



kjp kongres javnega naročanja

Javno naročanje v gradbeništvu. Zakaj smo v Sloveniji tako drugačni?

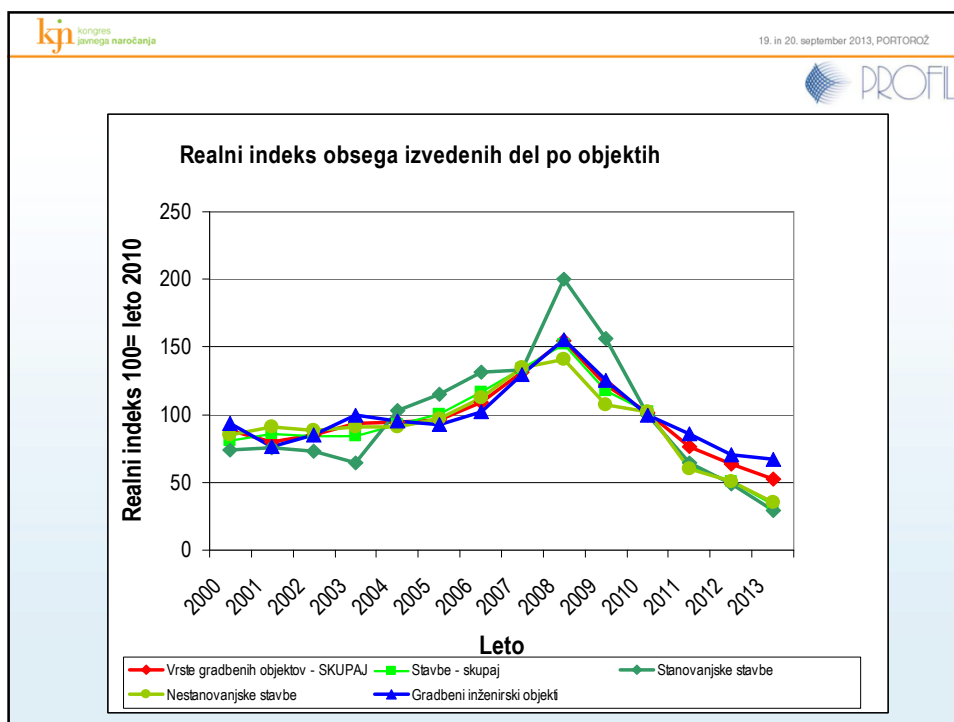
Previsoka poslovna tveganja v slovenskem javnem naročanju gradenj

Mag. Jože Renar
Zbornica Gradbeništva in
industrije gradbenega materiala
Gospodarska zbornica Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije
Zbornica gradbeništva in
industrije gradbenega materiala

19. in 20. september 2013
PORTOROŽ

 **PROFILI**



Stanje na trgu gradenj

EU trgi gradenj so močno zaprti

Upad v Sloveniji v petih letih znaša 2/3

Med prvimi 10 podjetji iz leta 2009 sta preživel le 2

Odpiranje in zapiranje gradbenih podjetij

Izjemno zmanjšano število ponudnikov na gradbenih projektih javnih naročnikov



Neučinkovito javno naročanje

- Povečana tveganja za uspešno izvedbo gradbenih projektov
- Nekvalitetna tehnična dokumentacija
- Neučinkovito razreševanje pritožb
- Načelo najnižje cene v fazi projektiranja in v fazi izvedbe
- Neidentifikacija in neizločanje neobičajno nizkih ponudb
- Nenormalne zahteve po zavarovanjih poslov z bančnimi garancijami

Kvaliteta izvedbe gradbenih projektov je odvisna od naročnika in izvajalca ter gospodarskega okolja



Nauravnoteženo porazdeljena tveganja in obveznosti naročnika in izvajalca v gradbenih pogodbah

Pritisk javnih naročnikov na izvajalce je prevelik

Izvajalci pristajajo na pogoje, ki so preveč tvegani in ogrožajo sebe, podizvajalce in na koncu naročnika

Neupoštevanje mednarodnih pogodbenih standardov (Klavzula ključ v roke in FIDIC rdeča knjiga)

Izjemno nizka pravna varnost za poslovanje podjetij v gradbeništvu

Posledice samosvojega načina JN na trgu ponudbe gradbenih storitev

Nizka stopnja zaupanja med sodelujočimi podjetji

Znižana boniteta podjetij v panogi F pri bankah

Nepripravljenost bank za izdajo bančnih garancij podjetjem

Nedelujoč model poslovanja gradbenih podjetij- preobremenjen
garancijski potencial podjetij

Povečana tveganja v bankah

Začarani krog

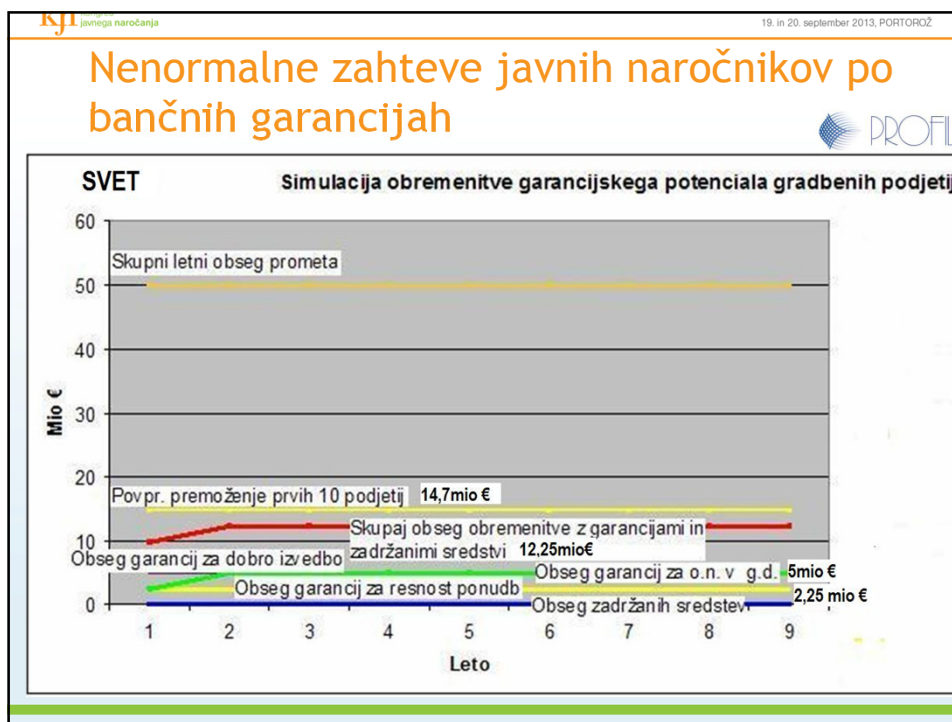
Znižana socialna varnost za zaposlene v panogi



Normalne zahteve po bančnih garancijah



Garancijska obremenitev gradbenih podjetij v svetu				
Primer gradb. podjetja v Sloveniji prihodki 50 mio letno	Obseg posla letno v	Vrednost garancij	Trajanje (let)	Vezava kapitala/letn o mio €
Leto poslovanja	5			5
Obseg garancij za resnost ponudb (3x)	150	3%	0,5	2,25
Obseg garancijskih izjav (3x)	150	0%	0,5	0
Obseg garancij za dobro izvedbo	50	10%	1	5
Obseg garancij za o.n. v g.d.	50	5%	2	5
Skupaj obseg obremenitve z garancijami				12,25
Obseg zadržanih sredstev	50	0%	1	0
Skupaj obseg obremenitve z garancijami in zadržanimi sredstvi				12,25
Garancijski potencial prvih 10 podjetij				14,7
Razlika				2,45

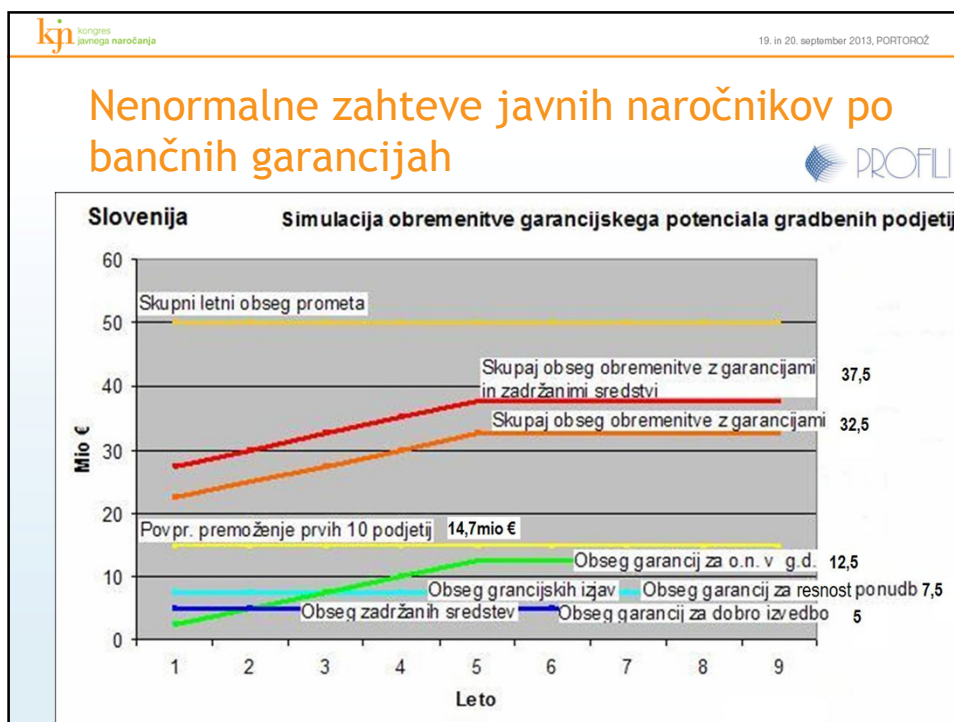


kj kongres javnega naročanja 19. in 20. september 2013, PORTOROŽ

Nenormalne zahteve javnih naročnikov po bančnih garancijah

PROFLI

Garancijska obremenitev gradbenih podjetij v Sloveniji				
Primer gradb. podjetja v Sloveniji prihodki 50 mio letno	Obseg posla letno v	Vrednost garancij	Trajanje (let)	Vezava kapitala/letn o mio €
Leto poslovanja				5
Skupni letni obseg prometa	50			50
Obseg garancij za resnost ponudb (3x)	150	10%	0,5	7,5
Obseg garancijskih izjav (3x)	150	10%	0,5	7,5
Obseg garancij za dobro izvedbo	50	10%	1	5
Obseg garancij za o.n. v g.d.	50	5%	5	12,5
Skupaj obseg obremenitve z garancijami				32,5
Obseg zadržanih sredstev	50	10%	1	5
Skupaj obseg obremenitve z garancijami in zadržanimi sredstvi				37,5
Garancijski potencial prvih 10 podjetij				14,7
Razlika				-22,8



kpi kongres javnega naročanja 19. in 20. september 2013, PORTOROŽ

Zaključek

- Položaj podjetij v gradbeništvu v EU določajo države
- V Sloveniji imamo resen problem z urejanjem lastnega trga gradbenišтва
- Javno naročanje v gradbeništvu nosi največji delež odgovornosti za nastalo stanje
- Neučinkovita pravna država onemogoča razvoj normalnih poslovnih odnosov
- Posledice neukrepanja države se že zelo očitno kažejo dlje časa in stanje se poslabšuje

PROFLI

Hvala za pozornost!

mag. Jože Renar

<http://www.gzs.si/zgigm>

<http://www.profil-ita-slo.eu/sl/>

