

SMART *stavebnictví*

Strategický Management | Analýzy | Rozhovory | Trendy

březen 2013

Fúze a akvizice v evropském stavebnictví

Studie *str. 6*

Stavební rok 2012 v číslech

Výsledkový servis stavebnictví *str. 9*

Veřejná zakázka: past nejnižší ceny

Aktuální téma *str. 4*



Deloitte.

Obsah

Aktuální téma

Veřejná zakázka: past nejnižší ceny 4

Studie

Fúze a akvizice v evropském stavebnictví 6

Výsledkový servis

Stavební rok 2012 v číslech 9

Rozhovor s Miloradem Miškovičem

V dlouhodobém výhledu jsem optimista 12

V kanceláři finančního ředitele

Novinky v oblasti DPH 14

Glosa na úvod

Řízení bez řidičského průkazu...

Ministerstvo dopravy v dohledné době předloží do vlády Dopravní sektorovou strategii. Dokument, sepsaný v deseti knihách, má rozsah 2 000 stran, což z něj tvoří absolutně nečitelný materiál. K harmonogramu výstavby dopravní infrastruktury, který je aktualizací Programu výstavby dopravní infrastruktury 2008 – 2013 pro letošní rok, se vláda postavila tak, že ho pouze vzala na vědomí! Nikomu nic v této souvislosti neuložila, nerozhodla o finančních zdrojích, neurčila zodpovědnost za jeho dodržení!

Sám zpracovatel v něm na mnoha stránkách hovoří o tom, jak je takto postavený harmonogram nejistý, jak je ohroženo dočerpání Operačního programu Doprava I i příprava Operačního programu 2014+ a nezajištěná tvorba národních zdrojů pro dofinancování. Kdyby nešlo o tak závažný dokument, řekl bych, že je to velice úsměvné čtení, když autor sám na sebe žaluje.

Dovedu si představit, jak by asi pochodil stavbyvedoucí u svého nadřízeného, kdyby mu v budoucím staveništi předložil harmonogram s takovýmto zpochybňujícím komentářem třeba na kanalizační přípojku v zapadlé vesnici někde na Šumavě! Nedovedu si ale odpovědět na otázku, jak je toto možné v mnohem důležitější kanceláři na břehu Vltavy.

Je to totální rezignace na pozemské problémy?

Ing. Václav Matyáš

Prezident

Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR



Dopravní sektorová strategie sepsaná v deseti knihách, má rozsah 2 000 stran, což z ní tvoří absolutně nečitelný materiál

Veřejná zakázka: past nejnížší ceny

Pro média není vděčnější téma než „předražené zakázky ve stavebnictví“.

Míněno veřejné, samozřejmě. Vytváří se záměrně negativní obraz stavebnictví v očích široké veřejnosti a politici spolu s novináři šíří tuto nálepkou velmi rádi a také důkladně.

Pro média je to téma s lákavými titulky - seriózní informace totiž nejsou přitažlivé. Pro politiky je to příležitost vysvětlit národu, proč nejsou ve státní kase peníze na zdravotnictví, školství, na důchody. Celý národ je živěn zaručenými informacemi o tom, že jsou u nás předražené dálnice. Někdy o 40 %, jindy o 60 %, někdy dvojnásobně drahé nežli v Německu. Nikdo nikdy nepředložil důkaz nebo výpočet ceny dálnice, nikdo neoznačil konkrétního viníka "předražení". Stačí, aby vyšel jediný článek a je hned vše jasné, „odborně“ fundovaný redaktor ví své. Jinak by to přece nemohl napsat!

Jaká je skutečnost, vědí nejlépe účastníci výstavby: stavebník a jeho technický dozor, projektant a dodavatel díla. Dovolím si zde jednu vsuvku. O „odbornosti“ 90 % novinářů svědčí fakt, že pojmenování stavebník používají tvrdohlavě pro zhotovitele, tedy pro stavbaře. Odůvodnění je prosté – vždyť přece staví! Současná politická atmosféra vytvořená kolem zadávání veřejných zakázek má za následek, že prakticky jediným kritériem pro posouzení nejlepší nabídky je nejnížší nabídková cena. Vítězné nabídky jsou nižší, nežli byl původní odhad, respektive propočtení zadavatele.

Na první pohled se zdá být tento stav úspěchem, který přináší kýžené úspory veřejných prostředků. Ve skutečnosti tomu bývá právě opačně. Je to proto, že nabídky se pohybují ne na hranici reálnosti vlastních nákladů uchazečů, ale v mnoha případech pod ní. To má samozřejmě své důsledky. Vítězové soutěže, nechtějí-li krachovat, jsou nuceni minimalizovat veškeré náklady, a to ne vždy nejvhodnějším způsobem. Tím nejhorším je minimalizace kvality na nejzazší míru, což má samozřejmě za následek zvýšené provozní náklady díla. V mnoha případech to umožňuje dodavateli nedokonalý projekt, jindy nedůsledný technický dozor investora.

Dodavatel stejným způsobem jako má nastavenou minimální cenu v nabídce, tlačí své subdodavatele a přenáší na ně mnohdy neúměrný podíl finanční zátěže. Jedná-li se o malé nebo střední firmy, jsou to mnohdy smrtelné podmínky. Nereálná cena vede k úspoře nákladů, které by měl dodavatel vynakládat na ochranu zdraví a bezpečnosti při práci, na opatření v oblasti ochrany životního prostředí. Úspora na mzdách pracovníků má za následek ztrátu jejich motivace a snižování nejen kvality, ale i produktivity práce a odchod kmenových zaměstnanců, nejkvalitnějších řemeslníků. Nízké výdělky způsobují pokles koupěschopnosti s dopadem na trh a ekonomiku státu, nižší daně, odvody sociálního a zdravotního pojištění. Nespokojenost pracovníků může vést až k narušení sociálního smíru.

Pokud firma nevytváří přiměřený zisk, ztrácí schopnost pouhé prosté reprodukce a pokud přijetí zakázky za nereálnou cenu není jen ojedinělé, je to nástup na cestu likvidace. Netvoří-li firma zisk, neodvádí státu daně a oslabuje příjmy státního rozpočtu. Zkrachovalá společnost vytváří klienty úřadů práce a žadatele o podporu, tedy o výdaje ze státního rozpočtu. Výsledkem není rozvoj ekonomiky, ale její stagnace.

Snaha o zvýšení vysoutěžené ceny vede zpravidla cestou víceprací. Ty lze nalézt snadněji, pokud není projekt dokonalý a vykazuje chyby, nepřesnosti, nejednoznačné postupy. Kvalita projektové dokumentace předurčuje kvalitu nabídky a jistotu pro uzavření konečné ceny. Tady je právě největší slabina celého investičního procesu – jeho nedokonalá přírava. Filozofie nejnížší ceny projektové dokumentace je velice škodlivá. Za ni totiž investor nemůže získat dostatečný projekt a podle takového nelze realizovat kvalitní stavbu ani garantovat dodržení ceny stavby a zaručit ekonomické provozní náklady. Jedinou cestou jak umožnit vznik kvalitního díla, je ocenit projekt i realizaci tzv. bezpečnou cenou. Je to cena, za kterou ještě lze zpracovat kvalitní projektovou dokumentaci odpovídající standardu. Při realizaci je to cena, za kterou ještě lze podle kvalitní dokumentace stavbu dodat. Pod hranici bezpečné ceny začíná mimořádně nízká cena. K té se v současné době dostává nadpoloviční množství nabídek.

Zadavatel v obavě před politickými a mediálními tlaky volí pro hodnocení nabídek výhradně nejnížší cenu, přestože zákon umožňuje také posuzování podle ekonomicky nejvýhodnější nabídky. Je to způsob administrativně jednoduchý, neklade nároky na odpovídající odbornou znalost a zbavuje zadavatele potřeby projevit odvahu, neboť je to dostatečně alibistický postup bez nebezpečí jakéhokoli útoku. Celospolečenská atmosféra vede k tomu, že použití stávajícího zákona je zužováno. Není požadována vysoká úroveň referencí, které pak neplní svoji funkci. Nejsou žádným způsobem řešeny dumpingové ceny, protože nejsou zadavatelem bez odborných znalostí a zkušeností ani identifikovány. Pokud bude převládat přesvědčení, že jediným účelem zákona o veřejných zakázkách je ušetřit a pořádit to nejlevněji, pak se nelze divit tomu, jak zadávání vypadá. Je to v rozporu nejen s prostou logikou, ale i s dodržováním principu 3E – hospodárnost, efektivita, účelnost.

Ministr průmyslu a obchodu Martin Kuba na fóru „Veřejné zakázky kvalitně“ jednoznačně podpořil preferenci hodnocení soutěže o veřejnou zakázku podle kritéria ekonomicky nejvýhodnější nabídky.

V současné době je na půdě Evropského parlamentu projednáván Návrh Směrnice o zadávání veřejných zakázek, která by měla být transponována do českého právního řádu pomocí nového zákona o veřejných zakázkách. S ohledem na posun projednávání návrhu na září 2013 lze očekávat její přijetí v České republice nejdříve k 1. 1. 2015

Zadavatelé budou vycházet z kritérií jak hospodářsky nejvýhodnější nabídky, tak nejnížších nákladů. Hospodářsky nejvýhodnější nabídka se stanoví na základě kritérií, která budou zahrnovat požadavky spojené s předmětem dodávky jako je kvalita včetně technické úrovně, estetických a funkčních vlastností, vlivu na životní prostředí a inovačního charakteru. Může být zohledněna organizace, kvalifikace a zkušenosti pracovníků pověřených realizací zakázky, technická pomoc, lhůta dokončení, postup výstavby, fáze životního cyklu. Návrh nové směrnice upravuje povinnost zadavatelů požadovat vysvětlení mimořádně nízké ceny, pokud bude nabídková cena nižší o 15 – 20 % než průměrná cena ostatních nabídek. Vysvětlení se mohou týkat zejména ekonomických aspektů konstrukční metody, zvolených technických řešení nebo originality stavebních prací.

Na již zmíněném fóru „Veřejné zakázky kvalitně“ bylo jako návrh předloženo pro účely veřejných zakázek na stavební práce doporučení dvoukolového řízení, kdy žádost o účast může podat jakýkoli dodavatel. K předložení nabídky jsou pak vyzváni pouze ti zájemci, kteří úspěšně prokázali splnění kvalifikace. Podle platné novely zákona o veřejných zakázkách již veřejný zadavatel nemůže omezit počet zájemců, které vyzve k podání nabídky, ale musí vyzvat všechny zájemce, kteří prokázali splnění kvalifikace. Výhodou užití řízení je, že nabídku podává kvalifikovaný dodavatel a posuzuje se pouze její ekonomická výhodnost.

Zadavatel se vyhne účelovým námitkám, neboť v prvním kole prokazují dodavatelé kvalifikaci na základě kvalifikační dokumentace. V zájmu již kvalifikovaného dodavatele obvykle není účelově napadát druhé kolo. Tím jen dána i větší pravděpodobnost realizace výběrového řízení než u otevřeného řízení.

Dosavadní praxe s aplikací novely zákona za dobu 10 měsíců její platnosti ukazuje některé klíčové problémy. Je to především časová a administrativní náročnost procesu zadání veřejné zakázky. Dále fakt, že kvalifikace dodavatele nemůže být předmětem hodnotících kritérií. Zadavatelé hodnotí kvalitu dodavatelů nejčastěji pomocí zpracovaných analýz, souvisejících s předmětem zakázky. Dalším problémem je minimální využívání ustanovení o vyřazení uchazeče s mimořádně nízkou nabídkovou cenou, a to proto, že zákon pojem mimořádně nízké nabídkové ceny nijak nedefinuje. K problematickým patří nedodržování zásady 3E při zadání veřejné zakázky, která má zabezpečit, aby zadavatel se svěřenými prostředky ekonomicky a smysluplně nakládal.

Nejzávažnějším je ale dnes již skutečná (spíše bych měl napsat neskutčná) pandemie užívání dumpingových cen, která je pro mnohé stéblem, kterého se snaží držet, aby zachránili své podnikání. Ve skutečnosti je ale cestou, která vede do záhuby nejen jednotlivé firmy, ale celé české stavebnictví, protože se šíří dominovým efektem. Je zapotřebí, aby si to všichni hráči na stavebním trhu bez ohledu na svoji velikost a možná ještě nějaké zbytky ekonomické síly uvědomili, než bude pozdě.

Albert Einstein kdysi řekl, že je snazší rozbít atom, než rozbít předsudky. Zbavme se tedy předsudku, že to jinak nejde!

Michael Smola
Tajemník Svazu podnikatelů
ve stavebnictví v ČR



Fúze a akvizice v evropském stavebnictví

Aktivita na evropském trhu fúzí a akvizic bude růst, ačkoliv průměrná velikost transakce bude oproti předchozím rokům nižší. Stavební trh se bude postupně konsolidovat tím, že velcí budou kupovat menší. Vyplyvá to z nově vypracované studie společnosti Deloitte.



Společnost Deloitte publikovala na konci roku 2012 studii s názvem 'European M&A Construction Monitor'. Tato studie analyzuje poslední trendy a problémy na trhu fúzí a akvizic v rámci odvětví stavebnictví v Evropě. Studie se nedívá jen zpátky na poslední proběhlé transakce, přináší také odhad budoucího vývoje.

Evropský stavební sektor v roce 2011 zaznamenal 104 transakcí
Počet transakcí v roce 2011 se v porovnání s rokem 2010 snížil. V roce 2011 bylo dokončeno 104 transakcí oproti 144 transakcím v roce 2010. Hlavním faktorem, který za tímto poklesem stojí, je nejistota na trhu. Ačkoli je tato nejistota všudypřítomná i v roce 2012, očekává se zvýšení počtu fúzí a akvizic. Za první pololetí 2012 bylo uzavřeno 72 transakcí a celkové číslo tak s největší pravděpodobností překoná 104 transakcí roku 2011. Očekávaná průměrná velikost transakcí však bude ve srovnání s předcházejícími lety nižší.

Společnosti „v tísní“ či „pod tlakem“ se stávají zajímavým akvizičním cílem pokud mají nějakou specializaci či konkurenční výhodu, zajímavé portfolio budoucích zakázek, vysoce kvalitní kapacity nebo působí na trhu, na který chce investor proniknout.

Hlavními cíli jsou v současné době totiž malé a střední společnosti. Na evropském trhu fúzí a akvizic je v současné době pouze omezený počet aktivních stavebních společností, které vyhledávají menší a střední stavební společnosti, aby tak posílily na vybraných trzích či doplnily některé strategické kapacity.

Trend 1: neplnění finančních závazků

Krise obvykle nejvíce dopadá na střední a malé společnosti, které často nemají vytvořeny dostatečné finanční zdroje a rezervy či nemají možnost

získat dodatečný kapitál. V současné době je diverzifikace zdrojů a financování rozhodující neboť nedostatek velkých projektů znamená, že velké společnosti se musí zajímat také o malé projekty. To vede k rozkolísání tržní rovnováhy a trhů, na kterých často působily zejména právě střední a menší společnosti.

Menší a střední společnosti bývají typicky kupovány ve chvíli, kdy se dostávají do finanční tísně. Tyto společnosti „v tísní“ či „pod tlakem“ se však stávají zajímavým akvizičním cílem pokud mají nějakou specializaci či konkurenční výhodu, zajímavé portfolio budoucích zakázek, vysoce kvalitní kapacity nebo působí na trhu, na který chce investor proniknout. Bohužel ne vždy právě tyto společnosti splňují požadavky investorů aktivních na daném trhu.

Společnosti, které nebudí pozornost zájemců o koupi, musí dobře ovládat techniky pro přežití ekonomické nestability a vyhnout se finanční tísní.

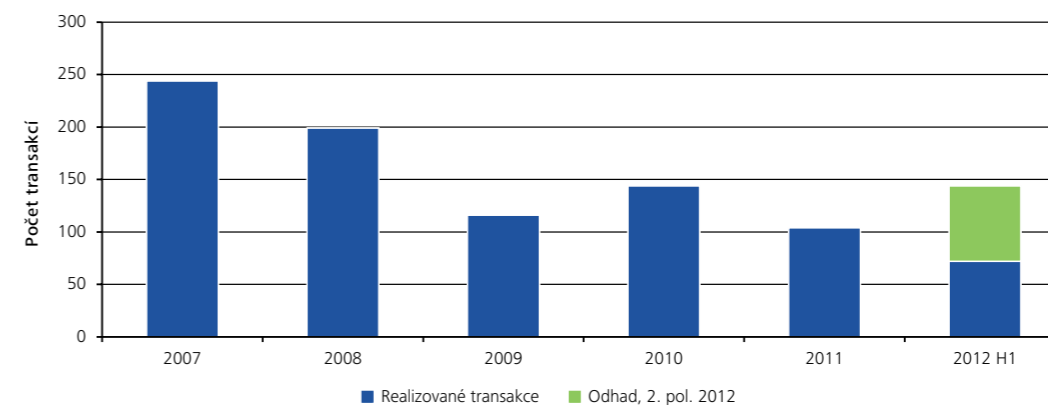
Za posledních dvanáct měsíců byl v Evropě zaznamenán nárůst případů vyhlášení úpadku. Aby se společnosti vyhnuly neplnění finančních závazků, využívají a v budoucnu budou dále proaktivně využívat techniky pro přežití, zejména oddlužení, diverzifikaci a reorganizaci. Finančně slabé stavební firmy, které zůstanou netečné a budou jen čekat, že se ekonomická situace zlepší, se mohou rychle dostat do konkurzu.

Zajímavý je také z pohledu insolvenční efekt velkých sportovních akcí. Specialisté Deloitte zaznamenali, že ukončení těchto velkých akcí znamená okamžitou příčinu prudkého nárůstu v počtu konkurzů.

Konkurz PBG:
V červnu 2012 oznámila úpadek společnost PBG se sídlem v Polsku. Skupina, která byla třetí největší polskou stavební společností, byla odpovědná za výstavbu tří ze čtyř stadionů pro mistrovství Evropy ve fotbale v roce 2012. Společnost, která se původně specializovala na inženýrství v ropném a plynárenském sektoru, se zúčastnila výběrového řízení na dodavatele sportovních stadionů a stavebních prací pro EURO 2012.

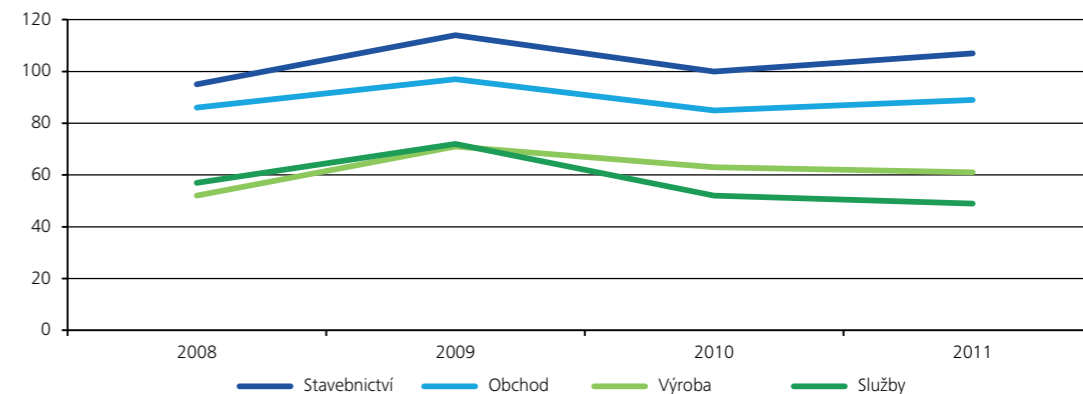
Jakmile zakázky získala, míra jejího zadlužení prudce vzrostla a marže byly stlačeny, což způsobilo vznik záporných peněžních toků. Společnost v roce 2011 generovala výnosy více než 900 milionů eur a měla aktiva ve výši více než 1,5 miliardy eur.

Graf 1: Činnost v oblasti fúzí a akvizic ve stavebnictví v Evropě



Za transakcí se považuje obchod, jehož předmětem jsou podíly v evropských stavebních společnostech ve výši minimálně 30 %.

Graf 2: Insolvence na 10 000 společností v Evropě*



*s výjimkou střední a východní Evropy

Trend 2: oddlužování

Většina evropských stavebních společností využívá k financování investic finanční páku, tedy dluhové financování.

Dluh, v závislosti na hospodářském cyklu, zesiluje zisk i ztrátu a tím také zvyšuje riziko případného bankrotu. Oddlužení je pak proces řízeného snižování dluhového financování. Nejčastěji je prováděno tím, že společnosti začnou rozprodávat svá aktiva, zejména ta méně strategická, nebo začnou emitovat nový vlastní kapitál nebo se snaží vyměnit dluh za vlastní kapitál.

Trend 3: diverzifikace

Podobně jako v roce 2011 jsme v roce 2012 byli opět svědky snahy o zvyšování diverzifikace pomocí fúzí a akvizic realizovaných přes hranice (internacionalizace) nebo napříč sektory. Akvizice nadále zůstávají v oblíbě na volatilitních trzích, jelikož zajišťují udržitelnou dlouhodobou ziskovost.

Zaznamenali jsme také odchod větších stavebních skupin z Evropy na trhy, na nichž byl v poslední době prokázán nebo se v nejbližší době očekává růst.

K těmto trhům patří Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Austrálie a Střední východ. Naopak neevropské mezinárodní stavební skupiny si evropský stavební průmysl stále hlídají, aby zavčas identifikovaly potenciální cíle.

Po celém světě jsme pozorovali četné případy spolupráce veřejného a soukromého sektoru na projektech PPP. Tento typ partnerství v infrastrukturních a stavebních projektech je často strukturován do dlouhodobých smluv na návrh, výstavbu, financování a údržbu (DBFM – design, build, finance, maintain). Stavební společnosti, které se těchto struktur účastní, své zapojení do projektu fakticky prodlužují (integrace hodnotového řetězce). V tomto případě jde o specifickou formu diverzifikace.

Situace v regionech

Rozdíly existují také mezi zeměmi a regiony v Evropě. Relativně dobré výsledky má Skandinávie, zejména pak Norsko. Za tímto, byť omezeným, oživením částečně stojí zvýšení státních výdajů.

Další části západní Evropy zaznamenaly fúze a akvizice především menšího rozsahu a nárůst počtu případů neplnění finančních závazků. Zásadní obrat v krátkodobém výhledu nemůžeme očekávat.

Výhled očekávaného vývoje v oblasti stavebnictví v evropských zemích



To bohužel platí i pro střední, východní a jižní Evropu, kde je situace ještě o něco horší než na západě.

Ve střední a východní Evropě naráží stavební průmysl na významný nadbytek kapacity, což vyžaduje podnikatelskou tvořivost a důrazná řešení. Nadbytek kapacit je zejména výsledkem vysoké poptávky po vstupu těchto zemí do EU a jejím velmi prudkým oslabením na počátku krize. Trh je v současné době také decimován cenovými válkami mezi stavebními společnostmi: strategická spolupráce a fúze a akvizice budou v blízkém horizontu nabývat na důležitosti. Na popularitě získává také diverzifikace směrem k trhům v Rusku a na Středním východě a jiným odvětvím, včetně trhů s technologickými mezerami.

Shrnutí: co můžeme očekávat

Můžeme shrnout, že stavební průmysl v Evropě zatím nebyl schopen dostat se z útlumu. Mnoho stavebních společností bojuje o přežití z důvodu poklesu zakázek a omezené dostupnosti financování. Všeobecně se tisícům stavebních společností nedaří a každá stavební společnost se snaží situaci zvládnout po svém.

Některé společnosti se poohlížejí po jiných zemích a/nebo se účastní projektů PPP a DBFM. Stále více je zajímaví jiné kontinenty a odvětví s vyšší přidanou hodnotou a zaměřují se více na činnosti v oblasti údržby a služeb (facility management). Tyto stavební společnosti mají stále šanci současnou situaci zvládnout a překonat.

Jiné společnosti se zaměřují na interní a/nebo domácí zdroje. Nejsou nebo nechtějí aplikovat strategie přeshraničních a mezioborových fúzí a akvizic. Zaměřují se na interní reorganizaci, nacházení vnitřních rezerv.

Odvětví vkládá své naděje na zlepšení do projektů PPP. Ty by měly zvýšit možnosti překonání stávající ekonomické situace zvýšením dostupné práce (přímý vliv) a stabilizací příjmových a výdajových toků (nepřímý vliv). V České republice by se měly stavební společnosti zaměřit i na další prostředky. Stávající pokles činnosti souvisí primárně s omezením zakázek ve veřejném sektoru a infrastrukturálních projektů.

V krátkodobém výhledu očekáváme, že se činnost v oblasti fúzí a akvizic udrží na současné úrovni, která je charakterizována omezeným počtem zakázek a jejich relativně malou velikostí v Evropě jako celku. Jak jsme již uvedli výše, mezi zeměmi a regiony existují rozdíly. Počet společností, které jsou ve finanční tísní, by se měl podle očekávání zvýšit stejně jako počet úpadků, což by mělo vést ke konsolidaci na evropském trhu.

Ve střednědobém horizontu předpokládáme pokračování konsolidace evropského stavebního sektoru pomocí fúzí a akvizic, ačkoli její tempo bude nižší, než se v minulosti očekávalo. Zároveň předpokládáme, že větší evropské stavební společnosti budou v několika příštích letech pokračovat v rozšiřování působnosti do dalších sektorů a za hranice Evropy.



Miroslav Linhart je vedoucí skupiny zaměřené na služby podnikům z oblasti stavebnictví.

mlinhart@deloittece.com

Stavební rok 2012 v číslech

České stavebnictví se i nadále potýká se snižováním poptávky po své produkci. Klesá rovněž výkonnost celé ekonomiky. Dochází k poklesu veřejných stavebních zakázek i zakázek uzavřených stavebními podniky. Řada firem řeší složité ekonomické problémy. V důsledku ekonomického vývoje šetří jak stát, tak i firmy a domácnosti, a to napříč všemi odvětvími. Velkou nadějí nedává ani očekávaný vývoj v roce 2013.

Stavebnictví dlouhodobě zaměstnává 9–10 % práce schopných obyvatel. Mimo to se za poslední dva roky snížila relace průměrné mzdy ve stavebnictví oproti průměru o 9,5 %.

Růst cen stavebních prací se s příchodem recese zarazil. Po letech 2007 a 2008, kdy růst cen dosáhl více než 4 %, se v roce 2009 snížil index cen stavebních prací na hodnotu 1,2 %. Tento klesající trend pokračoval v dalších letech, kdy ceny stavebních prací již nerostly a vykazovaly mírný pokles.

Stavebnictví celkem

Rok 2012 nepřinesl zlepšení. Index stavební produkce se meziročně snížil o 6,5 %. Produkce pozemního stavitelství klesla o 3,4 % a inženýrské stavitelství zaznamenalo meziroční pokles stavební produkce o 13,6 %.

Stavební produkce od počátku roku do konce prosince klesla ve srovnání se stejným obdobím konjunkturního roku 2008 o 17,0 %. Stavebnictví tak meziročně klesá již čtvrtým rokem. V roce 2012 a 2011 bylo pod úrovní roku 2007 a 2008, ale také pod úrovní bazického roku 2005 o 5,8 %.

Podniky s 50 a více zaměstnanci

Podniky s 50 a více zaměstnanci provedly v lednu - prosinci roku 2012 stavební práce „S“ v hodnotě 215,01 mld.Kč. Oproti stejnému období roku 2011 bylo provedeno o 7,97 % stavebních prací „S“ méně. Pokles „S“ je nejvyšší u podniků s 250–499 zaměstnanci 12 % z 36,69 mld. Kč v roce 2011 na 32,27 mld. Kč letos a u podniků s 1 000 a více zaměstnanců o 9 % z 71,8 mld. Kč v lednu až prosinci 2011 na 65,3 mld. Kč v roce 2012.

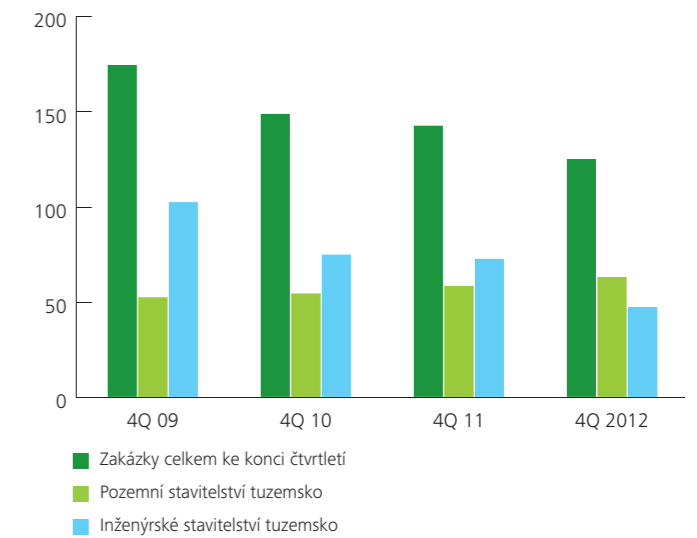
Nárůst o 12 % měly pouze podniky s 500-999 zaměstnanci. Pokles zaznamenaly i stavební práce „ZSV“ – o 7,98 % ze 168,272 mld. Kč v roce 2011 na 154,844 mld. Kč v letošním roce. Počet zaměstnanců se oproti lednu – prosinci 2011 snížil o 4 378 zaměstnanců, pokles o 4,59 %. Průměrná mzda v podnicích s 50 a více zaměstnanci vč. developerů dosáhla za 12 měsíců roku 2012 výše 30 237 Kč (nárůst o 2,5 %).

U podniků s 1000 a více zaměstnanci je průměrná mzda 38 737 Kč – nárůst o 0,2 % - 96 Kč. Index produktivity zaměstnanců z „S“ i ze „ZSV“ (rok 2012 k roku 2011) zaznamenal pokles z „S“ o 2,54 % a ze „ZSV“ o 3,55 %.

Významnou konjunkturální informaci jsou stavební zakázky, které stavební firmy měly uzavřené koncem roku 2012,

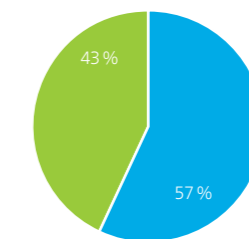
V porovnání s 4. čtvrtletím 2011, klesla hodnota uzavřených zakázek ke konci 4. čtvrtletí 2012 cca o 12,2 %. Pokračuje tak trend minulého roku, kdy stavební firmy ztrácely zásobu práce.

Stav zakázek stavebních podniků ke konci čtvrtletí v mld. Kč (b.c.)



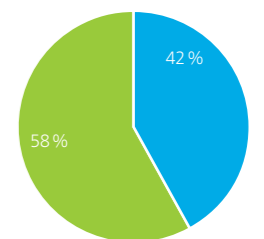
Z celkového objemu tuzemských zakázek ke konci 4. čtvrtletí 2012 připadalo na veřejné zakázky 57,1 mld. Kč a na soukromé 46,5 mld. Kč. Relace mezi soukromými a veřejnými zakázkami je ovlivněna i tím, že ve statistickém zjišťování jsou zahrnuty především větší stavební podniky, které mají výrazně vyšší podíl veřejných zakázek.

Podíl veřejných a soukromých zakázek u stavebních podniků ke konci 4Q 2012 na hodnotě tuzemských zakázek celkem



■ Soukromé ■ Veřejné

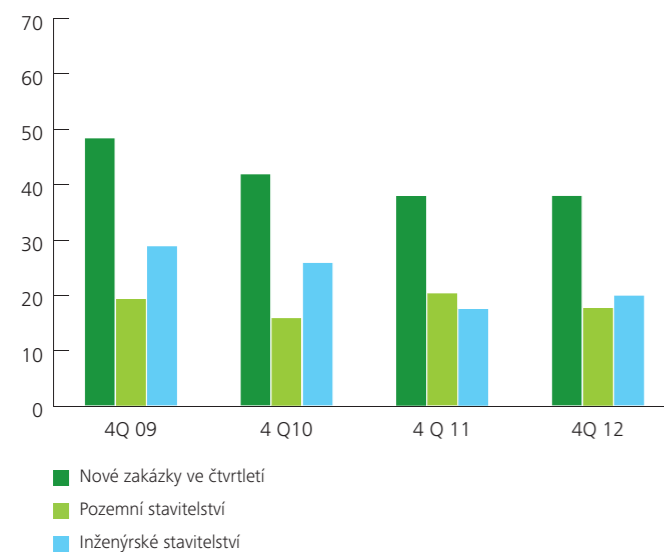
Podíl veřejných zakázek na celkovém počtu zakázek ke konci 4Q 2012



Velké stavební firmy s 500 a více zaměstnanci se na celkovém objemu zakázek, které podniky s 50 a více zaměstnanci měly uzavřeny ke konci 4. čtvrtletí 2012 podílejí v úrovni 65%.

Významná je rovněž informace o nových zakázkách, které stavební firmy uzavřely v průběhu 4. čtvrtletí.

Nové zakázky stavebních podniků v mld. Kč (b.c.)



Stavební firmy uzavřely v průběhu 4. čtvrtletí 2012 nové zakázky v hodnotě 38,1 mld. Kč. Jednalo se o 7,8 tis. zakázek.

Celkem v roce 2012 stavební podniky s 50 a více zaměstnanci uzavřely v tuzemsku 39,0 tis. stavebních zakázek a tento počet meziročně klesl o 18,6%. Celková hodnota těchto zakázek meziročně klesla o 18,4% a činila 146,1 mld. Kč. Na pozemním stavitelství uzavřely podniky nové zakázky v hodnotě 76,1 mld. Kč, což v meziročním srovnání představuje pokles o 1,2%. Hodnota nových zakázek na inženýrském stavitelství činila 70,0 mld. Kč a ve srovnání se stejným obdobím minulého roku klesla o 31,4%.

Pokles nových zakázek byl ovlivněn zejména poklesem zakázek inženýrského stavitelství.

Průměrná hodnota nově uzavřené stavební zakázky činila 4,8 mil. Kč.

Veřejné zakázky

V roce 2012 bylo zadáno celkem 4 395 veřejných zakázek na stavební práce (včetně zakázek na dodatečné stavební práce) v úhrnné hodnotě 111 753 mil. Kč (včetně DPH), z toho na pozemní stavby 1 711 zakázek (38,9% z celkového počtu zadanych zakázek) v hodnotě 40 811 mil. Kč (36,5% z celkové hodnoty zadanych zakázek) a na inženýrské stavby 2 684 zakázek (61,1%) v hodnotě 70 942 mil. Kč (63,5% z celkové hodnoty zadanych zakázek).

V meziročním srovnání s rokem 2011, klesla celková hodnota zadanych v roce 2012 o 5,8%, přičemž hodnota zakázek na pozemní stavby stoupla o 13,2% a hodnota zakázek na inženýrské stavby klesla o 14,1%.

Počet zveřejněných zakázek v roce 2012 přitom meziročně vzrostl o 22,4%, což souvisí i s tím, že s účinností nového zákona, o veřejných zakázkách došlo od 1. dubna 2012 ke snížení limitu u veřejných zakázek na stavební práce ze 6 mil. Kč na 3 mil. Kč bez DPH, čímž roste i počet zveřejňovaných zakázek.

Ve srovnání s konjunkturálním rokem 2008 klesla hodnota zadanych stavebních zakázek v roce 2012 o 46,4%, v absolutním vyjádření o 96,6 mld. Kč, v tom u staveb dopravní infrastruktury o 75,9%, v absolutním vyjádření o 88,1 mld. Kč.

Významnou roli u zadanych veřejných stavebních zakázek v roce 2012 plnily fondy EU.

Z celkového počtu 4 395 veřejných zakázek na stavební práce za 111 753 mil. Kč zadanych v roce 2012 bylo 1 610 zakázek v hodnotě 55 065 mil. Kč, tj. 49,3% spolufinancovaných resp. navržených na spolufinancování z fondů EU.

Největší objem veřejných zakázek v roce 2012 získala společnost Metrostav, a.s. - samostatně zakázky za 4 033 mil. Kč plus podíl z hodnoty 7 003 mil. Kč získaných v 48 sdruženích.

Společnost STRABAG a.s. získala samostatně zakázky v hodnotě 5 005 mil. Kč plus podíl z hodnoty 5 344 mil. Kč získaných v 34 sdruženích.

Společnost EUROVIA CS a. s. na získala samostatně zakázky v hodnotě 3 697 mil. Kč plus podíl z hodnoty 4 781 mil. Kč získaných ve 40 sdruženích.

Sektor zadavatele	Rok 2012		Rok 2011		Index v %	
	Počet	Mil. Kč	Počet	Mil. Kč	Počet	Mil. Kč
Vládní sektor	1 312	36 484	789	33 286	166,3	109,6
Municipální sektor	2 801	58 219	2 548	70 132	109,9	83,0
Ostatní sektor	282	17 050	253	15 192	111,5	112,2
CELKEM	4 395	111 753	3 590	118 610	122,4	94,2

Směr výstavby	Rok 2012		Rok 2011		Index v %	
	Počet	Mil. Kč	Počet	Mil. Kč	Počet	Mil. Kč
POZEMNÍ STAVBY	1 711	40 811	1 629	36 053	105,0	113,2
Z toho: Občanská infrastruktura	1 516	38 748	1 397	32 761	108,5	118,3
Bytové stavby	195	2 063	232	3 292	84,1	62,7
INŽENÝRSKÉ STAVBY	2 684	70 942	1 961	82 557	136,9	85,9
Z toho: Dopravní infrastruktura	1 028	27 963	736	27 559	139,7	101,5
Technická infrastruktura	1 656	42 979	1 225	54 998	135,2	78,1
CELKEM	4 395	111 753	3 590	118 610	122,4	94,2

Podíl municipálního sektoru na celkové hodnotě zadanych zakázek v roce 2012 i přes meziroční pokles dosáhl 52,1%.

Z celkového počtu 4 395 veřejných zakázek na stavební práce za 111 753 mil. Kč zadanych v roce 2012 zadali zadavatelé vládního sektoru 1 312 zakázek v úhrnné hodnotě 36 484 mil. Kč, zadavatelé municipálního sektoru 2 801 zakázek v úhrnné hodnotě 58 219 mil. Kč a ostatní zadavatelé 282 zakázek v úhrnné hodnotě 17 050 mil. Kč.

V meziročním srovnání s rokem 2011, klesla celková hodnota zadanych v roce 2012 o 5,8%, přičemž hodnota zakázek na pozemní stavby stoupla o 13,2% a hodnota zakázek na inženýrské stavby klesla o 14,1%.

Hodnota zadanych zakázek v roce 2012 meziročně vzrostla u vládního sektoru o 9,6%, u ostatních zadavatelů o 12,2%, u municipálního sektoru klesla o 17,0%.

Podíl municipálního sektoru na celkové hodnotě zadanych zakázek v roce 2012 i přes meziroční pokles dosáhl 52,1%.

Největším zadavatelem veřejných zakázek vládního sektoru v roce 2012 bylo Ředitelství silnic a dálnic, které zadalo 226 zakázek za 7 691 mil. Kč (včetně DPH). 2. v pořadí Správa železniční dopravní cesty zadala 20 zakázek za 3 775 mil. Kč. a 3. v pořadí Akademie věd ČR a její ústavy zadaly 22 zakázek za 2 402 mil. Kč.

U municipálního sektoru v roce 2012 zadalo největší objem zakázek Statutární město Brno – 86 zakázek za 3 121 mil. Kč.

Správa a údržba silnic Plzeňského kraje zadala 21 zakázek za 2 161 mil. Kč a 3. v pořadí MČ Praha 10 zadala 5 zakázek za 2 015 mil. Kč (včetně rámcové smlouvy za 1 789 mil. Kč).

V roce 2012 bylo zadáno pouze 5 velkých stavební zakázek s cenou nad 1 mld. Kč s DPH.

Další konjunkturální informací jsou stavební povolení. Stavební úřady v roce 2012 vydaly 97 764 stavebních povolení, jejich počet tedy meziročně klesl o 8,8%.

Počty povolení výrazně klesly ve všech směrech výstavby, zejména v kategorii bytových budov a ostatních staveb. Orientační hodnota staveb povolených v roce 2012 meziročně klesla o 6,3% a činila 318,5 mld. Kč.

Bytová výstavba, která je významným poptávkovým segmentem se i v roce 2012 nacházela v útlumu. Byla zahájena výstavba 23 853 bytů, což ve srovnání s předchozím rokem představuje pokles o 13,4%. Jedná se o nejmenší počet zahájených bytů od roku 1998. Ve srovnání s vrcholem v roce 2007 je to propad o téměř 45% (20 tisíc bytů). V roce 2012 byla dokončena výstavba 29 477 bytů, což je v meziročním srovnání o 3% více.

Stav zakázek spolu s nepříznivým ekonomickým vývojem nedává stavebnictví velké naděje na zvrácení dosavadního nepříznivého vývoje ani v roce 2013.



Zdeněk Kunc je ředitelem inženýrské činnosti ÚRS PRAHA, a.s., se zaměřením na analýzy, statistiku stavebnictví ČR, koncepce rozvoje a strategie odvětví.

V dlouhodobém výhledu jsem optimista

Říká Milorad Miškovič, generální ředitel skupiny Daramis



Po mnoha letech ve skupině Karlin RE jste nyní ředitelem skupiny Daramis. Co je hlavním předmětem vašeho zájmu?

Ano, po téměř 11 letech ve skupině Karlin RE a téměř dvou letech v Karlin Port jsem více než rok ředitelem skupiny Daramis a jsem odpovědný za novou obchodní činnost a veškeré komerční projekty, tedy jak za ty běžící, z nichž plynou výnosy, tak za přípravu nové výstavby.

Jak vidíte developerský trh v České republice?

Kvůli tomu, co nazývám „generační změnou“, podle mého názoru procházíme obdobím, kdy na realitní trh ve velkém pronikají „nováčci“ a některé staré, velké a zavedené firmy pomalu, ale jistě z různých důvodů Prahu a realitní trh v České republice i střední a východní Evropě opouštějí. Domnívám se, že je to přirozené, zejména proto, že za sebou máme více než 22 let od chvíle, kdy se tyto trhy „otevřely“ světu a tržní ekonomice.

Jaká hlavní kritéria zvažujete při posuzování nové příležitosti?

S trochou nadsázky mohu říci, že pokud si stanovíte hodně kritérií, pak se k mnoha příležitostem nedostanete. Ale teď vážně. Hlavním kritériem je interní návratnost vyvážená rizikovými aspekty transakce a k nim se přidávají ještě hlediska výstavby, financování (resp. refinancování) nebo výnosů.

Pokud se podíváme na design nemovitostí, domníváte se, že nám současná podoba budov ukazuje, kudy se bude ubírat vývoj z hlediska architektury?

Jak víte, já jsem ve vztahu k architektuře a designu trochu „rozmazlený“, protože jsem mnoho let pracoval se Sergem Borensteinem a Hansjoergem Brunem ve skupině Karlin. Za sebe mohu říci, že doufám, že stavby v budoucnu nebudou vypadat přesně tak jako dnes, jinak bychom v architektuře a designu nezažili žádný pokrok a vývoj. Život je změna a s architekturou by to mělo být zrovna tak.

A z hlediska preferencí klientů?

Myslím si, že nájemníci/klienti se chopí jakékoli pozitivní změny v optimalizaci prostoru, snížení nákladů na služby, zvýšení energetických úspor a „zkrášlení“ projektů tak, aby nakonec získali mnohem lepší produkt za stejnou, nebo lepší cenu.

Někteří klienti a developéři zdůrazňují udržitelný rozvoj, zejména při výstavbě a developmentu zelených budov. Co si myslíte o tomto trendu?

Musím připustit, že já osobně zatím nejsem o „ekologické šetrnosti“ staveb zcela přesvědčen. Stále si myslím, že takzvané zelené budovy představují spíše marketingový tah, jak se odlišit od „normálních“ projektů, než co jiného. Rád bych se ale nechal přesvědčit, že je to jinak.



Milorad Miškovič

Pochází ze Srbska, vystudoval bělehradské gymnázium a Anglo American College a Institut FrancoAméricain de Management. Od devadesátých let působí v realitním byznysu, v Praze pracoval čtyři roky v mezinárodní poradenské firmě Jones Lang LaSalle a poté 11 let v různých pozicích seskupení Karlin Group developera Serge Borensteina. Nyní je výkonným ředitelem realitní skupiny Daramis.

Nejnižší cena zajisté není jediným kritériem ani pro nás, ani pro většinu našich konkurentů nebo přinejmenším ne pro ty, kteří jsou zkušení. Kromě ceny jsou pro mě důležité také reference, záruky, subdodavatelé.

Stavební průmysl, a tedy i development, v posledních čtyřech letech prožívá recesi z důvodu poklesu téměř ve všech segmentech poptávky. Jakou máte představu o změnách v tomto sektoru v České republice z dlouhodobého hlediska?

Můj názor je jednoduchý. Čím lépe si povedeme my (tj. developéři/investoři), tím lépe se bude dařit i stavebnímu sektoru. Samozřejmě všechno nakonec závisí na tom, jak prosperuje česká ekonomika, a ještě více na tom, jak se bude dařit Německu a dalším klíčovými zemím EU. Pokud jde o střednědobý a dlouhodobý výhled, jsem velký optimista. Co bude v blízké budoucnosti, to je těžko říci. Každopádně v našem odvětví je pět let jako jeden „normální“ rok v jiném sektoru.

Pocítujete na stavebním trhu nějakou cenovou válku? Jak hodnotíte nabídky architektů a generálních smluvních partnerů? Je pro vás jediným kritériem nejnižší cena?

Cenová válka na stavebním trhu je i není. Myslím si, že kvůli vstupu nových subjektů na realitní trh pomalu, ale jistě uvidíme pozitivní změnu ve vyšším objemu výstavby, a tím menší bude cenová válka, pokud tomu tak nakonec budeme moci říkat. Musíme si položit klíčovou otázku, zda má vůbec v České republice existovat tolik stavebních společností. Nejnižší cena zajisté není jediným kritériem ani pro nás, ani pro většinu našich konkurentů nebo přinejmenším ne pro ty, kteří jsou zkušení. Kromě ceny jsou pro mě důležité také reference, záruky, subdodavatelé a podobně.

Jak vnímáte současný přístup bankovního sektoru k odvětví nemovitosti? Došlo k nějaké významné změně ve srovnání s obdobím před dvěma nebo třemi lety?

Projektové financování je rozhodně dostupné pro dobré projekty a zkušené developery. Přístup bank je samozřejmě jiný než byl v době boomu, ale myslím, že z hlediska pročištění trhu v oblasti developmentu je to spíše pozitivní.

Nebudujete pouze kanceláře, ale začali jste také s rezidenční výstavbou. Jak se stávající situace na obou trzích liší a jaké budoucí trendy můžeme v České republice očekávat?

Skupina Daramis byla historicky developerem především v rezidenčním sektoru. Jelikož pro ni teď pracuji, snažím se bytovou a komerční výstavbu vyvážit a zaměřujeme se dnes také na kanceláře, maloobchod i hotely. Myslím si, že jak rezidenční, tak komerční trh si vede docela dobře. Je samozřejmě velmi těžké vrátit se na úroveň předkrizových let, ale rezidenční i komerční trh funguje podle mě bez velkých „zemětřesení“.

Novinky v oblasti DPH

K 1. 1. 2013 vstoupila v platnost novela českého zákona o DPH, která má vliv téměř na všechny oblasti podnikání, ve značné míře přímo či nepřímo i na oblast nemovitostí.

Jednou ze změn obsažených v novele zákona je možnost dobrovolného použití režimu přenesené daňové povinnosti u nejasných stavebních prací. Jeho využití však není automatické. Pro aplikaci tohoto nástroje plátcí musí pečlivě vymezit případy, kdy jej lze reálně použít a kdy je nezbytné fakturovat v běžném DPH režimu.

Další novinkou je prodloužení lhůty pro aplikaci osvobození převodu nemovitosti ze tří na pět let a zavedení opce zdanění převodu nemovitosti (tj. plátce se může rozhodnout, že skuteční převod nemovitosti jako zdanitelné plnění). Novela současně uvádí, že v případě, že byl oprávněně uplatněn odpočet DPH a následně byl prodej zboží v podobě nemovitosti osvobozený, má plátce povinnost uplatněný nárok na odpočet vrátit. Na toto vyrovnání se vztahuje neomezená lhůta.

Značná část novely se dotýká problematiky vystavování daňových dokladů, a to především zrovnoprávnění papírových a elektronických daňových dokladů a upuštění od povinnosti zaručeného elektronického podpisu.

Od roku 2013 zákon také přináší nové ručitelké nástroje. Patří mezi ně především registr bankovních účtů. Plátcí by měli informovat správce daně o bankovních účtech jimi používaných v obchodním styku, které budou následně zpřístupněny ve veřejně dostupném registru bankovních účtů. Pokud odběratel uhradí za nakoupené zboží nebo pořízené služby na jiný než zveřejněný účet, bude ručit za dodavatelem neodvedenou DPH. Rovněž v případě dodávek pořízených od plátce, který bude zveřejněn v registru nespolehlivých plátců, bude odběratel ručit za dodavatelem neodvedenou DPH. S ohledem na to je tak z obchodního hlediska velmi důvodné, aby plátcí měli příslušné účty zveřejněny a aby měli nastaveny potřebné kontrolní mechanismy a zveřejňovány smlouvy se svými obchodními partnery.

Značná část novely se dotýká problematiky vystavování daňových dokladů, a to především zrovnoprávnění papírových a elektronických daňových dokladů a upuštění od povinnosti zaručeného elektronického podpisu. Novelou je výslovně zavedena povinnost zajistit věrohodnost původu, neporušenost obsahu a čitelnost dokladu od okamžiku jeho vystavení až do konce lhůty pro jeho archivaci. Generální finanční ředitelství by mělo v nejbližší době vydat pokyn, jakým způsobem bude potřebné k elektronickým dokladům přistupovat. Plátcí by měli zveřejňovat, zda vystavované/přijímané doklady elektronicky (např. v pdf formě) splňují podmínky novely.

V souvislosti se zvýšením sazeb DPH o jeden procentní bod je nezbytné vyřešit přechod mezi roky 2012 a 2013, především v oblasti záloh přijatých v roce 2012 a zúčtovaných v roce 2013 (zákon o DPH obsahuje jiná řešení přechodu 2012/2013, než jaká byla v minulosti při změnách sazeb použita) a dále v oblasti vyúčtování dodávek vody, elektřiny, plynu apod.

Níže uvádíme přehled některých dalších změn, které podle našeho názoru s podnikáním v oblasti nemovitostí mohou také souviset:

- **Změna zdaňovacího období**

Primárním zdaňovacím obdobím dle novely je kalendářní měsíc, a to i pro subjekty bez sídla či provozovny v České republice. Plátce může dobrovolně požádat o čtvrtletní plátcovství, novela ovšem obsahuje řadu omezení pro dobrovolné čtvrtletní zdaňovací období.

Jde o zásadní změnu, která by měla být reflektována všemi, kteří v České republice v současnosti podávají čtvrtletní přiznání k DPH. Je potřeba nově nastavit interní procesy pro získávání/předávání potřebných dat na měsíční bázi.

- **Registrace plátce**

Osoba povinná k dani se sídlem v České republice se stává plátcem od prvního dne druhého měsíce následujícího po měsíci, ve kterém překročila stanovený obrát. Jde tedy o zkrácení lhůty o jeden měsíc. Současně novela zavádí, že plátcem by se měl od daného data stát i takový subjekt, který svou registrační povinnost nesplnil.



Novela uvádí, že přijetí plnění podléhajícího režimu přenesené daňové povinnosti (stavební práce a jiné dodávky) neplátcem usazeným v ČR vede k povinnosti se registrovat k DPH a samovyměření takového DPH. Ve všech ostatních případech zdaňuje stavební práce dodavatel. Jde o změnu systému, na kterou by měli reagovat jak poskytovatelé, tak příjemci stavebních prací a jiných plnění podléhajících lokálnímu reverse-charge mechanismu.

- **Identifikované osoby (zjednodušené DPH registrace)**

Byla zavedena tzv. zjednodušená registrace pro neplátce. Neplátce se sídlem nebo provozovnou v České republice bude registrován zjednodušeně v případě přijetí/poskytnutí vybraných plnění s mezinárodním prvkem. Svá plnění na výstupu by ovšem neměli zatěžovat českou daní. Pokud budou s českou DPH fakturovat, nebudou mít jejich zákazníci nárok na její odpočet. Plátcí by proto měli nastavit kontrolu přijatých faktur, na kterých je uvedena česká DPH, zda je vystavena plátcem či osobou zjednodušeně registrovanou.

- **Samovyměření plnění přijatých ze zahraničí**

Nově má plátce samovyměřovat zálohy na služby přijaté ze zahraničí ke dni poskytnutí úplaty za tyto služby. U pořízení zboží z jiného členského státu již nehraje roli pro stanovení dne, kdy je pořízení potřeba priznat, datum doplnění údajů na daňovém dokladu pořizovatelem. Klíčové je datum vystavení dokladu dodavatelem. Plátcí by měli tento fakt zohlednit zejména při přepočtech cizí měny na české koruny.

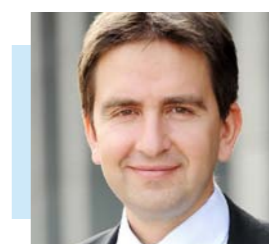
- **Kurz dle Evropské banky**

Plátcí mají nově možnost použití pro přepočet cizí měny také poslední směnný kurz zveřejněný Evropskou centrální bankou (platí pro usazené i neusazené plátce).

- **Nová povinná položka záznamní povinnosti**

Novela zavádí novou povinnou položku, kterou musí plátce daně uvádět ve své záznamní evidenci. Plátce daně musí u přijatých zdanitelných plnění uvádět také DIČ dodavatele (tato povinnost neplatí již jen pro zjednodušené daňové doklady).

V případě jakýchkoliv dotazů týkajících se novely zákona o DPH jsme plně k dispozici.



Petr Tušakovský

Manažer oddělení nepřímých daní

ptusakovsky@deloittece.com



Radka Mašková

Ředitelka oddělení nepřímých daní

rmasikova@deloittece.com

Kontakty:

Ing. Václav Matyáš, SPS v ČR
matyas@sps.cz

Ing. Miloslav Mašek, SPS v ČR
masek@sps.cz

Ing. Diana Rádl Rogerová, Deloitte
drogerova@deloittece.com

Ing. Miroslav Linhart, Deloitte
mlinhart@deloittece.com

Ing. Zdeněk Kunc, ÚRS Praha
kunc@urspraha.cz

Ing. František Glazar, ÚRS Praha
glazar@urspraha.cz

www.sps.cz

www.deloitte.cz

www.urspraha.cz