

Stavební firmy nedobrovolně financují investory



Author: SF/pb | Published: 25.11.2014

Platební poměry ve stavebnictví jsou dlouhodobě nevalné. Podle 69 % stavebních společností (respondentů citované analýzy) se platební morálka oproti minulému roku nezměnila, přičemž čtvrtina dokonce míní, že je ještě horší než loni. „Problémy s platební morálkou aktuálně řeší řada firem napříč celým dodavatelským řetězcem. Problém začíná hned na začátku řetězce, a to když investor nezaplatí včas. Následně ani generální dodavatel neuhradí faktury svým subdodavatelům a ti potom nevyplatí najaté živnostníky nebo dodavatele materiálů. Až tragickým se tento přístup někdy stává u těch nejmenších, kteří jsou na dané zakázce životně závislí nebo dokonce zastavili ve prospěch bank svůj majetek, aby mohli zakázku sami předfinancovat - nakoupit materiál nebo stroje pro realizaci prací. Přestože práci odvedou řádně a včas, nemohou splácet úvěrové financování a končí zadlužení bankrotem,“ popisuje aktuální situaci na trhu Jiří Vacek, ředitel CEEC Research.

V praxi potíže s financováním přinášejí další potíže. Tak například je odsouhlasení jakýchkoliv změnových listů, tedy víceprací (těch, které nejsou uvedeny v projektu), ale i „méněprací“ (těch, které sice jsou smluvně sjednány, ale firma je neprovede, jelikož nejsou nutné), je dnes často velkým problémem.

Špatně platí všichni

Velkým stavebním společností nejčastěji dluží veřejní investoři. Polovina (49 %) z nich uvádí, že právě zástupci státu dodržují zákonnou třicetidenní splatnost faktur pouze „zřídka“. Průměrná doba úhrady faktur veřejným investorem je podle nich 51,6 dní. Hlavním důvodem této ne zcela ukázkové platební morálky jsou podle zástupců firem dlouhé lhůty na „procesování“ plateb. „U veřejných investorů je to zejména nepochopitelná byrokratická zátěž při schvalovacích procesech, strach z rozhodnutí a někdy i nízká odborná úroveň úředníků. Zejména situace při schvalování takzvaných víceprací při veřejných zakázkách se již delší dobu stává neudržitelnou,“ vysvětluje Petr Čížek, ředitel firmy Swietelsky stavební. „Pokud pracujeme na státní zakázce, u které jsou schvalovací procesy někdy nekonečné, může se doba mezi realizací a příchodem platby na účet protáhnout na měsíce. Nově se setkáváme ale i s případy, kdy zákazníci fakturaci neodsouhlasí, anebo fakturu donekonečna vracejí,“ doplňuje Branislav Bačo z firmy Ruukki ČR, SR.

Pozadí platební nekázně soukromých investorů je jiné - tady je to zejména vlastní mizerná finanční kondice. „Privátní investoři se často snaží skutečný nedostatek peněz na zaplacení maskovat neoprávněným poukazováním na špatnou kvalitu díla či nedodržování termínů. V horším případě přistupují ke stavbě se snahou obohatit se na úkor stavební firmy. Tyto případy nejsou bohužel výjimečné,“ říká P.

Čížek. Soukromý sektor má přitom dluhy hlavně u menších firem - jako největší dlužníky je uvádí 47 % těchto společností s tím, že pro další třetinu jsou hlavním dlužníkem generální dodavatelé. Těm úhrada faktur trvá v průměru 56,7 dní.

Sněhová koule dluhů

Pozdní úhrady od zákazníků samozřejmě stavebních společností ohrožují - takřka pětina účastníků ankety CEEC mluví o „paralyzování činnosti“ a nebezpečí bankrotu. Platí to ovšem pro malé firmy, ty velké většinou pozdní úhradu faktur zvládají.

Bohužel, v obou případech se platební nekázeň šíří dále. Nadpoloviční většina stavebních firem (59 %) potvrzuje, že i část jejich vlastních závazků vůči jejich dodavatelům je po termínu splatnosti. U velkých společností se jedná o 57 % společností, když průměr jejich závazků po splatnosti je 16 %, u středních a malých firem jde o 60 % firem s průměrným objemem 17 % závazků po termínu splatnosti.

„Naše společnost dodává materiály na trh prostřednictvím sítí našich obchodních partnerů a vím, že se potýkají s řadou problémů ve splatnosti faktur ze strany jejich odběratelů. Co se týče velkých staveb, kde investorem je stát, tak lhůty splatnosti nejsou zrovna ideální, a to následně postihuje i subdodavatele. V neposlední míře je to způsobeno i tím, že výhercem zakázky je nejnižší cena, a toto se promítá až k tomu subdodavateli, který zakázku fakticky realizuje,“ vysvětluje Robert Mikeš z divize Weber, Saint-Gobain. S tím souhlasí i Libor Táglicht, ředitel společnosti Ramirent, pozadí platební nekázně ale vidí ve všeobecných poměrech: „Bohužel, až na čestné výjimky, stavební firmy termíny splatnosti nedodržují. Příčinou je jednoznačně morálka, která považuje neplacení včas za normální. Druhotná platební neschopnost je pouze výmluvou. I ta totiž má někde začátek. Je to v mnoha případech o naší ochotě brát tuto skutečnost za standard. Jednoduše jsme si na to zvykli.“

Foto: Falk Schaaf

25.11.2014 08:34, SF/pb