES FOR DECISION MAKING



# Poděkování

## Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Kvartální analýzu českého stavebnictví Q3/2013, kterou pro vás připravila společnost CEEC Research ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika. Děkujeme také za podporu zlatému partnerovi – společnosti Saint-Gobain Construction Products CZ (divize Weber) a stříbrnému partnerovi společnosti Ramirent.

Tato studie je zpracována na základě údajů získaných ze 100 uskutečněných osobních a telefonních interview s klíčovými představiteli vybraných stavebních společností. Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly na konci července a v průběhu srpna 2013.

Kromě standardní analýzy odpovědí celého vzorku zmíněných stavebních společností nabízí tento výzkum detailní informace o postojích hlavních segmentů podle dvojrozměrné segmentace vzorku, (tj. jak z hlediska velikosti stavebních společností, tak i stavebního zaměření účastníků). Segmenty rozdělujeme na velké a střední/malé společnosti, z druhého pohledu na segmenty zabývající se pozemním nebo inženýrským stavitelstvím.

Díky tomu může tato Kvartální analýza českého stavebnictví Q3/2013 poskytnout zcela vyvážené, aktuální a dostatečně podrobné údaje o českém stavebnictví nezbytné pro rozhodování vedoucích představitelů společností podnikajících v dané oblasti.

Poděkovat bychom chtěli jak představitelům stavebních firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, tak i všem aktivním uživatelům, kteří nám pravidelně poskytují cenné návrhy, díky nimž jsme schopni lépe a efektivněji uspokojovat jejich informační potřeby.



**Jiří Vacek**  
Ředitel společnosti  
CEEC Research



**Pavel Kliment**  
Partner odpovědný za služby pro  
realitní a stavební společnosti  
KPMG v České republice

**CEEC Research děkuje všem svým partnerům, bez nichž by nebylo možné analýzy stavebnictví vybraných zemí střední a východní Evropy pravidelně zpracovávat a bezplatně poskytovat.**

#### Generální partner

Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy je realizován ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika.



#### Zlatý partner



#### Stříbrný partner



#### Výhradní bankovní partner



#### Výhradní partner v pojištění



#### Mediální partneři



## Shrnutí

- Výsledky stavebnictví za první polovinu roku 2013 ukazují na intenzivní propad sektoru (o 12,7 %). Důvodem je nedostatek privátních i veřejných zakázek. U veřejných zakázek se navíc objevily problémy při výběrových řízeních a zadávání zakázek k realizaci. V některých případech dochází k odsouvání začátku prací, a sektoru tak dosud nepřidělené prostředky ztlačně chybí.
- Rok 2013 bude podle naprosté většiny ředitelů stavebních společností dalším rokem krize a pokračující kontrakce českého stavebnictví. Aktualizované předpovědi ukazují na výrazně zhoršená očekávání (pokles o 7,4 % místo předchozích 4,7 %). Návrat k růstu neočekávají zástupci firem ani v roce 2014, snižování výkonu bude pokračovat (o dalších 2,7 %).
- Se zhoršeným očekáváním výkonu stavebnictví v roce 2013 snížily stavební společnosti také plány svých tržeb pro tento rok. Ty by měly klesnout nejvíce v malých firmách a společnostech z pozemního stavitelství. Stabilizace tržeb není očekávána ani v roce 2014, firmy předpokládají pouze zmírnění poklesu svých tržeb.
- Sebedůvěra ředitelů stavebních společností v překonání konkurence v roce 2013 poměrně výrazně poklesla ve srovnání se situací v dubnu. Aktuálně své společnosti v tomto ohledu důvěřuje přibližně jen jeden ze tří ředitelů.
- Vytížení kapacit firem se ve srovnání se situací v dubnu mírně zvýšilo, a to o 2 procentní body. Také v meziročním srovnání je vytížení kapacit o něco vyšší. Jedná se však o výsledek dalších redukcí stavebních kapacit než o nárůst objemu nových zakázek. Těch má největší podíl firem méně než před rokem.
- K pokrytí poptávky po stavebních pracích by stačily dvě třetiny stavebních kapacit nabízených na trhu.
- Ceny stavebních prací se v důsledku vysokého přebytku kapacit nad poptávkou propadly oproti období před krizí o více jak pětinu. Hlavní část tohoto rozdílu musely stavební firmy pokrýt z interních zdrojů (ze svých marží a redukcí nákladů). V některých případech již ale realizují i zakázky s negativní marží (zakázky dotují).
- V důsledku intenzivního tlaku na cenu více než polovina firem nekalkuluje do nabídky dříve standardní rozpočtovou rezervu.
- Podle názoru většiny ředitelů stavebních firem (86 %) by zhotovitel/stavební firma neměla po podpisu smlouvy o dílo nést plnou odpovědnost za jakékoliv chyby následně zjištěné v zadávací dokumentaci investora. Naopak odpovědnost projektantů ve vztahu k jimi prováděným projektům je podle dvou třetin ředitelů stavebních firem (68 %) nedostatečná.

Další publikací s tématem českého stavebnictví bude Kvartální analýza českého stavebnictví Q4/2013, která bude publikována na začátku listopadu 2013.

Tuto studii s nejčerstvějšími informacemi bude možné získat opět bezplatně na [www.ceec.eu](http://www.ceec.eu)

**Výsledky stavebnictví za první polovinu roku 2013 ukazují na intenzivní propad sektoru (o 12,7 %). Důvodem je nedostatek privátních i veřejných zakázek. U veřejných zakázek se navíc objevily problémy při výběrových řízeních a zadávání zakázek k realizaci. V některých případech dochází k odsouvání začátku prací, a sektoru tak dosud nepřidělené prostředky znatelně chybí.**

**Stavebnictví se propadlo za první pololetí 2013 o 12,7 procenta**

Jak ukazují aktuální výsledky publikované Českým statistickým úřadem, stavební produkce za prvních šest měsíců tohoto roku klesala jedním z nejrychlejších temp od vzniku České republiky. Výkon stavebnictví se za první pololetí propadl až o 12,7 procenta, z čehož produkce pozemního stavitelství se snížila o 12,4 % a inženýrské stavitelství zaznamenalo meziroční pokles stavební produkce o 13,4 %. Tento pokles byl dán jednak dalším úbytkem stavebních projektů od investorů a také pozdním startem stavební sezóny (z důvodu netradičně dlouhé zimy). Jmenovitě u veřejných investorů došlo podle nejnovější analýzy Komory administrátorů veřejných zakázek za první pololetí 2013 k propadu objemu zadaných veřejných zakázek až o třetinu. Jedním z hlavních problémů veřejných zakázek rovněž zůstává i významný objem zakázek, na které prostředky připraveny jsou, ale kvůli průtahům ve výběrových řízeních, odvoláních k ÚOHS, atd., stále ještě nebyly zadány.

**Oproti prvnímu pololetí roku 2008 je sektor o třetinu níže**

Dlouhodobé srovnání ukazuje, že stavebnictví meziročně klesá již pátým rokem a v současné době se nachází nejen pod úrovní let 2007 a 2008, kdy bylo na svém vrcholu, ale také pod úrovní bazického roku 2010. Stavební produkce od počátku roku do konce června 2013 klesla ve srovnání se stejným obdobím konjunkturního roku 2008 o 31,9 %.



*Stavebnictví významným způsobem ovlivňuje celkovou ekonomiku. Výše finančních prostředků z veřejných zdrojů je zakotvena ve schváleném rozpočtu na rok 2013. U soukromých investic se odráží pokles spotřeby včetně úspornějšího hospodaření domácností, jakož i nestabilní politická situace v ČR. Z těchto důvodů stavebnictví stále postrádá poptávku, respektive zakázky, které by dokázaly jeho nepříznivý stav zastavit. Tuto situaci se bude snažit současná, byť přechodná, vláda zastavit a nastavit základní prorůstová a proinvestiční opatření.*

**Jiří Cienciala**  
Ministr průmyslu a obchodu ČR



*Stavebnictví bude muset projít zeštíhlovacím procesem, než se vrátí k růstu. Aktuálně stále ještě příliš vysoký objem nabízených kapacit na trhu, který neodpovídá poptávce, působí jako brzda jakéhokoliv dalšího rozvoje. Důležité bude, aby výsledkem tohoto procesu byl efektivnější a dynamičtější moderní sektor, spíše než skupina přeživších a podvyživených firem.*

**Jiří Vacek**  
Ředitel, CEEC Research

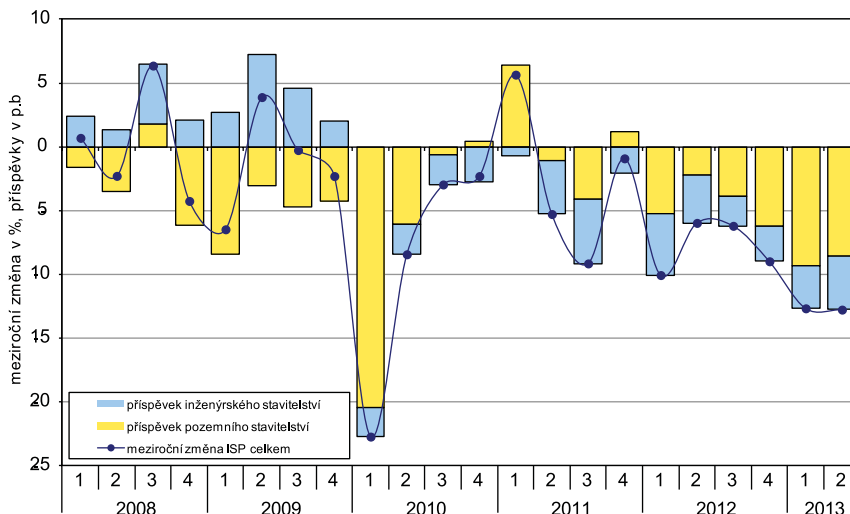


*Myslím, že nelze očekávat rychlou změnu existujících problémů českého stavebnictví – cenové války často za hranicí rentability, kvality čerpání dotací, úrovně zadávací dokumentace nebo pesimistické soukromé poptávky. Stavebnictví by nicméně velmi pomohla stabilita a jasný střednědobý výhled. Za těchto podmínek by se dle mého názoru dokázalo se vším ostatním vyrovnat.*

**Pavel Kliment**  
Partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti  
KPMG v České republice

### Rozklad meziroční změny indexu stavební produkce

#### Vývoj stavební produkce od počátku krize



*Neexistuje žádná střednědobá, natož pak dlouhodobá koncepce státu pro investiční rozvoj. Vše se děje ve vlnách, nekoncepčně, krátkodobě, nahodile. Sektor nemá možnost se na budoucnost připravit, protože neví, jak se stát zachová. Mít kvalifikované zaměstnance a dostatečně materiálně technické zázemí stojí stavební firmy čas a náklady, než vše vybudují. Pokud stát nemá koncepci rozvoje stavebnictví, bude sektor stále slábnout. Ve finále, až bude potřebovat investice rozjet, nebudou v zemi dostatečné výrobní kapacity. Potom přijdou kapacity ze zahraničí. Za naše daně budeme živit cizí pracovníky. A ti, kteří by ve stavebnictví mohli pracovat, budou jako nezaměstnaní na podpoře. Pěkné vyhlídky, ne?*

**Marcel Soural**

Předseda představenstva a generální ředitel, Trigema a.s.

#### Stav stavebních zakázek u velkých firem

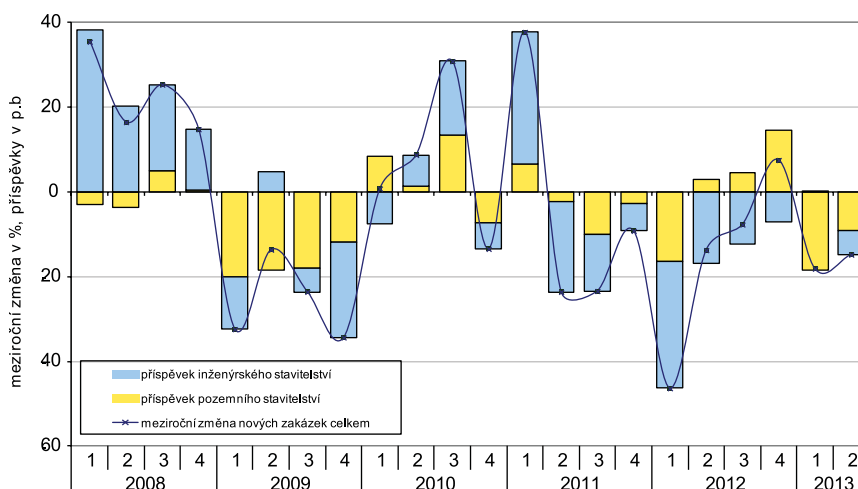
Počet stavebních zakázek stavebních podniků s 50 a více zaměstnanci ve 2. čtvrtletí 2013 meziročně klesl o 8,8 %, podniky jich v tuzemsku uzavřely 9 815. Celková hodnota těchto zakázek meziročně klesla o 14,8 % a činila 32,6 mld. Kč, v pozemním stavitelství 17,0 mld. Kč (pokles o 16,9 %) a v inženýrském stavitelství 15,6 mld. Kč (pokles o 12,3 %). Průměrná hodnota nově uzavřené stavební zakázky ve 2. čtvrtletí 2013 činila 3,3 mil. Kč a byla meziročně o 6,6 % nižší.

#### Meziroční změny objemu nových stavebních zakázek 2013 podniky s 50 a více zaměstnanci

	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	1. pololetí
Nové zakázky celkem	-18,1 %	-14,8 %	-16,2 %
pozemní stavitelství	-35,6 %	-16,9 %	-24,4 %
inženýrské stavitelství	0,5 %	-12,3 %	-6,9 %

### Rozklad meziroční změny nových stavebních zakázek podniky s 50 a více zaměstnanci

#### Vývoj zakázek velkých firem od počátku krize



Oživení infrastrukturního stavebnictví jako jeden z nástrojů oživení ekonomiky je téma v poslední době velmi skloňované. U těch investic, které z nějakého důvodu nedosáhnou na dotační peníze v plném rozsahu, případně tam kde by bylo vhodné rozložit dotační prostředky do více projektů, je ČSOB připravena poskytnout dlouhodobé infrastrukturní financování, se kterým má dlouhodobou zahraniční zkušenost.

**Jan Troják**  
Ředitel projektového financování,  
Československá obchodní banka, a. s.

#### Vývoj stavu zásobníků práce stavebních firem

Ke konci 2. čtvrtletí 2013 měly stavební podniky s 50 a více zaměstnanci celkem smluvně uzavřeno 11,4 tisíc zakázek, což znamenalo meziroční pokles o 11,6 %. Tyto zakázky představovaly zásobu dosud neprovedených stavebních prací v celkové hodnotě 134,7 mld. Kč a tento objem uzavřených zakázek se ve srovnání se stavem na konci 2. čtvrtletí 2012 snížil o 14,4 %. Hodnota nasmlouvaných stavebních zakázek (zásobník práce) se snižuje již od počátku roku 2009 a nyní se jejich objem ve finančním vyjádření pohybuje na úrovni roku 2002.



Domnívám se, že stavebnictví se pohybuje kolem pomyslného dna. Z hlediska investic státu do dopravní infrastruktury byl nejhorší rok 2012, letos budou výdaje státního rozpočtu vyšší o cca 10-14 mld., pro příští rok jsme chystali rozpočet SFDI na úrovni 72 - 75 mld. Kč. Nutným předpokladem růstu stavebnictví je obnovení privátních investic. Poslední zprávy ČSÚ o mírném růstu ekonomiky ve 2. Q 2013 mne naplňují mírným optimismem.

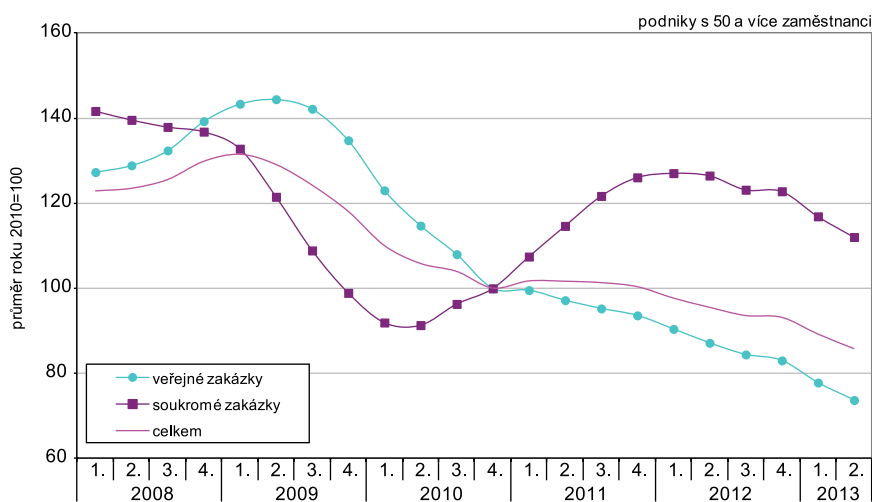
**Zbyněk Stanjura**  
Bývalý ministr dopravy ČR



*Problém není ve strategiích, ale v neschopnosti příslušných institucí je naplňovat. Stačí se podívat na čerpání současného operačního programu Doprava či na to, proč investoři VRACEJÍ (!!!) peníze do Státního fondu dopravní infrastruktury.*

**Petr Čížek**  
 Jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.  
 Předseda Sdružení pro výstavbu silnic

**Trend stavu stavebních zakázek ke konci sledovaného období  
 bázičkový index**



*Pomohlo by zajištění stabilního prostředí a omezení velkých legislativních změn. Urychlení čerpání prostředků z fondů EU a na druhou stranu omezení podpory neefektivních projektů. Dále pak aktivní podpora státu v oblasti podpory nových jak domácích, tak zahraničních investic do průmyslové výroby a do oblasti výzkumu a vývoje, popř. nových technologií. Podpora perspektivních oborů vzdělávání s důrazem na technické obory a obory s vysokou přidanou hodnotou.*

**Radek Zeman**  
 Finanční ředitel, CTP



**Rok 2013 bude podle naprosté většiny ředitelů stavebních společností dalším rokem krize a pokračující kontrakce českého stavebnictví. Aktualizované předpovědi ukazují na výrazně zhoršená očekávání (pokles o 7,4 % místo předchozích 4,7 %). Návrat k růstu neočekávají zástupci firem ani v roce 2014, snižování výkonu bude pokračovat (o dalších 2,7 %).**

**Výrazně se zhoršily predikce ředitelů ohledně vývoje českého stavebnictví v roce 2013**

A jaké další směřování sektoru očekávají ředitelé stavebních firem a na co se jejich firmy připravují? Výsledky nejnovějšího výzkumu, který CEEC Research jako již pravidelně realizoval s generálními řediteli a členy představenstva stavebních společností, ukazují na výrazné zhoršení očekávání ohledně vývoje sektoru v tomto roce oproti predikcím ze začátku roku. Podle předpovědí ředitelů firem by české stavebnictví mělo poklesnout až o 7,4 procenta. Předchozí predikce ze začátku roku přitom ukazovaly na možný mírnější pokles výkonu (dubnová predikce ukazovala na možný celoroční pokles o 4,7 procenta, lednová na snížení o 4,4 %). Pokles sektoru v roce 2013 je očekáván osmi z deseti ředitelů stavebních společností (81 %, v dubnu a lednu shodně 75 %).

**Hlavními důvody jsou nečekaná politická nestabilita, chybějící tradiční předvolební investice a zaseklé zakázky v systému veřejného zadávání**

Toto rychlé a významné zhoršení vychází z nedostatku investic jak na straně privátních, tak i veřejných investorů. Nečekané problémy však nastaly zejména s veřejnými zakázkami v důsledku pádu vlády, následné nejistoty ohledně dalšího vývoje a vzniklého vakua, místo rozhodování o prioritních investicích a řešení dočerpání fondů z EU. Firmy očekávaly tradiční příliv investic v rámci předvolebního roku, který bohužel kvůli předčasným volbám vůbec nenastal. Navíc u veřejných investorů nečekaně nastaly i problémy zmíněné v předchozí kapitole se zpožděními u zadávání zakázek, takže zakázky, které již měly do sektoru přitéct a firmy s nimi ve svých plánech v úvodu tohoto roku počítaly, stále nejsou zadány a sektor nyní zcela viditelně chybí. Aktuální predikce ředitelů přináší níže přiložený graf.



*Nevím, co by se muselo stát, aby se setrvalý pokles zastavil. Zahajování i těch málo investic do dopravní infrastruktury se zpožďuje, privátní investoři jsou opatrní a vyzdvihoaná „Zelená úsporám“ to nezachrání.*

**Petr Čížek**  
Jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.  
Předseda Sdružení pro výstavbu silnic



*Na dvouciferném propadu je vidět, jak moc je situace v oboru stavebnictví momentálně nejistá. Ještě před rokem bych očekával, že v tuto dobu už dojde ke stabilizaci, při pohledu na současnou realitu mi ale nezbývá než prognózu stabilizace posunout o rok.*

**Luboš Tomášek**  
Ekonomický ředitel a člen představenstva,  
Viamont DSP a.s.

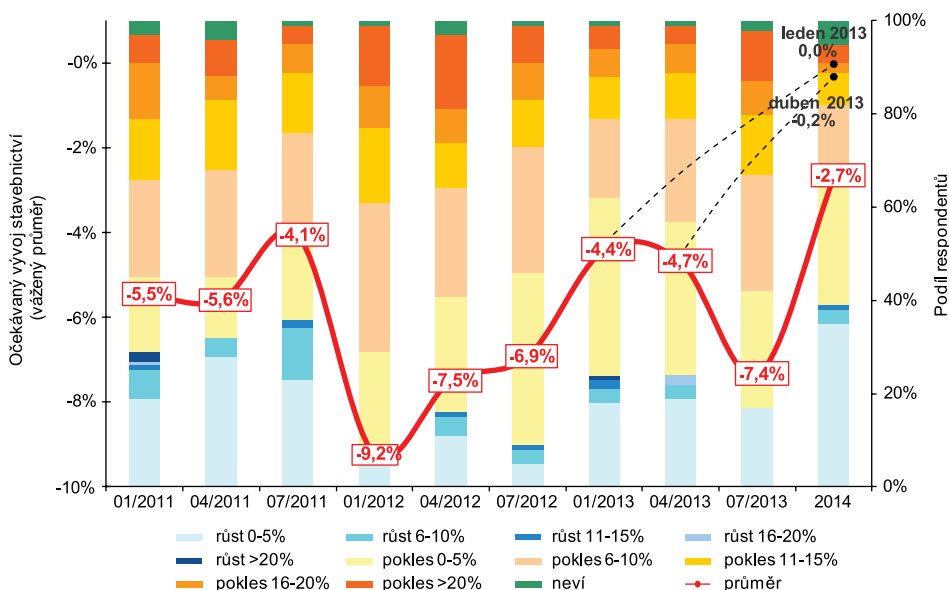


*Myslím, že zlepšení by mohlo a mělo nastat ve způsobu využívání veřejných prostředků investovaných do stavebních zakázek. Výrazně větší důraz by měl být v rámci zákona o veřejných zakázkách kladen u projekčních prací na soutěže o návrh, a tudíž orientaci na kvalitu a cenu. Stávající stav dominantního (nemoudrého) používání pouze kritéria nejnižší ceny, ve svých důsledcích vede k „nedostatečným“ projektům na počátku a nekvalitním, neúspěšným, „nebezpečným“ stavbám na konci.*

**Josef Panna**  
Předseda, Česká komora architektů

**Pokles v roce 2013 by měl dosáhnout 7,4 procenta**

**Očekávaný vývoj stavebnictví**



*Dle mého názoru stavebnictví v tomto nestabilním politickém i investičním prostředí skončí opět v mínusu. Bez dlouhodobě stabilní a prediktabilní investiční politiky státu založené na neměnné strategii a plánu konkurenceschopnosti k zásadnímu růstu stavebnictví, ale ani ostatních odvětví hospodářství, nemůže dojít.*

**Pavel Pilát**  
Generální ředitel, Metrostav a.s.



*Druhá polovina roku lepší bude, ale ztrátu se dohnat nepodaří. Většina stavebních firem realizuje svoje hlavní výkony v období březen až prosinec. Pokud se již poněkoličkáte za sebou posunul start stavební sezóny do května nebo června, není v silách sektoru se s tímto vyrovnat.*

**Marcel Soural**  
Předseda představenstva a generální ředitel, Trigema a.s.



*Letošní rok skončí opět v mínusu. Vzhledem k politické situaci si musíme počkat na "něco", co bude přemýšlet v souvislostech a perspektivně.*

**Jiří Pohloudek**  
Obchodní ředitel, RD Rymařov s.r.o.

**Predikce velkých vs. středních/malých společností**

Pohled optikou velkých nebo naopak středních/malých společností i nadále ukazuje na pouze menší rozdíly v očekáváních obou segmentů, ale současně také na zhoršení předpovědí od posledního výzkumu v dubnu letošního roku. Aktuálně pro rok 2013 očekává pokles sektoru většina velkých společností (92 %, v dubnu 84 %). Vážený průměr celého segmentu ukazuje na kontrakci stavebnictví v tomto roce o 7,0 procenta (v dubnu pokles o 4,6 %). Segment středních/malých stavebních firem predikuje pokles v tomto roce o 7,6 procenta (v dubnu pokles o 4,7 %), ale podíl společností očekávajících snížení výkonu je nižší než v segmentu velkých firem (aktuálně 78 %, v dubnu 71 %).



*Pro vzkříšení českého stavebnictví je klíčová otázka veřejných zakázek, tedy v podstatě politické téma. A to je v dnešní době velmi těžké jakkoli předvídat. Všichni se sice shodneme na tom, že neexistuje jiná cesta z krize, než zavedení prorůstových opatření a veřejných investic do infrastruktury, nicméně netušíme, jak se k tomu postaví nová budoucí vláda a jaké budou její priority. Za segment rezidenčních developerů, který tvoří jen část stavebních zakázek, ale mohu prohlásit, že my již máme vrchol krize dávno za sebou a aktuálně prožíváme velmi růstové období.*

**Vlastimil Korec**  
Generální ředitel, Ekospol a.s.



*Jsem optimistou a myslím si, že druhý půlrok bude pro stavebnictví lepší, ovšem co se týče ztráty, tam jsem spíše pesimistou a myslím, že se ztráta už nedožene a asi stavebnictví přes mé optimistické brýle skončí zřejmě v mínusu.*

**František Eštván**  
Ekonomický ředitel  
Přemysl Veselý stavební a inženýrská činnost



*Ztrátu se v žádném případě nepovede smazat, či významněji eliminovat. Sektor se stále potácí, nemá silnější podporu z kruhů politických, nevidím žádná prorůstová opatření. Bohužel.*

**Jan Jelínek**  
Obchodně technický ředitel, Kočí a.s.

## Predikce představitelů pozemního stavitelství

Pokud se na tuto oblast podíváme z hlediska společností zabývajících se pozemním nebo inženýrským stavitelstvím, ředitelé společností z pozemního stavitelství také zhoršili své predikce vývoje českého stavebnictví v tomto roce. Pokles v roce 2013 očekává 86 procent ředitelů (79 % v dubnu). Průměr jejich předpovědí vývoje českého stavebnictví pro rok 2013 ukazuje na pokles sektoru o 8,1 procenta (pokles o 5,0 % v dubnu).



*Dle mého názoru se pokles ve druhém pololetí nevyrovná, není z čeho brát. Stavebnictví v roce 2013 skončí v mínusu.*

**Milan Valenta**  
Obchodní ředitel, člen představenstva, Průmstav a.s.

## Predikce představitelů inženýrského stavitelství

Zhoršení predikcí je možné vidět také u společností zabývajících se inženýrským stavitelstvím. Pokles sektoru v roce 2013 očekává 72 procent ředitelů těchto firem (69 % v dubnu). Průměr odpovědí ředitelů těchto společností ukazuje na pokles celého sektoru o 6,0 procenta (v dubnu pokles o 4,3 %).



*V žádném případě neočekávám ve druhém pololetí roku 2013 významné pozitivní změny.*

**Karel Mora**  
Předseda představenstva, Elektrizace železnic Praha a.s.



Bohužel se domnívám, že ztráta bude i ve druhé polovině roku a celkově skončí rok v mínusu. Bez dlouhodobé strategické koncepce stavebnictví (hlavně infrastruktury) nelze očekávat zásadní zlepšení situace. Tato koncepce by měla být odsouhlasena všemi rozhodujícími politickými stranami bez možnosti neustálých změn.

**Antonín Daňa**  
Člen představenstva, Porr a.s.

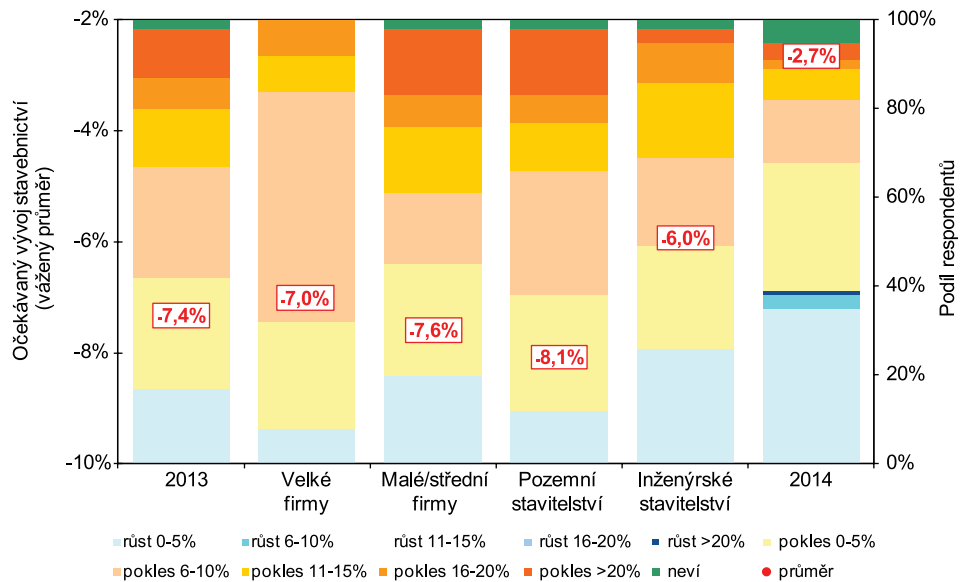


Je více než jisté, že i v tomto roce skončí stavební sektor v červených číslech. K tomuto stavu stavebnictví přispívá celková situace českého hospodářství i nedostatečná poptávka veřejného sektoru. Nadějí na změnu v tomto směru mohou být předčasné volby a rychlá změna vládní politiky v oblasti investic.

**Radim Martinek**  
Finanční ředitel, VCES a.s.

**Očekávaný vývoj stavebnictví jednotlivými segmenty**

**Očekávaný vývoj jednotlivými segmenty**



**V roce 2014 přijde další pokles, bude větší než se čekalo**

Jak ukazují předchozí odstavce, výhled ředitelů na rok 2013 není příliš optimistický, predikce se zhoršily ve všech sledovaných segmentech. Opět jsme se v aktuálním výzkumu zaměřili i na rok 2014 a na to, jestli ředitelé očekávají alespoň v příštím roce počátek stabilizace sektoru, nebo zda pokles bude nadále pokračovat. Výsledky ukazují, že podle aktuálního výhledu stavu rozpracovaných projektů, plánů významných veřejných investorů (např. SFDI) na příští rok a také podle nervozity privátních investorů, neočekávají ředitelé stavebních firem aktuálně nastartování růstu českého stavebnictví ani v roce 2014. Naopak by mělo dojít k dalšímu poklesu a ten by měl být dokonce vyšší, než se očekávalo dříve. Sektor by měl v příštím roce snížit výkon o dalších 2,7 procenta (v dubnu byl pro rok 2014 predikován ještě jen velice mírný pokles o 0,2 %).



Bohužel, české stavebnictví i v roce 2013 vykáže další pokles ve srovnání s předchozím rokem. Pokud se stát rozhodne podpořit investice, tak tyto projekty nejdříve musí připravit, což vyžaduje určitou setrvačnost a čas. Uskutečnění těchto projektů a tím i případný pozitivní dopad do českého stavebnictví tak lze očekávat nejdříve v roce 2015.

**František Vaculík**  
Generální ředitel, PSJ, a.s.



Obávám se, že současná politická situace ani v roce 2014 ještě nevytvoří podmínky pro větší investice. Hlavně zahraničním investorům se nebude chtít spěchat do nestabilního prostředí. K tomu přistupuje již tradiční nechuť občanů dovolit stavět ve svém okolí. Všude, ale hlavně ne u nás. Rozhodnutí soudu o stavbě dálnice D3 v Posázaví je toho dokladem, takže asi jsme pořád dole. Pomohlo by zkrácení schvalovacích procesů, po čem toužíme již dvacet let, pomohlo by, kdyby se alokovaly finanční prostředky ke stavbám, které jsou potřeba a ne, že si každý politik "vyřve" svou stavbu bez jakéhokoliv expertního posouzení. Také je nutné sledovat i následné provozní náklady. Kdyby ÚOHS sestoupil na zem, kdyby se vzalo na vědomí, že je nutné stanovit, co je cena obvyklá, aby se nenabízely dumpingové ceny.

**Pavel Křeček**  
Předseda ČKAIT



Myslím si, že české stavebnictví dosáhlo svého dna a začíná vidět světlo na konci tunelu. Co vidím jako velice pozitivní změnu, je nově vzniklá úzká spolupráce mezi stavebními firmami a developery v privátním sektoru, jejímž cílem je hledání společného a nejvíce efektivního řešení výstavby při zachování potřebné kvality. Věřím, že tento pozitivní nový trend zůstane i po nastartování trhu, což pomůže vytvářet lepší produkty pro koncového klienta.

**Omar Koleilat**  
Generální ředitel skupiny Crestyl a.s.



Domnívám se, že nejhorší již české stavebnictví překonalo a očekávám pozvolný růst v dalších 5–7 letech o 3–5% p.a.

**Radek Zeman**  
Finanční ředitel, CTP

## Situace v dalších zemích Visegrádské čtyřky

### Vývoj stavebnictví (predikce firem)

	Česká republika (červenec-srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
2013	-7,4 %	-4,3 %	1,7 %	-11 %
2014	-2,7 %	1,0 %	5,6 %	-1,0 %

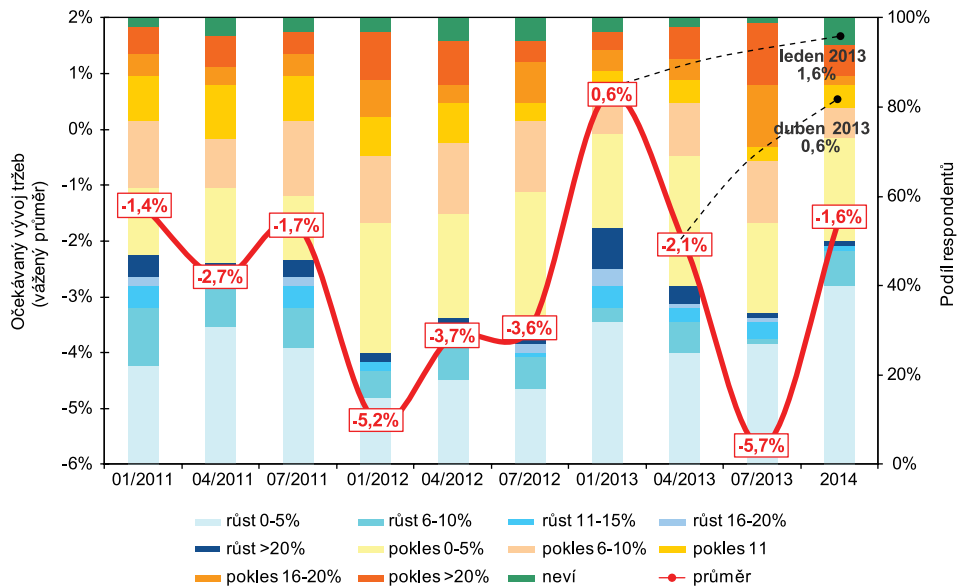
**Se zhoršeným očekáváním výkonu stavebnictví v roce 2013 snížily stavební společnosti také plány svých tržeb pro tento rok. Ty by měly klesnout nejvíce v malých firmách a společnostech z pozemního stavitelství. Stabilizace tržeb není očekávána ani v roce 2014, firmy předpokládají pouze zmírnění poklesu svých tržeb.**

**Dvě ze tří firem očekávají pokles svých tržeb v tomto roce**

Vzhledem ke zhoršeným predikcím vývoje stavebnictví ředitelé firem také přehodnotili plány svých tržeb pro rok 2013. Výhled na rok 2013 ukazuje, že pokles svých tržeb očekávají téměř dvě třetiny představitelů stavebních společností a tento podíl od začátku roku narůstá (nyní 65 %, 58 % v dubnu, 44 % v lednu). Zvýšení tržeb očekává pouze 34 procent stavebních společností. Vážený průměr odpovědí všech dotázaných ředitelů stavebních firem aktuálně ukazuje na predikovaný pokles tržeb v roce 2013 o 5,7 procenta (v dubnu pokles o 2,1 %, v lednu firmy ještě čekaly dokonce nepatrný růst o 0,6 %).

**Situace se konzistentně zhoršuje, pokles tržeb by podle aktuálních plánů firem měl dosáhnout 5,7 procenta**

**Očekávaný vývoj tržeb**



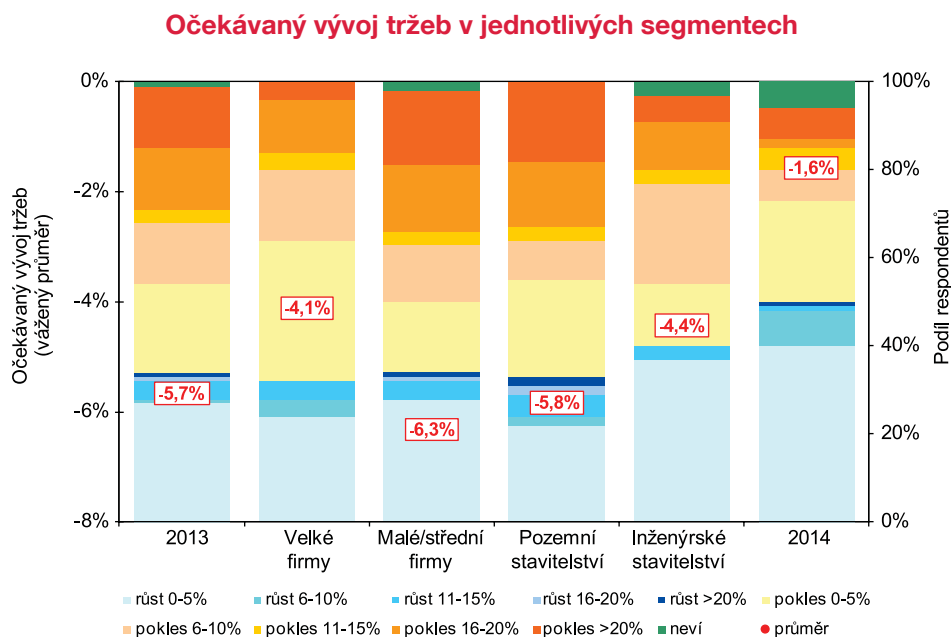
**Na pokles tržeb se připravují velké i malé společnosti**

Detailnější pohled na situaci v analyzovaných segmentech z pohledu jejich velikosti ukazuje negativní očekávání napříč celým trhem. Aktuálně očekávají pokles svých tržeb v roce 2013 více než dvě třetiny velkých firem (68 %, v dubnu 61 %, v lednu 56 %). V průměru by v roce 2013 tržby měly v segmentu velkých firem klesnout o 4,1 procenta (v dubnu pokles o 0,9 %). Malé/střední firmy také zhoršily své predikce, když pokles svých tržeb pro rok 2013 očekává 64 procent z nich (v dubnu 57 %, v lednu 40 %). Pokles tržeb by u nich měl v průměru činit 6,3 procenta (v dubnu pokles o 2,9 %, v lednu predikován růst o 1,7 %).

## Větší pokles tržeb očekávají zejména firmy v pozemním stavitelství

Plány vývoje tržeb v roce 2013 z pohledu představitelů společností zabývajících se inženýrským nebo pozemním stavitelstvím ukazují na zhoršená očekávání oproti minulému výzkumu v obou segmentech. Nepatrně lepší vývoj tržeb je očekáván v segmentu inženýrského stavitelství (pokles o 4,4 %, v dubnu pokles o 1,8 %, v lednu pokles o 0,4 %) oproti pozemnímu stavitelství (pokles o 5,8 %, v dubnu pokles o 2,1 %, v lednu růst o 1,3 %).

## Očekávaný vývoj v jednotlivých segmentech



## Výhled na rok 2014

Predikce na rok 2014 ukazují, že pokles tržeb by měl pokračovat i v příštím roce. Navíc zde došlo i k dalšímu zhoršení oproti očekáváním z úvodu roku. Aktuálně ukazuje výhled na rok 2014 pokles tržeb o 1,6 procenta, zatímco ještě v dubnu byl predikován mírný růst o 0,6 procenta (v lednu růst o 1,6 %). Jedná se však přeci jen o stále dosti vzdálené období a vzhledem k vysoké míře současné nejistoty a současné politické nestability zmiňují firmy svou do jisté míry omezenou možnost přesněji predikovat na takto vzdálené období.

## Situace v dalších zemích Visegrádské čtyřky

### Vývoj tržeb (predikce firem)

	Česká republika (červenec-srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
2013	-5,7 %	-3,3 %	2,0 %	-6,1 %
2014	-1,6 %	2,5 %	5,0 %	-0,5 %

## Sebedůvěra ředitelů stavebních společností v překonání konkurence v roce 2013 poměrně výrazně poklesla ve srovnání se situací v dubnu. Aktuálně své společnosti v tomto ohledu důvěřuje přibližně jen jeden ze tří ředitelů.

### Sebedůvěra stavebních společností výrazně klesla

Stavební společnosti byly dotázány na očekávaný vývoj svého tržního podílu, jinými slovy, zdali očekávají, že se jim v současných složitých podmínkách povede lépe nebo hůře než jejich konkurenci. Aktuální výsledky ukazují, že v oblasti sebedůvěry došlo k velice výraznému propadu. V překonání konkurence v roce 2013 věří aktuálně jen třetina ředitelů stavebních společností (32 %, v dubnu 51 %, v lednu 59 %). Tento podíl je jeden z nejnižších v posledních letech a ukazuje na výrazné obavy, které na trhu nyní panují. Navíc více než desetina ředitelů (12 %) na tuto otázku nedokázala vzhledem k nepřehlednému vývoji na trhu vůbec odpovědět.

### U malých firem panují velké obavy ohledně jejich budoucnosti

Sebedůvěra klesla napříč všemi segmenty, a to výrazně. Stále si nejvíce věří velké společnosti, když aktuálně v překonání konkurence věří téměř polovina ředitelů velkých firem (48 %, v dubnu 67 %). Současné ale až plná pětina respondentů na tuto otázku nedokáže odpovědět. Malé firmy vykazují výrazně menší sebedůvěru – věří si pouze tři ředitelé z deseti (27 %, v dubnu 43 %).

V segmentu pozemního stavitelství své firmě věří pouze 28 procent společností (50 % v dubnu), v inženýrském stavitelství je podíl o něco vyšší – v překonání konkurence věří 40 procent firem (v dubnu 55 %)

### Výhled na rok 2014

V aktuální studii jsme se opět zaměřili také na otázku vývoje tržního podílu v roce 2014. Tento výhled ukazuje na určité zlepšení oproti roku 2013 – v překonání konkurence v roce 2014 věří čtyři ředitelé z deseti (43 %, v dubnu 59 %). Poměrně značná část (19 %) respondentů zatím není schopna odpovědět aktuálně.

### Situace v dalších zemích Visegrádské čtyřky

#### Podíl firem očekávajících zlepšení své pozice na trhu

	Česká republika (červenec-srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
2013	32 %	42 %	71 %	38 %
2014	43 %	57 %	89 %	54 %



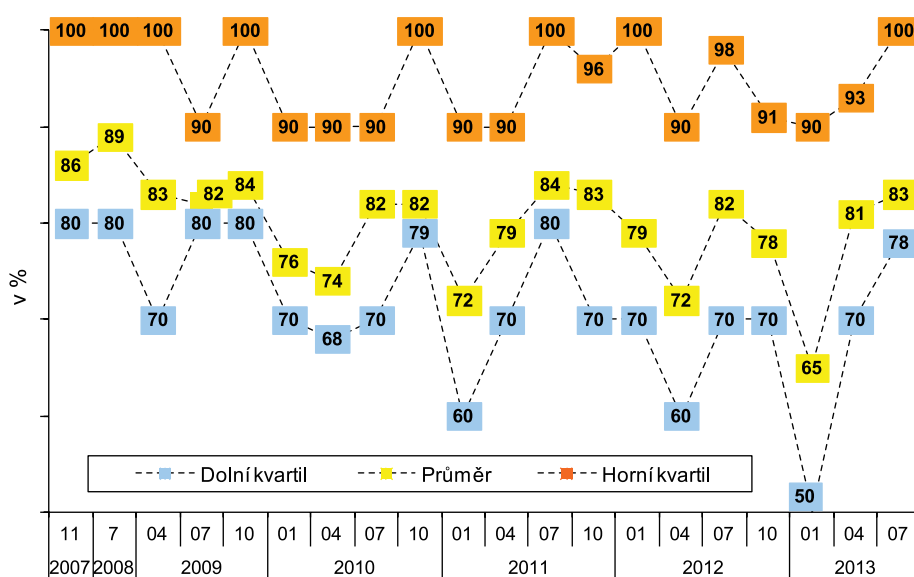
**Vytížení kapacit firem se ve srovnání s minulým průzkumem mírně zvýšilo, a to o 2 procentní body. Také v meziročním srovnání je vytížení kapacit o něco vyšší. Jedná se však spíše o výsledek dalších redukcí stavebních kapacit než o nárůst nových zakázek, těch má stále největší podíl firem méně než před rokem.**

**Vytížení kapacit stavebních společností se velice mírně zvýšilo**

Průměrné vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s dubnem zvýšilo o dva procentní body, a dostalo se tak přibližně na úroveň stejného období minulého roku (meziroční srovnání není zatíženo sezónností). K udržení tohoto vytížení však bylo v řadě firem nutné provést další kolo redukcí stavebních kapacit. Navíc, jak řada firem přiznává, získání práce je v mnoha případech realizováno jen díky velice nízkým, někdy i dumpinovým cenám, což sice krátkodobě pomůže zajistit vytížení kapacit, ale dlouhodobě není udržitelné. Aktuální vytížení, tj. v plné stavební sezóně, se pohybuje na úrovni 83 procent (v dubnu 81 %, v lednu 65 %).

**Průměrné využití kapacit je aktuálně v plné sezóně na úrovni 83 procent**

**Vývoj vytíženosti kapacit v ČR (v %)**



Nárůst vytíženosti kapacit byl zaznamenán v téměř všech sledovaných segmentech s výjimkou společností z pozemního stavitelství.

**Vytížení kapacit z pohledu jednotlivých segmentů**

**Pokles vytížení kapacit zaznamenalo jen pozemní stavitelství**

	duben 2013	červenec-srpen 2013	Trend
Velké společnosti	84 %	89 %	↑
Střední/malé firmy	79 %	81 %	↑
Pozemní stavitelství	81 %	80 %	↓
Inženýrské stavitelství	79 %	88 %	↑

## Situace v zemích Visegrádské čtyřky

### Vytižení kapacit

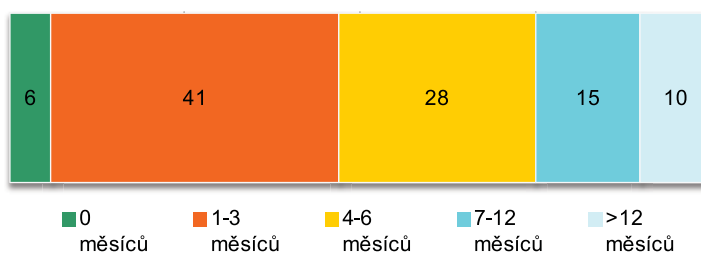
	Česká republika (červenec-srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
Horní kvartil	100 %	90 %	100 %	80 %
Průměr	83 %	69 %	70 %	60 %
Dolní kvartil	78 %	50 %	50 %	40 %

## Zásobník práce se dále zmenšuje

Průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna stavební společnosti nasmlouvané své zakázky, od výzkumu realizovaného v dubnu znovu mírně klesl, společnosti mají nasmlouvanou práci v průměru na 5,6 měsíce (v dubnu 6,0, v lednu 6,9 měsíce). Nejlépe jsou ohledně nasmlouvaných zakázek zabezpečeny velké stavební společnosti, když mají zakázky v průměru na 9,5 měsíce (v dubnu 9,1, v lednu 10,4 měsíce). Malé/střední firmy jsou na tom hůře a jejich průměrný zásobník práce ve srovnání s dubnovým průzkumem poklesl (ze 4,6 na aktuálních 4,3 měsíce).

Z pohledu stavebního zaměření jsou na tom o něco lépe firmy z inženýrského stavitelství, kde ale počet měsíců nasmlouvaných zakázek také poklesl a to na 5,9 měsíce (v dubnu 6,9, v lednu 7,7). Společnosti z pozemního stavitelství také zaznamenaly pokles, a to z dubnových 5,5 na aktuálních 5,4 měsíce.

### Rozložení zásoby zakázek (podíl firem v %)



## Situace v zemích Visegrádské čtyřky

### Počet měsíců nasmlouvaných zakázek

	Česká republika (červenec-srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
Horní kvartil	6	6	6	10
Průměr	5,6	4,6	4,1	6,7
Dolní kvartil	2	2	1	2

## Polovina firem uvádí, že mají ještě méně zakázek než před rokem

Aktuálně uvádí 50 procent stavebních společností, že mají méně zakázek než před rokem, což je ve srovnání s minulým výzkumem mírný pokles (v dubnu 56 %, v lednu 42 %). Podíl společností, které mají zakázek více než před rokem, dosahuje 20 procent (v dubnu 15 %, v lednu 23 %). Podíl firem, které vykazují stejné množství zakázek jako před rokem, nepatrně vzrostl z dubnových 29 procent na aktuálních 30 procent.

Situace v jednotlivých segmentech se v objemu zakázek zásadním způsobem neliší. Všechny segmenty uvádí snížení objemu svých zakázek oproti minulému roku v přibližně polovině případů.

**Podíl společností, které mají méně zakázek než před rokem  
v jednotlivých segmentech**

	duben 2013	červenec-srpen 2013	Trend
Velké společnosti	54 %	54 %	→
Střední/malé firmy	56 %	49 %	↓
Pozemní stavitelství	58 %	50 %	↓
Inženýrské stavitelství	50 %	52 %	↑

**Zakázky ve srovnání se stejným obdobím minulého roku  
(podíl společností)**

	Česká republika (červenec- srpen 2013)	Slovensko (červen 2013)	Maďarsko (červen 2013)	Polsko (duben 2013)
Více	20 %	23 %	34 %	15 %
Stejně	30 %	30 %	33 %	32 %
Méně	50 %	47 %	33 %	53 %

**Situace v zemích  
Visegrádské čtyřky**

**Geny stavebních prací se propadly o více jak pětinu v důsledku vysokého přebytku stavebních kapacit nad poptávkou. Hlavní část tohoto rozdílu musely stavební firmy pokrýt z interních zdrojů. K pokrytí poptávky po stavebních pracích by stačily dvě třetiny nabízených kapacit na trhu.**

**K pokrytí poptávky po stavebních pracích by stačily dvě třetiny kapacit**

Jedním z hlavních problémů, se kterým se nyní stavební firmy potýkají, je aktuální úroveň cen stavebních prací. Řada firem měla svůj model podnikání díky dlouhé konjunktuře nastaven na určitou cenovou úroveň a v některých případech se jim stále nepodařilo přizpůsobit nákladové potřeby své organizace na současnou cenovou hladinu. Ta samozřejmě, v důsledku výrazného propadu poptávky po stavebních pracích a naopak vysoké nabídky těchto prací – tvrdé konkurenci – zcela znatelně propadla. Podle ředitelů stavebních firem je přebytek stavebních kapacit na trhu téměř až třetinový (28 %). Na tomto údaji se shodují zástupci všech segmentů takřka jednomyslně.



*Stavební kapacity v současnosti opravdu silně převyšují POPTÁVKU, která však rozhodně neodpovídá POTŘEBÁM! Takže většina stavebních firem čeká na zázrak, že se situace změní. Doufají, že se nové politické reprezentace budou chovat jinak, než ty předchozí, nebo že např. odborníci, kteří se starají o investice státu, budou nejen aktivní v mediálních kampaních a právních kauzách, ale dokážou též VČAS, RYCHLE a kvalitně připravit stavby, následně je VČAS A BEZ PRŮTAHŮ zadat ve výběrových řízeních a konečně se i kvalifikovaně BEZ PRŮTAHŮ zhostit úlohy investora na stavbě. Protože se ale zázraky dějí jen velmi zřídka, lze reálně očekávat další vlnu krachů stavebních firem, přičemž každý jejich vedoucí pracovník doufá, že právě jeho firma se krach vyhne.*

**Petr Čížek**

Jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.



*Na trhu je z hlediska objemu poptávky přebytek stavebních kapacit. To s sebou nese nezodpovědné chování některých firem spočívající v dumpingových cenách jejich nabídek, které však investoři nemají zájem odhalovat. Bude to mít později značné dopady do hospodaření těchto stavebních společností, způsobí to omezení vlastních investic, redukci personálu a v krajním případě i jejich krach. A samozřejmě to bude mít negativní dopad i na kvalitu stavebního díla. Rychlou změnu tohoto stavu však neočekávám.*

**Zdeněk Synáček**

Obchodní ředitel, EUROVIA CS a.s.



*Osobně předpokládám, že na konci letošního či na počátku roku příštího dospějí některé české stavební firmy ke svému konci. Krach může potkat některé generální dodavatele, ale i specializované subdodavatelské firmy.*

**František Vaculík**

Generální ředitel, PSJ, a.s.

## Realizační ceny se snížily v průměru o 23 procent ve srovnání s obdobím před krizí

Důsledek této situace, ve formě propadu cen stavebních prací ve srovnání s obdobím před krizí, potvrzuje většina firem (92 %). Průměrně firmy uvádějí, že za stejný projekt, který realizovaly před krizí a který realizují nyní, dostávají zaplacen o 23 procent méně. Zvýšení cen zaznamenalo pouze 5 procent společností a 3 procenta společností realizují stavby za stejné ceny jako před krizí. Zkušenosti firem byly velmi podobné ve všech segmentech, nejhůř vidí situaci velké firmy, když pokles cen pociťují bez rozdílu všechny.



*Ke krachům a insolvenčním firmám již dochází a jaké jsou všechny důsledky tohoto procesu, se můžeme podívat v sousedním Polsku.*

**Pavel Pilát**  
Generální ředitel, Metrostav a.s.



*Mechanismus pro redukci firem na trhu byl již spuštěn, nyní jde o to, co která firma vydrží.*

**Jiří Pohloudek**  
Obchodní ředitel, RD Rýmařov s.r.o.



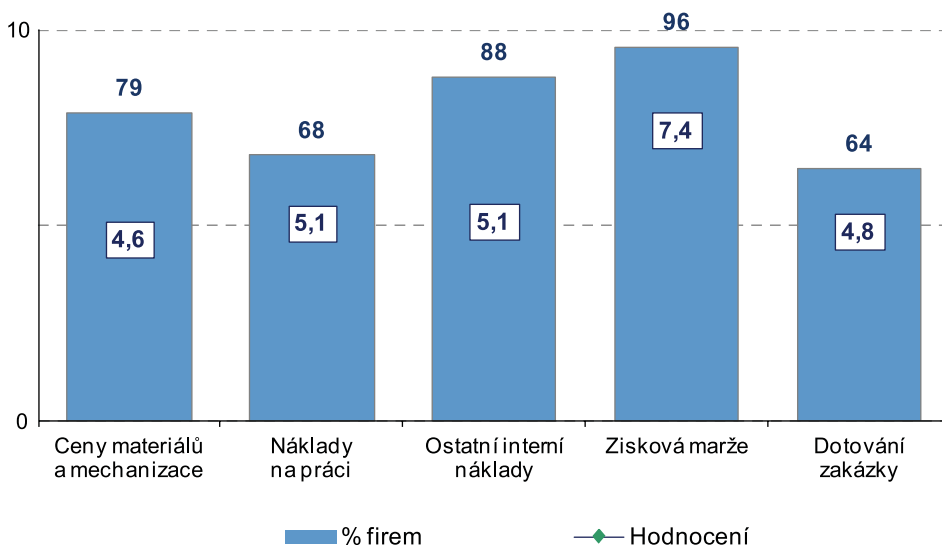
*Prubířským kamenem řady stavebních firem bude jistě letošní zima. Nedostatečné marže zakázek, případně vlastní nedostatek zakázek, při konstantním zatížení režijními náklady, prověří na jaře kondici a kapitálovou vybavenost firem. Prudký nárůst objemu zakázek se očekávat nedá, proto bez další redukce kapacit k ozdravení a následnému oživení stavebnictví dojít nemůže.*

**Josef Netík**  
Ředitel společnosti, S.O.K. stavební, s.r.o.

## Hlavní dopad byl do marží, ty jsou v některých případech již i záporné

Podle ředitelů firem na výše uvedeném snížení realizačních cen stavebních prací mělo hlavní podíl snížení ziskových marží. Tuto skutečnost potvrzuje 96 procent firem a průměrné hodnocení se pohybuje na úrovni 7,4 bodu (kde 10 bodů znamená maximum). Na tomto faktoru se shodují všechny segmenty a hodnocení je vysoké (nejvíce v segmentu velkých firem 8,2 bodu). Vliv ostatních faktorů byl hodnocen níže (více v grafu).

### Důvody poklesu realizačních cen staveb (0 - 10 max)





Konkurence ve stavebnictví je obrovská, tlak na ceny enormní a nabídka jednoznačně převyšuje současnou poptávku. Rozhodujícím faktorem pro odchod firem z trhu bude délka krize. Pokud potrvá ještě delší dobu, je pravděpodobné, že některá z firem tlak neustojí a zkrachuje či řízeně odejde z trhu (nadnárodní firmy). V horizontu jednoho až dvou let však lze předpokládat, že zejména větší firmy budou stále ještě schopné pokrývat případné ztráty z rezerv minulých let a že v tomto období bude pokračovat trend poměrného snižování výrobních kapacit většiny firem při zachování stejných či podobných tržních podílů.

**Radim Martinek**  
Finanční ředitel, VCES a.s.

### Ztráty se firmy pokoušejí krýt z jiných zdrojů

V některých případech ředitelé uvádějí, že propad realizačních cen byl tak velký, že některé zakázky jsou realizovány i s negativní marží (tj. se ztrátou) a zakázku již dotují. Realizované ztráty se pak snaží krýt z jiných ziskovějších zakázek nebo z ušetřeného zisku z minulých let, prací v zahraničí, nebo bankovním úvěrem.



Na trhu se objevil možná ne úplně nový termín, zato ovšem se zcela novým významem: zakázku jsme si koupili. Což nemá nic společného s korupcí, ale s tím, že pro získání zakázky musela firma nabídnout takovou cenu, která je nižší než náklady nutné k jejímu provedení, a rozdíl pak sama reálně doplatí.

**Jiří Vacek**  
Ředitel, CEEC Research



Proces redukce kapacit ještě nepochybně není ukončen, ze své pozice určitě pozoruji jednu až dvě velké společnosti, které už podle mého názoru strunu cenové politiky natáhly příliš a je jen otázka času, kdy to zlomí vaz jim samotným, resp. v důsledku na to doplatí jejich subdodavatelé.

**Luboš Tomášek**  
Ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.



Pro příklady nemusíme chodit příliš daleko. Stačí se podívat do Polska a scénář je hotový. Stavební firmy nejsou kapitálově vybaveny tak, aby mohly dlouhodobě nabízet podnákladové ceny. Podle mne to je otázka této a možná příští stavební sezóny, kdy se ve větší míře spustí bankrotы stavebních firem. A firmy, které přežijí, budou potřebovat další roky k resuscitaci a udržení se na trhu. Zázraky se nedějí. Příběh byl již napsán a teď je ho potřeba přečíst až do hořkého konce.

**Marcel Soral**  
Předseda představenstva a generální ředitel, Trigema a.s.

### Čtvrtina firem staví tak, aby stavba byla bezproblémová jen po dobu záruky

Intenzivní tlak na cenu má již vliv i na kvalitu realizovaných stavebních prací. Přibližně jedna ze čtyř stavebních firem potvrzuje, že stavební práce realizují tak, aby výsledná stavba byla funkční a uživatelsky bezproblémová, ale pouze po dobu záruky (27 %). Což pokud uvážíme, že stavební díla (domy, silnice, mosty, atd.) by měly přetrvat desítky, někdy i více let, ukazuje na významný potencionální problém do budoucna.

## Rozdíl mezi cenou očekávanou investorem a výsledkem výběrového řízení

Výrazný aktuální přetlak na trhu a dopady na ceny stavebních prací se také ukazují ve výsledcích výběrových řízení, v rozdílech mezi cenou očekávanou investorem při zahájení výběrového řízení a mezi finální vítěznou nabídkou. Podle zkušeností ředitelů, kteří se těchto tendrů účastní, je výsledná cena v případě veřejných zakázek přibližně o třetinu nižší (o 34 %, potvrzuje 91 % firem). Vyšší cenu nezaznamenala žádná firma a necelá desetina z nich uvádí, že výsledná cena zakázek, o které soutěžily, se oproti začátku výběrového řízení výrazněji nelišila.



*Mimořádně nízké ceny uchazečů jsou dány nadále silnou konkurencí v českém stavebnictví. Nedokážu si však představit, co od provedených prací za nízké ceny investor očekává. U veřejných zakázek jsou známé případy, kdy zadavatel vybere vítěznou nabídku, která je cenou o 25 % nižší než průměrná cena všech hodnocených nabídek a o 20 % nižší oproti druhé nabídce v pořadí.*

**Vlastimil Kaňovský**

Předseda představenstva, PROMINECON CZ a.s.



*Pevně věřím, nebo spíše doufám, že firmy, které nabízejí investorům nereálné ceny, mnohdy až 30 % pod přímé náklady, nebudou dlouho kazit obchodní prostředí nejen v segmentu stavebnictví a přestanou existovat. I jejich zásluhou se vyskytuje celá řada nedokončených projektů, nekvalitních staveb a krachujících subdodavatelů, kterým nebylo zapláceno. Bohužel ani stát a tvůrci Zákona o zadávání veřejných zakázek nepamatovali nebo nechtěli pamatovat na eliminaci nabízejících s podnákladovými cenami.*

**Aleš Ullmann**

Obchodní ředitel, PSG – International



*Výrazně poddimenzované ceny stavebních zakázek jsou reakcí na dění na trhu, kdy takto některé firmy reagují na svoji nedostatečnou zákazkovou naplněnost a nezajištěný tok finančních prostředků pro život firmy. Za každou cenu se proto snaží získat kýženou zakázku, čímž prodlužují fungování svého podnikání a zároveň věří, že získaného času naleznou k zajištění ziskových aktivit a novému nastartování. Osobně tuto situaci pokládám za nenormální a nezdravou. Ostatně, není příznivá ani pro investory, neboť ti takto riskují nedostatečnou kvalitou provedených prací a též problematické uplatnění reklamací.*

**František Vaculík**

Generální ředitel, PSJ, a.s.



*Bohužel, je to dnešní běžná praxe. Hlavně je to naprosto nepochopitelná snaha některých generálních dodavatelů neměnit své zavedené pořádky v boji o přežití. Místo aby provedli radikální vnitřní restrukturalizaci, tak se pokouší o udržení obratu dumpingovými cenami. Je to cesta do záhuby. A to nejenom pro ně, ale negativně to ovlivňuje celý sektor.*

**Milan Valenta**

Obchodní ředitel, člen představenstva, Průmstav a.s.

## Situace u soukromých zakázek – existuje i možnost zvýšení ceny

V případě soukromých zakázek se výsledná cena liší v průměru o pětinu (o 23 %, potvrzuje 67 % firem účastnících se soukromých tendrů), ale občas je zaznamenáno také zvýšení ceny (potvrzuje 22 % respondentů účastnících se soukromých tendrů). Zvýšení ceny vychází ze skutečnosti, že privátní investor je někdy ochoten i změnit původní projekt, pokud výsledné řešení – ač může být na začátku investice vyšší – bude celkově efektivnější nebo, například, přinese úsporu provozních nákladů v průběhu životnosti stavby.



*Tyto výkyvy způsobuje hlavně konkurenční boj, nedodržování nejnižších možných úrovní realizačních cen – tzv. podsekávání. Prostě zakázku získat za jakoukoliv cenu, pak to nějak dopadne... Vždyť kritérium je jasné – nejnižší nabídková cena, nic jiného už investoři neznají.*

**Jan Jelínek**

Obchodně technický ředitel, Kočí a.s.



*V tuto chvíli jde o to s určitou mírou rizika uspět v konkurenčním boji.*

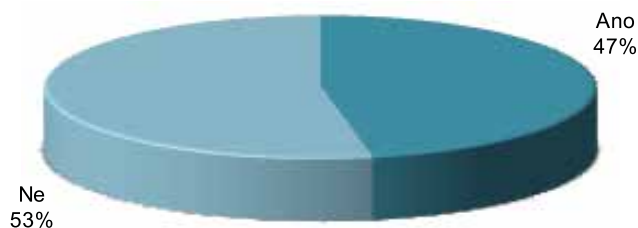
**Jiří Pohloudek**

Obchodní ředitel, RD Rýmařov s.r.o.

## Dopad na subdodavatele

Tento tvrdý konkurenční boj samozřejmě stavební firmy přenášejí i na své subdodavatele, kteří jsou v řadě případů ještě v náročnější situaci vzhledem k tomu, že daný tlak již nemají na koho dále přesunout. Výsledkem jsou pak i někdy problémy s kvalitou prací subdodavatelů. Jejich nižší kvalitu zaznamenávají stavební firmy častěji než dříve. Aktuální nárůst těchto problémů zaznamenala přibližně polovina stavebních firem (47 %). Rozdíly mezi segmenty jsou poměrně značné. Nejvíce problémů zaznamenaly velké firmy, naopak nejméně společnosti z inženýrského stavitelství.

### Nárůst problémů s kvalitou subdodavatelských prací



*Snažíme se omezovat ztrátové činnosti, jako je třeba doprava. V základních činnostech pronájmu a montáží lešení a pronájmu bednění držíme kvalitu i rozsah plnění stále na vysoké profesionální úrovni, a tím se snažíme přesvědčit zákazníky, že jsme ten správný dlouhodobý partner, který jim zkrátí dobu výstavby, ušetří prodlení, zajistí bezpečnost práce a nezpůsobí jiné škody.*

**Ivan Kunst**

CEO, Scaserv a.s.

*Tato tendence vede jednoznačně k tlaku na všechny subdodavatele s tím, že u stavebních firem pak vyhrává nejlevnější výrobce bez ohledu na předpokládanou kvalitu či reference. Nicméně chybu je třeba hledat na začátku celého systému a to od zadávacích podmínek a stanovení kritériálních požadavků na uchazeče o zakázku pro vlastní stavební firmu. Pokud bude jediným soutěžícím prvkem cena, tak se ani stavebním firmám nemůžeme divit.*

**Robert Mikeš**

Marketingový ředitel, divize Weber, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

*Pokud bychom měli přistoupit na cenové požadavky stavebních firem, zcela určitě by to bylo na úkor kvality nebo uživatelského komfortu. Naše společnost se však spíše zaměřuje na vyhledávání služeb, které klientům přinášejí finanční úspory jako celek, a ne pouze nízkou cenu na jedné konkrétní komoditě.*

**Jan Halík**

Sales Manager European Operations, Copy General s.r.o.



Zvýšený tlak na cenu ze strany stavebních firem jednoznačně pocítujeme. Mezi stavební firmou a subdodavatelem by rozhodně měla pobíhat komunikace. Některé stavební firmy bohužel bez jakékoliv konzultace s námi v rámci tendru na výběr generálního dodavatele cenu snížily hluboko pod úroveň projektové ceny, buď s vizí záměny projektového řešení osvětlení, či s vizí předpokládané obchodní slevy sjednané se subdodavatelem v případě úspěchu v tendru. Že se jedná o postup, který ve finále může zkomplikovat celý projekt, je více než zřejmé.

**Marek Fišer**

Finance Manager & Partner, HORMEN CE a.s.



Samozřejmě se tato situace promítá i do požadavků našich zákazníků. Pokud jen minimálně lze i v tomto vyhovět realizačním firmám, činíme tak. Bohužel v mnoha případech jsou jejich požadavky stejně nereálné, jako jsou jejich nabídkové ceny. Tomuto bohužel vyhovět neumíme bez snížení kvality našich služeb. A to již nečiníme... V mnoha případech mám ovšem pocit, kdy realizační firmy v honbě za co nejnižší nákupní cenou plývají tak neuvěřitelnou dávkou své energie, že jim pak snad ani žádná nemůže zůstat na samotné realizace jejich zakázek.

**Libor Táglicht**

Výkonný ředitel, Ramirent ČR

## Jsou ceny v úvodu výběrového řízení nadhodnocené?

V návaznosti na zjištěný propad v očekávaných cenách stavby investorem a finální cenou, za kterou jsou zakázky zadávány, jsme s řediteli stavebních firem diskutovali, zda se jedná pouze o výsledek silného konkurenčního boje, nebo zda jsou i samotné očekávané ceny stanoveny s jistou rezervou. Podle většiny ředitelů jsou ceny stavby předkládané investovi projektantem nebo firmou, která pro něj přípravu dokumentace zajišťuje, optimální (39 %) nebo někdy i částečně podhodnocené (34%). Podhodnocení podle ředitelů vychází ze zkušenosti, že někteří investoři tlačí na optimalizaci nákladů výstavby již v přípravné fázi projektu, a některé kapitoly tak mohou být podhodnoceny.

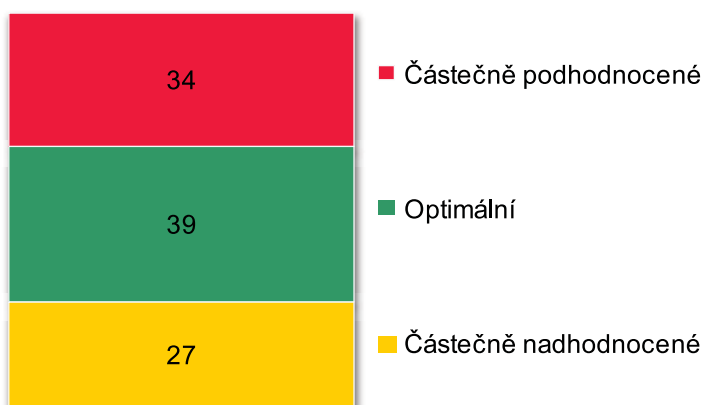


Rozdíl 25 % se dnes stal již jakýmsi standardem. V některých výběrových řízeních v poslední době činil tento rozdíl i 40 až 50 %. Rozhodně se ale nejedná o chyby projektantů. Jedná se o zoufalství některých firem, to na jedné straně, a určitě též na straně druhé o chladnokrevný boj s cílem ničit konkurenci a čistit si trh pro budoucnost. Kdo byl „zoufalec“ a kdo „čistič“, ukáže budoucnost.

**Petr Čížek**

Jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.  
Předseda Sdružení pro výstavbu silnic

## Ceny staveb kalkulované projektanty pro investora (v %)



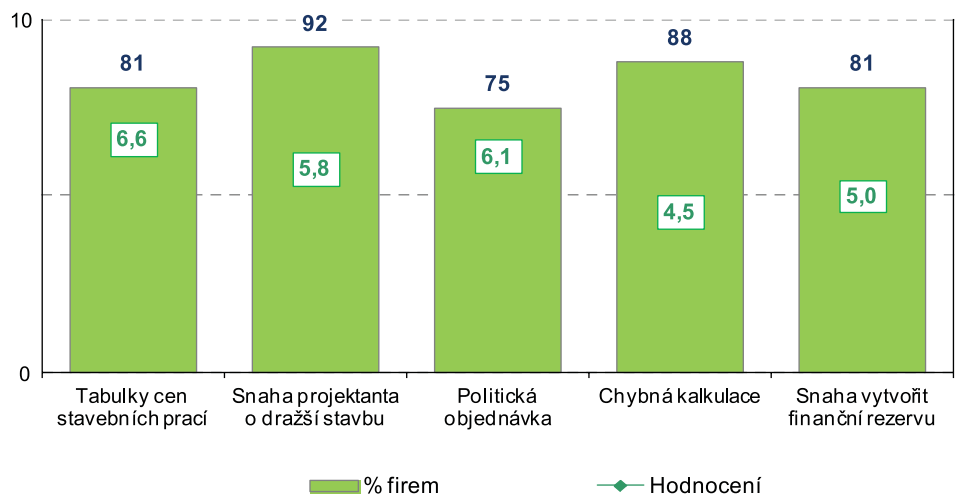
**48 % velkých firem považuje ceny v úvodu řízení za nadhodnocené**

**Důvody nadhodnocených cen**

Naopak za nadhodnocené považuje ceny v úvodu řízení 27 % ředitelů firem (za nadhodnocené považují ceny především velké společnosti – potvrzuje 48 % jejich ředitelů).

Jaké jsou hlavní důvody tohoto nadhodnocení? Především se podle firem jedná o omezenou objektivitu použitých tabulkových cen stavebních materiálů a prací (hodnocení 6,6 bodu z 10 max). Ty jsou podle nich limitovány tím, že zejména velké firmy dosahují ve výběrových řízeních podstatně lepší ceny, než jsou standardní tabulkové, a to jim umožňuje získat určitý prostor pro snížení očekávané ceny investorem bez většího zásahu do svých standardních kalkulací. Tuto výhodu však sdílejí všechny velké firmy, a v konkurenčním boji jim tak příliš nepomáhá, spíše jen objasňuje určitou část (menšinovou) zmíněného rozdílu. Druhým důvodem pro případné nadhodnocení, který ředitelé firem uváděli jako významný důvod (6,1 bodu z 10 max), bylo nadhodnocení očekávané ceny jako výsledek „politické objednávky“ s cílem zajistit tak větší úsporu, kterou by mohl veřejný investor prezentovat. Více o dalších důvodech v grafu.

### Důvody nadhodnocení ceny kalkulované projektantem (0 - 10 max)



*Rozdíl mezi individuální kalkulací zhotovitele a směrnou ceníkovou cenou vypočtenou projektantem je běžnou záležitostí nejen u nás, ale i všude v zahraničí. Úloha projektanta v tomto procesu nemůže spočívat v přizpůsobování se momentálnímu rozpoložení na trhu zhotovitelů, jejichž současné realizační ceny jsou důsledkem boje o přežití a neodpovídají cenám vstupů dostupným v daném čase a místě.*

**Luboš Tomášek**

Ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.

**Pomoci by mohl Zákon o zadávání veřejných zakázek**

Výrazná většina oslovených stavebních společností (87 %) se domnívá, že problém ohledně toho, co je a co není nepřiměřeně nízká cena, by mohl vyřešit Zákon o zadávání veřejných zakázek, pokud by obsahovat přesnou kalkulaci nepřiměřeně nízké ceny. K tomuto názoru se přiklání všechny segmenty, nejvíce by přesnou kalkulaci uvítaly malé/střední společnosti (potvrzuje 92 % respondentů).



Problémy v systému zadávání veřejných zakázek bohužel jen přilily do ohně intenzivně probíhající krize v českém stavebnictví. Spojení nevyřešeného přebytku stavebních kapacit z dob konjunktury a soutěžení zakázek na nejnižší cenu má pro stabilizaci celého sektoru velice negativní následky. KAVZ ve spolupráci s předními odborníky na oblast veřejných zakázek připravuje konkrétní kroky, které by celou situaci mohly pomoci zlepšit.

**Robert Pergl**

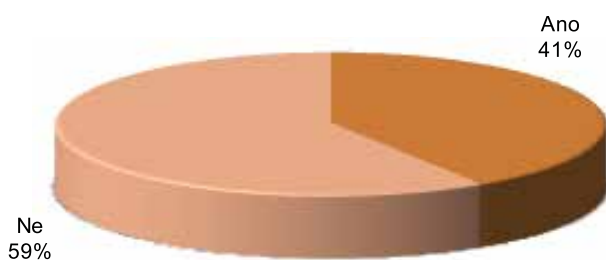
Předseda, Komora administrátorů veřejných zakázek

## Rozpočtovou rezervu započítávají jen čtyři z deseti firem

Dalším výsledkem intenzivního tlaku na cenu je skutečnost, že jen čtyři z deseti stavebních společností (41 %) započítávají při kalkulaci své nabídkové ceny na realizaci stavby i rozpočtovou rezervu na krytí nečekaných nákladů. Tuto rezervu si snaží vytvářet především malé/střední firmy a společnosti z pozemního stavitelství (potvrzuje shodně 45 % respondentů). Velké firmy spíše uvádějí, že pro rezervu, která dříve byla standardní součástí každé kalkulace, nyní již není vzhledem k tlaku na cenu vůbec prostor. To ale samozřejmě způsobuje významné problémy v průběhu realizace, pokud dojde k nějakým změnám nebo potřebě realizovat vícepráce.

## Rozpočtová rezerva

### Tvorba rozpočtové rezervy



## Chyby v projektové dokumentaci a vznik vícenákladů

Přitom vznik změn v projektu v důsledku jeho nekvalitního nebo jen nedostatečně detailního zpracování a potřeby jejich zpracování v průběhu výstavby potvrzuje naprostá většina stavebních společností. Část těchto změn pak vede i ke vzniku vícenákladů. Podle zkušeností firem se tak děje v téměř polovině případů (44 %), což potvrzují shodně všechny segmenty.

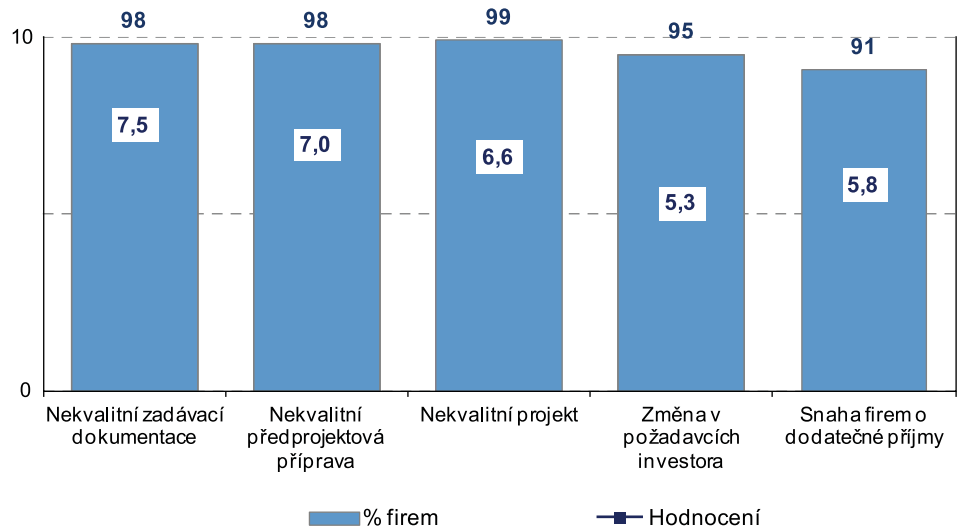
## Komplikace při uplatňování vícenákladů

Následně ale, vzhledem k vícepracem a uplatňování nároků na jejich úhradu, vznikají komplikace, zejména například pokud se jedná o projekty financované ze zdrojů EU. Téměř všechny oslovené společnosti (90 %) již zaznamenaly komplikace při uplatňování vícenákladů za realizaci stavebních prací, které sice nebyly v zadávací dokumentaci, ale pro bezproblémovou funkčnost stavby je bylo nutné realizovat. Z pohledu finančního objemu, tzn. nárokovaných finančních prostředků za realizování víceprací, firmy zaznamenaly významnější problémy s přibližně 45 % hodnoty z celkové nárokované částky. Rozdíly mezi segmenty nejsou zásadní, největší problémy zaznamenaly velké firmy (59 %).

## Důvody vícenákladů

Podle ředitelů firem je hlavním důvodem pro vznik vícenákladů nekvalitně, případně nedostatečně detailně, připravená samotná zadávací dokumentace pro výběrové řízení, podle kterého stavební firma připravuje svou nabídku (7,5 bodu z 10 max). Tuto zkušenost potvrzuje 98 procent firem. Druhým důvodem je také nekvalitní předprojektová příprava (geologický průzkum apod.), na které se snaží někteří investoři šetřit, nebo naopak v některých případech ji ani není možné přesně zpracovat (např. dělat geologický průzkum pro dálnici po každém metru, což by stavbu neúměrně prodražilo), tj. riziko víceprací v těchto případech je opodstatněné a investor by s ním měl počítat. Zkušenosti firem v jednotlivých segmentech se výrazně neliší. Více v grafu.

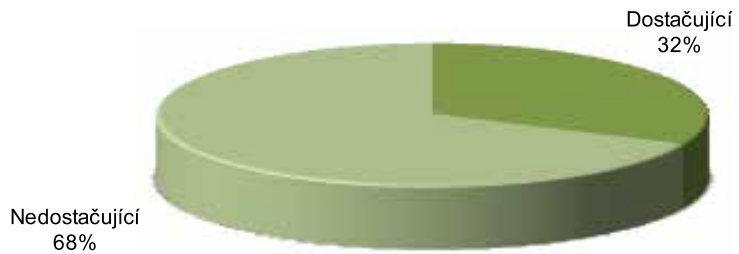
**Hlavní důvody vzniku vícenákladů  
(0 - 10 max)**



**Odpovědnost projektantů**

To ale zakládá velice široce diskutovanou otázku o hranici mezi odpovědností stavební firmy, projektanta a investora. Podle dvou třetin ředitelů stavebních firem (68 %), je odpovědnost projektantů ve vztahu k jimi prováděným projektům nedostatečná. Odpovědi v jednotlivých segmentech firem se výrazně neliší. Situaci by podle názoru stavebních firem mohla zlepšit finanční spoluúčast projektanta na chybách projektu, autorské dozory projektantů nebo větší spolupráce projektanta s prováděcí firmou a investorem, případně více projektů realizovaných formou design and build.

**Odpovědnost projektantů**



**Odpovědnost investora**

Naopak investor by měl být zodpovědný za zadávací dokumentaci, podle které chce stavbu vysoutěžit ve výběrovém řízení a podle které připravují stavební firmy své nabídky k následné realizaci. Podle názoru většiny ředitelů (potvrzuje 86 %) by zhotovitel/stavební firma neměla po podpisu smlouvy o dílo nést plnou odpovědnost za jakékoliv chyby následně zjištěné v zadávací dokumentaci. S tímto názorem souhlasí všechny segmenty bez ohledu na jejich velikost nebo stavební zaměření.



*Odpovědnost za projekt by měl vždy nést jeho objednatel.*

**Pavel Pilát**  
Generální ředitel, Metrostav a.s.



Projektant a jeho tým provádí každý stupeň projektové dokumentace několik měsíců. Stavební firma má na přípravu nabídky několik týdnů, kdy primárně řeší správné nastavení ceny. Nemůže tedy suplovat práci projektanta a tím pádem i jeho zodpovědnost za projekt. Navíc v rámci výběrového řízení připravuje stavební firma nabídku zdarma (v rámci svých režii). Při neúspěchu jdou veškeré náklady související s tvorbou nabídky (mzdy všech rozpočtářů, přípravitelů, obchodníků, techniků) k tíži stavební firmy. Zatímco projektant pracuje na daném projektu za předem sjednanou odměnu. Odpovědnost za projekt při provádění stavebních prací je možno vyžadovat po stavební firmě tehdy, pokud bude součástí její dodávky i dodávka kompletní projektové dokumentace a související inženýrské činnosti. To by znamenalo zásadní změnu v zadávání stavebních zakázek. Investor by stanovil pouze užitečný parametr stavby (investice) a stavební firma by nabídla dodávku jako investiční celek. Pak by bylo možné uplatňovat plnou odpovědnost ze strany investora vůči stavební firmě. Dnes je tento princip používán při stavbě bytových domů, kdy si klient kupuje byt a developer garantuje jeho standard, kvalitu, soulad s ČSN a cenu, včetně kvality provedených stavebních prací.

**Marcel Soral**

Předseda představenstva a generální ředitel, Trigema a.s.



Dle mého soudu by měli zhotovitelé nést plnou odpovědnost za zjištěné závady v průběhu výstavby stavebního díla a to tak, že by se jednoznačně míra zavinění přesně vymezila v průběhu celé výstavby díla. Byl v něčem špatný projekt, tak vinu musí nést projektant, byla nějaká chyba ve stavebním řízení, tak i investor, provedl zhotovitel špatně stavbu, tak jednoznačně stavební firma a rovněž pokud stavební firma převzala zakázku za stanovených podmínek a ceny uvedených ve smlouvě o dílo, tak by ji měla za tyto podmínky zhotovit a nepožadovat další a další dodatky na vícepráce. Řekl bych to asi takto: vysoutěžil jsi zakázku za daných podmínek a ceny, tak jsi erudovaná stavební firma a postav to za těchto podmínek a ceny.

**František Eštván**

Ekonomický ředitel

Přemysl Veselý stavební a inženýrská činnost



Neznám důvod, proč by měla být na zhotovitele přenášena odpovědnost za vady v zadávací projektové dokumentaci, zvláště když podle tohoto projektu má zhotovitel stavbu realizovat a zadavatel projektanta vybral na základě vyhodnocených nabídek. Ve veřejném sektoru je tendence přenášet chyby v projektu zadavatele na zhotovitele a technický dozor investora včetně autorského dozoru projektanta jsou podle toho hodnoceni.

**Vlastimil Kaňovský**

Předseda představenstva, PROMINECON CZ a.s.



Spravedlivé a VYVÁŽENÉ rozdělení rizik mezi investorem, projektantem a zhotovitelem je základním předpokladem pro úspěšnou a ekonomicky výhodnou realizaci staveb. Někteří odborníci, kteří se objevují v poslední době, mají snahu o nevyváženou alokaci rizik. Neuvědomují si, že stavba není to samé, jako když „Baťa sekal cvičky“, že se prakticky vždy jedná o originální dílo, při jehož realizaci se mohou vyskytnout nepředvídatelné skutečnosti. A právě zejména jejich úspěšné a ekonomicky výhodné řešení předpokládá PARTNERSKOU SPOLUPRÁCI všech účastníků výstavby. Bohužel nutno zmínit, že partnersky se v poslední době chovají více investoři privátní, než ti státní. Asi je to tím, že do procesu výstavby dávají svoje peníze.

**Petr Čížek**

Jednatel SWIETELSKY stavební s.r.o.  
Předseda Sdružení pro výstavbu silnic



*Chyby v zadávací dokumentaci jsou u dopravních staveb mediálně přeceňovány, vícepráce a změny v průběhu staveb se obvykle pohybují v řádu jednotek procent a obvykle ani nedojde k dočerpání celé smluvní ceny včetně rozpočtové rezervy. Nicméně pokud nebude zaveden systém „Design and build“, při kterém je proces vyprojektování a realizace sloučen pod jednoho dodavatele, měl by zhotovitel nést zodpovědnost jen za vlastní proces realizace stavby, není fér přenášet na něj zodpovědnost za chyby způsobené kýmkoliv jiným.*

**Luboš Tomášek**

Ekonomický ředitel a člen představenstva, Viamont DSP a.s.



*Stavební firma rozhodně nemůže nést plnou zodpovědnost za podobu zadávací projektové dokumentace. Na její prostudování a seznámení se s ní má obvykle jen velmi krátké časové období. Navíc ne vždy dokáží suplovat práci projektantů. Ti by bezesporu měli nést zodpovědnost za svoje dílo a jejich práce by měla být dobře pojištěna. Svoji roli by často měli lépe sehrát i investoři, kteří by měli věnovat více času rozvaze svého záměru a upřesnění své představy o podobě stavby. K tomu mnohdy dochází až v době realizace, což následně přináší vícepráce a zvýšené náklady. Stává se to problémovým místem ve vztahu trojúhelníku investor – projektant – dodavatel.*

**František Vaculík**

Generální ředitel, PSJ, a.s.



*V případě, že zadávací dokumentace je současně i prováděcí dokumentací, tak jednoznačnou odpovědnost za chyby musí nést projektant, popřípadě investor, který ji objednal. U privátních zakázek se toto snažíme ve smlouvách jasně vymezit. Jinak se ale vše posuzuje, pokud zadávací dokumentací je projekt pro stavební povolení a zhotovitel si zajišťuje prováděcí dokumentaci sám v rámci smlouvy o dílo. Případné chyby ze zadávací dokumentace by pak měl odhalit a nepřenášet je dál do realizace.*

**Milan Valenta**

Obchodní ředitel, člen představenstva, Průmstav a.s.



*S odpovědností zhotovitele za zadávací dokumentaci absolutně nesouhlasím. My jako zhotovitel jsme přeci subjekt, který ve fázi tvorby této dokumentace nemůže se jakkoliv vyjadřovat či se podílet na jejím zrodu. Odpovědnost musí být na zadavateli, který by měl dostatečně kvalitně tuto dokumentaci stvořit společně s projektantem, případně na různé možné odchylky pamatovat na určitou rezervu. Vadí mi vztě, že vše si v zadávacím řízení zkontrolujete, na později zjištěné chyby nebude brán zřetel...*

**Jan Jelínek**

Obchodně technický ředitel, Kočí a.s.



*Každý z účastníků výstavby by měl nést odpovědnost za svoji část. Pokud udělá investor chybu v zadání nebo toto v průběhu realizace změní, měl by počítat s dopady do času a ceny realizace. Udělá-li chybu projektant při zpracování dokumentace, měl by případnou vzniklou škodu uhradit. To se týká i části realizace o odpovědnosti zhotovitele. I z těchto důvodů většina investorů trvá na dobrém pojištění svých dodavatelů.*

**Aleš Ullmann**

Obchodní ředitel, PSG – International

## Kontakty



### The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

Společnost CEEC Research (Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy) je největším výzkumem stavebnictví v zemích střední a východní Evropy. Od svého založení v roce 2005 bezplatně poskytuje studie o aktuálním stavu a očekávaném vývoji stavebnictví v deseti zemích střední a východní Evropy. Všechny naše studie a analýzy jsou založeny výhradně na údajích získaných z pravidelných strukturovaných interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých stavebních společností.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám stavebnictví také organizuje Setkání lídrů stavebních společností, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších stavebních společností, prezidenti největších svazů, cechů a komor z oblasti stavebnictví a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé státu z vybraných zemí.

#### Jiří Vacek

Ředitel společnosti  
Tel.: +420 774 325 111  
E-mail: vacek@CEEC.Eu  
Url: www.ceec.eu



### KPMG Česká republika, s.r.o.

KPMG v České republice poskytuje auditorské, daňové, poradenské a právní služby řadě společností působících v sektoru stavebnictví.

Kromě znalostí lokálního trhu využívají její odborníci také zkušeností svých kolegů z celosvětové sítě poradenských společností KPMG, a pomáhají tak rozvíjet vaše podnikání.

#### Pavel Kliment

Partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti  
Pobřežní 1a  
186 00 Praha 8  
Tel.: +420 222 123 111

[www.kpmg.com/cz](http://www.kpmg.com/cz)



#### divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

**Weber** je dnes v České republice jedním z nejvýznamnějších výrobců a dodavatelů vysoce kvalitních fasádní a zateplovacích systémů, štukových, tepelně izolačních a sanačních omítek, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby.

Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie, založené na nejvyšších technických požadavcích.

Weber je znám v oblasti stavebnictví i svou orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – **weber.rádce**. Publikace je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos vychází již jedenáctým rokem.

Weber – špičkové stavební materiály

#### divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Radiová 3,  
102 00 Praha 10 – Štěrboholy  
Tel.: +420 272 701 137  
Fax: +420 272 701 138  
E-mail: info@weber-terranova.cz  
**www.weber-terranova.cz**



Společnost Ramirent nabízí pronájem velké i malé mechanizace, kontejnerů, lešení či pracovních plošin. Náš strojový park splňuje nejvyšší kritéria kvality i bezpečnosti. Kromě pronájmu nabízíme svým klientům další služby jako pronájem stroje s obsluhou, poradenské služby či servis a prodej náhradních dílů.

Ramirent je organizací, která pracuje na základě vysoké úrovně ochrany zdraví a bezpečnosti a ochrany životního prostředí. Pronájem je podle definice přátelské řešení pro životní prostředí: pronájem stavebních strojů je pro-environmentální možnost v porovnání s jeho koupí.

RAMIRENT s.r.o.  
Karlovo náměstí 559/28120 00  
Praha 2 - Nové Město  
Tel.: 800 202 101





Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB), působí jako univerzální banka v České republice. Představuje hlavní entitu finanční skupiny ČSOB a sama je 100 % ovládána společností KBC Group. ČSOB poskytuje své služby všem klientským segmentům, tj. fyzickým osobám, malým a středním podnikům a korporátním a institucionálním klientům. ČSOB nabízí současně se svými produkty a službami i ucelenou nabídku produktů a služeb celé skupiny ČSOB.

ČSOB Korporátní a institucionální bankovníctví poskytuje tuzemským společnostem s obratem nad 300 miliónů korun ročně, společností, jež jsou součástí mezinárodních korporací, a vybraným institucionálním klientům komplexní, na míru šité finanční a poradenské služby, založené na profesionalitě a individuálním přístupu. Osvědčené zahraniční know-how spolu s detailní znalostí domácího prostředí představuje spolu s unikátní kombinací finančních služeb a produktů pohodlné a spolehlivé řešení všech finančních potřeb korporátních klientů. Ty zahrnují jak tradiční produkty platebního styku a firemního financování, tak nejsložitější inovativní řešení vhodná pro řízení firemních rizik a investice velkého rozsahu, jejichž nabídka řadí ČSOB na čelo domácího trhu. Ve všech případech jde o klientsky vstřícné produkty s evropským know-how a kvalitou, které klientům zabezpečí maximálně efektivní ošetření jejich potřeb a rizik.

Společenská odpovědnost skupiny ČSOB je jedním ze základních kamenů firemní filozofie a je nedílnou součástí jejího podnikání. ČSOB pocítuje odpovědnost nejenom za svěřené prostředky, ale i za společnost, v níž podniká. Klienti, spotřebitelé, okolí i zaměstnanci jsou důležitými partnery, a proto je společenská odpovědnost ČSOB dlouhodobou investicí do udržitelné budoucnosti a vypovídá o způsobu myšlení a chování a o celkovém přístupu ČSOB k podnikání. O tom svědčí i řada získaných ocenění, které ČSOB za společenskou odpovědnost získala.



**Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group** patří mezi největší pojišťovny na tuzemském trhu. Byla založena v roce 1991 jako první komerční pojišťovna na území bývalého Československa. Její podíl na celkovém předepsaném pojistném v ČR je 22 %. Je univerzální pojišťovnou, která nabízí plný sortiment služeb a všechny standardní druhy pojištění jak pro občany, tak pro klienty z řad firem od drobných podnikatelů až po velké korporace. Kooperativa je součástí koncernu Vienna Insurance Group (VIG).

**Ohledně pojištění v oblasti pojištění průmyslu a stavebnictví nás kontaktujte:**

**Jiří Sýkora, ředitel** – člen rozšířeného představenstva  
*jsykora@koop.cz*

**Petr Suchánek, vedoucí odboru** – odpovědnost a zahraniční pojištění a zajištění  
*psuchanek@koop.cz*

**Stanislav Jelínek, vedoucí odboru** – majetek a technická rizika  
*sjelinek@koop.cz*

**Dan Fojtík, vedoucí underwriter** – stavební a montážní pojištění  
*dfojtik@koop.cz*

**Tel.:** 224 803 555, 224 803 505

**Fax:** 224 803 510

**Ohledně pojištění v ostatních oblastech pojištění:**

**www.koop.cz**

## **COPY GENERAL**

Kvartální analýza českého stavebnictví Q3/2013 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situací konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research