

Tlak na ceny a čas – novodobý trend ve stavebnictví II.

Na sklonku roku 2013 byl publikován první díl z článků nesoucí název Tlak na ceny a čas – novodobý trend ve stavebnictví, který měl znovu oslovit a vyburcovat širokou odbornou veřejnost k reakci. Reakci, která opětovně upozorní na neutěšený stav a nemoc šířící se českým stavebnictvím v podobě vítězství cenového kalkulu nad kvalitou a precizností odvedené práce. Rozvíření nové diskuze na sebe nedalo dlouho čekat a reakce společně s připomínkami daly podnět k pokračování, respektive vzniku druhé části. Aby nebyla pomyslná nit mezi oběma články porušena, dovolili jsme si, společně s redakcí časopisu Konstrukce opětovně publikovat i první část.

TLAK NA CENY A ČAS – NOVODOBÝ TREND VE STAVEBNICTVÍ I.

Dlouhý výběr dodavatelů za účelem dohnání cílové ceny na co nejnížší hodnotu, společně s dosažením nejkratší časové jednotky pro vytvoření díla, se stalo novodobým trendem ve stavebnictví. Tento trend prosazuje nejenom investor, ale hlavně i generální dodavatel. Důsledky tohoto počínání nejsou jediné v samotném nepřiměřeném zkrácení doby pro zpracování dokumentace, ale hlavně v konečném výsledku díla jako celku. Neúprosný tlak, u kterého jsou hlavním bičem sankční podmínky, pak vede pouze ke dvěma eventuálním výsledkům. První: všechny skupiny podílející se na vytvoření díla dokáží dodržet časové harmonogramy a předepsané standarty kvality. Tím přispějí k nějakému konečnému výsledku. Druhý: případně to nedokáží, a to se podepíše na výsledné kvalitě nebo případně na finančním postihu dotčené společnosti. Tragický na tom je fakt, že opačný směr v podstatě není možný, tedy vyšší hodnota výsledného díla. Kam vlastně směřuje tato cesta?

Jak už vyplývá z úvodu, nebude tohle pojednání zrovna přívětivé. Pomyslná cesta, po které se ubíráme, vede totiž špatným směrem a k nevalnému cíli. Urychlovačem tohoto pochmurného stavu se stává velký nepoměr mezi nabídkou a poptávkou, kdy při velké konkurenci dochází k nabízení nereálných cen za projektovou dokumentaci a samotnou stavbu. Zadavatel paradoxně tuhle situaci ještě podněcuje další licitací a snad ani netuší, že už v tomto čase dochází k poklesu kvality jeho požadovaného díla. Případně zadavatel už předvídá, že jím nastavené podmínky ve výběrovém řízení bude velice nereálné splnit a podle toho taky formuluje smluvní pokuty. Ať už tomu je jakkoliv, směřuje to opět jediným směrem, a to k nižší kvalitě díla. Po ukončení takového výběrového řízení už začíná skutečná loterie, v jejímž víru se první začínají točit projekční kanceláře, které podrazily cenu svých prací. Nejenom, že tímto ničí solidní společnosti, ale obecně projekční profesi jako takovou. Rázem se totiž z projektantů stávají advokáti, kteří hledají klíčky ve stavebním zákoně. Začínají tzv. šidit dokumentaci, nejlépe v podobě rozsáhlého soupisu poznámek na co všechno se dokumentace nevztahuje a za co dotyčná kancelář nepřebírá zodpovědnost. To má za následek, že dokumentace téměř nejde použít a musí se kompletně přepracovat. Podobné problémy vznikají u zhotovitele stavby, kdy opět většinou o vítězi realizace rozhoduje pouze nabídnutá cena. Krátkozrakost a hloupost takového výběru je už patrná na mnoha stavbách, kde počet reklamací převyšuje úměrné množství a zároveň stoupají náklady na údržbu, respektive opravu. Pokud je přece jenom vybrán kvalifikovaný zhotovitel, tak se velice často musí potýkat s vydíráním. S vydíráním v podobě smyšlených reklamací, absurdních zdůvodnění a stanovisek, které dávají jediný smysl, další snížení ceny. Ve své podstatě se jedná téměř o legální krádež, protože v případě neakceptování této krádeže čeká zhotovitele dlouhý boj a ukončení spolupráce do budoucna.

Můj návrh řešení je naivní, dokonce by se dalo říct, že směšný. Pojdme společně vykročit opačným směrem, nenabízejme nereálné ceny za projektovou dokumentaci a zhotovení díla. U projekčních celků dávejme do nabídek dokumentaci skutečného provedení, která musí být zhotovena a uchována dle vyhlášky 499/2013 Sb. Tato dokumentace musí odpovídat reálnému zhotovení díla, tedy ne pouhé opětovné vydání projektové dokumentace se změnou stupně. Z toho vyplývá i nutnost autorského dozoru s kontrolou průběžné realizace a montáže konstrukce dle normy ČSN EN 1090-2+A1. Po smontování konstrukce se musí provést Výchozí prohlídka dle ČSN 73 2604, kde se pozornost

zaměří na soulad smontované konstrukce s vydanou dokumentací, úplnost konstrukce, provedení šroubových spojů a neúměrné deformace. V nabídkách zhotovitelů by se mělo uvažovat se servisem a údržbou objektu na předem stanovenou dobu. Dále se nesmí opomenout koordinační činnost, která je v současnosti zcela přecházena nebo se spíše považuje za automatickou. To je jen pár bodů, které můžou započatou katastrofu, respektive novodobý trend, ve stavebnictví zpomalit.

U projekčních celků dáváme do nabídek:

- dokumentaci skutečného provedení,
- autorský dozor,
- výchozí prohlídku,
- servisní prohlídky,
- koordinační činnost.

Musíme společně otočit výhybku u výběrových řízení, kde bude hlavním kritériem kvalita určená investorem, časový harmonogram a až na posledním místě cena. Už nadešel čas opustit stav neustálého opakování výrazu „ekonomická krize“, a že ta nás dohnala až sem. Pokud všichni budeme ctít společný zájem, nebudou takové výrazy už nutné. Závěrem už chci pouze říci, že článek vyvolá novou vlnu diskuzí, která přispěje ke zlepšení současného stavu. Nenabízíme nereálné ceny a preferujeme kvalitu.

TLAK NA CENY A ČAS – NOVODOBÝ TREND VE STAVEBNICTVÍ II.

Skutečně už nastal stav, kdy jsme se už zcela přestali ptát, zda to bude dobře provedené, jestli to bude fungovat a zda je zvolené řešení adekvátní? Opravdu se naopak stala prioritní otázka: kolik to bude stát a kolik ušetříme peněz? Degradace odvětví stavebnictví jako takového pokračuje a momentálně nevíme, jak to výrazně zpomalit nebo případně zastavit. Možná, že klíčovým slovem pro daný problém je etika. Etika nás všech zúčastněných v procesu zhotovení díla od samotného počátku.

Narušení kvality celého řetězce můžeme pozorovat hned u zadávací nebo tendrové dokumentace, která vykazuje chyby nebo skryté vady. Ty potom většinou z důvodu velkého množství dat a časového tlaku na podání nabídky nejsme schopni objevit, protože nedokážeme vnímat budoucí dílo jako celek a postup prací v širších souvislostech včetně návazností na další profese. Paradoxní je fakt, že tento ulitý start je převážně způsoben generálním dodavatelem a dotčenou projekční kanceláří, která vytvářela zadávací dokumentaci. Smlouva mezi generálním dodavatelem a další projekční kanceláří je pak zcela jednostranně postavena ku prospěchu zadavatele a alibistickou formou, se smyslem, že přebíráte dokumentaci, která je bez chyb a s jejímž obsahem jste plně seznámeni. Samozřejmě, že pravda je jiná a její realitu už pocítilo nemalé množství projekčních kanceláří a samotných zhotovitelů. Realitu, v níž je schovaný text nebo výkresová část v místech, kde bychom to nikdy neočekávali. V tuto chvíli se mezi zadavatelem a zhotovitelem odehrává malá válka, kde doufáme ve vítězství soudnosti a zdravého rozumu. Ovšem výsledek může být zcela opačný a pro nás to bude snad představovat pouze práci navíc při samotném projektování a ne už vícenáklady na stavbě.

Další nemocí, kterou trpí zadavatel je platba za požadované změny nebo jasné vícepráce, které nevznikají naší vinou, ale změnou koncepce nebo situací na stavbě. Požadované další finance jsou zcela adekvátní, a přesto musíme projít zdoluhavou cestou k získání dodatečných peněz společně s vyslechnutím, že budoucí spolupráce obou společností už není jistotou.

Boj o peníze ničí kulturu jednání a často býváme svědky nebo jsme přímo účastníky sváru, kde racionalita ustupuje do pozadí. Ekonomický kalkul je prvotním hybatelem a kolektivní cíl se stává bláhovou myšlenkou. Z důvodu vypjatého harmonogramu výstavby, financím a možným sankcím jsme často zatlačováni do nelichotivých pozic. Pozic, kdy hledáte alternativy řešení na úkor kvality, která by

nás měla ctít. Tento stav má základy v roce 2008 – 2009, kdy na nás začala doléhat krize a nedostatek práce. Ovšem tento čas už odezněl a naše odvětví zase pomalu posiluje. Je důležité si to uvědomit a mít za hlavní kritérium kvalitu odvedené práce. Definici kvality nám předepisuje vyhláška č. 499/2013 Sb., o dokumentaci staveb. To by měl být náš standard, který ovšem nedodržujeme, hlavně v případě podrobného statického výpočtu. Statický výpočet má mít takové uspořádání, aby umožňoval snadnou a přehlednou orientaci. Vstupy do výpočtu musí být srozumitelné a jejich podklady se musí jasně dokladovat. Výpočet musí obsahovat všechny údaje pro provedení kontrolního přepočtu. Problémem je i úplnost dokumentace, kde nám opět vyhláška o dokumentaci staveb předepisuje rozsah, který nebývá dodržován. Dále zcela opomíjíme kontrolu navrhovaného (výpočtů a výkresové dokumentace) dalšími osobami nebo třetí stranou, kde norma ČSN EN 1990 nám udává charakteristiku kontroly dle třídy spolehlivosti, respektive managementu spolehlivosti staveb.

V prvním díle článku jsem se zmínil o nutnosti provádění dokumentace skutečného provedení, autorském dozoru, výchozí prohlídce, servisní prohlídce a koordinační činnosti. Tyto body považuji stále za prioritní a neměly by být v žádném případě opomíjeny. Jejich důležitost stále nabývá na významu. Jejich zanedbání se negativně projevuje na výsledku díla a to hlavně na koncových uživateliích stavby v budoucnu.

Naše profese byla vždy vážená a představovala intelektuální sílu. Ta je ovšem momentálně vystavena zkoušce určené stavem společnosti. Stavem, založeném na ekonomickém kalkulu a spěchu. Naše práce nemůže být spotřební zboží nebo nějaký polotovár, ale plnohodnotné dílo, které se prezentuje kvalitou a precizností.

Petr Bek



**BEK &
PARTNERS**

T: +420 776 112 868

E1: bek@bek-partners.eu

E2: petrbek@outlook.cz

W: www.bek-partners.eu

A: Hradec Králové

